

如何应对经济发展新格局？四位企业家亮“底牌”

◎记者 王雪青 ◎编辑 邱江

9月2日,国新办就“弘扬企业家精神”举行中外记者见面会,中国中化集团董事长兼中国化工集团董事长宁高宁、新希望集团董事长刘永好、中国建材集团董事长周育先、卓尔控股董事长阎志等出席见面会。围绕面对当前比较复杂的形势和困难,如何发挥企业家的精神,带领企业实现更大发展,以及央企改革进展等问题,企业家们回答了记者提问。

周育先:全球化大趋势不会逆转

“全球化的大趋势不会逆转。”周育先在见面会上表示,中国建材在全球基础建材,尤其是在水泥、玻璃的系统集成技术上是全球领先的,同时,中国建材在境外水泥厂以及玻璃厂的设计、施工、系统集成市场占有率在65%以上。“我们有技术优势,有系统集成优势,能够为当地的社会、企业、老百姓带来就业、税收,以及更清洁的环保的水泥厂和玻璃厂。从这个意义上讲,全球化的市场配置不会逆转。”

中国建材有一些制造业的技术在全球也有巨大竞争力。“比如,我们在美国投资了玻璃纤维厂,2019年5月份已经投产,目前经营状况不错。”周育先表示,“所以我们坚信,无论是技术还是产品,只要有竞争力的,整体的国际化趋势不会逆转。”

关于国企改革进展,周育先表示,中国建材是国有资本投资公司试点,当前一个很重要的问题是怎么样能够真正从管资产转变成管资本,真正能够通过管股权,去实施国有资产的证券化、流动化,使国有资本有进有退,进一步优化产业布局 and 资本结构,通过规范的治理结构去行使出资人职责,让国有资本实现增值保值。“中国建材集团会从这几个方面去推进国有资本投资公司试点,去开展各种各样的工作。”

宁高宁:“两化”合并推动创新转型

见面会上,宁高宁首次对“两化”合并一事表态:“两家企业的合并正在进行中,要经过内部的很多研究、程序。必要性很强,我们会积极推动这个事情。”

他表示,中化集团和中国化工集团的出身,一家是老外贸企业,一家是老化工部下属企业。面对当前国际国内形势和市场需求的变化,以及产品、技术的提升需求,两家企业面临着必须转型的局面。

他举例,在化工行业,精细化工大约有10万种产品,中国公司能真正自主做的不到一半。“现在这个问题就成为对我们的挑战,过去我们以为可以逐步引进、逐步学习、逐



9月2日,国务院新闻办公室举行中外记者见面会,4位企业家代表围绕“弘扬企业家精神”与中外记者见面交流。 记者 史丽 摄

步研发,但今天可能就要下更大功夫。”

“目前,中化集团、中国化工集团加在一起,原创和高技术含量产品带来的销售不到30%,需要逐步提高这个比例。”宁高宁称,中化集团提出了“科学至上”的口号,没有新技术不投资,没有新产品不投资,不再去做无谓的并购和扩大规模,而是完全以技术创新进步为主要发展标准。同时,集团也会对标国际上大的好的化工企业,希望未来不仅是规模,在创新力上也能够达到世界先进水平。

刘永好: 希望有稳定、和谐、全球化的格局

“现在国际关系形势比较复杂,对我们造成了一定的挑战,我们在慎重考虑应该怎么办。”刘永好坦言,目前,新希望集团在海外的员工可能超过1万人,海外收入也有将近200亿元,分布在全球30多个国家和地区。同时,新希望集团一年生产2000多万吨饲料,需要上千万吨的玉米、几百万吨的黄豆,还有各种各样的高粱和其他农产品。“在这种情况下,我们希望有稳定的、和谐的、全球化的格局。”

在谈到猪肉市场时,刘永好表示,非洲猪瘟疫情和新冠肺炎疫情以及洪涝灾害等因素,都一定程度影响了中国生猪养殖的格局。由于量有所减少,导致毛猪价价格高,推动猪肉价格走高。养猪行业要生产出老百姓认

