

奋进新时代 谱写新篇章 两会特别报道

构建陆海内外联动东西双向互济开放格局



▲集装箱船在青岛港全自动化集装箱码头靠泊作业。(□新华社发)
▲威海至德国汉堡的中欧班列在文登火车站准备发车。(□新华社发)

□ 本报记者 代玲玲 廉卫东

实现高质量发展，开放是必由之路。作为中国最早对外开放的沿海省份之一，站在全面贯彻党的十九大精神开局之年和改革开放40周年的时间节点上，山东必须发挥区位优势战略节点优势，开拓开放强省新途径，在构建陆海内外联动、东西双向互济的全面开放新格局上走在前列。

发挥区位优势战略节点优势 优化区域开放布局

开放发展，核心是解决发展内外联动问题，目标是提高对外开放质量、发展更高层次的开放型经济。亚洲木薯资源控股有限公司董事长朱铭泉委员，是投资“一带一路”的先行者。在他看来，今年政府工作报告对加快融入“一带一路”的部署系统而有力。作为港澳委员，我一直期望山东能更加重视融入“一带一路”，看到报告中的这些表述非常振奋。令朱铭泉印象最深的，是报告中提出的“大力发展跨境转口贸易”“探索中欧班列新模式”等表述……“今年报告很多内容都落实到具体的城市，比如支持青岛、烟台、日照打造海上合作战略支点、支持济南打造‘内陆港’等。思路更开阔了，具体方法也更多了。‘一带一路’一定能成为山东加快经济发展和新旧动能转换的新平台。”

青岛西海岸新区管委会主任李奉利代表亦有同感。“发挥区位优势战略节点优势，就是要依托于一个个实实在在的点，形成脚踏实地的支撑，这样才能使强省的途径更加清晰。”在他看来，这种具体的表述，不但使报告更接地气，也为今后工作提供了可及的、具体的路径。“这个很重要！我们在具体工作中也特别强调，要落细、落小，才能落地落实。”

石药集团百克生物制药有限公司副总经理王文本委员注意到，政府工作报告里提到的很多先进制造业，都跟烟台关系密切。“报告专门提到，要加快推进中韩(烟台)产业园建设，这是在烟台培育了五年的一个重要国际交流合作平台，是国家设立的3个中韩产业园之一，烟台应该有更多的担当和作为。”

增强内陆开放能力，一个重要途径就是打造功能强大的外贸平台。邹平保税物流中心是设在县级的保税物流中心，去年6月中心开始开展跨境电商保税备货进口业务，为电商企业进一步降低采购成本及物流成本，也为邹平、滨州乃至鲁中地区打开了一条连接国内国际两大市场的便捷通道。

如何面对地处内陆这个短板，进一步搞好开放？邹平县委书记皮台田代表充满信心，“下一步，我们要结合自身实际，吃透政府工作报告精神，在主动对接京津冀、长三角、珠三角等重点区域上做文章，构建更多开放大平台，打造更多‘国际通行证’和对外开放‘金字

招牌’。”

提高双向投资水平 全面参与全球竞争

与过去不同，新时期的开放不仅强调“引进来”，也更加注重“走出去”，全面参与全球经济合作和竞争，表现为一种更高层次的双向开放。

兖矿集团是中国“走出去”最早、也是效果最好的煤炭企业。去年，兖矿收购全球矿业巨头力拓公司在澳大利亚最大的煤炭板块，这桩海外并购涉及煤矿、铁路和港口等资产，动用收购资金高达170亿元，被业界称为“足以改变煤炭市场格局的并购案”。

“给西方人当老板，必须学会换位思考，绝不能把国内积累的经验和经营模式直接拿到国外套用，而要用欣赏和尊重来观察‘不同’，形成互补。”谈及10多年的国际化经历，兖矿集团总经理李伟代表深有感触。在参与国外资源开发过程中，他们提升全球资源整合、市场开拓和运营管控能力，在澳洲经过13年的发展，已是拥有2000余名员工的上市公司，而兖州煤业外派人员只有9人，其余员工来自全球10多个国家。

推动高水平“走出去”的同时，也要着力下功夫“引进来”。“从全球环境看，精准招商是积极应对全球产业变局的需要。”东营市委书记申长友代表告诉记者，过去一年，东营全面发力精准招商，成立投资促进委员会和十个产业投资促进委员会，组建投资促进局，掀起新一轮招商热潮，共引进项目270个，到位固定资产投资407亿元，为全市经济转型升级、加快新旧动能转换注入了新活力。

打造亲商文化、创造营商环境，是提升双向投资水平的必行之举。过去一年，我省以打造“审批事项少、办事效率高、服务质量优”的政务环境为目标，深化“放管服”改革，产生了强大的“磁吸效应”。美国谷歌、江森自控、英国石油公司等首次来我省投资，全省累计吸引1212家世界500强投资项目713个。

