

硬核蓄能谋发展

——强耐新材转型升级样本观察

本报记者 孙国利

年综合利用各种固废300余万吨,是我省目前规模最大、产量最高、固废综合利用量最多的国家高新技术企业,下辖河南资源综合利用产业研究院等13家全资子公司,在全国已建成投产20个生产基地,产品覆盖全国并出口多个国家,国家级绿色工厂,河南省科技创新示范企业……

这家深耕固废的卓越企业,就是河南强耐新材料股份有限公司(以下简称强耐新材)。一家依靠敏锐嗅觉起家、依靠科技创新驱动、对人才孜孜以求的行业领军企业。日前,今年54岁的强耐新材创始人、董事长王文战向记者讲述了这家硬核企业的崛起之路。

新旧动能的转化,让强耐新材插上腾飞的翅膀。目前,强耐新材已然成长为专业从事废弃物资源综合利用暨降碳和碳材料研发、生产与技术服务等于一体的绿色新材料产业链耦合发展的国内知名资源综合利用龙头企业。迄今为止,已在湖北、四川、山东、山西、安徽等地成立了8家生产型子公司,在全国建成了12个生产基地,形成地面、墙面、砂浆、装配式建筑、CO₂深度矿化养护建材及装备制造六大产业板块,年固废利用量400多万吨,其中在废石膏综合利用领域为国内外头部企业。

察固废“风口”,毅然决然“下海”。2012年,王文战辞去公职“下海”创业。“下海”之前,他一直负责土地方面工作,对土地了解很深,感情也很深。当时,他是在深刻了解固体废物一定要大规模替

代天然资源使用之后才下定决心的。他说,未来这一定是个发展方向,当时只是单纯想到了这样的趋势,并没有想到国家层面后来会对这个趋势如此重视,出台了那么多的扶持政策,至于未来能走多远、能发展到什么高度,当时他心里也没数。

在最初别人做建材用煤炭、用黏土的时候,王文战就想用固废废弃物去做、去尝试,当时刚好也有税收、土地等方面的政策支持。进入这个领域后,他才知道,未来空间很大,也是未来国家可持续发展必不可少的一部分。

说了算,定了干,再大困难也不变。强耐新材的产品,被称为变废为宝,部分还是“无中生有”。目前,历史堆存的固体废物有330万吨以上,每年还新增30万吨以上。随着全国上下对土地保护意识的增强,这些固废废弃物资源化利用成了一个重要“风口”。

从保护环境、保护土地的角度出发,强耐新材资源化利用,用科研创新,开发出一大批新型替代性产品。目前,建筑行业土建、装修等方面,除了钢筋强耐新材没有,其他产品都有,而且这都是资源化利用的产品,利用的资源包括二氧化碳,可完全替代地板砖、替代板材、替代家具,而且强度更高、更环保,符合海绵城市、低碳城市的要求。

王文战说:“我们的砂浆、自流平等产品全国垄断,放到全球,我们也是唯一一家。即便是我们的传统产品,也都比别人贵10%~20%,但最终使用之后,我们的综合成本对客户来说是最低的,为什么呢?因为我们的质量是不一样的,

我们的产品零售后,也正是因为这样,即便我们的价格贵,客户还是会选择我们的产品。”

瞄准行业顶端,科技创新决不止步。短短10年,强耐新材取得如今的成就,秘诀是什么?王文战说:“自始至终,我都没有想着去做建材。我们的公司,按照国民经济分类,是做固废废弃物的高值化利用。如果要去做建材,砂浆站、粉磨站等,我们早就去做了。”

不做的原因,就是要去做更有价值、更有前景、更有意义的事情。前不久,强耐新材荣获河南省科技进步奖三等奖。下一步的产学研合作,首先要加强和属地高校的合作,比如河南理工大学,有近2000名博士。强耐新材加强与河南理工大学的深度合作,去研发更新型的高科技产品。强耐新材还要做好与职业技术学院的合作,以培养新型的产业工人,来壮大企业的人才战略和整体实力。

从掌握行业顶尖科技来说,强耐新材会加强与北京大学、清华大学等知名高校合作,掌握世界最前沿的东西,包括把一些基础研究变成应用型研究。基础研究有了,但真正到大工业化生产,还有很长一段距离。强耐新材从基础研究这个“接力棒”入手,进行深入研究。所以,今年强耐新材成立了河南省碳中和应用技术研究院,开始发力。

