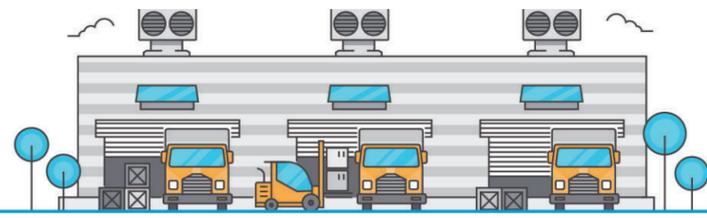


紧跟需求创新供给 中国经济砥砺前行

——一三产从业者眼中的经济形势

编者按 国家统计局10月19日发布的数据显示,前三季度供给侧结构性改革成效继续显现,新动能加快成长。中国经济的新动能从哪里来?来自人民群众日益增长的美好生活需求,来自于企业紧跟市场需求变化和产业变革趋势,来自于企业不断创新产品、创造优质供给。本报撷取了几位来自不同行业一线从业者的故事,通过他们今年以来的亲身经历和感受,揭示中国经济换挡升级、砥砺前行的动力源泉——



黑龙江绥化市嘉乡农民水稻种植专业合作社负责人宋永伟:

有机米飘香 稻农奔小康

本报记者 倪伟龄

金秋时节,“大粮仓”黑龙江一派丰收景象。黑龙江省绥化市北林区秦家镇嘉乡农民水稻种植专业合作社社员们沉醉在丰收的喜悦中。在合作社负责人宋永伟的带领下,今年水稻增产又增收。

合作社社员于万龙告诉记者,他将45亩地加入合作社,今年产量16500斤,每斤价格比市场价高0.2元,每垧地增收3000元,在合作社务工还可增收5万元。

宋永伟这位带领农民致富的年轻人是个“80后”。大学毕业后,他没有选择去大城市,而是毅然回到家乡当起了职业农民。宋永伟提出了种植“绿色有机健康水稻”理念。2008年,他和30户农民一同成立了嘉乡农民水稻种植专业合作社。他说,“北林区地处寒地黑土核心区,土好、水好、气候好,我们要利用好得天独厚的自然资源,提升稻米品质,带领农民致富”。

这些年,宋永伟边种植边研究市场。他说,“米好吃,品种是关键”。去年,在绥化市组织的活动中,宋永伟带领农民到南方城市小区里开展推介品鉴活动,“苗稻2号”得到了市民一致好评。今年,合作社将“苗稻2号”作为当家品种开始大面积推广。目前,合作社社员增加到256户,种植面积达到了2.3万亩,亩均增收200元。

宋永伟重视水稻种植过程的每个环节。合作社推行统一连片深松整地,统一栽培方式,统一测土配方施肥,统一优良品种,统一连片播种,统一防治病虫害的模式,调优了种植结构。特色大米在市场上不仅卖得好,价格更优;与普通长粒香大米比,他们的米每斤高出了0.1元。

近年来,宋永伟常常带着大米到哈洽会、绿博会、大米节参展,宣传特色、有机农产品,实现产销对接。去年,合作社销往全国各地大米达8万吨。

宋永伟说,“我是一个农民,心中有一个梦想,一生只做一件事,带领更多稻农奔小康”。他表示,优质原粮产区一定要种好地,产出高品质粮食。下一步,将扩大种植面积,运用先进的种植技术实现全程可追溯,最终通过“合作社+企业”的方式,把优质特色大米送到千家万户老百姓餐桌上。

本报记者 宋美倩

8月底,在2018(第十二届)中国汽车轻量化技术研讨会上,河钢集团发布了首款联合研发的新能源商务白车身,吸引了众多知名汽车厂商关注,业内人士和参展观众惊叹:“没想到,河钢还有这样的实力。”回想起当时,河钢集团唐钢用户应用技术研究中心仿真组组长张茜记忆犹新。

“90后”张茜从哈尔滨工业大学材料加工工程专业硕士毕业后,来到了河钢集团唐钢公司工作,到今年已是第4个年头。近年来,河钢集团坚定推进供给侧结构性改革,推动产品升级和结构调整。刚参加工作的张茜,赶上了河钢唐钢高强汽车板生产线投产和汽车板研究所建立,这里成为了她职业生涯第一站。