不少代表委员表示，各级政府要进一步提高服务意识，加强对企业的产权保护，加快优化发展环境。澳门皇都酒店董事总经理王淑梓委员说到这样一件事，“两会前，省领导接见港澳委员，讲到‘外商来山东投资，山东不是给你多少政策、优惠，而是要制造一个软环境，这种软环境是公平的环境、安全的环境，便利的环境。’我认为营造这种环境，比其它更好，这也是外商更看重的。山东这条路走对了。”

“确实，在各地竞争日趋激烈的今天，区域之间的竞争很大程度上是发展环境的比拼，要营造公平、法治化、可预期的营商环境。”山东社科院政策研究室研究员孙晶委员建议，政府要进一步强化为企业服务的意识，建立亲清新型政商关系，让企业真正感受到浓浓的亲商、爱商氛围。

个优良国际港口，已形成进口纸浆、铁矿石等大宗原材料的仓储分拨基地，中欧班列的开通将为这些货物向中亚、中东欧快速分拨提供便捷的通道。”彭希辉越说越兴奋。

相比传统海运，中欧班列大大节省时间；属地报关属地查验的通关模式，更为企业实现了海关严格监管下的通关便利化。彭希辉指着政府工作报告对记者说，“报告提出支持济南打造‘内陆港’、设立空港保税物流中心，我们也正主动借鉴国内外‘内陆港’建设运营的成功经验，积极推进相关工作，将开放大门开得更

“做好中欧班列线路规划，按照‘干支结合、枢纽集聚’的组织方式，在主要货源区、铁路枢纽、沿海港口等地规划设立一批中欧班列枢纽节点。”山东政法学院院长吕涛委员在省政协十二届一次会议大会发言时建议，加强物流枢纽设施建设，围绕中欧班列枢纽节点，逐步把我省打造成连接日韩与欧亚各国过境运输货物的主要集散地。

货物、资金、项目、人才、信息……汇聚山东，源自山东。“我们成立纬科国际石油培训学院，为‘一带一路’沿线国家油气行业提供国际化专业培

加快对外贸易转型 提升竞争新优势

作为拉动经济增长的三驾马车之一，2017年山东外贸交出一份亮丽答卷，同比增长15.2%，领先全国进出口平均增速1个百分点，为全省经济发展作出了重要贡献。

成绩背后，是外贸竞争优势的重塑。“去年两会期间，我们110多位纺织服装行业的代表委员搞了一次座谈，当时大家就有个强烈共识，就是纺织已经不是以往单纯的劳动密集型产业了，要加速向科技、绿色、时尚方向转变。”即发集团股份有限公司董事长杨为东代表认为，与纺织服装业一样，山东外贸正处在由大到强的历史性转变期，以技术、品牌、质量、服务为核心的外贸竞争新优势正在加快形成。

2017年，即发集团与国际品牌迪卡侬合作的生产车间进行了一次大升级。“现在我们每天生产多少产品，不需要迪卡侬下单，因为他们门店的销售情况，在我们车间里就可以查到。”杨为东代表说，纺织是山东的出口大户，通过信息化、智能化改造，柔性生产、敏捷制造已成为企业竞相瞄准的方向，山东纺织服装业正由“大进大出”加速向“优质优价、优进优出”转变。

重塑山东外贸优势，新业态和新模式增添了新动力。山东卓创资讯股份有限公司法务总监董士慧代表观察到，近两年大宗商品电子商务交易量快速增加，基于互联网和大数据的新型外贸，给出口企业带来了强大竞争力。跨境电商、市场采购贸易、外贸综合服务新业态，也带动了外贸交易成本的大幅下降，激活了“不懂不敢不会”做外贸的中小微企业，成为新的外贸增长点。

培育外贸新优势，不能只靠货物贸易，山东服务贸易的优势也要发挥好。威海是国家服务贸易创新发展试点城市，依托重点领域的骨干企业，当地分行业建设了跨境电商、国际运输、文化、旅游等10余个服务贸易专业服务平台，可为近千家服务贸易企业提供公共服务。

“只要找准自身优势和特长，服务贸易市场空间很大。”威海市环翠区区长徐明代表介绍说，环翠区距离日韩近，针对两国养老、旅游等产业用人需求旺盛的实际，当地开办相关专业，以国际理念和服务标准培养人才，蹚出了一条高端劳务输出的新路子。送出去的同时也引进来，韩国医疗美容全球知名，每年都有不少中国游客因此赴韩。随着中韩自贸协定的签订实施，中韩合作的健康美丽产业在环翠区呈现快速增长，环翠区现有14家美容机构，其中三分之一聘请了韩国医生。因为价格优势明显，品质也能得到保证，不少韩国消费者也专程来到威海做美容手术。

