



华丽转身是如何实现的

吴华宇航『双二十五』项目建设探秘

本报记者 孙国利
本报通讯员 要旭祥 李 凝

今年3月31日下午，随着一袋袋PVC树脂缓缓下线，吴华宇航化工有限公司“双二十五”项目烧碱、PVC系统流程全线打通，一次试车成功。

以这一项目的建成投产为标志，吴华宇航主导产品烧碱和聚氯乙烯年规模分别达到了双65万吨，居河南省同行业第一位，吴华氯碱板块名列国内同行业第六位，年可新增销售收入18.5亿元、利税3亿元、利润1.7亿元。

其实，早在2006年，吴华宇航仅用15个月，就建成了20万吨离子膜烧碱和20万吨聚氯乙烯项目。其速度之快、投资之省、质量之高、技术之先进，被业界人士称之为“宇航现象”。

而今，经过17个月的建设，又一个代表国内先进水平的“25万吨离子膜烧碱、25万吨聚氯乙烯树脂”（“双二十五”）项目，横空出世，为吴华宇航的升级奠定了坚实基础。

摆在记者面前的一组数字，颇为壮观：设计图纸622套34585张，开挖土石方60万立方米，安装各类设备5129台（套），各种管道336公里，铺设电缆2200公里，建成构筑物47座，浇筑水泥46814吨，使用钢材19021吨，螺栓126万条，安装阀门12492台，闸阀39285个……

数字背后，展示的是吴华宇航克难攻坚、勇争一流的精神；数字背后，昭示的是吴华宇航立足新起点、争创新优势的豪情壮志。

2008年下半年开始的国际金融危机，让吴华宇航经历了一场暴风雨式的洗礼，发展走势呈现出惊心动魄的“V”形反转：当年1月至8月，吴华宇航月均利润在1500万元以上，9月份以后，吴华宇航生产经营形势急转直下，产品售价与成本严重倒挂，效益急剧下滑，生产装置开工率最低时仅有40%……

原因何在？工艺落后、消耗高、成本高，是吴华宇航发展过程中的切肤之痛。对此，吴华宇航董事长、党委书记徐何红直言不讳：“从这次金融危机对企业的冲击来看，表面看是对经济增长速度的冲击，（下转二版①）



献血英雄今日20时做客网络直播间

本报讯（记者曾琳琳）五一国际劳动节是一个劳动者、奉献者的节日。我市已连续四次获得全国无偿献血先进城市称号，无偿献血工作走在了全国前列，这离不开每一位无偿献血者和志愿者的积极参与和无私奉献。今日20时，本报特别邀请市无偿献血典型人物、全国无偿献血金奖获得者、大学生无偿献血爱心志愿者做客网络直播间，与广大网友在线交流，讲述他们的爱心故事和感人经历。

直播过程中，广大网友可直接登录焦作网点击收看本期直播节目。



蓝波湾10周年店庆现场。

张超摄

本报记者 刘中和 孙阔河

一个民营商业零售企业，10年为顾客直接让利3.06亿元！这是一个令人震惊的数字，也是一个令人疑惑的数字。

带着满腹的震惊和疑惑，记者走进了这一奇迹的创造者——焦作市蓝波湾量贩有限公司，通过深入细致地采访，记者发现——

这是一个让人信服的数字

4月15日，蓝波湾新东店。在熙熙攘攘的人流中，一个双手拎满食品和日用品的老大娘引起了记者的注意。当记者问她为什么

买这么多东西时，老大娘乐呵呵地说：“这里的東西比别的地方便宜呀。这不，我还抽了两次奖，得了两瓶妙字号苹果汁呢。”

根据超市服务人员的指点，记者在服务台索要了一份蓝波湾10周年店庆DM海报，在经过初步计算后发现，仅DM海报中刊登出的优惠商品就有500多种，通过压低厂家供货价格，本次店庆活动商品优惠幅度高达53%。而在购物抽奖一栏里，上面赫然写着“中一等奖100%”以及“一等奖奖100元购物卡，二等奖奖50元购物卡，三等奖奖妙字号苹果汁一瓶”的字样。

为进一步了解蓝波湾10年来开展让利优惠活动的情况，记者又来到蓝波湾量贩有限公司总部。应

记者的要求，综合部工作人员从电脑中将10年来日常销售、节日期间和店庆活动中的所有让利资料调了出来。根据统计，10年来，蓝波湾新东店、物贸店两家连锁超市每年让利促销档期为45期，平均每9天1期，每期特价商品都在500种以上，每期原售价与让利价之间的平均差额为53.77万元，10年让利总额达2.42亿元；开展鸡蛋、大米等民生商品大型低价换购活动16次，10年为顾客节约现金2231.42万元；举办大小抽奖活动上百次，平均每次投入奖金金额为18.6万元，总计投入金额达1860万元；每年在会员价上为顾客让利152.32万元，会员积分回赠礼券发放平均为78.6万元，10年来在会员方面为顾客让利达

2309.2万元。

为更多地探访让利3.06亿元这一数字，记者私下采访了一位与蓝波湾打交道多年的经销商。这位不愿透露姓名的经销商说，对蓝波湾这些年来的大力度、高密度的让利优惠活动他是又喜又怕，喜的是每次活动都能让他的商品销售数量大幅度攀升，怕的是每次蓝波湾不惜血本的让利也逼得他跟着下浮供货价格。最后，这位经销商开玩笑地说：“要说蓝波湾给市民让利也应该是