

省委点题，大开放大招商，烟台怎么干？

YMG全媒体记者 逢苗 通讯员 亓建亮 潘丹丹 摄影报道



繁忙的烟台港码头。
YMG全媒体记者 董佳怡 摄

新征程呼唤新作为。年初召开的山东新春“第一会”，聚焦“高水平对外开放”“高质量招商引资”，吹响全省扩大开放、狠抓招商的冲锋号角。

市委召开的全市奋进万亿新征程动员大会上，烟台提出“要奋进海纳百川、锐意改革的开放之城”，推动开放的大门越开越大，招商引资的力度越来越大。

作为全国首批沿海开放城市之一，开放一直都是烟台最浓重的底色。迈入“万亿之城”新赛道，烟台如何厚植“开放基因”，站稳国内国际双循环战略支点？

日前，烟台市融媒体中心专访烟台市委副书记、局长由如林，以及烟台海和（海裕）企业集团副总经理谭丽、烟台创明北方电池有限公司总经理陈国新、艾多美（中国）有限公司董事长朴炳宽，深度剖析烟台高水平对外开放、高质量招商引资的新路径。

烟台市商务局党组书记、局长由如林——

以开放主动赢得发展主动

“推进高水平对外开放是推动高质量发展、加快构建新发展格局的必然选择。站在新起点、进入新赛道，烟台发力高水平对外开放、高质量招商引资，既有现实因素的考量，更是谋求新一轮发展主动权的主动出击。”14日，刚带队招商回国的由如林受访时表示，“高水平”“高质量”，意味着起点高、要求高、标准高，从这一基调出发，烟台始终不断扩大开放中增创发展优势，增强发展动力。

以2023年为例，烟台坚持以高水平开放激活发展引擎，外贸进出口完成4568.5亿元，增长1.5%，总量再创历史新高，增幅高于全国1.3个百分点；实际使用外资完成163.5亿元，增幅高于全省平均水平。

2024年是烟台获批成为全国首批沿海开放城市40周年。如何纵深推进新一轮高水平对外开放，以高质量招商引资引领高质量发展？由如林给出的关键词是：外贸多

元化格局、链式招商、园区“二次创业”。

当前，城市外贸发展已进入量质并举的新阶段。更快、更优质，成为各地外贸发展的同频诉求。在此基础上，烟台将目光转向了外贸的多元化布局。

“实现外贸进出口增长量质齐升，这是今年要确保完成的工作目标。”由如林说，今年新春伊始，烟台就开启“快进模式”，海外参展、拜访客户马不停蹄。外贸布局上，一方面，出台全市数字贸易创新发展实施意见，实施外贸“双百”企业培育行动，稳住外贸基本盘；另一方面，全力拓展市场，积极筹划举办国际精准采购节和烟台进出口商品交易会，设立黄河流域（烟台）全球数字贸易港，同时充分利用省“境外百展”机遇，加大“一带一路”沿线、中东、拉美、非洲、RCEP等新兴市场的开拓力度，力求在对外贸易上开拓新空间。

招商引资对区域发展的重要性不言而喻，招引来的项目成色，直接关系到区域未来产业的底色。谋定新城市目标，烟台要实现再次高质量跨越，必须要引进一批动能新、

潜力大、辐射强的优质项目。从这个意义上说，高质量招商引资，是当务之急。

在由如林看来，高质量招商引资，烟台的方法是“链式招商”。今年，烟台将在双招双引上聚焦发力、靶向出击，以产业链为核心，以四链融合为导向，实施双链计划，推动市领导“顶格”开展链式招商，有针对性地引项目、育链主、强产业，完善全球招商网络，强化市区一体化招商的深度、广度、精准度和实效性。

当然，高质量招商引资不能待在“舒适区”，要主动开拓新市场、新空间。由如林告诉记者，今年烟台将组织10场境外招商，委托100家知名商协会专业招商，精选1000家500强和行业领军企业登门招商，全年引进投资过10亿元或合同外资过千万美元项目80个以上。同时，大力推动产业链、园区、重点项目深入融合发展，加快推动重大在谈外资项目落地，拓宽利用外资新渠道，把“投资烟台”品牌擦得更亮。

