

民营企业的信心，如何提振？



◎上证报广东民企调研小组

“信心的满分值如果是100分，你现在打几分？”

“60分”“75分”“80分”……

“为什么这样打分？”

“因为压力确实有点大。”

近期，上证报民企调研小组在广州、惠州、深圳等地深入民营上市公司采访调研，企业家当场给出了自己的信心值。原因集中在如下几个方面：经济下行压力增大；行业竞争愈发激烈；企业成本不断提升等。

“不过，我们没有‘躺平’，我们还有很多事要干。”这些企业家告诉记者，民营企业是一个极具韧性的群体，面对困难不会退缩，而是有应对、做准备、等机会，尤其是新生代企业家，直面困难，群策群力，互增信心。

经济下行 经营遇到压力

“压力，肯定是有。”九联科技董事长詹启军用手扶了扶眼镜，顿了一下说。

2021年，九联科技登陆资本市场，成为广东惠州首家科创板上市公司，这是九联科技成立20多年来的高光时刻。

时隔两年多再见，九联科技发生了不少变化。公司经营业务已经从数字电视机顶盒、智能网关接入等设备，切入到物联网、智慧城市应用解决方案，以及鸿蒙生态圈、特种行业机器人等新领域。有了新建成的项目，也有正在建设的新项目。

今年以来，詹启军经常出差。不等寒暄，他就带着记者来到公司的研发中心和生产车间，介绍公司的新变化。

“上半年，光是通信模块我们就生产了1500万片，而且全都卖出去了。”指着密封车间内的一排排正在运作的生产设备，詹启军有开心，也有担心。

詹启军告诉记者，目前，九联面临的挑战很多。受大环境影响，市场发生了一些变化，行业竞争越来越激烈。虽然市场对公司光通信模块的需求还比较大，但价格被打下来了。

当前，九联科技已经布局新的业务，过去单一的产品线也变得多元，但新的业务和产品开拓要成为公司新的利润增长点，还需要更多时间，也面临更多挑战。

在经历去年营收和净利润双双下滑之后，今年一季度，九联科技营收同比增长9.42%，净利润同比增长27.04%。

总部在广州的方邦科技也有新变化。公司董事长苏陟刚从国外出了一趟长差回来，尽管略有疲惫，但精神头十足。

工程师出身的苏陟言语并不多，但只要一提到技术和产品，就滔滔不绝。

4年前，作为首批科创板创业企业，方邦科技成为广州科创板第一股，并将代表广州的区号“020”放到了公司的证券代码中，苏陟对此感到自豪。

更让他感到自豪的，是公司自主研发的电磁屏蔽膜等产品，打破了海外企业的垄断。

方邦股份的展厅中，发明专利贴满了整整一面墙。拿起一张张超薄、极薄的铜箔和电磁屏蔽膜，苏陟耐心地讲解它们的功能、工艺、特点，如数家珍。

“这些产品的生产设备，也是我们自主研发的。”苏陟按下下一个按钮，一个车间在一面隐形墙后突然出现，他指向车间里的设备说，“这些设备，我们一般不轻易示人的。”

当话题从技术、产品转到市场时，苏陟的笑容顿时收住。

“实际上，压力非常大。”苏陟说，公司的直接下游客户主要为FPC厂商，近年来受宏观因素影响，以智能手机为代表的消费电子行业陷入低迷，行业竞争加剧，对公司业绩产生了较大影响，订单量有所减少，产品出货价格也被持续压低。

方邦股份去年出现了亏损，从消费电子的低迷状况反推，今年的业绩恐怕难以逆转。作为一家科创企业，方邦股份不时感受到盈利情况带来的压力。

苏陟解释道，除了行业低迷，公司近年来还持续加大研发新产品的力度，固定资产投入较大，目前新产品处于客户认证阶段，尚未有量产订单，因此固定资产折旧、研发费用投入等也对公司经营形成较大压力。

