

戮力同心，难中奋进 为实现强生企业稳健发展而奋斗

2020年，是南通强生企业三十年发展史上最为特殊的一年。一季度，受国内疫情影响，生产、出口都遇到严重困难。下半年，国内一些主要原辅材料价格大幅上涨，有的涨幅达到2至3倍，海运费增长近3倍；人民币逐月升值，使公司全年汇兑损失500多万元。在如此错综复杂、困难叠加的严峻形势下，强生全体员工沉着应对、艰苦工作，克服了一个又一个困难，使整个生产经营不降反升，实现了“难中求稳、稳中求进”的年度目标。

强生安防

以创新引领转型抗疫情

2020年，强生安防更加突出创新这一重心，以创新推动转型。

特种产品通过持续的深度研发和市场推广，产品品牌度进一步提高。去年，安防在HCT产品创新和水洗产品开发上，取得了重大突破，迈出了决定性的进步。

HCT是公司自主开发、具有强生自主知识产权的耐切割品牌产品。该产品不仅手感舒适、不用钢丝和玻纤，而且价格比同类产品低百分之十。去年下半年，安防对水洗手套在生产技术、工艺、设备和水处理等方面，进行了全方位研发和改造，取得了显著的成效。

重点产品依靠创新驱动，也取

对员工的操作培训，正常开班前会，使质量意识逐步深入人心，产品正品率从上年平均97%提高到98.5%。先后接受30多批次的第三方验厂验货，均获得通过和好评。七是安全、环保、6S管理意识强化转型。对安全、消防、环保三大工作，从一般重视转变为非常重视。水处理方面，增加了一批新装备，污水排放COD指标正常在60左右。废气处理方面，增加了3座喷淋、焚烧塔，所有生产线都进行了双层密封，目前废气排放VOD已降低到接近国家最新标准。此外，按标准建设了新的危废品仓库，使强生在废水、废气、固废处理方面，达到同行先进水平。安全生产方面，坚决落实安全防范措施，为杜

况下，稳定了利润，实现难中有进的目标。

光伏发电是近几年强生光电重要的收入来源，但近几年电站管理不理想，影响了发电收入。去年，光电工厂对现有光伏电站逐一排队、全面整顿。根据发电收益，调整和改造了部分电站，增加了发电收入。同时，加强了组件维护和清洁，大幅提升了发电量。去年，还新建了2兆瓦晶硅电站，使晶硅电站达到31兆瓦，光伏发电收入比上年增加10%。

强生石墨烯

实现石墨烯产品的多元化发展

加大石墨烯高新技术产品和项目的研发。石墨烯纤维产品，从上年只有尼龙长纤、尼龙短纤、粘胶短纤三个品种，去年开发并增加了石墨烯涤纶长纤、涤纶短纤、丙纶短纤、腈纶长纤、维纶纤维、耐切割纤维、再生涤纶纤维等八个大类、几十个品种。去年，石墨烯纤维市场销售105吨，比上年增长50%。

去年，公司把研发石墨烯超材料列入最重要的项目，研发的石墨烯超材料，具有高抗切割、高抗冲击、高防腐、保温、阻燃、防静电等超强功能，达到世界先进水平。石墨烯超材料目前已完成产品小试、中试和小批量生产，今年将全面推向市场。

集中力量解决石墨烯原料生产和应用中的多种难题和瓶颈，公司目前生产的石墨烯原料单层率已经达到99%的世界一流水平，成本同期下降40%。成功研发的多款新型石墨烯塑料功能母粒、防水剂等产品，为实现石墨烯产品的多元化奠定了基础。

2021年

以实现十大重点工作的突破，实现强生新一轮的健康发展

2021年，经济发展形势仍然严峻，强生公司在审时度势、分析外部形势和强生实际情况后，提出了今年以十大重点工作来实现强生公司新一轮健康发展的战略构想。

一、把增量增收，作为提高经济效益的最重要举措。增量增收，是稳定生产、保持利润、解决难题的最重要举措。安防手套生产出口，全年达到1085万打，比去年增长1.5倍。光电组件生产，两条生产线确保每月25兆瓦，全年300兆瓦，新生产线争取9月份投产，生产100兆瓦，全年加工组件400兆瓦，产量比上年增长35%，利润翻一番。石墨烯项目，纤维纱线销售1000吨，石墨烯超材料销售1000吨，销售金额达到8000万元。

