

哈尔滨东安汽车动力股份有限公司总经理杨宝全 创新催生企业强劲发展动能



杨宝全(右一)为客户讲解产品技术情况。

□文/摄 本报记者 刘莉

近日,DAM15N发动机点火——东安动力M系列第二代发动机平台首台高效节能动力发动机研制成功。这款发动机不仅可以降低油耗,减少有害气体排放,未来该发动机平台还将融合新能源技术,形成传统动力和新能源产品并驾齐驱的“东安动力格局”。

哈尔滨东安汽车动力股份有限公司,前身是新中国成立初期以修理、研制、生产航空发动机为主的军工企业。从改革开放初期,东安动力研发出国内第一台微型汽车发动机,替代进口产品填补了国内汽油发动机技术空白,到目前公司有50余个项目同时运行,2019年生产发动机26万台。“以奋斗者文化为给养,文化铸魂;持续不断研发,攻坚克难;立足市场根本,着眼长远;坚持精做产品,不打折扣。”哈尔滨东安汽车动力股份有限公司总经理、党委副书记杨宝全说起企业发展的一席话精炼而有力。

研发攻关不打折扣做产品

在杨宝全的办公室,一张展板上标注着50多个项目同时推进的任务分解表,就像一张张作战地图,集结着东安动力人瞄准目标、奋力攻坚。1995年入职东安动力的杨宝全就在研发中心做产品开发,从一线研发人员到企业管理

层,杨宝全深谙拥有成熟、稳定的研发团队快速应对市场需求,对企业生命力至关重要。

从2002年各系列发动机产品全面电喷化,凭借不断研发革新,东安动力一直走在发动机技术革新的前列。能够让企业屹立不倒、持续向前的核心竞争力是什么?杨宝全认为,核心竞争力是个多元的体系,一是东安动力具备高性价比的系统集成能力,可以满足各类客户需求;二是专注聚焦轻型商用车市场,并逐步进入新能源汽车领域;三是产品拥有自主知识产权,发动机平台满足国六排放、商用车三阶段油耗、乘用车四阶段油耗等法规要求,可提供传动系统的动力总成一体化解决方案,国六产品提前上市,这些综合因素的共同作用,让东安发动机在行业中的美誉度一路向好。

技术升级大刀阔斧见效能

在东安动力工作24载,杨宝全见证着企业在技术上的不断创新升级。

“对东安动力来说,行业标准升级既是挑战,更是机遇。”杨宝全说,近年来,东安动力在深入解读行业政策法规、预判汽车市场发展趋势的情况下,大刀阔斧地进行产品转型升级,果断淘汰了老平台发动机产品,顺利实现了由F系列、K系列向M系列发动机的产品转型,丰富M系列平台发动机机型谱,形成自然吸气、增压直喷、增程发动机三

大新平台,打造了一批被市场争相搭载的明星机型。

今年,为确保满足市场需求,东安动力一方面有意识的通过生产拉动其产能提升,另一方面应用快速转换技术,提升转换效率;通过合理优化配置资源,工艺改进、工位平衡等手段提升产能。企业日产能已由年初的800台稳定在1200台。

市场开发深耕细作结硕果

在东安动力一直流传着“三转一响”的说法——“全厂围着生产转,生产围着销售转,销售围着市场转”,归根结底是“一切以响应客户为中心”。“我们小组三班倒从8月10日起一直没有停产。9月份,小组产了1.9万套,创了历史新高。”用东安动力机加分厂缸体二工段青春班组组长温春富的话说:“在班组现场,你可能闻到的是机油的味道,但我们闻到的还有市场硝烟的味道。”

为什么东安动力上下能有如此敏感的市场嗅觉?“这源于市场竞争的压力传递,更是企业重任扛肩的使命所系。”杨宝全总结道,东安动力自2009年融入兵装集团以来,10年间企业文化凝聚力、产品开发力、市场响应力等,都得到了极大提升。

东安动力聚焦商用车市场,紧抓市场机遇,快速响应客户需求,采取地毯式扫描目标市场、主动沟通,针对车厂实施“一厂一策”,成功开发东风、五征、长安跨越、凯马、唐骏、黑豹、金杯等新车厂,累计立项开发50余个国六项目,多个项目已经量产上市。目前,东安动力配套车厂已由10年前的4家增加到33家,在行业形势整体不乐观的情况下,东安动力产品产销量实现逆市上扬,2019年全年发动机产销量同比增长四成多,在独立存在的六家发动机企业中,累计产销量排行较同期从第四位跃居至第二位。



