

2025年3月16日 星期日
乙巳年 二月十七

今日 4 版

第 055 期 总第 11358 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

企 業 家 日 報

做 中 国 企 业 的 思 想 者

淬炼匠心铸安全
实干担当成标兵

[详见 P2]

关于新时期国有企业工会的
创新与研究

[详见 P3]

“智”驭未来 一机集团
开启数字化智能化发展新篇章

[详见 P4]

新闻简讯 | News bulletin

今年全国发电总装机
36 亿千瓦以上
非化石能源发电装机占比
提至六成左右

国家能源局近日印发的《2025 年能源工作指导意见》(以下简称《指导意见》)提出,2025 年全国发电总装机达 36 亿千瓦以上,新增新能源发电装机规模 2 亿千瓦以上,推动抽水蓄能装机容量达 6200 万千瓦以上;非化石能源发电装机占比提高到 60%左右,非化石能源占能源消费总量比重提高到 20%左右。数据显示,截至 2024 年底,全国发电总装机容量为 33.5 亿千瓦,非化石能源发电装机占总装机容量的比重为 58.2%。

《指导意见》还提出,2025 年煤炭稳产增产,原油产量保持 2 亿吨以上,天然气产量保持较快增长,油气储备规模持续增加。

国家能源局相关负责人介绍,当前,我国能源发展面临一些风险挑战,国际形势复杂严峻,油气外采率仍较高,新能源快速增长对系统消纳提出更高要求,能源关键技术装备攻关仍需强化,能源体制机制改革需向纵深推进。

对此,《指导意见》提出 21 项年度重点任务,包括从夯实能源安全保障基础、提高区域能源协同保障能力、强化能源安全重大风险管控 3 方面,大力提升能源安全保障能力;从保持非化石能源良好发展态势、统筹推进新型电力系统建设、持续深化能源开发利用方式变革 3 方面,积极稳妥推进能源绿色低碳转型等。

今年,我国将持续深化能源开发利用方式变革。在工业、交通、建筑、数据中心等重点领域大力实施可再生能源替代行动,积极支持零碳园区建设和光伏建筑一体化,更好促进新能源就地消纳。拓展地热能、生物质能、太阳能等可再生能源供暖应用。深入实施油气与新能源融合发展,依托重点油气产区加快发展二氧化碳驱油及封存。持续推动煤电“三改联动”和落后产能淘汰。

新能源消纳和调控政策措施也将进一步完善。《指导意见》提出,今年要创新新能源价格机制和消纳方式,推动新能源全面参与市场,实现新能源由保障性收购向市场化消纳转变。研究制定绿电直连政策措施。

(丁怡婷 宋佳航)

我国首个商业
航天发射场
具备双工位发射能力

12 日凌晨,海南商业航天发射场一号发射工位首次发射取得圆满成功,长征八号遥六运载火箭以“一箭十八星”方式,将千帆星座第五批组网卫星送入预定轨道。这标志着我国首个商业航天发射场已具备双工位发射能力。

2024 年 11 月 30 日,海南商业航天发射场二号发射工位首发成功。此次执行发射任务的一号发射工位,是长征八号系列运载火箭的适用工位。其高达 83 米,采用模块化钢结构设计,并首次采用地面导流锥双向开展地面排导喷水,实现降温降噪。火箭远距离测发控方式,改进型“三垂”测发模式,让一号发射工位具备了“7 天发射,7 天恢复”的快速测发能力,可满足未来高密度发射需求。

据介绍,此次任务是商业星座公司和商业航天发射场首次协同运作,中国商业航天产业链成功开启新的应用实践。目前,海南商业航天发射场正全力推进二期项目建设。

据了解,长征八号是我国新一代中型两级液体捆绑式运载火箭,由中国航天科技集团一院抓总研制,可支持单星或多星发射,具有性价比高、安全性能优良的特征,能满足中低轨道高密度发射需求,是我国商业航天发射的重要力量。千帆星座由上海垣信卫星科技有限公司建设运营。国家航天局作为商业航天行业管理部门,全力保障了本次任务安全顺利实施。

