

红豆股份宋瑞敏:让青春在实干苦干中淬炼成钢

“真抓才能攻坚克难,实干才能梦想成真。业绩是干出来的,实现奋斗目标需要实干苦干。”实干苦干是宋瑞敏日日践行的座右铭,他笃定只有努力努力再努力,才能收获成功的果实。宋瑞敏是红豆股份电商—公司总监,在红豆集团党委发起的“庆百年 报党恩 争先锋”主题活动中被评为“党员先锋”。

宋瑞敏在大学入党,并被评为“江苏省三好学生”。本着对服装专业的热爱,2007年宋瑞敏进入红豆股份衬衫厂工作。“对工作无比热爱、无比努力、无比用心”,与宋瑞敏一起工作的同事用三个无比点赞宋瑞敏。工作出色,能出力众的宋瑞敏,进入衬衫厂第二年就担任车间主任,其间业绩突出被评为“党员示范岗位”。2010年是宋瑞敏一个职业转折点,他被公司调任红豆男装连锁专卖体系,担任商品管理部经理,2011年开始负责红豆股份红豆男装电子商务业务。入职电商的次年就实现销售3倍增长,所负责的电商企业曾连续8年销售、利润双增长、业绩排名连续7年进入集团工厂排名前十。在企业近14年间,两次荣获江苏集团“优秀共产党员”称号、六次荣获集团“厂标兵”称号,2016年荣获“无锡市五好文明家庭”称号,2018年荣获“无锡市五一劳模”称号。

拓展电商新渠道 抢抓流量红利

2008年是电子商务经济风口兴起的元年,80后的宋瑞敏是第一批电商消费群体,也最早感知了电商的“无限可能”。2011年,电商风起云涌,此时的电商行业到处充满商机,宋瑞敏带领电商团队,在这片“广阔的平台”如鱼得水。面对自身角色的转变,面对全新的商业模式,宋瑞敏全身心投入到工作中,如饥渴地学习,努力汲取专业知识,增进对网络销售



的认识和认知。在学习工作中,在工作中学习,学以致用,以学促进,不断创新,进行全网全渠道的品牌布局,抓住了京东、唯品会、苏宁易购、拼多多的兴起机遇,率先在这些平台开设品牌旗舰店,与各平台建立了良好的战略合作关系,树立了品牌形象,打出了红豆品牌知名度。针对各平台用户画像的不同,进行精准营销,个性化服务,使业绩快速提升,让红豆男装品牌在天猫、京东、唯品会、苏宁、拼多多等行业主流平台中快速占据了高地,为后续发展奠定了坚实基础。

精准的平台渠道定位,令品牌更具有活力;优质的产品,个性化的服务,让品牌形象深入人心。有了品牌效应的充分释放,销售业绩才能稳健的持续增长。近年来,基于移动互联网、大数据、云计算等新技术的平台经济、共享经济、网红经济等新业态、新模式发展迅猛,比如,现在流行的直播经济,淘宝直播相关数据就显示,直播已催生超100种新职业。善于敏锐捕捉新生事物的宋瑞敏,迅速布局新型

社交电商业务,第一时间入场,抢抓新商业模式业态的流量红利,2020年下半年针对抖音直播电商的兴起,宋瑞敏带领团队快速加鞭启动抖音直播业务,目前已开设抖音店铺2家,并与两个代运营公司合作,加快推进抖音直播业务。

坚持品质至上 打造高效团队

事物都是在不断变化中的,电商发展同样如此。宋瑞敏深知这一事物发展的规律,时刻保持一种不进则退的危机感。当年上任,他着手团队的第一件事,便是梳理了运营策略,当时各大服装品牌的电商仅扮演库存的角色,平台的流量红利即将用尽,如何推出线上专供的产品,来满足消费者消费升级的需求变得非常重要。2012年宋瑞敏团队提出了电商1.0版本向2.0的升级,借鉴以前服装专业的知识,以及多年服装供应链的认知,很快找到了一些战略合作服装供应商,货优量足、高性价比的电商专供产品很快打开了

销售增长的瓶颈。这让红豆男装在主流B2C销售平台上占据了很好的口碑效应,成熟的服装柔性供应链配套的打造,也为持续业绩增长提供了强有力的保障。

以应变变才能危中寻机。2017年宋瑞敏又提出电商版本3.0的升级,逐步打通线上线下O2O营销,将线下专柜主推产品同步上线平台,进一步促进了品牌消费的升级。线上线下打通,无缝衔接形成合力,让红豆男装品牌在电商市场竞争中始终保持强劲的竞争力。

