

逐梦路上向新奔跑



甘肃裕润工程重科有限公司容器车间。
新甘肃·甘肃日报记者 王占东

玉得气体有限责任公司员工在智能控制室作业。
新甘肃·甘肃日报记者 杜雪琴

甘肃中仕达贸易有限公司参加2023年莫斯科国际食品展览会。
受访企业供图

兰州城关物业服务集团智能管理平台。
受访企业供图

放眼国际制胜新赛道

——甘肃裕润工程重科有限公司塑造能源装备新优势

新甘肃·甘肃日报记者 王占东

1月10日上午,兰州市安宁区九合镇九合村,甘肃裕润工程重科有限公司容器车间内,天车滑行,机器轰鸣,火花飞溅,一派繁忙景象。

“这是我们为哈萨克斯坦客户承制的制氢装备,主体器件已经完成包装,正在生产最后一个部件——加热炉对流段。”漫步车间,甘肃裕润工程重科有限公司负责人王钧向记者说,“最近,哈方客户就要来厂验货啦!”

话音刚落,王钧的手机响了。他接完电话说:“一家大型煤化工企业的考察团到了,也要了解我们的制氢装备。”

人逢喜事精神爽。王钧又给记者分享了一则喜讯:“刚刚进入2025年,我们就入围了中石油能源装备一级供应商!这证明我们的产品受到头部能源企业充分认可。”

开年即开跑,非一日之功。

2024年,甘肃裕润工程重科有限公司能源装备订单1.1亿元,2023年订单1.8亿元,2022年订单1亿元。国内订单进入中石油、中石化、中核集团等头部能源企业,国际订单开拓至印尼、越南、尼日尔、哈萨克斯坦等国家和地区。其中,氢能装备占比在近三年内逐步提升,至2024年达到50%。

“目前在产订单近3000万元,排产至一季度末。新订单还在陆续洽谈、签约中。”王钧说,“2025年,我们还将新扩建氢能装备制造生产线。”

王钧的自信和底气来自哪里?首先,氢能是未来能源,是能源转型和经济发展的

一抹亮色。早在2017年,甘肃裕润工程重科有限公司就进入氢能装备制造领域,近三年来,国内、国际氢能装备订单稳步增长。

其次,石油化工、煤化工等传统能源绿色转型、提质升级,也为氢能装备制造带来广阔市场。比如,汽柴油品质升级换代,关键就是在石油炼化工艺中加氢,从而降低汽油在燃烧中的排放物,提高汽油抗爆性,提高汽油标号。

“我们汽柴油加氢装置、制氢装备在国际上都有了回头客。”王钧介绍说,去年企业为哈萨克斯坦客户承制了两台石油化工装备。目前,新的订单正在生产,70多台新装备正在洽谈。

第三,甘肃丰富的绿电为能源装备制造提供绿色用能,让产品的含绿量更高,走向国际的步伐更稳、竞争力更强。

第四,持续优化的营商环境为企业高质量发展注入强大动能。

“2024年11月,我们急需扩大生产用地的难题解决了!”王钧说,“年产值将提高一倍,达到2.5亿元以上。”

为抢抓氢能装备制造市场机遇,2022年底,甘肃裕润工程重科有限公司向安宁区工信局提出了急需土地扩大产能的诉求。对此,安宁区委、区政府主要负责人多次前往企业调研,决定成立由发改、工信、住建、自然资源、水务、生态环保等部门及九合镇一把手组成的服务专班,开辟绿色通道,每天汇总办证进度,为企业解难题。

2024年11月27日,甘肃裕润工程重科有限公司成功取得企业附近44.635亩土地,是安宁区首宗工业项目“标准地”。

“这是安宁区给我们最大的帮助,为企业未来发展打下了基础。”王钧说。

截至2025年1月8日,企业已经拿到土地规划许可证、建设规划许可证,新厂区水、电、路已通,三条生产线的厂房设施、生产线设备已经订货。

“现在正办理开工许可证。正月里就能开工!”王钧信心满满地说,预计5月底建成投产。

“政府有关部门定期来开展安全生产检查,九合镇政府邀请专家帮我们辨识安全生产风险源,工信部门还支持我们成功申报2024年高质量发展发展奖补资金120万元……”王钧坦言,“一路走来,正是在各级政府和部门的大力支持下,企业实现了快速发展。政府把民营企业

