

把习近平总书记的殷殷嘱托 全面落实在重庆大地上

十年携手 重庆与新加坡江海为盟

共铸“一带一路”国际合作“金名片”

■新重庆-重庆日报首席记者 杨骏
实习生 李俊晓

实现跨境融资217亿美元；
累计签约政府和商业合作项目347个、总金额260亿美元；
探索形成33项具有首创性、辨识度的制度型开放成果；

新加坡稳居重庆第一大外资来源国，东盟成为重庆最大贸易合作伙伴……

志合者，不以山海为远。2015年11月7日，中新（重庆）战略性互联互通示范项目（下称中新互联互通项目）正式启动。

十年春华秋实，凿刻出渝新两地同行的轨迹，也让“山城”与“狮城”结出合作的累累硕果。

十年携手与共，重庆与新加坡江海为盟，把中新互联互通项目打造成“一带一路”国际合作的“金名片”。

水到渠成 中新互联互通项目落地重庆

2013年，中新双边合作联委会第10次会议期间，中方向新方提出：开展中新第三个政府间合作项目。

这个项目该落在哪里？

2014年8月，国家主席习近平会见时任新加坡总统陈庆炎时表示，欢迎新加坡更多参与中国西部地区的发展。陈庆炎则表示，新加坡希望扩大两国经贸、投资等领域的合作，加大在中国西部地区的合作。

由此，落脚点呼之欲出：中国西部。
西部有12个省区市，经济水平、区位优势条件各有不同，项目“落脚点”选择哪座城市？

2015年2月，中新双方组织团队一同到西部多个城市展开访问，这也是对中新第三个政府间合作项目候选城市的考察。
西部众多省区市中，重庆有自己的优势。

早在2009年时，新加坡对重庆的实际投资额就比此前增加了10倍有余；到2014年，新加坡对重庆的实际投资额“又翻了一番”。

2015年，新加坡成为重庆最大的外资来源国。彼时，新加坡在渝投资企业超过230家，其中来福士广场更是当时新加坡在华投资金额最大的项目。

而重庆对新加坡的投资，也位列我国各省市前五，双方在服务业、建筑、药品等领域一直有紧密合作。

更重要的是，当中新联合考察组到重庆时，重庆提出的方案赢得了考察组的赞赏。

考察组认为，重庆具有良好的内陆开放环境，又是西部地区唯一的直辖市，行政效率和发展理念都有利于第三个中新政府间合作项目的实施。

瓜熟蒂落，水到渠成。
2015年11月7日，中新双方在新加坡签署了一系列关于中新互联互通项目的协议，宣布该项目正式落户重庆。

2016年1月，中新互联互通项目联合实施委员会第一次会议后，项目意义进一步清晰：“一带一路”倡议的有机组成部分，将更多分享“一带一路”带来的机遇。

无形“服务” 打破有形的区域“壁垒”

一子落定，新局即开。
中新互联互通落地重庆后，如何实施成为新的考题。

此前，中新两国已有两个相对成熟的政府间合作项目：苏州工业园和天津生态城。前者以招商、经济规划为定位，探索园区发展路径；后者以生态和谐、社会友好为目的，注重可持续发展。

珠玉在前，中新互联互通项目该如何走出自己的特色之路？

察而后谋，谋定后动。
重庆与新加坡签订的《关于建设中新（重庆）战略性互联互通示范项目实施协议》中明确，重庆与新加坡要围绕“现代互联互通和现代服务经济”这一主题，以金融、航空、物流和信息四个领域为重点进行合作。

这背后，埋藏着“壮志雄心”。
苏州、天津与新加坡的合作，主要针对所在城市本身，而中新互联互通项目期望的，是以重庆为运营中心，跳出区域“壁垒”，让合作的成效向西南、向国内、向“一带一路”辐射。

物流领域，最早践行这一理念。

2016年3月，重庆、广西、新加坡三方代表在渝汇聚，探讨依托中新互联互通项目，以点带线，打造一条连接“一带一路”的国际大通道。这便是如今大名鼎鼎的陆海新通道的雏形。

