

“把资源优势转为产业优势”

推进食品工业发展大会上,数十家食企探讨产业蜕变之路

文/图 本报记者 马辉

14日,济宁推进食品工业发展大会在泗水举行,全市数十家食品企业负责人到场共商济宁食品工业发展之路。“经过多年的发展,济宁食品工业具备了进一步做大做强的基础和条件,但面临的形势也十分严峻,首要问题就是,如何将自身的资源优势转化为产业优势。”济宁市委常委、副市长周洪在会上讲到。

缘何大项目纷纷落户泗水?

泗水县圣水峪乡,北京汇源投资兴建的汇源矿泉水项目已顺利生产,汇源旗下的圣水峪矿泉水已大量投放市场,每瓶水的包装标注的原产地,是山东·济宁。近两年,像康师傅、娃哈哈、雨润这样的国内食品行业巨头相继落户泗水,吸引他们的是什么呢?

14日,在由济宁市经信委、市轻纺办举办的全市推进食品工业发展大会上,数十家济宁食品企业的负责人相聚泗水,这也包括汇源集团控股部经理赵浩。“我主要负责产品质量,之所以选择来泗水,正

是看重了这里的生态环境和优质水资源。”

赵浩介绍,汇源泗水项目计划总投资20亿元,其中一期投资3亿元,水源全部来自300米以下的矿泉水,主要生产天然矿泉水、加汽水等,每条线生产能力可达36000瓶/小时,生产过程全部实现自动化控制。“汇源在莱芜和顺义也有水源地,但是唯独泗水是优质矿泉水,是汇源公司的主打产品。”

在泗水县开发区的一个十字路口,一边是已经投产的康师傅味珍食品,一边是在建的娃哈哈灌装

饮料项目,还有一边则是在建的鸿翔食品项目,诸多知名食品项目均在这里设立了生产基地。“娃哈哈罐装饮料生产项目投资总计15亿元,一期计划投资3亿元,拟建一条年产1.8亿瓶的全自动饮料灌装生产线。泗水正致力于打造全国优质矿泉水水源地。”泗水县经信局相关负责人说。

“除了汇源、娃哈哈为龙头的矿泉水及果蔬饮料项目,像汇源甘薯深加工、雨润肉禽加工、申氏花生加工等一批食品工业项目也在逐渐升级壮大。”泗水县委书记范宇新说。



▲康师傅集团投建的味珍食品公司已经投产。

◀泗水县娃哈哈罐装饮料项目正在建设中。

利用好资源优势,是关键一环

“这两年,泗水的食品工业发展速度迅猛,尤其是大项目的招商引资上,更是独具亮点。”济宁市轻纺办副主任李广吉告诉记者,具体来说,亮点就在于把自身的资源优势转化,并吸引了很多大项目落地建厂。

“济宁食品工业仍存在着经济规模小、跨越发展的步伐不大等问题。”济宁市经信委主任赵士斌在会上通报,今年1-5月份,全市规模以上食品工业实现销售收入155.3亿元,同比增长19.6%。其中,农副食品加工业主营业务收入95.6亿元,同比增长20.8%;食品制造业主营业务收入51.8亿元,同比增长15.6%。多数行业和产品的主营收

入增速、效益,还不算理想。

“目前,从济宁食品工业的发展格局来看,县域的发展还不平衡。”赵士斌说,去年高新区、兖州和金乡三个县市区的主营业务收入,占到了全市食品行业主营销售收入的56%,而增速最快的是嘉祥、金乡和兖州。

“将自身优势转化为生产力,是很多县市区趟出的一条路子,值得很多食品企业去借鉴。”李广吉举例说,金乡充分利用大蒜产业资源,放大“中国有机大蒜第一县”的品牌效应,规划建设济宁食品工业园,把食品加工作为主导产业,引进稻香村等知名的食品品牌,发挥

该县优势食品企业的带动作用,就地消化加工大蒜等果蔬农产品,食品工业发展迅猛,食品工业将成为该县经济的重要增长点。

而嘉祥则以大豆精深加工和肉食加工,聚合了食品工业,制定扶持政策,促进了食品工业的快速发展。

此外,兖州发挥交通便利优势,引进益海嘉里、今麦郎等大品牌,食品工业已成为当地工业经济的重要产业。

“有部分县市区资源优势没有转化为产业优势,食品工业布局与农业生产布局衔接不够紧密,相互促进的良性机制尚未建立起来。”李广吉说。

重点推广“企业+合作社+农户”模式

“食品产业是绿色、循环经济,产业链条长,是永不衰落的朝阳产业。”当日上午,济宁市委常委、副市长周洪在会上说。

“一个食品企业,只求一年销售收入几十万,养活上百名工人,这种小富即安的思想要不得。”周洪说,食品产业打造千亿级的目标确定后,济宁市经信委、轻纺办制定规划,确定发展方向,筛选项目,各县市区、食品企业也掀起了食品千亿级发展高潮。尤其是市食品协会成立以来,围绕千亿级食品产业,以市场为龙头,创新营销模式,在资源共享、拓展市场、企业联盟、对接培训方面做了大量工作。

对于如何推进全市食品工业发展,李广吉向记者透露了一些思路。他说,要借助本土的资源优势,瞄准世界500强,重点到长三角、珠三角等发达省市开展招商活动,与大型央企、民营巨头、产业龙头搞好对接,争取一批大企业、大项目、知名品牌落户济宁。

“同时还要实施品牌战略,努力打响济宁食品品牌。”李广吉说,尤其是要将“孔孟之乡、运河之都、文化济宁”的城市品牌与名特优新品牌相结合,着眼价值提升和内涵增长,在产品差异化、营销渠道和品牌建设方面实现突破。并总结以往组

织企业抱团打市场,实现资源共享的经验,推进百城千店的布点计划,以品牌建设、食品安全为主题,加快市场研发中心建设,办好名特优食品连锁店。

在本地资源优势转化为产业优势方面,李广吉认为应该推广菱花集团“企业+合作社+农户”的路子,打造完整食品产业链,一方面将本土的资源优势发挥到最大化,让农户增收,让这些农产品找到出路,也让食品加工企业有更为优质和安全的原料基地,借助各优质品牌强大的市场推广力,推动整个济宁食品产业做大做强。