Pri vate Enterpri ses民企 A3





"在北京也能吃到正宗的济南把子肉啦!" 2023年年底,山东知名快餐连锁品牌超意兴先 后落户北京丰台区草桥与朝阳区十里河。

超意兴总经理助理宋业飞表示,未来超意 兴会坚持高质量发展,为老百姓提供有品质、有 温度、物超所值的餐饮服务。济南"把子肉"何以 进京?一直以来这家民营餐饮企业如何乘风逐 浪?这一切都有迹可循。

济南民营快餐企业首次进京

"山东快餐天花板来北京了,人均20块钱, 性价比之王!"2023年12月初,位于北京朝阳 区十里河的超意兴门店正式营业,抖音博主"兔 子小姐的日常"在品尝过后这样评价。此前,位 于北京丰台区草桥的超意兴门店于 11 月 18 日 开业,首日便吸引了许多顾客前去品尝来自济 南的特色把子肉。

超意兴的此次进京, 也是济南的民营快餐 企业首次进京。

在济南,谈起超意兴快餐店,几乎每位"老 师儿"都耳熟能详。从老城区到新城区,城市延 伸到哪,超意兴就开到哪。在路上走着走着饿 了,往往一抬头就能看到超意兴。如今,这一充 满济南风味的"把子肉"大咖将版图扩展到首都 北京后,自然也引起许多食客的关注。

"把子肉在北京卖八块钱,比济南贵一块 钱,我们尽量做到平价,但也会考虑到北京的物 价和各项成本。"宋业飞说。

早在2011年,超意兴就被认定为放心早餐 工程建设企业。宋业飞介绍,目前,超意兴在济 南主城区共有200多家门店,在覆盖主城区的 同时,"长清区、平阴县、济阳区也都开了门店, 周边德州、淄博等城市也有超意兴。'

市场监管局助力超意兴维权成功

近几年,电商平台发展势头强劲。为搭上这 趟"列车",2019年,超意兴在淘宝、抖音等各大 电商平台上线了礼盒装的把子肉,包括传统风 味、香辣风味及柠檬风味,采用礼包装、礼盒装, 甚至是升级款的阿胶黑猪肉中高档礼盒,将把 子肉送上百姓餐桌。

"不只是春节、中秋节等节日,就算平时,也 有顾客订购把子肉礼盒装用来送亲朋好友。"宋 业飞告诉记者,超意兴也在其他特色美食上进 行线上销售的尝试,比如端午节推出把子肉粽, 中秋节推出把子肉月饼。

事实上,超意兴公司自成立以来,便获得过 "山东老字号""山东消费者最喜爱快餐连锁品 牌"等多项荣誉,店铺装修、装饰风格具有统一 鲜明的特征。

2022年,超意兴经历了一次商标被侵权事 件,某公司模仿使用超意兴公司的装潢,攀附超 意兴公司商誉。而在这次事件中,济南市市中区 市场监督管理局指导超意兴合法维权

"第一次遇到这种事,咋办?他们告诉我们 商标可以保护哪些东西,哪些行为可以构成商 标侵权,并指导我们通过司法途径进行维权。" 宋业飞告诉记者,经法院审理认为,该公司行为 构成商标侵权及不正当竞争, 判决其停止侵权 并进行赔偿。这也成为济南市人民法院知识产 权司法保护的典型案例。

"在此之前,市中区市场监管局就指导过我 们开展马德里国际注册,并对注册费用进行资 助补贴。"宋业飞表示,在这个过程中,济南市市 中区市场监管局领导多次上门服务, 对疑难问 题提供解决建议,为企业未来走出国门提前做 好知识产权的保护。

5天拿到贷款,区干部助力用电增容

"济南人离不开超意兴"虽然是句调侃话, 但也在一定程度上说明, 超意兴已成为济南市 民"一日三餐"的常用选项,因此济南对超意兴 的发展也格外重视。

"2020年疫情突发时,门店当时没办法营 业,员工工资、店铺租金等都需要大量支出。"宋 业飞表示,在困难时刻,济南市委、市政府给予 企业很大支持,"政府召开了银企对接会,将困 难企业列入信用白名单,企业贷款一般需要半 个月左右的时间,但在政府帮助下缩短了十天, 我们得以快速拿到了银行贷款。

