

坚持“传统产品 + 新兴产业”双轮驱动 东光奥威公司在“双赛道”上加速奔跑

“这是正在研制开发的集成式电控液压制动系统(IEHB)产品,产品性能、显著超越了传统制动系统,传统产品往往需要 300 毫秒的制动反应时间,而这款产品则将这一时间缩短至 150 毫秒。这 150 毫秒的制动反应时间,是业内公认的 ‘高难度’,却成为我们的 ‘看家本领’。”5 月 29 日,在东北工业集团吉林东光奥威汽车制动系统有限公司的产品试验室,公司副总经理张世强骄傲地介绍说。

东光奥威公司是一家专门从事汽车制动系统零部件设计、开发、生产和销售的企业,在汽车制动系统这个细分市场领域里已经深耕细作了 34 年,在国内同行业具有很高的知名度和影响力。目前,该公司已为国内 200 余种车型、20 余家汽车厂商批量配套供货,是目前国内最大的制动产品供应商之一,多款产品远销美国、俄罗斯等国外市场。

“制动系统是汽车的重要组成部分,它直接影响汽车的安全性。有实验表明,汽车在百公里时速制动情况下,每缩短 50 毫秒反应时间,刹车距离就会减少 1 米。”张世强介绍说,东光奥威公司生产的集成式电控液压制动系统可以最大程度减少刹车距离。在国内市场,同类产品的生产技术都掌握在国外企业手里,而我们生产的这款产品打破了技术 “卡脖子”问题。

不仅是集成式电控液压制动系统,东光奥威生产的其他产品也都是市场上的“抢手货”。为了能在激烈残酷的市场竞争中取胜,2021 年,公司总经理康建军走马上任后,调整并制定了大客户营销战略,采取优质资源向优质客户倾斜的市场策略,狠抓关键客户、关键项目落实。在一汽大众、上汽大众、东风日产、长安汽车、吉利汽车、奇瑞汽车等客户处获得多个产品横展项目,关、重客户装车贡献占比从 2021 年 77.3%提升至 2023 年的 83.5%。快速推进重点车型新项目取得新突破,东风日产轩逸产品成功开发并顺利量产,使得东光奥威公司成为日产公司同类产品中唯一自主品牌供应商,长安、吉利、上汽、奇瑞等客户份额大幅提升,国内市场占有率已达 10%以上。

作为吉林省科技小巨人企业和“专精特新”企业,东光奥威公司拥有省级技术中心和 CANS 国家认可的检测实验室以及自主开发体系和产品平台,可与用户实现同步开发新产品。通过技术创新,研制的真空助力器带制动主缸及储液罐产品拥有自主知识产权,目前拥有国家授权专利 146 个,是中国汽车制动行业标准 QC/T307《真空助力器技术条件》、QC/T311《汽车液压制动主缸技术条件》、QC/T593《液压感载比例阀技术条件》主要起草单位。

走进东光奥威公司的机加分厂,笔者看到



多个由 4 台自动化设备组成的 U 型生产线,而每条 U 型线上只有 1 个操作者。“我们按照精益生产方式,组建 U 型生产线,以前是三人 3 班倒,现在是两人 2 班倒,可完成的任务量却是相同的,人员减少了,生产效率却有了很大提升。”机加分厂厂长程乾龙介绍说。在装配分厂的生产现场,笔者看到工人们都在紧张而有序地忙碌着,零部件在流水线上按照生产节拍被迅速地组装、下线、检验、包装。在物流发货平台,叉车在不停地往 4 辆物流车上装运产品周转箱。

然而,这样一家深耕汽车制动系统领域的

企业,其初期竟是起步于引信。

康建军告诉笔者,东光奥威公司在过去 54 年发展历程中,经历了 2 次搬迁,3 次创业。企业始建于 1970 年,前身是一家引信制造厂。后来由于军转民,产品结构发生变化,20 世纪 90 年代初,该公司引进了外国先进制动系统产品的制造技术,又经过近 30 年的消化、吸收和再创新,才形成了如今的自主开发体系和产品平台。

