

坚持创新,严控品质,不断补齐产业链,抢占市场高地——

主动权在手,订单不用愁! 这家企业的制胜诀窍何在?

从企业订单看产业发展新动能

本报记者 张璐

“这是我们正在赶制的树脂砂自动化造型线,对方是我们合作了16年的老客户,这次的单笔订单额有637万元。”近日,在位于山东省青岛市西海岸新区的青岛恒林工业集团股份有限公司(以下简称恒林工业)生产车间,该集团董事长曲先军向记者介绍着企业的订单情况。

放眼望去,1.5万平方米的生产车间里,一线作业人员正忙着进行机加工作业,智能化机械装备也在有序地进行着各道工序;车间外偌大的厂区,一辆辆装满装备的大型重卡整装待发,质检员正在进行最后的验收,随后这些先进的现代化铸造装备将发往海内外各地。

“近年来,随着海外市场的拓展,我们的装备产品常年保持供不应求的状态。”曲先军说。

定制化产品占比高达98%

曲先军的手机通讯录里,来自世界各地的客户达2万余人,采访间隙,他还不时接到新老客户的订单咨询电话。虽然身为供货商,曲先军却没有传统“乙方”的被动,设备价格、预付款占比、交货时间,这些原本属于“甲方”拍板的事项,主动权却牢牢掌握在曲先军手里。

恒林工业是如何把“乙方”干成“甲方”的?这得从企业创办初期的定位说起。

2006年,曲先军成立恒林工业,专门从事铸造装备的设计、研发和生产。

“简单来说,我们是研发制造‘生产线’的

企业。”曲先军说,传统的铸造装备企业大多是同质化产线模式,产品没有任何竞争力。早在19年前,他就想把企业做成“定制化”产线,根据不同企业的需求对产品进行细分和设计。

第一笔订单,是曲先军“求来”的。2015年,他以300万元的成本价将一套自动化造型生产线卖给了河北一家企业。“对方的购置成本比常规化设备高了30%,但上线一个月后,得益于定制化设计,对方每吨原材料成本节约了500元,人工成本降低230元,效率提升了60%。”曲先军说,此后尝到甜头的企业陆续更换了所有产线,恒林工业品牌由此在业内打响。

随着订单增多,有人建议曲先军要以盈利为目标。但曲先军却对提升核心竞争力有着近乎偏执的追求,为了给研发小组创造条件,他投入所有资金用时59天迅速建造了一家铸造厂,专门供研发小组做工艺试验。

19年来,曲先军对核心技术的重视只增未减,仅有286人的企业,研发人员足有39人,而同规模的企业研发人员只有5~8名;恒林工业每年拿出产值的10%作为研发经费;与山东大学合作成立国内首个“铸造机械研究所”,与哈尔滨工业大学合作成立“工程技术研发中心”。

发展至今,恒林工业已经拥有发明专利6项、实用新型专利25项,产品广泛应用于海洋装备、航空航天、重型装备等领域,远销欧美、东南亚等57个国家和地区,产品定制化占比高达98%。

2021年,恒林工业最新的定制化“爆款”自动化造型线诞生。这是一款汽车车桥专用铸造装备,研发团队用时9年,耗资1500多万元研发而成。通过改进工艺、采用新材料的装备生产出来的车桥,使用寿命由30万公里

提高到80万公里,自重由189公斤降低到150公斤,不仅能为车企减少12%的生产成本,还能实现低油耗等绿色环保需求,目前已经实现销售额2.37亿元,市场需求还在持续攀升。

11次赴印打开海外市场

在曲先军超前的定制化产品经营思路之下,恒林工业2015年就有了不俗的行业口碑和市场份额。在国内订单爆棚的情况下,曲先军又开始布局海外市场。

当时欧美产品拥有绝对的技术竞争力和市场话语权,国内的铸造装备在国际上难有一席之地。为此,曲先军自费参加了国际上行业影响力较大的德国杜塞尔多夫国际展览会,推介企业产品、学习世界先进技术。

