

潮起东南敢为先 爱拼会赢再扬帆

——纪念“3·24企业家活动日”特别报道(二)

回首,是为了更好地前行。对“松绑”放权这段历史的最好纪念,就是书写“敢为人先”的全新篇章;对改革先行者的最大致敬,就是创造“爱拼会赢”的更大辉煌。

在“3·24企业家活动日”特别报道第二期中,我们将走近闽发铝业股份有限公司常务副总经理黄文乐、福建省闽华电源股份有限公司副董事长谢吉林、益海嘉里(泉州)粮油食品有限公司总经理雷礼华,分享他们坚守实业、锐意创新的成长经历,感受泉州企业家群体传承“松绑”放权精神,以奋斗为笔、以实干为墨,在高质量发展道路上书写新光荣的使命担当。

行稳致远谋新篇 薪火相传铸匠心

——访泉州市企联副会长、闽发铝业股份有限公司常务副总经理黄文乐

2026年二季度,扎根南安美林三十余年的福建省闽发铝业股份有限公司,将迎来发展里程碑。依托美林老厂全面搬迁升级,总投资数亿元的千亩新园区产能将进一步释放,企业正式加速进军新能源汽车等高端铝材领域,同步布局3C电子、算力中心散热片等新赛道,完成从传统建材铝材向高端工业铝材的跨越式转型。

闽发铝业的创业之路,始于创始人黄文乐的敢闯敢试与务实坚守。从1993年创办闽发铝业,到2011年登陆资本市场,再到携手国企协同发展、多元布局破局前

行,闽发铝业始终坚守实业初心。“闽发”在闽南语中谐音“慢发”,这在创立之初就奠定了企业慢慢发展、行稳致远的底色。

作为闽发铝业副总经理、创二代,黄文乐全程见证并深度参与企业变革发展,展现出了泉商在代际接力中居安思危、守正创新的底气与格局。2011年,闽发铝业成功上市,黄文乐坦言,上市的核心意义是推动企业管理全面规范化,借助资本市场与政策红利为长远发展赋能。在企业壮大过程中,黄文乐从基层历练,在言传身教中领悟父辈“做实业要坚守、要灵活、要谨慎”的智慧,为后续接棒

转型打下坚实基础。

近年来,传统建筑铝材遭遇增长瓶颈,闽发铝业借助老厂搬迁契机,主动开启战略转型,投入巨资更新设备、升级生产线,打造千亩现代化产业园,向高端化、智能化迈进。在布局上,企业重点切入新能源汽车铝材赛道,与九牧等本地龙头企业合作研发“以铝代铜”新材料,同时布局3C电子、算力散热等新兴领域;在传统业务上,升级高端门窗、深耕铝模板,并提前开拓海外市场,实现国内外双轮驱动。

黄文乐认为,做实业没有捷径,既要能持之以恒坚守初心,也要具备顺势而变

的能力,这正是父辈留下的宝贵财富,也是企业穿越行业周期的核心密码。企业始终将资金与精力全部投入设备升级、技术研发和产业链完善中,真正践行“慢慢发”的初心,这也是他所理解的“3·24”企业家精神的核心内涵。在发展的同时,企业不忘社会责任与人文关怀,设立员工基金池帮扶困难职工,积极投身家乡教育、养老等公益事业,以实际行动彰显泉商担当。

站在新起点,黄文乐表示,将继续传承父辈的实业精神与匠心坚守,以匠心守初心,以稳健致长远。(融媒体记者王宇静)

唯有改革才有活力 唯有创新才有未来

——访泉州市企联副会长、福建省闽华电源股份有限公司副董事长谢吉林

“企业创立至今,‘松绑’放权释放的体制活力和泉商精神,始终滋养着我们的发展。其蕴含的企业家敢闯敢试、爱拼敢赢精神,也时刻提醒着我们:唯有改革才有活力,唯有创新才有未来!”回望来时路,福建省闽华电源股份有限公司副董事长谢吉林感慨万分。

