



在位于山东省青岛市的中特科技工业(青岛)有限公司的工厂内,工人们正在紧锣密鼓地生产产品,赶制订单。 本报记者 赵昊摄

新年必有新气象

随着疫情防控进入新的阶段,我们公司也从过去发展受限的阵痛中走出来,全面复工复产,公司业务额逐步上扬。

连日来,国家多个部门发布了一系列“稳经济、促发展、强信心”举措,振奋人心。公司所在地邯郸市邯山区也为企业争取了各项政策支持,比如帮助企业争取到高新技术企业省市补助资金,为企业搭建银企合作桥梁,积极引导企业申请国家专利。我们公司成功申请了农村清洁能源科技研发补贴35万元,也先后成功申请了27项专利,这些都让我们对发展充满美好前景,真的是越来越有干劲。

新的一年,我们摩拳擦掌,要实现销售额年增长超过30%,进一步打响企业的知名度,成为行业领域的先进。

跟着国家发展方向走

■ 赵庆雷 河北省邯郸市 河北天正新能源科技股份有限公司副总经理

该怎么干?跟着国家发展方向走!加强科技研发,积极投入到蓄能、制氢等新能源科技应用中。2023年,我们将努力在生产技术上实现重大突破,研发出恒温、恒湿、恒氧、恒洁、恒静、恒智环境的被动房新风系统,推动环保节能的被动房建筑广泛应用。同时,在原有27项专利的基础上,计划再申请6项国家专利。为了真正高效、节能的产品走进千家万户,今年我们还制定了科学

的营销策略,引进专业人才,打造一支优秀的营销团队。目前我们的低效清洁能源供热项目工程遍及河北、山西、山东、河南、内蒙古、新疆等地,每年为社会节约标准煤16万吨,减少碳排放42万吨。我们还要通过专业的运维管理团队,让公司发展提质增效。同时,加强行业交流,提高产品能效。

我们将进一步拓展业务,积极响应国家号召,与一些央企和科研院所展开新一轮合作,整县(区)实施屋顶分布式光伏发电项目,共同推进光

伏+清洁能源综合利用,实施多能优势互补;与地方政府共建减碳平台,投资城市谷电蓄能、绿色制氢储氢等项目,为实现“双碳”目标和乡村振兴贡献能源力量。

本报记者 张腾扬采访整理



赵庆雷 金立摄

展望新的一年,作为一家特色农产品企业的负责人,我感到非常振奋,也对未来充满期待。

2019年,天津援疆前方指挥部于田县工作组与天津市西青区有关方面募集社会帮扶资金,引进华喜汇通(天津)供应链集团有限公司,在新疆机场(集团)有限责任公司驻村工作队已建工厂的基础上,创立了于田县美玉香饅文创发展有限责任公司,共同打造于田县美玉香饅农民专业合作社,成立扶贫基地。

如此一来,当地饅产业由过去零散化、小规模经营逐步走上集约化、规模化发展之路。截至目前,工厂共有饅生产车间4500平方米,已解决当地100多人就业,帮助800户贫困户间接脱贫。

香饅味美有故事

■ 窦涛 新疆维吾尔自治区于田县 美玉香饅文创发展有限责任公司负责人

饅不仅味美,还有故事。在研发新产品的同时,我们对当地特色文化、故事进行发掘创新,打造了民族团结、援疆故事、和田美景、传统工艺和万方于田等系列产品,相继研制开发了六大系列50余种饅产品。目前,“美玉香饅”已在新疆乌鲁木齐与和田机场设置了专营店,每天产销各类饅1万个,月产值60万元。

当下,乡村振兴正在进行。我深刻认识到乡村特色产业大有可为,同时我也深感责任重大。新的

一年,需要我们抓住机遇,继续积极进取。

新年伊始,我立即带领团队,投入到复工复产的紧张生产中。今年1月,我们联系客户打通销售环节,购进原材料保障生产有效运营,企业全员上岗,加足马力全线生产。该月企业生产销售饅文化产品80余万元。

新的一年,我们不仅要把饅卖出去,也想为当地其他农产品打开销售渠道。因此,我们计划联合区域内多家企业,建立一个智慧产销平台,

形成仓储、结算、供应商、渠道订单、大数据分析五大系统,努力让更多新疆特色农产品出村进城,卖得更好。

本报记者 阿尔达克采访整理



窦涛 受访者供图

刚过一个忙碌且幸福的新年,最大的感受是开心!

我家的民宿在距离吉林省吉林市北大湖滑雪场仅有六公里的南沟村,春节期间,天南海北的游客选择来吉林滑雪、体验东北民俗,我家生意火热,每天都没少忙活。那阵子,我家民宿天天满房,要住房还得提前好几天预订呢!

