

中国多地“新春第一会” 民企坐C位

■ 中新

中新社旗下《中国新闻周刊》最新一期刊文称,民企成为中国今年多地“新春第一会”关注焦点,从会场座次变动的细节可看出地方政府从管理到服务思维的变化。

“新春第一会”指每年春节后的第一个工作日,各省(自治区、直辖市)按惯例会召开一次省委主要领导参加的会议。“第一”除了有时间上节后最早之指,也有在重要性上堪称全年风向标之意。

梳理今年各地“新春第一会”主要议题,不难发现民企成多地关注焦点。有的省份以民企命名“新春第一会”,比如福建;有的省份主要领导对民企表态,比如广东;还有的在所辖的各个地级市,民企成为关注的焦点,比如浙江等。

除了过去被讨论较多的与国企同等待遇、融资难、营商环境等问题,还有一些过去较少提及的话题,比如 2024 年多地试点的民企参与核电、铁路等国家重大项目,以及当下性很强的、因 DeepSeek 爆火而引发的民企参与或主导重大科技攻关等问题。

福建列举了一组数据,以呈现民营企业对经济的贡献,简称“七七八九”,即创造了全省约 70% 的地区生产总值、70% 的税收、70% 以上的科技创新成果、80% 的城镇劳动就业和 94% 的企业数量。该省主要负责人说,接下来,要聚焦打造一流营商环境,把破解“市场难”“投资难”“创新难”“办事难”等突出问题作为切入点。

而河南把“新春第一会”提前了,大年初五,该省主要负责人就与多位民营企业家代表进行餐叙,听取意见建议。近两年,从中央政府部门到各个地方,与民企建立沟通机制已成常态。

广东则提到了三家民营企业:以领先的数字技术赋能千行百业的华为,以不怕虎的勇气锐气撼动美国人工智能巨头、产生连锁效应的 DeepSeek,以及在今年春晚大放异彩、显示出引领时代浪潮全新气象的宇树科技。此外,该省宣布已经成立民营经济发展局,一是要加大政策供给,优化民营企业发展环境,二是推动问题解决,及时解决企业发展难题。

在多地的“新春第一会”会场,有一个过去很少出现的画面:会场的第一排坐的是当地的民企代表,而党政主要领导则坐在第二排,形成政府托举民企的场面。民企座次的变化反映出各方对民企态度的变化,以及地方政府从管理到服务思维的变化。

抢生产赶订单拓市场 湖南怀化掀起“外贸热”

■ 中新网记者 付敬懿 张卓 付俊华

“这是今年出口的第一批产品,价值 500 多万元(人民币,下同),发出后还要立马组织后续订单生产。”12 日,在地处湖南怀化的武陵艾业生物科技有限公司,董事长曾群雄指着一批即将发往越南和中国香港的艾叶产品说。

春节假期刚过,武陵艾业就已开足马力复工复产。这家全力打造艾草种植、产品研发等艾草产业集群的企业,产品已销往越南、泰国、马来西亚以及中国香港等国家和地区,2024 年外贸销售额达 1400 万元。

曾群雄表示,蛇年刚开年,公司就接到来自东盟多国的订单,并与尼日利亚企业展开意向合作洽谈。“今年非常有信心外贸销售额突破 5000 万元。”

地处中部地区腹地的怀化是一座山城。2022 年至 2024 年,该市外贸进出口额从 46.8 亿元增至 137.6 亿元,外贸实绩企业从 120 家增至 320 家,外贸备案企业突破 1000 家。

不沿边、不靠海,这座山城为何掀起“外贸热”?

作为湖南唯一面向东盟的货运集结中心,怀化外贸增速连续三年稳居湖南第 1 位,外贸“朋友圈”达 177 个国家和地区。目前,怀化的中老铁路、中越铁路、铁海联运等班列开行数量从 2022 年 151 列增至 2024 年 1009 列,中老班列开行数位居中部地区第 1 位。

“怀化国际陆港作为国家物流枢纽,便捷的交通网络和完善的配套设施,为企业出海提供了强力支撑。”靖州辰铭竹木制品有限公司生产车间机器轰鸣声不绝于耳,百余个海外订单的工期已排至 5 月底,董事长汤健正盘算着扩大粗加工基地,提质改造生产车间。依托怀化靖州丰富的楠竹资源,该企业生产高端竹餐饮用品,90% 以上产品出口至日本、美国和欧盟国家。汤健说,通过国际铁路、铁海联运等多种方式,公司产品源源不断地运往海外市场,订单也越来越多。“去年公司产值 1 亿元左右,出口的 200 多个订单总价值 680 万美元,今年目标产值 1.8 亿元。”今年元旦刚过,地处怀化市会同县的湖南享同实业有限公司就接到总计 5000 万元的订单,其中包括亚马逊 2000 万元的海外订单,公司正开启全速生产模式。