(陈凯姿 宋晨)

从“代工贴牌”到反向收购国际品牌
福建晋江一家运动鞋服企业的“逆袭”

今年的政府工作报告提出,扩大高水平对外开放,积极稳外贸稳外资。在福建泉州晋江市,一批从家庭作坊成长起来的民营企业,以爱拼会赢的精气神,在改革开放的时代浪潮中发展壮大,积极投身高水平对外开放。从代工贴牌到自主品牌,再到收购国际品牌,晋江民营企业出海步履不停,顺“市”而为,开疆拓土,在国际市场上大显身手。其中,代工企业远祥反向收购自己代工的国际品牌卡尔美,就是晋江民营企业家爱拼会赢、开拓进取精神的生动例证。



●穿着卡尔美球服、球鞋的小球员们在足球场上进行体能训练。杨世尧/摄

■ 新华每日电讯记者 张典标 吴剑锋

多年以后,看着电视上外国球员穿着卡尔美球衣在绿茵场上拼抢,柯氏兄弟还会想起家里搬进来几台缝纫机的那个下午。

那是 1998 年,在中国东南的福建泉州晋江市,19 岁的柯永远和三个亲戚合伙,创办了一个家庭小作坊,承接外贸公司发来的一些小订单。

同一年,西班牙的皇家马德里俱乐部时隔 32 年再夺欧冠冠军。作为皇马的赞助商,总部位于西班牙东南埃尔切市的运动品牌卡尔美(KELME),和它那个象征不断向前、努力攀登的猎猫爪 Logo,也因皇马的夺冠而烙进亿万球迷心中。

20 年后,靠几台缝纫机起家的小作坊,收购了已经跻身欧洲十大运动品牌之一的卡尔美,并将其总部从西班牙东南搬到中国东南,上演“代工厂反向收购国际大牌”,也见证了晋江运动鞋服产业从“草根”到“森林”的进化史。

“家庭作坊”也有品牌梦

在柯永远看来,1998 年的晋江,海风里

都裹着创业气息,不甘穷困的他也加入创业大军。

“只要你敢干,在家就能创业;凑齐三五个人,搞来几台缝纫机,找个大厂就能拿到订单,完全不用靠关系。”柯永远回忆,“那时大厂的外贸订单多到每天机器不停也完不成,分发出来的小订单喂饱了一大批家庭小作坊。”

当时这个闽南小县,正迎来运动鞋服产业转移的历史机遇。廉价的劳动力、与宝岛台湾隔海相望的地理区位和华人华侨的资源,吸引外贸订单像雪花一样飞来。听着《爱拼才会赢》长大的草根创业者们,创办“小、散、杂”的家庭作坊和代工厂,短短几年内就把一个连庄稼都长不好的贫瘠小县,拼成福建省县域经济领头羊,拼进全国百强县前十。

2002 年,以“六个始终坚持”和“正确处理好五大关系”为核心内涵的“晋江经验”提出。深受鼓舞的柯永远自立门户,成立奥鹏运动服饰有限公司——“奥取自奥运,鹊来自柯姓‘瑞鹊传芳’的典故”。那是品牌意识模糊的年代,不少草根出身的企业家们,对品牌的理解仅限于取个名字,带“克”字、“奥”字的商标大行其道,“都想傍大牌”。

创业初期,柯永远盯生产,“白天当老板、

晚上睡地板”;弟弟柯永祥 2005 年大学毕业后,就在福州开设专卖店,专卖哥哥生产的球衣。靠着“爱拼会赢”的精气神,柯永祥 3 年就开了 2 家专卖店,利润达 200 万元,“成了奥鹏冠冠”。