“我主要负责跟踪调试高强汽车板生产线的重点品种钢。例如,590兆帕高强钢是能够生产的最高强度钢种,如今已经实现了稳定量产。”张茜说。

2015年10月份,河钢控股海尔特钢,打通了进军国内外高端家电用钢市场的战略通道。自那时起,590兆帕级别以上的

后春笋般涌现,产品结构快速升级。2017年,张茜所在的汽车板研究所成立了用户应用技术研究中心。从研究所成立伊始就入职的张茜,成为了团队中的“老员工”,工作重心也从实验室转移到了市场和客户单位现场。

“现在,我们的汽车板产品已顺利通过菲亚特、吉利、北汽福田和上汽认证,研发生产的300多个白车身零部件已经通过试用,具备了提供‘整车造’材料和解决方案的能力。”张茜的话语里充满自豪。

2017年,河钢家电用钢、汽车用钢市场占有率分别位居国内第一、第二位,实现了名牌乘用车“整车造”和国内高端家电品牌“全覆盖”。今年1月份至9月份,河钢生产品种钢2003万吨,品种钢比例达70.3%,这一数字,恰好是4年前集团普通产品的比例。河钢集团实现了从一家以普通建筑钢材为主的钢铁企业,发展成为中国第一家家电用钢和第二大汽车用钢制造商的华丽转身。

字节跳动公司扶贫高级总监罗骅:

山货上“头条” 百姓巧致富

本报记者 黄鑫

“网络订餐、网络约车、共享单车、在线上课……当下,人人都离不开智能手机和移动网络,信息消费渗透到了衣食住行全过程,成为我国创新最活跃、辐射最广泛的新领域,也是增长最迅速的新动能。”字节跳动公司扶贫高级总监罗骅说。

天和当下最流行的短视频打交道,罗骅对短视频拉动信息消费和互联网扶贫深有感触。“不要以为只有城市里的年轻人玩短视频,很多农民不光会玩短视频,甚至还用短视频做起了农产品销售,从而走上了脱贫致富路。”

罗骅介绍,字节跳动旗下的“今日头条”现在已成为全球最大“三农”信息平台。平台上活跃着3万多位“三农”创作者,其发布的“三农”文章和短视频涵盖农村生活、农业技术、惠农资讯、农贸行情、农机农资等各个方面,非常受欢迎,阅读量、播放量很大。通过平台流量分成政策和优质内容奖励计划,今年8月份有超过120位“三农”创作者月收入过万元,最高者一年获得平台分成超过100万元。

罗骅还告诉记者分享了一个案例,“今日头条”向全社会公开招募了30位“三农合伙人”,帮助20个国家级贫困县打造20个扶贫产品。其中一位“三农合伙人”是来自

号”得到了市民一致好评。今年,合作社将“苗稻2号”作为当家品种开始大面积推广。目前,合作社社员增加到256户,种植面积达到了2.3万亩,亩均增收200元。

宋永伟重视水稻种植过程的每个环节。合作社推行统一连片深松整地,统一栽培方式,统一测土配方施肥,统一优良品种,统一连片播种,统一防治病虫害的模式,调优了种植结构。特色大米在市场上不仅卖得好,价格更优;与普通长粒香大米比,他们的米每斤高出了0.1元。

近年来,宋永伟常常带着大米到哈洽会、绿博会、大米节参展,宣传特色、有机农产品,实现产销对接。去年,合作社销往全国各地大米达8万吨。

宋永伟说,“我是一个农民,心中有一个梦想,一生只做一件事,带领更多稻农奔小康”。他表示,优质原粮产区一定要种好地,产出高品质粮食。下一步,将扩大种植面积,运用先进的种植技术实现全程可追溯,最终通过“合作社+企业”的方式,把优质特色大米送到千家万户老百姓餐桌上。

本报记者 宋美倩

8月底,在2018(第十二届)中国汽车轻量化技术研讨会上,河钢集团发布了首款联合研发的新能源商务白车身,吸引了众多知名汽车厂商关注,业内人士和参展观众惊叹:“没想到,河钢还有这样的实力。”回想起当时,河钢集团唐钢用户应用技术研究中心仿真组组长张茜记忆犹新。

