

“组合拳”打通“出海路” 威海火炬高新区外贸稳中提质

► 彭娟 史威伟 本报特约通讯员 王玲

近年来,面对复杂多变的贸易环境,威海火炬高新区合力攻坚,主动应变,积极探索“出海”突围路径,以“含新量”强基础,以“含需量”拓市场,以“含金量”增动能,推动园区外贸乘风破浪、稳舵前行。

高新技术产品表现亮眼

今年以来,威海火炬高新区出口产品结构持续优化,机电及高新技术产品表现尤为亮眼。前8个月,该类产品出口额占威海火炬高新区外贸出口总额比重的50%以上。

前不久,威海万丰镁业科技发展有限公司(以下简称“万丰镁业”)入选第二批“威海精品”区域公共品牌。该公司自主研发的大排量摩托车轻合金车架产品填补了国内空白,实现了以铝代钢的轻量化突破,已在国内外多款高端车型上应用,并助力张雪机车在世界超级摩托车锦标赛(WSBK)葡萄牙站夺冠。

自2001年签署第一份海外经销协议起,山东新北洋信息技术股份有限公司(以下简称“山东新北洋”)海外销售网络持续壮大,产品矩阵不断丰富,海外生产基地相继落成投产,产品远销80多个国家和地区。

前8个月,山东新北洋、万丰镁业、山东华菱电子股份有限公司等骨干机电外贸企业,进出口总额同比增长均超过10%。

不仅机电类产品出口“爆单”,体育休闲类产品出口也持



威海万丰镁业科技发展有限公司生产车间

威海火炬高新区供图

续升温。今年以来,威海蓝湾户外用品股份有限公司(以下简称“蓝湾户外”)出口额同比增长35%,产值超过1.7亿元,产品销往100多个国家和地区。这份成绩得益于企业技术迭代、产品升级的坚实支撑。

面对不同市场需求,蓝湾户外今年以来已推出百余种桨板、40余款钓鱼板和钓鱼船,以及数十款水上玩具,产品矩阵不断丰富。同时,自动化生产设备赋能,产品耐用性大幅度提升,桨板产品平均使用寿命可达3-5年。不仅如此,蓝湾户外还将目光从水面延伸至雪地,自主研发的滑雪板已完成设计、开模和打样。

除了蓝湾户外,威海首创实利进出口有限公司、威海匹尔芙户外用品有限公司等企业通过积极参加俄罗斯渔具、狩猎及户外用品展览会和法国划桨运动暨皮划艇展览会等展会开拓海外市场,出口增长超过30%。前8个月,威海火炬高新区体育休闲类产品出口额同比增长10%。

新市场带来新增量

打开威海火炬高新区外贸布局图,全球贸易的“朋友圈”正在持续扩大:过去出口市场集中在欧盟、美国、日本、韩国等传统市场;如今,非洲、东南亚等新兴市场增长势头明显。

开拓新市场,寻找新伙伴。威高集团有限公司(以下简称“威高集团”)国际化布局不断加速。面对印度尼西亚医疗健康市场旺盛的需求,威高集团于2025年启动印度尼西亚市场的深度布局,与当地知名医疗企业共同出资成立合资公司,通过“本地研发、本地生产、本地销售”模式,降低产品运输成本和关税成本,更好地满足当地医疗机构的实际需求。

目前,威高集团业务覆盖全球100多个国家和地区,形成贸易先行、海外建厂、投资并购、资本赋能四大引擎驱动的全球化运营模式。

多元化市场矩阵,不仅构筑起抗风险的“护城河”,也成为拉动外贸增长的关键所在。前8个月,威海火炬高新区对新兴市场医疗器械产品出口额达5亿元。

为企业“出海”保驾护航

企业在前开拓市场,政府在后做好保障。威海火炬高新区外贸的韧性,离不开政府的保驾护航。

从“一对一”走访对接,到外经贸政策宣讲,再到精准提供集聚发展支持,今年以来,威海火炬高新区将“稳外贸、防风险”政策直送一线,手把手指导企业用好汇率避险工具、出口信用保险及原产地优惠政策。

