

【阅读提示】

“专精特新”并非新词，却成为近两个月来的热词。从中央到地方，一轮新的热潮正在掀起。

这些具备专业化、精细化、特色化、新颖化优势的中小企业，虽然规模不大，但都拥有各自的“独门绝技”，不仅在产业链上具备一定的话语权，也更容易在细分领域建立起独特竞争优势。

“专精特新”的灵魂是创新，在很大程度上甚至可以成为解决“卡脖子”问题的利器。各地发展“专精特新”企业，中小企业跻身“专精特新”队伍，正成为发展的必由之路。



作为京津冀重要的毛衫生产出口基地和众多国际品牌服装的代工集散地，针织毛衫已成为青县主要外贸出口产业之一。30年来的不断提档升级，加之市场竞争的变化，使得大量外贸订单涌入，让企业在欣喜之余更为冷静——

## 青县毛衫“机”中不忘“危”

本报记者 吕 坤 本报通讯员 康园园 摄影 殷 实

60岁的农民在生产旺季还可以去工厂打工，并每月赚回3000多元，这在青县曹寺乡曹寺村并不是新鲜事儿。9月23日，在位于青县曹寺村的河北省尚德针织有限公司，生产针织毛衫的机器紧张作业，工人正在紧锣密鼓赶制订单，年岁大一些的工人，也可力所能及做一些拆纱线的工作。

公司总经理王振德是最早涉足针织毛衫产业领域的企业经营者之一，早年间被推举为曹寺村党支部书记，而今，卸任村支书的他将全部精力投入到企业中。

的效率时，吕寿青又做出了令人费解的决定——将现有的并不落后的机器全部淘汰，投入2000多万元更新设备。如此一来，效率足足提升了30%。

如今，杰健每年的产能都能达到200万件，“这是10多年前想都不敢想的，即便有1000名工人也不敢想。”吕寿青坦言，如今一名工人可以看管8台设备，相当于过去十几、二十几人的产能。杰健的发展无疑是合着青县针织产业节拍的。

近年来，青县不断加大针织产业扶持力度。一方面



针织毛衫产业作为青县传统优势产业，起步于上世纪80年代末，经过30多年的积蓄发展，如今已成为京津冀重要的毛衫生产出口基地和众多国际品牌服装的代工集散地，现有针织服装企业上百家，从业人员万余人，是青县主要外贸出口产业之一。

从青县毛衫诞生这30年来，王振德见过太多起落兴衰，有很多企业在发展浪潮中涌现，也有不少企业的痕迹被岁月冲淡。曹寺乡是不折不扣的农业乡镇，但针织毛衫一直是乡镇的支柱产业，青县一半以上的针织产品都出自这里。

在与尚德针织距离不远的青县杰健针织服饰有限公司，公司总经理吕寿青正在忙着向顾客展示最新的针织产品，公司即将进一步升级装备，“一根纱线进去几分钟就出来一件成衣，不再有缝合的接口，不仅效率更高，穿着体验也将更为舒适。”他说。

从2004年步入针织毛衫行业以来，吕寿青就成为“新生代”的企业经营代表，几轮升级也助力企业华丽转身。

8年前，家庭作坊面临升级窘境，吕寿青果断出手，整合了7个家庭作坊，把小作坊主变成公司员工，统一到车间进行管理。彼时，300多台智能化电脑针织机替代了手摇机，在他看来，这是企业第一次重要的转型升级。

2017年，正当行业内多数企业还满足于电脑机时代

鼓励企业加强与外商联系，扩大出口规模，抢占国际市场；另一方面支持企业成立行业协会，加大针织毛衫特色产业建设，营造良好的产业环境。同时，引导企业加大研发经费投入，实施科技创新，通过技术改造和产学研用相结合等方式，提升产品竞争力。目前，针织产品已从单一的毛衫生产扩大到时装、工装、童装、羽绒服等多个品类，实现了产品的多元化、时装化、艺术化、品牌化发展。

如今，青县年加工针织毛衫6000万件，出口创汇上亿元，已成为京津冀重要的毛衫生产出口基地和众多国际品牌服装的代工集散地，产品销往日韩、欧美、东南亚等几十个国家和地区。

但订单的不断涌入，不仅让企业意识到机会，也令大家同时陷入冷静思索。“基础加工业如何走出低端困境”“如何受制于人、拥有话语权”正成为吕寿青们思考的问题。

“越是市场看起来红火的时候，越要仔细挑选甄别客户。”吕寿青说，“尽管南方的针织行业似乎更火一些，但杰健有比他们更全面的加工实力，这也将是未来的竞争优势。”他和他的伙伴们如今正一边努力开拓国内市场，从身边的明珠商贸城开始对接，一边在现有产能基础上不断提档升级。只有这样，当大潮退去，这些能托起地方民生、解决就业问题的基础加工业，才能获得新生。



