经济日报 ECONOMIC DAILY

央企『看好』武汉

1800多亿元高精尖项目集中落户——

本报记者 柳 洁

以“携手央企，共赢未来”为主题的2020年武汉市“云招商”央企专场活动日前举行，活动共签约项目37个，其中产业项目及基础设施项目签约金额1887.8亿元。这是继4月8日该市首场“云招商”活动后举办的又一高规格、高成效专题招商活动，旨在通过深化央地合作、扩大有效投资，为武汉奋力夺取疫情防控、经济发展“双胜利”注入强大活力。

本场活动采取“线上+线下”相融合的创新招商模式，中信集团、航天科工、中航工业、中国石油、国家电力、三峡集团等50多家央企董事长或总经理云集线上视频和活动现场。他们纷纷表示，将带着央企的使命担当及武汉情怀，持续看好武汉、投资武汉、深耕武汉，携大手笔投资与武汉共同寻求产业升级新机遇，做强产业发展新优势，用实际行动助力武汉疫后经济发展。

在活动现场，中国长江三峡集团与武汉市云签署战略合作框架协议，双方将在生态、能源、市属企业改革改造及总部经济等领域展开深度合作。

同时，一批打基础、利长远、增后劲的大项目、好项目也集中签约，涉及光电子信息、智能制造、新能源与新材料、汽车及零部件、金融、总部经济、生态环保等多个领域，亮点纷呈。

其中，葛洲坝集团拟投资数百亿元在武汉市硚口区打造“葛洲坝城”，培育一流产业生态；中国信科集团接连签下5G产业化项目、烽火信息技术建设项目、智能微机电系统（MEMS）产业总部项目等大单，有力助推武汉市5G信息基础设施建设；中国华电集团旗下华电武汉天和技术股份有限公司拟在武汉建设等离子体火炬核心设备研发中心、等离子体气化熔融实验室（中试装置）、危废测试鉴定中心等项目；国家电投集团氢能科技公司与武汉经济开发区签署合作协议，投资建设华中氢能产业基地；国家能源集团下属国华能源投资有限公司拟受让武汉中极氢能源发展有限公司股权，致力于氢能源供应专业平台、氢能汽车等产业发展，助力武汉构建氢能核心产业链，建设国家级氢能技术创新中心、高端装备制造中心和氢能应用示范中心。

“加码”武汉的央企军团不仅带来了一大批高精尖项目，而且极大增强了武汉市“打造招商引资、企业发展新高地”的信心与决心。就此，湖北省委常委、武汉市委书记王忠林表示，武汉将努力当好“店小二”，进一步营造最优营商环境，提供更高效的政务服务，让企业在武汉安心、舒心、放心地创新创业。

“全国一张网”建设迈出重要一步

本报记者 周 雷

国家石油天然气管网集团有限公司（以下简称“国家管网集团”）龙口南山LNG（液化天然气）接收站项目日前正式开工。该项目是国家管网集团成立后管理的首个新建重大能源基础设施工程，总投资达350亿元，其开工建设标志着“全国一张网”建设迈出了重要一步。

国家发展改革委价格监测中心高级经济师刘满平表示，龙口南山LNG接收站项目开工释放出三重信号。首先，国家管网集团从公司组建逐步迈向实质性运营；其次，油气管网资产划拨工作取得了阶段性进展；第三，油气管网基础设施建设步伐提速。

石油与天然气是关系国民经济持续、稳定、健康发展和人民生活水平的命脉。作为我国深化油气体制改革的重大举措，去年12月9日，国家石油天然气管网集团有限公司正式成立。

此前，油气领域基础设施建设与运营工作主要由国内三大石油公司承担，上中下游一体化运营模式在行业发展初期发挥了集成协调优势。伴随市场逐步开放以及终端需求日益旺盛，以往的运营模式面临挑战。针对这些情况，国家管网公司应运而生。

据介绍，国家管网公司的主要职责是负责全国油气干线管道、部分储气调峰设施投资建设、干线管道互联互通及与社会管道联通，形成“全国一张网”。同时，该集团还负责原油、成品油、天然气管道输送，统一调度全国油气干线管网运行，定期向社会公开剩余管道输送及储存能力，实现基础设施向所有符合条件的用户公平开放等。

