

标志性重大外资项目频频突破 “投资浙里”热潮涌动

周 静

钱江水阔、万派涛声，浙江开放大潮汹涌澎湃，向全球不断释放引力波。

外资是稳定产业链供应链的重要载体，是构建新发展格局的重要支撑。浙江作为中国开放版图里的一块重地，日渐成为外资进入的理想家园。

为深入贯彻稳外资决策部署，更大力度吸引和利用外资，浙江千方百计增总量、优结构、扩渠道、强服务，吸引外资集聚。浙江出台一系列外资政策，不断创新招商引资方式，聚力招引标志性重大外资项目，为我省持续打造高质量外资集聚地注入强大动力。

今年以来，浙江实际利用外资工作实现量质齐升，全面稳住外资基本盘。1—10月，我省实际使用外资183.9亿美元，规模居全国第四。

“以民引外” 创新应变

民营经济是浙江经济的特色和优势，浙江省商务厅创新利用外资，通过“以民引外”不断拓展股权投资、中外合资等新模式，招引标志性重大外资项目。

今年3月，荣盛石化股份有限公司（“荣盛石化”）与作为世界领先的综合能源和化学品公司之一——沙特阿美达成战略合作，并签署多项协议（包括沙特阿美全资子公司AOC以246亿元人民币收购荣盛石化10%股权的收购协议，以及原料、成品油、化工产品、原油储存及技术分享等多份业务合作框架协议）。该项目引进外资约34亿美元，将有力推动我省油气产业链建设、化工技术引进和石化产品贸易合作，也是我省历史上单笔投资额最大的外资项目。

今年世界经济复苏乏力，投资活动也受到一定的抑制，因此国际大公司的投资更是慎之又慎。浙江是如何吸引到沙特阿美这样的全球名企？



10月26日，斯特兰蒂斯集团和零跑科技举行战略合作签约仪式。

重大项目的合作落地从来不是一蹴而就，浙江省商务厅投资促进处相关负责人介绍：“在全球经济格局巨变的当下，很多国际大公司也在寻找新的投资项目，以及新的投资目的地。实力格局在变、竞争逻辑在变、发展任务在变，唯有推进各方面创新，以发展理念、前进动力、突围策略的系统性变革来主动应变求变。浙江有着优秀的营商环境、良好的产业基础和巨大的消费市场，我们通过专项招引，力推这项外资标志性项目落地。”

从另一个角度来看，沙特阿美与荣盛石化达成战略合作，双方之间的战略合作互为上下游，可以实现资源共享、优势互补、互利共赢，对浙江也有着深远的意义。像沙特阿美这样全球知名的油商企业，产业链能力较强，通过股权并购与浙江民营企业开展合作，不仅能够拓展双方在产业链上的合作，而且沙特阿美的投资注入，对浙江自贸区的建设也不无助益。今后，浙江将继续加大力度，指导各地因地制宜出台政策，继续扩大制造业外资、高技术外资占比。

“链式”招引 协同互利

惟创新者强、惟改革者进、惟开放者赢。在更高的起点上，浙江全面激发活力、增添动力、提升创新力竞争力，不断取得新的重大标志性成果。

今年10月，跨国车企斯特兰蒂斯集团和浙江零跑科技股份有限公司宣

布：斯特兰蒂斯集团计划投资约15亿欧元（约116亿元人民币）收购杭州本土汽车品牌——零跑汽车约20%的股权。同时斯特兰蒂斯集团和零跑汽车将以51%:49%的比例成立一家名为“零跑国际”的合资公司，用于向全球其他所有市场开展出口和销售业务，以及在当地制造零跑汽车产品的权利。

耐人寻味的是，此次斯特兰蒂斯集团与零跑汽车的合作，更意在国际市场。对于零跑汽车而言，合作不仅有助于提升在中国市场的销量，同时也将依托斯特兰蒂斯集团在全球市场的商业布局，提升零跑汽车在海外市场的销量。此外，斯特兰蒂斯集团金融、保险、服务等渠道资源，都可以帮助零跑在全球范围内更好地服务用户，提升品牌影响力。

全球头部汽车制造商与中国的新势力造车公司，在全球电动车项目上展开了合作，这种行业首创的合资合作模式，体现的是“链式”招引外资新突破。近年来，浙江积极培育新能源汽车产业链和产业集群，发展势头良好、前景广阔。我省数字经济的发展为新能源车企发展赋予了充足的科技动力和智力支持，本地300多家不同规模企业组成的零部件供应体系提供了完整的产业链配套。