采访中记者又获悉,随着红豆男装向高端化方向的推进,宋瑞敏团队在2019年已经率先测试了免烫衬衫,双面中高价格的产品。测试效果达到预期,2021年秋冬宋瑞敏会增加皮衣、羊绒、羊毛毛西服等品类,着力打通高端化产品线上的升级。

人才是电商发展之本,打造高效团队必须有优秀人才支撑。销售业绩步入快速增长期,但电商行业的人才危机也随之而来。2012年到2013年,此时的电商经济快速兴起,全国服装类各品牌均成立了电商部门,导致市场电商专业化人才需求猛烈,严重短缺,品牌间“抢人大战”异常惨烈,一些品牌甚至出现整部门被同行挖走的现象。针对这一行业现象,痛定思痛后,宋瑞敏通过行业交流,市场摸底调研,及时调整了团队考核方向,同时大胆启用年轻人担任部门要职,让年轻人参与到企业的经营管理。这招起到了积极效果,团队人员积极性增强,吸引年轻人入职也越来越多,人才流失率大幅降低。

截至目前,宋瑞敏的电商团队已由2011年的30多人上升到近130人,团队人员平均年龄24.5周岁,其中营销业务条线中90后占比75%,各业务平台负责人也基本以90后为主。团队管理中,也积极发扬党建引领带建,目前电商—公司党支部共有正式党员11名,预备党员3名。

通过培养电商专业化人才策略,为公司培养输送了多名优秀人才,在集团电子商务快速发展中,起到了很不错的表率作用。

扎实学好党史 汲取前行力量

作为一名80后党员,宋瑞敏有着强烈的学习意识。在工作中,他不断加强自身学习,并学以致用,提高工作效率,力求周全、准确、适度、避免疏漏和差错。共产党员就要担当有为。双十一是电商人的大节,也是电商人的大战,每一个双十,宋瑞敏都一直工作在前线,与团队共奋进。从双十一前看货选货,针对各平台的特点,制定促销方案,到双十一期间通宵盯战况、盯发货;再到双十一后复盘、作总结,宋瑞敏始终都是战斗在第一线那个实干苦干的“队长”。

在党史学习中,宋瑞敏多看、多听、多想、多写、多做,把学党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史与实践有机结合起来,构成学所思、学而行,思而入,入而进的良好习惯。在他的影响下,公司员工精神面貌焕然一新,学习自觉性、工作的主动性、创造性不断增强。电子商务的业态发展快、变化也快,只有让自己保持不断地汲取、进取,方能带领团队勇往前行。宋瑞敏说,今年是中国共产党建党百年,我能够获得集团党员先锋殊荣,倍感荣幸和鼓舞。感恩公司各级领导多年来的栽培和厚爱,也感谢团队的努力和拼搏。今年是集团进化增效年,围绕公司战略部署,我将继续带领好团队开拓进取,围绕男装新定位,在产品高端化方向,加速线上化推进,聚焦重点品类,匠心打磨精品,用好产品赢得用户好口碑,不断迎接市场挑战,打造一支能快速适应市场变化、能打硬仗、打胜仗的队伍,让青春在实干苦干中淬炼成钢,绽放最璀璨的光芒!

(本报记者 樊樊 张建国 组稿)

T7,提气! ——宇通客车的创新密码

■ 刘怀丕 初航

一款国产商务车火了。全国两会,中国人民抗日战争暨世界反法西斯战争胜利70周年大会、博鳌亚洲论坛、全国抗击新冠肺炎疫情表彰大会……宇通客车股份有限公司生产的T7公务接待车正在成为盛会标配。

多年前,我国中高端商务客车市场一度被国外品牌垄断。经过10多年的努力,来自河南郑州的宇通客车股份有限公司造出自主研发的中高端商务客车,书写了我国客车制造业自主品牌的“提气”故事。

在今年3月举办的第十六届全国政府采购集采年会上,T7公务接待车获得“2020年度全国公务出行首选服务品牌”和“2020年度全国政府采购调研和接待首选车型奖”,声誉叫好、荣膺加冕,源于宇通客车的自主创新。

