

企业家日报

2026年1月20日 星期二

乙巳年 十二月初二

今日 8 版

第016期 总第 11645 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

云融骥启 链合澜湄

2026澜湄供应链产品展销会暨“一带一路·澜湄经济合作(云南)”论坛在昆明举行

深入解读双边合作机遇,展望澜湄供应链协同发展前景。文旅供应链融合发展、跨境法律服务保障等专题研讨同步开展,为区域产业协同提供多维思路。

大会聚焦“规制、产业、金融”三大核心维度,组织多场高水平圆桌对话。“规制篇”邀请云南省商务厅澜湄合作中心、昆明海关及昆明保税区三个部门代表围绕政策协调衔接、制度壁垒破除等关键问题深入研讨。“产业篇”汇聚物流科技、数字服务平台、海外旅游、生物科技等领域龙头企业,共谋产业链上下游协同发展路径。“金融篇”邀请中国银行云南省分行、富滇银行等多家金融机构代表建言献策,探索金融赋能供应链转型升级的创新模式。会议同期还设置行业趋势解析与招商项目推介环节,为各方合作洽谈提供专业指导与精准对接渠道。

云融骥启聚合力,链合澜湄促通,本次大会由云南供应链协会主办,并得到云南各级政府部门、澜湄国家驻华机构及海内外企业支持。大会的举办将有力推动澜湄区域供应链合作从共识走向共建,为构建更加紧密的澜湄命运共同体贡献积极力量,共创跨境合作新篇章。

(彭鑫 卢贤远)

在“一带一路·澜湄经济合作(云南)”大会上,云南供应链协会会长吴明系统介绍了协会在构建互联互通、互利共赢的区域供应链生态体系中肩负的使命担当。云南财经大学教授冉文学、浩宏国际供应链董事长邵敏分别围绕跨境物流效能优化、企业出海路径拓展等议题发表主旨演讲,分享前沿观点与实践经验。老挝、泰国驻昆总领馆代表



河海给排水公司 智能环保装备赋能水务升级

本报讯 新年伊始,江苏河海给排水公司捷报频传。1月5日,公司成功中标中节能江西公司189.75万元水泵等设备采购项目;次日,又跻身南宁市良庆供水加压站二期工程设备采购投标人名单。2025年末,公司在广西、安徽、江西等地接连斩获多项大额订单,实现新年市场开拓“开门红”,彰显了在全国给排水与环保装备领域的强劲竞争力。

作为深耕行业二十多年的国家级高新技术企业,河海给排水公司自2003年在江苏泰兴成立以来,始终坚持以技术创新为核心驱动力,从单一设备制造企业逐步成长为集科研贸易于一体的行业龙头。公司在国内率先研制出粉碎性格栅除污机、模块化智能型浮坞泵站等核心产品,其中模块化智能型浮坞泵站入选江苏省首台(套)重大装备认定产品,公司还主持起草该产品的社会团体标准,成为国内该领域唯一的行业执行标准制定者。截至目前,公司累计斩获60多项国家级技术成果,多次荣获省级环保科技奖项,主导产品在国内细分市场占有率超60%。

近年来,公司加速推进“数绿融合”战略,大力培育绿色新质生产力,实施三大转变:从中低端装备向中高端升级、从产品经营向总承包一体化转型、从传统制造向先进制造与环保服务并进。2025年,公司关联企业江苏海环科技完成智慧水务系统国产化升级,并在安徽滁州、江苏盱眙等地试点上线,实现水务管理智能化、精准化,为公司拓展智慧水务业务提供了坚实技术支撑。同时,公司研制的智能型固体垃圾粉碎设备达到国际先进水平,无氧热解法固

体垃圾处理系统实现产业化应用。在福建平和县垃圾场项目中,该系统实现干基固体垃圾资源综合利用率近100%,变废为宝生产高效缓释有机肥,真正做到清洁化生产零二次污染。

