

黄骅农民魏永霞,在事业低谷中发现新商机,利用废旧轮胎、树枝制成景观花卉,在花艺软装业内开辟出新天地,产品进入天津各大商业场。魏永霞也以此带领村民共同致富

枯木也“艺术”

本报记者 吴梦 本报通讯员 王志伟 韩洪安

“金色小麦”提前收获

6月2日上午,在沧州各地农民忙着准备麦收时,黄骅市农民魏永霞却已将麦穗晾干,正进行脱糖、脱脂处理。

“这些小麦脱糖、脱脂后,我们还会进行上色等工艺处理,最后做成成品工艺花卉用于花艺软装工程中。”魏永霞介绍麦穗的用途。

目前,魏永霞在黄骅市齐家务镇同西村经营盛梦园景观公司,主要承接天津等城市客户的室内花艺软装工程。

“这是利用废旧轮胎、通过喷绘而成的工艺品,这个是利用假花和桃树枝编织而成的DIY花盆……”走进盛梦园景观公司的工作场地,映入眼帘的便是用树枝、废旧轮胎以及假花装扮成的一处景观。

魏永霞表示,花艺软装作为室内装饰产品的细分市场之一,近几年开始在国内兴起,目前市场主要集中在京津等一二线城市。

花艺软装从室内装潢发展中逐渐形成,目前,盛梦园公司主要是将人们生产生活中产生的废品,比如编织袋、废旧机械配件、更换下来的轮胎、收割后的秸秆、树枝等这些看似无用的物品,稍加改造,变成一件件精美的“艺术品”,用于商业场所的软装美化。

经过几年的发展,盛梦园公司主要对接天津的汽车4S店、大型商超、银行网点等场所,已经成为业内知名的花艺软装企业。

走在前沿抓住先机

作为一家小微企业,能够实现快速发展,魏永霞认为,自己是抓住了产业的先机。

魏永霞今年42岁,是土生土长的同西村人,之前在天津经营花店多年。

“我第一个创业项目是在天津开花店,主要经营鲜花产品,在淘宝还没兴起时,我就建起了企业网站,通过网上预订,主要为企业客户服务,向房地产公司、汽车4S店等提供花篮产品。”魏永霞说,“一个小店,能在竞争激烈的市场中杀出重围,就是抓住了电商的发展先机。”

魏永霞表示,由于不懂技术,对市场盲目乐观,她花店开业后常常亏损。“开业初期,以周边年轻白领消费者为主要客户,产品多为从南方空运而来的鲜花,价格高、保鲜期短、出货量少,因此常亏钱。为此,我还去长沙、广州等城市考察,想尽快摆脱不利的市场环境。”

“在考察中,我发现,当时很多公司开始建立企业网站,通过网站开展内外贸销售。这种方法好,一个网站就能接触全国客户,人工和销售成本都少,更为重要的是,网站的潜在客户以企业为主,客户稳定,产品需求量大,正是当时我需要的客户呀!”魏永霞笑着说。

发现新大陆后,魏永霞很



快就请人为小店建起了网站。

网站效果很快显现。“网站建起不久,我就收到当地一家楼盘开盘8个花篮的订单。”魏永霞说。

通过网站,魏永霞的花店将销售触角伸向天津城区的各大楼盘、汽车4S店等商家,有时一天要为10多家客户提供上百只花篮。

枯树枝变身“自然”景观

正当魏永霞的花店生意风生水起之时,国内电商快速兴起,对她的业务带来很大冲击。

客户逐步减少,让魏永霞备感困扰。“当时已经做好准备,一旦门店关闭,就准备找工作了。”

天无绝人之路。一天,花店接到一家公司的订单。当时正值冬季,客户开业,要在室外做绿化。“当时就蒙了,大冬天,路边摆鲜花,那不冻成冰块了。”魏永霞无奈道。

“你可以用绢花,就是仿真花,现在技术进步可以假乱真。”一位朋友在一旁说。

一语惊醒梦中人。仿真花绿化,让低谷中的魏永霞拿下订单,更给她开启了新事业的大门。

“仿真花等工艺品成本低,易保存,受众更广。”魏永霞说。确定了转行方向,她开始通过网络学习轮胎喷绘,利用废旧的盆子、树枝进行DIY等。

“虽然从事了两个不同的行业,但是对美的鉴赏还是共通的。”魏永霞对于自己多年的插花技术,还是很有自信的。

魏永霞的花艺软装产品很快推向了市场,同时,她和各家装修公司合作,为他们提供定制版的花艺软装产品,一年时间,她就拿下天津市区大部分银行网点的树形软装工程。

正当新事业蒸蒸日上时,新冠肺炎疫情袭来。

“市场停摆,让我静下心来思考事业的发展思路。”魏永霞审视着前进方向。

回黄骅。

这是魏永霞的答案。

“花艺软装产业是劳动密集型和资源密集型行业,造型树产品所用的大量树木、树枝,在大城市很难得到,用工成本也高。回到黄骅,我老家就有200余亩桃园,每年能提供很多桃树枝条,当地用工也方便。”魏永霞说。

