

是撤回投资,还是从零开始寻找客户?十多年前,这家德企面临选择——

重庆梅塞尔的“赌约”赢了



□新重庆-重庆日报记者 杨永芹

从第一台设备投产,到产能增加7倍,年复合增长率超20%,需要多长时间?按照行业规律,至少需要12年,而这家公司——重庆梅塞尔气体产品有限公司(简称重庆梅塞尔公司),只用了8年。他们是如何做到的? “信心堪比黄金。”重庆梅塞尔公司总经理吕斌一语道破。在他看来,正是公司看好中国经济长期发展的信心,让他们敢于在重庆长寿落户,并陆续追加投资,成就了企业与园区的共同发展。现在看十多年前的“赌约”,重庆梅塞尔显然已经赢了! 什么“赌约”?这事儿还得从2011年说起。

看好中国,坚定落户长寿

工业气体是现代工业重要的基础原料,被称为“工业的血液”。梅塞尔集团创建于1898年,总部位于德国,是全球最大的私营工业气体和特种气体公司,拥有世界一流的技术研发中心。 2010年,长寿经济技术开发区(简称长寿经开区)升级为国家级经济技术开发区。随后不久,梅塞尔在中国的一家客户决定入驻长寿经开区。为更好服务客户,梅塞尔总部决定紧随企业在此设厂。2011年,重庆梅塞尔公司落户长寿经开区。 然而,世事难料。2012年,重庆梅塞尔公司开工建设第一条生产线时,这家客户却并未如约落户长寿经开区。



重庆梅塞尔公司工作人员在查看产品装置。(受访者供图)

“是从长寿经开区撤回投资,还是在此落户,从零开始寻找客户?”这是2012年,重庆梅塞尔公司面临的“两难选择”。

2012年,国际金融危机影响并未消退,中国GDP增速呈现放缓态势,部分人不看好在中国投资。当时,负责筹建重庆梅塞尔公司的吕斌,请教了多个国际著名经济学家朋友,问“如何看待国际经济形势,特别是中国经济”,他们给出一致答案:在中国投资要谨慎。

但梅塞尔管理层,在中国也做了大量调研。在他们看来,中国企业正在通过技术创新转型升级,并持续加大环保投入等措施来推动经济高质量发展。对此,梅塞尔公司作出判断:他们看好中国经济发展,也看好国家级工业园区长寿经开区的发展,最终决定不撤资。

“那我们来个‘赌约’吧,10年后见分晓。”吕斌当时就聘请的经济学家朋友来了个私下约定。

这样,10年过去了,重庆梅塞尔公司一步一个脚印,逐步加大在长寿的投资,从2014年第一套空分/液化装置投产,到2019年满负荷生产,用了5年;2019年建成第二套装置,到2022年满负荷生产,只用了3年;2023

年,第三套装置已经投运,同时公司已经新购土地,准备着手建设第四套装置。重庆梅塞尔公司在长寿总投资累计超过10亿元。

“朋友圈”,从0到300余个

虽然现在回头看,重庆梅塞尔公司的发展大大超过预期,但在建厂之初,公司却一度陷入没有客户的艰难处境。

“公司刚建第一条生产线时,没有一个客户。直到2015年,第一个客户是入驻园区的一家德国企业,我们为它供气。”吕斌说,通过和长寿经开区协同共赢发展,企业才得以走出困境。

为推动园区内产业链企业上下游协调发展,提高能源利用效率,避免各用气企业重复建设产能小、能耗高、气体产品单一的小制气装置,长寿经开区与重庆梅塞尔公司共同为园区企业建设了长45公里的气体输管道。

此举相比各用气企业自建装置,可减少成本约三成,也确保了园区企业供气稳定性,降低了安全风险,实现了园区土地、电力等资源集约化和高效化。

同时,长寿经开区积极推介重庆梅塞尔

公司集约化供气模式,并进行全产业链招商。在长寿经开区的帮助下,重庆梅塞尔公司的“朋友圈”快速扩大。

如今,重庆梅塞尔公司不仅在长寿经开区拥有30多家客户,基本覆盖园区用气企业,还成功开辟出重庆大市场,共拥有客户300余家,目前年产值达5亿元,成为重庆市场最大的工业气体供应商。

