

荣程集团：走好民企国际化钢铁贸易之路

■ 本报记者 苏旭辉

位于天津的荣程集团钢铁产品出口到世界五大洲许多国家，他们参与的埃及苏赫纳第二集装箱码头项目被誉为“一带一路”示范性工程。该企业以钢铁实业为依托，推动传统文化、健康产业等多元产业在英国、斯里兰卡、捷克等国发展，实现了“实业为根、文化为本”的发展模式。即使在新冠肺炎疫情肆虐全球的环境下，仍然保障了海外订单的按时交付，整体对外出口势头不减，走出了一条民营企业的国际化钢铁贸易之路。

“国际钢材市场是日益开放的一体化市场，钢铁企业为充分发挥自身产能优势，实现经营资源的有效配置，应将经营视野由单一的国内市场转向国际大市场，这也正是荣程集团钢铁业务的一大重要发展方向。”荣程集团董事长主席张荣华说。特别是当面临生产原料瓶颈制约时，企业要能在全球开发和配置资源，建立稳定的原料供应体系。当前，荣程集团也在从不同的国家采购铁矿石等原料。

改善钢铁产品结构是提高企

业市场竞争力的关键。荣程集团坚持以创新研发推动高质量发展，为了对现有工艺设备优化升级，配置了两条精整线，采用进口液压剪、漏磁探伤设备、超声波探伤设备、矫直机等精整工艺装备，生产工艺和装备达到国际先进水平。同时以其精品棒材、精品线材为主导的产品格局和近二百多个规格产品品种，参与了港珠澳大桥、京雄高铁、江苏滨海LNG项目等国家重点工程。在2020年抗击疫情期间，荣程集团还为武汉“火神山”及“雷神山”医院建设提供钢铁原材料，也成为了国家重点电力工程青海省千万千瓦级新能源基地光伏项目钢铁原材料的唯一供应商。

荣程集团不断推动科技研发和自主创新，优化产品结构，不断提高钢材成品的技术含量，提高钢铁产品附加值。在所有钢铁产品中，其优特钢比例超过60%。2020年，荣程还组织研发了21个新品种钢产品。

荣程集团积极响应“一带一

路”倡议，凭借其棒材产品35CrMoA拉杆用钢的卓越性能，参与到埃及苏赫纳第二集装箱码头项目的连墙结构中。该项目位于埃及苏伊士经济特区，是“一带一路”示范性工程，项目将大幅提升苏赫纳港区集装箱吞吐能力。

去年以来，新冠肺炎疫情在全球肆虐。在张荣华看来，尽管国内疫情已得到控制、复工复产正稳步推进，钢材消费将快速释放，但疫情全球蔓延会对中国经济恢复产生不利影响，“钢铁企业一定要在确保安全前提下，‘危’中寻‘机’，并化‘危’为‘机’。”疫情期间，面对海外钢铁订单需求，荣程集团克服疫情影响，从严抓实疫情防控工作，做好生产经营，充分释放钢铁生产经营的巨大潜力和强大动能，保障了订单的按期交付。其中，新开发的15.0毫米规格钒铬合金热轧盘条SWRH82B-VCr出口巴基斯坦，并赢得了巴基斯坦客户称赞。

钢铁企业要想保持竞争力，紧跟政策的引导方向是荣成集团的

另一个秘诀。荣程集团积极践行中央提出的“五大发展理念”，在落实好“控总量”基础上，着重写好“调结构”这篇大文章。他们加快实现“由普钢向特钢”“由传统钢材向优质钢材”“由钢铁制造商向服务商”的三个转变，实现“产供销一体化”“铁钢轧工序一体化”“线上线下一体化”的新运营模式。

2021年4月28日，荣程集团宣布与天津物产集团贸易板块完成战略重组，推出全新的智慧供应链集成服务平台——天津融诚物产集团。未来，融诚物产集团将整合完善双方各自在产业链上的资源优势，更好地服务和赋能钢铁产业，共同助力天津区域经济发展。

