



本报记者 刘禹松 摄

站在“小巨人”肩膀上的山东：

专精特新企业出海扬帆正当时

■ 本报记者 刘禹松

在机器中放入自己喜欢的图案，按动按钮稍作等待，一个鲜活的图形就这样被扫描进电脑。放入选好的材料，再按一次按钮，电光石火之后，切割好的该图形成品已然真实地出现在眼前……

如今，这样的场景已经不只出现在工厂车间，因为有了新技术的加持，越来越多的普通人也能拥有属于一台自己的激光切割设备。

位于山东省济南市高新区的金威刻科技发展有限公司的产品展厅里，两台放置于普通桌面的小型激光切割和打标机器，总能格外引起参观者的注意。距离这两台机器的不远处，各种材质用激光切割而成的工艺品鳞次栉比，令人目不暇接。

2021年，这家企业一改往常激光切割设备面向工业制造领域的产品思路，以家庭和学校用户的需求为着眼点，开发出了全新的消费电子类产品。

“为了保证使用者的安全，我们给这类产品设置了工作时的‘开盖即停’功能。为了方便使用者操作，除了以往通过计算机直接导入图形信息的方式以外，产品也增加了通过扫描一维码图像信息和一键设备启动等新的功能。”金威刻海外营销中心总监李岩告诉《中国贸易报》记者，这些产品目前已经成功打入部分欧美国家的消费市场，为企业效益增长新的增长点。“我们预计，消费电子产品的销售额在今年有望突破8000万元。”

专精特新促外贸走向高质量

近年来，我国不断加大专精特新企业培育力度，推动专精特新企业在

产业基础领域补短板、锻长板。

记者了解到，截至去年10月，工业和信息化部培育了四批共计8997家专精特新“小巨人”企业，带动全国范围认定省级专精特新中小企业7万多家。专精特新“小巨人”企业主要集中在制造业，四批专精特新“小巨人”企业中的制造业企业占比约90%，其次是软件和信息技术服务业。从地域上看，专精特新“小巨人”企业数量排名前四的分别是浙江省、广东省、山东省和江苏省。

作为中国企业中的佼佼者，近年来专精特新企业也作为推动中国外贸出口高质量发展作出了贡献。

2004年，济南金威刻科技发展有限公司正式成立。到如今，这家企业已经拥有生产基地面积超过200000平方米。19年的不断发展，为这家公司积累起了一支近1300余人的员工队伍。其中，研发团队超过200人。企业获得的产品和技术授权专利多达160余项。

2022年8月，济南金威刻科技发展有限公司荣获第四批国家级专精特新“小巨人”荣誉称号。目前，该公司生产的产品超过一半用于出口，产品远销美国、加拿大、澳大利亚等180多个国家和地区。同时，该公司还为全球30多个厂家提供OEM代工服务，企业全年出口额近10亿元。

根据工业和信息化部中小企业发展促进中心此前发布的《数字化助力专精特新中小企业国际化发展路径探索及研究报告》，“走出去”已经成为不少专精特新企业的共识，约有86%的专精特新中小企业制订了明确的国际化计划。

李岩告诉记者，为了帮助企业站

稳脚跟，公司将全产品生命周期的多维度、全方位系统化服务作为海外发展的特色竞争力。“依托遍布全球的300余名售后服务工程师，我们建立了30分钟快速响应、24小时全天候、线上线下全渠道覆盖的售后服务体系，为全球180多个国家和地区的客户提供帮助。”李岩说。

产业集聚、话语权稳步提升

今年5月，山东省工业和信息化厅公布了全省2023年度专精特新中小企业名单。当地激光行业的另一家翘楚——济南新天科技有限公司通过复核再次上榜。与之共列榜单的，还有另外4527家中小企业。

也许只是一种巧合，济南新天科技有限公司同样成立于2004年。作为一家专业的定制化激光工业应用解决方案提供商，济南新天科技有限公司始终致力于激光切割机、打标机、焊接机、清洗机以及配套自动化系统等激光工业设备的研发、生产与销售。

2022年，济南新天科技有限公司业绩同比增长60%，销售网络覆盖全国各地主要城市，并出口亚洲、欧洲、北美洲在内的160余个国家和地区。

济南新天科技有限公司销售负责人张蕾表示，从小型激光打标机到超功率大幅面激光切割机、三维机器人、精密切割，再到激光应用解决方案及自动化柔性生产线……该公司实现了激光设备转型升级。“我们始终将产品和市场相结合，既要满足全球市场需求，又能引领激光工业应用产业升级发展，才能保障企业持续发展。为此，我们将‘引进来’和

