

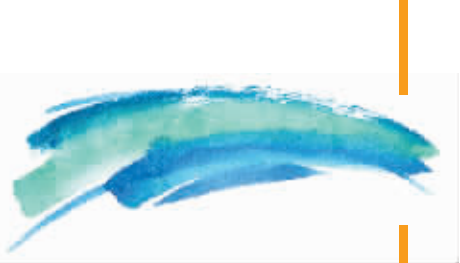
编者按

五四风雷，激荡百年。
穿过历史的长镜头，
曾无数蓬勃力量，
自血与火中淬炼而出。

放眼中国资本市场，
创新创业的新火，
正由更多年轻人赓续传递。

他们身逢民族伟大复兴时代，
融个人理想于家国情怀。
他们以国际视野极目远眺，
于无人处开创业新征程。
不负韶华，不负时代，不负人民。

今当中国共产主义青年团成立百年之际，
上海证券报推出
“新青年——资本市场新锐力量”
系列专访
探寻生生不息的青春力量，
描摹资本市场发展的“年轻脊梁”。



龙星化工董事长 刘鹏达



“龙星的企业愿景是“打造世界炭黑品牌，铸就百年龙星化工”。这不是说说就可以做到的，必须脚踏实地干出来。”

华兰股份董事长 华一敏



“传承艰苦奋斗精神，敢于挑战世界同行，带领华兰成为全球领先的医药用密封弹性体制造者。”



华兰股份智能化生产车间

龙星化工刘鹏达：用心守“旧”的创新者

◎记者 刘立 ◎编辑 全泽源

他很谦逊，却敢于为员工拍桌子；他很年轻，却立志做强传统主业。这就是36岁的龙星化工董事长刘鹏达的“矛盾形象”。在很多龙星化工人的眼中，这个董事长虽然年纪轻轻，却很务实，一点不像“富二代”。接任龙星化工董事长仅一年多，刘鹏达就带领公司完成了企业管理的数字信息化转型升级，推出股权激励，全方位提升了职工后勤保障，战略布局煤焦油产地山西……

“龙星的企业愿景是‘打造世界炭黑品牌，铸就百年龙星化工’。这不是说说就可以做到的，必须脚踏实地干出来。”刘鹏达近日接受上海证券报记者专访时坚定地说。

内部管理：向数字和信息化要效率

刘鹏达带领公司实施了30余项信息化流程创新，还支持研发部门设立科技创新项目50多项，生产成本显著下降。

刘鹏达说自己骨子里是理工男，3年的海外留学经历，练就他独立自主、勇于挑战的品性。

“不过，上任第一天，我彻底失眠了。面对偌大的一个企业，从哪里开始梳理，几乎没有头绪。”他苦笑着回忆。

古人说修身、齐家、治国、平天下。对企业来说，先做好内部管理，才能征战商场。几番冥思苦想后，刘鹏达决定先从内部各项管理升级开始。

作为一家传统的化工型生产企业，填写外贸出口单据是日常非常重要的一项工作。任何一个计算错误或项目缺失，就会影响海关记录和客户的付款。

在刘鹏达的亲自参与下，龙星利用信息化系统平台，迅速搭建了外贸订单处理系统，达到一次性信息录入，多重引用、自动计算、流程式制单并且全程记录。以往，一个业务熟练的职员一天只能填三四套外贸单据；现在，即便是新手，经过简单培训，只需10多分钟就可以填好一单，在提高效率的同时，也大幅降低了填单的出错概率。类似的事情在过去的一年中有很多。刘鹏达带领公司实施了30余项信息化流程创新。

例如，现在龙星化工生产部和研发部的员工不论走到哪里，都可以随时拿起手机查看当前生产线的工艺卡和抽样检测结果。为方便公司的零星采购，龙星还开发了快速询价比价的应用，通过企业微信精准发布需求。供应商则像是在现场拍卖一样，通过在线比价填单，实时了解自己的报价水平，整个过程简单透明，省去了议标环节，公司也有效节约了采购成本。

