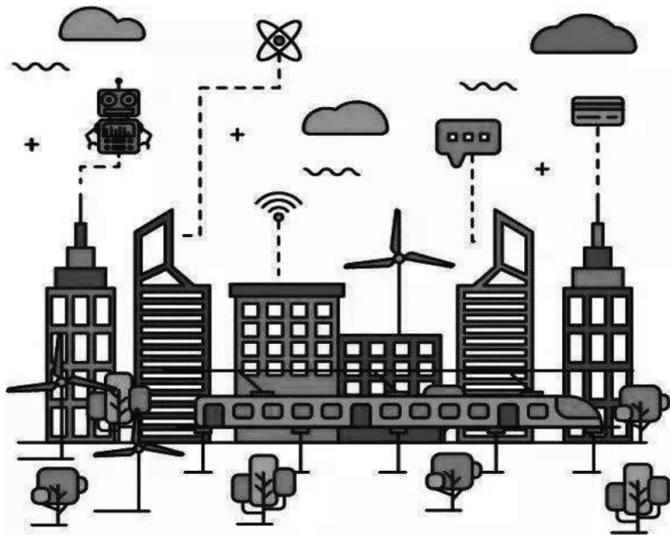


本刊聚焦·中小微企业  
Ben kan ju jiao

# 中小微企业逆境增长靠什么？

本报记者 王金晶



工信部日前公布数据显示，1-4月，规模以上小微企业营业收入、利润总额同比分别增长了32.3%和64.2%，因为去年的影响比较大，两年分别平均增长8.8%和18.1%，亏损面23.9%，比2019、2020年同期分别降低1.9和5.0个百分点；我国规模以上中小工业企业的营业收入利润率6%，比大型企业低2个百分点，差距较以前进一步拉大。

工信部中小企业局局长梁志峰表示，今年以来，中小企业困难比较多，小微企业利润和大企业相比还是比较低，但中小企业自己跟自己比，整体的生产经营状况呈现了持续恢复性的上涨。

不在工厂，就在机场。对于深圳市机械行业协会副会长、和胜金属材料有限公司总经理朱喆来说，这是再也熟悉不过的工作节奏。“今年以来，大宗原材料价格上涨对我有不小的影响，所以我们必须精耕细作控制好企业的成本，实现企业的稳步发展。”

朱喆此次飞重庆出差有两个目的，一是去和胜重庆工厂看一下那里的生产运营情况，最重要的是去参加全国模具标准化技术委员会6月9到11日在重庆市举办的“第二届汽车模具技术及标准化暨模具人才培养产教融合”高峰论坛。

朱喆说：“在工业发展大环境对于中小企业不太友好的时候，我们关注技术，注重产业链上下游动态，加强学习和交流就尤为重要。”

## 技术革新不止步

创建于2004年的深圳市和胜金属材料有限公司，是珠江三角洲最早涉及五金产品热处理、汽车模具表面TD处理、金属表面改质及金属材料技术的研究、开发与应用的国家级高新技术企业。

朱喆进一步介绍说，公司创立以来就在不断夯实自己的技术优势，在行业内打造核心竞争力。目前，和胜金属以模具材料切削加工、真空热处理、TD处理、TBS-1500、QPO处理、高周波处理等表面改质为核心技术，成为国内首家为汽车模具行业提供模具钢材、真空热处理、TD处理一体化综合解决方案的高新技术企业。“我们的特点就是：技术先进、领域综合、国际合作、客户高端。”

此言不虚，通过10多年的技术引进和自主研发，和胜金属已经从根本上解决了中国汽车模具寿命短、不耐用的技术难题，填补了中国汽车模具表面改质行业的空白空，在国内模具表面改质行业独树一帜。据介绍，企业今年新推出的复合涂层HKS-G处理技术应用在汽车超高强度冲压模具上，是未来汽车轻量化中必不可少的技术。

“尽管当下国际市场也很不稳定，原材料成本有所增加，但从国内来看，

汽车消费稳步上升，我们企业的订单量并没有受到太大影响。去年销售额在9000万元左右，今年上半年受厂址搬迁影响，企业营收仍然获得了5%左右的增长。”朱喆表示，接下来，还要进一步关注国内外的最新技术，为企业长远发展奠定坚实基础。

