

市林木加工产业十一五发展规划 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/495/2021_2022__E5_B8_82_E6_9E_97_E6_9C_A8_E5_c25_495712.htm

林木加工业是海林工业的基础，是五大工业体系的重要组成部分，发挥我市林木资源优势，巩固、壮大、提高林木加工业，是发展海林经济，全面建设小康社会的重要保证。为加快我市林木加工业发展，结合生产实际，制定本规划。

一、规划依据（一）林木资源丰富。海林地处长白山系张广才岭东麓，林木资源丰富，素有“林海雪原”之称，是黑龙江省重要的木材生产加工基地，境内有三大森工林业局、二个两个农场和一个市属地方林业局，林业施业区面积8950平方公里，森林覆盖率达71.3%，高于全国50多全百分点。活立木蓄积6000多万立方米，占黑龙江省总蓄积量的12.6%。林木树种繁多，主要树种有红松、落叶松、樟子松、水曲柳、柞、椴、桦、柳、杨等针阔、乔灌树种，是加工木制品的上好原料，年采伐量40万立方米。海林周边县市也是黑龙江省重要木材产区，150公里半径内共有9个森工局和6个地方林业局，林木资源丰富，年采伐量190万立方米，出材147万立方米，剩余物43万立方米，林木价格优势明显，运费低廉，为在海林发展木制品深加工提供了原料保证。（二）区位优势突出。海林位于东北亚经济圈大通道中腹，是黑龙江省东南部中心城市牡丹江的卫星城。海林交通和地理位置十分优越，距省会哈尔滨286公里，距国际航空港牡丹江机场仅20公里，301国道、滨绥铁路横贯东西，201国道、图佳铁路纵联南北，铁路贯通全国六大干线，可直达北京、天津、大连等地，公路是黑龙江东出海参

崴、南下图门江的途经城市。（三）产品种类繁多，出口渠道广。海林市现有木材采运及加工企业100余户，其中产品对外出口的企业有20多家。主要木制产品有木制百叶窗、实木家具、地板块、细木工板、集成材、卫生筷子、木制餐盒、铅笔板等，大部分出口韩国、日本、美国、瑞士、瑞典等国家及销往国内南方发达地区。部分企业与国际大企业、大集团建立有稳定的供销关系，其中天削卫生筷、木制餐具在日本市场占有率达到30%40%。林木加工企业每年出口额达到1300多万美元，是我市出口创汇的主力军。（四）技术力量雄厚。海林自建县便开始了林木采伐，并逐步发展了林木精深加工，现已有几十年的历史，林木加工业成为海林财政收入重要来源。长期生产经营使林木加工生产企业，特别是森工企业培养锻造了一大批懂经营、会管理、善研发、明市场的经营管理队伍和生产技术队伍，技术人员门类涉及采伐、加工、生产、设计等各环节，为发展林木加工业奠定了人才基础，可根据市场发展和客户需要自主设计、生产形式多样的木制产品。（五）对俄经贸潜力巨大。海林向东有两个国家一类口岸，距绥芬河铁路和公路口岸175公里，距东宁口岸220公里，是对俄经贸前沿。俄远东木材主产区，木材蓄积量750亿立方米，其中60%为过熟林，年可采伐2500万立方米，主要为白松、落叶松、桦、柞、水曲柳等，木质优良，适于发展境外采伐加工和生产高档家具及配件、高密度板、集成材等精深加工。绥芬河、东宁口岸背靠俄罗斯，是我国进口木材的重要集散地，目前年进口木材量达970万立方米。国家投资60亿元，正对绥芬河铁路运输实施提能、提速、换装三大工程，2006年竣工后，将大大提高口岸铁路过货和运输

能力。省政府也正在拓宽301国道，变单向道为双向道，2005年竣工，届时公路运输能力也大幅度增强。在海林建立俄罗斯木材精深加工区，发挥我市林木加工原有基础雄厚、技术力量强的优势，实施加工增值，潜力巨大。