可以说,东光奥威公司就是在不断探索与变革中成长起来的。如今,企业依旧秉持着探索精神,持续转型升级,让企业更加适应市场

变化和适应时代发展。

“我们正在打造‘一专多能’的多元化产品经营的新发展格局。”康建军说,随着新能源车企的不断崛起,新能源汽车占比已提升至 40%,传统产品的市场空间被进一步压缩。东光奥威公司也正在加快培育新质生产力,从仅提供产品向提供更优的解决方案转变,让传统产品不断露出“新芽”。

在康建军看来,企业要在发展中抢占先机,关键在于对未来发展形势的研判和技术路线的规划。近年来,东光奥威公司围绕“补短板、强弱项、聚人才、拓渠道”的思路,落实转型之路,坚持“传统产品+新兴产业”双轮驱动,持续优化生产流程、科学安排生产,提高生产效率、降低零部件及产成品库存和物流费用,推动企业持续发展,取得了较好的经济效益和社会效益。

“下一步,东光奥威公司加快结构调整步伐和改革创新工作进度,聚焦‘三化’融合(机械化、信息化、智能化融合发展)和汽车行业‘新四化’(电动化、智能化、网联化、共享化)发展趋势,积极开发汽车新的优势产品,促进传统产品技术、制造工艺迭代升级,加快培养和发展新质生产力,进一步提高企业的竞争优势,在传统市场和新兴市场的‘双赛道’上加速奔跑。”康建军说。

(陈凤海 韩宇宁)

“专精特新助推器”主题基金落地

近日,在北京区域性股权市场制度和业务创新试点发布活动现场,新三板北交所主题基金暨北京工融顺禧股权投资基金正式落地——这是北京首只新三板北交所主题基金。基金规模 20 亿元,将专注于投资和培育未上市的新三板挂牌企业。

为支持和服务北交所市场生态建设,培育更多优质创新型中小企业登陆北交所,北京国管联合工银资本、北京股权交易中心、东城区联合发起设立北京工融顺禧股权投资基金,专注于北交所上市前创新型中小企业、专精特新企业的投资和培育,推动企业加速登陆北交所上市。

据介绍,该主题基金是北京国资国企系统首只聚焦投资专精特新非上市企业、培育优质上市企业、支持北交所高质量发展的专项基金。北京顺禧私募基金管理有限公司董事长任鹏表示,主题基金将围绕国家重点支持的八大战略性新兴产业及北京重点发展的十大高精尖产业,专注北交所定位进行投资。在投资目标上,基金将重点选择“专精特新”“隐形冠军”等创新型中小企业。在投资行业上,基金将重点选择新一代信息技术、新能源及先进制造、生命科学等硬科技领域。

基金规模 20 亿元,存续期限为 4 年投资期和 3 年退出期。基金管理人北京顺禧私募基金管理有限公司是北京国管公司旗下市场化创投基金平台,主要从事科技创新领域的早中期投资,目前在管(在筹)基金 9 只,总规模近 350 亿元人民币。(孙杰)

涂志辉：深入第一线的产业经济学家

“经邦济世,强国富民”一直是历代中国有志向、有作为知识分子的崇高思想境界。涂志辉在他关注的领域创造性地发现了中美体育产业的差异,并提出用“双轮驱动战略”去指导市场的发展。

2 核心 VS 4 维度

涂志辉多年深耕体育产业经济领域,因此对体育相关的产业经济非常熟悉。他在研究中发现:在美国,哪怕是南加州大学的一场学院级别的橄榄球赛事都能聚集超过 10 万名观众,而在中国,即便是国际级别的联赛通常观众也不会超过 1 万人。也有例外,比如某一国际足球明星的参访赛事,可能会达到 10 万观众级别。

这让涂志辉深觉中国的体育产业经济有很大的上升空间:不是没观众,不是没市场,而是市场该如何运营以及产业该如何发展的问题。经过研究,涂志辉发现全世界只有美国的体育核心产业相对成熟,打造了以体育赛事为核心,以体育资产、体育媒体、赞助商、体育场馆、体育特许商品公司、体育营销及经纪公司为六大主体的一条完整的产业链运营,而中国的体育产业市场要发展,就必须通过观察和借鉴这些成功经验以及运作模式,才有可能为整个市场带来改变。

找到症结以及发展方向,涂志辉就开始对中国的体育产业进行了从宏观高度到微观运营的深入了解,最终提出了要解决中国体育产业经济的市场发展问题,就必须启动以“知识人力资本”与“消费升级”为核心的双轮驱动模式,希望以此为中国的体育产业经济带来新的增长点。