“对油气尤其是天然气产业来说，管网建设太重要了，甚至可以说在很大程度上决定其市场范围与发展空间。”刘满平表示。

长期以来，我国天然气管网建设滞后于产业发展速度，不足以支撑天然气成为主体能源。国家管网公司的成立，可以消除由于管道投资建设不足带来的天然气供应瓶颈，拓宽管网建设的资金来源，未来还可通过资本化、证券化渠道上市募资，广泛引入社会资本，从而释放管网投资建设的巨大潜力，提高管网投资建设效益。

此外，实现管网全面互联互通可有效抑制资源浪费。由于之前企业“各自为政”，油气领域存在管网互联互通水平不高、协同难度大、重复建设、运行效率未发挥最优潜力等问题，最终导致输配环节层级多，进而影响终端价格。国家管网公司推动形成“全国一张网”，实现管道资源共享，既可避免重复建设，又可提高能源运输效率，降低运输成本。

国家管网集团发布的信息显示，龙口南山LNG项目作为环渤海天然气产供储销体系的重要组成部分，将为山东、环渤海乃至华北地区提供持续、稳定、清洁的天然气，增强天然气调峰、应急储备、冬季民生保供能力。同时，该项目还将有力带动天然气储气调峰设施和主干管网一体化建设，推动全国天然气管网互联互通和深度融合，在调整能源结构、保障民生用气、保卫碧水蓝天等方面意义重大。

国家管网集团有关负责人表示，国家管网集团将以龙口南山LNG项目为起点，秉承开放共享理念，努力打造智慧互联大管网、构建公平开放大平台、培育创新成长新生态，推动形成上游油气资源多主体多渠道供应、中间统一管网高效集输、下游销售市场充分竞争的“X+1+X”体系，更好服务国家战略、服务人民需要、服务行业发展。

前端连接农户，后端连接餐桌，河北美客多以全产业链带动兴企富民——

助上万农户走上致富路

经济日报·中国经济网记者 宋美倩 通讯员 常云亮 李连丰

慧眼观企

不久前，在河北省遵化市堡子店镇窄各庄村村民韩文波的养鸡场里，今年第二批肉鸡出栏了。

“按照合同，美客多以5元/斤的价格收购活鸡。虽然遇上了疫情，但我们的收入没受一点影响。按1只鸡收入2.5元至3元计算，44000多只鸡能赚10多万元。”韩文波说。

韩文波所说的美客多是河北美客多食品集团股份有限公司。在美客多的带动下，当地上万个农村家庭走上了致富路。公司先后被评为农业产业化国家级重点龙头企业、全国农产品加工业示范企业、中国食品工业重点龙头企业、全国民族团结进步创建示范企业、全国社会责任百强企业，目前固定资产超10亿元，年销售收入接近20亿元。

不断延长产业链条

不久前，美客多投资5.6亿元建设的畜禽粪便和秸秆沼气项目投产，标志着美客多两大产业板块——肉鸡深加工与板栗深加工的“下脚料”都将得到资源化利用，产业链进一步延伸。

上世纪80年代初，唐山遵化农村兴起了养殖热。就在大家“一窝蜂”去搞养殖的时候，河北美客多食品集团有限公司董事长胡晓江却另辟蹊径，开始生产养鸡设备。

“相比于单一产品，全产业链的抗风险能力更强，因此企业要实现高质量发展，需要打造一条从田间地头到饭桌的完整产业链。”胡晓江表示，当时他作了很长时间市场调研，认为肉鸡有望成为新消费热点。于是，从1994年起胡晓江从产业链最前端做起，先投资1.5亿元建成两座种鸡场，引进“艾维茵”等优良品种，年孵化鸡雏3000万只；又投资4.5亿元，建起8座养殖场，肉鸡存栏达500万只，年出栏3000万只；再投资1.45亿元，建起两条自动化肉鸡屠宰生产线及配套的现代化恒温冷库，使肉鸡实现就地屠宰、分割、速冻，产能达6万吨。

在接下来的日子里，为满足消费者日益升级的消费需求，胡晓江又投资2.5亿元，建起了两条熟食精深加工生产线以及物流配送系统，生产参鸡汤、蘑菇鸡、松茸鸡以及调理品等。至此，一个集种鸡繁育、肉鸡饲养、屠宰加工、熟食深加工、畜禽饲料于一体的肉鸡产业链条初步形成，年销售收入超过15亿元，利税1.5亿元。

