

编者按

备战林交会

菏泽是全国第四个、全省第一个平原绿化达标城市,是当之无愧的林业大市,也是国家级的林产品交易会举办地。9月19日-22日的中国林产品交易会,正在成为菏泽除了牡丹花会之外的又一个盛会。

如果说牡丹花会是展示菏泽形象的一张名片,那么中国林交会就是一个平台。在这个平台上,众多林业企业展示自己,外界先进理念传入菏泽,甚至外地林产品企业也通过这个平台落户菏泽,就连咱们市民,也在通过这个展会“淘”物美价廉的林产品。

今年,第九届中国林交会如期而至。相聚在此的,有老朋友,有新面孔。和以往相比,这届林交会有啥不同?这几年的林交会又给菏泽带来了什么?

本报特推出系列报道,与读者一起,深入地了解在“咱家门口”举办的林交会。

“展示最新、最好的产品”

第九届中国林交会将于9月19日开幕,630家参展企业正积极“备战”

本报菏泽9月16日讯(记者 李贺) 在林展馆内,第九届中国林交会的参展企业正在积极装修,制作展台,美化展位,他们正在紧张“备战”中。

其实,在距离本届林交会还有近一周时间时,各个企业已着手对展位进行装修。本届林交会的特装展位达到历史之最,届时市民可以看到最美的林交会。

据了解,本届林交会参展企业达到630家,标准展位840个,其中特装面积6500平方米,来自美国、日本、韩国、新加坡、台湾、澳大利亚等12个国家和地区的采购商、投资商和贸易商,预计可达220多名。其中,山东、江西、江苏、广西、浙江、安徽、上海、天津、河南、湖南、黑龙江和贵州等18个省市,大兴安岭、内蒙古、龙江、吉林等4个森工集团、牡丹江、伊春、义乌、三明4个会展城市及省内17个市统一组织参展参会。山东、江西、江苏、广西、浙江等5省的近200家企业在金奖展区展示。

“今年的展区我们将把最新的产品展示出来,同时还会要求所有的新老客户参加林交会,看我们的新产品。”巨野县福宝马利莱有限公司负责人介绍,今年他们会把所有的客户邀请来,在林交会上看他们的“新品展”。

“牡丹元素是今年林交会的主打品牌。”菏泽市大山红木家具有限公司总经理邓宝山说,今年林交会他们将体现牡丹元素,在木雕产品中体现牡丹之都的色彩,这样更增加了卖点。

鄄城县隆辉佛桃文化开发公司专门从潍坊聘请孔祥谦等两名雕刻技师,开发出刻有水浒108将的新产品参展,公司总经理侯广辉告诉记者:“参加这样档次的林产品交易会,就要靠质量,特色去吸引客商的眼球,增加产品的竞争力,去争取订单。我们公司就是借助这个平台,年年参加,先后与国内外多家客商建立了良好的合作关系。”这是菏泽企业积极备战林产品交易会的一个缩影。

此外,300名志愿者,400多名工作人员,1200名警力已经全部到位,为林交会顺利召开提供强力保障。

数说林交会

368万元 VS 6200万元

首届中国林交会签订招商引资和贸易合同338项,合同协议额达32亿元(其中包括外资合同协议额1.12亿美元),现场商品零售额达368万元。而到第八届林交会时,签订投资合同103个,其中内资合同190.6亿元,外资合同金额8.05亿美元,现场交易额6200万元。

21% VS 33.6%

全市木材蓄积量由1282万立方米发展到2810万立方米,林木覆盖率由21%提高到33.6%。林产加工发展迅猛。各类木制品加工量由600万立方米扩大到1500万立方米,林业产值快速增长,企业数量不断增多。



李贺探会

之“老友记”

因林交会,他们从家庭作坊主变成了企业老板;因林交会,他们的产品销往全国甚至漂洋过海;因林交会,他们说自己的经营理念得以不断更新;他们是林交会的“老朋友”,是第九届中国林交会的参展商。

