读者至上
星期五
2024年10月25日
农历甲辰年九月廿三
今日8版
国内统一连续出版物号 CN 51-0072
邮发代号 61-41
发行热线:028-86754267

西南商報

总编辑 李晨赵 值班编委 陶岚

微信公众号:XNSB86786115 西部经济网 www.swbd.cn

四川省供销合作社联合社主管 四川西南商报报业传媒有限公司出版 新闻热线 028-86786115 总第4950期 星期二、三、五出版 E-mail:xnsbshe@126.com 值班编辑:冯丹

踏波逐浪御风行

——从企业样本触摸中国经济发展脉动

企业,观察中国经济的样本,洞悉时代发展的窗口。

面对瞬息万变的市场,它们搏击商海,乘风浮沉;应对压力与挑战,它们变中寻机、难中求进。纵然每个企业发展轨迹不尽相同,但一个个传承中坚守、创新中突围的故事,令人尊重、让人动容。

中国经济的稳定之锚、活力之源从何而来?答案或许就在千千万万的企业之中。近期,新华社记者奔赴多地调研,走进生产研发一线,从一个个微观样本触摸经济发展的脉动。

定力

上半年销售额约129.76亿元,同比增长约12.2%,毛利同比上升约45.0%——服装制造商申洲的财报一经披露,令业内惊讶。

服装市场极度饱和、竞争极其激烈,申洲不搞品牌、不做零售,坚持把"代工"做到极致:多年净利率稳定在20%,不仅远超耐克、阿迪达斯等"甲方"品牌,更比肩互联网高科技公司。

"定力足够",企业董事长马建荣的微信签名引人深思。他反复提及,创业路上一份"问题清单"令他刻骨铭心:

上世纪90年代,优衣库在与申洲签订长期供应合同前,曾派技术团队入驻审核,第一天就列了整整100条意见,不仅涉及纺织工艺、设备,还包括员工宿舍等软环境。

"本以为拼下订单就是胜利,拿起放大镜看才知道,距离顶尖的企业还差多远。"此后多年,这家企业将至少一半的利润投在设备改造和工艺改良上。30多年深耕服装制造,从一块布到一件衣,一点一滴把每个细节做好,打通供应链各环节,从面料接单到成衣交付最快仅10天。

中国服装业几经浮沉,这个"超级工厂"凭借稳定的品质始终占据产业链的关键位置,年产能超过5亿件。

红海中拼杀,需要稳定的内核;穿越经济周期,要靠长跑取胜。

需求不足、结构转型、动力重塑……今天,中国经济持续恢复中的压力与挑战,企业的感受最为深刻直观。

"关键要保持定力、练好内功",接受采访时,不少企业负责人不约而同谈到的观点,道出了御风而行的方法论。

这是对现实的理性选择——从量的"比拼"转向质的"较量",价值链的攀升离不开长期的积累与深耕。

"我们曾在3年里没推出一款产品。"云鲸智能创始人张峻彬告诉记者,决心做扫地机器人时,正逢行业快速扩张,他们没有选择"跑步进场",却把资源全部投入到技术研发和产品打磨中。

每次功能迭代,必须用一项关键技术解决一个痛点;死抠细节,仅机器人的拖布材料就改进数十次。

今天,一台小小的扫地机器人凝结了600多项技术专利。当价格战一触即发时,凭借前期的积累和投入,在国内扫地机市场,云鲸的线上销售份额超过16%。

"慢工出细活。"在张峻彬眼里,正是对产品极致追求,让企业有能力专注于这个领域,稳稳占据价值链。

这是对规律的清醒认识——中国经济虽有波动,但长期向好趋势不变、结构调整方向不变,坚持高质量发展终会穿越周期。

2024年,光伏行业承压,华晟新能源却如一匹黑马在"凛冬"中突围,订单量实现翻番。

企业董事长徐晓华相信,代表能源转型趋势的光伏行业前景可期。作为突破效率的颠覆性技术,异质结是未来的方向。

没有选择可快速投产的主流路线,而是坚定做下一代异质结光伏电池,沉下心来研究关键技术,甚至不惜重构设备、工艺等全产业链。

大浪淘沙,华晟的技术路线优势日益凸显,在行业洗牌中进入盈利周期,成为全球最年轻光伏"独角兽"。

定力不是顺风顺水的惯性,而是面对诱惑、挑战时,依旧坚持自己的选择、坚信发展方向、坚守长期主义。

围绕关键环节自主可控发力,晶联光电历经十余年苦熬,实现平面显示关键材料的国产化替代;