肉鸡产业链的成功建立给胡晓江带来了充足的信心。几年后，美客多又利用当地盛产优质板栗的资源优势，建起了一座现代化水准的板栗加工厂。公司几乎复制了肉鸡产业链的打造流程。很快，板栗产业链也形成了。在短短几年时间内，美客多板栗加工规模就跃居国内前列，每年可生产板栗仁6000吨，其中80%出口到海外，年出口创汇1600多万美元。

肉鸡深加工与板栗深加工产业链的相继打通，使美客多实现了从田间地头到终端消费者的直接对接，企业发展驶入快车道。目前，美客多已拥有12家子公司，参股6家专业合作社。

满足消费升级需求

不久前，美客多举行了一场成功的网上促销订货会，公司拳头产品“三黄土鸡参鸡汤”一下就预订出4.5万份。

“三黄土鸡参鸡汤是我们公司研发的。别看只是一碗汤，可配方却是公司专业营养师团队与北京市农林科学院共同研究出来的，主要食材选用的是北京油鸡，还添加了吉林长白山人参、宁夏枸杞以及茯苓、大枣、山药等18种中药材，不仅吃起来可口，营养价值还特别高。”胡晓江说。

要拉长产业链，每一个环节都不能“掉链子”。

在美客多的诸多荣誉中，8项科技进步奖、5项国家发明专利是美客多最引以为傲的。多年来，他们分别与中国农科院、中国农大、北京市农林科学院、河北科技师范学院签订战略合作协议，组建“果蔬加工技术研发中心”。该中心目前已被认定为国家果品加工技术研发分中心、河北省企业技术中心、河北省重点实验室。

为满足消费者日益升级的消费需求，美客多不断加大新产品、新技术研发力度，先后开发出三黄土鸡参鸡汤、双孢菇膨化食品、板栗超微粉、苹果膨化脆片等十几项新产品。公司还抓住京津冀协同发展机遇，与北京市农林科学院合作，把北京油鸡原种场引进到遵化。目前，原种场已经建成，即将投入使用。

美客多把提升产品质量、铸造过硬品牌视为企业发展的立身之本。公司先后通过ISO9001、ISO22000以及美国FDA、英国BRC等认证。在板栗方面，公司建起了5万亩自有板栗基地，严格按照有机标准种植、生产，不施化肥，不用农药，确保绿色、有机、无公害；在肉鸡方面，严格禁止激素类药物进入养殖场，实行严格的定检、抽检制度，不断提升产品质量。

带动农民脱贫致富

今年4月份，遵化市堡子店镇张南洼村村民曹迁领到了420元产业扶贫收益分红，心里别提多高兴了。今年63岁的曹迁体弱多病，是村里的建档立卡贫困户。从2018年6月份开始，他每个月都可以收到美客多打到自己账户上的117.4元钱。这些钱来自遵化市为800多位建档立卡贫困户量身定制的产业扶贫项目——政府委托美客多用政府提供的每户1.2万元帮扶资金，为贫困户代养商品肉鸡，3年分别付给贫困户11%、12%、13%的现金收益。美客多工作人员告诉记者，这仅仅是第一批帮扶资金，接下来还有好几批。资金全部到位后，像曹迁这样的建档立卡贫困户每月将多收入500多元。

如今在遵化，不少像曹迁这样缺乏劳动能力的贫困户，依托“政府出资、委托代养”模式实现了增收，更多农户则通过加入美客多产业链踏上了快速致富路。

随着美客多的肉鸡加工能力越来越大，公司自建养殖场已经不能满足加工需求了。于是，公司与农户签订合同，公司提供雏鸡、饲料、技术，介入养殖管理全流程，按照合同价格收购产成品，还为部分自有资金不足的农户提供贷款担保。对新建或扩建养鸡大棚的农户，凡肉鸡存栏量达到1万只，且建筑标准达标，即可向集团申请补助。

