

企业家日报

2026年3月30日 星期一
丙午年 二月十二

今日 8 版

第 075 期 总第 11704 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

广东省信用研究会调研东莞恒峰家居信用品牌建设

诚信立身 创新致远

本报讯 3月25日,广东省信用研究会课题组调研东莞市信用品牌建设首站来到东莞市恒峰家居用品有限公司。该公司董事长施元标与研究会会长张优怀、副秘书长赖红光结合企业27年发展历程,围绕创业初心、经营理念、转型升级与企业文化等方面进行深入交流,深刻阐述了一家本土制造企业诚信经营、坚守实业、深耕细作、稳健成长的生动实践。

恒峰家居用品有限公司的前身是施元标1998年创立的东莞市茶山恒峰止滑布厂,历经二十余年深耕细作,如今已发展成为集研发、生产、销售及进出口贸易于一体的综合性家居用品企业,主营橡胶瑜伽垫、TPE瑜伽垫、止滑布等系列产品,远销欧美、中东等多个国家和地区,成为行业内颇具影响力的出口企业与多家知名品牌指定供应商。从创业初期年营业额数十万元,到如今稳步迈向千万级规模,恒峰家居走出了一条扎实稳健的高质量发展之路。

施元标坦言,创办企业的初衷是为家庭撑起一份责任,为员工搭建发展平台,以优质服务服务社会。27年来,他始终秉持诚信为本、质量第一、客户至上的经营理念,把产品品质和客户服务放在首位,不盲目扩张,不追求短期利益,坚持把主业做精、做细、做实。正是这份坚守,让恒峰家居在市场风浪中行稳致远,逐步积累起良好的行业口碑与品牌信誉。

创业路上,企业曾面临市场波动、资金压力、行业竞争等多重挑战,但施元标从未轻言放弃,带领团队专注主业、深耕细分领域,不断提升核心竞争力。面对互联网发展浪潮,施元标敏锐

把握时代机遇,主动实施数字化转型,大力布局线上营销渠道。经过持续探索与优化,公司90%以上客户来自互联网引流,形成“线上精准获客、线下高效成交”的成熟模式,有效拓展了市场空间,为企业持续增长注入强劲动力。他始终强调,企业要长久发展,必须坚持学习、与时俱进,在技术、管理、营销上不断迭代升级,持续提升产品质量与品牌信誉。

施元标在企业文化与员工关怀方面的做法很有特色,是他经营理念中不可或缺的重要部分。他始终把员工当作家人和企业最宝贵的财富看待,用温情管理凝聚团队向心力。公司坚持每月为员工举办生日会,每年组织集体旅游,丰富员工业余生活;为入职3年以上的老员工子女报销学费,切实减轻员工家庭负担;严格保障薪酬发放,从不拖欠工资,即便在企业困难时期也信守承诺;对退休员工同样给予相应待遇,让员工感受到企业的温暖与尊重。以人为本的管理理念,让团队凝聚力、归属感显著增强,成为企业攻坚克难、持续发展的坚实支撑。

张优怀表示,恒峰家居2020年成为广东省信用研究会会员单位。20多年来始终坚守实业,从一家小型加工厂成长为综合性出口企业,发展历程扎实且具有示范意义。面对日趋激烈的市场竞争和不断升级的消费需求,企业始终坚持诚信经营、品质立身,将信用建设贯穿生产、研发、销售、服务全流程,走出了一条“信用筑基、品牌赋能、创新驱动”的发展路径,为中小家居企业高质量发展提供了可借鉴、可复制的实践经验。

(王健)

中钢网推出“七大高效服务”承诺 姚红超:帮助行业更好地发展

■ 本报记者 李代广

2026年伊始,中国互联网百强企业中钢网面向钢铁行业推出了“七大高效服务”,包含“报价慢必赔、价格贵必降、交货迟必罚、开票晚必付、不满意必退、有投诉必奖、产品差必改”等多项服务承诺,与用户约定“报价响应超过10分钟,每分钟每吨赔1元”“超出约定交货期,每日每吨赔2元”“当日开不出发票赔500元/次”等赔付标准。

作为科技型产业互联网平台,中钢网年现货贸易量接近千万吨,每年要服务的订单少说也有数千笔。在此背景下推出如此严苛的服务标准,充分凸显了中钢网以此倒逼自身提高服务品质,追求“用户极致满意”的决心和力度。

近年来,中钢网以“科技让钢材交易更便捷”为企业使命,在全国优秀企业家、河南省人大代表、董事长姚红超的带领下得到了迅猛发展,在全国钢铁行业产生了巨大的影响力。

3月20日,本报记者就中钢网面向行业推出极致严苛的“七大高效服务”承诺以及如何理解企业家精神等问题,对姚红超进行



姚红超(右)接受本报记者采访。

人物名片

姚红超,河南中钢网科技集团股份有限公司党支部书记、董事长,河南省第十三届、十四届人大代表,全联冶金商会副会长,中国金属材料流通协会副会长,河南省数字经济产业协会党委书记、会长,曾荣获全国优秀企业家、河南省优秀企业家、河南省优秀民营企业、河南省劳动模范、郑州市劳动模范、中原领军人物等称号。

了专访。

记者:您从事钢铁行业已经30多年了,进入这一行的初心和使命是什么?