为此,涂志辉在其所发表的论文《中美体育产业贸易优劣势测度及竞争性比较研究》中一针见血地从 4 个维度提出了自己的见解。涂志辉认为第一个维度应该是在体育产业经济增长层面:体育产业在美国属于支柱产业之一,在 GDP 的贡献值里占比超过 5%,而在中国,体育产业在 GDP 的占比中是 1%多一点;第二个维度,在于体育产业结构的调整。通过经济学中的产出收益比等方法,指出我们国家的体育产业生态中,需要加强的部分;第三个维度是贸易测度,比较中美体育产业的优劣势测度竞争的互补性;第四个维度是体育产业的发展与就业问题。四个维度相辅相成,形成完整的闭环,为产业经济提供发展的空间。

涂志辉认为促进我国体育产业贸易高质量发展的主要对策就是:最终要依靠知识人力资本和消费升级双轮驱动达成发展的目的。涂志辉坚信:通过双轮驱动,会促进就业,也会调整产业结构的增长,达到产业结构的优化目的,并再次带动贸易的发展,实现经济良性增长。

创新 VS 发展

涂志辉认为,当下中国的体育产业与美国的体育产业互补性还是比较好的。最突出的表现是:我们在劳动密集型产业方面具有天然的优势,而美国可能在科技含量和品牌竞争力方面更为突出。在经济层面,涂志辉通过数据模型拆解了这一事实。

中国的体育产业的发展,在创新方面还是缺乏的。最近,涂志辉刚刚与同事完成了一部新的教材《创新创业基础》,他着重在“创新”方面加重了笔墨。他认为:自德国经济学家熊彼得(Schumpeter)在 1912 年开始提倡创新理论至

今,无论是创新意识的内涵、特征,还是基本构成都已经发生了变化。创新意识是人类意识活动的一种积极的、富有成果性的表现形式,是人们进行创造活动的出发点和内在动力,是创造性思维和创造力的前提。

涂志辉在创新创业方面的知识,相当一部分来源于实践。他不但曾经供职过大型跨国企业,也是自身创业的典范。他是首批入选中国教育部全国万名优秀创新创业导师的人选,主要职责就是指导创新创业项目的审批及讲座。同时,他还是福建省福州市人社局创业导师,参与评估福州创新创业大赛项目的主要评委之一。同时期,福建广播电台 961 财经频道的《创业奇葩说》栏目邀请他作为栏目的项目投资顾问及辅导教练。除此之外,他还是福建江夏学院学生创新创业指导的客座教授、福州智慧城市协会投融资专家顾问等。一系列的头衔和社会角色,让涂志辉无形中增加了一层社会责任和担当。

经济发展 VS 环境保护

涂志辉认为,中国顶尖的产业经济学家,首先应该站在当今的产业高度谈发展,比如环境保护的问题。他明确指出发展中国的经济发展和环境保护是一对矛盾体。

涂志辉在他的论文《环境规制下的就业效应是否存在区域异质性——基于“两控区”PSM-DID 研究》中指出:环境保护问题,不应该一刀切,要注意的是工区不同的产业形态和产业结构。意识到环境问题,就应该鼓励创新,用科技手段减少对环境的污染,从而带动就业和 GDP 的增长。

在攻读博士期间,涂志辉展现出了非常优



秀的领导力,也在科研项目上起到了带头作用。他参与的 2018 年全国中国特色社会主义政治经济学研究中心青年项目《一带一路倡议下中国国际贸易结构优化研究》得到了导师的大力赞扬。他围绕导师的研究方向,确认研究论题的前沿性以及具体研究方法的可行性。他的研究课题《习近平总书记关于体育的重要论述和弘扬北京冬奥精神研究》已经获得批准,正式开始了立项。

小结

如今,涂志辉的“经世济民”之路正在途中。他一方面以探求经济运行规律为己任的经济学人不懈追求的目标,一方面进行理论结合实践的研究。同时,他还在持续深化对中美体育产业发展问题的研究。现在他的博士论文已经作为专著修订在 2024 年下半年出版。很快,人们就将看到这一成果的深层剖析与展现。

(张强)

