

凭借在环境经营上
做环



本报记

三友集团去年利润

雷汉

通讯

常云

冯冬

慧眼观企

当改革进入攻坚期,很多传统产业都在忙着压减产能,弥补欠账。可是,以纯碱、化纤、氯碱等传统产业为主营业务的三友集团,却逆势上扬,发展势头强劲,连续6年成为同行业盈利最多的企业。统计显示,2016年,该集团主营业务收入190亿元,同比增长7%;实现利润7.6亿元,同比增长46%。今年元月份,集团利润再次突破亿元。

“三友凭借的不是先天优势,而是结合自身实际,找到了一条以‘两碱一化(纯碱、氯碱、化纤)’循环经济为主干,做强做优做大国有企业的路子。”三友集团党委书记、董事长么志义表示,“新常态下,传统产业必须打破传统思维,坚持以新发展理念为指导,特别是要在环境经营、绿色发展上有所作为”。

植 绿

——优化产业布局

一直以来,化工行业似乎都与环境问题矛盾不小,但在三友集团看来,这种矛盾并不是不可化解的。来自三友集团的专家告诉记者,所谓与环境的矛盾,其实应当分解成两个方面来看待,第一是资源消耗,第二是污染排放。相比于较好理解的污染排放而言,前者的解决难度其实更大。由于传统化工企业普遍面临原材料利用效率过低的问题,一方面,大量的资源因为转化不力而被浪费;另一方面,大量生产过程中产生的副产品因为没有消化途径,而转变为工业废品,加剧了排

放压力。因而,要解决化工行业“环境不友好”的问题,优化产业布局是最重要的事情。

作为河北省重点化工骨干企业,三友一直在提高资源利用率上做文章。尤其是在2016年初,三友集团明确了“十三五”期间产业发展路线图:在传统优势产业化纤方面,实施年产20万吨功能性、差别化粘胶短纤维项目,继续提升产业优势;在新兴优势产业有机硅产业方面,瞄准高技术、高质量、高附加值产品加快转型;在提升资源利用效率方面,推动氯碱、纯碱、化纤产业协调发展,把副产品吃干榨净。

三友集团化纤公司总工程师刁敏锐告诉记者,2016年开工的20万吨粘胶短纤维项目是河北省重点项目,整体工程计划2018年5月份竣工。“我们的项目在技术上领先同行业10年。依托三友化纤国家高新技术企、纤维素纤维新产品研发基地等强大技术后盾,该项目集中应用了51项专利技术和12项自主研发新技术,建成后将创造‘装备水平、单线能力、综合能耗、环保水平、单位成本、自动化程度’六项世界第一。”刁敏锐说,目前,该项目已被业内人士认为是三友化纤板块从“跟跑”到“领跑”的转折点。

同样,20万吨有机硅项目也有自己的“绿色”使命,即作为新兴产业板块,肩负起三友从无机化工向有机化工、从基础化工向精细化工转型的绿色发展重任。

“按照‘传统产业抓创新、新兴产业抓布局’的思路,今年,三友集团还将投资40亿元,推进年产20万吨粘胶短纤维、年产2万吨特种树脂、年产1万吨110胶等119项重点项目建设,加快主业的绿色升级,让化工远离‘环境不友好’的泥沼。”么志义说。

护 绿

——做优循环经济

在三友集团看来,发展循环经济不仅要把废物吃干榨净,而且还要形成废物最低排放、能源最佳消耗、资源最大利用的最优效果。

记者在集团2017年度科技创

新计划中看到,三友今年的创新重点包括新产品类20项、技术攻关类101项,产学研类15项,其中涵盖浓海水梯级利用产业化技术集成与工程应用、浓海水蒸发实验研究、固体脱硫剂产品试验等,所有创新项目都围绕着做强做优做大循环经济这个中心。

自2011年,三友集团首创浓海水综合利用新技术投用以来,不仅解决了河北曹妃甸海水淡化产生的大量含盐量较高的浓海水排放难题,而且每年为企业带来3亿多元的效益,相当于增加了一个中型碱厂。“今年两项浓海水方面的产学研合作项目,主要想在浓海水提浓技术上取得新突破,从而实现浓海水资源的深度利用,持续推进节水、节盐,在绿色发展上更进一步。”三友纯碱公司研发部负责人吕晓英介绍说,目前,三友已经成功攻克“蒸氨”废液处理难题,将其中的碱渣制成环保型脱硫剂,并在集团内部热电锅炉上得到成功应用。

