



河南发布 31 条措施 促进民营经济发展壮大

河南省 18 日发布《关于促进民营经济发展壮大的实施意见》,针对民营企业关注的市场准入、公平竞争、融资服务、法治保障等问题分类施策,提出涉及营商环境、融资贷款、企业出海、现代企业制度等 7 个方面的 31 条举措,促进民营企业行稳致远。

公开数据显示,河南市场主体达 1094.03 万户,民营经济贡献了该省四成以上进出口总值、五成以上地区生产总值、九成以上新增就业。

近年来,河南多次出台支持民营经济发展措施,并曾召开全省民营经济高质量发展大会,推动民营经济实力持续壮大,结构持续优化、活力持续迸发。

据梳理,此次发布的《实施意见》既有持续优化发展环境的利好政策,也有促进转型升级、提升创新能力的务实举措和强化法治保障、打造服务体系的精准施策。如落实市场准入负面清单制度等破除市场准入壁垒,完善融资支持政策制度加大对民营经济政策支持力度,完善年轻企业家教育培训体系促进其健康成长,引导建立健全现代企业制度实现高质量发展,引导民营企业推动数字化转型、技术改造和标准化建设。

近日,记者走访郑州、许昌、开封等地多家民营企业了解到,河南多个地方也在加大对民营经济的支持,而当地不少民营企业在完善现代企业制度、平稳实现代际交替的同时,也在积极提升创新能力,推进转型升级,以应对不断变化的市场形势和经济环境。

“中国假发第一股”瑞贝卡的发制品已出口世界 40 多个国家和地区。接替父亲成为董事长后,“80 后”郑文青开始加速产品营销渠道转型创新,拓展更多线上业务,以应对市场调整。她告诉记者,公司持续动态调整组织结构和管理模式,“现代企业制度建设是不不断调整的过程,制度是为业务服务的”。

在红枣加工龙头企业“好想你”生产车间,22 道工序的红枣自动化生产加工车间不停运转,依托“黑科技”打造的冻干智能生产车间几无人身影。该公司副总裁刘训也是一名“企二代”,他告诉记者,一颗“好枣”需要符合近 500 个标准,农业加工企业建立现代企业制度,要进行标准化改革和数字化转型。

速冻食品企业三全食品、超硬材料行业企业黄河旋风则把做专做精、完善法人治理结构等作为公司长久稳定发展的“法宝”。

三全食品董事会秘书刘铮铮告诉记者,在这个“法宝”的护航下,公司完成代际交替后业绩劲增,从上市之初年收入不足 14 亿元(人民币,下同)、净利润 8000 万元,增长至 2023 年年收入超 70 亿元、净利润 7.5 亿元。

多年来受益于“专精特新”定位的黄河旋风,正在改造 5G 智能车间。在该公司总工程师王裕昌看来,此次发布的《实施意见》中,用好国家科技创新和技术改造再贷款政策,激励引导金融机构加大对科技型中小企业以及重点领域技术改造和设备更新项目的金融支持力度等,将给企业当下面临的技术改造融资问题带来重大利好。

河南省社会科学院原院长张占仓在接受记者采访时表示,建立现代企业制度、规范管理等对民营企业可持续发展都有好处,聚焦主业、专注某一领域也是民营企业建立现代企业制度的一种形式,有助于企业高质量发展。(闾力)

电商平台新趋势:618 用上 AI

“仅退款”已经不够看了,现在电商领域又研发出了“自动跟最低价”。另外,AI 一键生成商品卖点图片,AI 抓热点秒级生成营销文案等也在这个 618 期间疯狂上线。而这些最终将用在电商价格战和营销竞争上面。有专家分析,电商+AI 趋势已无法避免,在这个 618 期间表现尤其明显。

AI 广泛用在电商领域

“以前 618,我们要提前按照平台发布的规格做海报、确定店铺活动节点、分配预算等,如果自己不会的话,找代运营的费用就要几千到几万元。”淘宝商家何挺(化名)对记者说,而在今年 618,这些复杂步骤可以统统交给 AI 来解决了。

针对商家店铺运营繁琐的痛点,京东相关负责人也对记者表示,这个 618,京点点 AIGC 内容生成平台可以用 AI 技术帮助店家秒级生成商品详情、卖点、广告等一系列图片素材,还可以撰写营销文案。

快手电商也上线了托管模式,使用 AI 后,托管商家只需提供商品及供货价,无需操心商品运营。还有电商表示,其 AI 工具可以实时追踪热点话题进行创意营销文案的写作,为每一个商家提供强大的数字员工,零成本让店铺大幅提效降本。

