

新闻简讯 | News bulletin

四川
2024年出让矿业权111宗
成交价超133亿元

2月19日,记者从四川省自然资源厅获悉,四川省在2023年成功出让矿业权54宗,成交价142.82亿元,创10年来最高水平的基础上,2024年出让矿业权111宗,成交价133.64亿元,首次实现“双百目标”。

据了解,新一轮找矿突破战略行动实施以来,四川省合理把握矿业权出让时序和节奏,综合运用招标、拍卖、挂牌等方式,科学高效配置矿业权,推动资源跟着产业走,产业向着高端走,为全省战略性新兴产业发展提供有力支撑。

2024年4月,凉山彝族自治州出台《玛瑙矿勘查技术导则》,填补了国内玛瑙矿勘查规范的空白;凉山彝族自治州美姑县瓦西玛瑙的详查探矿权以1.01亿元成功拍卖出让,为全国首宗“南红玛瑙”矿业权拍卖,溢价率高达3158.06%。

2024年8月,四川能投天府油气勘探开发有限公司竞得四川省四川盆地洪雅区块石油天然气勘查探矿权、四川省四川盆地乐山北区块石油天然气勘查探矿权,实现省属国企以市场化方式获取油气矿业权“零”的突破。

2024年12月,乐山北油气区块首井“川能乐探1井”开钻,实现从资源获取到开工用时仅5个月,创造了“四川速度”。

据悉,2025年四川省将进一步健全矿业权出让制度,加大战略性矿产矿业权出让力度,统筹矿业权出让和产业发展,精准对接产业链供需,综合运用招标、拍卖、挂牌等方式科学配置矿产资源,为全省新兴产业发展提供有力支撑。

重庆电摩又添“生力军”
绿源重庆生产基地投产

2月18日,绿源重庆基地在重庆大足正式投产,这是绿源集团控股有限公司在全国布局的第四个智能制造基地,为重庆电动摩托领域增添生力军。

该项目一期投资5.3亿元,2024年3月奠基,11月试生产,仅用11个月便实现“从蓝图到量产”的跨越,彰显了“大足速度”与“绿源效率”的有机融合。一期全部达产后,可年产电动车200万辆,产值40亿元,带动当地就业超2000人。

绿源集团相关负责人介绍,该基地是绿源智能化水平最高的制造基地,有单体规模最大的总装车间。该基地充分吸收了绿源全国智造基地的经验,以高端化、绿色化、智能化为核心驱动,是结合大数据、物联网等新技术打造的“智能制造示范工厂”,未来有望打造成为西部地区最大的电动车生产基地。

同时,该基地以打造“绿色工厂”为目标,全力践行全流程绿色生产和全方位节能降碳举措,致力于成为“零碳”标杆。基地从原材料获取、整车生产到整车使用,全面规划碳减排,力求实现产品全生命周期的碳中和,旨在成为两轮车行业碳排放管理的领跑者。

全国充电基础设施
超1300万台

中国电动汽车充电基础设施促进联盟发布的最新数据显示,截至1月底,全国充电基础设施数量超过1300万台。

1月中国充电基础设施增量为39.5万台,同比上升49.5%。截至1月底,全国充电基础设施累计数量为1321.3万台,同比上升49.1%。

去年全年,国内充电基础设施增量为422.2万台,同比上升24.7%,桩车增量比为1:2.7。预计2025年新增361.9万台随车配建充电桩,新增公共充电桩103.8万台。

本报监督公告

凡本报工作人员必须持有有效证件。本报人及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:张宇 版式:黄健
新闻热线:028-87319500 13811660079
企业家日报网:www.zgceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn
官方微博:http://weibo.com/rwbd 投稿邮箱:cjb49@sina.com



贵阳险峰机床做大海外客户朋友圈



■ 鲍贝贝

2月17日,在贵阳险峰机床股份有限公司生产车间,一台MK8440×35型数控轧辊磨床正在进入装配阶段,待验收通过后,即送达印度金属包装有限公司手中。

“2024年,我们签了首个印度订单,虽然磨床型号偏小,但主要用于铝箔行业,对精度要求特别高,我们的产品能完全满足客户需求。”贵阳险峰机床营销中心总经理殷开齐说,去年9月,在多方考察和对比下,印度金属包装有限公司最终来到险峰机床,签订了这笔价值320万元的订单。

印度虽然是“新市场”,但这位印度客户却不是第一次接触险峰机床。

早在几年前,险峰机床就曾出口数控轧辊磨床到尼泊尔,供当地一家钢材厂使用。通过尼泊尔客户介绍,印度金属包装有限公司就已对险峰机床有了一定程度的了解,最后毫不犹豫做了选择。

印度金属包装有限公司对险峰机床的认

可与选择,对险峰机床来说,只是众多海外客户中的一个缩影。

早在上世纪90年代,险峰机床就实现了产品出口。

“我们真正全面实现自主出口,自主寻求国际订单,是在共建‘一带一路’倡议发出后。”险峰机床董事长付恒勋说,乘着共建“一带一路”的东风,险峰机床逐渐在海外打响了知名度。