湖南华容：“中国棉纺织名城”的蝶变新生

■ 白祖偕 傅煜 徐志雄

这里生产的棉纱是全球知名服装品牌和高端牛仔布用纱的“宠儿”;这里生产的沙滩巾、毛巾被等,更是远销全球 20 多个国家和地区……

地处洞庭湖畔的湖南华容县是“中国棉纺织名城”。近年来,该县通过推动产业集聚、差异化发展,积极引导企业进行数智化改造,向技术密集型转型,使纺织这个传统的劳动密集型产业,获得让人惊艳的蝶变新生。

转型升级传统产业精彩蝶变

华容北枕长江、南濒洞庭,棉花种植和纺

织历史悠久。华容车轱山新石器时期文化遗址出土的陶纺轮证实,早在五千多年前,这里就有了原始的纺织业。史料记载,宋末元初,华容已厂植棉花,棉纺手工业也十分活跃。至清朝,华容又两度从美国引进棉种并试种成功,成为承载湖湘农耕文明的典型代表。

作为湖南传统的产棉大县和纺织名县,华容棉花种植面积曾多年超过 50 万亩、产棉量超过 10 万吨,曾是湖南最大、中国第三的产棉大县。随之而崛起的纺织业,也曾承受过企业改制、产业高速发展后的低谷徘徊等阵痛。

“企业设备效能低下、环保压力增大。市场倒逼之下,我们意识到只有转型升级、建设现代化的纺织厂,才能在未来竞争中立足。”湖南科创纺织股份有限公司(下称科创纺织)副总经理曾杰介绍,2015 年,这家被迫改制的国营老纺织厂,通过全面“上新”得以再投产。

智能纺锤上下的飞梭、AGV 无人搬运车有序奔忙,排列均匀的纱线在生产线的智能化运转中被纺成、卷绕、络筒、打包入库……而今,拥有高端智能化纺织设备的科创纺织纺纱车间,从原料投入到成品产出,已实现全流程自动化、智能化。

告别传统纺织厂粉尘扑面、短绒满天飞的生产景象,这里厂房干净整洁,为数不多的工人只需负责设备卫生和维修保养。“络纱过程中,机器会自动识别并剪掉不合格纱线,出现批次不合格还会自动报警。”曾杰称,减少用工成本和能耗的同时,智能化装备的投运也更好地保证了产品质量。

在华容展强服饰有限公司的婴幼儿围兜生产车间,操作员李明从电脑中调出版型、输入数量,再一键操控智能裁床,一批形状规整的围兜片瞬间由一块巨大棉布变身而来。“在 2021 年引入智能裁床前,这个车间的 4 条手

工裁剪线需配备 8 名人力,才能做到目前这一条线的产能。”曾在广东一家制衣厂打工的李明,很满意现在这份强度不大又能兼顾家中老小的工作。

在集聚了数家现代化纺织企业的华容县高新区石伏生态纺织工业园,先进纺织工艺技术和装备在这里得到普遍应用。经历机器换人、数智化转型后,以科创纺织、科力嘉纺织等为代表的一些企业,每万锭用工量已由原来的 230 人减少到 40 人以下,生产效率普遍提升 30%以上。

质效提升特色产品海外出圈

先进工艺设备的更新换代,不仅让华容纺织业完成了从制造到“智造”的蜕变升级,还让这里的特色纺织品在海外市场谋得一席之地。

伴随着机器轰鸣,布料在智能化生产线上经染色、定型、印花、烘干等工序,有的被成批打包,有的被再加工成各类纺织品后远销海外。位于石伏生态纺织工业园的岳阳宝丽纺织制品有限公司,不久前刚刚交付一笔销往英国的 50 万件、价值 1000 万元人民币的披风订单。

这家以外贸为主的现代纺织企业,产品现已涵盖棉纯、棉混纺织品、毛巾、毛巾被、纺织工艺品等,95%以上产品出口海外,畅销美国、英国、德国、阿根廷等 20 多个国家和地区。2023 年,该公司实现产值 2 亿元人民币,出口额近 3000 万美元。

“作为沃尔玛、迪士尼等国际品牌客户的授权工厂,多年的生产工艺、广受认可的产品质量、持续的市场开拓经验,让我们的产品在国际市场上一直拥有较高认可度。”宝丽纺织总经理张红艳介绍,受国际市场环境影响,企业近几年积极开拓拉美等地区新兴市场,销售额稳步上升,“纯棉沙滩巾、披风等产品格外走俏”。