和民营企业家当作自己人,我们没有理由不快马加鞭。”

加快创新激发新动能

——玉得气体有限责任公司「卖气」成为高新技术企业

新甘肃·甘肃日报记者 杜雪琴

完成8项研发项目,取得医用氧药品生产许可证,获评“省级绿色工厂”,被授予“省级企业技术中心”……2024年,玉得气体有限责任公司可谓收获满满。

这家“卖气”的民营企业虽鲜为人知,却稳步发展,产值占到西北片区大工业气体市场的10%以上,被评为省级“专精特新”企业、“绿色工厂”和“高新技术企业”。

玉得气体有限责任公司如何越做越好?

带着疑问,记者来到了兰州市榆中县金崖镇黄家庄村企业厂区采访。

“我们以生产、经营、销售气(液)体产品为主。”玉得气体有限责任公司董事长王浩洁介绍,企业是专门从事空分装置投资、建设、运营管理的专业气体公司。

成立于2010年的玉得气体,起初只是酒钢集团榆中钢铁公司的一个配套建设项目。企业投资建设了2×21000立方米/小时(氧)的成套空分装置,主要负责为榆中钢铁公司生产工业用气。

据王浩洁介绍,玉得气体建设初期,就高标准采用了拥有先进技术的主体设备,以深度冷冻法生产氧气、氮气、氩气等工业气体,通过管道输送方式保证榆中钢铁生产所需。

2019年,结合自身发展规划,玉得气体在气体业务稳步发展的前提下,自筹资金通过技术研发在原有设备的基础上建设了一套液化设备,企业每天新增液体产品350余吨。

液氧、液氮、液氩、粗氩氦等液态产品以槽罐车运送方式销售,企业自有及协作单位的液体槽车接近30台,为冶炼、化工和电子等行业用户提供专业化供气管理与服务。

目前,玉得气体液氧、液氮、液氩等储备和运输及应急服务保障体系已联成西北网络,可保障紧急情况时的氧气、氮气和氩气供应和周边市场需求,为企业增加年产值5000万元左右。

“后续我们还要增加槽车数量,完全可以满足西北地区液体产品的运输需求。”王浩洁说。

从一个配套项目,发展成为集工业气体研发、生产、销售于一体的科技创新型企业,靠什么?

“企业不断壮大的秘诀在科研。”王浩洁说,近年来,企业坚定不移地践行创新驱动发展战略,在研发领域每年投入资金均超过700万元,且逐年稳步递增。

2024年,根据市场需求,玉得气体开始谋划从工业用氧向医用氧业务拓展。

根据国家医用氧标准,玉得气体有限责任公司研发工程师韩军和他的团队组建实验室,通过增加真空管道和专用液氧储罐等设备,顺利完成医用氧生产。

2024年6月,企业各项生产、设备通过验收,取得医用氧生产资质证书,进入试生产阶段。

“我们正在积极努力,今年争取把生产的医用氧销售拓展到西藏地区去。”韩军说,医用氧市场潜力巨大,正式销售后,可为企业每年增加约1500万元的产值。

“2024年,我们围绕节能降耗、新产品开发、新技术应用和产品质量提高,就完成了8项研发项目。”韩军说。

随着科研投入逐年加大,企业科技创新结出累累硕果。申报各类技术专利25项,已获得一类知识产权发明专利3项、二类知识产权实用新型专利4项、软件著作权10项。并与西南化工研究设计院有限公司联合编制了《医用及航空呼吸用氧》《纯氧、高纯氧和超纯氧》等五项国家标准的编制。

一系列的科研创新,让企业步入发展快车道。近两年,玉得气体开始一系列股份制改造前的准备工作,引入了战略合作伙伴,完成优质资源整合,逐步发展成为西北地区气体市场龙头企业。

