

从“生力军”到“领头羊” 我国厚培沃土推动“专精特新” 中小企业量质双增

中小企业联系千家万户，是推动创新、促进就业、改善民生的“生力军”，专精特新企业更是中小企业的“领头羊”。近年来，我国“专精特新”中小企业蓬勃发展，总量已超 14 万家。

记者从近日在沪举行的 2024 专精特新中小企业发展大会上了解到，截至目前，我国已累计培育专精特新“小巨人”企业 1.46 万家，专精特新中小企业超 14 万家，科技和创新型中小企业超 60 万家，优质中小企业梯度培育工作稳步推进。人工智能、低空经济等未来产业相关领域，“小巨人”企业数量超千家。从行业分布看，这些“小巨人”企业中有近九成是制造业企业，超八成分布在集成电路、航空航天等战略性新兴产业链上，超九成成为国内外知名大企业的配套供应商。

量增，更提质。致力于做各细分行业的隐形冠军，在大会专精特新中小企业发展成就展区，来自全国 17 个省市的 80 家参展企业充分展示了我国专精特新中小企业在专上深耕、在精上打磨、在特上见长、在新上突破的特征。

可广泛用于可控核聚变、超导电力、高场磁体等领域的上海超导第二代高温超导体材；可帮助颈椎脊髓损伤患者逐步恢复行动能力的脑机接口产品；能够 24 小时常态化、无人化、多编组运营的智慧矿山系统……大会期间，专精特新中小企业发展成就展区展示了未来材料、人工智能、商业航天、生物制造四大产业领域专精特新企业的新产品、新技术。

“我们是一家高温超导材料企业，高温超导作为前沿新材料，在能源、电力、交通、医疗、大科学装置等诸多领域具有重要的应用前景。”上海超导董事长马韬介绍，公司产品从“实验室”走向“生产线”，已经成长为全球第二代高温超导体材的核心供应商之一，并在全球产业产生影响力，“我们也是 1 项国际标准制定的参与单位、2 项国家标准制定的牵头单位。”

全球 AI 大模型产业正在蓬勃发展，上海稀宇科技现场演示了通过多模态大模型处理复杂的文字任务，生成视频以及音乐。公司副总裁刘华介绍，虽然公司成立才 3 年，但模型每日调用超 30 亿次，旗下 MiniMax 开放平台服务国内数万家企业和个人创业者。目前公司已经成功出海，模型海外调用量在亚太名列前茅。

优质中小企业如同幼苗，其发展壮大不仅靠企业自身扎根拔节，良好的成长环境也发挥重要作用。

作为大会重要一环，科技成果赋智中小企业校企对接活动举办。上海辰竹仪表副总经理包丽惠在现场对记者表示，希望与高校建立联系，让科研成果不断赋能企业创新。

“我们是一家自动化系统和智能制造装备的关键安全保护部件供应商，已经成长为国内这个细分领域的领军企业之一。对于小企业成长来说，不论是与高校对接，还是与大企业对接，都是很好的机会。上海辰竹仪表曾多次受益于这种对接机制。”

畅通中小企业融资渠道，“一月一链”中小企业融资促进全国行上海站活动同步举办。这一常态化活动是我国依托区域性股权市场开展融资路演、推进专精特新专板建设的一项重要举措。截至 2024 年 10 月底，我国区域性股权市场服务专精特新企业等优质企业超 5 万家，累计实现股权、债券等直接融资约 1 万亿元。

进一步凝聚各类优质资源，构筑中小企业高质量发展良好生态圈，记者在会上获悉，未来我国将不断完善优质企业梯度培育体系，发挥“小巨人”企业引领作用，完善大中小企业融通创新和产学研协同创新机制；加快中小企业数字化转型；构建优质高效的中小企业服务体系，建好用好全国中小企业服务“一张网”；健全与专精特新中小企业成长相适应的要素保障制度。

(杜康 龚雯)

