

建筑节能外墙保温行业的领跑者

——安徽振利节能高新技术有限公司引领行业发展侧记

■ 李清道 梁长年

二氧化碳大量排放造成的温室效应已经引起全球社会高度关注,我国政府已作出庄严承诺,到2020年单位国内生产总值二氧化碳排放量比2005年下降40%—45%,并作为约束性指标,将制定相应的统计、监测、考核办法。有权威机构的监测数据表明,建筑的建造和使用能耗约占全社会总能耗的46.7%,但如果能够有效

做好建筑外围结构的保温隔热,不仅可以提高建筑的舒适度,还可减少50%—65%甚至更高的能源消耗。安徽省政府对此也有着充分的认识,其出台的《安徽省应对气候变化方案》中特别提出:推行节能建筑,推广绿色建筑;大力发展绿色建筑设计技术、建筑节能技术与设备、绿色建筑施工技术;推广应用高性能、低材料、可再生循环利用的建筑材料;积极开展建筑垃圾与废品的回收和利用等。到2015年,逐

步实现机关办公楼、大型公共建筑和城市建成区内既有建筑的节能性改造,有能在全省范围内达到全面实施新建建筑50%的节能设计标准。

日前,笔者就安徽省建筑节能外墙保温行业的发展应用、市场规范等方面话题,专访了相关主管部门的领导和建筑节能方面的专家,并对安徽省专注建筑节能外墙保温行业的龙头企业——安徽振利节能高新技术有限公司进行了深入采访。

专注外墙外保温行业的领跑者

位于国家级经济技术开发区——芜湖经济技术开发区桥北工业园的安徽振利节能高新技术有限公司,是芜湖市政府招商引资企业。年富力强的安徽振利节能高新技术有限公司董事长高光跃,毕业于合肥工业大学工民建专业。作为多年来一直致力于建筑节能领域发展的资深人士,高光跃在2006年就敏锐地捕捉到了建筑节能外墙外保温行业的商机,并努力促成了和全国外墙保温龙头企业北京振利公司的合作,成立安徽振利节能高新技术有限公司,注册资金5306万元,落地国家级经济技术开发区芜湖经济技术开发区,占地70余亩。公司2006年10月注册成立以来,在节约能源和保护环境的社會需求不断提高的大背景下,安徽振利吸纳了全国外墙保温龙头企业北京振利公司的资本和多项专利技术及成熟工艺,仅仅只用了短短几年时间,就迅速发展成为集建筑节能新型墙体保温材料的科研、设计、生产、销售、配套施工、售后服务于一体的高新技术企业。

公司的产品体系发源于古长城柔性浆料砌筑技术,利用相临材料导热系数差,采用柔性渐变,逐层释放热应力的合理技术内核,所有外墙外保温系统采用无空腔构造,阻止负压风的破坏,防火隔离带和分仓构造的设计具有优异的防火性能。公司主导产品建筑节能外墙外保温系列材料、外墙外保温系统系列材料母料、新型墙体材料专用建筑干粉砂浆、预拌干混砂浆系列等,广泛用于建筑外

围结构的保温隔热,不仅达到国际先进技术水平,并且符合国家产业发展政策,利用废旧资源占30%—80%,产品体系能同时满足50%、65%,甚至更高的节能标准要求,在业内享有极高的知名度和美誉度。公司已通过ISO14001环境体系认证及ISO9001质量体系认证。

就公司目前的发展情况及外墙外保温行业的市场规范问题,高光跃表示,安徽振利公司现拥有整体浇筑聚苯保温复合墙体专利(专利号:ZL1201103.7)及北京振利授权使用的发明专利12项、实用新型专利19项、外观设计专利2项。公司产品的推广和使用,每年可为社会提供约2090万平方米以上的采暖建筑面积,为国家节约标准煤约为40万吨。公司的研发中心分别与中国科学技术大学、安徽省建筑科学研究院签订了产学研合作技术协议,为公司保持业内技术领先地位奠定了坚实的基础。公司近年来的发展也得到了有关部门的大力支持和肯定,如:公司编制的“三明治系统”、“无机玻化微珠外墙保温系统”、“XPS板薄抹灰外墙外保温系统”、“干混砂浆(砌筑砂浆、抹面砂浆)的企业标准、施工技术规程获得了省住建厅的推广认可,并办理了推广证书。