记者注意到,秒开店、文生图、文生视几乎成了所有大电商平台“三部曲”,开店和营销统统简化,AIGC 没想到率先在电商领域结合得这么融洽。网友感慨:开一个网店越来越容易了。

对这种现象,太和智库研究员、新媒体营销专家唐兴通接受记者采访时时候表示,电商+AI 是必然趋势,也无法避免,一些大的电商平台本来也处在科技前沿领域,他们率先使用不足为奇,而且以后会越来越多,越来越普及。

价格战将更加激烈

记者注意到,在 AI 的加持下,商品价格

“卷”得更为明显。据多家媒体报道,有的电商平台还上线了“杀手锏”应用,可用来自动跟最低价,即同一个商品,可全网检测最低价,如果发现可直接改价跟进。

很明显,价格战也是这个 618 明显的趋势。唯品会相关负责人对记者表示,在今年 618 最后一次限量爆款活动中,唯品会将推出数万款商品,以低至 1 折起的价格面向消费者。各大电商平台低价营销活动更是层出不穷。

这个竞争越来越激烈且持续一段时间了,据快手电商数据显示,2023 年其 50 元价格带以下的商品销量大幅度提升,这代表着越来越多价敏人群的消费需求开始被挖掘。

唐兴通表示,AI 工具的介入,会让价格战这种事情更频繁和激烈,但总体来看,各大电商平台在价格战上会达到一种动态平衡状态。

小红书电商运营负责人银时对记者表示,“价格很重要,最终用户要花钱按照价格



去买单的,但是价格战不可持续,我认为电商模式有很多种,更好的购物体验是我们想线上化去做的。”

唐兴通分析,“价格战只是手段,背后都有目的。价格战有进攻者就有防守者,如果处理不好,会造成在这个品类上客户坍塌式流失。但胜了的也得意,因为在价格战这件事上,没有哪一个电商平台在所有商品品类上都打价格战,且是“常胜将军”,竞争对手也可能用价格战“偷袭”你的其他品类。”(吴涛)

站上了细分赛道的“C 位”——长春一东零部件公司在自主创新中实现新跨越

作为重卡汽车企业的配套供应商,如何才能汽车零部件行业领域的细分赛道上站上“C 位”?东北工业集团董事长长春一东汽车零部件制造有限责任公司(以下简称长春一东零部件公司)始终坚持自主创新,不断提升企业的市场竞争力,实现由跟跑到并跑,再到领跑的突破,产品在国内的市场占有率已达到 35%、排名第一,在自主创新中实现了新跨越。

6 月 18 日,笔者走进长春一东零部件公司,听到的是设备的运转声,看到的是紧张有序的生产场面。“我们公司成立于 2004 年,是工业和信息化部命名的首批专精特新‘小巨人’企业,研制生产的重卡汽车液压举升机构系列产品不仅为国内的主机厂配套,还远销荷兰、德国、瑞典等地。”公司副总经理丁连生介绍说,长春一东零部件公司是一家中韩合资企业。公司成立后,采用韩国先进技术,生产的重卡半悬浮式驾驶室液压举升机构一举替代原来的机械式举升机构,产品技术水平实现了新的跨越,产品投产后就成为一汽解放汽车的配套产品,受到主机厂的好评。

“公司成立后,在跟跑的过程中,从未停止过创新的步伐。”公司技术部部长顾满鹏介绍说,经过不断地消化、吸收引进的先进技术,并积极与国内的知名高校和科研院所进

行技术合作,到 2012 年,长春一东零部件公司有了完全自主开发新产品的能力,开始由逆向开发转变为跟随主机厂同步开发市场上需要的重卡液压举升机构系列产品,使得产品不断升级换代,满足重卡汽车的发展要求,新产品贡献率已达 40%以上,赢得了越来越多的用户。为一汽解放、陕西重汽、上汽红岩、安徽华菱、江淮汽车等国内重卡主机厂配套,实现中国商用车排名前十企业覆盖 100%,在同行业中实现由跟跑到并跑的转变。

成功实现并跑,并不是长春一东零部件公司追求的目标,为不断提高产品的科技含量,增强品牌的竞争力,该公司不断完善创新体系,建立起设计、采购平台,实行模块化供应,增加产品的互换性,并通过新材料、新工艺不断对产品的结构进行优化改进。

该公司加大研发投入,每年投入研发的费用都占销售收入的 5%以上,并通过“送出去”和“请进来”的办法对科研人员进行业务培训,不断提升科研人员的研发能力和企业的技术水平。在新产品开发过程中实行项目负责制,引进 PLM 系统加强项目管理,每年都会有 30 多个新产品问世。企业建立的试验室获得 CNAS 认可,并建有符合国际标准的质量管理体系。

