

财经聚焦·对话企业掌门人

汽车装备单项冠军怎样炼？

——对话广州明珞装备股份有限公司董事长姚维兵

新华社记者 唐嘉豪 周颖

企业是市场经济的主体，是国民经济的细胞，是观察和理解经济运行最直接、最鲜活的“温度计”和“风向标”。企业的故事，也是企业家的故事；企业的发展成长之路，也是企业家的创业奋斗之旅。收官“十四五”，迈向“十五五”，广大企业将迎来更广阔的发展天地。即日起，新华社开设“对话企业掌门人”专栏，立足中国经济发展大势，结合行业领域热点，同企业掌门人深入对话，呈现他们带领企业在市场浪潮中的拼搏故事、心路历程和关于企业发展、市场建设、经济增长的思考，让各方更好读懂企业的生存状态和成长密码，读懂市场发展和产业创新的要旨，读懂中国经济的韧性和活力源泉所在。

近日，广州明珞装备股份有限公司创始人、董事长姚维兵收到了一个好消息，公司在墨西哥成功落地首个大型项目，为宝马集团在墨西哥的新工厂建设一条可兼容两款新能源车型的柔性组装产线。

这家广东本土企业不直接造车，却为车企提供赢得竞争的关键武器——以数字技术为核心的快速应变、持续进化、效率更优且成本更低的智能产线，并成为这一细分领域的领军企业。

“成为汽车行业单项冠军的秘诀是什么”“在海外市场怎样闯出重围”“中国制造处于转型升级关键时期，企业又将如何抓住新的发展机遇”……面对这些问题，姚维兵一一作答。

“企业还是要聚焦自己的核心竞争力”

走进位于广州开发区的明珞装备公司，铭刻在门口石头上的“明德惟馨 敬嵌珞珞”8个大字十分醒目，寓意品德高尚、崇尚创新、卓尔不群。

姚维兵告诉记者：“这既是公司名的来历，也是我们的追求——锚定

智能制造方向，坚守主业追求卓越。”十多年前，怀揣“创造中国自主高端汽车装备”的梦想，姚维兵开启创业之路，在数字化车身焊装生产线这条赛道上，一跑就是17年。

“在17年的发展过程中，企业决策会面临很多选择题，您印象最深刻的是哪一道？”对此，姚维兵回答：“选择数字化转型之路。”

他说：“一开始，明珞主要为汽车厂商提供产线方案图纸，但随着大量同类型企业涌入，市场竞争愈发激烈，我们决定选择数字化转型之路。2015年，我们着手开发数字孪生系统，在虚拟环境对产线进行设计、测试和验证，然后运用到真实的加工制造和生产调试中。生产线建设完又可以把数据采回到数字孪生模型，进行优化分析。”

实践证明，这道选择题做对了。“数字化帮助车企减少投入、提高效率，在为客户塑造竞争力的同时，我们自己也在全球市场取得领先。”姚维兵说。

2025年，明珞在数字化领域的最新创造“标准机器人魔幻岛”，为汽车产业解决汽车试制与小批量生产提供智能制造解决方案。

这个集成了80多项核心工位的生产解决方案，能将汽车几百个零件、上千个焊点的组装从多条产线压缩至3个工位完成，不仅适配10种车型的柔性生产，还能使生产效率提升50%、人工成本下降80%。

企业成长起来后，诱惑随之而来。有人抛出合作橄榄枝，想一起“搞个合资公司，授权机器人企业贴牌，利用明珞的名气赚钱”。然而，姚维兵对此非常清醒：“这些当然能在市场上赚到钱，但我认为企业还是要聚焦自己的核心竞争力。汽车是个大产业，如果能用技术在细分领域将效率提升1%，那创造的价值也不得了。”

“把产品做好了，遍地都是机会。因此这么多年我们心无旁骛，聚焦汽车自动化产线行业，打造产线、管理产线、提供服务，努力打造企业核心竞争力与‘护城河’。”姚维

兵说。

17年来，围绕核心产业，企业持续创新，打造覆盖研发、规划、试制、生产、运维的汽车装备智造全生命周期服务平台，为全球汽车制造业提供可复用的解决方案。

“产品出海、服务出海，最终要走向标准出海”

目前，明珞的业务已覆盖全球20多个国家和地区，获得奔驰、宝马、丰田、大众等多个国际知名车企的焊装工艺生产线业务，海外业务销售占比超90%。

“很多知名车企都找你们开展深度合作，海外市场是如何打开的？”

