



企业要往上卷，卷出更大的天空

为什么现在从行业到社会，对于内卷越来越不感冒，政府也防止“内卷式”恶性竞争了？其实，大家反对的，不是靠规模效应、技术创新、提升效率的卷，而是伤及了利益相关方合法权益的那种卷。

——万控智造董事长 木信德

虽然中国制造还会卷很久，但卷的下限必须不断提高。了不起的企业都是往上卷，卷出更大的天空给自己，让别人也受益。

——丹娜丝董事长 温从见

卷是竞争，但不能恶性化，更不应该把靠资本、政策、身份获得的优势，用于大卷特卷。靠这种优势、强势，“摧残”利益相关方，就是在乱卷、恶卷，就是“内卷式”恶性竞争，必须遏制，必须防止。

——分众传媒董事长 江南春

“中国能力的全球化”是中国经济未来的重大发展机遇，如果说得直白一些，就是“把在中国卷过的在全世界再卷一遍”。这样的情事事实上正在发生，就是“出海”。

——拼多多创始人 黄峥

人是AI终端的终极形态

在AI技术爆发式增长的今天，坚持科学家理性框架下的技术信仰，以场景实践为产品设计核心，同时追求利润之上的更高层次目标，这种战略前瞻性是我们今天应珍视的。

——场景实验室创始人 吴声

人是AI终端的终极形态，“端”一定是作为更具象的个人形态存在。我们亟须一种全新视角来解读复杂而无法回避的人机关系命题。

——搜狐董事局主席 张朝阳

当人成为数据资产的一部分，人为AI终端的终极形态，隐私保护必然是生活方式的底线规则和伦理红线。

——清华大学全球产业研究院首席专家 何志毅

AI时代的“新感官主义”，需要追求有趣的质感。企业要拥抱AI原住民的生活方式，深耕原创技术的场景跃迁，把独有品类做到极致，实现自我超越。

——奥凯体育董事长 吴晓明

让团队的能力“长”在流程上

厉害的管理者，不看重能力扼杀狂澜的牛人，因为他们善用流程。让团队的能力“长”在流程上，“长”在沉淀下来的方法论上，而不是“长”在少数“牛人”身上。

——前海思想CEO 胡赛雄

一个真正厉害的人，不一定是多么天赋异禀，可能仅仅是因为他踩的坑足够多。所以，一定要鼓励员工，做难的事情，踩足够的坑，才能成为真正厉害的人。而要鼓励员工做难的事情，首先就要容忍他犯错，拿出试错成本来。

——富士康董事长 刘扬伟

一家公司，难免会招到拥有各种工作经历的人。这么多人一起工作时，难免会吵架，沟通成本特别高。那怎么办呢？种植观念，打通价值观。价值观，就是一种高能量的场。不同过去的人，在同一个场里，就能良性互动。

——华为公司总裁 任正非

一个成熟的管理者要做的，不是建立一个不犯错的机制，而是建立一个能快速自我纠错的机制。要鼓励员工多做事，在实践中不断形成纠错体系。

——至纯科技董事长 蒋渊

作为管理者，做规则，有时候要留一点漏洞。留漏洞，就是为了让别人钻空子。因为有的时候，有漏洞，反而能激发员工的积极性。如果控漏的人实在太多，再给规则打补丁。让规则服务业务，不要让业务去服务规则。

——日本似鸟控股创始人 似鸟昭雄

个人观点仅供参考

## “兴荣五金”年销售额超过千万美元 小小宠物笼 海外市场受欢迎

本报记者 吴梦 通讯员 任振宇

位于渤海新区黄骅市的兴荣五金制品有限公司，在总经理刘振淮带领下，率先进入宠物笼具跨境电商赛道。他们将“慢就是快”的理念作为企业发展宗旨，不断通过大数据完善产品设计，推出了多款适合国外消费者的产品，企业年销售额突破了1000万美元。

英国消费者打出4.6分

9月29日一早，刘振淮一上班就忙着安排生产，一边督促工人打包发货。

“我们主要生产各类五金宠物笼具，近年来，产品深受北美和欧盟消费者好评，在英国的消费评比中，更是获得4.6的高分（总分5分）。目前，产品订单已经排到了春节前。”

刘振淮透露自己的经营秘诀：慢就是快。

企业转型进入宠物笼具行业后，兴荣五金专注欧盟和北美市场，初期并没有用广告等方式快速打开市场，而是通过产品的不断完善，逐渐占据消费者心智。

“这个过程我们整整花费了3年时间，期间设计团队不断通过大数据挖掘当地消费者需求，完善产品设计，第4年产品开始火爆美国市场，当年销售额快速突破了100万美元。现在，我们已成为欧盟和北美市场宠物笼具主要供应商之一。”刘振淮拿起一款宠物笼具介绍道。

