

企业家日报

做中国企业的思想者

“我这一生,只做智能制造这一件事”

——记成都威诺精密机械有限公司董事长高健

■ 樊瑛 张建忠

在成都这片孕育创新与匠心的热土上,成都威诺精密机械有限公司正以坚定的步伐走在智能制造的前沿。

近日,为了解成都企业贯彻成都市“智改数转”战略部署,推动高端装备产业数字化、智能化升级情况,本报工作人员赴“智改数转”成果显著的成都威诺精密机械有限公司,与公司董事长高健进行了交流互动。该公司总经理袁继伟作了详细介绍,成都市机械行业协会秘书长郭卫东、副秘书长乔建峰参加了此次成都市高端装备产业“智改数转”创新平台项目企业“智改数转”成果交流专访活动。

高健在这条通往“智造”的征途上,用一生的执着、满腔的热爱与不懈的创新精神,领航企业完成了一场深刻的“智改数转”变革。他不仅是一位企业管理者,更是一位新时代的工匠、一位数字化转型的先行者。在他的引领下,威诺精密从传统制造迈向智能智造,铸就了行业内的标杆典范。

一生只做一件事 深耕智能制造 矢志不渝

“一生只做一件事”,这是高健常挂在嘴边的一句话,也是他人生最真实的写照。自投身制造业以来,他便将全部心血倾注于智能制造这一领域。在他看来,制造业是国家之基、民族之魂,而智能制造,则是制造业迈向高质量发展的必由之路。

在许多人追逐风口,频繁转型的时代,高健却选择“守拙”——守住对精密机械制造的初心,守住对技术突破的执着。他坚信,真正的竞争力,不在于多元化扩张,而在于把一件事做到极致。正是这份专注,让威诺精密在航空航天、高端装备、医疗仪器等高精尖领域站稳脚跟,成为客户信赖的“隐形冠军”。

面对全球产业格局的深刻重构,高健敏锐地意识到:传统制造模式已难以为继。生



●成都威诺精密机械有限公司董事长高健

产效率低、质量波动大、响应速度慢……这些问题如影随形。于是,他果断提出“智改数转”战略,以智能化改造为“筋骨”,以数字化转型为“血脉”,全面重塑企业运营体系。从2014年初由信息化建设起步,到2021年携手专业团队进行系统升级,再到如今基于SmartVE平台打造定制化综合管理系统,威诺精密机械的每一步都走得扎实而坚定。

高健说:“我们不是为了‘数字化’而数字化,而是为了更高效、更精准、更可靠地制造出高质量的产品。”正是这份清醒的认知与坚定的信念,让威诺在“智改数转”的道路上行稳致远,成为成都市高端装备产业数字化升级的排头兵。

匠心铸魂 以工匠精神打磨每一道工序

如果说“一生只做一件事”是高健的职业信仰,那么“工匠精神”则是他治企的灵魂底色。走进威诺的生产车间,静谧中透着力量:高精度数控机床精准运转,生产数据在大屏上实时跳动。这不仅是科技的胜利,更是匠心的升华。

高健常说:“精密制造,容不得半点马

虎。一个微米的误差,可能就是一场飞行任务的失败。”正是这种对极致的追求,让他对每一个细节都严苛到近乎“偏执”。他亲自参与工艺优化,反复推敲加工流程;他要求每一件产品都可追溯、可复盘,从原材料入库到成品出厂,每一个环节都必须留下清晰的数据印记。

在他的倡导下,公司建立了全流程质量追溯体系,客户验收合格率达95%跃升到99%,一次交检合格率远超行业标准。这背后,是无数个日夜的技术攻关,是无数次对工艺参数的微调与验证。高健用行动诠释了什么是“择一事,终一生”的工匠精神。

更令人动容的是,他将这种精神传递给了每一位员工。他常说:“我们不是在加工零件,我们是在铸造国之重器。”在他的影响下,车间里形成了“比精度、拼质量、重细节”的浓厚氛围。一位老技工感慨道:“以前靠经验吃饭,现在靠数据说话,但不变的是那份对工作的敬畏心。”

