

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 315 期 总第 9649 期 企业家日报社出版 值班副总编辑:肖方林 全年定价:450 元 零售价:2.00 元

2019 年 12 月 9 日 星期一 己亥年 十一月十四



第三届全国社会科学青年论坛在成都隆重召开

■ 本报记者 袁红兵

12 月 5 日,中国社会科学院科研局、四川省社会科学院共同举办的“第三届全国社会科学青年论坛”在成都隆重召开。中共四川省委宣传部副部长高中伟、中国社会科学院科研局局长马援、中国社会科学院科研局副局长王子豪、四川省社会科学院党委书记李后强、四川省社会科学院院长向宝云研究员、四川省社会科学院副院长郑泰安、四川省社会科学院副院长胡学举、四川省社会科学院副院长姚乐野出席本次论坛,论坛开幕式由四川省社会科学院党委副书记陈建安主持。来自中国社科院和 20 家地方社科院,以及南京大学、复旦大学、武汉大学、国防大学等 30 多家高校的代表 130 余人参加了此次会议。人民日报、光明日报、四川日报、中国社会科学报、新华网、人民网、四川新闻网等十余家媒体代表也参加了会议。

向宝云在致辞中指出,举办全国社会科学青年论坛的初心,就是要致力于构建中国特色哲学社会科学、推动社科青年人才的培养,为全国社科青年搭建学术探讨和思想交流平台,鼓励社科青年学术创新,为繁荣发展中国特色哲学社会科学作贡献。

王子豪在讲话中对第三届全国社会科学青年论坛的成功举办表示衷心祝贺,他指出,全国社会科学青年论坛已经成为全国社科青年学者进行学术交流、争鸣探讨、互鉴共进的重要平台。新时代社科青年才俊们要敢于“立时代潮流、发思想先声”,勇于做新时代的弄潮儿,在实现中华民族伟大复兴的历史进程中勇当先锋。

[下转 P2]

公示

根据国家新闻出版署《关于 2019 年全国统一换发新闻记者证的通知》(国新出[2019]39 号)精神,我单位已对换发(申领)新闻记者证人员的资格进行了严格审核,现将我单位拟领取新闻记者证人员名单进行公示。举报电话为 028-87319500。

拟领取新闻记者证名单:高倩如 王建蓉 龙柯利 王海亮 何沙洲 樊瑛 欧建雍 罗红耀 明勇 赵健 姜红淑 袁志彬 许强 戴琳 袁红兵 李友军 彭玖霞 方文煜 宋延涛 邓梅 刘智才 饶正宾 白小梅 唐建柏 周君 李代广 唐勃 李丙驹 王凡 贾彪 张璐 王萍 喻永国 赵敏 魏新梅 冯光国 陈琼泉 毛永芳 宋明熙 李凤发 任二敏 彭慧 万霞飞 徐真理 霍夏堃 邹陶 霍世林

企业家日报社
2019 年 12 月 9 日

广告



中国茅台 音翻世界

CHINA MOUTAI A TOAST TO THE WORLD



糖酒汇 tjh.cn

29995448 扫码进直播间 购厂价调味品

热线电话:400 990 3393
新闻热线:028-86637530
投稿邮箱:cjb490@sina.com



从“要钱花”到“管花钱” ——中石化西北采油二厂投资成本一体化管理改革纪实

■ 喜迎新中国成立七十周年 见证中国卡车用户转型奋进 | 系列报道之十一

要金山 更要蓝天

——徐州金虹钢铁集团有限公司董事局主席李绍云环保的“两本账”

■ 本报记者 赵健

江苏沛县,是有着“千古龙飞地、一代帝王乡”之美誉的刘邦故里。

1993 年创办的徐州金虹钢铁集团有限公司坐落于此。公司是国内 400MPa、500MPa 及以上高强度系列建筑用钢筋的重要生产商,也是淮海经济区最大的电炉钢和优质棒、线材、合金钢生产基地。其拳头产品——“金虹牌”系列圆钢、螺纹钢被评为“江苏省名牌产品”,广泛用于南京地铁、青奥会、京沪高铁等重点工程。

◆ 目标:零排放

历经二十多年的发展,金虹钢铁现拥有国内技术先进的电炉炼钢生产线 1 条,年炼钢能力 100 万吨国际先进水平的无扭转控温全连轧高速生产线 3 条,成品材年产能 180 万吨。