二、规划内容

(一) 指导思想以工业立市为先导，以发展为主题，以市场为导向，以资源为依托，以科技为支撑，以企业为主体，以精深加工和实施林木综合利用为方向，以壮大龙头、调整结构、建设大项目为重点，以招商引资、盘活企业、引进大集团为手段，开发国际国内两个市场，发展高技术含量、高附加值林木加工产品，巩固、壮大、提高林木加工业，力争把海林建设成全国重要的进口木材精深加工基地。

(二) 工作目标到2007年，全市林木加工业产值达到7亿元，税收3000万元（含实得补偿金500万元）；到2011年，产值达到37.6亿元，税金1.3亿元（含实得补偿金）。

(三) 重点工作依托丰富的林木储备和俄罗斯进口原料，发挥森工企业技术、设备潜力，引进大企业、大集团，对林木进行深加工和综合利用。开展科技创新，不断调整产品结构，研发新产品，延长产业链，推动林木加工业向产业集群化、企业配套化、经营规模化、产品系列化方向发展。

1、科学调整，提高林木加工业发展水平。

一是培育加工龙头，带动林木加工业全面发展。实施资金、政策倾斜，重点扶持新高潮和装饰材料两户企业做大做强，成为区域骨干、龙头和生产核心。引进有实力大企业、大集团，新建林木加工企业，实施木材的精深加工，形成新的木业龙头。通过木业协会，引导企业密切配套关系，搞好分工协作，建立相互吃配、同步发展的产业链，联合开拓国内外市场，带动全市木业发展。

二是调整产品结构，整

合林木加工产品。突出扶持重点品牌、重点产品，运用政策引导企业综合利用林木资源，由粗加工向精深加工方向发展，压缩原字号、粗加工产品，提高产品科技含量、附加值和资源利用率。大力支持出口卫生筷、木制餐具、木制装饰材料、木制家具、铅笔板、地板块、细木工板等产品的发展，扩大出口产品种类，积极开拓西欧、北欧及亚洲部分国家的木制品市场。三是建设域外原料基地。鼓励森工企业和有实力的加工企业利用俄罗斯丰富的木材资源，到境外合作开发，建立原材料生产基地，稳定林木加工业。四是加大对森工企业的支持力度。落实政策，对森工企业技改和新上项目给予奖励和返税，促进存量资产盘活和新增固定资产投资。充分挖掘森工在林木加工上的潜力，利用技术、设备和劳动力优势，吸引外来资金，开展合资、合作，生产纸浆、造纸、胶合板、人造板、地板块等产品。

2、分类批导，立牢扶强一批企业

(1) 扶强壮大一批

一是装饰材料厂。健全营销队伍，完善销售政策，加大销售力度，巩固欧洲市场，开拓美、日和中国国内市场，增加代理商利润点，扩大销售网点建设，提高产销量和市场份额，力争使百叶窗、地板、家具达到满负荷生产。完成股份制改造，吸纳新股本，激发企业活力。不断改造工艺路线，提高生产能力，研发新产品，增强企业核心竞争力，将企业发展成为全国乃至亚洲最大的木制窗帘生产企业。到2007年实现产值1.5亿元，税收1000万元。

二是佳源木业公司。实现国有股退出；稳定主打产品，根据市场需要，开发新品种；引进先进工艺设备，综合利用加工剩余物，提高木材利用率和企业效益；吸引国外有实力的经销商参股企业，建立利益共享、风险共担机制，调动经销商