2020年以来,险峰机床海外市场订单量实现了连续增长。尤其是在2024年,险峰机床海外订单贡献率达到了10%,产品远销阿尔及利亚、乌兹别克斯坦、印度尼西亚、孟加拉国、巴基斯坦等多个国家和地区。

2025年,险峰机床海外订单迎来大丰收,出口份额将突破总产值的20%以上。在其海外市场版图上,又新增了欧盟以及越南、坦桑尼亚、阿联酋等国家和地区。

在付恒勋看来,这种在海外“遍地开花”的市场效应,并不出乎意料。

作为我国机床制造行业重要骨干国有企

业,同时也是国家高新技术企业、国家级专精特新重点“小巨人”企业,在长达60多年的耕耘中,险峰机床已经成长为一家能够独立设计、自主研发、全流程生产的高端数控精密磨床整机制造企业。

在深厚的技术沉淀和创新发展中,险峰机床已经塑造了自身核心竞争优势,部分产品在技术性能、产品稳定性等方面取得突破,甚至超越了国外一些先进厂家。

这让险峰机床在海外市场拥有了更多底气,同时,也凭借客户的认可,在“口耳相传”中收获了一批稳定的老客户。

“印尼海洋钢铁就是我们老客户的代表之一。”付恒勋说,2023年,印尼海洋钢铁在代理商的推荐下,前往险峰机床实地参观,选择与险峰机床签订了2台数控轧辊磨床。2024年,在交付完成后,又签订了2台。今年,还有2台待生产交付。

3年内连续订购6台的情况,充分表明了海外客户对险峰机床的认可。

来自土耳其的钢铁制造商Tosyali公司,

就是险峰机床服务的“忠实粉丝”。

“2008年以来,Tosyali公司已经陆续在我们公司订购了10多台数控轧辊磨床,今年3月,还有2台即将交付。”殷开齐说,伴随着产品交付,配套服务也将跟上。

一般情况下,从设备的安装、调试、运行到操作人员的培训再到产品运行,都是险峰机床售后服务的关键部分。

“对土耳其Tosyali公司,我们指派技术人员过去跟踪服务,最短都要停留3个月,最长则是7个月,在这个过程中,我们不仅要克服语言沟通难题,还要保证用户能对设备熟悉使用。”殷开齐说。

正是这种细致又周到的服务,让险峰机床在土耳其再次收获订单。

2024年5月,土耳其铝业(Eti Aluminim)冲着优质服务和高质量产品性价比,选择与险峰机床达成合作,其订购的数控轧辊磨床也将在今年7月完成交付。

此外,面对不同海外市场的需求,险峰机床也在创新链上做好了文章。

“总的来看,欧洲市场对设备的精度、密度、自动化程度、表面质量等要求更高,这倒逼我们不断加大研发投入,对技术进行攻关、对质量以更高标准进行管控。”付恒勋说。

为此,险峰机床将研发投入从年生产总值的3%提升到6%,并与华中数控、清华大学、贵州大学等开展技术联合攻关,用领先的技术和过硬的质量,赢得了欧洲客户一致好评。

“今年,我们的订单创了历史新高,目前最紧迫的任务是进行设备升级改造,提升产能,以满足生产需求。”付恒勋说,将与海外客户建立充分信任,让既有客户的再次选择依然是险峰机床,要持续提升产品综合性能,以市场为导向,以创新为动能,为客户提供更优选择。

余邦瑞:以金融混业实现认知与资源双赋能

■ 本报记者 王海亮

从初出茅庐的理财经理到中国首个金融混业俱乐部的创立者;从当年花旗银行的销冠,到如今通过混营经营模式5年便吸引了1000家企业年度纳税超9亿元落地北海金融城的产业巨擘,飒加集团创始人、董事长余邦瑞在风雨三十年中,始终敏锐地察觉着市场的变化,并以其卓越的认知和非凡的资源整合能力勇敢地推动着行业的创新,为中国的金融业发展贡献着自己的力量。

进阶就业,奠定坚实金融基础

余邦瑞的金融之路始于花旗银行上海分行。1995年,他以优异的成绩考入浙江大学工业外贸系,开始了自己的学术生涯。然而,随着中国经济的快速发展和金融市场的日益繁荣,他逐渐意识到金融行业的巨大发展潜力。于是,在大四那年,他毅然转身自学经济,开始钻研金融方向。研究生期间,他远赴英国的曼彻斯特大学金融系深造,进一步拓宽了自己的视野和知识面。

2002年,余邦瑞凭借过硬的学历和出色的能力,顺利加入了花旗银行上海分行,担任理财经理。在花旗银行的这段时间里,他已经初步展露出了挖掘和利用合适的场域资源去接近精准客户的创新思维。“我会把目标网点设置在一些高端场所,立好自己的人设,精准触达高净值客户,让银行流动网点进入高端社区。”所以很长一段时间,余邦瑞都是销冠。