就这样，美客多直接带动肉鸡养殖户2000户，间接带动农户10000户，每年可帮助当地农户增收约5亿元。

美客多的板栗深加工产业链也是如此。目前，公司已带动种植基地3.5万亩，栗农5000户，每年使相关农户增收2.4亿元。几年下来，共有1.2万户农民在美客多的带动下实现了脱贫致富。

此外，美客多还在河北省委办公厅支持下，实施易地扶贫，与张家口康保县建立帮扶关系，被河北省扶贫办授予“脱贫攻坚奉献奖”。

题图 美客多员工正在参鸡汤生产线上处理食材。（资料图片）

阿里“如意”为小店打开新零售之门

本报记者 周明阳

生意经

在数字化的今天，众多小店之所以会陷入困境，疫情只能算是诱发因素，更核心的问题在于其业务模式已经落后于整个零售业的发展。换句话说，小店们真正需要思考的不仅是如何在这场考验中活下来，还有如何转型升级，适应新的消费需求

疫情发生以来，国内600多万家小店或多或少遇到了困难。

2018年9月份，阿里零售通针对小店店主发布了一款名为“如意”的智慧门店管家。“如意”既是一款智能POS机，也是一套智能门店管理系统，接入如意POS机意味着小店可以迅速实现数字化转型。

以往，对于大多数小店店主来说，最困难的莫过于为满足日新月异的顾客需求不断更新货品了。可是，精准把握市场需求谈何容易！一旦判断失误，盲目进货，就会面临货品积压问题。如意POS机可以为小店提供一整套数字化解决方案，通过阿里巴巴大数据让小店更好地了解消费者，实现“智慧经营”。

据介绍，“如意”连接了市面上98%的小店热门商品信息，并可通过扫码一秒建档。其作用是结合阿里大数据，告诉小店店主周边消费者喜欢什么品牌的方便面；哪款矿泉水消费忠诚度高；它还可以帮助小店监测库存，一键补货，并根据市场变化给出最合理的定价。

结合阿里生态资源，“如意”还能帮小店打通线上资源，通过手淘、天猫、高德、支付宝等渠道触达目标消费者。通过“如意”，小店可以一键开通饿了么外卖，把在零售通上采购的商品一键上架，还能在高德地图、淘宝搜索里“被发现”，仿佛给小店装上了连接未来的“智能大脑”。

阿里巴巴集团副总裁、零售通事业部总经理林小海告诉经济日报记者，零售小店购入“如意”后可轻松打破经营空间的限制，并通过数字化经营指导为门店提供更精准的消费者画像。店主可轻松了解周边目标消费者和到店消费者的消费偏好，提供更有针对性的服务。更重要的是，如意POS机还能帮助零售小店开展多元化数字营销，为消费者提供更多到店体验场景和优惠。

如果说，打通线上资源仅仅是让小店经营“锦上添花”，那么集合品牌商、运营商及阿里集团资源，与小店共享阿里巴巴大生态资源，让小店参与到丰富的营销活动中来，则是为小店“雪中送炭”。

“‘如意’能够带来的资源太多了。不仅品牌商能够借此实现销售渠道下沉，消费者也能享受到更好的服务和更多的优惠，最终实现门店、品牌商、消费者三方共赢。”林小海说。

2019年被业界称为渠道数字化变革元年。当年，安装如意POS机的小店从1.5万家猛增到10万家以上。依托阿里巴巴大生态资源，如意POS机为全国无数零售小店打开了通往新零售的大门。

不久前，林小海在线上媒体见面会上宣布，零售通已联合100多家品牌，成立“护小店稳就业”品牌联盟，号召便利小店上游品牌、经销商共同帮助百万小店。根据林小海披露的数据，疫情期间，小店线上采购占比提升30%，进店消费与离店消费也均有大幅度提升。

“最迟到今年上半年，我们会拓展20万台POS机。”林小海说，这将推动小店进一步“便利店化”，将孤立的小店接入庞大的商业体系中，让百万小店换个“新活法”。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示，疫情确实给包括小微商家等在内的传统零售业带来了不小冲击，数字化“新基建”将帮助小店借助互联网平台探索新的商业模式，助力小店习惯于线上采购、重构商品种类、提高产品丰富度。同时，传统小微商家也应当主动接触、借助现有科技平台，从单一的线下场景向线下线上“双互动”模式转变。

本版编辑 韩 叙