# 培育核心竞争力 淘金“专精特新”

本报记者 吕 坤 摄影 殷 实 滕秋语

## 在细分领域建立竞争优势

一项技术适应了两代汽油标准的提升，这是河北精致科技有限公司硬核却又寻常的操作。

就在不久前，位于临港化工园区的河北精致和中国石油大学（北京）、东北石油大学共同开发的“石油液化气深度脱硫近零排放新技术”进行了科技成果鉴定，其碱渣尾气零排放工艺具有独创性，成果整体技术达到国际先进水平，建议加快推广应用。

河北精致也位列工业和信息化部日前公布的第三批国家级专精特新“小巨人”企业名单，成为我市去年上榜的10家企业之一。

“‘专精特新’不仅是对企业的认可，也将让企业面临更多政策机遇。”河北精致科技有限公司董事长郝天臻表示，专注于细分市场，是企业能够顺利入选、并一直在行业内具有技术领先优势的秘诀。

河北精致的业务一直伴随着国内汽油标准的提升，作为从事石化技术开发的企业，其生产的石化三剂，在一定程度上助力了油品升级更高的环保要求。

液化气是生产MTBE的原料，而MTBE是提升汽油品质的重要调和成分。“国IV车用汽油标准，要求车用汽油的含硫量降到50ppm以下，我们及时推出了液化气深度脱硫技术，将催化液化气的含硫量降到10ppm以下，以保证MTBE调和后汽油合格。国V车用汽油标准要求含硫量降到10ppm以下，在液化气深度脱硫的基础上，我们提前布局了MTBE脱硫至10ppm的技术，保证了车用汽油的及时达标。”在郝天臻看来，专注于细分市场，坚持每两到三年推出一项新技术的目标，才让河北精致得以在全球行业的巅峰站稳。

我市高度重视中小企业“专精特新”培育工作，围绕提升中小企业创新能力和专业化水平，深入开展中小企业“双创”不断孵化创新型中小企业，加大省级“专精特新”中小企业培育力度，并促进其向专精特新“小巨人”企业发展。截至目前，全市共有19家国家级专精特新“小巨人”企业、119家省级专精特新中小企业。

不规模崇拜、不盲目多元，将有限的资源聚焦在一个细分领域，打造具备国际竞争力的“单项冠军”，或许这才是“专精特新”的意义所在。

## 打磨“与时间做朋友”的耐心

感应到刀具的平滑度欠佳，系统自动运转，将刚刚作业完成的磨损刀具“退后”，崭新的备用刀具送“上阵”，一个无需人工参与的“换刀”程序在几秒钟内完成，生产线继续稳定运转。

9月24日，位于泊头的河北兴林车身制造集团有限公司正开足马力，一套套车身模具装车完毕，将被送往下游合作的知名汽车企业。

作为两化融合管理体系认定的企业，兴林在2020年底成功入选第三批河北省“专精特新”中小企业名单。这背后，是公司“与时间做朋友”的耐心。

实现生产全流程的数字化，兴林走了近10年，即便是现在生产流程已经大大优化并完成数字化与工业化的融合，兴林仍在发展中不断优化，持续提升。

回想起2019年国内汽车市场的下滑，公司综合部负责人陆毅至今心有余悸。面对市场寒冬及疫情冲击，让兴林也经历了前所未有的挑战。



盲目转型无异于饮鸩止渴，越是困难之际越要苦练内功。2020年底，公司制定了研发提升计划，10个项目研发被提上日程。截至目前，公司两年内的研发投入已经超过1800万元，随着市场复苏，兴林的车身模具产品受到客户一致好评。

“对于我们而言，‘专精特新’是对企业的认可，未来也将享受相应的政策支持，接下来，兴林将继续朝着‘小巨人’努力。”陆毅表示。

有人说，培育“专精特新”中小企业，无论是资本还是企业自身，都要有“与时间做朋友”的耐心。企业注重的是“工匠精神”，大量“小而专”的企业建立竞争优势的时间短则十年，长则数十年，只有尊重规律、注重工匠精神，才能在时间的河流中淘洗出真正有价值的“专精特新”。

## 让“专精特新”引领高端市场

轻触屏幕实现一键快速换产、10秒钟更换生产产品项、一台设备能够生产涵盖行业内90%的所需产品，而在此前，一台设备能生产两种产品就已经达到柔性标准……

9月13日，在位于运河区的朗锐包装技术（沧州）有限公司，一台“高柔性、大跨度”的包装机械新品亮相，并成功交付使用。几天后，客户给予高度认可，追加订单随即赶来。

这台设备在快速换产、连续下料、便捷维护、能耗效率等方面都极具优势，且设备占地空间小、运行稳定、综合效率更高。即便是在国际市场上，这样“全能”的包装机械设备也堪称“独一无二”。

