

# 民企奋进自贸港: 立足海南、服务全球从愿景变为现实

■ 王子谦

知名民营企业家助力海南自贸港高质量发展大会正在海口举办。海南金盘智能科技股份有限公司(简称金盘科技)法人代表、董事李辉回顾企业近30年的发展历程时指出,“这是一部紧随国家战略、与时代同频共振的成长史”。

“从扎根海南到走向全球,从传统制造到开启数字化转型,再到拥抱人工智能,每一步都精准踏在国家发展的鼓点上。”李辉分享了金盘科技把握时代机遇,深度融入国家开放新格局的实践历程。

## 紧随国家战略实现跨越

金盘科技成立于1997年,是一家在海南土生土长的民营企业。如今,它已成为面向全球的电力设备供应商,在多国拥有11个生产基地,产品和服务覆盖87个国家和地区。

“民营企业的命运,始终与国家的繁荣发展紧密相连。”李辉表示,经历多个“五年规划”,金盘科技积极对接资本市场、推动数字化转型、践行绿色低碳发展、抢抓海南自贸港机遇,始终紧跟改革开放步伐,实现持续发展壮大。

2021年,金盘科技在科创板上市,借助资本市场的力量,实现发展动能的倍增。李辉说,“十四五”时期企业5年累计营收与利润较“十三五”提升了170%,人均年收入提升了120%,“这些数据表明,公司在规模扩张的同时,实现了质量与效率的同步提升。”



争力。

自2018年海南启动自贸港建设以来,金盘科技再次抓住机遇,利用贸易和投资便利化政策,高效整合全球资源与市场,“立足海南、服务全球”已从愿景变为现实。”李辉说,金盘科技的实践表明,海南自贸港是民营企业参与全球竞争、实现高质量“走出去”的理想平台。

## 发展紧扣三大时代脉搏

当前,中国正以高水平对外开放构建新发展格局,民营经济被赋予“推进中国式现代化主力军”的战略定位。

在李辉看来,民营企业要实现高质量、可持续发展,要紧紧围绕三大时代脉搏:发展新质生产力是核心引擎,以科技创新驱动产业升级;践行绿色低碳转型是可持续发展的必然要求;融入高水平对外开放,海南自贸港作为制度型开放前沿,是民企走向全球的“战略跳板”。

她表示,金盘科技正致力于成为国家能源转型与绿色发展的赋能者与践行者,构建“三位一体”的技术体系:

一是提供绿色核心装备。生产高效节能变频器、储能系统等产品,为构建新型电力系统、提升能源利用效率奠定物理基础,直接服务于国家能源安全与绿色转型。

二是践行绿色制造过程。通过打造国家级绿色工厂和零碳工厂,为工业领域落实“双碳”目标提供可复制、可推广的实践

样本。

三是驱动绿色技术革命。通过高强度研发投入,致力于突破节能、降耗、减碳方面的“卡脖子”技术难题,以创新驱动产业链绿色转型。

## 依托自贸港开放发力“三个链主”

今年12月18日,海南自贸港将启动全岛封关运作。李辉表示,封关后金盘科技将更深度与自贸港开放战略协同,整合资源发力“三个链主”:

一是发力“技术链主”。依托“零关税”和人才引进政策,引进关键材料、实验设备与优秀技术人才,在机器人、新材料等领域联合上下游伙伴提升产业韧性。

二是发力“市场链主”。借助自贸港“五个自由便利、一个安全有序流动”的制度体系,推动全球化布局,将海南打造为海外业务结算算基地,国际市场的总指挥部与产品的核心出海口。

三是发力“生态链主”。封关后海南有望吸引新型电力系统上下游企业集聚。企业期待对全球客户提供从规划设计、设备供应到运维的一站式绿色能源解决方案,并积极参与全球数据中心的信息化建设。

“海南自贸港封关运作的历史机遇、政策机遇和市场化的营商环境,给我们以发展信心。”李辉表示,在充满希望的海南自贸港,“只要坚守底线、勇于创新、拥抱绿色、放眼全球,民营企业必将迎来更加广阔的发展前景。”(转自中新网)



