

企业家日报

2025年6月23日 星期一
乙巳年 五月二十八

今日 8 版

第143期 总第11446期

国内统一连续出版物号:CN 51-0098

邮发代号:61-85

新闻热线:028-87319500

13811660079

全年定价:450元 零售价:2.00元

做中国企业的思想者

韩广宁:既要敢为人先 也要百年匠心

■ 本报记者 彭慧

在湖南湘潭经开区万利隆中央工厂的参观走廊前,63岁的韩广宁正透过玻璃幕墙向参观者介绍生产线。他身着整洁的白衬衫,头发一丝不苟地侧梳,手势随着讲解自然挥动,丝毫看不出他已过花甲之年。“从西式烘焙的‘洋包子’到融入湖湘滋味的中式面点,每个产品都要经历市场淬炼的‘黄金周期’。”他的声音洪亮有力,“就像湘江潮水有涨有落,企业必须永远保持对市场脉搏的敏锐感知。”

他就是湖南万利隆食品有限公司的总经理,用37年时间将湘潭街头一间10多平方米的小店,发展成为拥有300多家门店、3000多名员工、3座中央工厂的烘焙龙头企业。而这一切,都始于1988年那个大胆的决定。

破局:从“铁饭碗”到“长筒袜创业”

1962年4月出生于广州的韩广宁,骨子里流淌着湖南宁乡人的闯劲。20世纪80年代,当大多数人还在追求“铁饭碗”时,他毅然辞去公职。“那段时间湘潭的国营蛋糕店服务冷淡,产品单一。我就想,为什么不能做一家让顾客笑着离开的店?”他坦言创业初衷很简单。



湖南万利隆食品有限公司总经理韩广宁

创业初期的艰辛至今历历在目。为学习先进工艺,他多次登门向台湾烘焙师傅求教;为采购优质原料,他常把现金装进长筒袜绑在腰间,独自乘绿皮火车到广东进货。“当时治安不好,但我没怕过。要做就做最好的。”韩广宁回忆道。

这份坚持很快见效。1995年,万利隆迎来首个扩张高峰,湘江、怀化、常德等分店相继

开业,业务版图逐渐拓展至江西、重庆。“好产品自己会说话。”他表示,“但真正让企业站稳脚跟的,是在20世纪90年代就开始建立的标准化体系。”

革新:面团里的“工业美学”

走进万利隆中央工厂,30万级空气净化标准的车间里,现代化设备有序运转。很难想

象,这个“产业中枢”的前身是手工作坊。“20世纪90年代,烘焙业大多还是作坊式生产,但我们率先引入台湾师傅,系统培训员工做蛋糕胚、裱花、烘烤。”韩广宁认为,“标准化才是行业升级的关键。”

2017年,万利隆首家包子铺在湘潭福星路开业,引发业内质疑。“有人说包子能有什么技术含量?”他笑着拈起一块面皮,“面粉克重误差不能超过1克,馅料占比精确到0.5%,连褶子数量都要统一。这就是传统美食工业化的密码。”

面对“重资产拖累”的质疑,他力排众议投入数亿元建设中央工厂。“食品安全和供应稳定,必须靠科技赋能。”目前,万利隆在湘潭、怀化、常德的3座工厂可实现2.5小时内覆盖全省配送。“有人说我保守,但食品行业没有捷径,慢即是快。”

温度:3000名员工的“家文化”

2024年7月,湘潭县遭遇洪灾,万利隆26名员工家中受灾。韩广宁第一时间启动员工互助基金,采购物资送往灾区。“这只基金由员工每月交7元、管理层交20元共同维系,用于大病救助、子女助学等。”他表示,“我们计算的不是成本,而是人心的重量。” [下转 P2]

「只有把企业做大做强,让员工有活干有保障,这才是一个企业家的价值所在。」
面对市场疲软企业「跨界」找出路,在产业链上技术创新——
兴荣防护的攻守之道

■ 张钰

上布、裁剪、折叠、封装,不到10秒,一张卡通萌宠的一次性床单打包完毕,从生产车间奔向火热市场。

暑假旅游热即将到来,位于彭场镇的兴荣防护用品有限公司,每天源源不断的订单涌来,印花无纺布、床品四件套、野餐垫成为户外用品市场爆款。

和湖北仙桃市传统的无纺布企业一样,兴荣防护扎根彭场办厂22年,口罩、隔离衣、手术衣是主打产品。眼下,外贸出口面临重重挑战,躺平,还是求变?