‘走出去’的理念相结合，不断发掘不同行业客户，在互联网大数据下进行研究分析，在全球市场一线走访交流，然后升级产品和服务，为全球各地的用户提供最优的产品和技术解决方案。”

除了上述这些企业以外，伴随着不断发展壮大，一些专精特新企业在行业中的影响力也在与日俱增。2020年，山东力诺特种玻璃股份有限公司被山东省工业和信息化厅认定为山东省专精特新中小企业；2021年11月，该公司经中国证监会与深圳交易所批准正式登陆创业板。

作为一家以玻璃新材料为主导产品的高新技术企业，从1995年成立以来，山东力诺特种玻璃股份有限公司始终专注于硼玻璃技术研发与应用。目前，该公司已经成为全球规模最大的耐热玻璃生产基地之一和国家级制造业单项冠军企业，拥有4个国家级创新平台、90多项专利技术和1000余位员工，参与起草了药用玻璃瓶、微波炉用玻璃托盘、高硼硅耐热玻璃保鲜盒等多项国家标准和行业标准。主营餐厨玻璃、家电配套等产品，拥有乐扣、双立人、科斯塔可等知名企业客户。2022年前三季度，山东力诺特种玻璃股份有限公司总资产为15.7亿元，实现营业收入5.69亿元。

根据山东省工业和信息化厅等5部门日前联合印发的《山东省制造业创新能力提升三年行动计划（2023—2025年）》，到2025年，山东省将努力推动培育专精特新中小企业1万家，专精特新“小巨人”企业1000家左右，省级以上制造业单项冠军企业达到1000家左右。

电商成为企业出海新渠道

近年来，我国专精特新企业出海方兴未艾。然而，有行业调查也显示这一过程同样充满挑战。

根据《数字化助力专精特新中小企业国际化发展路径探索及研究报告》，我国专精特新中小企业国际化需求强烈，但普遍面临着国际化人才和海外销售渠道缺乏、国际物流成本高等困难。受此影响，专精特新中小企业产品出口对第三方服务机构依赖性较强。

在此背景下，数字化外贸服务平台正在成为推动我国专精特新中小企业产品出海的重要力量。

山东领品机械科技有限公司是一家以激光切割设备为特色的企业，过去3年借助跨境电商新通道该公司年营业额从1000万元增长到2.5亿元。该企业负责人张杰表示，通过阿里巴巴国际站等跨境电商平台，企业接触到了全球客户，海外买家在线了解工厂实力、产品详情和数据，得以快速建立信任、达成合作。山东乐和家日用品有限公司早在2018年就通过阿里巴巴国际站将旗下玻璃收纳器皿、保鲜盒、玻璃烤盘等产品出口到海外市场。据其外贸电商部负责人王园园介绍，短短4年过去，阿里国际站业务已占公司跨境电商业务的90%。

在张蕾看来，跨境电商让外贸的成单周期大幅缩短，以往客户传统客户成单大约需要40至50天时间，但是跨境电商的成单周期普遍只要30天左右。跨境电商借助视频化的形式，可以帮助客户一目了然地了解产品生产工艺和企业生产流程，给海外

买家足够的信任感。

李岩则表示，以阿里巴巴国际站为代表的跨境电商平台为企业发展提供了很多帮助。“首先，最直接的就是成交，通过阿里巴巴国际站，金威刻拿到了更多的客户资源。其次，通过阿里巴巴国际站，金威刻企业的海外品牌知名度不断上升。再次，阿里巴巴国际站也给我们公司员工业务能力以及运营能力方面带来了更多实质性的帮助。此外，还有其他很多细节方面的助力，比如在跨境收款、跨境物流等方面。”

通过与阿里巴巴国际站等跨境电商平台的持续合作，济南金威刻科技发展有限公司的客户群体如今正在覆盖越来越多的国家和地区。今年，济南新天科技有限公司也在跨境电商平台上加大了投入。该公司发现，客户群体年轻化趋势已经越发明显，这些客户更倾向于通过线上渠道完成下单。

在今年3月举办的中小企业“专精特新—行业领袖”高质量发展主题峰会上，山东省商务厅对外贸易处处长、二级巡视员王红介绍，2022年山东省进出口实现了3.33万亿元，再创历史新高，同比增长13.8%。其中出口突破了2万亿元，增长16.2%，增速在全国前6大外贸省市中居首位。跨境电商已经成为拉动山东省外贸进出口增长的重要力量，全省跨境电商进出口总额突破了3000亿元。

