

企业家日报

2024年11月14日 星期四
甲辰年 十月十四

今日 8 版

第288期 总第11256期

国内统一连续出版物号:CN 51-0098

邮发代号:61-85

值班副总编辑:肖方林

全年定价:450元 零售价:2.00元

做中国企业的思想者



从“0”开始,安踏的零碳进化论

废旧衣物的口袋、多种颜色的布料、不同形状的边角……这些生产过程中的余料被建构成门店内的一件件艺术品,与门店的主题“0碳”相呼应。

[详见 P2]

地域神话整体研究的范式

——评《古蜀神话概论》

[详见 P3]

二十年匠心磨一剑

——记孙玉东的绿色建筑之路

[详见 P4]

“金九银十”收官 年底中国车市 现积极预期

在9月中国汽车市场打响传统销售旺季“头炮”后,10月车市继续“踩油门”,迎来更火热的增长态势。

据中国乘用车数据,10月中国乘用车市场零售226.1万辆,同比增长11.3%,环比增长7.2%。乘联会秘书长崔东树提到,10月中国乘用车零售、批发、生产、出口全面创当月历史新高,其中出口拉动批发,创有数据统计以来的各月历史新高。

从细分车企销量看,“创新高”也成为10月成绩单的一大关键词。传统车企中,比亚迪单月销量首次突破50万辆,创造中国车企月销纪录以及全球车企新能源月销纪录。吉利汽车10月总销量突破22.6万辆,其中新能源销量10.87万辆,同比增长约83%,创历史新高。

“新势力”车企中,理想汽车维持5万辆以上的交付量继续领跑,零跑汽车交付量超3.8万台,连续5个月创月交付新高。小鹏汽车稳定在2万台以上,小米汽车也完成单月销量超2万台,向年销量12万台目标迈进。岚图汽车和智己汽车月销均迈过万辆大关,阿维塔则首次站上月销万辆台阶。

对此,罗兰贝格全球高级合伙人、亚洲区汽车业务负责人郑贤指出,汽车市场有“金九银十”的消费规律,且每年第四季度车市月度销量均呈现不断攀升走势,因此在这一时间点上车企有较好销售表现。自主品牌的新能源化转型已从“油改电”阶段,进入到按照智能电动汽车标准研发新技术、推出新产品的阶段,品牌逐渐得到消费者认可。

新能源汽车现已成为车市主要增长引擎,三季度以来表现颇为亮眼。乘联会数据显示,目前新能源车国内零售渗透率已连续4个月突破50%。崔东树认为,这是新能源爆发式增长的表现,体现出市场对国家报废更新和以旧换新政策的良好反馈。

业内观点认为,上述政策对汽车市场景气度提升起到重要作用。“10月汽车市场每天的报废更新申请量平均在1万台以上,目前一半以上的到店购车者有置换更新需求。”中国汽车流通协会副秘书长郎学红说。

商务部有关负责人本月7日透露,截至目前,汽车报废更新补贴申请量已超过170万份,日均补贴申请量保持高位,预计后续该数量将继续大幅增长。

随着销量攀升,汽车流通行业景气度也持续改善。中国汽车流通协会10月底发布的“中国汽车经销商库存预警指数调查”显示,2024年10月中国汽车经销商库存预警指数为50.5%,同比下降8.1个百分点,环比下降3.5个百分点,库存预警指数接近荣枯线。

眼下“金九银十”收官,汽车消费旺季过后将迎来年底冲刺期,业内对来年车市走向普遍持乐观态度。“接下来两个月销量可能比10月份都要高,尤其是12月份年底之前。”国家信息中心信息化和产业发展部汽车市场处副处长王光磊表示,目前政策是核心驱动力,对消费信心产生了积极影响,预计未来两个月车市还会持续走高。

北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔提到,政策的累积效应持续显现,叠加车企及经销商年底促销冲刺,以及即将到来的广州车展上多款新车型的发布,将形成一波购车高潮。这些因素将共同推动年底车市整体热度升温。

(尹倩芸)

德令哈:曾经的荒凉小城 变身“光热之都”



●这是德令哈市区一角。潘彬彬/摄

■新华社记者 王涛

“姐姐,今夜我在德令哈,这是雨水中一座荒凉的城……”因海子的诗歌《日记》,人们记住了德令哈这座青海的小县城,也记住了它当年的荒凉与寂寥。

鲜为人知的是,近年来,青海省海西蒙古族藏族自治州所辖的德令哈市,依托资源禀赋发展清洁能源产业,变身全国闻名的“光热之都”。

2023年,德令哈GDP增速达到7.8%,远超青海省平均增速,位列全州第一。

德令哈转型的故事是怎样发生的?