关注相关融媒报道扫二维码

八面通林业局 冬果沙棘点靓生态画卷

□文/摄 本报记者 马一梅

冬季的八面通林区,蔚蓝的天空映衬着洁白大地,涌动着绿色发展的蓬勃活力。

多年来,八面通林业局坚持生态优先、绿色发展的理念,持续造林增绿,实行兴林富民,把沙棘、大榛子、北药、红松果林为主的经济林建设作为引导职工群众致富的重要产业来抓,以生态建设带动产业发展,以产业发展促进生态改善,结出了累累硕果。

种植沙棘走上致富路

记者日前走进八面通林业局三兴沙棘谷万亩冬果沙棘基地,红彤彤的果实挂满枝头。

三兴经营所党支部书记赵亮对记者介绍,曾几何时,这里还是一片遭受侵蚀严重,沟壑纵横、无路可走的坡地。贫瘠的土地无法精耕细作,人们辛辛苦碌一年的作物要“靠天吃饭”,收入十分不稳定。现在我们沙棘谷每亩年产大约1500斤,每亩收益能达到6000元左右,这是非常可观的。

八面通林区的沙棘产业是如何走上帮助职工群众增收致富的新路的?

“改革就是要克服各种各样的困难、阻力和不适应,迎难而上、坚定不移,才能转方向、走对路。”回忆起这段历程,八面通局党委书记、董事长朱革深有感触。

当年,局领导深入到各家各户讲解种植沙棘的政策和前景:种植沙棘前5年不收任何土地费,还可以和黄豆套种,丝毫不影响收益,为种植户提供免费的技术培训、巡护管理……这么好的条件和政策,把大家的心说活了。

伴着2015年春季的到来,一场轰轰烈烈的“百人会战”在八面通林区打响。仅用半个月时间就将7800亩地近80万株沙棘苗全部栽植完毕。4年时间过去了,八面通局采取“生态+经济”的创新模式,结合水土流失治理,大规模发展冬果沙棘种植,集中打造了三兴、自兴、红星、枯河沟、光义五条沙棘谷,我省首家冬果沙棘规范化种植试验基地落户于此,沙棘总面积已达51280亩。昔日靠天吃饭、产出效益低下的荒山贫土不仅成为一眼望不到边的“绿色银行”,而且在防风固沙、保持水土、涵养水源、绿



八面通林业局的沙棘种植基地。

化山川等方面起到了重要的生态环境保护作用。

有机南瓜线上线下营销

在八面通的生态产业百花园中,冬果沙棘只是引人注目的一枝而已。位于七家子经营所的南瓜产品基地也是该局打出的一张“金字招牌”。

七家子经营所辖区自然条件优越,特别适合作物生长。为解决基层林场职工群众停伐后没有收入的实际困难,八面通局发挥经营所资源丰富、土质肥沃、没有污染的优势,通过建立产业合作社,成立了由18户种植户参加的绿色南瓜种植合作社。他们采取订单模式,年种植绿色无公害南瓜3000亩。

林业局不断加大扶持力度,新建了南瓜食品生产厂房,拥有全新的生产设备、无菌净化车间、完善的检测手段;通过招商引资成立了康美食品有限公司这一南瓜粉线下销售平台和存储基地,实施品牌销售战略,进行线上线下共同营销。

加工厂里隆隆的机器声,宛如春的乐章,奏响了收获的希望。2019年,基地生产的获得有机食品认证的南瓜粉300吨,年产值达600万元,实现了经济、社会、生态效益的有机结合。

劳模引领北药创业力量

从八面通局驱车一个多小时,便可见到静立于群山环抱之中的枯河沟经营所“顾忠国劳模创新工作室”,这是八面通林区成立的第一家以省劳模命名的创新工作室,研究人参、天麻、猪苓等多个项目。

2014年,新成立的工作室将过去“你家的垄沟,我家的垄沟”都变成了“咱们的垄沟”,所有的参田实行统一管理、统一销售、统一分红。工作室成员结合多年实践经验,带领大家打通了多处生产种植“瓶颈”,形成了特有的沟系种植基地。

人参种植周期长,许多人不敢轻易尝试。但在这个团队的影响下,从2014年至今,已经有18户职工参与其中。虽然还未到全面收获的年头,但近两年卖人参籽儿的收入已经让人们尝到了甜头,尤其是一些大品牌药企的上门拜访更是增强了大家的信心。

“转型改革成就了现在的八面通,这也是我局面向未来的关键词和新名片!”朱革如是说。



关注相关融媒报道扫二维码

黑龙江赛美有机食品公司董事长蔡学贵 小瓜子走出“国际范儿”



