

今年上半年，寿光工业经济发展稳步回升 用新思路应对经济新常态

做产品同时做物流 玉晶玻璃： 欲与快递试比高

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 傅文斌

刚进8月，潍坊玉晶玻璃科技集团的玻璃产品订单就已经排到了年底。同时，该集团的玻璃产品可以“直通”宜家超市。“员工加班加点，还是供不应求。”玉晶集团董事长姚永强说。

做好产品的同时，玉晶集团正在谋求转型。“企业的发展，以后一定会受到仓储物流的影响。我们要做仓储式销售。”姚永强告诉记者，今年初，玉晶集团制订5年计划，把生产、贸易、仓储、运输融为一体，与快递抢生意，从而降低企业总体成本。

“转型如何转？从种白菜变为种藕，这不是转型。转型应该是观念、理念和模式的转变。”姚永强说。

玻璃配方贴到食堂里

姚永强15岁开始做生意，组建过运输队、做过货运船、经营过酒厂，后进军化工、建材、型材等领域。“我做的都是传统行业，市场竞争很激烈，但没有一家公司倒下。我走的路和别人不一样。”姚永强说，“我在模式上寻求转变，除了型材，其它项目都在行业内处于顶端。”

2005年，姚永强买下了位于寿光北路的几家制镜厂。“当时想着有这块地就行了，但办公室电话总是响，客户来要镜子的很多。”姚永强暂时放下其它想法，专心生产镜子。

当时，厂里只有一位师傅知道生产镜子的配方，但这人已回青岛老家，不愿回来。后来，姚永强托关系在东北找到一位师傅，但生产出来的第一面镜子不尽如人意。产品不过关，引起姚永强的反思：“不是技术问题，而是管理不到位。”当时宜家超市中国区的一个代理商来厂考察时，认为玉晶玻璃不可能成为宜家超市的供货商。

这激发了姚永强的好胜心。玉晶集团一方面新上4条玻璃生产线，一方面加强内部管理。同时，姚永强把神秘的镜子生产配方公开贴到食堂里。“员工、参观者都可以看到，也可以学到技术，但如果学不到管理，就达不到我们的水平。”姚永强说。

从2005年至2012年，经过7年的摸索，玉晶集团对每块镜子硝酸银用量多少都有精确的计算。“一面标准的镜子硝酸银用量在62至69克之间，镜子底漆、面漆才不会氧化。超过69克会浪费，低于62克会氧化反应不充分。”玉晶集团企管部部长李明海说，员工生产的镜子符合标准，就有相应的奖励。至今，玉晶集团没有收到一例客户关于镜子跑漆、掉银的投诉或反馈。

有仓储物流就有主动权

对于电商，姚永强认为其中的关键是做好物流。玉晶集团计划组建团队，把公司分成财务结算、网络、仓储、运输和设计5大中心，把实体与网络结合起来。

如今，玉晶集团正在全省各地寻找门面店，截至7月底已有1068家。“今年我们计划在山东先做到5000家实体店，卖家具的、卖建材的、搞维修的，都可以代卖我的镜子。”姚永强告诉记者，当在山东达到4万家实体店后，玉晶集团将把这种模式推广到全国。

姚永强预计，5年后，玉晶集团光卖镜子，一天就能达到500万元交易额。5000家店怎么管理？玉晶集团将用仓储管理的办法。寿光为总仓储，其他地方设置中转站，然后分散到小仓库，再到店面。

为配送方便，姚永强打算使用北斗定位系统。这样，财务中心接到订单后，发出指令到店面，有序列排号的物流车进行运送，最终实现网络与实体的高效结合。消费者凭着电话、身份证就可以取货。

