

企事录

民航局、国铁集团推进“空铁联运”

事件:日前,民航局、国铁集团共同印发《推进“空铁联运”高质量发展重点工作任务清单(2025—2027)》,进一步推动民航铁路务实合作、融合发展。

该任务清单围绕空铁联运工作推进过程中存在的难点堵点,从加强衔接协同的空铁联运规划、建设融合一体的空铁联运设施、完善全流程空铁联运产品等7个方面,通过出台相关国家、行业标准,进一步提升空铁联运的规范化水平,优化旅客出行体验。

点评:“空铁联运”是指通过航空与高铁的深度融合,让旅客实现“一票通行、行李直挂”。这种模式能降低购票成本、压缩换乘时间,优化出行体验。

空铁一体布局可以推动枢纽城市进一步成为交通“超级节点”。对中小机场来说,“空铁联运”能提升航班和列车客座率;旅游城市则可以借此带动客流量,让交通成为重要引流手段。

目前,北京大兴机场、上海虹桥枢纽等已为“空铁联运”积累了不少复制的经验。不过,依法依规、综合治理光伏行业低价无序竞争,引导企业提升产品品质,推动落后产能有序退出,实现健康、可持续发展。光伏行业协会要引导企业加强行业自律,切实履行社会责任,合力营造良好产业生态。

工信部组织14家光伏企业座谈

事件:7月3日,工业和信息化部组织召开第十五次制造企业座谈会,共计14家光伏行业企业及光伏行业协会负责人交流发言,并提出政策建议。

在座谈会上,工信部党组书记、部长李乐成表示,要落实中央财经委第六次会议关于纵深推进全国统一大市场建设的决策部署,聚焦重点难点,依法依规、综合治理光伏行业低价无序竞争,引导企业提升产品品质,推动落后产能有序退出,实现健康、可持续发展。光伏行业协会要引导企业加强行业自律,切实履行社会责任,合力营造良好产业生态。

点评:近年来,我国光伏行业低价无序竞争现象较为突出,其主因是全产业链的严重供需失衡。在此背景下,通过“政策+行业自律+企业减产”来去库存、去产能,是改善供需的必要举措。自去年底开始,工信部和光伏行业内部频频采取措

施,提高新增产能门槛、约定产能配额。

另一方面,经过多年发展,目前光伏行业正经历技术变革。通过前沿技术创新推动提质升级,能为落后产能有序退出创造条件,同时加速高效产品商业化,以差异化技术突破困局。

除了国内市场,光伏行业要度过阵痛期,还要在建设全国统一大市场的前提下,加快探索规范出口措施,深化全球能源转型参与度。

广州加速布局机器人赛道

事件:近日,广州市黄埔区发布“人工智能+机器人”系列政策,涵盖支持人工智能、具身智能、集成电路、超高清视频与新型显示产业高质量发展若干政策措施,最高给予1000万元扶持。

具体来说,在人工智能领域,广州市黄埔区将为符合条件的企业发放“算力券”“模型券”“场景券”“数据券”;在具身智能领域,将打造特色产业园区,建设公共服务平台,深化“机器人+”应用,营造产业发展生态;在集成电路领域,该区将推动集成电路产业加快锻造长板、补齐短板,构建自主可控产业生态;在新型显示领域,将推动超高清视频与新型显示产业迈向价值链高端,助力广州建设“世界显示之都”。

点评:黄埔区是广州的工业重镇。此次发布新兴产业相关政策,也是黄埔区迫切希望实现产业转型升级的举措。从现有规模来看,黄埔区共有人工智能重点企业219家,产业规模超500亿元。要孵化更多相关企业,就政府层面来说,一是可以依托黄埔区内已有的固投建设体量为企业提供硬件支持,二是以政府投资基金为杠杆,对战略性新兴产业领域进行直接或间接投资,吸引企业入驻。

当前,人工智能已是全球科技竞争的核心赛道,正处于新旧动能转换关键时期的广州市想要抓住机遇,接下来要做的是真正将政策落地,营造持续良好且有吸引力的营商环境。

(本报记者 罗筱晓)

一批产品质量领域

“内卷式”竞争违法典型案例曝光

本报讯(记者蒋嵩)近日,为贯彻落实党中央、国务院关于综合整治“内卷式”竞争的决策部署,严厉打击产品质量领域违法违规行为,市场监管总局汇总整理6起典型案例并予以公布,警示生产销售单位严格落实质量安全主体责任,积极营造安全放心的消费环境。

在海南省市场监管局查处海南环城电线电缆有限公司销售不符合国家标准的电力电缆产品案中,2024年8月16日,海南省市场监管局根据举报,前往海口市秀英区某项目工地,对该工地正在使用的电力电缆进行执法检查,发现工地正在使用的电力电缆涉嫌存在质量问题。经抽样检验,该工地正在使用的电力电缆不符合国家标准,质量不合格。经查,该批电缆系海南环城电线电缆有限公司销售给该工地,当事人共销售给该工地不符合国家标准的电力电缆产品1528米,货值金额64.65万元,违法所得6.36万元。

