

# 梯度培育强根基 青岛“专精特新”总量领跑全省

■青岛财经日报/首页新闻记者 聂艳林

在高质量发展的时代浪潮中,专精特新企业作为产业链供应链的关键节点,是创新活力的重要源泉,也是区域经济韧性的核心支撑。青岛以梯度培育为抓手,通过政策创新精准赋能、企业实践深耕细作、集群效应持续释放,构建起从创新型中小企业“种子”到专精特新“小巨人”企业“尖子”的完整成长生态。截至目前,青岛创新型中小企业达5510家,省级专精特新中小企业3315家,国家级专精特新“小巨人”企业216家,三项指标均居全省首位,用实践书写了中小企业高质量发展的“青岛答卷”。

## 政策创新:构建全周期赋能的制度生态

专精特新企业的成长,既需要自身苦练内功,更需要政策精准滴灌。青岛打破传统政策支持模式,构建起覆盖企业生命周期的“全链条、多层次、精准化”政策体系,为企业从萌芽到壮大提供系统性保障。

在顶层设计上,青岛立足“10+1”创新型产业体系,确立“选种、育苗、培优”全周期培育理念,建立“创新型-专精特新-‘小巨人’”梯度培育库,通过涉企数据共享实现优质企业主动发现与动态管理。这种分层分类的培育机制既扩大了培育基座,又确保了扶持资源向优质企业集中,让每一层级的企业都能获得适配的成长支持。

在政策供给上,青岛优化涵盖财税支持、用能保障、土地供应、人才引育、金融服务等全要素的政策工具箱。2021年以来扶持企业近3000家,拨付奖补资金约12亿元,通过真金白银的支持激励企业加大研发投入。在人才保障方面,实施“未来之星”新锐人才计划,推行专精特新企业职称申报举荐制,为企业破解高端人才短缺难题。金融服务领域,建立民营企业高质量发展白名单机制,将117家专精特新企业纳入支持范围,打通融资堵点。

## 企业实践:坚守专业化深耕的成长路径

政策的阳光雨露,最终要通过企业的实践转化为发展动能。青岛的专精特新企业始终坚守“专业化、精细化、特色化、创新型”发展方向,在细分领域深耕细作,以技术创新破解发展难题,走出了各具特色的成长之路。

在传统制造业领域,青岛万成锚链的转型之路极具代表性。这家成立于2006年的企业,曾因产品定位低端遭遇生存危机,一笔外贸订单的60万元亏损让企业深刻认识到科技创新的重要性。此后,企业锚定高端化、国际化方向,与高校院所深度合作,聚焦“超高温、低温、高强度、低辐射”等关键技术攻关,将网箱养殖锚链的使用寿命从5至10年提升至15年以上,成功打入挪威等高端市场。如今,万成

锚链的产品出口全球80多个国家,在海洋工程、海上风电等领域市场份额位居前列,从一家小型制造企业成长为国家级专精特新“小巨人”企业,用实践证明传统产业同样能通过技术创新实现迭代升级。

在新兴产业领域,青岛罗博飞海洋技术有限公司与中科院南海所合作的创新实践令人瞩目。作为智能水下装备领域的领军企业,罗博飞12年来专注水下机器人核心技术攻关,掌握了高稳定航行姿态控制、高水压动静密封等多项核心技术,研发出10余款水下机器人,20余款水下摄像机和200余套海洋物联网解决方案。公司产品广泛应用于海洋生态修复、深远海养殖等领域,深度参与了曹妃甸海草床、涠洲岛珊瑚礁等国家级生态保护修复项目,在水下光学板块做到全国第一。正是这种“十年磨一剑”的专注精神,让罗博飞从初创企业成长为引领细分领域发展的“小巨人”,成为青岛海洋高端装备产业的重要力量。

