双汇发展协办 企業家日報 ENTREPRENEURS' DAILY
2020年8月2日 星期日 编辑:袁红兵 美编:黄健

民营企业彰显经济发展“硬核”担当

■ 青萍 贾婷婷

“要千方百计把市场主体保护好,为经济发展积蓄基本力量。”连日来,习近平总书记在企业家座谈会上的重要讲话在内蒙古包头国家稀土高新技术产业开发区引发热烈反响。

“习近平总书记的重要讲话令人振奋,让我们更有信心克服困难,将企业做大做强。”高新区驻区广大企业家纷纷表示,要坚定信心,积极应对复工复产面临的各种困难,为经济发展积蓄力量,奋力开拓高新区经济社会发展新局面。

民营企业成振兴经济中坚力量

在包头东宝生物技术股份有限公司明胶生产车间,机声隆隆,灯火通明,2条明胶智能自动化生产线正在满负荷运转,作为自治区第一家创业板上市民营企业、国内明胶领军企业,东宝生物现有13500吨明胶、3000吨胶原蛋白的生产能力,两项产品产能均居全国第一。

“企业家座谈会上,习近平总书记为我们加油鼓劲,更加坚定了企业谋定后动、厚积薄发的信心和决心。包头东宝生物将在不断推动技术创新、市场创新方面赢得企业可持续发展的主动权。”东宝生物副董事长刘芳表示,疫情之下,百业艰难,但危中有机,唯创新者胜。

“下一步,我们将加大胶原蛋白下游深加工产品的技术研发力度,在医用明胶、医用敷料、抗癌产品、胶原蛋白肽新领域应用方面取得突破性进展,加快产品供应链整合,积极拓展终端产品市场。”刘芳说。

“我们要按照习近平总书记的重要指示要求,勇于创新,加快关键核心技术攻关,做行业创新发展的探索者、组织者、引领者。”在包头江馨微电机科技有限公司摄像头微型自动变焦马达全自动生产线上,董事长郭延春不断为工人们加油鼓劲,习近平总书记在企业家座谈会上的重要讲话精神正化作实际行动,鼓舞着企业策马扬鞭、疾步前行。

●震雄铜业铜拉丝生产线。 李学飞 摄

郭延春表示:“作为一家科技型企业,想要弥补疫情带来的损失、在市场上站稳脚跟,必须推陈出新,提高产品科技含量。前不久,企业成功研发出潜望式和防抖式摄像头,将大大提升摄像头分辨率,目前正在接受客户检验,并将于年底实现批量生产。”

走进包头震雄铜业有限公司,一批直径0.016毫米的铜丝正在加紧生产,这批细度可达一根头发1/6的铜丝,主要用于手机通讯、航空航天、机器人及智能自动化领域。“疫情期间,企业得到了高新区政府的大力支持。如今,听了习近平总书记的重要讲话,我们更应该苦练内功,加快转型升级步伐,将企业做大做强。”该企业总经理杨崇伟对记者说。

今年以来,高新区通过解决制约复工复产的突出问题、大力推进项目建设、抢抓机遇培育新的经济增长点等多项举措,支持企业转变经营思路、加大创新投入,鼓励企业树立发展壮大的坚定信心,瞄准一流,对标高端,不断增强产品竞争力、创新性,抢占行业制高点。

数据显示,截至6月底,高新区新注册企业665户,累计存续企业9411户;新登记个体工商户726户,累计存续个体工商户10900户,现已形成稀土、先进装备制造、现代服务业、铝铜产业等产业体系,民营经济发展态势良好。

多措并举为企业发展保驾护航

在包头市金蒙汇磁材料有限责任公司生产车间,新引进的4台烧结炉和2台检测设备为企业的发展注入了新的动能和活力。

该企业董事长孙喜平告诉记者:“前不久,企业通过‘设备+知识产权’抵押的方式融资到600万元贷款,利用这批贷款引进的设备,可在原有1200吨产能的基础上,再提升15%%–20%,且能提升钕铁硼磁体性能,增加产品的稳定性。”

