

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

今日 8 版 第 271 期 总第 10905 期 四川省社会科学院主办 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

2023 年 10 月 27 日 星期五 癸卯年 九月十三

豫光锌业: 绿色循环 低碳发展

■ 屈联西 杨海波 赵迎峰

10 月 13 日, 河南省济源市产城融合示范区工业和科技创新委员会“2023 年度全市质量标杆专题行活动”在全国质量标杆企业、河南豫光锌业公司举办, 锌业公司“绿色+循环”生产模式下全面质量管理模式, 为各企业质量标杆创建活动提供了示范。

建立绿色循环模式

豫光集团铅锌铜年产能近百万吨, 是有色行业整合和互补发展的引领者。锌业公司依托豫光集团公司的优势, 原料使用原生锌+再生锌, 绿色再生资源使用率占 30% 以上, 使用再生锌比例行业最高, 公司研发了再生锌冶炼生产电镀锌技术, 打破了铅锌循环的技术瓶颈, 真正实现了有出有进, 互为依托, 良性循环。

锌业公司按照“高效、清洁、低碳、循环”的绿色可持续发展要求, 开展综合回收, 发展循环经济, 不断将产业链向下游延伸, 研发生产 200 余种锌合金产品, 综合回收铅、银、铜、钴、镓、锗、铁等多种有价金属。并通过工艺优化, 技术升级, 节能降耗成效显著, 电锌总能耗、直流电耗等多项指标达到行业先进水平。

截至 2023 年 9 月底, 公司已获得科技成果、专利近 200 项, 拥有“湿法炼锌中镉渣渣分离提取新技术”等具有自主知识产权的核心技术。

“在近 20 年的发展历程中, 我们公司秉承‘绿色冶炼’的发展观, 持续将‘科技创新、绿色冶炼、循环经济、节能减排’作为公司发展战略的核心要素, 形成了统一高效的管理体制。”锌业公司总工程师倪恒发介绍说, “这是我们取得显著成效的机制保障。”

实施全面质量管理

锌业公司以全面质量管理模式为依据, 构建了“绿色+循环”全面质量管理模型。在环保方面, 公司借鉴安全双重预防机制的理念, 首创了环保双重预防体系, 即环保风险分级管控和隐患排查治理体系, 解决环保管理中的“想不到”“管不到”“治不到”的问题。

在行业内率先完成了炉窑特别排放限值提标改造, 废气排放指标率先达到国家超低排放要求, 并且排放量降低 80% 左右。

2019 年 5 月, 锌业公司建设设备信息化平台, 开展全员设备维保及在线远程诊断, 及时发现和消除设备故障隐患。实施人员效率监控管理, 人均劳效、利润逐年提升。

锌业公司电镀锌冶炼总回收率、能耗以及环保等关键可比指标行业领先, 被业界称为“绿色”锌锭。“豫光”牌锌锭等产品先后获得全国用户满意产品、有色金属产品实物质量金杯奖等称号。公司被评为国家级绿色工厂。该管理模式 2021 年获得全国质量标杆称号。

坚持绿色低碳发展

近年来, 锌业公司先后完成实施了几十项节能改造项目, 总投资达数亿元。2008 年投资 1870 万元建设公司第一套 4.5MW 汽轮发电机组, 通过利用锌冶炼过程中焙烧系统余热锅炉产生的余热蒸汽驱动汽轮发电机组发电, 该机组年平均发电 2700 万千瓦时, 减排二氧化碳 1.4 万吨, 被成功注册为 CDM 项目, 获得了 115 万元的减排收益。

目前, 锌业公司已配备两套余热发电机组, 总装机容量 6.2 MW, 全年利用余热蒸汽发电约 3600 万千瓦时, 年可节约标准煤 4425 吨, 减少二氧化碳排放量 1.89 万吨。

豫光集团公司质量计能处处长原和平说: “今后, 我们将继续积极推广和应用节能新技术、新装备和新产品, 不断加强公司全过程和各环节节能管理, 促进公司能效水平持续提升, 有效控制公司能源消耗总量、煤炭消费总量, 实现绿色低碳发展。”

2023“最美河南”两岸媒体联合采访活动成功举行 河南多个知名企业品牌受到两岸媒体高度评价



●两岸媒体联合采访团在双汇发展采访后合影留念。



●台湾自媒体人王裕庆高度评价三全食品。

■ 本报记者 李代广 唐勃

10 月 17 日至 24 日, 由河南省人民政府台湾事务办公室(简称河南省台办)主办的 2023“最美河南”两岸媒体联合采访活动成功举行, 此次活动以“强信心·最美河南”为主题, 邀请来自海峡两岸 21 家媒体和台青自媒体共 32 名媒体工作者, 深入郑州、漯河、周口、商丘、开封等地, 以河南之“最”为媒介, 通过全方位、多维度、近距离采访河南各地的特色经济发展和厚重历史文化, 突出展现“最美河南”的独特魅力。