超意兴公司总部位于济南市市中区,该区 在开展"区级领导干部联系服务重点企业,百名 处级干部联系百家重点企业"的过程中,得知超 意兴因生产能力需求不断扩大导致用电容量不 足的情况后,迅速做出反应,进行电力增容,解 决了企业发展难题

"其实今年有些门店的经营状况也不是特 别理想,但我们相信这只是暂时的,围绕顾客和 员工下功夫,就能破解难题。"宋业飞表示,超意 兴属于劳动密集型行业,"起得早睡得晚,有一 定的劳动强度,目前年轻的员工相对难招一些, 我们要做的就是努力提升现有员工待遇,才能 吸引更多新员工加入。"

"超意兴在济南的门店已经比较密集了,所 以我们才去北京、河北等地开拓新的市场。"宋 业飞说,"未来只要有合适的人才,超意兴会继 续去外地开店,希望更多员工来到超意兴能够 人生出彩、梦想成真。"

新征程上, 打造世界级智造品牌的梦想更坚实

近日,湖南日望科技集团有限公司(以下 简称"日望科技")迎来了成立 20 周年。翻开 集团"奋进 20 年"的发展史,"从二三十人的 小企业发展到现在几百人的大集团,从单一 的来料加工企业变成了拥有3家子公司的多 元化、集团化企业,日望科技是一步步成长起 来的。"董事长彭军说。

20年来,在彭军的带领下,"日望人"艰 苦创业、开拓进取,成为国家"专精特新"重点 小巨人企业和株洲市知名民营企业。

日望科技的成长,也见证了中国经济 20 年的高速发展。

新梦想:成为世界级智造品牌

1999年年底,彭军从湘华机械厂下岗后 便一心在家照看孩子,"一直到孩子10岁时, 我当时觉得要做一点事情。"于是,彭军便开 启了自主创业之路。

2003年,彭军创立了第一家公司——株 洲日望精工有限公司。"最初,我认为做钣金 结构件和做机械应该是差不多的, 但事实却 完全相反。"由于没有经验和技术工人,彭军 在创业初期便陷入极其艰难的境地。

经过一番思考, 彭军召集了湘华机械厂 的下岗技术工人,既解决了工人的就业问题, 又解决了公司急需技术人才的难题。

随着生产技术的成熟,公司逐渐成为中 车时代电气、中车电力机车、中联重科、湖南 星邦智能等知名企业的关键供应商,产品广 泛应用于轨道交通、工程机械、环保设备等行



● 彭军(左)和企业员工一起研讨工作。

业,年产值近2亿元。

2013年,日望科技紧跟时代步伐,成立了 以北斗通信系统为核心产品的湖南澳德信息 科技有限公司,积极响应国家战略,致力于北 斗卫星导航技术的应用和推广。2014年,日 望科技成功讲军水处理膜行业,湖南澳维科 技股份有限公司应运而生, 现已成为业内前

如今,日望科技的总资产超8亿元。2020 年至 2023 年 11 月,日望科技整体营收达到 19.23 亿元,纳税 1.19 亿元。

2023年7月,《关于促进民营经济发展壮 大的意见》回应了民营企业的重点关切,针对 民营企业的痛点难点提出了系列政策举措。 2023年12月,中央经济工作会议召开,会议 强调,促进民营企业发展壮大,在市场准入、 要素获取、公平执法、权益保护等方面落实一

"这体现了党和政府对民营经济的高度 重视和深切关怀。"彭军说,她一直在为企业 的持续发展做准备。"20年来,我们搭建了日 望成长进步的阶梯,新的征程承载着我们追 求卓越、推进高质量发展、成为世界级智造品 牌的新梦想。"

新使命:助力民营经济高质量发展

"如何打造高绩效团队?""如何带领员工 共成长?"……近日,由株洲市妇联、株洲市女 企业家联合会(以下简称株洲市女企联)共同 主办的"成人达己·她创同行"第六期巾帼创 业大讲堂举办,株洲市女企联会员及会员企 业中高层管理精英120余人参加。

自 2021 年当选株洲市女企联第三届会 长以来, 彭军每个季度都会组织开展一场巾 帼创业大讲堂。"我们举办第六期巾帼创业大 讲堂的目的是提升会员企业管理水平和核心 竞争力,促进会员企业健康发展,助力民营经 济高质量发展。"彭军介绍。