荣程钢铁集团董事长、融诚物产董事张君婷说，“荣程集团将从传统生产制造向智能制造转型，从传统大宗贸易向数字化供应链服务体系转型，助力钢铁现代化产业体系建设，打造国内领先和具有国际竞争力的产业链集成服务商，以创新合作共赢姿态应对疫情挑战”。

中国向全世界承诺，力争2030年前实现碳达峰，2060年前实现碳中和。荣程集团立即行动，研究制定了《碳达峰及降碳行动计划》，从战略上促进产品结构优化调整与产业低碳转型，探索荣程集团碳达峰及降碳路径。按照低废钢和高废钢资源利用的不同情景，为碳达峰实施制定了两套合理路径。以提升能源利用效率和降低碳排放为主线，以管理节能、技术节能、结构节能、系统节能为支撑，建立了一套较为完善的绿色管理机制。同时推进光伏发电项目进程，引进天然气能源，扩大清洁能源比例，推动能源结构升级。无论在何种资源利用情境下，荣程集团都将在“十四五”期间提前完成碳排放达峰，助力国家碳达峰目标实现，推动实现绿色可持续发展。

张君婷介绍说，“‘十四五’期间，荣程集团将继续发挥钢铁能源、科技金融和文化健康多元化产业布局的协同效应，向具有全球竞争力的一流企业迈进。”

记者观察

破解小城镇外贸业引才难 从改变粗放管理做起

■ 本报记者 刘国民

在中国外贸地图上，众多中小城镇占据着重要位置，而且大量存在着一些位于小城镇的外贸集聚区：以出口木制玩具闻名的浙江省云和县、以盛产枸杞闻名的宁夏中宁县、以大量出口蔬菜的山东省莘县和以灯饰外贸闻名的广东省中山市古镇……当前国内外市场对外贸转型升级的要求越来越高，数字化外贸的发展趋势也倒逼小城镇外贸企业不断自我提升。但不止一家来自小城镇的外贸企业人士向记者反映，仅以电商化转型为例企业就特别缺人才，但小城镇外贸企业在吸引人才方面存在较大障碍，部分求职者即便知道当地外贸兴盛，仍会犹豫要不要到小城镇就业。

记者观察各地的一些案例发现，虽然很多人才更愿意到一二线城市就业的习惯一时半会儿难以完全改变，但位于小城镇的外贸企业还是可以自身做起，采取一些办法缓解引才难题。

例如，一些总部位于小城镇的外贸企业可以在省会或临近的一二线城市设置分公司、子公司等分支机构，从而就近招聘人才，如果能做到让招聘到的人才在省会或一二线城市工作，并在招聘时向求职者提前说明这一点，是可以减少一部分招聘障碍的。在河北沧州市，就有外贸企业在沧州下属小城镇和省会石家庄同时设置办公场所，缓解了一部分引才难题。

例如，疫情下在线办公、居家办公等新工作方式越来越流行，相关的技术支持手段也快速发展。小城镇外贸企业可以细分企业的岗位类型，挑选设置一部分含金量高、门槛高且又适合异地在线办公的岗位，以吸引那些远在一二线城市、暂时不愿意到小城镇的人才。在做这方面努力时，小城镇外贸企业要提前弄明白两件事：第一，肯定不是所有岗位都适合异地办公或在线办公，需要进行细致的梳理和分类，减少一些过于理想化的想法对引才工作的干扰；第二，不能因为一部分岗位永远无法在线办公、异地办公就停下尝试的脚步，反而要勇于试验、积极探索，这样做的同时也能提高自身的管理水平。

小城镇外贸企业还可以从当下趋热的共享用工方面做一些努力，积极借助相关在线平台，在线工具进行用工需求和就业需求的对接。只要不局限在全日制用工的思维框架里，就还可以将兼职工工、退休返聘等许多方式结合起来。记者就曾见到这样的例子，身在北京的一些专业人士，退休后也愿意返聘到外地工作，然后每年通过去几次外地加上远程异地办公的方式完成工作。

这些新的用工方法，随之而来地对小城镇外贸企业人力资源管理水平提出了更高要求。这就要求小城镇外贸企业人力资源管理走向精细化、差异化，不再延续过去粗放、笼统、一刀切的简单管理方式。其中就包括，小城镇外贸企业迫切需要改变岗位职责划分驳杂、粗放，难以实现标准化的弊病。这种毛病在小城镇小企业身上特别容易出现，看起来很灵活、“不刻板”，但却限制了将部分高门槛工种迁移到线上或一二线城市的可能性。