二、把进一步提升装备水平，作为增量增收的重要基础。

今年计划再改造3条磨砂、水洗、超细发泡一体机和新建、改造5



强生石墨烯复合纤维的成功研发，引起主流媒体的广泛关注。图为强生集团公司董事长沙晓林接受媒体采访。

条丁乳线，使手套月产能达到150万打。光电工厂计划在7月份再上1条性能最先进、自动化程度更高、可涵盖166、182、210多种组件规格、月产能达到25兆瓦的全新产品线，确保在8月底完成，9月份投产，使新生产线和原两条线的组件月产能达到60兆瓦。

三、把扩大销售、增加接单，作为增量增收最首要条件。

一方面抓住老客户的挖潜，订单增量10%至15%；另一方面，全力抓好新客户的拓展。光电工厂把争取组件加工订单，放在一切工作的首位，拓展新思路、开发新渠道，确保组件加工订单每月达到计划目标。石墨烯纤维生产销售已有三年历史，今年，确保纤维销售超过1000吨。石墨烯超材料，抓紧完成各项检测和认证，形成批量销售，力争全年销量达到1000吨。加强销售队伍建设、建立高效有力的销售平台，强化激励机制和考核办法。

四、把稳定产品质量、赢得客户信任，作为增量增收的根本条件。

安防正品率由去年的平均98.5%，努力达到99%；光电组件正品率在去年99.71%的基础上，再上一个台阶。建立更加完善的质量管理制度，更加优化的质量管理体系，严格控制，及时整改影响产品质量的重要节点。抓好产品检测、试戴等行之有效的办法，抓好客户验厂验货所发现问题的复查整改。通过全员培训、全员参与、全员努力，把质量意识深入人心，使强生产品的优秀品质，成为一张争取客户订单的亮丽名片。

五、把继续突出和深入创新转型，作为增量增收的内在动力。

在继续抓好特种产品推广的同时，进一步落实公司提出的“把重点产品放在与特种产品同等重要的位置”的指导思想，全力以赴抓好重点产品的市场推广。尤其是HCT产品的推广，争取HCT产品销售取得大的突破；光电创新转型的重点，是抓好多功能新生产线的建设和投产，以优势设备和优秀产品争取客户订单，提高加工利润；石墨烯超材料，重点主攻超强抗腐蚀、超级抗冲击、超强抗切割、超强耐磨、防静电、阻燃、保温等功能性产品，以技术优势争取市场和销售；石墨烯功能母粒、防水剂、反光材料等新开发产品，加大技术创新的力度，力求尽快推向市场。

六、把深化精细化管理、增收节支，作为贯穿增量增收工作的主线。

全面推进安防精细化管理、推行“五定一奖”绩效考核，突出各个管理细节的进一步精细化，对

薄弱环节和存在问题，全力抓整改、补短板。以“五定一奖”作为精细化管理的抓手，常抓不懈、逐步深入。把增收节支作为贯穿全年工作的主线，常抓不懈，创新思维，在生产工艺、技术、设备、管理等各个方面，动脑筋、想办法，挖

薄弱的环节和存在问题，全力抓整改、补短板。

九、倾全司之力，支持和促进美国公司健康快速发展，加快强生向国际化转型。美国公司的建立和发展，是强

生实施“走出去”战略、推动企业结构根本性转型、实现市场多元化的前瞻性举措。美国公司建立三年来，第二年实现盈亏平衡，第三年大幅盈利，这是中国手套企业设立海外公司绝无仅有的成就。今年，美国公司将一边全力应对更加严重的美国疫情，一边深入分析市场、拓展客户、扩大销售，实行差别化竞争、加快发展步伐，一边不断调整产品结构、保持毛利率稳定在先进水平，争取增量和增收双丰收，力争在去年的基础上，迈上一个更大的台阶。