“我想与快递抢生意，别的货物也可以走我的物流。”姚永强说，有了强大的仓储物流支撑，超市将不再是门面，而是物流的一个店，所有的东西都会便宜下来。”姚永强告诉记者。

什么规格的木材都可以买到

2012年底，玉晶集团投资1.7亿元建设康城木材项目。姚永强认为，从俄罗斯运来板材，价格高、利润低，如果自己加工原木，利润就比较可观。

康城木材项目计划总投资2至3个亿，当时玉晶集团有1个多亿的闲散资金，姚永强觉得自己的资金足够。2013年，玉晶集团继续投资1亿多元。当时，银行方面觉得该项目是无底洞，要求提前还贷1.4亿元。“投资的加还贷的钱一共4个多亿，玉晶集团当时几乎被抽垮了。2013年底，康城木材项目暂停了。”姚永强告诉记者。

幸运的是，通过调整，玉晶集团度过了危险期，康城木材项目挺过来了。今年7月底，项目办公楼投入使用，交易大厅主体已经建好，生产车间即将安装完毕。

生产车间引进一套德国公司的锯。“这套锯价格为9700万元，加上装运、培训等共计1.2亿元。”姚永强说，仅付给德国技术人员的指导费就花了1200万元。这套先进的木材加工系统相当于国内100个锯的加工能力，只需两个人操作。同样的加工能力，用国内的锯需要1000人操作。

“以后，世界上每个木材品种，任何规格的木材都可以在我这里买到。”姚永强说。

在姚永强的设想中，康城木材项目不仅有木材实物交易，还有木材网上交易，也涵盖仓储、物流。

正式运作后的康城木材，既是企业、又是平台。在木材交易大厅，既有实物展厅、也有期货，还有木材加工设备。

“以后，有人从网上买一捆木材，我们可以通过玻璃项目的物流系统发货。这样，公司所有的事都能关联起来。”姚永强说。

姚永强认为，在北斗定位系统的帮助下，财务中心如同大脑，仓储是血管，网络为神经，指令是导航，一个强大的现代物流仓储体系将逐渐完善起来。

服，有棉花一样的性能，涤纶一样的强度，而且不用化学手段进行生产，整个生产过程绿色环保。”

截至目前，英利实业共投资约7亿元，今年5月第一条生产线已经正式试产。下半年，英利实业还要与中国恒天集团合作。

鲁丽集团新建了年产30万立方米的集成材项目车间，3万多平方米的车间里只有十几个工人在操作。传统剔除木材疤节、裂缝缺陷的工作，全部由产自德国的高速木材扫描设备来完成。

“有了这套设备，五六米长的烘干木材经扫描、锯切、筛选，15—20秒即可完成。流水作业，节省了大量人力，效率极高。”鲁丽集团副总王仁山说。

与实体木材相比，集成材不易开裂、变形小，其抗拉、抗压强度优于天然木材。

“以企引企”+“以商引商”

位于羊口镇的国华寿光电厂总投资160亿元，规划装机容量4×1000兆瓦，是我国第一个通过环保部审查的“近零排放”的火电项目。目前，1号锅炉正在进行受热面安装和水压试验，2号炉受热面正在吊装，计划9月底打水试压。

发电过程中，会产生大量的粉煤灰。一般来说，如果不能再利用的话，这些粉煤灰就是产后的垃圾了。而寿光通过“以企引企”，就能将这些“垃圾”变废为宝。新引进的冀东新型建材工业园项目，就是利用国华电厂发电产生的粉煤灰转化为新型节能环保建材。还有电厂的循环温水，羊口镇通过引进高设施养殖项目，对这些循环温水进行再利用，建设集高科技养殖、观光旅游、光伏发电于一体的新型生态园区。

近年来，寿光注重产业链招商，把工业重点放在培养产业集群、提升产业整体水平上。今年以来，羊口镇工业园区新开工工业和物流项目11个，包括星悦机械、鲁清油品提升改造、紫金电子产业园、山橡年产4000万平方

乙撑胺质量比国外的还好

目前，寿光大型企业之一的联盟化工乙撑胺年生产能力达到5万吨，产能占全国总产量的60%以上，已成为全国最大的乙撑胺生产基地。联盟化工积极实施产业结构调整，加快开发精细化工产品，相继建成投产了乙撑胺一期、二期工程，打破了欧美、日本等国外公司的垄断。如今，联盟化工的乙撑胺产品质量已优于国外同类产品。