虽然朗锐在行业内还是新兵，但掌舵人刘瑞松已在这一领域内摸爬滚打十余年。“目前公司正在为申报‘专精特新’做准备。”刘瑞松深

知紧跟国家政策的重要性，在他看来，“专精特新”是在培育企业的核心竞争力，也将为企业“锦上添花”。就在今年，公司研发的新机型获得了全球公认PCT专利。

“‘专精特新’应该是企业发展的必由之路，但也将是未来中小企业发展的门槛，是价值投资。”刘瑞松笃信，紧跟国家战略方向，做符合产业政策的创新研发，引领更为高端的市场需求，是企业生存的不二法门。

河北海乾威钢管有限公司跻身国家级“专精特新”名单并非偶然，公司主打的特色类管线，往往批量相对较小，机械性能或化学性能要求高，制造工艺要求高，大厂不屑一顾，小厂力不从心。

“这就是‘专精特新’的魅力。”总经理李贵良坦言，特色类管线的市场竞争压力相对较小，利润却是常规产品的3至5倍，是海乾威重要的利润支撑点，使企业“夹缝”生存中找到了发力点。

今年以来，海乾威投资1100万元激励制造工艺的节能创新和生产装备的清洁高效升级，仅是对珠光体铬钼合金类焊接工艺革新，一年就可以节能22万度电，而对高能耗设备的节能降碳改造，可以实现每年节电50万度。



## 经济观察 省优秀新闻专栏

## 实业爱国 更要实业报国

素 心

(一)

“如果信念有颜色，那一定是中国红！”

9月25日，与祖国阔别1028天的华为CFO孟晚舟乘坐的中国包机平稳着陆深圳，她深情表白祖国：“有五星红旗的地方，就有信念的灯塔。”

在归国的飞机上，孟晚舟写道：“在中国共产党的领导下，我们的祖国正在走向繁荣昌盛，没有强大的祖国，就没有我今天的自由。”

当接机现场人们自发高唱《歌唱祖国》时，在屏幕前观看直播的数以亿计国人也湿了眼眶。

回家的路，虽曲折漫长，却是世间最暖的归途。生在华夏，是企业之福、民众之福。

100年前，中国还没有自主生产的汽车，今天，中国的汽车销量已经连续12年世界第一；50年前，中国还没有航空母舰，今天，已不止一艘；20年前，中国还遍地都是绿皮火车，今天，我国自主研发的高铁技术全世界第一；10年前，我们还没有拿得出手的科幻影视，今天，中国的高品质电影，同样风靡全球。一场疫情让所有人都知道，做中国公民才是最有安全感的事。

(二)

祖国的日益强大，伴随着国货的崛起。这其中，有华有这样的支柱企业，也不乏浑水摸鱼之流。

还记得7月火遍全网的“鸿星尔克”吗？尽管在舆论的浪潮下鸿星尔克一再低调处事，强调自己只是做了该做的，希望大家把关注点放在更多一线救援人员中，但依然挡不住民众的热情。“非理性消费”让鸿星尔克的销量猛增。与此同时，不少被人遗忘的国货品牌摇身一变，成为时尚潮流的代名词，国潮复兴一时火热。

于是，更多已经淡出视线的国货不淡定了，打开一些视频直播软件，一些国货品牌开始“卖惨”——“直播两小时销量只有几十单”，然后再辅以各种“民族品牌”和“爱国”的标签，求关注。

然而，消费者并不会为所有人买单。归根结底，消费者可以为情怀买单，爱国是企业的底线和必须，但质量和创新才是企业生存的根本。借着国潮复兴蹭热度只能是暂时的，努力扎实的在爱国的基础上做好份内的事儿，才有希望成为真正的“国货之光”。

(三)

就在这几天，“限电”来得猝不及防。东北拉闸限电，珠三角工厂错峰停产，广东执行每周“开二停五”的五级有序用电方案，四川暂停非必要性生产、照明、办公负荷……

生产旺季拉闸限电的背后，和当前我国用电需求的快速增长直接相关，更要从国家而非企业的角度来解读。

还记得齐纨鲁缟的典故吗？供需关系的变化，导致原材料价格暴涨，由于疫情下海外订单激增并非可持续，国内因为解决增量订单而增加的产能，或许会在未来成为压垮大量中小企业的最后一根稻草。

欲速则不达的背后，还有国家倒逼企业转型、长痛不如短痛的决心。

产能落后、粗放式发展的企业将被加速淘汰，特别是进入新的经济转型周期，竞争将更为残酷。

面对这样的客观形势，企业必须想办法适应，提高风险意识，主动增效降本，想办法活下去、活得好。

这是一场没有硝烟的战斗，或许是一场史诗级的经济博弈，而每个普通企业能够做的，就是坚定地与国家站在一起，共同熬过寒冬、迎接暖春。