



▲皓宇橡胶董事长朱云成60岁触网,创办全国首家轮胎行业电商垂直交易平台胎大王。他认为互联网+的本质是让价格透明,而透明的前提是要做好产品质量,还是要回归制造业。

重霾之下 小热电死路一条?

本报记者 刘德峰

外电入鲁后,只留着几家大型的、符合超低排放要求的热电厂就够了。对那些小热电厂和企业自备热电厂而言,这将真正意味着他们的历史使命终结了。

连日来已连续两次在京津冀及周边地区出现的重污染天气,华北平原上的大小燃煤企业,如何履行自己应当承担的环保责任,也就成了这片区域当下的空气质量能否尽快改善的关键。

据记者了解,近年来持续不断的政策、标准及舆论的压力,已经让山东的大型热电企业,耗资数亿元实现了超低排放升级改造。反观那些实力不足的小热电企业或企业自备电厂,在环保与经济的夹缝中,求生的希望已越来越渺茫。

12月3日,德州市一家小型热电企业院内竖着一根崭新的烟囱,大量白色烟气从烟囱口喷涌而出。这是华北及华东的大多数城市,进入冬季后出现的典型画面,也是这些城市的市民质疑最多的地方。

记者跟随山东省环境监测中心站工作人员,爬上了这根烟囱60米高度处留下的检测口。仪器显示,该企业排放主要污染物的浓度并不超标。

“这是一条临时烟道。”企业负责人告诉记者,近年来,因为排放多次超标,他们已被环保部门连续处罚多次。为了解决环保方面的问题,以换来继续生存的可能,他们在2015年投资2000多万元进行了超低排放改造。

不过就在今年3月山东省环境监察总队展开的独立调查期间,该企业又一次被发现超标排放,“这也说明当时我们做的一期改造工程效果不理想”,上述负责人介绍说,他们随即找回施工单位,重新建设。

在记者到达该企业时,二级脱硫塔已经建设完成,只是尚未接入不远处那根近百米高的烟道。此外,该企业内部可实时监测,控制各环节污染物数据及排放的DCS系统,也正在建设过程中。

面对山东省环境监察总队的再次检查,该企业负责人找出了所有与该项目相关的材料,可监察人员发现,其中仍缺少部分需报批的手续。

“从2014年10月份开始,山东启动了环保违规建设项目的清理整顿工作。”上述监察人员表示,按相关工作方案,山东将这些违规建设项目分淘汰、规范和完善三类进行整改,要求在2016年底前完成整改。上述热电企业,正是在“完善”类整改范畴。

“完成了今年的供暖任务,我们就得着手准备关停了。”在聊城一家企业自备热电厂,相关负责人带着一丝不甘说出这句话。尽管该企业除了设备检修等时间之外,均能实现达标排放,可在近几年“上大压小”的计划中,已没有了存在的必要性。

“山东的地方性排放标准近几年不断加严,没有能力实现达标的企业就只有淘汰关停这条路了。”在近期的采访中,有基层环保部门工作人员告诉记者,以火电厂的二氧化硫排放浓度标准为例,从800mg/m³逐渐降到现在的100mg/m³,再到目前提出的超低排放,每一次标准的提高,对不少热电企业而言都意味着千万级别的投入。

“投资建脱硫和脱硝设备,再投资建除尘设备,现在又面临超低排放改造,环保投入加起来已经有上亿元。”有小热电企业负责人向记者反映,他们听说又有大型热电企业正在实践近零排放,这样的节奏已经让他们再难投入跟进。

对小热电来说,还有一个坏消息。于2015年陆续开工建设的“外电入鲁”特高压交流输电通道,目前已经取得较大进展。按相关规划,山东计划到2020年建成“五条交流两条直流”的外电入鲁输电格局,接受外电能力达到2500万千瓦,占全省年用电量近1/3。届时,山东每年也将因此少消耗标准煤6000万吨。

“到时候山东每个城市,只留着几家大型的、符合超低排放要求的热电厂就够了。”专业人士告诉记者,对那些小热电厂和企业自备热电厂而言,这将真正意味着他们历史使命终结了。



一家热电企业为改造新建的脱硫塔和烟囱。 刘德峰 摄

“ 华为卖手机已经超过互联网思维的代表小米,海尔十几万人也已经转型成功。这说明了什么?”

来自山东中小企业主的思考——

互联网+搞来搞去 最终要回归实体经济

互联网仍是最大正能量,关键看怎么理解

“平心而论,互联网之于当下中国,仍是一个最大的正能量!关键看你怎么理解。”朱云成是山东皓宇橡胶有限公司董事长,有35年的轮胎行业从业经验。今年5月,他创办的全国首家轮胎行业电商垂直交易平台——胎大王正式启动上线。这一年,他60岁。

这个已到退休年龄的企业家为何在这个年纪,选择与年龄极不合拍的互联网领域?他又是如何理解互联网+的?

