

做中国企业的思想者

日前,由《国企管理》杂志等主办的第十一届国企管理年会在北京举行。会议以“领跑‘十五五’——质效新国企来了”为主题。与会专家学者围绕“十五五”时期如何通过深化新一轮国资国企改革促进国有企业提质增效,进而引领高质量发展进行深入研讨交流。专家表示,当前和接下来一段时间,国有企业必须苦练内功,以担负新使命、应对新挑战。

“十五五”时期,如何推动国家经济总体实力再上新台阶? 国务院发展研究中心原党组书记马建堂认为,一是以培育新质生产力为主线,壮大国民经济持续向好、不断创新的新动能,促使微观主体、市场体系、宏观治理协同发力,加快建设高水平社会主义市场经济体制;二是坚持以人为本,推动共同富裕取得显著进展;三是坚持统筹发展和安全,在构建开放与自主高效转换的韧性经济体系方面迈出实质性步伐。

中国企业评价协会会长、国务院发展研究中心副主任侯云春认为,面对“十五五”时期不确定难预料的外部环境和高质量发展的时代要求,关键之举在于创新企业管理、创建一流企业。一是要完善现代企业制度,提高治理效能;二是要深化数实融合,提高管理效能;三是要强化人才教育培养,筑牢人才基石;四是要培育优秀企业文化,塑造企业灵魂;五是要加强合规体系建设,防范经营风险;六是要践行 ESG 理念,实现可持续发展。

第十一届国企管理年会举行

专家共识在更高起点把国企改革引向深入

国企管理智库副理事长兼秘书长孙明华表示,从长期发展的要求看,要在更高起点上把国企改革不断引向深入,推动经济从“量的积累”转向“质的飞跃”,这是高质量发展的核心要求,而“提质增效”则是实现经济可持续发展的必然选择。

国务院国有重点大型企业监事会原主席季晓南指出,深化国资国企改革应契合时代需求与发展痛点:一是着眼形势变化,适应国际国内发展的新格局;二是遵照中央要求,落实建设世界一流企业等部署;三是紧扣职责使命,发挥国企在科技创新、产业引领等方面的作用;四是围绕改革目标,完善现代企业制度;五是针对突出问题,破解布局优化不足、创新乏力等难题;六是依据部门部署,衔接国资监管相关工作要求。

“国有企业实现质效双升,机制是核心,人才是根本。”国务院国资委职业经理研究中心主任王永利表示,下一步将通过搭建“管理+人才+企业”多元服务平台,围绕提升国企管理人员能力素质、完善中国特色现代企业制度、健全公司治理结构等制约国企发展的深层次问题展开深入研究探索,为构建中国式国企管理现代化理论体系、做强做优做大国有资本和国有企业提供智力支撑。

会上还发布了 2025 国企管理创新成果(案例)和《中国职业经理人年度报告(2025)》。

(金辉)

助力面向东盟跨境合作 广西南宁市 成立创业服务联盟

2月3日晚,广西南宁市第十届创业大赛颁奖仪式暨十周年回顾活动在南宁市举办,南宁市创业服务联盟在活动中正式成立。接下来,南宁市将依托该联盟,进一步强化“赛事+孵化+产业”全链条服务体系,重点聚焦东盟跨境合作与重点产业升级方向,优化创业生态、集聚创新资源、培育优质企业。

此次大赛由南宁市人力资源和社会保障局、南宁市人民政府侨务办公室、共青团南宁市委员会联合主办,南宁市劳动就业服务管理中心等单位承办。南宁市委常委、统战部部长、副市长韦江当天出席仪式并致辞,广西壮族自治区人力资源和社会保障厅副厅长韦杰等嘉宾参

加仪式。

赛事主办方介绍,本届大赛立足十年赛事积淀,共设立“先进制造”乡村振兴“青年创意”三大核心赛道,同时特别增设“侨界创业”赛道,精准聚焦东盟侨胞等创业群体,汇聚侨智侨力赋能本土发展。

大赛启动以来,吸引了全国各地超 800 个优质项目踊跃报名,覆盖智能装备、半导体、现代农业、文化创意等多个前沿领域,既有国内外知名高校的科研成果转化成果,也有深耕南宁本土、扎根产业一线的项目。

历经“初赛选拔—复赛角逐—决赛对决”环节,40 个项目在比赛中脱颖而出。其中,先进制造赛道一等奖——“光锋驭核”项目,为高端制造产业升级提供支撑;侨界创业赛道一等奖——“侨归筑链新式茶饮工艺革新驱动茉莉产业升级”项目,依托广西横州茉莉产业根基,搭建定制平台,已带动约 300 人就业,产值从最初的 800 万元跃升至 2 亿元,成为“侨力助农、产业兴城”的生动范例。