刘振淮的另一绝招是主打跨境电商渠道，让产品直达消费者。

“我们通过跨境电商渠道，降低了产品销售价格，对消费者需求也能作出快速反应，牢牢抓住了市场主动权。”

一颗螺丝引发的危机

说起进入宠物笼具行业的机缘，刘振淮表示要感谢一位美国客户给自己的启发。

在进入宠物笼具行业前，刘振淮从事了多年丝网出口贸易。

由于产品质量好、销售价格低，兴荣五金在北美、欧盟市场的丝网出口贸易一度做得风生水起。

2019年，刘振淮去美国拜访一位客户时，偶然发现这位客户已经转型进入宠物笼具行业，并凭借当地电商渠道快速拓展市场。

受此启发，刘振淮立刻开始考察美国宠物笼具市场，用大数据分析北美和欧盟市场特点。

结果让刘振淮喜不自

禁：北美、欧盟市场宠物笼具需求旺盛，而且相关商品品种较少，价格也高。

发现了新商机，刘振淮立刻回国安排企业向宠物笼具行业转型。

“初期，我们先入驻了亚马逊平台，产品刚上架，就受到了客户的关注，很多北美、欧盟的消费者迅速下了订单。当年，我们就完成了10万美元销售额。”刘振淮高兴地说。

就在刘振淮开始憧憬自己的新事业时，危机也在悄然逼近。

由于宠物笼具属于五金制品，配件众多，一款宠物笼具多的有100多个配件，少的也有30多个，加上跨境物流环节繁琐，运输中配件丢失情况时有发生。“每件产品丢失一颗螺丝，都需要我们再次邮寄，这让公司逐渐陷入亏损中。”

沃尔玛抛来橄榄枝

为尽快带领企业走出困境，刘振淮开始重组供应链。

针对产品特点，刘振淮从生产端和物流端分别进行了改进。他首先改进产品设计，减少配件数量，提高配件通用性；同时引入智能生产设备，通过提高生产效率，降低生产成本。

在物流环节中，刘振淮推出专用放置支架，使用加固包装，减少包装破损。同时，他还与当地主流快递公司合作，缩短物流行程和时间，降低配件丢失率。

经过不断改进，宠物笼具配件丢失情况明显减少，让兴荣五金回归健康发展轨道。

此时，刘振淮还惊喜地接到了美国沃尔玛公司抛来的橄榄枝，对方主动邀请他们的产品入驻沃尔玛超市。

原来，随着兴荣五金的宠物笼具不断开疆拓土，沃尔玛公司通过大数据分析，发现他们的产品已占据北美25%市场份额，这让沃尔玛公司马上行动起来。

“跨境电商渠道让产品快速抵达消费者，但缺少实体店消费的体验。产品进入沃尔玛等线下专业超市，提升了我们的服务质量，消费者在快速选购到合适商品的同时，品牌和企业文化美誉度也随之不断提升。”

很快，兴荣公司的宠物笼具还进入了家得宝、美赛尔等北美专业超市，带动公司年销售额快速突破1000万美元。



工人在生产线上检测两个电芯是否匹配 新华社发

### 沧州多家企业抓住零碳经济发展机遇，积极建链补链，构建新能源产业发展新格局

## 唱响零碳产业“好声音”

本报记者 吴梦

零碳经济是通过提高能源效率向循环经济转型的一种经济发展方式，它通过减少能源消耗，提高清洁能源的供应规模，包括发展大量低成本清洁电力，积极拓展氢能等其他零碳能源应用。

如今，越来越多的沧州企业开始切入零碳经济赛道，并通过发力新兴电池产业链，拓展氢能应用场景等不断挖掘零碳经济金矿。

### 黄骅港煤炭码头零碳试点项目开建

日前，黄骅港煤炭港区零碳港口建设正式启动，这也是全国首个煤炭码头零碳试点项目。

黄骅港是我国西煤东运、北煤南运第一大出海口，每年煤炭下水量占北方煤港总量的近30%，自2019年以来，连续5年煤炭吞吐量居全国港口首位。根据零碳港口建设方案，黄骅港煤炭港区将在能源利用高效化、港口车船电动化、能源供给清洁化、节能降碳管控智能化和精细化等方面

持续发力。通过实施设备设施节能技术应用等10项重点工程，打造“设备设施能效水平、绿色电力供给能力、港口装卸生产效率、零碳燃料供给能力、港口固碳负碳能力、智慧能源管控水平”6个先行技术引领。

目前，国家能源集团黄骅港务公司累计投资1.36亿元，率先在全国建成覆盖21个泊位的高低压岸电系统、6.73兆瓦分布式光伏发电设施及港区太阳能绿色照明系统，码头岸电