三方立即各司其职，做调研、搞测试、出政策……2017年9月，这条通道的铁海联运班列实现常态化开行，标志着该通道正式打通。

共建者纷至沓来。

国内，西部12省区市“全员”参与，海南、广东湛江、湖南怀化也相继加入，陆海新通道形成了“13+2”的共建机制。

国外，亚洲的老挝、泰国、越南、柬埔寨，非洲的南非、埃及、喀麦隆，美洲的巴西、阿根廷，欧洲的德国、意大利……越来越多国家加入陆海新通道“朋友圈”。

其势已成，其兴可期。
陆海新通道这个由中新互联互通项目孕育的项目，如今已实现“点一线一面”的转变，辐射全球127个国家及地区的579个港口，成为全球的一条开放大动脉。其他三个领域，同样不甘落后。

金融方面，双方不局限于一次融资和项目，而是打造平台与渠道，带来源头活水。比如，中新互联互通项目开辟中新跨境投融资通道，帮助重庆企业累计融资155亿美元，重庆企业在新加坡累计发行债券数量也从零增长到排名全国前3位。

航空方面，双方不只加密来往航线，更聚焦机场商业管理。重庆江北国际机场通过引入新加坡樟宜机场的商业管理经验，招揽各类“首店”110家，让机场奢侈品店数量跻身全国第四。这一模式，也被推广到海口、无锡等地机场，实现“一点开花、多点结果”。

信息方面，双方于2019年正式开通中新（重庆）国际互联网数据专用通道，这也是中国首条面向单一国家点对点的国际数据专用通道。如今，该通道已成为一条无形的“数字丝路”，助力赛力斯等48家企业（单位）开展跨境数据业务。

十年间，四大领域全面铺开，中新互联互通项目成功以无形的“服务”，打破了有形的“区域壁垒”，让更多地区享受到合作的红利。

进一步“扩领域” 中新合作“百花齐放”

2019年，为进一步发挥中新互联互通项目和陆海新通道的辐射带动作用，市中新项目管理局联合市农委、重庆海关等部门，瞄准农产品出口这一领域进行调研，摸索出了一条可复制推广的农产品出口模式——农委、区县选择产品和承载企业，海关、商务委等部门负责出口资质认定和监测，货代、外贸公司负责中间环节，中新互联互通项目则依托新加坡等东盟市场提供销售渠道。

在此基础上，中新互联互通项目又孕育出“中新（重庆）农业合作计划”，构建起

“1+2+3+N”的项目体系。在该计划推动下，包括城口香菇在内，重庆出口农产品的种类从2021年的4—5种，增加至2024年底的30多种。

农业合作见成效，是中新互联互通项目不断“突破”的生动诠释。

2021年，中新互联互通示范项目工作推进会在重庆召开。会上，渝新双方明确要在“持续深耕”此前四大重点领域的基础上，进一步“扩领域”，农业便是延伸领域之一。

随后，更多领域开出了中新合作之“花”——

科教领域，新加坡国立大学在两江新区设立重庆研究院，已累计孵化科创企业45家；

教育领域，重庆已选派7批次共196名中小学校长赴新加坡参与卓越校长工程中新合作培养计划，渝新两地师生每年交流规模达500人次以上；

医疗领域，重庆莱佛士医院、重庆中新肿瘤医院、中新美陆眼科医院等一批医疗机构相继开业，利用国际化诊疗技术服务成渝地区市民达20万人次；

文旅领域，成功举办“新加坡·重庆体验周”“重庆·新加坡周”等系列活动，10年来渝新往来人次较2015年增长4倍、新加坡来渝入境过夜游客增长7倍……

一系列“首创”“首个”也相继落地。

在两江新区落地全国首例“以航空公司为单元”的保税航材海关监管模式创新，降低航材运营成本20%以上，荣获联合国亚太地区贸易便利创新奖，作为数字贸易创新发展实践案例已复制到全国；

落地亚洲首个奥特莱斯不动产投资信托、中国西部地区首笔合格境内有限合伙人试点基金、首笔民营企业公募海外债券、首笔绿色跨境债券；

促成重庆首家外商独资综合性医院、重庆首家外商独资文化旅游公司等首创项目落地；

在全国率先开展中新海关国际合作，并复制制到南京、天津新区，形成中新（天津、南京、重庆）“两国四方”合作机制……

百尺竿头，更进一步。
市中新项目管理局相关负责人表示，下一步，中新互联互通项目将落实两国达成的合作共识，以陆海新通道建设为牵引，深耕四大重点领域，以数字化、绿色化转型为抓手，持续拓展新兴领域合作，打造新一批标志性成果，促进中新互联互通项目提档升级。