“创新是宇通企业文化的核心要求,是宇通发展的原动力。”宇通客车股份有限公司党委副书记王善冲说,经过多年的自主研发和系统创新,宇通已在新能源、自动驾驶、智能网联等领域取得领先。

在郑州市郑东新区自动驾驶公交1号线,不需司机操作,公交车就能自主选择车道,还能与交通信号灯联动,保持一路畅通。这条全长17.4公里的自动驾驶线路开通于2020年6月,标志着宇通客车股份有限公司完成了自动驾驶公交的商业化应用。

“公司从2013年开始研发自动驾驶技术,2019年在多地实现应用,到现在自动驾驶车辆已安全运营700天,累计接送乘客36万多人次。”宇通客车股份有限公司技术研究院副院长林明说。

自动驾驶技术在行业领先,除提早着手,还需庞大团队支撑。“仅负责智能驾驶的研发人员有400多人。”林明说,宇通拥

有客车行业全球规模最大的研发团队,研发团队人数达到3300多人。

研发投入更是必不可少。宇通客车股份有限公司每年拿出营业收入的3%至5%用于研发,“十三五”期间累计投入90亿元。从2019年开始,自动驾驶、智能交通、车联网、大数据云平台等方面的投入迅速增加,2020年研发投入近20亿元,占营业收入的7%。

创新让宇通占据风口、潮头。作为当前全球规模最大的客车企业,宇通客车股份有限公司连续19年保持国内销量第一、国内市场占有率达36.6%,连续9年全球销量第一,国际市场占有率达13%。截至2020年,累计销售新能源客车4.4万辆,在新能源客车领域处于领先地位。

树高叶茂,系于根深。宇通客车股份有限公司新能源研究院院长李高鹏说,公司建立了国家电动汽车整车及工程技术创新研究中心等多个国家级研发创新平台,打造创新根基。截至目前,公司承担国家和省市的科技攻关55项,参与制定159项国家和行业标准,累计取得专利1941件,2次获得国家科技进步奖及中国工业大奖。

王善冲说,从造车到提供出行解决方案,再到构建智慧出行系统,公司正在向着成为全球领先的公共出行解决方案商的目标迈进。

矢志攻坚,才能在全球市场竞争中跑出“加速度”。早在2002年,宇通客车股份有限公司实现第一辆客车出口。近年来,受益于“一带一路”建设,该公司加快“走出去”步伐,实现产品、技术双输出。到2020年底,宇通客车股份有限公司累计出口客车超75000辆,批量销往欧洲、拉美、非洲、中东等30多个国家和地区。

T7的“提气”故事还在续写。在中部地区,越来越多企业靠自主创新掌握“独门绝技”,把发展的主动权、主导权牢牢掌握在自己手里。



●宇通T7自动驾驶公交车



●豫彰彰陶坊关爱下一代百万助学公益活动第三期助学金发放仪式

豫鉴美好 醉美洛阳 “豫酒品牌行”首场推广活动在洛阳举行



●中国对外战略研究中心主任、中国国际关系学会副会长金灿荣

■本报记者 李代广 实习记者 李燕

近年来,仰韶酒业一直以“做强民族工业,弘扬中华文化”为己任,用品牌文化和品质匠心打造能够代表河南的优质白酒,通过引领豫酒行业形象建设,为豫酒振兴发展助力。

侯建光表示,仰韶酒业以7000年仰韶文化为依托,通过对“仰韶陶融香”的深度研发,通过“仰韶彰陶坊”这一豫酒超级大单品,在企业文化建设、品牌打造等方面的持续精进,具备了“省酒龙头+文化名酒”的强力品牌优势,实现了豫酒品牌的强势回归,以独特一帜的产品力、品牌力席卷中原市场,奏响了“到河南,喝陶香”的市场主旋律。在全国叫响了豫酒振兴的奋进号角和仰韶品牌的铿锵声量。

河南省白酒酒业转型发展专项工作领导小组组长刘国仓,中国对外战略研究中心主任、中国国际关系学会副会长金灿荣、洛阳市人大常委会副主任雷雪芹、河南省酒业集团董事长、董事长林明说,仰韶营销有限公司总经理郝惠峰等领导、嘉宾出席。

