

金田铜业铜加工总量突破100万吨,多款铜产品产量居行业前列——

## 舞起黄铜棒 炼就“金田法”

经济日报·中国经济网记者 郝进东 通讯员 张落雁

## 慧眼观企

如今已经登陆A股主板的上市公司金田铜业,前身只是一家濒临破产的乡办小厂。30多年来,该公司通过聚焦主业,加大人才技术投入力度,做大做强铜产品精深加工,成为国内集再生铜冶炼、铜加工、铜深加工于一体、产业链最完整的公司之一。当前,金田铜业一方面专注铜加工,另一方面坚持绿色生产,逐步走上了可持续发展道路。

近日,在2020年中国铜加工产业年度大会上,金田铜业位列“中国铜棒(排)材十强企业”榜首,同时被评为“具备国际影响力中国铜企业”。从一个几近倒闭的乡办小厂起步,逐步成长为国内规模最大的铜加工企业之一,宁波金田铜业(集团)股份有限公司走出了一条属于自己的发展道路。

回溯30余载发展历程,金田铜业始终专注铜产品加工,不断创新发展模式,持续优化产业布局和产品结构,加大科技创新力度,加快转型升级步伐。目前,该公司产业涵盖铜加工、高新材料、建筑材料等领域,其中铜合金板带与铜合金管、线、棒,以及阴极铜、漆包线、铁钎磁材料等主要产品产量均居行业前列。今年,金田铜业铜加工总量突破100万吨,已发展成为全球领先的铜加工制造基地。

## 业精于专

1986年,时任宁波市江北区妙山乡企业办副主任的楼国强,接手濒临倒闭、几成废墟的妙山砂轮厂。这家乡办小厂连年亏损,乡政府既缺资金,更缺能带领该厂走出困境的领头雁。

当时,30来岁的楼国强曾帮助当地扭亏厂起死回生,因此这次重任又压到了他肩上。

上任后,楼国强首先面临资金紧缺的难题。他拿出个人积蓄以及借来的5万元,同时又向信用联社贷款10万元。企业员工上下一心,把所需款项凑齐,砂轮厂才得以在极其艰难的条件下上马碾米砂轮项目。

第二年,经过分析调研,楼国强力排众议开始转变业务方向,进入铜加工领域,着手生产铜棒。1987年11月,公司炼出了第一炉铜,并开发出H59、H62铜棒,当年盈利12万元,企业终于重获生机。

“小打小闹成不了气候,抗不住风浪。”楼国强一反当时盛行的乡镇企业“船小好掉头”的思路加大投入,并坚持把熟悉的行业先做好做大,再围绕主导产业发展相关产品。

在楼国强的带领下,2000年底,公司正式改制成为宁波金田铜业(集团)股份有限公司,实现了企业改制,同时也建立起产权清晰、管理科学的现代企业制度。随后,金田铜业驶上了发展快车道。

谈到今天的发展,楼国强告诉记者,金田铜业依然专注铜加工领域,在江苏、广东、重庆等地建设生产基地,形成了产业链完整、产品种类齐全的竞争优势;并在美国、德国、日本等地设立子公司,建立全球供应链体系和销售网络,为国内外客户提供铜产品一站式服务。今年4月,金田铜业登陆上海证券交易所,成为A股主板上市公司。

## 厂兴于“绿”

在金田铜业,绿色生产早已成为共识。记者走进金田铜业,只见厂区内溪水潺潺,道路两边粗壮的樟树郁郁葱葱,与厂区外车流熙攘的景象截然不同。这绿树成荫的“花园式”厂区,得益于楼国强一直坚守的绿色理念。

金田铜业的绿色生产理念不仅体现在厂区内处处可见的绿色,更深入到每个生产车间中。走在金田铜业车间,记者看到一条条生产线整齐排列,各类产品在经高度自动化机器处理之后,被成捆成箱地打包入库。巨大的厂房内,看不到几个工人,更闻不到异味。“我们车间一直都很干净,不允许出现异味、油污,员工工作心情也很舒畅。”金田铜业生产车间员工李勇自豪地告诉记者,这里已经被评为国家级“绿色工厂”。

