



李世江  
多氟多董事长

刘文静  
蓝帆医疗董事长

第三届中国上市公司  
十大创业领袖人物

项光明  
伟明环保董事长

## 多氟多董事长李世江： 创新是一种文化 更是一种人生态度

证券时报记者 赵黎昀

从氟化工到六氟磷酸锂，从锂电池到新能源汽车，多氟多成立18年来，走出了一条不断创新、不断拓展的全产业链发展之路，而创始人李世江，更是已将创新基因融入血液，带动企业步步向前。

### 洞悉氟业前景

8月1日，建军节，也是每个月初多氟多员工照例举行升旗仪式的日子。这天一早，李世江便整齐穿着工装，第一个站在公司大楼门前的广场。我当过兵，这一天对我而言有特别的意义。”他告诉记者。

1967年，17岁的李世江应征入伍，5年军旅生涯奠定了他坚毅果敢的品格。退伍后，李世江进入化工厂工作，并基于对知识的渴求，在36岁时通过自学考入电大，获得了大专文凭。

上世纪90年代初，李世江被选人国家化工部工作，并参与了1992年国家关于氟化工行业的一号文件起草。这段独特经历，让他早早洞悉了氟化工广阔的发展前景。

1994年他被焦作市作为专家人才引进到多氟多的前身，焦作市冰晶石厂。

老的焦作市冰晶石厂生产工艺落后，产品已远远低于当时世界同行水平，企业濒临亏损的边缘。李世江上任后，带领新聘请的专家团队攻坚克难，历时三年时间，探索出了氟硅酸钠法制取冰晶石联产优质白炭黑生产技术。这项技术利用磷肥副产品氟硅酸钠为原料，生产高纯冰晶石，解决了长期困扰我国磷肥工业发展的“三废”污染问题，打破了国内几十年来以萤石为原料生产冰晶石的传统工艺。

这项产品优于国家标准，却由于不符合标准遇到了很大的推广难度。我当时就明确一个原则，不能为了适应标准而降低我们的生产品质，而是要努力让标准提升。”李世江称，在多方奔走介绍后，有关部门终于研究决定，由多氟多主持修订了新的冰晶石国家标准。此后，这项研究成果在2002年被原国家计委评为“国家高技术产业化示范工程”，并获得了国家800万元的国债资金支持。

除了在生产技术方面攻坚克难外，在企业管理上，李世江也带领公司进行体制改革。1999年，他以冰晶石厂法人的身份与30多人共同出资成立了多氟多，走上了现代企业发展道路。

2010年5月18日，多氟多在深交所创业板发行股票2700万股，募集资金10.6亿元，成为我国无机氟化工行业第一家上市公司，而李世江也成为了焦作市第一位公司上市的民营企业家。

### 创新脚步不止

“三流企业做产品，二流企业做品牌，一流企业做标准。”李世江说。通过标准的制定和修订，多氟多已站到了创新的制高点。公司创立以来先后承担和实施了国家863计划、国家火炬计划、国家重点新产品科研项目等10余项国家级科研项目，申报国家发明专利326项、授权228项，主持制订、修订了50余项国家、行业标准，并主持制定了国际ISO氟化盐标准。

2006年，李世江赴日本访问期间，一位同行的老专家对他说，别看你制定了那么多国家标准，有那么多专利。但氟这个元素做好了，不是论吨卖，而是可以论公斤、论克卖的，比如六氟磷酸锂。”

听了这番话，我一方面觉得脸红，另一方面又激动不已。”李世江回忆称，六氟磷酸锂就是锂电池生产需要用的电解液，当时技术被日本企业所垄断，一吨要卖到一百多万元。当时我就决定，一定要攀登这个技术高点，让老百姓用得起锂电池。

经过8年的研发，多氟多终于实现了六氟磷酸锂的技术突破，产能也从最初的两克、两公斤，发展今年年底，预计将达年产6000吨的生产能力。

而在多氟多研发出六氟磷酸锂之初，该产品由于打破了日本技术垄断，价格降到了40万元/吨。随着多氟多将产品品质、量双提升，目前市场六氟磷酸锂的价格已达20万元/吨左右。

六氟磷酸锂的成功，只是这些年多氟多创新研发生产的一个缩影。目前，多氟多的冰晶石、氟化铝产能产量已居世界第一。冰晶石占全国出口量的60%以上，连续15年居全国第一位，全球市场占有率为35%；氟化铝占全国出口量30%以上，连续10年居全国第一位。

### 切入新能源汽车市场

2015年5月，多氟多出资约1.5亿元，通过收购股权和增资投资的方式控股红星汽车，从而获得新能源汽车生产资质，开始了在创新发展之路上的又一次探险。

“三年发展靠运气，十年发展靠规划，三十年发展靠文化。多氟多已形成了非常好的创新文化。”李世江称，新能源汽车的发展，不仅仅是解决出行方式，更重要的是解决这个社会发展的方向。

