

哥拜耳:创造 一个绿色环保的世界

在四川省成都市蒲江县委、县政府的坚强领导下,蒲江县经科信局深入贯彻党的十九大精神和省市党代会,中央、省、市经济工作会议精神,以及成都国家中心城市产业大会精神,围绕“工业突破”攻坚,不断直面机遇和挑战,推动工业经济不断发展,2018年工作再上新台阶,在企业服务过程中做到主动、精准、科学、创新、有效。

近期,本报记者走进蒲江县,探访在科技创新、产业升级转型、优化提升中不断前行的企业。在此,本报推出《蒲江县·企业风》系列报道,以飨读者。



●哥拜耳无机地坪涂料

■王正荣 陈晓娟 本报记者 樊璞 张建忠

“我国涂料市场向低污染型、节能型和具有负离子、自清洁、自愈合等多功能型水性涂料发展的趋势和国际涂料行业发展的无公害、省资源、省能源的三大前提和经济、效率、生态、能源的四大原则。”

从哥拜耳涂料股份有限公司总经理李晓叶去年12月9日下午在中国建材“一带一路”绿色供应链支持绿色建材走出去国际论坛上重要讲话中可以窥见哥拜耳涂料砥砺前行勇气和行业发展趋势的准确把握,以及哥拜耳涂料领跑行业的创新能力。

在会上,哥拜耳涂料荣获“全国建材流通行业先进企业”,哥拜耳涂料股份有限公司董事长陈云鹏被评为“全国建材流通行业优秀企业家称号”。



●哥拜耳涂料股份有限公司成都基地

无机矿物涂料 市场稳居行业前列

2017年,在国家环保政策的号召下,全国各地省市也相继出台了VOC排放限量标准,鼓励使用环保型涂料,这也给建筑涂料带来了新的机遇和挑战。建筑涂料历经多年发展,到了今天,在我国国民经济显著提高的背景下,社会环境也通过政策的出台来体现新需求、引导新发展。

哥拜耳涂料股份有限公司是一家集科研、生产、销售与技术服务为一体的综合型高科技企业,是中国早期生产无机涂料的企业。并且拥有自主专利,参与制定行业标准,领先行业创新发展。

多年来,哥拜耳涂料一直坚持无机矿物涂料推广事业,坚持为客户提供优质、环保的涂料产品与服务。在社会各界朋友的支持和帮助下,经过全体员工自强不息,努力拼搏,公司不断发展壮大。目前公司下属珠海和成都两大生产基地,先后在全国20多个省、市设立经销代理机构,基本上完成了全国涂料市场的布局,无论生产规模还是市场占有率都稳居全国前列。

1998年,哥拜耳在中国珠海成立无机工程实验室。2001年,将无机技术应用于公司的氧化钴、氧化铁系列、硅纤抗裂腻子等产品中。2002年,正式在中国珠海成立哥拜耳涂料有限公司。2006年,国家科委查新认证中心认定该项目发明技术为国内首创。2011年,哥拜耳成功研发出水性无机矿物涂料。2012年,哥拜耳水性无机涂料申请了国家技

术发明专利,2012年,哥拜耳内墙无机涂料标准被颁布成为广东省水性无机涂料标准,2013年,哥拜耳无机涂料产品被中国人民财产保险公司承保,2014年,哥拜耳无机矿物涂料企业标准通过备案并实施,2014年9月,全国总营销部在成都成立,2015年10月,哥拜耳总厂在中德(蒲江)中小企业合作区建成投产,2016年,哥拜耳参与定制外墙无机建筑涂料工业行业标准。

为解决广大消费者对环保家居的要求,哥拜耳不断拓展产品品类,先后向市场推出水性无机矿物内墙涂料、水性无机矿物外墙涂料、水性无机矿物地坪涂料光油、水性无机矿物防锈涂料与水性负离子环保涂料等天然绿色环保产品系列。由于哥拜耳水性无机矿物涂料涂料产品不含任何有机溶剂,无毒零甲醛,超强耐候、防火阻燃、耐水浸泡、不褪色、不长霉、抗酸碱等特点,完全符合国家节能、环保、低碳的要求。