市场布局方面,公司业务已从江苏辐射至全国19个省份,重点深耕华东、华南、西南等区域水务市场。2025年12月以来,公司连续中标多个重点项目,包括广西武鸣流域水环境综合整治PPP项目628.476万元取水泵站采购、江西余干县玉里供水工程291.66万元泵站取水设施采购、安徽滁州长三角一体化示范区供水保障工程加压泵站设备采购等,涵盖供水保障、水环境整治、涝区治理等多个领域。

这些项目的落地,不仅进一步巩固了公司在水务工程设备供应领域的市场地位,更将为当地提升供水保障能力、改善水环境质量提供核心装备支撑。

“我们将持续聚焦环保装备高端化、服务一体化、产业智能化发展方向,通过与高等院校深度合作构筑技术开发体系,全力冲刺年度4亿元绿色环保产品销售目标。”公司常务副总经理匡再伟表示。据了解,当前公司生产车间正开足马力赶制订单,在手订单涵盖国内多个重点水务工程及40多个国家的出口需求,春节期间将保障重点项目产品按时交付。

从国内最长取水泵站“荆江门”的成功交付,到智慧水务系统的国产化突破,再到全国多区域市场的持续深耕,河海给排水公司正以实际行动践行“成为一流高品质水处理设备供应商”的企业愿景,用创新技术与优质装备赋能全国水利现代化建设,为守护水资源安全、推动绿色发展贡献企业力量。(张鹏 韩之钩)



做中国企业的思想者

封关满月 海南自贸港焕发开放新气象

■ 赵叶苹 吴茂辉 夏天

1月18日,海南自由贸易港封关运作满月。记者走访海南各地发现,政策红利持续释放、商旅活动人气旺盛、运输网络织密升级,开放发展呈现新气象。

政策红利加速释放 “一线”监管“零关税”货物7.5亿元

在位于三亚的海南海润珍珠股份有限公司,车间内柔和的专业灯光下,工匠们凝神屏息,借助显微镜,用精细镊子将珠宝稳稳嵌入雕花珠托。

具备珠宝生产全流程工艺的海润珍珠,是海南自贸港加工增值政策的直接受益者。其高附加值加工产品可免关税内销,企业也借此从零售商转型为综合产业运营商。

“公司产品综合税率从52%降至26%左右,为研发腾出更多资金。”公司董事长张士忠说,眼下,公司正忙于筹备一场珍珠竞价会,综合运用自贸港各项政策,可实现珍珠产品进口“零担保、无感监管、无复运时限、可加工”等突破。

据海口海关统计,自2025年12月18日封关以来截至1月17日,海口海关在“一线”监管“零关税”货物7.5亿元,在“二线”监管销往内地的加工增值免关税货物8586.7万元。

在昌江,海南核电有限公司“零关税”进口的阀门设备1月9日顺利通关,该批货物货值约240万元,免缴关税、增值税约90万



元。在万宁,正大(海南)兴隆咖啡产业开发有限公司进口哥伦比亚生豆,在海南加工后出口澳大利亚,减免8%关税和13%增值税,成本优势显著。

“就在封关当日,我们公司一批在海南加工增值超30%的咖啡豆顺利发往北京,免征8%关税。”正大(海南)兴隆咖啡产业开发有限公司总经理叶剑说,未来,公司还将用好“两头在外”模式,重点开拓国外市场,把兴隆咖啡做成更具辨识度的咖啡品牌。

“全岛封关整体运行平稳有序、开局势头良好。”海南省委深改办(自贸港工委办)



常务副主任关继荣说,封关后,海南自贸港将在推进高水平对外开放中发挥牵引作用。

人气商机涌动 平均每天约2.5万人进行免税购物

涌动的人气,是封关后格外鲜活的风景。

在1月13日举行的海南自贸港(东方)国际农业产业高质量发展大会上,哈萨克斯坦奥尔达州与东方市签署合作协议。

“封关后海南贸易投资便利化水平大幅提升,为农业双向投资、农产品跨境流通搭

建了优质平台。”哈萨克斯坦奥尔达州副州长杜伊森乌勒表示。

1月以来,一些中外地方政府代表团、商会、高等院校等纷纷赴琼,洽谈合作、考察签约。据海口海关统计,封关一个月来,海口海关共监管海南空港口岸进出境人员31.1万人次,同比增长48.8%。

