

# 企业家日报

2025年6月29日 星期日  
乙巳年 六月初五

今日 4 版

第149期 总第11452期

国内统一连续出版物号:CN 51-0098

邮发代号:61-85

新闻热线:028-87319500

13811660079

全年定价:450元 零售价:2.00元

做中国企业的思想者

## 百位德企高管安徽探寻智能制造新机遇

傅天骢

“安徽的智能制造和相关研究非常先进,我们已在安徽与35家企业建立长期合作,并希望智能产品方向拓展新客户。”伍尔特电子控制系统(沈阳)有限公司总经理霍默25日说。

当日,由安徽省人民政府与中国德国商会联合主办的中德智能制造产业对接会上,百位德企高管与安徽省智能制造企业代表共同探讨智能制造合作新路径,推动皖德产业合作深化升级。

据介绍,今年1月至5月,安徽与德国货物贸易额达16.7亿美元,同比增长37.3%。

安徽省商务厅投资促进局负责人杨万兵透露,会议前期已梳理出28个贸易投资与技术合作项目,后续将做好跟踪对接。今年还将举办22场“海客圆桌会”,深化安徽与欧洲企



业的交流合作。

福斯润滑油(中国)有限公司项目拓展总监彭硕人表示,他在会前考察的淮南一纸业公司拥有尖端的技术和完善的生产支持,是他寻求产品合作的理想潜在客户。此次对接会上,他将与企业加强沟通,促成合作。

中国德国商会华东及华中地区执行董事兼董事会成员马铭则形容安徽为“充满活力和创新孵化器”,尤其在新能源、新材料等领域充满机遇,吸引着德国企业深度参与。

安徽本土企业仁洁智能科技有限公司则借此次会议积极开拓德国市场。该公司市场部总监张荣荣表示,其公司光伏清扫与安装的产品已应用于多国市场,对接会为产品销往德国“打通了渠道,创造了新机遇”。

截至目前,已有100多家德资企业扎根安徽,近40家安徽企业落户德国。

一走进瑞士中心上海办公室,40余家瑞士企业的产品陈列便映入眼帘。这些产品中的绝大多数都镌刻着“进博印记”。

“进博会对我们来说是一个关于成功的故事。”在瑞士中心董事会主席、瑞士前驻华大使戴尚贤(Jean-Jacques de Dardel)看来,进博会是深化瑞中经贸交流合作的重要平台,是增强瑞士企业拓展中国市场能力的“倍增器”。

从观望到走进

作为瑞士组展机构,瑞士中心不仅是前七届进博会的“全勤生”,而且逐步成为瑞士企业进入中国市场的“导航员”。它每年都帮助众多瑞士企业,尤其是中小企业,展示商品、推广品牌,并在中国市场寻找商业伙伴。可以说,瑞士中心见证了瑞士企业对进博会认知度和满意度不断提升的完整历程。截至目前,中心已累计组织超过100家瑞士企业参加进博会。

瑞士中心首席执行官(CEO)肖振对这一历程有着深刻的印象。在首届进博会上,瑞士仅有罗氏、ABB等龙头企业独立参展,不少瑞士中小企业对这一新生展会仍持观望态度。到了第二届进博会筹备期,瑞士中心开始推进模式创新,在食品展区和服务展区打造联合展台,这种“抱团”展示的方式迅速打开局面,16家瑞士品牌共同参展,让瑞士巧克力、葡萄酒等特色产品迅速“出圈”。

瑞士军刀、瑞士手表等产品在中国拥有较高的知名度,瑞士制造在中国消费者心目中逐步树立起高品质的印象。在每年的进博会上,瑞士中心都会主打“Swiss Made(瑞士制造)”这一核心IP概念。

在肖振看来,作为目前瑞士中心组织瑞士企业在我国参加的唯一展会,进博会正是其传递这一核心IP概念的重要平台。

“瑞士企业现在对进博会的认知越来越明确,知道它是接触中国市场的最佳窗口,可以对接到各地的采购商、供应商和分销商。短短的6天时间便能迅速得到非常广泛的样本反馈。”肖振说。

因为进博会,增设新部门,设立新职位

“很多年前,中国消费者所熟知的瑞士产品只有瑞士军刀,如今更多瑞士产品通过进博会来到中国。这款梨酒就曾参展,它在瑞士的知名度非常高。”瑞士中心客户成功经理穆松涛(Guillaume Muriset)用一口流利的中文介绍道。他坦言,自己的中文能力因进博会得到快速提升。

首次参加进博会后,瑞士中心设立了业务拓展部门(Business Development),专为消费品行业的瑞士企业服务。“我们服务的对象中,进博会展商占一大半,而且数量越来越多。”瑞士中心中国区总经理金玉说。

而“客户成功经理”更可以说是瑞士中心为进博会而设立的新职位。该职位于2024年诞生,穆松涛是首位任职者。客户成功经理,顾名思义,就是帮助瑞士企业在进入中国市场的第一步就取得成功。