据了解,株洲市女企联成立于2010年6 月,由株洲市女企业家商会和株洲市女企业 家协会整合而成,现有会员 123 名。123 家会 员企业提供就业岗位15万个,安排残疾人就 业近 1000 人,缴纳各类社会保险近 10 亿元; 会员企业创收近 1400 亿元,缴纳各类税收近 30亿元。

为引导会员企业加快转型升级,步入高 质量绿色发展轨道,2020年底,在株洲市妇 联的指导下, 市女企联倾力打造株洲市女 性创业创新指导中心,选聘了25名创业指 导老师,为女性创业者提供创业孵化指导、 政策宣传咨询、双创培训教学、女性职业规 划等服务,累计举办"我国经济发展趋势分 析"等7期"巾帼创业大讲堂"、4次集中推 介、17次"一对一"指导、23次沙龙讲座,覆 盖女性创业创新者 400 多人、企业 200 多

"我们通过发挥品牌引领、示范服务作 用,在孵化扶持创业项目、助力女性创业人才 成长方面,初显成效。一方面为会员企业排忧 解困,另一方面积极呼吁进一步优化营商环 境。"彭军说,株洲市女企联将持续服务企业 发展、服务女企业家成长。

一步成长跨越,都得到政府大力支持"

1月2日,新年第一个工作日,南京市民 营经济高质量发展推进大会召开。大会动员 全市上下旗帜鲜明支持民营经济、理直气壮 发展民营经济, 为加快南京经济社会高质量 发展注入强劲动力。会议通报表扬了第六届 南京市优秀中国特色社会主义事业建设者, 并对《中共南京市委 南京市人民政府关于促 进民营经济发展壮大的若干措施》(征求意见 稿)进行解读。一系列支持民营经济发展的 "干货"让民企倍感分量与暖意。

在大会上,华天电子集团副总裁、华天科 技江苏公司总经理肖智轶, 诺唯赞生物科技 股份有限公司董事长、总经理曹林两位企业 家作为获奖代表进行了交流发言。

"这里是民企发展的热土、投资 的福地、创业的乐园"

肖智轶(华天电子集团副总裁、华天科技江苏 公司总经理)

从步入会场的那一刻起,我就深深感到 这是一次高规格、求实效、重落实、见行动的 大会,充分体现了市委、市政府对民营经济、 民营企业的关心和重视。我们倍感温暖、倍添

信心,也深感使命在肩、责任在肩。相信本次 大会传递出支持民营经济高质量发展的信 号,必将在更大范围激发和凝聚全市民营企 业的信心和力量。

从华天科技落户南京经历来看, 我们深 深感到这里是民营企业发展的热土、投资的 福地、创业的乐园。

华天科技作为国内封测领域的领军企 业,2018年在南京浦口经济开发区动土建厂 以来,已经逐步发展成为全市集成电路的领 军企业。五年来,华天科技在南京实现了从无 到有、从大变强的华丽蝶变。在此期间,华天南 京创造了从开工建设到竣工投产用时仅 17 个 月的"华天速度",更创造了百亿级华天南京项 目建成后,继续投资百亿级华天江苏项目的投 资强度。未来我们仍有信心继续投资,形成稳 定的百亿级项目接续度。我想华天愿意扎根南 京、落户浦口最根本的原因,还是南京不断打 造的优质营商环境,这是六朝古都保持持久 竞争力的"硬实力",也是吸引民营企业有信 心、有决心与南京共发展的"强磁场"。

集成电路是一个资金密集、技术密 才密集的产业,企业必须有足够大的规模、足 够多的投入,才能度过较长回报周期,才能抵 御较大的变数风险,从而在市场竞争当中占

据优势。我们可喜地看到,南京市通过搭建服 务平台、建立产业学院、设立产业基金,为支 持产业发展提供了一系列支持政策,精准助 力企业做大做强, 南京集成电路产业发展的

华天科技将发挥自身优势,根植南京这 块沃土,未来三年公司计划在宁继续增加投 资百亿元以上,将全力在南京打造国内最大 封测规模的生产基地, 助力南京集成电路产 业高质量发展。