据悉,2016 年以来,南宁市创业大赛精心打造“邕城创业行”全链条服务生态圈。至今,大赛已累计吸引 4849 个创业项目参赛,举办各类创业活动、专业培训超 7200 场,搭建孵化载体 150 余个,发放创业担保贷款 18.8 亿元。十年间,大赛直接孵化优质项目 500 余个,形成“产业聚才、创业留人、人才兴城”的良性循环。

(林浩)



AI 时代工作方式的重塑与进化 钉钉北京峰会 展示 AI 落地多行业样本

■ 钟新

2月3日,以“AI 时代的工作方式”为主题的钉钉会在北京隆重举行。峰会由阿里巴巴钉钉和中关村国际共同举办,汇聚了来自制造业、农业、供应链、环保、文媒等多行业的领军企业代表、数字化先锋及专家逾 300 人,深入探讨人工智能浪潮下工作方式的重塑与进化。

现场,一批北京区域企业与钉钉集中签约,共同迈入 AI 时代的工作方式,包括博锐尚格科技股份有限公司、天津市神州商龙科技股份有限公司、北京健坤餐饮集团、北京央视瑞安技术服务有限公司等。

智能体操作系统： 从工具到伙伴的进化

钉钉华北大区总经理刘浩在致辞中指出,当前正处在 AI 转型的关键时间点。钉钉以解决实际问题为原点,致力于从传统的应用平台升级为面向未来的“智能体操作系统”(Agent OS)。他强调,AI 时代的工作方式需要根本性的重新思考,即从“人操作工具”转向“人调教 AI”,让智能体(Agent)成为业务执行与协同的核心单元。



中关村国际控股有限公司总经理卢江表示,中关村国际正通过覆盖全球的创新网络,携手钉钉,以 AI 为纽带、以出海服务为桥梁,共同优化 AI 时代的服务模式,让创新价值在全球范围内绽放。

钉钉华北大区解决方案总经理刘啸天在主题分享中阐释了“智能体协同”的核心逻辑。他认为,AI 规模化落地的关键瓶颈不再是模型能力,而在于缺乏企业级统一的运行环境。钉钉正以 Agent OS 为内核,构建下一

福建漳州核电 3 号机组内穹顶吊装成功



据中新网消息,2月4日,华龙一号批量化建设中,中核集团旗下中国核电投资控股的漳州核电 3 号机组内穹顶顺利吊装成功。

相关人士称,漳州核电 3 号机组是中国“十五五”期间首台完成内穹顶吊装的核电机组,标志着其已从土建施工全面转入设备安装阶段,为后续安装调试及并网发电奠定基础。

内穹顶吊装是华龙一号核电工程建设的重要节点。内穹顶位于核岛顶部,主要功能在保证反应堆厂房的完整性和密封性。当天,待风速测量符合标准后,3200 吨履带式吊车将 370 余吨重的内穹顶吊离地面,经过变幅、升钩、行走平移、调整等一系列高精度操作,平稳落钩就位在反应堆厂房内层安全壳筒体上。

中核集团漳州核电基地副总经理魏俊明受访时称,漳州核电基地是“华龙一号”批量化建设的始发地,也是全球规模最大的“华龙一号”核电基地,规划建设 6 台“华龙一号”核电机组。当前,漳州核电一期工程 1、2 号机组已投入商业运行;3、4 号机组处于土建安装阶段;5、6 号机组正在稳步推进前期工作。基地全面建成后,预计每年可提供约 600 亿度清洁能源。

魏俊明表示,漳州核电毗邻广东省,随着闽粤联网工程的投用,漳州核电具备向广东省输送清洁电能的条件。此外,“华龙一号”不仅能够发电,还可以就近向漳州古雷石化基地提供零碳清洁蒸汽,为石化产业绿色发展提供能源支撑。

(张金川)

“V”字形业绩曲线的背后 ——“独角兽”三一重卡的转型路

■ 常竣斐 戴斌

短短 5 年时间里,年营收从 60 亿元骤降至 10 多亿元,再到突破 100 亿元……这是一条罕见的“V”字形经营业绩曲线。更让人想不到的是,这很大程度上源于企业的主观为之。

这家企业名为三一重卡,是重卡领域的全球“独角兽”。“V”字形曲线背后,是企业一次次重要决策:在燃油车销量仍处高位时全力转向电车研发,在互联网营销模式引爆市场时不忘深耕核心技术,在行业打起“价格战”时坚持以极致服务创造更大价值。

尽管前景有时并不明朗,三一重卡每次选择都很坚决,甚至不给自己留后路。在激烈竞争的市场里,这样的勇于闯荡的“独角兽”不断迸发活力,彰显韧性。

“我们没有给自己留后路!”