看准铸造业的智能化趋势,康硕电气以砂为模具潜心钻研工业级3D打印技术;

坚信大市场需求,圣农集团突破白羽肉鸡育种的同时,不断延伸产业链……有稳扎稳打,不断打磨核心竞争力;也有俯下身子,将眼光落于细处。

毛细血管更坚韧,发展脉动就更有力。

前三季度,国内生产总值同比增长4.8%,全国规模以上工业增加值同比增长5.8%,高技术制造业增加值同比增长9.1%。中国经济延续稳中有进态势的背后,有一个个企业步步为营的身姿。

"干好今天,看好明天。"蓝禾医疗董事长曹军多次谈及巴菲特的"复利之道"。"只有积累才会让实力的'雪球'越滚越大。"他说,做企业越久,对这点的体会越深。

魄力

踏浪前行,需要战略定力,也要闯关魄力。

面对沉疴顽疾,怎样破茧重生?应对市场激流,如何突出重围?这些来自企业的实践耐人寻味。

9月初,中国国际装备制造业博览会,通用技术沈阳机床展区颇有人气。

从金属削切的iV85立式加工中心,到新能源汽车的高性能铸件,诸多产品吸引海内外客户问询、洽谈。火热的场面让人很难想象,几年前,这个企业一度濒临破产。

市场下滑加上资金链断裂,2019年,沈阳机床陷入绝境。

债务压力大、历史包袱重、体制机制僵化……生死一线,这个创造过业内数个第一的老国企,对自己"开了刀":

中国通用技术集团进驻战略重组,建立现代化公司治理体系;原来的职能部门压至67%,职工编制总数压至53%;搭建全新的创新体系,聚焦重大技术装备攻关……

止血、输血、造血,每一步都是痛苦蜕变。

经过艰难自救,2022年,沈阳机床走出低谷,实现十年来首次盈利,2023年利润超亿元。"这个数字对很多企业也许不值一提,但对我们就是浴火重生。"通用技术沈阳机床战略和运营部部长董凌云感叹,这场"大手术"让企业活了下来。

高质量发展是关系全局的深刻变革,也是爬坡过坎的艰难历程。

在中国经济波浪式前进的过程中,每个行业有各自的兴衰,每个企业有不同的曲折。一个个关键节点的战略选择,都是真刀真枪的考验。

当企业外贸营收占比从最高时的35.6%降到12.5%,门业、电器等传统产品销售形势严峻,星月集团总裁胡济荣作了个大胆的决定:向生物医药领域进军!

从五金起步转向生物医药,难度不亚于平地起高楼。

员工不解、质疑,胡济荣仍决心放手一搏。"如果不辟一条新路,迟早会在残酷的竞争中寸步难行!"

瞄准再生医学技术产业化,他和团队在行业里左冲右突、不断闯关。在国家政策和各界支持下,自主研发的蚕丝软组织修复材料实现0到1的突破。"丝绸"变成植入性医疗器械,量产后每年能带来1亿元的可观收益。

"腾笼换鸟,怎能不怕?"胡济荣坦言,向生物医药转型拓展的几年,也是星月集团遭遇资金链危机最严峻的时候。但恰是一次次果断转型,为企业长久发展赢得空间。2013年至2023年,星月集团营收年均增长9.2%。

魄力,是面对心腹之疾的"刀刃向内",是跳出"舒适区"的转型调整,也是对未知领域的探索"破冰"。

研发中国人自己的医疗影像设备PET/MR,联影集团董事长薛敏从一开始就放弃了对传统产品优化升级的方案,果断冲刺高精尖。原因只有一个,"高手过招,没人记得住第二名"。

面对日趋复杂的外部环境,已稳坐国内市场前列的动力电池系统制造商力高新能源却出海"乘风破浪",赴西欧、非洲等地设立分公司。创始人王翰超坚信,海外是下个快速增长点。"不闯怎么把握未来市场?"