河南省台办副主任刘秀全程带队参与了采访活动, 他介绍说, 为讲好“河南故事”和“豫台融合发展故事”, 提升中原文化在两岸的传播力和影响力, 从 2006 年开始, 河南省台办聚焦中华优秀传统文化、国家重大战略、河南发展成就等主题主线, 以举办媒体交流活动为牵引, 积极打造“两岸媒体联合采访活动”这一对台

宣传品牌。通过经常性的交流互动, 促进了两岸媒体交流融合, 讲好豫台两地融合发展故事, 传播好河南声音, 扩大河南影响力。

在本次活动中, 采访团先后走进宇通客车、三全食品、卫龙食品、双汇发展、民权天明葡萄酒等多个企业, 这些知名企业品牌近年来的快速发展和取得的成就, 受到两岸媒体的高度评价。

漯河市委书记秦保强对“最美河南”两岸媒体联合采访团到漯河采访表示热烈欢迎。他指出, 此次采访以河南之“最”为媒介, 展现“最美河南”的独特魅力, 大家能够通过漯河, 感受中原文化之“最”、品味万千美食之“最”、领略开放亲商之“最”、体验创新驱动之“最”, 感受河南发展的日新月异、万千气象。希望两岸媒体朋友多来漯河采访采风, 加强交流交往, 拉近两岸同胞同根同源的精神纽带, 为弘扬“两岸一家亲”、携手共圆中国梦作出更大贡献。

同时, 两岸媒体联合采访团还走进郑州

东站、中国(河南)自由贸易试验区郑州片区综合服务中心、郑州市金水区纬五路第一小学校园阅读中心、黄河博物馆、台商企业富景生态园、中原食品实验室、周口市淮阳区太昊陵景区、鹿邑县太清宫景区、中国鞋都睢县、中国画虎第一村商丘市民权县北关镇王公庄村等地采访, 在开封市清明上河园内参加沉浸式汉服体验采访活动, 在开封市龙亭公园采访菊花文化节活动。

宇通: 全球累计销售新能源客车超 175000 辆, 产品远销至全球 40 多个国家和地区

10 月 18 日, 两岸媒体联合采访团走进郑州宇通客车股份有限公司, 自 2005 年开始, 宇通就从未停止过拓展海外市场的步伐, 产品已批量远销至全球 40 多个国家和地区。

截止到目前, 宇通已在泰国、埃塞俄比亚、马来西亚、巴基斯坦、墨西哥、尼日利亚、哈萨克斯坦、肯尼亚、埃及等 15 个国家通过 KD 组装方式进行本土化合作, 以高效、专

业、全方位的服务赢得沿线国家和地区的客户信赖。

宇通新能源客车先后驶入哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、沙特、智利、亚美尼亚、波兰、卢森堡、尼日利亚等 10 余个“一带一路”沿线国家及地区, 铺就一条条“绿色丝路”, 赢得了沿线国家的信任和口碑。

宇通新能源矿卡已出口泰国、智利等多个国家和地区, 全球累计安全运营超过 3100 万公里。

截至今年上半年, 宇通累计出口各类客车超 90000 辆, 全球市场占有率超 10%, 全球累计销售新能源客车超 175000 辆, 大中型客车市场占有率全球领先。

在宇通的海外目标销售国家中, 有超过 80% 的国家分布在“一带一路”沿线, 累计销售客车超 72000 辆。

在宇通公司, 纯电动无人驾驶公交车“小宇”也让台湾媒体朋友发出惊叹, 台湾商报社社长黄义雄说: “希望充满科技感的宇通客车也能开进台湾, 让台湾人民感受祖国日新月异蓬勃发展的蓬勃力量。”

三全食品: 创造了 30 多项全国第一, 名字是为了感谢党的十一届三中全会

10 月 19 日, 采访团来到位于郑州市的三全食品, 了解三全作为全国最大的速冻食品生产企业的运营现状。

三全食品是全国最大的速冻食品生产企业, 全球前五。中国第一粒速冻汤圆, 第一颗速冻粽子都出自三全。“三全”的名字有何寓意? 公司相关负责人介绍说, 是为了感谢党的十一届三中全会, 创始人陈泽民将公司和产品命名为“三全”。