和胜金属在技术上的追求一致，作为全国制造业单项冠军示范企业的江苏鼎胜新能源材料股份有限公司去年以来，继续向内挖潜与技术改造，最大限度减少能源消耗，以达到降本增效的目的。

据公司总经理陈魏新介绍，鼎胜新材从全产业链不断创新，采用“铸轧—冷轧短流程绿色制造技术”，使用了铸轧法代替热轧法降低动力电池用铝箔/薄板的生产成本，提高了市场竞争力，在很大程度上推动了国内锂电池铝加工行业的发展。

面对市场压力，公司紧抓市场机遇，积极调整产品结构，形成了以空调箔、单零箔、双零箔和电池箔等产品组成的多元化矩阵。同时，鼎胜新材布局新能源汽车产业链，为公司注入新的增长力，提升业绩增长的稳定性。

对于凯茂科技（深圳）有限公司来说，自主研发是立企之本。深圳市光明区政协委员、凯茂科技董事长李婷告诉记者，公司2008年创立以来共申请专利96项，获得授权专利72项，其中发明专利5项、实用新型63项、外观专利4项。

“即便是受疫情影响，产品研发也没有止步。”高端视窗触控防护玻璃面板以及视窗触控防护新材料在迭代：手机镜片、超薄玻璃（UTG）、TP基板玻璃、摄像头玻璃、手表玻璃、NB笔电玻璃、车载中控玻璃等正源源不断地满足着市场的新需求。

也正是因为独特的技术优势，2021年第一季度，凯茂科技的工业总产值就达到11276.8万元，营业收入9435.5万元。

## 服务向产业链两端延伸

市场竞争日益激烈，产品的同质化趋势明显，在这样的情况下，服务就显得尤为重要。

鼎胜新材于在2020年空调箔产销量全球领先，覆盖国内外一线空调生产企业，国内客户包括美的集团、格力集团、海信集团、海尔集团等，国外客户包括日本大金集团、LG集团等，均为业内领军企业；而企业所服务的电池箔客户涵盖了国内主要的储能和动力电池生产厂商，具体包括比亚迪集团、CATL集团、ATL集团、LG新能源、合肥国轩高科动力能源有限公司、银隆新能源股份有限公司以及微宏动力系统（湖州）有限公司等，为企业在2021年实现较快发展奠定了基础。

和胜金属则更加注重上下游企业的动态。“我们给上游原料供应商找客户，也帮着下游客户做市场。”朱喆说，“来自市场的严峻挑战，让我们绑得更紧。一方面，我们希望上游供应商不要倒闭，降低原材料成本，我们就把同行企业介绍给他们一起采购；另一方面，我们也希望自己的产品和技术能够为下游客户赢得更多市场份额，我们就努力将自己的技术、产品优势介绍给消费者。”

朱喆说，之所以和胜金属要在全国多地建厂，就是为了贴近客户，了解客户需求、降低运输成本、缩短产品交期……而今，和胜金属已成为丰田、本田、东风日产、长安福特、上海通用、佳能、爱普生、理光等世界知名企业的合格供应商。

“当下的中小企业竞争中很重要的一点就是看谁的服务更全面，谁的服务更深入。”四川省屏山县政协委员、深圳中小企业产业创新协会副会长张毅表示。在深圳具有传统优势的印刷包装业也有了新变化，就拿深圳市锦丰包装科技有限公司来说，企业不仅要能够设计、印刷制作包装，还要在新材料应用、包装方案优化、第三方采购与包装产品物流配送、供应商库存管理、辅助包装作业等方面为客户提供服务。

正是因为能够提供多种行业包装前端和后端的服务，去年，锦丰包装实现营收9856万元，惠尔浦、青岛啤酒、顺丰等知名企业也都成为锦丰包装的重要客户；2021年至今，公司业务实现了快速增长，营业额同比上升30%。

人尽其才是陈堃源最为看重的管理之道。“‘互联网+农产品’大流通体系涉及很多环节、领域，包括生鲜配送、餐饮管理、社区团购、品牌加盟等。有农技术本能的兵哥和军属就安排种菜、养猪，并回购他们的农产品，保障公司货源。对于有经营头脑的老兵，则安排到销售、管理岗位任职，进一步扩大业务、培育客户黏性。”在陈堃源眼里，退役军人是企业最为宝贵的财富。

