

把习近平总书记的殷殷嘱托 全面落在重庆大地上

非遗锻造遇上工业互联网

大足刀具斩获“刀王”背后的转型密码



●大足生产刀剪的企业达100余家，相关产业从业人员达10万人，一年可卖出刀剪上亿把

●大足龙水也成为中国西部地区规模最大的五金原产地专业市场集群，以及中国西部最大、配套最全、辐射最强的五金商品交易集散地，五金市场交易群总额高达460亿元

■新重庆-重庆日报记者 何春阳

“确实没想到我们能夺得‘刀王’桂冠！这份荣誉属于大足非遗锻打。”重庆桥丰五金制造有限公司（以下简称“桥丰五金”）总经理黎勇自豪地说。

在近日由中国锻压协会举办的“非遗锻造·刀王争霸”赛上，大足刀具可谓占尽“风头”，除了桥丰五金“飞天”刀具摘得“刀王”桂冠，重庆茗械科技有限公司（以下简称“茗械科技”）凭借“喜夫人”品牌刀具喜提“锻刀大师”荣誉。

在这场全国性的行业大赛中，大足刀具为何脱颖而出？连日来，记者就此进行了走访。

政府赋能五金产业发展 “五金刀剪之乡”迎来又一个“春天”

什么刀被称为好刀？
“一看、二摸、三上手。”黎勇说，这是前辈们流传下来的口诀，也是最直观的判断方法。一看，就是看外观有没有瑕疵、平整度如何；二摸，就是摸刀口，看锋利度；三上手，就是拿到案板上体验，看切东西快不快。

这也是本次刀王争霸赛最看重的部分。

黎勇回忆，现场比拼设置了三个环节，分别是削矿水瓶、切麻绳、切五花肉。一刀削削着的矿泉水瓶，要看削开

切口的平整度和光滑度。一刀切麻绳，就要看切开后的麻绳接头有没有散开。

“这些打分的维度，正是我们平时生产刀具的‘硬指标’。”黎勇说，虽然桥丰五金是一家成立于2013年的年轻企业，但“飞天”品牌诞生于1895年，已经有一百多年的历史，“从爷爷的爷爷那辈起就开始打铁锻造，对刀具的品质要求十分严苛。”

出生在刀具世家的他，在完成学业后选择继承父辈的“衣钵”，成为龙水小五金锻打技艺非物质文化遗产代表性传承人。

茗械科技总经理贺光杰也出生于刀具世家，祖辈都是兢兢业业的“匠人”。他自幼跟着父亲学习锻打技艺，耳濡目染下也对锻打有了深厚感情，并在传承老一辈锻打技艺的过程中不断创新工艺，提升产品性能。

重庆大足五金传承千年，尤以龙水镇为著，是“中国西部五金之都”，与浙江永康、广东阳江并列为全国三大“五金刀剪之乡”。然而，当地生产刀剪的企业却一度因规模小、设备陈旧等原因“节节败退”，产品利润越压越薄，市场份额逐年萎缩，公共品牌影响力日渐式微。

为重拾辉煌，大足区政府部门成立专班，全方位指导五金产业发展。如制定产业链全景图、发展路线图、重点项目施工图，实施“建链延链补链强链”四大工程、中小企业“苗圃”“育林”“参天”梯次培育行动计划等，带动产业转型升级发展。

“很感激政府的大力扶持，让我们迎来了又一个‘春天’。”贺光杰说，“喜夫人”品牌刀具近日同时进入“重庆老字号”第八批名录和重庆市大足区非物质文化遗产代表性传承第十批名录，离不开政府的支持。

传统技艺融入“黑科技” 激光刻印技术降本增效

“‘龙水小五金锻打技艺’有两个特点，滚锻工艺和开刀方式。”黎勇直言，传统锻打技艺，是手工一锤一锤打，效率极低，并且一个师傅就可以决定刀的好坏，品质也存在参差不齐的问题。但引入现代化工业设备后，锻打开始使用滚锻工

艺，“这样出来的金属性能可提高15%—30%，耐磨、耐腐蚀性也大大提升。”

让黎勇同样引以为傲的，还有保留至今的工艺——手工开刀，“过去，一个老师傅一天只能打几把刀，现在我们一个班组十几个人一天能上千把刀。”

走进公司展厅，他拿起一把刀，指着刀刀说：“外面很多生产刀的企业都是用机器开刀，这个刀刀就是肉眼可见有角度的，有条明显的棱。但我们始终坚持用手工开刀，开直刀。”