面对新困难、新压力，方邦股份积极应对，除了进一步提高创新能力和推进市场开拓外，公司内部也在全面降本增效，从多环节严控产品成本和管理成本。

今年一季度，方邦股份单季度亏损幅度收窄。

信心不缺 蓄势锤炼内功

“我们的新产品，基本上都打破了垄断，并基于自主研发，价格上更具优势，较易切入市场。”苏陟说，方邦的技术和产品是他最大的底气，在与潜在客户的交流和测试过程中不断获得认可，只是要进行替代和迭代并进入供应体系，在认证和进入的流程中需要一段时间，但他对此充满信心。

这也是方邦股份敢于持续投入、加大研发、扩充产能的原因所在。“机会往往留给有准备的人，方邦一直在做准备，专注于技术和产品迭代。”苏陟说。

信心，还来自一股韧劲。方邦从无到有，从小到大，从没有可以借鉴的设备和现成技术人员，到自主设计制造设备、工艺到产品，完全靠自己稳扎稳打。

为了攻克某道工序难题，苏陟和团队在4个月里做了3万多多次试验，最终攻关成功。正是一次的试错，一次次的完善，方邦才拿出了一种结构独特、功能更优的新产品，并赢得了市场青睐。

如今，成功上市的方邦有了充实的资金和便捷的融资渠道，更有信心和耐力迎接新的挑战、攻克新的难题、战胜新的困难。

“可能有些民企不敢投、不愿投，但九联科技还是在不断加大投入。”詹启军告诉记者，投入的一个主要方向是研发，这是为公司的未来发展做准备。

“过去几年，公司员工总数没有太大变化，但结构发生很大变化。研发人员的比例以前在10%左右，现在是40%。”詹启军办公室旁边就是研发部门。

鸿蒙生态系统，是九联科技一个重要发力方向。当前，九联科技正在为鸿蒙生态研究院项目购置先进软硬件研发设备，引进相关专业人才，在惠州和深圳组建研发团队。

九联科技是华为认证级ISV伙伴，也是OpenHarmony共建单位之一，公司鸿蒙生态研究院项目的实施，将在智能语音系统、机器人生产制造、汽车系统鸿蒙化、国产信创产品、完善鸿蒙生态等方向发掘更多机会，同时研发基于鸿蒙系统的针对运营商市场的产品，以及数字工业、电力板块、化工板块、智慧城市等多个板块的智能产品，实现项目赋能。

据了解，在基于鸿蒙系统的具体产品方面，九联科技Unionpi系列开发板和支付音箱已实现量产出货，智能门铃门锁和智慧摄像头处于用户推广阶段，鸿蒙机顶盒和网关已达到试产状态。

詹启军告诉记者，九联科技将在鸿蒙生态继续加码投入。他相信，3年后，公司会在鸿蒙生态中扮演更重要的角色。

政策提振 期盼大展拳脚

“你们来的前一天，我受邀去广州市参加了一个会议，主题就是落实支持民营经济发展政策，非常受鼓舞。”瑞松科技董事长孙志强穿着一身蓝色的工作服走出来笑迎记者，他刚面试完一个业内高端人才，很是满意。

《中共中央 国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》（下称《意见》）的出台，很快让

编者按

一段时间以来，受多方面因素影响，诸多行业“内卷”程度加深，部分民营企业遇到“发展中的困难、前进中的问题、成长中的烦恼”，在一定程度上影响了企业发展信心。

为了提振民企信心，激发民企创造力，7月19日，《中共中央 国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》印发，体现了党中央鼓励支持民营经济发展壮大的坚定决心。

民营企业究竟遭遇了什么困境？对最新扶持政策有何感受？展望未来有哪些期待？近期，上证证券报民企调研小组深入民营经济重镇——广东，直面对地民营企业真实现状，倾听民营企业真切呼声，剖析民营企业真正难题，问寻民营企业信心所在。即日起，本报推出《寻“信”于“民”——广东民营上市公司一线调研》栏目，记录民营上市公司苦乐，感受这些企业的韧劲、干劲、后劲。

瑞松科技有了获得感。

《意见》提出，完善拖欠账款常态化预防和清理机制，完善拖欠账款投诉处理和信用监督机制等。

不久前，瑞松科技接到了法院的终审判决，公司控股子公司广州瑞北将获得近3000万元的连带偿付金及逾期付款损失赔偿。追债历程艰难，时间长达数年。在谈及企业的困难时，孙志强首先想到的就是这件事。