这家集设计、生产和销售于一体的箱包制造企业,产品主要出口至美国、欧盟等地。公司副总经理陈盛表示,有了国际陆港的新通道,箱包产品出口成本降低、出口效率提高,公司正积极开拓海外市场。

四川省委常委、成都市委书记曹立军到重汽成商调研强调 开好局起好步,奋力实现“开门红”

■ 本报记者 赵健

蛇年新春伊始,四川省委常委、成都市委书记曹立军开始调研全市的汽车产业发展情况。他率队来到位于青白江区的中国重汽集团成都商用车有限公司了解汽车产业高质量发展及企业新质生产力发展等情况。调研中,他强调要认真落实省委省政府决策部署,切实增强责任感紧迫感,坚定发展信心、顺应变革趋势,积极主动作为,大力推进汽车产业创新突破转型升级,为全市经济高质量发展提供有力支撑。

重汽成商作为西南地区集产、销、研、服一体化整车研发制造基地,拥有冲压、焊装、涂装、总装四大整车制造工艺,深耕商用车领域 38 年,在推进汽车产业建圈强链中实现了本地零部件配套率超 80%,2024 年整车产量和产值均实现同比大幅增长。在公司党委书记、董事长王美贤陪同下,曹立军来到企业展厅和生产车间,详细了解企业节后复工复产、近期市场销售等情况,关切询问企业有哪些困难需要解决,鼓励企业坚定发展信心,加快新车型导入和前瞻性技术研发布局,全力以赴抓生产、赶订单,奋力冲刺一季度“开门红”。

沈阳生物化工产业园获批 打造全国绿色氢基能源生产基地

■ 中新网记者 赵桂华

记者从沈阳市政府新闻办 2 月 12 日召开的新闻发布会上获悉,位于沈阳市康平县的沈阳生物化工产业园正式通过辽宁省工信厅等七部门联合认定,成为辽宁省首家获批的生物化工产业园,填补了全省生物化工产业空白。

据悉,该产业园将瞄准绿色、低碳主题和战略性新兴产业布局,构建“清洁能源+绿色燃料”和“清洁能源+生物化工”绿色低碳产业链,打造集约集聚、布局合理、协同高效、安全环保和综合竞争力强的全国绿色氢基能源生产基地、东北绿色生物化工产业示范区、辽宁振兴突破县域经济转型发展样板。

近年来,沈阳市以向“新”而行,以“质”取胜的发展思路,瞄准高端化、智能化、绿色化方向聚力发展石化产业。目前,全市化工及新材料产业集群规模已达 695 亿元,拥有规模以上企业 116 户。以聚氯乙烯树脂、信息化

河南做好养老金融“大文章” 服务银发经济

■ 中新网记者 韩章云

2 月 12 日,记者从国家金融监督管理总局河南监管局获悉,截至 2024 年末,该省保险业为群众健康和养老积累责任准备金突破 1.34 万亿元,养老领域贷款余额超 400 亿元,金融在服务该省银发经济高质量发展上的参与度、贡献度不断提升。

河南是人口大省,统计数据显示,该省 60 岁以上人口接近 2000 万。近年来,河南持续

27 岁女孩接班成“厂二代” 成功带领服装工厂转型

■ 中新网记者 吴涛 文/图

“大家好,我叫黄渝湘,叫我‘鱼香肉丝’就好了。”1998 年出生的“鱼香肉丝”已经接手家里羊绒大衣工厂两年,是个地道的“厂二代”。

有平台数据显示,受调研的“厂二代”们,不少已经开始接手家里的工厂业务,其中 54% 的“厂二代”接手工厂已达三年以上,可以完全独立决策工厂的运营。

黄渝湘就是其中一个,虽然接手时间还不太长,但已经主导了的工厂运营。从一开始没有现金流的开局,到现在一个平台就能卖上千万元,黄渝湘作为“厂二代”代表之一,经历了什么?