“90后”张茜从哈尔滨工业大学材料加工工程专业硕士毕业后,来到了河钢集团唐钢公司工作,到今年已是第4个年头。近年来,河钢集团坚定推进供给侧结构性改革,推动产品升级和结构调整。刚参加工作的张茜,赶上了河钢唐钢高强汽车板生产线投产和汽车板研究所建立,这里成为了她职业生涯第一站。

“我主要负责跟踪调试高强汽车板生产线的重点品种钢。例如,590兆帕高强钢是能够生产的最高强度钢种,如今已经实现了稳定量产。”张茜说。

2015年10月份,河钢控股海尔特钢,打通了进军国内外高端家电用钢市场的战略通道。自那时起,590兆帕级别以上的

后春笋般涌现,产品结构快速升级。2017年,张茜所在的汽车板研究所成立了用户应用技术研究中心。从研究所成立伊始就入职的张茜,成为了团队中的“老员工”,工作重心也从实验室转移到了市场和客户单位现场。

“现在,我们的汽车板产品已顺利通过菲亚特、吉利、北汽福田和上汽认证,研发生产的300多个白车身零部件已经通过试用,具备了提供‘整车造’材料和解决方案的能力。”张茜的话语里充满自豪。

2017年,河钢家电用钢、汽车用钢市场占有率分别位居国内第一、第二位,实现了名牌乘用车“整车造”和国内高端家电品牌“全覆盖”。今年1月份至9月份,河钢生产品种钢2003万吨,品种钢比例达70.3%,这一数字,恰好是4年前集团普通产品的比例。河钢集团实现了从一家以普通建筑钢材为主的钢铁企业,发展成为中国第一家家电用钢和第二大汽车用钢制造商的华丽转身。

字节跳动公司扶贫高级总监罗骅:

山货上“头条” 百姓巧致富

本报记者 黄鑫

“网络订餐、网络约车、共享单车、在线上课……当下,人人都离不开智能手机和移动网络,信息消费渗透到了衣食住行全过程,成为我国创新最活跃、辐射最广泛的新领域,也是增长最迅速的新动能。”字节跳动公司扶贫高级总监罗骅说。

天和当下最流行的短视频打交道,罗骅对短视频拉动信息消费和互联网扶贫深有感触。“不要以为只有城市里的年轻人玩短视频,很多农民不光会玩短视频,甚至还用短视频做起了农产品销售,从而走上了脱贫致富路。”

罗骅介绍,字节跳动旗下的“今日头条”现在已成为全球最大“三农”信息平台。平台上活跃着3万多位“三农”创作者,其发布的“三农”文章和短视频涵盖农村生活、农业技术、惠农资讯、农贸行情、农机农资等各个方面,非常受欢迎,阅读量、播放量很大。通过平台流量分成政策和优质内容奖励计划,今年8月份有超过120位“三农”创作者月收入过万元,最高者一年获得平台分成超过100万元。

罗骅还告诉记者分享了一个案例,“今日头条”向全社会公开招募了30位“三农合伙人”,帮助20个国家级贫困县打造20个扶贫产品。其中一位“三农合伙人”是来自



10月18日,在江苏省盐城市大丰区新丰镇老墩村,收割机在稻田里收获水稻(无人机拍摄)。

(新华社发)

长安汽车新能源公司电池生产车间主任魏嘉:

电动车走俏 企业谋扩张

本报记者 杨忠阳

“产品供不应求,厂里真忙不过来。”10月11日,长安汽车新能源公司电池生产车间主任魏嘉告诉记者,虽然传统燃油车产销量增长放缓,但新能源汽车产销量增长却很强劲。“以公司电池包生产为例,2016年产量只有6000套,2017年达到了1.7万套,今年将达到3.2万套。”魏嘉说。

不过,让魏嘉焦虑的是,这3.2万套电池包也满足不了眼下的配套需求。数据显示,今年9月份长安新能源汽车销量达7539辆,比上月大幅上涨43%。今年前9个月,长安新能源汽车已累计实现销量4.85万辆。按照这样的销量增速,电池包供应缺口还将加大。

“为此,集团制定了‘香格里拉计划’。”魏嘉告诉记者,到2025年,长安汽车将通过1000亿元全产业链资金投入,调动1万人研发资源,在全面停售传统燃油车的同时,实现全谱系产品电气化。作为计划的重要组成部分,长安新能源公司正新建一批规模大、水平高的研发生产基地。