“我们的一整套设备都按要求运到场地并安装完成，客户第一台整车也完成试下线。我们实际上已经完成自己的义务。但对方迟迟不付款，这给我们带来了不小的资金负担。”孙志强说，当前，民营经济、中小微企业生产经营遇到一些困难，发展预期偏弱，信心不足。在这个关键时刻，通过政策落地提振企业信心，对民营经济发展壮大至关重要，令人鼓舞，催人奋进。

走进瑞松科技智能化生产车间，蓝色、黄色、橘红色的机器臂有序分布在各个位置，这些焊装自动化、柔性化的机器人智能制造产线为不同的客户量身定制，有的在加紧组装，有的在紧张调试，有的已经完工。

“民营企业还是要把主业做扎实，不能急躁，更不能放松。”孙志强说，只要有足够的韧性、耐心，肯定能找到发展的窗口期，搭上产业发展的大周期。

苏陟告诉记者一个“巧合”：《意见》是7月19日公布的，一年前的这一天，方邦股份总部搬到了新园区。

新产业园的位置是苏陟特意选的，这里背靠广州黄埔区的一座小山——荔枝山。

荔枝，与“励志”谐音。苏陟看着窗外的荔枝山，踌躇满志。

“我们为什么要申请很多专利？专利对于高科技企业来说就是武器。上战场就要拿着武器，没有武器怎么行？”苏陟说，民营企业要具备创新意识，积极迎接挑战，灵活调整战略，不断探索和改进，适应市场和需求的变化，随时做好准备。

（调研小组成员：雷中校、闵卫国、全泽源、朱文彬、潘建、王玉晴、柴刘斌）

鹿山新材董事长汪加胜相信：会有一大批民企成为全球领军企业



汪加胜

◎上证报广东民企调研小组

一走进鹿山新材的展厅，记者便体验一种“混搭”之感——这边展示的是平板显示屏、高铁板材等高端材料，那边又陈列着食用芥末、火腿肠等琳琅满目的日常食品。中间的显眼位置，则矗立着一节“西气东输”管道样品，以及多块新型太阳能光伏组件。

这些上接高科技，下接烟火气的展品背后，是鹿山新材20多年聚焦和主打的产品——高分子热熔粘接材料。

25年前，怀揣“成为中国的杜邦”的梦想，鹿山新材董事长汪加胜从一个小车间起步，一步步接近梦想，并超越梦想，从国内研发推广高分子热熔粘接材料的开拓者，到带领企业成为国内领先的高性能热熔粘接材料企业，产品在100多个国家崭露头角。

鹿山，谐音“绿山”，汪加胜希望公司为材料行业带来绿色发展的力量。在“双碳”的大背景下，汪加胜带领鹿山新材积极开拓光伏封装等新能源领域，将公司的绿色粘接材料与绿色能源转型进一步深度融合。

“只要给民营企业稳定公平的发展空间，我们一定会想尽办法把企业办好。”面对当下民营企业发展遇到的困难，汪加胜依然拼劲十足。

“粘接”重大工程

九层之台，起于累土。汪加胜研究生就读于华南理工大学高分子材料专业。他发现，与自己所学领域相关联的一种高分子粘接材料，是一种金属与金属、金属与塑料等之间粘接的优良选材。相比于传统粘接剂，这种材料具备粘接力强、耐候性好、环保无毒等明显优势。

彼时，美国杜邦、日本三井等海外龙头公司已将这种粘接材料商业化，而国内市场则是一片空白。

在国内创造这一材料，为国产材料添砖加瓦，成了汪加胜创业的火种。汪加胜也有了自己的创业目标：“要成为中国的第一，成为中国的杜邦”。

鹿山，也由此“出山”。

1998年9月，汪加胜递交了“人生最后一份辞职报告”，从研究所离职创业，专研这类前沿粘接材料。凭着优良的性能，以及国产材料的价格优势，两三年内鹿山粘接材料便在国内铝塑管市场打开了局面。

