

企业家日报

做中国企业的思想者

李强主持召开 经济形势专家和企业企业家座谈会

他希望广大企业家秉持长期主义,持续开拓创新,为我国高质量发展多作贡献

新华社消息,中共中央政治局常委、国务院总理李强10月14日下午主持召开经济形势专家和企业企业家座谈会,听取对当前经济形势和下一步经济工作的意见建议。

座谈会上,徐奇渊、陈斌开、杨赫、张瑜、李洪凤、江鑫、周宇翔、叶国富等先后发言。大家认为,今年以来,我国经济运行顶住压力、稳中有进,展现出强大韧性和活力,有不少新的亮点。虽然仍面临一些困难,但有利因素在不断增加。大家还就更好地实施宏观政策、解决当前突出问题提出了意见建议。

在认真听取专家和企业企业家发言后,李强说,今年以来,面对复杂严峻的外部环境和经济运行中的困难挑战,在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下,各地区各部门认真落实更加积极有为的宏观政策,迎难而上、沉着应对,全力促进经济持续回升向好,扎实推动高质量发展。对当前经济形势,要以更宽的视野准确把握,特别是从五年规划的实施来看经济发展的长期趋



10月14日下午,中共中央政治局常委、国务院总理李强主持召开经济形势专家和企业企业家座谈会,听取对当前经济形势和下一步经济工作的意见建议。

势,从人流、物流、信息流、资金流的支撑来看经营主体的活力,从国际局势的变化来看我国经济的韧性,进一步坚定信心、直面问题,坚定不移办好自己的事,努力完成全年经济社会发展目标任务。

李强强调,做好下一步经济工作关系

“十四五”圆满收官、“十五五”良好开局。要加力提效实施逆周期调节,总量政策持续发力,用足用好政策资源,以改革办法打通堵点卡点,增强发展动能。加强跨年度工作衔接,更快更好发挥政策效能。要持续用力扩大内需,做强国内大循环,统筹用好各类促消费举措,着力扩大有效投资,进一步激发市场活力,增加优质供给,不断形成扩内需的新增长点。要多措并举营造一流产业生态,综合治理行业无序、非理性竞争,促进上下游、大中小企业深化合作,加快科技成果转化,发展创业投资基金,着力构建创新生态圈。大力支持稳外贸稳外资,积极开拓多元化市场,完善海外综合服务体系,推动实施一批标志性外资项目。

李强希望广大企业家秉持长期主义,持续开拓创新,为我国高质量发展多作贡献。希望专家学者发挥专业优势,为做好经济工作和推动“十五五”发展积极建言献策。

吴政隆参加座谈会。(转自新华网)

中新网报道,近日,东方雨虹董事长李卫国通过《东方雨虹月刊》发布《目标与当下》一文。这篇文章,既是一次面向内部的思想梳理,更是对东方雨虹三十年来所秉持的长期主义经营哲学的深刻阐释。

在环境变化、不确定性增加的大背景下,企业应如何穿越周期、实现可持续成长?李卫国在文中结合公司三十年发展实践指出:不追逐短期风口,而是围绕“务实”与“韧性”构建内在发展框架,将理念转化为可执行的战略地图与组织行为,从而在不断波动的外部环境中夯实长期增长根基。

战略定力: “五为”宗旨引领向上发展

“为国家、为社会、为客户、为员工、为股东”——这一“五为”宗旨贯穿东方雨虹三十年创业历程,塑造出清晰的战略定力与理性的发展路径。文章中,李卫国明确提出:“五为”宗旨是企业的基因,更是企业的灵魂,是我们奋斗之路上即便遇到黑夜、坎坷也能映照人心的星光。

坚守主航道,构建系统服务能力:不同于盲目多元化,东方雨虹始终围绕建筑建材系统服务核心,从防水延伸至上下游及相关产业链,这一路径的背后是清晰的“能力驱动”逻辑,而非简单的“机会驱动”。每一次跨越都是对现有技术、客户和服务的深度赋能与价值延伸,确保增长质量与协同效应。

