

# 企业家日报

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

2026年4月24日 星期五

丙午年 三月初八

今日 8 版

第097期 总第11726期

## 透过中欧班列 看见中国经济开放活力

■ 冯冰

最新数据显示,今年1至2月,陕西进出口总值1211.37亿元,同比增长69%,增速高出全国55.4个百分点,居全国第一。

其中,出口增长85.2%,进口增长31.9%,贸易顺差超过638亿元。

这是一个不沿边、不靠海的内陆省份交出的成绩单。数据令人振奋,也引人追问:如此高的增长,动力从何而来?

透过中欧班列 一起来探寻答案。

走进西安国际港站,龙门吊昼夜不停,集装箱卡车穿梭如织。一列列中欧班列鸣笛启程,向西穿越亚欧大陆,将26个国家200多个城市的经贸脉络紧密相连。

开年以来,这里更忙了。

3月2日,中欧班列(西安)2026年开行量突破1000列,较2025年提前19天突破千列大关,开行量同比增长超过30%。其中,跨里海线路表现尤为亮眼,一季度开行量同比增长150%,运输时效提升约25%。

物流通道的畅通,是贸易增长的前提。

以跨里海线路为例,过去从西安到阿塞拜疆巴库,平均需要20天左右,如今稳定在15天,最快11天。别小看这5到9天的压缩,对于一家出口企业来说,货物在途时间缩短,意味着周转更快,效率更高。

西安普菲特国际物流有限公司总经理马冬深有感触:“运输时效的大幅提升,让订单交付更及时,海外客户信任度越来越高,我们的产品出口更具市场竞争力,企业资金周转率显著提高,发展信心更足了。”

物流是经济的脉动。中欧班列把陕西这样的内陆腹地,推向了对外开放的最前沿。2025年,中欧班列(西安)带动陕西进出口415.4亿元,增长11.7%。

今年以来,中欧班列的带动作用更加明显。1至



●一列中欧班列(西安)驶出西安国际港站。邵瑞摄

2月陕西加工贸易进出口772.88亿元,同比增长1.2倍,占全省进出口总值的63.8%;保税物流进出口116.75亿元,同比增长80.5%。这两种贸易方式的快速增长,与中欧班列带来的物流便利、通关效率提升直接相关。

在西安国际港站,智慧物流监管系统已实现全流程可视化,“智慧通关”手机应用程序让企业足不出户就能办理手续。7×24小时通关保障专班随时待命,口岸通关时间从过去的半天缩短至30分钟以内,最快只需几分钟。

中欧班列的货物品类变化,也是一面镜子。

开行之初,运送的主要是日用百货、小商品和机械装备。如今,西安国际港站的装车区里,满载新能源汽车、光伏组件、智能家电的集装箱被有序吊装。

[下转 P3]

## 成都“1+N”精准对接会为油气产业链“搭桥铺路”

据中新网报道,以“进解促优”服务企业“1+N”精准对接为主题的油气能源产业专场活动4月22日在四川成都举行。来自政府部门、链主企业、行业龙头及多家意向合作企业的代表围坐一堂,不谈虚招,只亮“干货”。技术推介、需求发布、现场问答环环相扣,政企合力为油气能源产业链强链补链按下“加速键”。

据悉,“1+N”模式即“1家重点核心企业(链主企业)+N家意向合作企业”,通过政府主动靠前服务,精准链接供需两端资源。“过去是企业找政策,现在是政策找企业;过去是全面普及,现在是精准匹配。”一位现场工作人员如是总结。

作为本场活动的链主企业,中国石油集团川庆钻探工程有限公司带来了其深耕油气领域60余年的“看家本领”。从复杂深井、致密油气到页岩气三大系列技术,到智能油气井工程、风险合作开发模式,川庆钻探现场展示的技术矩阵覆盖了油气勘探开发全周期。

“我们不仅要‘出技术’,帮客户提速增产;更愿意‘担风险’,通过先垫资打井、产出后再按协议回购的模式,降低合作前期发展压力。”中国石油集团川庆钻探工程有限公司副总经理欧阳诚在接受采访时说,公司希望通过此次对接,与四川省内能源企业实现“强强联合”,共同推进川渝油气安全高效开发,助力千万方大气区建设。

作为国内油气田增储上产的“主力军”,川庆钻探在复杂深层超深层、致密油气等领域的业绩已享誉业界。 [紧转 P3]

## 近300家国内外企业和组织亮相中国国际核工业展览会

据新华社报道,为期4天的2026年中国国际核工业展览会4月22日在北京展览馆开幕,吸引近300家国内外企业和组织参展。此次展会不仅有丰富的技术装备展示,还将举办一系列高端学术论坛、技术交流、产品发布与科普活动。

