

方大新材料：在不断创新中“破茧成蝶”

■ 刘金海 颜世洋 弋永杰

连日来,一辆辆满载“远洋运输冷链用管”的货车,从山东能源淄矿集团方大新材料公司成品广场驶出。这是该公司自去年与北京中集集团成功签订 770 万元订单后,今年再次合作,订单将达到 1000 万元。

方大新材料公司的前身是门窗型材厂。谁也不会想到,先前一个将管材作为附属产品的单位,不断进行技术革新、提升装备水平、聚力品牌优势,使管材产品驶入转型快车道。

从“一”到“七”的突破

作为新型材料的附属实验品,方大新材料公司的管材以前只有一条生产线,只能生产 PPR 室内饮用水一种产品,3 个规格。然而,门窗型材市场的萎缩,却让他们再次想起了这“被遗忘的角落”。为此,他们成立了研发团队,向“用高分子阻燃管材”进军。

“其他厂家对配方保密,我们毫无经验可循,仅是在管路连接方式上就实验了 20

多种,就这样一点一点摸索了整整两年。第一根管材终于下线到达标合格。”新型材料公司经理王晓华回忆。

借梯上楼,借脑益智。该公司先后与上海化工研究院、青岛科技大学、常州第六元素研究院合作,开发涂塑钢管系列、天然气输送系列、农业灌溉系列、输煤系列、特殊化工系列、市政输配水系列等产品。钢丝网骨架增强型 PE 管、UPVC 瓦斯抽放管、瓦斯抽放空套管等陆续投入市场,形成了矿用管材系列,牢牢的站稳了矿用管材市场。现有管材产品涵盖 7 大类,直径 16 毫米到 1200 毫米上百个规格。

新产品的研发积蓄了企业的技术实力。该公司累计获得 10 项专利。其中,“抗静电阻燃聚乙烯材料”、“连续纤维增强聚烯烃复合管及制备工艺”3 项发明专利填补了国内空白。“钢丝网骨架塑料(聚乙烯)复合管快速接头及缩口机研制”、“钢丝网骨架塑料复合管生产线优化及废管回收技术”获得山东省煤炭科学技术奖三等奖。企业的“矿用高分子材料工程研发中心”。

从千万到亿的跨越

好酒有了,如何卖到巷子外面?

2014 年之前,该公司的销售收入一直徘徊不前,处于 2000 万到 3000 万之间,开拓市场成为企业一道难以逾越的坎。之后,方大公司召开“诸葛亮会议”,进行思想碰撞,扭转大家的认识。“思想的转变是市场开拓的关键。之前是向市场‘推’产品,我们生产什么就向客户推什么。而现在应以市场为导向‘拉’生产,客户需要什么我们就生产什么。”方大公司董事长、总经理白国伟在会上说。

新型材料公司在巩固原有直销市场的基础上,亮出代理商和网销“两把利剑”,积极跳出煤矿市场。他们分别在北京、山西、河南及省内 4 个地市建立了代理商网络。通过代理商,他们成功将矿用管材打入神华集团、山西路安、开滦矿业、河南永煤集团等大型煤矿。

从线下到线上。通过电商渠道,他们使管材“触网”上线,成功进入烟台市政工程、平度市农网灌溉工程。一季度,网销达到 270

万元。5 月份,他们与山东建华铝业签订了单笔破百万的订单,并达成持续合作意向,催化出 1+1>2 的效果。

打破由“粗放式”管理带来的高成本“枷锁”,让积聚多年的“老牌”跃上精益品牌之路。他们通过提案改善,对模具、配方及牵引等流程进一步优化。该公司挤出速率比以前提高了 3%,大大降低了废品率。同时,他们将分机供料改造为集中供料,每米成本降低了 8 分钱。

品质提升品牌,品牌赢得效益。2015 年,他们实现销售收入 4500 万元,2016 年突破了 7500 万元。“今年我们进行了二期改造,增加了 4 条生产线,销售收入力争突破 1.5 亿元”,迈入“亿元俱乐部”。”王晓华表示。

