

《民营经济创新发展看山西》系列报道之二

抓住发展机遇 为中国炭黑工业领航

永东化工立足自身优势,实施科技创新,从煤焦油中提炼出 100 多种产品,其产品畅销国内外

□ 刘娟娟 杨晓岗

在我国经济由高速增长进入高质量增长之际,在供给侧结构性改革纵深推进的时代背景下,如何做强做优做精实体经济,对每个企业来说都是不小的挑战。笔者近日走进位于马首山下的山西永东化工股份有限公司,探索这家高新技术企业持续稳定发展的奥秘。

山西永东化工股份有限公司(以下简称“永东化工”)成立于 2000 年,2015 年 5 月 19 日在深交所中小板挂牌上市(股票代码 002753),是基于对煤焦油资源深入研发及应用的煤化工环保类国家重点循环经济试点企业、国家高新技术企业和全国炭黑行业三家上市公司之一。其占地总面积 13.87 万平方米,设有炭黑、焦化、检修、发电 4 个分厂和煤气站、天然气站、信息中心、研发中心,拥有高新技术产品研发人员 42 人,产品畅销国内 10 多个省、市、自治区,并出口到俄罗斯、韩国、印度及东南亚地区。永东化工位列“中国炭黑 10 强企业”“中国上市企业中板 50 强”和“山西省民营企业百强”第 57 位,并被认定为全国“科技创新先进企业”“山西省创新型试点企业”“山西省国家级循环经济标准化试点重点责任单位”“山西省重点节能减排和资源综合利用的循环经济环保型示范企业”“质量守企业”,被山西省环保局和安全生产管理委员会评定为蓝色级别企业和合格企业。

永东化工拥有省级研发技术中心,获得 14 项发明专利、17 项实用新型专利、1 项国家先进科技成果,先后通过 GB/T19001—2016/ISO9001:2015、IAF/T16949:2016 质量管理体系认证、ISO45001:2018 职业健康安全管理体系认证和 GB/T24001—2016/ISO14001:2015 环境管理体系认证。

该公司主营业务为煤焦油精细加工及高品质炭黑产品研发制造和尾气发电。其中,年加工改质沥青、工业萘、洗油、轻油、粗酚、蒽油等煤焦油产品 60 万吨,橡胶用炭黑、高分散性低电阻率导电炭黑和色素炭黑等炭黑产品 34 万吨,自备发电 3 万千瓦。特别是其研发生产的高分散性低电阻率导电炭黑经鉴定已达到国际先进水平,与国外产品相比性价比优势明显,减缓了国内企业对同类产品的进口依赖,得到客户的普遍认可,与普利司通、住友、韩泰、赛轮、中策、通用、佳通、双钱集团、锦湖轮胎、耐克森、固铂、玲珑、卡莱等国内外知名轮胎企业建立和保持了稳定、良好的合作关系。

自 2015 年 5 月 19 日在深交所上市以来,永东化工累计上缴税金 3.89 亿元,员工人均月工资从 3336 元提升到 5445 元,股民分红总额达到当年公司利润的 30%……他们有什么内在因素促进企业创造了不断优异发展的奇迹? 该公司副总经理吉英俊回答:“只缘一个‘加’字。”

吉英俊介绍,永东的企业发展理念是“诚信为本,质量至上,居危思进,艰苦创业,勇开拓,多奉献”。具体说,就是以科学发展观为指导,实施自主

创新,发展循环经济,优化产业结构,实现可持续发展。力争企业大型化、技术高新化、品种多样化、市场全球化,崇尚科学技术进步,实现节能、降耗,安全环保达标;以人为本,注重素质提高;树立品牌形象,发展企业文化,达到和谐共赢。“总之,我们的目标是,企业大发展,带动员工生活大改观。”

“科学定位”加“保持定力”

永东化工董事长刘东杰说:“现在是民营经济发展的又一个黄金时期,国家层面连续出台一系列实质性的支持鼓励政策,持续减税降费减轻企业负担、推进放管服改革优化营商环境,让我们切实感受到了党和政府对实体经济、对民营经济的关怀。企业家的责任,就是发扬创新创业致富精神,专心专注把企业做好,把主业做强,把产品做精。”

刘东杰表示,做企业,一定要立足自身优势,确立科学精准的战略定位,包括产业定位、产品定位、发展目标定位,这是企业发展的“北斗导航”;有了明确定位,还必须“咬定青山不放松”的战略定力,穿得透迷雾、经得住诱惑、扛得住风险、耐得住寂寞,持之以恒,坚定不移地干下去,干成功!“我们叫作——只有定位没定力是空想空谈,光有定力没定位是盲目蛮干。”