成功迈出第一步后，汪加胜很清楚，这种粘接材料的应用市场，远不止于此。

机会出现了。2000年，在一次管道展览会上，汪加胜在一张说明书中看到，石油天然气输送管道，是鹿山胶粘剂可以大显身手的新方向，应用场景非常匹配。

当“西气东输”工程开始筹建时，汪加胜就定下了进入供应链的目标。

“工程项目部担心质量问题，因为当时在国内这种材料没人供应，也没人敢用国产

的。”据汪加胜回忆，当时鹿山新材只有二三十人，公司产品在能源管道上没有销售记录，“吃闭门羹”是可以想象的。

当然，汪加胜对自己的产品很有信心，对做成市场更有渴求。于是，他开始找项目部不断测试、沟通，一两年的努力、上千次的试验，最终完成了产品研发。

汪加胜还记得，有一年春节，从正月初八到正月十五，鹿山新材的团队都守在陕西宝鸡中石油的钢管厂内，等的只是一个自费上机试验的机会。

最终的结果，不负团队的努力——公司主要核心技术经中国石油和化学工业联合会专家组鉴定处于国际领先水平，同时经广东省科学技术厅技术成果鉴定达到国际先进水平。超越国外竞争对手的产品性能，让鹿山新材终于获得了中石油方面的认可。此后，鹿山新材在中学头的石油公司打开了市场，行业地位不断提升。

致力超越杜邦

初创期的鹿山新材能够“以小博大”，靠的不仅是过硬的研发实力，还有汪加胜对于打造一家领先材料企业的强烈愿望。1997年，汪加胜硕士毕业，一些国内科技类大公司开出的月薪达9000元，外资企业开出的月薪也有7000元。但汪加胜最后选择了广州市化学工业研究所，每月工资600元。

“钱不多，为什么还要去？我在研究所参与项目，就更能明白了工业、制造业怎么做，能让我获得了宝贵的经验。”汪加胜有着更长期的目标。

在研究所工作了一年左右，有一次汪加胜通过一则广告了解到铝塑管粘接材料的商机，便离职创办了鹿山新材。起初，没有实验室，汪加胜就租用母校华南理工大学的实验室，每小时要交300元，开始试制产品雏形。

“那时候真的很难，但我对自己的产品有很深的感情，我坚信自己能做好。我的目标就是取代国外产品，就是要做中国的杜邦，超越杜邦。”汪加胜说。

凭着一番努力，汪加胜和团队把鹿山新材培育成国家单项冠军示范企业、国家专精特新“小巨人”企业，如今公司院士工作站、博士后工作站等科研平台云集。汪加胜本人也继续攻读博士，凭借理论与实践结合的科研能力，获评教授级高级工程师，获得国家特设计划创业领军人才、国家知识产权先进个人等荣誉。

“拼”更大的未来

当下，汪加胜正在为鹿山新材“拼”一个更大的未来。

“公司现在发展的战略是‘一干两支’。”汪加胜介绍道，“一干”是25年来积累的核心粘接材料技术，“两支”则是新能源、光电显示两个万亿级赛道。

除了继续为粘接材料丰富应用场景外，汪加胜另一项重要任务是拓展海外市场。

创业维艰，奋斗不息。面对当前民营企业发展中的困难，汪加胜又有何看法？

“现在我们面临的是国内外的双重压力，特别是国外的压力。”汪加胜说，民营企业出口存在一些阻碍，但民营企业要发展壮大，就必须出海。

“中国产品必须走到世界，提高在世界上市占率，才有话语权、发展权，才有足够的利润空间。所以，我们面对的挑战是，如何在全球进行布局、开拓客户，与竞争对手一决高下。这将是对中国民营企业品牌、市场、人才、资本的全面考验。”

汪加胜表示，支持民营企业发展壮大，一个稳定的、公平的政策环境就已经足够。因为，民营企业都是在激烈的市场竞争上搏杀出来的，具有求生存的内在动力。“只要给它一点阳光，就会灿烂。”汪加胜说。

汪加胜相信，再过5到10年，会有一大批优秀的民营企业成为全球的领导企业。他希望，鹿山新材就是其中一分子。



瑞松科技生产车间



上证报调研小组调研瑞松科技工厂