

抢抓战略机遇

勇于担当作为

我市高质量推进县域工业经济发展

本报讯（记者孙国利）我市突出重点、精准发力，贯彻新发展理念，抢抓重大战略机遇，高标准谋划，走出了一条富有特色的县域经济高质量发展新路子。

日前，从江苏省江阴市举办的第三届中国县域工业经济发展论坛（2020）上传来喜讯，孟州市沁阳市成功入选中国工业百强县（市），孟州市入选全国创新百强县（市）。在2019年河南经济社会高质量发展目标考核评比中，我市6县（市）全部进入全省“第一方阵”，孟州市入选全省第一批践行县域经济“三起来”县（市）。

为开创县域经济发展新局面，我市成立了以市委书记任第一组长、市长任组长的领导小组，实行市委常委分包县（市）联系制度，先后出台一系列引领性文件，全力推动县域经济高质量发展。我市坚持把产业发展作为县域经济发展的核心支撑，培育壮大主导产业，推进产业集聚区“二次创业”，壮大具有竞争优势的产业链。其中，沁阳市连续三年入选中国工业百强县（市）。孟州市大力发展外向型经济，稳居全省对外开放县（市）前三位。温县成功创建全国区域性小麦良种繁育基地，成为河南省一、二、三产业融合发展试点县。博爱县高效休闲农业发展态势日益凸显，获评全国休闲农业和乡村旅游示范县。武陟县围绕特色产业集群培育，建成全国最大的医药制剂生产基地。修武县以美学经济为引领，获评国家首批全域旅游示范区。

高度重视县域工业经济健康发展。近年来，我市强力实施“三大改造”“工业十大项目”“大企业集团培育”等一系列重大工程，加快创新驱动发展和产业转型升级，推动县域工业经济高质量发展。2019年，我市县域工业增加值累计同比增长8.8%，高出全省平均水平1个百分点，高出全国平均水平3.1个百分点，县域工业营业收入同比增长38.3%，利润总额同比增长39.3%。

今年年初以来，我市坚持防疫与复工两手抓、要素与物资双保障、减负与上争齐发力、疏通与巩固同行，在全省率先实现规模以上企业全部复工复产和由负转正。今年前三季度，我市工业用电量和工业增加值增速均居全省第五位；“三大改造”项目540个，总投资1157亿元，居全省第二位；智能制造示范企业数量占规模以上工业企业比重位居全省第一；全市共有81个智能化改造项目、101家智能化制造示范企业、2249家上云企业列入《河南省智能制造和工业互联网发展三年行动计划》，为县域工业高质量发展注入了强劲动力。

温县实现现代化农业产业“蝶变”

本报讯（记者许伟涛 通讯员徐宏星、闫文静）因小麦高产及温麦良种而声名远播的温县，在农业产业化融合发展上乘势而上，再造传统产业新优势，使其转化为区域经济发展的新引擎。

日前，温县“构建小麦种子‘育繁推’一体化产业体系，有力提升区域粮食产能”的经验做法，在河南省委办公厅《工作交流》上专期刊发。

打造种子产业“育繁推”一体化体系，只是温县坚持全产业链布局、推动产业高质量发展的一个支点。近年来，该县借创建国家现代农业产业园之势能，在园区内集聚起种子企业32家、省级产业集群1个、省级农业产业化联合体1个、正科级农科所1家、种子院士工作站1家，累计培育小麦品种25个。2019年，该县被授予“全国区域性小麦良种繁育基地”称号。

着力构建“怀药大健康”全产业链条。在温县国家现代农业产业园内，有怀药产业化龙头企业28家、合作社399家，省级产业集群2个、省级农业产业化联合体3个，培育有地黄金九、新铁2号等怀药品种；2019年，温县农科所与国家山药产业科技创新联盟在该县建立全国最大、最全的山药种质资源圃，开展铁棍山药浅生槽栽培试验和新品种培育。同时，该县还是国家级出口“四大怀药”质量安全示范区，开发的60多个新产品，畅销国内及东南亚、东亚国家和地区。

如此布局现代农业全产业链，旨在不断深化产业融合发展。种植上融合。该县创新了“麦药轮作”模式，即同一地块第一年种山药，第二年种地黄，第三年种菊花，第四年和第五年均种小麦、牛膝。该种植模式的纯收益可达传统粮食生产收益的5倍。

产品上融合。该县企业怀山堂、天香面业、大咖食品、五行食品、鑫合实业、健国怀药、南韩村伟涛等自主研制的铁棍山药面、怀菊花面、怀药酥、山药麻花、山药薄饼、山药月饼、山药粉条、怀药饮品等特色产品，主打营养健康，市场销路好、口碑好、效益高。

业态上融合。该县整合小麦、怀药、林果、黄河滩区、太极拳等特色资源，形成陈家沟太极拳景区—古贤碾碾—小麦博物馆—“麦药轮作”基地—黄河滩区景观的农业观光线路，开发独具地方特色的怀药膳食，各大酒店均形成了以“四大怀药”为主的“怀药宴”。