2020年初夏,魏永霞回到老家,成立了黄骅市盛梦园景观公司。她在公司用废旧轮胎、树枝与假花制成景观,免费让村民前来参观。村民有意都可来学,学成还可成为公司员工。

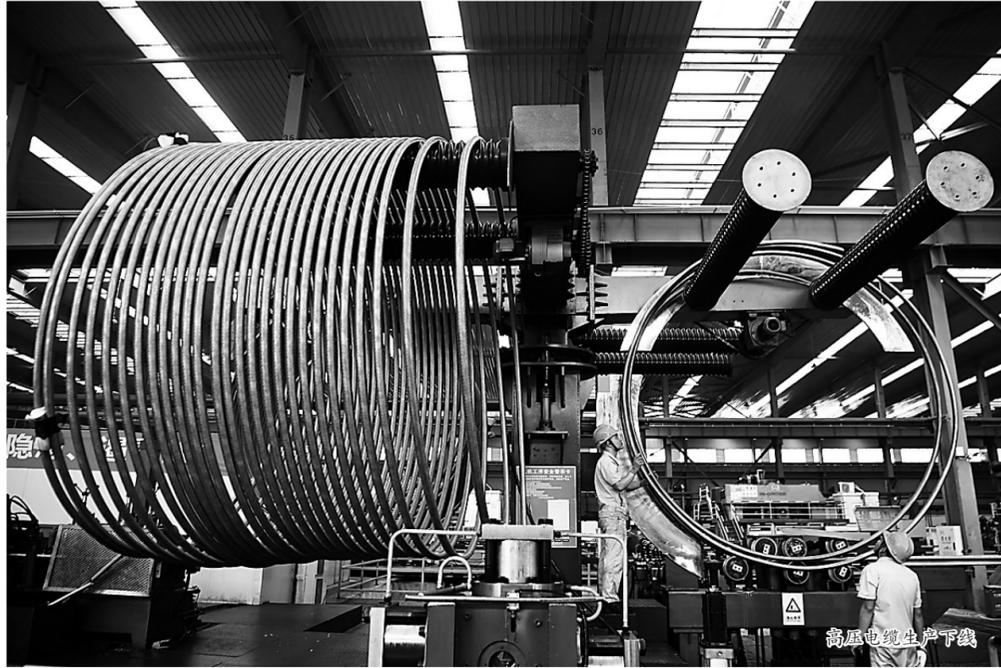
一年下来,公司营业额达30余万元。“接下来我们要多进行创新,将这些‘废物’充分利用起来,朝着制作精致工艺品方向发展,带领大家共同致富。”魏永霞说。



以信承瑞为代表的沧州电缆企业,依托当地产业优势,根据客户不同特点,探索开发不同类型的智能电缆产品,在保障产品质量的同时,实现电缆智能化管理维护,保障了基建项目的安全运营

智能电缆护航高铁安全

本报记者 吴梦 本报通讯员 王永飞



自己报警的智能电缆

6月1日,一位远道而来的客户代表站在信承瑞电缆有限公司的高压电缆垂直生产塔下,目送着一根高压智能电缆缓缓走下生产线,一颗焦急的心才缓缓放下。

“我们公司负责国内一条高铁的建设工作,按照施工要求,铁路牵引电力系统使用信承瑞的智能电缆。由于近期加快了工程进度,公司马上派我来‘抢’电缆了。”看着正在打包的电缆这位客户代表说。

“近年来,我们瞄准高速铁路市场,开发了智能电缆集成系统,通过实时监测,能够提前确认哪一段电缆出现了问题,防患于未然,为高铁跑得更快更稳提供保障。在目前国内时

产业优势破土而出

董博文表示,公司能成功推出智能电缆,要感谢沧州的产业优势。

原来,信承瑞之前是一家业内知名电缆附件企业,通过引入吸收德国先进技术与国内制造的平台优势,致力于基础材料研发及应用。在他们重组安凯特电缆有限公司后,成为一家主要生产中高压电力电缆及电缆附件、检测设备以及各类电气产品的综合性电缆企业。

在成为真正的电缆企业后,他们敏锐地发现,智能电力的发展是大趋势,于是开始提前研发智能电缆及相关产品。依托企业完整的产业布局,信承瑞逐步掌握智能电缆核心技术,并将电缆附件、检测设备融为一体,形成智能电缆系统,为迎接智能电缆大范围应用打下了坚实基础。

董博文说:“公司能持续保持行业内的技术领先,也与建立创新研发为主导的发展思路密切相关。”

2019年5月,信承瑞成立研发中心,并在实际研发中,成立课题组,由工程师、技术人员、一线机组长等精干力量组成,对每一个课题进展情

创新支撑进军双循环

积极构建产学研用的创新体系,信承瑞先后与东南大学、华中科技、西南交通大学等高校建立合作关系,组织科研课题30余项,开发转化成功了一批具有国际领先水平的线缆产品。

同时,信承瑞还由生产型企业向服务型企业转型,按客户的要求提供电缆的造型、设计、生产、安装敷设、验收到通电运行等成套服务,还可提供大长度、大规格、皱纹铜护套、不锈钢护套、无卤低烟等有特殊结构要求的电力电缆。