政府有担当,民企添力量。我们对未来发 展有动力、更有信心。

"为南京生物医药产业高质量发 展提供更加坚实的支撑"

曹林 (诺唯赞生物科技股份有限公司董 事长、总经理)

这场大会的召开, 充分体现了南京对民 营企业发展的重视和对民营企业家的关怀, 给予我们巨大鼓舞。

诺唯赞成立于 2012 年,当时我在大学任 教,受到新时代创新创业浪潮的感召,在南京 良好的营商环境和人才政策支持下,满怀信 心地投身到生物医药这个前景广阔的新兴产 业。历经十余年奋斗创业,公司已成长为国内



●南京诺唯赞守正创新

少数同时具有自主可控上游技术开发能力和 终端产品生产能力的国家级专精特新"小巨 人"企业,生命科学、生物医药原料、动物检疫 等多个细分领域在国内市场保持领先地位。

企业的每一步成长、每一次跨越,都得到 了市委、市政府和栖霞区、南京经开区在技术 研发、产业升级、设备更新、人才引进等方面 的大力支持,及时帮助我们解难纾困,实现了

未来,我们将继续深耕南京,聚焦全市生 物医药产业品链补链延链 力争保持每年 30%的营收规模增长,到2028年实现百亿级 规模企业的目标,为南京生物医药产业高质 量发展提供更加坚实的支撑。

繁花时代的浙江老板

电视剧《繁花》,足可谓这个"冬天里的一 把火"

持续热映之下,一个个经典角色轮番登 场,能屈能伸的范总、个性张扬的"貂王"、重 情重义的"小宁波"、风风火火的麻老板等一 大批风格鲜明的浙江老板们,火了。

不少年轻的观众,惊诧于黄河路上的风 起云涌,而对浙江初代的老板们来说,《繁花》 里的商界传说,却是他们真真切切的曾经沧 海。这些有血有肉、充满个性的人物,正是浙 商"四千"精神的一个个侧面,也是当下浙江 人不断传颂和坚守的品质。

"范总"是一群浙江企业家

"太像了,和雅戈尔当时的经历太像 了。"宁波雅戈尔原上海市场负责人陆萍最 近正在追《繁花》。当她看到浙江的"范总" 带着三羊牌勇闯上海滩,一路跌跌撞撞,直 到费翔用《冬天里的一把火》唱出中国人自 己的名牌,忍不住激动地与同事们分享当年

1991年,雅戈尔为了开辟上海市场,派 了一支销售队伍从宁波坐一晚上的船到上海 的十六铺码头。

"当时这批销售人员条件非常艰苦,为 了减少住宿开支,就在码头等天亮,直到 商场开门。他们一家家去敲门,跑门店、跑 商场,与当时老牌的商场建立联系。"陆萍 回忆, 当时他们都是上海人口中的"小宁 波"。

在他们的努力下,第一批雅戈尔服装进 驻南京路,有华联商厦、上海第一百货商店、 上海时装公司等,还有徐家汇的第六百货商 店、四川路的第七百货商店。

上海的"爷叔"千千万,陆萍心里只有一 个。"当时在上海,雅戈尔的知名度不是特别 高,又临近店面到期。"陆萍回忆起她刚去上 海打开市场的时候,面对种种问题一筹莫展。 就在这时,新世界百货男装部的董经理提出 良策:"想要提高雅戈尔衬衫的知名度,不如 联合搞个营销活动。"陆萍听进去了,她马上 联系总部,邀请当时的代言人费翔出席签售 会活动,许多上海人还记得,这就是当时的雅 戈尔衬衫节。

陆萍回忆,当时的场面人潮拥挤,非常火 爆,有些甚至是女儿帮妈妈来排队要签名,整 个新世界百货一楼被围得水泄不通,销售额 更是创下新高。活动结束后,各大商场纷纷抛 出橄榄枝。从此,雅戈尔慢慢打开了上海市

个性张扬的"貂王"们

一张圆桌, 围坐着十几个面色严肃的中 年男人。面对"貂王"一心想拿下20万条牛仔 裤外贸订单的目标,他的这些叔伯们坚定地 给出最大支持:"只要你一句话,我们随时为 你停掉所有皮衣生产线。"