位于寿光羊口镇的英利实业，以绿色环保的lyocell纤维产品开发为主体。“通俗地讲，就是生产制造衣服的纤维产品。”英利实业总经理郭健康说，“用英利的产品生产出的衣

增长5.2%。



千榕家纺的员工在整理被面。

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 王朋

8月1日，千榕家纺总部旁边的门面店内，讲解员刘晓凤正给参观者介绍新产品：“这款面料手感细腻，便于打理，洗多少次，都不会打皱。这个纯棉磨毛的被套，不掉色，不起球，摸着就很舒服。”

“我们关注高科技附加值产品的研发，不断追求创新，每年推出1100多个原创家居产品。”千榕家纺副总经理韩利国说。

千榕家纺今秋的新产品以文化为主线，对产品进行细分，推出“敬老孝亲”、“关爱子女”、“相亲相爱”等床上用品。“产品设计更倾向于消费者情感上的共鸣，同时更注重产品的实用性。”刘晓凤说。

“好的产品需要好的营销模式。我们注重利用多元化的渠道，增加产品销量。”韩利国告诉记者，近日，千榕家纺与一家网站签订了战略合作协议。

今年上半年，千榕家纺运营情况好于去年同期。

千榕家纺的运营情况，也是寿光众多企业目前的状态。今年以来，面对经济持续下行的压力，寿光努力调结构、促升级、稳增长，全市工业经济发展呈现稳步回升态势。上半年，全市455家规模以上工业企业实现工业增加值增幅8.5%，完成工业总产值865.6亿元，同比

路斯宠物食品 新三板挂牌上市

□ 记者 石如宽 报道

本报寿光讯 8月5日，寿光本土企业——山东路斯宠物食品股份有限公司在全国中小企业股份转让系统（新三板）挂牌上市（股票代码：832419），成为中国宠物食品第一家挂牌上市的企业。

路斯公司是集生产、加工、销售为一体的宠物食品专业公司，产品全部通过HACCP、ISO9001和ISO22000质量管理体系认证、BRC认证、美国FDA食品认证注册、欧盟宠物食品加工厂注册，是美国宠物产品制造商协会APPMA会员，路斯（LUSCIOUS）、金曼（KINGMAN）品牌系列宠物食品出口日本、欧盟、美国、加拿大、东南亚、中国香港等国家和地区。



英利实业新上马的绿色纤维生产项目，促进了企业换挡提速。

寿光启动燃煤电厂高标准技术改造

用3年时间实现火电超低排放

□ 本报记者 戴玉亮 石如宽
本报通讯员 赵德彦

8月5日，记者从寿光侯镇项目区金太阳热电厂了解到，该厂湿式电除尘改造土建已完成，低氮燃烧改造正在优化改造方案。金太阳热电厂的袁彦明说，自2013年10月以来，该厂先后投资数亿元，对锅炉进行脱硫、脱硝、除尘设施建设。

“目前二氧化硫排放是每立方米33毫克，硝含量是每立方米50毫克，完全符合国家有关环保标准。”袁彦明说。

同时，晨鸣自备电和巨能热电两家公司也在进行燃煤机组超低排放改造。据了解，为促进燃煤机组烟气治理上档升级，寿光今年启动了燃煤电厂“超低排放”技术改造。

减排幅度将达到50%

去年9月，国家发改委等三部委下发通知，要求到2020年现役燃煤机组改造后，大气污染物排放浓度基本达到燃气轮机排放标准。去年，寿光燃煤发电机组耗煤占全市煤炭消费总量90%以上，二氧化硫、氮氧化物排放量分别占全市工业排放总量的87%、92%。

为解决燃煤大户对大气的污染，寿光启

动技术改造，计划提前完成火电厂超低排放改造任务。改造完成后，烟气排放将达到天然气燃气轮机标准，烟尘、二氧化硫、氮氧化物排放量减排幅度将达到50%左右。

寿光计划利用3年左右时间，按照“由大到小、示范引导、逐步推进”的原则，推动煤行业烟气治理上档升级。到2018年6月底前，寿光37台现役燃煤机组必须全部完成超低排放改造。改造后烟尘、二氧化硫、氮氧化物排放浓度分别不高于每立方米5毫克、35毫克和50毫克。