听到这个问题，姚维兵回想起和奔驰的合作，百感交集：“我们第一次带着方案去找奔驰，对方怀疑中国企业抄袭；几年后再带着方案找他们，对方说中国的产品还不行；又过了几年，终于敲开他们的大门，拿下奔驰海外汽车主焊及侧围智能生产线项目近3亿元订单。”

他说：“起初，奔驰给我们列了一系列标准，但我知道什么是更好的标准，承诺能在达到效率的同时节省35%至50%的成本。他们试了后觉得我们的方案更好，最终采纳了我们的标准和方案。”

2024年底，明珞获得沙特王国首个本土豪华电动汽车品牌CEER的订单。这标志着明珞继亚洲、欧美之后，正式开拓中东这一全新市场板块。

经过17年发展，明珞从国际市场上的追随者、学习者开始转为“被追赶、被学习的对象”。在姚维兵看来，中国企业出海经历产品出海、服务出海，最终要走向标准出海，通过输出技术能力和生产标准，才能在海外市场建立长期竞争优势。

而要巩固这一优势，离不开持续的科技创新。近年来，明珞将每年营收的6%、过亿元投入到研发中，通过创新打造差异化产品体系。

“和看到趋势相比，更重要的是让想法落地。”姚维兵说，这需要对

产品、底层技术和部门架构进行全方位创新甚至是重构，从而构建智能制造的底层逻辑和体系，搭建更有核心价值的产业平台。

“相信还会有更好的发展机会”

“制造业竞争日趋激烈，作为被追赶、被学习的对象，明珞该如何应对竞争、保持领先，又如何看待制造业的发展前景？”

对此，姚维兵说：“‘十五五’规划建议提出，发展智能制造、绿色制造、服务型制造。竞争的压力一定会有，但我们相信还会有更好的发展机会，对未来充满信心。”

“公司研发出的MISP工业物联网平台，已连接全球范围内的200多条智能产线、4万台设备，通过实时监控和诊断分析，大幅减少传统制造企业的投资浪费，降低综合制造成本，累计为客户创造价值超百亿元。”姚维兵说。

“未来，明珞的发力点在什么方向？”记者问。

姚维兵给出了答案：“继续深耕智能制造领域，重点打造汽车制造装备质量中试平台第三方应用评测中心，以及工业互联网和产业互联网平台，推动解决产业上下游协同发展问题。”

姚维兵说，目前，评测中心完成多种汽车装备关键元器件和设备的场景化测评示范，并推广应用到大众、奔驰、丰田等多家头部汽车企业。

“中国制造的实力有目共睹，您怎么看未来的提升空间？”

对此，姚维兵回答：“制造标准、制造管理体系、对制造的评估诊断以及产业链供应链的运营，都蕴藏巨大的机遇。”

“无论从产业需要，还是国家需要，我们都希望有更多中国企业深耕智能制造领域，在各行各业实现高质量交付，构建中国强大的制造能力。”姚维兵说，“我们提升产品和服务质量，不仅是造福中国，也是造福全人类。”

（新华社广州12月7日电）

漆漆艺培训，共培养40余名特殊学生，21人成为“特殊匠人”留在工坊工作。“工坊按单生产，由县残联帮助对接买家，不愁销路。”袁秋说。

这种工坊模式已复制到城口多个乡镇，北屏镇、岚天乡、河鱼乡建成投用3家漆艺工坊，累计帮助56名残疾人及家属实现“家门口”就业。

今年6月，工坊的“特殊匠人”受邀前往北京故宫博物院参加了“无声的绚烂：非遗技艺与生命力量的对话”特展。在展厅内，赖覆靖站在自己做的针叶漆盘前，一名观众指着盘上精细的云纹询问，他指着盘底的名字“赖覆靖”，然后又指指自己，脸上露出了笑容。

（据新华社重庆12月7日电）

初冬的四川成都都江堰，苍山掩翠，水流滔滔。12月5日，习近平主席在这里同法国总统马克龙进行友好交流。

近年来，在首都之外的地方开展“不打领带”的友好交流，已成为习近平主席同马克龙总统交流互动的特色安排。这次两国元首夫妇相会都江堰，既彰显着两个大国交往的厚重历史文化底蕴，也包含着以史鉴今、启迪未来的深远考量。

都江堰水利工程是全世界迄今唯一仍在使用的古代水利工程，也是人类与自然和谐共生最早的成功实践之一。习近平主席表示，每次来到都江堰都能感受到先人因地制宜、顺势而为、天人合一、治水利民的伟大，从中汲取到治国理政的智慧。

“治理”的“治”字，本意为水名，引申指治水。治水，是安邦利民的大事。习近平主席曾指出：“在我们五千多年中华文明史中，一些地方几度繁华、几度衰落。历史上很多兴和衰都是连着发生的。要想国泰民安、岁稔年丰，必须善于治水。”河湖安澜，是流域人民岁月静好、生活幸福之所在，更是治国理政的重要保障。