今年以来,为有效扭转新冠肺炎疫情对社会经济发展带来的不利局面,高新区全面加强对疫情防控和经济社会发展各项工作的统筹协调,持续加强市场主体培育,全面落实国家、自治区税收优惠政策,不断加大工业企业信贷支持力度,夯实“助保金贷款”业务,对疫情期间出现经营困难的中小企业不断贷,确保企业流动资金充足。截至目前,高新区累计为恒久钢构等4户企业融资1470万元,累计推荐19户企业参加包头市“助保金”贷款业务,已经为2户企业争取资金1700万元,联合中国银行召开银企对接会,20户企业达成授信意向1亿元,帮助重点企业48个项目争取上级扶持资金。累计帮助4户企业减免疫情期间电费滞纳金。

为促进创新链、资金链、产业链有效对接,高新区把服务科技型企业借力资本市场发展作为“向高新技术成果产业化要发展”的重要环节进行推进,设立了3只包头市重点发展投资基金稀土高新区子基金,1只稀土高新区人才创新创业投资基金,基金规模达10亿余元,以股权投资方式对9家重点企业进行资金投入,有效解决项目落地和企业发展中存在的资金匮乏问题。

稀土高新区不断健全和完善以稀土、铝铜、装备制造为主导的工业体系,发挥9家院士工作站,3家国家级、54家自治区级企业技术研发中心作用,重塑三大主导产业发展新业态,助力企业在产业链重构中占得先机、赢得主动。

与此同时,稀土高新区还继续发挥近年来相继出台的促进主导产业健康发展八条、科技创新二十条、鼓励总部经济发展十条、促进民营经济高质量发展二十条等政策的推动作用,从缓解民营企业融资难融资贵、降低民营企业生产经营成本、营造民营企业公平竞争环境等方面,着力解决企业发展中遇到的难,全力支持民营经济稳步发展。

杨凤祥带队考察制酒基地项目

7月28日,茅台集团公司总经理助理、技术开发公司党委书记、董事长杨凤祥带队考察制酒基地项目,技术开发公司党委副书记、总经理冯铖,党委委员、副总经理、首席质量官屈午,党委委员、纪委书记张爱民参加考察。

考察中,杨凤祥一行来到制酒基地项目选址,实地察看窖池、甑锅、勾储设备、动力系统及场地等情况,并对其产能、污水排放、生态环保等问题进行深入调研。

杨凤祥强调,制酒基地项目是未来推动公司高质量发展的基础,将为推进“三品”工程奠定更为坚实的保障。杨凤祥要求,考察组一行要结合公司发展定位,全方位多角度对考察的制酒基地项目进行客观分析、准确研判,为公司决策提供科学依据。

茅台技术开发公司总经理助理袁震,公司办公室负责人陪同参加。 (刘蒙)

发展区域特色经济 做响农业品牌

日前,河南省永城市薛湖镇张大庄村村民鲁万灵正忙着在大棚里清理西瓜秧,移栽辣椒和豆角,满心期待着下一季作物的大丰收。

“像鲁万灵这样的大棚种植户,张大庄村有20余户,每户纯利润在10万元以上。”该村党支部书记窦广彦说,近几年,该村积极发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,利用土地资源优势发展特色种植和养殖业,扶大户、帮小户,引导大户带小户,打造区域特色经济,做大做强品牌,达到群众共同受益的目的。目前,村内已建立了生猪养殖基地、广源种植合作社,每年可增加村集体收入20多万元。

这只是薛湖镇农业产业提升的一个缩影。近年来,该镇充分发挥农业资源优势,加快土地流转步伐,逐步转变传统种植模式,在农业产业提升上做文章,着力在选准特色产业、延伸产业链条、做响农业品牌、加强技术创新、激发产业活力上下功夫,培育形成了高效蔬菜、优质林果、中药材、养殖业四大优势产业。

目前,该镇已发展西瓜、山药等特色产业基地170个,共1.6万余亩;蛋鸭养殖大棚发展到1000余座,存栏突破200万只;种植蔬菜4000余亩、中药材1000余亩,栽植果树1300余亩;蛋鸡存栏近50万只。同时,全镇还有规模以上企业12家、小微企业100余家、工商个体户1680家,农业合作社基本实现了行政村全覆盖,带动培育专业大户、家庭农场等新型农业经营主体110家,“企业+专业合作社+基地+农户”的经营模式在该镇广泛推行,为实施乡村振兴战略奠定了坚实基础。 (李燕 杨哲洋 李宇航 魏倩)

