

新技术 新动能 新未来

致敬2024
四川经济影响力人物大型采访活动特别报道

我在成都“造火箭” 飞向浩瀚星辰

——专访星际荣耀董事长彭小波

2025年初,不少“航天迷”刷到过彭小波的一句话:对标SpaceX公司猎鹰9火箭,双曲线三号运载火箭预计将在今年年底首飞。此话一出,引发众多关注。

近日,封面新闻、华西都市报正式启动“新技术·新动能·新未来”——致敬2024四川经济影响力人物大型采访活动,通过深度解码四川经济高质量发展基因,寻访领航时代的标杆力量。记者对话了星际荣耀航天科技集团股份有限公司(以下简称星际荣耀)董事长、总经理彭小波。

从地球表面飞向浩瀚星辰,彭小波已经奋战了超过20年。如今,双曲线三号中大型可重复使用液体运载火箭也首飞在即。

“双曲线三号总装、总测,还有相关的一些试验能力,要放在成都。”彭小波表示将在双流区建总部基地,填补成都火箭总装领域空白,带动卫星发射服务全产业链集聚。

航天人的浪漫星际蓝图: 我们这代人可以见证

“只要人类还在地球上生存,这个行业就会永远存在,星辰大海永远是人类的一个追求和目标。”彭小波说,公司的名字叫星际荣耀,其实就是希望能够拓展人类的生存空间。载人太空旅游是其商业蓝图的重要一环。

“我觉得我们这代人可以见证商业载人航天。”彭小波认为,美国SpaceX现在公布的时间是在2030年左右要把人送上火星。这是全球TOP1公司的目标,国内民用商业航天也在加速追赶中。

要实现这个目标,我国商业航天人有底气,也有清晰的认知。作为行业资深人士,彭小波认为,从全球范围来看,



彭小波(右)在探讨航天科研项目。受访者供图

不得不承认领先者的实力。当下,美国在商业航天领域可以用“一骑绝尘”来形容,他们的迭代速度很快。

“但我们也应该认识到,新能源汽车、光伏、半导体、人工智能……我们把这些领域作为未来产业革命的重要抓手,已经发展成为一张张全球领先的名片。”彭小波认为,正确认知差距,加快追赶步伐,中国的商业航天公司也能出现下一个如DeepSeek的“黑马”企业。

在成都的火箭总装基地: 今年六七月份动工

在这场星际征途中,不仅有航天人的浪漫情怀,更有地方产业的深远布局。

“预计今年六七月份能动工。”彭小波说,成都项目还在规划设计阶段,基地建成后具备年产20发双曲线三号火箭的生产配套能力。届时,在成都进行总装、总测的“成都造”火箭将正式诞生。

对于普通人来说,这似乎距离生活

很远。对于彭小波来说,目标近在咫尺。在这条路上,他走了超过20年,从北京航空航天大学毕业后,他便投身航天领域,参与了多个国家重要型号任务的研制工作,是国内较早投身商业航天领域的创业者。

彭小波说,国家把商业航天列入战略性新兴产业和新质生产力之后,社会认可度越来越高,各方支持力度也越来越大。

之所以选择成都建设火箭总装基地,也得益于成都对商业航天未来价值的认可。“其实在整个商业航天的火箭产业链里,无论是火箭总装总测,还是发动机试验与生产,我们都是链主型企业。”彭小波介绍,成都的整个营商环境,人才组织架构,包括供应链体系,都非常适合商业航天的企业。

商业航天处于快速发展期: 年增长率不低于50%

发展商业航天,四川不仅有产业基

础,还有明确的政策指引。商业航天多次出现在政府工作报告中。四川的前瞻性布局拿出了真金白银。在民营企业中,彭小波成为四川选择的“合伙人”之一。

近日,星际荣耀完成数亿元人民币D轮融资首批交割,本轮融资由四川发展(控股)有限责任公司管理的省级产业投资基金——四川省天府芯云数字经济发展基金有限公司领投,展现了四川在商业航天领域的雄心。

这笔资金将重点投入到双曲线三号火箭的研发及焦点系列发动机的试车台和生产线建设上。借助这次融资,星际荣耀计划在四川实现“德阳-绵阳-成都”三地的协同布局,助力四川加快构建完整的商业航天产业生态。

除了成都项目,星际荣耀在德阳和绵阳的项目已经运营。“近10年,商业航天处于一个快速发展期。我们公司业务量每年增长率不低于50%。”彭小波说,商业航天已经进入了可持续发展、能实现“自我造血”的阶段。去年在德阳的合同金额有约3亿元,今年绵阳地区的合同金额也会有约3亿元。一个总装项目的落地,可以带活一条产业链集聚发展。他期待着在四川把商业航天产业做强做大,通过区域产业协同,一个个零部件组件、一台台单机设备,在这里汇聚齐套完成总装总测,奔赴发射场,为大型星座组网、空间站、太空探索提供重要支撑。当这些凝聚着巴蜀匠心的火箭一次次腾空而起,承载的是西部科技高地建设的新使命,在浩瀚星海中华续写中国航天的“成都篇章”。

华西都市报-封面新闻记者 刘秋凤

师专面包董事长张涛:

从烧烤转行烘焙 打造出市占率名列前茅的品牌

“质检是生产最重要的环节,质检区也是我在公司待得最多的地方!”在四川师专食品科技有限公司(以下简称师专面包)的生产车间,董事长张涛每天都会到生产线上走一圈,“食品行业最重要的是安全,不管市场做得有多大,这一亩三分地一定要看好!”

