上海二十冶开展基层通讯员培训交流座谈会

为树立典型,表彰先进,将新闻宣传工作做细、做实、做优,持续加强宣传文化建设,推进新闻宣传工作再上新台阶,近日,上海二十冶建筑公司开展基层通讯员新闻培训交流座谈会。

会后,公司党群工作部新闻宣传主管为基层通讯员进行了专题新闻写作培训,重点对基层通讯员在宣传写作中存在的具有广泛性的新老问题与痛点,通过实际案例进行互动,一针见血地点出案例中出现的问题。基层通讯标兵分别就新闻写作、项目新闻节点消息、影像视频剪辑创作等方面进行了经验交流发言。

此次新闻表彰培训,一方面肯定了基层通讯员一年以来辛勤工作的付出,同时通过培训,进一步提升了基层通讯员对新闻宣传工作重要性的认识,掌握了新闻报道的方法和技巧,为推动公司宣传工作深入开展奠定了良好基础。 (慧颖)

追寻青春火红岁月 扬起一冶青春风帆

为弘扬五四精神,中国一冶北辰片区团支部组织开展"追寻青春火红岁月 扬起一冶青春风帆"主题团日活动。

项目青年员工来到户外开展了拔河比赛等系列踏青活动,参加拔河比赛的队员们都个个精神抖擞,双手紧握长绳,使足了劲排命往后拉,整个赛场气氛紧张而热烈,呐喊声、欢呼声……将活动推向了高潮。

活动过后,大家集体观看了爱国主义题材电影《建国大业》并被影片跌宕起伏的剧情和气势恢宏的场面深深震撼,激动的心情久久难以平复,爱国主义精神的种子在每个人心中扎根、滋长。

在以后工作中,项目青年员工将继续发挥自己的作用,认真做好本职工作,为公司发展献出自己的力量。 (孙志强)

新疆天业集团纪委组织开展"纪法贯通、法法衔接"专题培训会

近日,新疆天业集团纪委组织 29 名专兼职纪检监察干部开展"纪法贯通法法衔接"专题培训会。

会上,天业集团党委委员、纪委书记杨震围绕监委管辖案件和检察院直接立案侦查范围、监委调查措施、企业常见罪名和非法证据排除等四个方面,结合受理范围、党纪法规等内容深入剖析,同时围绕党规党纪、刑法、监察法,对贪污贿赂罪、滥用职权罪、玩忽职守罪的主客观要件、贪污罪与受贿罪的界限等方面进行了针对性讲解,讲解既有理论高度,又有实践经验,为做好纪法贯通、法法衔接提供了有力指导和操作指南。

(杨辉 罗利兵)

"看不见"的"黑科技":一家乳企背后的科技力量

■ 沈美

牛奶、酸奶、即食益生菌……这些日常食品竟然包含了很多我们肉眼"看不见"的"黑科技"。仅仅一条小小的即食益生菌,它的出现可能是上百名科研人员数十年来的研究成果与心血。

"筛选出一株合适的菌株到完成其系统性功能研究,一般需要 8 到 10 年。你很难想象,科研有时候需要运气,但更需要耐心以及一定的前瞻性。"光明乳业研究院菌种研究部项目经理韩璟说。

据了解,创除前期 8-10 年的基础研究,一款益生菌新品的推出,还要经历市场调研、菌株筛选、立项、试制及大试等环节,大概需要历时 6 个月-12 个月的开发周期。

打破国外垄断 致力研发中国自主菌株

益生菌作为一种有活性的微生物,有助于维持肠道微生态平衡、抑制潜在致病菌过度生长、提高肠道抵抗力。对整个人体系统而言,肠道健康有助于人体健康。益生菌产品最初的研发目标是为了利用有益菌来维持人体的健康状态或者是改善人体不健康的状态。

当前,多家乳企推出益生菌产品,益生菌产业发展不断加速。

"当初,整个行业内包括发酵菌、益生菌,国外占 90%以上,我们国内自己研发的菌株很少,基本上都是国外的。"谈及最初的研发阶段,光明乳业研究院乳品营养与健康研发中心项目经理贾宏信说,"我们想要打破国外垄断,做一株自主研发的菌株。"

这个想法在当时看来大胆又艰难。要知道在益生菌领域,由日本研发的干酪乳杆菌有百年历史,地位不可撼动。作为国内第一家向这个目标发起挑战的企业,光明乳业股份有限公司(下简称:光明乳业)默默地将目标付诸实践。据了解,自 1996 年开始,光明乳业便已经着手布局益生菌前沿领域的开发与研究,经过上万次的筛选和评测,终于获得了植物乳杆菌 ST-III,其活性、稳定性都可与预定目标匹敌。