“利用信息化，我们从零起步，每个部门都独立创造了适合本部门的积分管理系统，并配套建立了实体积分超市。结合每日工作总结，员工下班前，系统都会根据当日工作内容自动生成积分。这不仅激发了员工的工作积极性，也能者多劳多得。”刘鹏达告诉记者，通过数字化信息化转型，公司减少了纸质单据的传递，实现数据的高效流通，提升了工作效率。同时，也规范了业务



龙星化工主厂区夜景

流程，让管理层能够准确地根据数据信息进行分析与决策。

结合企业特点，刘鹏达还支持研发部门设立科技创新项目50多项，从而整体改进了龙星的生产工艺，使产品结构更加优化，生产成本显著下降。

2021年，龙星化工抓住市场机遇，主营产品产销两旺，各项指标创历史新高。公司实现营业收入和产销量在中国橡胶工业协会炭黑分会会员单位中排名第二。全年实现营业收入超34亿元，同比增长近五成；实现净利1.72亿元，同比增长1.2倍。

企业文化：暖心的年轻“家长”

“我认为让员工有归属感和获得感非常重要。”刘鹏达颇有感触地说，“我是董事长，也是龙星员工的‘家长’，不能用‘画大饼’的方式糊弄员工，要实打实地为员工着想。”

刘鹏达清楚记得自己上任后第一次“拍桌子”的情景。

“那是在刚上任没多久的第一次职工代表大会上。职工代表们集体向我反映，希望上早班的时间往后延15分钟，因为这10多分钟的时间内，学校的大门是关闭的，自己的孩子只能在校门外活动。其实，这个问题职工们已经反映了好多年。”刘鹏达回忆，会议上，他看着有些没有好孩子苦恼的高管一副事不关己的样子，再看看职工代表们失望的表情，再也沉不住气了，就拍了

桌子，并改了这个顽固的厂规，让员工可以把孩子平安送进校园。这个平凡而有意义的改变，极大地鼓舞了员工的工作热情。

在刘鹏达倡导下，改变的不仅是上班时间。他利用公司信息化平台，开通了员工意见反馈箱，直接接受员工的信息反馈。此外，他还推动设立“微关爱”公益项目，每月对困难职工进行走访慰问；让后勤部门提升员工食堂菜品质量、利用炭黑生产余热为员工改造了汗蒸澡堂；开通明星员工每日推荐；为一线值班室安装空调……一年多来，员工满意度大幅提高。

“我希望龙星成为一个让优秀人才施展才华的平台。”刘鹏达说，每个企业都有特点，而这往往取决于企业负责人的管理风格。好的管理理念会创造好的制度和和谐的工作氛围，也吸引来了优秀的人才。企业的发展离不开人才，如何为他们的创新创造提供有力支持，是管理者优先思考的大事。

刘鹏达鼓励员工引荐以前离职的优秀员工回归公司。回归后，经过考察合格，维持待遇不变，并接续工龄。对于能作出突出贡献的，公司会对引荐人和被引荐人以奖励。去年以来，大批老员工陆续回归龙星。

为增强员工的归属感和认同感，2021年10月底，龙星化工对248名骨干员工实施了股权激励。

公司战略：在守“旧”中创新

龙星的创新和改革都会在巩固主业的基础

上进行。在炭黑产业这条路上，龙星化工会持续深耕，扩展公司产品系列，拓展新的盈利增长点。

“我上任后，公司定下了一个发展基调，就是龙星要立足炭黑主业，做精、做专、做强。”谈及公司战略布局，刘鹏达非常坚定地表示，“行稳才能致远。龙星的创新和改革都会在巩固主业的基础上进行。我们是国内外各大轮胎工厂的专业供应商，我们的客户也都希望龙星可以越来越好。在炭黑产业这条路上，龙星化工会持续深耕。”

近日，龙星化工公告，拟非公开发行股票募资不超过16.04亿元，用于山西龙星碳基新材料循环经济产业项目（一期）的建设。

“项目将依托所在地原料和燃料资源优势，构建绿色循环经济产业链，打破公司的产能瓶颈，扩展产品系列，拓展新的盈利增长点。同时，募投项目也将通过建设研发中心及配套实验检测设备，为锂电池负极材料等炭黑前沿应用领域奠定研究基础。”谈及在山西的战略布局，刘鹏达表示，“龙星将更贴近炭黑的原料产地，成本优势也更加明显。”