自贸港封关利好的吸引,越来越多的企业到海南做生意。一个月来,海南新增备案外贸企业5132家。

12月22日,海口国家高新区一口气与6家药械企业签约,项目涵盖研发、生产、保税维修等环节。

暨南基因再生医疗科技(海南)有限公司总经理孙鹏程说:“无论是面向国内还是国外市场,海南自贸港都有很好的政策和渠道,公司将逐步把研发、生产、销售各环节落在海口。”

离岛免税购物热潮再度升温。在三亚国际免税城,消费者穿梭于各品牌专柜,挑选心仪商品。“价格合适,款式也新颖。”北京游客李女士选中一台数码相机,相机享受离岛免税和店里的促销折扣,比在北京购买省了近千元。

据海口海关统计,自2025年12月18日至2026年1月17日,海口海关共监管离岛免税购物金额48.6亿元,同比增长46.8%;购物人数74.5万人次,同比增长30.2%;购物件数349.4万件,同比增长14.6%。

[下转P2]

居然之家董事长王宁: 回归“精耕细作” 抓住机遇实现“二次腾飞”

■ 王日晨

“刚刚过去的2025年,对于居然之家来说,注定是不平凡的一年。面对一系列突发事件和巨大的市场挑战,全公司自上而下,团结一致。”近日,在居然之家2026年媒体见面会上,居然之家董事长兼CEO王宁感慨,“我们没有躺平,也没有被淘汰,充分发扬了全体员工的血性和韧性,平稳度过了这个特殊时间,稳定了团队和基本盘。这是靠近八千‘居然铁军’咬紧牙关拼过来的,也离不开各位股东、合作伙伴以及广大媒体的信任和支持,这就是居然之家能够继续前行的底气。”

从“野蛮生长”到“精耕细作”

2025年,是居然之家发展史上的一道重要分水岭。

“从1999年到2025年8月10日,是居然之家的第一阶段。”王宁指出,居然之家自创立以来,实现了从无到有、从小到大、从弱到强的跨越,到如今成为家居流通领域的头部企业。在这一阶段,凭借“先行赔付”等以消费者为本的经营理念、标准化卖场运营体系的构建,以及高度职业化的经理人团队,截至2025年6月,居然之家已发展成为覆盖全国30个省、300多座城市,拥有近400家家居卖场、购物中心和100多家生活超市的大型商业连锁集团。

王宁表示,从2025年8月11日开始,居然之家正式进入第二发展阶段——由高职业经理人团队共同决策、共同管理的全新时期。“我们凭什么能够继续前进?是依托高度职业化的团队、完善的组织架构和健全的风控体系,确保企业行稳致远,在第二个全新发展阶段实现‘二次腾飞’。”

当前,随着经济转向高质量发展阶段和房地产运营的结构变化,家居产业逐渐从卖方市场转为买方市场,从增量阶段进入存量阶段。“一定要相信经济周期,要对经济周期心存敬畏。”王宁说,过去在顺境时,企业靠的是胆识和粗放式经营。但面临逆境时,就要靠精耕细作和专业化管理,这个时候不再追求多元化,而是深耕自己的一亩三分地,实现持续收益。

告别野蛮生长,回归精耕细作,家居行业将迈入新发展阶段。在此背景下,王宁透露,居然之家从三个方面着手应对:

首先,调整组织架构,实现企业管理扁平化,确保公司战略和执行能够高效落地。一方



面,恢复“集团一分公司一分店”三级管理;另一方面,实行分公司与核心主力店“一套人马两个牌子”的管理模式,提升决策效率。

然后,回归商业本质。围绕核心业务与投资回报清晰的项目,缩减投资回报周期较长的业务。

最后,关注一线经营,要里子不要面子。对“利润负、现金流负”的“双负”业态要关停并转。2025年,居然之家通过“做减法”,持续优化门店。

2025年,我们主要围绕调整组织结构、回归商业本质以及关注一线经营,努力让居然之家在二次腾飞的过程中,成为“让员工引以为豪,让合作伙伴尊重和信赖”的家居行业标杆企业。”王宁说。

抓住新机遇 实现“二次腾飞”

