

走民企说创新

□ 本报记者 郝进东

笔里藏乾坤

——贝发集团深耕文教办公用品行业纪实

贝发集团
2023年
投入研发费用 超3000万元
截至目前

▶ 已有研发人员 **150人**

▶ 有效专利数量 **666项**

▶ 平均每年推出笔类新产品 **近150款**

今年1月至5月

销售额 **▲ 同比增长40%**

利润 **▲ 同比增长100%**

上市
企业漫谈

自沪深证券交易所启动“提质增效重回报”专项行动和“质量回报双提升”专项行动以来，A股上市公司密集发布行动方案。这既是上市公司对自身高质量发展内在要求，也是对投资者的庄重承诺，对于提高上市公司整体质量、稳定市场信心、推动资本市场平稳健康发展具有多重意义。

积极态度值得肯定，不过，上市公司要真正实现质量、效益的同步提高，不能仅落在纸面上，更需用行动说话，从多方面落实落细、善作善成。

聚焦主业提升经营质效。良好的业绩、扎实的基本面，是上市公司可投性提升的基础。翻开A股上市公司2023年年报，不乏因背离主业、盲目多元化导致经营不善、业绩下滑甚至因此亏损退市者。反观那些市场“常青树”，大多是长期深耕某个行业、主营业务突出、竞争力强的公司。上市公司要时刻紧绷稳健发展的弦，尤其是在外部环境复杂多变、国内有效需求仍显不足的当下，如何深耕主业、做精专业，持续提升企业竞争力；如何做好战略规划、加强科技创新，增强企业内生增长动力等，都是需要持续答好的必答题，也是安身立命所在。

优化治理赋能持续发展。侵占资金、违规担保……今年以来，多家A股上市公司因上述问题收到监管部门罚单。这些情况之所以频现，归根结底是公司治理出了问题。健全完善的公司治理是上市公司长久发展的基础工程，只有基础打得好，质量才能有保障。上市公司需拧紧安全“总阀门”，通过建立完善各司其职、各负其责、公开透明、有效制衡的内控机制，加强内部监督制约，强化“关键少数”行为约束，积极引导各类主体有效参与公司治理，以更加规范、透明、公开、可信的内部治理结构，为高质量发展保驾护航。

积极回报增强市场信心。当前，积极回报投资者已成为大部分上市公司的共识。今年以来，一大批上市公司抛出手笔分红、回购、增持计划，以真金白银向市场传递积极信号，切实增强投资者获得感。与此同时，市场仍不乏“一毛不拔”的“铁公鸡”存在，也有公司因“掏空式”分红引发质疑，还有公司则陷入“忽悠式”回购、增持的舆论风波。回报投资者要有心、有力，上市公司需端正认知，加强与投资者沟通，更好地运用现金分红、注销式回购等“工具箱”，提升对投资者回报的及时性、科学性和稳定性，让投资者真正分享到企业发展壮大的红利，进而稳预期、强信心。

行胜于言，期待更多上市公司加入提质增效重回报的实际行动中来，以优秀的业绩、规范的治理、真诚的回报，实现对投资者与内在价值的双提升，争当稳增长、促发展的“助推器”。

本版编辑 刘佳 张苇杭 美编 倪梦婷

李华林



贝发集团车间内，工人在生产中性笔。

(资料图片)

提升研发实力

走进贝发集团产品展示厅，秒干中性笔被摆在了显眼位置。这支耗时5年打造的笔，以良好的书写体验，从贝发集团1500余款产品中脱颖而出，成为企业新的增长点。它看起来平平无奇，写起来却很舒适，笔尖接触纸张时，墨水迅速与纸张完成结合，就算立即用手去擦，墨水也已经变干，不用担心墨迹弄脏手或衣物。

一支小小的中性笔背后，有一系列复杂的工序，涉及塑料工艺、精微模具、精细化工、环保喷涂、柔性化生产等领域。“经过持续攻关，公司解决了水油均匀融合难题。”贝发集团技术总监孙英红说，圆珠笔写起来十分顺滑，但墨水黏性大、容易积墨，不容易干；中性笔墨水黏度低、不容易积墨，但写起来却不如圆珠笔顺滑。为了兼具两种笔的优点，研发团队每天在实验室中进行墨水调配测试，光材料测试就近千次，最终自主研发出一种化学微胶囊，让水和油能够稳定均匀地融合在一起。