“炭黑产品品种繁多，我们会针对性地扩大产品系列的深度和广度，抓住节能汽车、新能源汽车技术的发展变革机遇，重点增加高性能炭黑产品产能，紧跟下游轮胎企业客户产品升级需求，研发生产与之相匹配的新型炭黑品种，从而进一步扩展公司产品系列，拓展新的盈利增长点，降低因单一品种产品价格波动对公司整体业绩造成的影响。”刘鹏达说。

华兰股份华一敏：在困难中成长，在危机中前行

◎仲茜 ◎编辑 邵好

“江阴人自古就有一股不达目标不罢休的韧劲，看准的方向，一定会勇往直前、敢于挑战。”华兰股份新晋掌门人华一敏，是一位80后，相比同龄人，他更显沉稳和勇敢。

1992年，华一敏10岁，35岁的父亲华国平在家乡无锡江阴创立华兰股份，生产各类注射剂类药物的包装材料。

2021年11月，华国平携手39岁的儿子华一敏，带领华兰股份成功登陆创业板。

2022年3月，华国平将华兰股份，交到华一敏手中。一边是父亲的殷殷嘱托和良苦用心，一边是激烈的市场竞争和“智转数改”的时代命题，华一敏深感责任重大。

回国创业，上阵父子兵

当企业遇到融资困难和发展瓶颈时，在国外学习深造的华一敏，在父亲的召唤下选择回国，加入创业团队，与父亲一起打拼。

我们常见的各种注射液药瓶上，都有一个小小的药用密封件（瓶塞）。虽然瓶塞最大直径只有32毫米，但其质量要求与药品等同，不仅要达到药用标准，还需要更严格的理化性能指标与给药的方便性，这对产品的材料品质和加工工艺都具有较高的特殊要求。

华一敏的父亲华国平，上世纪80年代中期已是无锡江阴申港口五金塑料厂的厂长，同时任江阴市申港硅氟塑料厂厂长。较早洞察市场商机，华国平决定下海创业，于1992年创办江阴兰陵瓶塞有限公司，在生物医药产业中，找到了一条药用新材料细分赛道，专业生产注射剂类药物包装材料。

“‘与药企同行、为健康护航’，华兰在创办之初就提出了这样的企业使命。”30年来专注一

只胶塞，华国平一边躬耕产业，一边拓展市场，公司越做越大。上世纪90年代初，华国平已成为当地成功的企业家，也是华一敏心中的偶像。

“从乡镇企业的一线技术工人，到下海创业，再到公司上市，父亲一路走来，我看到了他光鲜的一面，也深知他背后不为人知的付出和艰辛。”华一敏说，父亲的艰苦朴素、坚韧不拔及对事业的执着精神，对他影响很大。

2006年，当企业遇到融资困难和发展瓶颈时，在国外学习深造的华一敏，在父亲的召唤下选择回国，加入创业团队，与父亲一起打拼。

“当时企业融资的成本很高，大部分盈利都支付在贷款利息上。我回来之后，就帮助父亲走股改融资路线，并且围绕关键技术，拓展产品形态和扩大市场占有率。”2009年，华兰完成了股份制改革，并且将产品形态拓展至20多种，制造和销售生物医药类如输液、冻干、粉针、单抗、小水针、采血、中药复方制剂用各类“华兰”牌覆膜胶塞、裸塞、预灌封活塞、硅胶密封件等产品，营业额也有了较大的提升。

迎难而上，危机并存

华兰股份一边抗疫，一边保供，为北京科兴、北京生物、康希诺、智飞生物等新冠疫苗研发生产药企提供约24亿只新冠疫苗专用胶塞。

2010年，一次意外，给正在准备上市的华兰当头一棒。因生产车间烘箱短路引发火灾，部分厂房遭过火损毁，所有上市材料全部失效。最惨的是，很多股东撤资退股，华兰坚持诚信原则，回购股份。一时间，父子俩也深陷债务危机。