戈壁滩上崛起科技新城

动车疾驰在柴达木盆地黄色荒原中,当绿色开始星星点点地出现,“光热之都”德令哈就在眼前了。

德令哈很大,陆地面积约2.77万平方公里,与大半个海南省的陆地面积相当;德令哈很小,常住人口不足10万,开车20分钟就能穿越整个城区。

过去,这座小城因为海子的诗歌为人知晓,被誉为“浪漫之都”;而现在,很多中国光热的“第一”在德令哈诞生,“光热之都”成了这座城市的“新标签”。

在德令哈市郊,中控50兆瓦塔式光热电站的光热塔在太阳下折射出耀眼光芒,站在塔下,一块块巨大的定日镜将阳光精准反射到塔顶,犹如身处科幻世界。

这是我国第一座、全世界第三座投入商业化运行的熔盐储能塔式光热电站。

它的旁边是中广核德令哈50兆瓦光热发电示范项目,国家首批20个光热示范项目第一个开工建设、第一个并网发电的大型商业化槽式光热电站。我国也由此成为全球第8个拥有大规模光热技术的国家……

灼灼烈日加上瀚海戈壁,勾勒出“浪漫之都”的壮美柔情;光、热、电的循环转换,让“光热之都”在世界新能源舞台上大放异彩。

从高空俯瞰,德令哈被光伏、光热、风能等多种电站“包围”。德令哈市发展和改革委员会主任王少春说,截至2024年10月底,德令哈市共建成38个发电项目,装机容量335万千瓦,累计发电251亿千瓦时。

由“清洁”到“新质”,德令哈的产业链以此延伸,一大批新能源装备制造企业陆续在德令哈市扎根。

塔筒车间的大门缓缓打开,一节巨大的风机塔筒被缓缓推出,工人们进到柱体内部,准备进行焊接作业……从光伏板支架到风机风筒,青海华汇新能源有限公司瞄准清洁能

源配套装备,通过科技创新成长为国家级“专精特新”小巨人企业。

德令哈市工业和信息化和科技局副局长巨彦博介绍,背靠千万千瓦级新能源基地,德令哈努力发展清洁能源装备制造产业链,在“扩链”“延链”的同时,形成产业闭环,让上下游企业在德令哈就能实现产业协同。

探秘发展之路

德令哈系蒙古语“阿力腾德令哈”音译,意为“金色世界”,可德令哈最开始的颜色却是“灰白”。

德令哈的工业发展始于煤炭、石灰石等矿产资源开发。2000年之后,德令哈引进资金和技术,以昆仑碱业、青海发投等为代表的国企进入德令哈,逐渐形成了以纯碱为主的化工产业。

随着国家经济的快速发展,德令哈的碱业也进入了快速发展阶段。在海西州纯碱产量最高的2022年,德令哈市的产量高达291.6万吨,占全省纯碱产量的60%以上,占全国纯碱产量的近10%。

以碱业为代表的化工行业让德令哈迈上了工业发展“快车道”,但同时也出现了产业单一、低效粗放的发展问题。“如果仍然沿着过去的路子走下去,早晚会坐吃山空。”德令

哈市工业和信息化和科技局局长徐志鹏说,德令哈的经济结构转型之路由此开始。

——用好戈壁里的“光”。

德令哈是海西州光照资源最优越的地区,也是国内最适合发展光伏产业的地区之一。

因为看重德令哈这一独特的自然禀赋,以中广核、中控、国家电投等为代表的央企进军德令哈,众多新能源发电项目在戈壁铺开。

“新能源开发的投资大、周期长、见效慢,需要肯下‘长功夫’的企业在此扎根。”中广核太阳能德令哈有限公司党支部书记杨涛说,工程师们顶着烈日在荒滩上勘查、施工,一个个晒得像“煤球”。

