

“地瓜经济”如何藤茂根壮？ 且看瑞安民企实践样本

■记者 黄丽云 通讯员 夏敏 邹宗钧 林加浩 江冬梅

“地瓜经济”是推动高质量发展的载体和形态,作为中国民营经济的发祥地,开放发展是瑞安经济的鲜明标识,全市上下打开眼界、拓宽思维,许多本土企业“走出去”做大做强。在瑞安,有着许多的“地瓜经济”优秀实践案例,为瑞安“地瓜经济”提能升级提供了生动样本。有的企业以瑞安为总部经济“大本营”,“藤蔓”伸向国内外;有的企业走出混改新路子,成功破局,销售网络遍布全国;有的企业在国外成立子公司,深度融入全球供应链体系,进一步拓展对全球营销网络的布局……

无论哪种模式,都让“地瓜”的藤蔓伸向四面八方,汲取更多的阳光、雨露,但根茎还是在瑞安这块土壤里,变得越来越强壮,让瑞安经济发展更具韧性、更具活力、更具竞争力。



样本一

以瑞安为总部经济“大本营”,“藤蔓”伸向国内外

跨过长江大桥,驶过崇明岛,沿着一马平川的沿海公路,作为全球最大的产业用非织造布超纤材料研发制造基地——江苏华峰超纤材料有限公司依海而建,仿佛一颗“江海明珠”矗立在黄金海岸线上。

武陵山下、乌江之畔,作为全球最大己二酸生产企业的重庆华峰化工,有着4000余亩生产基地,以绿色的己二酸生产工艺和应用为主线,在循环经济、低碳研究、节能降耗等方面开展100余项技术攻关和技术创新。

……

自2001年成为全国无区域企业开始,华峰集团就遵照浙江省委省政府提出的“跳出浙江发展浙江”的战略部署,迈出“走出去”战略的第一步,从“接轨大上海”到“融入长三角”,再到“迈入大东北”“挺进中西部”,将企业的“藤蔓”延伸至全国各地,慢慢成长为中国500强企业。

宋海是华峰集团国际业务中心的一名销售经理,他最近又接到一些大订单:欧洲某知名企业一个月内连续采购超2000吨的华峰牌己二酸产品。2022年华峰集团出口收入首次突破百亿元大关,提前实现“十四五”出口收入的战略目标。

华峰集团出口收入的持续飘红,国际市场份额的逐步提升,正是得益于企业“地瓜经济”网络的铺开。2019年8月27日,华峰集团与青山控股集团签订战略合作协议,投资30亿美元在印尼打造具有世界级竞争优势的冶金—化工综合生产基地,成为华峰自产品“走出去”到产业基地“走出去”的标志性事件。此外,2021年11月16日,华峰新材料布局海外的聚氨酯原液项目正式开车投产,标志着该公司向生产全球化迈出了关键的一步。

2022年6月1日,华峰集团顺利完成规模最大的一笔海外并购交易——收购美国杜邦旗下剥离出的生物基产品相关业务及技术。这正是华峰集团面向全球引智、引技、引才及品牌、资本“输出”的重要抓手。“全球产业竞争下,本次海外并购,不仅是我们企业配置国际资源、重构生物基材料产业链及加快国际化经营步伐的战略部署,也是企业增强核心竞争力的一种方式。”华峰集团董事长尤飞宇表示。

有一组数据,可以诠释华峰“地瓜经济”藤繁叶茂果丰的秘密:产业由瑞安一个生产基地发展到现在瑞安东山、瑞安滨海、瑞安莘滕、温州洞头、杭州上城、上海金山、辽宁辽阳、江苏启东、重庆涪陵、广东肇庆及巴基斯坦、印尼、美国等全球多地布局产业基地,工厂面积由千余平方米增加到现在的逾万亩,产品由单一的聚氨酯原液产品,增加到现在市场占有率位居国内甚至是全球行业前茅的11大系列主营产品,业务遍及全球110多个国家和地区。

随着华峰深耕的“番薯地”面积越来越广,华峰集团的“走出去”在国内国际双循环中做大做强,吸收养分越来越丰富,但地瓜的“根”始终扎在发芽的地方——浙江瑞安。

2016年6月6日,位于瑞安经济开发区的华峰集团总部大楼顺利落成,标志着华峰“立足总部,集约管理,整合资源,协同发展”进入了新的发展阶段。

“发展‘地瓜经济’,必须坚持根在温州,只有根扎实、扎深了,才能苗壮成长、开枝散叶。”华峰集团董事局主席尤小平表示,华峰作为温州的本土企业,要把优质的资源用在家乡,把优秀的人才留在家乡,把温州建设