时代的河流，有风平浪静也有波涛汹涌。乘势利导、因时制宜——不是建造水库大坝，而是巧妙利用自然地形、水沙运动规律，通过尊重自然的方式解决问题，都江堰的设计哲学，蕴含着天人合一的中国智慧，为治理之道提供深刻启迪。

建造于2000多年前的这一水利工程，不仅驯服了狂暴江水，更在岁月长河中，持续守护“天府之国”一方安澜。“修建过程充分反映了中华民族自强不息、不畏艰难、勇于开拓的精神”“法兰西民族同样具有坚韧不拔的精神”……习近平主席的话让马克龙总统深感共鸣。

中法都是自信自立的民族，都是古老常新的文明，都是独立自主的大国。正如习近平主席所说，中法两国应该比其他国家更能够相互理解、相互尊重；也如马克龙总统所言，法中两国都有悠久的历史文

化，两国人民对美好生活的追求是相通的。治水、治国、治理。中国古人常用“治”字表达对太平安宁的向往。世界百年未有之大变局加速演进的当下，一个“治”字，更饱含着人们对和平美好世界的期盼。中法作为有远见、有担当的大国，理应携手为推动世界多极化、促进人类团结合作作出更大贡献。

从2019年的法国尼斯夜谈，到2023年的中国广州松园会晤，再到2024年的法国图尔马莱山口登高望远……一次次别开生面的会晤，习近平主席同马克龙总统既畅谈治国理政之道，也从历史和文明的高度，围绕全球治理重大议题进行战略沟通。

“面对变幻交织的国际形势，相信中法两个历史文化大国能够通过对话合作，共同为世界和平稳定和人类发展进步作出更大贡献。”

中法两国元首曾共同书写“高山流水遇知音”的交往佳话。这一次，在都江堰，中法因“水之治”再度续写友谊、理解与合作的新篇。

新华社记者 孙奕 刘杨 吴光千

中法元首相会都江堰：从治水之道悟治理之道

（新华社成都12月5日电）



便民就医

生病了，是先跑大医院，还是在“家门口”看?“十五五”规划建议明确提出，实施医疗卫生强基工程。“十四五”以来，我国基层医疗卫生机构诊疗量占全国诊疗量的比例保持在50%以上。

这意味着，超过一半的看病需求在“家门口”就能得到解决。数字背后，是群众看病就医习惯的改变，也是医疗资源“往下沉”、服务能力“向上走”的缩影。

（新华社发）

关于拉萨市融媒体中心公开比选食堂食材采购项目招标代理机构的公告

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》《西藏自治区拉萨市融媒体中心采购管理内部控制制度》等相关规定要求、现就开展拉萨市融媒体中心2026年1至12月食堂食材采购项目，采购内容包括米、面、油、蔬菜、肉类、禽蛋、调味品等食材采购相关服务项目招标代理机构的公告如下：

一、业主情况
拉萨市融媒体中心

二、政府采购代理机构服务范围

1. 遵循有关法律法规及政府采购有关规定，开展政府采购招标文件编制、公告发布、受理投标人报名、投标人资格审查、组织开标和评标会议、编制招投标情况书面报告、协助委托发放中标通知书、草拟合同等招标采购工作；

2. 具体代理范围条款以委托合同约定。

三、代理机构资格条件

1. 具有独立承担民事责任的 능력(提供有效营业执照)；

2. 具有良好的商业信誉和健全

的财务会计制度(提供承诺或近三年经审计的财务报告)；

3. 纳入西藏自治区政府采购网代理机构名录(提供官网截图证明)；

4. 具有完成项目等履行合同所必须的场所、设备、人员和专业技术能力(提供承诺函)；

5. 有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录(提供近半年内任意一个月的税收和社保缴纳证明)；

6. 近三年内在经营活动中没有违法记录(违法记录是指供应商因违法经营受到刑事处罚或者责令停产停业、吊销许可证或者执照、较大数额罚款等行政处罚)，出具不存在《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例规定的串通投标等违法行为的承诺函；

7. 被“信用中国”网站(www.creditchina.gov.cn)列入失信被执行人或税收违法案件当事人名单的供应商、全国企业信用信息公示系统及裁判文书网中被列为异常名录和违法失信企业、被“中国政府采购网”纳入政府采购严重违法失信行为记录名单的应答人无资格参加本项