闪送快递员杨风:

一小时直达“闪送”速递忙

本报记者 吉蕾蕾

10月11日上午10点多,记者见到杨风的时候,他已经骑着摩托车在北京城里穿梭了两个多小时。由于工作的特殊性,杨风每天都会满城跑,每天的收入与订单量直接挂钩,所以记者将采访地点放在了中关村附近,因为“这边单子多,而且一般都是长距离的大单”。

杨风是一位闪送快递员,加入4年来,真正做全职闪送快递员也才两年多。“2014年注册成为闪送快递员时,根本没把这份工作当回事,因为订单量很少,一天最多也就两三单。订单量少,收入就少,所以当时还兼职干着其他工作。”杨风告诉记者,从2015年开始,闪送平台的订单量明显上升,闪送快递员也越来越多,“业务多了,收入也就高了。只要勤劳努力,快递员也可以月薪过万元”。

闪送是一种同城即时速递,用户可以在同城的任何地点发出需求,闪送快递员会做到1分钟响应、10分钟上门,在1小时内把物件或包裹由专人直送到同城的任何地点。

“随着新零售时代到来,消费者对快递速度的要求越来越高,很多电商都开始

魏嘉透露,如果一切顺利,今年年底就能搬进新的生产基地,“新基地一期可年产12万套电池包和7万套电驱系统,能大大缓解产能紧张局面”。

“继今年9月份在上海推出CS75插电式混合动力汽车之后,10月份长安新能源还在北京新能源汽车展上推出了逸动EV460。这款车续航里程达460公里,可满足从重庆到贵州或从福州到厦门中途不用充电的需求;也可以从北京天安门广场到天津市跑1.5个来回,极大地缓解用户里程焦虑。”魏嘉告诉记者,到2025年长安新能源将累计推出21款纯电动产品、12款插电式混合动力产品,涵盖从小型车到高性能轿跑的全谱系。

随着全球能源紧缺、环境污染和驾驶安全挑战日益加大,汽车产业正朝着电动化、智能化、网联化、共享化方向发展。“从世界范围来看,全球汽车产业正迎来重大变革,这对于具有百年历史的长安汽车来说,既是挑战,更是机遇。”魏嘉表示,有信心抓住机遇,乘势而上。

把货仓前置以保证发货速度,这也给同城即时速递的高速发展创造了机遇。”闪送副总裁杜尚毅介绍,截至目前,闪送同城即时速递已覆盖全国222座城市,用户突破1亿,闪送快递员超过52万名。

闪送同城即时速递业务发展壮大是我国快递业发展的一个缩影。国家邮政局新闻发言人沈鸿雁介绍,5年来我国快递业发展取得巨大成就,业务量从57亿件增长到401亿件,连续4年稳居世界第一,对世界增长贡献率超过50%。同时,百姓寄递包裹也越来越便利。截至2017年底,全国快递网点乡镇覆盖率达到87%,基本能够满足6亿农村人口的快递服务需求。2018年,全国乡镇快递网点覆盖率进一步提升,目前已超过90%。

采访结束时,杨风急忙打开闪送快递员APP进入接单模式,30秒内就收到了订单。杨风立刻拨通了电话,与用户确认取货地点。“这是个单,从鼎好电子城取货送到燕郊,全程59.25公里,运费126元,这样的单子我一天干两三个就够了。”说完,杨风骑上摩托车,消失在中关村街头的快递大军里。

宋永伟

我是一个农民,心中有一个梦想,一生只做一件事,带领更多稻农奔小康。

魏嘉

全球汽车产业正迎来电动化、智能化和共享化的重大变革,这对于具有百年历史的长安汽车来说,既是挑战,更是机遇。

张茜

我们的汽车板产品已顺利通过菲亚特、吉利、北汽福田和上汽认证,具备了提供“整车造”材料和解决方案的能力。

杨风

闪送业务多了,收入也就高了。只要勤劳努力,快递员也可以月薪过万元。

罗骅

随着技术成熟和网络安全加强,消费者正逐渐养成付费习惯,越来越多人习惯并愿意为优质的视频、音乐、图书、游戏、教育等网络资源付费,互联网将成为脱贫致富的重要工具。