



菅建原

砥砺前行风头劲 扬帆起航正当时

◎本报记者 喻振洪

寒冬的煤企,如何保生存、如何转型突围,一直是热议的话题。作为有着百余年开采历史的徐矿,从2014年下半年开始,在发展新兴产业之路上奋勇前行。“狼烟”难掩春之舞。在徐矿领导的大力支持和新兴产业部广大员工的艰苦努力下,新兴产业项目取得了积极有效的进展。

作为徐矿集团新兴产业部部长,菅建原在此次培训班上感触颇深。

“习惯在千米井下开采光明的徐矿,面对经济下滑、环境恶化、资源枯竭的严峻现实,开采辉煌的历史难以再现。煤企重回地面,寻求生存发展,将会是非常艰难的过程,犹如鹰的重生。在没有技术、人才、产品、资质、市场,再加上体制、机制、理念的不健全、不完善的背景下,很多人对发展新兴产业的担忧不无道理。现在我们要做的,就是‘挑战不可能’,挑战100多年来我们没有走过、没有灯塔指引的路。”回顾即将过去的2015年,菅建原感言:“尽管难度很大,坎坷很多,但成效有目共睹。新兴产业2015年全面完成了年初定下的各项目标、任务和时间节点,大多数项目经过调研、产品选择、立项、可研、论证、公司设立以及建设和试



生产后,今年已见到产品。”

菅建原向记者介绍,新能源汽车项目目前是“三管齐下”:乘用车项目合作研发、资质申请,已取得实质性进展;商用车股权合作、资质获取等正有序推进;低速车作为电动车项目风险调节的机动产品,目前也取得了积极进展。他说,电动汽车开发是所有产业项目的重中之重,具有强大的集群效应,能够真正担当徐矿集团战略转型的重任,不论是对现有富余的土

地、房产和劳动力等资源的再利用,还是对整个企业效益的提升,都具有较强的龙头引领作用。菅建原表示,2016年,新能源汽车要有实质性突破,新兴产业的其他项目亦将全部进入生产期。充实研发力量、确保产品质量、扩大生产规模、开拓产品市场,是下一步工作的重心,而人才团队建设、体制机制的健全和完善等,依然是企业持续发展最重要的保障措施。2016年是“十三五”的开局之年,对我们来说,更是一个“挑战年”和快速拓展的“发展年”,徐矿集团新兴产业将步入“快车道”。我们将竭尽所能,抢占人才高地,建设技术团队,以卓越的科技水平,开发、生产出有市场竞争力的产品,助推集团战略转型。

邱小兵

而今迈步从头越 立足电商弄新潮

◎本报记者 李素梅

科恩电子商务公司成立运营一年多来,自主建设了徐矿集团能源产业链电商平台“源动力1882”,与国内著名的互联网企业合作投资开展了乐乐达手机e修、美团外卖城市最后一公里配送项目。同时,运用互联网思维,通过撮合与开展自营电商业务,一年来交易量突破了20亿元,为徐矿集团带来直接经济效益100万元以上,初步搭建起了平台、运营、产品、配送为一体的电商生态圈。

尽管公司有着上述的发展业绩,但参加徐矿集团领导人员培训班的科恩电子商务公司总经理邱小兵还是感到了压力与机遇带来的震动:“吴志刚董事长在报告中提出了‘十三五’新兴产业的下一代互联网通信产业链的战略目标,既给我们未来的发展描绘了更广阔的空间,更是对我们的工作提出了更高的要求。明年以及今后要做的工作还很多,只有从实实在在的项目做起,发展才能有突破。”

邱小兵告诉记者,根据徐矿集团的产业发展战略,科恩电商公司积极调整发展思路,今年已经与GE公司接触,寻求在工业互联网方面的研究与合作。“源动力1882”能源产业链电商平台



作为公司的核心业务平台,目前初具雏形。这个以徐矿集团产业链为基础的,通过整合上下游的机械制造、煤炭生产、电力生产、钢铁制造、新能源等企业,可以提供产品大数据及交易、大企业招投标、闲置物资调剂、行业技术规范、供应链融资五大服务。目前产品大数据及交易板块内容已上线,有50余家企业入驻,发布商品信息1000多条。预计本月底大企业招投标、闲置物资调剂、行业技术规范板块

可上线。“以徐矿集团产业链为基础,通过我们的运营和提供增值服务,为企业创造价值,吸引更多的企业、产品加入平台,只有达到一定的量级,形成大数据,才能实现平台价值,这就是我们未来发展的方向。”邱小兵说:“2016年将是我们的运营推广的重要阶段。到明年一季度,力争徐矿集团旗下所有企业、产品上线,年底前实现直接上下游企业产品及产品上线,力争到年底平台入驻企业超过5000家,实现20亿元的交易量。作为集团新兴产业公司,我们会努力抓住每一个机会,以‘三严三实’的作风,落实规划的电子商务业务,打响徐矿科恩的品牌,争取到2020年时能进入上市企业队伍!”