高水平对外开放，离不开园区这一载体。作为开放的“窗口”和“试验田”，园区以全球视野谋划未来，成为地方经济发展的强大引擎。

“烟台要积极融入和主动布局，将项目向产业链聚集、将产业链建在园区上，建立大园区格局。”由如林认为，在园区建设上烟台起步早、规划起点高，要把握机遇，强化园区赋能，打造对外开放主阵地，构建产业垂直生态体系，兴起园区“二次创业”，打造绿色低碳、技术领先、人才集聚、产城融合的“一流园区”。

根据这一推进思路，烟台园区发展值得期待：加快建设长岛“蓝色粮仓”海洋经济开发区，为全国海洋建设蹚出路子、作出烟台示范；实施自贸区深化改革创新方案2.0版，制定自贸区烟台片区与海南自贸港合作行动方案；立足国别特色，提升中韩、中日产业园、国际招商产业园发展能级，打造更具特色和竞争力的对外开放新高地。



①烟台海和（海裕）企业集团生产车间。
②紧张施工的创明北方锂电池数字化工厂。
③艾多美的工人正在进行产品分拣。（YMG全媒体记者 宋晓娜 摄）

烟台海和（海裕）企业集团副总经理谭丽—— 出海抢单，有平台才有底气

外贸是畅通国内国际双循环的关键枢纽，烟台作为全国首批沿海开放城市，是当之无愧的外贸大市。

随着外贸结构不断调整优化，烟台外贸呈现出稳定增长的发展态势。其中，离不开一系列稳外贸政策效应的持续释放，帮助外贸企业走出去开辟国际大市场。

海和是烟台一家典型的外贸企业，产品出口占比达80%。1992年创建的海和，经过30多年发展，已成为烟台同行业龙头企业，与世界500强企业日本丰田通商（株）、日本冷冻食品第一品牌日清食品（株）、日本医疗食品第一品牌日清医疗（株）等建立了战略合作伙伴关系，成为海关烟台关区同行业出口日本第一名企业。

组团参展，是海和这些年结识更多合作伙伴、拓宽销售市场的一大法宝。这种政府搭台、企业唱戏的“抢单”模式，让谭丽感触很深，“赴外参展、抢订单，是外贸企业的头等大事，政府提供平台给了我们十足的底气和信心。”参展商找需求，采购商找供给，展会成为成本最低、效率最高的供需对接市场。

前不久，海和参加了由烟台组

织的外贸企业赴国外开拓市场活动——北美水产品博览会。作为全球三大水产盛会之一，这场博览会因其在世界渔业领域影响力最大、知名度最高，被看作全球范围内的“海产业贸易趋势风向标”。“这场展会是我们打开北美市场的一次重要探索，机会十分难得。”在谭丽看来，企业只有走出去，才能拥抱更大市场。此次博览会之行，为海和开拓新市场指明了方向，为企业带来了新的发展机遇。

“下大力气进军北美市场，是我们目前发力的主要方向。”谭丽认为，每一次展会不仅能让企业拿下订单，还能明确企业产品功能改进和产品结构调整的方向。根据市场需求，海和今年将投入1000万元增加鲑鱼生产线，为开辟北美市场提供技术保障。未来，海和将与当地连锁超市、批发商和分销商积极合作，将北美市场打造成为海和的主要市场之一。

政府带团“出海”，企业多方“揽金”。在“组团出海”的积极影响下，海和的海外版图越来越广阔。目前企业出口日本、韩国、澳大利亚等国的订单金额已达1.32亿元，比去年同期增长了4000万元，订单销量比同期增加了2000吨，现有订单已排到今年6月底，保守估计2024年工业产值、销售产值将双双超过7亿元。



烟台创明北方电池有限公司总经理陈国新—— 借“链”生长，方能抢占先机

新形势下，烟台不断向改革要活力，向创新要动力，以“链长制”为抓手，“集中力量办大事”，加快推动形成以新质生产力为引领、战略性新兴产业为主导、传统产业为支撑的现代化产业体系。

“链式思维”体现在招商引资上，“打法”也顺势而变：强化链式招商，跳出惯性思维、抬头找赛道，锁定重点国别、重点区域、重点方向、重点项目，打通重点通道、凝聚各方力量，做强重点园区、夯实承接载体，抓好机制整合和经验提炼，在激烈竞争中破冰突围、形成品牌。