目的投标和采购活动；

8. 专业能力:拥有不少于5名熟悉西藏自治区政府采购政策的专职人员(提供近半年内任意一个月的社保缴纳证明)；

9. 不接受联合体参与。

四、代理机构需递交资料

参选机构按以下顺序整理提交1套材料并加盖公章密封。

1. 资格审查相关资料。包括营业执照复印件、依法缴纳税收和社会保障资金的证明材料、西藏自治区财政厅网站公布的自治区政府采购备案证明的截图、提供承诺或近三年经审计的财务报告、其他资格审查相关承诺书；

2. 法定代表人身份证明、法定代表人授权委托书、受托人身份证明；

3. 无违法违规事项承诺书；

4. 近3年政府采购招标代理业绩情况证明(附中标通知书)；

5. 公司基本情况简介，专职人员情况(需提供半年内任意一个月的社保缴纳证明)等；

6. 参照第三条“代理机构资格条件”的其他资料。

五、比选办法

本项目将按照公平、公正、科学择优的原则，采用综合评分进行评选，综合考虑资质、技术、服务等因素、按照评分表进行打分，详见附件《比选评分表》。

六、文件递交时间、地点

1. 比选资料送达截止时间：2025年12月4日至12月8日9:30至18:00(工作日)，逾期将不再受理；

2. 比选资料送达地点：拉萨市城关区江苏路22号拉萨市融媒体中心综合科；

3. 比选时间:确定后电话通知；

4. 比选地点:拉萨市融媒体中心311会议室；

5. 结果公告:本项目比选结束后经中心会议最终确定后在拉萨融媒公众号、《拉萨日报》上发布公告；

6. 本次比选不收取任何费用。

七、联系方式

联系人:朱先生
联系电话:18100986967
监督部门:拉萨市融媒体中心综合科
投诉电话:0891-6350095

比选评分表				
序号	评分项目	评分办法	权重	得分
1	报价评分	参照《招标代理服务收费暂行办法》计价格【2002】1980号收费标准下浮(下浮1%得1分，代理服务费报价下浮率达20%及以上，得20分；此项最高得20分)(此项为现场阐述无需在投标文件中体现)	20	
2	企业实力	1. 登记情况(3分)：在西藏政府采购网网站登记信息真实、完整，得3分。需提供清晰完整的营业执照。 2. 办公条件(8分)：在拉萨市拥有独立固定办公场所，面积、功能分区、设备及监控设施完备，得7-8分；办公条件较好，得4-6分；办公条件一般，得1-3分；无独立办公场所或未能提供证明，得0分。提供详细办公条件说明(文字说明和图片等)，需提供在拉萨市有独立办公场所的证明材料(营业执照、购房或租赁合同等)不提供或没有不得分。 3. 人员配备(10分)：专职人员10人及以上，且分工明确合理，得10分； - 专职人员6-9人，且分工合理，得4-9分； - 专职人员5人，得1-3分； - 专职人员5人以下，得0分。 需提供人员分工说明、相关专业人员资格证书复印件、劳动合同及近六个月社保缴纳证明。 4. 企业业绩(9分)： - 近三年内取得采购代理业绩超过20个(含)，得9分； - 业绩在10-19个，得6-8分； - 业绩在5-10个，得1-5分； - 业绩低于5个，得0分。 需提供业绩清单，内容应包括项目名称、主管单位、代理金额及时间。	30	
3	企业管理情况	1. 管理制度(6分)：具备完善的内部管理制度体系，应包含采购代理委托、采购需求制定、采购文件编制、信息公告、评审组织、保证金管理、质疑答复、档案管理等多项制度。 - 制度齐全、内容科学合理，得6分； - 制度基本齐全、内容较为合理，得3-5分； - 缺项两项及以下，得1-2分； - 缺项三项及以上，得0分。 2. 服务承诺与措施(4分)：针对采购组织程序、人员配备、服务质量保证(含应对评审专家不服行为)、服务缺陷补救等方面进行论述。 - 论述完整、措施具体、可操作性强，得4分； - 论述较完整、措施具有一定的操作性，得2-3分； - 论述空泛、缺乏可行性，得0-1分。	10	
4	服务方案	1. 工作时间安排简述； 2. 代理机构工作制度； 3. 内部质量控制措施； 4. 采购内部监督管理控制制度； 5. 减少投诉和废标措施； 6. 质疑处理流程； 7. 紧急情况的处理措施、预案； 8. 对招标标的的有效控制； 9. 是否入驻拉萨中介超市线上平台； 10. 采购服务周期的有效措施； 11. 提高采购服务质量、节约资金的有效措施； 以上方案提供完整且完全符合项目实际需求及情况得满分40分，每一项漏项或完全无法实施的扣4分，根据每一项具体描述的情扣1-3分。	40	
评委			总得分	