手工开直刀有何优势？
“一是锋利度可提高15%以上，同时增加它的耐磨性。二是便于普通老百姓磨刀。”黎勇解释，机器开刀的刀，一般人都磨不出它之前的角度，磨完刀的效果也会大打折扣。而开直刀的刀，对磨刀技术没有要求，新手也可以让其恢复原有的锋利度。

既要保留传统工艺，也要加入“黑科技”。

在激光刻码车间，工人将刀放在一台特殊“打印机”下，脚踩按钮，短短几秒钟时间，激光便在刀身上刻下了品牌名称和二维码等信息。扫一扫刀身二维码，这把刀的产品信息、售后服务、厂家简介等跃然“屏”上。

“过去靠人工贴防伪标识，材料成本最便宜也要4分钱一张，现在二维码和商标一并激光刻印，不仅省了一道工序，还省下了不少钱。”黎勇说，仅激光打码这一项技术革新，就为企业节约成本1000余万元。

这要归功于大足区委、区政府打造的全国首个五金制品行业标识解析二级节点项目。该项目通过赋予产品“数字身份”，联通上下游企业标准化对接，产品质量全生命周期溯源、消费用户与生产工厂直联，推动了企业的数字化管理。

目前，该项目已累计赋码量8.3亿个，解析8.2亿次，企业库存平均降低21%、交货周期缩短27%、生产效率提高12%，综合降本3000余万元。

“酒香也怕巷子深” 做靓本土品牌“卖全球”

在加快产业数字化转型过程中，大

足区还打造了全国首个五金工业互联网平台。企业通过云上平台，可实现产、供、销、存的数字化、可视化和智能化，和产品全生命周期管理、溯源，推动上下游企业标准化对接，帮助企业开源节流、提质增效。截至目前，平台已入驻企业535家。

除此之外，大足区正积极建设“五金产业大脑”，以解决大足五金产业存在的企业规模普遍较小、采购成本高、议价能力弱、企业数字化程度普遍较低等痛点难点问题。

“产业大脑囊括了五金经济运行监测、五金一码通、五金集采集销等诸多应用，既可以服务五金产业发展需求，也可以帮政府精准调度、精准施策、精准服务。”大足区经信委相关负责人介绍。

数据显示，目前已有超过50家企业参与集采，集采金额超7亿元，降低总体采购成本1%，大幅缩减了原材料配送周期。

“我们还出台了全市首个针对特色行业的安全生产技术规范，颁布实施《大足锻打刀》等团体标准5项。”该负责人表示，大足区政府还主导制定了区域公共品牌包装营销方案，培育了“天下大足”“龙水”两个集体商标。其中，“天下大足”为大足全域集体商标，包括旅游、农产品、五金等，“龙水”则着重赋能五金行业。为不断提升大足五金整体形象，增强其在行业中的影响力，大足区近年来还举办大足国际五金博览会、中国创新创业大赛大足锻打刀具创意设计专业赛等活动赛事。

在推动公共品牌的同时，企业品牌也得到带动发展，如“天下大足+飞天”。同时，品牌瞄准市场定位进行推进，大足针对不同企业、不同产品，开拓高端五金品牌、厨师专用品牌、外贸品牌、旅游伴手礼品牌等，通过细分市场需求，形成大足五金系列品牌。

“酒香也怕巷子深，这几年我们转变观念，尝试做直播等，研发线上产品。”贺光杰说，通过“线下+线上”的销售模式，2024年，“喜夫人”刀具年产量达到200余万把，比前些年翻了一番。

重报调查

“60天之诺”能否激活 汽车产业“一池春水”

■新重庆-重庆日报记者 白麟

6月10日起，长安、赛力斯、阿维塔、比亚迪、吉利等行业巨头相继承诺：将对供应商的货款支付账期，无差别缩短至60天以内。

这并非一次简单的集体“发声”，而是在行业“内卷”加剧、供应链压力持续的背景下，由国家法规引导、龙头企业带头的一次深刻变革。

对坐拥超过1200家汽车零部件企业的中国汽车重镇——重庆而言，这一纸承诺，也不啻于一场激活产业生态的“及时雨”。它所激荡起的，远不只是供应商账面上的现金流，更是关乎“重庆造”汽车未来核心竞争力的“一池春水”。

作别“无息资金池”

长期以来，汽车产业链中存在一条“潜规则”：主机厂利用其核心地位，将庞大的供应体系视为“无息资金池”。据统计，2022年国内上市车企的平均应付账款周转天数高达156天，部分企业甚至超过200天。