在垃圾焚烧发电行业领跑全国 三峰环境向全球260多个项目 提供技术设备

■新重庆-重庆日报首席记者 杨骏 实习生 李俊晓

垃圾焚烧发电可以更环保、无害地处理垃圾，并将其转化为电能，如今已是全球公认应用最广泛、最成熟的环保技术之一。

在这个领域，谁是国内的“引领者”？答案是重庆企业三峰环境集团（以下简称三峰环境）。它最早实现垃圾焚烧发电设备国产化，还通过创新，让国产技术不断迭代，并成功输出到国外，凸显了我国垃圾焚烧发电产业相较于欧美国家的“后发优势”。

建成国内首个核心装备国产化垃圾发电项目

上世纪90年代末。中国的垃圾焚烧发电厂屈指可数，且都依赖“天价”进口设备。

破局者，出现在1998年的重庆。
那一年，几名来自重庆的企业高管在参观完德国慕尼黑环保展后备受震撼，回渝后立即成立三峰环境，决心通过吸收学习国外先进技术并实现国产化，高起点进入环保产业。

1999年，三峰环境获得国家发展改革委1000万元的国债专项资金支持，用于垃圾焚烧发电技术引进及国产化项目。

靠着这笔资金，三峰环境开始找寻合适的“师傅”，并最终选定了德国马丁公司。2000年，三峰环境和马丁公司签约，但对方在合同中规定：技术协议的生效，必须依托一个真实的项目。也就是说三峰环境必须在“实战”中学习。

彼时，重庆正规划建设同兴垃圾焚烧发电厂。2001年，三峰环境中标。随后，马丁公司派专人到重庆开展培训，并在同兴垃圾焚烧发电厂项目的设计、建设、运营等各环节，“手把手”开展指导。

2004年7月，第一台完全按照马丁标准、烙印着“重庆改良”痕迹的焚烧炉，在重庆本地制造完成，运往同兴电厂。2005年3月28日，同兴项目成功投产，成为我国首个核心装备国产化的垃圾焚烧发电项目。

更重要的是，在建设同兴项目的过程中，三峰环境不仅学习掌握了马丁公司的技术，更在消化后不断改良，更适合我国实际。这也意味着，三峰环境具备了垃圾焚烧发电设备、技术自主化的能力。

国内垃圾焚烧发电市场占有率近20%

同兴垃圾焚烧发电厂的成功，犹如石子投入湖心，迅速激起涟漪并不断扩散。

比如在2005年，同兴电厂刚投产，其国产化的炉排片备件，就立刻销售到了上海浦东项目，用于替代昂贵的进口件。再如，国家层面很快出台垃圾发电补贴政策，支持垃圾焚烧技术的推广发展；受国家部委委托，三峰环境以国产化技术为基础，开始主编行业内的生活垃圾焚烧炉及余热锅炉核心技术标准。

市场的反应最为灵敏。眼看“堡垒”被攻破，不少国外供应商迅速将价格“腰斩”。而国内部分企业也嗅到商机，效仿三峰环境，开始在垃圾焚烧发电上进行布局。

一时间，国内的垃圾焚烧发电领域热闹非凡，但三峰环境依旧是最受追捧的那个。

同兴项目投产当年，三峰环境在福州投资建设红庙岭垃圾发电厂。后续，三峰环境又集成垃圾焚烧发电投资、EPC总承包、设备制造和运营管理的全产业链服务，面向全国，开发投资了一座又一座垃圾发电厂。

如今，三峰环境已经向全球260多个垃圾发电项目提供超过420套垃圾焚烧炉成套技术和设备，在国内垃圾焚烧发电市场占有率近20%，保持领先地位。

“在发展中遇到的最大问题，是民众对垃圾焚烧发电的误解。”三峰环境相关负责人介绍，垃圾焚烧发电还是个新事物，一开始很多民众不了解，也不支持。

“怎么解释都不信，那干脆让他们眼见为实。”该负责人说，遇到这种情况，三峰环境就预订机票，组织项目地居民到重庆参观，成都等花园式垃圾发电厂现场参观。前前后后，受邀参观的居民，能坐满10架飞机。但效果也非常明显。参观之后，他们纷纷改变偏见，转而积极支持项目建设。

