

中国新能源汽车产业 延续良好发展态势

在北京经济技术开发区,超过70万平方米的灰白色厂房格外显眼。中国知名小米集团新发售的新能源汽车正在这座超级工厂加快生产。在产能爬坡后,最快每76秒就有一台新车从这里下线。

3月28日晚,小米汽车在北京正式发布,最低配置车型售价21.59万元,最高配置车型29.99万元,为中国新能源汽车市场再添“一把火”。

中汽协数据显示,今年1月至2月,中国新能源汽车产销量达125.2万辆和120.7万辆,同比分别增长28.2%和29.4%,产业延续良好发展态势。

2月以来,比亚迪、五菱、长安汽车、哪吒汽车等车企陆续发布多款车型的降价消息。业内预计,车企降价有望进一步提高新能源汽车渗透率,巩固国产品牌在新能源汽车领域的优势地位。

技术创新是中国新能源汽车良好发展的标志之一。在小米汽车超级工厂,车身车间综合自动化率达91%,AMR物流机器人无需磁力线引导,根据生产情况“无人驾驶”,运送所有中大型零部件自动抵达各个生产环节。

“这么多工厂车间只有几百名一线工人,这里已经是一个机器人无处不在、高度自动化的智能工厂。”小米超级工厂相关负责人表示。

政策环境同样助力中国新能源汽车良好发展。近日召开的中国电动汽车百人会论坛上,工信部副部长单忠德说,政府部门将完善政策体系,持续优化产业结构和生态,进一步加强产业统筹布局和投资引导,遏制盲目投资和重复建设,加快推动电动车生产准入管理条例出台,健全落后企业退出机制。

商务部副部长盛秋平表示,将深入开展汽车以旧换新,加大财政金融支持力度。同时推动汽车数据共享,建立汽车全生命周期的信息平台,加快活跃新能源汽车二手车市场。

2023年,中国新能源汽车产销量双双突破900万辆,连续9年居世界第一。大量新能源汽车用户数据不仅成为企业研究的基础,也提供了车企引领科技前沿方向的底气。

“中国新能源汽车还面临着一些困难和挑战,但发展的机遇大于挑战,有利条件强于不利因素,我们对未来发展充满信心。”单忠德说。

(郭宇靖 吉宁)

周海江参加 信长星主持召开的企业家座谈会

■ 宏轩

3月28日,江苏省委书记信长星主持召开企业家座谈会,听取对因地制宜加快发展新质生产力的意见建议。红豆集团董事局主席周海江、中信泰富特钢集团总裁李国忠、硅基智能科技有限公司董事长司马华鹏等企业家代表现场发言,畅谈学习习近平总书记关于发展新质生产力重要论述的体会,结合行业发展趋势、企业经营实际,就打造全链条创新共同体、发展绿色低碳产业和供应链、推进人工智能技术研发和市场应用、做强做优自主品牌等提出建议。

信长星不时就一些问题同大家深入交流。他说,企业处于生产经营一线、行业发展前沿,对生产力演变迭代更为敏感,对新质生产力的理解和认识更加直观。从各位企业家的发言中,感受到了创业创新的执着、敢闯敢干的锐气。希望大家在打造发展新质生产力重要阵地中担当重任。

作为正处于转型升级关键期的传统企业,如何因地制宜发展新质生产力?周海江在发言中表示,这是红豆近期思考并实践的重点。在无锡市委市政府推动支持下,红豆努力做了三个方面的探索。

以智改数转网联落地“新制造”

对于传统产业而言,发展新质生产力,红豆认为要通过锻铸新制造增强竞争力,以智改数转网联落地“新制造”。近年来,红豆积极推进数智化、绿色化、在线化,加速锻铸企业“新制造”,加快技术革新、效率提升,不断增强核心竞争力。集团围绕品牌定位、研发设计、智慧生产、智慧门店等,打造了敏捷供应链平台,形成“线下门店+线上店铺+个性化定制”的立体化营销渠道,加速推进新一代信息技术与传统制造业、现代服务业的融合。红豆西服智能工厂在“智改数转网联”后,制品库存下降30%,生产效率提高32%;通用轮胎紧抓工业4.0机遇,实现“黑灯车间”运行,整体效率提升40%。红豆西服智能工厂入选工信



部工业互联网示范名单。通用轮胎智能车间获“国家智能制造优秀场景”“江苏省智能制造示范工厂”等称号。

新质生产力本身就是绿色生产力。为推动“绿色化”发展,红豆以双碳战略为引领,推出中国首批碳中和出口服装、建立长三角碳中和服装供应链联盟、打造轮胎“5G碳云平台”……通用股份开发了新能源EV/ET系列、静音棉抗扎胎系列等广获好评的绿色产品;2022年千里马GA5获评“国家级绿色设计产品”,轮胎5G智能车间被评为“江苏省绿色工厂”。