与此同时,在梅塞尔百年老店品牌影响力加持下,长寿经开区也实现快速发展。截至2023年底,长寿经开区入驻企业数达到900多家,产值达1300多亿元。

追“新”逐“绿”,成为行业标杆

追“新”逐“绿”是可持续发展之道,如今,重庆梅塞尔公司正打造行业标杆企业。

记者走进占地150亩的生产厂区,整个厂区静悄悄,黄色、银色、灰色的气体运输管道有序地架设在厂区一侧,生产线上看不到一个工人。在监控室内,10名监控人员紧盯电脑,大屏幕上各条生产线生产画面实时更新。

“我们的工厂已经实现无人化生产。你只能在监控室、车间安全巡查以及配送车装运时才能看到工人。”吕斌告诉记者。

他称,目前,梅塞尔位于德国和西班牙的工厂,已经建成无人工厂。重庆梅塞尔公司正引进总部的智能化技术和设备,加快建设无人工厂。

与此同时,为缓解国内芯片制造、器件封装所需的电子特气依赖进口的现状,重庆梅塞尔公司依靠总部的技术和设备,正准备上线被称为工业气体“王冠上的明珠”的电子特气生产线,生产电子特气。

“我已经和上述几位经济学家朋友‘对赌’未来10年中国经济发展预期,我仍然看好中国经济,公司也规划再陆续追加10多亿元投资。”吕斌自信地表示,到2027年,重庆梅塞尔公司的产值有望从现在的5亿元,增加到超过10亿元。

本报讯 (新重庆-重庆日报记者 张璐)10月31日至11月1日,“治理的温度”2024党建引领基层治理研讨会在璧山区举行。与会专家学者和基层干部代表畅所欲言,围绕“治理的温度”深入交流,共同探讨提升基层治理效能与活力的“密码”。

“社区是最适合柔性治理的场域。”中国社会治理研究会会长、浙江工商大学社会政策研究院院长王杰秀在主题演讲中提出了社区柔性治理的方式:充分尊重每个参与主体的意见和建议,让不同的声音都能被听到,寻找共同利益点和解决方案;社区居民通过参与协商,学会如何表达、倾听并尊重不同选择,不断培育公民的责任感;制定实

(上接1版)

在智能网联新能源汽车时代刚来临时,业界都认为纯电才是“正统”,增程技术就是“投机取巧”,也是一个很快就会被淘汰的“过渡”技术。如曾任大众汽车集团(中国)CEO的冯思翰就公开表示“从整个国家和地球的角度来说,增程式是最糟糕的方案”。

但消费者的选择,证明了增程式是当下市场最受受欢迎的。

中国汽车工业协会统计数据显示,2021年—2023年,增程车型销量增长率分别为206%、116%及173%。同期,纯电车型为157.4%、67.5%及24.4%。同时,主打增程的品牌中,理想、问界、零跑在10月的销量都在3万辆以上,且增程车型占绝大多数,而小鹏、小米等汽车品牌,都有了推出增程车型的计划。

阿维塔也吃到了增程车型的红利。在推出增程车型后,阿维塔07首月销量就破万,也是该品牌首次实现月销破万,证明了增程车型“真香”,这也是阿维塔12推出增程版的重要原因。

频发“新车”背后是激烈的市场竞争

因此,“长安系”一个月不到就发布6款新车,其背后的原因就不难理解:根据不同

“治理的温度”2024党建引领基层治理研讨会举行

施居民公约,充分发挥各主体自主性、能动性。

国家信访局来访接待司原副司长李俊宏提出,坚持以党的全面领导、实体经济发展和信访工作法治化来推动基层治理高质量发展。他认为,作为重庆市首批获评全国信访工作示范县(市、区),璧山具有良好的工作基础和条件,希望璧山结合自身实际积极推进制度创新和实践创新,在基层治理工作中努力创造更多可复制、可推广

的典型经验。

“我国城市化进程已进入新阶段,都市社会基本成型。”武汉大学社会学学院副教授、博士生导师王德福分析指出,面对城乡社会的深刻转型,要解决基层治理中普遍存在的社会参与度低的问题。在现有社会关系结构基础上,精准动员社会力量,重建公共生活,再造社会公共性,构建开放治理体系,提升基层治理的在地化、社会化水平。

