

企 業 家 日 報

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 234 期 总第 11202 期 四川省社会科学院主管主办 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2024 年 9 月 11 日 星期三 甲辰年 八月初九

从中非合作论坛峰会到投洽会

■ 中新社记者 叶秋云

刚参加完中非合作论坛峰会相关活动,刚果民主共和国投资经济促进中心亚洲司多边合作部主任张志超 (Aries Chi Chiu CHE-UNG)从北京赶到厦门,第三次参加中国国际投资贸易洽谈会(简称“投洽会”),招揽“中国投资”。

“希望邀请更多的中国企业参与非洲的建设发展”,张志超 9 日告诉中新社记者,他在此次投洽会的“金砖+投资项目对接会”上,以“永续发展,刚果(金)链接未来”这一主题推介刚果(金)的发展机会,展示共建“一带一路”框架下中非合作的成果。

近年来,中非贸易规模屡创新高,投资合作也稳步增长,中国是非洲最主要的外资来源国之一。

投洽会始终致力于与非洲的交流合作。第十七届投洽会上,南非成为投洽会史上首个主宾国,向全球充分展示了“彩虹之国”的投资机会和文化风情,中非合作展区首次设立。

8 日在厦门开幕的第二十四届投洽会上,乌干达、坦桑尼亚等 10 个非洲国家前来参会,非洲经济区组织(AEZO)前来参加第三届全球特殊经济区联盟年会;安哥拉罗安达-本戈经济特区、尼日利亚安耶巴经济城特别经济区、摩洛哥丹吉尔自由区等非洲国家园区的数十个特殊经济区管理机构齐聚,打造中国企业一站式对接各国园区的平台,共商合作。

上周,2024 年中非合作论坛峰会在北京举办。此次峰会的部分非洲与会者,也来到厦门参加本届投洽会。

投洽会组委会人士表示,本届投洽会鼓励和支持中非双方金融机构加强交流合作,创新金融合作模式,丰富金融服务产品,重点支持中非双方在绿色发展、数字经济、中小企业发展等方面的合作。

张志超说,刚果(金)大量土地有待开发,其气候条件适宜多种农作物生长,具备发展绿色农业的潜力。

不久前,香港玉湖集团与刚果(金)国际总商会、西非经济联络委员会等一同推出非洲农产品食品采购平台项目——玉湖非洲馆,在推动中非农业数字化转型合作方面进行积极探索。

“如今,很多企业想去非洲。”在“金砖+投资项目对接会”上,刚果(金)国际总商会副主席徐浩恩(Patrick H.Y. TSUI)忙着接待前来咨询、洽谈的中国企业。

2023 年 10 月揭牌运营的赞比亚江西经济合作区亮相本届投洽会,向全球客商发出投资邀约。厦门倍特立科技集团有限公司、南昌科瑞矿山机械有限公司,现场与赞比亚江西经济合作区签约合作,将赴赞比亚投资。

截至今年 5 月,赞比亚江西经济合作区已签订投资入园协议项目 9 个,计划投资总额约 1.2 亿美元。

在赞比亚创业二十多年的赞比亚华侨华人总会执行会长吴明表示,希望促成中赞两国企业合作,把赞比亚的大豆、蓝莓等农产品销来中国,也带着中国品牌走向赞比亚、走向非洲。

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



责编:方文煜 版式:黄健
新闻热线:028-87319500
投稿邮箱:cjb490@sina.com



全面振兴 东北向“新”



●技术人员在沈鼓生产车间里调整设备参数。邱宇哲/摄

■ 那其灼 白建平 谢龙 方圆 孝媛 刘泽 张聿修 苗阳 李睿 关思聪 韩婷澎 刘婷

一张图,覆盖 1.3 亿平方公里。

9 月 2 日,世界首幅高清全球年度一张图——“吉林一号”全球一张图惊艳亮相。这张地球的高清卫星照片填补了国际空白,其分辨率、时效性及定位精度等指标均达到国际领先水平。

此刻的太空中,由长光卫星技术股份有限公司制造的 108 颗“吉林一号”卫星组成的全球最大亚米级商业遥感卫星星座,正为环境保护、林业监管、自然资源调查等众多领域,提供从“天边”到“身边”的世界级精细化遥感应用服务。

当我们把观察的视角从太空聚焦到中国东北的“三省一区”,这个曾经创造过新中国工业史上千个“第一”的老工业基地,正在悄然发生变化。

2023 年 9 月 7 日,习近平总书记在主持召开新时代推动东北全面振兴座谈会时强调,要以科技创新推动产业创新,加快构建具有东北特色优势的现代化产业体系。积极培育新能源、新材料、先进制造、电子信息等战略性新兴产业,积极培育未来产业,加快形成新质生产力,增强发展新动能。

■ 本报记者 王海亮

过去 20 年,中国的金属装饰行业正经历着前所未有的变革与升级。而莫家卿的名字也伴随着这场变革成为金属装饰行业里一个响当当的品牌。他的故事,是一段从默默无闻到行业领军者的传奇旅程,是一段关于梦想、坚持与创新的不懈追求。

