

戈壁滩上的绿色转型

——酒钢集团采访记

经济日报·中国经济网记者 李琛奇 通讯员 任 聪



题图 绿树掩映中的酒钢集团厂区。

(资料图片)

上图 酒钢碳钢薄板厂里,镀锌线整备原料整齐地摆放着。 肖世强摄

右图 酒钢宏晟电热公司外景。 (资料图片)



不是小事情,它是支撑企业可持续发展的生命力,需要久久为功、持之以恒。

念好“循环经”

惊蛰刚过,酒钢润源公司肥料分厂厂长王涛的办公室里就来了一拨接一拨的客人。他们都是来买有机肥的。

“今年1月份至4月份,我们的销量已经达到6600多吨。”从年亏损百万元到2017年扭亏为盈,再到市场前景看好,王涛心里这叫一个美。曾经,蝇飞虫绕的牛粪是绝对意义上的垃圾,如今的它们经过高科技处理后再发酵,“营养倍增”,成为种植农户的“心头爱”,而且远销青海、宁夏、新疆等地。

牛粪的华丽变身是酒钢全面发展的循环经济的一个缩影。

事实上,酒钢的循环发展理念早已萌芽。时间回到2011年,一条关于酒钢固废处理的新闻吸引了人们的目光。文章中所说的固废指的是酒钢在生产过程中产生的水渣、粉煤灰、炉渣等废料。通过技术升级,这些存量惊人的“烫手山芋”被挖掘出新的价值。因为具有硬度高、抗腐蚀能力强及均质性和致密性好等特点,它们被掺到混凝土中,成为兰新铁路甘肃省省内部分路基的“新成员”。

当时,钢材生产过程中产生的冶金渣已经在集团内部实现了“小循环”,废钢回用、废渣成砖、脱硫石膏产水泥,效益都非常可观。但酒钢管理层清晰地知道,循环经济的概念可不仅仅包括废弃物消纳,生产方式的“绿色化”、产业链间的“大循环”都是题中之义。

2016年,酒钢成立专业从事循环经济的产业公司——甘肃润源环境资源科技有限公司。公司定位非常明确,就是要通过多种方式提升资源价值,提高资源利用效率等,努力实现集团全过程清洁生产,不断追求更高的资源转化效率和更好的经营效益,推动集团公司产业转型和可持续发展。

根据计划,今年酒钢将再追加10亿元投资,实施28个污染治理项目。谈及如此之高的环保投入,酒钢集团有关负责人表示,环保工作

硫石膏销售量均创历史新高。

在干好消纳固废“老本行”的同时,该公司还积极拓宽市场销路,优化升级生产工艺,提高固废生产自用量,成功开发出钢渣路面砖并实现销售500万块,占领了本地约50%的市场,填补了润源公司路面材料类产品的空白。

王涛告诉记者,如今,他掌管的肥料厂也成为酒钢循环经济的一部分。“回收污水处理厂的污泥,调配成‘绿化肥’,淡季的时候我们主要做这个。”王涛说。

美丽新钢城

回忆起50年前的嘉峪关,杨达启总是说:“当年,一刮风连住哪儿都找不到。”如今的他端坐在家中,看着窗外绿意盎然:“瞧,这就是碧水蓝天新钢城!”

转变,来自于酒钢人对绿水青山、可持续发展、高质量生活的渴望。

党的十八大以来,党中央就加强环境保护,改善环境质量提出了一系列新理念、新要求。“良好生态环境是最公平的公共产品,是最普惠的民生福祉”“环境就是民生,青山就是美丽,蓝天也是幸福”“绿水青山就是金山银山”等重要论述为环保工作指明了方向。

随着史上最严环保法的出台,近两年,酒钢深入贯彻落实党中央、甘肃省关于生态文明建设的重要决策部署,牢固树立并切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念,本着为钢城人民谋福祉的初心,突出整治环保问题,切实提升环境质量,努力打造天蓝、气清、景美,市企共生、共融、共发展的生态新格局。