目前，多氟多的新能源汽车已经实现生产，而一个以锂电池为核心的年产30万套新能源汽车动力总成项目，也正在建设中。

对于多氟多未来的发展规划，李世江称，公司将借助资本市场通过并购重组等手段，把氟化工继续做大做强。今年6月，多氟多已与国内第二大氟化工企业宁夏金和化工有限公司进行战略重组，进一步提高了氟化盐的经营效率，创造了新的利润增长点。

## 蓝帆医疗董事长刘文静： 蓝帆“铁军”蓄势新一轮成长

证券时报记者 崔晓丽

蓝帆医疗董事长刘文静，貌似娇小，但实际上气场很强大。对此，刘文静坦陈，过去自己性格比较强势，因为企业在过去的发展中，需要这样的领导风格。但面向未来更大的事业目标及更广阔的平台，她则要像水、像泥土一样更具包容及厚重性，才能吸引来自五湖四海的国际化精英人才到蓝帆来，共同成就蓝帆的“二次发展”，共同实现梦想。

蓝帆医疗此前在资本市场上虽然名不见经传，但却是健康防护手套行业的“隐形冠军”，2012年公司便成为了全球规模最大的健康防护手套生产企业，但同时也碰到了企业发展的“天花板”。这是每一个细分行业的龙头企业都会遇到的问题，刘文静将如何带领蓝帆医疗解决这一难题？

面向未来，公司的五年发展规划为：发展方向是A+X双领域，即健康防护(A)+医疗健康(X)两个领域，其中健康防护领域(A)的目标，要由现在的全球PVC手套大王，发展成为中国健康防护龙头企业第一品牌；医疗健康领域(X)的目标，是通过并购，进入医疗器械领域，实现公司从低值耗材向高值耗材的跨越，进而在该领域打造平台，构建出新的产业链条和全新商业生态，未来的3~5年，公司将进入新一轮的高速成长阶段。

### 当年创业就是“死磕”

而由于创业的行业与以前从事的行业跨度较大，对行业不熟悉，他们唯有“死磕”。

第一次创业，我们并没有做好准备。我们原本是做石油化学产业的国企职工，而创业做的是PVC手套，做终端产品，不仅需要面向海外市场，而且难度大，资源少又不懂行。这种情况下唯有“死磕”，跟市场“死磕”，跟技术“死磕”。”刘文静说道，而等到产品投入生产的时候才发现，这个行业的市场在海外。我们跟国际化不沾边。”

然而，对于创业企业来说，如果市场打不开，就要面临现金流断裂问题。为了公司产品找到市场，瘦小的刘文静拖着装有公司产品资料的巨大旅行箱出国去跑市场。当时确实是无知无畏，我大学学的是机械，毕业后一直在齐鲁石化工作，所以英语水平很有限。”刘文静回忆，就在这样的情况下开始了全球地毯式地跑客户，英文说不明白，就跟人家连比划带写，公司和产品没有任何知名度，被人家冷眼和拒绝更是常事。

刘文静就这样克服了一个个困难，与此同时，公司同事们也在克服困难，认真做好产品和质量。正是凭着这种勤奋、认真与执着，蓝帆慢慢引起了客户的注意，开始有客户来公司参观。

他们过来公司参观，发现我们虽然是创业企业，但不是草台班子，公司现场管理很好，产品质量也非常好。慢慢地，就有客户开始下订单了。”刘文静说，2003年，我们拿到了96万美金的订单；2004年，拿下了1500万美

金的订单；2005年拿下3000万美金的订单。”公司从此渡过了生存难关，走上向好发展的道路。

### 二次创业：“A+X”战略

2013年对我们是一个节点，我们开始考虑转型发展。”刘文静说道，我们用了10年时间，做到了行业第一。如果说，过去的10年，我们清楚了我们是谁。那么未来的10年、20年、30年，我们将要往哪里去？我们的发展要达到一个什么样的目标？”

2010年公司上市时，年产能达到33亿只PVC手套，那个时候，我们就是专注在手套行业，一心要做全球手套行业的老大，我们的目标是产能达到100亿只，当时觉得这已经是很大的挑战了。”刘文静介绍，2010年公司拿到募集资金后，开始扩张规模。2012年，公司年产能达到了120亿只，全球市场占有率约22%，产能和市场占有率均为全球第一，上下游也构建了完整的产业链，在行业内有了较强的下游定价权和上游的议价能力。

2013年，公司决定从低值医疗耗材，向高值医疗耗材发展，从而进入医疗健康领域。2014年，公司开始在医疗大健康领域探索和尝试，在收获了经验和教训的同时也对中国的医改政策和医疗行业未来的发展规律进行了深入的了解。而确定医疗大健康领域“A+X”战略是在2016年下半年，同时把2017年确定为二次发展元年。

