

新升实业:创新引来“金凤凰” 牵手韩国三星公司 研发投入提升三成

“你们的创新精神值得学习,我喜欢你们的产品。”近日,美国克莱恩技术咨询公司董事长克莱恩,来山东能源淄矿集团新升实业公司考察。他毫不掩饰地表达对这家公司的喜欢。

1~10月,除了克莱恩公司,美国杜邦、韩国三星都曾先后到新升实业泰星、工程塑料实地进行考察。吸引这些国际一线大公司目光的是新升实业,像“变脸”一样不断推陈出新的材料产品。

2016年,国际塑料颗粒市场疲软,绝大多数企业产品价格大幅度下跌,销售受阻,效益下滑,如何应对这种局面?工程塑料公司的做法是,利用创新激活被动的市场。销售收入和利润在行业受到冲击力时,实现了压强跳跃。

该公司不断深入研发透明尼龙系列产品,从TM_01至05系列产品不仅受到了国内客户的欢迎,也得到了国际市场的认可。“透明尼龙,透光率高,与光学玻璃相近,不仅

可用于饮料和食品包装,还可用作精密仪器、仪表、医药化工的包装材料,生产防潮、消震的软垫及发泡板材等,市场非常广阔。”工程塑料研发工程师张全福告诉笔者。

工程塑料公司投入市场的“透明尼龙奶瓶料”,因其透明度高、硬度高、耐蒸煮、耐冲击强度高,一投入市场就引起了轰动。他们先后与6家公司签订了长期合作协议,也敲开了“韩国三星”的大门,并成为了三星集团指定产品的指定供货商。

9月份,韩国三星集团代表到工程塑料公司进行考察,还与工程塑料公司达成了“高阻隔尼龙”产品的初步供货协议。

“新材料行业要想在市场站稳脚跟,只能靠创新。只有产品快速的更新换代才能抓住客户的胃口,才会有市场份额。”新升实业公司董事长李树新说。

2016年,新升实业公司在创新研发上的投入与同期比提升了31%,工程塑料公司、泰星公司分别被授予市级、省级实验室称号,

成立了两级技术中心。要求新材料行业的研究人员必须每季度一次进行市场调研,提报创新计划,每年一次到一线大公司进行考察、对标,“敞开大门搞研发,不做井底之蛙。”与高等院校学府建立合作关系,将高等院校的实验室作为自己的研发工作室,让工厂成为高等院校的实践平台。

今年以来,工程塑料公司、泰星公司有8名研发人员提报创新研发计划32条,已经有11项创新成果获得收益近千万。同时,他们打通了与山东大学、郑州化工学院、北京化工大学的合作渠道。

“2016年,我们制定了5项大的创新研发计划,已经完成获得收益的有4项,研发能力创建厂以来历史最好。”泰星公司董事长白振华介绍。

2016年,泰星公司创新研发的聚磷腈产品,已经实现了量产。聚磷腈具有耐久、耐溶剂、耐油类和化学品,又具耐高温、低温及不燃烧等优良性能。其可以制成特种橡胶、低温

弹性体、阻燃电子材料、生物医学材料等。发达国家近几十年来一直在研究开发磷腈类化合物,而我国在这方面的研究较少。泰星公司的聚磷腈投放市场后,立即得到了客户的“追捧”。此产品在试验期间就收到订单,是市场上的“紧俏货”,订单排队等生产。

“你们的聚磷腈得到了国际市场的认可,所以我想来看看这是一家什么样的公司?”克莱恩在泰星公司考察时讲。当得知泰星公司聚磷腈第二代产品已经进入研发的关键环节时,克莱恩竖起了大拇指,并与泰星公司达成了涂料阻燃添加剂研发、生产、供货的初步协议。

“目前,我们在新材料的研发上基本做到了生产一代,研发一代,储备一代的要求。”新升实业公司董事长李树新说,这也是企业引来“金凤凰”的主要原因。

采访中笔者了解到,新升实业公司正在筹建的工业蓝宝石项目还没有正式组织生产,就开始了创新研发。下游产品的加工也进入了调研、洽谈阶段。 (韩瑜 弋永杰)

