

招商

第9期
2021年10月25日 星期一

本期责编:王传来(0451-84692714)
执行编辑:张长虹(0451-84655085)

他山之石

山西 坚持“项目为王” 以结果“论英雄”

山西省以项目建设作为硬支撑,强化“项目为王”鲜明要求,树立以“结果论英雄”的鲜明导向,以上率下抓招商,积极推进项目落地建设、开工投产。

山西省施行多元化精准招商,根据不同地区特点开展驻点招商、以商招商、产业链招商、股权招商、小分队招商、“一把手”招商、以会招商、“云”招商……通过一系列硬招实招,主动出击,精准招商,打造招商引资“强磁场”。

通过产业链招商,形成聚集倍增效应,在市场上形成强大竞争优势。2020年,山西全年投资增长率10.6%,高于全国7.7个百分点,居全国第2位,工业投资成为全省投资快速增长的主要动力。

山西的企业投资项目承诺制改革受到国务院表扬,又进一步推出了“标准地”改革,就是把原来“签约项目找土地”变成了“熟地等项目”。“承诺制”和“标准地”有效叠加,起到“1+1大于2”的改革效应。

(信息来源:山西日报)

招商看板

电视连续剧 《远东之光》招投资方

黑龙江日报
全媒体见习记者 孙葳秀

项目总投资与股权分配:项目总投资初步预计为3500万元,其中,现金3000万元,剧本版权及其他投入500万元。投资人投入3000万元,将拥有该项目90%以上的股权(版权)。

项目概述:一个普通的机关司机在老战友帮助下,前往俄罗斯做生意,从简单的倒包卖服装开始,历经艰辛,诚信经营,走上了事业成功的道路。

投资回收期:一年

投资利润率:200%以上,预期收入一亿元以上。

联系人:张少华

联系方式:13946346294

牡丹江市桦林镇工农村 “百草园与三味书屋”项目



黑龙江日报全媒体记者 张雪地

投资总额:220万元,其中村集体投资170万元,招商引资50万元

项目概述:项目建设地点位于桦林镇工农村东北方向2000米处,主要以中草药花海景区、果树采摘区、蔬菜采摘区、亲子娱乐区等组成,项目总占地面积40000平方米,村集体已投入170万余元,目前建有看护房13个、大棚15个,修建灌溉机井3个,建设中草药花海景区8000平方米,采摘区15000平方米,项目正处于试营业阶段。投资方投入50万元用于建设儿童娱乐设施,日常运营由村委会统一负责管理。

预计年收入:20万元,其中村集体年收入15万元,投资方年收入5万元

经营方式:合作经营

建设时间:2022年6月

联系人:史海峰,工农村党支部书记

联系方式:13804801234

2.7亿元大单为何花落虎林?

记者带你 看项目

文/摄 刘吉盛 黑龙江日报
全媒体记者 孙伟民 刘柏森

10月15日,虎林市财政局与南通虎磷环保科技有限公司正式签约,南通虎磷公司投资2.7亿元在虎林市建设20万吨生物质秸秆固化成型燃料和5万吨生物质有机肥生产项目。项目达产后,可利用60余万吨农作物秸秆,生态环保效益明显。虎林和虎磷,是如何跨越山水之远,最终牵手成功的?日前,记者在虎林市找到了答案。

生态立市 必破秸秆困境

谈起项目引进的过程,虎林市财政局副局长徐琳焯告诉记者,虎林是国家生态文明建设示范市,今年初虎林市政府决定对全市各乡镇预算单位的现有燃煤锅炉进行淘汰,改用生物质燃料进行供热,并责成财政局牵头该项工作。虎林是农业大县,域内有耕地面积250多万亩,去年秸秆资源量达113.5万吨,秸秆可收集量达92.7万吨,在秸秆焚烧的大背景下,秸秆变身固化成型燃料是综合利用的途径之一。