同的、价格适当的猪肉,这是企业责任最重要的环节。

“养猪是大资本投入,现在建设一个猪场,没有几个亿是下不来的。”刘永好表示,“我国每年的需求差不多是7亿头猪,全球猪肉的一半或者更多都被中国人消费了,所以要做大投资。”

与此同时,要高科技投入。“必须站在一个新科技、新技术的格局下养猪。”刘永好表示,“就拿我们的养猪场来说,多是大学生在养猪,‘90后’居多。另外,靠科技,包括数字科技、物联网技术、5G技术,用在空气过滤、恒温控制和自动化喂食、喂料、检测、防御、清洗等环节。”

为此,新希望成立了数字化的养猪研究院,进行数字化养猪,在云上进行管控。通过这种模式,使养猪所需要的员工比传统格局减少90%,还有用地、用水、污染程度、病死率等都要减少90%。

还要推动种猪国产化。刘永好介绍:“我们有生物工程研究院,最近又成立了专门的育种公司。我们现在原种猪很多是靠进口,这种格局必须要改变,我们必须要有自己的种猪,要解决种猪国产化问题。”

阎志:企业家要主动担当作为

“全球化是不可逆的!”阎志说,“越是在特殊时期,在当前这样的国际形势下,在以国内

大循环为主体,国内国际双循环相互促进的新发展格局下,企业家越是要主动担当作为。”

从卓尔控股的经营出发,阎志表示:一是立足武汉。卓尔在汉口北建设的武汉国际商贸城,目前规模已经超过600万平方米,在建200多万平方米,已经启动12大功能升级工程,全面提升武汉国际商贸城的服务、配套体系,努力打造“中国第一、世界领先”的商品交易平台。

二是深耕湖北。卓尔在疫情防控期间已经启动在恩施、十堰、宜昌等地的投资,今年以来在湖北省已启动12个文旅、会展、医疗等项目,努力提升基础设施水平。

三是加强技术研发,解决部分“卡脖子”的制造技术。卓尔旗下华中数控在“工业母机”的控制技术方面作出了很大的努力,也取得了一定的成果,将持续加大研发投入,力争在自主研发技术上取得新突破。

四是继续构建更有影响力的全球智能交易平台,通过区块链、人工智能、大数据等新技术的应用,改造和升级现有智能交易平台,为客户提供更高效的交易及供应链、物流、金融等方面的服务。

“我们要有自信,做好我们自己的事情,让国内大循环更加畅通,把国内国际双循环相互促进融合好,仍然会有很好的发展机会。”阎志称。

■董事长专访

山东玻纤牛爱君:点“石”成“丝” 数字化铺就创新路



山东玻纤董事长 牛爱君

◎刘礼文 ◎编辑 邱江

“普普通通的矿石原料,经高温熔制,变成成丝,穿丝成布,即可摇身变为隔热防火的新材料——玻璃纤维,成为欧美等国家高档宾馆和写字楼里的抢手货。”山东玻纤董事长牛爱君,这位执掌着玻璃纤维领域几十年的行业老兵,在谈笑风生之间“解密”了一个略显冷门的专业名词。

作为一家扎根齐鲁大地的老牌国企,山东玻纤以年产37万吨玻纤纱的产能规模,稳居国内第四,并跻身全球六大玻纤供应商。此次成功IPO上市,山东玻纤为推进山东省国企深化混合所有制改革、加快国资证券化进程写下了新的注脚。

小行当里的大应用

1992年,在风景秀丽的沂蒙山腹地,由老矿井“变身”而来的玻璃纤维风筒布加工厂,凭借球法坩埚拉丝工艺,迈出了进入玻纤行业的第一步。2008年成功“换装”的山东玻纤,完成从球法坩埚拉丝工艺到池窑拉丝工艺的技术革命,开始了“资源整合—技术升级—规模经营”的一体化产业链发展模式。