实际上,在担任该职务前,穆松涛曾在瑞士驻中国大使馆工作。彼时,他主要从文化和外交层面了解中国,来到上海后,他坦言自己“正从经济方面重新认识中国”。

走马上任后,穆松涛的首要任务便是参加进博会。“规模大、效率高”是他对进博会的第一印象。尤其令他关注的是,得益于进博会,瑞士企业新品入华周期可以从原本的12个月缩短至3个月。穆松涛说:“这让瑞士企业看到中国的营商环境非常活跃。他们对此充满兴趣。”

## 进博故事... 瑞士中心解锁瑞中合作密码

缪璐

## 英米科技逆势突围 以技术硬核与管理韧性激活增长引擎

田斌 本报记者 龙柯利

四川省南充市重点招商引资的“金种子”企业,南充英米派诺显示技术有限公司(以下简称“英米科技”)正以“满产满销”的姿态,在复杂经济环境中划出一道亮眼的增长弧线——这条由技术优势、管理精细度与安全生产构筑的突围之路,不仅为区域产业升级提供了鲜活样本,更诠释着中小企业“危中寻机”的生存智慧。

生产车间里的“满格”活力 技术底色托举订单满产

推开英米科技的车间大门,全自动智能显示模组生产线的光芒扑面而来:六轴机械臂精准抓取玻璃基板,在AOI光学检测设备前完成0.01毫米级的误差校验;操作台前,技术员盯着12寸中控屏实时调整参数,电子工单在MES系统里自动流转;包装区的AGV小车穿梭如织,将封装好的显示模组按客户需求分箱码垛。“从检测到组装再到包装,每条产线的自动化率超过85%,关键工序的良率稳定在99.2%。”企业负责人何礼鹏指着正在运行的COG邦定设备介绍,这些引进的高精度邦定机,单台每小时可完成2000片模组的压合,效率是传统半自动设备的8倍。

这样的高效运转,源于市场端的强劲需求。尽管外部订单波动频繁,英米科技凭借在车载显示、工业控制屏领域积累的技术壁垒,今年已斩获来自长三角汽车电子企业、珠三角工业设备厂商的12份订单。“我们的车载显示模组耐温范围覆盖-40℃至85℃,抗震性能达到IP67级,这是很多同行难以企及的。”何礼鹏透露,目前企业生产排期已排至10月底,各产线实行“两班倒+弹性加班”模式,日产能从年初的1.2万片提升至1.8万片,正向全年600万片产能、1亿元产值的目标全力冲刺。

安全线上的“冷精准”守护 全链管理筑牢发展根基

在抢抓生产的热潮中,英米科技始终保持着“冷清醒”——车间入口处的电子屏上,“今日安全指数100%”的数字格外醒目;走廊两侧的安全文化墙,用漫画形式标注着“冷设备检修五步法”“应急逃生路线”;每台机台旁都贴着“安全操作二维码”,扫码即可查看设备的风险点与防护措施。“安全生产不是口号,是刻进流程里的底线。”企业安全负



责人翻开一本32页的《生产安全操作手册》,里面详细规定了从设备启动前的“冷三查三对”到下班后的“断电三清”全流程标准。

这套覆盖“人、机、环”的安全管理体系,在日常实践中展现出强大的生命力:每月第三个周三的“安全培训日”,从一线工人到管理层都要参与消防器材使用、应急救援等实操训练;每季度一次的“安全演练周”,模拟电气火灾、危化品泄漏等8类场景,连保洁员都能熟练完成“1分钟疏散、3分钟初期灭火”;智能监控系统24小时采集设备温度、电流、振动等12项参数,一旦偏离阈值便自动报警,今年已提前预警设备隐患17次,避免直接经济损失超50万元。“现在工人进车间的第一反应不是开机器,而是检查护具;发现隐患的第一动作不是上报,而是先做临时防护——安全意识已经融入血液。”何礼鹏的话语里透着欣慰。

产业生态中的“温暖”辐射 从企业成长到区域共生

英米科技的“突围”,从来不是一场“独舞”。在孵化园的配套食堂里,32岁的遂宁本地人李芳正和同事们讨论着孩子的教育问题。作为2022年入职的设备操作员,她从月薪3000元的“家庭主妇”成长为掌握PLC编程的技术骨干,如今月收入稳定在6500元。像李芳这样的产业工人,英米科技已吸纳50余名,其中技术岗占比32%、操作岗占比

55%,本地就业率达91%。更值得关注的是,企业引进的5名显示技术领域专家,正通过“传帮带”培养出10余名本土技术骨干,为遂宁电子信息产业储备了珍贵的人才梯队。

在产业链协同方面,英米科技的“朋友圈”持续扩大:与本地玻璃基板供应商签订3年长期协议,通过“按需定产”将对库存周转率提升40%;与川东北物流企业合作开发“智能配送系统”,将原材料到货准时率从85%提升至98%;为上游电子元件厂商提供技术标准指导,带动3家企业通过IATF 16949汽车行业质量体系认证。“我们每生产1万片显示模组,就能为本地配套企业带来20万元的产值。”负责人何礼鹏算了笔“协同账”,今年1—5月,企业已带动上下游实现产值3800万元,占遂宁电子信息产业同期增量的27%。