——2009年7月,安徽振利节能品牌被省商务厅、省国资委、省工商局、省质监局、省经协办和省科学家企业家协会联合评为“安徽省十大重点推广品牌”,

高光跃本人亦被评为“安徽行业领军人物”;

——2009年12月29日,安徽省住房和城乡建设厅主持召开了安徽建工集团有限公司与安徽振利公司联合申报的“ZL无机玻化微珠外墙保温系统”和“挤塑聚苯板外墙外保温系统”项目鉴定会,与会专家听取了项目技术研究及生产情况的汇报,审查了公司的全部技术资料,对安徽振利公司产品给予了高度评价,鉴定委员会最后一致同意项目通过鉴定,肯定了公司产品可在全省外墙保温建筑工程中推广应用;

——2010年,国家发改委对公司组织申报的国家资源节约和环境保护中央预算内投资备选项目,经专家组评审列为国家重点推广项目,并给予了480万元的国债扶持资金;同时省节能专项资金也给予了30万元的扶持;

——2010年,公司荣获“安徽省高新技术企业”;

——连续4年,因公司“固体废弃物利用”,发展循环经济,享受国家增值税全免;

——连续4年,获芜湖市工商局颁发的“重合同守信用单位”;

——2010年底,获芜湖市委市政府科技创新奖,被芜湖市委市政府评为规模性企业;

——2011年,公司被列为上市公司辅导期第一年;

京东价格战草草收兵

8月20日以来,刘强东用来指挥价格战的微博突然停止了刷屏,甚至面对苏宁、国美“第二波”的约战仍然默不作声。几天之后,刘强东坦承,本轮价格战暂时告一段落。

■ 本报记者 郭奎涛

“肯定没有结束,我们都在等东哥的消息呢。”日前,针对京东商城8月15日挑起的价格战是否已经结束了一位不愿意透露姓名的京东人士如是告诉记者。分析认为,此次价格战无疑是最受非议的一次,不仅因为电商低价陷阱如“先涨后降”、“低价商品无货”等表现集中,更重要的是,本轮计划打三年的价格战三天刚过即草草收场,充分暴露了价格战在资本、供应链等方面各种后遗症。

投资方疑云

“一个股东说:我们除了有钱什么都没有!你就放心打吧,往死里打!”8月14晚,正值大战前夕,京东商城CEO刘强东在微博上说,刚刚和各位股东开完会,“今日资本、雄牛资本、KPCB、红杉、老虎基金、DST等几个主要股东全部参加了!”

据悉,京东至今已成功拿到三轮融资,涉及约9家投资基金和一些个人投资者的共计15.31亿美元。

这条微博明显可以让外界感觉到,刘强东的此次价格战是得到投资方一致支持的。但是,有细心的人士注意到,在刘强东点名的资本名单里,却独独没有京东第一大机构投资者高瓴资本。而且在持续尖锐的价格战中,一反刘强东的张扬,所有的投资方都选择了沉默。

对此,业内较为一致的观点是,在IPO一再推迟、套现无望的情况下,风投已经类似被京东绑架,只能默许刘强东的价格战,不然京东一旦倒下,风投将血本无归。

关于京东与投资方的分歧,之前已有端倪。据悉,老虎基金和某香港知名VC公司聘请的上海的一家调查公司正在对京东展开调查,原因是京东可能将其线下分销业绩纳入了线上销售额,涉嫌粉饰报表。老虎基金甚至一度被曝出正在计划从京东退出。

