破“卷”

——武汉光电子信息产业实践启思

(上接第一版)

(二)

资本涌入“内卷”升级,以耐心强信心,培土撒种做坚定的“长期主义”者

2024年年末,新能源汽车“生死簿”又多了几个名字。当资本无法再像十年前那样给“造车新势力”足够的耐心和期待,残酷淘汰赛的哨声同时吹响。

武汉光电子信息产业,正在走出另一条路。

10月20日,江城基金成立,首期120亿元专注“芯”产业。同日,6只光电子信息产业基金落地武汉,总规模236亿元,7家企业获得投资。

今年上半年,A股36家半导体企业终止IPO审核。8月,独角兽黑芝麻智能登陆港交所,成为“中国自动驾驶芯片第一股”。“芯片研发是公认的‘吞金兽’,武汉基金的支持,更坚定了我们的信心,大大加快了市场化的速度。”企业创始人单记章点赞武汉“雪中送炭”。

汽车芯片研发周期长,回报慢。坚定信心不动摇,2017年至今,长江产业集团旗下多只基金持续加码黑芝麻智能,累计投资额超7亿元。

数据显示:截至8月,长江产业集团在光电子信息领域累计设立基金71只(不含国家级基金),总规模达987亿元,累计培育精测电子、长盈通、达梦数据等13家本省光电子信息领域上市公司。

揭牌至今,江城基金已在泛半导体领域频频出手。12月26日,又有5家半导体链上初创企业将获江城基金投资。以江城基金、武汉基金为代表,武汉产业基金群不断做大做强,助力武汉光电子产业再突破。

“从竞争的角度来讲,‘长期主义’是跳出内卷式竞争的最好选择。”《定力》一书作者、北京大学国家发展研究院教授宫玉振说,并不是所有人或组织都会选择“长期主义”,但最后胜出的一定是“长期主义”者。

2018年,“激光器第一股”锐科激光创业板上市,首日上涨44%之外,随后连获12个一字涨停板。产业教授闫大鹏以20亿元身家首登胡润百富榜,“陪跑”11年的华工科技获得10倍回报,最大股东航天三江从“并行”到“领跑”,开创中国光纤激光器新体系。

本月,锐科激光再获航天三江近亿元国资支持,这也是去年以来的第三笔国资支持。“耐心资本”浇灌,锐科激光全球首条规模化国产光纤激光器自动化生产线投产,国内市场份额占比第一。

助跑、陪跑、领跑……如果说“追光”是一场马拉松比赛,武汉光电子企业站上赛道,就一定要跑完。

(三)

“内卷”背后是创新的匮乏,抢占先机赢得主动,以“有形之手”托起向上之路

供需错配、技术瓶颈、贸易壁垒,今年以来,中国光伏行业遭遇“史上最强内卷”。全球绿色能源理事会主席、协鑫集团董事长朱共山呼吁,政府“有形之手”与市场“无形之手”同时施力,进行以提高技术标准和市场准入门槛为主要手段的结构性调控。

科技上限决定产业上限。从赵梓森院士拉出中国第一根实用光纤至今,武汉光电子产业的“独树一帜”历经了40多年的积累。无论高峰低谷,武汉始终保持战略定力不动摇,不断在机制、体制上推陈出新,以政府有为推动企业放胆创新,向上竞争。

作为武汉重点打造的新型研发机构,2022年启动运行的武创院搭平台、聚资源,做“政府不能做、高校院所不愿做、企业做不了,但科技创新又必须要做”的事情,让创新更多地面向产业、面向市场。今年8月,该院通过“拨转股”方式孵化的“千载玻璃多维存储”项目获全国颠覆性技术创新大赛最高奖。

以武汉中心城区最高峰命名的九峰山实验室,不定级别、不设编制、全球引才,集中火力攻关“卡脖子”难题。继下线全球首片8英寸硅光薄膜铌酸锂光电集成晶圆,实验室又在不久前成功实现“芯片出光”,填补我国光电子领域空白。

“内卷背后,是创新的匮乏。”中国科学院院士、光谷实验室首席科学家黄维曾说,凡增长停滞,发展放缓,必然会带来内卷。要开辟新赛道,要开道超车,以创新带增量,发现新机遇,制造新红利。

