

隆泰迪公司专注技术研发——

“利其器”造就核心竞争力

本报记者 宋美倩

今年上半年

公司营业收入
超4.7亿元▲同比增长
18%左右利润
近8700万元▲同比增长
20%左右

隆泰迪先后获得

5项发明专利

51项实用新型专利

合规
业漫谈

合规是企业的立身之本，是企业做大做强、实现高质量发展的必然要求。党的二十届三中全会审议通过《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》，明确提出“支持引导民营企业完善治理结构和管理制度，加强企业合规建设和廉洁风险防控”，为企业健康规范发展提供了有力指引和明确方向。

防控合规风险对企业具有重要意义。不同于一般的法律风险，合规风险是指企业因为违反行政法规、刑法而可能受到行政监管部门的处罚或者刑事责任的追究，以及可能由此带来的资格剥夺以及其他方面的损失。

企业忽视合规风险很可能会遭受巨大损失，管理者对此应加以高度重视。例如，现实中一些企业因为违反反垄断法、反不正当竞争法等法律法规，不仅面临行政处罚，还要按照法律法规要求进行合规整改。企业与其在被罚后被动合规，不如主动搭建合规框架体系，加强合规管理，奠定企业稳健发展之基。

如何做好合规管理？在合理认定所处风险领域的前提下，企业需构建有效合规管理机制，科学设置合规风险的识别、分析和评价“三道关”。

在识别环节，合规识别是规范经营行为、防范违规风险的第一道关口。合规识别做到位，就能从源头上防范大部分合规风险。例如，针对合规管理顶层设计和统筹不够、工作协同有待进一步强化的问题，中央企业按相关要求设置首席合规官，领导合规管理部门组织开展相关工作，指导所属单位加强合规管理，取得良好效果。

在分析环节，应深入分析容易促成合规风险发生的风险源头或制约因素，从技术、人事、流程等多维度制作合规风险清单。例如，企业可以分析同类企业违规案例的数据，借鉴其合规整改措施，形成自身的合规管理模式和制度。

在评价环节，不同合规风险对应不同的评价等级，应坚持分类分级的原则。具体实践中，合规要求和模式不能搞“一刀切”。笔者在采访中了解到，针对企业管理漏洞及可能存在的法律风险和隐患，检察机关要求把涉案企业合规与该企业自身合规、行业合规、行政合规有机结合起来，这样能够更好地保企业、稳就业、促发展。

成功没有捷径坦途，一时侥幸难保永续发展。企业要在完善的合规管理框架下，实现有效预防、监控和应对风险，从而实现行稳致远、基业长青。

李万祥



隆泰迪公司的3D打印生产车间。

胡祝源摄(中经视觉)

装备制造育先机

“管道运输是现有运输方式中投入产出比较高的运输方式之一，而生产管道需要重型装备。谁能在装备领域取得优势，谁就能够赢得市场先机。”隆泰迪常务副总经理张涛告诉记者。

2014年，隆泰迪公司对国际管输市场进行考察后发现，全球原油和天然气产量正在不断增加，其中高硫含量原油和天然气增量更加显著，而采用普通钢管输送这种油气不耐腐，一般3年至5年就要整体更换。公司负责人提出，能不能用一种特殊工艺技术，生产一种既能满足外表刚性需求，又能满足内在防腐变需求的特殊钢管？经过研究，公司决定使用特殊材料通过3D打印技术进行管道生产装备的研发。

为此，公司专门选拔了30多名相关领域人才组成攻关小组。他们大量翻阅国内外资料，与专家交流，经过无数次实验，终于攻克了3D打印材料在高温下保持良好焊接性的工艺技术，设计出焊接智能化系统，并在2017年生产出第一台3D打印焊接管道智能化生产装备。此后，他们又在此基础上根据不同生产需要，延伸设计出立式堆焊装备、卧式堆焊装备、管端堆焊装备等不同种类的工程装备。操作工张军说：“这种设备太好用了，它不仅能满足生产各种特殊管道的技术要求一次成型，还能根据不同的材料和环境条件自动调整参数，智能化水平很高。”

“在隆泰迪众多装备中，最多的是各种堆焊装备。这是技术创新和市场需求共同作用的结果。”隆泰迪技术部部长刘景阳告诉记者，堆焊是一种利用火焰、激光或者电弧等热源进行加热，将焊材与母材相结合，在母材的表面形成一层或多层具有特殊性能的金属耐磨层的焊接工艺，广泛应用于各种机械设备的制造和修复。据了解，公司已拥有20台管端堆焊装备、56台立式堆焊装备和40台卧式堆焊装备。