“投资人投资是要有回报的。5个亿陪你烧,10个亿陪你烧,烧完了也没个结果,20个亿还会陪你烧吗?”君盛投资高级合伙人石子早前在接受记者采访时表示。

供应链压力

在本轮价格战的结束语中,刘强东自然是要回避关于资本方种种疑点这些敏感问题的,不过还是道出了最直接的原因,即来自供应链的压力。

“我为什么要打苏宁大家电?因为苏宁大家电毛利率高达25%,也就是你去苏宁店里购买一台5000元左右的冰箱,苏宁要赚你1250元!而京东只加150元就可以卖了!”价格战尚未开始,刘强东便如是为自己正名。

问题是,刘强东不让苏宁赚钱,供应商却还想赚钱。

当日价格战正酣,一条“海尔宣布与京东合作”的消息却不胫而走。来自海尔某高层的人士说,商城价格打得太低,海尔从8月开始停止了与京东的合作。

在总结本轮价格战的时候,刘强东也透露,价格战中策略摇摆,更多的原因在于多方承压,其中就有来自经销商的压力。因为相比苏宁、国美,京东大家电的体量还比较小。

记者了解到,京东大家电今年的销售目标是60—70亿,苏宁、国美大家电每年则有近千亿规模,目前90%的大家电品牌所销售的主流产品都没有在京东卖。

也正是因为京东体量较小,规模效益大打折扣,电商成本低于线下的优势难以

发挥,难怪国美总裁王俊洲直言,“京东没能力打价格战”。

“国美、苏宁综合毛利18%,成本13%,净利润率4%;电商综合毛利在17%,成本14%,净利润率-8%,电商的经营成本高于线下经营成本,长期亏损。”王俊洲认为,京东成本低于苏宁、国美纯属子虚乌有。

用户的觉醒

“最主要的还有用户的觉醒,大家算是看明白了,说的是降价,其实涨了不少,结果是只比价不买货,价格战自然打不下去了。”一位要求匿名的行业专家认为,相比以往用户在面对本轮价格战时成熟了很多,这是京东价格战不得不草草收兵的重要原因。

虽然京东赚足了眼球和流量,但是多年树立的品牌形象却遭到了极大的损害。在这场价格战中,“先涨价后降价”、“低价商品无货”等价格猫腻得到集中曝光,刘强东频频删博更是被扣上了“言而无信”的帽子。

“0元购物,不要说,我不信,刘强东说,我信。本还以为能淘到几件,没想到比了一天的价,0元的没看到,涨价的倒发现不少。”来自北京高校的某大学生如是抱怨说,在经过这场所谓的价格战后,自己还是比较肯定京东的。

详解注册公司名称若干事宜 ⑰

关于名称的问题,小张继续向登记人员咨询。

小张:我的朋友在别的区县可以免费提供一个经营场所给我,所以我的公司有可能不注册在海淀区了,毕竟能节省些成本嘛。

登记咨询人员:可以。但是您预先核准的名称需要删除以后重新申报,因为名称预先核准后,登记机关因申请人改变拟设企业登记事项而发生变化的,申请人应当向原名称登记机关申请注销预先核准的名称。名称注销后,申请人应向变更后有登记管辖权的登记机关重新申请名称预先核准。

小张:如果我的名称预先核准通知书找不到了,应该怎么办吧?

登记咨询人员:企业名称预先核准通知书丢失的应当向原名称登记机关申请补发,申请时应当提交由全体投资人签署的《名称预先核准通知书补发申请表》。

小张:明白了,谢谢。

海淀工商“送法律、送服务”专栏

策划先行 精细施工创造精品

记中铁建设集团有限公司项目经理罗力勤



罗力勤经理陪同海后领导视察(前排右一)

■ 苏民

追求卓越 精细管理

2010年11月,罗力勤在中铁建设集团有限公司承建的海军总医院内科医疗楼工程担任项目经理。该工程是集团公司首次承接的大型医院工程、军队工程、海军工程,工程技术含量高,系统复杂,施工场地局限大,军队施工管理严,工程的质量目标被定为创优工程。为了