在开展产品创新的同时，贝发集团积极推进生产线自动化、数字化研发。“以往，制笔过程中一道工序的成本在0.8分到1.5分之间，一支笔的人工装配成本在1角多。”孙英红说，通过大规模的数字化改革，贝发集团模具、注塑工艺、包装等工序都使用自动化设备，产品的人工成本也由1角多降到了1分多。

记者看到，在制笔车间内，只有为数不多的几名工人和几十台机器正在工作。高速运转的机器上，一个个零部件源源不断地从设备里“流”出，等待着送往加工组装车间。随着一大摞笔管放入一次性中性笔自动装配机，自动灌墨水、自动装笔头、自动套笔帽等一系列操作井然有序，一支成型的笔就在机器末端自动装配完成。

去年，贝发集团投入研发费用超3000万

元，进行关键技术攻关，全力推动产品结构调整和企业转型升级。目前，公司拥有研发人员150人、有效专利数量666项，平均每年推出笔类新产品近150款。

创新营销模式

“坐不住、等不起啊！”记者见到邱智铭时，他刚刚从乌兹别克斯坦、哈萨克斯坦等国家调研回来，走访了多家相关企业。今年以来，贝发集团以产品研发与制造能力为依托，将目光投向品牌发展。“我们计划3年内，在海外建立30个品牌供应链中心和3000个品牌供应商，发展3万个中小B端客户，服务500万家终端、50亿人群。”邱智铭说。

贝发集团还将完成印尼、菲律宾、马来西亚、泰国等8个东南亚国家品牌中心的建设，通过品牌中心把产品及服务延伸到每个国家的中心客户及零售商。

贝发集团深知，市场每时每刻都会变化，企业不能依赖单打独斗，要寻求共同发展，才能走得更稳更远。借助数字化之力，贝发集团搭建起面向个人消费者的新零售品牌——“文器库”云消费平台，将设计师作品转化为优质文创产品进行线上线下销售。

通过构建人、货、场互动的数字化营销平台，打通线上线下，连通国内外，为文创产业供应链各端提供多样化的解决方案。截至目前，“文器库”云消费平台已完成销售

总额超10亿元，用户数超43万名，帮扶中小文创企业百余家。

今年年初，贝发集团利用多年来积累的品牌、渠道、客户、管理、财务及供应链基础，赋能文具、文创、礼品行业广大中小企业，开发了贝发全球供应链APP，让产品及服务直接触达全球中小客户。

凭借精准的市场定位、创新的产品设计、多元化的营销策略以及持续的客户反馈机制，目前，贝发集团的品牌业务已遍布欧洲、中亚、南非、东南亚等多个国家和地区。“我们希望通过数字化改革，运用数字化手段，促进更多中小企业在生产、销售等环节实现合作。”邱智铭说。

储备技能人才

“课程非常丰富，学到了很多。”5月24日晚，贝发集团股份有限公司生产中心、制造部等部门的机修主管张庆祝整理完云课堂的学习笔记后，和同事分享起设备改造新思路。

1999年入职贝发集团的张庆祝，精通工装夹具、设备改造，是一名不折不扣的“技术控”。今年3月，张庆祝和团队成员一起对车间的一台闲置印刷机进行了改造。原先需要人工印发的产品LOGO，现使用该印刷机一次可以印7个产品LOGO，为公司节约设备成本达10多万元。张庆祝说，自己的许多设备改造设想，都来源于集团开设的各类课程。

2019年，贝发集团成立了贝发学院，致力于通过资源整合、专业培训等多种方式帮助员工提升技能水平。为进一步建立企业多层次人才梯队，2021年，贝发学院推出了青年培育建设工程，旨在培养一批懂技术、会营销的技能人才。

贝发学院面向集团青年职工、实习大学生，采用线上线下共有模式，通过推出云课堂、讲师团、师徒传帮带、举办故事分享会等一系列活动，持续提升青年职工的专业素养和创新能力，让青年职工在贝发集团有底气、有激情、有奔头。