销售积极性，理顺出口关系，扩大销售。到2007年产值1200万元，税收120万元。三是大华木业。实施技术创新，利用新工艺，提高产品质量，降低单位成本，保持市场竞争优势和产品占有率，巩固原有销售渠道，开拓欧洲、国内大型城市等新市场，保证开工率和产销平衡。新上替代项目，开发新产品，增强企业发展后劲。到2007年实现产值1200万元，税收100万元。四是柴河耐力木业公司。积极开拓市场，争取更多订单，拉动集成材生产。引进、新上先进设备，实施技术创新，由生产集成材向集成材深度开发利用领域拓展，生产高端、高附加值家具等产品。到2007年实现产值3000万元，税收100万元。五是柴河木制品厂。完成股份制改造，解决企业体制不新、机制不活问题，以改制促进企业增强活力。严细企业管理，调整产品结构，实现产品多元化，积极开拓国际国内市场，进行铅笔贴牌加工同时，与产品销售商建立密切联系，建立健全自有销售网络，强力推进自主品牌“林海”牌铅笔销售。到2007年实现产值1600万元，税收100万元。六是长大木业公司。实施技术改造，扩大雪糕柄生产规模，推广应用木材综合利用先进技术，提高木材出材率。选择新项目，完善企业产品结构。到2007年实现产值1500万元，税收100万元。（2）改造提升一批 一是林海纸业公司。投资800万元更换现有2车间纸机，将2100型低速纸机更替为2800型中速纸机，产品由C级提高到B级、A级，上升两个档次，从而达到低克重、高强度、全幅宽的市场要求。改造机加车间厂房，新建5车间，对2车间更换下来的2100型纸机进行改造，新上涂布机等设备，生产涂布白板纸。协调森工总局，降低柴河纸板厂出售条件，引导林海纸业收购纸板厂资产。

到2007年企业年综合生产能力达到3.5万吨，年实现产值6500万元，税收500万元。二是庆华木业公司。支持企业技术改造，扩大百叶窗毛片生产能力，年产百叶窗毛片50万平方米。帮助企业融资，解决建设中的各种难题，完成集成材车间建设和生产线安装调试，年产集成材5000立方米。到2007年产值达到5000万元，税收200万元。三是绥欣木业公司。积极开拓国际市场，扩大“诺顿桌”和“依娃柜”产销量，开展国际合作，与美国客商合资组建新企业，调整产品结构，在生产原有产品基础上，按照美国客户要求，开发生产新产品“沙特”实木窗帘。到2007年实现产值2000万元，税收100万元。

（3）新上投产一批 一是新高潮申利木业公司。加快新高潮年产12万立方米中高密度板项目建设进程，协调解决各种难题，力争早日投产，年产密度板12万立方米，年实现产值30000万元，政府实得补偿金500万元。引导企业新上高档细木工板生产线，形成产品多元化。二是引进大企业新建高档家具、集成材项目。规划建设俄罗斯进口木材精加园区，瞄准国内外木制品加工行业知名企业、集团，不遗余力地将战略投资者引进园区，开发生产高档家具及高附加值的集成材等项目，带动全市木制品加工企业改变粗放型、原字号生产经营格局，提高产品的附加值。三是云鹏装饰材料公司。完成一期工程厂房建设和设备安装调试，与北京知名生产企业合作，贴牌加工复合地板，引进先进管理、技术，严格按合作方技术标准和操作规程组织生产。抓紧建设二期工程，新建2号车间，增加生产设备，提高生产能力。到2007年加工复合地板20万平方米，产值1000万元，税收50万元。

（4）盘活启动一批 一是引进斯达造纸公司盘活金隆纸业。引进牡丹

江斯达造纸公司租赁经营原海南造纸厂，投资改造后，利用牡丹江公司生产高档铜板纸造纸尾浆生产中档工业用纸。协调农行放宽造纸厂出售条件，鼓励租赁方向银行收购造纸厂资产并进行技术改造，开发生产系列产品，增加附加值。到2007年，年产工业用纸2000吨，实现产值800万元，税收150万元。二是引进荣威木业公司盘活海林局一木器单板生产线。投资1100万元，新建厂房，收购原海林局第一木器厂一条单板生产线，新增1条细木工板和单板生产线及配套设施。到2007年实现产值3000万元，税收100万元。三是引进牡丹江腾达炭业公司盘活大海林红岩人造板厂闲置厂地。投资300万元，建立20座木炭生产炉，利用丰富的次小薪材和采伐剩余物生产木炭，为牡丹江顺达电石公司提供吃配服务，到2007年实现产值500万元，税收40万元。