在车间看到工作人员忙碌的工作状态,何礼鹏说:“下半年我们计划投入1200万元升级智能生产设备,将产线自动化率提升至90%;同时组建10人研发团队,专攻Mini-LED背光显示技术。目光投向远方,我们不仅要做好订单满产的突围者,更要成为技术外溢的播种者——让遂宁的显示产业,在更广阔的市场里开枝散叶。”

这份带着温度与力量的“突围答卷”,正为更多中小企业诠释着:在不确定的市场环境中,最坚实的底气,永远来自对核心技术的坚守、对管理细节的深耕,以及与区域发展同频共振的格局。



## 硅产业代表专家齐聚 中国(乐山)硅产业链发展大会

6月25日,以“技术创新降本增效,行业协同砥砺前行”为主题,2025年中国(乐山)硅产业链发展大会在四川省乐山市开幕,近600名硅产业生产、消费、贸易、环保、设备、研发及金融等全领域代表齐聚一堂,围绕硅产业链高质量发展展开深度探讨,共商产业升级与协同发展新路径。

近年来,中国硅产业实现了从规模扩张到质量跃升的历史性跨越。发展大会上,中国有色金属工业协会会长葛红林强调,面对产业发展新形势、新挑战与新格局,乐山应充分发挥“硅产业链发展大会”平台优势,持续优化营商环境,携手产业各界抵御风险,全力推动硅产业向高端化、智能化、绿色化迈进。

工信部中小企业发展促进中心总工程师张晓辉指出,中国作为全球最大光伏市场,已实现光伏产业全产业链自主可控,引领全球清洁能源革命。但在国际竞争加剧的当下,光伏产业亟须优化行业服务链条,合理布局产业链,整合创新资源,重塑核心竞争力。

商务部贸易救济调查局局长夏曙光表示,中国硅产业已成为国家能源转型与科技自强的战略基石。然而,复杂多变的国际贸易形势带来诸多不确定性。他呼吁硅行业强化自律,避免恶性竞争“内卷外化”,积极筑牢防线应对进口冲击。

企业代表们也结合实践与行业洞察分享见解。通威股份董事长、首席执行官刘舒琪指出,光伏产业潜力巨大。在我国推进能源安全战略与实现“双碳”目标进程中,光伏作为完全自主可控的绿色能源产业,将发挥不可替代的作用。随着技术进步与产业规模效应显现,光伏发电成本持续降低,在全球多个区域实现光储平价,每千瓦时发电成本降至0.1元-0.2元,极具经济性。

中国科学院过程工程研究所研究员王志聚聚焦循环再利用,阐述其对硅产业未来发展的深远意义。他指出,从硅“石冶炼到终端产品回收,硅产业链各环节创新蕴含双重价值。在光伏领域,对金刚线切割硅锭产生的硅粉进行提纯再生回收,每年可节约20万吨高纯硅原料;半导体行业通过回收芯片中的高纯硅,采用定向除杂技术再造电子级材料,能使企业原料成本下降30%。硅产业链的循环革命,不仅是环保责任的担当,更是关乎行业存续的必然选择。

据悉,本次大会由中国有色金属工业协会主办,将持续至6月26日。后续还将开展主题报告、高层对话、专题研讨会、走进中国绿色硅谷等活动,进一步凝聚产业共识,助推晶硅光伏产业高质量发展。(刘忠俊)



## 长三角G60科创走廊 企业出海服务联盟成立

鲍梦妮 陈可欣

6月24日,长三角G60科创走廊企业出海服务联盟在杭州成立,旨在助力企业高质量“走出去”,推动长三角G60科创走廊深度融入全球价值链。

全球化背景下,“出海”已成为企业高质量发展的必答题。据悉,该联盟汇聚国务院国资委物流通国际合作事务中心、上海市报关协会、中国银行股份有限公司上海市分行等170余家专业服务机构,通过构建国际化合作平台,提供一站式出海服务,举办助企出海系列



活动,服务企业深度参与全球产业分工合作。

现场,该联盟三大功能平台——国务院国资委物流通国际合作事务中心G60国际商贸综合服务平台、上海市报关协会G60科创走廊跨境贸易服务专业委员会、虹桥海

外发展服务中心G60出海服务中心同步揭牌,为联盟的实体化运作提供支撑。

“联盟的成立,是推动企业‘走出去’的重要实践,将为加速推进长三角区域发展战略实施提供核心支撑。”上海市报关协会会长肖健表示,联盟将整合跨区域、跨部门资源,构建高能级国际化合作平台,帮助企业从“单打独斗”走向“抱团协作”,以“一站式出海服务”为核心,推进全链条、全资源、全流程的综合保障,降低企业出海成本与风险,全面提升区域产业链的国际竞争力和抗风险能力,推动长三角高水平对外开放。

责编:袁志彬 版式:黄健  
企业家日报网:www.zqceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn  
官方微博:http://weibo.com/rwbd 投稿邮箱:qjb490@sina.com



[下转 P2]