《繁花》中的精彩一幕,让观众了解到"貂 王"的真实身份,也把张志彤的思绪拉回到 30多年前,"那是海宁皮革在上海最为风光

张志彤是浙江雪豹服饰有限公司董事 长。1989年,25岁的他跟着舅舅、雪豹创始人 曹浩强,在上海闯市场。"一开始,我们的产品 贴牌卖,很快成为上海友谊商店、华侨商店、 锦江饭店等高档商场的抢手货。后来,我们决 定自己搞品牌。"

品牌的名称怎么来? 曹浩强想了一个好 办法:通过报纸在全国广泛征集商标设计方 案,并承诺给予选中者2万元奖励。从那以

后,每天一大筐一大筐的信件,从全国各地涌

最终,"雪豹"商标一举夺魁,"雪豹,宝中 之宝!"更是成为当时家喻户晓的一句广告

同年,上海金陵中路 105 号开出了第一 家皮草专营商号——雪豹皮草行。200多平 方米店面,装修用了70多万元。雪豹一改当 时最流行的小橱窗风格,用全视野的落地玻 璃做橱窗,别具一格。

那时一件皮衣动辄四五百元, 和电视机 一样贵。曹浩强想,电视机有三包,我们为啥 不实行三包呢?就这样,雪豹又先人一步,成 为全国第一个提供免费保管以及清洁保养等 增值服务的品牌,"雪豹回娘家"又成为各大 报刊竞相报道的热点。

一时间,凭借新颖前卫、价格合理、服务 优良,雪豹风靡整个上海滩,公交路牌、广播 电视上都是雪豹的广告。那时候上海滩是一

到 1993年,以雪豹的 105号为起点,金 陵中路成了上海有名的皮草一条街,来自海 宁市辛江乡、周王庙的皮质产品也从这里逐 渐走向全国。

而最负盛名的雪豹皮衣,更是在上海市 场独领风骚,与长城风衣、梅花腕表、皮尔·卡 丹西装一起,成为那个年代潮流时尚尖端的 象征。

跨马上阵的大老板

上世纪九十年代,摩托车是少数有钱人 的专属。剧中,魏总一台红色摩托车在汪小姐 工作的工厂门口风驰电掣,很是拉风。

提起这个场景, 浙江省商务厅原副巡视 员周关林向记者回忆起当年另一个有意思的 小故事。

那是一个炎热的夏天, 周关林陪同客商 前往义乌小商品城采购货品。"这个给我6 箱,那几个分别要5箱,今天都装好啊。"只见 一位外地采购商腋下夹着小包, 颇有气派地 指挥着一家义乌商铺的老板。

无奈店铺没有太多伙计,老板亲自上阵, 还是装得非常慢。十几分钟过去了,眼看还有 几十箱货没有装车,这位采购商显然等不住, 他催促道:"这得到啥时候?你再叫些工人

义乌店老板赶忙放下手中的箱子, 转身 去里间打了个电话,然后接着搬箱子。

不一会儿,身后传来轰隆隆的轰鸣声,十 几个人骑着本田摩托车冲过来,在店门口停 住。每个人手指上戴着金戒指,脖子上挂着金 链子,下了车就开始招呼着装货。

这位采购商惊诧不已, 赶忙悄悄问周关 林:"小周,你们这儿的搬运工怎么这么有 钱?"周关林笑着告诉他:"这可不是什么搬运 工,他们都是身价百万千万的大老板,在浙江 有一句话,当得了老板,睡得了地板!"采购商 听了后,虽然还是一动没动,脸上却是讪讪

电视剧里, 出场的浙江老板大多是带着 搞笑特质的配角,但能屈能伸、重情重义、有 勇有谋才是浙江老板的底色。在那个繁花时 代,千千万万的浙江老板也一定是真正的主 角。

周关林回忆,当年的上海专柜,不仅有雅 戈尔衬衫和雪豹皮衣, 还摆着温州的奥康皮 鞋、台州的天牌皮鞋、宁波的杉杉西服,更早 的时候,还有凤凰冰箱、海鸥电扇等浙江家电 品牌。

《繁花》剧情里有一代人的记忆。而浙江 老板们,却依然穿越在时代洪流中,活跃在商 界舞台上。