

孟州皮毛加工：几度轮回待提升



本报记者 丰舒滩 张 璐

孟州桑坡皮毛加工历史悠久,素有“皮毛之乡”的美誉。

清代时,这里就成为全国有名的皮毛集散地之一,以至于有了“只知桑坡,不知孟县”之说。又相传南方有钱人家的姑娘出嫁时,非要桑坡“兴盛玉”号作坊的皮袄做嫁妆,否则便不出嫁。至光绪年间,桑坡几乎家家从事皮革生产,产品远销上海、武汉和东北各地。

草长莺飞之际,记者慕名前往桑坡,试图探究我市皮毛加工产业的发展路径。

一个“臭皮匠”的情结

行走在桑坡之村街,往大大小小的场院里瞅,所见之处,地上晾晒着不少羊皮、羊毛。

孟州市汇丰皮业有限公司内,有着20多年羊皮加工经历的丁学海,为人风趣幽默。尽管厂里停放着多辆高档小汽车,他却自嘲自己是个“臭皮匠”。

“现在科技越来越发达,机械化的参与,让我们这些‘臭皮匠’日子轻松多了。”丁学海说

羊皮加工是桑坡村老祖宗留下的手艺。20世纪70年代,桑坡人均年收入53.03元,是全县有名的贫困村。1978年后,许多桑坡人重拾先人手艺,开办了皮厂等集体企业。

皮毛加工是个又苦又累的活计。当地人这样描述自己的生活:“风毛、耳套、弹花弦,背个扁担游街转,土硝、大缸、太阳晒,挣得不够吃饭钱。”那时,丁学海用先人传下来的工艺,用铲刀一点点铲净皮上的残肉,再将皮放进大缸,加入玉米面,芒硝等充分发酵,之后便直接用手一遍遍鞣制。“那种酸臭味啊,一般人受不了。”丁学海回忆道。

到了1991年,桑坡皮毛加工户发展到1000余户。勤劳吃苦,加之聪明睿智,包括丁学海在内的多数桑坡人,纷纷从集体企业出来单干,并迅速发家致富。

1992年以后,桑坡的手工作坊渐变为皮毛加工企业,不仅实现了集约化生产,还步入外向型经济的轨道。从作坊到工厂,桑坡村实现了生产经营方式的转变,采取规模生产、委托加工、务工创收三种模式,全村群众迅速走上富裕之路。

1994年10月,桑坡村成功举办了“全国皮毛交易会”,而后“中美皮毛技术交流会”和“国际皮毛博览会”相继在此召开。一时间,桑坡名声大振。

桑坡面向国内外聘请了80多名专家,走在村里,看见黄头发蓝眼睛的“老外”,丁学海早已见怪不怪。那时,1000户人家的桑坡拥有1200部电话、350部手机、87部传真机,桑坡村的富裕让丁学海非常自豪。

1998年,全国首家乡村网吧在桑坡诞生,每个企业均在互联网上设立了自己的网页和网址,通过互联网联系的订单,一年就有数亿元产值。

小小桑坡村,每年用掉我国从澳大利亚进口原羊皮的80%,出口的羊剪绒产品遍及20多个国家和地区。这一“进”一“出”,大把外汇鼓起了村民的钱袋子,大批民营企业应运而生。

现在,丁学海自嘲“脑子笨、运气好”,立足“短、平、快”,接的多是深圳、广州、成都等鞋类大企业的加工订单,年加工能力在20万张以上。

“我今年都六十多了,跟不上发展形势了,好在儿子乐意接班,放手让年轻人去闯吧!”丁学海乐呵呵地望着窗外的绿地。

一次“碰头会”的沉思

记者在桑坡采访期间,焦作出入境检验检疫局动检科副科长钟晓鹏正在村里现场办公。

“我参加工作十年,也在桑坡待了十年。”钟晓鹏说,随着改革开放的不断深入,桑坡企业开始将目光瞄向国

际市场,逐步从澳大利亚等境外进口皮张。由最初的每年进口原皮100多万张,发展到目前每年进口原皮达到2000多万张;定点加工企业数量也由最初的2至3家发展到目前的62家;年加工能力由最初的100万张左右,到现在的年加工能力4860万张。

如今,这里的产品90%以上用于出口,主要销往俄罗斯、美国、欧盟等经济发达国家或地区,每年出口创汇近1亿美元。

为了解更多信息,钟晓鹏带记者到村里成品鞋生产能力最大的公司——孟州市光宇皮业有限公司采访。

轻车熟路,他很快带记者来到厂里一个坐了七八个人的大屋,一进门他就叫起来:“哈哈,咱们真是来对地方了。”