得更加富裕美丽,为家乡的经济社会发展再出新力量。

早在2017年9月,华峰便斥资52亿元在瑞安滨海产业园再造一个“新华峰”,2021年该园区产值约100亿元。2021年4月,作为瑞安首个本土裂变百亿级单体制造业项目,华峰计划投资118亿元建设60万吨高性能可降解新材料项目。2023年,华峰瑞享、华峰储能等一批新兴产业再次布局回归温州瑞安莘滕华峰园区。

【点评】

特邀观察员 蔡余萍:

回顾华峰集团的发展史,就是一部典型的“地瓜经济”创业史、成长史。32年来,该集团从瑞安起步,走出浙江,迈向全国,跨出国门,走向世界,从产品走出去,到企业走出去,到产业基地走出去,再到资本走出去,蹚出了“资源和市场两头在外”的发展之路。

面对产业升级的动力、企业发展的张力、要素制约和资源环境的压力,该集团并没有固步自封,固守“一亩三分地”,而是跳出“一时一地”的发展形态,不断向外开疆拓土,向开放要空间,通过“走出去”赋能更大发展,在全国乃至全球范围内配置资源、开拓市场,在国内国际双循环中提能升级,在内外互动“两条腿”走路中做大做强,实现从“瑞安的华峰”到“中国的华峰”,并向“世界的华峰”攀登跨越。

样本二

国企实力+民企活力,成就破局锐力



8月26日,新昌交投新瑞立汽配公司揭牌成立。新昌交投新瑞立汽配公司的成立,标志着浙江新瑞立汽配有限公司(以下简称“新瑞立”)与国企公交公司合资合作再上新台阶。

新昌交投新瑞立汽配公司是新瑞立与国企合作,“混改”成立的第10家企业。据悉,新瑞立是我国汽车零部件百强企业瑞立集团的控股子公司,该公司与公交系统的国有企业探索创新“混改模式”于2022年开启,首家合作的国企就是温州交运集团。

新瑞立与温州交运集团有着多年的供应合作关系,这为双方的混改创新打下良好的基础。去年3月,温州交运下属温州交运集团物流有限公司与新瑞立共同出资3000万元,成立温州交运新瑞立汽配有限公司。其中,国企、民企分别占股49%和51%。

合资公司聚焦汽车后市场零部件供应、售后服务业务,有效解决公交公司车辆服务的专业问题,并面向修理厂、汽修店等终端客户,经营汽车底盘件、车辆易损件、润滑油、轮胎、电瓶等车身零部件。

作为国企民企合资建成的“混血儿”,“交运新瑞立”展现了旺盛的活力。新公司成立前,新瑞立在温州市仅瓯海一家门店,年营收2000万元。新公司正式运营不到一年,营收就达1.01亿元,成为温州交运旗下营收成长最亮眼的企业。

目前,在温州市内,“交运新瑞立”已与瑞安公交、乐清公交、文成公交、平阳公交、龙港公交等多家县级公交开展深度合作。

借助温州交运集团的行业影响力,“交运新瑞立”不断拓展市场,在温州地区先后成立7家直营门店、一

个中心仓库,总营收破亿元,涨幅近400%。国企实力与民企活力强强联手,在产业链上快速产生“1+1>2”的反应效应。

“成立合资公司,可以降低我们汽配件采购成本,提高汽配件服务质量。”据温州交运集团副总经理廖鹏程介绍,在新公司运营下,面对油价大幅攀升,温州交运集团去年润滑油却减少支出约23万元,整体配件采购价格也降低约3%。

据了解,目前新瑞立已搭建涵盖总部20万平方米总仓、全国33个中心仓和303家线下直营前置仓三级配送体系,为汽配店、修理厂、物流车队、公交公司等全生态终端客户提供完善的易损件全品类、全链条供应链整合式服务。在自营前置仓有820多辆厢式货车可以做到2小时以内送货上门,当日送达客户覆盖率达85%。

眼下,新瑞立已经将“国企+民企”合作的模式,积极向全国推广。一年多时间里,台州公交、洛阳交运、丹东公交、直城交投、亳州交投、廊坊交运、廊坊公交、温州长安、瑞安交运、新昌交投等先后与新瑞立战略合作,推进混合所有制改革,成立合资公司。

合资模式的推广,进一步促进了新瑞立在资本市场的发展。在2021年新瑞立A轮融资5亿元的基础上,2022年B轮融资约5亿元,企业估值达65亿元,温州交运跟投1亿元,希望通过资本助力,做强“新瑞立平台”,促进合资公司获得更广阔的成长前景。