绿色理念、绿色投入、绿色项目、绿色技术,关于绿色的一切开始植入这座西北戈壁的钢城血脉中。

最新统计显示,今年1月份、2月份,嘉峪关稳居甘肃省14个市州环境空气质量排行榜首。这一数据让酒钢人自豪不已,毕竟,钢城人民能呼吸到清新空气与每一位酒钢人的努力密不可分。

“建设‘绿色钢厂’,走低能耗、低排放的绿色发展之路,不仅是企业可持续发展的必然选择,也是我们作为一家老牌国企,对职工、家属及钢城人民的庄严承诺。”酒钢集团有关负责人表示。

如此“大手笔”

清晨,当第一缕阳光照耀在酒钢冶金厂区,王海刚已经在花池中忙活起来。

生意经

康佳进军环保及半导体领域——

千亿级投控型集团蓝图绘就

本报记者 周雷 杨阳腾

在日前举办的38年庆典活动上,康佳集团发布全新战略。

集团将紧抓供给侧结构性改革和国企混合所有制改革机遇,推进机制变革,在保持原有家电产业健康发展的基础上正式进入环保健康及半导体等领域,努力向着营收达千亿元级的投控型科技产业集团目标迈进。

全新定位为平台型公司

作为改革开放后成立的第一家中外合资电子企业,康佳的全新定位是“科技创新驱动的平台型公司”。

康佳集团总裁周彬表示,38岁的康佳不仅是一家家电制造企业,还是一家综合性企业集团。其产业版图覆盖科技产业园区、智能终端产品、供应链管理、互联网与物联网、环境保护与污染治理、新能源科技、创新创业及投资金融、半导体研发等领域,目前已构建起科技产业园业务群、产业产品业务群、平台服务业务群、投资金融业务群四大业务群。

在大股东华侨城集团的支持下,康佳积极转换思维,确立了“科技+产业+城镇化”的发展思路以及“硬件+软件”“终端+用户”“科技+投控”的发展主线。周彬认为,这是康佳实现千亿元级目标的根本前提。

基于此,康佳已制定出一整套以跨越式发展为目标的新发展战略规划。周彬透露,未来企业将形成覆盖消费电子产品、互联网与物联网、科技产业园区开发运营、供应链管理、投资与金融等业务领域的产业平台。在实施全新发展战略规划的过程中,康佳将始终以科技创新为立足点和驱动力,构建机会识别与获取能力、落地执行能力、大数据运用能力、抓取和满足用户需求能力、新场景建设能力以及风险控制能力等,支持产业版图的扩张。

四大业务群打开新空间

回顾过去38年的发展历程,康佳先后经历了品质品牌塑造、上市及全国布局、探索发展、跨越发展四大阶段。2016年,康佳开启战略转型,营收跃升至203亿元;2017年,集团又大踏步跨越了300亿元的台阶。如今,康佳已进入发展快车道。

从产业布局的路径看,康佳最早从收录机起步,并于1984年首次进入电视行业,之后其产业版图又陆续扩张至白电、手机、小家电、机顶盒等领域。从2015年起,康佳深入到互联网运营和供应链管

理领域。

去年,康佳将产业布局的重点放在科技产业园区等方面,这直接促成了集团2017年营收、利润均创历史新高的好成绩。

作为承载“科技+产业+城镇化”发展模式的主要载体,康佳科技产业园业务一路阔步前行。发布会现场,康佳与安徽滁州、四川遂宁、江苏南京、四川宜宾、江苏海门等地方政府签订合作协议,进一步推动科技产业园区业务,五大区域项目总投资额将达到430亿元。

周彬说,目前康佳正处于重要战略机遇期。一方面,在国家积极推动供给侧结构性改革、鼓励金融行业服务实体经济的大环境下,新产业发展正迎来大好机会;另一方面,伴随着国企混合所有制改革的深入推进,加上大股东华侨城集团的大力支持,康佳拉开了机制变革的序幕。这些都为康佳新一轮大发展创造了良好条件。