随着汽车工业的快速发展和“一带一路”

韩志远:在项目管理领域崭露头角

当今社会,科技的日新月异早已将传统的管理方式升级为基于科技的项目管理,而在众多领域中,项目管理逐渐成为推动企业目标实现的重要力量。根据全球权威的 PMI(Project Management Institute)发布的数据显示,到 2027 年,经济活动中需要超过 8700 万人才从事项目导向的职业活动。尽管行业发展迅速,但高质量的项目管理专业人才仍然是全球短缺的重要资源。面对这样的现状,有一位优秀的项目管理专家崭露头角,他就是韩志远。

任职于上海也多咨询管理有限公司和上海也中贸易有限公司的韩志远,凭借多年的实际操作经历和深厚的专业理论知识,发扬严谨细致的工作态度,他成功研发了一系列项目管理的先进技术。如“基于云计算的项目流程自动化解决方案”突破了传统的项目流

程管理方式,使得项目的执行速度和效率大幅提升;“基于人工智能的自动项目调度与资源分配工具”则颠覆了人力资源调度,大幅提升了项目执行效率;此外,“基于区块链的项目交付与验收管理平台”以及“基于大数据分析的项目风险评估与预测模型”也都在其负责的行业项目中得以应用,得到了良好的效果。在管理多个重要项目并实现多项技术成果的同时,他对项目管理本身与行业发展规律进行了深入体察和思考:项目管理并非纯粹的管理工程,而是集策略、领导力、协调所得的科学。深刻理解项目管理的本质,才能在应对各种复杂局面时游刃有余。

为推广项目管理理论,培养更多的项目管理实战人才,韩志远还参与了多个项目管理的理论创新大赛的评审工作。他期望通过这样的活动,将自己多年的实战经验与理论

研究分享给更多的人,让更多的人更好地理解并掌握项目管理,共同推动项目管理行业的健康发展。

然而,韩志远的成功并不是一帆风顺的,但他坚信:艰苦的工作和勇敢面对困难是通往成功的必经之路。他采用“问题导向”的策略,将遇到的问题挑战视为改进和创新的契机,并以此推动项目管理工作的不断进步。他主要从三个角度对项目管理有深入地理解和观察:第一,任何工作的核心都是人。因此,他注重建立和谐的团队关系,实现团队的高效协作。第二,他认为敏捷方法应广泛运用到项目管理中,以对抗不断变化的市场。最后,他强调数据的重要性,以数据驱动决策和市场预测,以最大化项目的投资回报率。

项目管理行业的未来不仅是持续增长,而且更重要的是变革和创新。韩志远认为,未

来的项目管理将在以下几个方面有较大的改变:首先,“人工智能”和“大数据”将更多地渗入到项目管理中,助力项目效率的提升与风险的降低;其次,随着全球化进程的加速,项目管理需要具备国际化视野与跨文化管理能力;最后,他提出“可持续的项目管理”,即将环保元素融入项目管理,实现企业社会责任与经济效益的双重目标。

总的来说,韩志远是国内项目管理的优秀代表。他的个人历程和技术成就呈现出项目管理行业的过去、现在与未来。正如他本人期望的那样,希望能够借助技术的力量,提升项目管理效率,探索项目管理的新领域,实现项目管理的全面发展。他热忱地期待着更多的同行加入他,一起为推动项目管理的未来而努力。

(陈凤海)

(张晓薇)

北重集团:老产业焕发新生机 新产业注入新动能

拥有无人机跑道一处、无人机机库 7 座,可满足侦察、察打一体、运输类无人机试验及培训……如今在内蒙古北重集团试验基地的上空,一架架无人机正迎风起势,竞速“低空经济”新赛道,这些数据汇集的终端,则是在位于巴彦淖尔市乌拉特前旗明安镇的防空武器装备试验面积最大、自然条件最好的北重集团试验基地。

为何这么忙?原因在于“低空经济”持续火热。近期,笔者再一次走进北重集团防务事业部试验基地无人机培训中心,感受到一股股向“新”提“质”的气象:发挥制造业优势,促进老产业焕发“新生机”,扬优势、抓当前、谋长远,北重集团培育壮大新质生产力,向低空经济无人机全产业链条的综合性发展方向迈进。