创新为翼 以变革精神驱动转型升级

高健的身上,既有传统工匠的沉稳,也

有新时代企业家的锐气。他深知,守成无法致远,唯有创新才能破局。面对“智改数转”这一系统性工程,他没有选择照搬照抄,而是坚持“贴合实际、分步推进、定制落地”的策略。

他主导引入B/S架构系统,打破初代C/S架构的数据孤岛;推动与楷码科技深度合作,基于SmartVE产品打造专属管理系统,实现生产、质量、设备、库存等模块的全面集成。他特别强调“系统要为人服务,而不是人被系统束缚”,因此在界面设计、流程优化上反复打磨,确保员工用得顺手、看得明白。

在管理理念上,他推动企业从“经验驱动”向“数据驱动”转型。如今,生产计划自动排程,设备利用率实时监控,质量风险智能预警……决策不再依赖“拍脑袋”,而是建立在精准的数据分析之上。合同统计、工时分析、成本核算全部可视化,管理层能第一时间掌握经营动态,快速响应市场变化。

更难能可贵的是,高健始终保持着开放的学习心态。他利用周末休息时间参加AIGC(AI-Generated Content,即人工智能生成内容)培训。他主要是学习用AI来生成文字、图片、视频内容,辅助的文字编辑、校稿、审核、润色从事文字工作的,可以减轻太多繁杂的文字处理。他现在能做企业的视频和相关项目视频,为企业工作带来便利;他积极参与行业交流,与协会专家深入探讨,吸收先进经验;他鼓励员工提出改进建议,设立“金点子”奖励机制,让创新成为企业的基因。在他的带领下,威诺不仅实现了生产效率提升15%、生产周期缩短20%、成本降低10%的硬指标,更完成了企业文化的软升级——一种以数据为基、以创新为荣的文化正在生根发芽。

爱厂如家 以深情厚谊凝聚团队力量

高健对企业的热爱,不仅体现在战略决策上,更渗透在日常点滴中。[下转 P2]

第十七届中国医药企业家科学家投资家大会举行

■ 战利

11月25日,第十七届中国医药企业家科学家投资家大会在北京举行。本届大会以“结构性拐点”为主题,聚焦中国医药产业转型中的机遇与挑战。中国生物制药、科兴、百济神州等企业代表受邀出席,并围绕“中国医药产业五年变革与未来图景”发表主旨演讲。

北京科兴控股(集团)有限公司董事长兼CEO尹卫东表示,过去十年中国医药产业取得了令人振奋的进步,创新药临床在研数量位居全球前列,中国在全球创新药BD交易额中的占比也接近一半。然而,研发端的增长尚未充分传导至产业端,中国“医药市场占全球17%,但创新药在医药市场中占比仅8%”。这一数据差距,既是当前产业结构的核心短板,也恰恰指明了未来的增长空间。

尹卫东认为,在这一结构性问题中,“大药企”成为产业关键,中国仍旧缺乏能够与国际巨头比肩的大型跨国药企。数据显示,中国前十大药企收入总和仅为国际前十大药企的6%。尽管中国未上市生物技术公司数量已超过美国,达到3000多家,但上市企业仅90余家。

中美地缘博弈正深刻重塑全球医药产业生态,从基础研究、人才流动,到产品

注册、市场准入,挑战已蔓延至全链条。过去,我们习惯于“美式思维”,常常拿美国数据“说事”,但在地缘政治的背景下,中国医药产业必须转向“中式思维”,更要升级为“全球思维”。尹卫东认为,医药产业的全球化属性从未改变——没有任何一家企业能依赖单一市场持续增长,也没有任何国家能实现药品自给自足,这也正是行业的破局之机。

近日,科兴与巴西卫生部正式签署了一项疫苗生产与发展合作框架协议。根据这项为期10年的协议,科兴将向巴西供应两种疫苗,总计6000万剂,订单价值超过7亿美元。这既是中拉医疗卫生合作的务实实践,也直观反映出中国技术与产品在发展中国家市场的强劲需求与良好口碑。