三峰环境技术遍布全球11个国家

三峰环境没有躺在“功劳簿”上吃老本，他们很清楚，想要真正实现技术领先，不是将马丁公司的技术“复刻”，而是在消化吸收的基础上实现“再创新”。

“我们不仅要让垃圾‘烧得掉’，更要‘烧得好’‘烧得环保’。”三峰环境相关负责人表示，为此，公司打造了2个国家部委工程技术（研究）中心、1个博士后工作站，主（参）编了23项国家和行业标准，手握有效专利354项。如今，三峰环境已建成全球最大的年产60台焚烧炉的总装基地。其环保排放指标，甚至可以控制在欧盟2010标准限值的10%以内，达到全球领先水平；焚烧炉燃烧的智能化管理水平，更是行业领先。

底气十足的三峰环境，目光开始投向更广阔的全​​球舞台。
2010年，三峰环境的“中国造”焚烧炉，出口到了美国图萨。这是中国国产化焚烧设备第一次跨出国门，而且是进入最成熟的欧美市场。

2014年，三峰环境承接泰国普吉岛垃圾发电项目运营维护保养服务，开启中国垃圾发电领域“运营+管理”输出的先河，也标志着三峰环境实现从输出技术、设备到输出管理和运营的转变。

凭借技术、装备、品牌的综合优势，截至目前，三峰环境的技术已遍布全球11个国家，在泰国、印度、越南的市场占有率如今均超过了50%。

2024年，三峰环境又迎来高光时刻，面对全球11个行业顶尖对手（或企业联合体），三峰环境牵头的联合体又脱颖而出，成功拿下了澳门垃圾焚化中心和澳门特殊和危险废物处理站的营运及保养服务项目，合同为期10年，预计收入约26亿澳门元。



8000万元投入技改 铜梁造铝材畅销国内外

11月6日，铜梁区高新区，重庆奥博铝材制造有限公司生产线上一片忙碌景象，工人正抓紧赶制订单。

该企业主打产品为瓶盖专用铝材，主要销往广东、山东、江苏等地，或出口澳大利亚、新西兰等国家。近3年来，公司累计投入技改资金8000余万元进行智能化升级改造，产品质量广受客户好评。预计2025年铝板带材产量约4万余吨，产值超5亿元，同比增长超40%。

记者 齐岚森 摄/视觉重庆

本报讯（新重庆-重庆日报记者余振芳）近日，工业和信息化部公示2025年专精特新“小巨人”企业认定和复核结果，我市44家企业通过认定，另有130家企业通过复核。截至目前，全市有效期内专精特新“小巨人”企业达341家，优质中小企业群体持续壮大，为全市产业高质量发展注入新动能。

据市经济信息委介绍，本次新认定的“小巨人”企业呈现出与全市产业战略高度契合、创新成色足、发展活力强等突出特点，反映出我市在加快培育新质生产力方面取得积极进展。

产业布局精准聚焦，集群发展特征显著。从行业分布看，新认定的“小巨人”企业全部位于我市“33618”现代制造业集群体系范围内，显示出培育工作与全市产业

重庆新增44家专精特新“小巨人” “3大万亿级主导产业集群”企业占50%

布局的紧密衔接。其中，智能网联新能源汽车、新一代电子信息制造、先进材料等“3大万亿级主导产业集群”企业占比达50%；智能装备及智能制造、食品及农产品加工、软件信息服务等“3大五千亿级支柱产业产业集群”企业占比36.4%，重点产业集群的集聚效应和链式发展格局日益清晰。

创新投入持续加大，关键技术不断突破。在创新层面，这批企业展现出较强的研发实力与技术积累。数据显示，“小巨人”企业平均从事特定细分领域时

间长达13.6年，研发人员占比达30.1%，平均研发费用3848万元，研发强度为5%。截至认定前，企业平均拥有发明专利超26项，参与制定国际、国家或行业标准平均超2.4项。多家企业在产业链“补短板”“填空白”方面发挥重要作用。例如，金世利航空材料有限公司自主研发出国内首台万吨级钛合金整体自耗电极挤压装备，成为国内唯一、全球第二家掌握钛及钛合金整体自耗电极制备技术的企业，有力提升了我国高端材料自主保障能力。

市场竞争力突出，细分领域引领作用增强。从经营绩效看，“小巨人”企业展现出良好的成长性与专业化优势。上年度企业平均主营业务收入达7.69亿元，主营业务收入增长率12.12%，平均资产负债率控制在49.3%的合理水平。一批企业在细分领域精耕细作，已成为行业发展的标杆。以重庆永仁心医疗科技有限公司为例，企业平均每1.5年推出一款新产品，成功实现人工心脏核心零部件国产化，构建起全产业链自主可控体系，打破了欧美企业在该领域的长期垄断。