一直以来哥拜耳站在国内无机涂料产品技术创新的前沿,确保了产品环保质量稳定、性价比高的优势,赢得了行业与广大客户的一致认可。哥拜耳于2012年,参编的内墙无机涂料标准被颁布为广东省水性无机涂料地方标准;在2016年,哥拜耳再次参与定制外墙无机建筑涂料工业行业标准;2017年,获得国家建筑材料测试中心认证为绿色建筑建材选用产品认证,同年取得全国建材流通行业先进企业称号。

优秀产品特性 哥拜耳涂料热销全国

包军:建造自己的“鸡蛋干王国”

■王正荣 陈晓娟 本报记者 樊璞 张建忠

初夏时节,四川众润食品红红火火、迎来了前所未有的财富爆发。这就是四川众润食品有限公司总经理包军从大山深处走来,大胆创业,从一颗鸡蛋里发现商机,从此每天要收几十万元钱的鸡蛋,她让鸡蛋大变身,身价翻3倍,一公斤10元左右的鸡蛋,变个花样,能卖到36元。这个从大山里走出来的打工妹,在鸡蛋里挑骨头,实现了年销售额1个亿!

改变命运 独到的市场眼光艰苦创业

这是一个从大山里走出来的打工妹,刚来到大城市的她连香蕉都不会吃。她改变了自己的命运,她的老板梦,居然通过一颗普通的鸡蛋实现了!在她手里,鸡蛋变个花样就能多卖出3倍的价钱。2017年,实现销售额达到一个亿。

在蒲江县经科信局的同志带引下,记者采访了包军,她说每天早上7点到9点,是最忙碌的时候,两个小时内,她要收30多吨的鸡蛋,花掉30多万块钱。

干好工作,包军心中有热情,胸中更有章法。

鸡蛋供应商最头疼的就是给包军送鸡蛋,因为包军收起鸡蛋来是出了名的挑剔。有的人就是受不了她苛刻的条件,拒绝给她供货。

只要在收蛋现场,包军都会带这么一盆水,供应商一看到这盆水,就开始提心吊胆。

每次给包军送蛋之前供应商都格外认真检查,可就是再仔细谨慎,最怕的情况还是出现了。

包军的这些条件绝对不是闹着玩的,这位供应商曾经有一次就是因为不符合要求,两车蛋被全部退回。

包军之所以这么挑剔苛刻,是因为她每年的千万财富全靠这些新鲜的鸡蛋。现在包军一天要用三四十万颗鸡蛋,尽管卖鸡蛋的人很多,可为了新鲜,包军还是经常提着一袋子钱,到处找蛋。

鸡蛋到了包军手里,几个小时之后,它们在包军的手里会彻底变身。一公斤价值11元左右的鸡蛋,变个花样,就能卖到36元钱,身价翻了3倍还多。

坚持再坚持 建造自己的“鸡蛋干王国”

包军老家在四川省安岳县龙眼村,20岁那年,她第一次走出大山,来到250公里外

的成都打工,她的梦想是当个老板。

越是被人瞧不起,越想证明自己。她借来父母的全部积蓄3万块钱,在成都开了一家小小的串串店,当上了老板。

包军的老板梦只持续了7个月,就以失败告终。失败后的包军意识到,自己要像别人学习是怎么当老板,于是,包军开始到处打工,只要能学习,什么活也愿意干。

包军做梦也想不到竟然从自己的儿子身上,找到了一直以来苦苦寻找的商机。

因为儿子不爱吃鸡蛋,包军每天变着花样做鸡蛋给儿子吃,煮鸡蛋,炒鸡蛋,蒸鸡蛋,可怎么做儿子都不爱吃,她发现孩子不喜欢吃鸡蛋是很多家庭的困扰。她突然想到,孩子都爱吃零食,能不能把鸡蛋也做成零食呢?