姚红超:由于家庭生活的压力比较大,我在2000年选择了创业。当时,我的家人、亲戚、朋友、同事、同学,所有人都不支持,说“你出去创业靠什么,要钱你没钱,要资源你没资源”。我当时选了4个行业,最后悔的是中钢网,最热爱的也是中钢网。因为中钢网能帮到我们行业内更多的人,更多的企业,这是我开心的事。

记者:中钢网最初是在北京发展,您是出于什么考虑把企业迁到郑州来的?这几年在郑州发展,又给中钢网带来了哪些发展机遇?

姚红超:我是河南人,应该把这么好的企业迁到河南来。到河南以后,中钢网的变化确实是翻天覆地的。首先我们能看到政府对企业的关心、关怀,其次就是政府给予了企业相应的支持。

记者:今年年初,中钢网提出了“七大高效服务”,请您介绍一下“七大高效服务”的具体内容,以及这样做的初衷。 [下转 P2]

两台国产硬岩掘进机长沙下线 将出口意大利

中新网消息,3月26日,两台服务于意大利铁路隧道的国产大型硬岩掘进机在湖南长沙下线。这是中国高端地下工程装备持续拓展欧洲市场的又一成果,将为当地重点铁路项目建设提供关键装备支撑。

本次下线的两台硬岩掘进机,单台开挖直径9.68米,单台设备总长约175米、总重约2600吨,将应用于意大利福尔泰扎铁路隧道项目。针对项目沿线地质坚硬、长距离掘进、多处断裂带等施工挑战,研发团队对刀盘结构、破岩效率及耐磨性能进行专项设计,显著提升设备在复杂硬岩地层中的适应性及可靠性。

铁建重工掘进机研究院工程师范文军介绍,两台设备搭载永磁同步电机、推拼同步、管片自动吊运、动力自适应管理等多项先进技术,在提升掘进效率的同时,全面满足欧盟的绿色环保与安全作业标准,推动掘进装备向绿色化、智能化、人性化升级。同时,设备通过优化作业通道,提升人机操控水平,进一步改善作业环境,保障施工安全与人员舒适。

据了解,意大利福尔泰扎铁路隧道为双洞双线铁路隧道,两台掘进机将承担双线并打掘进任务,单台设备掘进里程达12.75公里,对设备的可靠性、稳定性要求极高。项目建成后,将成为连接意大利维罗纳与福尔泰扎的重要铁路干线,有效提升区域交通通行能力与运输效率,助力当地经济社会发展。

(向一鹏 胡清)

本报出版质量监督公告

为提高本报出版质量,欢迎广大读者及社会各界人士对本报编校质量进行监督。有编校差错之处,及时向报社举报。

联系 电子邮箱:cjb490@sina.com
方式 电话:028-87325242

企业家日报社编辑部



责编:王萍 版式:黄健
企业家日报网:www.zqee.com 电子版:www.entrepreneurdaily.cn
官方微博:https://weibo.com/jrwb 投稿邮箱:cjb490@sina.com



金华黎明传动科技有限公司的工人在精益生产工位操作。

油价高位震荡 金华企业主动破局

■ 特邀撰稿 方令航

国际油价近期大幅攀升,这股源自海湾国家的“涨价潮”正沿着产业链快速传导,给以纺织、化工、物流为支柱的浙江金华制造业带来挑战。连日来,笔者走访企业发现,面对“原料涨、物流涨、订单难”的多重挤压,金华企业正依托完整产业链与创新力,从被动承压转向主动破局,在危机中寻找新的发展机遇。

双重挤压下的成本博弈

“油价一涨,化纤原料立刻跟涨,我们的生产成本直线上升。”浙江金梭纺织有限公司有关负责人对现在的原料报价有些担忧。近一个月,锦纶、涤纶等石油基纺织原料价格持续走高,其中锦纶DTY累计上涨超3000元/吨,涤纶长丝较年初涨幅逼近40%。作为金华传统优势产业,纺织服装业原料成本占比超60%,油价上涨让企业陷入“涨价丢单、不涨亏单”的两难境地。