强化底线思维,把握发展确定性:秉持“生存优先”理念,东方雨虹将品质与良性发展作为根本遵循。无论行业处于高速增长还是波动时期,这一底线思维都有助于组织保持清醒,并锻造出卓越的抗风险能力与逆周期发展魄力。

运营韧性:构建“技术+服务”的双轮驱动模式

“技术+服务”的双轮驱动,是东方雨虹实现持续增长的关键。得益于这一模式所构筑的竞争壁垒与综合优势,企业不仅超越传统供应角色,更积淀出深厚的发展韧性。

技术为本,打造高价值“硬核”:企业将技术研发视为不容动摇的“硬核”,持续投入新材料、新工艺开发,并将技术优势转化为知识产权与行业标准,进而在产业



9月20日,东方雨虹董事长李卫国受邀赴北京大学经济学院,面向北大校友企业家作题为《伟大从来不是被计划出来的》专题报告,并围绕企业成长、创新创业等话题,与现场嘉宾进行深入交流。

链中建立话语权,构筑难以逾越的技术壁垒。

服务赋能,从交付产品到交付“确定性”:东方雨虹深刻认识到,客户所寻求的不仅是材料,更是“持久安全”的承诺。因此构建起从标准化施工、专业培训到全生命周期服务的完整体系,将高质量交付内化为组织能力,使服务成为牢固的客户纽带。

组织活力:将“奋斗”内化为组织基因与进化动力

在东方雨虹,“持续奋斗”不是口号,而是引导组织持续进化的内在机制。

挑战导向的创新文化:企业鼓励将每一次行业波动和市场需求变化,视为锤炼核心能力的契机。通过将外部压力转化为内部创新动力,组织得以保持敏捷,快速响应甚至引领市场变化。

价值导向的激励与评价体系:通过制度与管理,确保组织活力指向长期价值创造。无论是技术创新、质量攻坚还是客户服务,卓越贡献都能获得认可,使“奋斗”与“价值创造”形成良性循环,驱动组织不断向上突破。

回归本质 韧性生长

“积跬步至千里,当下就是目标的起点。”东方雨虹的三十年表明,真正的“深度”来自对企业经营本质的坚守,聚焦核心能力、构建运营韧性、激活组织活力。在追逐速成的时代,这种对长期主义的信仰、对内在价值的深耕,对“难而正确之事”的坚持,正构成其独特竞争力,也为追求高质量增长的企业提供了有益参照。(钟鑫)

黄俊辉以全产业链深耕赋能乡村振兴

中新网记者 郭军

从潮汕果蔬批发商到农业产业化国家重点龙头企业掌舵人,从田间地头的产销对接到“公司+基地+农户”的全产业链布局,宏辉果蔬股份有限公司创始人黄俊辉用三十余载深耕,书写了中国传统农业与现代产业融合的转型样本。

近日,黄俊辉接受中新网专访,畅谈获评“广东省非公有制经济人士优秀中国特色社会主义事业建设者”的感想,分享创业感悟,以及企业参与乡村振兴和“百县千镇万村高质量发展工程”(以下简称“百千万工程”)的实践。

“这份荣誉不仅是对个人坚守实业的褒奖,更是对千万民营企业家胸怀‘国之大者’的集体致敬。”黄俊辉感慨道。

从20世纪90年代初的果蔬贸易商起步,黄俊辉带领团队深入田间地头,解决农户产销难题。他坦言:“当时农村产业化程度低、信息不对称、缺乏科学种植技术、农民增产不增收的困境,倒逼我们探索全产业链模式。”

2004年,宏辉果蔬在山东烟台、广东广州设立子公司,率先实现“种植—收购—仓储—加工—配送”全链条覆盖,“公司+基地+农户”一体化全产业链的现代农副产品加工模式正式落地,通过标准化种植、全程冷链和全球化布局,构建起从田间到餐桌的完整产业链。

