

订单,企业生产的“指挥棒”,也是观察中国经济温度的“风向标”。

开局之年的首季经济,多个好于预期的指标折射企业运行的积极变化。发展更稳,动能更新,筋骨更韧——这是记者在走访企业中的突出感受。

日前,记者赴多地调研,进园区、看工厂、访商户,透过企业订单与生产一线,感知经济回升向好的暖意与活力,探寻企业发展的韧性信心,触摸高质量发展的澎湃脉动。

订单向好见新意

春日的江淮平原,生机盎然。位于安徽合肥新站高新区的国轩高科标准电芯工厂产线飞驰,正开足马力赶制储能订单。

“今年订单太火了,生产排得满满当当,现在每天想的是如何让产能更好跟上订单节奏。”国轩高科副总裁王永海告诉记者,企业一季度订单量与金额同比均大幅增长,长单和年度订单占比约八成。

订单追着产能跑,这一“甜蜜烦恼”背后是人工智能(AI)算力猛增、全球新能源需求旺盛等带来的储能行业爆发式增长。为此,国轩高科发布定增计划,将在合肥、芜湖、南京三大基地合计新增60吉瓦产能。

记者在调研中感受到,开年以来,多地企业订单暖意凸显,旺盛订单背后是“新”意涌动。

合肥市工业和信息化局副局长张传超表示,通过春节后对1000多户重点企业调研来看,近半数企业反映在手订单饱满,近四成企业反映在手订单可生产3个月左右。

新产线、新设备、新产品、新场景接续落地,展现了企业对未来发展的信心,见证着企业内生动力增强,活跃向好的态势。

广东佛山,乐聚智能3月底投产了人形机器人自动化生产工厂。在这座全数智能化的“未来工厂”,一台由上百个零部件组成的机器人,仅30分钟即可下线。

“今年一季度订单涨势明显,客户大多带着真实场景应用需求而来。”公司助理副总裁张大鹏说,新产线年产能超万台,公司对全年交付量创新高充满信心。

根据已披露的上市公司一季报,高景气行业集中体现在算力、半导体、医药等含“科”量高的板块,以及有技术门槛的新兴赛道。

在多个经济指标中,也透出新意和暖意——3月,全国工业生产者出厂价格指数(PPI)时隔41个月首度转正,制造业采购经理指数(PMI)重返扩张区间,新订单指数和生产指数均有上涨,显示供需两端均有改善;

一季度,企(事)业单位贷款增加8.6万亿元,六成以上是中长期贷款,反映企业扩大生产、布局长远信心;

前两个月,高技术制造业对工业企业利润贡献超五成,凸显更强劲的盈利能力;

一季度,3D打印设备、锂离子电池、工业机器人产品产量同比分别增长54.0%、40.8%、33.2%,折射新动能加速成长;

……

外媒称,中国一季度经济数据中最引人注目的是高技术产业的增长,特别是电动汽车和机器人领域的表现,科技创新成为中国经济增长的重要引擎。

向“新”而进的浪潮中,有高技术产业的开拓进取,也有传统企业的主动求变。

浙江温州的德赛集团有限公司是一家有着33年历史的制鞋企业。去年下半年至今已新增6条产线,订单排到下半年。“企业要主动出击,不能等靠要。”公司总经理张文杰说,“我们在产品款式、材质、功能等多方面发力,也将加大对电商、线下零售等渠道开辟力度。”

企业发展态势总体向好,但记者调研中也发现,不同行业乃至同一行业不同企业之间冷暖不均,订单存在分化,部分传统行业 and 中小企业面临“订单吃不饱”或“增产不增收”的困境,发展承压。

国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青表示,企业运行出现不少积极信号,经济内生动力有所增强。要巩固来之不易的向好态势,多措并举进一步增强企业活力,助力经济保持稳中有进、持续向新向好。