记者来到金田铜业办公楼高处,看到厂区厂房上均铺设了密密麻麻的太阳能电池板,在阳光照射下,电池板满负荷地运行,为车间稳定供电。多年来,金田铜业一直贯彻“节能环保、绿色生产”理念,投入巨资淘汰落后设备,不断引进世界一流生产设备,提

图① 金田铜业公司铜棒生产车间正成批产出铜带。

图② 金田铜业公司工人正在检查生产出的铜带。

图③ 金田铜业公司打造“绿色工厂”。

丁维敏 章勇涛摄(中经视觉)

高自动化、智能化水平,真正落实金田“生态重于生产”环保理念。金田铜业依托国家级企业技术中心、国家级博士后科研工作站、院士工作站,通过汇聚资源、加大投入,自主研发了直接处理废杂铜的短流程加工线、连续熔铸精炼炉、紫铜管坯电磁铸造技术等几十个创新项目。

“其中最值得称道的是,我们通过技术攻关,开发出拥有自主知识产权的‘大吨位电炉熔炼—潜液转流—多头多流水平连铸棒技术’”,工作效率比传统工艺提高10余倍。”李勇介绍,这为大规模生产黄铜棒开创了一条既先进又实用的工艺技术路线,成了被行业专家誉为具有世界领先水平的“金田法”。据了解,该技术填补了国内空白,改变了铜加工行业原有的生产作业模式,并获得中国有色金属工业科技进步一等奖。

## 功成于人

近期,金田铜业厂区正在进行年产5万吨高强高导铜合金棒线项目建设,部分从国外订购的智能设备陆续进场。据了解,该项目总投资过亿元,将购置世界最先进的棒线生产设备以及配套辅助设施,建成后形成年产5万吨高强高导铜合金棒线生产能力。

金田铜业相关负责人介绍,铜合金棒线项目将实施SCADA、MES等生产信息化系统,并建设配套智能仓储,进一步提升项目的自动化、数字化水平。该项目建成后将实现生产大数据高效利用,最大限度地提高工作效率和质量,实现从原料熔铸到产品生产、仓储管理、物流运输的全线智能化管理。

近年来,持续推进智能制造是金田铜业转型求变的缩影,而人才是关键。金田铜业以企业大学内训培养为基础,聘请日本、韩国专家和国内高校人才加盟,以科研引领高端产品发展趋势。通过工艺改进与引进世界一流装备,实现“大数据、新能源、低耗能、优原料、精产品”的制造新格局。其中,金田博士后科研工作站多年来从事“低重稀土烧结铁钎磁体的组织调控与矫顽力提升”项目研究,解决了企业在生产过程中遇到的技术难题。

除了国内人才创新力量,金田铜业还积极开展国际合作,与乌克兰国家科学院材料问题研究所合作,共同建立乌克兰国家科学院材料问题研究所金田铜业技术中心、院士工作站,开展高端铜及铜合金材料产品加工技术与产业化等方向的研究工作。

人才让金田铜业厚积薄发。其中,荣获省科技进步三等奖的“重大基础装备专用多元高强耐磨铜合金产业化开发”项目,就是由金田铜业人才团队自主完成,该项目开发的多元高强耐磨黄铜合金,与国内同类产品相比,抗拉强度和耐磨性能均提高10%左右,已在国内10多家企业生产应用,处于同行业领先地位。

此外,金田铜业还依托多样化研发平台,主持参与多项国家及行业标准制定,凭借先进的铜精深加工技术,获得省级以上科技进步奖10余项。“30多年来,我们的创新创业之路越走越宽。如今,我们正瞄准千亿级企业和世界500强目标,全力打造规模化、平台化、智能化、国际化的先进制造业加工基地,努力成为全球铜加工行业的龙头企业,为宁波制造、中国制造增光添彩。”金田相关负责人说。

## 企谈快论

祝伟

## 网红电商更须「爱惜羽毛」

这两年,直播“带货”风生水起。从李佳琦、薇娅等明星主播“带货”,创下天量销售业绩,到梁建章、雷军等企业企业家出场,为各自的产品代言,直播“带货”俨然成了互联网经济新“风口”,并由此催生了一大批网红直播电商公司,有的网红电商甚至远渡重洋,成功赴美上市。