据了解,永东化工创业之初,就明确提出了“4 个定位”:产业定位——环保、综利、创汇;产品定位——名优、专特、高新;能效定位——榨干、取净、零排放、零污染;模式定位——突破传统模式、突破当地模式、突破行业模式,打造循环经济模式。

永东化工为什么选择了煤焦油精加工? 这是基于对当地资源的精准研判。

刚创办时,当地及周边地区炼焦企业遍地开花,但炼焦的副产品——煤焦油如何加工利用,产业链如何延长,却很少有人考虑。再看发达国家,特别是日本,已经从煤焦中提炼出 100 多种产品,这是一条有着巨大潜力的黄金产业链。正是看到了这里的商机,永东化工把产业产品定位在煤焦油深加工上,并一干就是 20 多年。其间,上游客户端洗煤、炼焦几度需求旺盛,价格飞涨,相关企业赚得盆满钵满,但他们没有被巨大的利益诱惑,而是自始至终坚守主业,并根据国家产业政策,不断提高炭黑生产工艺水平,努力为下游轮胎制造业提供质量稳定的系列产品。即使炭黑行业遇到前所未有的困难,也坚持初心不改,主动与上下游企业结成利益共同体,“爬雪山过草地”的精神共渡难关。因为他们坚信,随着我国工业化、城镇化进程的加快,人们消费结构的日益升级,包括汽车在内的各种机动车辆必然迅猛增加,轮胎的消费也处于上升区间。近两年,虽然全国汽车产销在每年不足 3000 万辆徘徊,但随着 5G 时代、智能时代的到来,城市建设和管理水平的提高,汽车消费还有进一步的增长空间。

据悉,永东的定力还表现在成功上市且资金相对充裕时,不少人出主



运城市委书记丁小强(前排中)到永东化工公司调研

李明珍 摄

意让永东涉足金融领域,做一些“来钱快”的事,但永东化工决策层头脑清醒,不为所动,坚信只有实体经济才是财富之源、经济之基、发展之本,因而扎扎实实做实业、做主业。

如,2019 年,由于种种原因,国内炭黑市场交易则扑朔迷离。虽然全国总产量直线上升,销量居高不下,但是利润却大幅下降。不过,就在整个行业普遍亏损的情势下,永东却一枝独秀,仍然赢得可喜利润,还为国家缴纳了可观的税金。

在做优做精轮胎用炭黑的同时,他们也在培育新的增长点,但不是另起炉灶,而是在已有基础上继续提升产业链,做强产品链,延伸效益链,补齐短板链,向煤化工高端和纵深迈进。

“积极扩张”加“稳健运营”

宏观经济有周期,企业成长也有规律。一般而言,作为微观主体的企业要与宏观层面“顺势”而动。在许多情况下,宏观层面的不景气恰恰是企业“逆势”而上的机遇。

企业的快速扩张和稳健运行,都是企业家追求的目标。只快不稳,前功尽弃;只稳不快,错失良机。太快,容易转“飞”,失去控制;太慢,会失去平衡,自己倒地。从永东化工创始人刘福太到接班的“少帅”刘东杰都十分清楚,企业如同快速旋转的陀螺,只有保持一定的速度才能处于平稳的状态。在许多情况下,发展快是为了抢得市场先机,赢得竞争主动。同时,没有一定的规模,在市场上就没有话语权;没有足够数量的系列产品,就会失去许多客户,尤其是高端客户。但如果没有足够的驾驭能力,不顾自身的条件,盲目跟风,甚至犯颠覆性失误,也会把企业置于危险的境地。

据介绍,永东化工上市后几年里,连续上了 5 条生产线,产能能从 20 万吨扩张到 34 万吨。这期间,炭黑市场虽然时好时坏,价格忽高忽低,但他们调研后认为,这样的快速发展和积极的扩张,正是为了企业更稳健的发展,“进”是为了更“稳”!

在多年的企业管理和发展实践中,永东化工形成了这样一种思维方式。一是理念的跟进要快,决策的形成要稳。当今社会日新月异,发展理念、经营理念如果不能与时俱进,必然会被市场淘汰,但理念如果要成为决策,必须充分研讨和论证,不能冲动。尤其对于技术跟进型企业,更要充分考虑自身的资金、技术、管理、人才条件。二是项目的储备要快,实施的节奏要稳。永东对项目的口号是,“嘴里吃一个,手里拿两个,眼里看三个,心里想五个。”也就是说,企业要发展,必须以“项目为王”,但具体实施必须要稳扎稳打,成熟一个,实施一个。三是市场的拓展速度要快,客

户的合作关系要稳。在中国炭黑市场上,永东是后来者。其营销策略必须全面研判市场需求,明确主攻方向,黏住优质高端客户。为此,他们在上海设立了分公司,精准掌握客户对每一种产品的需求。

目前,该公司不仅与全球最大的 10 家轮胎企业建立了业务往来,还将营销触角伸展到国内外一大批中小型客户群体,即使在今年中美贸易战的严峻形势下,企业的客户群体仍在稳步增加。原因主要是产品质量过硬,售后服务到位,让每家客户都发自内心感到:永东能给他们带来价值!