深炼内功锻韧性

面对订单波动、盈利承压、同质化竞争等多重挑战,更多企业选择积极突围,向新要动力、用智挖潜力、拓市做增量,在多维发力中锤炼发展韧性。

福建泉州,走进九牧集团的5G智能马桶“绿色黑灯工厂”,机械臂精准分拣、注塑、组装,AGV无人搬运车穿梭送料——这座年产能400万套的工厂正在满负荷运转。

企业相关负责人告诉记者,依托5G与物联网技术,工厂转型后的变化肉眼可见:生产效率提升67%,产品研发周期年均缩短15天,成本降低30%。

向数智要动力,各地在积极行动:苏州通过数字化诊断与一揽子专项政策,帮助更多中小企业进行数字化转型;广东扎实推进“5G+工业互联网”建设,推动上万家规上工业企业上云用数;重庆启动“一链一网一平台”行动,推动汽车、电子等产业链上下游数据贯通……

数字化转型,用“智慧大脑”赋能企业生产、研发,推动供应链深度优化,在降本增效提质上蹚出新路,将数据资源转化为实实在在的生产力。

向「新」行、锻韧性、拓空间

从企业订单感知经济活力与信心

新华社记者 赵晓辉 于佳欣、吴慧瑶

同样是3D打印,点扫描和线扫描有何差别?“前者像拿着铅笔一笔一笔点出一个面,而后者好比拿着宽刷子一挥而就,速度比传统点扫描快100倍。”超索科技有限公司首席运营官富鑫磊形象作比。

“创新不是口号,是让技术提速百倍,让企业站稳脚跟的底气。”富鑫磊说,公司在研发投入上持续发力,成立仅6个月便完成两轮融资,目前订单已排到9月份。

创新的底气,离不开政策的“活水”浇灌。科技创新和技术改造再贷款将研发投入水平较高的民营中小企业纳入支持领域;国家创业投资引导基金撬动万亿级社会资本……一系列政策“组合拳”,助力更多企业的硬科技实现突围。

在山西阳泉,老牌煤炭国企正加速探索新能源、新材料这一全新领域。“去年8月,我们推出的钠电煤矿应急电源设备成功入选国家能源局第五批能源领域首台(套)重大技术装备名单,这一产品持续拓展省内及省外市场。今后,我们将加快电池材料技术迭代升级,在钠离子电池这个赛道上蹚出新路。”华阳集团华钠智能公司生产安全部部长乔龙说。

记者调研发现,打通内外循环,在更广阔市场中寻找确定性,正成为越来越多企业的主动选择。

在浙江义乌国际商贸城,企业正有序推进多元化布局。“中东市场占公总销售的一半,今年我们将加力开拓中亚和南美市场,目前已招聘俄语、西班牙语业务员。”伊凌诺卫浴业务主管胡鹏说,动荡的国际局势加快了企业“多条腿走路”的步伐。

在匈牙利,宁波臻至机械模具有限公司首个海外工厂建设正在推进,预计将于今年四季度完成投产。

作为生产汽车压铸模具的“小巨人”企业,臻至近两年深耕国内国际两个市场。“一季度营收同比增长超八成,出口订单很亮眼,希望通过‘走出去’加大海外市场布局。”公司常务副总经理周金荣说。

“西方不亮东方亮,北方不亮南方亮。”一季度,我国货物进出口额创历史新高,对东盟、拉美、非洲等地区进出口增速都在两位数以上。企业在多元化布局中,不断锻造发展韧性,拓展增长新空间。