然而,一些网红电商旗下的明星主播屡屡“翻车”,也让砸下重金的企业体会到直播“带货”远没有看起来那么美。比如,不久前有品牌商花费10万元“坑位费”,外加10%的佣金请网红电商“带货”,但最终销售额只有5万多元;还有白酒企业邀请明星助阵,但通过直播仅成交20多单,第二天还退货了16单。

同时,对于宣传夸大其词、产品货不对板等,不少消费者也是一肚子苦水。明星主播信誓旦旦推荐的一款不粘锅,却在直播过程中牢牢粘住了鸡蛋;情人节购买的鲜花礼盒,不仅没按约定时间配送,收到的鲜花还大多枝已枯萎甚至腐烂。

如果说一次两次“翻车”,人们尚且能够包容一些网红电商,明星主播初次涉足直播的“生涩”,但屡屡出现选品、刷单问题,遭遇“很粘锅”的尴尬时,人们或许要追问,未来网红电商究竟应该往何处去?消费者权益又应如何保障?

直播“带货”本质上是一种“影响力经济”。如今,在互联网去中心化的消费场景下,消费者更相信来自用户真实反馈的声音,网红电商利用明星主播的个人影响力,会让消费者对其推荐的产品有更高信任度。这就决定了专业诚信才能撑起直播经济的未来,如果抱着做一锤子买卖的想法,必然无法走得长远。

对于网红电商而言,直播“带货”不只是手机屏幕前“买它、买它”的吆喝,而是与线下销售一样“术业有专攻”,需要销售团队付出极大精力,更需要对产品足够熟悉,才能让消费者愿意为之买单。同一家网红电商旗下,有的主播“带货”带得好,最直接的原因就是他们真正试用过产品,对产品性能有着经得起检验的专业见解。但是,也有一些主播在选品时,只关心产品“好不好卖”,却对产品品质疏于把关,甚至为博人眼球、提升销量,夸张表达、虚假宣传,引导消费者冲动消费。种种乱象,不仅透支了自身信誉,影响了企业做大做强,也伤害了直播经济的未来。

新冠肺炎疫情期间,网红电商激活了消费市场的“一池春水”。但网红电商要走得远、更稳,不负网红之名,就要爱惜羽毛,对自己叫卖的商品负责。一方面,不断提高旗下主播的专业水准和选品能力,杜绝问题商品进入直播清单;另一方面,筑牢诚信基石,珍惜自身品牌形象,以及在消费者中培育起来的口碑,切不可抱着“捞一笔”“坑位费”就走的心态,不对产品的实际质量负责。

更重要的是,要通过包容审慎监管,防止网红电商“野蛮生长”。比如,如何明确直播“带货”过程中网红电商、带货主播、平台三方之间的权责归属;如何更好地杜绝刷流量、推假货行为;如何建立通畅完善的消费者权益保护机制等。这些都是网红电商发展中必将面对也必须攻克的难题。唯有补齐这些行业短板,才能让消费者在“种草”的过程中,毫无顾虑地“买买买”。

邮储银行福建分行创新服务小微企业产品体系

## 纾困贷款雪中送炭

本报记者 薛志伟

今年以来,中国邮政储蓄银行福建省分行坚决贯彻福建省委、省政府对“六保”“六稳”工作的决策部署,认真落实人民银行、银保监会系列文件要求,在福建全面铺开支持稳企业、保就业工作,并取得了阶段性成效。截至7月末,该行资产规模超过2000亿元,各项存款、贷款新增均超200亿元,不良贷款率低于同业平均水平。

中国邮政储蓄银行福建省分行党委书记、行长李鹏表示,“稳企业保就业”是一场持久战,金融机构与贷款企业共生共荣。面对常态化疫情防控带来的新挑战,邮储银行福建省分行坚决扛起国有大行的责任担当,加大信贷支持力度,为福建经济发展积蓄力量。