黄俊辉称,通过市场布局,宏辉果蔬关联上游果蔬种植业与下游消费环节,实现果蔬产品从基地到客户的直接供应,架起农户与消费者之间直通桥梁,同时借此过程创新完善利益联结机制,有效带动农民合作社、家庭农场、农户实现共同发展。数据显示,2024年宏辉果蔬带动农户5030户,带动农户增收2130万元。

企业的发展离不开始终与国家战略同频共振。从脱贫攻坚期的产业帮扶,到“一带一路”沿线的种植基地建设,再到“百千万工程”的县域深耕,宏辉果蔬始终将企业发展融入时代脉络。

2016年,宏辉果蔬登陆A股市场,成为“果蔬服务业第一股”。其全球化布局也加速推进:在马来西亚建设热带水果种植基地;在江西寻乌县设立采购点,将地理标志产品脐橙、蜜桔推向国际市场。

[下转 P2]

金华抹茶千年“瑟瑟尘”酿就现代“黄金叶”

方令航

“坐酌冷冷水,看煎瑟瑟尘。”唐代白居易笔下的茶粉煎煮图景,如今在金华的茶山与车间里焕发新生。当中秋市集上的抹茶月饼以清新风味俘获味蕾,当星巴克的抹茶拿铁飘出熟悉香气,许多金华人或许不曾知晓,这份源自千年工艺的“绿色芬芳”,正从家乡的茶园走向世界。2024年,金华抹茶产量达1412吨,稳居全省第二,产值突破1.92亿元,较2017年增长近7倍,这片“黄金叶”正以“有机+科技”的路径,蹒出茶产业升级的新赛道。

茶山蝶变 从明前嫩芽到全季“抹茶料”

清晨的武义茶山,薄雾尚未散尽,层层茶树间撑起的遮阳网如白色帷幔,将阳光滤成柔和的光斑。“这是抹茶的‘特殊待遇’,采摘前20天就得遮阳,这样茶叶才够嫩、香味才够足。”武义县农业农村局茶叶技术服务站站长周小芬蹲下身,指尖抚过肥厚的茶芽,叶片上的绒毛清晰可见。

这片茶山曾是传统绿茶的主产区,每年春季的明前嫩芽是茶农最珍视的收获。但春茶期短暂,大部分夏秋茶因苦涩味重,利用率不足5%。2004年,浙江武义骆驼制茶有限公司率先引入碾茶生产线,打破了茶山的季节局限,开启了金华抹茶的崭新时代。

如今的金华茶园早已实现“全季增值”。在永康的抹茶原料基地,一芽二叶至一芽三叶的鲜叶被有序采收,这些曾被视为“次等品”的叶片,经蒸汽杀青、低温干燥后,成为优质的碾茶原料。“抹茶加工让茶叶精深加工利用率提升到20%,机采鲜叶每亩产值超1万元,是传统茶园的两倍多。”浙江乡雨茶业有限公司负责人祝渡平算了一笔账,公司8条碾茶生产线和4条抹茶生产线满负荷运转时,年产抹茶可达300吨,相当于盘活了周边两万多亩茶园。

品种改良更让茶山焕发新生。在兰溪的有机茶园里,日本数北、奥绿等优质品种与本地的龙井43、春雁一号错落种植,2000多亩特色品种与6万多亩适制品种形成互补,为抹茶产业筑牢了原料根基。“武义是‘中国有机茶之乡’,4家抹茶工厂都通过了有机认证,这是我们最硬的底气。”周小芬说,有机种植让金华抹茶的氨基酸含量比普通绿茶高出三成,冲泡后茶汤鲜绿透亮,入口带着自然的回甘。

