



品牌株洲 企业家篇



毛善文和员工在一起。
株洲日报·掌上株洲记者/高晓燕 供图

毛善文： 要一个板块一个板块 做到世界第一

株洲日报·掌上株洲记者/高晓燕
通讯员/何庆文

世界上但凡是做硬质合金,没有不知道株洲硬质合金集团有限公司(以下简称“株硬集团”)的。在全国最大的硬质合金产业集群里,株硬集团不仅是龙头企业,更是行业领军。而龙头之所以能够成为龙头,与掌舵者息息相关。这些年,在株硬集团总经理毛善文的带领下,该公司聚焦优势,迭代创新,正以更高速度、更高质量的发展,为奔跑中的科技时代加油助力。“我们的目标不仅是国内第一,更要一个板块一个板块做到世界第一。”毛善文说。

硬质合金不是产品是材料

在很多人眼中,硬质合金这个词,代表着一类产品。但在毛善文看来,硬质合金是一种材料。这个观点,他在很多场合频频提及。

一词之差,大有不同。“作为一种材料,硬质合金有很多特性,有着更广泛的应用空间和扩展能力,市场前景不可估量。”毛善文解释。

正是因为对硬质合金本质的深刻理解,这几年,毛善文带领株硬大刀阔斧改革,解决企业问题。一条以材料为主线的产业发展路径,逐步确立。

敏锐抓住高科技时代发展的市场需求,株硬将高端棒型材料视为未来的产业蓝海。伴随着新能源汽车、消费电子等新兴产业的快速兴起,各类高端棒型材料的需求也在迅猛增长。比如,适用于各类电子线路板加工用的微型钻针,早已供不应求。去年底,株硬集团在天元区建设的2000吨/年高端硬质合金棒型材料技术改造项目正式投产。自此,株硬集团型材分公司也就此成立,产能较此前提升60%,明年将继续增产至2500吨到3000吨。

对材料品质的追根溯源,让株硬对粉末严苛要求。对内,以艰难研发突破超细超微钻头合金材料等关键技术,对外,与冶炼企业共同突破技术瓶颈。目前,株硬多个主要标号的碳化钨粉末找到可替代原料,部分碳化钨粉末产品已取代国外进口。

以市场为导向革新本体,纵深推进长江工具公司破产重整、钻掘公司脱困改制等工作,实现了营业收入、企业活力的双增长。

此外,异形合金、难熔金属……在材料属性的应用扩展上,株硬开辟了更大的画卷。

止步两三年就会落后

专业,所以更懂。即便是已经成为行业专家,毛善文对硬质合金这种材料,始终心怀敬畏。

“包括我以及许许多多的技术人员在内,谁都不敢说,自己真的很懂硬质合金。”在毛善文看来,硬质合金作为一种材料,当它进入不同的领域,应用于不同的行业,就有着千变万化的形态和“个性”,需要专业技术人员去研究、去摸索和掌握,没有谁能够全面了解。

正是基于这种空杯心态,毛善文大胆放权,让“专业的人去做专业的事”。

几年间,他对株硬集团的研发体系、员工激励体系等,来了次翻天覆地的改革。

如果说,以前的株硬集团是统管模式,所有事情都是企业一把手拍板决定,现在,就是分管模式,每一个产业板块,都有独立的一套研发、生产、销售等体系。决策权下放,事情办得好不好,一目了然,斩除了推诿责任的“灰色地带”。

责、权、利对等,干好干坏不一样。曾经的株硬集团,中层干部收入相差20%就算很大,现在1倍甚至两倍都有可能,基层员工也是一样。

激励政策的到位,激发了企业创新活力。以科技研发为例,放在从前,科研人员只会关注课题研究,至于研究项目是否能够转化、是否能够产生效益,没有关注。如今,课题研究成果转化直接相关,转化效益与课题者的收入正相关。新产品、新技术,在株硬集团层出不穷。

“科技的发展速度太快了,我们现在还是行业领先,一旦停下来,即便只有短短的两三年,也会落后了。”毛善文对于发展有着清醒的认知,目前,他正在大力吸纳“新血”入企,为产业板块赋予更大动能,“未来,希望我们每个产业板块都能有2名以上博士带头。”