“堆焊装备研发成功后的第二年，公司生产的双合金复合管就获得了阿布扎比国家石油公司千万美元订单，此后这一产品在国

际市场上广受欢迎，目前年产量在2万吨以上，约占公司业务总量30%。”柏铜锁告诉记者。

科研创新提效率

2018年，隆泰迪接到武汉船舶重工有限公司一笔价值300多万元的双向不锈钢管订单。这是公司成立以来接到的首个跨行业订单。

但在生产过程中，材料的兼容性与加工难度成了横亘在工程师眼前的一道难题。为了确保产品按时交付，公司研发团队与河北某大学专家组成攻关小组，仅用一周时间，就开发出兼具高强度与耐腐蚀性能的新型复合材料。刘景阳说：“新材料的研发成功让隆泰迪在国内船舶市场占据一席之地。”

“作为一家深耕管道科技行业的领军企业，要立于不败之地，就需要保持科研创新活力，舍得投入、敢于创新。”柏铜锁认为。近3年，公司每年投入近5000万元用于研发创新。隆泰迪办公室主任王云起介绍：“这笔费用主要用于多个关键领域的技术研发，包括设备更新改造、材料研发、智能制造、3D打印技术、管道焊接技术以及自动化和数字化转型等。”

产品订单的不断增加，倒逼隆泰迪提高生产效率。对此，公司优化“3D打印”堆焊技术，根据产品的不同型号，在管道内壁增加氩弧焊枪数量，由原先的一头焊枪改为双头焊枪、四头焊枪、八头焊枪，大大提高了管道焊接效率，产品生产周期

大幅缩短。

“之前，我们的焊接设备只能用1根焊枪焊接一些小型管件，如今可以8根焊枪同时堆焊。以堆焊一根8米长的管道为例，以前堆焊时间需要40天，现在10天就能完成。”王云起说，隆泰迪与科研院所开展合作，重点针对高压、高温和极端环境下的管道焊接难题，通过共享科研成果、联合培养专业人才、共同申报科研项目，实现了优势互补，加速了创新技术从实验室走向市场的进程。自成立以来，隆泰迪共获得5项发明专利和51项实用新型专利。

同时，隆泰迪还与国内一家知名信息技术公司合作，不仅在焊接材料和工艺上实现了重大突破，还在智能制造和管道安全监测系统上积累了丰富的经验，实现了在堆焊环节随时跟踪、随时修复，避免了检测过程中发现质量问题给公司带来损失。

通过加强科研创新，企业技术实力突飞猛进，企业高中低档产品生产技术水平均处于行业领先地位。据介绍，隆泰迪今年供应市场的产品达11个系列、50余个品种，预计产值在10亿元以上。

真诚营销促合作

2022年12月，一家企业因石油长输管线施工需要特制一批弯管和接头。由于设计特殊、生产难度大，订单无人肯接。这家企业找到隆泰迪。隆泰迪立刻安排技术部进行专项定制生产，通过多次模拟实验和工艺优化，仅用半个月就成功生产出符合企业要求的特殊弯管和接头。此后，隆泰迪成为该企

业稳定的供应商。

“制造企业不仅要有过硬的产品，更要有优质的服务。”隆泰迪销售经理马新建说。

隆泰迪对石油、天然气等行业的现状和发展趋势进行深入分析，将市场细分为不同的客户群，并针对每个细分市场，评估客户的具体需求，挖掘潜在客户。在制定营销策略方面，公司针对不同客户群体，制定差异化的营销方案，以提高品牌知名度。在拓展销售渠道方面，公司善于使用具备行业知识、销售技巧及良好沟通能力的高素质销售人员，确保他们在销售过程中能够有效理解客户需求并提供解决方案。在做好售后服务方面，公司建立了专业的售后团队，及时响应客户诉求，定期提供产品维护和技术支持等服务。隆泰迪先后在北京、广州、成都、新疆等地设立办事处，随时对接客户需求，开展个性化服务。

2023年7月，在一个国际石油展会上，隆泰迪得知一家刚刚成立的石油公司需要生产价值上百万美元的合金材料管件，却没有公司接单。隆泰迪主动对接，详细了解客户对产品的特殊标准要求，为对方设计定制化服务方案，最终成功合作。这次专项技术合作让客户看到了隆泰迪的真诚，并将隆泰迪列为长期合作伙伴。

