

■企业  
41家

■展位  
60个

■特色产品  
449种

■拟签项目  
29个



绥阳局黑木耳受青睐。  
本报记者 邵国良摄



桦南局还原古时场景。  
本报记者 李健摄

■本报记者 马一梅



龙江森工集团展位。 本报记者 邵国良摄

# 森林特色产品抢眼绿博会

的古装“李时珍”引参展嘉宾不停拍照留念;展厅内,琳琅满目的特色森林食品让市民客商流连忘返。

借船出海,开拓市场,寻找商机,长远发展。龙江森工集团专门成立了参展筹备工作领导小组。据集团经营管理部部长卢少林介绍,此次布展采取开放交互式空间设计理念,同时应用AR虚拟展厅、360°VR全景展示、数字检索、直播带货等创新方式,将线下和线上展厅实时互联。

集团旗下企业顺应消费思路,以市场需求为导向,加

大与相关领域企业的沟通合作。据统计,展会达成意向成交金额383.28万元,拟签订经贸与投资合作项目29个。

龙江森工集团党委副书记、总经理、副董事长张冠武在森工展区各展位详细了解参展情况时说,本次参展拉动了森林食品消费,加快了森林食品产业上行,促进了商贸交流,提高了集团企业的知名度和美誉度。今后,更要充分利用自身独特的资源优势,推进森林食品精深加工,延长产业链,提升价值链,不断推陈出新,实现产业升级。

## 森林食品集团

### “黑森”吸眼球

■本报记者 马一梅 李健

打生态牌,走健康路,推优新品,创龙江品牌。森林食品集团销售板块的“黑森”系列产品充分展示了森工独特的资源优势,森林蜂蜜、森林食用菌、森林坚果、森林浆果等再次打响市场,新推出的森林茶、森林饮等在展会上崭新亮相。

“‘黑森’品牌经过14年发展,目前已形成13个系列500余种产品。本次绿博会携10大类100余种产品打造森林食品‘王国’。我们还在‘直播区’重点推出蜂蜜和木耳两种产品,让利40%回馈顾客。”黑森绿色食品有限公司特殊渠道部部长王一博如数家珍地说。

森林食品集团是龙江森工集团的二级专业化集团公司,负责统筹和开发龙江森工所有森林食品和森林食材资源,是具有投资职能的产业集团。依托龙江森工集团的资源和生态优势,目前正在向森林食用菌、森林蜂蜜、森林水、森林浆果、森林坚果、森林生态养殖、森林特色种植等方面进行产业布局,通过此次绿博会全面推出“森林食品即自然食品”理念。“森林食品是指来自良好的森林生态环境,遵循自然的生长规律的自然食品,森林食品的认证标准是更高级的食品标准。”森林食品集团董事长张晓华介绍说。

## 桦南林业局有限公司

### 紫苏成新宠

■本报记者 李健

淡绿色的紫苏鸡蛋,富含α-亚麻酸的紫苏籽油,营养均衡的紫苏代餐粉,刚刚“诞生”的紫苏酱油、醋和烤肉油……来自桦南林业局有限公司的紫苏产品琳琅满目。工作人员热情地向过往顾客发放宣传手册,普及紫苏的保健知识。

“这紫苏玫瑰饼可真好吃,甜而不腻,营养还十分丰富。”市民张女士对紫苏系列食品赞不绝口。

桦南林业局局农盛园食品有限公司总经理孙辉介绍说:“紫苏根、茎、叶、籽都是宝,它是目前已知植物中α-亚麻酸含量最高的。我们从产地运来500棵紫苏盆栽,并还原古代著名医药学家李时珍的形象场景,让市民客商能够最直观地了解紫苏,了解紫苏系列产品,也希望能把药食同源的紫苏做成老百姓餐桌上的‘新宠’。”

## 绥阳林业局有限公司

### 元宝耳受追捧

■本报记者 马一梅

精心组织,甄选优品,主动出击,精准对接。为有效扩大“绥森”绿色品牌影响力,提升绥阳绿色山特产品知名度和市场占有率,绥阳林业局有限公司十分重视此次参展推介机会,精心策划,细致筹备,携优质黑木耳系列产品、冻干松茸、松茸粉、榛蘑、元蘑等5大类30余个品种参展。特别是绥阳局盛产的肉厚、口感滑润、无污染的元宝耳,受到全国各地参展商和消费者的青睐。