接到任务后,徐琳焯带人到密山、鸡东、哈尔滨双城等地生物质燃料供热企业进行现场调研,看到了生物质燃料供热节省成本、环境污染相对小、供热效果好的优势。

在虎林市杨岗镇,调研团队走进虎林市祥华生物质能源有限责任公司,这家企业生产玉米秸秆燃料颗粒,为密山市一家发电厂提供燃料。祥华公司负责人表示,企业有意愿进一步扩大产能,为集中供热的虎山镇及其它乡镇分散供热单位提供包烧服务,但由于资金不足,无法实现。

上门招商 虎磷入局

在调研过程中,虎林市财政局招商团队了解到,江苏南通虎磷公司是一家有实力的生物质秸秆固化成型燃料制造企业。当他们和虎磷公司总经理于浩对接上,向对方介绍虎林市的丰富秸秆资源和招商引资优惠政策后,成功吸引了虎磷公司的关注。

今年6月,徐琳焯与于浩相约在北京见面,双方更深入详细地商谈了投资事宜。7月,于浩带队对虎林市进行了投资考察。考察结束后,南通虎磷公司决定与虎林祥华公司合资成立虎林市祥华生物质能源有限公司,投资建设20万吨生物质秸秆固化成型燃料和5万吨生物质有机肥生产项目,并投虎岗镇及其它乡镇共约20万平方米区域的供热服务,项目分两个阶段进行。

扶其上马 再送一程

8月,合作成立的虎林祥庆公司投资2000多万元购买了位于庆丰农场第七管理区的一片闲置厂房。但在办理建设用地转让、过户手续时遇到了麻烦。

虎林市财政局负责招商的工作人员和虎林市国土部门一起为企业研订相应的法规和政策,一起到鸡西市国土部门协调多次,为虎林祥庆公司办完了所买厂区的土地转让、过户手续。为了投资企业能享受到相关的优惠政策,虎林市财政局又多次派人到省农业农村厅积极沟通和协调,为公司争取到了相应政策。

在项目落地后,虎林市财政局还协调市里其它部门统筹规划秸秆资源供应,积极服务该企业的秸秆需求,做好秸秆资源供需衔接工作,以确保黑土地保护和产业项目原料供应两不误。

在虎林市各相关部门的大力支持下,虎林祥庆公司的厂区扩建和改造目前已经顺利开工。在厂区内,各种建筑机械马达轰鸣,建设工人来往穿梭,一台台高大的打桩机正在打桩。记者看到,在虎林祥庆公司巨大的秸秆存储仓库里,已经整齐地码放了很新收储进来的玉米秸秆。公司一名现场负责人告诉记者,在今年年底之前,部分生产线便可投入试生产,把农作物秸秆转化成固体成型燃料,为供热锅炉提供燃料。

招商者说

探索县乡中小食品 企业发展之道

马波·亮特色 靓品牌 促崛起



黑龙江日报
全媒体记者 桑蕾

“黑龙江应该抓住产业升级机遇,打好产业牌,鼓励企业发展,让更多的黑龙江县乡级中小食品企业崛起。”谈发展,黑龙江省食品工业协会会长马波表达出很多很有新意的观点。

作为省农投食品有限公司党委副书记、副董事长、总经理,马波更关注企业品牌和产品品质。他说,黑龙江拥有绿水青山、寒地黑土、非转基因、绿色有机等诸多地域优势,优质农产品资源丰富,我省已经提出把食品和农副产品精深加工打造成第一支柱产业,这一领域也成为近年来我省招商引资推广的重点,吸引了优质企业和资本聚集。

马波表示,黑龙江的食品加工产业优势非常明显,双汇、雨润、海天等这些全国知名品牌都在黑龙江生产的大豆、玉米等做加工原料,黑龙江优质农业原料支撑了中粮、华润、首农食品、光明食品等中国500强企业的发展。遗憾的是,黑龙江本土的食品企业品牌除北大荒、九三、完达山、飞鹤、老鼎丰、马迭尔等在全国有一定的知名度外,其他品牌的“创牌”之路还任重道远。