难道就不打了？”深入思考后，陈堃源重整旗鼓，通过流程再造和科学管理，终于让“兵哥送菜”起死回生，而他自己也真正实现了从退伍军人向民营企业家的角色转变。

“兵哥送菜”所在的南昌市青云谱区退役军人事务局局长杨薇表示，陈堃源让退役军人找到了一个方向。“过去部分退役军人回到地方后很茫然，就业渠道相对较窄。现在不一样了，他们既可以到陈堃源的企业就业，也可以学习如何创业。”

“当兵保家卫国，退役服务民生”是陈堃源的人生信条。而今，陈堃源在“兵哥送菜”的基础上创办了兵哥就业创业孵化园和退役军人就业创业基金，为实现“六保”目标继续贡献着自己的力量。

## 数字化和产业互联网为小微企业企业赋能

在采访的过程中，不止一位民营企业家在向记者讲述企业的关注点时都提到了数字化和搭载产业互联网的计划。“我们2008年建设的ERP系统，今年要完成升级改造；我也正在让网络销售部关注产业互联网平台的相关情况，看看有没有可能在网上谈定、完成一些订单。”朱喆说。“从去年疫情暴发开始，我们很多的客户都是在网上沟通，完成服务的，我也在考虑如何扩大自有品牌在产业互联网上的影响力。”张毅说。

从消费互联网到产业互联网，为中国工业企业带来了新一轮机遇。如何将企业数据接入产业互联网平台则需要专业支撑。

去年新冠肺炎疫情防控期间，海尔卡奥斯平台就曾赋能多个行业，为中小工业企业复工复产创造了条件。在能源领域，黄石东贝电器在卡奥斯平台的赋能下，单位气体能耗下降20%，年节约电量140万度；在建陶行业，卡奥斯从销售、研发、制造、采购4个方面对统一陶瓷进行赋能改造，生产效率提升35%，收入提升30%，利润增加了32%。

卡奥斯相关负责人表示，在5G新基建的潮流下卡奥斯将会继续深入研发与创新，拿出创新的技术方案来成就全球最大规模的5G网络建设，继续发挥5G工业互联网的示范作用，助力我国5G产业的发展。

数字化转型。怎么转，小企业也不太会，也不知道怎么做，也不太敢，那怎么办呢？

政府的引领作用至关重要。以广东为例，从去年开始，广东省工信厅联合当地的政府部门和有关的企业做了3个月时间左右的联合深入调研，梳理出14幅当中小微企业的“画像”，提出了以激活传统中小微转型意识为突破口、打造“中央工厂”这一思路。经过今年5个月左右的施行，“中央工厂”获得了市场验证。施行了该政策的企业的生产成本降低了25%左右，质量提高了15%，同时产量超过2.2倍。

此外，不少电商巨头也已经开始在产业互联网方面展开布局，并取得了不错的成绩。2021年，工信部中小中心联合京东企业购发布“满天星计划”，通过招销路、降成本、城市精准服务三大核心举措，为中小企业高质量发展提供长效服务机制。

对于线上采购工业品，很多人的概念还停留在劳保用品、五金工具等标准化程度高的工业品。然而事实并非如此，随着京东墨卡托标准商品库为代表的商品数字化技术的日益成熟，越来越多专业属性强、定制程度高的工业品也被成功搬到了线上，并在今年京东618迎来一波采购高潮。

京东工业品数据显示，6月1日，传感器、可编程控制器、工业通信等工控自动化器件成交额同比增长610%；化学试剂、干燥箱等实验室用品成交额同比增长641%；机床、刀具、量具等金属加工器件成交额同比增长512%。

与此同时，京东618开门红当日，京东企业购平台中小企业采购成交额同比增长109%，当日新注册企业成交额同比增长123%，商用级商品成交额同比增长930%。

“吴三兴是一位老兵，50多岁，刚来时负责采购、分拣工作，一个月收入四五千。后来，得知他是个种植好手，我们就帮助他创业，给他做规划，并资助他5万元，在农村租了20多亩地种菜。”陈堃源兴奋地谈到，现在吴三兴的蔬菜基地年产值100多万元，家庭年收入超过20万元。自“兵哥送菜”成立以来，安置1200多名退役军人及军人家属就业，还帮助180多名退役军人实现了创业梦。