借助“链”力量，裕龙岛炼化一体化项目、万华低碳产业园、潍柴（烟台）新能源动力电池产业园等一批大项目、好项目快速落地。招商渠道拓宽了，越来越多的客商被“投资烟台”吸引，成为“烟台合伙人”。创明北方电池有限公司就是其中之一。

“整个项目从签约到落地速度之快，是我意想不到的。”陈国新感叹，2022年10月项目签约，2023年6月正式破土动工，今年年底前建成投产。

创明北方锂电池数字化工厂落户在福山区新能源汽车产业园，是烟台链式招商的重要成果之一。项目将建成多条

使用先进工艺流程的高性能电池全自动高速数字化生产线，产品广泛应用于新能源汽车、智能装备、家用储能、3C消费电子等产品领域，全部达产后，预计新增产能可达12GWh，年产值超60亿元人民币。

作为一家深耕锂离子电池20余年的高科技公司，之所以将开辟北方市场的重心放在烟台，正是看中了这里产业“强链”的发展潜力。在陈国新看来，烟台有着非常好的汽车制造基础，从原材料到产品应用，新能源汽车产业园集聚了一大批上下游企业，储备了大量专业的技术型人才和产业工人，这为创明电池就地取材、就近育才创造了良好条件。

“市场瞬息万变，创明需要借‘链’发力抢占发展先机。”陈国新表示。依托烟台汽车产业链，创明电池正积极对接“链”上企业，预计企业可降低5%至10%的成本。未来，创明电池将以“零碳”为目标，打造现代化的数字化工厂，利用数字化为新能源智能制造赋能。



艾多美（中国）有限公司董事长朴炳宽—— 进园发展，好处实打实

开放创新看园区。园区作为产业聚集的载体，肩负着聚集创新资源、培育新兴产业、推动城市化建设等重要使命。

正因如此，烟台将目光聚焦园区建设，坚持做强产业园区主阵地，推动特色产业园区竞相发展。作为烟台园区建设的代表，中韩（烟台）产业园因开放而生，应运而生，是国家级国别合作园区，承载着对接中韩发展战略、打造高端产业发展平台、撬动中韩两国产业合作新跨越的重大使命。

“园区为企业之间建立合作关系提供了良好平台，对形成产业链和价值链、提高整体竞争力创造了机会，对企业发展带来的好处是实打实的。”朴炳宽认为。韩国艾多美株式会社是一家全球化电商企业，主要经营范围包括生活用品、化妆品、健康食品等，2017年入驻中韩（烟台）产业园高新片区。经过三年多的发展，艾多美完成了电商平台和生产、物流基地的建设，一跃成为省内单体最大的跨境电商平台企业，先后被认定为山东省跨国公司地区总部企业、山东省首批重点培育的跨境电商平台企业，获评烟台市经济社会发展贡献百强企业。

依托中韩（烟台）产业园这个大平台，企业在项目审批、人才培养、融资支持、资源共享等方面获

得了诸多支持。朴炳宽介绍，艾多美积极实施本土化战略，打造了艾多美健康产业园。“在园区的带动下，艾多美健康产业园不断提档升级，陆续引进了产业链企业入驻，形成艾多美生态系统。”朴炳宽说。截至目前，艾多美产业园共有配套企业7家，生产销售包含益生菌等健康食品，还有牙刷、环保拉链袋、湿巾、卫生巾等生活用品。今年6月，艾多美还将启动建设艾多美品牌体验中心。该中心融合数字化科技手段，为访客呈现沉浸式体验与感官式享受，这将成为艾多美品牌魅力的新引擎。

据了解，中韩（烟台）产业园不断探索中韩合作的新亮点、新成果，与韩国在产业投资、科技创新、专业服务、跨境投资等领域深度合作，去年引进韩资项目37个、实际使用韩资9192万美元。

乘着开放发展的“东风”，企业深耕发展的信心持续增强。“我们积极与烟台当地企业合作，专注开发当地特色产业，致力将‘烟台产’走向世界。”朴炳宽说，艾多美将进一步发掘山东丰富的特产资源，通过全球化流通网络，推动本土产品走向世界，真正实现“中国好物全球购”。