对于C端来说,线下体验是家居行业不可或缺的一道护城河。对于B端而言,家居卖场仍有存在的价值。“越是行业处于调整周期,企业越能迎来更大的机遇。”王宁强调,2026年,居然之家要抓紧机遇实现二次改变,在巩固主业的同时,围绕战略、服务和模式进行升级。

巩固主业方面,持续深耕家居主业。一是聚焦核心门店管理,提升经营质量。扩大智能家居及电器、定制整装、软体家具等核心品类经营面积,拓展设计师、工长、家装渠道,实现流量联动;深耕全域流量运营,共建品牌增长生态。二是优化存量门店。提升门店运营效率;深化精细化管理;从传统家居

卖场向城市生活广场转变。三是精准开展连锁拓展。成立北京分公司;筹备上海九星项目、北京昌平项目,持续深耕北京、华北区域,补齐华东区域的短板。

在生活业态上,居然之家还将推进世界里购物中心和武汉中商第二增长曲线。中商世界里以轻资产输出为主。夯实基础,提升品牌影响力;引入优质品牌库,形成稳定供应链。传统百货向购物中心加速转型,融合多元业态,升级服务。中商超市着重优化供应链,加快轻资产连锁布局,提升品牌竞争力。

2025年10月29日,居然之家宣布战略重心将从“数字化、智能化、国际化、绿色化”升级为“数字化、场景化、全球化、可持续发展”。

“数字化是智能化的一个基石,也是基础设施。智能化,是数字化应用。”王宁表示,从2026年开始,居然之家将通过AI和数据大模型把二者融合在一起,将洞穴升级为深度参与、价值共享的“全产业链服务商”。

居然设计家未来三年目标是推动用户数量、3D模型数量、案例数量每年增长30%,月活设计师超100万,成为国内AI设计第一平台;同时精准客资下派量每年增长20%,精准客资业务提供客资突破100万,门店智能导购覆盖率每年提升100%,成为家装家居数智化营销获客第一平台。

居然之家还将在北京玉京营店打造集销售、交付、售后服务、充电等多种功能于一体的综合体验中心,打造京西南最大的新能源汽车商圈。未来三年,居然之家将致力于打造“人、车、家”智能联动的场景体验,实现年销售200亿元。

“在我们深耕家居主业中,场景化将发挥拓宽护城河的作用。”王宁说,2026年居然之家要回归商业本质,亲自下场围绕产品打造新场景。2月份,居然之家将在北京北四环店推出约600平米的“居然优选·银发馆”;6月份在北京十里河店打造约3500平米的“居然优选·银发馆”;开展多品类自营电商业务,通过线上业务获取精准流量反哺线下卖场;未来三年,居然之家将在全国一、二线城市打造50个2000-5000平的生活场景集合馆,为中国家庭提供需求全覆盖、服务一体化的理想生活解决方案。

全球化步伐加速,居然之家马来西亚吉隆坡店将于3月份开业;居然设计家将于4月份亮相意大利米兰设计周,同期举办全球

AI设计大奖赛颁奖仪式;未来三年,居然之家将覆盖越南、印尼、泰国以及中亚、中东等国家与地区,从中国领先的家居运营商发展成为具有全球影响力的家居生态平台。

在可持续发展方面,居然之家将在今年发布高质量ESG报告。同时,打造卖场低碳环保产品专区,累计碳排放减少20%。

服务升级方面,居然之家将继续强化以“统一收银+先行赔付”为核心的“1+6新服务”的落地,并新增“居然管家全程陪购”。该服务由居然之家专业员工提供“一对一到店陪购服务”“专属砍价权益服务”“全程售后专属跟进服务”的售前一售中一售后全链路服务。

模式升级方面,居然之家将完成“流量+租金模式”产品能力改造,上线全渠道营销系统,选取无锡金城路店作为试点门店,联合优质商户进行压力测试。

“这种模式将在2026年下半年向全国核心门店逐步推广。未来三年,百川计划将覆盖居然之家全国所有线下门店,实现卖场与商户从零和博弈到互生共赢的转变。”王宁表示。

(转自新华网)