武汉新城核心区,长飞先进武汉基地项目首批设备已正式搬入,多元化布局,这家全球最大的光纤预制棒、光纤和光缆供应商不断拓展“第二、第三、第四增长曲线”。相距不远的光迅科技高端光电子器件产业基地内,全球领先水平的1.6T高速光模块有望明年量产。以快制快,光迅科技光器件市场占有率全球第四。

2022年9月,武汉东湖高新区管委会内,李德仁等21位院士、专家、企业家聚焦打造世界级光电子产业集群,持续数小时“头脑风暴”。短短数月,省市突破性发展光电子产业三年行动方案相继出台。

科技创新窗口期稍纵即逝,一步跟不上,步步跟不上,一处受制,处处被动。众多武汉光电子企业实践证明,内卷并不是必然的宿命,抢占先机赢取主动,走新路走别人没有走过的路,一样能走通走好。

“提高科技创新的力度,提高天花板,加大国内国际市场的投入,我们有信心在全球竞争中争夺科技制高点。”不久前举行的光谷企业家日活动上,高德红外总经理张燕的话音刚落,掌声雷动。

……数读……

武汉光电子信息产业产业规模

2011年
首破1000亿元

2016年
突破5000亿元

2022年入选
国家级先进制造业集群

“光芯屏端网”领域企业数量

武汉已集聚1.6万余家

规上企业	超1500家
规模超百亿元企业	联想武汉基地等12家
国家级“专精特新”企业	127家
上市企业	42家

制图 职文胜

2024武汉民生实事
幸福账单

「我们学的应急培训救了地铁乘客」

心肺复苏+电击除颤

长江日报讯(记者刘晨玮 通讯员邱琪 卢启斗)“一个多月前,成功抢救一名发病乘客,得益于我们接受过应急救护训练,才能及时施救!”12月27日,武汉地铁6号线三眼桥站值班站长宋庆正在对车站员工进行救护培训。结合自己的急救经历,宋庆在现场分享经验和个人体会:“掌握救护技能,人人都能助人。每一次培训、每一次实操考核,都给挽救生命提供了更多可能性。”

11月19日,地铁6号线列车内,一名男乘客突然晕倒,没有意识、没有呼吸、没有心跳。宋庆跪地对乘客进行心肺复苏,其同事同步使用AED(自动体外除颤器)实施电击除颤。地铁工作人员合力救回乘客生命的事迹在全网走红。

2012年,宋庆进入地铁集团担任站务员。在工作中,他不仅要定期学习专业技能知识,还要学习急救知识,分列出不同应急工作处置流程并进行验证。2016年,宋庆走上值班站长岗位。年底前进驻6号线参与新线开通工作,其中一项工作就是参与编制应急预案,和同事们一起学习基础急救技能。

“11月19日,当乘客发生意外时,我作为现场第一处置人,第一时间想到的就是‘一三五’应急救护体系相关流程,立刻开始按流程操作。”宋庆告诉长江日报记者,正是平时工作中注重急救流程和基础技能的培训,才能在这次急救事件处置工作中做到快速高效、配合默契,所有地铁工作人员同样做到“会救、敢救”,在黄金救援期把乘客救回来,也未对行车造成影响。

武汉地铁运营有限公司相关负责人介绍,目前,地铁线网303座车站均配有急救箱、AED、便携急救包,所有救护设备纳入车站应急物资管理。武汉地铁取得红十字救护员证书的超过2400人,宋庆就是其中一员,他们会定期接受红十字会组织的应急救护专业知识培训。

在武汉,各种应急救护培训演练已成常态。

12月23日,武汉市公安局新洲区分局的90余位民警接受了红十字初级救护员培训。“身体再往前倾,肩部、肘、腕在同一条直线,利用上半身力量垂直向下按压……”现场,市红十字会应急救护培训师手把手指导,讲解外伤、气道异物梗阻等常见意外发生后的处置方法,并分组对学员开展模拟气道异物梗阻急救训练,进行心肺复苏、AED使用、外伤止血包扎等实操学习。