建设美丽新卓立

为打造“精致城市 品质焦作”

勇于担当

河南卓立膜材料股份有限公司

创新为要

——斯美特食品有限公司提质增效纪实

本报记者 孙国利
本报通讯员 宋祖恒

敬人、敬业，创造消费者之期望，是河南斯美特食品有限公司人永恒的追求，高举民族食品之大旗，精诚服务、回报社会，方便中国人。

“今天，按照总公司年方部署，抽出后勤人员6名，分3组到焦作营销点铺货……”11月15日7时40分，斯美特管理部总监王宝华下达当天任务。

面对新冠肺炎疫情对实体经济的冲击，斯美特董事长王有利深入基层调研市场，认真研究渠道开发，审慎分析终端网站建设，仔细了解产品陈列情况，在“精度”、“密度”、“亮度”上狠下功夫，“三度”齐并发力，“拼”补出方便面在市场上的“空板”，“拼”出方便面市场一片新天地。截至目前，斯美特销售收入、实现利润比去年同期分别增长15%、20%。

创建于1991年的斯美特，起初只是生产面粉、挂面的作坊式企业。1995年挂牌河南斯美特食品有限公司，开始生产方便面，并同步建设一个大型面粉厂。之后，斯美特与周边乡镇签约种植2666.67公顷绿色无公害小麦、2666.67公顷强筋小麦，一跃成为农业产业化国家级重点龙头企业。斯美特也曾一度低迷过，可

以说已到了“山穷水尽”的地步，但斯美特人在王有利的带领下，从不气馁，挺直腰杆在管理上不断优化、在研制产品上不断创新，找准市场“空板”，年年有新招，招招受益。

目前，受制于消费者消费习惯的改变，方便面食品的市场销售呈逐年下跌之势。如何扭转这一被动局面？今年年初，斯美特决策者一改过去单一生产方便面的理念，冲击市场空缺，精耕市场，投资480多万元，研制出冲泡米饭“饭来了”新产品。据悉，这一产品消费者用开水一泡，在5分钟至8分钟内，就能吃上舒心可口的香菇酱味米饭。产品推向市场后，备受消费者青睐，订单一个接一个纷至沓来。

作为明星村武陟县西滑封村的明星企业，近年来，斯美特管理日臻完善，产品持续创新，连续4年经济增长率都在20%。王有利并没有停下发展步伐，而是完善管理不停、创新技改不辍。王有利始终认为，站位新时代，企业只有不断创新新发展，才能在日趋激烈的市场竞争中立于不败之地。

市场竞争的持续加剧，斯美特也面临着发展的烦恼，资金吃紧、销售不畅、管理低下。2015年，持续走低的斯美特已到了“山穷水尽”的窘境。当时的王有利更是心急火燎。一年间，他3次组织党员、干部、企业管理人

员外出参观学习，寻找解困新路子。反复斟酌之后，西滑封形成决议：村民、企业职工入股，每年拿出15%的利润让利股民。2016年春，斯美特正式向外发出倡议。当年7月1日，斯美特正式启动吸纳本村村民、本企业职工入股。村民王建国是斯美特入股的第一人。他对记者说：“当时，我和大家的心情一样，在给妻子说明情况后，妻子的话让我下定了决心。妻子说俺在斯美特干了十几年，虽说现在公司有困难，但这只是暂时的，只要王有利任总经理，公司绝对不会垮，相信一定会好起来。我当时七凑八借入了8万元股，当年年底就分红了，还年年股份分红15%以上。今年年初，我家人股35万元。”

好团队、好体系，必须有晋升通道和激励机制。王宝华在斯美特上班16年，从一个普通员工晋升为公司管理中心总监。在她监督原材料采购时，觉得供应渠道太烦琐，主动向总经理建议取消供应中间商，利用下市场检核营销费用期间，到陕西、山西农家咨询香料收购价格，每年采购原料上百种，都是采取第一渠道采购。仅此，每年为企业至少节约成本2个点，使产品在市场上更有竞争力。采访中，王宝华对记者说：“俺也是公司第一批股民，姐弟俩从股金20万元到现在的33万元，每年要想分红利，就

得事事为企业着想。”

斯美特原有一条生产线，从包装、分料、打箱需要40多人，通过股民献计献策由机器人代，现只需15个人，不仅人力减少一半多，而且效益还提高了2倍。斯美特股民一年比一年多，效益也一年比一年强，连续4年经济增长速度都在20%以上。斯美特每年从利润中都要让利股民15%。“只要企业找准发展方向，职工能看到前景，大家的心才会凝聚在一起，就像棋盘上的棋子一样，所有的棋子都能发挥巨大作用。”斯美特副总经理郭金长说。