“未来三年内,我们在西北市场的份额预计能达到15%,企业盈利模式将向规模化、精细化、创新型转变。”对于企业未来的发展,王浩洁信心满满。

紧跟市场实现新突破

——甘肃中仕达贸易有限公司大力拓展进口业务

新甘肃·甘肃日报记者 李文慧

从最初仅向日本、韩国等为数不多的几个国家出口甘肃特色山野菜,到如今成为甘肃省规模最大的农产品进出口企业,甘肃中仕达贸易有限公司花了27年时间。

“目前我们公司进出口的农产品主要有饲料、杂豆、杂粮、香辛料等,总共有60多个品种,我们的合作客户来自俄罗斯、美国、日本、中东和东南亚等全球50多个国家和地区。”甘肃中仕达贸易有限公司总经理霍春山说,2024年,公司进出口总额达到了7500万美元。

国际市场风云莫测,稍不留神就可能被巨浪吞没。27年风雨兼程,是什么让中仕达不断“突破”自我实现进步和发展?

“做外贸生意,不仅要面对市场的竞争和风险,还要处理各种复杂的国际贸易流程。公司刚刚成立的时候,所有外贸业务全靠当时仅有的2个人来做。不断打造强有力的专业团队,走向更大的国际舞台是我们一直以来努力的目标。”谈起往事,霍春山感慨道。

目前,甘肃中仕达贸易有限公司已有员工30多人,其中不乏精通英语、俄语、日语的专业外贸人才。公司不断精细化管理,为出口、进口、国际贸易等不同业务分设专业部门,公司业务水准不断提升。2009年,公司被评为“兰州十大出口企业”;2018年,获得“甘肃省外贸龙头企业”荣誉称号……

敏锐的市场“嗅觉”决定企业的发展方向。“近年来,国内市场需求不断扩大,我们察觉到国内宠物市场呈现出巨大的发展潜力。当前,我们公司产品的主要供应以动物,尤其是宠物食品加工为主的下游市场。”霍春山说。

2014年起,中仕达大力拓展进口业务,进口业务逐渐成为公司发展的重要支撑,目前,公司进口产品主要来自于俄罗斯、澳大利亚、美国、印度、法国、巴西等20多个国家和地区。

“中国不断积极融入国际市场,为企业带来了前所未有的发展机遇,我们赶上了好时代!”霍春山说。

2001年,加入世界贸易组织后,中国更大范围、更深层次参与国际经济合作和竞争。2002年,中仕达第一次参加了“广交会”——中国规模最大、商品种类最全、成交效果最好的国际贸易盛会。参加“广交会”不仅为中仕达带来了实实在在的订单,更重要的是,让公司增长了见识,积累了宝贵的经验。

“27年的外贸之路,中仕达不仅收获了事业上的成就,还结识了来自世界各地的朋友。他们不仅是生意合作伙伴,更是企业发展的良师益友。我们不断开阔眼界,更加深刻地体会到了世界的多元与美好。”霍春山告诉记者。

专业素养的提升、历史机遇的推动、洞察市场的敏锐,让中仕达越走越远。在霍春山看来,除了这些,企业的发展也离不开政府和政策的大力支持。在有关部门的积极支持下,中仕达有了更好的发展平台,业务办理也更加高效。

“多年来,省商务部门一直大力支持推介甘肃企业参加各种国际展会,通过相关政策帮助企业减免参展费用。”霍春山告诉记者,自2002年起至今,中仕达每年不间断参加“广交会”“进博会”和各国举办的“食品展”等国际商贸展会,积极展现甘肃企业的优质产品和专业水准,逐渐获得了越来越多国际客户的认可。

“现在办理外贸业务也越来越方便快捷了,兰州海关指导我们使用在线申报预约、自助打印、证书邮寄等便利措施。”公司出口部经理颜新娟说。记者从兰州海关了解到,目前,甘肃省约90%以上的农食产品实现出口“即报、即检、即放”,签证时长压缩80%以上。

做精服务开拓新空间

——兰州城关物业服务集团做活业态做大市场

新甘肃·甘肃日报记者 王占东 李文慧

“可口!”
“那肯定,每天饭菜不重样!”
“关键这个盘子还先进得很,下面有个芯片,蔬菜、油、盐不均衡了还有提示。”
“还有更先进的呢,这个芯片信息还能和子女的手机相连,不合适了,孩子会打来电话提醒!”
……