初创时期 “小伙计”的艰辛与坚持

时间回溯到多年前,当莫家卿还是一名初出茅庐的大学生时,他并没有预见到自己未来会成为拉高整个金属装饰行业标准与要求的关键人物。那时的他,只是怀揣着对创业的无限憧憬,毅然决然地选择了自立门户,成立了现在的杭州莫戈金属有限公司。然而,创业的道路远比想象中艰难,尤其是对于一个初出茅庐的年轻人来说,更是如此。

莫戈金属最初只是一个 140 多平方米的小铺子,三个年轻人挤在这个狭小的空间里,开始了他们的创业之旅。没有豪华的办公室,没有先进的生产设备,只有满腔的热情和对未来的无限憧憬。为了生存,他们不得不从最简单的金属加工做起,临街的门面店、小工厂店成了他们最初的“大客户”。

那段时间,莫家卿身兼数职,既是公司的“领头人”,也是公司的“小伙计”。他不仅要四处奔波找客户、做采购,还要亲自开货车送货。尽管工作繁重且充满挑战,但莫家卿从未有过丝毫的退缩。他知道,只有坚持下去,才能看到希望的曙光。

突破与转折 地产行业的契机

转机出现在一次偶然的机会中。当时一位做房地产的老板主动上门找到莫家卿询问

方向愈加清晰,动力愈加澎湃。

2023 年,辽宁、吉林、黑龙江三省高新技术企业分别增长 16.0%、15.36%、22.9%,内蒙古高新技术企业增长超过 20%,增速全部位居全国前列。

向“高”攀登

这几个月,沈鼓集团副总工程师姜妍更忙了,办公桌上庞大的资料快要将她“淹没”。

5 月 19 日,沈鼓集团拿下了全球最大规模乙烯装置的设计生产订单,该设备最大负荷可达到 180 万吨/年。这也让沈鼓成为世界上少数几家能够设计制造高端乙烯装置的企业之一。

从中国首台套到世界首台套,沈鼓依靠技术创新已成功研制 200 余种重大技术装备,实现了核心技术从“跟跑”“并跑”到“领跑”。“我们在不断打破自己创造的‘天花板’。”姜妍说。

历经数十年的发展,东北积累了齐全的工业门类,但“类型全”并不代表“质量高”。当新型工业化成为发展新质生产力的主阵地,高端化,成为东北工业转型升级的必答题。

0.03 毫米,是一根头发丝厚度的四分之一。在黑龙江锦泰光电科技有限公司的超薄柔性玻璃盖板加工生产线上,一张张玻璃原

材料经过 28 道工序,被制成厚度仅为 0.03 毫米的超薄柔性玻璃。当记者打开手机的折叠屏给生产线拍照时,并没有意识到,手中这块折叠屏的玻璃盖板就来自眼前的生产线。

“手机厂商对折叠屏玻璃盖板的需求特别大,整条生产线的工期已经排到几个月之后了。”生产总监张浩鹏说。

就在几年前,这种超薄柔性玻璃还是“卡脖子”的技术难题。张浩鹏介绍说,为了啃下这块“硬骨头”,企业加大攻关投入,对各项工艺参数逐一攻破,让柔性玻璃盖板可折叠次数从 20 万次增加到了 100 万次,折弯半径从 3 毫米压缩到了 0.5 毫米。“现在我们正在向全球领先的 0.02 毫米厚度发起冲击。”

在高端制造业领域,突破“卡脖子”有时就是 0.01 毫米的进步。

把高端技术掌握在自己手中,是东北地区维护国家产业安全的着力点,也是各行各业共同追求。

去年底,哈电集团打造的“核电之肺”——高温气冷堆蒸汽发生器投入商业运行,攻克了多项关键工艺技术和世界级制造难题。

今年 5 月,中国船舶集团大连船舶重工集团有限公司研发建造的 17.5 万立方米大型液化天然气(LNG)运输船顺利出坞,意味着大连造船具备了制造全球最先进的此类船舶能力。

7 月 17 日,中车长春轨道客车股份有限公司对外发布了国内自主研发的首款高速内置转向架,400 公里的设计时速将助力中国高铁跑出新的“加速度”。

眼下,内蒙古宝丰煤基新材料有限公司一期煤制烯烃和配套绿氢耦合制烯烃项目已进入冲刺阶段,预计 10 月份建成投产,届时,该项目将成为全球最大的煤制烯烃项目。

逐“绿”前行

产业结构偏重、能源结构偏煤、能耗高污染重,曾一度制约东北的发展。在东北发展新质生产力,绿色低碳是清晰的“指挥棒”和“风向标”。

在沈阳华晨宝马里达工厂,一辆辆全新的宝马 i3 电动汽车接连驶出车间。车间旁的草坪上,几只国家二级保护动物牛背鹭正悠然走过。这里既是宝马集团全球最大的生产基地,也是珍稀动物的栖息地。