来自河南省各地市工信局代表、河南重点酒企、以及50家媒体单位代表等参与活动。

活动前,在侯建光、郝惠峰等人的陪同下,刘国仓等领导对豫酒创新品牌仰韶彰陶坊展位,进行了参观指导。

刘国仓对仰韶酒业专注匠心的企业精神、转型升级的品牌意识、深刻宏远的营销战略等,给予了高度评价。尤其是对于仰韶酒业在近年投情的不利影响下,仍然实现了30%逆势增长,表示了充分的肯定。

做强民族品牌, 引领豫酒形象建设



●仰韶酒业集团董事长侯建光

●仰韶营销有限公司总经理郝惠峰

关心下一代基金会理事长张柱佳六位领导的参与下,对洛阳市168家家庭困难、品学兼优的高中学生,开展“仰韶彰陶坊关爱下一代百万助学公益活动”第三期助学金的发放。

陈凤辉表示,仰韶酒业在做大做强自身事业的同时,热心公益事业、情系教育工作,用爱心回报社会,是传承豫人精神以及树立豫酒品牌形象的不二典范。

活动现场,著名国际关系专家金灿荣受仰韶酒业邀请,作为主讲嘉宾登上此次“彰陶坊天时代名家讲坛”,为与会嘉宾和广大消费者上了一场爱国主义教育与专题课程,让更多的关注国际形势的同时,也为仰韶酒业的品牌声誉增值扩音。

在品牌推介环节,郝惠峰从品牌文化、品牌体验、品牌信任以及品牌创新四个方面,分享了仰韶彰陶坊的品牌建设经验。

通过对仰韶品牌的内涵挖掘、产品文化赋能、消费者互动等层面的多元建设,仰韶彰陶坊在市场上,营收规模连续10年保持30%以上增长,远超行业平均增速,2020年实现营收规模超25亿元,品牌势能也得到大幅提升,“到河南,喝陶香”成大事,应天时”成为主流政务消费的首选。



●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

●仰韶彰陶坊天时代名家讲坛

走向蔚蓝色 ——北部湾港百年追梦记

■ 王念 潘强

100年前,这里是荒滩; 71年前,伴随着新中国的成立,这里诞生了西南地区最便捷的出海港口——北海港;

14年前,钦州港、北海港、防城港“三港合一”,北部湾港应运而生,成为我国面向东盟开放发展的前沿;

如今,在西部陆海新通道上,这个承载着建设“一带一路”有机衔接重要门户使命的国际枢纽海港,正张开推动高质量发展的强劲风帆,破浪前行。

从南国小渔村到全球大港口

在中国大陆南端,美丽的北部湾碧波荡漾,海盐城市北海、钦州、防城港呈“品”字排开,港口码头一派繁忙。

数据显示,2020年,北部湾港集装箱吞吐量突破500万标箱,跻身全国货物吞吐量及集装箱吞吐量“双前10”行列,今年前4个月集装箱吞吐量达173.17万标箱,同比增长超过35.93%,货物吞吐量达8394.78万吨,同比增长15.45%。即使把北部湾港放在全球视野里看,去年货物吞吐量也排在第19位,国际枢纽港地位初步形成。

在北部湾建设南方大港,是几代人的百年梦想。

曾经的北部湾沿海,除了小小的渔村,只有延绵的滩涂,长期有海无港,封闭落后。1950年北海港建港,这是广西和西南地区第一个海港。

1968年,党中央、国务院决定在距离北海100多公里外兴建防城港,这里成为20世纪70年代初期我国援助越南的重要海上通道。在北部湾港防城港区0号码头,一座用中越两国文字书写着“海上胡志明小道”起点的纪念碑巍然耸立。

今年80多岁的包文生当年担任防城公社白沙大队会计。作为防城港的第一建设者,他至今记得那段艰辛岁月:“没有水没有电,工人们住工棚,洗海火,缺乏机械设

备,靠大家肩挑背扛,海一点点填,路一点点铺,其艰苦不亚于开发北大荒、南泥湾。”直到1975年,防城港1号码头才建成,1984年迎来首艘万吨级货轮。

储能让“绿电”更有力 ——首届中国(青海)国际生态博览会储能产业观察

■ 解晓强 王金金

首届中国(青海)国际生态博览会6月6日至10日在青海省西宁市举办。博览会上展示的清洁能源“黑科技”吸引了观展群众的目光,也为活动增添不少亮点。

“现在大家看到的这个夏日哈木锂盐矿智慧能源系统,利用新能源和储能技术,为没有电网的偏远地区解决供电、供暖问题。”展台前,国家电投黄河上游水电开发有限公司工作人员孟祥伟为参观群众讲解公司储能项目。