寿光市环境检测大队的张建周测算：改造完成后，寿光较现行排放标准每年可削减烟尘868吨、二氧化硫3464吨、氮氧化物2824吨，将极大改善大气质量。

污染大户成治污先锋

今年初，寿光燃煤电厂超低排放升级改造全面启动，在控煤战中率先发力。为完成大型燃煤机组超低排放治理，寿光逐一确定企业实施超低排放改造时限，采用脱硫塔扩容、高效SCR脱硝、加装湿式电除尘等先进成熟技术，推动现役燃煤机组改造。

巨能热电燃煤机组改造后，脱硫效率超过99.2%，脱硫塔净烟气二氧化硫浓度小于35毫克/立方米，低于国家环保部现阶段要求的200

毫克/立方米排放标准，也比欧盟的200毫克/立方米排放标准、美国的184毫克/立方米排放限值更严格。

同时，寿光督促小的燃煤机组，统筹考虑淘汰落后产能等因素，抓紧制定实施改造计划，保证全部达到超低排放要求。对此，寿光环保部门帮助企业谋划、安排升级改造，提供技术支持与服务。

目前，越来越多的火电企业，正从污染大户成为大气污染治理的急先锋。寿光现有燃煤机组37台，总装机177.2万千瓦，7台单机大于10万千瓦的机组总装机就达到了104.5万千瓦。

截至目前，要求第一时段（2016年6月底前）完成的晨鸣集团低氮燃烧、湿式电除尘正在优化改造方案；巨能热电脱硫改造正在进行土建，SCR脱硝已完成40%，湿式电除尘已确定改造方案；金太阳热电厂湿式电除尘改造土建已完成，低氮燃烧改造正在优化改造方案。要求第二时段（2017年6月底前）完成的金太阳热电厂4台5.5万千瓦机组已提前开始SCR脱硝及湿式电除尘改造。要求第三时段（2018年6月底前）完成的默锐科技2台1.2万千瓦机组也已提前开始脱硫及湿式电除尘改造。

另外，新龙集团、博润实业、联盟第一分公司等企业也正积极与相关治理单位进行改造技术交流，力争提前启动超低排放改造。

用好电商闯市场

当前，“大众创业、万众创新”的氛围日渐浓厚，“互联网+”孕育着的新动力集聚成长，寿光电商等新业态蓬勃发展。

“去年12月，我们在天猫开设了旗舰店，开始了B2C业务，在网上销售家装镜产品。”玉晶玻璃销售经理陈永生对记者说。

玉晶玻璃网上旗舰店有40多款产品在售，价格从16元到400多元不等，现在一天的销售额能达到1.5万元。“目前，我们的网上销售还处于推广阶段。下一步，将逐步增加产品种类，在京东、善融商务等平台开设旗舰店。”陈永生说。

三洋木业以B2B方式销售板材。“我们是从2002年开始通过淘宝的国际网站出口板材的。从当初的年销售100万美元，到现在的5000万美元，我们用13年的时间增长了50倍。”三洋木业外贸经理范友霞说，现在每年三洋木业通过网络销售4000多个货柜，主要销往南美、北美、非洲的60多个国家和地区，网上销量占公司产品销售量的50%以上。

“下一步，我们将在印度、巴西、伊朗等地开通网上购物平台，用当地国家的网站销售我们的产品。”范友霞说，只有适应发展趋势，才能更好地抢占市场。

“我们积极引导企业拓展国际贸易，逐步布局阿里巴巴、善融商务、京东商城等电商销售渠道，力争年内新增进出口企业5家以上，进出口总额达到4亿美元，同比增长20%。”古城街道分管工业的负责人李华说。

“寿光将采取‘请进来’和‘走出去’两条腿奔跑的方式，积极引进电商专业人才、技术和平台，以B2B、B2C、C2C等多种方式扩大产品销售覆盖面。通过举办培训班、经验交流会等方式引导所有企业参与进来，切实推动电商产业的发展。”寿光市商务局局长寇振彬说。