

发展海盐文化、叫响棣盐品牌、打造非盐产业、实现跨越提升

无棣经济开出“盐业动车”



无棣经济创新写真④

说起无棣经济的快速发展,不得不提及的就是历史悠久、近年来发展迅猛的“盐”产业。早在炎黄时期,无棣就有人“煮海为盐”,至今已有四五千年历史。近年来,无棣在发展传统原盐产业的同时不忘创新思路,做好产品升级,打造“非盐”产业、研发盐雕、洗化用盐等新产品。无棣盐业经济现在已经步入了高速发展“快车道”。

本报记者 王晓霜 通讯员
寇黎红 史贝贝

原盐年生产能力 达到300万吨

无棣盐区位于县境东北部,渤海湾西南岸。广阔的滩涂、优越的气候、便利的交通和取之不竭的海水,为无棣制盐业的发展提供了得天独厚的有利条件。海盐生产自夙沙氏“煮海为盐”起,至今已有四五千年的历史。公元前11世纪周朝初期,齐国已“通渔盐之利”。据《管子》载:“暮春之初,北海(即渤海)之民即煮海为盐”。明代《天工开物》载:“海丰有引海水入池晒成者,凝结之

时,扫食不加人力,与解池同”。清末存永利盐场。

改革开放以来,经过1987年和2004年两次大规模盐田开发整合,无棣盐区制盐面积达到530万公亩,原盐年生产能力达到300万吨,溴素年生产达到1.5万吨。产业结构调整进一步加快,涉及原盐、食盐、生活用盐、化工、养殖、房地产、金融、宾馆、餐饮、建筑、运输、液化气、盐雕工艺品、旅游等近20个行业,年产值近20亿元,年上缴税金近5亿元。盐行业正以前所未有的发展速度向前迈进,成为促进地方经济、社会发展的支柱行业。

转方式、调结构 发展非盐产业

近年来,由于全国盐业体制改革在即,无棣县行政区域划分造成可控盐资源减少,海盐市场形势严峻。面对困难和挑战,无棣县盐务局、盐业公司、局集团利用自身优势和现有资源在做好盐业发展的同时,积极开展转方式、调结构,发展非盐产业,成绩显著。

液化石油气经营规模不断壮大。港棣液化气公司是全县液化气企业经营的龙头,同时经营家用厨具、热水器等,年销售液化石油气1400多吨,销售收入1000多万元。

酒水及洗化盐代理初见成效。代理泸州老窖、江口醇等名牌酒水及多品种生活用盐,年实现销售收入近200万元。

盐业宾馆经营收益良好。盐业宾馆自2012年7月开始营业以来,分流安置职工10名,年创经济效益40万元,2013年上半年,入住率已达到80%,实现营业收入90万元。

在特色旅游业方面做文章。以车网城盐场为载体,打造集盐田观光、垂钓休闲、海鲜餐饮等于一体的生态工业游。同时,积极筹集资金,加快建设华夏海盐文化产业园。

启动了“祥瑞嘉苑”房地产开发项目。计划建筑面积20706平方米,其中住宅楼17896平方米全部出售;沿街商用店铺2810平方米全部用于自主经营或对外出租。

“玉之雅”盐雕

引起广泛关注

“玉之雅”盐雕是无棣盐业公司研发生产的海盐文化陈列艺术品。2012年,无棣盐雕工艺品项目的研发课题由滨州市委书记张光峰同志提出后,无棣盐业公司立即着手组建成立了无棣海盐文化研发中心,抽调专业技术人员进行科研攻关,经过上千次攻关试验,研发出上百个盐雕系列品种,孔子圣像获“2012山东省外事礼品展”优秀奖。目前,无棣盐雕正在中国科技馆常年展览。盐雕一经上市,引起了社会各界的广泛关注,国内外媒体纷纷给予报道。

8月18日,无棣盐业公司下属中国海盐产业基地正式



中国海盐文化产业基地内的盐雕产品。本报记者 张峰 摄

开业运营。该基地立足打造无棣文化旅游新品牌,分别设有文化产品研发中心、生产车间和立体式梦幻展厅,为游客打造一场海盐饕餮。目前,已接待游客300人次,盐雕特色产业效益初显。

三大产业并举 实现跨越发展

近年来,无棣盐业企业在坚持“盐、化、养”三大产业并举的同时,经营触角向多个层面延伸。车网城盐化公司以盐为基础,组建了海城集团,经营项目包括:海盐生产、溴素、海产品育苗及养殖、房地产开发、小额贷款、酒店餐饮服务业等。丰源盐化也与辽宁客商合作,建立山东

省海参养殖示范基地,集海参养殖育苗加工于一体,年实现利润1000万以上。盐业企业实施转、调、创,大力发展产品转型升级,改变了过去产品单一、靠天吃饭的被动局面,实现了多元化经营。

今后,无棣盐业在做好原盐生产销售的基础上,继续创新思路,解放思想,做好产品转型升级。在创新发展新产品开发上加快步伐,加大盐雕、日用洗化用盐等的研发力度。按县府要求,下一步将开发贝壳雕、木雕工艺品等规模化生产,同时做好盐水漂浮、盐泥养生、食盐热疗等方面的研发。通过转型升级,实现盐业经济跨越提升。

山东省著名商标 山东老字号

山东省白酒行业评委感官质量金奖

枣木杠

枣花曲·枣泥窖

健康生活新元素

山东万德酒业有限公司

SHANDONG WANTE JIUYE GROUP CO., LTD.

销售热线: 400-6188789 网址: www.wande.net