青海省是我国重要的清洁能源产业基地。截至2020年底,青海电网总装机规模达到4030万千瓦,其中新能源装机2445万千瓦,占比达到全网总装机规模的60.7%。

随着清洁能源装机规模和利用率不断提升,新能源的波动性、间歇性等技术缺陷日趋凸显。由此产生的电力消纳难、外送难、调峰难等问题,严重制约行业可持续发展。

储能技术可以解决当前新能源发电稳定性不足,以及用能值不同造成的资源浪费和收益率低等问题,提升电网系统对新能源发电的承载能力、调节能力。此次博览会,聚焦国内外生态建设成果共享互鉴,推动生态产业融合发展。博览会上,青海省内外多家能源企业展出多项储能项目,光伏储能、风电储能、抽水蓄能等多种储能技术也为青海省清洁能源储能发展提供了方向。

国家电投黄河上游水电开发有限公司的夏日哈木锂盐矿智慧能源系统,就是通过储能独立微电网系统,为偏远无电电力覆盖地区的中小工业企业负荷运行提供保障。

“青海富集的新能源优势以及广阔的市场前景,吸引了企业前来。”浙江广泰新能源开发有限公司西部地区分公司负责人常国辉告诉记者,作为一家青海省外新



●广西防城港散货码头

1992年钦州港建港之前,港区所在的勒沟村没有像样的道路,甚至不通水不通车,有人认为,在这里建港犹如“痴人说梦”。但是,钦州人期待改变落后面貌,当地财力有限,干部群众自发捐款捐物也要干,数几十元、上百元、上千元不等,最小的一笔捐款只有5分钱。

钦州港奠基时,广西北部湾港国际集装箱码头有限公司常务副总经理方健力22岁,他回忆说:“我们一直期盼建设一个能停靠万吨巨轮的泊位,大家心里只有一个目标,那就是实现大港梦。1994年初,2个万吨级泊位建成后,人们欢欣鼓舞。现在来看,万吨级泊位已经非常小了,30万吨级的都有了。”

1996年,钦州港经济技术开发区获准设立为省级开发区,1997年钦州港一类口岸正式对外开放,2006年被称为全国地区性重要港口。

然而,受地理位置相近、腹地基本相同等因素制约,加之各港口建设规模小,到2005年,北海、钦州、防城港3个港口吞吐量加起来仅有3669万吨,远低于全国港口主要港口,难以发挥面向东南亚的区位优势,更难以承担西部开放的重任,大型港口建设迫在眉睫。

2007年,广西决定跨行政区划整合北海港口,“三港合一”成立北部湾港国际集装箱集团,钦州港主营集装箱业务,防城港集大宗散货,北海打造邮轮母港。北部湾港股份有限公司技术部总经理温富荣说:“三港整合后,发展速度明显加快,如今海铁联运自动化集装箱码头建设正如如火如荼,预计2022年一期将投入使用。”

20多年前,这里靠泊的都是载重千吨级的船舶,而今10万吨级的货轮已经较为普遍。北部湾港共有生产性泊位超过260个,其中万吨级以上泊位95个,最大靠泊能力为30万吨级。面向东盟开放发展,北部湾港是国际门户港,在“一带一路”有机衔接的节点上,北部湾沿海成为

重要门户。

从“产业荒漠”到“港口兴城”

5月21日,钦州30万吨级油码头工程竣工验收。这是广西最大、北部湾港靠泊等级最高的码头,投入运营后将更好服务西部地区石化产业发展。

“随着港口建设步伐加快,经过这些年的培育,钦州石化产业不仅有了‘从无到有’的突破,还实现了‘从小到大’的转变。”钦州市市长王雄昌说,目前,钦州石化产业园已入驻石化企业30家,钦州项目总投资超过2300亿元,2025年将形成“一滴油两根丝”和“油、煤、气、盐”产业融合发展的格局。

港口基础设施不断完善,吞吐量迅速上升,带来临港产业快速发展。目前,北部湾沿海地区初步形成有色金属、高端石化、电子信息等产业集群,以海洋产业、绿色临港产业、腹地特色产业为主体的“向海产业”方兴未艾。

