

搏击市场 阔步迈向未来

——江苏兰陵化工集团有限公司开启新时代纪实系列报道之四

■ 本报记者 李丙驹

一直以来,兰陵集团凭着一支团结精干、充满朝气和创业激情的团队,乘风破浪,勇立市场潮头。党的十九大召开,“激发各类市场主体活力”无疑是相关报告中被企业关注的重点之一,这标志着我国实体经济将迎来新的历史机遇和进入一个新的发展阶段。进入新阶段,在新时代的鼓点声中,兰陵人搏击市场阔步迈向未来。

衡量企业成功的标尺是市场。谁能够在市场竞争中抓住机遇,发挥出比较优势,谁就能优胜出。4月10日-12日,伴随中石化2018年-2019年度涂料油漆集中招标的隆重举行,江苏兰陵集团以投标产品防腐涂料、钢结构防火涂料、建筑乳胶涂料等8个包均名列前三的成绩,成为最大赢家之一,其中防腐涂料、钢结构防火涂料荣膺第一名。

同月18日,中石化总部首次邀请23家供应商在北京举行2018年—2020年战略合作协议签约仪式,兰陵集团董事长陈春源受邀赴京,江苏兰陵集团是全国唯一一家参加此次签约仪式的涂料供应商。与中石化的合作,只是兰陵产品市场营销的一个成功缩影。经历了极不平凡,经受严峻考验的2017年,兰陵集团市场果实依然丰实,为2018年及今后几年的全面可持续发展奠定了扎实基础。今年一季度,市场开局良好,实现产销两旺,呈现出大增长发展态势。

三驾马车:携手共进促发展

在商战中千军竞风流的时代氛围里,竞争的天平向智者与勇者倾斜。高举“集团化经营、一体化运作”大旗的兰陵人运做得风生水起,涂料、钢结构两大系统产业联动,“涂料营销、涂装施工、钢构营销”三驾马车携手共进并肩发力,建立完善用户导向型的营销服务模式和需求驱动型的商业模式,助推企业发展再上崭新台阶。

“弱者坐待时机,强者制造时机。”兰陵集团面对市场倒逼形势,大力加快产品升级、市场升级步伐,更多的合作伙伴企业纷涌而来。自去年以来,兰陵集团上下同心,团结拼搏,负重奋进,共渡难关,努力克服原材料价格暴涨、史上最严环保督查、市场压力巨大等一系列发展困难,成竹在胸地瞄准国家产业政策发展导向,全力攻坚重点战略目标市场,实现营销总量较大恢复增长。

在涂料营销、涂装施工、钢构营销层面,



兰陵集团致力于形成一体化协同效应,互通市场信息资源,共商联动合作方向,共享成功运作经验。充分发挥涂料营销的众多央企一级供应商资格,以及涂装公司、钢构公司两者双资质优势,建立形成从钢结构设计制作安装到后续的防腐防火等涂装工程的一体化营销服务体系。

“集团化经营、一体化运作”模式拓出市场天地,相关项目接踵中标。充分发挥设计甲级、施工壹级资质优势,不断加强与外部优质资源的长期良好合作,优势互补,实现共赢。坚定推行“卖研发、卖产品、卖服务”三位一体的基本理念,不断培育壮大战略性合作伙伴群体,始终追求市场经营的结构合理化、价值高端化、份额最大化,做大做强市场竞争实力,为兰陵集团的发展赢得了巨大的生机。

涂料营销:稳扎稳打获突破

兰陵集团不断加快市场开发转型升级步伐,深度开发战略性目标市场,工业及工程涂料营销稳扎稳打。装备制造、石油石化、钢构制造企业配套、市政建设、钢铁冶金、铁公机建设、船舶制造、粉末涂料、电力项目建设、城市保障房建设等相关战略性目标市场

成效喜人。

沉甸甸的数据记录着兰陵集团推进涂料市场营销实现总量较大恢复增长的不凡业绩。这一年,各路区域经理带领全体营销员同志撸起袖子加油干,“集团化经营、一体化运作”取得了更大突破。涂料营销部携手钢构公司承接钢构业务合同超亿元。石油石化市场和装备制造业市场稳居销量第一方阵,而且石油石化市场增量明显;粉末涂料市场销量增幅较大,持续向好。行之有效的市场开发工作,为2018年涂料营销总量进一步实现大增长确立了强大保障。

市场拓展:全力以赴求转型

顺应市场竞争的需要,面对上游彩板市场出口受阻、内销疲软的大环境,面对更加激烈的同业市场竞争,面对下游原料价格飞涨等诸多不利因素,兰陵集团彩涂营销在市场拓展方面持续发力,转型升级显露成效。兰陵人协同技术、生产条线,迎难而上全力以赴求转型,巩固提升重点核心客户战略合作伙伴关系,确保了营销总量底线;牢抓优质国企大线和民企大线供货份额,不断加强了客户梯队建设。继续加快产品升级、市场