栽下梧桐树,引来金凤凰。市场规模的扩大及品牌优势,吸引了地方政府的关注。4 月份,陕西省长武县主动邀请到地方投资建厂,前期规划 6 条生产线,预定 9 月份投产。“我们将抓住到国家西部建厂的机遇,积极融入‘一带一路’建设,期待我们的管材产品闯入国际市场。”白国伟充满信心。



防暑降温 助力高考

羚锐制药组织举办全国性助力高考志愿服务站

又到高考时,又逢高考季。6 月 7 日,高考第一天,一个载满希望的仲夏之日,一个让无数家长高度关注的日子,一个让莘莘学子们尽情发挥储蓄已久能量的日子。大别山腹地的河南省新县,在新县第二高级中学高考点门前的广场上,一顶顶蓝色的大帐篷和一条“防暑降温,助力高考”的横幅显得格外醒目,这里是上市企业河南羚锐制药股份有限公司的高考志愿服务站。早 8 点左右,伴随着一批批考生和家长的陆续到来,羚锐青年志愿者们便忙碌起来,为考生和家长提供各种志愿服务。其服务站内防暑药、退热贴、矿泉水、遮阳伞、小凳子等物品一应俱全,不仅能为临场考生提供必要的防暑降温服务,还可供接送考生“非常”心情的家长休息和避暑,为他们焦急等待的心情增添一份清凉和平静。遇到有骨关节疾病的家长,志愿者便热心为其讲解医药病理知识,进行通络祛痛膏等试贴,并现场做一些简单按摩服务,活动现场气氛轻松而温馨,获得了考生和家长的好评。

“今天,我们致敬高考,也给每一位即将进入考场的考生加油、祝福!更要为青春年少的梦想、为披星戴月的拼搏、为艰难却从未放弃的努力而点赞!”现场服务的羚锐青年志愿者纷纷表达这样一种心愿。

据悉,今年,全国共有 940 万考生参加全国普通高考,其中,河南省作为高考大省有 86.58 万考生,较去年增加 4.53 万人。与以往不同的是,今年也被称为“新高考元年”,新高考将在浙江、上海两地展开,高考综合改革试点进入关键时刻;施行“新高考”,旨在通过客观写实的方式,记录学生的综合表现,作为高校在录取环节的重要参考;将综合素质评价引入高考,是“彻底打破唯分论的颠覆性做法”。这是自 1977 年恢复高考制度以来,高考命题、招生制度的一次重大调整,也是恢复高考招生 40 年来的一次重要改革。

近年来,羚锐制药组织开展的“防暑降温,助力高考”全国性大型社会公益活动已经常态化、制度化,每年高考,公司都要在全国地级市以上大中城市组织开展助力高考志愿服务站活动,并在这样一个特殊的时段,给考生和家长们带来关怀和温馨,在送上一份贴心关爱与良好祝福的同时,也传递一种正能量。

近两年来,羚锐制药依托羚锐老区扶贫帮困基金会、羚锐关工委等平台,常态化开展扶贫助学、助力高考、金秋圆梦等社会公益活动,支持教育事业发展。特别是去年,还联合团中央,组织开展了全国性的“点亮未来 守护健康”关爱留守儿童、羚锐小羚羊爱心万里行大型公益活动,历时 2 个多月,行进 11 个省 16000 多公里,向全国 60 余所贫困地区、革命老区的中小学校捐赠爱心图书、爱心药品及其他爱心物资,惠及数万名留守儿童。

据悉,今年高考期间,以“防暑降温,助力高考”为主题的羚锐制药全国性大型社会公益活动,同时在全国组织开展 100 余场,累计捐赠药品价值达 260 多万元。

陪伴,是一种最长情的告白;陪伴,是一种最温暖人心的力量。和往年一样,今年高考期间,羚锐人将通过助力高考志愿服务站,陪伴莘莘学子们度过一个难忘而美好的人生时段。

(汤兴 跃胜)