据介绍, 三全食品在发展史上创造了 30 多项全国第一, 其中包括: 1990 年发明中国第一粒速冻汤圆。1991 年申请中国速冻食品行业第一个专利, 目前专利 266 项, 居行业首位。1995 年发明中国第一颗速冻粽子。1999 年建设国内第一条大规模的速冻汤圆自动化流水线。2008 年, 成为速冻行业第一家 A 股上市的公司。 [下转 P2]

张作元: 汽车后市场进击的“破局者”

■ 本报记者 王海棠

对许多人而言, 在有限的职业生涯里从“0”开始迈到“1”, 本身已经很难, 但细看张作元过去几十年的经历, 他一次次让自己扮演着“创新者”、“破局者”的角色, 以一往无前的勇气, 在汽车后市场行业一层一层地实现了多次从“0”到“1”的突破。

现如今, 张作元在他的员工眼里, 是上海旭格网络科技有限公司的创始人和领导者; 在同行眼里, 更是中国汽车后市场行业一直的探路者和领航者; 而在他自己眼里, 他自诩是“进击的从业者”。他见证了汽车后市场蓬勃发展的商业机会, 也看到了行业成长背后的痛点, 在 50 岁这一年, 他选择再次全力改革, 创造出一个新的巅峰。

在挑战中寻找全新机遇

从第一份工作起, 张作元便展现了内心深处那种前进的决心。让我们回到 1995 年, 那个初涉职场的时期。与众人对于“稳定”的就业选择不同, 张作元毅然决然进入平安保险, 成为中国最早一批保险代理人之一。在上



●上海旭格网络科技有限公司创始人张作元

都还没来得及说完, 对方就把他当成了骗子。

然而, 他从未有放弃的念头。他始终坚信挑战与机遇并存。功夫不负有心人, 在他的努力下, 从 2000 年开始, 张作元连续 6 年成为公司的全国销售冠军, 每年的业绩都超过 4000 万。他的照片也因此被悬挂在平安纪念馆的荣誉墙上。

多年的保险销售实践让张作元逐渐认识到传统的销售模式存在一些弊端。当时, 保险行业普遍采用业务员上门服务的方式进行销售推广, 需要大量的人力和高昂的成本, 同时效果也不尽如人意。他敏锐觉察到电销可能为解决这些问题提供了契机。

2006 年, 正处于事业巅峰的张作元毅然辞职, 创建了当时国内第一个车险电销平台(车盟从众), 通过电话销售的方式推广车险产品。借助技术和电信设备, 可以更精确地定位目标客户, 并以更高效的方式进行销售推广, 同时大大减少了传统保险上门服务的高昂成本。虽然当时面临着巨大的风险和挑战, 但这个决定最终让他成为了车险电销领域的先驱者, 并为之后行业顺利转向电销时代打下了坚实的基础。

“还是那句话, 有挑战才会有新的机会。”

张作元又一次用实力证明了自己, 他高效、便捷的服务吸引了不少客户的到来, 仅用了不到 3 年的时间, 他的公司成为了全国最大的车险电销平台, 年保费收入近 30 亿, 这样的规模在当时可以排进全国保险行业前十。张作元引领的通过呼叫中心完成车险产品销售的方式为车险市场开拓了新的可能性, 各大保险公司开始效仿, 国内的车险电销时代由此正式开启。

2009 年, 《中华人民共和国保险法》正式出台, 为了让消费者真正享受到更安全、便捷的服务, 更是让各大保险公司都开始建立了属于自己的电销体系, 张作元在三年前点起的“星星之火”在政策的影响下, 彻底促成了全行业的重大变革。此时的张作元, 开始寻找新的蓝海市场。

随着电销车险成为行业主流, 消费者在年度投保时享受到了时间和空间的便捷, 但在投保价格上却感到无措和困惑。由于当时几乎所有的保险公司都不愿意对外透露自身在保险产品上的报价, 导致消费者经常发现同一产品的价格参差不齐, 无从对比。 [下转 P2]

有喜庆·今世缘
有缘就喝今世缘
CCTV (等权威) 品牌冠名

责编: 方文煜 版式: 黄健
新闻热线: 028-87319500
投稿邮箱: cj490@sina.com

企业家日报微信公众平台
中国企业家网

千年福祿寿 万家海葫芦
GUIZHOU MAOTAI ZHEN

酿造单位: 贵州省仁怀市王丙乾酒业有限公司
出品单位: 贵州省仁怀市狄康春酒业有限公司
服务热线: 18586361133 (沈先生)
13608529997 (张先生)

双汇熟食 SHUANGHUI DELI
三重卤, 更入味