今年过年,有了来自全国各地的新老朋友,新春更显热闹,我们也提前备足货,做好充分准备。每天都为游客们提供可口美味、颇具东北特色的饭菜,像我家的铁锅炖、东北农家菜,游客们吃着非常喜欢。游客脸上的笑脸,是对我们服务最大的认可。

这几年,从我家持续增加的吃饭住宿的游客数量,能明显感受到来滑雪的人越来越多了。我家是南

有的住,更要住得好

■ 张增华 吉林省吉林市 民宿老板

沟村开的第一家饭店。1993年,当时滑雪场刚建成,来这儿滑雪的滑雪爱好者经常问哪儿能吃饭、住一宿。我家就寻思着开个饭店,后来也提供住宿。以前规模小,吃饭住宿的人也少。但最近几个雪季,我家几乎都是满房的状态。

从最初的红砖房到小两层,再到前厅后院。现在,我家经营的民宿,前店是餐饮区,后院是住宿区,一个雪季收入可达几十万元。来我家住宿的游客,从吉林本地雪友到全国各地的滑雪爱好者和海外友人,我们努力让各地游客感受回家般的温暖。

这些年,升级改造的不只有住宿环境,我们对于民宿的认识和服务也在持续更新。最近几年,我们提供免费接送游客往返雪场、提供雪具寄存等服务,优化雪友住宿体验,民宿标准从“有的住”变为“住得好”。每年春天,我们一家还会进山挖新鲜的山野菜,打包冻上。待到雪季,让外地的雪友们尝到春天的吉林山野滋味。

我们村冰雪资源丰富,但过去的冬天,村里人总“猫冬”,窝在家里大门不出,二门不迈,下一场雪后出门更费劲了。近几年,冰雪运动的火爆,带动

了整个旅游业的发展,现在,大伙都期盼着下雪,小雪花吸引八方来客,我们赶上了冰雪旅游的好时候。

新的一年,我们期盼着能有更多的人爱上冰雪运动,冰雪旅游越来越红火,能见到更多的新老朋友!

本报记者 郑智文采访整理



张增华 受访者供图

正月初六,我们工厂工人就已经陆陆续续地返工。正月初十,到岗率达到了100%。听着轰隆隆的机器声,心里十分踏实。

从2008年企业成立开始,我们主要经营电机装备,产品应用于家电产业。由于我们坚持创新、不断升级,企业逐渐在国内站稳脚跟,公司申请专利共计54件,入围国家级专精特新“小巨人”,产品还出口到日本、土耳其、韩国等国家。

去年是企业发展中关键的一年,由于家电产业国内市场逐渐饱和,我们将生产重心逐步转移到新能源产业的配套设备上。得益于我们有丰富的生产经验和成熟的技术积累,生产转型还算顺利。然而,疫情反复却给产品出口造成一定影响,“走出去”的

新年取得“开门红”

■ 李学强 山东省青岛市 中特科技工业(青岛)有限公司董事长

时间成本和经济成本都增加。好在此前产品积累了良好口碑,国内市场依旧保持稳定发展。

到了去年12月,受疫情影响,企业到岗人数一度不足,正常生产受到冲击。能否按时生产出产品,确保订单完成?我每天都想这些问题。这是企业成立十几年来,我压力最大的时候。企业最终渡过了难关,生产进度也没受太大影响。

新的一年,我们企业取得了“开门红”。今年1月,我们拿到的订单已

经突破了2800万元,同比增长超50%。1月份新增的订单中,90%和新能源产业有关。在出口上的增长尤其亮眼。1月拿到了一笔出口韩国的订单,这一笔订单金额就是去年全年出口订单的两倍。

一系列部署举措密集落地,也极大地鼓舞了我们信心。青岛市工业和信息化局出台了相关政策,切实解决了我们的后顾之忧。青岛市民营经济局注重“专精特新”企业培育赛道,从各个方面都给我们带来了很大帮助。

新的一年,企业目标是提质、增量、加赛道。现在,我们企业从上到下都鼓足干劲,要把失去的时间“抢”回来。

本报记者 赵昊采访整理



李学强 张斌摄

过完年,八两海咖啡步入第六个年头,作为独立咖啡店的主理人,很欣慰看到客人越来越多,说明市场对我们的认可,今年我将专注生产环节,提高产能,做可持续发展的事情,向专注云南咖啡的精品咖啡企业更进一步。

得益于近几年大众对咖啡的需求逐渐转变为“日常饮品”,中国的现磨咖啡市场飞速成长,我的咖啡店因为专注做云南产区的咖啡豆,依靠独特风格在市场中树立了自己的优势。今年春节期间,好多市民、游客慕名而来,当时所有员工都放假了,我和妻子、岳母3个人每天至少要出品100杯咖啡,累但也幸福。