面对复杂多变的全球经贸形势,威海火炬高新区积极落实国家及山东省、威海市关于出口信用保险的政策部署,构建起“政策宣传+精准服务+风险保障”的全链条支持体系,为园区外贸企业筑牢风险防护网。

截至目前,威海火炬高新区已有360家企业投保出口信用保险,相关企业成功获得赔付,吃上开拓国际市场的“定心丸”,享受到政策红利,这一举措为区域外贸高质量发展注入强劲动力。

聚焦企业核心需求,威海火炬高新区精准对接上级外经贸扶持政策,全力协助园区企业申报各类外贸专项资金,切实释放政策红利,助力企业开拓国际市场。今年以来,已有80余家企业申报国际市场开拓、设备进口贴息等外经贸专项资金。

楚能项目“复盘课”拆解一套服务法

——襄阳高新区“服务永远走在项目前面”专题报告会侧记

► 陈建 刘晓阳

“‘服务永远走在项目前面’,我们是如何践行这个庄严承诺的?”这一直击核心的问题,在9月20日举行的襄阳高新区“服务永远走在项目前面”专题报告会上抛出。

当天,在襄阳市人大常委会党组成员、副主任,襄阳高新区党工委书记黄克立简短开场后,主讲人襄阳高新区党工委委员、管委会副主任乔军强开门见山:“复盘服务楚能项目这10个月,我们总结出‘四个在前’——谋在开工建设之前、干在企业需求之前、防在问题发生之前、跑在竣工投产之前。”

一场干货满满的“复盘课”就此拉开。

两个数据被首先抛出——1608亩用地、10个月投产!这样的体量和节奏,需要怎样的服务才能托得住、跑得赢?

怎么办?楚能项目指挥部

把签约、审批、施工、验收等12个环节倒排工期,细化为8张清单、177项具体事项,每一项都落实到人、挂图上墙。

“谋在开工建设之前,就是把所有风险预判都画在图纸上。”乔军强说。

蓝图再好,落地才算数。

楚能项目年用电需求14亿千瓦时,新建变电站常规工期18个月,只给了136天。专班把81项任务分解到小时。跨越福银高速的审批,专人盯办,8天拿下施工许可证。晚一天,工期就可能拖后一年。这不是运气,而是把每一分钟都算进去的硬功夫。

有了电,水也不能等。专班

主动铺设三路管网,做到开工即通、产能爬坡、全面达产步步衔接。燃气攻坚则打破传统供气模式,创新推出“管道租赁+气源自采”。5月28日,燃气管线全面贯通,一分一秒无延误。

保障做到位了,但真正的功夫,还藏在更深处。

横穿楚能项目的葫芦沟,是最大的安全隐患。专班没有等暴雨来了再补救,而是开工前开挖临时沟渠,随即启动8000余万元永久箱涵工程,彻底根治水患。“把问题解决在风险显现之前,成本最低,效果最好。”乔军强说。

项目建起来了,但这只是

上半场。真正的考验,在下半场——怎么让项目投产达效、让产业链扎根?答案还是:提前跑。楚能项目落地后,专班梳理出覆盖电池核心原辅材料、结构件等环节的本土及外地配套企业,靶向招商,补齐短板。惠强新能源项目追加投资20亿元,就近配套。

企业来了,人更要留住。定制公交专线开通,日均运送员工超800人次;综合生活服务区、人才公寓同步跟进,员工从“住得下”变为“住得好”。“楚能小镇”仅用30天就建成了集餐饮、商超、便民服务于一体的服务区。春节500人留守,一场“杀猪宴”把“家”

的味道端上餐桌;夏日用电跳闸,连夜把变压器从400千伏增容至1000千伏,让清凉之风吹进宿舍。

更值得一提的是,楚能项目投产第二天一早,企业一口气提出高端人才引进、消防应急力量前置布局等十大“急难愁盼”。襄阳高新区现场接单:能拍板的当场交办,一时不能解决的列出清单、限时办结。

报告会尾声,黄克立总结道:“‘服务永远走在项目前面’不是一句口号,而是楚能项目实践淬炼出的精气神、摸索出的好方法和创造出的好环境。这套服务法,不仅要坚持下去,更要在全区复制推广。”