也是在这次峰会上，阿里巴巴国际站北方大区正式以常务理事身份加入中国中小企业国际合作协会，参与数字化治理工作委员会工作，与委员会其他成员共同探索专精特新企业的数字化出海之路。

投资环境

巴西拟对经济车型实施减税措施

据巴西新闻网站G1报道，当地时间5月25日，巴西政府宣布，将针对价值低于12万雷亚尔的经济车型进行减税措施。巴西副总统兼发展、工业、贸易和服务部部长杰拉尔多·阿尔克林(Geraldo Alckmin)当天表示，该优惠政策的折扣从1.5%到10.96%不等。减税主要从车辆价格、污染排放量及生产链来考量。车辆的价格越低，车辆造成的污染越少、使用的能源越清洁，折扣就越高；车辆在巴西生产的零件比例越高，折扣就越高。巴西汽车行业人士表示，该措施有望将经济车型新车的最低价回落到6万雷亚尔左右。

意大利对增值税号进行重点检查

据 Laleggepertutti 网站、Tg24 网站报道，意大利税务部门目前正在使用自行开发的匿名仪表(Anonimometro)检查纳税人的税务情况。该系统可协助税务人员进行交叉分析，并以前所未有的高精准度识别风险纳税人。意大利税务局现已开始对增值税号进行重点检查。若被核实为高风险，企业负责人将被要求前往税务办公室出示财务记录或相关文件，以验证企业的经营情况或风险性。若未通过验证，税务部门可强制取消增值税号，并可对负责人处以3000欧元罚款。此后，若打算重新申请获得增值税号，需交付为期3年、至少5万欧元的担保金或银行担保。

(本报编辑部综合整理)

152个招商项目发布

北京邀世界共享机遇

■ 本报记者 刘禹松

由北京市人民政府主办的投资北京全球峰会5月26日在中关村国家自主创新示范区展示中心举办。在峰会现场，152个招商引资项目在峰会现场发布，招商总额达1434亿元。项目涉及企业融资、园区合作、楼宇合作、土地融资等4个大类，涵盖新一代信息技术、医药健康、智能制造与装备、科服服务、集成电路、人工智能、软件和信息服务、高精尖产业、绿色能源与节能环保等领域。

在本次峰会现场，北京市创新启动“扬帆，助企”计划。未来，将在市区两级出入境接待大厅开辟绿色通道，依托12367移民服务平台开辟企业咨

询专线，量身定制出入境便利服务包，为国际商务活动提供口岸出入境便利，为企业中国籍员工商务往来港澳地区简化办理流程，为企业外籍员工办理商务、访问签证以及工作类居留许可提供便利。

与此同时，围绕首都城市功能战略定位和产业导向，本次峰会还发布了10个招商引资“政策服务包”，为企业掌握和使用政策提供了“明白纸”和“说明书”。

2022年以来，北京市投资促进服务中心分两批选定了北京外商投资企业协会、中国银行、英中贸易协会、戴德梁行、三菱日联银行、普华永道等14

家“投资北京全球合作伙伴”，为北京在项目促进、招商推介、活动举办、服务企业等方面提供了有力支撑。

本次峰会充分利用境外招商联络站点、全球合作伙伴等资源，分别在伦敦、巴黎、法兰克福、东京、新加坡、中国香港等发达城市和地区，通过视频连线、宣传展示等多种形式实现全球覆盖，全方位宣传展示北京发展新优势，释放投资北京新商机。

商务部副部长盛秋平在致辞中表示，中国有巨大的市场机遇，广阔的发展空间，创新驱动发展的优势，更好的营商环境，以及更加优质的服务和便利的营商环境，诚挚欢迎广大外资企业

在中国进行长远布局，不断拓展合作的广度和深度。

北京市委常委、常务副市长夏林茂表示，北京将加快建设国际科技创新中心，加快构建现代化产业体系，加快深入推进京津冀协同发展，加快高标准推进“两区”建设，加快建设国际一流的和谐宜居之都，诚邀世界各地的朋友们来京创新创业、投资兴业。

中国德国商会主席、梅赛德斯—奔驰集团董事会成员、大中华区负责人唐仕凯表示，在过去的20年里，梅赛德斯见证、参与了北京取得的非凡经济成就。目前，合资企业北京奔驰已经成为梅赛德斯—奔驰全球最大

的生产基地。梅赛德斯—奔驰非常感谢北京市政府数十年来支持，未来也将继续努力，推动双方长期合作迈向新的台阶。他坚信，北京将继续坚定不移地落实对外开放政策，不断优化营商环境，继续成为更多外商来华投资的青睐之地。