谈起互联网+,朱云成说,“互联网+本质上就是让价格透明了,所以导致代理商无钱可赚,那他自然不会代理你的轮胎,许多企业对网络销售持观望态度,就是担心如果没有代理商代理,短时间内自身无法承受销量的下滑。”

“但是,现在轮胎业面临低端产能过剩、同质化竞争严重,没有知名品牌的内忧,同时还有国外技术贸易壁垒的外困,如果中间环节还要承受代理商30%—40%的费用,价格也很难有竞争优势了。所以现实情况倒逼我们要将轮胎销售搬上网络,实现弯道超车。”朱云成说。

对此,济南聪聪营销策划中心总经理韩俊杰表示认同,“电子商务实现了价格透明,透明导致竞争,竞争的结果是大鱼吃小鱼。所以电商要做品牌化才有竞争力,这样,电子商务就把价格竞争引向了品质竞争。”

产业互联网实现定制化生产,“母鸡”生出更多“蛋”

对于中小企业互联网+的创新,定陶县中小企业服务中心主任孔庆东在实践中摸索出一条路子。他认为,互联网思维就是平台思维和平台模式。利用平台整合,把打工者变成老板,将整个产业链进行切割分块。

孔庆东把互联网分为三个层次:1.0,互联网是一种“连接”的技术工具,带来了行业层面的高速发展,此之谓互联网行业;2.0,互联网是一种通用的先进方法论,带来了产业层面的转型升级,此之谓产业互联网;3.0,互联网是一种新商业

如今上至《新闻联播》,下至土老板,互联网思维红得发紫。用互联网的技术、思想和方式,去改造乃至重构一切行业,成为中国经济最大的亮点,用互联网思维卖手机、农产品、煎饼、情趣用品……

近日,在2015山东中小企业互联网+创新发展高峰论坛上,互联网+的话题也成了与会老板的热门话题。这些BOSS们发现,当互联网的连接红利下降之后,最终还是回归到商业的本质,生产效率的提升。

本报记者 张鹏飞

文明的价值观,推动了透明、分享的社会大变革,此之谓社会互联网。

“现在,中国互联网经历了1.0的沸腾十五年,开始走向2.0,也就是这两年红得发紫的互联网思维、互联网+。”孔庆东如此描述对互联网+的理解。

“我们现在就是利用互联网进行我们产业的转型升级。我们服务中心由菏泽三垒塑业科技有限公司承建运营,三垒塑业现在的模式就是一种互联网模式,将生产线切割分块,每个部分根据客户需求做定制化产品,最后通过互联网打包。比如我需要购买设备或者改造升级,我直接让设备生产商过来投资,我的产量跟他的利润挂钩。一套50万元的设备,他一年拿回去18%到20%的收益,他不愿意吗?”孔庆东介绍,通过产业链的切割划分,解决了

单打独斗式的创业中的资金紧缺、项目难寻、市场难开发等问题,目前从三垒塑业母体上孵化出来的企业已经达到16家。

泰安影响力电子商务有限公司也是孵化创业公司的平台型企业,董事长李会指出了目前电子商务产业园存在的一些问题,“现在各地的产业园,很多都沦为了电商地产,主要是电商的培训,没有统一的规范和标准,学员如何毕业也没有考核标准,导致学员很难留住,这样的话,平台可能不但没有起作用,反而可能产生反作用。”

互联网+不是颠覆,而是融合,最终还是回归到商业的本质,生产效率的提升

谈到互联网+,山东地牛网电子商务有限公司创始人、董事长任司永滔滔不绝,“互联网带给我们什么?一是传播,二是透明。说到底,这些都是要回归到产品本身,这也是商业的本质。我们是做农副产品食品安全的,基于物联网我们建立了可以信息化追溯的电商平台。就是采取二维码追踪、数据展示平台等形式,让消费者看到食品生产的过程,让食品的品质透明。这才是互联网带给老百姓的意义。”目前,已有100多家企业跟地牛网建立了合作关系。

朱云成也认为,互联网是为了让产品透明,而透明的前提是要做好产品质量。这点也得到了山东家用电器行业协会会长曹海奎的认同,“那些转型成功、掌握了互联网的工具、方法论和价值观的传统企业,正在爆发出勃勃的生命力,譬如华为卖手机已经超过互联网思维的代表小米,海尔十几万人也已经转型成功。这说明了什么?”

曹海奎接着阐释,“我想,最后的推动力一定还是来自于生产效率提升的变革,来自于对优质产品的坚持和回归,包括零售模式从过去的小商品市场到超市到连锁店到今天的电商,所有背后的推动力都是来自于供应链成本的下降和效率的提升。”

最后,省中小企业局副局长王功永总结道,“这就对了,这才是互联网+的本质。互联网+不是颠覆,而是融合,最终还是回归到商业的本质,生产效率的提升。”