龙维智： 淬炼“绿色动能” 助力“双碳”战略

株洲日报·掌上株洲记者/李军
通讯员/周舟

什么是“企业家精神”？“创造价值,勇于创新,诚信守法,回报社会。”大唐华银攸县能源有限公司(以下简称大唐攸能)总经理龙维智,道出了他心中的答案。

这份理解,源自他掌管一家传统火电央企的实践,也是他始终坚持的自我要求与勉励。

多年来,龙维智致力于传统火电企业转型,将创新理念贯穿生产经营各环节,助推企业稳步迈向绿色赋能、高质量发展之路。

攻坚克难,奠定安全、绿色的起点

对大唐攸能的历史与发展,龙维智可谓如数家珍。从筹备处副主任到公司总经理,他参与了公司从最初的可研报告,到项目施工,到生产经营的所有环节。

2012年,大唐攸能项目开工建设,龙维智带领工作人员铆足干劲,稳扎稳打地推进项目,以煤电一体的方式同步建设2台63万千瓦超临界燃煤发电机组,以及年产30万吨的柳树冲煤矿。

彼时,工程建设攻坚期、管理发展提升期、发电项目投产期的“三期叠加”,给龙维智带来不小的挑战,但他“挂图作战”,带领工作人员逐一攻克难点,严格按照时间表推进项目“进度条”。

历经暂缓建设、复工磨合等困难,2016年,公司1、2号机组先后以高标准通过168小时试运,在集团系统内率先实现基建、生产“双满意”移交。同时,发电项目执行概算比集团公司审查批复的调整概算还低1.7亿元。

“创新是一个企业的灵魂与生命,是企业持续发展的动力。”龙维智说,在项目初期,他们就做了充分论证,以绿色低碳、节能减排为宗旨,将安全、绿色、环保等要求,落实到了建设生产过程中。

夜以继日,龙维智深入现场,带领工程技术部,结合实际情况大刀阔斧地优化设备及系统,使供电煤耗降低了约10g/kwh(注:克/千瓦时),综合厂用电率降低约0.6%。

工程建设之初,龙维智就牵头对项目进行优化设计,强化节能减排和环保意识,在新技术、新设备、新材料、新工艺的应用上寻找创新的突破口。“我们采用的都是国内先进、前沿的技术。”龙维智说,公司两台发电机组,二氧化硫、氮氧化物、烟尘排放浓度分别小于35、50、10mg/Nm3(注:毫克每标准立方米),达到国家超低排放标准。

转型升级,助推实现“双碳”目标

2020年,国家“双碳”战略目标提出:二氧化碳排放力争于2030年前达到峰值,努力争取2060年前实现碳中和。

如何实现节能减排、助推企业转型升级?这是龙维智始终在思考的问题。

早在2019年下半年,龙维智便带领公司借助政策窗口期,集结各部门“精兵强将”,兵分多路朝着高质量发展目标进军。一边,快速摸排醴陵市、攸县等周边区域光伏资源,同时讨论并制定相应工作计划,迅速成立湘南、湘北、湘东三个工作小组,全力寻找新的新能源项目开发机会。

龙维智率先垂范,冲在高质量发展前沿,短短几个月密集进政府、进园区、进县市28次。对前期工作人员,他要求务必细致严谨:“同一份地图,多翻几次;同一份资料,多读几次;同一片区域,多跑几次。”

近乎“地毯式”的资源普查后,龙维智介绍,目前公司已在衡阳、永州,以及株洲渌口等地,锁定了大概100万千瓦的光伏资源,“今年有望落地一两个项目。”

“双碳”国家战略背景下,龙维智也在带领公司,积极在技术、管理和业态上大胆创新,实现节能减排、绿色发展,实现优质高效地发电。

面向“十四五”,今年初的公司工作会议上,龙维智提出了公司建设目标:“绿色低碳、安全高效、资产优良,趋于领先。”

龙维智认为,一个优秀的企业家必须具备家国情怀与社会责任,而作为传统火电企业的负责人,通过创新奋进实现自身价值及企业价值的最大化,为“双碳”战略目标贡献一份力量,是他义不容辞的责任。