能实现预期目标,开工后,面对图纸及现场诸多困难,罗力勤带领技术管理人员多次召开现场研讨会,精心组织,对整体工程进行了周密的策划,为施工生产的有序推进奠定了基础。他要求每个现场管理人员要做到手勤、心细,技术方案要充分讨论,一旦制订,就要不折不扣地执行,确保一次成活为优,每个细节都不能放过,要么不做,要做就做最好。

从1997年起罗力勤先后担任过3个10万平方米以上的项目总工程师,深知方案先行的重要性,方案优中选优才能创收增收,在人大116工程上,第一次在北京地区使用无框大模板,与传统的模板相比较,整个工程节省了近80万元。

在担任项目经理后,他更加注重通过技术创新来降低成本,经常与项目技术人员一起研讨方案的可操作性,把成本与方案挂钩,通过优化方案,达到降低成本的目的。

周密策划 过程严谨

罗力勤自担任项目经理之日起就确定“高起点,高标准,高质量”的“三高”要求,特别是海军总医院内科医疗楼工程,克服了由场地移交晚、劳务资源短缺、场地狭窄等困难,从主观上想办法,管理人员主动延长工作时间,连续两个月更改作息时间朝八晚九,工程技术质量人员捆绑作业立下军令状,有效组织施工队进行进度比赛,从计划工期接手晚25天到结构工程

墙体保温是建筑节能的主要措施之一

对于外墙外保温行业在建筑节能中的作用问题,安徽省建筑科学研究院设计院有关负责人介绍,建筑节能是指在建筑物的设计、建造和使用过程中,执行建筑节能的标准和政策,使用节能型的建筑材料、器具和产品,提高建筑物的保温隔热和气密性能,提高采暖供热系统的运行效率,以减少能源的消耗。墙体保温是建筑节能的主要措施之一,目前普遍采用的外墙外保温技术,也是政府主管部门大力推广的一

项重要的建筑节能技术。安徽省产品质量监督检验研究院有关负责人也表达了同样的观点。据悉,该院自2007年以来,连续3年对安徽省外墙外保温行业的龙头企业安徽振利节能高新技术有限公司承担的国检苑、华安家园、钢北小区、滨湖家园、肌东凯悦中学等单位的外墙外保温工程,进行了多次跟踪监督抽查检测,结果表明其确实具有良好的保暖隔热效果,达到了建筑节能的目的,符合有关规范的要求。

推动外墙外保温行业规范发展

作为全省建筑节能的主管部门,安徽省住房和城乡建设厅对全省建筑节能外墙外保温行业市场,在宏观上掌握着更多的资讯。该厅有关负责人说,随着国家对建筑节能问题的重视,建筑外墙节能保温行业越来越受到关注。而像安徽振利公司这样产品既满足了建筑节能标准的要求,又循环利用了废旧资源,当然是政府鼓励扶持的企业之一。安徽振利公司全面达产以后,每年可消耗粉煤灰3.88万吨、尾矿砂4.56万吨、回收废旧白色泡沫约0.13万吨。但目前建筑节能外墙外保温行业的迅速发展,也开始呈现出有些鱼龙混杂,产品质量参差不齐、施工操作水平相差不一,甚至有低价恶性竞争的混乱局面。目前,在安徽省内从事该行业的省内外大小企业,足有300家以上。而对于这一新兴行业,建筑业主的专业知识还相对匮乏,对供应商及其提出的施工方案优劣识别度较低,不能很好地作出选择;政府主管部门对行业标准的制订也尚在逐步进行中。

对于外墙外保温市场的这一局面,走在市场最前沿的安徽振利节能公司的高光跃董事长有着更深刻的感受,他认为,制订统一的行业标准以及对外墙外保温市场设置适当的准入门槛是规范外墙外保温行业的有效措施。而安徽振利公司作为致力于中国建筑墙体节能技术研究和产品开发的高新技术企业,定位于“节省能源、保护环境,提高产品综合价值”,以“减少垃圾生成量,减