十、把管理团队建设、提高工作能力和执行力，作为稳健发展的队伍保证。把员工队伍的建设，作为一件重大的事情去抓，上下其手，努力实现一线工人的适龄化、效率化。管理人员的整合，更是今年人力资源工作的重点。培养和招聘一批责任心强、能吃苦、而且肯动脑筋、具备研究和解决问题能力的高素质人才。

沉舟侧畔千帆过，病树前头万木春。新的一年，面对更大的风浪、更多的变数、更严峻的形势，强生公司董事长沙晓林表示，强生企业和每一位强生员工，将以更大的智慧、更多的汗水、更强的能力、更辛勤的付出，奋发有为开新局，加快构筑新优势，将强生企业推上一个更高的发展台阶。

撰文 袁嘉翊



强生安防加大环保设备投入，三废排放符合国家最新标准，达到同行先进水平。

得显著进步。磨砂产品目前工艺、设备稳定，质量已被大多数客户认可；PEPU系列产品，通过工艺改进，质量更加稳定，成本和报价降低，为争取订单创造了条件。普通产品也把创新作为提高竞争力的重点，普通PU手套大幅调低价格，同时增加了触摸屏、防静电、抗菌、再生环保纤维等功能产品，既增加了接单，又平衡了核算；植绒手套克服了丁腈胶大幅涨价的压力，对工艺、设备不断探索、改进。

以转型推动企业“难中奋进”。一是生产思路转型。把生产增量作为转型最重要的目标。二是产品结构深度转型。公司提出把重点产品放在与特种产品同等重要的位置。使产品结构更加合理，利润率稳中有升。去年，重点产品主要抓了磨砂、水洗、超细发泡、HCT和PEPU五大类产品的开发和推广。同时，继续抓好冬季款、09双A、PVC双浸等产品的增量，使这些产品工艺、设备更加成熟。三是出口方式的转型。充分利用公司产品种类齐全、质量稳定、性价比高等优势，加大对现有客户和新开发客户的推广力度，公司形成了新老客户并举的新格局。四是全面推进增收节支，向挖潜降本转型。公司对一批达不到先进水平的生产线等设备，不惜代价拆除重建，大幅提升了产能、节约了物耗、降低了能耗。PU手套蒸气消耗由上年的1.30元/打，降低到0.8元/打，降幅达40%。磨砂手套单线产能从前期420打，提高到目前660打，提高了36%。五是管理方法的转型。通过全面、深入推进精细化管理、“五定一奖”绩效考核，使生产管理更加规范，考核指标更加细化、合理，全体员工的生产积极性空前高涨。安防工厂在原有人员没有增加的情况下，产量增加30%。六是质量意识进一步转

绝安全隐患，保证生产经营的有序推进，发挥了积极作用。6S管理方面，通过持之以恒的现场督查和整改，厂区和车间管理逐步规范化，生产环境干净整洁、焕然一新。

强生光电

不等不靠，难中求进

受国外疫情严重影响，大型光伏企业组件出口大幅下滑，组件外发加工基本停滞。在此困难形势下，光电不等不靠，主动寻找加工订单，全年加工组件290兆瓦，其中半片组件100兆瓦，实现销售1.5亿元，同比增长28%。

去年，光电工厂对晶硅组件生产线又进行多轮改造，增加串焊机、划片机等10多台套设备，投入资金1100多万元。在设备改造过程中，依靠自己的力量组织安装，并对调试中出现的问题，夜以继日反复钻研，最终克服解决，为光电争取接单、稳定产量创造了条件。重视技术革新，加强精细化管理，产品合格率由年初的99.59%提升到99.71%，在加工费大幅下降的情



迪泰克高端防切割手套，强生自有品牌、自主知识产权，不用钢丝玻纤，抗切割等级达到世界最高的美标9级。