3、加大宣传，打造一批木业知名品牌

筛选一批好的地方产品，进行策划包装，通过向大企业、大集团挂靠，或是不断增大宣传投入，逐步培育成叫响一方的地方名牌。

一是确定主打品牌和产品。根据海林地域特色、历史沿革，围绕企业文化和产品，重点主打耐力牌百叶窗（家具、地板）、林海牌铅笔、大岩牌人造板、大华牌天削箸、佳源牌微薄木、林海牌包装纸板等。

二是政策激励，引导企业创名牌。对获得国家级驰名商标和省级名牌产品的企业分别奖励100万元和20万元，激励企业增大广告投入和宣传费用，推动争创名牌氛围形成。

三是实施对外联合靠名牌。鼓励企业弃小帅当大兵，主动向外挂靠，实施联合、联营，引进大企业、大集团的资金、技术、管理和品牌，做大做强企业，扬地方之名。

四是加大市场炒作，造势创名牌。组织企业积极参加各类经贸会、展销会、订货会，特

别要组织参加好专业会展，广泛与同行业企业、销售商、代理商接触，推介产品，增加企业知名度，提升品牌影响力。协调相关部门，降低收费标准，争取各类活动冠名权，提升品牌影响。

三、推进措施

（一）加强组织领导。

继续实施五大班子领导包产业、包企业、包项目，将林木加工产业、企业、项目作为重点包扶对象，成立由市委、市政府主要领导和相关部门领导组成的海林林木加工业协调领导小组，定期召开领导小组会议，及时修编林木加工业的总体规划，制定中长期发展目标，研究出台扶持林木加工业政策，协调解决发展过程中涉及的各种外部关系和重大问题。选派相关部门对重点林木加工企业和项目进行包扶，包企业要做到“五包”，即包经营者素质提高；包产品、技术创新及发展策划；包市场开拓、营销策划，提高经营水平；包安全稳定，保证生产顺利进行；包税收及各项指标全面完成。领导小组经常组织包企单位深入企业调查研究、现场办公，通过协调银行贷款、联系合作伙伴等融资方式，帮助企业解决生产资金短缺等实际困难，力保企业正常生产。在企业扩大规模时，帮助解决征地、用水、用煤、用电、原料采购等问题，促进企业快速发展。发挥部门优势，帮助企业搜集、整理、筛选有价值信息，及时将合适的项目、好的信息、相关客户提供、介绍给企业，促进企业上项目、搞合作、研发新产品。督促企业做好安全生产，及时防犯隐患，避免发生重大生产安全事故。帮助企业完善现代企业制度，指导企业严格按照公司制要求组织生产经营，健全股东会、董事会、监事会、总经理四权制衡的经营方式。为企业领代办规划设计、土地征用、安全卫生、环保评价、房产证照等审批手续，帮助办理立

项审批、可研编制、项目申报，对技术改造、新产品研发争取上级支持。要做好项目的前期、中期、后期工作，对续建、改建、扩建项目不遗余力帮助筹措资金，保证项目早开工、早建设、早投产、早达效，积极落实新上项目投资主体，力争早日开工建设。（二）加大扶持力度。一是充分发挥企业服务中心的作用。认真实施收费审查制度、厂长经理例会制度、派驻企业联络员制度，将重点林木加工企业全部纳入协议服务范围。强化对林木加工企业在市场导入、市场开拓、网络信息、技术支持、人才培养、投资融资、改制盘活、环境监察、法律援助等方面的综合服务。对重点林木加工企业的发展提供超常服务，实行代办、领办、一次会议协调和限时办结制。二是强化政策扶持。完善扶持政策，以最优惠的政策激发林木加工业发展。放宽市场准入门槛，凡是新建林木加工企业，只要是对木材进行精深加工，全部由市林业主管部门协助办理林木加工许可证。对新建、盘活、改制林木加工企业，根据固定资产投资规模，由财政局从土地出让金地方分成部分中拿出一定比例无偿投入企业支持发展。对投资规模较高，对地方经济拉动较大的新建、改造项目，按银行当期利率，由财政给予贴息。对新建固定资产投资500万元以上的林木加工企业，其所得税地方分成部分前十年全额投入企业，对于固定资产投资200-500万元的新建林木加工企业，其所得税地方分成部分前五年全额投入企业，后五年50%投入企业。森工企业改制、盘活林木加工企业，每年新增税收地方分成部分50%返投森工局。新建林木加工企业，建设期间一切地方行政事业收费一律按下限收取，固定资产投资超过200万元的，免收建设期间本级政府地方行政事业