在化工领域,影响更为直接。义乌盛丰胶带厂负责人王英告诉笔者,化工产品的核心原料丙烯、石脑油均来自石油裂解,油价每上涨10美元,其原料成本便抬升300—500元/吨。“我们现在的产品成本整体上浮20%—30%,但下游客户对价格敏感,不敢轻易提价,利润空间被大幅压缩。”

物流行业同样面临巨大压力。油费占物流企业运营成本的35%—40%,此次国内成品油价格上涨后,0号柴油每升上涨0.95元。金华国际陆港集团有限公司办公室的周民算了一笔账:“一辆重型货车百公里油耗约35升,跑一趟金华到广州,光油费就多花近400元。油价上涨20%,我们的物流成本就得涨7%—8%。虽然可以与客户约定油价浮动条款,但仍有大量成本需自行消化。”

完整产业链条筑牢抗压底气

面对油价波动带来的不确定性,金华市企业并非毫无招架之力。近年来,金华市着力培育十条重点产业链,形成了纺织服装、新能源汽车等千亿级产业集群,完整的产业链条成为企业应对风险的“底气”。

在金华经济开发区,依托新能源汽车产业打造的“五分钟产业圈”,集聚了30余家动力电池、驱动电机等配套企业。“我们的核心零部件本地配套率超80%,不仅压缩了中间成本,还能快速响应市场变化。”浙江大明传动科技有限公司负责人虞小鸣表示,完整的产业链让企业在面对原料价格波动时,能通过内部协同消化部分压力,同时内部挖潜降本增效。“我们的车间要投入200万元对生产设备进行精益流程再造,单位产品能耗降低6%,一年可节省成本超100万元。”

纺织行业则通过集群效应增强抗风险能力,兰溪、义乌等地的纺织企业形成从原料、织造、染整到品牌销售的完整产业生态,企业间共享供应链、协同降本。“我们和上下游企业签订长期合作协议,共同锁定部分原料价格,减少市场波动影响。”浙江真爱美家股份有限公司有关负责人说。

笔者注意到,金华企业的技术创新能力也在危机中凸显。联宜电机凭借163项专利技术,将产品精度提升至0.001毫米级,拿下全球智能家居电机35%的市场份额;爱旭股份的ABC电池技术以26.5%的转换效率重新定义行业标准,带动长三角光伏产业链价值提升1200亿元。这些高附加值产品让金华企业在成本压力下仍保持较强的议价能力和市场竞争力。

多管齐下探寻突围之路

在危机面前,金华企业不等不靠,

我国电子营业执照 日均应用量破百万次 超1.1亿经营主体享数字化办事便利

新华社消息,3月26日,国家市场监督管理总局发布的最新数据显示,截至2025年12月底,我国电子营业执照推广应用取得突破性进展,全国已有1.11亿家经营主体下载电子营业执照4.63亿次,累计办理身份认证、在线登录、电子签章等各类业务超10亿次,日均应用量达到120多万次;目前各地区、各部门已有1900多个业务系统完成与电子营业执照系统的应用对接。

聚焦降低企业制度性交易成本、优化招标投标领域办事流程,市场监管总局部署北京、上海、湖北、深圳等多地,在公共资源交易和政府采购领域率先推行电子营业执照“一照通投”新模式。依托电子营业执照全国统一、无介质、零费用的优势,全国范围内任何企业无需额外办理CA证书、无需提交纸质材料,仅凭电子营业执照即可在线完成电子投标全流程操作,打通以往招投标环节重复认证、材料繁杂的堵点,大幅压缩办事时长。

在数字化集成改革方面,市场监管总局按照企业服务码相关标准,依

托电子营业执照系统,搭建起规范统一的“企业码”制码、验码机制,持续推进“一企一照一码”深度应用,推动“企业码”与各类涉企电子证照信息关联融合、一体化落地,打造经营主体专属数字身份凭证。

围绕以数字赋能驱动政务服务制度创新,市场监管总局以服务经营主体为着力点,持续拓展电子营业执照应用场景,全力破解企业网上办事难点堵点。其中,山东省在全国率先开展营业执照核发制度改革试点,以全面应用电子营业执照为主、不用或少用纸质营业执照为辅,推进政务服务模式创新与系统性流程再造,推动电子营业执照跨层级、跨行业、跨领域全域深化应用。

市场监管总局表示,电子营业执照不仅是经营主体的法定电子身份凭证,更是推动政务服务从“可办”向“好办、易办、智办”转型升级的抓手,为优化营商环境筑牢数字化根基。下一步,总局将持续深耕电子营业执照应用推广工作,不断拓展应用领域,提高经营主体办事便利度。

(戴小河)



联系电话:18534090188
霍州市农村集体经济发展有限责任公司