但这只“鹊”没能迎来更广阔的天空。连着几年,销售额徘徊不前,想扩展产品线,缺本钱,也不懂研发设计;尝试创立自主品牌“艾步”“欧陆森林”,始终叫不响。

2010 年,奥鹏更名为远祥织造,业务从内销转为外贸,柯永祥出任总经理。当时,晋江企业刮起“造牌风”,舍得花钱请明星打广告的晋江企业,把央视体育频道砸成“晋江频道”。冷静的柯永祥自知,自己的家庭作坊式生产不具备造牌实力,决定回归国际品牌代工,跟着“国外老师傅学本领”。

短短 4 年,远祥就从一家只有三四十个人的小型内贸加工厂,成长为拥有 1000 多名员工,代工了茵宝、卡帕、彪马和卡尔美等 20 多个国际品牌的外贸企业,年营收攀升至 2 亿元。

“代工那些年,我们一方面‘苦练’制造内功,一方面学习国际品牌的研发设计、供应链采购、足球文化,以及品牌营销策略。”每个学

徒都想着另立门户,柯永祥也有一个自主品牌梦,“国外品牌的吊牌价都是我们打印的,成本更是一清二楚。六七美元的成本,贴上品牌就能卖六七十美元”。

“都知道制造业‘微笑曲线’中间的制造环节利润低,两端的研发设计和品牌营销附加值更高。”贴牌与品牌的悬殊价差,让柯永祥暗下决心,有朝一日定要跳过从代工到品牌的“龙门”,“贴牌是给别人作嫁衣,做品牌是干自己的事业”。

一次“四两拨千斤”的收购

从一笔拖欠账款里,柯永祥捕捉到了机会。

2014 年,远祥代工的卡尔美支付货款出现拖欠。柯永祥敏锐地判断卡尔美出现了财务危机,于是向对方提议收购卡尔美中国区所有权。

当时,卡尔美因为投资失败,再加上 2008 年经济危机的影响,一直在走下坡路,在中国市场份额几乎为零,甚至有人称之为“快要瘦死的骆驼”。

“自己创牌成本高、风险大,收购国外知名品牌,站在‘巨人的肩膀上’,不失为一条捷径。”柯永祥回忆,谈判桌上,远祥的资金也不充足,但是闽南人坚信“爱拼才会赢”,“钱不够可以借,但机会错过难再有”。

最终,远祥织造以 2000 万元拿下卡尔美中国区所有权。柯永祥认为,当时卡尔美的价值被严重低估,这是一次“四两拨千斤”的收购。

不过,现实的窘境是,卡尔美在中国市场几乎消失了十年。

更让人担心的是,彼时的运动鞋服产业,正面临着盲目扩张、同质化竞争带来的巨大库存压力。再加上耐克、阿迪达斯等国际巨头向低线城市扩张,“重回”中国的卡尔美,前景并不被业内看好。

柯永祥的“打法”出人意料。他在 2014 年一口气赞助了 8 支中甲球队,“中国球迷数量多,拥有超大的消费市场,在足球细分领域的投入,迟早会有回报”。

2015 年,《中国足球改革发展总体方案》发布,提出“推进校园足球普及”“普及发展社会足球”。乘着政策的东风走进中国球迷的视野后,卡尔美品牌知名度大幅提升。尝到甜头的卡尔美又陆续赞助中国女子足球超级联赛、中乙联赛、中国五人制足球超级联赛等赛事,覆盖从职业、业余、青少年到校园足球等各个领域。“我们在中国职业足球领域包揽了七成赛事赞助,还是 59 个职业足球俱乐部的官方赞助商。”柯永祥说。 [下转 P2]

江西永修：“有机硅之都”双引擎竞跑春天里

机械臂精准抓取产品,AGV 无人车来回穿梭,大屏实时显示生产线数据……春节以来,江西省永修县星火有机硅产业园 5G 智能工厂内一片忙碌景象。竞跑春天里,彰显这座“有机硅之都”的生机与活力。

