

区域纵横

打造生态产品 建设美丽绥棱

——黑龙江绥棱林业局贯彻十八大精神,继续全力打造生态文明城市

■ 通讯员 聂士勇 本报记者 施春莉 赵洪军

“把生态文明建设放在突出地位,融入经济建设、政治建设、文化建设、社会建设各方面和全过程,努力建设美丽中国,实现中华民族永续发展。”党的十八大报告首次单篇论述生态文明,首次把“美丽中国”作为未来生态文明建设的宏伟目标。

在党的十八报告中,第一次提出了“生态产品”的概念。中央财经领导小组办公室副主任杨伟民认为:“生态产品是十八大报告提出的新概念,是生态文明建设的一个核心理念。”而几年来,黑龙江省绥棱林业局在“生态产品”的提供上更是做了许多有益的尝试。



文化园一角

生态社区 美丽家园

洁净的空气是生态产品,优美的庭院是生态产品,宜居的城市更是生态产品。多年以来,绥棱林业局打造的最大的生态产品就是绥棱这座美丽的城市。

为了实现这一“美丽的目标”,绥棱林业局的具体思路就是坚持“三个延伸”,即向场外延伸,形成向出入林场所路口处延伸1公里至2公里;向庭院延伸,重点将栽植居民户间的绿篱腰隔;向室内延伸,每个住户院内必须栽植三盆观赏花卉式盆景,努力把绥棱建成生态居民区、生态种植区、生态养殖

区、生态旅游区。从2009年起,绥棱林业局抓住棚改建设的契机,以再建一个新绥棱为目标,在局址内喊出了打造“黑龙江知名生态园林城”、“让人人都生活在公园里”的生态建设口号,开始了生态城镇的建设。从春天的楼房建设与城市规划、绿化、美化同步推进;到夏天的局机关党员干部走进林泰新苑、聚鑫小区、海都家园、林翠小区等新建楼区义务植树绿化;休闲广场绿化办的工作人员栽花种草,绿化环岛、植物王国里机关干部、公检法、学校等林区人义务献工,把一棵棵大树从深山移进城市,安家落户。于是在秋天,绥棱小城就收获了姹紫嫣红的美丽风景。林区变了样,“一个森林型城市、一个生态型城市”在

建设新林区的浪潮中阔步走来。

为了让工作不流于表面和形式,绥棱林业局特意提出10个具体目标。第一,林场森林化,绿化覆盖率力争达40%以上;第二,树种乡土化,为提高成活率,绿化选择本区域树种;第三,林带网络化,绿化带无断空,无枯死木,形成网络连结;第四,场区园林化,多样性乔、灌、草、地被、花卉的合理结合,把适合造形的植物修剪成不同的造型;第五,道路林荫化,道路绿化树木长势茂盛,树型美观;第六,景观一体化,绿化乔、灌植物错落有致,景观具有不同层次的观赏性;第七,庭院花园化,

充分利用庭院空地,栽植果树、花卉,形成色彩斑斓、不拘一格花园般的庭院;第八,室内整洁化,室内物品摆放规整,卫生良好;第九,种养规模化,重点以山野猪、蜂、獭兔、鹿养殖为主,增加养殖数量,形成发展规模;第十,旅游效益化,加大旅游基础设施建设,打造旅游景观,增加旅游收入。