湖南长沙,三一智联重卡产业园一片火热的生产景象。这里每 6 分钟下线一台电动重卡,蓝色涂装的车辆在厂区里一字排开,蔚为壮观。2025 年,三一重卡电动重卡的国内销售额同比增长 125%。

然而,2021 年初春,三一重卡董事长梁林河望着“全红了”的惨淡业绩时,却是冷汗直冒。在三一集团内部,各事业部经营业绩用红、黄、蓝、绿四种颜色表示,“全红”意味着各项数据都不达标,这是三一重卡此前从未遇到过的情况。

三一重卡是工程机械巨头三一集团旗下企业,创立于 2017 年。作为“重卡新势力”,这家企业“闯入”传统燃油重卡市场,很快成为行业第二梯队的领头羊。2020 年,三一重卡营收达到 60 亿元。

发展势头正劲,集团却作出一个重大决定,2021 年,三一重卡要向电动化全面转型,在国内市场完全停止生产和销售燃油车。

不论是在企业内部还是外界,质疑声一时四起。油车业务做到 60 亿元,为什么要“自废武功”?新能源重卡市场前景不明,是否应该转型?能否油车和电车“两条腿走路”?

在时任三一重卡总经理的罗畅国看来,面对有着数十年技术积累和成熟销售网络的老牌重卡企业,三一重卡很难挤进第一方阵。而新能源重卡是一个“坡很长、路很宽、雪很厚”的赛道,换道才有超车机会。

然而,转型阵痛比预想的更为剧烈。2021 年、2022 年,三一重卡营收分别跌至 30 多亿元、10 多亿元,可谓“断崖式下跌”,一些高管和技术骨干相继离职。

“我们没有给自己留后路!”罗畅国说,决定转型之后,三一重卡几乎将全部精力投入电动重卡,围绕电动化进行产业布局,建设纯电动重卡生产基地,招引和培养电车研发人才。

三一重卡电动化总体所研发经理叶磊是企业转型的亲历者。叶磊告诉记者,三一重卡曾在 2018 年成立电车项目组,但因为

油车业务增长迅速,没过多久团队就被解散了。2021 年之后,随着发展路径明确和电动化投入加大,大家铆足劲要做出能与油车竞争的产品。

回望 4 年多前,尽管“春寒料峭”,但三一重卡似乎已经感知到“春江水暖”。正是从 2021 年开始,以乘用车为代表的新能源汽车产业经过多年调整后,终于迎来“风口”。

三一重卡也步入迅猛发展的态势。2023 年,三一重卡凭借 140 亿元的估值,首次入选“胡润百富全球独角兽榜”。2024 年,三一重卡营收回升至转型前的峰值水平,新能源重卡市占率位居行业第一。2025 年,企业营收突破 100 亿元。

“如果转型不坚决,可能油车和电车都做不到,也就不会有近两年的快速增长。”梁林河说。

“死磕”技术 从一颗螺丝钉、一个车桥齿轮开始

2025 年 6 月 28 日,长沙经开区,三一重卡的首款快递干线专属电动重卡面世。从智能制造产线到快充站,现场观摩的数十名客户向这款新车投以好奇的目光,不停地咨询各种参数。

500 公里超长续航、兆瓦级快充极速补能、电池底置的创新设计、运营成本较燃油车低 50%以上、L2 级辅助驾驶系统……这是三

一重卡电动化技术的一次“硬核”展示。

实际上,创立初期的三一重卡并非以技术见长。五六年前,三一重卡在接受采访时提到最多的词是“互联网思维”。彼时,这家企业通过邀请司机和供应商共同参与研发、网络预售等商业模式打造了多个爆款。

再次来到三一重卡,人们谈论更多的是“技术创新”。梁林河说,在电动化转型过程中,企业意识到商业模式与技术创新应当齐头并进,必须高度重视技术突破和品质提升。

电车和油车的核心零部件迥异,“死磕”技术得从一颗螺丝钉、一个车桥齿轮开始。三一商用车智造生产管理部总监周亮说,在研制首批投产的电动重卡时,电池和车辆适配就遇到不少问题。有时为了对齐一个螺丝孔,研发、制造、质检工程师和供应商忙到凌晨两三点,连夜调试、改进。

更难的是电动化关键技术。三一重卡产品研究院 400 多名研发人员中,与“三电”直接相关的超过 50%。三一重卡产品研究院院长何琪说,三一重卡坚持在电池、电驱、电控和热管理控制等领域形成自主开发能力,“只有这样,才能让电池性能和车辆工况完美匹配”。

什么车更加省电?什么车续航里程更长?什么车能多拉一点货?这些是电动重卡客户关注的焦点。通过技术创新,三一重卡持续推出更有市场竞争力的产品。

[下转 P2]