

做中国企业的思想者

本报讯 1月16日,2026澜湄供应链产品展销会暨“一带一路·澜湄经济合作(云南)”论坛在昆明开幕。大会以“云融湄启·链合澜湄”为主题,立足云南面向南亚东南亚辐射中心区位优势,聚力搭建高水平国际交流合作平台,汇聚澜湄流域各方智慧力量,推动区域供应链体系向绿色化、数字化、一体化方向提档升级,为澜湄经济走廊建设与区域经济高质量可持续发展注入强劲动能。

云南供应链协会总顾问张朝娟在开幕致辞中从战略布局与企业实践双重视角,深刻阐释了本次大会的时代背景与核心要义。缅甸驻昆明总领事馆商务领事良享萌作为国际代表发表讲话,表达了深化澜湄区域供应链协同合作的强烈意愿。

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。云南财经大学教授内文学、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



暨“一带一路·澜湄经济合作(云南)”论坛在昆明举行二〇二六澜湄供应链产品展销会

云融湄启 链合澜湄

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同衔接、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。

云融湄启聚力,链合澜湄促融通。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)

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



●顾客在海南三亚国际免税城购物。 郭程/摄

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,免征了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)

常务副主任关荣荣说,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貌。

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,哈萨克斯坦克孜勒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。”哈萨克斯坦克孜勒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%。

受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)有限责任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]

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。

作为深耕行业二十余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,从单一设备制造逐步成长为集集工贸于一体的行业龙头。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628.476万元取水泵采购、江西大余县玉里供水工程291.66万元泵组取水设施采购、安徽滁州市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。

从国内最长取水泵船“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 韩之钧)



■ 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——由高度职业经理人团队共同决策、共同管理的全新时期。“我们凭借什么能够继续前进?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运营,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。

最后,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。

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‘让员工引以自豪,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“数智化、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。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,将洞窝升级为深度参与、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;同时精准客咨下派量每年增长20%,精准客咨业务提供客咨突破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泉营店打造集销售、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,居然智慧家将致力于打造“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“居然优选人宠家”;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—售中—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)



责编:邓梅 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/rwdb 投稿邮箱:qjb490@sina.com