结构性拐点不是线性突破,而是多模块协同发展。在尹卫东看来,未来五年,中国医药产业需要补齐大药企短板,推动创新成果向产业端转化;需要跳出单一市场,以全球思维布局发展中国市场。全球市场需要中国的优质产品与先进技术,也迫切期待中国企业带来专业的跨国服务。科兴希冀与产业伙伴同行,共同植根于中国这片创新沃土,迈向全球生物医药的广阔蓝海。

(转自光明网)



亚宝药业董事长任武贤荣获“工业擎炬手”称号

本报讯(通讯员 杨聪敏 李海珍)11月23日,第19届成长型医药企业发展大会在丽水国际会展中心开幕,亚宝药业集团董事长任武贤在会上被授予“工业擎炬手”称号。该荣誉是大会“致敬成长之路同行者——廿载廿人”专项活动的重要奖项,用以表彰22年来推动医药产业发展的标杆人物。

作为与亚宝药业共生共荣的“老医药人”,任武贤自1977年便入职苕城制药厂(亚宝药业集团前身),从普通工人起步,深耕医药行业40余年,凭借专业能力逐步晋升为技术科长、副厂长。1990年,他临危受命担任厂长兼总工程师,彼时药厂已亏损120多万元,深陷资不抵债困境。执掌企业30余载,他带领团队通过兼并重组、技术革新突围,1996年组建亚宝药业集团,2002年推动企业登陆A股,成为山西省首家医药上市企业,如今已发展为“中国医药工业百强”“创新力20强”企业。

在创新领域,他始终以战略眼光布局,推动企业每年将5%—8%的销售收入投入科研,构建起以儿童药为核心、以创

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有效证件。本报人员个人不得以新闻舆论监督之名向企事业单位和社会各方面收取任何费用;本报任何个人不得以任何理由向企事业单位和社会各方面收取现金,广告等宣传需正式签订本报合同并通过银行汇款到报社账号,不得以任何理由收取现金或转付到与报社无关的其他账号。

举报电话:028-87344621
企业家日报社

六部门发文提出2027年形成三个万亿级消费领域

据新华社报道,工业和信息化部等六部门日前联合印发《关于增强消费品供需适配性进一步促进消费的实施方案》,提出到2027年,消费品供给结构明显优化,形成3个万亿级消费领域和10个千亿级消费热点,打造一批富有文化内涵、享誉全球的高品质消费品。

方案聚焦以消费升级引领产业升级,以优质供给更好满足多元需求,实现供需更高水平动态平衡,还提出到2030年,供给与消费良性互动、相互促进的高质量发展格局基本形成,消费对经济增长的贡献率稳步提升。

方案从加速新技术新模式创新应用、扩大特色和新型产品供给、精准匹配不同人群需求、培育消费新场景新业态、营造良好发展环境5方面部署了19项重点任务。拓展增量,明确加快布局新领域新赛道、推广高效响应制造新模式、强化人工智能融合赋能等。如聚焦智能网联新能源汽车、智能家居、消费电子、现代纺织、食品、绿色建材等重点行业,打造百个标志性产品、百家创新企业和一批可体验可推广的新产品首用场景样板。

深挖存量,要求促进绿色产品扩容迭代、推动农村消费品提质升级、大力发展休闲和运动产品等。包括适应绿色化低碳化消费趋势,提高消费品能效,水效限定值标准;面向赛事经济、户外经济、冰雪经济等新需求,加强多功能智能化体育健身器材、冰雪和户外运动装备等优质产品供给。

瞄准细分市场,明确丰富婴童产品供给,加强优质学生用品供给、扩大时尚“潮品”供给、优化适老化产品供给等。推动婴童产品精细化、品质化、智能化发展;研发设计具有保护视力、肩颈、脊椎等功能的书写工具,推广个性化、模块化组合学习套装等。