覆盖率达到100%。此外，依托“两湖三湿地”生态水循环系统，通过提取“压舱水”、处理“煤污水”、收集“天上水”，每年处理污水、回收污水约400万立方米，实现了港区含煤污水的零排放。

坚持降碳、减污、扩绿、增长协同推进，黄骅港正全面推进港口由“绿色低碳”向“生态零碳”方向深化发展，建设“绿色低碳全方位、多能高效全链条”的世界一流零碳生态港口。

### 新能源电池“沧州造”

日前，在沧东经济开发区远景（沧州）零碳智能产业园项目建设现场，工程车辆往来穿梭，工人正抓紧施工。模组车间、电芯车间、云中心等均已封顶，其中，电芯车间作为一个重要的生产车间，厂房面积近10万平方米，“沧州造”新能源电池将于今年年底在这里实现量产。

“目前，电芯厂房前工序和后工序主体施工已完成，模组厂房主体已完成，两个车间正在进行机电安装；动力站、原料仓、成品仓、电解液仓、倒班宿舍主体工程已完成，正在装饰装修。生产设备计划总投资18亿元，现已完成采购的4.6亿元生产设备，正将陆续进场，计划年底实现量产。”远景动力技术（河北）有限公司制造运营事业部负责人赵修航介

绍说。远景（沧州）零碳智能产业园项目，是我市加快推进新能源产业发展的重点项目，将规划建设年产能30吉瓦时的动力电池和储能电池生产线。

“现在正在建设的是项目一期，引进了10吉瓦时动力电池生产线及附属设施。项目具有高端、智能、绿色三个显著特点。”赵修航说。

项目产品采用远景公司的快速充电技术、长续航技术、长寿命技术、抗低温电池技术、高安全性技术以及多元化产品封装技术，直供全球汽车产业头部企业。

赵修航介绍，远景公司对生产环境、生产过程提出高标准、严要求，以此来确保产品的高质量。比如，公司会对生产环境进行严格的湿度和洁

净度控制。湿度控制方面，同行同类车间一般将结露点控制在-20℃，远景公司的标准则是-40℃；洁净度控制方面，同行同类车间颗粒物浓度控制在每立方米空气中含30万个，远景则整体控制在10万级，局部为万级。

远景（沧州）零碳智能产业园项目一期投资70亿元，占地385.79亩，总建筑面积约17万平方米，建设10吉瓦时电池生产线4条，其中两条生产线的产品供应宝马公司，其他两条生产线供应雷诺等公司。

项目建成达产后，一期可日产电池8万块，年产值约120亿元，出口额达7至8亿美元。二期投资140亿元，扩建20吉瓦时电池生产线，预计2025年开始建设。项目全部达产后，年产值约360亿元。

### 零碳产业迎来发展机遇

绿色转型、低碳循环是高质量发展的必然要求，我国二氧化碳排放力争2030年前达到峰值，2060年前实现碳中和，零碳产业因此迎来巨大发展机遇。

前不久，远景动力全球CEO松本昌一行到沧东经济开发区远景（沧州）零碳智能产业园项目考察，并对项目的进展给予肯定。他表示，远景动力是全球领先的专业从事动力电池、电池管理系统、风光储能系统研究开发的智能电池科技公司。沧州致力于打造新能源产业高质量发展的实践场景，与公司聚焦新能源产业链、打造零碳新生态的愿景不谋而合，远景动力将与沧州进一步加强沟通、密切合作，努力把远景（沧州）

零碳智能产业园项目打造成全球零碳产业园的标杆。

远景（沧州）零碳智能产业园项目的快速推进，吸引越来越多相关产业链企业抛来橄榄枝，其中一次推荐会就吸引了国内外32家知名电池产业链企业参加，并现场签约3个项目。

前不久，氢辉能源（深圳）有限公司等多家企业负责人分别与沧东经济开发区、远景（沧州）零碳智能产业园项目负责人洽谈了合作事项。

氢辉公司是一家专注于质子交换膜电解水制氢关键材料及部件的国产化、产业化及相关检测设备的研发、生产、销售企业。

氢辉公司是被远景（沧州）零碳智能产业园项目吸引过来的，他们在

考察中意外发现沧东经济开发区的华润、远景、国能、中核等公司旗下均有制氢项目，并对电解槽有大量需求。氢辉公司负责人与远景、中核、华润等企业负责人座谈时，也畅谈了自己的诉求与下一步的合作意向。

江苏芯安新材料科技有限公司也看好远景（沧州）零碳智能产业园项目发展前景，去年其新材料项目落户沧东经济开发区，目前L形的单体车间东段已完成，其他单体项目也在加快建设。



兴荣五金宠物笼具自动化生产 吴梦摄