# 山东能源枣矿集团 拉满质销“能量值” 打好全年“收官战”

旭说。

## 拓市增销 激活增收“动力源”

市场是跑出来的,客户是维系出来的。枣矿集团加大拓市增销力度,加强重点客户走访,扩大网上竞拍销售规模,频次,依托线上线下双渠道,开拓销路,提高效益。

蒋庄煤矿采取差异化营销,根据采场调整、市场变化,及时与营贸公司枣庄分公司沟通,一推一策精准制定营销计划。积极对上协调发运计划,同时努力开展集港业务,多次追加港口计划,“以快应快”确保“应销尽销”。千方百计稳住高硫气肥精煤市场用户,与湘潭钢铁、新余钢铁、浩宇集团等建立合作关系,“薄煤层”卖出了“厚煤价”。据蒋庄煤矿煤炭运销办公室主任韩朋介绍,在煤炭市场下行的态势下,高硫气肥精煤成为该矿的“明星产品”。

付村煤业强化“质量是市场最好的推销员”共识,创新煤质年、月、周预测预报制度,对井下煤质实行年度预报、月度预报、周预报及商品煤检测化验质量日报制。对矿井毛煤、洗煤生产过程中各中间环节和最终产品的质量检测以及外运商品煤各批次质量指标的检验进行上报。通过准确预测预报工作面毛煤质量,为确保入洗原煤质量稳定提供保证。

煤质管理,是赢得市场的关键砝码。田陈煤矿构建起一套科学有效的煤质管控体系。从源头设计优化到洗选加工,再到最终销售,实施全流程精细化管控。通过狠抓设计、掘进等关键环节,打造专业煤质服务团队,确保源头毛煤“产得优”、生产原煤“洗得精”、最终产品“销得好”。

“我们通过建立并严格执行切合实际的煤质管理考核激励制度,有效抓住了质量监督的关键点,极大调动了全员抓煤质的积极性。”田陈煤矿煤质管理负责人君群说。

(李平)



眼中,安徽泽涛节能是一支“水网医生”团队,用智能化、精细化手段为老旧管网“会诊”,为城市和校园守住可视、可控、可持续的用水安全感。他期待在国家节水行动与绿色低碳战略引领下,让更多地方跑出合同节水和智能水网管理的实践经验。在他

(束奎元)

明显提升。相关部门组织高校用水调研,将合同节水智能管理与平台化管控写入文件。泽涛公司在更多校园、医院及公共机构推广,通过智能计量、漏损快速定位、分区管理和大数据分析,帮助用户降低人均水耗和运维成本,把“一次性改造”变成“持续性管理”。

在实践中,智能平台还充当“前哨”。某校家属区曾在夜间出现流量异常预警,运维团队排查后发现地基被长期漏水侵蚀,及时抢修避免了建筑和道路安全事故,凸显节水与城市安全、基础设施韧性的重要关系。

在企业运营之外,孙新良通过行业会议和专题报告“发声”,围绕城市用水安全、节能减排与内涝防治等议题,介绍合同节水和智能水网管理的实践经验。在他

(束奎元)

一年后,数据给出答案:年用水量大幅下降,节水率超过三成,人均用水明显减少,年综合节约经费逾百万元,两年累计减排污水数十万吨。项目实行“企业投资、风险自担、用户零投入、效益共享”的模式,智能设备和节水设施期满无偿移交学校,既打破“节水必亏”的认知,也为财政资金难以覆盖的存量改造提供了市场化路径。

此后,安徽高校合同节水工作的信心

大大增强。

2020年成立的安徽泽涟能管理服务有限公司,专注于节水节能领域。短短数年,公司入选国家首批节水服务企业目录,自主研发的合同节水智能管理平台被纳入《公共机构绿色低碳技术(2022年)》,合肥工业大学节水项目入选国家合同节水典型案例,“合肥样本”由此走向全国。

这一“样本”,源于董事长孙新良多年给排水与建筑领域的积累。他关注到合同节水时,省内高校项目推进缓慢,收益难以覆盖成本,不少单位对这一模式信心不足。2020年底,安徽有关部门赴武汉高校调研,合同节水前后用水量相差上百万吨的对比,让他下定“啃硬骨头”的决心,回皖后带队承接合肥工业大学翡翠湖校区合同节水项目。

该校区改造前用水量高、管网老化、

漏损大,亟需改造。

该校区改造后,用水量降低至原来的

1/3,每年节省约100万元。

孙新良说,“合肥样本”成功经验

在安徽高校得到广泛认可。

目前,安徽泽涟能管理服务有限公司

已在全国10多个省市开展业务。

孙新良表示,“合肥样本”将为全国

高校节水提供参考。

孙新良说,“合肥样本”将为全国高校

节水提供参考。

孙新良说,“合肥样本”将为全国高校

节水提供参考