“追求规模”加“优化结构”

衡量一个企业,不仅要看其规模,更要看它的结构。规模大要以结构优作支撑,否则容易虚胖;好的结构必须达到一定的规模,否则只能是“盆景”。同样是碳原子,因排列不同,可以成为松软的石灰,也可以成为坚硬的金刚。在 20 多年的发展中,永东化工始终坚持“4 个动态调整”——

一是动态调整产品结构。践行绿色发展理念,对煤焦油“榨干、吃净、零排放、零污染”。目前,该公司已经从原料中提取出十几种高端化工产品,接下来还有 4 万吨煤系针状焦即将破土动工,5 万吨洗油深加工项目也在积极筹备。这些高端产品不仅仅能够增加企业经济效益,更重要的是将会促推企业一步步迈向高端化工领域业。

二是动态调整品种结构。为了吸引和留住更多类型的客户,公司仅炭黑产品就有 18 种之多,不仅能够满足客户“量”的需求,还可以满足客户“品”的要求,需要什么型号的产品就给他提供什么型号的产品、需要多少提供多少。客户只要进了永东化工大门,所有的需求都可以一次性解决。吉英俊说:“留住的是客户,产生的是效益,传播的是声誉。”

三是动态调整能源结构,从降本增效目的出发。过去,该公司主要使用天然气,一立方两块多接近三块钱;现在改用煤气,一立方五毛钱,成本明显下降,效益大大增长。同时,回收生产炭黑的尾气,用于发电,比用煤气发电成本更加低廉。

四是动态调整客户结构。衡量一个企业的实力,要看它与哪些客户打交道。企业壮大的具体表征之一,就是客户群体的壮大,而且一看质、二看量。目前,永东化工的炭黑产品客户共 200 多家,包括国外客户 12 家,国内大客户有 20 家。从规模上又可分为优质客户和普通客户,永东化工制定了针对性、个性化的服务举措。

“苦练内功”加“借助外力”

企业要在激烈的市场竞争中站稳脚跟,既要苦练内功,主动化解外部风险,不断提升企业核心竞争力;又要借助外力,在做强、做大上下功夫。永东化工董事长刘东杰自信地说:“永东的盈利能力是同行业最强的!”吉英俊副总经理称,根据中国炭黑行业数据显示,从全国前 10 名炭黑厂家来看,永东的企业规模和产量虽然不是最大的,但企业效益却毫无争议是最好的。

多年来,永东化工围绕练内功,重点抓了以下几个方面:一是以创新技术、创新管理、创新机制、创新体制激发发展活力。通过不断创新,构建起企业不断求变、不断求进、不断向好的发展态势,为企业注入“活水”。二是以“以人为本”理念催生凝聚力和向心力。视员工为兄弟姐妹,实行制度化管理、人性化关怀,增强内部凝聚力,视用户为父母,视顾客为贵宾,凝聚永东的向心力。三是以“三个驱动”为引擎,提升企业吸引力。在客户层面,以利益、友谊、诚信为驱动,利益层面实现互利互惠互补,业务层面实现互学互帮共进,合作层面实现诚信稳定可靠。四是以“安全”“环保”为“高压线”“生命线”,保障企业健康发展和员工福祉稳定提高。紧盯国家产业政策的调整,加大节能减排投入,及时淘汰落后的生产工艺,如及时完成从干法生产到湿法生产的转变。上市后的 2016 年~2019 年 4 年间,公司累计投入环保资金接近 1.15 亿元,同期支出环保费用 0.44 亿元。

借助外力,就是善于向强者学习、与高手过招,主要包括四个方面:一是借助科技创新的推动力,不断引进和消化国内外先进技术“为我所用”。二是借助资本市场的驱动力,以上市公司就严格的标准倒逼,促进企业形成良好的内控机制。三是借助高端客户的促动力,经常邀请其到企业考察指导,评头论足,挑剔、挑刺,从而使产品不断完善。四是借助对标行业一流的拉动力,通过借鉴国际国内一流企业管理方模式和标准,扬优势、补短板、创优质。

“每年加薪”加“孝道工资”

在永东化工创始人刘福太的“特色经营理念”中,有这样一句话:“视员工为兄弟姐妹。”这一理念,在这家企业传承至今,暖热了员工一颗又一颗感恩尽责的赤诚之心!