繁荣首店首发经济 北京将扶持发展原创品牌概念店

7月29日,北京市商务局联合多部门对《北京市促进新消费引领品质新生活行动方案》的22条相关措施进行了解读。记者从会上获悉,“新消费”行动方案提出“集聚优质品牌繁荣首店首发经济”。在积极引进国内外知名品牌旗舰店、体验店的同时,北京市还将扶持发展原创品牌概念店、定制店,加快构建品牌汇集、品质高端、品位独特的优质商品供给体系,更好满足消费者多层次、高品质、个性化消费需求。

“‘首店首发’是目前消费领域的高频热点和创新重点,无论是从消费端还是供给端,都具有强大的吸引力和驱动力。”北京市商务局副局长刘梅英表示,对消费者而言,首店作为新鲜事物吸引年轻消费群体争相猎奇打卡。对商业项目和商圈而言,首店具有巨大的营销价值,有利于树立品牌形象和升级焕新,同时加快将年轻客群的人流量转化为实际的购买力。而北京较为成熟的商业项目布局和基数庞大的新消费人群构成,也为发展首店经济提供了天然的孵化土壤。

据了解,北京市近年来研究发布了系列政策推动首店发展。2019年出台的《关于鼓励发展商业品牌首店的若干措施》,从开启首店服务“绿色通道”、助力品牌选址推广、提升品牌引进效率等“软环境”方面给予品牌企业支持。数据显示,2019年共有878家首店品牌落户北京,其中国际品牌150个,首店经济初见成效。

今年上半年,北京市商务局发布了《鼓励发展商业品牌首店示范项目申报指南》,首次对符合条件的首店、旗舰店给予资金支持。会上,刘梅英透露,目前市商务局正在修订完善首店鼓励政策,拟在对品牌示范首店直接提供资金支持的同时,新增对引进企业(商场运营方、中介机构等)给予支持,进一步提高政策覆盖面,提升企业积极性。 (董兆瑞)

东风公司发布岚图汽车品牌战略 欲打造高端新能源乘用车领先者

7月29日晚,东风汽车集团有限公司(以下简称东风公司)在武汉发布岚图汽车品牌战略,首款概念车VOYAH i–Land全球首发。

东风公司董事长、党委书记竺延风表示,坚守“让汽车驱动梦想,为美好生活赋能”的使命,东风公司将深入践行“品质、智慧、和悦”的品牌价值理念,致力于将岚图打造成为中国高端新能源乘用车的领先者,一幅“岚图”绘到底。东风公司也将为武汉英雄之城复苏重振、为建设制造业强国、不断突破关键技术、推动加强自主创新能力,为中国汽车工业由大变强和民族品牌发展壮大做出应有的贡献。

岚图汽车首席执行官卢放表示,基于对电动车用户使用场景的精准洞察,以及对行业发展趋势的全面把握,岚图将自身定位为“真正零焦虑高端智慧电动品牌”,致力于致力于解决用户对于电动车产品品质、安全、里程、产品交付、服务和品牌可持续发展的六大焦虑,为广大新中坚力量提供零焦虑的产品和服务,与用户共创美好蓝图。

发布会上,岚图首款概念车VOYAH i–Land亮相,科技感与豪华感十足。岚图i–Land概念车整体造型源于“淡、静、雅”设计理念,利用自然界中有生命力的元素,将现代豪华与无限延伸的温暖科技融合。岚图还特别聘请了50名“城市英雄”作为岚图创享大使,是岚图品牌与新中坚力量共创共享美好生活的平台。

岚图汽车制定了未来3–5年的发展规划,以用户需求为导向精准布局,实现覆盖轿车、SUV、MPV以及跨界车、高性能车等各个细分市场。从2021年起,岚图每年将向市场投放不少于一款新车型。 (季笑冬)

瓜州:品牌引领特色产业发展

■ 胡旺弟 魏金龙

戈壁农产品惊艳亮相

盛夏七月,甘甜的蜜瓜让人垂涎,鲜红的枸杞迎来了丰收。7月17日至7月18日,甘肃省酒泉市瓜州县第八届蜜瓜枸杞展销会举办。

展销会上,品种繁多的蜜瓜、精美的瓜雕、火龙果、普罗旺斯西红柿、个大色艳的鲜枸杞等戈壁农产品惊艳亮相,颠覆了人们对戈壁农业的印象。西湖镇的金花1号西瓜重量在40斤至50斤;水草丰美的布隆吉乡鲜红的枸杞、味甜多汁的西瓜、甜瓜吸引市民前来品尝,布隆吉尔野生鱼个大味美、营养价值极高,吸引了众人的眼球。普罗旺斯西红柿、木耳、火龙果、小杂粮也吸引了众多种植户前来咨询。