“这个元宝耳肉质肥厚,色泽鲜亮,口感鲜脆。”绥阳林业局有限公司经营管理部李奕潼对记者说,很多新客户看了样品后都很感兴趣,,很多老客户还特意来展位前询问有没有新品,甚至在展位前帮忙推销。

“希望通过此次绿博会和大米节,让绥阳林区的绿色山特产品打品牌、拓市场、见效益。”绥阳林业局有限公司副总经理付先宝接受采访时说,下一步,绥阳局将在产品质量和创新上下功夫,不断研发新产品、开发新项目、提高产品的核心竞争力。

# 多彩果实惹人爱 林区乐享丰收季

■本报记者 李健

又是一年丰收季,一幅幅五彩斑斓的丰收画卷在龙江森工林区铺展开来。金灿灿的水稻、红彤彤的五味子、黄澄澄的大豆、黑黝黝的木耳……职工群众们看着五颜六色丰收的果实,脸上洋溢着满满的幸福。今年,森工各林业局有限公司依托资源优势,发展林下经济,开发特色品种,产业蓬勃发展。

## 北药种植 拓宽富路

优良的生态环境,独特的林下优势,北药种植正逐步成为林业局有限公司产业经济的新增长点,开辟了职工群众增收致富之路。

走进八面通林业局有限公司枯河沟北药种植基地,一阵阵药香扑面而来,天气虽冷,这里却是热火朝天的忙碌景象。“我种植的是人参,面积大概有100多亩儿(当地职工称呼的1亩10米长、宽度1.7米)吧,现在正在起参,今年的收入又能增加四五万元。”职工葛世玲脸上乐开了花。

采访中记者了解到,八面通林区着力打造枯河沟、红房子、七家子、红星、光义5个北药基地,统筹规划、合理布局,在北药种植的发展上,以基地建设为重点,始终坚持以点带面的发展模式,运行良好。

该局通过林药间作等方式,相继种植黄芩、林下参、黄精、防风、平贝、沙棘、百合等近20余种药材品类,种植面积达9万亩。不断做大做强北药产业已逐步成为经济发展新引擎。

在清河林业局有限公司五味子晾晒基地内,红彤彤的果实铺满晒场,着实诱人。种植户王树廷品尝到丰收的喜悦。在清河林业局有限公司的扶持帮助下,王树廷成立了茂源北药种植农民专业合作社,以公司+合作社+农户的规模化统一管理方式,大力发展中药材种植。

“今年虽雨水较多,但我承包种植的2400亩五味子仍然喜获丰收。有市场需求,有逐渐完备的产业链,有政策支持,我们更得撸起袖子加油干!”王树廷满怀信心。

今年清河林区又新增北药种植面积2100亩,目前,清河林业局从事北药种植的职工群众已增加到800余人,年产量可达150余吨,产值2400万元。

东京城林业局有限公司种植户刘春山今年收获了满眼的北药刺五加,一人高的灌木丛上挂满了团团锦簇的“黑色珍珠”。刘春山算了笔账:“23亩地能产1.2万斤以上,按今年16元一斤的市场价,产值有望突破20万元!”

“刺五加‘浑身是宝’,根、茎、叶、果实都能卖钱,不仅可以食用还可以药用。”刘春山如数家珍。

## 传统种植 颗粒归仓

近段时期是苇河林业局有限公司青山林场、东风林场职工群众最忙碌的时节,每天开着农机车辆早早来到稻田,趁连续晴好的天气,抢收成熟水稻,力求颗粒归仓。田野里,人机收割忙碌的画面构成了苇河林区金秋最美的风景。

青山林场、东风林场与五常市毗邻,距“稻花香”水稻主产区不到50公里,相同的气候、土壤以及水源使两个林场产出的大米色泽、口味十分接近享誉全国的五常“稻花香”。“这两个林场职工群众每年种植的近2.6万亩水稻成为市场‘紧俏货’,供不应求。”东风林场场长关发翔介绍说。

春种一粒米,秋收万颗子。在通北林业局有限公司朝阳林场,机械轰鸣声响彻田野,大型收割机正有序进行收割、脱粒等作业。一会儿功夫,满载着豆粒的拖拉机开往晾晒场,对黄豆进行集中晾晒。