总之，虽然地理位置对外贸企业发展的影响至今不能忽视，但现代社会已经可以综合运用多种方法减少这种影响。只要积极尝试努力，总部位于小城镇的外贸企业在吸引人才方面的竞争力还是有提升潜力的。



位于浙江省湖州市长兴县虹星桥镇工业集中区的浙江加力仓储设备股份有限公司，生产的5G无人叉车、AGV智能导引车等高新技术产品畅销俄罗斯、巴基斯坦等“一带一路”沿线国家和地区。图为该公司全自动机器人高速运转，工人正在赶制销往“一带一路”沿线国家的高端叉车产品。

中新社发 谭云俸 摄

三大因素决定经济全球化不会逆转

本报讯（记者 周东洋）中国复关及人世首席谈判代表龙永图日前在2021中国制造业出海趋势大会上表示，近年来，经济全球化是否会逆转备受关注。不论从经济全球化的推动力量看，还是从全球化的载体亦或全球化的实现形式看，经济全球化都不会逆转。主要原因有以下三点。

一是经济全球化真正的底层动力是新科学技术的发展。上世纪90年代以来，经济全球化之所以快速发展，一个主要推动力是90年代以互联网为代表的新技术蓬勃发展的，而新技术的扩散率先实现了全球化，

并为经济的全球化提供了技术驱动。当前的技术创新并未停止，而以数字经济、人工智能、物联网、区块链等为代表的新技术也正成为经济全球化新的底层驱动力，这意味着经济全球化不会出现根本性逆转。同时技术的演变也将为经济全球化带来新的结构性变化，企业应抓住这样的历史机遇，适应新的技术发展，参与到全球化中。

二是经济全球化的载体过去是跨国公司，全球化是靠几万家大型跨国公司和它们众多的分公司在全球进行投资和贸易来推动的。但是新技术和新力量正在改变这一

格局。比如，成千上万的中小企业正利用互联网在全球布局自己的供应链，提升自己的制造水平，同时通过跨境电商把大量产品推向全世界，经济全球化的载体已不仅仅是跨国公司，还包括成千上万的中小企业。

三是经济全球化的实现形式过去是全球化的产业链和供应链布局，如今全球产业链正在向区域化甚至本地化布局转变。大部分关于全球化的研究都提到波音飞机：波音飞机虽是美国生产的，但是其零部件和原材料是从全世界70多个国家十几万家企业进口的，在此前的全球化过程中，大

量跨国企业在全局布局，形成了相互连接的产业链和供应链。

“新冠肺炎疫情发生以来，人们对经济全球化的前景都很担心，主要是因为疫情出现后，首当其冲受冲击的就是全球布局的产业链、供应链。由于贸易和投资以及交通运输的中断，全球产业链出现碎片化，加上全球泛滥的贸易保护主义和单边主义，全球产业链正遭遇前所未有的冲击。”龙永图表示，全球产业链正在呈现一些新特点，其中最重要的是出现了区域化甚至本地化的趋势，而RCEP将在区域性的全球化进程中扮演重要角色，未来全球新产业链重构的重点将会出现在亚洲太平洋地区。

疯狂创新的垃圾袋：魔鬼藏在细节里

■ 本报记者 张凡

代更新的关键期。

“引领生物降解材料发展的一直都是欧洲，该行业在欧洲发展了十余年，但是规模比较小。”这一切，文起东都看在眼里，便也开始布局生物降解材料，“目前，我们已经成为这个行业的引领者。”

除了把握市场趋势，产品创新还来源于对消费者需求变化的敏锐捕捉。

例如，文起东观察到，日本人奉行节约理念，水果、蔬菜吃不完就会选择长期保鲜。为此，东盛集团开发了一款专门供应日本市场的产品，可以保证果蔬在冰箱里保存10天以上。再如，东盛集团根据一些日本运输企业的需求，研发了相应产品，可以把热带水果运往日本的损耗率从40%降到15%……