璧山市委常委、组织部部长李健表示,

璧山区将党组织建在基层治理的“神经末梢”,推动党员干部下沉,激发群众活力;推行“吹哨报到”、业委会实体化等措施;细化作用发挥机制,优化利益联结和激励保障机制,推动形成常态长效治理格局。

本次研讨会由重庆市委、璧山区委、璧山区委组织部、区委宣传部、区委社会工作部共同承办,新华每日电讯和新华社重庆分社提供特别支持。我市部分区县也参与了研讨。

的用户、不同的赛道,推出相应的产品。再简单一点,就是根据需求来供给。

细看这些新车,更能看到长安汽车清晰的产品布局——

长安启源的定位就是“性价比”,新蓝鲸3.0技术通过软硬件技术,打造了先进的发动机及混动电驱品牌,从而让搭载新蓝鲸3.0技术的三款新车能进一步为客户“省钱”;

E07是长安汽车首次使用“SDA天枢架构”的汽车,实现了用户对汽车形态的深度定制化,能更大程度上满足一些对汽车有个性化、特色化需求的用户;

深蓝在业内有20万元以下最具竞争力的车型称号,此前发布的车型都实现了口碑、销量双丰收。S05的发布,成为20万元内唯一可拍摄可投影的智能交互汽车,让其竞争力持续巩固。

其实不只是长安汽车,近两年,众多国产汽车厂商发布“新车”的频率都非常快,一台车可能在年初才推出新款,但还没到年末又推出了次年新款。比如极氪,在2024年,用户就能买到2023款/2024款/2025款一共三个不同年款的极氪001车型。

用户对智能网联新能源汽车要求越来越高,肯定是各家车企频频推“新车”的根本原因,但在此大框架下,还有两点重要的因素。首先是技术迭代快。相比油车比较成

熟稳定的技术,新能源汽车还处于高速发展期,电池、电驱、电机的技术迭代周期远比燃油车短。同时,新能源汽车主打智能化,也更注重其功能性,也使得其迭代周期更短。

这就有点像前几年的手机市场,相机、电池、屏幕、系统等技术的快速发展,让众多手机厂商也随之推出了相关产品,而这一两年,很多技术趋于稳定,迭代速度下降,各大厂商推出新品就不如以前那么快了。

另一方面则是市场竞争。中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟表示,新能源汽车产业竞争格局已经进入“深度重塑期”,2024年是竞争更加激烈、竞争格局更加分化的年份,在新能源汽车行业,只能越跑越快,没有停下来、慢下来,喘息的机会。

在激烈的市场环境里,车商们比的是谁比谁跑得快。加速迭代升级车型,是车商们应对市场竞争的主要方式之一。

既要“跑得快”更要“跑得稳”

目前来看,在智能网联新能源汽车这一赛道中,“重庆造”汽车算跑在了前面。

今年1—8月,重庆汽车产量154万辆,同比增长11%,其中新能源汽车产量52.5万辆,同比增长151.4%,增速高于全国122.4个百分点,在汽车产业十大城市中排

名第一。今年,重庆将力争实现新能源汽车产量达100万辆的目标。

而在产业链布局上,重庆已重点培育300多家智能网联新能源汽车零部件企业,实现智能网联新能源汽车三大系统、12大总成、56种部件的全覆盖。值得一提的是,重庆也大力促进技术创新,支持长安、赛力斯等整车企业整合研发资源,加大新品投放。

作为重庆车企的龙头,长安汽车绝对是受益者。今年1—10月,长安汽车自主新能源车销量超过53万辆,同比增长超过45%,其中10月当月突破8.5万辆,而在“新车”频发的节奏下,深蓝、阿维塔、启源等品牌都各有突破与亮点。

这也为长安汽车,乃至“重庆造”汽车在面对激烈的市场竞争时,提供了底气。

今年6月举行的2024中国汽车重庆论坛上,长安汽车董事长、党委书记朱华荣表示,行业的“卷”是一个良币驱逐劣币的过程,它意味着追求卓越,不仅能让用户更受益,也会给中国品牌带来新高度。

朱华荣表示,未来十年,必将会有更多的中国品牌“卷”成世界级品牌,重庆汽车也必须以此为目标,才能在市场竞争中“跑得稳”。

目前来看,无论是企业层面还是政府层面,都在朝这一目标努力。

重庆空港城发集团:

走市场化、企业化发展道路 打造一流城市运营商

硬、敢闯敢为的人才队伍;经营效益一流,推动经营性收入快速增长,形成强大的造血能力;社会贡献一流,高质量完成渝北区城市建设和更新任务,协助做好产业招商服务,助力渝北临空经济发展。

面临转型求生存、谋发展的关键时

期,空港城发集团以资源统筹配置、融资分析决策、产业招商投资等为原则,将分2年、5年两阶段实现第一个五年目标。力争到2025年,集团及分公司、子公司股权关系、管理体系、业务板块基本理顺,管理效率明显提升,资产盘活取得阶段性成果,经营性收入全面覆

盖经营性成本。

“全面贯彻落实党的二十届三中全会精神,按照市委、市政府统一部署和区委、区政府工作安排,集团将坚定不移地走市场化、企业化发展道路,立足服务渝北现代化城市高质量发展,积极向全市和周边地区拓展业

务,做到企业管理一流、经营效益一流、社会贡献一流。”空港城发集团负责人表示,集团制定了“3+3+N”发展战略,形成发展的核心路径。

具体来讲,即强化三大支撑保障、构筑三大主营业务、拓展N项新兴业务。其中,首要任务就是加强党的领

导、企业管理和融资平台建设,为更好地整合和转型发展提供强大的政治、组织和资质保障。

同时,围绕集团愿景定位,聚焦主责主业,整合优化集团和分公司、子公司业务,构建城市开发建设、城市管理运营、产业招商投资三大业务体系相互协调联动。

此外,在三大业务的基础上,挖掘集团内部及渝北区域资源潜力,寻找延伸业务板块,打造全过程工程造价、低碳新能源等N项新兴经营性业务。

唐米璐

2024年度“感动重庆十大人物”提名人选

国网重庆永川供电公司智能巡检班首席工程师何涛 无人机“发烧友”守护电网安全

□新重庆-重庆日报记者 崔耀

兴趣与工作结合是什么体验?在国网重庆永川供电公司智能巡检班首席工程师何涛的工作室里能找到答案。

2010年,刚参加工作不久的何涛在一次航模论坛交流中对无人机“一见钟情”,成为一名发烧友。几年后,工作与爱好结合的机会来了。2015年7月,国网重庆永川供电公司配备了第一代四旋翼无人机,用于清除低空电网的障碍物。何涛得知后立即申请到一线班组,成为重庆第一批输电线路无人机智能巡检专职飞手。

“当时电力巡线用的是第一代清障无人机,但处理输电线路上的风筝、塑料薄膜等空飘物难度很大,必须停电操作。”何涛反复琢磨,试验论证,最后决定利用无人机搭载喷火装置对线路上的异物进行带电清除。何涛自己购买原材料对第一代清障无人机进行改造升级,一个月时间里制作出首台四旋翼喷火清障无人机。“这台清障无人机确实也大展身手,当年就清除线路异物20多处,先后带电清除了蜂窝、风筝、气球等线路异物。”在随后的4年里,何涛相继研制了4代无人机产品,其中第四代清障无人机还搭载了“矢量”喷嘴,可以在悬停不动的情况下单独操控喷嘴调整火焰喷射方向,清障成功率进一步提升。

2022年夏季保供电形势紧张,何涛和智能巡检班同事24小时轮值。面对超负荷的工作量,何涛提出,能否通过技术研发实现一人同时操控多台无人机完成巡检。

在何涛的牵头下,智能巡检班开展了协同移动作业平台的设计研发,7个月后将该平台研发成功。该平台由皮卡、无人机起降平台、发电机供电系统和无人机视觉识别模块等部分组成,具备一键起降无人机、辅助多机同时作业等功能,还可同步将无人机自主巡检发现的隐患缺陷发送给专业人员及时处理。

好媳妇宋秀红

悉心照顾 她让瘫痪婆婆站起来

□新重庆-重庆日报记者 张莎

在巴南区莲花街道广益街社区,大家经常会看到这样一个画面:50多岁的宋秀红搀着一位老婆婆慢慢行走在街头,二人面带微笑,温馨暖心。不认识她们的人都会以为这是平常的母女散步,殊不知,这日常的场景,背后是孝顺儿媳对植物人婆婆十多年的精心照料。