“今年种了945亩黄豆,长势喜人、产量非常好,收益肯定少不了。”朝阳林场的老职工李祥君笑得合不拢嘴。

“小碴子”也能形成“大产业”。近期,山河屯林业局有限公司长征经营所的职工们忙得脚打后脑勺,他们将丰收的甜玉米进行蒸煮、晾晒后,加工成“小碴子”出售,和过去直接卖“粘大棒”相比,一公顷能多挣二三元。今年,全所共收获小碴子100万斤,按最低每斤5元计算,总收入就是500多万元。

这几年,长征经营所的职工群众通过加工“小碴子”,逐渐趟出了一条致富路。相信在不久的将来,长征经营所的“小碴子”将走出大山,走进都市的超市、商场,走上更多百姓的餐桌。

## 特色种植 如火如荼

韭菜、冻蘑、紫苏、黑木耳……一项项特色种植品种也迎来了丰收季。龙江森工各林业局有限公司利用各自独特优势,特色种植发展如火如荼。

74个韭菜大棚整齐排列,62亩韭菜铺满田地,鲜嫩碧绿惹人喜爱,柴河林业局有限公司韭菜基地内丰收美景尽收眼底。经过两年的悉心“照料”,韭菜茁壮成长,迎来首轮丰收季。

清晨五六点钟,柴河林业局有限公司的机关干部们就来到韭菜大棚,收割、分拣、打捆、装箱……分工协作,忙得不亦乐乎,就是为了保证韭菜以最新鲜的状态、最好的品相销往各地,抢占市场。

采访中记者了解到,柴河林业局有限公司韭菜基地采用冷棚和暖棚两种方式种植韭菜,严格控水、控温、控制光照,质量优于露地种植,具有叶宽、肉嫩、味鲜等特点,在市场上很受欢迎。自9月28日上市,每天出售5000斤左右。

“韭菜一次种植,可多次收割,收益高,见效快。47个冷棚春秋各收一茬,27个暖棚元旦春节各收一茬,市场更宽,销路更畅,价钱卖得更好,可以抢占春秋冬三季市场。”韭菜种植基地技术人员对记者说。

记者在东方红林业局有限公司青山经营所冻蘑栽培大棚中看到,一排排菌包摆放得整整齐齐,一朵朵冻蘑从中“钻”出,尽情生长,煞是喜人。“冻蘑不仅颜色、形状好,生长周期长,口感和营养成分不输野生冻蘑。”一旁的工作人员介绍说。

近年来,青山经营所在大力发展传统种植项目的同时,紧盯市场,调整结构,扶持职工群众发展木耳、灵芝、薇菜、冷水鱼等特色产业,引领职工群众不断发展新品种,逐渐走上产业致富的道路。

靠种植黑木耳,绥阳林业局有限公司万宝湾林场职工王龙翔的收入由十几年前的每月300元,增长到现在年收入10万元,足足翻了近30倍,他是典型的木耳产业的受益者。王龙翔的黑木耳致富路是绥阳林业局有限公司的一个缩影,如今该局黑木耳年产量达1.7亿袋,共建菌包厂22个,菌包全部实现工厂化生产,黑木耳产业实现了稳量提质增效。

## 通北林业局有限公司 “溜达鸡”溜出一条富裕路

□文/摄 魏晓燕 王生洋  
本报记者 李健

山中未见人,已闻鸡叫声。在通北林业局有限公司双胜林场一侧的山坡上,土鸡成群结队,或追逐、或觅食……这一景象已成为山林里一道独特的风景线。近年来,该局积极探索养殖产业新模式,通过“养殖产业+致富带头人+贫困户”的方式,不断提高困难群众的收入水平和生活质量,带领职工群众告别贫困,走上致富路。

宋联芹、姜淑芹夫妇现在是双胜林场有名的“养鸡大户”,曾经夫妻俩的日子却过得紧紧巴巴。两人之前用省吃俭用的几万元钱养了1000只大鹅和500只鹌鹑,但由于缺乏经验,大鹅和鹌鹑一只也没剩下,全部病死。对于这个并不富裕的家庭无疑是严重打击。

就在夫妻俩一筹莫展的时候,双胜林场的各项帮扶政策再次为他们开启了希望之门。在场领导帮助和指导下,他们决定依旧从事养殖业,采取“线上+线下”的销售模式。2019年,夫妻俩拿着全部积蓄购买了1000只鸡雏,开始了森林“溜达鸡”的养殖,发展起了养鸡产业。