牛爱君亲眼见证并参与了山东玻纤的蜕变。牛爱君介绍说,中国是玻璃纤维的主

要生产国,年产量占全球总产量的70%至80%,山东玻纤的制胜之招正是玻璃纤维产品的差异化、高端化。

据玻璃纤维的技术图谱显示,待“石头”变为“银丝”后,单丝直径相当于一根头发丝的1/20至1/5,而每束纤维原丝都由数百根甚至数千根单丝组成。“玻纤行业是技术垄断行业。早年间,高端技术全部掌握在欧美等发达国家手中,我国的玻纤产能基本为中低档产品。”为了打破国外技术垄断,突破工艺技术瓶颈,2011年,牛爱君毅然决定,从美国引进世界上最先进的ECR高性能纤维生产技术,实现了技术上的高端化。

新技术带来的改变立竿见影。牛爱君说,此后山东玻纤所生产的ECR高性能纤维比传统E玻璃纤维耐酸碱腐蚀性能提高4倍至7倍,强度和弹性模量提高10%,耐高温性能提高50度,经德国ZGU检测中心检测,减少废气排放量80%,做到了硼和氟化物的零排放。2010年以来,公司共有18项科技成果、新产品、新技术通过省级鉴定,获得授权发明专利3项、实用新型专利12项。

除了技术门槛高之外,更大的考验是资金要求。“玻璃纤维属于重资产行业,每1万吨玻璃纤维的产能大概需要投资1亿元。”牛爱君介绍,玻璃纤维制品及其规模化生产需要固定资产的高投入,主要体现在工艺技术与系统装备、铂铑合金等投入,因此建成一定规模的池窑生产线所需资金量较大。“特别是池窑拉丝,它是一个连续生产过程,一般池窑点火开始生产后,在其使用寿命期限内不能停窑。”牛爱君解释说,正常生产过程中,池窑内玻璃液温度不能低于1300度。如果非正常停窑,会导致耐火材料、铂铑合金漏板大规模更换,耗资巨大,且从窑炉重新点火到实现稳定生产通常耗时2个至3个月以上,其间生产的玻纤纱质量不稳定,废品率较高。

玻璃纤维行业发展至今,全球的年产能仅有800万吨左右。但是,“正是这个产能不到千万吨的小行当,涉及应用领域的产品已达3万多种,而且正以每年两位数的增长率快速扩展。”牛爱君说,与传统金属相比,质轻、高强、耐腐蚀、耐高温、电绝缘、保温隔热、吸音性好等特性,令玻璃纤维能够完美替代钢、铝、木材、水泥、PVC等多种传统材

料,其应用范围已从最初的军事领域,延伸至建筑建材和复合材料等诸多民用方向。

面对潜力巨大的应用市场,牛爱君表示,并不会单纯追求产能增长。“企业的生产规模一定要在合理的边界范围内,还需与市场结构相匹配。”据了解,目前山东玻纤已拥有100多个品种,销售市场涵盖31个省份,并远销海外20多个国家和地区。

老本行里的新动能

从过去的“挖煤矿”,到今天的“织锦工匠”,带领山东玻纤成功跨界的牛爱君,又将眼光瞄向了“数字”“智能”领域。

招股书显示,公司本次IPO募资主要用于实施年产8万吨C-CR特种纤维维技术改造项目。牛爱君认为,该项目承载了公司进一步加快产品结构调整,实现“数字化”运营模式的使命。

回望山东玻纤的发展路,其在数字化方向上的布局早已打下扎实基础。2018年12月,随着“年产8万吨无氟无硼玻璃纤维数字化生产线”窑炉第一把火焰被点燃,全球首条全数字化玻纤生产线正式诞生。去年,配套的“8万吨数字化生产平台”成功上线运行,意味着以数字化生产引领高质量发展的山东玻纤驶入发展的“快车道”。

牛爱君坦言,数字化之于山东玻纤的意义,在于帮助公司实现生产过程精细化、可视化、透明化,提高了生产效率、设备综合利用率。“在传统的玻纤生产过程中,生产数据和执行数据需要完全依赖手工统计,系统之间存在信息孤岛,无法做到数据有效共享。8万吨数字化生产平台的上线,则提高了信息传递速度和质量,产品的订单数据、生产数据、质量数据、能源管理、设备运行效率等信息,被系统自动采集后能及时进行分析处理,反馈到管理人员手中,既提高了数据采集的准确性,又大幅提升了工作效率。”