在我国高速铁路网快速建设过程中,信承瑞提供了成套解决方案。从京津到京张再到京雄,从武广到成贵,信承瑞的解决方案正逐步得到高

速350公里及以上高铁市场,我们占到了70%的份额。”公司助理总经理董博文说。

董博文表示,高速铁路运营系统是一个庞大而复杂的综合系统,其中牵引供电系统是为整个系统提供动力的“心脏”,系统所用的27.5KV电缆则视为供电系统的“血管”,其运营状态直接影响铁路系统的安全运营。

在现实情况,供电系统电缆可能由于在敷设时遭遇“野蛮施工”、工作环境恶劣、长期过载运行、机械外力伤害等原因造成绝缘或外护套损伤,如不及时采取措施,则会造成电缆局部放电,最终导致击穿绝缘层,给高铁运行造成难以估量的损失。因

况、投入情况、转化情况进行跟踪考核。

通过不断创新,信承瑞已成功完成平滑铝护套高压电缆及27.5KV铁路尼龙电缆的科研攻关。其中27.5KV铁路尼龙电缆在全国率先成功研发并完成成果转化。“在野外施工环境下,



创新研发引导新产品不断涌现

此,对27.5KV电缆进行实时在线监测,成为保障整个高铁系统安全、有效运行的重要手段之一。

智能电缆集成系统基础就是在电缆生产同时,将两根光缆内置在电缆中,然后再配套电缆附件以及分布式光纤在线监测产品,最后将各部分组成一个系统集成,在保证电缆质量的同时,实现了对电缆全线进行实时监测、对潜伏的故障点及早发现并进行预警、故障发生时对故障点进行精准定位、日常监测数据累计等功能,协助客户提高线路的智能运行维护能力,实现电缆全生命周期在线实时监测功能,全面保证高速铁路供电系统安全、绿色、智慧运行。

对线缆产品提出了更高要求,需要克服各种复杂的自然条件,还要防止蚁类、鼠类的咬噬,尼龙电缆解决了这个问题。”董博文说。

目前,公司还拥有直流高压电缆、高寒高海拔智能铁路电缆等10多项高精尖电线电缆类科研项目。



创新

创新能力建设是引领企业发展的核心要素,企业竞争的核心是产品竞争力,产品竞争的核心是技术创新、品质控制、成本优化、服务体贴,所有这一切的核心是人。

——吉利控股董事长 李书福

创新是民族进步的灵魂,人才是创新的第一资源。人才强、科技强,才能带动产业强、经济强、国家强。

——中国上市公司协会会长 宋志平

企业创新的一大误区,就是盲目引进方法论。不结合自身业务问题,引进看起来高大上的方法论,把自己的企业变成别人家的跑马场,耗时耗力,结果却是一头雾水,一地鸡毛。

——新加坡国立大学教授 乌耀中

企业家

社会是企业家施展才华的舞台,只有真诚回报社会、切实履行社会责任的企业家,才能真正得到社会认可,才是符合时代要求的企业家。

——中公教育董事长 李永新

创新并创造财富,只是企业家一般性的特征,真正的企业家要有爱国情怀,企业经营无国界,企业家有祖国。

——字节跳动公司创始人 张一鸣

富有并不等于就是真正的企业家,企业家要创新,还必须尽社会责任。比如,企业家可以支持教育、支持扶贫事业、关心弱势群体等等,做到这些才能真正成为符合时代要求的企业家。

——福耀玻璃董事长 曹德旺

在时代前面,成功的企业领导者越来越不懂技术,越来越不懂财务,半懂不懂管理,真正聪明的是员工,以及客户的宽容与牵引,领导者只不过用利益分享的方式,将他们的才智黏合起来。

——华为公司总裁 任正非

团队

要打造有活力的组织,最重要的是分权,而不是授权。授权的本质是培养经理人,分权的本质是培养创业者。

——双童日用品董事长 楼仲平

现在很多企业做经营的(问题)主要是不会带团队,不知道怎样去提升凝聚力。在生存阶段,最起码你要让员工能感觉到希望,要让这份工作能满足他的需求,让他感觉到值得,有奔头。

——喜临门董事长 陈阿裕

知识和资本都要有公平的报酬,找任何人都是有代价的,所以做企业要有分利的思想,走一条共生多赢的路线。

——中国人民大学教授 吴春波

今天产生这么多商业模式,关键在于你怎么跟顾客确定价值。你确定了,顾客共鸣了,商业模式就出现了。

——北京大学国发院教授 陈春花

赚钱的企业是好企业?不赚钱的企业肯定不是好企业,但赚了钱的企业也不见得就一定是好企业。衡量企业是不是好的一个标准,就是企业要有好的品格。

——新东方董事长 俞敏洪

数字化时代,不存在多和少的概念,只是所有东西都在被命名,我们要寻求的,就是怎么去找到跟别人价值共生的方法,如果你找到了,那么无论从商业逻辑上,还是从组织逻辑、人的逻辑上,大家就愿意一起把事情做好。

——河南胖东来董事长 于东来