在三友集团循环经济中轴——氯碱公司,记者看到,盐水源源不断地被电解分离。这里以前曾是耗电大户,可经过实施“零极限改造”后,用电负荷大大降低。经测算,该公司每年节电量相当于12万千瓦自备电厂1个多月的运行效果,社会效益与经济效益十分显著。

而在三友集团所属的硅业公司,该公司自主研发的拳头产品——高含氢硅油所用的原料,正是生产过程中的副产物一甲含氢。“以前,一甲含氢只能交由有处理资质的企业当作废品进行无害化处理,每吨还要给人家350元,现在加工成高含氢硅油,每吨可创效2500元,每月增效近百万元。”硅业公司有关负责人说。

“化工行业已经给大家留下了高污染、高能耗的印象,虽然,这在很大程度上是因为产业在过去很长一段时间里都处于发展初期,很多技术不完善,很多意识不到位,但时至今日,这个情况已经不能再继续下去了。今天,我们在科技方面的储备已经可以支撑我们摘掉污染的帽子,无论是为了赖以生存的大自然,还是为了行业的发展空

图① 三友集团自主研发的粘胶短纤维核心设备节能环保优势明显。

图② 科研人员正在进行高端纤维产品研发工作。

图③ 电解槽经过“零极限改造”后,节能效果显著。(资料图片)

间,我们都必须从我做起,做出切实的改变,即以绿色发展推动效益领先。”么志义表示。

增 绿

——提高供给质量

事实上,不仅是传统产品的创新改造,三友在新产品、新趋势上的努力也都恪守着绿色转型的理念。

作为化纤产业的下游,纺织产业也同样被“环境不友好”的难题困扰,而一种名为着色纤维的环保清洁原料正是不少纺织企业绿色突围的第一选择。在此方面,早已先行一步的三友,以着色纤维研发为突破口,先后开发出40多种“三友彩纤”系列产品,每年产量近4万吨。目前,三友黑色纤维的国内市场占有率已经高达70%。

“环保新材料的研发一直是我们的科研攻关的重点。”三友化纤研发部刘辉告诉记者,在过去近3年的时间里,三友累计投入近10亿元的研发资金,截至目前,集团已累计开发76种环保新产品,多次填补国内、省内空白,10余种产品成功替代进口。仅在高端产品范畴,三友开发出的粘胶短纤维已获欧洲生态纺织品认证;阻燃纤维北美市场占有率第一;微悬浮法特种树脂等高端产品已经投放市场……这些不断涌现的环保新产品正成为集团绿色发展的“摇钱树”。

“随着人们生活水平的提高,对功能性纤维的需求也更加丰富,负离子纤维、阻燃纤维、竹炭纤维、石墨烯纤维等比普通纤维每吨高3000元至5000元。2016年,三友研发的12项新产品,产值贡献率将近40%。”刘辉说。

“只有适应社会对环保的期待,才能让产品更有前景。今年的新产品研发同样是重头戏,包括着色莫代尔纤维、超细莫代尔纤维、高热稳特种树脂、电子级硅橡胶产品等20项新产品。”么志义透露说,“为加快高端新产品研发力度,三友正在建设一条年产5000吨的绿色纤维素纤维中试线和一套特种树脂小试装置,力争在精品制造上实现新突破”。

适时开展以获取境外先进技术、高端人才、战略资源、品牌渠道为目的的兼并收购和股权投资;第三是要利用好新的技术手段,探索发展跨境电商、“互联网+”业务模式;第四是要集成集团在“三农”方面的资源,把握海外农业市场巨大的发展空间,做强做大集团农机装备板块。

“打造国内综合实力最强、集科工贸于一体的高端重型装备板块是我们的目标。”任洪斌透露说,未来,国机集团将抓紧搭建重装新平台,整合集团重大装备领域制造、总包、贸易和研发方面的优势资源,完善链条,形成合力,力争尽快重新上市。

生意经

阿里巴巴“牵手”百联集团——

南京路成新零售“演兵场”