赵雪林

紧扣研究设计环节 主攻定制生产领域

◎本报记者 王亚男

作为徐矿集团新兴产业机器人项目的负责人,拓新天机器人科技有限公司总经理赵雪林深感责任重大。“由于公司成立仅半年时间,很多工作都在摸索阶段,宣传度和市场认可度受限,自身还没有成功案例可以向客户介绍,市场开拓任务艰巨。”赵雪林在接受记者采访时表示,但困难只是暂时的,也是能克服的。

“这次培训班邀请了相关领导和知名专家学者给我们作政策解读和形势任务分析,帮助我们破解企业在转型发展、改革创新和企业管理等方面存在的难题,对正处于关键发展阶段的新兴产业来说,很有指导意义。通过学习,我深刻认识到,徐矿集团想要抓住‘十三五’规划带来的发展机遇,在产业改革创新中,必须从根本上转变发展观念,建设高端的人才队伍,提高自身形象和素质,推行现代企业管理模式,才能在社会发展的潮流中生存发展。”

谈到2016年的工作打算,赵雪林说:“明年,我们的主要任务是围绕锂电池自动化生产线项目,签订战略合作协议,以徐州为中心,面向全国开拓市



场,完成2-3个大项目;实现收入2000万元,力争3000万元。为此,我们将积极争取政府在申报项目、争取扶持资金以及介绍相关自动化改造企业方面提供帮助。依托哈工大的人才和技术优势,通过申报专利、生产有核心产品的专机、完成非标定制过程,提高品牌知名度等举措吸引风投公司,争取‘十三五’末期在新三板上市,提升公司的造血功能,为徐矿集团转型转移尽一份力。”

由于拓新天机器人科技有限公司是研发企业,与生产企业的生产规律不同,前期直接面对的就是市场,所以,公司把握研发和设计这两个关键环节,推行定制化生产。赵雪林预计,在“十三五”期间,机器人行业将迎来爆发式增长。“市场很大,关系到每个人的生活。未来,机器人将作为一个单品走入千家万户,完成养老陪伴、康复、打扫卫生等组合功能。下一步,我们将并购、合作机器人行业内的专业化公司来共同发展这个行业。”年轻的赵雪林踌躇满志、意气风发,“人的需求定将推动产品成长、行业发展,我们力争公司在机器人行业爆发式增长的浪潮中占据一席之地。”

邓中一

瞄准国际一线品牌 壮大产业集群效应

◎本报记者 孔文

“参加这次培训班,听取了几位专家的讲座后,我感到不虚此行,获益良多。”在12月20日下午举行的讲座中,邓中一与主讲人——商务部国际贸易经济合作研究院副院长李钢一起互动,探讨“一带一路”战略的发展机遇和挑战。

此次培训过程中,最让邓中一感到震撼的,还是吴志刚董事长和孙海总经理的辅导报告。“两位领导的报告非常专业且富有指导性,让我深受启发,也更加坚定了我们的发展信心。”作为徐矿集团重点引进的高端人才,1993年博士毕业于加拿大Waterloo大学的邓中一博士加入徐矿这个“大家庭”已经有一年的时间。“楚汉新能源作为徐矿产业转型的一个项目,主要生产动力和储能锂电池,产品将用于电动汽车、电动工具、矿用电动设备、家庭储能和风光储能等领域,属于国家大力扶持的绿色能源项目。”邓中一向记者介绍道:“截至目前,楚汉新能源已完成技术团队和管理团队的建设,现有博士5人、硕士9人、本科40人和大专13人,两条PACK线已开始接单、生产并交货,电芯样品已通过内部验证,各项性能



指标优于行业水准,工厂改造将于12月完成,2016年将全面开展大规模量产。”提及目标任务,邓中一思路清晰。“市场是企业的根本,楚汉新能源的销售策略是专注系统销售,追求产品利润最大化,我们将立足国内电动车市场,快速布局储能市场,建立互联网销售平台等方式。”

对于楚汉新能源科技的发展,邓中一表示“既有压力也有信心”。他认为,当前徐矿新兴产业整体竞争力还较弱,还没有形成品牌,市场影响力也不够,项目之间尚未形成产业链。“未来我们还有很多事情要做,而且还要抓紧做。新兴产业的特点就是市场瞬息万变,只有抢占先机,才能从市场上分到蛋糕。”邓中一同时表示,“看到徐矿集团坚持技术兴企、人才兴企的决心,我认为徐矿新能源产业的未来还是大有可为。孙海总经理的报告中提到,明年重点加快发展新能源锂电池-电动汽车产业链,这让我备受鼓舞。下一步我们将与徐矿的新能源汽车项目,以及智能装备、机器人等企业深度合作,形成产业集群效应,实现规模化生产,最终实现产品技术质量进入国际一线品牌的行列。”