在这座面积相当于 406 个足球场的工厂里,所有的电力均为 100%可再生电力,工业废水实现 100%循环再利用。2023 年,在沈阳生产的宝马汽车平均单车生产耗水量不足 1 个 1.2 米见方的鱼缸的容水量。这座工厂里的 11000 多株树木,7500 平方米花园,全部使用回收的雨水浇灌,900 平方米的人工湖使用处理后的“循环水”作为水源,滋养一池锦鲤。

2023 年,宝马沈阳里达工厂被生态环境部评为“2023 年绿色低碳公众参与实践基地”,成为入选的首家汽车企业。

节能减排降耗的同时,东北各地用好风光资源,把“绿色”做成产业。

内蒙古风能资源占全国一半以上,太阳能资源在全国占比超过两成。结合“风光无限”的优势,锚定壮大新能源产业,内蒙古连续两年将“再造一个工业内蒙古”写入政府工作报告。

通辽市科尔沁区的蒙东(通辽)风电装备制造产业基地内,73 万平方米铸锻件项目建设现场一派忙碌的景象,一排排白色的钢结构架“落地生根”,不久后,它们将生长成一排排车间厂房。内蒙古龙马重工集团执行董事曲锋增告诉记者,“未来这里将实现风电装备制造产业链条全线产品的自主制造。”

在霍林郭勒高新技术产业开发区,广袤的草原上,光伏板汇聚成“蓝色海洋”,去年开工建设的 100MW 复合光伏项目已全容量并网发电,每年可替代标准煤 5.94 万吨。今年上半年,内蒙古成为全国第一个新能源总装机突破 1 亿千瓦的省区,年可发绿电约 2300 亿千瓦时。

[下转 P2]

莫家卿:从“小伙计”到金属装饰行业品牌第一人



莫家卿带领团队经过数月的研究,成功研发出了一款屏风固定结构件。这款结构件不仅具有安装简便、固定牢固等优点,而且只需十几元的成本,就能彻底解决屏风不稳定的隐患。这一创新成果不仅赢得了客户的广泛好评,也为莫戈金属赢得了更多的市场份额和影响力。此后只要有装大屏风需求的酒店,就都会用莫家卿设计的这款结构件,这也让莫家卿又一次尝到了技术创新带来的好处。

在产品设计上,莫家卿注重将传统工艺与现代审美相结合,创造出既具有实用性又具有艺术性的金属装饰品。他带领团队不断研发新产品,满足客户多样化的需求。例如 2018 年,由他原创设计的拥有艺术感的风铃片,更是一举打破了装饰墙面单一、朴素的惯例,被国内多家同行企业争相模仿,风铃片诞生不过两年,就为莫戈金属创造了年销售额近 500 万元的收益。

而在服务质量上,莫家卿更是下足了功夫。他深知,优质的服务是赢得客户信任和口碑的关键。因此,他建立了完善的售后服务体系,确保客户在使用过程中遇到任何问题都能得到及时有效的解决。这种以客户为中心的服务理念让莫戈金属在行业中赢得了良好的口碑和声誉。

就这样,在莫家卿的带领下,莫戈金属也顺利完成了转型升级,从最初只有 3 人的公司成长为一家拥有 130 多人的知名企业,成立了研发部和创新发展部;从为街边小店简单加工的金属店成长为高端地产金属加工的固定合作伙伴。一直到现在,绿城房地产集团有限公司、华润集团、滨江集团都是莫戈金属的“老客户”。

“别人能做的产品我们也能做,别人没有的东西我们全都有。”莫家卿觉得,经营企业就像一场考试,能够拉开差距的,往往都是其他人不会的部分,有差异,才有凸显。而事实也证明,莫家卿带领的莫戈金属公司通过技术创新研发已经在行业形成了技术领先优势,占据引领地位。

为莫戈金属的核心竞争力,让他们在行业中脱颖而出。

差异化服务 技术创新打造核心竞争力

在金属加工行业这个竞争激烈的市场中,想要脱颖而出并非易事。莫家卿深知,要想在行业中立足,就必须有自己的核心竞争力。而有了这次的成功之后,他开始思考如何通过差异化服务来打造莫戈金属的品牌价值。

他注意到,当时的金属加工行业普遍存在着离散、杂乱、门槛低等问题,企业之间缺乏核心竞争力,工艺要求也没有明确标准。这种现状让莫家卿看到了机会,他决定从技术创新、产品设计和服务质量入手,打造莫戈金属的独特优势。而其中他更是将技术创新放在企业发展的核心位置。他深知只有不断创新才能保持企业的竞争力和活力。

2017 年市场刮起了酒店屏风热潮。然而这些“庞然大物”一直缺乏固定工艺,传统做法以打胶、木工为主,但算上人工费用,这样的工艺成本较大,且操作不便。为了解决这个问题,