永修与有机硅的缘分,始于 20 世纪 60 年代末。当年的建设者们,靠着简单的设备,点燃了永修有机硅产业的“星星之火”。1991 年,江西星火厂在永修建成万吨有机硅装置。经过半个多世纪的发展,永修有机硅产业从无到有、从小到大,目前汇聚了上下游及配套企业 160 多家,成为国内有机硅产业链条最完备的生产基地,获评中国百强产业集群。

“有机硅之都”也曾经历过低谷和迷茫。面对困难和挑战,永修历届县委、县政府始终坚定信心和决心,出台一系列扶持政策,减轻企业负担,稳定企业发展预期,并积极帮助企业开拓市场,寻找新的发展机遇。

“在永修,每一任领导班子都像接力赛一

样,接过发展有机硅产业的‘接力棒’,跑出产业发展的‘加速度’。”在永修县委书记秦岭看来,产业发展并非一朝一夕之功,必须保持产业定力,积小胜为大胜,久久为功推动产业做大做强。

“今年的政府工作报告提出,‘因地制宜发展新质生产力,加快建设现代化产业体系’,永修县将继续依靠科技创新和产业创新的‘双引擎’,不断寻尖、拔尖。”永修县有机硅创新研究院运营中心主任麻培智说。

成立于 2017 年的永修县有机硅创新研究院,近年来在技术研发、技术转让、项目孵化、技术培训等方面,作用越来越明显。“组建研究院,目的就在于通过‘创新链’打通‘产业链’,激活‘发展链’,完善‘生态链’。”麻培智说,“研究院二期工程正在建设,预计 6 月完工。”

为推动有机硅产业高质量发展,永修县还深入实施“有机硅产业三年倍增行动”,创新打

造有机硅中试基地,省级“产业大脑”、省级检测中心三大平台,满足有机硅企业产品信息共享、中试、技术研发、检验检测等科研需求和生产需要。目前,有机硅中试基地、省级检测中心已全面建成,省级“产业大脑”启动建设。

走进星火有机硅产业园产品展示区,从航天密封胶到化妆品,从医用导管到婴儿奶嘴,有机硅已经广泛应用于日常生活。事实上,俗称“工业味精”的有机硅,下游产品多达上万种。

不断拓展的市场需求,倒逼永修县做优产业生态,推动有机硅产业向高端化、智能化、绿色化发展。

2021 年,永修县成立有机硅产业发展顾问委员会,邀请 6 名有机硅行业权威专家担任顾问委员,通过顾问指导、技术咨询、项目合作等方式,常态化为产业发展把脉问诊。此外,为加快构建现代化产业体系,永修县沿着有机硅产业链条,县委、县政府主要领导带头奔赴长三角、珠三角开展“大敲门”招商行动。去年以来

已成功签约有机硅项目 30 个。今年 1 月,永修县还举行了第一批招商引资项目集中签约仪式,签约项目 20 个,其中有机硅项目 8 个。

初春暖阳下,江西宇创有机硅股份有限公司生产车间内,机械设备高速运转,各类数据尽在“产业大脑”掌握之中。

这家公司是永修县 2023 年招商引资的重点企业,是一家集有机硅材料产品研发、生产、销售和有机硅副产物综合利用于一体的股份制民营科技企业。

“得益于当地政府的全力支持,项目从签约到动工,再到试生产,仅花了一年多时间,刷新了项目落地的‘永修速度’。”公司总经理徐文说。

像宇创一样,如今,越来越多有机硅企业选择加入有机硅产业集群。2024 年,永修县有机硅单体产量突破 70 万吨,占全国总产量的 12%;硅油产量达到 15 万吨,占全国总产量的 14%。

(黄海波 沈玉婷)

责编:张宇 版式:黄健
新闻热线:028-87319500 13811660679
企业家日报网:www.zqceo.cn 电子版:www.entrepreneurdaily.cn
官方微博:http://weibo.com/rwbd 投稿邮箱:cib49@sina.com企业家日报微信公众号
二维码企业家日报网
二维码双汇熟食
SHUANGHUI DELI

三重卤·更入味

广告