(唐诗凝)

奋楫笃行 务实担当

——访中国农资丹心人物、邵武市劳动模范、福建省邵武市农资有限公司总经理吴康富

■ 彭鑫 李正明



眼下已是初冬,在供销系统农资企业福建省邵武市农资有限公司(以下简称公司)库房里,复合肥、尿素等各类肥料正一件件被工人们搬入库。这家农资企业正有序推进化肥冬储工作,保障当地今冬明春的农业生产需求。

邵武市地处闽西北,是多山地、多丘陵的绿色腹地。特色农业的发展,需要加快推进基础设施设施建设,强化农业科技和装备支撑。邵武农资公司总经理吴康富,以30多年的坚守,践行为民初心、精准服务“三农”,以优质农资产品和创新服务,为邵武的农业生产保驾护航,助力乡村全面振兴。

主动靠前服务 精准排忧解难

党的二十届四中全会提出,坚持把解决好“三农”问题作为全党工作重中之重,促进城乡融合发展。

邵武是福建省南平市代管的县级市,是重要农业生产基地之一。农业的高质量发展,离不开高质量的农资服务。当有的农资企业还停留在“坐等上门”的服务观

念时,吴康富带领公司员工率先进行经营模式、服务理念等的转变。他倡导“主动下乡、贴近农户、服务‘三农’”,带着技术人员和服务人员频繁深入田间地头,面对面为农民讲解化肥、农药、农机等各类农资产品的特性,深入指导使用方法,并推出送货上门服务,为农户解决运输难题。

针对部分农户由于资金紧张、购买农资有困难的情况,吴康富带领公司团队及时推出灵活帮扶举措。在深入了解农户实际困难的基础上,通过“先供肥、后收款”的方式,先提供化肥给农户使用,帮助其及时开展耕种,待农作物收成并售卖后,再结清欠款。此举有效地缓解了农户的经济压力,助力农业生产顺利开展。

为提升服务质量,吴康富专门成立售后服务小组,将服务延伸至农资使用全流程。服务小组成员定期开展下乡走访,在田间地头与农民深入交流,一方面传授农作物种植知识,另一方面及时解答农户在农资使用中遇到的疑难问题,成为农民值得信赖的“农业技术顾问”。

有一次,一位农户遇到施肥后水稻生

长迟缓的问题。吴康富得知后,第一时间派出技术人员赶赴田间排查。经细致检查,技术人员发现并非施肥过程中的问题,而是水稻遭遇卷心虫侵害,嫩叶被害虫啃食从而导致作物生长受阻。技术人员当场指导农户有针对性地喷洒农药,为作物生长创造有利条件。事后,农户由此掌握了病虫害防治知识,对公司的专业服务更是连连称赞。

保障产品品质 完善配送体系

当前,许多地方种植结构和用肥习惯都在发生着变化,新型职业农民群体如雨后春笋般涌现。面对新的市场需求,邵武农资公司主动创新求变,不断优化农资的供应链服务。

吴康富始终抓牢产品质量这根主线,以农资产品“精品品质”的经营理念,在源头上为农民增产增收创造了有利条件。他长期与上市公司、央企和大型国企保持深度合作,从源头锁定优质货源,让农民用上放心农资。同时,他敏锐洞察市场需求,积极推出复合肥、水溶肥等新型农资产品,凭借优异品质、显著的使用效果赢得广大农户认可。

农资稳价保供是保障农业生产的重要基础之一。为提升运输配送效率,吴康富带领团队建立了高效运作的供应链体系,确保农资产品及时送达农户手中,有力保障农业生产有序推进。公司构建了覆盖邵武全市19个乡镇的农资配送网络,建设乡镇级仓储中心6个、村级服务点66个,大幅提升配送效率,实现农资“下单后24小时内送达”。据不完全统计,邵武农资公司多年来累计已为20多万亩耕地提供优质化肥、农药达数百万吨,为保障粮食安全、促进农业增效、农民增收注入源源不断的动力。

[下转 P2]