2003 年光明乳业开始申请自主产权菌株的国际发明专利,成为国内首家拥有自主知识产权国际专利菌株的乳品企业。为了更好地应用该菌种,光明乳业同时创新生产工艺和设备。六年后,推出莫斯利安酸奶产品,该产品迅速成为光明乳业的明星产品,它的出现也开辟了常温酸奶这一全新品类。直到三年后,常温酸奶的技术才在市场上开始成熟。

"科研就是不断试错,可能一万次的尝试,才能试对一次或两次。每天都在被打击,每天都有失败的可能,到了后面也会有怀疑,这都很正常。"韩璟说,"科研本身就是一个优胜劣汰的过程。科研工作者能够在这个岗位上坚持下来,就必须有自我调节的能力。"

问到在研发过程中最难的是什么?有科研人员表示,获得最佳的目标菌株以及让目标菌株实现功能最大化是最难的事。据了解,为了克服这些困难,光明乳业建立了多种益生菌筛选模型及菌株增殖技术,获得了功能明确的多株益生菌。

引领益生菌跨越式发展 为行业奠定坚实基础

经过近三十年的研发,如今,光明乳业已拥有目前国内乳企自主建立的规模最大的乳酸菌菌种资源库(>8100 株),自主知识产权菌株 50 余株,并率先实现植物乳杆菌 ST-III、干酪乳杆菌 LC2W 等菌株的产业化开发。此外,光明乳业在 10 年间先后顺利完成 11 株乳酸菌的太空深空搭载工作。

多年来的科研成果已经融入众多产品,并推向市场,为消费者提供了更加丰富的选择。例如,添加了光明乳业自主研发并通过太空考验的干酪乳杆菌 LC2W 的"光明健能 Jcan 益生菌"、含有光明乳业自主研发的菌株 ST-III 的"护卫幽益生菌"和"轻益 ufit"、针对儿童的肠胃特点研发的"光明小小健能益生菌"等等。有业内人士评价,光明乳业引领益生菌及功能发酵乳跨越式发展,为整个行业的科研创新奠定了坚实基础。但鲜少有人了解,这些创新产品的背后藏着多少科研人员的坚持与心血。

作为国家重点实验室的主体运行单位,在发展历程中,光明乳业努力把企业打造成为强大的创新主体,将企业优势资源与国重实验室资源结合,实践"把论文写在大地上、研究做在工程中、成果转化在企业里"的愿景。

据了解,截至目前,由光明乳业作为实际运行主体单位而建立的乳业生物技术国家重点实验室已有百人科研团队,共获得授权国际发明专利 20 项,授权中国发明专利 515 项,位列中国企业专利 500 强第 86 位;发表 SCI 论文 240 篇,中文科技论文 603 篇;累计出版著作 22 部;主持承担"十三五"国家重点研发计划、《高技术研究发展计划纲要》(即"863 计划")、《国家重点基础研究发展计划》(即"973 计划")等国家、省部级以上项目 30 余项。

"近年来,益生菌产业发展较好,很多公司都加大了这方面的投入,相关政府部门也补了这个行业的很多短板,比如法规,比如方案,对于未来还是比较期待的。"贾宏信说。

问及科研人员当前的愿望,韩璟说,期望发一篇高分值、高质量的 SCI 国际期刊,充分体现自我价值;贾宏信说,希望为消费者推出五年或者 10 年间大部分消费者都认可的产品。(据新华网)

►►►[上接 P1]

"头雁"领飞 向"数"勇行:国企踏浪数字大潮

未来将呈现十大趋势

数字经济大潮涌动,国企如何抓住发展契机,加快关键核心技术攻关,同时兼顾数据安全?如何加强数据要素跨部门、区域之间的流通?第三届国有企业数字化转型论坛近日发布的国有企业数字化转型十大趋势(下称"十大趋势")回答了这些问题,与会国企相关负责人和专家也就此进行探讨。

数字技术已经渗透到了生活的方方面面,数据安全问题也逐渐暴露出来,探索数据安全流通新路径是"必修课","安全护航"被列为"十大趋势"之一。

安全与发展并重。中国电子信息产业集团有限公司副总经理陆志鹏说,"数据元件"实现了数据的风险隔离和高效流通。流通的不是原始数据,而是元件,即相关数据字段的价值载体。同时构建"数据金库",使数据可以安全存储、存用分离。

如何在加密、保护数据安全隐私的同时,兼顾数据的易用性和流通性?陆志鹏介绍,中国电子针对数据要素化治理中确权、计量、定价、安全等难点,研发出数据要素加工交易中心、安全可信数据空间等多个融合创新产品,在徐州、德阳等地完成验证与落地。

数字与千行百业深度融合,数字化运营中产生的大规模数据,为产业协作打下基础。不过,与会专家提示,目前数据要素跨部门、跨区域之间流通仍然不易,数据要素的潜能仍待激活。