说话间,饭菜飘香的餐厅里,洋溢着老人们欢快的笑声。

1月23日中午,在兰州市安宁区十里店街道黄河家园社区,“幸福兰州·长者食堂”一开饭,餐厅就热闹起来。

用完餐,73岁的刘相东说:“不出小区就能吃到丰富可口的饭菜,还享受八折优惠。”起身离开餐桌,刘相东用手指着一楼餐厅旁边的房间说,那里还有图书室、写字室,老人小孩儿都能用,特别是寒暑假,小区的孩子还能在这里学习。

“食堂不仅解决了老人就餐问题,也为小区孩子提供了学习场所。”兰州城关物业服务集团工会主席冯静告诉记者,“我们还在二、三楼配备了综合养老服务中心,服务好‘一老一小’,是我们发展的重点。”

提起物业公司,在人们的印象中主要是收取物业费,为业主提供日常服务。兰州城关物业服务集团是如何把服务延伸到“一老一小”的?

这来源于兰州城关物业服务集团立足物业服务,创新服务业态,推进多元化经营,瞄准“一老一小”服务需求和巨大市场潜力的大胆探索。

2023年,兰州城关物业服务集团在城关区红星美凯龙商圈社区试点养老食堂,为社区老人及上班族提供便捷化就餐服务,受到居民欢迎。很快,这一服务受到省、市、区民政、商务等部门关注,并得到街道、社区大力支持。

从2024年6月起,在政府多部门支持下,兰州城关物业服务集团将这一服务模式复制至兰州市多个社区,并统一命名为“幸福兰州·长者食堂”,打造集饮食、休闲和养老服务于一体的服务阵地。截至2024年底,集团在兰州市共成立运营14家“幸福兰州·长者食堂”和6家养老机构,2024年为30余万人次提供了服务。

创新新业态,塑造新动能,打造新优势,还不止于此。

兰州城关物业服务集团的创新之举,让业主在点滴间便能感受到高质量、人性化的新服务。

春节前夕,家家户户都要擦玻璃。业主只需轻触手机屏幕上的“佳家N智”小程序就能轻松享受擦玻璃服务。原来,这是兰州城关物业服务集团开发的一款移动端服务平台,擦洗玻璃只是家政保洁服务中的一项内容。但仅此一项,就打通了上至广大业主、下至数十家有资质的保洁公司的供应链。

春节期间,是人们走亲访友的高峰时段。当亲友到小区门口时,业主只需在“佳家N智”小程序“一键开门”服务栏上简单操作,即可为亲友打开小区大门。

记者注意到,在这款小程序上,涵盖一键开门、物业缴费、物业报销、居家养老、少儿托幼、爱心助残、社区服务急速上门等服务。

这一系列暖心服务的背后,是持续不断的科技赋能。兰州城关物业服务集团通过广泛运用5G技术、互联网、物联网、云计算、大数据、区块链和人工智能技术,打造智慧化综合服务平台,赋能物业服务。

记者在该集团总部看到,连片的电子大屏幕上,“幸福兰州·长者食堂”前厅、后厨,以及每个小区电梯运行、汽车充电桩使用 and 物业安全巡查等画面实时呈现,为提高物业管理透明度和服务响应速度提供有力保障。

“许多参观者来到这里感慨,物业公司像是个科技公司!”冯静说,“企业从1999年成立以来,一直围绕做好服务向前发展,通过持续投入,为业主提供更高品质的服务,持续增加物业和业主的黏性。”

作为甘肃省首批获得国家一级资质的专业物业服务企业,兰州城关物业服务集团根据市场需求,自2007年起即提出了“做您生活服务的集成商”理念,陆续涉足餐饮、养老、家政等领域。截至2024年底,分支机构覆盖省内外30余座城市,在全国百强物业服务企业排名中名列前茅。

冯静表示,城关物业将致力于构建更加完善的“物业+生活”综合服务业态链,深挖物业服务价值,延伸物业服务边界,打造特色物业服务品牌,建设更具核心竞争力的综合物业服务企业。