广西壮族自治区党政代表团 莅临双汇总部考察

■ 本报记者 李代广

6 月 6 日,广西壮族自治区党委书记彭清华、自治区主席陈武带领广西壮族自

治区党政代表团 100 多人莅临双汇第一工业园参观考察。

河南省委副书记、省长陈润儿,副省长舒庆,漯河市委书记马正跃、副书记王勇、常务副市长高喜东,万洲国际董事局主席、双汇集团、双汇发展董事长万隆,双汇发展总裁游牧、双汇集团党委书记杜俊甫、技术副总裁王玉芬、生产及食品安全副总裁乔海莉、基建副总裁何科等陪同。

双汇是从河南走出去的中国最大肉类加工企业,在广西南宁投资建设有华南地区规模最大的肉类加工基地——南宁双汇食品有限公司,广西、河南两省区主要领导莅临双汇参观考察,对两省食品行业发展具有重要意义。

彭清华书记、陈武主席一行在万隆董事长陪同下首先参观了屠宰厂。该厂生产线是双汇从欧洲引进的首条鲜肉加工线,生产实施严格的食品安全控制,生猪在线“头头检”,有害腺体“头头摘”,产品质量全程控制,每一个环节都体现了双汇对消费者的质量和安全责任。

随后,在万隆董事长陪同下,彭清华书记、陈武主席一行又参观了分割车间和冷鲜肉产品展。在展厅内,干净整洁的展台上,摆放着双汇肋排、猪耳等 100 多种冷鲜肉产品,种类繁多,琳琅满目。万隆董事长

介绍说,我们把一头生猪分解成 260 多种产品,双汇在全国配套建设有 18 个冷鲜肉加工厂和物流基地,全国除新疆、西藏外,双汇产品均可做到朝发夕至。彭清华书记、陈武主席等对双汇的精细加工能力和市场服务水平赞叹不已。

在第一工业园,双汇还为彭清华书记一行展示了企业近期“调结构”成果和企业发展历程。专业技术人员现场为代表团制作了美式培根、火腿、香肠,双汇猪排、火山时尚烤肠、腐皮鱼卷等“调结构,促转型”拳头美食,供大家品鉴。

伴随着工作人员的解说,代表团成员对双汇的产品研发、技术创新能力称赞不已。

在双汇企业展板前,彭清华书记等详细了解了双汇从河南走向全国、走向世界的发展历程,对双汇给予高度评价:“把一个‘杀猪卖肉’的地方小企业做成世界 500 强,双汇的发展了不起”。

陈武主席还指着南宁双汇的图标说,双汇在广西南宁投资建厂,我们十分欢迎,广西是东盟的门户和“一带一路”前沿,战略位置十分重要,我们希望双汇在广西加大投资合作,带动广西食品产业快速发展。

考察前一天漯河普降大雨,当日凌晨仍然细雨蒙蒙,上午 10 时许晴空万里,天公作美,整个考察过程在隆重、热情、友好的氛围中进行。临别,彭清华书记与万隆董事长握手话别,诚挚邀请万隆董事长到广西考察,进一步加强合作,实现更大发展。



● 广西壮族自治区党委书记彭清华(右二)在河南省委副书记、省长陈润儿(右三)、漯河市委书记马正跃(右四)、万洲国际董事局主席、双汇集团、双汇发展董事长万隆(右一)等陪同下到双汇考察。

▶▶▶ [上接 P1]

万亿安防市场 谁是下一个“独角兽”

实际上,从 2005 年开始,蓝色星际就以金融联网为典型应用,向着差异化的行业级解决方案供应商转型。在这个过程中,蓝色星际首先坚持专业性发展,立足安防本业,并且深耕“金融、军队、司法、教育”四大关键行业,在上述行业高端产品领域形成了自身领先的地位。其次,蓝色星际特别注重对技术的研发。2016 年公司对于开发的投入占了蓝色星际全年营业收入的 9.14%。不仅具有自己的研发中心和生产基地,在云安防和超高清等安防前沿技术领域的研发,也处于业界领先地位。同时,蓝色星际还与北大图像研究所,北

工大,以及中国科技大学成立了诸多专项的实验组,在云计算、高清视频技术、人工智能等领域不断进行研发,形成了产销研一体化发展模式。这些都让蓝色星际相关产品具有了足够的技术保障,保证了在关键行业高端产品的竞争力。这种技术上的优势甚至让蓝色星际近三年的毛利率保持在 42%-46% 的高点。而这些与众不同的差异化优势,也成为蓝色星际能够和海康威视、大华这样的安防大企业竞争的本钱。

