

2019年12月25日 星期三

责任编辑:马 越(0451-84655156) 执行编辑:付 秋(0451-84655248)

## 黑龙江应赫投资集团有限公司董事长刘东滨 企业资产10年从100万到100亿



刘东滨(二排右一)在捐资助学活动现场。

□文/摄 李美时

“梦想在路上”，这句话对于黑龙江应赫投资集团有限公司董事长刘东滨来说，确实如此。

中华全国青年联合会委员，省第十二届青年联合会副主席，省青年企业家协会副会长，哈尔滨市新农村青年创业者联合会副会长……40岁的刘东滨用十年夜以继日的勤奋工作以及独到的商业投资视野，将应赫投资集团从100万元资产的单一民营企业发展到如今拥有6大板块27个子公司100多亿资产的多元化企业集团。

### 走创新之路 助推企业跨越发展

刘东滨对他创业过程的艰辛谈得不多，反而更多地阐述他作为龙江青年企业家有关企业创新发展的思考，“这是个快速发展的时代，时间不同、地域不同，办企业的方式方法也都不同，要在工作之前做好战略规划，提前入局。作为龙江青年企业家中的一分子，应该结合企业实际、我省的地域特色和时代背景，走出一条贴有龙江标签的优质民企新路子。”创业十年，他给集团规划了一年一变样，五年大发展，十年国际化

的战略目标。

2008年以前，应赫投资集团还未成立时，刘东滨就将目光投向起初地产领域内别人并不关注的城乡结合地区开发建设上，关注这一区域内改善百姓居住条件的民生项目工程。经过一番努力，他参与开发建设了一批改善性建筑工程，不但获得了经济效益，也改善了百姓居住环境。

2008年应赫投资集团正式成立，从这年以后的10年，应赫投资集团也如同刘东滨之前开发建设的项目一样，有了翻天覆地的变化。

应赫投资集团网网科技公司、矿业公司、智能装备公司、传媒公司相继成立；融创应赫、东方应赫、新时代互联网多媒体、智能高新科技产业成功搭建；应赫投资集团经济业务从房地产领域向矿业、智能电子制造装备、智能机器人、网络经济、文化传媒、汽车电子、农业等多领域发力。同时，应赫投资集团携手省矿业集团与蒙古国SG集团成功签约《矿产资源全面合作战略合作协议》，为我省积极投入“一带一路”经贸合作提速助力。

### 党建引领 赋能企业高质量发展

新时代民营企业发展离不开党

的领导，企业发展更是和党的政策同向、和国家命运相连。刘东滨认为，企业软实力比硬实力更重要，民营企业要想更好的发展，就必须将党建文化嵌入企业的经营管理之中，企业发展要与党建工作深度融合，以高质量党建引领企业高质量发展。

2015年应赫投资集团党委正式成立，确立了以党建引领集团经济快速发展的理念。应赫投资集团修建了千米党建培训基地，百米党建活动中心。通过集团党委有力牵引，集团正能量不断上升。同时集团在地产开发项目中创新推行党建工作、物业服务、居民生活三位一体工作模式，增加凝聚力和认同感。

### 积极投身公益 回报社会

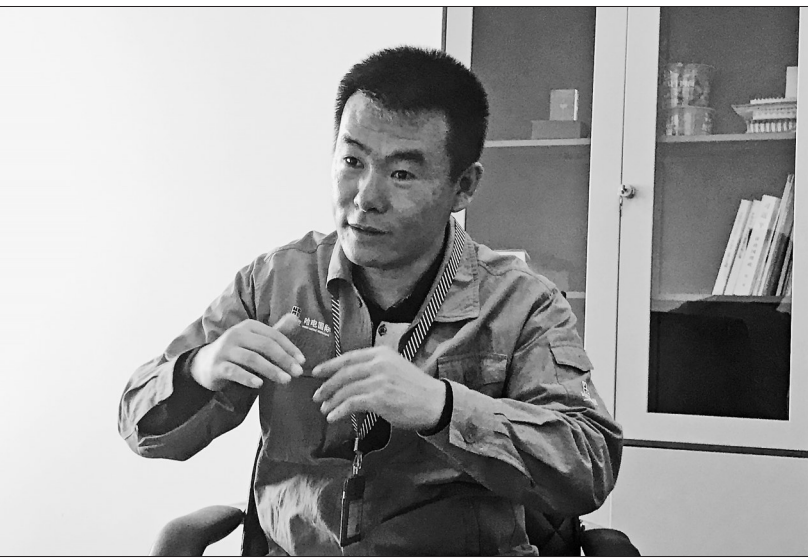
助学兴教、公益活动、助力扶贫、捐建希望小学、帮助社会特殊困难群体……刘东滨带领的应赫投资集团取得成绩后，积极投身公益、回报社会。对此，刘东滨有清醒的认识，“新时代，企业家的梦想不仅仅是自我财富的积累，更应通过慈善事业体现企业家履行社会责任，回报社会才是企业家真正的使命。”提到公益慈善活动，刘东滨兴致勃勃。企业发展的十年时间里，他从未停下过公益的脚步，该集团已经累计向公益项目及慈善活动捐款1.2亿余元。