中国电子信息产业发展研究院副总工程师刘权说,目前数据要素市场规模超过 1000 亿元,但场内交易不活跃,市场主体还没有真正进入到市场中来。数据资源的所有权不同于传统土地、房产等资源,如何界定数据的使用权、运营权和收益权,目前仍处于起步阶段。

"十大趋势"之一便是数据激活。未来国企数字化转型将逐步构建新要素价值体系,加速数据资产化进程,使数据价值日益清晰。在企业间打造数据空间,逐步解决数据流通中的信任问题,释放数据要素商业价值。

"强基赋能"同样位列"十大趋势"。未来数字基础设施建设和规模化应用将加快,数字经济底座更加坚实。福州大学先进控制技术研究中心主任郑松说,数字基础设施的技术创新、单靠某家企业较难支撑,做相关研究难度较大。建议建立相关的关键核心技术攻关创新体制,为技术创新提供更好的环境和基础。

国资委副主任赵世堂在论坛上说,国资委抓住数字化网络化智能化融合发展契机,深入实施国有企业数字化转型行动计划,推动中央企业在产业数字化、数字产业化等方面取得积极进展,为"数字中国"建设增添了成色亮色。下一步,国资委将强化企业科技创新主体地位,推动国有企业深化统筹部署,强化重点突破,优化保障机制,进一步加快数字化发展,切实担负起在"数字中国"建设中的使命责任。

►►►[上接 P1]

当前民营经济一线观察

透过一组数字可以感受政策落地后民营企业的发展活力:中国中小企业协会监测数据显示,一季度,中小企业发展指数为 89.3,升幅达 2020 年四季度以来最高,交通运输邮政仓储业等 8 个分行业指数全面回升;中小企业开工率大幅回升,复工达产率稳步提升。

"从我们调研掌握的情况来看,开年以来市场形势总体不断好转,民营企业家信心在回升,干劲、闯劲增强了。"江苏省工商联主席刘聪说,"随着支持政策的持续发力,大家有信心巩固向好态势,努力为全年争取最好结果夯实基础。"

迎难而上 高质量发展闯新路

作为全面建设社会主义现代化国家的首要任务,高质量发展对民营经济发展提出了更高要求。更多的民营企业正铆足干劲,迎难而上,在做强实业、自主创新之路上奋力拼搏。

咬定创新不放松,在逆境中苦练内功——

2.88 亿元、3.22 亿元、4.54 亿元、5.89 亿元,从 2019 年到 2022 年,武汉精测电子集团股份有限公司的研发投入增长了一倍多。"这几年我们经营压力一直不小,特别是 2022 年新型显示行业陷入低谷,产业链上很多企业未能实现满产,但这也给了我们苦练内功的契机。"精测电子副总经理沈亚非说。

业内首款 1 毫米口径色彩分析仪、具有完全自主知识产权的高精度面阵色度学参数测量仪……一个个弥补国内空白的"拳头产品"陆续问世,为精测电子带来了 3 年营收曲线逆势上扬。

谈起创新,沈亚非深有感触:"创新研发能力强的企业,迎战冲击的韧性更强,从困难中恢复的速度也更快。"

从当年放弃教师的"铁饭碗"下海创业,到去年企业成功登陆北交所,苏州太湖雪丝绸股份有限公司董事长胡毓芳靠的正是一股韧劲儿和闯劲儿。

"面对各种不确定因素冲击,我们没有坐以待毙,而是选择迎难而上。"胡毓芳说,近年来,企业通过电商直播打开销售边界,在网红打卡点增设门店,拓宽海外销售渠道加快品牌出海,打开一片新天地。

"链"上企业协同发力,在做强产业链中实现共赢——

"越难走的路,走出来竞争力越强。"宁波君灵模具技术有限公司总经理姚贤君感触颇深。

这个只有 200 人左右的模具压铸企业,在 2020 年遭受了疫情冲击和企业转型的双重压力。面对再大的困难,姚贤君也没想过放弃,而是顶住压力加速探索新模式——从单一模具开发变为链式布局。

通过精细细连十七八家小微供应商,君灵模具打造了一条协同发展的供应链,共享订单、共抵风险,带动周边配套小微企业一起发展。

从 2020 年拿到首个全工艺链开发项目,到 2022 年项目增长到 20 多个;产值从 2020 年的 1.2 亿元做到 2022 年近 2.5 亿元,再到今年一季度同比增长超 100%……发展潜力不断释放。

"要想享受创新模式的红利,需要先种一颗'种子',树心培育它发芽。"姚贤君说,企业不能只看眼前,要着眼长远。

各方打出政策组合拳,为高质量发展保驾护航——

开局良好,困难犹存。

"今年以来公司订单量增长明显,但因为回款周期问题,订单越多,需要垫付的资金就越多。"广东嘉腾机器人自动化有限公司副总裁陈洪波说,"如果流动资金压力能有效缓解,我们创新发展、高质量发展会更有信心和保障。"