未来,康佳将围绕“一个核心定位、两条发展主线、三项发展策略、四大业务群”加速推进转型升级。按照三项发展策略,康佳将围绕业务形态实施混改、围绕智慧家庭升级现有业务模式、围绕新兴产业打造新产业赛道。

切入环保和半导体产业

在发布会现场,康佳集团宣布新成立环保科技事业部、半导体科技事业部,这意味着这家家电巨头正式切入环保和半导体产业。周彬透露,在产业产品业务群中,康佳已有多媒体、白电和手机业务,今后将重点布局节能环保、半导体、新材料领域。

在节能环保领域,未来,康佳将在水污染防治、大气污染防治、固废处理与回收再利用、土壤污染处理及修复等方面推动版图扩张,预计用3年至5年时间打造出国内一流的环保运维高端品牌,实现年营收180亿元至260亿元的目标,为“绿水青山”作出贡献。

在半导体领域,仅2017年康佳芯片采购支出就高达60亿元,未来芯片需求预计将继续增加。为此,康佳将通过“自主研发为主、产业并购、创投孵化、产业基金为辅”的方式,重点布局半导体设计、制造、设备、材料等,推动研发存储芯片、物联网器件、光电器件等产品,希望用5年至10年时间跻身国际优秀半导体公司行列。

为加快布局新兴产业,目前康佳已形成了并购、股权投资、基金同时发力的投资平台。未来,集团将进一步通过“以融助产”的形式为产业转型提供支撑。

中国化工携手倍耐力深耕高端轮胎市场

本报讯 记者林火灿报道:中

国化工集团公司日前与意大利倍耐力集团举行战略发布会。倍耐力将紧抓中国高端市场发展新机遇,进一步拓展中国市场,巩固其在高端和超高端轮胎市场中的领先地位。

中国化工将为倍耐力提供所需支持,促进倍耐力新技术、新产品和新服务在中国的发展。

2015年,中国化工收购了倍耐力26.2%的股权,成为其控股股东。过去3年间,倍耐力凭借高价值业务战略成为全球唯一专注乘用车轮胎业务的公司。

中国化工集团公司及倍耐力董事长任建新表示,中国化工深耕国际化战略,推动产业链、价值链、服务链、供应链向中高端延伸,并与以倍耐力为代表的海外企业成熟商业模式和有效激励约束机制全面接轨。

“这种发展模式正在带来一场脱胎换骨的大变革,这也是中国化工深化供给侧结构性改革,建设现代化经济体系,不断完善全球布局和提高发展质量的重要抓手。”任建新说。

资料显示,2005年,倍耐力在

中国投产第一批轮胎。2017年,倍耐力亚太区销售额约为8亿欧元,以14.3%的有机增长成为公司收入增长率最高的区域,其中超过三分之二来自于中国市场。

倍耐力的快速发展与其高度重视技术创新密不可分。早在2002年,倍耐力就开始了智能轮胎技术的研发,并在去年正式向市场投放了第一款智能轮胎产品。这款产品可通过将植入轮胎的传感器与智能手机上的应用软件连接,将轮胎磨损、胎压和温度等情况告知用户。此外,过去4年间,倍耐力将其高价值轮胎收入的7.3%投入研发,主攻基于数字化技术的创新产品。

倍耐力全球执行副董事长兼首席执行官马可·特隆凯蒂·普罗维拉表示,中国是全球高端和超高端车型销售最重要的市场,许多极富创造性的新技术在中国大量聚集,这些均对倍耐力高价值业务增长具有重要的战略意义。“相信在中国化工的支持下,一直致力于技术创新的倍耐力一定能在市场上实现更加稳健的发展。”马可·特隆凯蒂·普罗维拉说。

本版编辑 韩叙 美编 夏一

本版邮箱 jjrbqy@163.com