原来,孟州市委常委、统战部部长高霞刚好来村里调研皮毛发展情况。孟州市皮毛协会会长白明、秘书长王春生以及企业代表都在。

忆往昔,这些年龄都在六十岁左右的老人纷纷打开了话匣子:

想起桑坡人的能——1971年,两个羊肉丸卖一毛钱,一只羊羔煮4元,而桑坡人用两张半羊皮做一件皮袄能卖30元钱;自制发明了打皮条机、铲皮机等机械……他们脸上洋溢自豪;

想起“臭皮匠”的苦——双手被芒硝烧的全是泡,双腿泡在冰水里,腿上、胳膊上大片大片的癣被一次次挠烂,痒得心烦、疼的钻心;用胸口顶着铲刀,几张皮铲下来,胸口疼得说不成话,腰也直不起来……他们眼里噙满泪水;

想起1993至1996年那个高峰期——家家户户从原来的村庄搬至新孟路两侧建厂,产量都有了几十倍甚至上百倍的增长,站在村外从南往北看,全是白花花一片,家家户户都开上了小汽车……他们精神振奋,两眼放光。

当然,他们最关注的还是眼前的发展。随着企业规模的进一步发展,环保这道难题仍然摆在桑坡人面前。

继1998年、2002年集资建设皮毛废水治理工程后,2007年,桑坡再次筹资3800多万元,对原20000吨工程进行系列优化、扩建和设备更新,日处理能力达到30000吨。到了2009年,村里投资7580万的第四期污水处理工程拉开序幕,并实行拉闸限电的方式,桑坡村年产值由25亿元下滑到15亿元,一度辉煌不再。

随着国家治污标准不断提高,桑坡皮毛产业该何去何从?眼下,桑坡皮毛企业从原址搬迁,入驻新的标准化工业园区已是大势所趋,桑坡人开始静下心来沉思,如何才能搬出发展、创造新的“桑坡传奇”?

一个“皮业大亨”的崛起

桑坡人之所以坚定搬迁步伐,其一个重要原因是之前有成功的探索者。

2003年,由于村里的土地已经饱和,村里最大的“腕儿”王和平将他的焦作隆丰皮革企业有限公司搬至西部工业园区,同步建造了废水处理厂,成为河南省十大环保形象工程之一,实现了零污染排放。

当时,王和平敏锐地意识到,企业要发展壮大,必须加大科技投入,改变产品单一、工艺落后的局面,同时,避免与本地100多家皮草企业的“内耗式”竞争。因此,王和平以年薪60万元人民币聘请澳大利亚皮毛专家为自己打工,一年下来就为企业创汇400万美元,开发出的新产品在国外一上市就供不应求,畅销欧洲、北美等地。目前,隆丰皮革一家企业的年产值已超过桑坡村现有企业产值总和,成为世界最大的羊剪绒生产企业。

在成品展示厅里,记者看到了隆丰皮革自主研发创立的“cozy”品牌,从售价2000多元的皮鞋,到数万元的皮草,还有手提包、背包、电脑包等皮制品,目前已在北京、上海以及省内郑州、洛阳等高档商场设立专柜。这也是隆丰皮革进军国内市场、重塑发展生态、产业转型升级的关键一环。

上图 4月10日,焦作隆丰皮革有限公司皮毛烘干车间员工正在查验皮毛烘干程度。本报记者 刘金元 摄

提升为企业发展的第一要务。目前,已汇聚全球顶尖的皮草或皮革行业外籍专家近30人,为推动企业创新提供不竭智慧资源。同时,隆丰皮革注重创新成果的转化,其推广的第二代生态鞣制技术与鞋里皮等技术,使企业逐步走上低耗能、低污染的可持续发展道路。此外,隆丰皮革拥有皮草加工领域与鞋业生产领域独创专利近百项,极大提升了产品附加值。

其四:苦练内功,从粗放经营到精细管理。练内功,实行精细化管理是企业转型升级的必然选择。高档次、高质量的产品是未来市场的主流,也是企业的核心竞争力所在。与多数桑坡企业实行家族式管理不同,隆丰皮革董事长王和平为更好地执行管理制度,愿意为家人亲戚每月支取一部分钱,但绝不允许他们进厂工作。目前,“以做艺术的精神抓质量”、“沉下心去做质量”已成为隆丰皮革全员共识。同时,隆丰皮革也正在不断完善产品标准、作业标准和流程规范,努力寻找一条规模与企业效益、发展质量相平衡的新道路。



微言论道

东风重机进军智能停车领域

本报讯(记者张蕊)创新是企业发展的不竭动力。在严峻的金融危机形势下,曾经以生产钢结构厂房为主导产品的焦作东风重机(集团)有限公司,结合自身优势,积极主动研发适销对路的新产品—智能停车设备,并取得了国家质检总局颁发的特种设备制造许可证和特种设备安装改造维修许可证,自此正式进入智能停车设备研发生产领域。