双向奔赴拓空间

开局关乎全局,起步决定后势。

当前,我国供需矛盾仍然突出,经济向好基础仍需巩固。进一步激发企业活力,提振发展信心,还需政策发力与企业努力双向奔赴,不断撬动高质量发展新动能。

北京首钢园,占地3000平米的人形机器人数据训练中心内,108台形态各异的人形机器人正忙碌“学习”:整理被单、清洗马桶,制作咖啡拉花……

“整个行业对真机数据的需求越来越大,目前训练中心已经形成了每日6万条的规模化数据量产能。”睿尔曼智能科技(北京)有限公司创始人、首席执行官郑随兵说。

同样看好产业前景的还有安徽合肥瑶海科技创新投资集团有限公司投资经理何子卿。谈及去年5月成立的机器人训练场,他说:“来自数据需求量的订单增长迅猛,2026年仅一季度就比去年下半年增长了5至10倍。”

北京围绕商业航天、量子科技、脑机接口等,布局一批新型研发机构和公共试验平台;上海聚焦具身智能、合成生物等方向,启动多个产业创新中心;四川、重庆协同布局商业航天、低空经济与氢能等产业……“锚定高端化、智能化、绿色化,更多企业在布局‘新蓝海’中开拓增长赛道。”

成立仅5年多,公司年均营收已越过亿元门槛,广东建雅雅托通过让用户参与产品设计完善、组织摩托自驾等线下活动,持续开发新场景、触达新客群。

“我们要走‘文化培育+市场创造’的新路。”公司董事长齐安威说,预计全年销售额较去年增长50%以上。

创新供给的本质,是企业通过技术升级、服务延伸、模式重构和场景开拓,让产品和服务激发新需求。

今年政府工作报告提出,安排超长期特别国债2500亿元支持消费品以旧换新;打造一批带动面广、显示度高的消费新场景……让新供给更好满足新需求,以新需求持续牵引新供给,更多企业将在供需适配中打开新的增长空间。

政策发力,打造优环境。以政府服务的贴心,增强企业发展的信心。以政策落地显效,增强企业发展后劲。

在安徽科大硅谷的技术经理人事务所,80多名“科技红娘”帮企业“找人、找钱、找场景”,助力科技成果从实验室更快走向市场。

“对犹如初生婴儿般的科创企业,要有一群真正懂硬科技、懂创业困难、懂产业趋势的人,才能提供精准有效服务。”科大硅谷服务平台(安徽)有限公司董事长吴海龙说。

扩大优质商品和服务供给,推动条件成熟的重大工程项目开工,深入整治“内卷式”竞争,发展智能经济新形态……日前召开的中央政治局会议作出的部署,将推动广大企业更好发展。

订单暖,则生产旺;企业韧,则经济活。从一份份订单里生长出的,不仅是企业发展的韧性与信心,更是中国经济长期向好的底气与希望。

新华社北京电

劳动筑梦、实干报国 ——五位产业工人代表共话使命担当

新华社记者 邹雨沁 何晓

产业工人是工人阶级的主体力量,是实施创新驱动发展战略、加快建设制造强国的骨干力量。在智能化浪潮奔涌向前的今天,他们始终奋战在产业一线,扎根岗位、笃行实干,与时俱进、主动求新,生动诠释新时代大国工匠的使命担当与精神追求。

在国新办4月29日举行的“新征程上的奋斗者”中外记者见面会上,5位产业工人代表围绕“劳动创造幸福 实干成就伟业”分享奋斗故事、共话使命担当。

“五一”国际劳动节来临之际,北京市颐和园管理处园林花卉中心职工张莹展示了她为节日创作的插花作品“春华秋实”。“作品里既有春天的植物玉兰花,也有‘五一’期间盛放的牡丹花,寓意着只有在春日辛勤劳动、奋力耕耘,方能在秋日收获硕果累累。”张莹介绍说。

“中国宫廷插花起源于先秦礼制体系,历经园林艺术发展逐步成熟,迄今已有三千年历史。”张莹对插花艺术如数家珍。她把宫廷插花带到北京奥运会、APEC会议等多个重要国际活动现场,让更多人了解中国传统园艺之美。