2018年初，应赫投资集团为了更好地投入公益慈善项目活动，成立了应赫慈善基金会。同时，刘东滨在参加省青企协活动时提出建议，青年企业家要做感恩回报社会的带头人，号召成立青企协公益慈善事业基金会，并率先承担捐赠资金500万元。他说：“企业家不但要会赚钱，会经营企业，更要有社会责任感，做有良知的企业，财富才有意义。”



关注相关融媒报道扫二维码

## 哈电国际新能源事业部总经理谢方明 位列全球最大国际承包商榜单



谢方明向记者介绍在海外工作经历。

□文/摄 本报记者 薛婧 李爱民

他常说：“走近用户，我就是哈电；踏出国门，我就是龙的传人。”弄潮海外，他不仅仅肩负着在“一带一路”上叫响“哈电品牌”的使命，更要传播“中国动力”、闪耀“中国制造”。他，就是谢方明，哈电集团哈尔滨电气国际工程有限责任公司(简称“哈电国际”)新能源事业部总经理。

谢方明的强烈使命感，源于他站在哈电国际这个国际化大平台上。作为我国最早“走出去”承揽海外电力项目的企业，36年来，哈电国际已在全球20多个国家和地区承建了50多个大型电站交钥匙工程和提供电站成套设备，总装机容量超过4000万千瓦，实现了从亚洲、非洲、南美洲到中东、欧洲市场的国际版图扩张，从EPC(工程总承包)到EPCO(工程总承包+运行维护)的转型升级。

### 一年225天奋战在海外项目现场

2006年，从哈尔滨理工大学机械制造专业研究生毕业的谢方明，选择了哈电国际。入职13年来，一直征战在非洲苏丹、南美洲厄瓜多尔项目现场。除了不适应气候条件，谢方明

展最快、承接海外项目最多的时期，也正是因为有了这么多大项目的历练，我才能快速成长，完成了从弱到强的蜕变。”

近年来，哈电国际积极响应国家“一带一路”倡议，及时调整市场开发策略，加大市场开拓力度，制定了“走出去、走进去、走上去”的“三步走”战略。“从布局‘一带一路’到发力‘一带一路’，近年来，我们陆续签订多个项目大单，为企业高质量发展增添了新动力。”谢方明告诉记者，2019年，哈电国际位列ENR全球最大250家国际承包商榜单第81位，在上榜的中国企业中排名第19位。

### 从细节入手打造精品工程

“我们每一个在海外项目现场的人，都从做好每一个环节入手，从每个细节做起，全力以赴打造精品工程。”谢方明说，哈电国际始终秉承“建一个项目，树一座丰碑”的理念，在严格项目执行管控、提升项目管理能力、服务业主需要方面下功夫，全力建设具有全球竞争力的世界一流企业。

谢方明告诉记者，哈电国际海外在建项目都处于“一带一路”沿线国家，每一个项目都是重点标志性项目，令人瞩目。

印尼万丹67万千瓦燃煤电站项目首次投运即实现机组连续稳定运行245天的业绩，不仅刷新了哈电集团出口设备连续安全稳定运行的多项纪录，其高稳定性、高可靠性、高安全性也成为世界同等类型机组中的佼佼者，更在行业内创造了国际EPC项目在质保期连续稳发、满发的纪录。该项目还荣获了印尼最佳效率奖和环保奖。凭借专业高效的执行力，哈电国际在“一带一路”上树起了一座座哈电丰碑。



关注相关融媒报道扫二维码

## 黑龙江立高科技股份有限公司董事长王心祥 国内乳品行业技术服务龙头

□文/摄 本报记者 彭溢

作为国内食品企业安全生产和质量管控解决方案的引领者，王心祥创办的黑龙江立高科技股份有限公司的产品和服务不仅在国内乳制品行业覆盖率超过80%，而且拓展至以中粮集团、百事可乐、白云山药业等为客户的膳食饮料、医药保健行业。同时，随着国内乳制品行业拓展海外市场的脚步，立高科技已开始步入北美、澳大利亚、新西兰、欧盟等国际市场。

