

东和环保：“后上市时代”转型升级再提速

本报记者 侯国胜

核心提示

这是失望之冬；这是希望之春。
这是一个最坏的时代；这是一个最好的时代。
这是一个黑暗的季节；这是一个光明的季节。

把19世纪英国批判现实主义小说家狄更斯的名言反过来说，就是如今很多企业的生存状态。当前，经济下行压力仍然较大，部分领域企业生产经营十分艰难。从根本上看，这是经济发展新常态下经济动力转换过程中的客观现象，是实现市场出清的必然途径。

“深化改革，必然有阵痛，一部分企业必然会出局，一部分符合经济发展规律和趋势而又有内生动力的企业，必然会成为新一轮增长的生力军，相应地说发展的空间和盈利的空间也相应会增大，这就是危机中的机遇。”商丘市东和专用设备股份有限公司董事长李栋如是说。

把危机当机遇，把挑战当动力，商丘市东和专用设备股份有限公司在李栋的掌舵下，在国内外市场均一片恐慌的时候沉着应对，适时调整发展战略，着眼全球抢占市场，企业在残酷的环境下不但毫发未损，而且实现了逆市上扬。

2015年12月22日，商丘市东和专用设备股份有限公司在“新三板”挂牌上市。这是企业自身发展道路上的一次飞跃，也为我市民营企业登陆资本市场提供了示范和经验。

2016年1月，公司确立了“实业+金融”的发展模式，从以卖为主的营销模式全面调整为以租为主的营销模式，并且努力实现向工业4.0转型（即“中国制造2025”），推动环保设备由制造型向创造型转型。



李栋董事长在“新三板”挂牌仪式上致辞。

上市是一场艰难的幸福旅程

上市是一场艰难的旅途，是让人脱胎换骨的考验。

谈到上市的艰辛和上市后的喜悦，李栋感慨地说，企业上市，必须要有三个方面的支持力量，一个是政府，一个是基金公司，一个是企业内部的合作，这三者缺一不可。

在2015年《商丘市政府工作报告》中明确提出，支持东和环保上市，并且把支持东和的上市作为服务企业的工作目标之一，这让李栋非常感动。正如东和环保上市当日，出席挂牌仪式的商丘市副市长江文玉所说，市政府将一如既往地做好服务协调工作，不断优化政务服务环境和法治、社会、舆论环境，积极落实专项支持政策，强力推动更多的优质企业登陆资本市场，努力形成资本市场的“商丘板块”。

基金公司对东和的关爱也让李栋十分难忘。李栋说，上市前增发新股时，全国有十余家基金公司核心负责人坐镇商丘，等待和李栋面谈。李栋说，这样的谈判，十分耗时费力，每谈一次就像从身体里抽出来一股劲。一天，有9家公司负责人同时约和李栋谈判，公司有人建议说，不如安排两天时间，这样不累那么狠。李栋说，他们今天约，就今天和他们谈，他们有兴趣和我们谈，就是对我们的认可，也是对今后发展的乐观预期的体现。那些公司的专门谈判员，每一个都是精通财务的高手和谈判专家，问的问题非常刁钻，即使面对曾回答多遍的问题，李栋也毫不马虎。一直到深夜22时，才和最后一拨基金公司负责人谈完。因为他的敬业，基金经理们纷纷对他表示看好，并躬身入局，上亿元的资金后盾让李栋感受到了来自金融界的温暖。

在公司内部，各位股东、员工都全力支持李栋的工作。研发团队也是精益求精，每次都是把李栋最核心的研发用实物的形式呈现。

同样的是“新三板”上市，有的企业上“新三板”，很可能一分钱都融不到，但东和融到的资金源源不断。一次，有一位在“新三板”上市后的老板向李栋诉苦说，公司上市后没有取得基金支持，大家都不投，发行后劲不足。随后，这位老板问李栋，为什么

东和能获得那么多基金公司的支持。李栋问他三个问题，我在国家政策中寻求机遇时，你在干什么？我在一天接待9家基金公司时，你在干什么？我在考虑员工未来时，你在想什么？那位老板沉默了。李栋说，不紧跟政策，政府会支持吗？不务实重干，基金公司会信任你吗？不谋划员工的出路，凝聚力何在？这些才是干事基础。这些充裕的后备金和凝聚的人气的支撑，让李栋在当下的“经济寒冬”中，有了“扩张版图”的勇气，有了转型升级的信心。

东和迈入工业4.0时代

东和环保的“后上市时代”，就是东和的工业4.0时代。“互联网+制造”就是工业4.0。“工业4.0”是德国推出的概念，美国叫“工业互联网”，我国叫“中国制造2025”，这三者本质内容是一致的，都指向一个核心，就是智能制造。工业4.0是整个中国时代性的革命。在这个时代，科技是最有力的支撑，也是占领发展前沿的基础。

