

建德市朝美日化有限公司:顺应时势 求新求变

■ 叶飞鹰

2020 年,一场疫情席卷而来,裹挟整个世界,造成惨痛损失。直至 2023 年 1 月 8 日,我国正式开始实施新冠“乙类乙管”,这是我国新冠疫情防控政策的一次重大调整,也标志着这场全球的疫情大流行,朝着结束迈出了关键性的一步。摘下口罩,重现笑脸,人们的生活日趋正常化。

口罩不再成为必需品,加上暑期天气炎热,口罩需求大幅降低,专营口罩市场的浙江省建德市朝美日化有限公司急需需求求变。

国家有需要 企业有担当

新型冠状病毒主要的传播途径是呼吸道飞沫传播和接触传播,口罩能在病人喷射飞沫时降低外溢量和喷射速度,还可以防止佩戴者吸入飞沫。相关数据表明,在新冠阳性人员和未感染者都佩戴口罩的情况下,发生感染的风险能从都不戴口罩的 90%降至 1.5%;如果双方都佩戴口罩且能保持 2 米以上的安全距离,飞沫传播风险能降低至零。因此,武汉爆发新型冠状病毒肺炎疫情,口罩的生产和供货便成了公众最关心的话题。

建德市朝美日化有限公司创建于 1990 年,前身为中科院朝美实业公司,是一家具有中国一流规模的先进职业防尘中国 PPE 专业生产口罩的企业,在国内呼吸防护用品市场占有率高达 35%。面对来势汹汹的新型冠状病毒肺炎疫情,以及因此激增的市场需求,公司董事长林锦祥表示,朝美曾经历过 SARS、甲型 H1N1 流感、H7N9 禽流感等疫情保卫战,危难之时,企业没有任何理由袖手旁观,必须无条件站好岗、服好务,为疫情防控贡献自己的一份力量。

新冠肺炎疫情发生以来,朝美日化 100%完成调拨任务,截至 2020 年 4 月底,完成中央军委、国家发改委、国家工信部、浙江省政府的调拨口罩任务 2000 余万只,其中医用防护口罩 500 余万只,KN95 口罩 200 余万只;向社会输送口罩近 1 亿余只。“我们是国家保供单位、应急储备单位,理应肩负起企业社会责任。”林锦祥说。为了保质保量完成工作任务,打赢这场疫情防控保卫战,朝美日化接到应急生产通知后,第一时间召开紧急复产会议,当晚向全体员工发送了紧急复产通知。生产车间里热火朝天,员工们坐在操作台前紧张的赶制口罩,工作人员完成



防护口罩的超声波焊接后,马上有人对口罩进行成行出片。在大家的共同努力下,朝美日化口罩产量从开始的每天 2 万只不断提升,直到日产 100 余万只。

同年,朝美日化被指定为 2020 年全国两会提供专用口罩。

市场迎变化 产品求升级

3 年时间,口罩行业从小到多,如今又进入了行业“寒冬”。据观研报告网数据显示,2020 年我国口罩行业市场出现了爆发式增长,达到 2444.16 亿元,较上年增长了近 400 倍。而到 2022 年,口罩行业市场规模急剧下降,约为 652.5 亿元。如今口罩的主要用途是医生佩戴开展临床诊疗,以及部分工人佩戴预防职业病,普通民众佩戴口罩的需求已经明显下降。

“面对市场不断逼近的紧迫感,摆在朝美面前的只有一条路——企业转型升级,产品渠道拓展。”据朝美日化副总经理朱利平介绍,

完全开放以来,朝美日化不再是疫情时期单一的防护口罩制造商,而是选择细分产品、拓展市场,迎来新的发展方向。“在口罩研发方面,我们进行了材料升级,超柔超亲肤的布料增加了口罩的透气性,消费者在炎热天气佩戴口罩也不必担心;同时我们还增加了产品种类,针对消费的不同职业不同需求提供不同产品,例如消防口罩、防尘口罩、防油烟口罩、防晒口罩等等。”朱利平说,国内口罩市场趋于饱和,尽快开发国外市场,对朝美日化的发展有利无害。新冠“乙类乙管”实施以来,朝美日化响应国家“一带一路”政策,竭力取得当地产品认证资格,积极参与世界医疗论坛国际展览会及会议、工业防护及职业健康展览会(A+A)等国际展销会,产品远销日本、韩国、德国、俄罗斯等地。

顺应时势,求新求变。如果只是根据不同功能细分口罩种类,多措并举开拓国外市场,朝美仍被局限于口罩市场之中,还不算全面的企业升级。朝着日化市场进军,才是



朝美未来发展的重点。

“1986 年,朝美日化就已介入日化产品市场,著名导演谢晋在拍摄电影《鸦片战争》时,就是利用朝美去油污为演员进行面部卸妆。”朝美日化最初便是以制造拖把、手摇手套起家,重回日化市场,对于林锦祥来说,是他不忘的情怀。产品的研发,市场的开发,朝美日化进军日化市场,绝不是纸上谈兵就能获得成功。朝美日化产品研发由林锦祥亲自带队,以“高于国家标准”为基础制定朝美产品出厂“十个标准”,严格控制产品质量。林锦祥表示,习近平总书记在《之江新语》的《不畏艰难向前走》一文中指出:“浙江之所以能够由一个陆域资源小省发展成为经济大省,正是由于以浙商为代表的浙江人民走遍千山万水、说尽千言万语、想尽千方百计、吃尽千辛万苦。”“四千精神”激励着每一位浙商。