"市场在回暖,但下游企业季节性、周期性订单减少,以短期订单居多。"溢达集团董事总经理黄坤学表示,这更需要企业根据市场需求及时调整策略,统筹好眼前和长远发展。

持续增加小微民企信贷供给,支持民营企业参加国家重大科技创新,在财税补助、税费优惠方面确保对各类经营主体一视同仁……瞄准民营企业发展的痛点难点,一系列扎实举措陆续落地。

各项重点政策助力,给民营企业发展吃下"定心丸"。

武汉依法北斗时空技术股份有限公司是一家专注于"北斗+"时空智能领域软硬件的专精特新"小巨人"企业,近 3 年来,因高新技术企业、研发费用加计扣除等各项政策享受企业所得税,增值税税收优惠达千万元。"在各项政策支持下,公司连续多年研发投入占比达 12%以上,一季度营收同比增长 60%,预计今年同比增长 200%以上。"公司副总经理陈红对未来十分看好。

"各方协力帮民营企业减压降负,企业家才能放平心态,轻装上阵更有奔头。"武汉中小企业协会副会长章庆说。

坚定信心 紧抓机遇加快发展

从生产皂液的家庭小作坊起步,到成长为横跨物流、化工、农业等多板块的现代化企业集团,见证企业 37 年发展的传化集团董事长徐冠巨坦言,这几年全球经济形势复杂多变,民营企业在奋斗第一线,深刻体会到"风高浪急""惊涛骇浪"。

"订单有所回暖,但目前企业和行业犹如大病初愈一般,基础还不牢靠。"江苏恒力化纤股份有限公司总经理助理汤方明这样形容当前形势。通过发力新材料、新能源等领域,企业正不断发掘新动能、新空间。

面向未来,机遇与挑战并存,受访的民营企业表示,要点燃智慧,激发热情,坚定信心,直面挑战,抢占更大发展机遇。

坚定信心,在寻找新赛道中抢占发展主动权。

"自觉走高质量发展路子"是对民营企业的要求,这条路也为企业带来发展机遇,积蓄发展后劲。

8 个废旧矿泉水瓶,经过处理能"变身"一件 T 恤衫。如今,盛虹集团用废旧塑料瓶制造的再生纤维产能占全球市场份额超 50%。

从印染起家,随后完成从"一滴油"到"一根丝"全产业链布局的盛虹集团,正在加快向绿色低碳、新材料、新能源三大领域进军。"我们正在加大碳纤维主要原料丙烯腈的生产,今年下半年第四套丙烯腈新材料装置投产后,我们产能有望变成全球第一。"盛虹集团行政总监王帅说。

"我们不能把'无人区'当成'舒适区',必须在深耕主业的基础上找到容量更大的新赛道。"专精特新"小巨人"企业武汉普赛斯电子股份有限公司总经理周鹏说,随着第三代半导体技术快速崛起,检测需求大幅增加,企业正抓住产业链国产替代的黄金时期打造新的业务增长点。

坚定信心,在立足国内大市场中开拓新空间。

今年一季度,我国新能源汽车产销量同比均增长近三成。向好态势和广阔市场前景,让宁波臻至机械模具有限公司增强了加快布局国内市场的信心。

这家致力于大型精密压铸模具研发制造的专精特新"小巨人"企业最近正忙着加班加点赶订单,还接待了大量车企、主机厂、大型压铸厂相关负责人前来考察洽谈。

"后疫情时代,不少国内车企正加速转型,逐渐从原来的冲压改为一体化压铸模具,这将为我们带来很大发展空间。"公司常务副总经理周金荣告诉记者,尽管企业二季度海外订单量有所下降,但对完成全年目标信心不减。

坚定信心,在坚守情怀、履行担当中拥抱新机遇。

无论是国有企业还是民营企业,都是促进共同富裕的重要力量。紧跟国家战略、把握发展大势,企业将更好实现自身发展。

走进浙江萧山浦阳传化"和美乡村中心"现场,眼前一片火热施工景象。这个将于今年 8 月揭开"面纱"的项目,将成为"三农人"创新创业、周边村民家门口就业、游客观光休闲体验的聚集地。

钱塘江南岸,正在加快建设的传化科技城里,已有 100 余家生命科学类企业落地生根。

从一二三产业融合带动乡村产业繁荣,到加紧布局生命科学领域,传化集团紧跟国家战略,瞄准未来,将实业版图不断做大。

"我们布局了赖以生存的'吃饭业务'、发展业务,也播种了未来业务。"徐冠巨说。

多年的实践证明,民营企业是中国经济发展的重要生力军。当下,中国式现代化的画卷正在徐徐展开,新征程上民营企业大有可为。

"拥抱新的机遇,未来前景可期。"胡毓芳道出了很多民营企业家的心声,"我们要放下包袱,大胆发展,以高质量发展在更广阔舞台上创造新的辉煌。"