本报记者 陈 静

中国首家使用日光灯的上海永安百货、安装亚洲首条自动扶梯的大新公司(现为上海市第一百货商店)、中国第一家中外合资大型零售企业上海第一八佰伴……上海南京路上的这些老字号百货企业,将成为线上线下融合“新零售”的“演兵场”。

2月20日,阿里巴巴集团与百联集团共同宣布达成战略合作,双方表示将在全业态融合、技术研发、会员体系、供应链整合、支付以及物流六大层面展开全方位合作。受此利好消息影响,20日百联股份在A股市场涨停,报收17.82元。

所谓“新零售”,是阿里巴巴集团董事局主席马云去年提出的,利用互联网和大数据,将“人、货、场”等传统商业要素进行重构的过程。来自国家统计局的数据显示,2016年,全国最终消费支出对经济增长的贡献率为64.6%。其中,网络零售交易总额已达5.16万亿元,同比增长26.2%,比同期社会消费品零售总额增速高出15.8个百分点。这意味着,新零售对经济增长的贡献还有空间。

对于百联集团来讲,传统商业向互联网“转身”已迫在眉睫。2016年,“i百联”全渠道平台正式上线,下属多家旗舰店也相继完成转型。与阿里巴巴的合作,正是这种转身的进一步延伸。

而对于阿里巴巴来说,在2014年战略入股银泰商业、2015年283亿入股苏宁、2016年入股三江购物、2017年启动银泰私有化等一系列布局谋篇后,再次谋求与百联集团的合作,百联在中国百货业的影响力和其综合业态当是其中重要的因素。资料显示,在第一百货、永安公司、东方商厦、第一八佰伴等著名零售实体外,百联还拥有包括世纪联华、华联吉买盛、联华超市、快客便利等超市便利店品牌,在全国范围内有4700余个网点,其中约有七成位于上海。

阿里巴巴与百联集团的新零售“试水”将以怎样的面貌出现?百联集团董事长叶永明表示,新零售不仅是线上线下的融合,更

是以互联网和物联网、人工智能及大数据等领先技术为驱动,面向线上线下全客群,提供全渠道、全品类、全时段、全体验的新型零售模式。

阿里巴巴集团CEO张勇则进一步解释称,与百联的合作将集中在三个方向:数据通,场景多,业态新。一是线上线下数据的基础的商品、会员和服务的全面打通。二是将人货场三要素基于互联网完成重构,整合供应链,支付金融和物流协同,通过多场景体验来提高商业运营的效益。三是通过线上线下的“化学反应”,赋予线下购物中心崭新面貌,“它是一个消费的社区,又是一个吃喝玩乐的中心,又是一个消费者连接的中心,又是一个新的社区、社群……如果双方合作孵化出诸多大家都看不懂新业态,我想路子就走对了。”张勇告诉本报记者。

这意味着,包括VR(虚拟现实)、AR(增强现实)、MR(混合现实)等“黑科技”都有可能出现在百联的线上卖场中,而在线下,通过感知、数据、互联和计算,卖场能为每一位顾客设计独一无二的逛街路线、所有货架都会实现电子化,每件商品一天中被顾客拿起、试穿、购买的次数都会被记录,品牌和选品会基于这些数据进行调整。

不过,梦想虽然丰满,现实却未必如此简单。早在2013年,阿里巴巴就与银泰达成战略合作,随后,又通过2014年7月的首次投资及2016年6月的可换股债券转股成为大股东,今年年初,更是斥巨资收购银泰。业内人士分析表示,正是因为仅有战略合作,线上与线下的打通相当艰难,除非线上平台拥有绝对的话语权,否则商业模式的开拓往往仅停留在表面,双方在利益分割和数据共享上仍有相当多的争执。而此次阿里巴巴与百联方面表示,此次合作暂不涉及资本层面。在这一前提下,南京路对新零售的“试水”是颠覆变革还是浅尝辄止,目前还是未知数。

百度金融与新华教育联手布局职业教育——

教育产品不限购
教育贷款不限贷

本报记者 余 颖

2月16日,一向低调的百度金融放了个大招儿:百度金融与新华教育集团签订战略合作协议,宣布将在3年内为100万名学员提供职业教育服务。同时,百度还透露,百度教育消费信贷只用了1年就做到了行业第一。