### 心怀梦想自主创业

王心祥1984年走出校门就来到了黑龙江省乳品研究所。曾任国家乳品检测中心主任、黑龙江省乳品工业技术开发中心主任、黑龙江乳业集团董事长。在一系列的荣誉与光环背后，王心祥有自己的梦想，他想要“建立一套行之有效的食品行业质量控制系统，让食品更安全更健康”。

2005年，已过不惑之年的王心祥在哈尔滨市租了一间办公室，开始了他的创业之路。创业初期，王心祥像许多初创企业家一样，苦于资金不足。但在他心里，最大的压力并不在此。

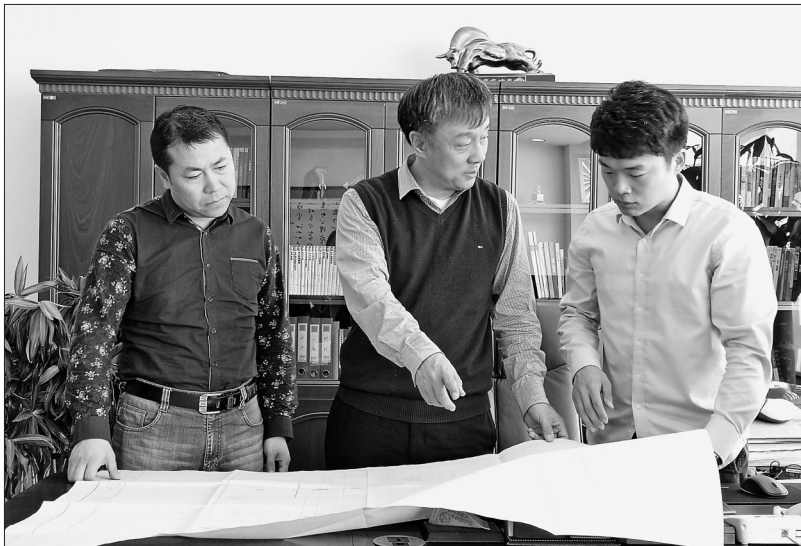
“我是学分析化学专业的，做产品检验是行家，但做设计、工程、设备却是外行，而食品行业对于工厂设计、安装等精细化要求特别高，所以我那时最担心的是产品质量能否达到最初的设计要求，能否兑现对客户承诺。”王心祥说。在他看来，“信誉决定着一个企业未来能够走多远”。

“做一个项目，建一个精品。”王心祥是这样想的，也是这么做的。他靠诚信和对产品质量完美的追求在业内逐渐赢得了口碑。

### 以科技创新保障食品安全

从创业之初只有8万元启动资金和1台电脑，发展到国内乳制品行业技术服务龙头，累计为伊利、飞鹤、光明、贝因美等国内80%的大型乳制品企业提供各类服务。2018年营业收入实现3.76亿元，同比增长106%。王心祥感慨地说，“科技创新是立高发展的关键”。

“我们的发展模式是不断研发和吸



王心祥(中)在与员工讨论智能化工厂设计项目。

收新技术，用最先进可行的技术去完善管理平台，满足生产管理体系的建设要求。”王心祥说，企业年利润的30%投入到科技研发及软件设计人才上。目前，立高科技已将在乳制品行业的技术成果成功溢出，不断拓展至医药保健、膳食饮料等多个行业。

王心祥将食品行业的智能制造确定为企业的核心战略，构建了智能装备技术、信息化技术、检测技术的三大研发体系，结合公司先进的工艺设计、管理体系，将工业大数据、工业云、自动识别、先进控制等多技术融合，全面应用于食品生产过程的质量控制与管理。他本人也成功入选国家“万人计划”科技创业领军人才。

### 精益求精开拓海外市场

“精益求精，止于至善”是立高科技坚持的质量方针。为了更好地拓展海外市场，今年以来，立高科技引进咨询团队，对内部生产质量加工、现场工程等都开展了精益管理，工程效率和质量实现了大幅提高。目前立高科技已拥有包括欧盟CE认证、美国3A认证、北美CWB认证等重要资质。

为解决行业食品安全与效率的痛点，立高科技努力构建并完善全产业链

质量管控技术平台。成功收购国内智能包装领军企业——上海昱庄机械科技有限公司，使立高科技的业务延伸至智能包装、自动化立体仓库、装箱码垛机器人等领域。王心祥告诉记者，“1+1>2，收购后从产品配料到生产成品、装箱、码垛、再到入库，整个生产线就完整了，所有的信息化和自动化平台及标准实现了完全一致，使产品的竞争力显著增强。”