在广西自贸区钦州港片区,总投资700亿元的华谊化工新材料一体化项目是广西目前最大的单体投资项目,一期工程经过两年多的建设已基本完成。上海华谊能源化工有限公司副总经理梁泉涌说,他们将努力打造国内乃至国际一流的化工新材料基地。

在北海,石油化工、新材料、硅科技和产业集群、信义玻璃、太阳纸业、新福兴硅科技产业园等项目加速推进。在防城港,钢铁、有色金属、能源、粮油等为重点的现代临港产业集群加速形成,铜钢、盛隆冷轧等一批项目加速落地。

今年45岁的李东明是广西人,曾在上海做商务代理,他看准了北部湾沿海的发展机遇,于2003年回到防城港创办代表企业,代理大众海运、山东烟台海运及德商海运等集装箱航运航线。李东明说,刚回来时,港口货物种类很简单,主要是碳酸

钡及化肥等化工品。随着周边产业布局日趋完善,货物种类逐步扩展到纸浆、木薯淀粉、磷酸、铜精矿、汽车配件等附加值相对较高的产品。

目前,北部湾沿海通道产业集聚能力不断增强,枢纽经济已初具规模,人口吸引力也逐步提升。北部湾港钦州码头有限公司人力资源部助理杨煜华22岁来港当过水手,至今已经28年,她不仅看到港口面貌的巨大变化,更为城市的繁荣而倍感欣慰。“以前的钦州港到了夜半灯火阑珊,道路两旁无街灯,现在城市和港口都灯火通明,我会忍不住多看几眼。”杨煜华说。

自治区北部湾经济区规划建设管理办公室介绍,北部湾沿海地区以前基本没有重大项目落户,如今渐成新兴产业更兴,逐步成长为我国西部重要的产业基地,“陆海内外联动、东西双向互济”的新局面正在形成。

从“边陲末梢”到“开放前沿”

5月21日,装载柬埔寨芒果的冷链集装箱货轮靠抵钦州港,从这里转销运往北京、河南、辽宁、浙江、山东等地市场。与此同时,由四川成都青白江城厢站始发的海铁联运班列,满载着摩托车配件等货物抵达钦州港东站,通过北部湾港口至印尼等东盟国家。

走进钦州铁路集装箱中心站港口作业区,从柬埔寨西哈努克港到钦州港再到北京、从川渝到钦州港再到东盟,货物搭乘海铁联运班列经陆海新通道南来北往。这条将中国西部与东盟国家紧密相连的“黄金通道”,是北部湾吞吐量持续快速增长的重要引擎之一。

早在2000多年前,北部湾畔的合浦就是“古代海上丝绸之路”的早期始发港,船队由此出发下南洋往中东,最远到达波斯湾。如今,陆海新通道向南连接越南、马来西亚等“一带一路”沿线国家和地区,向

杭州萧山：从工业“虚胖”到“逆风前行”

■ 吕昂

不久前,大批达包装股份有限公司联合北大信研院正式发布AI包装设计

师“小方”,客户只需输入设计需求,这位虚拟设计师就会快速提供若干方案,提供设计服务让客户全程参与,不仅产品研发周期缩短80%,客户满意度也大幅提升。”副总裁孙俊说,产业链延伸至上游设计服务和数字化管控,让企业从传统的包装制造向服务型制造“华丽转身”。

这正是全国传统工业强区杭州市萧山区近年来以“数智”赋能助力工业经济提质增效、“湖畔”的缩影。面对工业经济量大但转型升级不快、发展动能不足等“成长的烦恼”,萧山去年提出“再战工业、重振辉煌”,坚持数字经济和制造业高质量发展双引擎驱动,大力推进“新制造中心”建设。

今年一季度,萧山完成工业投资17.06亿元,同比增长74.26%,高于杭州平均水平近40个百分点,自去年7月以来连续9个月增幅高于杭州全市平均水平。工业发展积极因素不断累积,新旧动能转换的氛围日渐浓厚,助推萧山工业经济“逆风前行”。

以制造业为底色的萧山,千余平方公里内集聚了方向、传化等一批制造业龙头和万家中小企业。然而,全区40%的产能形成于2005年前,战略性新兴产业占比偏低,大量制造业企业处于低端、低效困境。究其原因,在于企业家认识不足、数字化改造能力不足。

