

浙江兰溪 瞄准专精特新赛道 破解企业成长烦恼

专精特新企业长期专注细分领域，是推动经济高质量发展的“加速器”，也是发展新质生产力的“生力军”。浙江兰溪坚持梯度化培育、精细化扶持，积极培育壮大一批创新能力强、质量效益高的专精特新企业。今年以来，该市已组织15家企业完成国家级专精特新“小巨人”企业上报，数量为历年之最；一季度新增8家浙江省专精特新中小企业。

以专破局、以精立业、以特求强、以新赋能，近年来，兰溪涌现出一大批专精特新企业。位于浙江金华兰溪市的浙江汉至蓝特种装备有限公司，主要从事压力容器、医药化工设备及配件的制造加工，日前入选今年第一批浙江省专精特新中小企业名单。

兰溪轮峰车料有限公司是国家级专精特新“小巨人”企业，也是自行车链轮曲柄生产和出口企业，市场份额占国内的30%、全球的25%。据该公司总经理宋泽宇介绍，轮峰车料



与浙江大学建立了研发中心，有专业研发团队47人，累计投入7300万元，开展自行

车链传动系统研发，诞生了多项具有自主知识产权的产品，远销欧美、日韩等地区。今年1

月至5月，该公司销售额同比增长50%以上，预计全年销售额达8亿元。

为支持专精特新企业从幼苗成长为参天大树，兰溪建立健全优质企业梯度培育体系，逐一摸排并定期梳理专精特新、高新企业、链主企业等各类企业的资源数据库，做到滚动更新、动态监测，“一企一策”细化培育方案，做好项目申报的指导和服务，有效破解企业成长的烦恼。

同时，兰溪通过金融、财税、政策组合发力，厚植专精特新发展沃土，助力企业做大做强。例如，为首次获评浙江省专精特新中小企业、国家级专精特新“小巨人”企业的，分别给予10万元、100万元奖励。

截至目前，兰溪累计培育国家级专精特新“小巨人”企业6家、国家级高新技术企业279家；培育浙江省专精特新企业128家，数量居浙江金华第一。

(钱晨菲 陈志恒)

王奇志：在电子工程领域领跑

父亲那一堆堆金质奖章、银质奖章给了她无限的憧憬，所以她也义无反顾地选择了电力工程专业。但在大学里逐渐扩展的视野，最终让她放弃了这个专业。来到深圳后，她就像那个年代怀揣着梦想的所有年轻人一样，选择了自主创业。

她与朋友合伙创办了一家公司，每年的营业额都高达上亿元。但好景不长，有一次她在陪客户在武汉东湖上划船时，接到了电话。她用公司近一半资产购买的货物，钱打过去后，那个客户竟然“跑路”了。她打拼数年积累下来的财富，就这么白白损失了。

好在多年的好人缘让她重新“活”了过来。她的朋友们听说这件事儿后，纷纷热情地帮助她。一些供货商会帮她延长收货日期，有的帮助她增加销售渠道……

近乎“毁灭”般的打击，在几个月后“云开月明”。一件坏事，最后让王奇志神奇地不但收获了利益，也收获了一批难得的朋友。从那以后，王奇志的抗压能力提升很多，遇事不惊，已经成为她的常态。这不但是一场“灾难”，也是一场“历练”。

都说解决了这个问题。因为生产这样的存储设备，一是由于国内市场之前并没见过这样的存储接口，接这个单子要投入大量的研发精力不说，还要重新研发一条生产线，尽管客户的需求已经很大了，但只要技术不过硬，接这样的单子就会有亏损。

后来，他们通过各种渠道找到王奇志，没想到他们的要求成功地激起了王奇志研发的欲望。王奇志就在想能不能通过转换接口的方式实现这项技术。但最终无论是怎么串联都达不到技术要求。她又突发奇想，能不能通过U盘摄像头技术来达到这款产品的要求。经过几轮研讨，她就带领团队连夜加班加点去做实验。

最终，这款产品被研发出来，不但解决了客户的难题，也给王奇志团队提供了异形接口存储设备的技术基础。产品完全投入生产后，王奇志不但为这项技术申请了专利，还为公司增加了超过10%的利润。

敏锐洞察

作为一名工程师，王奇志明白，她要时刻面临国际市场最新技术的挑战和研发，去做一些有预见性的决策。所以她除了与国际上最先进的技术专家保持有效沟通外，还要对团队做盘查和管理。