乘着设备升级和跨境电商的东风,展强服饰生产的婴幼儿围兜、服饰等产品也受到海外消费者的广泛青睐。“订单接到爆,我们不得不临时招工。”该公司总经理肖强介绍,近两年,公司的海外订单量以每年 30%的速度增长,去年出口额超过 2600 万元人民币。

更多高品质纱线以服装形式间接出口。据悉,作为耐克、阿迪达斯等全球知名运动服饰品牌代工工厂,“服装界富士康”宁波申洲国际集团所需针织纱,大部分产自华容;产量占中国 8%的华容牛仔纱,也成为高端牛仔布用纱市场的“宠儿”,源源不断出口海外。2023 年,华容纺织业被湖南省商务厅列入湖南县域外贸特色产业集群。

政策护航促企业创新发展

“企业产销两旺,我们的针织纱、牛仔纱产量大、质量过硬,完全不愁销路。”华容县工信局局长刘忠逵介绍,该县两家列入全国棉纺织企业百强的棉纺头部企业,在不断提升数智化转型升级的同时,长期专注于特色化发展,努力将针织纱、牛仔纱产品做到极致。

谈及华容纺织业的发展历程,刘忠逵直言,经历蜕变的过程“漫长而痛苦”。在产业深度调整、大浪淘沙过程中,华容纺织始终专注于本行,坚持技术革新并舍得投入、咬牙坚持,才最终得以走出困境、获得新生。

依托深厚的历史积淀和成熟的工艺体系,而今的华容纺织产业正呈现规模不断壮大、技术持续领先、产业加快集聚的强劲发展态势。继 2022 年第三次荣膺“中国棉纺织名城”荣誉后,华容又依托棉纺纱加工和蔬菜加工两大特色产业,跻身 2023 年全国消费品工业“三品”战略示范城市。2023 年,该县纺织服装企业实现总产值同比增长 10%。

产业高质量发展,离不开规划引领和政策

支持。华容县委书记陶伟军强调,要抢抓发展机遇,通过规模扩张、技术创新,推动纺织产业提档升级,进一步补链、强链、延链。按照这一思路,华容县委、县政府把纺织服装产业作为持续培育推进的特色产业,大力建设专业化园区,出台了《华容县扶持工业新兴优势产业链发展的政策措施》,设立县级产业引导基金,编制了纺织服装产业“十四五”及中长期发展规划,构建现代化产业体系,实行产业链式发展。抢抓沿海纺织产业向内地转移的契机,华容县高标准建设总投资 15 亿元的石伏生态纺织工业园,引导产业集聚发展。目前,园区 79 家纺织服装企业年纺纱规模达 98 万锭,约占湖南的四分之一,针织纱、牛仔纱产量全省第一。

为保证技术的不断更新,华容积极引导纺织服装企业与东华大学、武汉纺织大学等高校建立产学研合作关系;设立博士后工作站,先后获得各类专利 110 多项;成立湖南首家县级产业引导基金,分别向科创纺织、科力嘉纺织投资 3000 万元,引导企业机器换人、数字赋能。两家企业目前正在加快建设第四期技改项目。

“横”在中间的印染环节是贯通纺织服装全产业链的关键。“现在最大的问题,是如何突破印染‘瓶颈’。”刘忠逵表示,下一步,该县将高标准规划引进高水平印染项目,从政策机制上疏通链条堵点,按照“壮纺、引染、扩链”的思路,拓展体育运动等功能性面料新产品,开辟供应链新模式,推动传统棉纺向全链条工业体系发展,力争到 2025 年全县纺织服装产业企业达 120 家,产值达 300 亿元以上。

“衣食住行,以衣为首。这是一个永不淘汰的行业,我们将从研发新功能面料、新产品等方面持续发力,通过不断创新一直坚定地走下去。”曾杰说。

结婚启事

新郎 钱益 新娘 刘浩喆

于公历 2024 年 6 月 6 日正式
结为夫妻。愿：百年琴瑟，人生尽
欢；共赴白首，爱至圆满。特此公告
敬告亲友，亦作留念。