## 集群效应:打造产业链协同的发展生态

企业的“单打独斗”难以形成持续竞争力,产业集群的“抱团发展”才能催生倍增效应。青岛以专精特新企业为纽带,推动产业链、创新链、人才链深度融合,形成“龙头引领、中小协同、集群共进”的发展格局,让企业在协同发展中实现能级跃升。

在产业协同方面,青岛常态化组织链链固链建链对接活动,鼓励龙头企业开放供应链,带动专精特新企业深度参与产业分工。许多“小巨人”企业凭借核心技术成为龙头企业的重要配套伙伴,在合作中提升技术水平和管理能力;而龙头企业则通过整合中小企业创新资源,增强了产业链整体竞争力。这种“大中小企业融通发展”的模式,让产业链上下游形成创新合力,构建起相互依存、共同发展的产业生态。

在创新协同方面,青岛搭建“千校万企”产学研创新训练营等平台,促进企业与高校院所的深度合作。专精特新企业借助高校的科研资源攻克技术瓶颈,高校则通过企业实践实现科研成果转化,形成“创新-转化-应用-再创新”的良性循环。罗博飞与中科院南海所的合作、万成锚链与驻青院所的技术联合攻关,都是这种协同创新模式的成功实践,让企业的创新之路走得更稳、更远。

在市场拓展方面,青岛组织专精特新企业参加各类展会,实施“扬帆远航”出海行动,支持企业主动融入全球市场。同时,推动企业参与区域产业集群建设,鼓励企业在细分领域形成特色产业集群。目前,青岛在海洋装备、智能制造等领域已形成一批以专精特新企业为核心的产业集群,集群内企业共享资源、互补优势,既降低了创新成本,又提高了市场响应速度,形成了“培育一个、带动一批、集群一片”的良好发展态势。

## 沉浸式“鸥”遇 第二届青岛海鸥季启幕

■青岛财经日报/首页新闻记者 张碧琪

每年冬季,数万只海鸥翩然栖息青岛湾,与人共舞的和谐画卷已成为这座城市最温暖的冬日名片。11月17日,“山海冬韵 鸥遇青岛”第二届青岛海鸥季在栈桥景区正式启动,活动将持续至2026年3月20日,横跨元旦、春节、元宵等重大节庆节点。本届海鸥季以“鸥遇、鸥趣、鸥享、鸥声”四大板块构建城市文旅生态体,从陆地到海洋、从现实到虚拟、从观赏到共创,为您呈现一场全时空、沉浸式、可参与的城市级文旅盛宴。

### 从景点延伸到出行全程

为了让游客的旅程更加便捷且充满乐趣,本次海鸥季活动特别推出了海鸥主题交通。连接上海、南京的G234高铁专列实现了车厢整体包装,让来青之路即成为观鸥之旅的起点;地铁3号线打造了整车主题专列,日均百万级客流成为“鸥遇青岛”品牌的流动传播者;316路海鸥创意主题巴士串联栈桥、大学路等核心地标,为游客提供沉浸式的观鸥体验;青岛旅游集团在轮渡与帆船中心推出“追鸥逐浪”海上航线,让游客从海上视角体验“海上看青岛、船首追鸥群”的独特魅力;而青岛航空则打造了“海鸥航班”,实现“空中+地面”无缝衔接,让游客自抵青那一刻便浸入海鸥季氛围。

### 主题场景活动丰富

启动仪式现场,三大互动体验区率先点燃全城“鸥遇”热情。“创鸥啦”鸥气好市当天向广大市民游客展出了海鸥主题文创及青岛饮料集团等赞助企业的惊喜互动礼品,让您把“鸥气”带回家。“比鸥耶”场景创意打卡秀特设海鸥主题拍照装置与“海鸥日报”互动出报机,一键生成专属头条,轻松霸屏朋友圈。更有“吸鸥气”游戏互动区,学霸鸥、人气鸥、干饭鸥等萌趣人偶邀您参与“遇鸥记”互动挑战。