然而,随着金虹钢铁生产规模日渐扩大,企业面临更多的是环保的压力。一直以来,在人们的印象中,钢铁生产都是高耗能、高污染的“大户”。钢铁行业超低排放改造、油气收治理改造、低 VoCs 替代、VoCs 治理等成为各级地方政府治理大气污染防治的重点。

早在 2014 年,国务院就下发颁布了《2014—2015 年节能减排低碳发展地方行动方案》,明确了以环境治理为突破口,抓住产业结构、能源效率、尾气排放和扬尘等关键环节,

聚焦陕汽 CVP 头部客户价值工程
陕汽重卡 品质成就未来
陕汽重卡 http://www.sxqc.com



● 目前,金虹钢铁公司拥有陕汽新能源牵引车总计 120 辆

节,健全政府、企业、公众共同参与新机制,实行区域联防联控,深入实施大气污染防治行动。

习近平总书记在全国生态环境保护大会上强调,要把解决突出生态环境问题作为民生优先领域,坚决打赢“蓝天保卫战”是重中之重。徐州金虹钢铁也积极行动起来,在供给侧改革的大背景下,制定减排措施,投入巨额资金进行产尘环节治理,淘汰落后设备,增加排污处理设施。

徐州金虹钢铁集团董事局主席李绍云在接受采访时介绍,根据当地政府对钢铁、焦化、火电、水泥等重点行业大气污染治理的技术导则要求,金虹钢铁今年已经完成了车间三次除尘工程及 1 号线、2 号线连铸连轧技改项目;厂区安装了环保在线监测设施及视频监控设施,并顺利通过复产核查。

通过不断的技术和设备改造,徐州金虹钢



● 目前,金虹钢铁公司拥有陕汽新能源牵引车总计 120 辆

铁设置了 2 套废气处理装置,企业生产大包开浇及结晶振动废气经“诱导罩顶罩+脉冲袋式除尘器”处理后通过 20m 高排气筒(1#、2#)排放。改造后烧结、球团焙烧工序烟气颗粒物、二氧化硫、氮氧化物排放浓度分别不高于 10、35、50 毫克/立方米,其他生产工序分别不高于 10、50、150 毫克/立方米,完全能够满足《炼钢工业大气污染物排放标准》这样的国家排放标准。

遵循“清污分流、一水多用、以新补净、以净补污、循环利用、节约用水”原则,利用企业生产排水特征和实际用水状况,在企业用水环节设置净水循环系统和浊水循环系统,两个水循环系统相互独立,但又有互相联系,净水循环系统的排水作为浊水循环系统的补充水,实现冷却水全部循环利用。

与此同时,厂区内采取分区防渗措施,避免厂区内各类污染物对地下水的污染;噪声

和固废在采取相应措施后均对环境影响较小;污染物排放总量完全达标,且正常工况下排放的污染物对周围环境质量影响较小。

“在环境保护和治理污染的问题上,不仅要考虑企业的经济效益问题,更要考虑社会效益,要算大账。”李绍云说,“到目前,我们企业现在的生产基本做到了微排放,正朝着零排放方向发展。”

◆ 行动:低碳风

在李绍云看来,环保无小事。在企业生产的各个环节,李绍云都在算他的环保账。

在 2015 年金虹钢铁成立徐州鑫旺顺达运输股份有限公司之前,公司的产品绝大部分依靠社会车辆外运。基于市场波动,社会车辆运营成本逐年提升,加上管理难度大等诸多因素,企业决定自建运输车队。

[下转 P2]

够硬核! 红豆外贸逆势发力跑出“两位数”增长

■ 宏轩

由美国发起的贸易战已经持续了一年多,红豆外贸出口面临严峻挑战。在重重压力面前,红豆外贸人不畏困难,迎难而上,开拓创新,有效分散了风险,不仅逆势上扬跑出了两位数的强劲增长,更在发展过程中铸造了自身的独特优势,插打了红豆外贸的“硬核”竞争实力。