近日,封面新闻、华西都市报正式启动“新技术·新动能·新未来”——致敬2024四川经济影响力人物大型采访活动,通过深度解码四川经济高质量发展基因,寻访领航时代的标杆力量。4月1日,华西都市报、封面新闻记者走进师专面包生产一线,探访张涛和他的创业之路。

从摆地摊做起 为情怀转行烘焙行业

今年39岁的张涛是一名连续创业

者,2008年,从大二开始,他就利用课余时间摆地摊卖烧烤,其后从大学毕业到创业的17年间,先后打造了“烤古烧·麻辣烤鱼”“烈火牛肉”等多个自贡餐饮知名品牌,其连锁门店最多时达到7家,成为年轻人聚会、娱乐的热门场所。

从地摊烧烤匠干起,到多家餐饮企业的老板,正当事业如火如荼之际,2019年底行业遇到“危机”。正当张涛为事业的停滞而发愁时,一则网上的消息让他重新燃起了希望。

“由于经营不善,本身为四川理工学院(现四川轻化工大学)校办企业的师专面包濒临倒闭。”张涛说,大学四年,就吃了四年师专的面包,他对“师专面包”这几个字有非常深厚的个人感情,“毫不夸张地说,我的青春就是吃着师专的面包度过的。”

于是,张涛毅然做了一个重要决定:退出烧烤等餐饮行业,收购师专面包,进军烘焙行业。令他没想到的是,正是这个决定,成为了他创业路上的一个重要转折点。

“师专面包当时有20多名员工,一条几乎淘汰不能用的生产线。收购后,我又陆续投入1600多万元继续

打造这个品牌。”张涛介绍,到2023年9月,师专面包建成3000平方米的高标准、智能化生产线,现已成为自贡行业市占率名列前茅的烘焙品牌。

被同行抄袭 拿起专利武器保护自己

二次创业的张涛,凭着满腔热情收购了师专面包,但他却是个烘焙行业的门外汉。一个完全不懂烘焙的跨界从业者,是如何将一个濒临倒闭的烘焙品牌,做成市占率名列前茅、年产值数千万元的本土强势品牌的?

“我做的第一件事,就是拜师!”张涛回忆起创业初期,感慨万千,“从产品设计、采购、打面、成型、醒发、烘烤、包装、质检,一个个环节‘现学现卖’。师专面包的二代传承人黄鉴,三代传承人刘仲平、殷德红,哪怕是一名普通的包装工,都是我的师父。”

经过刻苦钻研,张涛迅速掌握了面包制作工艺,同时他认为自己最感兴趣的是产品设计和市场营销。但他的创业历程并非一帆风顺,在这个320万人口的城市中,烘焙行业的竞争是短兵相接的,甚至面临同行的直接“挑衅”。

“2023年的一天,我们的面包师傅告诉我,有家品牌想挖他过去。不仅是面包师,对方还在挖我们的渠道人员。”张涛回忆,这一切,源于对方盯上了师专面包的王牌产品“葱油面包”,这款爆品平均每天要卖几千个,是创造利润的主打产品。

随后,张涛通过申请专利来保护产品和市场,这也让他感觉到,一定要建立自己企业的“护城河”,不断开拓创新,才能不被市场淘汰。

打造核心竞争力 找到品牌“特色”之路

6年的摸索,让张涛逐渐找到了一条适合师专面包烘焙品牌的“特色”之路。

张涛说:“师专面包绝不能走和其他烘焙品牌同质化的路,其核心竞争力必须要靠不断创新和积累。”于是,张涛为师专面包制定了“产、学、研、医”的发展新路径。“好的产品,离不开好的研发,我们与四川轻化工大学共建‘烘焙食品研发中心’,与四川省盐业学校共建‘烘焙预制食品产业学院’‘自贡市烘焙预制食品产教融合实训基地’。这些研发中心,为我们打开广阔市场、开发拳头产品,均奠定了坚实基础。”

不仅如此,师专面包还与自贡市第一人民医院、四川卫生康复职业学院等医疗机构和高校广泛开展合作,为自贡市汇东实验小学等多所中小学研发减糖、减盐、减脂的“三减食品”。

截至目前,师专面包已构建起13家零售门店+医院+学校+社区+挑担+电商的稳定销售渠道和研发中心,打造出行业内独特的“产、学、研、医”模式,建立起了属于师专面包独有的行业“护城河”。

华西都市报-封面新闻记者 刘恪生

境外落地执行服务采购项目结果公告

一、项目名称:境外落地执行服务采购项目
二、项目编号:25ZCZDC0043-01
三、中标人:四川南瑞星谷会议服务有限公司
四、中标金额:不含税价:875298.00元(大写:人民币捌拾柒万伍仟贰佰玖拾捌元整)
增值税税额:52517.88元(大写:人民币伍万贰仟伍佰壹拾柒元捌角捌分)
含税价:927815.88元(大写:人民币玖拾贰万柒仟捌佰壹拾伍元捌角捌分)

五、结果公示期为1个日历天。
六、联系方式:
采购人:四川文化传播有限公司
通讯地址:四川省成都市锦江区红星路二段70号11楼
联系人:白女士
联系电话:028-86968809
采购代理机构:四川至诚至达工程咨询有限公司
地址:成都市高新区盛和一
路新南中心写字楼10F
联系人:侯先生
联系电话:028-86051967
电子邮件:sczczdtec@163.com