收费。转制企业办理土地、房产变更等手续只收工本费。每年从工业发展基金中提取部分对有独立品牌的林木加工企业开展广告宣传进行补贴。

（三）强化招商引资。一是落实招商主体。发挥社会各届力量，开展全民招商，特别要发挥好已有林木加工企业在招商中的主体地位和作用，引导企业弃小帅当大兵，主动向同行业的大企业、大集团攀高结贵，实施横联挂靠。地方和森工要打破所属界线，联手实施招商，紧紧围绕优势资产、优势资源、优势项目，精心包装项目，通过网络、亲朋、对口单位寻找投资者，以招商推推动森工企业盘活闲置和低效运营资产。二是落实招商责任。包扶林木加工业领导小组的领导和成员单位人员要肩负起招引商的主要责任，要带头扛标，要在领导小组内建立激励与鞭策机制，将每个小组成员每年必保至少引进1个固定资产投资200万元以上林木加工企业列入全市一级目标考核。三是选准招商对象。要将眼光重点锁定在具有战略投资倾向的国内外木制品加工知名大企业、大集团和精深加工项目上，加强对大企业发展的了解和投资动态的研究，选准与海林发展林木加工业的结合点，主动出击，定位、定向地搞好对接。对已洽谈的项目，要持之以恒，紧盯不放，不惜血本，上门搞服务、给政策，不达目的不罢休，吸引客商投资。实施靓女先嫁，重点推荐与大企业有合作关系、经营良好的企业率先实施挂靠，利用知名企业技术、品牌优势，带动企业发展。

（四）健全管理队伍。一是组织经营者定期培训。政府每年举办各类专题讲座和培训班12次，聘请有经验的学者、专家、业内人士到海林举办企业管理、投资、技术创新、行业发展动态等讲座23次，提高企业管理决策层驾驭市场、应对复杂局

面的能力。二是组织企业家到国外或经济发达地区考察学习。学习知名企业的先进管理经验和 methods，逐步提高经营者的实际管理能力。三是利用现代化网络学习。引导企业经营者增强终身教育意识，运用现代化远程教育手段参加不同层次网络培训。四是激励企业家自学。实施教育补贴，凡是从正规院校毕业，获得国家承认的本科学历的由政府补贴1000元、研究生学历补贴2000元，博士生学历补贴4000元。

（五）发挥协会作用。鼓励、支持协会开展形式多样、内容丰富的活动，通过自我管理、自我服务、自我约束、自我规范，加强企业间沟通，促进共同发展。一是加强质量监督。入会企业要强化行业自律，共同维护海林木制品质量形象，严格执行国际、国家标准，对只有企业标准的，由协会生产同类产品的成员单位共同研究制定统一的企业标准，并认真执行，保证产品质量。二是实现利益共享。加强会员单位之间在市场信息、管理经验的交流，共同分析市场趋势、产品动态，实现生产、销售优势互补，发挥企业集群的优势，共享资源、信息和市场。密切会员企业配套合作关系，通过协会实施资产联合或销售联合，合作开拓市场，联手打造品牌，共同承揽订单，实现强强联合，优势互补，以强带弱，共同发展。三是打造企业信誉。引导会员企业讲求诚信，重守合同，树立诚信形象，培育商业信誉，促进协会与金融部门交流与合作，开展会员短期贷款互助担保服务，积极帮助企业争取短期贷款。四是反映企业呼声。对企业生产、经营、税费、政策等方面存在的共性问题，由协会定期收集整理后，通过政企对话等形式及时反馈给市政府。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com