扬优势——老产业蓄积新优势

作为新质生产力的代表性领域之一,低空经济正成为经济发展中的热词。

低空蓝海,机遇涌现。北重集团瞄准建设国家一流军民两用无人机试验场发展定位,构建“以民促军、服务国防、资源共享、体系服务”的无人机融合发展创新基地,开创无人装备产业链互补、空间布局优化、功能配置合理的军地深度融合发展格局。

试验靶场可实现对地遥感定标;陆军近程、超近程无人机战法 and 训法培训;多种载荷对地侦察;多机信息链路;空中协同指挥;目标识别、打击;飞行时间、姿态、轨迹;起降性能;

察打一体等试验项目;拥有自主空域权;最大可申报空域 5000 平方公里。

北重集团试验基地地域开阔、空域自主、地貌多样、电磁干扰少、申报空域对接制度完善。前些年,北重集团投资建设了保障无人机飞行试验的跑道、机库等相关配套设施,在国内较早实现无人机试飞试验的能力建设。

试验基地负责人侯晓鑫表示,虽然无人机跑道建设投入大,但成效更大,助力企业成为陆军无人机装备培训中心。一组数据可以证明:与数十家企业开展试验合作,建立起了良好稳定的合作网络架构;试验业务涵盖兵器、航天、航空、船舶、电子、高校及科研院所等多家业务单位;承担重要无人机试验任务 69 项。

试验基地在无人机飞行试验、遥感定标等方面基础较好、具备一定基础和优势。但近年来,面对行业新趋势、新赛道,仍存在竞争激烈、创新不足等难题。北重集团基于北斗高精度的智慧靶场系统,加快部署构建靶场高精度服务环境,构建靶场高精度地图、建设靶场高精度位置服务平台,形成智能化的试验管理平台。该平台可以满足靶场全区域、重点区域高精度定位服务需求,提升定位精度。

工业重地变“智”造重地,成为北重集团这个“共和国长子”实现“老树发新芽”、在传统产业中发展新质生产力的重要路径。

抓当前——差异化打造特色基地

发展低空经济,为什么北重集团行?

“家底”深厚。北重集团拥有占地 320 多平方公里的华北地区最大的综合性试验靶场,建有我国北方地区遥感载荷综合性验证场,可以承担各型火炮、制导武器、无人机等产品的试验与测试。

保障机制。2021 年 9 月 25 日,由北部战区空军航空管制处牵头在北重集团试验基地召开了军民航空域保障协调会,明确了北重集团试验基地同空军毕齐飞飞行管制室可建立直接通报关系。

基础优势。北重集团试验基地可为部队驻训提供便利条件,可实现无人机研试,同时通过驻训部队人员、装备等,可为无人机侦查打击一体试验研究提供优势场地和实战场景。

地理条件优越。北重集团结合试验基地的地理条件,可满足各类型无人机、多任务种类的试验测试需求;也可根据用户需要开展定制化的试验测试服务。

无人机试验测试时要特别注意飞行安全,所以每次飞行前都要做好预案,严格落实飞行计划和管控措施。

不仅如此,试验基地每天还对飞行计划进行检查,确保每个环节都不能出现问题。敢闯敢试。北重集团试验基地承担装甲及反装甲日动态表演,承担了对非洲、南美、中东、西亚等多个国家的综合军贸产品静态-动态演示活动。试验基地初步具备举办开展综合性军贸产品表演展示能力。



渠道不畅导致不能有效进行对接,指令来源混乱导致不能有效落实等问题。

基于这些问题,北重集团试验基地将着重建设复杂环境下应急通信指挥能力,实现无人机与指挥中心的通信连接,协助指挥部进行前线指挥救援,总览现场实时情况,制定救援计划。对接专用终端、可视化平台,实现作业区域无人机、电台终端与指挥中心的无线通信,实现现场音频以及数据信息的实时共享传输。

北重集团结合试验靶场传统常规武器试验靶场优势,发挥火工品试验资质,打造陆战场景、陆战装备光学目标特性定标模拟试验中心,成为公司具有鲜明特色的试验项目,拓展掌握核心关键技术。

以“低空”名片,作为军民融合发展战略的践行者,北重集团蓄势待发,建设“研、试、训、用”一体化的军事智能无人装备综合试验场,充分发挥既有的空域优势、场地优势,对接集团公司无人机产业布局,推进无人平台级试验场能力建设,完善无人机指挥控制中心、光电经纬仪、多目标跟踪雷达、气象雷达以及配套机库等无人机试验测试条件,具备无人车与无人机协同作战、反无人机试验测试能力,满足智能无人装备系统技术遴选、集成演示验证等试验任务需求。(郭新燕)