蜜瓜和枸杞作为当地农户增收致富的主导产业,其延伸产品和品种已呈现多样化。瓜州的甜瓜、蜜瓜、西瓜、无籽西瓜4个系列30多个品种,“金蜜”“优蜜”“银蜜”“银蒂”“西州蜜”“流星雨”“冰糖雪梨”等多个品种蜜瓜和个大色艳的宁杞7号等新品种枸杞,吸引了电商企业及客商前来品尝洽谈下单。枸杞咖啡、枸杞茶叶、蜜瓜干等深加工产品深受消费者的青睐。

日照足、水质优、空气好的自然禀赋,在祁连冰川雪水的滋润下,瓜州盛产的蜜瓜、枸杞等农特产品畅销北上广深和日本、韩国、东南亚等地,被中国绿色食品发展中心认证为全国绿色食品原料标准化生产基地。目前,瓜州85%的蜜瓜、枸杞实现订单销售,远销国内北上广及日韩、东南亚和欧美地区。

围绕蜜瓜和枸杞特色产业发展,瓜州县已建成绿色蜜瓜、枸杞标准化基地10个,形成15万亩枸杞、10万亩蜜瓜、18万亩中药材、1.8万亩设施农业的产业规模,全县“三品一标”农产品认证面积达到49.01万亩,占食用农产品种植面积的75%。无公害农产品认证达到15个,无公害农产品产地认定18个,绿色食品认证7个,地理标志保护产品5个,绿色食品原料基地2个。

提质增效做好品牌

今年52岁的李建军是瓜州县布隆吉乡布隆吉村的村民,也是瓜州县永顺祥枸杞农民专业合作社的负责人。永顺祥枸杞农民专业合作社在本次举办的蜜瓜枸杞展销会上获得枸杞标准化生产技术奖。李建军高兴之情溢于言表。

●瓜州县第八届蜜瓜枸杞展销会隆重开幕。 邓晓旭 摄

老家在白银市会宁县柴门乡的李建军,27岁那年从柴门乡搬迁到布隆吉乡布隆吉村,靠着16亩责任田把日子过得红红火火。眼看着种植枸杞前景可观,乡上也大力动员推广,李建军成为布隆吉乡重点培养的枸杞种植农技员,不但自己种植了40亩枸杞,还办起了合作社,动员村里愿意种植零农残枸杞的68户村民加入合作社。

零农残枸杞要求科学化种植管理,统一施肥、精准杀虫、统一管理。如果技术上吃不准的时候,还可以通过网络直接向甘肃农业大学等大学教授寻求帮助。目前,李建军合作社的枸杞树正在盛果期,每亩产量在250公斤到300公斤之间,6000多亩枸杞今年预计产量能达到1800吨左右。“零农残枸杞尽管种植成本高,相信收益也会不错的。”李建军说。

枸杞种植成为瓜州县布隆吉乡经济发展新的增长极,零农残枸杞种植更成为瓜州枸杞种植的新时尚。瓜州县永顺祥枸杞农民专业合作社是布隆吉规模最大、拥有种植、生产加工能力的大型合作社。“合作社还出品了枸杞延伸产品,枸杞八宝茶等产品更是受到消费者的青睐。”布隆吉乡党委书记万占春说。

布隆吉乡枸杞种植只是瓜州县枸杞种植的一个缩影。自上世纪80年代以来,瓜州先后接收安置各类移民8.2万人,面对贫困人口多、贫困面广、贫困程度深、土地盐碱板结程度高的县情实际,瓜州县按照“一次性导入新兴产业”的发展思路,引进适应性强、耐盐碱、效益高的枸杞进行推广种植。产业规模迅速扩张、经济效益逐步显现。截至目前,瓜州县枸杞产业面积累计达15万亩,枸杞种植农户24227户,枸杞干果总产量达3.62万吨,实现产值14.56亿元,枸杞收入占到全县农民人均纯收入的28.8%,移民人均纯收入的55.1%。通过做大做强枸杞产业,实现了“小枸杞”向“大产业、大品牌”的跨越,枸杞已成为富民强县的主导产业、精准脱贫的重要支撑和贫困群众致富奔小康的“摇钱树”。

电商助力特产销售

在瓜州,蜜瓜、枸杞产业发展已呈现出“区域化、规模化、品牌化”的良好态势,蜜瓜、枸杞已成为壮大县域经济、增加农民收入、带动群众致富的主导产业,瓜州已成为名副其实的“中国蜜瓜之乡”和“枸杞产业大县”。