飞鹤加拿大工程引发了“样板效应”，加拿大、新西兰等地的干酪、红酒、果汁企业纷纷向立高科技投来橄榄枝。立高科技也将借此契机开拓海外市场。

谈及未来的发展，王心祥表示，要坚持科技创新，打造更具竞争力的智能化生产平台，为保障食品安全作出更多贡献。



关注相关融媒报道扫二维码

## 313羊庄 遍布全国300个城市

□本报记者 孙思琪 曲静

黑龙江，隆冬。在一锅炖羊肉旁，20多个“掌柜”围坐一圈，这个月的又一场工作总结会热乎“开张”。

“有问题的提出来，有好想法的也说出来，咱全员都是老板，只要能帮助企业更好成长的，就都说出来。”董事长聂生斌率先发声，然后大家你一言我一语，不一会儿，就聊得热火朝天。

2014年，在全国餐饮业下行的大趋势下，聂生斌与四个合伙人逆势而行，在哈尔滨创立了第一个313羊庄。仅仅5年，313羊庄已遍布全国27个省份、四个直辖市近300个城市，共有600多家直营店和加盟店。

### 让农民孩子也能当老板

聂生斌当过兵，做过公务员，又是一名老党员。长期的基层工作经验，让聂生斌发现有很多农村孩子早早辍学在外打工，离家远。聂生斌就想凭借自己的能力，帮助这些孩子建立一份属于自己的事业。于是，聂生斌毅然辞去稳定的工作，在创业大军中成为了一名“创客”。经过和四位合伙人的讨论，聂生斌决定成立一家以羊产品为主的经营项目。通过前期市场调研，聂生斌将几近失传的传统羊肉做法传承下来，不用过多的香料，成立以原生态的铁锅炖羊肉为主打品牌的313羊庄。

2014年11月，第一家313羊庄在哈尔滨开业，在这家店里，全员持股，店里的每一份子都是老板，盈利了年底都能获得分红，亏损了由创始人承担。

如今，这一模式正在被快速复制。在313羊庄600多个门店、12000多名员工中，持股者已占20%以上。而“313”的目标是，所有门店实现全员持股，赢利分红，亏损由老板承担，离店时退回本金，让每个在这里打工的农民子弟都能当老板。

### 将思想魅力融入传统美食

在哈尔滨开了第一家店之后，聂生斌提出思想餐饮的理念。让顾客们稀奇的“313”被这样解释：第一个3是，爱党、爱国、爱百姓；1是以伟大的



聂生斌在布置下一步工作计划。

图片由受访者提供

餐饮报国为核心；第二个3是，以食材健康的品质，以科学管理的品行，坚定道德至上的品格。“三爱、一以、三品”，这是每一个羊庄主在服务中的信条。看似空洞口号，被313羊庄每个员工渗透在日常的服务中，并尽可能多地传播给客人。

聂生斌介绍，从企业的角度，如果这个企业有思想，那么这个企业就不会用地沟油、就不会卖假冒伪劣产品。从顾客层面，做一个有思想的餐饮，能够让顾客吃得放心、吃得快乐、吃得幸福。对于员工来说，有思想的企业能够使员工积极学习，努力成长，追求成功。现在“313”的思想餐饮吸引了越来越多的加盟者。

### 保证食材安全让顾客吃着放心

走进313羊庄，“透明厨房”让顾客看得安心，餐具在顾客面前滚烫消毒，全程透明可视。从选料加工到包装运输入锅入口，整个过程绿色无污染，精工细致。食客可观选鲜羊、现场分割、现场清洗、现场炖肉，再配上草原韭花、秘制蘸料，清香扑鼻，鲜美可口的原生态铁锅炖羊肉令人垂涎。

边经营、边研发、边提升产品。313羊庄副总经理杨艳介绍，目前我

们还在经营中摸索，提升我们的产品。如今，313羊庄正根据不同地区的饮食特点，开发适应当地顾客的饮食方式。313羊庄的羊，均来自内蒙古呼伦贝尔大草原，吃的是草籽，喝的是山泉水，羊的育龄在8个月左右，因为羊都是来自313羊庄自家的牧场，在保证味道鲜美的同时，更能保证食品安全。

为保证食材安全新鲜，313羊庄采用全国门店统一鲜羊配送。杨艳说：“我们在全国有四个配送点，能够辐射全国600多家门店，每天通过空运、汽运、铁路运输，基本达到6小时配送到店。”

聂生斌说，未来，我们不但要做中国的思想餐饮，还要让中国的传统餐饮走向世界，真正使313羊庄成为有思想有温度的餐饮品牌。



关注相关融媒报道扫二维码