浙江今后将聚焦本土产业链，通过“建链、补链、强链、延链”，持续吸引外资企业深度融入，加快内外资产业耦合，形成“高大上、链群配”“企—链—群”协同发展格局。



5月16日，浙洽会期间举行重点外资项目签约仪式。

蓄力蓄势 共创未来

今年1月，随着浙江“投资浙里”全球大招商年的启动，全省上下掀起新一轮海外招商热潮。

“浙江将以超强决心、超常举措、超大力度吸引全球投资合作，与外资企业共享新时代新发展，共赢新机遇新未来。”浙江省商务厅向外资企业致信中如是表述，这一铿锵有力的话语向世界传递浙江开放强音。

紧锣密鼓，主动出击，深入挖掘合作机遇，一股干劲不断在浙江升腾成势。全省各地把招商引资作为一把手工程，围绕自身优势产业积极“走出去”。目前全省已有195个团组赴境外招商，举办招商活动400余场；成功举办第二十四届浙洽会，签约外资项目62个；港澳·浙江周活动中签约合作项目77个。

与轰轰烈烈的招商势头相对应的，是实实在在的政策举措。今年，省政府先后出台《更大力度吸

引和利用外资工作若干措施》《关于进一步优化外商投资环境加大吸引外商投资力度的实施意见》，对先进制造业、重大服务业、世界500强总部项目等给予超常规政策支持。

今后，我省还将继续优化外资企业圆桌会系列服务保障机制、不断创

新利用外资方式渠道，全方位提升“国际范”，持续增强对外资“磁吸力”，全面稳住利用外资基本盘，力争高质量、标志性外资大项目招引取得大突破，持续打造市场化、法治化、国际化一流营商环境，全面激发活力、增添动力、提升创新力竞争力，打造高质量外资集聚地。



7月18日，省商务厅主办“投资浙里”制造业外资企业圆桌会暨走进山区26县助推发展活动。（图片由浙江省商务厅提供）

新昌交投集团 创新拓展产业链，打造“交通+”经营新模式

赵 晴 梁帅丽

新昌县交通投资集团有限公司（以下简称“新昌交投”）自成立以来，始终以服务新昌县交通基础设施建设和经济发展为己任，经过多年努力，凭借“创业创新加油干”的闯劲与拼劲，全力保障各项工作顺利推进，取得了突破性进展，已经成为新昌县内公共交通领域的领头羊，不断推动地方经济蓬勃发展。

在推进新昌县域交通建设与经济高质量发展的道路上，资金、项目管理、市场竞争、方针政策等因素不断变化，也考验着新昌交投谋发展、求实效的应变能力。新昌交投相关负责人表示，集团积极寻求新的发展路径，紧紧围绕“交通+”的战略布局，不断优化实体化经营水平，增强自身“造血”功能，推动集团可持续升级与发展。

以新谋变 升级客运服务，满足多元需求

面对高铁新昌站开通后长途客流大幅减少的挑战，新昌交投化外部痛点为内生动力，结合公众出行习惯变化的大趋势，对客运服务供给优化升级，推出了点对点巴士、小团体长短途出行“定制客运”、驾驶员“出租”等定制服务，进一步丰富了公共交通服务体系。

“每次来新昌出差，我都会在高铁站租一辆‘石城出行’新能源车，在城乡之间通行办事方便多了。”来自杭州



新能源车租赁

的孙先生是“石城出行”的忠实用户，这个由新昌交投旗下的新昌汽运公司推出的新能源汽车租赁服务，以便捷灵活的方式解锁新昌出行新选择。同时，为了解决当地出行“最后一公里”问题，新昌交投还引进了美团共享单车、“小马骑行”共享电单车等车辆租赁业务，着力打造以品质公交为主、多种出行模式补充的公共交通体系，全力打造新昌绿色交通生态产业。

除了在传统交通领域的深耕，新昌交投还积极拓展业务范围，瞄准文旅融合，提高获客能力。集团旗下的金道旅行社就是一个很好的例子。据介绍，金道旅行社利用车辆优势将省



客运西站（澄潭）

内外文旅资源串珠成链，打造“茶文化研学游”“梁柏台红色研学游”“祈福圣地定制游”“徒步露营地”等特色线路，截至目前，拓展研学省外线路12条，省内线路9条，地接研学线路8条，推出中小学生研学游13批次。