以产品科技创新激发“新动能”

新质生产力之“新”,核心在于以科技创新推动产业创新,而企业正是科技创新的主体。结合当前美国极限打压和极度内卷的大环境,红豆认为企业的出路只有两个,一个是“出海”,一个就是必须走以科技创新为支撑的高端化发展之路,打造好产品,多出科技爆品,才能避免出局。近两年,红豆大胆开辟舒适新赛道,与国际大师合作,推出的0感舒适衬衫以其奢侈品级的品质和创新的设计脱颖而出,先后获5项大奖,上市以来销量破

百万件。为了更舒适,它结合人体工程学,首创5项3D立体剪裁,采用10项高定工艺,特别是有两项颠覆性的科技创新,一是利用一种把有“热缩冷涨”独特性能的HeIQ高分子加入面料,使衬衫成功实现智能控温效果,保证穿着者最佳的舒适性;二是选择中奥两国功能纤维混纺面料,20公里纤维长仅2克重,比蚕丝更细1/5,且免烫易打理。今年舒适度更是提升36%。正因为0感衬衫始终把科技创新放在首位,以舒适为锚点,围绕用户痛点做到极致,形成核心竞争力,才能持续畅销。

从轻鹅绒产品、红豆绒内衣,成为国内全钢卡客车轮胎领域唯一实现杜仲胶(TPI)产业化应用的企业,到发明专利“量质齐升”,与剑桥大学、MIT、中科院、清华大学等国内外知名高校合作,再到国家级工业设计中心、国家级博士后科研工作站、国家级企业技术中心……多年来,红豆始终坚持科技创新引领,以产品科技创新激发新动能,以产学研合作为企业创新发展重要引擎,通过“五个一流”(人才、平台、投入、机制、产品)举措,积极参与行业标准制定,加强产业链上下游间的创新合作,有力地促进了自身发展。

以国内国际双循环打造“新业态”



全球化是新质生产力中的重要一环,因为涉及供应链管理、生产研发及全球市场。

近几年,红豆打造了中、泰、柬三大轮胎智能生产基地,始终产销两旺。从2023年5月起,泰国工厂月销售额连续突破3000万美元。今年1—2月,通用轮胎海外市场销售更是同比增长127%。为满足旺盛市场需求,泰、柬两国生产基地都在加紧推进二期项目建设,下半年将逐步投产。正是得益于打造“国内国际双循环发展”新格局,2023年通用股份业绩预告显示,净利润同比增幅达1079%—1492%。此外红豆服装也在境外设立了工厂,推进产业国际化升级。

根据国家“一带一路”倡议要求,红豆主动服务和服从国家发展大局,在扎根国内发展的同时,服务其他企业全球化布局,建设运营柬埔寨西哈努克港经济特区。目前,西港特区已引入中国、欧美、东南亚等国家及地区的企188家,创造就业岗位近3万个。2023年及今年前两个月,西港特区内企业累计实现进出口总额分别为33.62亿美元、6.28亿美元,同比增长分别为34.86%、38.3%,占柬埔寨进出口贸易总额分别约7.18%、7.73%,为当地发展提供了强劲动能。

务实强基础 乘势新征程 2024宝丰酒业全国经销商大会圆满召开

■ 本报记者 李代广

3月30日,2024年宝丰酒业全国经销商大会在河南郑州盛大启幕!大会以“务实强基础 乘势新征程”为主题,来自全国各地的经销商代表、行业大咖和媒体嘉宾齐聚一堂,共同探讨和布局宝丰酒业未来的全国化拓展之路,擘画宝丰酒业2024年全国化战略布局。

宝丰酒业销售公司总经理张伟皓,宝丰酒业有限公司副总经理兼首席品牌官许英杰,宝丰酒业销售公司副总经理王文忠、潘玉宾、高洋、韩晓磊,宝丰酒业销售公司平顶山大区总监岳统,郑州大区总监尚小惠、大客户部总监杜培培、电商事业部总监刘辉等领导,与现场500余名经销商代表、媒体代表共聚一堂,共商宝丰酒业全国化战略大计,布局名酒宝丰未来。

战略部署:2023优化蓄力

张伟皓现场讲述名酒宝丰的复兴发展计划,而这个计划的关键词是“回归名酒第二阵营”“强支撑”与“厂商双通”,宝丰酒业2023年从“十四五”目标规划和战略路径来看,目标非常明确且清晰,执行落地且务实,两大维度革新有效。