“新故相推，日生不滞。”从山东品质到山东智造，再到山东服务，山东开放的目光投向更远的前方。

训、人力资源服务和工程技术服务。”山东科瑞控股集团党委书记杨宪代表告诉记者，正是敢于走出去、勇于走出去，公司与世界500强斯伦贝谢建立合资公司，与GE、卡麦尔等公司形成全球战略合作伙伴关系；引进了以非常规油气领域领军人才陈掌星教授为核心的一批人才队伍，与加拿大卡尔加里大学合资在北京投资建设“卡尔加里大学(北京)非常规油气技术开发中心”。

靖海集团早早把目光投向海外，1998年，4艘远洋渔船开赴印尼渔场从事过洋性捕捞作业，拉开发展远洋渔业的序幕。“远洋渔业海外基地建设成本高，是国内的2-3倍，基地建设需要大量资金的支持，单靠企业自身难以实现。可喜的是，为推进‘一带一路’建设，国家及地方在燃油补贴、渔船更新改造、海外基地建设等方面出台了一系列优惠政策，为我们又好又快发展远洋渔业提供了有力支撑。”靖海集团有限公司党委书记许云川代表告诉记者，借着这股东风，公司抢抓机遇，积极加快向海向洋步伐，全面进入大洋与过洋并举的发展时期。目前，已在印度尼西亚马老奇港建设海外远洋渔业基地，在斐济、阿根廷设立了办事处。

□ 本报记者 代玲玲 廉卫东

一个小小的MEMS(微机电系统)麦克风，引起中美两大巨头长达近两年的专利纠纷。最终潍坊歌尔股份有限公司同美国楼氏电子(Knowles)，就相关专利诉讼达成全球性和解，双方“化敌为友”，并开展深层次商务合作。在中美贸易摩擦高频化的当下，这场贸易战成为一个值得回顾的案例。

歌尔股份有限公司总裁姜龙委员是这一事件的亲历者。1月28日下午，在科学技术界委员讨论“两院”工作报告时，姜龙讲述了这段维权的经历，“退回五年，楼氏能卖20亿支MEMS麦克风，我们只卖一两亿支，但是去年歌尔麦克风的出货量已经和楼氏旗鼓相当，而且在盈利上，我们已经超过了他。”

歌尔与楼氏均是全球MEMS麦克风的主要设计与制造商，两者也都是全球顶尖手机的麦克风元器件供应商。楼氏是MEMS麦克风领域的产业开拓者，而歌尔是该领域进步最快的公司之一。面对歌尔的迅速崛起，独占MEMS麦克风60%市场的楼氏开始回击。

双方交火的起点在2013年6月21日，楼氏在美国伊利诺伊州北部地区法院，对歌尔及其全资子公司歌尔声学电子(美国)有限公司发起了涉及微机电系统MEMS麦克风产品的专利侵权诉讼。

楼氏在基础专利方面的布局非常深，并且其中大量专利是环环相扣的。如果想绕开楼氏的外围专利重新布局，异常困难。

“我们从2003年开始MEMS麦克风的研发，到2013年在国内申请了大量相关专利，在海外也申请了一部分。”姜龙坦陈，当时美国是歌尔全球最大的市场之一，客户的手机构件一般都是先运到美国再往回返，如果不应诉，美国国际贸易委员会根据企业的申请，就会以侵犯美国产品专利权为由，将歌尔挡在美国市场之外。

积极应诉!“当时企业重金聘请了美国一流的律师。与此同时，歌尔作为原告，在潍坊起诉了潍坊三联家电和楼氏电子(苏州)有限公司侵犯了歌尔涉及MEMS麦克风产品的5项专利权。”姜龙说。

如今回溯这场MEMS麦克风领域两大巨头的专利互诉，更像是一场旷日持久的拉锯战。最终经过20个月的博弈，双方达成和解，并在MEMS麦克风专利组合方面给予交叉许可。歌尔长期坚持自主创新、坚持自主知识产权积累，才能够在这场跨国知识产权竞争中坚持主张歌尔的合法权益，最终迫使对方接受了对歌尔有利的和解条件。

“结局是美好的，但并不意味着完全摆脱了危机。”姜龙表示，中美正处于几十年来发展新变局，如何探寻新的处理平衡模式至关重要。他对企业接下来的战略部署有了更多的思考，“必须好好审视美国市场战略。出于应对各类贸易摩擦和经济形势变化的考虑，企业到了一定程度要思考制造基地的海外布局。”

“随着山东企业在全球贸易分工上担任越来越重要的角色，与国外企业的知识产权纠纷也会越来越多，专利诉讼已成为高新技术企业竞争的一种常用手段。”山东科技大学原党委书记袁俊平委员认为，“歌尔声学诉楼氏电子(苏州)一案是个有重要意义的样本，值得中国企业学习借鉴如何更好地利用专利武器保护自身的权益。”

打赢跨国专利战塑造全球「麦霸」

融报端

► H5 | 高质量发展，山东今年要做的事都在这里了



► 热词观两会 | “金融风险防范体系”“发展特色教育”热度居前



扫描二维码 下载新锐大众客户端