中国核学会理事长王寿君在开幕式上介绍,当前,全球能源转型加速推进,核能在保障能源安全、推动绿色发展中的价值愈发凸显。近年来,我国核工业驶入高质量发展快车道,核科技创新体系能力全面提升,三代和四代核电、小型模块化反应堆、先进核燃料循环等多领域技术水平实现大幅跃升。截至2025年底,我国在建、在建和核准待建核电机组共112台,总装机容量超过12亿千瓦,位居世界第一。

同时,核科技产业链自主化、国产化水平提升,数字化、智能化转型加速推进;核技术应用产业规模不断扩大,在工业、农业、医疗、环保、安检安保等领域具有巨大市场和价值创造空间。

我国积极安全有序发展核电。“十五五”规划109项重大工程项目中,“可控核聚变”被列入引领新质生产力发展方面前沿科技攻关的重大工程之一,“沿海核电”被列入构建现代化基础设施体系方面新型能源体系建设的重大工程之一。

中国国际核工业展览会是展示全球核科技成果、深化国际交流合作、共促产业发展的重要平台。王寿君说,希望以本届展会为契机,深化国内和国际核工业界的全方位、多领域、深层次合作,携手推进科技创新,深化产业合作,强化安全保障,拓展国际合作,让核能发展成果更好造福全人类。 (高敏)

## 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: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/jrwb 投稿邮箱:cjb490@sina.com



## 汾酒80亿分红的底气 彰显周期下行中的战略定力

■ 杨仁宇

行业深度调整、消费复苏承压、渠道竞争白热化,白酒行业正经历近十年最严峻的结构性洗牌。4月22日,山西汾酒发布2025年年报:营收387.18亿元,同比增长7.52%,归母净利润122.46亿元,同比微增0.03%,拟每10股派现65.6元,总分红80.03亿元,分红率高达65.33%,并锁定未来三年现金分红总额不低于当年归母净利润的65%。

这份“增收缓利、高额分红、持续重投”的答卷,绝非一份普通的年度业绩报告,而是清香龙头以长期主义穿越周期,以全国化筑牢底座、以年轻化抢占未来、以用户共创贴近消费的战略宣言,为白酒行业高质量发展提供了极具参考价值的晋酒样本。

### 财务韧性:以稳健底盘 彰显周期下行中的责任与底气

在行业普遍营收利润承压、价格倒挂、渠道库存高企的背景下,山西汾酒保持营收与净利润双正向增长,展现出头部酒企少有的经营韧性。

经营活动现金流净额达90.14亿元,货币资金接近百亿元规模,资产负债率仅29.6%,充沛的现金流与健康的财务结构,是实施80亿元高额分红的坚实基础。净利润近乎零增长,并非盈利能力弱化,而是企业主动的战略选择:全年在销售费用、税金及附加等方面增投超11亿元,重点用于全国渠道深耕、终端市场建设与品牌价值提升,以短期利润让渡,换取长期市场空间与品牌势能。

高额现金分红,既是对广大投资者的真诚回馈,也向资本市场传递出对清香品类、全国布局与

长期发展的坚定信心,在行业调整期稳定市场预期,充分彰显了国有龙头企业的责任担当与成熟的资本运作理念。

### 全国化2.0:省外破局,实现从区域名酒到全国品牌的关键跨越

2025年,汾酒全国化2.0战略成效显著,省外市场实现营收252.02亿元,同比增长12.64%,占总营收比重提升至65.3%,正式形成“省外主导、省内稳盘”的全国化格局,彻底摆脱对区域市场的依赖。

长三角、珠三角等经济核心区域增长强劲,长江以南市场增速超30%,渠道网络覆盖全国主要地级城市,终端网点突破120万家。省内市场主动优化产品结构,控量稳价,聚焦高端,形成“省外拓规模、省内提效益”的良性布局。产品矩阵持续夯实,青花20年站稳百亿单品,玻汾年销量超2亿瓶领跑光瓶酒赛道,青花30、青花40等高端产品稳步上攻,全价格带覆盖有效对冲行业波动。

全国化从广度覆盖转向深度深耕,分级打造堡垒市场、重点市场、样板市场,为后续持续稳健增长筑牢渠道根基。

### 年轻化与用户共创:贴近新生代 构建品牌长期增长动能

面对消费人群迭代,汾酒将年轻化、健康化、场景化提升至战略高度,跳出传统白酒思维,以产品创新、传播创新、场景创新、用户共创贴近新一

代消费群体。

从包装焕新、饮用场景轻量化,到数字化传播、跨界联动、低度化探索,汾酒持续打破白酒固有印象,实现品牌年轻化破圈。玻汾依托高性价比实现大众渗透,竹叶青、陈皮汾酒等露酒聚焦健康养生赛道,青花系列承载文化赋能,多层次覆盖不同年龄层消费需求。