“如果说未来光照资源是主要能源来源的话,我们就是第一批‘淘金’的人。”青海中控质量技术开发区经理谢寿安说。

“今年初,中广核新能源青海德令哈光储热一体化200万千瓦项目开工建设,这是目前全球单机容量最大的塔式光热发电项目。”杨涛说。

——在黄色戈壁写下“绿色诗篇”。

作为国家公园示范省,生态保护与发展是青海产业发展的前提。在巨彦博看来,“产业发展与生态保护并不矛盾,生态脆弱的戈壁滩也能变成‘金沙滩’”。

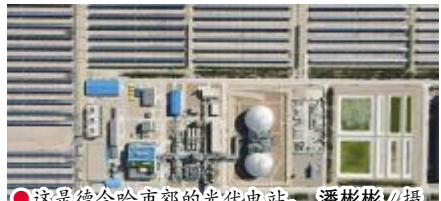
“大面积光伏光热的铺设降低了地表的蒸发量,光伏板下的植被越来越多。”巨彦博说,日益增加的地表植物不仅让光伏电站变成了“光伏羊”的好牧场,还减少了空气浮尘,增加了光伏光热的发电效率。

此外,为了改变传统制碱行业高污染、高耗能的现状,德令哈通过加大技术创新,让传统制碱产业从节水减排、资源高效利用等方面进行产业升级,“目前,德令哈制碱产业的技术水平和生产排放标准已达到全国领先地位,成为同行业的标杆。”巨彦博说。

——不拿工资的“职工”。

谈到德令哈发展的原因,青海莱德宝新材料有限公司董事长赵广帅坦言,除了看重德令哈优越的自然资源,优良的营商环境也是企业扎根的重要因素。

[下转 P2]



●这是德令哈市郊的光伏电站。潘彬彬/摄

守审美初心 树高端家居品牌新风向

——访丽兹家居创始人俞晓茜

■本报记者 贾彪

俞晓茜,丽兹家居创始人兼副总裁,中国高端家居品牌的创新引领者。自2011年创办丽兹家居以来,她已经在高端家居领域深耕了十余年,丽兹家居也已经在国内首屈一指的高端家居品牌,在传播居家生活美学之余,提供全方位的一站式家居解决方案。凭借极高的审美品位与独到的管理模式,她成功将Poliform、Cassina等国际知名家居品牌引进中国市场,在深圳、上海等多个城市开设品牌门店,产品在多个上亿的大型地产项目中推广应用,和国内顶尖室内设计达成合作。可以说,俞晓茜和丽兹家居树立了国内高端家居解决方案的新标准,她已然成为中国高端家居品牌的风向标,引领着高端家居行业的创意化、规模化、集合化发展。

审美为始,梦想起航

俞晓茜与家居设计的缘分,源于她对设计的热爱。2004年,她与先生相识后,因对建筑设计与设计产品共同的兴趣,成为恋人。他们一起旅行,除了参观当地的风土人情,更热衷于探访各地的家具家居门店。在意大利,俞晓茜深受当代风格家居设计的吸引,萌生了将这些设计引入中国的想法。2011年,她创立丽兹家居,正式进入家居行业。

彼时,伴随中国地产的高速发展和消费升级,家居需求逐渐从基本生活过渡到品质提升,高端家居市场应运而生。然而,国际品牌进军中国并不容易。一方面,文化差异、审美差异和市场认知度低,使得消费者对品牌的美学风格很难快速接受,会倾向于选择已经熟知的品牌;另一方面,当时的市场推广渠



道是比较受限的,线上市场还未成熟,国际高端品牌主要依赖实体店展示,这样的布局成本高、周期长。而且,针对高端家居品牌的目标客群,即高净值人群的市场推广更为复杂,国际品牌需要通过活动和体验式营销方式来提升品牌的本土影响力,但成效缓慢。