蒋保林

拓展项目空间 打造产业基地

◎本报记者 李素梅

“新兴产业成为转型升级后的三大业务板块之一,到2020年战略性新兴产业规模占30%以上,在行业内有一定影响力……吴董事长的报告振奋人心,对我们新兴产业,更是释放出了利好信息!”12月20日,听了徐矿集团董事长、党委书记吴志刚所作的辅导报告,作为徐矿集团新兴产业的“先锋军”,江苏威拉里新材料科技有限公司董事长、总经理蒋保林内心激动不已。

成立于今年6月份的江苏威拉里新材料科技有限公司,12月15日首批产品已经问世。“上周一,我们又签了一个新单,24日还有客户上门洽谈合作、签订单。”说起公司现在的情况,沉稳的蒋保林语气是轻快的,“我们做的是高端产品,在国内处于领先水平,产品还将进入航天、军工类等市场销售,市场前景比较看好。”尽管如此,蒋保林依然有着自己的烦恼。他告诉记者,虽然新材料是国家政策扶持的产业,但很多人对徐矿发展新兴产业持有怀疑态度,“他们戴着‘有色眼镜’看待徐矿发展新兴产业的战略,这在我们申请政策和资金支持时,会造成



一定的障碍。”但蒋保林并不悲观,“徐矿集团领导一直对新兴产业关爱有加,在各方面给予大力支持。我相信我们一定会迎来更好的生存发展环境。”

参加培训班,让原本对公司发展充满信心的蒋保林底气更足了。他告诉记者,2016年公司建设边生产,再上五套生产设备达到设计产能,力争营业收入破千万元,实现建设期不亏损的目标;针对2017年公司产能释放的实际,在巩固现有市场的基础上,重点抓好新市场开发,推行全员销售的方法,副总以上领导全部在外跑市场;在现有金属粉末材料的基础上,引进一个新项目,明确下一步发展方向;把2016年作为管理提升的关键之年,进一步规范和提升管理水平,促进企业健康发展;加大品牌推广力度,把新公司推向更广阔的市场,谋求更好的发展机遇。蒋保林告诉记者,目前徐州地区没有成型的新材料产业基地,这是公司发展的良好机遇。“未来我们会加大项目引进力度,充分利用徐矿集团闲置资源,打造以徐矿为龙头的新材料产业基地。争取‘十三五’期间,公司能够实现挂牌上市!”有激情有干劲的蒋保林这样说。

马华冰

精准定位产品 专业细分市场

◎本报记者 王亚男

“萨恩斯网络科技有限公司(3D打印)今年刚起步,需要快速发展做大做强,为徐矿集团转型转移作贡献。”年轻的萨恩斯网络科技有限公司总经理马华冰谈话中透着自信与担当。“在煤炭行业经济形势下行的背景下,徐矿集团举办这次领导人员培训班,邀请知名专家学者授课,充分体现了徐矿集团对提升领导人员综合能力的重视。我会把握好这次难得的学习机会,更新知识体系,提升自身素质和管理能力。”

“对我们公司而言,首先,要坚持人才是第一资源。公司目前正处于项目研发阶段,研发的设备偏重于民用市场,而要在行业真正形成影响力,就要逐步转向工业级市场,进军国防、军工和航空航天等领域。这就迫切需要我们与国内外工业及金属3D打印技术研究较成熟的院校和企业合作,引进3D综合性技术和拔尖人才,提升3D打印的发展层次。”马华冰条理清晰地分析道:“其次,坚持保生存是第一责任,开拓市场是关键,只有多渠道创收才能使企业生存下去。最后,如何开拓



市场,为企业开源节流?正如吴董事长所说,要‘坚持创新第一抓手’,做好技术创新、运营模式创新和管理制度创新。加强市场开发、营销团队和管理体系建设,以专业化服务为方向,对产品进行精准的市场定位。目前公司生产的产品主要服务于教育市场,课程培训多为打印服务。公司结合徐矿集团转型实际,顺应徐矿集团‘广泛开展创业培训和群众性创新活动’的要求,打算对关破矿井的分流人员进行有针对性的职业技能培训,鼓励他们学成后在社区开设打印门店,给社区居民提供个性化家居饰品服务。目前已在徐州矿业大学工业设计、建筑类专业试点,累计培训3000人次。”据马华冰介绍,2016年,萨恩斯网络科技有限公司将围绕3D打印技术,以研发高性能3D打印机为主线,大力拓展3D打印技术的应用和推广,将整机销售与打印服务、培训相融合,形成“设备研发-产品销售-打印服务-课程培训-打印方案”解决相融合的运营模式。同时,将继续关注工业金属打印市场,寻求合作项目,努力把3D打印产业做大做强,力争实现营业收入300万元,实现盈亏平衡。



领导人员
活
感受