“未来,我将继续扎根颐和园这片沃土,结合园林与非遗之美,让传统插花在新时代焕发生机与光彩。”张莹说。

谈及如何理解弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神现实意义,鞍钢集团矿业(辽宁)有限公司东鞍山分公司检修作业区电气检修班班组长马志刚用“干一行、爱一行、精一行”道出了他的坚守与追求。

牵头完成60多项智能化改造,参与制定鞍钢职业技能鉴定标准、累计培训技能人才2000

余人次……扎根矿山30载,马志刚既是矿山生产系统持续优化、矿山“智”造转型升级的见证者,也是参与者、奉献者。

对马志刚而言,如今最大的任务是“把经验传下去”。“现在我想的最多的不是还能修多少设备,而是要把我这么多年在现场积累的检修经验传递给更多年轻人,多培养一名独当一面的业务骨干,产业链安全就多一份底气。”马志刚说。

有人扎根矿山、用智能改造铸就工业基石,有人挺进油田、用油气奔流筑牢实业江山。2007年,受到父亲的感召,中国石油大庆油田第二采油厂第二采油作业区采注运维二组组长冯萌萌来到渤海湾畔加入了大庆油田,成为了一名石油人。管理、运维好方圆一百公里范围内的油井、水井和地下管道,确保每一口油水井平稳运行,是她和班组同事主要的工作任务。

夏天,检测抽油机时,冯萌萌爬到9米高的抽油机中轴的位置,铁板晒得烫手。汗顺着安全帽帽檐滴到眼睛里面,她得多眨几次眼才能看清楚。到了冬天,管线要补漏,天冻得像石头一样硬,一铁锹下去手都握不紧锹把儿,她的手上长了许多裂口。

参加工作19年,冯萌萌白天做好检修,晚上回到创新工作室潜心攻关,带领工作室累计解决了1000多项现场难题。

“从一名普通的采油女工成长为采油领域的技术能手,一路走来,是铁人精神、工匠精神在感染激励着我扎根一线、不断前行。”冯萌萌说,“每次看到抽油机平稳运行,想到它开采出来的石油正在源源不断地输送到祖国开发建设需要的地

展览总面积155万平方米、展位总数7.57万个、参展企业超3.2万家……第139届中国进出口商品交易会(广交会)于4月15日至5月5日在广州举行,核心指标均创新高。

规模之外,“新”无疑是这届广交会最鲜明的关键词:新专区、新采购商、新服务,共同勾勒出中国外贸的新动能与新方向。

新专区透出外贸新增长点

从无人机、智能穿戴等智能化产品题材,到集成房屋、时尚饰品等新兴题材,再到竹木餐具、功能与科技面料等绿色低碳题材,本届广交会首次增设9个专区,参展企业约670家,展位超1300个。

在这里,新质生产力转化为可感知、可洽谈、可落地的贸易成果。

在新增的消费级无人机专区、农用无人机专区,摄影“天眼”、应急装备、巡检神器、播种帮手等新技术、新场景涌现,展现中国低空经济创新图景。

广州成至智能机器科技有限公司此次首次参加广交会。公司副总裁张凯介绍,企业专注工业级无人机任务载荷研发与生产,产品广泛应用于应急救援、公共安全等场景,覆盖50个国家和地区。他说:“从应用场景出发,我们把照明、广播等新功能集集成到无人机上,形成系统解决方案,更符合海外市场需求。”

传统产业转型升级的成色也越来越足。两个半小时拼装的模块化阳光房,带太阳能发电玻璃的开启车库、平地上“长”出来的风雨球场……广东光悦建筑科技有限公司在广交会亮出“百变”户外房屋。

2019年前,光悦公司总经理张勇做的还是传统固定棚房。现在,产品加了电动系统和智能控制等技术,再开拓户外空间、文旅场所、体育场馆、建筑幕墙等场景,转型后价值翻了好几倍。”他说,“数字化转型和高端化发展让公司出口每年以两位位数快速增长。”