拜耳医药保健有限公司中国区副总裁阚飞凯表示，拜耳是最早扎根北京的跨国企业之一。北京市的改革开放力度和政策利好是吸引拜耳在此落户的重要原因。对于未来在北京和中国的发展，谢飞凯充满信心。他表示，拜耳将继续履行承诺，充分发挥在医疗保健领域的专长，为北京和全中国人民的美好生活提供全力支持。“作为一家参与和见证北京发展的企业，我们也希望越来越多的企业和我们一样，扎根北京，共享北京机遇。”谢飞凯说。

中贸时评

不断壮大国际经贸合作的地方力量

■ 张凡

经贸合作呈现出以下趋势：

元首外交引领。今年是全面贯彻党的二十大精神开局之年。党的二十大对中国外交规划了顶层设计，明确了使命任务，作出了战略部署。元首外交引领着中国外交，推动我国同各国发展友好合作，推动构建新型国际关系，中国的朋友圈越来越广，新朋友越来越多，老朋友越来越铁。这为地方经贸合作提供了良好的环境。例如，中国—中亚峰会的成果清单，就为中国同中亚五国经贸发展提供了保障，也为各地方与中亚国家开展多领域的经贸合作提供了指引。

国家机制搭台。从目前情况来看，地方举办的经贸活动上升为国家级活动的越来越多，这意味着地方经贸合作将越来越多地获得国家的政策支持。例如，云南承担着澜湄合作的重任，澜湄合作博览会暨澜湄合作滇池论坛这一重大活动就落户云南；中国东盟合作日益频繁，作为中国—东盟博览会的举办地，广西在其中受益匪浅。

区域特色支撑。以上所说的云南、广西的地方经贸合作的重点都是缘于其区位优势，这算是区域特色的一种。还有的区域特色在于独特的文化，例如，宁夏作为回族自治区，与阿拉伯地区国家在各方面联系有优势，于是中国—阿拉伯国家博览会落户银川；也有的区域特色在于其产业发展，例如湖南制造业发达，而非洲正处于工业化阶段，双方供需对接有较大潜力，于是中国—非洲经贸博览会应运而生。

国际通道链接。近年来，中欧班列、西部陆海新通道使得中国内陆地区形成几个具有一定影响力的国际陆港城市，成为内陆开放枢纽。随着我国铁路网的日益完善，在之前陆港城市的示范下，将会有越来越多的城市都接入这张国际铁路网，使其产品和服务都能链接到国际市场当中，形成以点带线、由线带面的发展势头，为我国地方开放发展打通任督二脉。

开放平台赋能。目前，我国已经构建了覆盖东中西部的开放平台网络，自贸试验区(自贸港)、综保

区、保税区、高新区、经开区等各类园区成为地方开放发展的重要平台。这些园区在促进外贸进出口和双向投资发展的同时，还与国外园区、我国企业建设运营的海外园区加强了互动，进一步夯实了这些地方与外方的关系，为我国经贸合作筑牢了根基。

今年是改革开放45周年，也是“一带一路”倡议提出10周年。站在新起点上，我们不仅有必要总结过去地方经贸合作的成果和经验，更有必要站在更高的角度来审视地方经贸合作的趋势，弥补其短板。从目前我国面临的环境来看，地缘政治动荡、单边主义和保护主义抬头等因素影响我国对外经贸发展，加强地方经贸合作成为破局的重要一招；从更长远的目标来看，地方的对外经贸合作又有助于我国加快构建新发展格局。为此，地方经贸合作在把握以上五个特点的同时，还要在以下两个方面持续发力，为我国对外开放不断注入地方新动能。

一是站在全国角度来获取经贸

合作新定位。加快构建新发展格局和加快构建全国统一大市场，为地方开放发展提供了新机遇。从以往经验来看，一个地方找到国际循环中的定位并不难，难的是在国内循环的定位。在畅通国内大循环、加快构建全国统一大市场的过程中，地方要破除地方壁垒，避免产业“大而全”的恶性竞争，找到该地在全国产业链的位置，进一步发挥本地产业优势，营造产业生态，围绕优势产业做好“走出去”与“引进来”，从而塑造出国际经贸合作的新优势。

二是为我国制度型开放探索作出来自地方的新贡献。目前，全国21个自贸试验区建设已经取得优异成绩，我国营商环境不断改善。但值得注意的是，自贸试验区的制度创新成果呈现出碎片化、微创新等特征，还需要在战略性、引领性等方面持续发力。这就需要各自贸试验区结合当地产业特色或区位优势，对标国际高标准经贸规则，加大制度创新力度，为自贸协谈判判贡献地方力量，促进我国外向型经济高质量发展。