经过几年的努力,绥棱已经成为黑龙江知名的生态园林城。无论是来绥棱旅游的游客,还是来视察的领导,无不感叹近年来绥棱变化之大,景观之美。

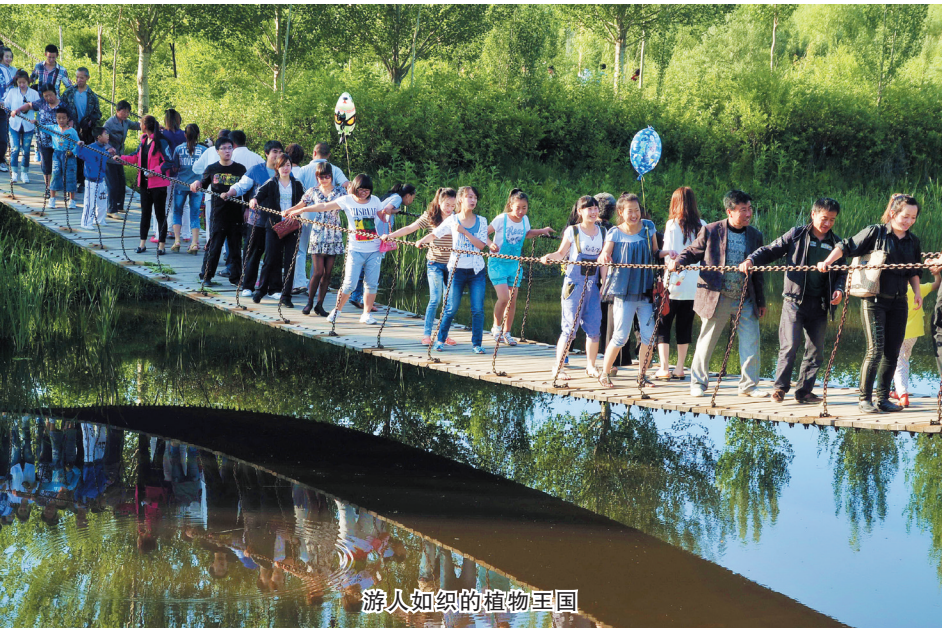
生态产业 永续发展

在党的十八大报告中,党和国家第一次把“可持续发展”变成“永续发展”,这一战略性的转变表明,我们再也不能以牺牲环境为代价来谋求经济的发展。而早在几年前,绥棱林业局就已经开始着手战略转型——把单一的砍伐木材变成提供可以永续发展的生态产品。

绥棱林业局打造的第二件和第三件生态产品就是特色林产品和特色农产品:在张家湾农场旱田改水田,种植万寿菊;在五四林场推广荷兰薯种植;在西北河经营所实施白瓜子、北药、粮豆加工;在五道河农场推广近万只大鹅养殖;在东风林场建设200栋绿色果蔬大棚。这一系列的改革正全面改变着林区人传统的单一一种大豆的观念。规模和效益理念深入人心。目前,多种经营产值已占全局产业总产值的45.4%。

旅游被誉为是“无烟工业”,孕育着巨大的商机,更是可以“永续”发展的阳光产业。近年来,绥棱局大力开发旅游产业,创造绥林品牌。他们重点在张家湾、五道河、五四、西北河、东风等浅山区林场所建设特色农业、生态观光、旅游度假、园林风景于一体的新型林场所旅游景点。开辟张家湾白马石山庄—五道河度假村—五四新区及老金沟抗联遗址为主要景点的旅游线建设,使旅游产业真正成为新的经济增长点。2012年,绥棱林业局成为森工总局首家通过AAA级旅游城镇建设评定资格的林业局。林区特色旅游已经成为当地叫得响的第四件生态产品。

绥棱林业局打造的第五件生态产品就是木材深加工。以往的绥棱林业局以砍伐为主,长期依赖原木输出,这不仅严重地破坏了当地的生态环境,也没有提高林场职工的收入。



游人如织的植物王国

2008年以来,绥棱林业局通过招商引资,股份制经营,相继上马了德志木业有限公司、黑龙江省森工三合人造板有限公司、龙森强化复合地板厂等大项目,年实现产值2.3亿元,企业实现利润2000多万元,安置就业人员578人,同时将伐区剩余物全部吃光榨净,仅削片就使职工每年增收1535万元,实现了资源的有效利用。绥棱林业局还与绥棱县区域合作共同建设了“绥棱地板城”和以木材加工业为主的工业园区。目前,绥棱地板城已经有12家企业进入,地板生产能力已达到300万平方米,他们力争把绥棱打造成“东北地板产业聚集地”。绥棱工业园区内,有300多家个体木材加工户,使本局生产的原木全部被就地加工转化增值,拉动木材产业效益不断攀升,2008年以来,仅木材销售就为企业创造收益近3亿元。而且每年还拉动周边地区原木精深加工50万至60万立方米,已经成为全省较大的木材加工销售集散地。