这种背景下，处于产业链中上游的广大中小零部件供应商，承受着难以想象的资金压力。它们利润微薄，却要垫付巨额资金用于原材料采购、生产和研发，高企的应收账款像一座大山，压得它们喘不过气。

这不仅扼杀了创新活力，也给整个产业链的健康发展埋下巨大隐患。当主机厂将自身成本压力无限制地传导给上游，看似获得了短期的财务优势，实则削弱了整个“军团”的协同作战能力。

“60天之诺”的出现，标志着这一局面的终结。

首先，这是规则对“潜规则”的胜利。6月1日，新修订的《保障中小企业款项支付条例》正式实施，明确规定大型企业向中小企业采购货物，支付期限最长不得超过60天，对逾期行为开出了每日万分之五的高额罚息。车企的集体承诺，正是对国家法规的迅速响应和落地执行。

其次，这是战略远见对短期利益的胜利。在新能源与智能化浪潮下，汽车行业的竞争早已从单一的产品竞争，演变为整个生态体系的竞争。未来的胜利者，必然拥有一条反应敏捷、技术领先、供应稳定的“冠军供应链”。任何一个环节“掉链子”，都可能导致全局的被动。

缩短账期，本质上是主机厂对供应链伙伴的一次“战略投资”，是用实实在在的现金流去“浇灌”那些一同在创新前线奋战的“友军”，确保其有能力、有信心进行技术迭代和产能扩张。这体现了中国龙头企业，特别是重庆的长安、赛力斯等企业，在激烈竞争中对产业本质的深刻洞察。

从生存线到创新线

对于重庆而言，这纸承诺的含金量尤为明显。

作为全国最大的汽车生产基地之一，重庆拥有一个庞大的“零部件军团”——超过1200家规模以上零部件企业，其中与智能网联新能源汽车直接相关的企业达543家，形成了从核心“三电”到智能座舱、自动驾驶部件的完整配套能力。长安、赛力斯作为本地绝对的龙头，其率先垂范，将直接撬动数千亿产值的供应链生态。

“60天之诺”，为这个庞大肌体注入了至关重要的“活水”，其意义是双重跃升——

第一重，是从“生存线”到“发展线”的财务跃升。账期从150天缩短至60天，意味着一家年销售额10亿元的典型零部件企业，其应收账款占用可以瞬间减少数千万元甚至上亿元。这笔被“解放”出来的资金，对其财务健康度的改善立竿见影。企业无须再为高昂的票据贴现成本而苦恼，也减少了对外部融资的依赖，极大地增强了抗风险能力。

第二重，是从“维持生产”到“加码创新”的战略跃升。智能汽车时代的竞争是技术竞争。无论是高精地图、激光雷达，还是智能座舱的人机交互、大算力芯片的适配，都需要零部件企业进行持续的、高强度的研发投入。过去，不少中小企业即便手握优秀的技术方案，也往往因缺少研发经费而“望洋兴叹”。如今，充裕的现金流将成为它们创新的最大底气。原本用于“续命”的资金，现在可以大胆地投入到新设备采购、高端人才引进和前瞻技术研发中去。

可以预见，重庆的零部件企业将有更多精力去攻克“卡脖子”技术，更快地响应主机厂的定制化需求，从而推动“重庆造”汽车在智能化、网联化赛道上跑出更快的加速度。这正是重庆市委市政府近年来持续优化营商环境、狠抓清欠账款工作所期望看到的——让企业轻装上阵，将宝贵的资源投入到价值创造的“刀刃”上。

承诺之后的考验

当然，承诺只是起点，真正的考验在于执行的广度、深度和持久度。将目光投向未来，我们应清醒地看到，这场变革既是机遇，也伴随着挑战。

对主机厂而言，这是一场深刻的“自我革命”。缩短账期，意味着过去可供腾挪的巨额现金流将不复存在，这对主机厂自身的财务管理、生产计划和市场预测能力提出了空前高的要求。这会倒逼主机厂提升内部运营效率，减少库存，加快销售周转，从过去的粗放式资金占用，转向精细化的全链条成本与现金流管控。

对整个产业而言，这是一次重塑信任的契机。这需要主机厂展现出最大的诚意和透明度，更需要行业协会与政府监管部门形成合力，建立起有效的监督与反馈机制，确保承诺掷地有声。