“我们省发展最快的品牌就是飞鹤,真需要好好分析其崛起的原因。”马波说,飞鹤一直布局在黑土地,以齐齐哈尔地区为核心的加工基地,除奶粉外还涉足大米、鲜食玉米等农业领域,走上了一条农牧结合的发展之路。飞鹤真正地把产业留在了黑龙江,拉动了当地就业,推动共同富裕。

“黑龙江需要更多像飞鹤这样的企业,地区政府要多培养这样的家乡企业。省委十二届九次全会鼓励人才向农村流动,我建议,只要企业投资到位、人才到岗、税收能留下还能增加用工,这样的企业,政府应该出资为其搭建基础设施。”马波解释,这种实打实的服务,既能体现政府招商的诚意,又能减少企业投资压力和对营商环境的担忧。

“可以利用‘社交互联网+一村一品+特色农业加工+旅游+康养+社区’的模式,让企业在乡镇遍地开花。”马波举例说,川渝地区豆制品加工业很发达,一个豆腐村就能成为乡村旅游的热点,从加工豆腐到展示豆腐宴,拉动了加工、餐饮和住宿一条龙。黑龙江的乡村,尤其是大城市周边的乡村,应找准定位,向村村有产业、家家有生意的方向发展。乡村有了企业,收入增高,能够留住年轻人建设美丽乡村,老百姓的幸福感会得到提升。

一个人丁兴旺的乡村崛起,产业也会形成聚集。马波建议,政府应该根据每个地方的特色农产品规划发展路径,给当地发展定调。比如,哈尔滨地区有五常大米品牌,品质好、名气大,可以主打高端食品路线;东部地区以圆粒米为主,适合做储备粮基地;西部地区生产长粒米,可以做商品粮。定位的意义在于避免在某产品火爆的时候省内企业一哄而上,面对市场竞争的时候产生“内卷”。

马波表示,各地政府要大力宣传、讲好当地故事,尤其重点宣传黑龙江的生态环境及自然优势,形成村域特色高质量经济,让生态优良、品质过硬的黑龙江食品品牌深入人心。黑龙江食品产业的发展商机多,发展前景大好。

图片由受访者提供

招商新观察

聚乡贤 寻商机 做大“内”“外”市场

佳木斯市引入佳天国际带活地方贸易经济



园区内的海关查验库。

黑龙江日报全媒体见习记者 王阳阳摄

黑龙江日报全媒体记者 付宇 黑龙江日报全媒体见习记者 王阳阳

招商引资是扩投资、上项目、强产业、增后劲的有效途径,是推进黑龙江全面振兴全方位振兴的强大引擎。眼下,我省各地招商引资新招频出,其中招引“乡贤”回乡投资建厂,成为很多地方的招商优势,乡贤企业家成为振兴地方经济的重要力量。

在佳木斯市,就有这样一个由返乡投资的乡贤企业家建起来的贸易企业,经过9年发展,现已成为我省东部地区最大的国际化综合性农副产品交易集散地——佳天国际农副产品物流交易中心。它通过开展对俄经贸合作,并以商招商,开辟了对俄贸易、海关仓储报关、跨境电商、俄货卖场、食品深加工等多个业务板块。2020年市场农产品总交易量64万吨,总交易额近52亿元人民币,带动就业5000多人。

受新冠肺炎疫情影响的近两年,佳天国际能取得如此骄人成绩,其招商经商的秘笈是什么?