“新华教育集团与百度金融合作的目标是:有了新华教育,教育产品永远不限购;有了百度金融,教育贷款永远不限贷。”新华教育集团总裁张明表示。

新华教育集团创立于1988年,是国内民办教育集团的代表之一,旗下拥有被誉为“中国烹饪教育第一品牌”的新东方烹饪教育以及新华电脑教育、万通汽车教育、宇星驾训等品牌。目前,集团常年在在校生规模达20万人,已累计为社会培养了200多万专业人才,且基本实现就业。

对于这次的合作,双方及教育界人士均表示看好。

在经济效益方面,百度金融可通过和职业教育龙头企业的合作获得渴望已久的稳定客户源,并伴随学生的成长形成客户黏性;新华教育则可凭借百度在教育搜索方面的强势地位掌握更加精准的大数据资源。

在和新华教育的合作中,百度将推出服务“全家桶”:百度为新华教育提供品牌展示、帮助新

华教育获得新生源,如果学生感觉到一次性支付数万元学费有困难,就可以选择用“百度有钱花”分期付款。可以预计,这将会大幅提高新华教育的学生数量和收入。

在社会效益方面,多位业内专家表示,职业教育正面临历史机遇期,在经济新常态和城镇化的背景下,大力发展职业教育将有助于年轻人掌握一技之长,更好地融入城市生活。

“要帮助如此庞大的群体完成整体职业技能升级,显然不能完全依靠政府的力量。”中国社会科学院金融研究所博士黄国平认为,通过互联网将金融服务与教育行业连接在一起,将大大弥补传统金融服务难以覆盖的人群,二者的合作将成为政策性金融和开发性金融的有益补充。

另据百度方面透露,与新华教育的战略合作只是百度金融在教育领域深耕战略的开始。目前,百度金融已经构筑起从MBA学历教育,到在职语言、IT技能培训,再到初级职业教育、留学、幼教等全领域的教育金融服务生态,其与多家代表性机构的战略合作也在逐步推进之中。目前,百度金融旗下的消费金融品牌“百度有钱花”,合作教育机构数量近3000家,目前每天新增教育贷款学员超过3000名。

本版编辑 韩 叙 美 编 高 妍

本版邮箱 jrbqyb@163.com

再 造 海 外 新 国 机

本报记者 黄 鑫

在刚刚过去的2016年,中国机械工业集团有限公司(简称国机集团)频接海外大单:旗下中国重机新签老挝煤电项目,合同额21亿美元;旗下中国浦发新签白俄罗斯钾肥厂项目,合同额16.7亿美元;旗下CMEC(中国机械设备工程股份有限公司)新签伊拉克巴士拉650MW燃机联合循环电站扩建总承包项目,合同额10亿美元……

“目前,国机集团涉外业务收入占整体收入60%以上,在央企和行业中均排在前列,这为‘再造海外新国机’打下了良好的基础。”在日前召开的国机集团2017年工作会议上,国机集团董事长任洪斌表

示,2017年,集团还将不断提升传统市场占有率,并尝试采用“技术+金融”“品质+服务”等新营销模式,进一步占领国内外市场空间,加快把传统优势产品推向国际市场的步伐,加快向设备成套、项目总包转型。

数据显示,2016年,国机集团完成营业收入2148.2亿元、利润总额86.6亿元,上缴税费135.5亿元,利润创历史新高;实现新签合同额439亿美元,同比增长13.1%,其中,境外合同同比增长57.6%。“在过去几年间,国机集团按照‘再造海外新国机’的企业战略,大力推进国际化经营,海外业务收入占集团的整体

比重逐年上升,这些都将为未来几年经营业绩的稳定增长打下良好基础。”国机集团总经理徐建设说。

“未来,我们要继续在承担国家战略任务、配合经济外交大局方面发挥央企作用,扩大国际产能和装备制造合作,积极参与国家‘一带一路’战略项目建设,稳步开展国际化经营,提升国际竞争力。”任洪斌说。

此外,国机集团还把推动国际业务转型升级作为重点。具体来说,第一是要发挥现有业务优势,巩固壮大传统的国际工程承包、进出口贸易等业务,加强海外市场的区域化、属地化建设;第二是要注重拓展海外绿地投资、特许经营等项目,