企业经营压力挑战怎么看 ——当前中国经济问答



● 赛力斯超级工厂一生产线

■ 新华社记者 张辛欣 邹多为 魏弘毅

我国有超过 1.8 亿户经营主体，规模有大有小，类型多种多样，它们分布在千行百业，是市场经济的微观基础，也是中国经济的鲜活呈现。

当前，外部环境发生诸多变化，经济运行面临压力。对部分企业经营出现困难，应该怎么看待？企业该如何应对？

（一）

蓝禾医疗是浙江宁波的一家医疗耗材制造商。今年以来，企业经营一度感到压力。一方面，传统的口罩等产品面临着行业的低价竞销；另一方面，自研的退热凝胶等新品刚推出，市场还有待拓展。

企业董事长曹军感叹，今年的生意越来越“卷”了。他一直在路上奔波，巩固已有的渠道商保住存量、挖掘新的合作伙伴创造增量，营收基本保持稳定。

一个“卷”字，道出了企业闯荡市场感受到的压力和挑战。

压力从何而来？首先是需求端。

当记者联系力高新能源技术股份有限公司董事长王翰超时，他刚从外地出差回来。

不是在拓市场，就是在拓市场的路上。这名动力电池系统制造企业负责人今年光是飞行就有 100 多趟，不仅在国内深耕，也出海调

研，在西欧、非洲等地设立分公司。“市场竞争激烈，我们得提前布局，抓紧挖掘新客户。”

面对零售业“洗牌”，永辉超市加快了自我调改的步伐。永辉超市副总裁王守诚坦言，如何挖掘需求是当下最大的挑战。企业正一点点摸索，预计到明年春节前调改门店增至 40 到 50 家。

拓市场、找需求，这是很多企业的常态。一些企业负责人说，“量”的竞争越来越激烈，每天一睁眼想的就是如何稳住客户。还有一些企业反映，“质”的角逐越来越凸显，消费者的需求日益多样化、个性化，如果不能适应变化，“分分钟”就会被替代。

供给侧，同样面临挑战。

在记者采访中，不少企业负责人都谈到如何在保证乃至提高产品品质情况下，追求极致性价比的问题。

当同业竞争愈发激烈，不少企业要通过价格优势来保持现有的规模优势，这就要尽可能地提高效率、降低成本，对资金链的稳定、供应链的高效运转等都是不小的考验。

当前，很多行业技术迭代迅速、创新节拍加快。如何以持续高效的创新应对市场竞争，也是企业面临的现实问题。

东莞松山湖，记忆存储科技有限公司正马不停蹄推进大容量存储器的研发，以满足电子产品对内存的升级要求。企业负责人说，存储芯片创新周期越来越短，一刻不敢松懈。

深入分析，当前企业面临的种种难题，与经济发展大环境相关：

国内有效需求不足。结构调整过程中，在投资端，固定资产投资增速不及预期；在消费端，全社会消费品零售总额正处于恢复阶段。这些都对企业商品和服务的销售带来影响。

产业升级持续推进，新旧动能转换带来的挤压难以避免。一方面，新兴产业的发展对传统产业造成一定冲击和替代，部分传统产业市场规模在缩小；另一方面，技术变革加速，时间不等人、机遇不等人。这些都让企业既面临调整的阵痛，又必须投身创新的竞速。

世界经济复苏乏力、全球贸易保护加剧、不确定不稳定因素增多。有的产业呈现周期性波动，一些企业一时还未适应市场和产业发展的变化。

这些困难，有外部压力也有内部挑战，有环境因素也有自身原因，是多重复杂因素交织的结果，也是我国经济爬坡过坎、迈向高质量必然直面的考验。

（二）

不可否认，当前一些压力和挑战让部分企业陷入困境。但在发展过程中，哪家企业没经历过挫折、没遭遇过考验呢？关键还是要看怎么办。

在广州举行的第十九届中国国际中小企业博览会上，里工实业总裁李卫统把新研发

的机器人带到了展厅。

机器人市场“玩家”颇多。但这款产品与市面上多用于服务和规模化生产的机器人不同，瞄准的是小批量、个性化作业。

李卫统发现，经济运行中的压力让中小企业数字化改造的需求快速上升，这些工厂体量小，常规的智能设备难以通用，产线改造成本高。“我们到每一个客户工厂现场诊断，一个个找出它们数字化转型中的问题，并根据不同应用点进行机器人的模块设计、个性化配置软件包。”他说，瞄准中小工厂的需求“量体裁衣”，今年公司的企业数字化转型项目比去年增长了 200%，在细分赛道找到突破。