加快推动轨道交通产业高质量发展

——民革中央 2023 年度重点考察调研观察

■ 叶昊鸣

制造业是国家经济命脉所系。轨道交通产业作为我国高端装备制造领域自主创新程度最高、国际竞争力最强、产业带动效应最明显的行业之一,是我国制造业创新驱动、绿色发展的典型代表。如何推动轨道交通产业创新升级?如何破解关键核心技术"卡脖子"难题?近日,受中共中央委托,民革中央调研组围绕"加快推动轨道交通产业高质量发展"这一课题,在山东和湖南等地开展了 2023 年重点考察调研。

此次考察调研由民革中央主席郑建邦、常务副主席何报翔带队。

调研组认为,此次选择山东和湖南作为实地调研省份,在于其轨道交通产业具备规模体量大、集群效应明显等优势,在研发设计、技术应用等方面处于国内领先地位。民革中央希望通过调研,深入了解地方关于推动轨道交通产业高质量发展的创新举措、存在问题及相关建议,思考化解之策,为扎实推进轨道交通产业高质量发展、加快建设制造强国贡献力量。

大型器械林立,重装机械轰鸣。在济南重工集团有限公司,调研组成员参观考察多个隧道掘进设备。公司负责人介绍了济南重工盾构机生产制造和技术创新有关情况,调研组成员不时插话,询问发展过程中取得的经验和遇到的困难。

调研组了解到,济南重工多年来持续深耕重型机械设备制造领域,实现了搭载智能设备的盾构机下线应用,多项产品居于国内领先水平,在隧道掘进设备生产这一新赛道擦亮了"济南造"盾构机的品牌。

"这彰显了我国推进制造业高质量发展的坚定决心。"调研组认为,加快推动轨道交通产业高质量发展,要深入贯彻落实新发展理念,更加注重创新驱动、质量效益和产业协同,着力固根基、扬优势、补短板、强弱项,推进制造业重点产业链再上新台阶。

美丽的海滨城市青岛,集聚了大量轨道交通装备制造资源。我国首个国家技术创新中心——国家高速列车技术创新中心,正坐落于此。

时速 600 公里的高速磁浮交通系统,是创新中心研发工作的重点。调研组了解到,高速磁浮不仅是现代高新技术在交通领域的集大成者,更是推动建设"交通强国"的重要组成部分。近年来,中心不仅成功攻克了核心技术难题,还形成了具有完全自主知识产权的工程和装备成套技术。

"现在我国高铁的时速在 350 公里左右,从北京到上海需要 4 个多小时。如果高速磁浮能够应用于日常出行,从北京到上海的时间将缩短近一半。"中心负责人的一席话,引来了调研组成员的一致赞赏。

随着"一带一路"倡议和"走出去"战略的推进,我国轨道交通产业也成为培育和引领国际竞争新优势的重要依托,具备了加大"走出去"步伐的坚实基础。

中车四方所主要从事高铁和地铁技术研究、产品开发、试验验证等。据负责人介绍,目前四方所已成功掌握轨道交通装备的制动系统、牵引传动系统和网络控制系统等核心技术,成功运用于以"复兴号"为代表的所有型号高铁动车,并出口到 50 多个国家和地区,形成了国内外独有的跨系统、跨专业技术融合创新优势。

"中国轨道交通建设到哪里,国际影响力就传播到哪里。"调研组认为,轨道交通"走出去",是助力国际合作的重要方式,未来要在构建新型跨境铁路融资模式、推动中国标准国际互认等方面,制定合适的应对策略,进一步推进我国轨道交通产业国际化发展。

在山东期间,调研组召开座谈会,山东省有关方面介绍了加快建设现代化轨道交通产业链体系、提升轨道交通产业链供应链韧性和安全水平、深入实施轨道交通产业"走出去"战略过程中取得的经验和面临的问题,相关企业负责同志和专家学者围绕工作实际和研究领域介绍情况、提出建议。调研组表示,山东作为我国东部连接南北、贯通东西的重要枢纽,是全国首个交通强国省域示范区,加快推动轨道交通产业高质量发展尤为重要。

在湖南期间,调研组调研考察了长沙、株洲的轨道交通产业发展情况,并召开了座谈会。调研组认为,要深刻理解加快推动轨道交通产业高质量发展的重要意义,加强顶层设计布局和体制机制建设,加快实现关键核心技术突破,不断提升轨道交通产业链供应链现代化水平,持续推进轨道交通产业国际化发展。

据悉,民革中央近年来围绕经济社会高质量发展开展了一系列调研。今年在赴地方开展重点考察调研前已召开两场中山议政会,听取有关部委、央企、专家学者意见建议,并委托部分民革地方组织和民革党员专家开展补充调研。下一步,调研组将进行认真梳理,通过调研报告等形式积极建言献策,为推动轨道交通产业高质量发展贡献智慧。