“高端智能、绿色低碳已经成为中国外贸的新标签。”商务部对外贸易司司长王志华说,“顺应贸易结构变化,聚焦当下最具活力和增长潜力的产品领域增设题材和专区,能让境外采购商更充分了解更多‘中国智造’的新产品,找到更多合作伙伴。”

（上接第1版）

文章指出,要推动经济和社会协调发展。经济发展和社会发展相辅相成,不能一条腿长一条腿短。促进社会发展,改善民生是重点。要把发展经济和改善民生有机统一起来,制定经济发展政策同步嵌入改善民生的要求,制定民生政策同步考虑促进经济发展的效应。促进社会发展,必须抓好社会治理。要坚持党建引领,强化法治保障,夯实基层基础,切实提高社会治理水平。安全是发展的前提。必须统筹发展和安全,深入贯彻总体国家安全观,不断增强经济和社会韧性,

全力维护国家和社会稳定。

文章指出,科学编制规划,务必贯彻定位准确、边界清晰、功能互补、统一衔接的要求,坚持科学决策、民主决策、依法决策。地方规划和各有关领域专项规划要与国家整体规划衔接好,体现国家整体规划的精神和要求,同时要因地制宜、把需要和可能统一起来,确保定了就做得到、能落地见效。

文章强调,要着力提高党领导经济社会发展能力和水平。第一,进一步加强学习。钻研党的创新理论,吃透党中央大政方针和决策部署,提高

政治能力和战略思维能力,提高专业素养,不断在实践中增强现代化建设本领。第二,树立和践行正确政绩观。坚持从实际出发、按规律办事,通过科学决策和实干苦干,创造经得起实践和历史检验、真正造福人民、得到群众公认的业绩。第三,大力弘扬斗争精神。敢于斗争、善于斗争,及时果断消除风险隐患,努力把不利因素转化为克敌制胜的有利条件。第四,坚定不移惩治腐败。始终保持反腐败高压态势,一步不停歇、半步不退让,一体推进不敢腐、不能腐、不想腐,切实把权力关进制度的笼子,着力铲除腐败滋生的土壤和条件。

方中,就感觉自己吃的苦都值了。”带领团队先后完成多项重点攻关,生产计划完成率100%,累计创造产值6.1亿元……第一拖拉机股份有限公司大拖公司分装车间调试班班长高斌坚守岗位,以匠心托起农业装备、护航国家粮食安全。

2024年底,在试制一款新型大马力拖拉机的过程中,高斌发现,底盘有轻微的自走问题,虽不影响使用,但是会造成使用寿命缩减。他和同事一起连续熬了两个晚上,对底盘进行反复拆装、试验,最终发现动轴的隔套超差了0.02毫米,成功解决了问题。

高斌觉得,这一代产业工人,初心和较真的劲没变。建厂初期,前辈靠一把扳手、一把锤子,造出中国第一台拖拉机;到了这一代,工具变了,但“打紧第一颗螺丝,对得起农民兄弟的信任、对得起‘东方红’这三个字”的信念没变。

不同的是底气和实力。从最早拖拉机仅有20、30马力,到如今450马力拖拉机自主可控,适应山地、平原、果园等复杂地形,中国农机实现了从无到有的跨越。

更令高斌欣慰的是班组的变化,如今,班组平均年龄从47岁降至39.5岁,越来越多“00后”带着新知识扎根一线。一名新员工提出,在实验台防护罩上加装转盘,解决了班组多年来拆装30多斤辅助轮的难题。“正是国家大力弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神,让更多年轻人愿意走进车间、爱上这个岗位。”高斌说。

16岁因家庭贫困走出大凉山,如今,山西一建集团有限公司塔机分公司塔吊班组长吉克达富已成为塔吊技术能手。在几十米甚至上百米的高空完成吊装任务,是他的日常。

多年来,吉克达富先后参与山西转型综合改革示范区产业园等多个重点项目建设,如今,他不仅懂塔吊的操作、维护、保养,也要学习智能设备的使用。“作为一名一线普通劳动者,我没有做什么惊天动地的大事,只要踏踏实实做好自己手中的工作,就能被认可,就能实现价值。”吉克达富说。