近年来,武汉市高度重视应急救护培训工作。市红十字会有关负责人介绍,2024年,“应急救护培训”工作再次被列为市政府民生实事项目,旨在增强自救互救技能,守护群众生命健康。一年来,组织开展了应急救护师资培训班,培训师资力量,积极开展红十字应急救护培训“六进”活动,重点行业、重点领域培训覆盖面有效扩大,应急救护培训工作社会效益逐步显现。同时,市红十字会积极整合资源广泛宣传,持续提高群众参与度,多种方式开展急救知识普及,在全市范围内逐步形成“人人学急救,急救为人人”的文明新风尚。

山东小伙李杰:

退出秀场的我在汉开了家米粉店

我的这一年

这一年,我的生活发生了翻天覆地的变化。

31岁的我曾是T台上闪耀的模特,在聚光灯与掌声中穿梭;如今,我成了一家米粉店的店主,在烟火缭绕中为梦想打拼。

从华中师范大学体育学院毕业后,我相继签约了北京、香港的模特公司,开启了在时尚圈的飞驰之旅。那些日子里,我身披奢侈品代言,一次次踏上T台,还连续两年捧回了行业比赛冠军奖杯。

但模特行业的竞争激烈,青春和外貌都不能长久。今年过春节,我回到老家山东日照,和老友相聚闲聊时,听他们说起餐饮创业的事儿,刹那间,我记忆里那碗魂牵梦绕的米粉味道一下子就蹿了出来。带着点冲动,我决定在武汉开一家米粉店。

下决心了,便全力以赴。我投入积蓄,一头扎进学习烹饪的“苦海”,奔赴长沙、云南等地拜师学艺,参加餐饮培训课程,跟各种食材、炊具较上了劲。为了做出让顾客难忘的米粉味道,我从米粉的选材、汤底的熬制到配菜的搭配,每一个环节都认真钻研、反复试验。

从敲定店址到装修,再到跑办各类证照,全靠自己独自“闯关”。8月盛夏,为了早点找到合适的店面,我顶着大太阳穿梭于武汉的大街小巷。遇到车开不进去的犄角旮旯,我就骑自行车、走路去找。

已经不记得经过多少次的实地勘察,最终,在今年10月份,我租下了江汉路水塔附近一个小店铺。紧接着就是紧锣密鼓的装修,为了节省开支,我都自己上阵设计、粉刷墙面,还特意在墙上用醒目的红色大字写上“武汉”——毕竟,我也是一名新武汉人。

12月20日,我的米粉店开张了。进货、备菜,就连厨师的活儿,我都事必躬亲。每天早上8时,我雷打不动地起床健身;10时,开车到汉口北市场采购食材,挑选新鲜的鸡枞菌、牛肉、猪肉、青菜、牛骨;11时,回到店里,立马动手切菜、配料、调汤,为午餐高峰时段的忙碌做足充分准备。

稍微歇口气,我又得忙着筹备晚餐要用的食材。晚上7时,店里迎来人流量高峰,我接单、煮粉、上菜,忙得脚不沾地,常常一站就是一整天,连坐下喘口气的工夫都没有。一般要忙到晚上11时许,外面的喧嚣渐渐平息,我才能收摊打烊。开业才一个礼拜,我就瘦了13斤。

不过,辛苦归辛苦,开业仅仅一周就有不少回头客。我开始通过社交媒体平台分享店里的美食照片和创业故事,把大部分线上客源吸引到了线下,新店的人气越来越旺,加今各大平台上的流量轻松破万了。

在我创业的这条街上,有不少和我一样“不起眼”的小店店主。每次生意遇到坎坷,大家都互相支持鼓励,一起在市场上找到属于自己的一片天地。

李杰在忙着为顾客下粉。 长江日报记者汪甦 摄

武汉这座城市的活力与包容,也让我坚信这里是实现梦想的最佳舞台。其实,开店这件事,就像在T台上走秀一样——无论遇到什么突发状况,都要保持镇定,自信地走下去就好了。

(讲述人:米粉店店主李杰 整理:长江日报记者汪甦)

讲文明 树新风
长江日报公益广告

2022年长江流域重点水域监测数据

生态优先 绿色发展

长江江豚种群数量为1249头

实现自2006年有调查统计以来止跌回升的历史性转折

鱼类193种,比2020年增加25种

设计 刘岩