市场是找出来的，不是等出来的。面对市场中遇到的问题，要向市场找答案。

近期，一些变化耐人寻味：

钢铁行业短期承压，但聚焦电动汽车等新“钢”需，高附加值产品销售强劲；笔记本电脑市场趋近饱和，但瞄准个性化需求的游戏本、超薄本等增速明显；用大型演出带动文旅，前三季度旅游游览和娱乐服务类电子商务交易额同比增长 15.3%……这些细分领域迸发的新增长点，正是企业识变、应变、求变，捕捉到的新商机。

探寻更广阔的市场。前 10 个月，我国民营企业出口同比增长 9.3%，新能源汽车出口增长 6.3%，机电产品出口增长 8.5%……数字背后，是一个个中国企业走出去，在国际市场搏击风浪。

竞争总是激烈的，困难永远会有。决定企业发展前景的，不是困难有多少，而是看待困难的眼光、应对困难的办法、解决困难的决心。

“越难走的路，走出来竞争力越强”，这句话在高纯金属溅射靶材制造商江丰电子的身上，体现得格外明显。

高纯金属溅射靶材技术难度、供应链门槛极高。19 年来，企业创始人姚力军始终瞄准这一个领域冲锋。最难的时候，公司月销售额跌至 8 万元，每月研发费用却高达数百万元。

“想过卖房、卖车，但从没想过放弃。”16 年攻克 12 英寸钽靶材，10 年突破 HCM 异形铜靶材……凭借硬核技术构筑起“护城河”，无论行业如何波动，江丰电子始终占据全球靶材市场主动权。

向创新要出路，向转型要空间。

面对玻璃行业的激烈竞争，四星玻璃董事长王焕一选择拥抱数字化，花费近 3 个亿，历时两年半将工厂全部改造。引进智能化生产线，将配料、投料、熔融、拉制等全流程以“数”连接，企业综合成本降低了 5%。

[下转 P2]

探索引领行业选煤智能化建设新模式 ——黄陵矿业一号煤矿选煤厂“煤炭工业十佳选煤厂”成长记

■ 倪小红 赵越

实干创佳绩，喜讯传矿山。近日，在第七届中国国际煤炭清洁高效利用展览会上，陕煤集团黄陵矿业一号煤矿选煤厂依托先进的生产工艺、严格的洗选标准、超高的洗选效率和过硬的产品质量，从全国 2000 余家选煤厂中脱颖而出，被中国煤炭工业协会授予“2024 年煤炭工业十佳选煤厂”荣誉称号。这是该选煤厂荣获“行业级质量标准化选煤厂”“全国优质高效选煤厂”奖项后，在标定行业一流、追赶超越之路上的又一高光时刻。

一直以来，一号煤矿选煤厂坚持以“安全、绿色、高效、智能”为理念，以生态环保为发展导向，以智能化为发展动力，以提高产品质量、降低生产成本、提升商品煤品牌效应为己任，以精益管理为发展遵循，不断引进先进设备，优化工艺流程，加强生产过程控制 and 产品质量监控，为用户提供更优质、更安全的煤炭产品，探索出了一条引领行业的选煤智能化建设新模式。

争一流 敢为人先立潮头

科技是第一生产力，创新是第一动力。走进一号煤矿选煤厂，以生产过程智能控制、3D 可视化、选煤智能管理与决策平台、智能干选系统、智能供电配电系统等实现选煤厂智能化蜕变转型的奋起之路正在开启。

为及时掌握洗选生产信息，进一步优化整合洗选资源，提升洗选管理水平，提高吨煤产值和利润，该厂充分应用大数据、云计算、物联网、人工智能等先进技术，建设全域感知、全局协同、全线智能的“选煤 AI 超脑平



● 选煤厂全景

台”，建成了智能管控平台与 3D 可视化系统，对厂内场景结构、设备布局以三维立体的形式展示，将生产数据、技术指标参数、设备运行状态、环境能耗等实时数据统一接入平台，与信息模型进行匹配与融合，形成完善的视频感知、安全监测系统，实现对煤炭质量、人员不安全行为、设备运行状态等进行实时监测和智能生产、智能调度、智能预测预警的目的，各系统之间形成数据互联、服务共享、信息同步的智能化管理服务体系，达到“无人值守、节能安全、高效运行”的目的。