企业老板的想法很朴素,很得劲。

“既躺不平,也不能躺。”董事长刘四祥说,办企业一路风雨兼程,300多名员工中有6成以上的老员工不离不弃,从创业之初一直跟着自己走过来。“只有把企业做大做强,让员工有活干有保障,这才是一个企业家的价值所在。”他说。

市场不稳定,就向内挖潜。从防护用品转型旅游用品、户外用品,兴荣防护的跨界转型源自敏锐的市场洞察。“去年有客户找我们大量采购无纺布做床品,我们有原料,何不自己做。”刘四祥迅速调整业务板块,投资6000多万进行技改资金,引进两条印花无纺布生产线,从原料、印染到四件套制成成品全链条自主生产。

今年端午期间,历时一年安装调试的一条生产线正式投产,产品投放市场即受到消费者青睐,来自安徽、河南的客户纷纷下单,一时间让企业感觉到转型、创新带来的惊喜。

7月8日的暑假旅游旺季正好弥补了无纺布制品销售淡季,实现业务无缝衔接。”跟着父亲学业务,留学归来的女儿刘星每天泡在车间盯进度、管质量。

随手拿起一个枕套,双手摩挲,触感比普通无纺布更轻柔。刘星介绍,公司技术团队对原材料进行数次改良测试,达到柔软、抑菌效果。

拥有企业管理专业背景的刘星,发挥90后的创新活力,在创品牌、兴电商等渠道上拓市场、守阵地。她介绍,为了打开旅行套装销路,公司销售部在全国500家以上超市连锁店等线下实体店铺货,同步打造自有品牌“兴荣盛”,组建电商团队运营店铺,双向发力,拓展市场份额。

卡通、萌宠、花鸟,风格多变的产品图案藏着刘星的巧心思。“现在年轻人喜欢定制款,我们专门招聘美工设计印花图案,能精准满足客户个性化需求。”

机器轰鸣的车间里,工人们正在抓紧安装另一条印花无纺布生产线,一个月后即可试运行。刘四祥介绍,该技改项目投产后年产量超1万吨,新增年产值可达1亿多元。

在智改数转浪潮下,刘四祥主动拥抱变革,对传统业务降本增效,大手笔投入条帽打包机、鞋套打包机等智能化、自动化生产设备,提高产品含新量、含金量、含绿量。“一个员工能操作两三台设备,不仅效率翻番,产品质量也显著提高。”他介绍。

福建:强化资本市场功能 助推民营经济发展

■ 庞梦霞 秦宏

资本市场是促进民营经济发展壮大的重要平台,民营企业也是资本市场的重要参与主体和组成部分。福建上市公司中,超三分之二是民营企业。近年来,福建着力建设多层次资本市场服务体系,加大力度支持民营企业发展。借助资本市场“东风”,民营企业做优做强底气信心更足,民营经济发展之路越走越宽。

资本“活水”创新浇灌民营经济

支持民营企业利用资本市场发展壮大,其中一项重要举措就是强化对民营企业的融资支持。福建不断丰富创新金融衍生品产品体系,完善配套机制,加大对民营企业的直接融资支持力度。

2025年1月,全国首单农贸REITs项目“易方达华威市场REIT”在深圳证券交易所成功上市。该项目由民营企业福建华威农商集团发行,底层资产为福建华威农商集团旗下华威西营里农产品交易中心。

“华威西营里农产品交易中心建筑面积为9.89万平方米,交易品类涵盖水产品、冻品、肉禽、蔬果、仓储等,是福州市区内重要的农产品采购流通节点和保供单位。”福建华威农商集团相关负责人张楷告诉,该交易中心上市前由集团自持,发行公募REITs将基础设施资产转化为流动性较强的标准化金融产品,有助于集团向轻资产“发展模式”转型,进一步盘活存量资产。