暖热员工“一颗心”,加满员工“支付宝”。在确定劳动关系之后,永东有一个用人的基本原则,就是要让员工享受到企业发展的红利,让“员工与企业一同成长”。公司规定,员工在享受“保底工资”的同时,还要享受“学历补助”“工龄补助”“工作餐补

助”“优秀员工奖励补助”等,从而形成一套科学、合理、人性化的结构工资制度。然后,通过双向选择,使员工对企业、对自己有个正确定位,乐在永东奉献。

为了解决员工后顾之忧,永东化工人力资源部按照劳动法规定,为员工缴纳“五险一金”。为了使员工在遇到家庭特殊困难时有能力应对,公司首任董事长刘东良曾经这样承诺:“今后,无论谁家里出了大事,特别是有了意外之后,都要向公司和我本人反映。因为公司总比你个人的力量大、办法多。出了事大家不要怕,天塌下来有我董事长顶着。只要员工家里有了过不去的坎儿,公司领导和分管理部门领导都要上门慰问,送上温暖。”

从 2018 年 11 月开始,永东化工所有员工的工资按照 11% 的增长幅度,进行调整。在最近一次加薪中,公司人力资源部对原《薪酬管理规定》《保底工资发放细则》《夜班补助管理规定》以及《孝道工资管理规定》等 4 个文件,重新进行修订,并付诸实施。公司发放的那些春夏秋冬的“礼品”、特殊节日的“供应”、春节喜庆的“红包”,更是让员工高兴万分。

据了解,一份“孝道工资”,既是员工父母的一份养老金,又是员工父母与永东的一份眷恋之情。从 2015 年开始,永东化工连续 4 年每年都要给员工父母发放“孝道工资”,意在引导职工——“爱企业、孝父母、促和谐,共铸永东新辉煌!”而这一做法,也深受社会好评。

时任人力资源部长的吉英俊说,在员工家里走访时,听到最多的话就是:“娃在里面干着哩,听说还给咱父母发钱,这事还真是头一回听说! 永东厂子真好,老板真好!”“人家厂子里都为你爹你妈尽孝哩。你说当娃的,能不孝顺你爹你妈吗? 能不给人家好好干吗!”

永东化工的“孝道工资”基数是加了又加。从每位职工父母每月 80 元~150 元,2020 年已增加到 200 元。员工家里有老人去世,公司还要为老人多发一年的“孝道工资”。随着永东化工的发展,享受“孝道工资”的员工增加了一倍还多,仅此一项,每年就支出近 300 万元。公司总经理苏国贤说:“效益好了,还要加!”

在新建的 30 万吨焦化加工试车现场,正在一线操作的新老员工都反映:“公司给我们的工资本来就不少,还年年加,今年又加得这样早! 在永东这样的企业上班,越来越有干头。”

在炭黑生产线包装车间上班的上柏村村民毛志东说:“我来永东上班才一年多时间,能拿到 5000 多元,比起其他的厂子来要强得多。现在又要加,真是没有说的,只有好好干,好好干!”

杨赵村员工兰九爱年过九旬的母亲拄着拐杖念叨着:“如今社会真好,真好!”她再三叮咛兰九爱:“一定要给人家好好干,好好干!”

企业把员工当亲人,员工就会把自己当作企业的主人。年复一年,永东化工涌现出一批又一批的“优秀管理者”“优秀员工”“技术创新奖获得者”。2017 年,有 51 人被评为“优秀员工”、33 人获得“技术创新奖”。2018 年,更是有 36 人获奖,38 项创新,谱写了该公司技术创新的历史之最。

有一种爱,叫奉献;有一种精神,叫执着;有一种信念,是回报乡梓。从刘福太到刘东杰,父爱子承,永东化工每年都要自掏腰包给高渠村父老乡亲按时足额支付医疗保险金,每年都要为该村老年人发放福利并支付旅游费用,每年都要为高渠村文化活动提供捐助,2019 年还投资 400 余万元完成了高渠村免费供暖工程。目前,只要是国家和省、市、县倡导的公益捐助活动,包括抗震救灾、慈善事业、地方建设等,永东化工必定是第一时间参与,累计捐赠数额在 1000 万元以上。同时,该公司还主动资助贫困大学生完成学业。2020 年初,新冠疫情肆虐,公司第一时间为站在抗疫一线的稷山县人民医院捐资 100 万元。

永东化工的使命——创业报国,奉献社会;永东化工的企业理念——感恩、尽责、守规、协作。新时代,新永东,新奉献,新征程,永东化工正斗志昂扬地走向更加辉煌的明天!



产品包装车间

李明珍 摄