宋联芹告诉记者,自己养的鸡之所以叫“溜达鸡”,就是因为这些放养在树林的土鸡平时飞来飞去,很少圈养,才有了这个形象的名字。“溜达鸡”下的蛋顺理成章地被叫做“溜达蛋”。由于“溜达鸡”的运动量大,肉质和鸡蛋的味道要比普

通鸡肉和鸡蛋好吃得多。吸取之前的养殖教训,这次宋联芹夫妇悉心照料鸡雏,不断学习相关养殖知识,在林子里养的“溜达鸡”规避了各种畜禽疾病的交叉感染,以大豆、玉米为饲料,菜类为辅料,绿色、健康、纯天然,成活率达85%。林场帮助他们采用“互联网+农产品”电商模式营销推广“溜达鸡”和“溜达蛋”,拓宽了销售渠道,销量飙升。到年末,800多只“溜达鸡”全部销售一空,宋联芹夫妇摘掉了“贫帽子”,鼓起了“钱袋子”,成功实现脱贫。

“我们林场很多养殖户和贫困户都对我的‘溜达鸡’感兴趣,下一步我打算扩大产业,在‘溜达鸡’的基础上再尝试养殖新品种‘芦花鸡’‘红玉鸡’,扩大养殖范围和销售渠道。”宋联芹说起规划头头是道。

今年,夫妻二人在林场的支持下将山东的“芦花鸡”“红玉鸡”成功养殖,并利用孵蛋器,自主培育种鸡,进一步规模化扩大养殖,加上“溜达鸡”,今年现有养殖数量达3600只。他们还计划购置真空打包器,这样“溜达鸡”便可以销售到周边及省外更远的地区。

现在宋联芹的“溜达鸡”已远近闻名,供不应求。每年的经济收入十分可观,“溜达鸡”为一家人溜出了小康生活。“养鸡产业市场前景十分广阔,下一步我将带动其他养殖户开展林下养鸡,让更多职工群众共同富裕。”宋联芹兴奋地说。

## 省林业卫校 线上授课保证学有所获

本报讯(牛芳芳 记者马一梅)日前,省林业卫生学校涉外护理专业(英语方向)2020届学生雅思考试成绩揭晓,学校本年度共计95名学生参加雅思考试,90名学生达到出国标准线,考试通过率达94.7%。

在今年疫情特殊时期,全国上下都采取一种特殊的教学模式——网络授课,省林业卫校雅思培训也经历了前所未有的冲击和困境。本届雅思培训7个月网络教学期间,听力课音频外放干扰大,阅读课学生无纸质教科书和练习册,写作

课和口语课无法面对面课堂教学——一对一辅导,增加了雅思培训的难度。

雅思教师日常教学通过“钉钉”APP、微信一对一答疑、微信小打卡课文检查等数十种教学手段相结合,冲刺阶段线上模考,保证学有所获,为全国涉外护理事业交上了一份满意答卷。

省林业卫生学校自2005年开办涉外护理专业以来,共有12届1317名涉外护理专业(英语方向)学生参加雅思考试,考试总成绩名列全国同类院校之首。



日出『东方红』

东方红林业局有限公司始建于1963年,地处我省东部,行政区划为虎林市和饶河、宝清两县,经过50多年的开发建设,已形成经济社会全面发展,生产生活设施基本配套的国有大型1档森工企业。

“东方红”地名是王震将军率十万转业官兵开发建设北大荒时所取。因为这一带地势海拔较高,一般均在300-500米之间,尤其是完达山那丹哈达拉岭主峰——神顶峰,海拔831米,是三江平原一带最高点,也是这里最早见到日出的地方。

1958年冬天,一个大雪纷飞的黄昏,王震将军早早起来,来到一棵高大的白桦树下,只见坝基上红旗簇拥,密密麻麻的劳动大军井然有序地劳动着,过了一阵儿,东山岭顶放出一片红光,一轮红日冉冉升起,灿烂的朝阳把整个山林染上了一层鲜艳的色彩。这时,有人脱口而出:“多美啊,东方红!”王震将军说道:“东方红!说得好!说得好!这里就叫‘东方红’吧!”

从此,祖国的东北有了一个响亮的地名——东方红。

马洪亮 本报记者 马一梅整理