“遇鸥记”集章打卡串联了市南区老舍故居、波螺油子艺术谷、青岛电视塔、中山路城市记忆馆、霸王茶姬(栈桥店)、太平角18号艺术中心、云上海天景区、“海上看青岛”航线、寻梦沧海、海上剧场等点位,该活动将在海鸥季活动期间持续开展。

据悉,本届海鸥季活动涵盖了观鸥、摄影、艺术创作、公益行动等多个方面,旨在满足不同游客的需求和兴趣。

“鸥遇青岛——观鸥主题线路采风”为游客定制了亲子研学、青春网红、自驾游等多主题线路,打卡市南区最佳观鸥点位,让游客在欣赏美景的同时,深入了解海鸥文化。

“HI·鸥合拍全民挑战赛”面向全民征集与海鸥的清晰合照,游客只需将2025青岛海鸥季相关话题发布至抖音、小红书,即可参与文创比赛。同时,“绘鸥生态艺术写生”活动联合市南区文联与美术家协会,将画家笔下灵动的海鸥融入线下艺术展,为游客提供一场视觉盛宴。

在海鸥季期间还将开展“鸥啦奇遇记”全球AIGC创作大赛,大赛面向全球创作者征集AI绘画、创意摄影、原创动漫及短剧剧本四大类别作品,以“科技赋能生态,创意点亮鸥季”为核心,优秀作品将在线下艺术画展沉浸式呈现,让海洋生态与数字艺术碰撞出全新火花。无论您是AI创作达人还是生态艺术爱好者,都能在此找到表达自我的舞台。

### 从节庆活动到文旅生态体

本届海鸥季还积极整合各方资源,为游客提供了一系列优惠措施。抖音、支付宝、滴滴出行、理想汽车等跨界支持,让“鸥遇”福利覆盖出行全链路。

在抖音开通鸥遇青岛产品专栏,涵盖景区、酒店等特别优惠;支付宝推出“9.9元享1000元海鸥季大礼包”;滴滴打车发出六折观鸥打车优惠券;西海岸农高集团等企业平台将带来“鸥味”美食体验,聚力产业联动,推动“海鸥+”模式向可持续产业生态体演进,实现从“季节性活动”到“全时域产业”的质变。

从线下集章到AI创作,从主题巴士到海上航线,从公益护鸥到青春种草,2025青岛海鸥季以“政府搭台、企业联动、全民参与”的开放姿态,构建起立体化、全周期的城市文旅生态体。这不仅是一场关于海鸥的盛会,更是青岛建设国际滨海旅游目的地、展现生态文明建设成果的生动实践。这个冬天,让我们相约市南区,共赴一场有温度、有创意、有高度的“鸥遇”之约!

广告

## 应收e贷

# 应收账款融资快 履约供货无阻碍



- **产品场景** - “应收e贷”是农业银行依托“农银智链”平台,为核心企业上游供应商提供基于应收核心企业账款的在线融资服务。
- **服务客户** - 核心企业上游供应商,包括企业客户、个体工商户、小微企业主和农户等。
- **产品特点** - 便捷在线申请、融资自动审批、资金实时到账、一点服务全国

#### 温馨提示:

- 融资资金仅用于企业生产经营,不得用于融资人股东分红,以及金融资产、固定资产、股权投资,不得用于国家禁止生产、经营的领域和用途。
- 请您理性借贷,珍惜自身信用。若您未按双方约定期限归还借款,将支付罚息及复利,并采取额度冻结、催收等措施,具体以合同为准。
- 农业银行不会向您收取未公示或未约定的任何费用,也不会通过任何第三方服务商向您收取融资相关费用。
- 年化利率以同期同档次贷款市场报价利率(LPR)为基础确定,最终以审批结果为准。
- 详情请咨询农业银行各网点或拨打95599客户服务热线咨询。



农业银行普惠金融  
普惠e站,请您体验



中国农业银行  
AGRICULTURAL BANK OF CHINA