中央统战部、国家发展改革委、商务部、国家铁路局、国铁集团等有关部委和单位同志参加调研。 (据新华社)

真诚待客 练好内功 "五一"旅游市场观察

刚刚过去的"五一"假期,面对巨大的网络流量和人流量,许多旅游城市已经在探索提升人文体验和服务品质。

"五一"假期,山东淄博的各大烧烤店里座无虚席、人声鼎沸。烤炉炭火烧红,肉串嗞嗞冒油。"蘸名而来,就是要体验一下""吃的不是烧烤,是氛围"……记者随机采访的几位河北、江西游客这样说。

许多旅游消费者从追求"风景"转向了"场景",相比观看,更重视体验。赶一场国风市集,来一场和传统文化的邂逅;去一次野外露营,约上三五好友围炉煮茶,闲聊品茗;体验一把城市骑行、飞盘、陆地冲浪,变身运动潮人……

今年"五一"期间,广东深圳锦绣中华·民俗村景区推出古代水上婚礼、千人古风巡游、华服盛典走秀等活动,吸引众多游客体验打卡。在这里,游客还可以欣赏体验侗族踩歌堂、神秘傩面舞……

广州、深圳、上海、北京、成都、重庆等城市"各显身手",还推出打卡点配置充电宝、轨道交通延时收班、行李储存柜、志愿者服务等温馨服务。

网友评论说,真诚待客、练好内功才是旅游产业提高竞争力的关键。

深圳"五一"期间在市区两级推出超百场促消费活动。政企联动创新消费场景,打造"美好生活之城"IP,不断丰富美好生活内涵。

为了吸引游客,不少地方还创新推出旅游专列。这个假期,淄博"烧烤专列"、大理"有风专列"、成都"熊猫专列"带火了一波旅游消费热潮。各地文旅局长也纷纷花式推荐地方文旅产品。

山东大学社会学教授王忠武说,这些举措背后,丰富与完善的是游客服务和体验。除了旅游市场治安、质量监管等常态化巡查外,城市还要提升旅游产业活力,提供更丰富的产品选择、更暖心的人文场景。

(邵琨 王丰 王浩明)

在珠三角异军突起,惠州为什么能?

广东惠州,在珠三角城市群中虽然还不算太耀眼,但有望成为都市圈时代可塑空间最大的那个。

去年,惠州市地区生产总值达 5401 亿元,同比增长 4.2%领跑广东 21 个地市;固定资产投资、工业增加值、社会消费品零售总额等增速亦名列前茅,呈现拉动增长的协同效应。

与广州、深圳、佛山和东莞四个万亿级经济强市相比,惠州虽连续 10 年稳居全省第五,但体量远非同一量级。

随着深圳都市圈一体化进程提速,打造深莞惠"一主两副"核心区的愿景,激发起这个素有"岭南名都"之誉的城市追求鼎立之势的雄心。

"一自坡公调南海,天下不敢小惠州。"继 2021 年工业总产值首破万亿大关,已跻身广东第五个"万亿工业大市"的惠州,今年又提出 2025 年工业总产值达到 2 万亿元的目标,凸显实体经济为本、制造业当家的发展底色。

记者深入惠州电子信息产业集群调研,探究这个去年产值突破 5000 亿元的龙头产业,何以在全球消费电子需求疲软、国内经济下行压力加大等冲击下成功逆袭,产业链供应链的韧性来自哪里,对各地制造业高质量发展有何启示意义?

打破低端锁定 重塑代工企业供应链价值

珠三角分布着一条全球配套最齐全、密集度最高的电子产业带,深莞惠包揽全省行业产值前三甲稳坐龙头地位。

上世纪 90 年代起,惠州电子信息产业肇代工起家,从价值链低端向中上游攀爬,逐步形成以三星、TCL 为主的产业集群。

2019 年 9 月,韩国三星集团早期在华设立的工厂——1992 年成立的惠州三星电子有限公司(以下简称"三星"),因成本及市场变化停产撤离。

惠州仲恺高新技术产业开发区数百家为其配套的中小企业,围绕三星上下游几百亿元的订单归零。

遭遇这场灭顶之灾,也有企业逃过此劫,那就是惠州西又思技术股份有限公司(以下简称"西文思")。西文思背水一战、提前断臂求生的故事,引人思考。

2008 年成立的西文思,是一家专业的电子制造服务商,长期代工三星音响产品,收入占比最高时超过三成,仅次于为其他大客户代工的手机业务。

"三星、TCL 和 LG 都是我们的大客户,大到感觉把命都押给人家了。"曾在外企工作过的公司董事长吴志湘,从三星用工"严进宽出"等微妙变化中,察觉出这家巨头要撤的前兆。