通过人才战略,形成核心优势,强耐新材抓住了行业“牛鼻子”,王文战说,科技是第一生产力,而且不能来一点虚的,必须脚踏实地去干、去探索。这一点,自创业开始都是清晰的、明确的。就像手机行业需要掌握芯片技术一

样,做固废利用也必须掌握核心技术,而且始终要掌握行业发展方向,站在行业最前沿,要牵住“牛鼻子”,要不然就会受制于人,发展受到掣肘。

强耐新材不做传统建材这片“红海”里的一叶小舟,要做细分领域“小河中的大船”,就必须掌握核心技术,掌握发展方向,而且是正确的方向,只有这样,发展才会有未来。截至目前,强耐新材拥有专兼职教授含教授级高工17人,博士12人,大专以上学历占37%,硕士及以上学历占12%。

“我们需要低调,实力还需要提升。”王文战说。一些从事类似事业的企业发展并不好,甚至倒闭,强耐新材的发展却是独树一帜,其原因就在于抓住“风口”,坚定依靠科技创新驱动,走绿色发展之路。

强耐新材发展到现在这个地步,主要经验就是打造两个模式:从区域来讲,打造焦作模式,为什么?焦作是重工业城市,各种固废品类相对齐全,包括二氧化碳,那么强耐新材就专心把焦作打造成无废城市;按照行业来讲,比如洛阳市、天津市或其他地方,你有什么固废,我来帮助你解决什么固废,这是未来强耐新材要做的,其可以提供订单式服务。

未来,强耐新材要为国家生态文明建设,践行生态目标,践行生态文明建设,作出实实在在的贡献,作出这个细分领域、这个行业应有的贡献。王文战说:“强耐新材承担国家‘十二五’时,国家还没有提出长江流域、黄河流域这些废石膏的综合利用,我们就开始做了,我们承担国家‘十三五’二氧化碳

协同固废,制备固废产品的时候,国家还没有提出实现‘双碳’目标的时候,强耐新材也开始做了。”

王文战说:“强耐新材的发展目标,是50亿元到100亿元的利润,还不是产值,为什么有这样的信心?他们的产品成本占比是多少?是零成本或负成本,他们的税收是优惠的,10%左右。这些废渣的处理,客户是需要给我们支付费用的,二氧化碳利用也一样,包括为客户节省的环保税等,都是盈利渠道,我们不烧煤,用电量也很少,你说我们的成本有啥?”

“有了这些核心优势,对于这些固废固废项目,对我们是很有利的,因为我们去涉足一些项目时还有自己的原则:首先要控股,其次我们不出资,所有土地等投资都是客户方面承担,然后我们才会去做,去包销产品,利润分成。”王文战说,“下一步,还有一些省外地方邀请我们去做强耐项目。”

难其艰难,方显勇毅。强耐新材从蓝绿丛中走来,用创新铺就了高质量发展的亮丽底色,让企业的蝶变与产业转型升级赋能融合。这底色的背后是强耐新材走出从小到大、由弱到强的“华山之路”,王文战用科技的力量撬动企业发展,用绿色环保引领转型升级,打造循环经济产业链,提升核心竞争力。

作为一个企业应有的责任和担当,这些是必不可缺的,也只有这样,企业才能走得更长远,走得更深入人心。

产业研究院



我省启动省级数字化转型示范区遴选工作

本报讯(记者许伟涛)记者昨日从河南省工信厅网站获悉,省级数字化转型示范区遴选工作日前启动,申报主体为依法设立的省级以上开发区,具有专门的管理机构、独立的办公场所和专门管理人员。

据《河南数字化转型示范区遴选工作方案》,开发区作为河南省产业最集中、经济最活跃的平台功能区,是推动制造业高质量发展的重要载体。河南计划到2025年建设30个数字化转型示范区,形成可复制推广的经验模式。

按照工作方案要求,数字化转型示范区申报条件包括:开发区产业定位明确,符合我省产业布局规划,具备良好的数字化转型基础,管理科学规范、创新能力突出、特色优势明显、辐射带动性强、产业链条完整,有明确的发展规划和清晰的目标定位,年度用于数字化转型的资金不少于1000万元;开发区具有完备的信息网络基础设施,数字化公共服务能力居全省领先地位,具有较强的示范引领作用。