1992年,闽华电源从安溪一间小厂房起步。34年来,凭借着敢为人先的拼搏韧劲,逐步成长为专业从事铅酸蓄电池及铅酸蓄电池极板研发、制造与销售的高新技术企业,产品广泛应用于汽车、UPS设备(不间断电源设备)、新能源

储能等行业,年产值突破15亿元,成功跻身全国铅酸蓄电池行业十强。

改革,是闽华电源持续焕发活力的核心密码。2024年6月,企业顺利完成股权重组,这一重要举措为企业带来了更加明确的发展目标。通过资源整合,企业近两年在技术创新、生产升级、市场拓展等多个领域实现显著突破。

走进闽华电源的生产车间,一条全新的生产线正以每分钟数米的速率“吞吐”铅料。谢吉林介绍,这是福建省首条连续冲网生产线,采用国际领先的连续轧制工艺,从铅锭熔炼到成品极板下线,全程自动化控

制,实现了生产效率的“颠覆性变革”。

闽华电源将“创新”二字融入企业经营理念,新落成的研发中心配备了国际先进的检测设备,企业每年将超2%的营收投入创新研发,并组建起一支由多学历层次和专业技术背景构成的科研团队,聚焦产品寿命延长、新材料应用等核心领域持续攻坚,将“创新+人才”双轮驱动转化为实实在在的生产力。

改革为创新赋能,创新为发展提质,闽华电源的全球化步伐也随之加速。今年3月初,闽华电源携核心工业电池产品亮相第19届意大利国际可再生能源

展,向世界展示“中国智造”的实力。“这是我们链接全球客户,打开国际市场的重要一步。”谢吉林说,2024年企业全面开启全球化战略布局,将稳步向“世界级蓄电池品牌”的目标迈进。

“实业是‘根’,创新是‘魂’,面对复杂多变的市场环境,企业只有深耕主业,持续迭代,才能抵御市场风浪,行稳致远。”他表示,未来企业将在巩固铅酸蓄电池市场优势的基础上,加码布局钠电,谋划出海投资建设厂,为企业发展开辟新的增长曲线,书写民营企业奋进新答卷。(融媒体记者魏晓芳)

一粒粮中谋新局 一颗初心守民生

——访泉州市企联副会长、益海嘉里(泉州)粮油食品有限公司总经理雷礼华

在益海嘉里金龙鱼泉州工厂的展厅内,“益海嘉里水稻循环经济”主题展板以图文模块鲜明呈现了从田间订单惠农、生态好米端上餐桌,到稻壳发电、稻壳灰提炼白炭黑的全链条闭环。雷礼华站在展板前介绍,企业正全力推动农产品从粗加工向精深加工、高附加值转型,让创新成果真正落地扎根泉州基地。

2020年,深耕粮油民生领域20余载的雷礼华赴任益海嘉里泉州食品公司总经理。他扎根闽南食品产业高地,以实干推动企业发展。在其主导下,企业年小麦加工量约60万吨,成为福建省单厂产能

最大的面粉企业。

“集团近40年在华投资约1000亿元,近8年投资额超之前30年总和的2倍多。”雷礼华表示,“松绑”放权精神所蕴含的释放活力、尊重市场规律的内核,与改革开放以来民营经济蓬勃发展的时代脉搏同频共振。作为伴随改革开放成长的爱国侨企,益海嘉里始终在优良营商环境中深耕发展,“松绑”放权精神与泉商精神为企业在泉州扎根壮大注入了强劲动力。从攻克米糠保鲜技术实现“变废为宝”,到打造智能化绿色工厂;从研发健康营养食品,到探索农业循环经济新模式,益

海嘉里始终以敢为人先的魄力、深耕实业的定力,成为中国粮油行业改革创新的排头兵。

创新是企业发展的核心动能。雷礼华带领泉州食品公司积极践行集团循环经济理念,推动农产品从粗加工向精深加工转型。依托集团全球供应链体系优势,泉州食品公司统筹国内外优质原料,精准适配闽南消费需求,服务达利、盼盼等本地龙头企业及沙县小吃等连锁业态,多品牌矩阵全面覆盖大众与高端市场。在福建市场,益海嘉里金龙鱼集团旗下品牌占据市场领先地位,与同行共同守护区域粮油供应稳定。