焦作东风重机(集团)有限公司由河南中轴集团投资建设,是中轴集团装备制造板块的主要承担企业,以生产钢结构厂房为主导产品。2010年以来,在全球经济形势不好、产品需求不旺的严峻形势下,钢结构厂房产销日益萎缩。基于此,东风重机变被动为主动,积极实施产品转型升级战略,依托原有的设备和技术力量,向机电一体化设备升级。

两年来,东风重机经过充分调研,针对停车难这一社会难题,认准立体车库行业发展前景,整合资本、技术、营销三大领域优势资源,成功研发出了独具特色的智能停车设备,并取得了国家质检总局颁发的特种设备制

造许可证和特种设备安装改造维修许可证。

实施产品转型升级战略后,东风重机对原有设备进行优化提升,现在拥有大型剪板机、大型折弯机、数控火焰切割机、超声波探伤仪、喷砂等生产设备及各类检测设备,年可生产20000个停车位、汽车升降机100余台。此外,东风重机还具有升降横移、简易升降、多层循环、平面移动、垂直升降(塔库)、汽车专用升降机等六大类几十个品种的机械停车设备产品及汽车回转盘,智能化管理收费系统等辅助设备配套设施产品,涵盖了当前市场上从普及型到高端型的机械停车设备产品。

焦作东风重机(集团)总经理乔小根在接受记者采访时说,立体停车位产业具有很好的发展空间,目前郑州等省会城市出台了相关政策,支持商场、医院、社会事业单位等人口密集区域设立立体停车位,缓解停车难和道路拥堵难题。目前,温县一家酒店已经与东风重机签订了立体停车位建设合同,投资近400万元,建设150个停车位,3个月内即可建成投用。

焦作大用:打好节能“算盘”

本报记者 高新忠

近日,在焦作大用食品实业有限公司生产车间里,数十名员工正有序地分立在肉鸡分割流水线两侧,认真地对流水线的肉鸡进行屠宰分割的初级加工,几名小组长不断对工人的操作流程进行提醒、规范。“我们公司结合ISO9001质量管理体系的认证,强化了工艺过程控制和岗位操作管理,建立了一系列规范化管理制度,对企业能源管理起到了有效的管控。”大用公司相关负责人告诉记者。

据了解,大用公司近年来不断加强管理节能,措施节能及生产工艺流程改造,在节能降耗方面取得了可喜成绩。2012年,大用公司实现销售收入7.3亿元,较2011年增长2.3亿元,然而2012年产品耗电总量却降低235.41万千瓦时,每吨产品综合能耗降低12.96千克标准煤/吨。

在大用公司班前会上记者看到,员工正就上一班操作过程中存在的问题及下班如何避免问题的重复发生进行着激烈的讨论。大用公司相关负责人告诉记者,公司结合节能减排的实际情况,集中宣传节能的典型经验和先进实用技术,表彰在节能工作中涌现出来的先进单位和个人,同时查处和曝光个别严重浪

费能源的行为。此外,大用公司还对车间、班组级管理人员进行集中培训,并利用班前、班后会进行能耗分析。

为确保节能责任落到实处,大用公司专门成立了节能领导小组和节能办公室,全面负责能源管理组织实施工作。同时,大用公司还非常注重内部各项管理,而能源管理是各项管理重中之重。2011年,大用公司结合ISO9001/14001国际先进管理体系认证,制定实施了一系列相关管理制度,由此年均节能价值约200万元。

在逐步完善的节能管理体系中,企业生产经营情况、原材料及能源消耗情况均在生产日报和统计台账中得到了如实反映。一旦出现不正常现象,大用公司会立即查明原因,落实责任,并及时予以解决。大用公司还采用新材料、新技术、新工艺,分别完成了速冻间冷风机变频电机改造项目、冷藏库冷风机改造项目及制冷机房余热利用项目,这大大降低了冷库改造的投资成本。

“下一步,我们将实施标准化养殖场热水供暖炉节能改造项目,对公司示范养殖小区的120栋商品肉鸡舍选用先进的SYN系列节能型热水供暖炉,从而代替现有的热风炉,提高换热效率,节电节煤。”大用公司总经理薄兴派告诉记者。

敢挑重担的综采队

本报记者 杜 笠 本报通讯员 陈友来 王 威

春意盎然,矿井如画。4月12日,踏着明媚的春光,记者来到河南煤化焦煤集团赵固二矿,深入700米井下,亲眼目睹了河南省目前采高最高、支架阻力最大的一次采高综采工作面——11050工作面。该工作面切眼宽达9米,受地质构造、高应力和顶板条件差等因素影响,加之没有成熟的经验,其回采难度和风险无异于在“刀尖上跳舞”。但是,有一支英勇善战的队伍在11050工作面书写了一个个精彩篇章,这就是河南煤化集团2012年度采煤标杆队——赵固二矿综采队。