开局苦于没有现金流

“开始我没有特别明确的‘三把火’,因为接手的时候,工厂有些变故,现金流没有,高管离职,只有几百万元库存的衣服。我们厂是非常传统的服装工厂,所以当时就是尽快把衣服卖掉,变库存为现金流,没别的办法。”

黄渝湘称:“我接手后马上就进行了转型,做线上零售,把羊绒大衣和混纺的大衣全部进行直播,用电商消化掉,变成现金。这两年业务从 B 端慢慢转移到 C 端,很多平台已经切入得不错,也越做越好。”

黄渝湘表示,这个过程其实对她来说不是太难,2020 年学会计毕业的黄渝湘,毕业就进入京东做了三年采销经理,然后去 Shopee 东南亚跨境电商做了一年服装采销经理。

“秉承互联网对我的教育,还有我对外贸市场的感知,所以回来接手的时候,我很快就



●曹立军在中国重汽集团成都王牌商用车有限公司调研。

红”。

调研期间,曹立军还观看了重汽成商最新的车型展示,了解技术研发、市场开拓以及与希迪智驾合作的无人驾驶、智能网联新能源车情况,对企业践行绿色低碳理念、推动

转型升级的做法成效给予肯定,希望企业瞄准新能源化、高端化发展方向,持续加大科技创新力度,加快推进产品迭代升级,不断提升核心竞争力和市场占有率。

调研中,曹立军强调,当前新能源、新材

航油等产业。生物制造产业区,规划面积 0.71 平方公里,重点发展医药中间体、酶制剂、重组蛋白等生物基化工品产业。新材料产业区,规划面积 0.71 平方公里,重点发展可降解材料、高性能膜材料、新型复合材料等产业。精细化工产业区,规划面积 1.54 平方公里,重点发展绿色高效催化剂、超净高纯试剂、医用材料等精细化工产业,为沈阳产业发展在化工领域的产业协同提供有力支撑。公用设施配套区,规划面积 0.14 平方公里,主要布置污水处理厂、应急事故池、危化品车辆停车场、供热中心等,形成园区的公用设施服务核心。

实际上,沈阳生物化工产业园获批在康平县建设,具备坚实的基础条件。比如,当地优质丰富的清洁能源和生物质资源为绿电供应和生物化工产业发展提供有力支撑。康平县属风能资源 I 类区,平均风速 7.5 米/秒,风电场年等效满负荷利用小时超过 3300 小时,可开发风电容量超过 200 万千瓦;园区 100

以上老年人专属银行产品数量超 100 只。保险机构为群众提供 60 岁以上老年人专属商业保险产品 30 余款,近 300 款保险产品放宽投保年龄,涵盖寿险、年金险、健康险、意外险等多个险种。

此外,河南鼓励银行机构加大对养老服务设施、银发经济产业项目建设的支持力度,缓解养老产业和银发经济融资难、融资贵问题。截至 2024 年末,全省养老领域贷款余额超 400 亿元,有力支持河南省银发经济快速发展。

人卖高客单女装,你做了就是唯一,是没有竞争对手的。”

“所以我果断进入,当你有一个成功的案例之后,快速复制就会很简单,因为方法论核心是稳定的。方法论不断复制,裂变就会成功。但前期是要有一帮人帮你做,我本人也是深度参与其中,且懂这个事情,如果不懂就不行。”黄渝湘称。

身为年轻女老板被催婚

业务的顺利开展并不代表与父辈没有矛盾。黄渝湘称:“因为第一年接手遇到了很多问题,但已经过去,所以跟其他‘厂二代’相比,我感觉现在父亲比较听我的建议。但一直以来有一个问题横亘在我们之间,似乎所有的父母都希望自己的女儿赶紧结婚、生子。”“我身为年轻的女老板,要站在大家的面前,实际是非常不容易的事情。因为在生意场上,遇到的很多都是四五十岁的优秀大哥、大姐,和我并不同龄;在家里,我父母是希望我尽快结婚生子。”

黄渝湘称:“通过这两年的实践和努力,我慢慢用实力和业绩向他们说话,就算现在不结婚、生子,也可以好好带领公司往前走。所以在不断博弈的过程中,我告诉他们女生也可以很好地接管企业,不要老是催婚、催育,对我来说压力很大。”

“相信未来五年之内,在这方面,父母还会继续对我进行生活上的‘打压’。”黄渝湘称,“我相信,在合适的路上,自然会遇到合适的人,这都是强求不来的,但首先一定要有自己的事业,把自己的底气提上来,成为情绪稳定、内核稳定的女生。”