雷礼华始终坚持集团“和谐共享”的核心价值观,以完善的福利体系打造凝聚力强劲的团队。多年来,集团与泉州工厂在公益事业上持续投入,累计捐赠资金及物资近亿元,以实际行动践行侨企使命与担当。

展望未来,雷礼华表示,将紧抓要素市场化配置改革机遇,持续优化生产技术与品控标准,以鲜酵母项目深化本地产业协同,把大健康理念融入产品创新全过程,坚守粮油主业初心,深化与泉州食品产业的协同发展,助力泉州民营经济高质量发展,用心守护百姓餐桌安全。(融媒体记者郭剑平)

工业和信息化部：先行先试 建设行业数据集

本报讯 国务院新闻办24日举行发布会,工业和信息化部有关负责人表示,要开展面向人工智能赋能的高质量行业数据集建设先行先试。

工业和信息化部信息技术发展司司长王彦青介绍,到2025年年末,重点行业企业的关键工序数控化率达到了68.6%,开发了一批工业的5G专用芯片、模组以及终端产品,过去在工业现场的一些“哑”设备都变成了智能的传感器,这些都为工业海量数据的汇聚应用打下了很好的基础。

王彦青表示,下一步要推动出台数据要素赋能新型工业化的政策文件,印发工业场景数据要素应用参考指引。此外,还要加快推动工业数据标准的研制,发展大数据咨询、数据治理、数据标注等数据服务企业。

王彦青表示,期望到今年年底能够实现“六个一批”的目标:培育一批行业数据合作的联合体,汇聚一批行业的数据资源,攻关一批数据的关键技术,研制一批工业数据的标准,打造一批高质量标准化可流通的行业数据集,最终要赋能一批行业大模型和工业智能体的应用落地。(央视)

央行今日开展5000亿元MLF操作

连续13个月加量续做

本报讯 中期借贷便利(MLF)连续13个月加量续做。

3月24日,中国人民银行公布的3月中期借贷便利招标公告显示,为保持银行体系流动性充裕,2026年3月25日,以固定数量、利率招标、多重价位中标方式开展5000亿元MLF操作,期限为1年期。

鉴于3月有4500亿元MLF到期,央行3月通过MLF净投放500亿元,这是央行连续13个月加量操作MLF。

3月央行已经开展了8000亿元3个月买断式逆回购操作和5000亿元6个月期限买断式逆回购操作,同时本月有10000亿元3个月期限买断式逆回购和6000亿元6个月期限买断式逆回购到期,因此本月买断式逆回购操作回笼3000亿元。

今年以来,央行通过多项工具净投放中长期资金。(澎湃)

二手手机走俏 全球消费市场

因价格更具吸引力、环保消费意识抬头等因素,近年来二手手机需求激增,掀起一股“绿色消费”新浪潮。

韩国民调机构Kantar最新调查显示,2025年,约46%的欧洲人已尝试购买二手手机。印度市场研究公司Mordor Intelligence则预测,全球二手及翻新智能手机市场总额,将从2025年的652亿美元,增长至2026年的696.6亿美元,到2031年有望达到969.9亿美元。出货量方面,预计将从2025年的3.15亿台增至2030年的4.3亿台。报告指出,欧美成熟市场尤为活跃,二手手机使用率高,已占全球手机购买量的一成。

科技媒体“安卓头条”报道称,全球手机以旧换新量与二手出货量同比几近增长3倍。2024年,二手手机市场份额已跃居第三,仅次于苹果与三星的新机销量。

手机价格上涨、创新放缓、内存短缺,令消费者在购买新机前多了几分犹疑。

“安卓头条”强调,价格仍是二手手机最重要的吸引力。二手手机价格仅为新机一半,对受通胀影响的消费者格外友好。

更关键的是,手机技术已步入“高原期”,虽然并非全无创新,但代际飞跃的幅度远不如前,创新带来的“边际效应”亦逐日递减。对于需求简单的多数人而言,每隔几年换新机的吸引力,已明显减弱。