根据牛爱君的规划,此次公司上市后,通过对现有生产线的逐步改造升级,到2025年,整个山东玻纤将实现全“数字化”运营、“智能化”制造,玻璃纤维生产经营管理水平将迈上一个新台阶。

快步伐里的慢策略

倘若要解码一名掌灯人的管理哲学,剖

析其所持的人才观即可窥知一二。“当今企业间的竞争,说到底就是人才的竞争,一个企业要想立于不败之地,必须重视人才、合理开发人才。”在牛爱君看来,“投资”人才看似并不能为企业绩效带来立竿见影的效果,但实则是一个厚积薄发的过程。

早在2018年,牛爱君清醒地意识到,经过10多年的高速发展,山东玻纤已进入“战略调整期、瓶颈突破期、运营模式换挡期”,正在迈向高质量发展的新时期。如何打破瓶颈,成功换挡?一次在华为的学习培训令他茅塞顿开。

当时,牛爱君敏锐地察觉到,山东玻纤两年前的状况,和1995年的华为非常相似,用一个词语描述就是“野蛮生长”。“经过10多年的快速发展,公司的确走到了该梳理规范的时间节点,山东玻纤必须具备‘知变、应变、求变’的自我完善能力,增强组织的活力,让一潭死水活起来。”

找准方向之后,山东玻纤随即开展“组织变革”。具体而言,则是对中层管理人员实行全员下岗和重新竞聘上岗,原中层管理岗位由189个压减为132个。“这次进行的组织变革,非常重要的一环就是分配制度的变革,正确处理好利益与灵魂的关系,才能不让‘老黄牛’吃亏。”

自此,山东玻纤的管理人员真正形成“能上能下、能进能出、易岗易薪”的机制,并且形成了每年5%至10%的强制淘汰机制,让管理者真正有压力感和危机感。同时,通过建立完善的员工晋升机制和绩效考核体系,公司打破了新条件下的“大锅饭”现象,全面激发了员工的创业创新激情。

在牛爱君信奉的团队管理法中,加强“后备军”力量是重要一环。“只有强本固基不断强化后备人才培养,提升人才综合素质,才是解决问题的根本之道。”以此为纲,山东玻纤近年来通过与知名高校合作办学、自主办学等形式,先后开办了“基础管理能力”提升班、“工程师”培训班、“青年后备人才”培训班、“赢在起点”班组长培训班等,初步打造了一支知识过硬、技术过硬、能力过硬的优秀人才队伍,为其加快新旧动能转换,打造世界一流玻纤企业,奠定了坚实的人才基础。

重组跨入新兴产业 棒杰股份使出“新招”

◎记者 邵好 ◎编辑 邱江

作别绿瘦健康3个月后,棒杰股份拿出了一份颇有新意的方案,用“重组资产置换+股份转让”两步走的方式,实现从传统产业到新兴产业的跨越。

棒杰股份9月2日披露重组预案,拟以除库存股外的全部资产及负债作为置出资产,与张欢、黄军文等20人持有的华付信息51%股权进行资产置换,置出资产最终由上市公司实际控制人陶建伟及其一致行动人陶士青、金镭之共同指定的主体承接。

资产置换实施后,陶建伟、陶士青、金镭之将合计持有的8240.784万股上市公司股份,以协议转让、大宗交易等法律法规允许的方式转让给张欢等共计15名股份受让方,占交易前上市公司总股本(含回购股份)的17.94%,转让价格为9.18元/股。

公告显示,华付信息是一家基于软件技术及AI算法的行业解决方案提供商,主要产品类别包括软件技术服务、软件产品(含算法SDK及AI系统)、系统集成(含智能终端)、IT开发服务等。

交易完成后,棒杰股份将剥离目前无缝服装相关业务,置入华付信息51%股权,主营业务变为基于软件技术及AI算法的行业解决方案。

公司表示,此次交易构成重大资产重组,但由于实际控制人陶建伟及其一致行动人交易后仍持有上市公司23.4%股权,其仍被认定为上市公司实控人。因此,此次交易不构成重组上市。