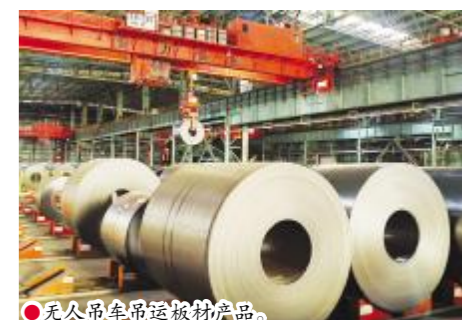
企业坚持与消费者共创,在口味研发、包装设计、场景打造等环节广泛吸纳市场意见,推动生产端从“以企业为中心”向“以消费者为中心”转变,让品牌更贴近当代消费习惯。清香型白酒清爽纯净、适配多元饮用场景的特性,契合健康、简约的消费趋势,汾酒以品类优势+品牌创新+用户共创,牢牢把握未来消费主力。

### 挑战与前瞻:高端升级与精细运营 开启高质量发展新征程

当前,行业竞争日趋激烈,次高端价格带挤压加剧,成本上行、渠道库存消化、千元价格带突破难度较大等问题依然存在,省内市场小幅波动也提示基地市场仍需持续巩固。

2026年,汾酒将围绕四大方向纵深推进:深化全国化深耕:完善四级市场体系,重点深耕南方核心市场,强化渠道精细化运营与价格体系管控。

提速产品高端化:强化青花26及以上高端产品引领,依托文化体验、场景营销提升品牌价值高度。 [下转 P3]



●无人吊车吊运板坯产品。

## 推进基础管理“最优工厂” 西昌钢钒板材厂获二等奖

本报讯(通讯员 高飞)当前钢铁行业处于转型深水期,攀钢西昌钢钒有限公司板材厂以对标挖潜破局、精益管理强身,推动23项关键核心指标突破性提升,汽车钢占比大幅提升,走出一条以管理创新驱动高质量发展之路。近日,该厂获攀钢基础管理推进先进企业“最优工厂”推进工作二等奖。

对标挖潜缩差距。针对热轧机组小时产量、吨材能耗等23项核心指标与行业标杆的差距,该厂制定专项推进方案,建立“标杆值—现状值—目标值”三级管控体系。操作人员通过“智能板坯库”系统实现自动上料,板坯倒垛率降低3%;加热炉区域优化装出节奏,装炉时间缩短8秒/块,推动热轧机组小时产量同比提升2.9%,与标杆差距大幅缩小。

瓶颈攻坚提效率。聚焦生产堵点难点,该厂开展冷轧工序专项攻关,酸轧机组优化工艺参数,改善焊缝通过率,提高成材率,每年减少切废损失超300万元;连退机组改进加热模式与运行速度,提升小时产量,增强薄规格带钢生产稳定性。同时,聚焦高端汽车用钢,专项攻关表面质量与性能稳定性,汽车面板产量同比增加4.36万吨,产品市场竞争力显著提升。

精益赋能创效益。该厂倡导“小改善汇聚大效益”,动员全员参与创新改善。2025年,全员提交改善案例4261条,人均7.44条,产生直接经济效益约1000万元,职工宋俊俊的“冲渣泵组节能改造”获评集团“金点子”案例。现场管理上,各单元推行定制化管理、可视化看板,酸轧单元工具箱定置管理精度达厘米级,热轧轧钢班组创新“两表两图”管理法,设备故障时长同比下降40%。

绿色安全筑根基。该厂将环保与安全作为发展生命线,应用新型燃烧技术,降低加热炉能耗,二氧化硫、氮氧化物排放优于国家标准,节能成效显著;安全方面,常态化开展应急演练与隐患排查,重大隐患整改率保持高位,筑牢生产安全防线。

如今,西昌钢钒板材厂正朝着技术、管理、效益“三优”目标迈进,以持续精益实践实现效率效益双提升,为企业提质增效提供可借鉴的基层样本。

山西特产 霍州年馍 中国年馍之乡

“舌尖上的美食” “指尖上的艺术”

联系电话:18534090188

霍州市农村集体经济发展有限责任公司

冰川时代 ICE AGE 天然矿泉水

双汇熟食 SHUANGHUI DELI

三喜卤味