安全是根基,安全是保障。赵固二矿综采队始终把安全工作作为区队的“一号工程”来抓,建立全员安全隐患奖励机制,对员工检查出来的隐患,视质量高低给予不同的奖励;紧紧抓住精细化管理这个“牛鼻子”,严抓严管,增强区队的向心力和战斗力;加强班组建设,积极创建学习型、技能型、创新型、安全型、和谐型“五型”班组。

在11050工作面过F124断层期间,由于顶板极易破碎,冒顶、片帮现象严重。综采队采取过断层专项

技术措施,并要求每班安排2名以上干部下井跟班。同时,综采队对顶板破碎的地方采取及时拉超前架的方式减少空顶距,控制顶板,确保液压支架初撑力达标。通过加强现场管理,综采队迅速安全通过了F124断层,并且摸索出了一次采全高工作面回采经验。

创新是动力,创新激发活力。综采队依托大学生员工较多的优势,围绕大块炭破碎、上隅角瓦斯治理、煤墙片帮防治等制约安全生产的难题,积极开展科技创新活动。

为解决11050工作面煤壁片帮问题,综采队积极参与开展《赵固二矿大采高工作面煤壁片帮机理及注水防治技术研究》科研项目,利用煤—水耦合作用机理,采用注水强化煤体等方法,反复优化注水参数,不但减缓了工作面煤壁片帮,而且降低了煤尘。同时,综采队安排大学生技术人员与矿山发明家张金富合作,设计加工了30T刮板自移装置,不但减轻了员工的劳动强度,而且提高工效5倍以上,月创效益10多万元。

据统计,2012年,赵固二矿综采队共参与开展《采场围岩控制技术与采煤工艺研究》等大型科研项目2项,申报创新及合理化建议16项,完成小改小革10项。



近日,北京国岭食品有限公司孟州分公司的工作人员正在对冰淇淋脆筒收集装箱。据介绍,该公司的蛋卷项目总投资5800万元,年产蛋卷15亿只,产品销往郑州、焦作、洛阳等地,预计年产值可达5000万元。

本报记者 原文钊 本报通讯员 李子文 摄



位于温县产业集聚区的焦作市中维特品药业有限公司,是一家集研发、生产和销售聚乙烯吡咯烷酮(PVP)系列产品的出口创汇型一体化企业。该公司以“高科技、高标准、高要求”为经营理念,产品质量达到美国、英国及欧洲药典的最新标准,产品远销东南亚、中东、欧美众多国家和地区。这是一名工人在操作喷雾干燥塔。本报记者 杨 帆 摄

隆丰皮草的启示

□ 微 言

我们这次推荐的故事主角是皮毛产业。我们细数孟州桑坡皮毛的前世今生,解剖行业顶尖企业隆丰皮草,目的就在于找到症结,由点及面,探寻发展路径。现在看来,隆丰皮草给予皮毛产业的启示,至少有以下四点:

其一:借梯上楼,整合产业链资源。孟州乃至焦作的皮毛产业,发展到今天这个阶段,唯有通过整合企业的优势资源,推动产业链条向上下游延伸,才能打破行业壁垒,增强抵抗风险的能力。组建于1792年的西班牙革乐美公司,具备一流的工艺技术和管理经验,对世界皮毛产业的影响,相当于可口可乐在饮料行业的地位。隆丰皮革敏锐捕捉到其有意投资中国的商机,并借助精锐的谈判力量,最终使总投资10.2亿元、年产1000万双制鞋项目花落孟州。由此,隆丰皮革由皮毛初加工向终端产品快速过渡,成为全球羊剪绒加工行业的老大。

其二:创新思维,由代工到自主品牌。以往,我们的皮毛出口企业,过度依赖低劳动力成本,普遍采用代工生产模式,以微薄的利润率大批量生产。实践证明,这种模式在市场经济条件下,就像稻草人一样,根本经不起折腾,亟待调整。隆丰皮革在为全球最大的雪地靴制造公司UGG品牌提供代工生产的同时,研发生产自主品牌,开拓国内终端市场,全方位地进行新产品新地域市场的品牌经营创新,最终在激烈的行业竞争中占得先机。

其三:技术升级,由生产制造到科技创新。制造业的“微笑曲线”表明,前端的研发和设计、后端的销售和物流,是整个产业链中利润更高的环节,而生产制造的环节利润较低。从制造向技术研发转型,提升产品附加值、延伸产业链、提升客户满意度并开拓新的赢利增长点,是中国制造企业突破竞争的重要选择。隆丰皮革始终注重科技创新,把科技创新