以点带面 谋篇布局“早”当头

早在十年前,红豆集团便在柬埔寨开发了西哈努克港经济特区,这也成为红豆布局东南亚的重要支点。在更早的 2002 年红豆便在美国纽约设立分公司,之后,陆续在金边、新加坡、西班牙设立驻外分支机构。今年 11 月,红豆缅甸办事处正式成立,各个驻外分支机构各司其职,各有职能,为客户开发和服务,以及生产、采购、资金流通提供了坚实的保障。目前红豆外贸充分发挥驻外办事处优势,做实做细客户开发和维护,实行“守住现有老客户,开拓更多新市场区域”的策略,积极推进包括北欧、德国、法国等非美市场布局。目前,欧洲市场占比达到 50%-60%,美国市场占 35%,日本市场占 10%-15%左右,市场分布较为平衡,有力提高

了公司的风险抵御能力。

优势互补 全球化布局内外联动

借助早期布局的优势,红豆在出口贸易环节也获取了供应链优势,并联动国内供应链,形成了内外联动、优势互补。

在柬埔寨西港特区,红豆外贸板块设立了专门的西服工厂,同时,投入大量先进设备,满足客户对于西服复杂工序的生产要求,使工厂服装制作水平进一步提升。目前,柬埔寨国际制衣厂共有 6 条上衣线,产能增至 70 万件/年。同时,在金边和缅甸设立战略合作工厂,计划中国和东南亚的产能各一半,并不断提高东南亚的生产比例,发挥东南亚劳动力资源丰富、价格低的成本优势。

与此同时,进一步推动国内生产工厂朝着数字化、智能化的方向转型升级,通过系统化、专业化培训,提高生产工人的技术水平,将国内工厂打造成为高品质的生产基地。通过多点分层的生产布局,为客户的个性化生产方案提供了保障和支撑。

挂钩考核 创新聚焦“变现”实力

研发创新是红豆外贸永恒不变的关键

词。从面料到款式,从设计到生产,所有的研发都必须以客户的需求和痛点为基础。

在研发管理上,依托集团层面对于个人和团队专利发明、专利申报的激励措施,外贸板块应时而变,重视研发人员业绩与市场挂钩考核,鼓励新产品提高对整体销售贡献率,这极大地调动了全体员工研发创新的主动性。其中,通过研发进行销售转化,形成了实实在在的销售业绩。今年上半年,外贸团队研发的阳离子涤氨汗布和四面弹短裤,成为客户下单的“爆品”,分别累计下单 28.8 万件和 62.5 万件。

不仅如此,通过多年建设积累,红豆外贸还形成了自己的面料库,主动积极向客户推荐适合自身营销特色的生产、采购方案,以此给予客户更多元化的选择,提升客户价值,赢得了客户的高度信赖。

主动出击 以客户需求“黏”住客户

“出差”“拜访客户”“报价方案”“订单转移”这些词汇是外贸人员日常工作中的高频词汇。而定期向客户推荐面料、款式、采购、生产方案,24 小时无间断回复邮件,随时随地且以最快的速度回应客户的需求,尽心尽力

尽责把服务客户工作做到极致,则是红豆外贸人的工作常态。

在红豆外贸的业务端口,每个岗位都需要协同合作,在了解客户专业领域的基础上,根据产品的工艺难易度、品质需求、交期紧迫程度、数量多少等方面,为客户提供一至两个最优方案,供客户选择。

对供应链进行整合优化,供应商评级细化升级,充分挖掘工厂对订单和附加值高订单的生产潜能,通过集采、合并订单获得更多的价格优势,强化与客户的黏性。一遍一遍磨合,拉近与客户的距离,赢得客户的信任。凭借着红豆外贸的差异化服务,培育了一批忠诚客户和大客户,保持了良好持续的合作关系。

除此之外,人才队伍建设、风险防控也是红豆外贸实现逆势增长的重要法宝。红豆外贸强化合规建设和风险管控,先后出台了诸多合规管理的制度与规范文件,对柬埔寨、缅甸办事处也出台了各类鼓励政策,提高下属企业的抗冲击能力和抗风险能力,同时制定多个预案,保证外贸业务安全可控。

只有不断创新,以客户需求为中心,打造出契合自身的“硬核”竞争力,才能在波诡云谲的国际市场中劈波斩浪,阔步向前。



好鞋伊百路 健步人生路

养生热线:400-100-2912



双汇熟食
SHUANGHUI DELI

三重卤,更入味