料、新一代信息技术等加速突破,汽车产业迎来重要变革和机遇期。成都拥有完备的汽车产品门类产业体系和广阔的市场空间,完全有条件在汽车产业领域实现更好更快发展。

他指出,要顺应高端化、智能化、绿色化发展方向,以创新为动力、以需求为导向,加快关键核心技术攻关,强化产业链协同,提升智能制造水平,推动汽车产业不断提质升级。

要强化用户思维,密切研判市场需求,创新品牌营销手段,用好用足以旧换新等促消费支持政策,加大品牌推广和产品促销力度,大力拓展海外市场,不断提升“成都造”汽车品牌影响力。

要坚持以科技创新引领产业创新,积极研究新路线布局新领域,深化智能网联汽车应用示范,抢占无人驾驶、低空经济等前沿赛道,加快推动重点项目“内培外引”,为汽车产业高质量发展提供更加丰富的应用场景。

有关部门要加大对汽车产业转型升级和高质量发展支持力度,强化行业趋势前瞻研判,及时出台配套政策举措,深入开展“进万企、解难题、优环境、促发展”工作,用心用情帮助汽车企业增活力、添信心、搭平台、拓市场,以一流营商环境助力企业实现更好发展。

公里半径范围内可开发风电容量超过 600 万千瓦,能够为入园企业提供充足的绿电能源保障。园区周边 100 公里半径范围内生物质资源超过 500 万吨,200 公里半径范围内生物质资源超过 2000 万吨,丰富的生物质资源可以满足生物化工产业的绿碳需求。

同时,科学合理的空间布局为园区企业集聚、产业发展提供充足的承载空间。康平位于辽、吉、蒙三省结合部,长深高速、沈康高速、国道 203 线、省道 303 线贯穿全境,150 公里范围圈可覆盖东北地区 11 个中大型城市,300 公里范围圈可覆盖 24 个中大型城市以及渤海湾重要港口。园区工业用地总面积为 3.25 平方公里,不涉及永久基本农田、不涉及生态保护红线,与城市建设区、人口密集区重要设施等防护目标之间具有足够的安全防护距离,空间优势得天独厚,能够为入驻园区企业提供充足的发展空间,确保项目能够顺利落地、快速扩张、稳定发展。

一些大型保险机构不断加大对健康、医疗和养老等上下游产业投资力度,积极在豫投资养老社区、医院、健康管理中心等养老和大健康项目,截至 2024 年末累计投入资金超 40 亿元。

河南全省银行保险机构也积极融入老年友好型社会建设。据统计,该省近 2 万家银行保险机构网点完成适老化改造,建设银行、工商银行等国有大行积极打造养老金融特色网点,多方位满足老年客户的养老金融服务需求。

与父辈仍有差距, 每晚学习如何管理

虽然现在黄渝湘接手的工厂营收提上来了,但是她仍不满意。黄渝湘承认,她和父辈还是有差距,主要是阅历上的差距。

“举个例子,我们年前接了一个大订单,我父亲的经营理念和策略是,这是一个大客户,一年做 40 万至 50 万件衣服很正常,他为了抓住这个客户可能报价 350 元,这样我们的利润点会很低,按照我的报价,我会报到 400 元左右。”

“我们经常会因为这样的事情产生争吵,我觉得我守住了底线。但是我父亲的理念是如果你想要抓住这个客户,你势必要把自己的一些利润让出来,要把客户培养起来,让客户越来越大。”黄渝湘称。

“通过两至三轮报价以后,我确实把客户越做越小了。慢慢意识到自己这个方法是错的,我认可了父亲的方法。我父亲可以把客户做得越来越大,培养得越来越强,这是我跟他明显的差异。现在我的理念也发生了变化,在慢慢学习他的一些方法,还没有他用得炉火纯青,我感觉这是我和他阅历上的差异,不会放长线钓大鱼。”

虽然工厂已度过了最艰难时候,黄渝湘现在对工厂还不够满意,“不满意的点在于,因为我相当于小老板,太年轻,团队人员也比较年轻,现在面临很大的管理问题,如何更好地管理团队,设置合理的薪酬规划,招聘合适的人,这是目前遇到最大的难题。”所以,她现在每天晚上都在学习德鲁克管理法,希望尽快投入企业实践中。