

“沂蒙电整子”的展位前熙熙攘攘,人头攒动。



临沂—尚志 “红线”连两城

打开 边贸之门

此次尚志之行,临沂市工商联与尚志市工商联达成了合作协议,拟在两地之间开通物流配送专线,畅通货运渠道。

有市场,必然要有物流;发达的物流也将促进市场更加繁荣。而事实上,尚志市的物流业不够发达,长期以来,所有进出尚志的货物必须到哈尔滨进行周转,无形中增加了货运的时间以及成本。

林殿会说,开通物流专线后,临沂与尚志之间的物流成本将降低50%以上,实现真正意义上的“朝夕至”。

在临沂市工商联党组书记张庆选看来,第一次组织如此大规模的商贸团队与尚志对接,不仅有利于借助临沂这座物流之都,让尚志丰富的农产品“打入”临沂,进而走向全国,更为临沂优质的地方工业产品找到了一条“北上”之路,从而达到资源共享、优势互补、合作发展、实现双赢的目的。

分析尚志市的区位优势,上连哈大齐工业走廊,下接辽东滨海地区,是中俄陆海联运的重要通道,哈牡绥黄金线上的重要节点,发展边境贸易优势十分明显。借助尚志这个平台,可以打开临沂的商品通往俄罗斯、朝鲜的边贸之路,占领俄罗斯市场。

林殿会拿出了一份协议,临沂市工商联化工塑料商会拟与尚志工商联在临沂建立化塑产品采购基地。“基地建成之后,临沂的化工塑料制品就能够通过尚志这个平台,畅通销往俄罗斯的销售渠道,扩大临沂地产品‘走出去’的份额。”林殿会说。

“两座城市对接,实际上就是(尚志)大资源对接(临沂)大市场,实现互惠互利共同发展。”孙爱伟如此总结。

本版文 本报记者 邵琳

一个是山东省面积最大、人口最多、有着“物流之都”美誉的临沂市,一个是位于黑龙江省东南部,被称作“北国雪都”的尚志市。两座同为革命老区的城市,如今被一条“红线”连起。今年6月中旬,人口只有60万的尚志市迎来了一支规模庞大的考察团,包括90多位临沂民营企业家在内总人数超过100人,他们此次“北上”的目的是参加在尚志市举行的第二十二届哈洽会义乌·尚志小商品城分会,这也是临沂地方工业产品首次展销对接会。

沿着“闯关东”的足迹北上

在临沂市工商联会员、南洋厨房设备有限公司董事长张守信的眼中,这次参加尚志之旅仿佛走了一次“闯关东”之路。

100多年前,3000万山东人为寻求生路,拖儿带女,从山东一步步闯到关外。这场人类历史上大规模的集体迁徙,使得山东和东北两地

的血脉融合到了一起。

尚志市人民政府顾问贾宝纯坦言,目前尚志市有超过7成的市民有着山东人血统,这些人的爷爷、太爷爷辈,当年漂洋过海,在东北肥沃的黑土地上扎下根,代代延续。

100年后,又一批临商人沿着祖辈的路,踏上了东

三省的陆地,不过他们的目的不是为了求生存,而是谋发展。

经历了29个小时的长途奔波之后,展现在张守信眼前的是具有浓郁地域风情的北国小城。在展销会现场,张守信支起了他的电动整子,扯起“用沂蒙电整子,摊山东大煎饼”的横幅,取

得了出人意料的效果。在两天时间里,摊位前一直都是熙熙攘攘,人头攒动。

张守信坦言,他没想到自己的电动整子会如此受欢迎。“根本不用考虑推销的问题。”

究竟煎饼是何时传入东北的,人们不得而知,但是可以肯定的是,当年“闯

关东”的山东人肯定从家乡背来了整子,并将这种养家糊口的主食在东北三省广泛普及开来,获得了当地人们的喜爱。

张守信说,这次尚志之旅坚定了他当地开设办事处的信心,他要从小尚志起步,将产品辐射整个哈尔滨,进而覆盖东三省。

两块红色土地的发展机缘

与张守信相比,临沂市工商联糖酒食品商会副会长、山东东都集团董事长孙爱伟已经是第4次踏上尚志这片红色的土地了。

今年5月底,他与当地著名企业腾飞集团共同投资的山东东都旭龙食品有限公司奠基,成为首个在尚志落地的临沂民营企业。

孙爱伟说,尚志最吸引他的,还是这座城市的红色文化底蕴。这或许是所有经历过战争洗礼的城市,所沉淀出的城市基调,孙爱伟用“朴实、热情、坦率和富有进取心”来形容尚志这座城市的精神面貌,他说,在尚志市,他感受到了和在家乡临沂同样的红色之魂,因而倍

感亲切。与锤炼出“沂蒙精神”的革命老区临沂一样,尚志市的红色历史同样值得所有人铭记。

尚志市前身为珠河县,半个多世纪之前,民族英雄赵尚志、赵一曼在这里点燃抗日烽火,将一腔热血洒在了白山黑水。为纪念为国捐

躯的赵尚志,1946年珠河县更名为尚志县。1988年经国务院批准撤县设市,成为全国四个以抗日民族英雄名字命名的城市之一。抗联将士所体现的“百折不挠、勇为人先”的“尚志精神”,成为今天尚志城市人文精神的重要依托。

临沂与尚志之间血脉

相连的深厚情谊,吸引着临沂的众多企业家们。临沂市工商联化工塑料商会会长林殿会说,临沂市工商联这次组团“北上”,架起了两地之间,加深友谊的桥梁,使得每一位有志在尚志投资的临沂企业家们都信心十足,尚志之旅对于他们来说,更是一次精神的洗礼。

学习“临沂模式”少走弯路

7月17日,刚刚从东北回到临沂的贾宝纯顾不上旅途劳累,又匆匆联系了几家有意在尚志投资的临沂企业,忙着协商下一步的对接事务了。

作为尚志市常驻临沂的政府顾问,从2010年下半年至今,贾宝纯已经连续11次来到临沂,成了两地共谋发展牵线搭桥的“红娘”。

贾宝纯说,尚志属于经济欠发达地区,多年来也在积极寻求自我发展之路,而在对外招商引资的过程中,临沂独特的发展模式引起了尚志人的极大关注。

2000年,贾宝纯第一次来到临沂,就被这座新兴城市的独特风貌所吸引,而在接下来的10年里,临沂的发展翻天覆地、日新月异,令他惊叹不已。

“这种变化,不仅仅表现在环境的巨大改变和经济社会的空前发展,还表现在人们逐渐提升的自豪感和幸福感。”贾宝纯说。

而让临沂甩掉革命老区贫穷落后帽子走上高速发展快车道的,便是党委政府一贯坚持的“以市兴市”战略。

“尚志发展就是要学习借鉴临沂的模式,我们的目

标是人民富起来,江山红下去。”贾宝纯说。这个战略,便是以红色文化为先导,以发展商贸为基础,进而带动工业发展,促进城市繁荣。

在众多的临沂企业家看来,尚志市的确有发展商贸的先天优势,尚志是著名的大米和黑木耳之乡,各类农产品资源丰富,尚志区位优势明显,东距牡丹江市177公里,距绥芬河337公

里,西离哈尔滨124公里,地理位置也相当优越。

孙爱伟认为,尚志市的商贸发展,与20年前的临沂有相似之处,整个城市商业还处于起步阶段,拥有广阔的发展空间。

“临沂是一个成功的模板,借鉴临沂,可以使尚志站在一个更高的起点上,在发展商贸物流方面少走弯路。”林殿会如是说。