坚持再坚持,包军最终成功建造自己的“鸡蛋干王国”。

包军把鸡蛋在山泉水中反复清洗,敲开鸡蛋,放少许的咸盐调味,快速搅拌,充分混合蛋清和蛋白,直到金黄的蛋液有拉丝的效果,放入蒸锅中大火蒸制。包军反复试验蒸蛋的火候,研究如何做出一块鸡蛋干。

包军经过反复试验,在传统鸡蛋干的基础上,做了一个改变,将大块的鸡蛋干切成小块,这样的鸡蛋干更加方便食用。

2010年的一天,包军和婆婆商量,提议用家里的房子做抵押,贷款建一个小厂做鸡蛋干,包军迈出了创业最关键的第一步。

包军结合传统鸡蛋干的制作工艺,琢磨出5个鸡蛋做一块鸡蛋干,2公斤鸡蛋做一公斤鸡蛋干的黄金配比。在不添加水的情况下,通过高温高压的蒸制,制作出一块弹性十足的鸡蛋干,包军将1大块鸡蛋干,分切成10块十几克重的小鸡蛋干,这样小块的鸡蛋干口感更加有劲道。

包军接到了一笔65万元的大订单,这可把她高兴坏了,包军组织工人轮班生产,仅用了半个月时间,就把这批货送到客户手里。然而,钱在口袋中还没捂热乎,就出事了。

因为着急备货,有几炉鸡蛋干蒸的时间不够,出来的成品一捏就碎。这样的品质让客户非常不满,这批65万元的鸡蛋干被全部退货。

当包军找来惹了这个大麻烦的员工时,那位工人的反应反而把包军吓了一跳。原来,那个惹出麻烦的员工因为愧疚,当天晚上就离开了公司。但这件事却给包军留下了严重的后遗症,她觉得抬不起头,没有脸面再见那些支持她创业的朋友们,更无法面对当初抵押了房子的婆婆。

经历了退货风波后,包军更加体会到当



●CCTV7财经栏目报道包军的创业经历。



●产品鸡蛋干

老板这三个字沉甸甸的分量,哪怕再小的事她都不敢马虎。在现场记者了解到,包军竟然要将包装好的产品重新倒入水中,通过这一环节,能把包装不严的产品淘汰出去,一块鸡蛋干要通过层层关卡,才能流入市场。

在众润食品有这样一批员工,他们每天的工作就是把鸡蛋干一块块的挑选,一些常人根本看不出来的瑕疵,一定逃不过他们的火眼金睛。

包军的老板梦做得很不轻松,2012年的一次客户调查,让她发现了自己鸡蛋干的一个硬伤。客户反映,她的鸡蛋干只有咸味,太单调。包军意识到,单一的只靠一把咸盐就想打市场的好日子已经过去了。然而,就是这个硬伤的发现推动着她的鸡蛋干再次变身,迎来了新的发展机遇期。

包军有个习惯,不管和谁聚餐,都会带着鸡蛋干让人品尝,有一次大家一块吃火锅时,朋友把她的鸡蛋干扔进了锅里,没想到经过长时间煮烫,鸡蛋干慢慢渗入了汤汁,竟然有了一点麻辣的味道。

火锅还没吃完,包军放下筷子就急匆匆往家里跑。她按照火锅里烫煮食品的原理,一口气研发出了8种口味的鸡蛋干。

包军过去一直做的是零散订单生意,丰富了鸡蛋干的口味之后,她觉得扩大市场的时候到了。她把鸡蛋干定价为36元钱一斤,开始向大超市挺进。

然而想让鸡蛋干进大卖场,不是件简单的事情。包军掏了价格60万一年的进场费,才把鸡蛋干摆进了当地一家有影响力的大超市。自从鸡蛋干进入超市的那天起,包军几乎每天都是超市里来的第一个顾客,一个星期过去了,她的鸡蛋干连一半都没卖出去,她一天比一天焦虑,半个月后,包军自己花钱,按36元一斤的价格,把超市的鸡蛋干

雀巢健康科学与仁和药房网达成战略合作

雀巢健康科学与仁和药房网13日在北京举行合作签约仪式,通过合作构建“营养赢未来”的发展目标,拓展国内特殊医学用途配方食品行业。

雀巢健康科学大中华区总经理顾欣鑫、仁和药房网副总经理龚也等与来自仁和药房网的会员代表出席合作仪式。签约仪式后,双方还共同种下了象征合作的纪念树。

据中国营养保健食品协会统计,全球目前每年特医食品的消费总额为560亿至640亿元,市场规模以每年6%的速度递增。在美国,65%营养不良患者在使用特医食品,英国拥有27%,而在中国大陆只有1.6%,消费规模约6亿元人民币,仅占全球市场的1%,远未满足市场需求。