2025年2月25日,海南省市场监管局责令当事人停止销售不符合国家标准的电力电缆产品,对当事人作出没收不符合国家标准的电力电缆产品1528米、没收违法所得6.36万元、罚款113.13万元(罚没合计119.49万元)的行政处罚。

在上海市杨浦区市场监管局查处上海市杨浦区安城桥车行销售不合格电动自行车案中,2024年10月18日,上海市市场监管局对上海市杨浦区安城桥车行所销售的“绿源”牌电动自行车进行产品质量监督抽查。经检测,被抽样电动自行车的整车质量、蓄电池防篡改、照明项目不符合《GB 17761-2018电动自行车安全技术规范》,检验结论为不合格。经上海市杨浦区市场监管局调查,当事人从“绿源”电动自行车经销商处采购了4辆涉案电动自行车,货值金额为0.87万元。至案发,已售出1辆,违法所得700元。

2025年4月18日,上海市杨浦区市场监管局依据《中华人民共和国产品质量法》第四十九条的规定,责令当事人停止违法行为,作出没收不合格电动自行车1辆、没收违法所得700元和罚款1.74万元(罚没合计1.81万元)的行政处罚。

“企业的钱要省在刀刃上,针对职工的投入属于必要支出”

一家民营企业开设“工龄奖”的背后

阅读提示

作为一家专注于电动车充电器研发、生产、销售的企业,聚源电子近年来以实实在在的福利待遇传递出对员工的关怀与认可,让各类人才在企业快速发展的通道上竞相涌现,而职工的坚守与创新也成为企业不断向前发展的核心驱动力。

的形式,将对员工的关怀激励转化为看得见的实物激励,为处于转型期的企业注入强劲的人才动力。

“我的年终奖居然是一辆丰田威驰轿车。”2016年1月,该企业的售后服务人员张词斌惊喜万分。这份“重量级”奖励迅速在全体职工中激起热烈反响。

陈青春说:“我们希望让职工知道,不是只有管理层能拿大奖,只要脚踏实地,一线的员工也能收获高光时刻。”

如今36岁的张词斌已成为质量部主管。在聚源电子深耕的17年中,他的薪资翻了3倍,职业发展之路越走越宽。

每到年末,聚源电子都会精心筹备一场充满温情与惊喜的职工抽奖盛典,奖品包括家电、数码产品等,堪称丰厚。

“企业不仅是大家奋斗的事业平台,更是温暖的大家庭,我们也希望通过这种方式凝聚人心,目前有近50名职工的工作年限超过了10年。”陈青春说。

“技能变现”

除了“谈钱”和那些实实在在的看得见的激励,企业想要留住人才,还能做些什么?

“除了可观的薪资收入,助力职工在岗位实践中积累专业技能与职业素养同样重要,这不仅是个人职场进阶的核心竞争力,更是谁也拿不走的财富。”陈青春认真地对记者说。

记者了解到,聚源电子高度重视人才梯队建设,每年开展3~5次集中招聘,为企业注

入新鲜血液。

据该企业行政人事主管项海霞介绍,在新员工入职后,企业会开展入职培训,并提供员工岗位能力发展线路图,清晰标注职业成长路径与晋升标准,帮助职工实现个性化成长。

“我们还会在职工入职3个月、6个月、1周年节点进行专项技能评估,确保各项人才培养举措精准落地。”项海霞说。

与此同时,为激发员工学习动力,聚源电子构建“技能变现”激励机制,通过提供技能津贴、创新奖励等激励方式,让职工技术提升与薪酬增长实现同步。

“我刚进来的时候是普工,什么都不懂,现在已经成长为电子技术员了。”来自工程部的职工金豪剑入职两年,通过企业提供的技能提升通道,他的薪资也大幅增长。

值得一提的是,在智能化转型浪潮中,企业还积极搭建产学研合作平台,与高校、科研机构的合作日益深化。近年来,该企业与台州学院签订校企合作框架协议,不仅让高校学子们有机会接触企业和岗位,也为企业参与高校人才的教育和培养工作打开了互通之门。

创新驱动

有了足够的优秀人才支撑,企业才能把握住市场的脉搏,在激烈竞争中脱颖而出。

近年来,数字经济蓬勃发展,催生了快递员、外卖配送员等一大批新就业形态劳动者,使用轻便、价格便宜的电动两轮车成为城市“最后一公里”的重要交通工具,产品市场需

危废资源化项目
助企实现“零排放”

本报讯(记者柳姗姗 彭冰 通讯员黄广义)7月4日,记者从中国兵器工业集团东北工业集团吉林东光奥威汽车制动系统有限公司获悉,为积极响应节能降碳政策,该公司秉持绿色发展理念,开展机加工切削液危废资源化循环再利用攻关项目,目前已正式投入运行。