随着国有公交公司与新瑞立的广泛合资合作,一个以实体经济为主线、以现代资本赋能、以智能化产业互联网平台为主抓、以混合所有制经济改革为主流的跨所有制、跨区域、跨行业、跨领域、跨层级的“五跨型”产业集群将基本成型。

【点评】

特邀观察员 蔡余萍:

瑞立集团抓住“混改”的东风,以“国企实力+民企活力”的“混血”模式,实行强强联合,促进产业链的优化和服务链的整合,推动民营汽车零部件企业与国有公交公司深度合作,优势互补,实现“1+1>2”的效果。通过“混改”,瑞立集团发挥龙头企业的优势,携手国有企业,实现借船出海、借梯登高,借力发力铺设汽车零部件产品销售渠道、网络,打通产销两端,携手打造万亿级规模的汽车后市场产业集群。

眼下,“新瑞立”正强势出击品牌建设、产品创新、市场拓展、多元融资等一系列组合拳,加速产业开放发展、创新发展步伐,地瓜经济的“粗壮藤蔓”在稳扎稳打中引月长,建有超10万家终端客户的线上线下互通的商用车产业平台。相信,不久的某日,枝繁叶茂、株大根深、块茎丰硕的“瑞立”牌“地瓜”将惊艳面市。

多方助力,推动瑞企“地瓜经济”根壮叶茂

无论是哪种模式的“地瓜经济”,均剑指经济的高质量发展。根据浙江省委地瓜经济提能升级“一号开放工程”相关部署,在瑞安做好“地瓜经济”文章,成为我市“拼经济”的重要抓手。

日前,瑞安72家汽配企业抱团“飞”往俄罗斯,开启“出海”抢订单新征程。这是由瑞安市贸促会带领瑞安市汽配配行业外贸企业抱团出海找市场、抢订单的大型活动。此次参展团共有72家企业。

据了解,为了进一步推动地瓜经济提能升级,我市专门成立了瑞安市“地瓜经济”提能升级“一号开放工程”暨扩大内需(汽车消费、赛事经济)工作专班。该专班副组长、市商务局副局长陈朝波介绍,今年以来,我市加大展会支持力度,用好境内外知名展会平台,做到“应展尽展,全力促展”,

已重点组织14场境外展,参展企业达256家次以上。

除了做好服务外,我市还以“真金白银”鼓励企业参展。对于参加市商务局认定的支持类境外展会的企业,每个展位给予1万至2万元奖励,对参加“一带一路”沿线国家的展会,每个展位给予1.5万至2.5万元奖励,对当年度外经贸先进企业每个展位给予2万至3万元奖励。对参加境外自办展和重点国际性展会的企业,给予展品运输费50%的补助,最高不超过2万元。

“我市对地瓜经济提能升级的‘真金白银’的补助是多方位的。”陈朝波介绍,我市支持企业实施境外并购,符合条件的企业将给予不超过80万元的费用上的事后奖励,对并购行为发生的银行中长期本外币贷款给予连续两年50%、总额不超

过150万元的贴息奖励;支持本土跨国公司发展,对列入省级本土跨国公司的企业给予100万元奖励;支持企业境外投资,根据不同的投资额,分别给予投资主体5万元至50万元的奖励,在“一带一路”沿线国家的项目上浮10%奖励。

企业“走出去”,需要多方支持。加强海关高级认证企业培育,就是我市企业“走出去”的法宝之一。

日前,瑞安市新增海关AEO高级认证企业2家,他们分别是金石家居和瑞明公司。加上前期已通过认证的浙江华峰新材料有限公司、瑞立集团瑞安汽车零部件有限公司和瑞立集团旗下的浙江新瑞立汽配连锁有限公司,我市通过海关AEO高级认证企业总数已达5家。

AEO即“经认证的经营者”,是世界海关组织

倡导的一项重要制度,AEO企业可享受降低进出口货物查验率、优先办理通关手续、海关协调员服务等便利措施。目前,我国AEO企业可以在51个互认国家和地区享受境内外同等便利。可以说,AEO是国际贸易行业的“金字招牌”。

“瑞明正加速布局全球市场,AEO这块‘金字招牌’,必定为公司国际业务的拓展赋能添翼。”瑞明公司相关负责人表示,该公司将会充分利用好AEO高级认证企业资质,享受政策红利,加快“走出去”步伐。

此外,我市还积极完善外贸预警机制,完善涉外法治体系并提升法律服务水平,提升金融业对外开放水平,支持企业自主品牌出口,支持进口商品集散中心建设,支持服务贸易发展,扶持进口指定口岸发展,积极助力企业走出去。