“大家都笑话我,说都是国际知名企业才会参加展会,小企业跑到国外就是白花钱。”曲先军说。

但这一趟没白去。曲先军得知印度铸造“大户”塔塔集团20%的设备在本国采购,其他的采购渠道大多来自欧美国家。

没有中间人介绍,曲先军只身来到印度,对方不愿见面,他就一直坐在大厅等候,对方搪塞敷衍,他就一次次尝试。一年时间,曲先军11次赶赴印度,终于得到一次面谈的机会。

“我向对方发出来中国参观生产线的邀请,出差期间的薪酬以10倍工资支付。”曲先军的诚意和恒林工业的工艺技术最终赢得了对方的认可,2016年第一笔670万元的订单签订至今,双方已经保持了10年的良好合作。恒林工业的海外市场自此打开。

补齐产业链的同时,严控产品品质

2013年,恒林工业上游表面处理装备和下游砂处理造型线已形成一定产业规模,唯

独缺少造型制芯装备的中间一环。

这时业内知名的工程师王涛(化名)慕名找到曲先军,抛出愿意加入恒林工业,并且共享造型机射芯机工艺技术的橄榄枝。

“掌握这项工艺,恒林工业就拿下了近乎完整的产业链。”行事果敢的曲先军当机立断,投资1500万元租赁了3000平方米的厂房、购买设备,引进了造型机射芯机生产技术,3个多月即实现了设备量产,助力恒林工业实现了全产业链的跨越。

“短时间内投入这么一大笔资金,许多人都表示不理解,但是机会稍纵即逝,只有拿到核心技术,形成完整产业链,企业才有扎根市场的实力。”曲先军说,恒林工业2023年入选国家级专精特新“小巨人”企业,拥有当前业内最全的5大类37种系列产品,全国配套企业800余家,成为带动行业发展的领先企业。

在补齐产业链的同时,恒林工业严控产品品质。其设计、采购、仓储、产品质控等标准都高于国内外统一标准,许多关键指标都要执行企业内部自行制定的标准。比如国家环保要求的排放标准是20mg/m³,恒林工业坚持做到8~10mg/m³,正因此企业在业内享有较高的美誉度,承担了许多国家级的技术攻关项目。

这些举措帮助恒林工业赢得了良好的市场口碑。2024年,恒林工业实现销售额2.76亿元,同比增长16.5%。为快速实现产业集群,增强行业竞争力,恒林工业在青岛海洋高新区和日照五莲建设了两个现代化装备制造工厂,向着产业数字化、智能化、低碳绿色方向大踏步迈进。

“我坚信,只要我们坚持以超前的设计理念、创新的技术手段、过硬的产品质量服务客户,就永远有做不完的订单。”曲先军说。



百年口岸通关忙

12月3日,出入境货车排队通过满洲里公路口岸(无人机照片)。

内蒙古自治区满洲里市是具有百年历史的重要中俄口岸城市。随着对外开放不断深化,口岸贸易往来频繁,物流通道日益畅通,

城市发展活力持续释放。据满洲里出入境边防检查站数据显示,截至12月23日,2025年满洲里口岸出入境人员已超90万人次。

新华社发(肖建波 摄)



多元融合激发消费活力

12月24日晚,在北京城市副中心“湾里”商业娱乐综合体內,市民、游客络绎不绝。

据了解,该项目汇聚众多首店,并将文商旅体展多元业态深度融合,形成“逛展式购物”“沉浸式游乐”等新场景。试营业前3天,“湾里”累计客流突破40万人次,累计销售突破3000万元。同时,项目还通过“轨道+商业+文旅”的融合设计,构建“出站即消费”的场景闭环,精准承接京津冀及全国游客的深度消费需求。

本报记者 吴凡 摄

前11月数字经济核心产业销售收入增长10%

税收数据显示数实融合发展态势良好

本报北京12月25日电 (记者周烽)记者今天从国家税务总局获悉,税务数据显示,今年以来,我国数实融合保持快速发展态势,数字产业化水平明显提升,产业数字化投入力度较大,数据要素驱动效应持续显现,为经济高质量发展注入强劲动力。

增值税发票数据显示,今年前11个月,数字经济核心产业销售收入同比增长10%,明显快于全国企业总体增速。其中,智能设备制造、电子元器件及设备制造等制造业销售收入同比分别增长28.2%和10.9%;以AI大模型、大数据、物联网等信息技术应用为主的数字技术应用业销售收入同比增长14.3%,特别是互联网相关服务、信息技术服务同比分别增长16.1%和15.2%。