招商扩内需 外贸损失内贸补

在南方创业成功的佳木斯企业家田林,2011年返乡投资回报家乡,建设了佳天国际农副产品物流交易中心,中心内入驻经营商户540余家,是佳木斯市重点招商引资企业,2019年被商务部批准为全国农产品公益性示范市场。

“佳天国际建立初期只是普通的农贸市场,一次偶然的机会,我们发现对俄出口水果很有发展空间,就做起了外贸生意,进一步建立起‘对俄果菜出口基地’中俄食品产业孵化园和‘俄罗斯进口商品批发大卖场’3个对俄项目,一直发展的很好。但去年因为疫情原因,对俄果菜出口通道关闭,我们的对俄贸易合作出现了较大困难。”佳天德颐实业有限公司副董事长宋伯文表示,要积极摆脱困境,在危机中寻找新机。

在努力探索中,佳天国际决定做好国内循环,要把外贸的损失在内贸上补回来。第一步,他们加强招商,扩大内需。2020年以来,先后引进了拼多多、美团、顺丰、百世等集团和企业进入佳木斯市,入驻佳天国际园区,开展社区电商、区域物流配送等业务,带动地方经济发展,拉动就业,增强内循环动力。

“内循环增强了,接下来就在其他项目上加大投资,多点发力,共同促进贸易增长。为此,我们投资6200多万元建设了黑龙江省东部地区果蔬应急储备中转中心项目,目前地上库已经封顶,预计10月底可竣工并投入使用。投资2000万元的光伏发电项目,是佳木斯市第一个大型光伏发电项目,目前电站设施已安装完毕,预计10月下旬实现并网发电,为全市‘碳中和、碳达峰’作出贡献。”宋伯文说。

做好国际循环 寻找合作新机遇

在拉丽莎俄罗斯食品加工车间内,俄方技师正通过线上视频指导帮助项目投产。目前,俄式烙饼、俄式奇奇、俄式列巴等系列产品已进入市内80多家超市销售,并已销往双鸭山、鹤岗、七台河等地区;玛莉亚俄式食品加工项目也开始试生产,开发出3种利用俄罗斯进口面粉生产的挂面产品……

“除了做好内贸外,我们的外贸产业也没有停滞,尽管现在中俄两地很难往来,但客户和市场依然存在,我们通过线上沟通的方式与俄方投资企业始终保持沟通,并积极挖掘新客户,拓展新的贸易产品,目前取得了不错的效果。”宋伯文说。

去年二月份以来,佳天国际在对俄果菜出口受阻的情况下,积极开发新的对俄贸易产品,目前,已先后向俄罗斯出口了新冠肺炎试剂盒、水泥搅拌机等产品,进口了俄罗斯面粉、啤酒、工艺品等产品。

除了维持原有客户,佳天国际还积极寻找新的合作伙伴。年初以来,他们参加了各类网络对接会,在俄罗斯农业和食品加工企业线上对接会、俄罗斯伊尔库茨克州企业线上对接会、莫斯科食品和饮料生产企业线上B2B会谈等线上对接活动中,找到了俄罗斯马克发面粉厂、普留斯糖果厂、南方资源有限公司等一批客户源,已就进口面粉、葵花籽油、巧克力糖果等商品达成了合作意向。



俄罗斯商品批发大卖场内部。

黑龙江日报全媒体见习记者 王阳阳摄

完善电商产业 打造完整产业链

“在2017年我们就瞄准了电商产业,从最开始的传统电商,像淘宝、拼多多、京东等,逐步扩展到社区电商业务,通过与多多买菜、美团优选等平台合作辐射各个社区,并利用对俄外贸优势,做起了跨境电商。”宋伯文说,疫情期间,为了更好地将从俄罗斯进口的产品卖出去,他们与杭州阿里集团、北京金道集公司等企业合作,加快引进新媒体电商业务,希望在园区内打造集跨境电商、社区电商、传统电商、新媒体电商4大板块为一体的功能齐备、特色鲜明的数字经济园区。

在园区俄罗斯商品批发大卖场内,工作人员正打包着进口的俄罗斯产品,准备发往买家手中。工作人员介绍,这些产品非常受消费者喜欢,通过电商渠道,每日销量都很高,像俄罗斯无碘海盐,在拼多多社区电商平台上每日可卖出1000单到1500单。

“我们佳天园区有强大的跨境物流能力、社区分销能力、第三方电商平台运营能力和直播带货能力,希望能打造国内一流的跨境电商云仓,将进口俄罗斯跨境电商商品的网络分销做大做强。”宋伯文说。