此外，新昌交投积极打造了集多功能于一体的客运西站（澄潭）综合运输服务站和高铁驿站，将车辆、车站改造成为一体多能的服务供给载体，拓展公共交通服务能力，将便民利民服务延伸到群众的“家门口”。

以点谋局 互联共享资源，壮大经营主体

作为新昌县域高质量发展的“开路先锋”，近年来，新昌交投在保证交通基础设施建设快速推进的基础上，立足企业主营业务，积极开拓“交通+”产业链，拓展实体产业的开发与合作。目前，新昌交投涉及的产业包括交通工程、物流、矿产开发、车辆维修及配件销售等，形成了多业并举的产业格局。

位于新昌县羽林街道千官岭村的大业公司是新昌交通工程项目的主体，也是新昌交投发展上游产业中的重要布局。据悉，

2020年4月，公司建成新昌首套环保型沥青拌合楼并投产，综合生产技术已达到全省先进水平。此外，公司根据实际生产运营情况和外部形势发展，进行了增资扩股，引进浙江顺畅高等级公路养护有限公司作为股东，依托省企资源提升沥青生产加工技术，扩大销售市场，进一步增强了企业综合实力。2022年，公司沥青混合料生产产量达31.54万吨，营业收入达1.4亿元。

新昌交投充分实现内部资源的合理分配与利用，明确了“一核两翼”的矿产资源开发利用规划，包括一个交通基础设施综合保障基地，与两个砂石资源兜底保障和玄武岩、凝灰岩砂石料生产加工基地。此外，还积极开拓矿产开采业务，包括玄武岩、花岗岩矿采等项目。“这些都能为项目建设提供原材料，不但增加营收，也实现了降本增效。”新昌交投相关负责人说。

新昌交投还积极探索创新经营模式，加强与市场的融合，通过与外部企业合作成立合资公司、收购等方式，强化资源互通利用，不断壮大市场经营主体。新昌交投通过收购捷通公司，与浙江交工合作，积极承接工程项目；与浙江瑞立汽配有限公司合资，业务拓展至汽车配件销售，做好“车轮上

的文章”；与新昌县工投集团合资，开展相关岩矿的开采销售工作，实现了行业内的深度融合，提高自身的竞争力和发展水平。

以产谋实 丰富产业业态，促进开发增收

新昌交投始终坚持以有解思维破解企业发展问题，立足自身优势，对标市场化发展需求，拓展延伸产业链条，丰富产业业态，不断提升实体化经营的品质和效益，实现集团持续稳健的发展。

一大早，潘海峰匆匆赶往杭州，就吉利集团汽车供应链项目与相关单位开展洽谈。作为新昌交投下属盛通商贸公司负责人，他是新昌交投做强做大商贸业务的顶梁柱。“这两年我不是在谈业务，就是在去谈业务的路上。”潘海峰开玩笑地说。今年1至10月，盛通商贸公司销售额达5.71亿元。

据了解，新昌交投围绕经营主体，通过汇通商贸公司、大业公司、资源公司、大源矿业公司等经营主体，开展钢筋、水泥、石料、沥青混合料等销售，经营收入稳中向好。同时，充分盘活集团存量资产，以出租的形式提高资产处置利用率，全面提升资产运营质

效。为解决历史遗留问题，新昌交投积极探索破局路径，开展资产确权专项行动，对未确权房产加快产证办理，实现资产增收。

此外，新昌交投还积极拓展多元化的产业领域，包括新能源、新材料等新兴产业，成为集团持续发展的新引擎。

新昌交投的实体化经营不仅为地方经济发展注入新活力，也为集团自身的可持续发展奠定了坚实基础。现如今的新昌交投，凭借强大的资金实力和融资能力，为各类工程项目提供稳定的资金保障；完善的产业链和优质的资源整合能力，也为项目提供了全方位的支持与服务，引领集团高质量发展。



新昌交投新瑞立汽配有限公司揭牌仪式



大业公司沥青拌合楼

展望未来，新昌交投相关负责人表示，将继续围绕项目、车轮、资源、资本四个维度做产业，实现“竞争类企业自食其力，公益类企业减少对财政补助的依赖，积极培育支撑产业”的工作目标，坚定不移推进实体化经营，为新昌县及周边地区的经济发展贡献更多力量。

（图片由新昌县交通投资集团有限公司提供）