Wind数据显示,2024年至2025年5月底,福建省90家次民营企业通过发行公司(企业)债、证监会主管ABS债券、公募REITs等实现融资166.13亿元。

上市是企业直接从公开市场募集资金的有力渠道之一。福建资本市场围绕新一代信息技术、新能源、新材料等战略性新兴产业及

福建其他重点行业挖掘上市后备资源,近三年累计建立681家省重点上市后备企业名单库,其中大多数是民营企业。

“北交所福建基地曾举办‘三服务’福建行活动,帮助企业深入理解掌握相关政策,从而更有针对性地开展工作。”铁拓机械相关负责人高倍乐说,受益于政策支持,企业上市过程中相关证明的办理流程得到简化,有助于提高企业上市整体效率,增强企业上市的积极性和主动性。

县域重点产业链是福建县域经济和新质生产力发展的重要依托,也是福建金融支持实体经济“的主战场”。近年来,福建主动引导、激励金融机构和一批“耐心资本”,对接164个县域重点产业链。去年底,福建省级重点实验室——嘉庚创新实验室孵化的鹭岛氢能(厦门)科技有限公司,打通了质子交换膜电解水制氢全链条研发。在该实验室研发加速、资金需求增加的情况下,兴业银行第一时间通过科创金融通道,给予其1800万元的技术创新基金项目贷款和200万元的流动资金贷款支持。

“耐心资本”赋能民营企业

“投早”“投小”“投长期”“投硬科技”……一批案例显示,福建部分资金资本愿做“时间的朋友”,统筹考虑长期回报与产业意愿,更加关注长期性、价值性,为民营企业成长提供扎实的金融服务。

泉州交通发展产业投资合伙企业相关负责人说,追求短期收益不再是主要目标,因此更关注企业研发投入、技术创新等非财务指标。投资决策向培育新质生产力的领域聚集,长钱长投,投向硬科技。本着这一投资理念,公司于2024年2月投资598万元认购生产销售沥青混合料搅拌设备及其配套设备的铁拓机械。 [转 P2]

| 企业家之声 |



河南矿山公司创始人、党委书记崔培军:

河南矿山将始终专注于起重装备精品智造,持续加大研发投入,加快自主创新,增强科技赋能,推动智能制造,提升完善起重机产业链,进一步增强核心竞争力,巩固企业从强到精转型升级,为河南省制造业高质量发展及经济建设作出贡献。

2025年6月15日,河南省委书记刘宁莅临河南省矿山起重机械有限公司智能产业园调研,矿山公司创始人、党委书记崔培军向刘书记汇报工作时这样表示。(本报记者 李代广)

新机遇 新未来

——从跨国公司领导人青岛峰会看中国扩大高水平对外开放

■ 新华社记者 王凯 邵琨 张武岳

由山东省政府和商务部共同主办的第六届跨国公司领导人青岛峰会19日在山东青岛开幕,来自43个国家和地区的570位嘉宾齐聚峰会。业内人士表示,举办第六届跨国公司领导人青岛峰会,是坚定不移推动高水平对外开放和高质量发展的务实举措,将向世界传递中国持续扩大开放、欢迎外资的积极信号。

本届峰会的主题是“跨国公司与中国——链接世界 合作共赢”,为跨国公司搭建政策对话、产业对接、项目合作的交流平台。

贝卡尔特中国区负责人李克说,这是他第二次参加峰会,他认为去年的峰会非常成功,对今年的峰会也抱有很高的期望。“峰会提供了一个与政府、与价值链上的其他参与者联系的绝佳机会。”李克说。

受访业内人士表示,近年来,中国高水平对外开放为跨国公司带来新的市场空间和投资机遇,跨国公司坚持长期深耕中国市场,愿与中国互利共赢。

联邦快递高级副总裁、中国区总裁许宝燕表示,坚持对外开放政策,使中国更加深入地参与到全球经济中,为世界经济复苏和发展注入强大活力和动力。本次峰会正是展示中国持续推进高水平对外开放的重要窗口之一。

联邦快递进入中国市场已超过40年。目前,联邦快递在中国拥有103家分公司、近1.1万名员工和近3000辆递送车,每周运营超过300架次国际航班。

许宝燕说,企业不断提升在华航空网络布局,去年在青岛、厦门和广州开通了全新国际货运航线,升级了在北京和天津的进出口货物运输服务。企业还将在中国持续布局物流网络建设,让供应链更具灵活性和韧