“新时代蒸蒸日上、大有可为,我们也该勤学实干、有所作为。”龙维智坚毅地说。

龙维智(左)在1号机汽轮机检修现场开展“四不两直”检查。
受访者供图



临期食品 何以走俏



超市将临近保质期的商品进行集中处理。株洲日报·掌上株洲记者/任远 摄

株洲日报·掌上株洲记者/任远

“限时特价!原价295元的意大利进口巧克力饼干,现价只要59元!”打开某电商平台搜索临期食品,各种特价信息引人注目。不少原价上百的零食,在打上临期食品

的标签后,价格“大跳水”,摇身一变成为“抢手货”。

买的人多了,话题也跟着火起来。在微博上,临期食品的话题阅读量达到600多万,随便打开一个消息,留言评论超千条;豆瓣网站上,“我爱临期食品”小组创建不到

一年,吸引了超过7万人……购买临期食品,这个过去被视为寒酸的“捡漏”行为,如今被许多人看作理性消费、低碳环保之举。

那么,临期食品为何受到消费者的喜爱?临期食品是否存在食品安全问题?记者近日展开调查。

靠临期食品实现“零食自由”

保质期。可以看到,这些商品已进入它们的“衰老期”,大多距离到期日期只剩1至2个月。

但这丝毫没有影响王微微的兴致,她将想吃的零食放进“购物车”。那一刻,她体会到了“零食自由”的快乐。

如今,越来越多的商家看准临期食品的商机。打开淘宝、京东,搜索临期食品,数以万计的商品信息跃然眼前,“限时特价”“临期秒杀”“清仓特卖”等关键词成为它们的“标签”。

在本地,社区团购和商场超市是临期食品的主战场。

在天元区一个社区团购群里,群主将临期的牛奶货品挂到群里,很快,等待购买的群友便接起了长龙。“虽然只有一个多月就到期,但一箱只要原来价格的一半,加上我本来就有喝牛奶的习惯,肯定能在到期前喝完,有便宜为什么不捡?”一位群友向记者说道。

过去“瞧不上”,现在直呼“真香”

消费者研究报告》显示,2020年中国零食行业总产值规模超过3万亿元,即使按1%的库存沉淀计算,临期食品行业市场规模也会突破300亿元。

过去,人们对临期食品有点“瞧不上”,为何现在却直呼“真香”?

“从某种角度看,这是年轻人的一种新型消费观念。”长期从事市场销售分析的吴涛表示,越来越多的消费者信奉低碳、低消耗、无浪费的理念,对他们来说,购买和食用临期食品,是对这一理念的践行。

价格优势也让临期食品受追捧。在吴涛看来,相比于保质期,

消费者对于价格更加敏感。如果食品日期不同但价格没有区别,消费者肯定会选择更新鲜的。但事实上,当食品临近保质期,其价格也会随着期限变短而日益降低。“如此一来,性价比高的优势将得以显现,毕竟每类食品都有适合它的消费人群。”他说。

法律层面也加大了对临期食品的科学处置要求。今年4月29日出台的《反食品浪费法》中特别提到,食品经营者应当对临近保质期的食品分类管理,作特别标示或者集中陈列出售。购买和销售临期食品便是《反食品浪费法》的立法宗旨表现之一。

价格打折,品质会打折吗?

装食品标签通则》,食品的保质期是指预包装食品在标签指明的贮存条件下,保持品质的期限。在此期限内,产品适于销售,并保持标签中不必说明或已经说明的特定品质。因此,处于保质期内的临期食品,可以放心食用。

根据《食品安全国家标准预包装

不过,面对临期食品,许多人仍然会有疑问:吃了安全吗?价格打折,品质会打折吗?

市市场监管局食品流通科科长赵必成表示,在靠谱的渠道买到的包装完好、储藏得当的保质期内的食品,基本可以放心食用。

有保障,一般来说可以放心食用。否则,即使在保质期内,食品也可能变质。

“当然,‘临期’和‘过期’仅一步之遥,要尽量选择正规的销售渠道,防止个别商家恶意销售过期商品,从而影响食品安全。”赵必成表示。

记者手记

临期食品 要做好“加减法”

任远

反浪费是一种社会文化,也是一种消费文化。当人们开始反思过去一味向环境“索取”的行为,日益重视自身行为对环境的影响,不再将购买临期食品视为丢人之事,说明我们的思想正在向更加文明、环保的方向转变。认可并且身体力行反浪费,值得称道。

但真正要做好这件事,还要在两个方面下功夫。一是做加法。临期食品价格可打折,但监管和食品安全不能打折。需要根据实际情况不断完善相关法律法规,确保执行到位,为人们的生活实现法治护航。二是做减法。临期食品之所以盛行,与当前食品行业产能过剩不无关系。因此要借助现代科技、管理的力量,从源头上为临期食品减量,真正做到“资源节约、环境友好”,与环境实现良好互动。