她会针对客户的需求，去匹配自身团队的技术和产品。她说做存储这一行，因为客户的不同而会有不同的需求，所以需要时刻保持对行业的新鲜感。

有一次，王奇志在与几个朋友聊天中谈起来一个话题，就是经常会有工作中文档误删的情况。

领跑行业

后来，王奇志加盟了一家存储技术公司。在王奇志加盟后，这家公司神奇地成了小容量存储行业全球第一。

王奇志在这家企业主要负责存储产品研发以及该产品所配套的电子产品在技术层面的匹配衔接等主要工作。

最令王奇志印象深刻的是一家机床厂的客户。由于他们需要的是一款异形接口的存储设备，所以找遍了国内其他做存储的厂家，



肖智

王奇志在中国的电子工程领域30余年，她一直站在技术的最前沿关注这个领域，成为这个领域杰出的电子工程师。

敢为人先

“人不率则不从，身不先则不信。”王奇志说，作为行业带头人就应该冲在前、干在先，是所有事情走向成功的关键。她身先士卒，成为人们信任的电子工程领域专家。

王奇志的思维是超前的。当年她是在北京上的大学，但她毕业后选择了刚刚被选定为特区不久的深圳。无疑，当年除了有冒险精神外，超前的思维也是她成功的基础。

王奇志说她生来是带着使命的，她就读于天津市的重点高中，从小看着父亲是如何为中国的电力工程建设服务的。填报志愿时，

马来西亚多家燕窝企业广西觅商机

“中国—东盟燕窝跨境产业链在广西钦州的建立，为马中两国的企业家、特别是燕窝企业打开了一个坚实的合作基础，为其他产品进入彼此市场搭建类似平台作出了示范。”马来西亚马六甲首席部长投资顾问兼马六甲州政府对华特使拿督林万锋在南宁接受记者采访时表示。

中国(广西)—马来西亚(马六甲)经贸合作洽谈会6日在南宁举行。20多家中马企业、商协会代表对接交流，出席洽谈会的马方企业有多家从事燕窝产业。

马来西亚多家燕窝企业广西寻商机，源于这些企业看中了中国—东盟燕窝跨境产业链带来的商机。“中马企业家能够在中马钦州产业园里开展燕窝生产、加工，以及检测等方面的合作。”林万锋说。

2012年4月1日，中马钦州产业园启动建设；一年后，其“姊妹园”马来西亚—中国关丹产业园开园。十多年来，中马钦州产业园形成以燕窝、棕榈油、生物医药、电子信息、新能源等为主的产业集聚。

2016年11月，中国和马来西亚签订了输

华毛燕议定书。2019年11月，首批150公斤毛燕运抵中马钦州产业园区进行深加工。园区管理方为企业建设了13.8万平方米的燕窝加工贸易基地。经过多年的发展，燕窝产业已成为中马钦州产业园的重要国际产能合作项目，园区共有22家燕窝企业。

“要把马六甲的优质燕窝产品推广到中国，广西是可以优先考虑的地方。”马六甲燕窝商公会会长曾文斌在洽谈会上表示。

实际上，马来西亚已有企业前往中马钦州产业园抢占商机，马来西亚商人张育华的

公司是最早入驻中马钦州产业园的马来西亚企业。2015年9月，张育华通过中国—东盟博览会签约入驻中马钦州产业园。

除燕窝加工贸易基地外，中马钦州产业园还建成国家燕窝及营养保健食品检测重点实验室等配套设施，率先开展马来西亚毛燕进口加工特色业务，牵头制定广西进口毛燕质量等级、进口毛燕检验检疫规范、进口毛燕加工企业管理规范、燕窝肽生产技术规程4个广西地方标准。(蒋雪林 黄令妍)

北重集团：上半年生产经营质效提升

今年以来，北重集团全体干部员工聚焦高质量发展主线，围绕全年目标任务，从“九个聚焦抓落实”入手，全力以赴稳增长、保装备、拓市场、控成本、抓科研、提质量、强管理，生产组织、科研攻关、工艺技术、市场营销等领域亮点纷呈。各项指标任务均按计划完成。