立足独特的自然条件和水土资源,瓜州县近年来按照“龙头带动、政府推动、市场驱动、农民联动”的思路,持之以恒建基地、育龙头、提品质、创品牌,持续推动特色产业向规模化、标准化、集约化和品牌化发展。持续在提高科技含量上做文章,在争创品牌上求突破,在构建“产加销”全产业链上创实效,不断做大做强蜜瓜、枸杞产业。

优质的产品还需要畅通的销售渠道。近几年,瓜州着手解决特色农产品的销售问题。今年6月,瓜州已成功申报到国家级电子商务进农村综合示范县项目。目前,项目已进入前期调研和设计阶段,电商将为瓜州蜜瓜、枸杞及其它农特产品的销售带来新的渠道。

依托国家级电子商务进农村综合示范县项目,瓜州将为全县电子商务发展建立“一中心五体系”,即:公共服务中心,农产品上行综合服务体系、供应链管理体系、电商培训体系、镇村站点服务体系和三级物流体系。镇村站点建设按照“乡有站、村有点”的全覆盖建设目标,在全乡15个乡镇和75个行政村全部建立电子商务服务站点,为“农产品上行、工业品下乡”做好全方位支撑。健全县到镇、镇到村的快递配送线路,建立一套开放、共享的物流信息数据运用平台,用以实现24小时完成县到村配送和村到县的发送。

除此之外,瓜州县还将建设农产品上行综合服务体系和供应链管理体系,协助县域企业和合作社进行产品“三品一标”及SC认证,努力提升产品品质和质量安全水平,积极构建多元化的农产品新零售体系。通过建立农产品品控、溯源体系,依托农产品检测、溯源二维码等手段,做好农产品品质控制,增强消费者信心,打响瓜州蜜瓜和枸杞的品牌。

►►► [上接P1]

在线新经济 助上海品牌乘风破浪

所谓反向定制,即按消费者需求进行产品研发。今年,上美与拼多多合作反向定制款已近30款。反向定制的精度远高于经验决策。这些全新的品牌扶持策略,依托的是互联网公司的大数据和分布式人工智能算法,使产品研发更有方向,也减少了创新成本。拼多多新消费研究院副院长刘中琪介绍,除了针对品牌的反向定制,平台还有针对不同目标群体的“定制雷达”,以进行精准筛选、有效匹配,实现更高转化率。

带货网红,最爱推荐上海品牌

赋能上海品牌的,还包括李佳琦、薇娅等带货网红,以及活跃于互联网社区和电商平台的KOC(关键意见消费者)。他们中不少人有着上海情结,原因在于,上海品牌既乐于创新,又有品质保证。

幼时爱吃大白兔奶糖、喝过光明牛奶的新上海人李佳琦,其直播间内上海品牌的比例始终居高不下。5月4日晚,他与吴敏霞形成“霞琦灵光”组合,亮相青春上海淘宝直播专场,为梅林午餐肉、启初母婴用品带货。5月10日,他又与朱广权形成“小朱配琦”组合,为新国货带货,其中包括了水星家纺、蜂花、玛丽黛佳等上海品牌。据不完全统计,今年以来至5月10日,李佳琦直播间卖出了4.5亿元上海产品。

一呼百应的不止李佳琦,还有KOC。他们的评价同样成为带火上海品牌的关键力量。近期从时尚圈和买手圈中“破圈”走入大众视野、销量逐月上升的上海女鞋饰物品牌Lost in echo,几乎完全靠小红书起势。主理人于青说,他们发现,网络上对于品牌搜索的前几位都来自于小红书上的分享,许多博主发现了该品牌,便自发晒出穿搭笔记,拍视频讲解搭配要诀,经此传播,为品牌积累了一批粉丝。

眼下,一大批在小红书成长起来的博主,形成分享习惯,逐渐建立B2K2C(商家到关键意见消费者再到消费者)模式,构建起影响力闭环。最近,越来越多的博主也开始直播带货,但“上海制造”是他们眼中的品质保障和首选对象。据透露,小红书的带货直播中,“上海制造”的复购率尤其高,超过60%。

地址:四川省成都市一环路西三段33号附1号 电话:(028)87319500 87342251(传真) 广告经营许可证:川工商广字5100004000280 成都科教印刷厂印刷