据介绍,该项目依托专用过滤蒸馏设备,运用过滤、蒸馏、分离、再过滤等工艺,精准实现机加工切削液危废资源化循环再利用,达成“零排放”目标。与此同时,奥威公司将清洁生产技术与过滤设备有机结合,在生产源头有效削减污染废水排放,实现减少资源浪费与降低碳排放的双重收益。

在经济效益层面,危废资源化再利用后,每年可节约新鲜用水约200吨,削减污水处理站处理切削液的药剂费用约15万元,减少污泥产生量10余吨,节省污泥处理费用约3万元,同时还可降低污水处理设备运行所消耗的电能、设备维护及人工等综合成本约5万元。

在社会效益与环境风险管控优化方面,废水“零排放”为生态环境保护贡献突出力量,彰显企业积极履行社会责任的担当。该项目的成功经验具备在同行业广泛推广的潜力,能够带动更大范围的环保效益提升,助力行业节能降碳。

开启首航



7月3日,在浙江省宁波舟山港梅山港区梅西滚装船码头,阿联酋阿布扎比港口集团旗下联合环球滚装船公司(UGR)新一代双燃料动力汽车滚装船“扎赫尔”轮完成近4000辆中国制造汽车的装载后驶离港区,标志着该轮在宁波舟山港开启首航。图为该轮在两艘拖轮的助力下驶离码头。

蒋晓东 摄

依美时尚穿上“技术铠甲”,增加利润空间,抵御订单波动

纺织企业用功能性面料寻求突围

本报记者 张楠 本报通讯员 黄元晖

打开京东App搜索东京造防晒衣,由青岛依美时尚国际贸易有限公司(以下简称依美时尚)生产的UPF300+防晒衣销售已超20万件,收获了98%的好评率,成为平台爆款。在全球产业链重构与外贸订单危机交织的大背景下,这家曾困于代工模式的企业正以一块块功能性面料寻求突围。

必须转型

“企业刚起步的时候,我们做的是加工贸易,也就是OEM。”依美时尚总经理刘伟告诉记者,做了10年左右,他们遇到了瓶颈期。

面对困境,刘伟和他的团队开始思考企业的未来发展方向。他们意识到,仅仅依靠加工贸易很难实现企业的可持续发展,必须转型,提高产品议价能力。

所以,当多数纺织企业还在价格战中挣扎时,依美时尚已将研发触角深入面料的分子结构。

高分子聚乙烯材料此前在一些工业领域有所应用,例如飞机制造以及海洋绳索等。依

美时尚的技术人员发现,高分子聚乙烯除了具有硬度高的特点外,还具备凉爽的特性,于是将其应用于服装制作,市场反响非常强烈。

“我们的产品分很多系列,因为衣服是生活必需品,应用的场景很多。打个比方,在运动的时候就要考虑衣服的速干性能、在冬季就要考虑如何让产品更轻便的同时提高保暖度。”刘伟说,目前他们的专利产品就有70多项。

凭借独特的功能性面料,这家企业成为全球优质品牌的核心供应商。“现在是我们筛选客户,而非被客户筛选。”刘伟坦言,技术突围带来的不仅是利润空间,还是抵御订单波动的“减震器”。

“双轨突围”

5年前,依美时尚还是以国外市场为主,面对国际市场的严峻形势,企业一度面临停滞,最危急的时候,库存产品达五六千万元,同时还面临上游供应商的货款压力,400名员工不知将何去何从。

得益于较早摆脱了低附加值的代加工业务,强化了对新科技面料、新缝制工艺的研发力度,依美时尚很快赢得了美团、京东、网易

严选等大客户的订单。

“我们发现国内市场也有很多机会。”刘伟坦言,出口转内销的道路难免遇到一些阵痛,为此,依美时尚实施了“双轨突围”战略。

目前,依美时尚的业务板块70%是国外市场。“我们从最初的材料研发端入手,一直到做成成衣向客户交付。”刘伟说,“我们合作的大部分是运动、户外、工装、家居等板块的企业,像迪桑特等企业就看中了我们的独家面料,后续合作交付大概90%的成衣,10%的面料。”

至于国内市场,刘伟表示:“周围的很多同行在内销这条路上做着做着就掉队了,走不下去了。企业想要长久不衰,必须有‘靠产品说话’的能力才行。”

和京东、美团等国内知名平台合作,依美时尚能够直接触达广大消费者,及时了解市场动态和消费趋势,进而调整产品策略。

内外贸一体化发展并非简单的市场叠加,而是通过技术、渠道、供应链等多方面的深度融合,实现优势互补、协同发展。这种双渠道布局,让依美时尚在面对不同市场环境时都能保持稳定的发展态势。