升级步伐,大力开发家电板及彩铝板等高端应用市场,不断拓展特种建材板应用市场,浙江、江苏、甘肃等地彩铝板和家电板市场开发成效斐然。

与此同时,涂装施工提质增效。涂装公司继续实行区域分管责任制,全面加强项目综合成本管控,严抓现场安全施工、文明施工,工程质量得到全面提升,经济效益实现较大增长。2017年完成施工工程49个,在重大涂装工程中屡次获得业主和总包单位的嘉奖和表扬。成绩的背后,高效精干的兰陵集团营销团队功不可没。兰陵人争先创优,推动工作效率再上新台阶,团队氛围和谐向上,形成强有力的市场张力,涌现出一大批重量级营销精英。

当前,兰陵集团上下正在深入贯彻党的十九大精神,立足企业改革发展,继往开来,不断培育壮大战略性合作伙伴群体,立足高端市场,抓大市场、大客户、大订单,抓好市场、好项目、好客户,打造营销增长新动能,提升精益营销高质量,做强品牌营销竞争力,从而实现增总量、增盈利目标。高度重视重点战略客户管理,提高对接市场和对接用户能力,掌握市场竞争主动权,实现市场经营的结构合理化、价值高端化、份额最大化。

高度重视营销全过程服务,把服务战略提升为未来市场发展的核心战略,促进市场稳健高效可持续发展。“目标是到2020年,实现年总销售20亿元、利税2.5亿元。”江苏兰陵化工集团有限公司董事长陈春源底气十足。

后记

在伟大的新时代,江苏兰陵化工集团有限公司立足实业报国,坚守品质、持续创新、布局世界,以实际行动助力实现“为把我国建设成为富强民主文明和谐美丽的社会主义现代化强国”的新目标!与时俱进,共创辉煌。而今迈步从头越,兰陵人正以饱满的热情迎接机遇与挑战,信心百倍,锐意进取,团结一心,凭借40年积淀的品牌优势,创新不止,奋斗不息。

号角已经吹响,十九大后,兰陵人在陈春源带领下,以习近平新时代中国特色社会主义思想为引领,更深层次思考并不断激发全社会发展活力,努力形成蓬勃发展趋势。勇于承担新时代的历史使命,在实际工作中不忘初心、砥砺奋进,带领企业坚守品质、加快市场布局,以更加积极的姿态开启“兰陵新时代”,创造出更加美好、更加辉煌灿烂的未来!

▶▶▶[上接 P1]

四川打响“大数据+农村医疗” 乡村振兴战略扶贫攻坚战

——来自第一现场的系列报道之一



和环保主题,转化科学技术,融合农业材料,工业化定制,装配式施工,生态化内装,倾力打造具有四川特色的“中国绿色智能生态家集成房”的生产及营销平台。为林下康养、特色小镇、美丽乡村、主题公园、城乡建设及一带一路房建服务。公司核心产品特点及优势:防火阻燃、材料防水密封性能强、无甲醛、氨及放射性有害物质释放、可循环利用、施工速度快、降低原材料成本,并降低环境污染。

《绿色健康公益小屋》配置世界一流分级诊疗、远程问诊设备

《绿色健康公益小屋》中配备有分级诊疗、远程问诊设备及专业医务人员,同时按标准提供基准药品及医疗服务。

国务院新闻办统计:中国2015年慢性病死亡占比86.6%,糖尿病患病率9.7%,高血压患病率25.2%。中国社会科学院数据显示:35-46岁的人群,心脑血管疾病致死率,中国为22%,美国为12%。中国每年新增心梗人数60万例;中国有七成以上的人群有过劳死的危险,如果不注意调整亚健康状态,未来将有2/3的人群死于心脑血管疾病。博斯数据预测未来十年,全球将有3.88亿人死于慢性病,其中约8000万发生在中国。

四川旭兆浩峰网络科技有限公司是知康科技(北京)有限公司的子公司,是四川省“大数据+农村医疗”乡村振兴战略扶贫项目的组织者,也是四川省“大数据+农村医疗”乡村振兴战略扶贫项目具体实施单位。母公司知康科技(北京)有限公司,是一家国际领先的集研发、设计、销售及技术推广的新技术集团公司。公司以生物质建材研发、生产为核心,以7家新材料科技实体企业为载体,拥有实用专利、发明专利和各类大奖87项。是四川省土木工程建筑学会绿色建筑委员会确立的“工农业废弃物研发示范单位”。公司围绕绿色、节能