与以往重组方案相比,棒杰股份该交易设计的视角有一定的新颖之处。首先,公司采用资产置换的方式对主营业务进行调整,既将现有传统业务置出,又装入了较有发展前景的资产,用一次交易实现“一买一卖”两个步骤;其次,由于采用资产置换方式,而不是常见的发行股份收购资产,降低了方案复杂程度,也不会摊薄公众股东每股收益;再次,华付信息股东在出让51%股权后,还将持股上市公司,从而使得标的资产未来业绩承诺更有保障。

“协议转让上市公司17.94%的设计颇有看点,这样,标的资产的股东方不会拿了钱就走,而是和上市公司绑定多年,重组后后遗症等问题就得得以解决。”有投行人士表示。

值得关注的是,张欢、黄军文、姜德成、汤红4名自然人给出了业绩承诺:华付信息2020年度至2022年度实现的净利润分别不低于6700万元、9300万元、12200万元。若需要补偿,张欢等人将先以此次协议受让的股份进行补偿,不足部分继续以现金补偿。

从传统行业迈入AI算法领域,棒杰股份此次交易应较颇受市场关注。但是,方案披露当日,公司股价却开盘大跌,不久便躺在跌停板上,并延续到收盘。

是市场不看好此次交易吗?记者发现,过去几个月,棒杰股份股价已经有了一波上涨,涨幅一度接近翻倍。

回溯公告,公司前期股价上涨似乎源自市场对重组的预期。5月18日,棒杰股份曾停牌筹划重大资产重组,拟以发行股份的方式收购绿瘦健康。按照彼时计划,交易完成后,上市公司实际控制人将发生变更,即可能触发借壳。

然而,5月30日,棒杰股份宣布终止该重组,并表示“继续寻找新的发展机会”。该消息披露后,棒杰股份股价一度跌停,但由于市场预期其或继续展开重组,公司股价触底后很快反弹,走出一波强势上涨行情。

“当初终止的是一个借壳方案,市场胃口被吊了起来,希望公司做更大重组,结果现在的方案体量不大,也不构成借壳,可能有些低于预期。”有市场人士表示。

格力核级冷水机组 护航“华龙一号”三代核电

◎记者 朱文彬 ◎编辑 邱江

9月2日,中国机械工业联合会和中国通用机械工业协会组织举行了“华龙一号”核级冷水机组样机鉴定会。经现场专家组鉴定,上述机组主要技术指标达到“国际先进”水平。其中,项目研制的“核级风冷型及水冷型半封闭螺杆压缩机”填补了国内空白,机组的“宽工况0-100%变负荷高效运行技术”达到“国际领先”水平。该机组系格力电器自主研发,能够完全适配“华龙一号”核电站。

当日,国务院常务会议核准了已列入国家规划、具备建设条件、采用“华龙一号”三代核电技术的海南昌江核电二期工程和民营资本首次参股投资的浙江三澳核电一期工程。

据介绍,该冷水机组可在三代压水堆核电站上推广应用,机组的成功研发对提升我国核电站安全运行状况及能源低碳化转型意义重大。同时,格力成为国内首家能自主研发及生产“华龙一号”核级半封闭螺杆压缩机的企业。

格力研发团队相关负责人告诉记者,2018年7月,格力电器与中广核进行技术对接,开始研发“华龙一号”核级冷水机组。经过研发团队的攻关,今年初项目开发已经完成。受疫情影响,鉴定会延期到现在举行。

据介绍,格力自主研发的“华龙一号”所使用的冷水机组是保证核电站安全运行的关键设备,针对“华龙一号”核电站的极端特殊工况环境,格力在严格的分析和试验论证下创新开发出了风冷和水冷两套制冷机组。

鉴定会现场,董明珠表示:“格力电器要坚定走自主创新之路,坚定不移发力高端装备制造领域,坚持绿色发展的理念,用技术创新引领中国制造的绿色发展之路。”