在一座陌生的城市从零开始,经历比想象中还要丰富。我曾经是一名建筑设计师,2017年10月从北京拖着背包来到昆明,当时什么都没想好就很冲动地开了八两海咖啡工作室,在摸索期经历了很多困难,比如对市场的适应和磨合。好在咖啡店的运营特点之一就是没有具体规则,我们最终成长为扎根老社区的一家“慢”咖啡店,与周边社群融为一体。或许是云南的空气和阳光,每天收工的时刻,都有在度假的错觉。

从事咖啡行业这几年,我学会了“冷静”和“等待”。很多事就像咖啡树一样,在苗圃里2年,种在地里3年,第五年开始稳定产出。在零售端深耕5年来,我一直在探索消费者对豆子风味的喜爱,结合了云南产区的咖啡豆的特点,针对性测试了大量产品,仅有几款被保留使用,这培养了我对消费端的敏感性。有一款云南精品SOE咖啡豆我给它命名为“芳华”,前后测试了10个月,今年就可以增产了。我把自己对生活的理解融入咖啡豆的烘焙中,最终这支产自云南普洱孟连的咖啡豆呈现出“强硬的酸甜”风味,这种故事感也让这支豆子受到消费者喜爱。

3个月前,我们工作室的工厂都拿到了食品SC认证,今年,我将开始涉足咖啡行业生产端的相对现代化生产。从正在经历的这个咖啡豆产季观察来看,生豆价格比较稳定,中国的咖啡市场还有很大的上升空间。我刚升级了烘焙咖啡豆的入门级工业设备,最高能达到每年30吨的产量,如果今年能顺利探索出咖啡豆生产环节的商业规律,预计年底将完成100吨级的设备升级。

以前作为零售端的咖啡店,我们和万千同行一样是咖啡行业的毛细血管,我们良好运作,也为社会提供一些就业岗位。现在我想要往前一步,延伸进入生产端,踏踏实实针对云南产区的咖啡豆来研发产品,把云南咖啡打出品牌,也让我们在国际咖啡市场有更多话语权。当然,这是需要10年甚至更多时间才能达到的目标。

我一直有个目标,就是立足云南咖啡,做一个精微型咖啡企业。不是产量少就是精微,而是把匠人精神融入企业发展中,把大家团结在一起做可持续发展的事,用几十年、上百年把这件事做到精致。我们咖啡从业者不用跑,就稳稳地往前走,我相信未来咖啡产业属于中国市场。

本报记者 沈婧然采访整理



苏天一在新升级的工厂内。蔡树青摄

对今年的发展特别有信心

■ 王玉 广东省深圳市 泰乐德医疗(深圳)集团有限公司总经理

春节刚过,广东省、深圳市相继召开高质量发展大会,紧扣高质量发展主题对全年重点工作作出动员部署。

新年新气象,深圳大大小小的企业复工复产正如火如荼展开。作为生物医药行业的一员,过去3年我们集团好多人都没能完整地享受过春节假期。今年正月初七,经过7天假期休整,我们公司全体员工都干劲十足地返回工作岗位,投入新产品新服务开发的紧张工作中。大家都对新的一年、新的起点、新的发展充满期待,希望能为新年实现新跨越,开好头、起好步。

泰乐德是一家从事医疗器械研发、生产销售的高新技术企业。最近两年,我们也开拓了一些国际业务。在和国外客户的沟通交流过程中,让我对“中国制造”的实力有了更充分的认识。

过去几年里,因为疫情影响,不少人都有一种比较沮丧的感觉,对未来感到迷茫。比如去年11月、12月时,受疫情影响,人们消费意愿低,公司上下包括我在内情绪都很低迷惆怅。但是这两个多月来,随着工作、生活逐渐恢复正常,大家的精气神也都回来了。

特别是进入2023年后,从中央到地方,各级政府都在强调抓经济、稳增长,出台了很有实效的措施。最近,我在与同行、合作伙伴的交流中,明显能感受到,大家都有一种发自内心的乐观情绪,对今年的发展特别有信心。

新的一年,我希望自己能多出去走走,看看更大的世界,通过加强与国外科研机构、高校的沟通、交流与合作,为自己和公司带来更多提升。

人民健康是民族昌盛和国家强盛的重要标志。今年,我们将针对医疗资源下沉的需求,推出更多适用于基层医疗的产品与服务,为医疗健康服务高质量发展大局贡献一份力量,不断满足人民群众日益增长的健康需求。

本报记者 吕刚采访整理

王玉 受访者供图