唯有如此，才能真正打破主机厂与供应商之间长期存在的猜疑链，从“零和博弈”的旧思维，走向“命运共同体”的新生态。展望未来，一个理想的汽车产业链，应当是主机厂与供应商之间相互赋能、协同进化的有机整体。主机厂聚焦于品牌、技术集成和市场，而供应商则专注于各自领域的“专精特新”。健康的资金流如同滋养这个生态系统的血液，它畅通无阻，才能让“树干”与“根系”都茁壮成长。

我们有理由相信，以“60天之诺”为开端，重庆的汽车产业正在迎来一个更加公平、高效、充满活力的发展新阶段。这不仅关乎数千家企业的兴衰，更决定着重庆这座城市在下一轮全球汽车产业变革中的地位和未来。



智能科技赋能 垫丰武高速建设 加速推进

6月11日，垫丰武高速智能钢筋加工厂内，技术工人正在进行钢筋笼焊接。

目前，垫丰武高速多个智能钢筋加工厂都配备了国内领先的智能化钢筋加工设备，通过物联网技术实现工业互联，全程可控可追溯，助力全线建设高质量发展推进。

垫丰武高速是重庆高速公路“四环二十二射六十联线”高速公路网规划中的第二十三联线，路线全长约160公里。建成通车后，垫江至丰都车程将缩短约1小时，垫江至武隆车程将缩短约45分钟。

记者 罗斌 摄/视觉重庆

■新重庆-重庆日报记者 颜安

6月11日下午4点，一阵悠长的汽车鸣笛声划破了渝北区大盛镇千盏村的宁静，一辆车身印着醒目“JD”标识的大货车，满载着红薯、洋葱、大蒜，缓缓驶入村中的玉河沟。

这个距离渝北城区70多公里、车程一个半小时的偏远山村，年初成为了京东某供货商的分选中心。此刻，距离一年一度的“618”电商大战刚还有一周时间，战事早已提前打响，千盏村也第一次同步进入了属于它的“618”时间。

走进分选中心，一派繁忙景象。村民们埋头于打包、发货的流水线上。61岁的村民王光兰动作麻利：拣选红薯、装箱、称重、贴胶带、粘快递单，一件“流蜜番薯”很快打包完毕。“午饭后就来，一天干满8小时，60块钱钱稳稳的。”她快人快语，“刚开始手忙脚乱，装错、装多装少常有，现在利索多了！装啥货、用啥箱，

都听小刘的。”

“小刘”名叫刘洋，就坐在王光兰身旁。这位36岁的京东打单员，正将一张张货单精准地分拣到不同的塑料筐中，为乡亲们提供“按图索骥”的指引。“平常一天四五千单，‘618’临近，那可不止了。”她指着身边高速吞吐的打单机，“最多一天打了3万多单！乡亲们看着堆成山的快递单，都跑来瞧热闹，啧啧称奇呢。”

在村党总支副书记、主任付福刚眼中，这堆积如山的快递单，正是村集体和村民增收的“真金白银”。“2斤以下，2角一件；2到6斤，4角；6斤以上，6角。算笔账：平均每天5000单，以上进账1000块！”他掰着指头，言语间透着欣喜，“从3

月到现在，村集体收入5万多块，其中4万多都发给了村民当工资。”

电商巨头缘何垂青偏远山村？这看似偶然，实则有迹可循。

说偶然，源于付福刚的一次机缘巧合。他在抖音结识了卖农特产品的长寿人陈靖，后者又牵线搭桥，将他引荐给京东供货商陈万林，合作之门由此开启。

说必然，则因千盏村早已埋下伏笔。2021年，村里种下3000亩脆桃。去年试挂果，40多万斤鲜桃瞬间堆积如山，销路愁坏了村干部。恰在此时，水库移民后扶贫资金和乡村振兴补助资金“雪中送炭”。“桃子保鲜期就一周，要快销就得走网络！”付福刚当机立断，用这笔钱建起冻

库，购入了分选设备。分选中心的“硬实力”打动了陈万林，双方合作水到渠成。

今年3月，千盏村分选中心正式投用。自此，13米长的大货车每日穿村道，卸下散装货物，又满载着分选、打包好的农产品疾驰而去。千盏村，一头扎进了广阔的电商蓝海，红薯、紫薯、洋葱、血橙、泰国青柚……天南海北的农产品，随着时令在村里大进大出。付福刚也趁机“搭车”，为村里的土特产找到了买家。“今年的脆桃，销路不用愁了！”他语气笃定。

打单机轰鸣着，滚落的机身上，快递单如雪片般飞速堆积成厚厚一沓，这个偏远山村在“618”洪流中奏出了自己的乐章。