凭借过硬的产品质量和热情周到的服务，隆泰迪的产品不仅在国内市场广受欢迎，还销往50多个国家和地区。

张涛表示，面对未来，公司将坚定不移地走科技创新之路，持续加大研发投入，同时深化智慧化管理改革，进一步提升企业的核心竞争力。

华美食品发展文旅空间——

月饼做出“文化味道”

本报记者 郑杨

近日，在位于广东东莞市茶山镇的东莞市华美食品集团有限公司（以下简称“华美食品”）的华美月饼梦工厂内，前来参观的市民、游客络绎不绝。在华美月饼梦工厂内的“山海经”主题奇幻文化空间，人们可以穿越“时光隧道”探索《山海经》与月饼的渊源；在华美食品打造的月饼博物馆，人们能够探寻中秋文化及月饼制作的历史渊源、传承谱系；在华美食品研发中心和工业4.0生产线，不仅能近距离观看月饼等糕点如何研发生产，还能将亲手制作的美味月饼带回家……华美食品市场部经理郑琳芳告诉记者：“这个可看、可玩、可学、可购的文旅空间，开放不到1年时间，已接待工业旅游、研学团队等数千人。”

华美食品是广式月饼龙头企业之一。近年来，公司确立“研发生产+文化旅游”双轮驱动策略，一手抓传承，一手抓创新。一方面，公司推动的华美

广式月饼制作技艺已于2022年入选广东省非物质文化遗产代表性项目名录，公司建设起月饼梦工厂、月饼博物馆等工业旅游示范点及非遗文化地标；另一方面，公司高标准建设全自动化生产线和研发中心、检测中心，推动非遗技艺和产品推陈出新。据了解，为打造月饼梦工厂和月饼博物馆，华美食品近年已投入近8000万元。

华美食品副总经理周宏纯向记者解释：“现在，好吃的东西多了，大家为什么还要吃月饼、送月饼？因为月饼不仅仅是一种食品，还是中秋节的节日符号和文化标志，承载着深厚的文化内涵。这几年，国家大力弘扬中华优秀传统文化，我们明显感觉月饼市场越来越好。”

抓住市场发展新机遇，华美食品下功夫研究、传承和推广月饼文化，用文化赋能品牌。在国潮强势崛起的大背景下，公司精研月饼制作技艺，开发出多款富有文化特色的广式月

饼。周宏纯说：“华美广式月饼制作技艺属于广式月饼制作技艺中的重要流派之一，在选料、制料、配料上都有独到做法。我们下功夫研究和传承月饼文化，不断提升华美食品制作技艺，让大众更加了解中国传统文化，并推动品牌持续发展。”

同时，华美食品从技术、产品到销售渠道全方位开展创新。在技术上，华美成功攻克月饼独立包装保鲜技术难关，将月饼保质期从原来的7天逐步延长至60天，为广式月饼走向全国奠定了基础。公司研发中心与华南理工大学等多所高校合作，由非遗传承人、食品工程师、海内外专业人士组成团队，分析市场动向，研发出常温冰皮月饼、曲奇皮月饼等口味丰富的月饼，满足不同类型消费者需求；公司还与知名IP融合，与艺术界跨界联名，推出备受年轻喜爱的“国潮风”产品，不仅在月饼模具上精雕细刻，还将礼盒设计成具有

国潮元素的艺术品，将广式月饼制作技艺推向更广阔的舞台。销售渠道上，公司积极在线上寻找增长机会，布局直播板块，预计今年电商销售可达4亿多元。

在推广文化、创新产品的同时，华美食品迈出广东，向北拓展产业版图。今年6月份，华美食品（河北）工业园在河北保定市开业，加上东莞总部、湖北仙桃的两大工业园，目前公司3家现代化工厂的月饼日产能超350万个。周宏纯说：“湖北是鸭蛋、莲子的主要产地，河北是小麦、鸡蛋主产区，将华南、华中、华北连成一条线，逐渐做大做强，有利于更加快速服务全国市场。”

周宏纯说：“我们将进一步践行传统文化守护者的职责，传承广式月饼的非遗技艺，在创新中引领风尚，让中秋文化绽放新光彩。”

本版编辑 向萌 钟子琦 美编 高妍



华美月饼梦工厂内，工作人员在介绍文创产品。本报记者 郑杨摄