福建际欣棉纺有限公司就是加大信贷支持后的受益企业。几个月前,该公司受新冠肺炎疫情影响,下游经销商货物滞销,导致自身陷入库存积压、应收账款回款难的困境,亟需流动资金周转。

得知这一情况后,邮储银行霞浦县支行紧急为该公司投放200万元的纾困专项资金贷款,快速满足企业资金需求,并给利率优惠支持,主动降低企业融资成本。三明市某食品有限公司也是邮储银行“纾困贷款”的受益者。该公司在疫情影响下物流运输受限,导致产品无法顺畅交货,出现了临时性资金困难。当地邮储银行三元区支行主动上门,按照急事急办原则,开辟纾困业务办理绿色通道,仅在5个工作日内就完成授信的全流程,及时解决了该企业面临的流动性资金不足问题。

李鹏表示,今年以来,邮储银行福建省分行打出“稳企业保就业”组合拳,积极响应省政府有关纾困专项贷款工作部署,加强供需双方精准对接,保证纾困专项资金顺利发放;严格落实“不抽贷、不断贷、不压贷”原则,一户一策帮扶企业,多管齐下助力企业纾困解难,切实让利实体经济。截至7月末,邮储银行福建省分行累计为54户受困企业授信2.42亿元,发放纾困贷款资金1.73亿元;累计为137户受疫情影响的中小微企业实施延期还本安排,涉及贷款金额5.03亿元,以“真金白银”降低企业融资成本。

邮储银行福建省分行还下沉服务重心,积极推进“行长工程”“搭干台、访万企”“百行进万企”等活动,探索“银政”“银担”“银保”等合作模式,打造了具有邮储特色的小微晋适类、民生资源类、政银合作类、双创科技类四大服务小微企业产品体系,切实提升服务质效,降低综合融资成本。截至8月底,该行共为6.96万户小微企业提供资金支持;普惠小微企业贷款余额411.20亿元,新增50.05亿元。

本版编辑 李景

海南进出港不限次数,同时叠加购物优惠——

## 海航“随心飞”带活航旅消费

本报记者 潘世鹏

## 生意经

近日,海航集团有限公司公布了7月至8月暑运期间运营情况,海航集团旗下境内航司客运航班量、旅客运输量环比提升30%至40%,货邮运输量已超出去年同期水平,旗下机场航班起降量、旅客吞吐量首次实现月度同比增长,复工复产继续呈现强劲回升态势。取得成绩的背后,海航集团推出的特色机票产品功不可没。

海南离岛免税新政自7月1日实施以来,免税购物站上风口。为进一步刺激旅客消费热情,释放离岛免税政策调整的促进作用,在近日举行的“2020年第二届海南离

岛免税购物节”上,海航集团推出“海航随心飞、欢聚自贸港”主题套票活动,通过资源整合,将相关旅游产品打包到活动中,最大程度让利游客。

套票到底有多优惠呢?以北京至海口航线为例,日常单程机票价格在1200元至1800元区间。海航“随心飞”2999元的价格则可以不限时间不限次数,相当于只需要平常一趟往返的价格,就可以享受下半年无限往返海南任一航空港口的权益。除此之外,这款产品同时叠加赠送2880元中免集团海南免税店代金券购物权益,以及海南航空、大新华航空海南出境航班额外10公斤免费行李额权益,并适用于海航集团旗下12家航司,可通达北京、上海、广州、深圳、杭州、成都等10

多个国内城市。

“海航是海南的本土大型企业,是自贸岛建设的主力军,海航‘随心飞’套票的推出,希望能引流更多外地游客更加便利地到海南来购物,感受海南自贸港的新气象。”海航航空集团副总裁、商务委员会主任丁拥政介绍,由于海航“随心飞”机票产品优惠力度大,产品开售时间未到就引发抢购潮,海航APP因此一度出现故障,海南航空不得不通过官方微信公众号再次发布信息调整产品销售模式,将线上销售次数增加至两次,套票投放量也从4000套增加至8000套。

随着暑运期间迎来使用高峰,截至9月3日,海航“随心飞”已兑换约2.3万张客票,累计出行近2万人次,其中北上广深等一线