首先从市场布局纬度:宝丰全国市场拓展卓有成效,落地布局与试点布局基本形成;运营体系从省级直投到大商垂类系统较2022年更为精细;产品体系更加清晰,同时也有了区隔和保障,能够为经销商提供更充分的支持;组织体系改革转型;数字化工具创新建设。整体先做减法、再做加法,持续为经销商赋能。

另外,从强基改造纬度:模式上业务模式持续优化,厂商机制打破模式,建立有效运营管



● 2024宝丰酒业全国经销商大会现场



● 宝丰酒业销售公司总经理张伟皓

机制;管理上以市场运营为导向,以市场商业价格/秩序运营结果为导向,持续提升组织力;商业上强商强支撑,支持扶持到位;资源上以产品、区域、商业建设销售成效为导向,强化支撑,加速发育。

基于两大维度改造发展,2023年宝丰酒业销售公司主营销销售增长21%,整体业务营收增长35%。

融合共行:2024共建共赢

张伟皓在分享了2023年发展之后,更对2024年发展表达了强烈的信心。他讲到,2023年是从改造上进行支撑,2024年则是从继续深化上让合作伙伴更为深切感受到“强支撑”的切实落地。

2024年宝丰将聚焦于快落地,重结构、重

质量、重基础,强势能、强支撑、强管理、强资源的“一快三重三强”运营战略,进一步加强支撑体系建设,构建以产品、区域、商业建设销售成效为导向的共享、共建、共赢的名酒复兴之路。

无论是回首2023的荣耀加冕,还是展望2024的大有可为,宝丰的每一步前进,都离不开背后合作伙伴的鼎力相助。

会上,宝丰酒业现场为17家优秀经销商颁发了样板标杆奖、拓展潜力奖、同频共振奖三大奖项,他们中有人与宝丰酒合作10年以上,风雨同舟,不离不弃,是宝丰酒最为“忠诚”的伙伴;有人在短期内实现宝丰酒在餐饮和流通覆盖率90%以上,为宝丰在当地树立起金字招牌;还有人将宝丰酒迅速铺向市场,提升了当地的市场占有率,不仅取得了骄人的销售成绩,更在规模和市场层面,树立了宝丰全国化样板市场的标杆。

河南酒鼎匠心商贸有限公司张宝峰,方城

县永峰副食谢永峰作为获奖代表现场分享了与宝丰酒业的合作历程及携手前行的信心。

他们表示,与宝丰酒业的合作默契且愉快,宝丰酒作为清香名酒,市场消费氛围良好且有较高的群众基础。近几年,宝丰酒业通过调整发展战略,品牌、产品不断创新升级,实现了连续6年高速增长。自身与宝丰酒业合作以来也取得了骄人成绩,这背后是宝丰酒业强大的名酒后盾以及过硬的产品品质保证,期待未来携手宝丰开创全国化战略市场的新篇章。

此次全国经销商大会的圆满举办,吹响了2024年宝丰全国化征程的冲锋号角。宝丰酒业正以全新的姿态,进一步深化品质提升、品牌引领和营销支撑三大保障工作,为厂商一体化发展提供坚实保障。未来,宝丰将与所有合作伙伴一道,乘风破浪、共迎挑战,奋力开创清香名酒的全新时代!

河南酒鼎匠心商贸有限公司张宝峰发表获奖感言

● 方城县永峰副食谢永峰发表获奖感言

● 为获得样板标杆奖的经销商颁奖

● 为获得拓展潜力奖的经销商颁奖

● 为获得同频共振奖的经销商颁奖

样板标杆奖

深圳青春控股集团有限公司
廊坊市申春商贸有限公司
湖南宝涵酒业有限公司
河南亚洲商贸有限公司

阳鸿宇超市
昌禹州舒心烟酒超市
丘九州国酒业有限公司
权权精英学院

拓展潜力奖

方城县永峰副食
汝南县李氏副食批发
商丘市睢阳区家威副食
和智购生活用品超市

同频共振奖

匠心商贸有限公司
商贸有限公司
叶县新诚商贸有限公司
平顶山市昱通商贸有限公司



● 为获得样板标杆奖的经销商颁奖

● 为获得拓展潜力奖的经销商颁奖

● 为获得同频共振奖的经销商颁奖

地址:四川省成都市金牛区金琴路10号附2号 电话:(028)87319500 87342251(传真) 广告经营许可证:川工商广字5100004000280 四川省东和印务有限责任公司印刷