为应对疫情冲击，让营销点遍地开花，斯美特一改过去服务只到市、县的粗放营销模式，转变为“海底”服务，帮助经销商营销到乡镇、村庄，全力彰显了产品的“光”度和“亮”度。今年年初，斯美特从基地周边开辟战场，后勤人员每周在企业管理部负责人的带领下，按区域推进，从货架设置到产品摆放一一落实，完成一个验收一个，不放空枪、不打虚枪；任务完成情况，实地用视频发总部，直至验收达标。然后，到下一个乡村对接再落实。“今年，公司要求铺货，先从基地周边开始，就是通过‘实战演练’，总结出完整作战经验方案后，明年在全国销售网点大面积展开。”王宝华说。

企业职工共同努力，仅是企业内部管理的小光点；只有借力大平台，营销才可能有大亮点。今年年初以来，斯美特借助数字经济，在线上大做营销文章，入驻淘宝、京东等多家电商平台。仅此，可为企业增加效益5%。斯美特管理部经理张小青说：“目前，公司拥有国内生产方便面先进生产线40多条，年可‘吃掉’周边200公里的小麦30万吨、鲜蔬调料6万吨。今年，斯美特在全国已扩展到上千家总经销商，有30多万个销售网点，产品不仅覆盖国内，还远销东南亚以及俄罗斯、朝鲜等国家。”

“西陶镇拥有化工、造纸、电子、食品、电力电缆等规模以上企业18家，市场经济各有春秋，都能在不同的季节里发挥自己的特色。目前，全镇综合实力稳步健康发展。”西陶镇党委书记冯会民说。

没有永久的企业，也没有永恒的产品。站位新时代，面对新挑战，怎样让企业高质量发展？这是工业企业“决策者”的必修课。斯美特能在发展中立于不败之地，长久健康的发展下去，做法值得企业中人借鉴。

产业研究院

◀11月16日，孟州市产业集聚区内的河南省皓泽电子有限公司工人在显微镜下生产摄像头配件。该公司年产2亿片手机摄像头马达项目计划总投资3.5亿元，经过紧张建设，目前项目一期已建成投产；二期已有两条生产线进入试生产。待项目全部建成投产后，年可实现销售收入10亿元，创利税3亿元。

本报记者 刘金元 摄

▶11月15日，修武县产业集聚区内的河南维科智能矿机有限公司生产车间内，工人在生产大型机械设备。该公司年产300台（套）智能移动式破碎站和50台（套）智能建筑材料优化系统项目已建成5个重型生产车间和办公研发楼、宿舍楼及配套设施，总建筑面积6万平方米。2015年8月，该公司正式投产，目前已形成年产300台（套）智能移动式破碎站及50台（套）智能骨料优化系统项目的生产能力，年销售收入达1.8亿元，创利税2160万元。

本报记者 刘金元 摄

镜像

无行动 不战略

本期主持人：许伟涛
本期推荐人：丁峰涛（新航集团副总经理、豫北公司总经理）
推荐书目：《认识管理》
推荐理由：这是管理大师彼得·德鲁克的一本新书。其是管理学开创者，被誉为“大师中的大师”“现代管理学之父”。该书力图向我们系统阐述管理者的工作，企业的宗旨、使命，企业的消费者、客户以及如何进行创新等管理者必备的知识，试图找到若干方法来探究我们对管理的无知领域，深入思考相关政策、原则和实践，并尝试帮助管理者增强理解和思考能力，掌握相关知识和技能，以更好的从事当前和未来的工作。
主持人拆书：管理是一个多维度的主题领域。迄今为止，现代组织的诞生尚不足百年，管理与之相伴而生，并已成为一套理

有序的知识体系。管理大师彼得·德鲁克认为，一个管理者需要的技能，不是做长期计划，而是做战略决策或者称之为做战略规划。其最终目标是确定企业应该在长期内努力创造不同于以往的新业务、新技术和新市场，而这始于如下问题：应当抛弃当前的哪项业务、应该削减哪项业务、应当大力推进并慷慨提供资源的是哪项业务……

对于管理者而言，理解战略规划的正确定义固然重要，明白其不是什么也非常重要。作者认为，战略规划不是锦囊妙计、不是预测，不关注未来的决策，而应关注当前决策的前瞻性，即当前必须做什么才能准备好迎接不确定的未来甚至战略规划不试图规避风险，而关键在于承担的风险是否正确、值得。

战略规划的真正目的是立刻行动。本书认为，除非战略规划能够转化为具体的工作

安排，否则再好的规划也不过是美好的愿望。比如，当你向管理者询问目前你安排了哪些最优秀的人才从事这项工作，也可以作为对规划的检验。多数管理者往往先沉吟一阵，然后说：“我现在尚不能抽调出最优秀的人才，他们必须先完成手头的工作，然后我才能派他们去从事为将来进行准备的工作。”这等于管理者承认了自己没有进行相应的规划。但这位管理者的话也表明了需要进行规划的原因——指明稀缺资源应该被投向何处。当然，最稀缺的资源是优秀人才。具体化为工作，不仅意味着有人应该投身其中，还意味着问责、期限和对最终结果的评估，也就是对工作成果和规划过程本身成果的反馈。

总裁读书会，分享大智慧。我们下期再见！

（本报资料图片）

总裁读书会