产业数字化转型投入力度加大。今年前11个月,反映制造业数字化投入情况的全国制造业企业采购数字技术金额同比增长11.2%。其中,汽车制造、通用设备制造、计算机通信和其他电子设备制造等装备制造业采购数字技术金额同比分别增长25.5%、19.7%和13.3%。

数据要素驱动新业态蓬勃发展。今年前11个月,数字要素驱动业销售收入同比增长6.3%。其中,涵盖网络货运、外卖配送、网约车等生产生活新业态的互联网平台销售收入同比增长16.2%;涵盖直播电商、即时零售等在内的互联网零售、供应链管理服务等销售收入同比分别增长11.9%和24.7%。

邮政快递业电子运单基本实现全覆盖

快递包装绿色化、减量化、可循环水平持续提升

本报北京12月25日电 (记者甘哲)记者今天从国家邮政局举行的四季度例行新闻发布会上获悉,“十四五”时期,全行业电子运单、循环中转袋基本实现全覆盖,包装标准化率达86%,包装箱层数、包装袋厚度减量过半,胶带宽度减量25%,智能装箱算法减少耗材近20%,同城快递使用循环包装比例达10%,年回收复用纸箱超8亿个。快递包装绿色化、减量化、可循环水平持续提升。

据悉,“十四五”时期,快递包装新技术、回收循环复用新场景不断涌现,“瘦身”胶带、“瘦身”运单等减量化包装得到广泛应用。科技赋能更强了,绿色低碳发展稳步推进。全行业光伏铺设面积448万平方米,配备高速安检机4300余台,绿色分拨中心数量超1000个、绿色网点数量超1.25万个,新能源和清洁能源车辆保有量超7.5万辆。

邮政业通过技术创新、模式优化和绿色管理,从收、转、运、派四个关键节点协同推进,实现了全链条减碳。在揽收环节,通过包装源头减量与绿色替代实现降碳;在转运环节,通过绿色智能设施优化利用能结构;在运输环节,通过“新能源+多式联运”双轮驱动低碳增效;在派送环节,通过无人化技术和智能化算法促进末端减碳。下一步,行业将运用大数据、区块链及可视化、智能化技术,加强运输、仓储、分拣、配送等基础设施和服务网络合作共赢,实现全链路物流碳足迹管理,促进供应链协同降碳。

有关调研报告显示:

连锁行业智能营销师、数据分析师紧缺

本报讯 (记者杨召奎)中国连锁经营协会12月24日发布的《2025连锁行业AI数字化应用人才供需调研报告》(以下简称《报告》)显示,连锁行业AI应用型人才需求紧迫,头部企业缺口甚至超过30%,其中智能营销师、数据分析师最为紧缺。

《报告》指出,当前,AI技术在连锁行业的应用已从前沿概念转变为驱动业务增长与效率提升的核心引擎。连锁企业对人才的需求呈现“业务理解>数据分析>工具实操”的清晰层次。其中,智能营销师/运营专员、数据分析师成为最紧缺的人才需求岗位。

为了应对行业变化,一些商科院校的AI课程普遍启动。《报告》指出,66.7%的院校已开设AI相关课程,另有24.4%的院校正在筹备。但大部分院校集中在数据分析与可视化、人工智能基础理论、商业智能应用和生成式AI应用等课程的教学实践。与企业业务流程自动化需求紧密相关的RPA(机器人流程自动化),其课程覆盖率仅为10.3%。

《报告》建议,推进校企深度合作和持续深化教学改革是当前解决AI应用型人才供需问题的两大核心关键。对院校而言,及时补充师资力量、积极推进产教融合才能培养出适应企业发展需要的优质生源,核心在于实现从知识传授到能力塑造的内涵式升级。

“陕电入皖”工程陕西段全线贯通

本报讯 (记者祝盼 通讯员柴迎)12月24日,随着最后一相导线走板抵达牵引场,陕北至安徽±800千伏特高压直流输电工程陕西段全线贯通。

陕北至安徽±800千伏特高压直流输电工程是国家“西电东送”的重点工程,起于陕西省延安市,途经陕西、河南、安徽3省,止于安徽省合肥市,线路全长1070公里,额定电压±800千伏,输送容量800万千瓦。该工程为进一步充分利用陕西省煤炭资源和新能源资源,推动区域协调发展,保障华东地区电力可靠供应提供强大动力。