在花旗银行取得显著工作成绩后,余邦瑞并未满足于于此。他深知,要想在金融行业中取得更大的成就,就必须不断接触各类客户、挑战自我、拓宽视野。于是,他果断辞职,加入了邓白氏,担任商业信息咨询人员。从“对私”到“对公”,这一转变不仅让他接触到了更多



的企业客户和市场需求,更锻炼了他的逻辑思维、销售能力和企业问题解决能力。

2004年,中国信托行业重新起步,余邦瑞敏锐地察觉到了这一机遇。他毅然加入了重组不久的中融信托,从一名业务员做起,而这一次,他一待便是15年。在信托公司的这段时间里,他创新性设立买入返售的地产预售融资方案,该方案创新性地整合个人客户的理财需求和开发商滞销房产融资需求,不仅使开发商获得充足现金流,为个人客户创造了丰厚的利润,在地产融资和高端客户理财市场赢得了良好的口碑和市场份额;他也曾亲手从外资新加坡主权基金手中购买下一处被视为经营不善的物业单位,最后基于对国内政策的了解,改变物业使用用途,利用不同物业估值的差异,

不同市场投资人对市场未来看法的差异,半年收获了投资本金三倍的可观利润……余邦瑞在中融信托从基层开始,到部门副总、部门总经理,一直到中融信托的执行总裁,引领着公司和推动着信托行业的创新。

打造平台,实现资源整合

这些经历形成了余邦瑞独特的金融理念和投资策略外,更让他深刻意识到,金融实现高维赋能的本质远不止于资本本身,而是通过多业态和思维整合,实现认知、资源和资金的三赋能创造合作方共赢的多维模式。

“混业经营势在必行!”

回看当时中国的金融格局,余邦瑞的这一想法确实是领先的。不同于国际上一些国家,当时中国的金融体制出于历史、监管等原因,素来没有混合经营的说法。余邦瑞通过资源和认知的整合实现了自己金融投资的混业经营,创造了一次次的完美投资交易案例。

他于2017年着手打造一个能够汇聚中国优秀资产管理人的平台——“中国资产管理100人”。

“中国资产管理100人”是一个封闭式、公益性的组织,旨在推动优秀资产管理人之间的良性互动、互信和互相交流合作。其成员主要是地产金融、风险投资、资本市场和海外投资等热门投资领域内的佼佼者。余邦瑞深知,资源整合并非简单的堆砌和叠加,而是需要精准地匹配和高效的协同。因此,在打造“中国资产管理100人”的过程中,他始终注重会员之间的互补性和协同性,努力打造一个具有强大凝聚力和影响力的金融精英平台。通过这一平台,他不仅结识了众多志同道合的伙伴和朋友,更成为他实现“混业经营”理念的第一步,为日后的资源整合和项目合作奠定了坚实的基础。

而2020年的一个偶然的一家上市公司危机处理事件,成为彰显余邦瑞用认知、资源和资金赋能解决企业难题的一个经典案例。当时有一家上市公司股东资不抵债,陷入债务困境。余邦瑞得知这一情况后,全面了解和剖析了企业经营状况,发现企业脱困需要找到不是单纯以资金回报为目的和以传统抵押为风控手段的政府产业资金。此时,南宁市和合肥市政府正通过寻求有潜力的新能源汽车配套企业落地,发展地方新能源汽车产业生态,而该企业控股的上市公司即为新能源汽车的轮毂为主产品。余邦瑞认识到双方的特殊需求后,凭借认知能力和人脉资源,设计合作投资方案,搭建桥梁,满足政府和企业各自特殊需求。他成功整合资源,让地方政府不附带利息的长期的资金替换掉了危机企业背后的金融高息负债,让企业控股的上市公司在提供资金支持的同时,让政府所在地落地同等金额的新能源汽车轮毂的产业投资,促成两方共赢。余邦瑞作为金融赋能者的价值,其实更多在于认知赋能和资源赋能,让政府与企业携手,各自得到自己最急需的要素,企业得到低息长期的资金,政府得到最需要的产业生态配套。

创办飒加集团,
开启金融混业新时代

随着认知的不断深化和人脉资源的日益积累,余邦瑞终于迎来了属于自己的高光时刻。2019年,他离开中融信托,自主创业成立了飒加集团,并依托“中国资产管理100人”的资源进一步成立了“红树林金融混业俱乐部”。在这个俱乐部里,他汇聚了来自信托、证券、创投等国内知名金融机构和制造业上市公司、百强房产企业的高管精英,共同探讨金融混业经营的新模式。



双汇熟食

SHUANGHUI DELI

三重卤·更入味

广告

山西特产 霍州年馍

中国年馍之乡

“舌尖上的美食” “指尖上的艺术”

联系电话:18534090188

霍州市农村集体经济发展有限责任公司