2022 年 7 月，该矿选煤厂以全国得分第一的成绩通过了国家能源局首批智能化选煤厂验收，成为全国高级智能化选煤厂。《智能化洗煤厂及采制化机器人系统应用》2022 年度荣获“重大进展”奖项，《智能采制化及选煤厂质量控制》案例应用荣获中国煤炭工业协会“2023 年煤炭行业品牌标杆”称号。

夯基础 行稳致远守底线

煤矿生产，安全为天；道阻且长，行稳方能致远。

一号煤矿选煤厂牢固树立发展第一要务、安全第一责任的理念，强化安全管理，狠抓现场管控，从严从实做好安全防范工作，防

风险、除隐患、保安全，全面提高安全管理水平，夯实安全发展根基。

针对选煤厂点多、面广、战线长、环节多、系统复杂这一现实情况，该厂全面推广“六查”工作法，聚焦人的不安全行为和物的不安全状态，通过查行为、查现场、查事故、查图纸、查制度、查标准等六个方面进行隐患排查治理，全面排查影响安全生产的本质因素，落实安全风险分级管控和隐患排查治理双重预防机制，狠抓日常安全管理工作，从源头上控制安全风险，做到检查不断、监督不断、整改不断，从根本上消除事故隐患，实现正规有序作业，实现安全管理从末端被动治理向源头主动预防工作转变。

知风险，存敬畏。为了加强安全生产硬件设施建设，该厂集中力量完善人机防护工程，先后增设安全防护网 300 多道、搭建高空作业平台 60 多个、购置安全用具 30 多件套，最大限度地消除作业现场安全隐患。结合实际情况，制定《选煤厂安全管理十条红线》，将危险性极高、可能造成恶性事故发生的十种行为列为不可触碰的高压线，杜绝恶性事故发生；编写实施《机电检修安全作业指导书》，实现检修作业程序化、规范化和标准化，提升了检修人员安全操作技能；各项规章制度及其配套办法切中安全管理要害，提高了现场安全管理水平。

提煤质 搏击市场竞风流

一个企业能否在市场立于不败之地，关键在有没有富含竞争力的产品。在 33 年的发展，一号煤矿从煤炭开采、洗选加工，到优化工艺、调整产品结构，环环围绕市场做文章，纵深推进“精煤战略”。

该矿在“精细开采、精准测算、精确考核、精益洗选”等关键环节下功夫，强化煤质全流程管控，进一步提升洗选效益，拓宽效益提升“新空间”。

一号煤矿加大源头控制和洗选加工的力度，狠抓产品质量管理，全程做好重介分选和煤泥水处理等各个环节的实时监控和调节，重点加强各项洗选工艺参数的动态管控，严格洗煤操作和生产过程中的质量检查，严控各产品指标，及时分析产品质量偏差，确保产品灰分、水分、硫分等关键质量指标符合工艺技术指标和产品质量要求，有效提高入洗原煤质量及洗选精煤产率。

一号煤矿井田范围地质构造发育煤层分布不均、赋存不稳定，受先天成因影响，矸石偏多，影响原煤发热量，一度成为矿井发展的一个“软肋”。

为提高煤质，选煤厂在“筋骨”上下功夫，在“内力”上培元气，通过数智化赋能、精益化管理、扩大监督保障，狠抓煤质管理。利用智能化建设成果赋能精益生产，发挥 TDS 智能选矸机和智能采制化化验煤质检验系统的优势，强化煤炭产品在线分析、自动采样；机器人制样、化验、存样、传输等各环节的集中智能管理，守住煤炭产品“含金量”。在“智”管的基础上，加大煤质管理力度，建立煤炭加工过程技术性抽查机制和矸石含煤率考核机制，实时追踪煤质变化，定期召开煤质专题分析会，对煤质管理工作进行总结分析，查找管理漏洞，及时制定整改措施，实现煤质管理由“结果”考核向“过程”管控的转变，把好煤炭产品“质量关”“效益关”，真正让黑“金子”发挥出耀眼的光芒，让“黄灵煤”更具市场竞争力。

双汇熟食

SHUANGHUI DELI

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:qj490@sina.com

企业家日报微信公众号
二维码

企业家日报网
二维码