他重新审视公司主营业务,更感受危机重重——继续给三星代工就是等死,而做手机代工要拼规模,投资跟不上无异于找死。

从印制电路板的设计制作、元器件的选型采购到线路板组装交付,西文思的印制电路板组装(PCBA)一站式解决方案并不落后,但在传统加工领域的规模比拼中却处于劣势。

长痛不如短痛。2016 年,吴志湘决定退出三星供应链和手机代工业务。

"年底算总账,'半壁江山'都塌了!"对西文思提前撤出三星供应链有先见之明的说法,他并不以为然,"当时只明白暗是死路,不知道活路在哪儿!说实话,一切都是熬出来的。"

他们打破传统"代工厂"仅靠比拼规模和成本的低端锁定,从消费电子切入医疗电子、汽车电子等领域,不再简单依靠资本、人力或土地等生产要素的叠加去赚钱,而将技术提升和管理进步的成果,转化为小批量、多品种的柔性智造能力,沿价值链向上攀升。

"传统加工与先进制造同属加工业,含义却大不一样。比如同样收 1000 万元加工费,若生产手机需要开 5 条产线,医疗电子设备一条线就够了,但后者工艺更复杂,利润也更高。"吴志湘解释道。

作为国内医疗电子 PCBA 领域的头部企业,西文思加工费仍占总收入 70%以上,其中传统加工仅剩 10%,重点客户已转换为以迈瑞医疗为代表的众多医疗器械上市公司。

中小企业资源有限,专注于某一个领域才有可能成功。"无论技术难、供应链难还是复杂度高的产品,我们都愿意去尝试。难点多是客户痛点,价钱更容易谈。"吴志湘更深悟出中小企业不争第一争唯一的道理。

走进全球印制电路板(PCB)制造百强企业——胜宏科技(惠州)股份有限公司(以下简称"胜宏"),占地数百亩的现代化产业园气势恢宏,一排排生产高精密度印制电路板、HDI PCB 等产品的自动化设备,在这座智慧工厂中井然有序地运行。

PCB 素有"电子产品之母"之称,是承载电子元器件并连接电路的桥梁。中国是世界最大的 PCB 生产国,产值约占全球一半。

"过去 7 年,公司年复合增长率达 30%;未来 8 年,计划产值达到 200 亿元。"年过半百的胜宏董事长陈涛,是一位军旅出身的西北汉子,言谈举止干脆利落。

他指着展板上的比亚迪、富士康、特斯拉、微软、英特尔、英伟达等客户标识说:"我们一直为这些国内外知名品牌代工,国际大客户占六成以上。"

近几年,正是其中不受芯片短缺制约的大客户,为胜宏提供源源不断的订单。

如今,胜宏不仅具备 70 层高精密线路板、24 层五阶 HDI 线路板的研发制造能力,还在高密度多层 VGA(显卡)、HDI 小间距 LED PCB 市场全球占比第一。

聚焦细分市场 跑出差异化竞争"加速度"

面对新能源电池的红海,如何闯出一条新路?与德赛西威、亿纬锂能等本土领军企业"攻城拔寨"不同,惠州几家中小企业不抢"西瓜"专捡"芝麻",照样实现爆发式增长。

6 年前,惠州市乐亿通科技有限公司(以下简称"乐亿通")创立伊始,曾以代工生产燃油汽车储能电池为主,虽很快转入研制锂电动力电池、储能电池系统,但面临研发投入高、渠道开拓难等自主品牌之困。

一个偶然的机会,公司创始人邹权福在国外受友人启发,决定专攻高尔夫球车锂代铅酸动力电池。

找到新赛道的乐亿通,终于跑出产品差异化竞争的"加速度"。

美国是全球高尔夫球运动最普及的国家,当时有 1.8 万个高尔夫球场,占全球总数四成以上;大量电动球车仍使用铅酸电池,锂电池应用几乎为零。

为了抢占这个高尔夫球车电池的主战场,他们大胆采取免费试用等推广方式,建立美国本土化营销和服务体系,海外销售实现平均每年翻番的业绩。

目前,乐亿通在全球高尔夫球车锂电池市场占有率过半,成为这一细分领域的市场领导品牌。

锂锰电池是全球市场用量最大、范围最广的锂原电池,产品主要应用于智能安防、智能仪表、物联网、GPS 定位、RFID 标签等领域,但市场容量难以与可充放电的锂二次电池相比。

按照专业机构预测,2025 年全球锂锰电池市场规模可达 10.68 亿美元。

惠德瑞副总经理何献文介绍,目前公司国际代工产品仍占六成以上,主要供应国外工业客户和电池品牌商,与美国劲量、日本松下等知名品牌在国际市场竞争。

"在低温环境下,我们有的电池性能比松下产品要好。"何献文坦言,与这些全球一流电池品牌相比,惠德瑞生产线自动化水平、产品多样性仍存在差距,而在产品价格、供货和服务及时性方面优势显著。