近日，记者走进生产车间，深入基层一线，看到各事业部之间统筹协调、全面发力、全员攻坚，汇聚成一个个挥汗如雨的感人瞬间、一个个埋头苦干的忙碌身影、一个个团结协作的奋斗故事。

生产组织——安全有序

上半年，北重集团军民品生产组织安全有序，内外部总产值同比增长9%，三大核心业务板块按计划产出，三大产业较好完成生产交付任务。大部分军民品单位产值同比增长显著。公司多项产品、重要工序产出创新高，逐月实现稳产增产。

公司各单位积极主动对接内部协作需求，

有效推动生产各环节各品类外协规模压控。上半年，公司内部协作4855万元。防务事业部组织各部门从人员、设备、工艺、物资保障、后勤保障、安全保障等方面，策划机加任务，6月圆满完成18支超高压钢管生产任务，协作无缝钢管月度炼产80支以上。

防务事业部从生产调度、节点管控、生产团队管理、考核评价等方面多措并举，全面发力，“军品备件大干120天会战”按计划完成，实现产值近1.6亿元；积极开展“东部战区”提质增效专项改造和海军“湛蓝”演习等装备服务保障任务，共收到锦旗、感谢信21面(封)。

特钢事业部挖掘自身生产潜能，合理匹配厂内厂外机加资源，从冶炼、锻造、挤压、机加等各环节入手，稳步提升全工序产能。6月份炼钢产量140炉，上半年挤压产量达到2246支。

北方股份公司6月完成整车装配31台、发运整车20台，准能项目21台NTE400B完成整车装配和发运，首台120吨级纯电动矿用NTE130E成功下线。

上半年，服务保障事业部梧桐府项目销售

率86%；北方兵器城、北方宾馆与培训中心联合，研学一体化营销新模式见成效，接待学生实习、研学等业务25000余人次。三大产业较好完成上半年各项生产交付任务——铸锻公司狠抓造型炼钢环节产能提升，通过集智攻关和专项突破，累计炼钢135炉，同比增长4%；专汽公司生产交付环卫车15台、搅拌车7台；北方风驰公司累计完成军民品安全运输437车次。

科技攻关——自主创新

北重集团深刻认识和把握习近平总书记关于发展新质生产力重要论述的时代内涵和重大指导意义，树牢抓创新就是抓发展、谋创新就是谋未来的理念，加快推动军民品科研攻关、工业母机、央企攻坚工程等重点任务取得标志性成果。

聚焦重大工程、重点任务、竞标项目，公司项目团队、攻关小组和相关责任单位进行科研关键技术攻关。重点科研项目按计划推进。公司获评“2023年度内蒙古自治区科技领军企业”。

工艺材料技术研究所打破常规管内膛镀铬固化思维，开展槽外半膛镀铬技术研究，解决了过渡区尺寸衔接、工序节拍管控等一系列技术难题，填补了国内行业大长径比身管内膛槽外镀铬技术的空白。

公司上下进一步加大自主创新力度，延伸产业链供应链，当好特种钢、矿用车辆在细分市场“排头兵”。

公司“大型难变形金属件重型挤压制造关键技术及应用”项目，顺利通过中国机械工业联合会组织的成果鉴定并给予“总体技术达到国际先进水平”鉴定意见，相关挤压技术达到国际先进水平。不仅如此，特钢事业部还通过改进珩磨的方法，解决超长径比超高压钢管内表面粗糙度技术难题。

好消息不止一个，北方股份公司“电动矿用矿用电驱动力系统关键技术及整车集成研制”项目，攻克和解决了多项关键核心技术，实现了进口电驱系统的完全国产化替代。

市场营销——全力拓市场

北重集团积极“走出去”，抢订单、拓市场。军品紧盯重点装备、强化备件和售后服务拓展，

提供风险保障2379亿元

天津保险业 助推中小微企业发展壮大

记者从天津市保险行业协会8日在国家金融监督管理总局天津监管局召开的专场新闻发布会上获悉，天津保险业紧盯经济“末梢神经”，用创新服务举措惠及中小微企业主体，2023年至今已为全市6.2万家中小微企业提供风险保障2379亿元。