新华社北京电

广交会“上新”传递外贸新动向

新华社记者 丁乐 王聿昊 黄韬铭

新增采购商折射中国产供应链魅力

本届广交会前两期累计吸引来自219个国家和地区、24.5万名境外采购商到会,再创新高。从此前预订登记数据看,新增采购商主要来自共建“一带一路”国家,拉美、非洲等地区增长较快。

首次参会的尼日利亚采购商乌切楚库重点关注小家电。“尼日利亚市场对产品性价比和耐用性要求很高,中国企业在这方面有明显优势。”他说,此行不仅是为了采购产品,更希望把握市场趋势,寻找长期合作伙伴。

“新广交”委内瑞拉采购商戴安娜是一名连锁酒店负责人。“以前我们通过当地门店采购中国产品,周期长,成本高。”她说,这次参会是想跳过中间环节,直接寻找地毯、装饰品和咖啡机等产品的中国供应商。

“中国有着完整产业体系、强大供应链,我们的选择很丰富。”戴安娜说。包括她在内,多名采购商表示,中国企业提供一站式解决方案,大幅降低沟通和采买成本,希望长期合作拓展更大市场。

此次广交会之行,沙特阿拉伯采购商阿卜杜勒·阿齐兹·纳伊姆成功找到少儿益智类产品量产方案。之前他在全球找供应商,但有的产能有限,有的生产周期太长,广交会解决了其难题。他说:“中国企业的项目方案有高品质的产品和合适的价格。”

不少像他一样的中东采购商克服航班减少等阻碍专程参会。但也有部分采购商无法到场,对此,广交会平台组织专场直播服务专属服务,第一期活动吸引中东地区83.2万人次观看、7.4万次互动,第二期活动观看量129万人次、互动量11万次。

“外部环境越不确定,广交会反而越旺,这是对中国完备产业链和稳定供应链的坚定看好,是对中国经济投下的‘信任票’。”中国对外贸易中

心主任朱咏说。

新服务打造新生态

中央天桥两侧,物流、仓储等领域的服务商展位排开,采购商穿街不息;展馆主过道旁,工业设计公司摆出最新作品,银行和支付机构咨询台前人头攒动……

本届广交会打造贸易综合服务站2.0版,将以前的物流、检测、金融、咨询4类传统服务整合升级为7类,新增研发设计、数字化转型、贸易投资等服务,引入210家机构,为企业提供智慧仓储、AI质检、智能供应链等定制化服务。

AI智能学习机、外墙玻璃自动清洗机……佛山市三人一物工业设计有限公司展位前,样式繁多的产品吸引不少采购商驻足咨询。

七赴广交会,公司商务总监罗玮瑜感到,中国设计的国际舞台越来越大。“分析消费习惯、调研文化背景后对产品进行针对性设计调整,往往能卖出更高价。”她说,得益于完整的产业链,国内产品设计理念迭代更新很快,也更贴合市场,现在越来越多意大利、日本等地的采购商专程来寻求合作。

“你们有自己的物流仓库吗,在哪里?请把价目表发给我。”物流企业展位前,首次参会的巴基斯坦采购商苏勒曼为玩具出口生意寻求合适的物流服务。几步路工夫,三言两语间,他又和数家展商交流。

“这样的咨询一下午有好几十次,有些现场就达成合作意向。”广州国为物流有限公司业务经理陈清宇说,通过新增定制化一站式出口方案,提供汽车滚装船等便捷的供应链服务,公司正努力为越来越多产品高效、安全送达海外客商铺平道路。

“作为全方位对外开放的平台,广交会服务企业所需,做好传统服务集成、创新服务赋能,打造全生命周期促服务新生态,放大外溢效应。”朱咏说。

新华社广州电

