

让“足商”破壁 助大足登高

□ 陈 龙

4月的大足,春意正浓。一场看似寻常的开班仪式,却藏着这座城市对民营经济未来的深层思考。

经过两个多月的紧张筹备,4月17日,足商学院首期“创新与跃升”高级研修班正式开班。从2月11日迎春座谈会上授牌,到4月首课落地,大足用“务实高效”四个字,为“两个健康”写下了生动注脚。

为什么要办足商学院?

当前,民营经济正处于爬坡过坎的关键期。百年未有之大变局加速演进,国际经贸秩序正受到严峻冲击;新一轮科技革命和产业变革深入发展,产业智能化、绿色化、融合化趋势加快,传统的“资源依赖型”增长模式难以为继。

对大足而言,虽有五金、智能制造、文旅融合等特色产业“家底”,但部分企业仍存在创新能力不足、品牌附加值不高、产业链协同不完善、管理模式相对传统等问题,有的生产经营还较为困难,转型升级压力较大。

2025年,大足区民营经济增加值455亿元、同比增长7%,贡献了全区70%的GDP、45%的税收、75%的出口、80%的就业、90%以上的市场主体。盛泰光电、足航钢铁入选重庆制造业民企100强,宇海科技入选工信部5G工厂名录,胜邦管道建成国家级资质认证实验室,“邓家刀”品牌获评全区首个“中华老字号”——成绩单足够亮眼,但隐忧同样不容回避。

新形势是挑战,也是机遇。

“只有加强学习、丰富知识、转变思维、提升能力,才能适应形势、巩固优势、弥补短板。”正如开班式上传递出的清醒判断,足商学院要

做的,不是锦上添花的点缀,而是雪中送炭的赋能。

怎么办好足商学院?

从区工商联提供的筹建方案上,足商学院的办学宗旨一目了然——打造全区足商“高端化、体系化、常态化”培训平台。

定位明确。“赋能足商,团结足商,推动发展,服务双圈。”十六个字,既锚定了学院的服务对象,也标定了学院在大足发展大局中的坐标。服务对象涵盖全区民营企业负责人、大足外地商会及足商、成渝地区双城经济圈优秀民营企业、区属国有企业干部,视野不止于一域,而是放眼成渝地区双城经济圈。

体系完整。培训内容覆盖政治经济理论、政策法规、能力素质、专题培训、个性化服务五大模块。从战略决策到数智化转型,从精益生产到国际市场开拓,从新质生产力到合规清廉建设——课程设计既有政治高度,也有实战深度。值得一提的是,足商学院还提供“个性化服务”,让授课专家与学员企业构建“一企一策”服务关系,强化学用转化,精准赋能。

资源聚合。师资来源涵盖国内一流商学院、市内高校智库、优秀民营企业导师团等多个维度,着力构建“理论+实践+本土”三位一体师资库,形成“企业家教企业家、同行带同行”的良性生态。教学场地以区社会主义学院为主阵地,综合利用宝顶学堂等区内设施,形成“一核心多点位”格局。与长江商学院、重庆大学签订合作框架,把一流资源引到“家门口”。

保障有力。相关部门统筹保障资金、场地等要素,多部门协同发力的制度安排,确保了学院从“纸面”落到“地面”。

办足商学院为了什么?

开班式上,“四个坚持”的要求为新时代足商精准画像——

坚持凝心铸魂,做“胸怀报国志”的奋斗者。不断提升理想境界,厚植家国情怀,感恩伟大时代,富而思源、富而思进。大力弘扬工匠精神、重汽文化和“开山化石、励志图新”的大足城市人文精神,致力做强做优企业。

坚持创新赋能,做“一心谋发展”的实干者。坚定不移走创新驱动高质量发展之路,认真学习科技创新的前沿理论、技术动态和商业模式,运用新技术赋能传统产业转型升级,积极投身构建新发展格局、推动高质量发展的生动实践。

坚持强基固本,做“守法善经营”的笃行者。强化守法诚信自觉,筑牢守法诚信根基,做到尊法守法、遵守守信、清廉合规。对标中国特色现代企业制度要求,加快提升企业治理现代化水平,实现基业长青,打造足商“百年老店”。

坚持勇于担当,做“先富促共富”的奉献者。增强先富带动后富、促进共同富裕的责任感和使命感,积极履行社会责任,构建和谐劳动关系,抓好生态环境保护,力所能及参与公益慈善事业,多向社会奉献爱心。

这“四个坚持”,与习近平总书记对民营企业“胸怀报国志、一心谋发展、守法善经营、先富促共富”的殷切寄语一脉相承,是大足培养具有高度政治素养、国际视野、创业激情、家国情怀、守法诚信、专注高质量发展的优秀足商队伍的生动注脚。