龚也表示,公司十分看好国内特医食品产业的发展潜力,愿同雀巢健康科学开展深入细致的合作,围绕线下健康体验店,通过开展患教会等活动,让患者更加了解特医食品在疾病治疗、康复及机体功能维持过程中的重要作用。

本次签约活动适逢仁和药房网举办的“肝脏健康宣传季”,为此,双方还在现场设立了肝脏健康知识宣传、雀巢佳膳产品体验和游戏互动等功能区,由仁和药房网执业药师团队提供专业服务,让观众有机会了解肝脏健康的重要性,以及恢复肝脏健康的相关知识。

(中新网)

霄云煤矿 环卫治理小处着眼 靓起来

今年以来,山东济宁矿业集团霄云煤矿坚持从环境细节入手,围绕为职工创建良好的生产、生活环境进行专项环卫整治,大力营造风清气顺、文明和谐、干净整洁的氛围,不断提升职工的幸福指数。

张贴各类标志文明又醒目。该矿办公楼、采掘楼、公寓楼的明朗处,都冠以醒目的名称标志,给人呈现一种“高、大、上”的视觉感。洗衣房到下井口的一段走廊里,每隔一段,都有一句响亮的口号,这是全矿人员集思广益的宣传标语,旨在鞭策、鼓励全矿职工在各自的工作岗位上做出更大的贡献。各个楼层的洗漱间、卫生间都贴有温馨提示标签,比如“节约用水,从点滴开始,从我做起”“节约用水小心烫伤,饮用纯净水严禁用它”等标签,体现出该矿在节支降耗、人文关怀等方面的细心细致和体贴入微。

增设各类垃圾箱方便又实用。为了便捷、整洁的处理各楼层垃圾,该矿各楼层垃圾箱都改换成轮式垃圾箱,保洁人员再也不用抬着垃圾桶去倒垃圾,省时又省力。除此之外,矿区垃圾暂存区,设置了一个加工好的隔离箱,隔离箱避免垃圾外泄,既卫生又整洁。

“公厕革命”改变明显有实效。采掘楼、行政楼各楼层的卫生间都大有改观,厕所的一面墙上安有一排吊钩,用来悬挂冲刷完的拖把,防止拖把乱扔乱放,同时起到拖把控水,延长使用期限的作用,集环保与节俭为一体。厕所内窗台角落里,点燃一支熏香,起到了杀菌、驱虫、清除异味的效果。洗手间外面,一面洁净、美观的镜子镶嵌在墙,方便大家整理仪容、洗手台上一盆绿萝摆放其中,充满无限生机,增添了温馨的感觉。

绿化带错落有致、矿区路面干净、整洁。矿区绿化带植被,经过矿区园丁的整理、维护,小树穿上新衣,冬青修剪整齐,花儿竞相开放,洒水、施肥,呈现出欣欣向荣,花团锦簇的美丽景象,矿区的各条路面上,湿润整洁,行走在大路上,呼吸着新鲜的空气,悠闲、自在。

(王传钧 钟冬梅)



农行承德分行: 夏季消防不松懈“望”“闻”“问”“切”保平安

进入夏季以来,农业银行河北承德分行根据北方气候炎热,雷雨较多,空气湿度大,空调等电气设备高负荷运转,容易发生电源、电线短路打火,酿成火灾等隐患,及时对本行营业厅、办公室、机房、食堂等地消防工作进行“望”“闻”“问”“切”,即细观察、听意见、访员工、析原因。在此基础上,科学制定防范措施,并使其固化于制,内化于心,外化于行,做到防患于未“燃”,确保消防安全,保障本行各项工作顺利开展。这是在最近,农行承德分行特邀消防专家,来行对员工进行消防培训会场及该行员工和保安人员踊跃回答消防专家现场提问时热烈场面。

(于绍礼)