当市场竞争进入白刃格斗阶段，市场更需要技术杀手锏，为此，东和着力践行“科技领先”战略——中国同行业内首家被评为“高新技术企业”、中国废橡胶、废塑料炼油行业首家获得“绿色之星”环保认证、中国低碳经济领军企业、中国环境保护产业协会理事会员单位、河南省环保产业骨干企业，公司同时拥有“一种环保型炼油方法及应用该方法的炼油装置”、“废旧塑料炼油防堵塞罐式冷却系统”、“一种管式炉及其组成的废润滑油回收装置”、“连续式废润滑油再生装置”5项国家发明专利。

事实上，这不仅值得东和自豪，也值得整个行业为之欢呼。可以说，“科技领先”战略实施后，东和始终走在技术进步的前沿。“科技领先”是东和的立身之本和持续发展的根本支撑，在上市后的工业4.0时代，更要始终放在十分突出的战略位置。李栋说。

多年来，东和一直没有停下创新研发的步伐。李栋研发的处理固废的高分子回转炉，如今很多环保企业都在借鉴或者模仿，大大降低了客户的投资和运行成本。但是，在技术的领先上，东和始终做到了“一直被

模仿，从未被超越”。

毫无疑问，在当今环保治理已成世界难题的时候，低排放已经成为当前环保市场的焦点。特别是在2015年后，东和的对手呈多样化态势，行业进入战国时代。“治霾新技术、新产品、新路线竞争激烈，呈白热化状态。今后几年东和的发展，是一种激流中的航行。”李栋坦言。

基于这样的判断，东和将2016年的主题确定为：保持战略定力，把自己的事情做好、做强，核心是满足客户需求，关键是要抢占行业技术制高点，目标是在新一轮市场竞争中夺取优势地位。与此同时，东和在综合分析了政策走向、市场需求、技术趋势之后，确立了建设创新型企业的全球发展重要举措。李栋说，只有坚持走自主创新之路，才能够牢牢把握竞争先机，赢得发展的主动权，进而实现企业在4.0时代可持续发展。

“实业+金融”布局提速

2015年1月1日，被称为“史上最严”的新《环保法》正式实施，这为环保装备租赁产业开创了一片新天地，该领域或将迎来发展的黄金期。“这个黄金期事实上就是国家政策所创造的，因为新《环保法》实施后，原来排放不达标的企业要想继续生产，就必须上环保设备，有钱的买设备，企业资金不宽裕的就必须租设备。”李栋介绍说。如今，全球经济普遍低迷，对经济界来说，可以说是“最坏的时代”和“最黑暗的季节”，很多企业赢利收缩，生产和营销环节都面临很多难题，而高端环保设备价格又较高，动辄一两百万元一台，让一个企业一下子出那么多钱，确实是个难题。面对这局面，东和公司迅速转变营销模式，“实业+金融”布局提速，环保装备租赁业务风生水起。

潜在的环保装备市场很大，使得环保租赁业大有可为。而时下，环保设备租赁“才露尖尖角”。为从这个市场攫取“更大蛋糕”，李栋推出了“设备+服务”一条龙的“环保保姆”概念，提供从环保设备的设计、制造、安装到为用户管理设备的一条龙服务，并根据用户对废气、废水、噪声等治

理的不同需求，选择不同的管理模式。接受客户委托后，他们将全程跟踪监控设备运转情况，确保承担运营的项目符合环保标准。

去年以来，从内地到沿海，从中央部委到地方政府，支持融资租赁业发展的相关财政补贴政策遍地开花，融资租赁成为我国新兴的金融业态。作为一种集融资与融物、贸易与技术更新于一体的新型金融产业，融资租赁具有首期支付少、付款方式较灵活等优点，是连接金融与实体经济的良好纽带。在新的形势下，环保装备租赁将迎来发展的大好机遇。

采访即将结束时，窗外是零下12度，而在阳光的照耀下，室内暖意融融，李栋笑意平和，这和东和在目前的“经济寒冬”中没有被“冻伤”有很大关系。李栋端起一杯茶说，2015年最大的收获就是学会在闹市开车了，通过学车这件事，自己体会到，踩刹车和提速换挡同样重要，譬如房地产，很多人在该“踩刹车”时增加了油门，市场供过于求，房价跌不足为奇，很多市场现象都可以用这一个例子来解释。

企业上了市，李栋又调整好了市场策略，下一步要把更多的精力用到慈善事业上。作为中华慈善家联合会授予的全国仅有的50位“中华慈善家”之一，李栋为公司确立了“环保产业就是慈善事业”的发展理念，为世界做环保，为慈善献爱心，相信，在“和气”生财的道路上东和必然会实现精彩蝶变。



李栋董事长与海外投资伙伴合影。



希腊、埃及客户齐到访。



销往越南的废轮胎裂解设备。

(本版图片由商丘市东和专用设备股份有限公司提供)