据了解,朝美日化以打造精致型日化产品为研发目标,如今已进入终试阶段,预计 10 月份全面投入市场。其日化产品包含厨房

除油污喷剂、家具清洁喷剂(包括地板)、低泡节水珠光洗衣液、内衣裤珠光洗衣液、厨房除油污擦巾、地砖(陶瓷)清洁喷剂等。其中低泡节水珠光洗衣液以其独特无泡洗衣体验为卖点,一洗一漂即刻清爽,节水省时;天然椰子油活性成分加倍,浓缩洁净精华,深入衣物纤维,轻松分解各种污渍,用量更省;低稠度配方,任何水体快速溶解,冷热水均可发挥优异洁净性能;季铵盐抗菌,持久抑菌防霉,强力去除汗味、体味,持久馨香。

“与市场上常见的日化产品相比,朝美日化产品具有节水省时、方便携带两大优点,这也是朝美日化研发团队在产品研发过程中依据现代社会需求进行的创新改善。”对于朝美日化未来发展,林锦祥信心十足。“朝美日化将日化市场作为未来发展的主战场并不是毫无根据的,朝美具有日化研发的底蕴,具备日化产品生产的资质,面对市场的变化,跳出舒适区,朝美转型日化以求求变,才是最好的选择。”



赊店老酒亮相2023年 南阳名优产品(广州、深圳) 产销对接会

本报讯(记者 李代广)7月17日至22日,由河南省南阳市人民政府主办的 2023 年南阳名优产品(广州、深圳)产销对接会分别在广州、深圳举行,以赊店老酒为代表的 82 家企业、1000 多种特色名优产品首次集中亮相大湾区,吸引了来自粤港澳的数百家经销商、采购商的目光。

活动举办期间,广东省商务厅原一级巡视员任少、河南省政府驻广州办事处主任胡军、南阳市政府副市长周华锋、南阳市政协副主席刘永国、南阳市商务局局长杨振中、社旗县委副书记县长刘宏钊等领导出席启动、签约仪式并对活动寄予厚望。

周华锋指出,近年来,广州、深圳与南阳互访频繁,企业交流日益密切,协作成效越来越好。本次活动为三地企业搭建了深入交流合作平台,实现优势互补、双向赋能、合作共赢。他表示,南阳将打造最优营商环境,为各界客商在宛发展创造更多商机,为三地贸易繁荣作出更大贡献。

活动现场,赊店老酒展台前吸引了络绎不绝的客商现场体验品鉴。“赊店老酒,天荒地久。来到大湾区参加这次活动,不仅有效提高了赊店老酒的知名度,更丰富了我们的销售渠道,将对赊店老酒品牌影响力和市场占有率起到巨大的推动作用。”河南赊店商业有限公司华南大区经理全照祥说。

作为南阳龙头企业,赊店老酒历经千年历史积淀,底蕴深厚。多年来,赊店老酒更是于传承中不断创新,将传统酿酒技艺与科技创新完美融合,不断在品质提升上取得丰硕成果:继元青花·洞藏年份酒先后荣获“中国白酒感官质量奖”“中国白酒酒体设计奖”之后,赊店·名莊又在国评中获得了综合评分第二名的优异成绩,以比肩全国名酒的品质被河南日报誉为“豫酒品质典范”,品牌价值更是在豫酒行业独领风骚。

“对话大师 誉满中华 宋河品质中国行” 活动在京召开

本报讯(记者 李代广)7月23日,为向内重塑品质优势、向外探寻突围之路,“对话大师 誉满中华 宋河品质中国行”活动历经郑州、周口、焦作、信阳、驻马店、商丘等省内重点城市后,又在北京河南大厦盛大召开。

河南省人民政府驻北京办事处原副主任、北京河南企业商会党委书记王群生等河南籍在京老领导,中国酒业协会副秘书长甘权,河南省豫酒振兴领导小组办公室副主任、河南省工业和信息化厅食品工业办公室主任许新,宋河酒业常务副总裁、营销总经理朱国恩,宋河酒业副总裁王俊坤、总工程师李绍亮及国评团队,与来自北京河南企业商会、北京周口企业商会及周口各区县北京商会的会长、秘书长们,来自各行各业、社会各界的豫籍在京领导嘉宾、媒体朋友们欢聚一堂,以中原精神为动力,以乡情为纽带,共享品质盛宴,共话美好生活。

作为中国名酒之一,宋河美酒产自河南周口,在酿酒文化与华夏文明的融合中孕育,在圣贤云集的妙手和礼遇中诞生,中原大地的山水人情滋养,为宋河酒打上了深刻而独特的文化烙印。