工作中的蔡学贵(图右)。

□文/摄 本报记者 程瑶

隆冬时节,气温骤降,但位于青冈县的黑龙江赛美有机食品有限公司仍是人气不减。董事长蔡学贵这天要接待两批客人,一批来自台湾,另一批则来自美国。“一年差不多要接待两百多批前来洽谈合作的客商,至少有一半都是来自国外。”蔡学贵告诉记者,成立于1990年的赛美公司是以出口葵花仁、南瓜仁及研发和生产以南瓜和葵花为原料的营养膳食补充剂为主的出口创汇型企业。而现在吸引这些客商,正是赛美公司研发的新产品——葵与葵牌葵花粉固体饮料,能有效降低尿酸值,缓解痛风症状。

敢吃螃蟹的创业者

1955年,蔡学贵出生在青冈,18岁参军。1985年,30岁的蔡学贵转业到青冈县供销社,成为了一名文秘。因为出差前往珠海和厦门,蔡学贵亲眼看到了南方改革开放的红色火火,受到了极大的震撼。酝酿几年后,他终于在1990年辞职下海,依托当时青冈盛产葵花籽的资源优势,成立了一家专门销售葵花籽的粮油公司。

蔡学贵回忆,1993年,上海的一位

朋友咨询他美国一家公司需要一些葵花仁,利润可观,问他能否生产。从没见过生产过葵花仁的蔡学贵不想错过这次机会,一口应承后就买来一台碾米机,经过反复的研究改装出来一台葵花脱壳机,将生产出的葵花仁通过一家出口公司成功卖到了美国,做成了第一笔涉及出口的订单。2002年,赛美公司在黑龙江拿到了自己的出口许可,开始把产品直接卖到欧洲和美国。

不断创新的探索者

随着市场的不断扩大,蔡学贵曾想把企业向沿海城市转移,但青冈县委县政府的热情服务和越来越好的营商环境把他留了下来,并决定扩建企业。2016年,赛美公司的新工厂拔地而起。2017年,赛美投资1.2亿元,新建了“青冈国际南瓜籽交易中心”和“5000吨南瓜籽保健油提取精深加工”两个项目,项目达产达效后,年可生产瓶装油3000吨、南瓜籽油软胶囊2000吨。如今的赛美拥有GMP保健品生产车间、全球顶尖级自动化生产线和质量检测体系,产品已通过美国FDA、Kosher认证、HACCP认证、ISO9001、BRC等多项质量体系及管理认证,与

国际全面接轨。巨大的产能优势使其成为国内有机食品领域顶级的供应商,产品出口到美国、德国、法国、瑞士、加拿大等30多个国家和地区。

“最开始卖瓜子,每斤只赚几分钱。后来粗加工卖葵花仁和南瓜仁,每吨能赚二三百元。2002年开始做出口每吨能赚1500元,出口额在全国同行业中名列前茅。2018年,我们赛美拿下了全球知名保健品公司葵花精深加工项目的订单,每吨葵花碱小分子肽出口价格达1.4亿元。农业产区必须把优质原料留住,就地精深加工,最大限度提高产品附加值,才能实现持续发展。”在赛美有机公司产品展示大厅,蔡学贵颇有感慨地说道。

向中药转型 造福更多人

2018年,依托青冈县80万亩盐碱地种植葵花的优势,赛美公司与中国药科大学合作研发出了以葵花盘海绵体为提取物,针对痛风疾病有显著效果的高科技产品——含葵花黄酮、多糖的葵花碱小分子肽。2018年12月,首批一吨小分子肽成功出口到了美国。2019年,赛美公司开始采用“生产基地+加工企业+商超和电商销售”的产销模式,大力开发这一产品的国内市场,以造福更多患痛风的国人。

“2019年,我们在北京注册了北京葵与葵保健食品有限公司。5月,我们的第一家‘葵与葵’销售门店在山东开业,短短半年多时间,我们在山东、重庆、四川、河北、山西五省已拥有了1000多家店面。目前平均每个月销售额都在800万元左右。”赛美公司管理人员孟杰这样告诉记者。

瞄准国际国内大健康产业发力,赛美公司正不断延长“农头”产业链、提高“工尾”价值链、创新产品供给链,实现产品结构从“中高端”到“高尖端”的完美跨越,让小小的瓜子走出了“国际范儿”。



关注相关融媒报道扫二维码

璀璨阁玛瑙行董事长孙剑 让玛瑙变成家乡“致富石”

□文/摄 本报记者 杨宁舒 李民峰

近年来,逊克玛瑙产业有序发展,从小作坊的单打独斗到形成产业集群,有了自己的大市场、旗舰店、博物馆和稳定客源,所产玛瑙工艺品在全国各类宝石雕刻评比中揽金夺银,种类多达百余种,成为北红玛瑙的排头兵。