俞晓茜发现了高端家居品牌与消费者需求之间的契合点,开始布局丽兹家居,力图打造一个提供高端家居整体解决方案的品牌。她敏锐地抓住了市场空白,在经济活跃、消费成熟的深圳开设首家门店,并在设计上精益求精,确保店铺环境能够凸显产品的高端品质。深圳欢乐海岸的门店,面积逾3000平方米,在她的努力下,多个当代高端家居品牌,

Poliform、Flexform、Cassina、Giorgetti等聚集一堂。事实证明,她的选择是正确的,丽兹家居很快从深圳起航,短短12年就成为业内引人瞩目的知名高端家居品牌,一举填补了行业内高端家居品牌的空白。如今,“买高端家居就到丽兹”,几乎成了人们的共识。

运营为依,树立新标

丽兹家居和传统的家居品牌不同,并非主打设计与生产,而是作为国际知名家居品牌经销商,提供全方位的一站式高端家居解决方案。

依托在跨国企业十余年的工作经历,俞晓茜对丽兹家居的品牌运营和企业管理有自己独到的理解与方法。首先,丽兹家居所引进的国际家居品牌,是经过俞晓茜和先生共同精挑细选的。多年来对设计本身的喜爱,与流连于艺术馆、博物馆之间的时光,构成了他们独有的审美品位,他们选择的品牌,无论是简约现代的Poliform,还是有“现代家具之王”美誉的Cassina等,都构成了丽兹家居整体的超高审美水准,这与品牌对应的客户需求高度契合。

其次,在产品销售运营端,除了面向室内设计师和用户之外,俞晓茜更推动了丽兹家居与房地产项目的深度合作,在多个城市的地标性地产项目中,都采用了丽兹引进的高端品牌产品。

谈及深圳市场,俞晓茜提到了与深圳地标楼盘深湾壹号的合作。作为高端楼盘的室内设计,除了体现项目的奢华与品质,同时要能满足高端客户的个性化需求,但如何能够真正打动豪宅的目标消费者呢?俞晓茜带领团队,重新定义了衣帽间。开放式的衣帽间里,用透明玻璃门柜、开放式挂架让客户将自己的奢侈品手袋、鞋履、饰品等像艺术品一样

陈列;利用智能照明系统,增强展示效果;增加化妆台、休息区甚至运动角落等功能,使其成为个人专属的“时尚空间”或“打理中心”。衣帽间可以超越传统的储物功能,成为一个集个性、功能、美感为一体的高端生活空间,为居住者提供全新的体验。这个想法最终被采用,丽兹拿下了这个项目,并且实现了高标准的交付。深圳湾壹号后续拿下了“2013年国际地产亚太区公寓五星最高奖(5 Stars Best Apartment)”和“2013年国际地产亚太区最佳综合体奖(Highly Commended Mixed-use Development)”等多项国际大奖。由此,俞晓茜带着丽兹家居一战成名。

随后,不少豪宅开发商慕名而来,找丽兹家居合作,丽兹家居也逐渐奠定了在业内的高端家居品牌的首选地位。从深圳湾壹号到招商双玺,从上海苏河湾公寓到南海湾豪宅,多个地标性地产项目中都有丽兹家居主导的家居方案。俞晓茜在项目中所倡导的设计方案和交付标准,已经成为整个豪宅地产行业遵循的标准。最典型的玻璃衣柜门,如今已经随处可见了。可以说,俞晓茜树立了国内豪宅内部装修与交付的新标准。

对于丽兹家居未来的发展,俞晓茜认为,审美品位和高端设计仍然是她所坚持的核心。随着高端家居理念的进一步发展,绿色环保与科技因素也成为未来趋势之一,也是目前丽兹家居重点关注的。例如,丽兹合作的Paola Lenti品牌,大量使用可回收和天然材料制造户外家居,强调与环境和谐共生。工作之余,她仍然保持着对艺术设计不断探究的兴趣,参观各地的展览和展会。在推动丽兹品牌扩大影响力的同时,俞晓茜也在引进设计之美的道路上持续前进着。

冰时代 天然矿泉水

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三鲜肉,更入味

责编:王萍 版式:黄健
新闻热线:028-87319500 13811660079
企业家日报网:www.zqceo.cn 电子报:www.entrepreneurdaily.cn
官方微博:http://weibo.com/jrwbd 投稿邮箱:qib490@sina.com