绥棱林业局打造的第六件生态产品就是生态文化产业。早在党和国家提出建设“文化强国”的时候,绥棱林业局就已经开始把文化产业与生态文明建设相结合,提出了建设“山型”生态文化体系,促进林区文化繁荣的要求,推出了独具绥棱林业局特色的“生态文化产品”。建设了文化园、植物王国、鼎盛园、社区活动中心、文化宫、展览馆、吴宝三文学馆等一大批文化活动现场。在山上16个林场(所)建设了文化站,职工休闲广场等,为活跃林区文化生活创造了优越的条件。正在建设中的高度为99米27层,建筑面积6000平方米的文化传播中心,建成后将是绥化区域内地标性文化设施。绥林黑陶根雕艺术有限公司,整合壮大了绥棱地域特有的黑陶产业和绥棱林区传统的根雕艺

术。与此同时他们还推出了“山型”文化理念,即以文化活动场所为山基;以企业精神、经营理念为山峰;以营造绥棱文化品牌和文化标志为山脉;以企业文化人才群为山岭,成立了绥棱林业局文学艺术体育爱好者联合会,创建了黑龙江省作家协会绥棱创作基地、黑龙江省散文诗学会绥棱创作基地;以各类文化活动为山林,持续开展了“一十百千万”文化活动,举办了首届绥棱生态文化节、首届邻里节,形成了以绥林文化为中心,四处文化向内聚集的文化“洼地效应”。接待了国内文艺团体、知名作家、诗人、画家等文化演出与采风活动,彰显了绥棱文化的“蝴蝶效应”。

绥棱林业局创新的理念,扎实的工作为自己赢得了众多的荣誉。近年来,绥棱林业局先后被黑龙江省委、省政府授予全省“小城镇建设先进单位”等荣誉称号;被国家林业局授予“全国林业系统先进集体”荣誉称号;被全国总工会授予“全国五一劳动奖状”荣誉称号;被中宣部、中央文明办、全国绿化委员会和国家林业局联合授予“全国绿色小康县”称号。今年,他们又获得了黑龙江省“六十个十佳和谐企业”荣誉称号。

黑龙江省森工总局党委书记高金芳在绥棱林业局进行党建工作调研时,对绥棱林业局的各项发展给予了高度评价,提出绥棱局要在生态建设上、产业发展上、文化建设上、小城镇建设上、改善民生上、党的建设上发挥典型引路作用,要发挥全面引领和带动作用。

“给自然留下更多修复空间,给农业留下更多良田,给子孙后代留下天蓝、地绿、水净的美好家园……”这动情的论述,这诗一般的语言,必将带给绥棱林业局的干部职工以更多的鼓舞和更大的支持,他们也必将在新征程中取得更大的成绩。

北大荒商贸集团：构建现代物流产业体系

■ 通讯员 高洪福 张成利 本报记者施春莉

北大荒商贸集团作为黑龙江垦区唯一专业从事商贸流通的国家级农业产业化龙头企业,以构建现代物流平台,服务现代化大农业为己任,依托北大荒农产品资源和品牌优势,实施“一六八”发展战略,建立了覆盖全国的“五大”物流中心、农产品营销物流配送网络和粮食物流现代物流网络体系,增强企业核心竞争力,为垦区现代化大农业和城乡一体化建设提供物流服务保障。

产销对接,努力将“大粮仓”转变为“大粮商”

2011年黑龙江垦区粮食总产量407.4亿斤,商品粮370亿斤,是当之无愧的“中华大粮仓”,而如何将“大粮仓”转变为“大粮商”,而北大荒当前面临的主要任务。作为垦区专业商贸流通企业的北大荒商贸集团责不旁贷的承担起这个重任,力促将“大粮仓”变成“大粮商”,让粮食“流动”起来了,实现产区和销区的有效对接。

北大荒商贸集团以现代化的交易手段为龙头,以高标准的粮食收储节点为平台,以稳定的物流通道为保障,以遍布全国的营销终端为手段,构建现代粮食物流产业体系。北大荒商贸集团依托在黑龙江省内外50余处粮食物流节点和“粮食银行”,对垦区及黑龙江粮食进行收储,并以“北大荒粮食银行”为现货交易平台、北大荒粮食电子交易市场、大连期货为交易手段多渠道进行粮食销售。为了打通“北粮南运”通道,北大荒商贸集团与营口、锦州、北良、龙口、丹东、太仓等港口合资、合作建设粮食中转平台,形成内联粮食生产基地、外联南方粮食销售终端市场的铁海联运中转平台,实现了“北粮南运”粮食仓储基地前移,形成辐射长三角和东南沿海的便捷通道。同时北大荒商贸集团辅以辐射全国的运营网络和专业物流配送系统,可租用并独立调配使用L18铁路自备散粮运输车300辆,构建了铁海联运粮食物流体系,提升了港口贸易实效。形成