信阳市政协主席冯鸣 视察河南华英公司

11月1日,河南省信阳市政协主席冯鸣带领市政协视察组到潢川县开展产业集聚区建设工作专题视察,在潢川县县长兰恩民、政协副主席涂白亮、河南华英公司董事长曹家富等领导陪同下,冯鸣主席一行视察了华英禽类加工六厂。

视察组一行对华英公司把握稳中求进的发展基调,积极推进重点项目的建设和落实给予了高度肯定。 (本报记者 李代广)

精准扶贫 送岗位送技能

今年以来,安徽省庐江县以提升扶贫对象就业创业能力,实现稳定就业为首要任务,以送岗位、送培训、送政策、送服务为抓手,分组“进村入户”,建立帮扶台账,制订培训实施方案;实现培训一人就业一个脱贫一户,并鼓励、引导、扶持贫困人员创业;联系企业大力开发就业岗位。据了解,目前已经为5240贫困人员提供了求职岗位,为2305人提供技能培训需求,给534名有创业意愿人提供创业机会。图为安徽省庐江县汤池镇凤凰村妇女们在村里的无纺布厂生产线上工作。

(钱良好 摄影报道)



■ 本报记者 何沙洲 通讯员 兰玲

10月31日下午,四川省宜宾市林业品牌建设工作推进会在市委党校静池会场召开,对“楠苑家私”牌金丝楠古典家私制品等20个首届宜宾市名牌林产品进行表彰,安排部署全市加快推进林业品牌建设工作。

4月至10月,在宜宾市林业局统一部署安排下,各区县(农林、农林畜牧)局组织和发动了64家林业经营主体的69个林产品(林下经济产品)申报首届宜宾市名牌林产品,经初步审核,有35家企业的41个产品入围进入专家评选。宜宾市名牌林产品评选认定委员会组织有关专家对宜宾市首届名牌林产品申报产品进行评审,评委团于10月通过资料审核、现场审查提问,从产品QS认证情况、销售产值、宣传方式、企业生产状况等方面,认真对入围的41个林业产品进行了评审,并提出推荐名单。10月10日,宜宾市名



颁奖现场展示的楠苑古典家私等名牌产品

牌林产品评选认定委员会对评审专家组推荐产品进行了终审并予以公示后,认定“楠苑家

私”牌金丝楠古典家私制品等20个产品为首届宜宾市名牌林产品。

“桃园结义”飘酒香 “品位”“情义”心中藏

宜宾五粮液股份有限公司 干一杯“刘关张”彩瓶小酒惊艳秋糖会

的期待。宜宾五粮液股份有限公司干一杯酒彩瓶“刘关张”系列将谱写小酒市场新篇章。

小酒结“大网”

其实,在如今日新浮躁的社会中,别人关心你飞得高不高;真兄弟才关心你飞得累不累!桃园结义,兄弟同心;携手干一杯,拥抱互联网,逆风创辉煌。这正符合了三国时期刘关张桃园三结义时的兄弟情深意重,虽然时过境迁,但真情永在。“刘关张”小酒有深厚的历史底蕴:

东汉末年,群雄并起,刘关张桃园三结义,共图霸业。刘备煮酒论英雄,关羽温酒斩华雄,三顾茅庐,兄弟同心建立蜀国。共饮一杯酒,从古走到今;自古蜀中多佳酿,今有五粮液股份公司干一杯彩瓶小酒;以大师手绘刘关张形象为根基,进行现代演绎;刘备拿麦克风,关羽弹吉他,张飞敲架子鼓,顺应酒业时尚化、消费多元化潮流,古典与时尚兼具,有“品位”有“情义”;独特双面烤花工艺,极具质感;五粮液品牌强力支持,纯粮固态发酵,酒体醇、甘、净、爽。

晚来天欲雪,能饮一杯无?是白居易邀约兄弟小酌时的心情写照;而好兄弟,干一杯则是干一杯酒对兄弟情谊的现代演绎。为响应国家战略,干一杯率先引入移动互联网+,顺应消费升级,推出118ML(46%vol 52%vol)彩瓶系列。而且公司在营销方面是下足了真功夫的:

1.大数据协销:一瓶一码(二维码),“保真、防伪、方便查询、提升消费者信任”;每一瓶产品均有二维码,扫码可领红包,金额0.1元~200元不等,100%中奖,增加消费趣味性,增强与消费者互动。

2.溯源防窜:有效解决窜货问题;提升品牌管理,精准动销;方便经销商随时随地管控产品流向。

3.协助经销商配置系统管理软件,方便经销商业务员工作,达到精准定位,精准管理,精准核报。

公司专业营销团队协助经销商深度开拓市场,真正做到厂商一家 同心合作共赢。

品质不凡 好酒也要大声“吆喝”

记者获悉,“干一杯”小酒拥有上乘的品质基础,加之强大的运营团队和雄厚的资金实力,如今已形成了“干一杯”小酒独特完善的市场运作机制。公司选择有小酒市场氛围的省区作为重点耕耘市场,渠道扁平下沉,以区县为市场单位,选择有实力愿投入有餐饮终端的经销商合作,集中人财物力,做透做强市场。保证“做一个,成一个”,以点带面,最后完成全省直至全国市场占有。

公司依托五粮液股份公司的强大平台和有力支持,通过在中央电视台以及地方电视台广告的大量投入,高空造势,树立五粮液股份公司“干一杯”酒高品质的产品形象;在各目标市场持续投入路牌、LED、车身、店招等广告,形成区域广告宣传绝对优势,吸引消费者关注。在售卖终端投入市场促销人员,辅以各种促销物资,通过形式多样的促销活动,直接拉动消费,并培育消费回头客,逐渐在消费者心中形成口碑和品牌效应。

记者觉得,目前在酒类市场上,真正有文化特色的小酒不多,且有历史文化底蕴和现代审美追求的更少,如何让消费者从小酒中既体验到实惠,又体现出“大酒”的大气与文化内涵,把物质与精神完美融合,将古典与时尚融入酒中,五粮液股份公司的“干一杯”酒真的做到了,颇值得消费者认真品味,五粮液股份公司将一直把“文化小酒”诉求贯穿到底,在市场的“蓝海”中尽情泛舟。



■ 雪兰

在日前举行的2016年福州秋季糖酒会上,五粮液股份公司推出的小酒干一杯(彩瓶系列)继在2016年春季糖酒会上声名鹊起后,在秋交会上又赚足了“眼球”,引得全国数以万计的客商竞相前往其展位驻足留连。

吸“粉”无数 展位火爆

记者在现场看到,宜宾五粮液股份有限公司干一杯酒的展台上人流如织,来自全国各地的经销商、寻求产品的代理商络绎不绝,把展台围得水泄不通。记者获悉,干一杯新品小酒以大师手绘刘关张形象为根基,进行现代演绎:其中刘备拿麦克风,关羽弹吉他,张飞敲架子鼓,顺应酒业消费时尚化、潮流化,古典与时尚兼具,有“品位”有“情义”;把干一

杯的精髓与中国白酒文化精萃体现得淋漓尽致。

自宜宾五粮液股份有限公司干一杯酒彩瓶“刘关张”系列在今年春糖会亮相后,吸引了大批粉丝。在本次秋糖会上,“刘关张”同样受到经销商们的青睐。在西湖宾馆,五粮液股份有限公司干一杯酒展区人头攒动,“刘关张”人气爆棚,延续了春糖会的架势,“火”到了福州。

“刘关张”小酒色彩鲜明,刘备、关羽、张飞可爱的卡通形象使得包装极具吸引力。作为五粮液股份有限公司干一杯推出的光瓶酒,抱着合作共赢的理念,并为经销商提供了实实在在的优惠政策,很多经销商都对“刘关张”表现出极大兴趣,并现场签约订购。

有业内人士分析,在行业继续深度调整的市场下,新品能够最直接体现企业的转型方向和产业趋势,它承载着整个行业对未来