变革、调整、重塑。

企业前行的每一步,都是中国经济爬坡过坎的投射。

今年以来,从优化无还本续贷政策,帮助经营主体缓解资金周转困难,到降低制度性交易成本,健全涉企收费长效监管机制,一个个惠企政策举措,助力中国企业轻装上阵。

深入推进全国统一大市场建设,营造更加公平有序的发展环境;提高科技创新服务能力,在企业布局建设更多国家级创新平台;正视需求端、供给侧挑战,强内需、建设现代化产业体系……一个个重大决策部署,为中国企业提供更多施展拳脚的空间。

"成大事,哪能不大刀阔斧?"一位企业负责人坦言,爬坡过程必然有阵痛、有压力,但辩证地看,这些千锤百炼正为强筋壮骨提供契机。

创造力

成为主流芯片厂商的核心供应商,全球市场占有率达到38%——在高纯金属溅射靶材领域,江丰电子拥有自己的话语权。

高纯金属溅射靶材是决定芯片性能的关键材料,对金属纯度、溅射技术、制造工艺等要求极为苛刻,我国在这个领域曾长期处于空白。

2005年,已受聘担任一家世界500强企业日本工厂负责人的姚力军毅然选择回国,创立江丰电子,向做出国产溅射靶材发起进攻。

零的突破异常艰难。不仅有技术的壁垒,还面临进入供应链的挑战与竞争对手的出击。最困难时,一家跨国公司甚至把签好字的收购合同放在姚力军面前。

"外界都认为我们'翻不了身',但我们就是要做别人没做过的事,走没走过的路。"

瞄准一个领域不断冲锋,16年攻破12英寸钽靶材的核心技术,10年突破HCM异形铜靶材的核心技术……凭借对核心技术的突破,江丰电子打破国外企业在这一领域的垄断,把"卡脖子"短板一点点变成可以参与国际竞争的长板。

创造力,是企业的生命力,发展的动力源。中国经济越是向高质量攀升,中国制造越是在一些关键赛道处于领跑优势,对创造的要求就越高。

当创新创造成为各界共识,如何实现"人无我有",怎样做到"人有我优",一个个企业在思考、在实践。

胖东来火了。

游客打卡、企业"研学",刚过去的十一假期,这家商超成为河南许昌的一道"风景线"。

当传统商超吸引力减弱,胖东来何以"引客来"?

新零售——高人气的背后,是从经营理念到管理模式的蜕变。

把立足点放在人上,从代驾停车、宠物寄存到为老人提供老花镜、免费煎中药,细节背后是精细管理和极致服务;把出发点放在事上,建立严格的供应商筛选评估机制,打造独立产业园,高效的供应链里有着做产品的思维。

"如果不能提供高品质的商品和服务,怎么给顾客创造高品质的生活?"企业董事长于东来说,从常规经营走向品质经营的过程,是对商业链条的重塑,是企业价值、文化的创造。

新技术、新产品、新业态、新的生产模式……记者一路走、一路看,有突破"卡脖子"的大变革、大创造,也有"润物细无声"的改良改进、完善提升,压力和挑战不断激发中国企业对创新的渴望,鼓舞中国企业寻求突破的信念。

步入工厂车间,"云上中国"新风拂面:

工业互联网覆盖全部工业大类,以大模型为代表的人工智能正应用到钢铁、汽车等多领域;

走进产业园区,新质生产力孕育勃发:

178家国家高新区竞逐新兴产业、未来产业;从东北地区到粤港澳大湾区,"天空之城"布局发展"低空经济","蓝海"的水开始沸腾……

从一链一策打造自主可控的产业链,到建设一批中试验证平台,建立全国统一、部省联动的独角兽企业培育体系,发展耐心资本,持续加力的举措不断优化创新创造的环境。

46.3万家高新技术企业、超14万家专精特新中小企业……一个个向"新"而行的企业,正奋力飞向更广阔的蓝天。

获得新一批"小巨人"称号,工大卫星总经理曲成刚来不及庆祝便投入新的研发。他坦言,卫星产业以"研值"论英雄,"创新的步伐要再快点"。

赛诺医疗新一代支架正申请美国食品和药物管理局批准,董事长孙箭华立志,在更激烈的"赛场"与国际品牌一较高下。

希迪智驾CEO马潍决心持续打磨技术和服务,"如果每个行业都有一批深入扎根的企业,经济的韧性将更凸显"……

不惧风雨,逐浪前行。

中国企业如此,中国经济亦然。

新华社记者 张辛欣 叶昊鸣 严赋憬

发展清洁水电 助力乡村振兴

10月23日,贵州省黔东南苗族侗族自治州从江县丙妹镇大融村航电枢纽在阳光的照耀下,熠熠生辉。

近年来,从江县坚持生态优先、绿色发展理念,依托都柳江流域水资源丰富优势,大力发展水电清洁能源,推进生态绿色发展,助力乡村全面振兴。

通讯员 罗京来 摄

四川省广元市朝天区:

赤松茸撑起增收"致富伞"

□刘旭 王馨 本报记者 魏彪

近日,平均海拔1400米的大尖山村已有寒意,驻村第一书记苟亮忙着到赤松茸种植基地里查看赤松茸生长情况。

大尖山村位于四川省广元市朝天区两河口镇。自2021年以来,该村立足林地资源丰富优势,大力发展林下种植业,并不断扩大规模,探索发展大棚种植,持续拓宽群众增收渠道。

壮规模 产业发展"蘑"力无限

走进赤松茸大棚,一片片白花花的菌丝"镶嵌"在黄土地里,蓄势待发。"再过半个多月,一枚枚红红的大球盖菇就会从土壤里探出头来。"苟亮介绍,这种菌菇叫"赤松茸",吃起来肉质滑嫩、食味清香。

据了解,大尖山村因其海拔位置、地理环境等优势,一直都有种植食用菌的传统。近年来,该村采取"公司+联合社+基地+农户"的发展模式,大力发展赤松茸林下种植。目前,赤松茸种植面积达60亩。

为了带动更多群众增收致富,该村又积极发展大棚种植。"林下种植,一亩林地可以产出4000斤左右的赤松茸,如果是大棚种植,一亩土地的产量可达6000斤左右。"苟亮算了一笔账,"相比林下种植,棚内种植赤松茸集约化高、温湿度可控,能实现赤松茸的错峰上市,卖个好价钱。"

产业规模的壮大,带动了当地群众发展。

强技术 多方指导"菇"舞人心

种植赤松茸,技术是关键。"播种时基料厚度要控制在18公分左右,点播的菌种和覆土的厚度也是关键……"说起种植技术,从什么都不懂到已是种植专家的种植大户徐茂琳说得头头是道。

徐茂琳的技术成长,得益于专家的指导和培训。为提高赤松茸种植技术水平,大尖山村党总支组织种植大户外出学习;定点帮扶单位积极对接四川省农科院,提供全流程技术支持,让群众发展产业无后顾之忧。

让苟亮记忆深刻的是前几天晚上,他发现大棚温度比平时稍微高点,就立即与四川省农科院的专家联系。"省农科院专家考虑到大尖山村的温度、通风等实际情况,线上远程指导我们在大棚侧边开了几个通风口。"在苟亮看来,虽然是一点小事,但是对于群众而言,却是技术的强有力支撑。

扩销路 群众增收"钱"景可期

为帮助种植户解决销路问题,定点帮扶单位积极与成都两家企业对接,直接上门收购,实现"订单式"销售。

技术和销路问题解决了,群众发展产业信心更足了。

小菌菇,大"钱"景。据了解,大尖山村通过集体经济发展赤松茸种植,不仅盘活了闲置林地资源,还增加了老百姓流转收入和村集体收入。三年多来,已累计带动100余人在"家门口"就近就业,人均年增收1.1万余元,真正实现了"一地生多金"。

"一年下来,少说也要挣个一万多元,还能就近照顾家里。"村民杨开智对家门口的赤松茸产业充满了期待。

深秋的大尖山层林尽染,远远望去,一个个赤松茸大棚错落有致,镶嵌在起起伏伏的山坡上,孕育着收获的希望。

国内发行:四川省报刊发行局 行风监督热线:028-86754267 本报常年法律顾问:四川承安律师事务所 杨云霞 13228212322