“兵哥送菜”所在的南昌市青云谱区退役军人事务局局长杨薇表示，陈堃源让退役军人找到了一个方向。“过去部分退役军人回到地方后很茫然，就业渠道相对较窄。现在不一样了，他们既可以到陈堃源的企业就业，也可以学习如何创业。”

“当兵保家卫国，退役服务民生”是陈堃源的人生信条。而今，陈堃源在“兵哥送菜”的基础上创办了兵哥就业创业孵化园和退役军人就业创业基金，为实现“六保”目标继续贡献着自己的力量。

由退役军人事务部思想政治和权益维护司推荐

线资讯  
Yi xian zi xun

## 最高检：涉案企业合规第三方监督评估机制有新规定

本报讯（记者 吴志红）6月3日，最高人民检察院召开以“依法督促涉案企业合规管理 将严管厚爱落到实处”为主题的新闻发布会，发布《关于建立涉案企业合规第三方监督评估机制的指导意见（试行）》。

自去年3月以来，最高检先后启动两批企业合规改革试点工作，并逐步扩大试点范围，履行民营企业老娘舅“严管厚爱”责任，向社会各界发出检察机关将通过履职办案在企业合规管理方面主动作为的信号。

2021年3月，最高检部署在北京、辽宁、上海、江苏、浙江等10个省份开展为期一年的第二期企业合规改革试点工作。目前，10个省级院共选取确定27个市级院165个基层院作为试点院开展改革，各项相关工作正在稳步推进。

## 广东民企争当绿色低碳发展领跑者

本报讯（记者 吴志红）“十四五”时期，我国生态文明建设进入以降碳为重点战略方向、推动减污降碳协同增效、促进经济社会发展全面绿色转型、实现生态环境质量改善由量变到质变的关键时期。6月5日世界环境日之际，广东省工商联发布《关于民营企业争当绿色低碳发展领跑者的倡议书》。

据了解，广东“十四五”规划提出，生态文明建设要迈入新境界，要走在全国前列。广东对此进行了部署，例如，制定广东省碳排放达峰行动方案，推进有条件的地区或行业碳排放率先达峰；在利用市场机制上深化排污权、碳排放权市场化交易等，积极推动形成粤港澳大湾区碳中和市场。

广东省工商联有关负责人表示，在这场战役中，民营企业要认清形

## 厦门民企率先实现生物基膜材国产化 可实现完全降解

本报讯（记者 照宁）6月5日，恰逢世界环境日，由福建省厦门市一家民营新材料科技企业自主研发的一款环保材料——生物基膜材BOPLA宣告正式量产，率先实现国产化。

据了解，这款产品是一种以生物基可降解材料聚乳酸(PLA)为原料，通过配方与工艺创新，运用双向拉伸技术，从而获得的生物基可降解双向拉伸薄膜。

率先攻克这项技术的厦门长塑，是一家专注于双向拉伸技术的科技企业，也是全球最大的功能性膜材BOPA(双向拉伸尼龙)供应商。近年来，随着国家对塑料污染治理关注度持续提高和禁止、限制一次性不可降解塑料“禁塑令”的出台，官方鼓励全生物降解塑料替代产品的研发、推广和应用，特别要加强关键核心技术的研发创新，为BOPLA的研发、生产和销售创造了有利的市场环境。

PLA是一种100%生物可降解和100%生物基来源的环保材料，在工业堆肥的情况下，可在半年内实现完全降解，被誉为“理想材料”。尽管PLA量产至今已20多年，在众多领域已开始广泛应用，但是在双向拉

伸领域的技术一直未能突破。放眼全球，目前仅有国外个别企业实现规模化的产品供应，而中国BOPLA产品此前一直停留在研发和小规模试验阶段。

清华大学高分子研究所所长郭宝华称，聚乳酸(PLA)作为一种全生物降解材料，控制PLA的分子量及其分布、适宜的分链结构、材料配方研发、薄膜结构设计以及拉伸工艺是成功开发BOPLA的关键和难点所在。对比其他加工方式，双向拉伸工艺赋予PLA材料更高强度的同时，获得更薄的薄膜厚度，使材料崩解和微生物侵蚀过程更易进行，因此能促进行业材料的生物降解。