少能源消耗量”为使命的企业,自公司成立以来,就一直高度重视标准的制订和规范的操作,主编了安徽省地方标准DB34-761《胶粉聚苯颗粒复合保温材料外墙外保温系统》、安徽省建筑工程外墙外保温工法《胶粉聚苯颗粒外墙外保温系统(涂料饰面)施工工法》、《胶粉聚苯颗粒外墙外保温系统(面砖饰面)施工工法》、《胶粉聚苯颗粒贴砌聚苯板外墙外保温系统(涂料饰面)施工工法》,参编了《合肥市公共建筑节能设计标准实施细则》,是我国建工行业标准JG158-2004《胶粉聚苯颗粒外墙外保温》的主要参编企业之一等,为推进建筑节能工作和建筑外墙外保温材料生产行业的发展作出了自己的贡献。公司还牵头联合省内8家专业生产外墙保温材料的规模性建筑节能材料生产企业,发起成立安徽省建筑节能协会外墙保温分会,并就规范市场和行业整合提出了切实可行的方案,得到了主管部门领导的高度重视,此举同时也展现了一个负责任企业的良好形象。

“奉献环保产品,创造舒适生活”,是安徽振利人不懈的努力和追求。“本着‘诚信为本,长期服务’的宗旨,立足‘技术引领,节能创新’的方针,以实现‘节能、节地、节材、节水’的‘四节’为目标,我们一定会成为整个中部地区产品最齐全、规模最大、技术力量最雄厚的外墙外保温材料生产基地。”安徽振利人对此信心百倍。

罗力勤,43岁,中共党员,现任中铁建设集团有限公司北京分公司海军总医院内科医疗楼工程项目经理。海军总医院内科医疗楼工程是集团公司承接的首个进入军队和医疗系统的大型项目,同时也是海军的重点工程,总建筑面积96374平方米,地上12层,地下3层,建筑高度50米。多年来,由于他踏踏实实的工作作风和严谨诚信的工作态度,出色地完成了一个又一个施工生产任务,建造出一个又一个精品工程。

全面封顶提前15天,全面扭转了工期滞后的局面,打了一个漂亮的翻身仗。在施工中全面实施过程管控:技术交底、样板先行、施工挂牌、坚持三检、成品保护、严格验收,2011年9月和11月两次顺利通过长城杯检查,获得北京市“结构长城杯”金奖和北京市“文明安全工地”称号,代表海军系统参加全军在北京市的称颂示范工程评比,荣获99.12的高分,并被列为海军系统观摩工地,多次受到甲方和公司的好评。

用心做事 诚信做人

罗力勤始终坚持认为只有不好的领导,没有不好的团队,要想有个优秀的团队,就必须自己率先垂范,他始终坚持每天至少有1个小时到工地巡视检查,严格实行“质量会审”制度,实行“样板先行”制度,实行“方案讨论”制度;严把技术、质量关,项目各部门相互沟通、相互协调;为了解决现场实际难题,他每周组织召开一次现场协调会,制定相关措施,认真检查施工中的关键环节和部位,发现质量问题逐一解决,不留隐患。他在中铁建设集团有限公司西安分公司第一次担任紫薇田园都市示范高中工程的项目经理时,始终是踏踏实实、勤勤恳恳工作,每天吃住工地,直到工程竣工验收。

用心做事,诚信做人是他始终坚持的原则。诚信是每一位员工立身处世之本;无诚业难立,无信事难成。做项目其实是在做人,欲做事,先做人,不会诚信做人,必不成就大事。项目部作为一个团队,每个人都有自己的岗位,每个人都有自己的工作,要学会和谐相处,懂得宽容和分享。每个成员都能把个人工作和团队目标联系在一起,大家通力协作,共同努力,共同分享,才能达到共同的目标。

罗力勤经常告诫项目员工:自己不开路,车到山前未必有路,自己开的路走得踏实。取得的成绩已经过去,新的挑战又即将来临,依然用他的辛勤和汗水、智慧和力量,打造“人格、勇气、能力”三位一体的优秀项目经理,正在以新起点、新高度、新目标为中铁建设集团的发展再创辉煌。