了以“粮食银行”为购销平台,以铁海“四散化”运输为标志,以期货交易、现货交易、电子交易为营销手段的购、储、运、销的现代粮食物流体系。

搭建电子交易平台 促进粮食交易

为了促进粮食交易,北大荒商贸集团创新机制,成立了黑龙江省第一家大型粮食现货电子交易市场——北大荒粮食电子交易市场,采用国内最先进的电子商务平台,为企业提供粮食电子交易、电子拍卖、产品网络营销、物流运输、粮食仓储、融资贷款(粮食银行、仓单质押、保证金贷款)等多项服务。

企业会员可通过北大荒粮食电子交易平台,了解实时更新的粳稻、玉米等农产品的价格,并可根据自己需要或买或卖,适时达成购销协议、签订电子订单,打破现货交易模式,规避粮价波动带来的风险,减少粮食交易中繁琐的中间环节。客户在电子交易平台上可按自身生产计划进行中远期订货,避免大量囤积原粮或无粮可用的尴尬。目前,每天成交量在100万吨左右。

为了让粮食电子交易承载能力更强,发挥更具影响力的带动能力,北大荒粮食电子交易市场不断向沿海、东南和中西部延伸经营触角。目前,公司与四川省遂宁达成合作协议,面向川渝乃至西部地区,构建北方主产区与南方主销区粮食流通的绿色通道,打造中国西部“北粮南调”的重要物流节点。

科学谋划,让北大荒绿、特农产品走向全国

为了将北大荒安全、优质的农产品走出垦区,走向全国,集团将北大荒优质农产品集中起来,统一品牌、统一包装、统一销售、统一推广,实施北大荒品牌战略,以北京为营销中心,以东北亚、京津唐、长三角、珠三角、中部五大销售区域,通过区域终端物流配送中心、核心加盟连锁店、店中店及社区销售点建立了覆盖全国的北大荒有机绿色、特色农副产品营销网络体系。营销网络已遍布全国23个省、90多个市县。目前,已有连锁店758家,计划到2015年建立加盟连锁

店1500家。

建设物流园区,完善物流产业布局

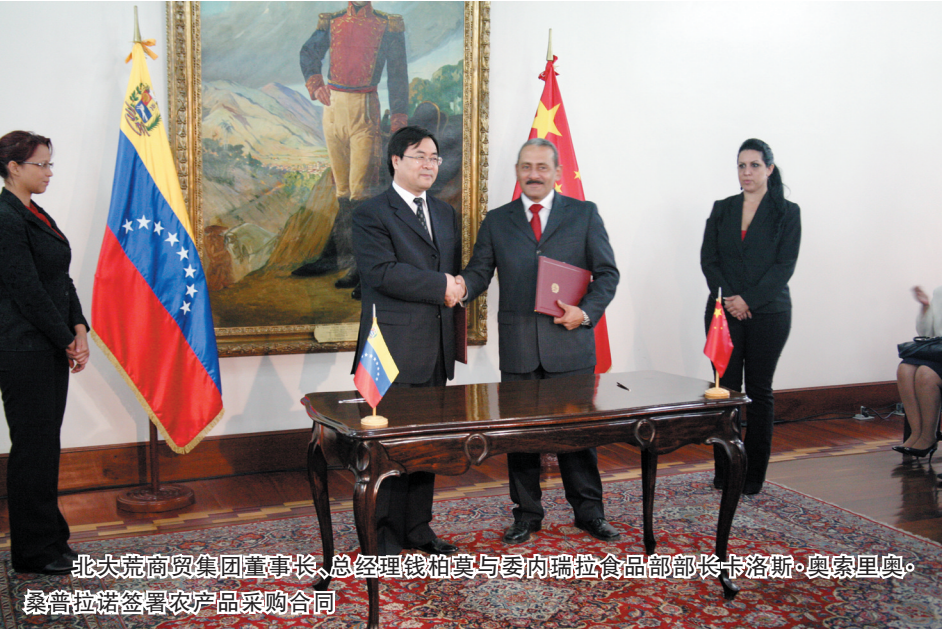
为了完善物流产业布局,更好地为农产品营销物流配送网络、粮食物流提供物流、中转服务,北大荒商贸集团在垦区建设和整合了六大物流园区、百个物流节点,在全国按照京津唐、长三角、珠三角、中部、东北亚的区域布局,在秦皇岛、宁波、中山、德阳、肇东建设了五大物流产业园,形成肇东物流配送中心为中枢,宁波、中山、德阳、秦皇岛物流园区为支点,覆盖垦区、遍布全国五大经济区的现代物流配送网络,实现物流组织网络化,形成产业集聚优势,增强北大荒物流产业的核心竞争能力。