工程陕西段线路全长约244公里,沿途跨越黄土高原沟壑区、渭河流域及秦岭山脉,地形复杂程度位居全线之首。工程建设过程中,项目参建人员创新应用数字化施工管理平台、北斗定位放线技术及“绿色施工十项举措”,实现工程建设与生态保护的协同推进。

据了解,陕北至安徽±800千伏特高压直流输电工程投运后,将使陕外送电能力提升至3100万千瓦,每年可向安徽输送电量超360亿千瓦时,促进新能源电量消纳超180亿千瓦时,相当于替代标准煤约630万吨,减排二氧化碳约1660万吨,对推动陕西能源资源优势转化、优化安徽能源结构、提升华东地区绿电消费占比、服务国家“双碳”战略目标具有重大意义。

新赛道!“二手经济”撑起万亿级大市场

新华社记者 李杰 张璇 李晓婷

旧商品带动新消费,二手商品流通已成为万亿级大市场。

2024年12月,商务部等5部门印发关于组织开展二手商品流通试点工作的通知,此后,10个城市、28家企业成为全国首批试点单位。试点启动满一年,记者近日走访重庆、湖北、江苏等地,探寻“二手经济”的新变化。

二手商品流通试点成效初显

冬深岁晚,重庆市两江新区董家溪跳蚤市场內暖意融融。店主张秋玲感受到了市场变化,“来消费的年轻人逐年增多,近年来还有不少国外游客”。今年4月,该市场管理方入选二手商品流通试点企业,市场发展进一步活跃,单日最高客流量超2万人次。

近年来,我国二手商品市场规模持续扩大。商务部最新发布的数据显示,2024年我国二手商品交易额达1.69万亿元,同比增长28%,近6年平均复合增长率达12%。

按照通知要求,一些试点城市按照“因地制宜、各有侧重”的原则,结合人民群众消费实际需求,重点围绕二手手机、服装、家具等开展试点工作,成效初显。

记者在试点城市湖北武汉采访了解到,

青山华荣旧货市场专注二手厨房成套设备

全年销售额有望突破亿元;优信二手车武汉仓储大卖场11月初开业,已成为华中地区规模最大的单体二手车卖场,可同时容纳5000台车展销。

“二手商品流通试点工作开展以来,我们主要从培育主体、创新方式、规范秩序等方面推进这项工作。”商务部新闻发言人何亚东说,在政策体系方面,出台健全废旧家电家具等再生资源回收体系等政策文件;标准建设方面,制修订《二手货(旧货)术语》等行业标准和有关国家标准。

中国旧货业协会常务副会长兼秘书长常大磊认为,近年来,二手商品流通行业呈现出旺盛的生命力。在国家政策支持带动下,一个规范、有序、充满活力的二手商品交易生态圈正在加速形成。

二手商品市场呈现创新转型趋势

记者在多地走访发现,试点工作开展以来,二手商品市场创新转型趋势明显,一些实体市场焕发生机。

性价比高,引领绿色消费新风尚——

在亿家净水(武汉)科技有限公司回收分拣中心直播间里,经过维修整备后重新上架的扫地机器人,标价仅599元,不到十分钟就

被抢购一空。公司小智回收副总裁段晓静介绍,平台会根据家电成色、性能及使用年限综合定价,二手商品最低价格可至原价的20%,仅武汉回收分拣中心每月直播销售额就已突破200万元。

在董家溪跳蚤市场共享仓储中心,一台三洋冰柜从餐饮店运来,经过检测、评估、清除油污后,贴上二维码“身份证”便获得“新生”,售价4000元,相较于新品2万元价格大幅降低。市民刘先生近期准备开一家烧烤店,在这里他发现所有餐饮开店用具都能买到,“二手设备成本相较于新品能降低50%以上”。

参与者众,覆盖年龄行业跨度大——

“消费群体年龄跨度超出预想。”闲鱼循环商店南京店店长冯晨观察到,中老年人多在上午消费,更关注家居摆件、家纺、服饰等品类,而下午年轻人较多,偏爱盲盒、手办、乐高、数码等品类。

武汉市商务局相关负责人说,依托试点城市重大机遇,当地加速发展,已形成涵盖二手汽车、家电、家具、厨具等核心产品和文玩、学生用品等特色品类的二手商品实体交易市场体系。2025年以来,武汉市6大实体市场集聚经营主体500家,交易订单突破55万单。

“二手商品流通已从单纯的实用性和经