同时,开发区内制造业企业数字化转型成效突出,拥有一批省级以上智能制造、服务型制造、工业互联网、新一代信息技术融合应用新模式等试点示范企业,其中具有省级智能工厂、智能车间称号的企业不少于5家,占区内规模以上制造业企业比重不低于5%;开发区亩均固定资产投资强度不低于600万元,亩均税收不低于20万元;开发区近两年未发生重大安全生产、质量、环保事故。

据悉,此次遴选通过地推推荐、专家评审、现场考察、公示认定等流程后,正式认定为省级制造业数字化转型示范开发区,示范期3年。遴选工作遵循自愿参与原则,并结合本地产业特色,优先推荐特色突出、数字化转型基础条件好、示范性强的开发区参加评选,将进一步加快开发区数字化转型,构建龙头企业引领下的全产业链协同、大中小企业协同数字化改造生态格局,是实施数字化转型战略的重要举措,对建设先进制造业强省具有重要意义。

总裁读书会

企业持续增长的秘密

本期主持人:许伟涛

本期推荐人:郭晨(焦作市5G产业园副总经理)

推荐书目:《营销笔记》

推荐理由:这是一本一开始阅读就停不下来的营销书,读过之后会有恍然大悟的感觉。《营销笔记》一书是战略营销专家小马宋凭借20年营销经验和在消费、文化行业的敏锐观察力,用大量成功案例,将营销中常见的产品设计、定价策略等方面的问题作出了详尽的阐述,并给出了行之有效的指导方法。同时,书中还结合切身实践,讲述了元气森林、得到、小罐茶、江小白、戴森等品牌的营销实践和幕后故事,让营销回归常识——真的去理解真实的消费者并且给他们创造价值。

主持人拆书:营销对企业来说很有必要,但并非好的营销就一定能让企业获得增长,营销的最终要服从企业的目的,而企业经营的最终目标,是要在竞争中获得优势。那么,中小企业如何做好经营规划和营销?从营销到增长,如何提升企业核心竞争力?

营销就是要定义用户痛点,本质上要去观察和了解用户使用一个产品的根本目的。创新管理大师克莱顿·克里斯坦曾提出一个理论,叫“未完成的任务”。他说,为什么很多创新都失败了,是因为我们没有搞清楚顾客购买这件事情的任务。顾客购买一件商品,本质上并不是为了拥有这件商品,而是为了完成一件现实世界中的任务。故此,做营销就是做战略和定位,其本质是先创造价值,再通过价值获得回报,无论时代如何变化,这个过程是不变的。但如何传递价值,这个方式在变。之前传播价值核心是电视广告、媒体广告、火车站广告等,但现在传播的媒介形式、媒介方式、内容方式都发生了变化。

执行能力强是一家企业的核心竞争力。执行,飞鹤一年在全国举办100万场活动,这种可怕的执行力是它战胜对手的强大武器。国内这么大的市场,从一个策划方案到执行,过程非常长。即使有很好的点子,到最后可能也会走样,所以一流的方案、三流的执行,最终是不入流的结果;但二流的方案、一流的执行,会有一个超一流的结果。

作者同时认为,管理的理论万变不离其宗,不管是从科学管理到德鲁克的知识管理,还是经典理论。其实,世界上没有新的理论,只是大家重新组合,看起来一个好像新的理论。比如,企业家不要只思考你想获得什么、想成为什么,你思考的核心应是怎么为顾客提供价值,你为顾客提供了什么价值。只要你的价值足够,最后一定会被认可。

总裁读书会,分享大智慧。我们下期再见!

镜像

昨日,蒙牛乳业(焦作)有限公司员工对消防设施进行安全检查。该公司开展以“遵守安全生产法,当好第一责任人”为主题的“安全月”活动,对生产人员规范安全事故隐患排查工作流程,引导其增强安全意识,提高应急处置能力,让安全知识入脑入心,筑牢安全防线。李伟摄



7月5日,风神轮胎股份有限公司工人在生产轮胎。目前,产品畅销全球140多个国家和地区,年产值49.80亿元。本报记者 刘金元 摄

站位创新“风口”再造发展优势

——焦作工业高质量发展之我见

工业是一个城市发展的灵魂,是一个城市兴旺发达的重要支柱,更是一个城市近代文明变迁的重要缩影和历史见证。一个城市的工业发展史,就是一个城市的文明进步史和现代化程度的参照图谱。工业是我市国民经济的支柱产业,是财政税收的主要来源,是城乡就业的主要渠道,是推进新型城镇化的重要动力。实现焦作“1353”总体发展思路、锚定“两个确保”、再造发展优势、奋力谱写全面建设社会主义现代化现代化焦作新篇章,必须坚定不移推进工业高质量发展。