把“自己人”培养好

一座城市的远见,藏在它对企业的态度里。

习近平总书记强调,民营经济是我国经济制度的内在要素,民营企业和民营企业是我们自己人。把“自己人”培养好、赋能好,是一座城市最务实的远见。

“今天不给各位讲怎么赚钱,我主要是讲在国家的规划中,各位如何找到下一个风向标。”4月17日,长江商学院教授张其亮带来首课——《解码“十五五”:新型国家治理、统一大市场与商业新格局》。

当全国统一大市场建设深入推进,各地招商引资的“土政策”“小围墙”将被逐一拆除。这意味着,“关系型生意”正在让位于“规则型生意”——谁能先看懂规则、适应规则、运用规则,谁就能在下一轮竞争中抢占先机。

这正是足商学院第一堂课选择这个主题的深意所在。不是要给企业家“鱼”,而是要教会他们看懂“哪里有鱼、什么时候撒网”。课程中安排的本土学习和外出考察,把课堂搬到生产一线、市场前沿,推行“企业现场教学+案例深度剖析+实战问题研讨”模式,就是要让大足的企业家从“偏安一隅”走向“全国视野”。

一个人的努力是加法,一群人的努力是乘法。足商学院的价值,远不止于传授知识。它在搭建一个链接资源的生态圈,在培育一种共生共荣的新气候,在回答一座城市如何从“制造”迈向“智造”的时代之问。

时代从不辜负学习者,市场从不亏待实干家。

当“开山化石、励志图新”的城市精神遇上“创新跃升”的时代命题,愿每一位从足商学院走出去的企业家,都能成为那个破壁者、跃升者,让大足的经济版图因他们而更加辽阔。

从机器人“跑马”读懂“量产”含金量

□ 张 燕

刚刚过去的周末,2026人形机器人半程马拉松鸣枪开跑,机器人“闪电”以50分26秒(净用时)的成绩夺得冠军,这一成绩也超越了人类男子半马世界纪录。

去年那场比赛,真正完赛的队伍只有6支。而今年,“闪电”可以用“狂奔”来形容。机器人“跑马”的故事固然“酷炫”,但比“谁跑得更快”更值得关注的是:谁能真正跑进生产线、跑进生活里?这,也是该赛事的目的之一——“极限条件下验证能力,才能更好满足通用化的需求”。

通用化需求,简单来说,就是要从“炫技”走向“落地”。有业内人士曾预言,若2025年人形机器人产业完成从“1-10”的关键突破,2026年便将正式开启向“10-100”的规模性跨越,走向“量产落地与商业化提速”。

刚刚闭幕的消博会,也在呼应

“量产”二字:来自重庆的潜水器“饺子”,来自广东的陆空两栖分体式飞行汽车“陆地航母”……前者是一款量产型民用小型观光载人潜水器;后者是一款可量产的飞行汽车。“量产”,是它们共同的标签。

关注消博会,我们会感叹“未来有多酷”,但让人更震撼的是——许多具有“未来感”的产品,已经量产了。量产意味着什么?意味着技术和市场已经接轨,意味着创新已经孵化为产品,意味着那些只存在于科幻电影中的想象,正走进我们的生活。

放眼世界各大展会,我们见过各种“黑科技”。但,很多产品往往止步于“样机”阶段,要么因为成本过高无法商业化,要么因为供应链问题难以规模化。而量产二字,恰恰宣告:中国的创新,不仅有点子,更有把点子变成产品、把产品变成商品、把商品变成产业的全链条能力。

一款产品无论多么“酷炫”,如果无法量产,就只是“概念秀”。唯有量产,才能扩大供给、加速迭代,最终让消费者共享科技红利。试想,当“饺子”应用于海洋旅游观光、海底场馆游览等场景,当人形机器人走进千家万户——这种量产带来的体验变革,远比产品本身的“酷炫”更激动人心。

从“饺子”到“陆地航母”,从智能家居到健康穿戴——这些量产产品背后,是成熟的产业链条、高效的配套体系、协同创新的生态系统。在中国,技术不是孤零零的“盆景”,而是连片成势的“风景”。

这种从实验室到生产线的丝滑衔接,正是中国制造的魅惑所在:我们不仅有仰望星空的原创力,更有脚踏实地的执行力。在中国,完整的工业体系、高效的物流网络、丰富的应用场景,共同构成了一条从“想法”到“产品”的高速公路。

以张雪机车为例,张雪说过,2013年他只身来到重庆,就是因为这里是“摩托之都”。完备的摩托车产业链,让一个初创品牌在极短时间内完成从研发到量产、从量产到冠军的蜕变。张雪的成功,是个人奋斗的极致体现,也是中国制造的完美闭环。

2025年,我国新能源汽车销量突破1649万辆,连续11年稳居全球首位。中国之所以能在新能源汽车等领域从跟跑到并跑再到领跑,靠的不仅是“最先一公里”的突破,更是“最后一公里”的落地。

回望量产的故事,我们或许可以得到一个启示:在全球科技竞赛中,原创力固然重要,但量产能力也是决定胜负的重要一环。未来已来,技术不是高高在上的概念,而是触手可及的产品。

这,才是比“酷炫”更值得讲述的中国故事。