据介绍，针对中小微企业多元化、碎片化保险需求，天津保险业持续构筑多层次、多场景、多维度保险保障体系。推出“店家宝”“易企保”“乐企E保”“小微安心保”等117款综合风险保障产品，覆盖了商贸、制造、餐饮、旅游等39个高频生产生活场景，涉及企业研发、生产、销售等各环节，“今年，天津文旅出圈后，围绕打造‘赏、游、购、品、娱’一体多元文旅空间，为1392家小商户提供综合风险保障，有力催生了天津的旅游热、升腾了城市的烟火气”。

在持续降低保费费率、扩大保费补贴方面，今年以来，天津中小微企业保险费率平均降幅达到15%，累计为企业节省保费支出743万元，1200余家中小微企业获得保费补贴。同时，积极探索保银联合贷款保证保险经营模式，联合天津市五家银行机构，协同联合打造“一企一策”综合金融方案，采取“保险+银行”服务模式，以“一月一链”融通赋能“融资会为抓手，今年已联合为1273家中小微企业提供超5亿元信贷支持。

此外，针对中小微企业安全事故多发、易发、散发的特点，天津保险业积极与政府职能部门打造共治格局，全面做好风险减量服务，坚持“请进门”“集中宣教”“登上门”排查风险。今年以来先后组织73场安全生产报告会、11次应急处突演练，为3762家中小微企业开展安全事故、企业风险监测研判，有效管控7645处高风险点位，并对存在重大事故隐患的6家企业叫停整改，引导时刻绷紧安全弦、扎紧织密防护网。(周亚强)

蓬翔公司成为山东省“一企一技术”研发中心

近日，山东省工业和信息化厅公布2024年度山东省“一企一技术”研发中心认定名单，东北工业集团山东蓬翔汽车有限公司榜上有名，此举是，山东省政府对山东蓬翔公司创新能力、创新机制和行业影响力的高度认可。

据悉，山东省“一企一技术”研发中心是山东省为贯彻全省新型工业化推进大会精神，落实《省委办公厅、省政府办公厅关于聚力推动工业经济高质量发展十大行动的意见》，深入实施创新驱动发展战略，支持企业加强研发机构建设，加大研发投入力度。山东省“一企一技术”研发中心的认定主要从组织机构、运行机制、经费投入、人才引进和培养、产学研合作等方面对企业技术创新体系进行综合考核。

近年来，山东蓬翔公司在科技创新方面，有效地整合科技创新资源，注重科技成果转化，以技术创新为立足点，深耕高端装备制造领域，以获得的山东省企业技术中心、烟台市“一企一技术”研发中心、烟台市工业设计中心为依托，在车桥绿色设计、大吨位特种车桥设计、矿用宽体自卸车整车设计和重型AGV底盘设计技术等领域持续开展技术创新，现已累计获得国家授权专利218项，先后起草了2项国家标准、1项地方标准、3项行业标准 and 3项团体标准。山东蓬翔公司是国家级绿色设计示范企业、国家知识产权优势企业、国家高新技术企业 and 国家级4A标准化良好行为企业。

“未来，山东蓬翔公司将充分发挥省级研发中心的技术优势，以绿色发展为基础，深入实施创新研发战略，以市场需求为导向，持续提升创新能力，不断加大科研人才的建设和投入，凝聚培养创新人才，加强企业研发中心管理、建设与运营，优化技术创新体系，提升创新能力和核心竞争力。”公司总经理李德生说。(海风 刘均伟)

民品巩固旧市场积极开拓新市场，强化细分领域，提升市场占有率。

各单位、各业务板块充分发挥自身优势，细化客户走访和营销计划，全力拼市场、揽订单。上半年，公司新签订单同比增长21%。

防务事业部协同装备研究所，积极对接研究院所、部队院校及弹厂等，全面推进落实“5+3”市场开拓计划。上半年，实际承揽备件2亿元。

特钢事业部国内国际市场多点开花，连续中标大额订单。与韩国SK集团签订超高压管项目，成功取得国际市场新突破；依托P92四大管道产品成功获评国家第八批制造业单项冠军企业，大幅提升公司产品品牌形象，助力市场开拓。

北方股份公司成功中标国能集团雁宝能源、国电投霍林河、紫金集团等采购项目。

专用车稳固老客户再签新订单。专汽公司与呼伦贝尔客户签订737万元环卫车订单；出口至阿尔及利亚的5台搅拌车，客户复购率达100%。

事非经过不知难。这背后，离不开每一个北重人攻坚克难、披星戴月，把目标任务蓝图一步步变为现实图景。(郭新燕)