推进工业高质量发展,必须突出工业产业发展方向,做好编制规划,加强顶层设计和政策引导。工业不是唯一,但对我市来说,工业始终是第一位。我市是传统的老工业城市,在计划经济年代,曾经创造了诸多辉煌和成就,如河南省的第一台电冰箱、汽车、缝纫机甚至火腿肠均率先出现在焦作。我市的工业发展有基础、有实力、有历史、有积淀。近年来,我市沿着新型工业化的发展道路昂首前进,形成了一批拥有自主知识产权和知名品牌、竞争力较强的优势企业群体。但是,不可否认和逃避的现实是:我市的工业产品作为生产资料的重工业产品,只有少部分在国内市场占有一席之地,大多数企业普遍忽视产品更新换代和技术创新,

在买方市场出现之后,产品销售不畅的问题日益突出。特别是2008年以来的国际金融危机,更让我们对此有着切肤之痛。因此,焦作工业如何才能“涅槃重生”、“逆势而上”,首先需要一重新审视和定位的思考过程。现阶段,尤其是我市经济面临爬坡过坎、转型升级、结构调整的关键时期,我们必须重新反思和梳理我市现有的资源、科技、人才、产业等现状条件和工业发展面临的新形势、新任务,仔细分析和审视我们现有工业基础条件具备的优势和存在的短板,结合我市的历史现状、工业基础、市情民情,强化集群效应和规模效应,重点在科技提升和创新驱动发展上做文章,做大文章。同时,政府要进一步加强宏观调控和引导,有效发挥“指路人”和“帮扶者”的作用,重点做好编制规划工作,防止低水平发展和同质化竞争,加强顶层设计和政策财政引导,使我市工业发展在明晰方向的基础上,能够真正有外部政策扶持条件、内部增长潜力空间,从而达到集合力、聚活力、借大势的目标,为我市工业发展和再次腾飞插上政策双翼。

推进工业高质量发展,必须加

大科技、人才等要素集聚和招商引

资力度,不断提高我市的综合竞争力。当前,我市工业企业缺少庞大的、骨干型、领军型企业的挺立和带动,大多数中小企业在产业布局上呈现点状而非网状、线状分布,产业交叉和融合程度较低,无法形成系统的产业支撑能力。面对这样的状况和局面,我们应该在重新审视我市工业现状和发展方向的基础上有所作为、有所行动,大力推进对外开放与招商引资。高质量的开放招商能带动全局、促进转型,对我市经济持续健康发展意义重大,也是实现弯道超车、跨越发展的内在要求。现在,全国很多地方都通过招商引进了一批龙头企业项目、基地型项目,郑州的富士康项目带动了航空港区建设,重庆的惠普项目带动了笔记本电脑关联企业集聚,西安的三星项目促进了当地电子信息产业快速发展。因此,我们要围绕我市优势产业和主导产业,开展定向招商、精准招商、全产业链招商,引进大项目、好项目,着力解决主导产业不大、不强、不突出的问题;瞄准产业链和产业集群,围绕新材料、新能源、新技术、新业态、新模式招商引资,着力培育新的经济增长点,在保有产业存量前提下,做强做优现有产业,并通过投资引导、倒逼效应等拓展、调优增量,最终实现

结构优化、管理创新、产业升级和

经济增长。推进工业高质量发展,必须搭建产业支撑平台,以平台促集聚,以集聚带产业,以产业谋突破,重塑我市工业发展的内生增长机制。产业平台是由一个或数个企业开发出的产品、服务或技术,成为其他企业创建补足产品、服务和技术的集聚能力,通过平台接口的多样化合理设置,可以突破产业边界,吸引相关产业的企业积极参与该平台,实现产业聚合发展。当前,我市相关生产企业普遍存在产业链条单一、产业规模太小、技术创新能力太弱等问题。实现工业高质量发展,我们必须着力建立各类产业服务平台,不断提升和增强我市现有企业的科技创新能力和水平,积极为企业搭建高新技术交流和平台。同时,要努力推动我市现有优质企业和企业上市融资,为各类企业登陆资本市场提供指导和政策支持,最终通过各种产业平台的集聚和上市公司的带动作用,不断提升我市各类企业的核心竞争力和产业发展空间,为推动我市经济的内在增长提供坚强支撑。

推进工业高质量发展,必须强化

现代金融服务业支撑作用,着力

焦作市投资集团 程建团