目前，公司的“A+X”战略已经进入实施阶段，“A”与“X”正在齐头并进。“A”方面，一方面是手套行业由PVC手套单一产品，往丁腈、乳胶等系列产品拓展。2017年7月初，公司于2016年投资建设的60亿只/年的丁腈手套项目第一期的20亿只开始投产，丁腈手套的毛利率高于PVC手套近10%。在海外市场，丁腈手套正逐步替代部分乳胶手套，市场占有率也在逐步提升。而随着消费升级，国内健康防护市场也开始进入高速增长期。同时，公司与品牌策划公司智立方深度合作，在手套以外的健康防护系列产品开始发力，往“中国健康防护第一品牌、龙头企业”方向发力。

“X”方面，公司于2017年7月24日发布公告称，因筹划重大事项，公司股票于当日开始停牌。8月5日，公司确认此次筹划重大事项已构成重大资产重组，公司股票继续停牌。

对于未来新一轮成长，刘文静胸有成竹。我们已经不像第一次创业时一无所知，现在的选择是理性的、谨慎的、科学的。我们的核心竞争力就是“开放、包容、规范”的企业文化和价值观。”刘文静说道，“蓝帆人”是一群平凡的人，每一个人可能没有过人的本领，但组合起来，就形成了一支战无不胜的铁军。这支铁军可以因地制宜地排兵布阵，可以适应新的形势和发展环境。而没有蓝帆文化，这支铁军是形不成的。”

## 伟明环保董事长项光明： 致力于有益人类的朝阳产业

证券时报记者 朱凯

伟明环保是国内领先的生活垃圾焚烧处理企业，公司相继投资、运营了浙江、江苏、河北、安徽和江西等地20余座垃圾焚烧发电项目，在国内垃圾焚烧发电领域起步早、发展好。

伟明环保董事长项光明表示，最初的创业确实是充满艰辛，包括设备的研发、技术的攻关、人员的到位以及投资模式的创新等，每一项都要大家从无到有、逐一攻克。项光明回忆，1998年时，温州市瓯海区准备投资2000万元建设垃圾焚烧厂，他和北京几家企业一同受邀协助技术攻关，那时项光明就认为垃圾焚烧发电是个大有可为的产业，也是有益于人类发展的朝阳产业。于是，他们向瓯海区政府承接下了这个项目。

在最初创业团队的协同努力下，到2000年，公司设计的日处理垃圾385吨、发电功率4500千瓦的东庄垃圾发电厂建成，于同年11月28日并网发电，从项目施工到投用仅不足1年时间。

据介绍，东庄垃圾发电厂是伟明环保以BOT方式投资建设的第一座垃圾焚烧发电厂，也是国内第一座完全由民营企业自主研发、投资并运营的垃圾焚烧发电厂，被建设部专家誉为“中国国产化垃圾焚烧处理技术与设施发展的第一座里程碑”。

BOT模式在国外已经广泛运用，但当时国内几乎没有。我们这一实践让民营企业进入到公益性基础环保设施领域中来，并具有了稳定的投资回报。”项光明告诉记者。

据悉，公司目前的业务重点在浙江和江苏，其它区域市场也在积极跟踪。截至2016年底，伟明环保累计使用募集资金投入募投项目4亿元，其

中募投项目“瑞安生活垃圾焚烧发电项目”和“永康生活垃圾焚烧发电项目”使用募集资金置换2.8亿元，偿还银行贷款1.2亿元。公司认为，日处理500吨以上更适合以BOT方式投资建设，项目能覆盖人口50万以上，当地政府有可观的财政收入、经济条件合适。中西部地区及三四线城市也完全可以发展垃圾焚烧项目，未来发展空间比较大。

作为一家垃圾焚烧发电企业的领头人，项光明表示，城市化的发展，垃圾清运比例的提高，中国城市垃圾产量仍将增加，而垃圾分类也将成为趋势。但并不意味着垃圾分类后便不用进行焚烧，相反，这两者是相辅相成的关系。垃圾焚烧因其无害化彻底、减量化明显、能源回收效率高等优势，是现代垃圾处理设施的重要组成部分。垃圾分类一方面可以更充分地利用好资源，又可以提高能源回收利用率 and 二次污染控制水平。

考虑到多元化发展，公司不断开展与现有垃圾焚烧发电项目结合度较高的业务，重点探索各种固废与生活垃圾协同处理的技术路线，目前已涉及的有餐厨垃圾清运及处理、污泥处理、农林废弃物处理、污水渗滤液处理等领域。

据介绍，伟明环保目前拥有创新高效的技术研发团队，在上海和温州建立了两处研发基地，设立了一个工艺研究室和六个专业化的设计室，开展针对性的研究设计工作。公司与美国加州大学伯克利分校、香港科技大学、上海同济大学等国内外众多高校、知名教授学者建立了战略合作关系。项光明表示，只有精心培养研发队伍，才能为公司长远发展打下良好技术基础。