厦门长塑母公司中仑新材负责人表示，此次生物基膜材BOPLA的规模化生产应用，将有效减少塑料包装领域产品的碳足迹，其碳排放要比传统石化塑料减少68%以上。

业内人士称，此次在该领域的突破，代表了中国在双拉技术领域的世界领先水平，实现BOPLA国产化，推动生物基可降解材料的进一步普及化，有助于推进中国2030“碳达峰”与2060“碳中和”战略目标的实现。

## 中资机构将在阿富汗投资建设发电厂

本报讯（记者 刘艳）记者日前从商务部中国世界贸易组织研究会中国阿拉伯经贸促进专业委员会获悉，我国投资方承诺投入4亿美元在阿富汗建设一座燃煤发电站。相关信息透露，该发电站装机容量为300兆瓦建成后，将使阿富汗全国的发电能力提高近50%。

阿富汗总统加尼日前与中方企业代表一带一路中国城市峰会召开工作协调会，指示阿富汗投资促进机构与阿富汗DABS公司合作，加强吸引对该领域的投资。会议确定项目归属并指示各部门配合中方企业完成相关工作。

商务部中国世界贸易组织研究会中国阿拉伯经贸促进专业委员会主任余明辉介绍，中阿经贸蓝图一带一路中国产业园区项目正在持续推动之中。其中园区用地、能源项目上个月刚刚获得阿富汗工业园主管部门建设部的

批复，同时还有为新城配套使用的火电厂及建材生产及新城一揽子基建项目。

据了解，阿富汗一带一路中国城市2019年7月正式开业，从而解决中国商品和阿富汗市场对接困难的问题。这也是一带一路中国产业园项目的重要组成部分之一。目前，一带一路中国产业园及配套能源项目实施已进入实质阶段，和政府关于项目建设合作机制已经搭建完毕，各项工作正紧锣密鼓有条不紊地进行。

余明辉表示，在阿富汗本土化企业群进展缓慢，而发展工业、农业、商业，一切都离不开电。规划中的一带一路中国产业园、目前正在孵化的中资企业和当地企业，都受到电力供应的困扰。中资机构能够把握机会，投入阿富汗火电厂项目建设，将为中阿经贸往来及更深层次工业合作奠定基础。

退役 不褪色  
Tui yi bu tui se

## 全国最美退役军人、“兵哥送菜”创始人陈堃源：

# 当兵保家卫国 退役服务民生

本报记者 王金晶

凌晨两点，城市还未苏醒，而江西兵哥送菜食品集团的员工们已经开始忙碌起来，他们从起床到梳洗完毕仅用时5分钟。在这个企业，大部分员工是退役军人及军人家属，军人作风已经成为企业文化的重要内核。

如今，“兵哥送菜”已在全国设立28家分公司，年营业额超过20亿元。7年来，“兵哥送菜”奔走在精准扶贫、乡村振兴的道路上，2020年入选为中国农业企业500强，成为省级农业龙头企业。这家企业的创办者就是全国最美退役军人陈堃源。

2010年，在武警部队服役8年的陈堃源退役后，当过保安，做过司机，也投资过茶叶生意。几经周折的结果是，耗光了退伍安置费，还欠了债……在一次和老班长的聚会上，陈堃源提出了创业的想法：“我在部队当过后勤

兵，不如成立个公司卖菜吧。”与3名战友一拍即合，“兵哥送菜”应运而生。

“每天凌晨一两点，我就要去采购，3点多开始分拣，6点要蹬着小三轮去送货。天亮了，也不能睡觉，要一条街一条街地去找客户、谈业务，每天如此、风雨无阻。”尽管创业初期很艰苦，但让陈堃源感到欣慰的是，消费者了解“兵哥送菜”后几乎都成为自己的长期客户。创业第二年，公司的年销售额就突破了千万元。

然而，顺风顺水的状态没有延续太久。2015年，因急于扩大业务，一口气在8个社区布局了门店的陈堃源遭遇了“滑铁卢”，半年就亏了200多万元，之前，攒下的血汗钱全部“打了水漂”，一些老骨干也纷纷离去。

沉闷、懊恼、彷徨了好一阵，怎么办？“好比打仗，先头部队受了挫折，