“随着国内老百姓观念的改变，我们也将逐步把这些产品推广到国内。”文起东指着一款草莓摇篮盒说，“我们开发的这款包装盒，具备防撞击、透气、分解乙烯等功能。不过，这款产品针对的都是中产阶层客户，就是那种买草莓按颗来买的人。”

“随着国内垃圾分类政策的实施，我们也成了中国垃圾分类的推动者。”文起东边说，边将一个垃圾袋放到水中，等待它慢慢溶解，“对于白领来说，将湿垃圾倒完之后，再把属于干垃圾的垃圾袋扔到干垃圾桶，不便捷、不卫生。这款可溶解的垃圾袋就很好解决了这个问题。我们还专门研究了它的溶解时间问题，保证溶解过程不能太快也不能太慢。经过测算后发现，一般溶解时间在15个小时左右就可满足大多数人的需求。”

除此之外，在数字化创新方面，东盛集团也有相关布局。东盛集团打造了亚洲同行业中首座智能工厂，这座工厂拥有工业互联网和数据资源平台，有效应对了来自越南等同行业企业竞争的竞争，已经成为亚洲最大的对日出口生物基可降解垃圾袋企业。

一般而言，工厂的数字化是围绕着提升生产效率、准确性等展开的。但东盛集团却不迷信数字化，还特意加了一条：数字化也要围绕客户的需求来进行布局。

例如在产品装箱环节，文起东保留了人工作业方式，“因为自动装箱折叠的标准是一个一叠，但机器人总是出现抓取两个一叠的情况。由于日本人十分讲究，一叠多了不行、少了也不行。因此，这一个环节，我们采取手工作业方式。”

“日本人买产品也十分讲究，‘他们买鸡蛋不仅要看看是哪只鸡下的，还要看鸡窝’。这就导致了日本客户经常到访，极大浪费了双方的时间、精力和金钱。为此，我们还开发了一款APP，让客户实时掌握工厂情况，例如他的产品是哪台机器生产的，产量多少，检测情况如何，良品率是多少，库存有多少等。”文起东这段话不仅引发周围人的一阵笑声，也让人们连连称赞——“魔鬼藏在细节里，东盛的产品难怪可以在日本那么受欢迎。”

至于商业模式创新，文起东一方面组建起产业联盟，一方面开始线上线下融合发展。

“当时，许多中小企业因为各种因素，接不到订单，导致设备厂房人员闲置，面临

经营困难。刚好我们订单多，产能又有限，即使扩建工厂也跟不上需求。于是，产业联盟应运而生。”文起东说，东盛集团打造产业联盟的初衷，是为政府分忧，为困难企业解难，也扩大了自己在国际市场的优势，“毕竟一家企业是不足以对抗一个链条的，只有打造产业集群，才能在国际竞争中有立足之地。”

对于线上线下融合，东盛集团借助自贸试验区优势，设立了新零售产业园，与天猫合作成立平台唯一的自贸区旗舰店日本馆，并与阿里巴巴国际站战略合作，搭建了面向东北亚的进出口贸易平台。

“我们集团2020年销售收入为17.7亿元，同比增长12%，进出口同比增长6.7%。”谈及疫情肆虐的2020年，公司业绩为何创造新纪录时，文起东的回答依然是“创新”二字。疫情初期，东盛集团就迅速启动了防疫专用（污染物隔离）收集袋及防疫专用收口垃圾袋产品的研发工作，产品具备除菌、抗菌性能及抗穿刺等特点，可保障废弃口罩、医疗垃圾等污染物从装入隔离袋后至运输到焚烧厂的全过程密闭，对病毒及细菌的散播具有阻断效用。这些产品在国内外市场热销的同时，企业还向湖北省红十字会、雷神山医院、营口市红十字会等机构进行了捐赠。

从东盛集团的创新实践成果来看，企业要想创造优势，化危为机，就必须敢打市场牌、改革牌、创新牌。每当文起东谈起为什么这么重视创新时，却总是云淡风轻：“我是搞文艺出身，因此深刻体会到，年年给观众唱同一首歌是不会受欢迎的。”