性,并着力强化在专业清关服务、数字化、可持续发展等领域的综合能力。

当前,中国正稳步扩大规则、规制、管理、标准等制度型开放,不断完善外商投资权益保护机制,进一步缩减外商投资准入负面清单,全面保障外商投资企业国民待遇。商务部还发布了《中国外商投资指引(2024版)》,全面展现中国的投资环境、政策及相关信息,帮助外商了解在华投资机遇与流程。

制度型开放的深化,正推动外资在华发展进入新阶段。一些跨国公司负责人认为,与过去单纯追求规模的投资不同,如今他们更看重与中国市场的深度融合。

松下电器中国东北亚公司副总裁赵炳弟表示,松下在华设立公司至今,始终重视中国市场的发展。

“中国区销售收入到现在占松下全球总销售收入的24%。”赵炳弟说,2020年至今,松下已在中国开展了20个事业基地的建设和投资,中国已成为松下海外最大的事业基地。

记者了解到,继今年4月松下新能源(无锡)投资5000万元引进的大口径电池生产线正式量产出货后,松下电子材料(苏州)、苏州松下生产科技的新工厂也正在建设中。7月,松下还将在上海市奉贤区再建一个电子材料新工厂。

“我们觉得中国市场未来的潜力非常大,所以对中国的初心不改,对未来的信心也非常强。”赵炳弟说。

会上发布的《跨国公司在中国:投资未来共赢发展再起航》研究报告显示,2024年,中国新设外商投资企业5.9万家,同比增长9.9%,实际使用外资1162亿美元。截至2024年底,外商累计在华投资设立的企业超过123.9万家,累计实际使用外资20.6万亿元人民币。

| 评论 |

《长安的荔枝》折射农产品新气象

■ 李凤发

当电视剧《长安的荔枝》热播,观众沉浸于千年前小吏李善德为赶在贵妃生辰前,从岭南运送荔枝而殚精竭虑的剧情时,现实中的2025年盛夏,恰逢荔枝上市旺季。广大网友得以一边轻松追剧,一边品尝新鲜清甜的佳果。时光跨越千年,昔日仅供王公贵族的珍馐,如今已成为寻常百姓家的时令美味,更在品种、运输与保鲜上焕发全新气象。

“一骑红尘妃子笑,无人知是荔枝来。”杜牧的诗句为荔枝平添传奇色彩。然而,杨贵妃所食荔枝的真正产地,至今尚无定论,岭南、四川泸州、重庆涪陵等地皆有可能。杜牧、苏轼等文人墨客留下的诗篇,恰似穿越时空的绝佳“广告”,历经千年沉淀,令荔枝声名远播,倾倒众生。如今,中国已是当之无愧的荔枝生产大国,产量占全球六成。不同产区孕育的风味各具特色,宛如大自然绘就的多彩画卷。

曾几何时,“妃子笑”几成荔枝代名词。而今,它已难涵盖其全部魅力。随着农业科技不断进步,冰荔、观音绿、巨美人、井冈红

糯等优质品种如雨后春笋般涌现,令人目不暇接。这些新秀不仅口感各异——或清甜爽口,或果肉厚实——更在外观、产量等方面取得突破,极大丰富了消费者的选择。运输与保鲜领域,现代科技更创造了奇迹。与剧中李善德运送荔枝的艰难险阻不同,如今荔枝从枝头到舌尖,已无需依赖“一骑红尘”的艰辛跋涉。遍布全国的冷链物流网络,依托飞机、高铁、货车等多种运输方式无缝衔接,让荔枝得以跨越千山万水,以最新鲜的姿态送达消费者手中。先进的气调包装、低温贮藏等保鲜技术,更显著延长了荔枝的保鲜期,确保每一颗都鲜嫩多汁。此外,互联网发展为荔枝销售开辟了新路径。电商平台,各地农户通过直播带货等方式,将优质荔枝直销全国乃至全球市场。消费者指尖指尖,便能品尝各地特色,感受农产品现代化带来的便捷与美好。

从《长安的荔枝》到餐桌上的寻常美味,荔枝的变迁不仅是一段跨越时空的传奇,更是中国农业产业发展的生动缩影。它见证了农业科技飞跃,彰显了流通体系的完善,更映射出新时代农产品产业的蓬勃生机与无限潜力。(作者为本报记者)



责编:王萍 版式:黄健
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:gb490@sina.com