由于锂原电池行业技术壁垒较高,制造商相对固定,应用场景之间替代性不强。近年来,惠德瑞收入一直保持 20%以上增长,未来将依托 ODM 发展自有技术,抢占国际市场,开拓增量市场。

何献文认为,欧美多国已完成安防产品相关立法,每个家庭都要安装独立的烟雾报警器,市场或将迎来爆发式增长。

无论乐亿通还是惠德瑞,都曾主动放弃新能源电池市场里的"大西瓜",而从这些少人问津的"芝麻"中,找到令人惊喜的新市场。

数据显示,惠州市现有规模以上工业企业近 4000 家,产值超百亿的企业超过 16 家,国家级专精特新"小巨人"企业 36 家。

持续强链补链 靠企业韧性穿越行业周期

传统企业数字化转型不亚于"脱胎换骨",虽难度很大,但至关重要。

"有一段时期,企业发展势头不错,也不缺商机,可就是不赚钱,却迟迟找不出问题所在。"广东辰奕智能科技股份有限公司(以下简称"辰奕")总经理张小宇,说出了很多同行的困惑。

这个以研发生产家用智能遥控器为主的企业,产品型号数百种,主要客户包括华为、荣尼、三星等知名厂商,对国内外消费电子市场的变化并不陌生。

张小宇曾远赴日本考察丰田的供应链,发现对方控制浪费和提高效率都非常到位。他终于意识到,问题出在管理上,未来再靠拼硬件成本、拼客户关系将难以持续,企业要补齐短板,必须进行数字化转型。

"我们一开始对标华为,但基础薄弱难以复制,后来又在引入 TCL 模式基础上,自己开发供应链管理系统。"这位职业经理人认为,"关键是如何熬过'削足适履'的过程。"

2019 年,辰奕数字化转型从报价系统开始,逐步建构提升管理能效的全流程产供销协同景。张小宇坦言,目前这套系统还处于 2.0 时代,仍需要几年时间来持续优化。

"转型过程漫长而痛苦,开始内部反对声音不小,我自己也迷茫过。"他深有感触地说,"但开弓没有回头箭,这样不光反变受益,也会使产业链之间更加协同。"

从早期主攻电子烟电池市场排名第二,到现在成为小米生态链核心供应商之一,惠州市恒泰科技股份有限公司(以下简称"恒泰")专注小微锂离子电池的方向始终没变。

这类电池属于可充电的锂二次电池,主要布局 3C 数码领域,为无线耳机、智能手环等可穿戴设备供电,对电池的安全性、续航和能量密度要求更高。

曾在 TCL 工作多年的恒泰董事长曾贤华,是一位拥爬滚打 30 年的行业老兵。2009 年创立恒泰时,他非常看好电子烟市场,后来由于行业监管政策不明确,企业运营风险增大,才决定转入小米生态链。

"一路走来,大家把锂电池干成了白菜价。"曾贤华去年秋天受访时,苦笑着对记者说,"我还记得 1992 年,买一块日本电池要 120 元,现在只需要四五元。"

当他反映原材料价格上涨过猛,中游企业没有话语权等困难时,时任惠州市工信局局长伞金福接过话茬,双方就供应链话题深入交谈。

"2020 年下半年开始,主要原材料钴酸锂市场价格暴涨,从每吨 20 万元涨到 60 万元,上游原材料涨价,下游客户又不肯提价,我们夹在中间十分痛苦。"曾贤华感慨道。

"上游供应原材料的大企业,为什么不愿意跟你们谈?"伞金福问。

"如果一家企业去谈,不光势单力薄,对方也赚我们量太小。"曾贤华补充说,"多家企业组团去谈,总量上来了,上游原材料商也欢迎。"

"曾总在业内有号召力,可以先把有需求的企业动员起来。"伞金福表示,惠州锂电原材料供应商相对较少,下一步政府招商将重点补链,帮助企业增强韧性穿越行业周期。

作为当地新能源电池产业集群的头部企业之一,惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称"亿纬锂能")开辟出另一条道路:一边扩大产能,一边布局上游原材料市场,确保供应链畅通。

"通过与上游企业设立合资公司,布局碳、钴、锂等矿产资源,保障产业链供应链稳定。"亿纬锂能财务经理朱小军说,这种与产业链上下游企业合作的战略协同,是亿纬锂能三大业务体系之一,可以最大限度降低原材料价格波动的影响。

今年以来,国内锂价持续下跌近乎"腰斩",下跌速度之快超乎预期。客观上说,锂价回调可以大幅缓解中下游产业链的成本压力,暴涨暴跌则对企业韧性构成巨大挑战。 (刘荒 刘宏宇)