对此,有行业专家就表示:类似蓝色星际这样以技术研发见长,在某些领域具有独特创

新优势的中小企业,在未来的发展中才更有可能发展成为独角兽企业。

事实上,对于一个万亿级的大市场而言,孕育出更多“独角兽”企业也只是一个时间问题。更何况,目前,中国安防市场正面临一个前所未有的良好发展环境。国家在全面规范资本市场,加大产业转型升级,推动技术创新。在这种大背景下,安防企业只要能更专注专业性发展,加强技术研发,善用资本力量,也许很快就会不断有更多安防业“独角兽”涌现出来,进一步促进中国安防行业的快速发展。

(中新社)



绿水青山就是金山银山

6 月 5 日正值世界环保日,以“绿水青山就是金山银山”为主题,由河南省环保厅、郑州市环保局等主办,云易恒基科技(深圳)有限公司、茅台集团天朝上品全国优秀企业家俱乐部等承办的 2017 年世界环保日大型公益活动启动仪式,当天上午在郑东新区七里河文化广场冒雨举行。易直帮郑州运营中心作为云易恒基商务软件的推广平台。这次以“易直帮”推广团队为主体的环保公益活动,引起了社会各界人士的广泛关注。原中共中央办公厅秘书局局长、著名书法家傅西路老先生及原国家工商总局秘书、现中国消费者权益保护法研究会发言人、常务理事武高汉闻讯,从千里迢迢的北京赶到郑州助阵,成为公益宣传队伍的志愿者。

贺岳飞 摄影报道

强化安全意识 落实安全计划

茅台保健酒业召开 2017 年“安全生产月”和“安全生产茅台行”活动启动大会

为认真贯彻落实集团公司《关于开展 2017 年“安全生产月”和“安全生产茅台行”活动的通知》(黔茅有限通〔2017〕54 号)文件精神,6 月 2 日下午,茅台保健酒业公司 2017 年“安全生产月”和“安全生产茅台行”活动启动大会在白金酒公司 6 楼会议室隆重召开。公司在家领导,副班长(含副班长)以上管理人员,专(兼)职安全员,公司所有保管员,酒库车间、物资供应部及汽车队全体人员参会。会议由党委书记、副董事长王开履主持。

会上,公司纪委书记周正喜传达学习了《党中央、国务院和习近平总书记、李克强总理关于安全生产重要文件及指示批示》和《孙志刚省长在 2017 年 5 月 24 日贵州省“安全生产月”和“安全生产万里行”活动动员部署电视电话会议上的动员讲话》精神。公司总经理助理、生产管理部主任张显明宣读了公司《2017 年“安全生产月”和“安全生产茅台行”活动实施方案》并针对公司实际情况对安全工作强调:各部门要提高安全工作作风,对存在的问题认真落实整改,确保安全生产目标按时完成。要落实安全计划考核,强化安

全绩效考核比重。强化安全意识,务必把安全工作摆在更加突出的位置。

总经理李筑冉在发言中强调了安全生产的重要性。他指出,从中央到省政府到集团公司都对安全生产高度重视,作为集团的子公司,保健酒业提出了“全面落实安全生产主体责任”。各部门要有红线意识,认真领会会议精神,统一思想、建立长效安全生产机制。各部门领导要充分发挥带头模范作用,以安全生产月为契机,全面推进安全生产月工作,确保安全生产月活动和安全生产茅台行取得实质性的效果。

王开履书记在总结讲话中指出,公司安全确实面临一些实际问题,但我们不能把客观条件作为理由。各部门要真正重视安全工作,加大安全管理,将会议精神于 2 个工作日内传达到基层员工,并将会议精神分门别类作好总结。开履书记说道:“条件差并不可怕,只要我们认真重视了、严格遵守了、切实履行了,全公司上下同心、共同努力,并通过此次会议推动安全工作的提高,公司定会健康快速发展。”

(罗江琴 陈富鑫 摄影报道)