9月16日,记者走近他们,听他们讲述林交会带给他们的“财富”。

“林交会,提供了发展机遇和平台”



▲每一届林交会,邓宝山都会参加。今年,他的“牡丹屏风”将在本届林交会上与市民见面。本报记者 李贺 摄

9平米展位,赢来全国订单

“如果没有林交会,就不会有这么好的机会和平台让我发展起来,可以说我的成功与林交会时分不开的。”说起林交会,菏泽市大山红木家具有限公司总经理邓宝山感慨万千,“每届林交会都不曾缺席,企业的一步发展发展与林交会密不可分”。

邓宝山说,参加第一届林

交会时,他的企业还只是一个家庭作坊,主要生产红木家具,“属于刚刚起步”。当初他凭着对红木家具行业的熟悉决定回家创业,可是销售只是靠业内口耳相传,没有一个宣传自己的渠道。

“当时非常希望能有一个展示自己的平台,于是第一届林交

会我订了一个9平米的小展位,收获却令我感到意外。”邓宝山说,当时主要展示一些小件木雕工艺品,“很受欢迎,不但当场卖出许多,会后还有人联系我,后来发展成合作伙伴”。

第一届林交会上尝到了甜头之后,为了充分展示自己的产品,第二届时邓宝山就决定

扩大参展面积,进行特装,以此来吸引眼球,扩大影响力。

“今年的特装要体现牡丹特色,在实木家具上刻赏牡丹,展现雍容富贵之感,还有体现牡丹之都的风采。另外,在两侧的柱子上还要刻上牡丹诗词。”邓宝山说,展会结束这些产品还可以继续销售,不会造成浪费。

不光卖产品,还能引企业“落户”

“每次林交会都会让我赚得盆满钵满。”菏泽阳光门业有限公司总经理宋留国笑着说,林交会他已经连续参加了六七届,展位从当初18平米到现在100平米的特装不断扩大,因为林交会给企业带来了无限商机。

2010年的林交会,宋留国意外签下了一个大订单,从此

之后他的企业每年生产几万个门漂洋过海。“当时一个中东商人来林交会上专门看模板,意外发现我们公司生产的门与他们从浙江购买的门很相似,但是性价比却高出很多,经过考察决定与我们合作,每年购买门5万个,为企业带来了可观的利润。”宋留国说。

“成武美森木业有限公司就是因为林交会才落户菏泽的一家木材加工企业,现在已经累计投资1亿元。”成武县林业局产业办主任江伟介绍,“2009年林交会时我们邀请企业老板参加林交会,他被这里良好的林业发展环境吸引,决定投资建厂。”

“我们的厂址在成武孙寺

镇,这里是杨木木皮加工基地,老百姓家家种树,每户都有机器,生产的初级产品正好供应我们。另外,我们向1000户老百姓提供树苗,签订回收合同。”企业负责人蔡金钟说,他们的建设发展都和林交会息息相关,企业建成后参加林交会,去年还获得了金奖。

“收获意见、建议,还学到了先进理念”

“除了卖产品,联系客户,还能收到许多参展商的意见和建议,对企业以后的发展有很大影响。”邓宝山说。

“从当时9平米的小展位,到近几年108平米的特装。每年林交会都能给我带来丰厚的回

报。”邓宝山说,这些年他从一个三五人的小作坊发展成拥有五六十人的专业企业队伍,产品档次也不断提高,产品远销全国各地。

据邓宝山介绍,他正筹划建设新的厂区,原有场地已经

不能满足发展需要。“今年林交会之前还有许多客户打电话,问我是否参展。”邓宝山说,今年他将把最新的产品在林交会上展示出来。

“林交会上还有许多企业的先进理念值得学习”,宋

留国说,今年林交会上展示的产品都是代表企业形象的产品,“通过林交会可以感觉到,现在环保健康的产品才能更有发展前途,企业现在也转向了环保健康的中高档门制造。”