就在此时，有外国顶尖同行找上门来，意欲洽谈收购，却被父子俩拒绝了。“当时我和父亲都觉得太可惜了，这么好的产业要转给外国人做，实在不甘心。考虑再三，父亲对我说了一句话：要带领公司上市，这是他的心愿。”此后，父

子俩卧薪尝胆，四处筹融资，经过7年的运转，又将华兰盘活。

祸福相依，玉汝于成。7年的艰苦奋斗与辛酸苦辣，都已成为人生经历和财富。华一敏说：“这是一场长达7年的挫折教育，从这些困难中走出来，当再遇到困难时，我更加镇定自若。”

新冠肺炎疫情发生后，华兰股份与国内首批新冠疫苗研发生产企业取得合作。国药集团北京所、科兴中维、康希诺、智飞生物等都将华兰作为重要供应商之一。

华一敏介绍说，作为疫苗产业链供应链的重要一环，公司始终坚持“华兰产品等于药品，华兰安全责任有效”的质量方针，与药企携手为抗击疫情提供了重要支撑。

“同心抗疫，守望相助，风雨同舟，大道不孤。”近两年，华兰股份一边抗疫，一边保供，为北京科兴、北京生物、康希诺、智飞生物等新冠疫苗研发生产药企提供约24亿只新冠疫苗专用胶塞，为抗击新冠捐款累计253万元，捐赠口罩2万只，无偿献血18600毫升。

与此同时，公司也紧锣密鼓地筹划上市，于2021年11月登陆创业板。

下定决心，智转数改

华一敏将父辈的企业家精神很好地传承下来，带领新的华兰团队融入创新发展的理念，发展视野也更国际化。

工欲善其事，必先利其器。随着产业发展的数字化、智慧化程度越来越高，公司需要年轻一代挑大梁，与时俱进。2022年3月，华一敏从父亲手中接过交接棒，正式担任华兰股份董事长。

“‘十四五’是企业‘智转数改’的关键时期，高新制造业更是不能落后。2021年，公司开始酝酿数字化改造；2022年，更是加快了升级的步伐。”华一敏说，“子承父业不仅仅是财富资产

的传承，更应该是财富能力、财富精神的传承。”

成为掌门人后，华一敏将父辈的企业家精神很好地传承下来，带领新的华兰团队融入创新发展的理念，发展视野也更国际化。

华兰股份一直是执着的技术研究者、完美品质的追求者，把大部分募集资金投向于研发中心建设与高端智造。在技术上，潜心开展各项药包材研究项目，缩小与全球顶尖同行之间的差距；在管理上，更注重精细化、标准化、合规化、流程化管理。华一敏还特别引入华为团队，驻厂调研企业数字化升级集成方案，要用最先进的工业互联网和大数据分析，“武装”升级智能制造生产要素，跨越式提升生产力。

“我们正在全力打造华兰智能工厂，不仅扩容华兰全流程药用内包装密封件生产链，更是提质升级、数字化改造，借助新一代工业互联网技术，让质量更稳定、生产更安全、供货更有保障。”华一敏表示，未来有了生产大数据，企业快速响应市场需求、海外办厂、走出去战略才能更好地实现。

如今，华兰股份已发展成为一家经济实力雄厚、品种齐全、技术领先、规模优势显著、专业生产注射剂类药物包装材料的现代化企业。但华一敏心里清楚，公司与国际行业巨头之间的差距。

“就拿顶尖同行美国西尔来说，它也是一家做胶塞和其他药包材的企业，2020年的销售业绩是21.47亿美元，华兰股份就算做到2亿美元，也只是人家的十分之一。”华一敏说，正是这组数据，催促着华兰加快迈入资本快车道，缩小与国际龙头在产品形态、核心技术、精细管理，以及在装备自动化、智能化上的差距。

“传承艰苦奋斗精神，敢于挑战世界同行，带领华兰成为全球领先的医药用密封弹性体制造者。一路向前，未来可期。”带着一颗“产业报国心”，秉承父辈的企业家精神，华一敏和华兰人正开启全新征程。