去年5月,萧山举行创建全省制造业高质量发展示范区动员会,宣布3年内统筹筹集1000亿元资金,提供1万亩产业用地,打造“新制造中心”,到2025年实现工业增加值、企业数、投资等重要指标在2018年基础上“翻番”。

头部企业示范,中小企业带动,该区规模以上工业企业数字化改造覆盖率目前已达100%,上云企业累计超1.6万家。“舍得投入改造,拥抱智能制造,企业间互相

连接云贵川渝等省份。作为亿吨大港,北部湾港不断发挥我国面向东盟的前沿门户的优势,其枢纽地位正随着新通道等深入推进稳步提升。

自2017年以来,陆海新通道已开行连通西部省份的多条海铁联运班列线路。2020年开行4596列,开行数量超过前3年总和。截至今年4月,陆海新通道海铁联运班列累计开行总量突破1万列。5月28日,我国首个海铁联运自动化集装箱码头第一批设备运抵钦州港。这个码头采用全球首创的“U”形工艺方案,工程建成后,自动化码头可与配套的铁路中心站无缝连接。

目前,北部湾港航线网络织密越密,已开通内外贸航线超过50条,通达全球100多个国家和地区的300多个港口,实现东盟主要港口全覆盖,并可抵达非洲和南美等地,“陆海内外联动、东西双向互济”的新局面正在形成。

从“边陲末梢”到“开放前沿”

5月21日,装载柬埔寨芒果的冷链集装箱货轮靠抵钦州港,从这里转销运往北京、河南、辽宁、浙江、山东等地市场。与此同时,由四川成都青白江城厢站始发的海铁联运班列,满载着摩托车配件等货物抵达钦州港东站,通过北部湾港口至印尼等东盟国家。

走进钦州铁路集装箱中心站港口作业区,从柬埔寨西哈努克港到钦州港再到北京、从川渝到钦州港再到东盟,货物搭乘海铁联运班列经陆海新通道南来北往。这条将中国西部与东盟国家紧密相连的“黄金通道”,是北部湾吞吐量持续快速增长的重要引擎之一。

对于走向蔚蓝色之路,广西北部湾国际港务集团有限公司董事长李延强有自己的解读。他说,北部湾港将大力推进西部陆海新通道和国际门户港建设,力争在2025年完成千万标箱目标,推动我国面向东盟的国际大通道更加便捷,更好促进构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局。(据新华社)

赶超,这种氛围在萧山热起来了。”轮毂轴承龙头企业兆丰机电董事长孔爱祥深有感触。

制造业提档升级,要从碎片化零散提升向新制造生态“蝶变”,关键在提升产业数字化服务供给,打通产业链、创新链和价值链,迸发“群贤效应”。由浙江5G研产研投、研发周期缩短80%,客户满意度也大幅提升。”副总裁孙俊说,产业链延伸至上游设计服务和数字化管控,让企业从传统的包装制造向服务型制造“华丽转身”。

面对企业数字化转型需求与服务供给不匹配等问题,去年12月,长三角(杭州)制造业数字化赋能中心在萧山揭牌。该中心好比“路由器”,通过聚集百余家海内外优质数字化服务商,为传统企业数字化改造输出“新能力”。

通过“数智”赋能,萧山已实施133个智能制造示范项目,843个数字化改造项目,涉及化工、纺织、汽车零部件等20个行业,基本覆盖所有规模以上工业门类。

拥有12余万家规模以上工业企业的萧山,占杭州市总工业用地的四分之一。但由于原土地出让合同约定容积率和投资强度低,加上部分土地闲置,综合效益低下,亩均税收仅20多万元。为此,当地出台亩均论英雄、工业资金池等政策,打出存量用地有机更新“组合拳”。尤其是“4+1”工业用地管理新政,对存量工业用地交易增设亩均税收、固定资产投资强度等准入条件,倒逼用地企业强化“数字化能力”。

当地还创新容缺改造提升产出等级、差别处置限期倒逼转型升级等方式,形成更优新模式企业复制。

作为杭州制造业发展“主阵地”,萧山今年进一步提出“十百千”目标,即工业增加值增长10%、工业投资实现100亿元、落实数字化转型实践企业1000家,盘活工业用地3000亩。为此成立了增值赋能强服务领导小组,为企业提供超常规、精准化服务,全力推动制造业高质量发展。“萧山区经信局负责人表示