作为逊克玛瑙产业带头人之一,璀璨阁玛瑙行董事长孙剑见证了其间的甘苦。他对记者说:“我省已向国家有关部门提出了制定北红玛瑙国家标准申请,并得到国家立项,目前正在鉴定和专家论证。明年,第一个北红玛瑙国家标准将面世。同时,为推动玛瑙产业发展,我省先后评选了两届省珠宝玉石雕刻大师,培养了一批具有一定专业水平的技工人才。北红玛瑙的未来前景可期。”

稳扎稳打开创玛瑙产业集群

孙剑1976年出生在逊克县的玛瑙产地宝山乡福山村。2014年,已在上海定居多年的孙剑带着妻儿回乡探亲,他发现逊克县的大街上林立着许多玛瑙店,而这些店大多数是外地人开的,竟然没有一家同村人开的玛瑙店。一个回乡创业的想法在孙剑心底油然而生:为什么不好好利用家乡矿产资源,带动家乡人共同富裕呢?

虽然这一想法并未得到家人的支持,但孙剑还是义无反顾地踏上了回乡创业之路。2014年,38岁的孙剑在逊克县开设了自己的第一家玛瑙厂,当时宝山乡乡的福山村还叫“四连”,他给自己的工厂起名为四连红玛瑙工艺品厂,就是盼望着能带动村民共同富裕。

2016年,孙剑已开设了三家门店,同年他当选为逊克县政协委员,逊克县玛瑙协会副会长。他与几位产业带头人同当地政府积极协商,得到支持,由6家工艺品厂、28家商户共同合作,组建起了逊克县北红玛瑙大市场,抱团发展。与此同时,他还发起筹建了久鸿玛瑙艺术馆,积极参与到宝山县玛瑙博物馆的建设中。

大师雕刻精品 瞄准高端市场

逊克县有“红玛瑙之乡”的美誉,所产玛瑙以密度大、硬度高、光泽度好、色



璀璨阁玛瑙行董事长孙剑。

彩艳丽而成为红玛瑙中的上品,素有“世界玛瑙看中国,中国玛瑙看逊克”的赞誉。但是在宝玉石市场,还存在着人们普遍认为玛瑙不值钱的偏见。

为了打破偏见,孙剑开始收集高端玛瑙原石,并赴全国各地拜访宝玉石雕刻大师,雕刻精美摆件,参加全国知名的行业大赛,为逊克玛瑙打响知名度和美誉度。在孙剑和多位同行的努力下,逊克玛瑙高端工艺品连续三年参加国家级宝玉石雕刻行业大赛,收获了“天工”“百工”“神龙”等多个权威赛事的金银铜奖。由孙剑聘请中国俏色巧雕工艺大师马宝军雕刻的逊克玛瑙工艺品摆件《领头羊》获得了中国玉器“百工奖”金奖。

孙剑说:“以前的逊克玛瑙,由于做工粗糙,卖的很便宜。而随着制作工艺的提高,逊克玛瑙也越来越有人气了,过去几百元的工艺品,现在卖到三五千一个。一个玛瑙摆件几万元也是常事。”

2018年,第一家逊克玛瑙旗舰店在哈尔滨中央大街开业;2019年,第十二届黑龙江国际文化产业博览会上,北红逊克玛瑙展位引人注目,40多个厂家集中展示了北红玛瑙的魅力;接下来,孙剑还要在北京、上海建立逊克玛瑙的旗舰店,他说,一定要把家乡这块金字招牌叫响!

精准扶贫带动贫困户共同致富

孙剑对福山村的父老乡亲有着深厚的情感,在回乡创业之初,他就致力于帮助贫困户脱贫致富,每年都免费为贫困户培训加工技术,高于市场价收购贫困户的原料,用优惠的价格帮助贫困户加工,同时为贫困户提供零佣金代卖服务。

2017年,在逊克县宝山乡党委政府的帮助下,孙剑的四连红玛瑙工艺品加工厂与福山村村委会签订了承包协议书,参与到福山村精准扶贫项目中来。接下来的两年,孙剑都按时将扶贫资金发放到福山村十户贫困户手中。

孙剑满怀憧憬地说:“自己富了不算富,带领父老乡亲一起发展,大家共同富裕才是真的富。现在村民们对玛瑙产业都有了信心,我希望通过玛瑙产业带动更多的贫困户走上致富路,让家乡的玛瑙变成贫困户的致富石。”



关注相关融媒报道扫二维码