“以我们的云课堂为例，全年大约有50节课，根据员工的实际需要，设置了专业课、心理学、公司战略规划、企业文化等多项内容。”贝发集团总裁办主任罗连年说。

得益于系统化、全面化的培训课程，越来越多的职工将理论学习运用到日常实践中，在创新比赛、信息宣传等方面多点开花，为自己的职业发展注入了新的动力。去年至今，贝发集团受培训人数已近4500人，覆盖研发技术人员、产业工人、业务人员等多个工种。

此外，贝发集团还成立了博士后工作站，与国内科研院所开展产学研合作，持续狠抓技术，不断提升研发实力，为企业的发展提供了有力的人才保障。

“未来，贝发集团将继续发挥人才引领作用，大力实施青年培育建设工程，帮助更多的青年员工提升专业技能，增强创新能力，推动企业实现更好更快发展。”罗连年说。

广银米业探索农业发展新路径——

多彩秧苗绘出高效田园

本报记者 拓兆兵

国家级高新技术企业、农业产业化国家重点龙头企业。

瞄准水稻绿色生产，广银米业进行土地整治，实施高标准农田建设，连小田变大田，通过挖沟降水、抬土造田、稻田养鱼等措施改善土壤盐渍化程度，建设优质水稻种植基地约2000亩，促进农业生产提质增效。同时，公司与高校、科研院所开展合作，示范推广水稻工厂化育秧、施用有机肥及叶面肥、生物除草、病虫害专业防治、秸秆还田等新技术，加强田间统一管理，推进规模化、机械化、标准化。

为延长水稻产业链，提高附加值，广银米业引进先进技术和设备，更新生产工艺方法，建设全自动化水稻加工生产线，开发了香米、珍珠米、富硒米等系列产品。公司还购置了大米加工精度检测仪、大米食味计、稻谷新鲜度测定仪等设备，提高质检水平，增加绿色产品供给，推动品牌竞争力不断迈上新台阶。

在快速发展过程中，广银米业开始探索如何突破水稻种植传统发展模式，推动企业进一步做大做强。经过调查研究，公司在借鉴国内外水稻先进种植模式的基础上，投资800多万元创建了“稻渔空间”乡村生态观光园。

“稻渔空间”改变了宁夏平原水稻种植沟渠灌溉传统耕作方式，转而采取“岛屿式”灌溉方式。稻田周围是宽大的灌溉渠，在水中养鱼、蟹、泥鳅、鸭子等，运用生物技术减少化肥和农药的使用，并将稻秆、鱼粪等还田，形成局部空间循环利用，实现一地两用、稻蟹双赢，亩均增加效益1000多元，农业综合效益大幅提升。”广银米业总经理赵凯说，公司开发的“一种稻渔水循环系统”实现水零排放，每亩节约灌溉用水约30%，水资源利用率提高50%以上，获得国家发明专利。

在提升农业综合功能的基础上，广银米业用秧苗当“画笔”，发展“稻田画”，

增加摸鱼、捉泥鳅等农事体验活动，以及滑冰滑雪、稻草迷宫等冬季旅游项目，大力发展观光农业和生态旅游。

“为了进一步丰富游览体验，我们建设了观景塔、玻璃栈道、科普教育长廊、产品质量追溯信息平台等，并积极举办农耕文化插秧节、摄影大赛、秋季丰收节等休闲节庆活动。游客在观光时，还可以购买鸭子、螃蟹等绿色农产品。”赵凯说，每年参观“稻渔空间”的游客达到30多万人次。

通过一二三产业融合发展，广银米业规模不断扩大，品牌越来越响。目前，广银米业拥有稻田5000多亩，年加工水稻能力5万吨，年销售收入逾2.1亿元，带动360多家农户每年实现收入450万元。

“公司将在做好大米加工、建设优质粮食种植基地的基础上，加大力度推动‘互联网+农业’、生态休闲和农业综合发展，不断探索产业升级、企业增效、农户增收的发展之路。”赵凯说。

广银米业“稻渔空间”里的“稻田画”。

(资料图片)