1、**宁波物流产业园**。依托宁波优越的地理位置以及路运、海运、河运的便利交通,将物流产业集群优势与北大荒品牌和资源优势结合,打造集绿色有机食品仓储、物流、展示、交易于一体的多功能综合型服务平台,发挥长三角地区区域配送中心的作用,承担垦区外销长三角地区粮食及绿、特农产品的仓储、加工、物流业务和长三角地区产品销往垦区的运输、中转和配送任务。

2、**中山物流产业园**。依托中山产业规模、辐射半径以及作为香港配送通道的国际物流枢纽城市的地位,承担垦区外销珠三角地区粮食及绿、特农产品的物流作业功能,发挥连接粤港澳的重要物流集散作用,进而辐射周边国家,建立垦区农副产品进军国际市场的桥头堡,打通垦区农副产品进军国际市场的通路。

3、**德阳物流产业园**。依托成都作为中西部区域中心城市,发挥中西部地区区域配送中心的作用,为垦区优质农副产品外销中西部地区提供仓储、加工、物流服务,同时承担中西部地区各类产品销往垦区的运输、中转和配送功能。

4、**肇东食品产业物流园**。园区引进韩国、新加坡、日本等的成熟经验和先进技术,建设集农产品精深加工、包装、配送、仓储运输、信息服务为一体的高标准、国际化、综合



北大荒商贸集团董事长、总经理钱柏良与委内瑞拉食品部部长卡洛斯·奥索里奥、桑普拉诺签署农产品采购合同

性的食品产业园区,努力打造“三个基地一个中心”,即:北菜南运供应基地、优质农产品加工基地、绿色食品配送基地、信息化服务中心。同时园区利用物流园毗邻全省特色农副产品输出的集结地优势,发挥中央配送中心作用,承担园区加工外销货物的物流作业功能,并与秦皇岛、宁波、德阳和中山四大物流平台的中转和配送有效对接,实现物流组织网络化,形成产业集聚优势,打造竞争优势。

5、**秦皇岛物流产业园**。园区主要为北大荒农副产品营销中心及辐射区域提供物流服务,发挥京津唐地区区域配送中心的作用,承担垦区外销京津唐地区粮食及绿、特农产品的仓储、加工、物流业务和京津唐地区产品销往垦区的运输、中转和配送任务。

加快“走出去”步伐,逐步增强国际经营能力

北大荒商贸集团与国内央企开展广泛的合作,先后与北京华联集团、中国石油天然气股份有限公司、中国供销集团、海航商业控股有限公司签订了战略合作协议,北大荒系列农产品将进入全国850家KA卖场、

311家商场和6000多家便利店,使经营规模得到快速扩张。

按照总局域外垦区发展战略部署,商贸集团积极实施“走出去”战略,广泛参与国际贸易合作,与古巴、委内瑞拉等国家建立了贸易合作,并与阿根廷、巴西、老挝等国家达成了农业贸易项目协议,2012年8月,北大荒商贸集团与阿根廷黑河省政府成立阿根廷北大荒股份有限公司,为北大荒进军拉丁美洲奠定了基础。

“十二五”期间,北大荒商贸集团充分发挥北大荒的资源优势和品牌优势,大力发展粮食物流体系和北大荒绿色特色农产品营销网络,优化物流布局,加快建设区域性物流平台和物流枢纽等物流基础设施,完善仓储、装卸、运输等现代物流设施,建立统一高效的物流信息平台,构建立足垦区、服务全国、外联国际,兼顾第三方物流(3PL)和第四方物流(4PL)综合型的适应垦区现代化大农业和城乡一体化建设的现代物流服务体系。预计到2014年打造4家100亿企业,实现销售收入500亿元以上,2020年实现销售收入1200亿元。