车间革新 科技守护千年风味

走进华仕达茶业的恒温车间,183台球磨机正以每分钟数十转的速度运转,双层桶



图为金华抹茶产品交流

壁中的冷水循环系统将温度严格控制在10℃以下。“抹茶娇贵,高温会破坏叶绿素和氨基酸,必须全程低温加工。”总经理胡美娟拿起一罐刚研磨好的抹茶粉,倒置罐体再打开,粉末如细雪般轻盈落下,“这是2000目以上的细度,比面粉还要细10倍。”

从鲜叶到抹茶粉,要经过杀青、初烘、梗叶分离、研磨等十余道工序,每一步都藏着科技的密码。在乡雨茶业的生产线上,自动化设备取代了传统的人工翻炒,蒸汽杀青精准控制在30秒内,既锁住了茶叶的鲜度,又去除了苦涩味。“以前靠经验,现在看数据,水分含量误差不过0.5%。”车间技术员指着显示屏上的曲线介绍,智能化生产让每一批抹茶的風味都保持稳定。

科技更让抹茶走出了“小众圈子”。在金华东区的翡翠茶业车间,研发团队正在调试新批次的抹茶冰淇淋。“我们发现低温环境能更好地释放抹茶风味,于是开发了冰淇淋、冷泡茶等系列产品。”公司负责人王能说,这些产品不仅走进了李佳琪、“与辉同行”等直播间,抖音店铺更是积累了41.8万粉丝,“618”期间销售额突破百万元。而在广交会上,金华企业研发的智能抹茶机惊艳亮相,一分钟就能做出一杯纯正抹茶,连日本采购商都忍不住赞叹“味道正宗”。

如今的金华已形成清晰的产业分工:武义、兰溪主攻碾茶生产,2024年分别贡献312吨和110吨碾茶;永康聚焦抹茶研磨,年产量达661吨,占全市总量七成以上;金东区则深耕下游加工,仅一家企业的抹茶食品年产值就达2000万元。9家核心企业、34条碾茶生产线构成的产业链,让“金华抹茶”从单一原料升级为多元产品矩阵。

[下转 P2]

英威达尼龙化工董事长:对未来中国市场充满期待

中新社消息,英威达尼龙化工(中国)有限公司董事长、英威达一体化尼龙运营副总裁孔康瑞(Gary Knight)近日接受中新社采访时表示,英威达早在十余年前便开始加大对中国市场的投资,截至目前,英威达在中国的尼龙66价值链投资已超过140亿元人民币,中国市场是英威达全球战略的重要组成部分。

2018年公布在中国投资己二腈项目计划,2022年己二腈生产基地落成投产,2024年上海尼龙66聚合物生产基地扩建项目完工,……作为全球领先的化学中间体、聚合物和纤维综合生产商之一,美国化工巨头英威达用实际行动持续“加码中国”。

目前,以中国为主的亚太地区,对于尼龙66的需求量占到全球需求量的50%以上,是全球尼龙66增长的驱动力。巨大的市场需求也让孔康瑞对中国市场发展充满信心。“中国汽车、纺织等关联产业迅猛发展,中国品牌不断走向世界,这种跨越国界的增长,让我们对未来中国市场充满期待。”他认为,创新将是中国未来经济发展的关键词。“在中国,新的供应链正在形成,新的需求机会也正在增长,未来会在中国感受到更多创新的活力。”

作为一位在上海生活十余年的美国人,孔康瑞也赞赏这座城市海纳百川的包容性以及文化底蘊。“无论是同事还是邻

居,我都能感受到他们开放欢迎的态度。”当然,孔康瑞对于中国的探索也并不限于上海,他喜欢游览中国大好河山。“中华文明有深厚的历史积淀,对于每一位终身学习者而言,都是一片探索的沃土。”

谈及英威达在中国的发展计划,孔康瑞透露,未来将通过技术授权以及产业生态共建等合作模式,促进行业整体发展。“我们不仅要自己投资,更希望助力合作伙伴发展。一家企业无法代表整个行业,只有共同成长,才能实现共赢。”(高志苗)



责编:王萍 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:cb49@ sina.com