投资、技术服务于一体的高科技创新型企业。

四川旭兆浩峰网络科技有限公司是一家集研发、技术咨询、技术服务、技术支持、物联网媒体、高新技术产品研发的企业。世界一流的“蜀知康”系列产品以生物电技术和生命科学为先导,广泛运用到民生领域,致力于降低人类重大疾病发生率,改善民生、提高人民健康水平。经过8年技术钻研,多年临床试验与科学论证,成功利用“生物电检测原理”,实现对人体全身各组织器官的3D动态描绘,建立了适用于中国人进行无创检测的“标准数据库”,并成功研发了“无创动态全身健康分析系统”。

公司拥有清华大学、中国科学院背景的研发团队,研发集硬件和软件系统,主要包括动态全身健康分析系统、无创体检分诊系统、动态精神压力分析系统、动态中医未病健康分析系统、无创糖尿病健康分析系统、动态养生养老健康分析系统等11项,提供以“个人疾病预防控制”为主要内容的健康监测,以“生物电阻数据化全身健康分析系统”为主线,以“掌上体检App”为载体,为集团及个人用户提供“无创全身健康动态分析”,为终端客户定制科学、持续的“健康检测、健康干预、健康跟踪”一揽子健康管理方案,进而为“防、治、康、养”提供全程覆盖的“数据化健康管理服务”。对亚健康及慢性的预防具有重要意义。

公司将自身价值着眼于解决客户最棘手的问题,用最优质的产品服务客户,用最完善的售后回访客户,在市场需求中创新,在客户需求中成长,不断探寻改善人类健康水平的创新科技,在推动亿万中国物联网产业发展

的同时,为实现中国梦贡献力量。

公司服务过的单位企业有银行业、保险业、医院、养生养老业、医疗体检行业等。

四川省中医药产业基金会理事长、曾先后担任四川省发改委国民经济管理处处长、四川省农药公司党组书记、省三农工作委员会副主任的四川旭兆浩峰网络科技有限公司董事长、总经理刘格成告诉记者:作为“大数据+农村医疗”乡村振兴战略扶贫战略《绿色健康公益小屋》项目的组织者和实施者之一,我们的无创检测设备是医学科技军转民的代表,是世界领先的产品,已经在美国IPO上市。

中国传统的常规体检:CT、核磁、抽血、尿常规等,身体的器官一般已经达到病理态,发现的时间晚,恢复慢,给患者的经济、精神造成很大的压力。四川旭兆浩峰网络科技有限公司“蜀知康”系列产品细胞生物电阻抗健康检测,对亚健康、慢性病、重大疾病,提早发现、动态监测,持续跟踪,弥补检测市场空白,快速、精准、全面、超早、无创、动态、身心同步测评,全面评估8大生理系统224个区域558项参数;功能状态+修复能力,双向健康评估避免单向评估的片面性,人工智能为每个人的健康画像,避免盲目用药,避免盲目使用保健品。

四川旭兆浩峰网络科技有限公司每一个员工都以“建立国人无创检测数据,让健康变得简单”为使命,竭力给每个生命个体一个更好的方向,让人均寿命延长一岁。

四川旭兆浩峰网络科技有限公司要做公益事业领航者:以实业报国、服务村镇、便民利民,将爱奉献于全民健康事业。颠覆传统,突破创新,让人们60秒快乐体检,防病于未然。

《绿色健康公益小屋》 城乡医疗资源共享

城乡医疗资源共享。《绿色健康公益小屋》配备中西医诊所和药房,现代一流医疗设备“蜀知康”,利用远程医疗设备为居民免费检查身体,提供基化健康医疗服务;让全民享受城市先进医疗资源;建立大数据档案库;建立完善村、户群众无创身体检测数据库,实现健康精准医疗与管理。

中国有37800多个城镇,仅四川省就有4458个镇。通过项目的实施,让老百姓享有优质医疗资源和医疗服务,是响应强国利民和做健康民族的具体实践。健康公益小屋项目以镇与行政村为重点,配置共享先进医疗资源,让村民在家门口就能享受高水平的医疗服务。同时可致力解决贫困地区因病致贫、因病返贫问题,是实现人民健康政府精准扶贫的有力保障。

项目实施后,将会在全省所有贫困县建立健康对口支援的长效机制,并为医疗资源较缺乏地区免费培养医学人才,提升基层健康医疗服务能力,加快了人民健康和精准扶贫步伐。

这是一个利国利民伟大的系统工程,任务大而重,需要四川省三农人、农业、农村、农民、大健康人、医院、医务工作者、医疗器械工作者、中药材种植者和经营者、绿色环保人、绿建工作者一起,在四川省委、省政府的领导下跨行业抱团共享、精诚团结、目标一致,为了大家心中的中国梦——有健康奔小康而努力!

习近平主席说:“没有全民健康就没有全面小康”。我们关注和希望四川“大数据+农村医疗”乡村振兴战略扶贫战略《绿色健康公益小屋》这一项目成功在四川省快速推进,成为样板,全国复制推广,用绿色环保产品和现代医疗科技为人民群众提供健康服务,让全国老百姓受益。本报将继续跟进、追踪报道项目进展情况。