2011年,宋秀红的婆婆黄宾凤突发脑梗成了植物人。关键时刻,宋秀红站了出来。她不仅要照顾病床上昏迷不醒的婆婆,还要安慰情绪不安的家人,每天在医院和家之间来回奔波。

照顾一名病人,可不是一个简单的事情。婆婆大小便失禁,宋秀红将床单洗了又换,换了又洗,每天都保持干净清爽;每隔2小时,她就会给婆婆翻身一次,防止婆婆因为一个姿势长期躺着生褥疮。

尽管黄宾凤一直昏迷不醒,但是一直穿着干净整洁,面容红润,没有丝毫久病老人的暮气。

经过宋秀红的悉心护理,有一天,她为婆婆按摩时,婆婆手指突然动了一下,眼泪顺着她的眼角滑落,嘴里还不停地发出“嗯、嗯”的声音。

“婆婆醒了!”宋秀红喜极而泣,几年的艰辛随着婆婆的苏醒而瞬间消融,这个家庭也因此看到了一丝曙光。

为了让婆婆早日站立起来,宋秀红每天按时给婆婆准备一日三餐,还自学了很多推拿按摩、清洗理疗、理发修甲的护理知识。康复训练是每天必做的事,“刚开始,婆婆根本站不起来,穿上鞋子也无法行走,我就从后面抱住她,让她踩在我脚上,一遍遍练习走路。”宋秀红说,每次康复训练,自己已不满满头大汗,脚也由于长时间承受重力而疼痛,有时站立不稳,两个人还会一起摔到地上。

在好儿媳的悉心照顾下,黄宾凤从开始让她搀扶着走,到放手也能走一段,再到现在已经能独立行走,还能进行简单的生活自理。

宋秀红还和丈夫带着婆婆自驾去了大理、丽江等多地旅行。在宋秀红看来,自己的辛苦付出不值一提,能让老人安度晚年,就是她最大的幸福。

保险业务机构地址变更公告

机构名称:中国人寿保险股份有限公司石柱土家族自治县支公司
西沱营销服务部
机构负责人:崔清华 机构编码:000005500240001
原机构住所:重庆市石柱土家族自治县西沱镇月台南路火电大道路口房屋一栋负一层
现机构住所:重庆市石柱土家族自治县西沱镇月台路206号二楼
批准日期:2003年06月30日
邮政编码:409106 联系电话:023-73329611
业务范围:许可该机构经营国务院保险监督管理机构依照有关法律、行政法规和其他规定批准并经上级管理单位授权的业务,经营范围以上级管理单位授权文件所列为准。
发证日期:2024年10月18日
发证机关:国家金融监督管理总局黔江监管分局

11月1日,在长寿区但渡镇,国家电网重庆电力(长寿农网)红岩共产党员服务队队员王义林、冉小林来到长寿区雨路生态饮用水厂上门检查电力设备运行情况。

走进水厂生产车间,一条全自动化的生产线跃然眼前,取水、过滤、杀

菌、灌装等一系列一气呵成,成品桶装水正从生产线上源源不断地生产,通过自动传送设备包装入库,并被工作人员整齐摆放,运往市场销售。

据悉,该水厂于2016年6月落户于龙溪河旁,龙溪河是长江的一级支流,发源于梁平区境内的东山森林公园,流

长寿:“一对一”服务确保桶装水厂用好电

经梁平、垫江,在长寿区注入长江,全长221公里。该厂的“楠木”牌山泉水源自长寿区水源保护区,有着完好的自然环境,水中富含对人体有益的微量元素——锶,水质清新甘甜、清冽回润,

具有纯粹的原生态口感。

依托水源地的优势,2022年3月,该厂引进全国桶装水生产行业最先进的二级反渗透全自动水处理系统及全自动灌装系统。国网重庆长寿供电公司

积极跟进该厂的生产经营用电需求,开展定期走访、专属片区经理“一对一”跟踪服务,确保“用好电”。

“这些精密进口设备对电能质量要求非常高,电压电流比正常值有偏差就会造成设备故障甚至损坏,幸亏供电公司一直给我们提供技术支持和定期

上门开展设备检查,让我们的生产线始终运转流畅。”该厂负责人李华说。

电力充足,产业发展兴旺。凭借丰富的水资源优势和有力的供电保障,该厂的桶装山泉水目前年产量已增长到约200万箱,销售金额约200万元,畅销长寿区及周边城市。 刘科研 王平