王俊坤以“四个宋河”为主题,从文化、规模、品质、责任四个方面对宋河酒业作出了立体、生动的阐述。从老子故里深厚历史底蕴中升华而来的宋河礼遇文化、“12 位国家级白酒评委、1 万余条原酒发酵池、126 个原酒生产班组、16 万吨的原酒储存能力”的综合实力、中国名酒在内的各项重磅荣誉、多年来积极履行的社会责任,无不让各位嘉宾赞叹。

“宋河品质中国行活动已成为豫酒振兴进程的一个闪亮 IP,未来宋河酒业将继续立足品质宋河、健康宋河、科技宋河、活力宋河、文化宋河,打造豫酒新名片。”王俊坤表示。



甘权表示,中国酒业协会正在积极构建白酒的品质表达体系,核心就是尊重酿酒本源,回归酿造本真,让品质看得见,让专业更专业,让消费者更明白,这正与宋河酒业举办宋河品质中国行的初衷不谋而合。他表示,通过活动,让大师们走出实验室,用易听、易懂、喜闻、乐见的表达方式和市场直接对话,也彰显了宋河酒业强大的综合实力和名酒的责任担当。

在“讲好美酒故事 质敬美好生活”的大师对话论坛中,总政歌舞团原中国剧院毕启亮主任、清华大学美术学院陈国创教授、北京豫酒村酒业有限公司王伟总经理、宋河酒业

李绍亮总工程师、宋河酒业酒体设计中心王志杰主任、宋河酒业酒体设计中心李军副主任,分别从白酒的科技属性、地域属性、健康属性、包装属性、精神属性、稀缺属性六个方面,对一瓶好酒进行了重新定义。

朱国恩表示,未来宋河将一如既往地坚持弘扬酿造文化、弘扬科创文化、弘扬品饮文化,以科技创新赋能酒业发展、以技艺传承坚守品质本色、以文化弘扬建立表达体系,为熊熊燃烧的产业永续之火赋予高质量、现代化发展的勃勃生机,为河南酒业新时代的辉煌蓝图贡献宋河力量。

在陇台商:在“西引力”里看见广阔商机

■ 黄扬

盛夏时节是各类野生菌生长的旺季,但在甘肃省古浪县黄花滩生态移民区的菌菇大棚内,“菌子”们却处在“养精蓄锐”休整期。

“我们做菌菇跟南方不一样,走反季节路线。”甘肃正文菌业生物科技有限公司负责人钱建华介绍,公司采取“错峰出行”策略,通过协议供货方式,主要将产品销往香港、深圳等南方城市。

钱建华的企业在当地投资约 1500 万人民币,拥有 126 个食用菌种植大棚和 4 座冷库,每座冷库占地均在 2000 平方米以上。

随着西部大开发战略等政策释放的“西引力”与日俱增,2000 年钱建华与台湾企业家温世仁等几位台商选择来到甘肃投资兴业。

“当时古浪还是国家级贫困县。”钱建华说,不少投资者看中东南沿海城市的繁华,但



他不想“随大流”,相信在广袤的西部同样可以发掘广阔商机。

随着大陆脱贫攻坚取得历史性成果、乡村振兴不断取得新进展,古浪县已今非昔比。在农业现代化的发展进程中,钱建华在这里看到了新机会:“西北地区早晚温差大,能为水果、蔬菜种植提供非常好的环境,也很适合

发展现代农业。”

2017 年至今,甘肃省大力发展戈壁设施农业,省市县各级财政累计投入 35.7 亿元,撬动各类社会资本投入超 200 亿元。

在古浪,设施农业得到快速发展,打造了“八步沙”牛羊、溜达鸡、枸杞、蔬菜等 6 个区域公共品牌,黄花滩移民区日光温室产业园入选粤港澳大湾区“菜篮子”生产基地。

据钱建华回忆,2019 年,多亏得到政府在大棚、冷库、劳动力和资金等多方面支持,公司才得以成立。“政府建设大棚后,由我们定期支付租金进行经营,给予了我们很大的便利。”

2021 年 3 月,国台办、农业农村部、国家林草局等 11 个部门联合出台《关于支持台湾同胞台资企业在大陆农业林业领域发展的若干措施》(简称“农林 22 条措施”),在农林地地运用、融资便利和资金支持、投资经营、研发创新、开拓内销市场等方面,进一步为台胞

台企参与大陆农业林业高质量发展及乡村振兴提供同等待遇。

在钱建华看来,这些举措让更多台商台胞增强了西进大陆的信心。据了解,古浪目前有 9 家台企投资,今年下半年还将引入 3 家。

“作为投资方,我们要了解当地缺什么,将项目与实际相结合,发展才可持续。”钱建华说,菌菇大棚运营需要大量人力,能为生态移民区居民提供大量机会。下一步,他计划结合当地养羊产业优势,投资有机肥厂,发展循环经济。

“来甘肃后,我对这里的感情越来越深。”钱建华对自己在大陆事业家庭“双丰收”充满自豪。如今,他与妻子一同扎根西北,2022 年还获评“五好家庭”荣誉。

“我把兰州当作第二个家。”钱建华说,“这里天很蓝,地很广”。我希望更多台湾年轻人能来西北发展,成就一番事业。”