与此同时,环保意识也悄然觉醒。Kantar的调查人员指出,随着环境问题引发公共讨论,消费者越来越倾向于循环经济原则,注重延长产品寿命、减少电子垃圾。

法国二手电子产品平台Back Market联合创始人蒂博·拉芬兹坦言,二手手机给了消费者一个拒绝高价产品的理由。该公司专注翻新与可持续消费,在成立数年后,已于2025年首次实现盈利。

此外,内存短缺也正推高手机价格。存储芯片市场近年如坐“过山车”,2025年“内存黄金”之说风起云涌。进入2026年,芯片价格依旧坚挺。未来手机价格走势虽不明朗,芯片价格走高无疑会让二手手机更具吸引力。(北青)

从业务交锋到对簿公堂 大疆、影石开打“专利战”

本报讯 两家同处深圳、各自领跑细分赛道的硬件公司,战火正式烧到了法院。

3月23日,大疆向深圳市中级人民法院提起诉讼,被告为影石创新,涉案六项专利覆盖无人机飞行、机身结构与影像处理三大技术方向,核心争议指向数名从大疆离职后加入影石的研发人员。大疆主张,相关专利系上述人员在离职不满一年内完成,且与其在大疆任职期间的工作职责直接相关,依法应归属大疆。法院已正式立案。

影石创始人刘靖康当晚在微博回应称,涉案技术方案均为影石团队独立构思,强调其存在国内申请隐匿发明人姓名、国际PCT申请中列明真实身份的常规做法,目的在于降低核心技术骨干被猎头锁定的风险,并适用于所有员工,非仅限于具大疆背景者。他还指出,多数涉诉专利早在2021至2022年间提交,后续产品路线多次调整,部分专利未实际应用。

多家媒体援引知情人士披露,两项分别涉及飞行与结构设计的专利,在影石国内申请版本中将发明人标注为“请求不公布姓名”,但在同一技术方案PCT国际申请文件中,该发明人身份完整披露,经比对确认其为曾深度参与大疆无人机核心项目的前研发骨干。该细节成为案件关键证据线索。

法律层面,北京维诗律师事务所合伙人杨安进指出,依据《专利法实施细则》第十三条,员工离职后一年内完成的、与其原岗位职责相关的发明创造,无论是否使用原单位物质技术条件,专利权均归属原单位,判定标准仅为时间窗口(一年内)与工作关联性。上海海华永泰律师事务所合伙人陈元熹则表示,若大疆能提供完整证据链,证明技术方案在员工在职期间已形成可识别、可追溯的雏形,则权属存在被推翻可能;反之,仅证明“曾参与相关工作”而无法锁定方案形成时间及路径的,其主张未必获支持。

诉讼系双方业务交锋持续升级的结果。2025年7月,影石宣布进入消费级无人机赛道,推出“影翎 Antigravity”品牌;三天后,大疆发布全景相机Osmo 360,定价2999元,低于影石旗舰X5。此后,供应链与渠道冲突频发:影石披露,其无人机上市前半年,33家核心供应商遭遇排他性施压;湖南长沙一家影石形象店因商场与大疆经销商签署排他条款被要求拆除门头,后经市场监管部门介入恢复。

市场数据显示,2026年前六周,大疆Osmo 360单品占国内线上全景相机市场53.4%份额,超越影石的45.1%;IDC统计显示,2025年全球手持智能相机出货



(CFP供图)

量中,大疆以62%份额居首,影石占20.4%。行业整体增长承压,2025年全球全景相机市场规模约12亿美元,消费级无人机规模约59亿美元,但2025至2030年复合增长率已降至8%左右。影石2025年营收98.58亿元,同比增长76.85%,归

母净利润9.64亿元,同比下滑3.08%;大疆2025年营收估算为850至900亿元,净利润超百亿元。在核心市场逼近天花板背景下,专利权之争成为双方战略对抗的关键环节。

(红星 中周)