

“走进高新技术企业”系列报道

主办:重庆市科学技术协会 协办:重庆市科协科学技术创新部

蓝洁净水成长道路上的三次抉择

重庆日报记者 申晓佳

企业名片

重庆蓝洁广顺净水材料有限公司

主营业务是水处理药剂聚氯化铝的生产和销售。自2009年成立以来,该公司与重庆大学、重庆水务集团等合作,致力于饮用水、城市污水、工业废水方面水处理药剂的产品开发、生产及深度应用,获国家高新技术企业等称号。2021年入选全国第三批专精特新“小巨人”企业。



4月9日,在位于荣昌工业园区广顺工业园的重庆蓝洁广顺净水材料有限公司,工人正在饮用水级液体聚氯化铝车间作业。本版图片由重庆日报记者张锦辉摄

浑浊的污水在污水处理厂大大小小的池子中转了一圈,再流出时就成为清澈的净水,可以用于市政清洁、园林灌溉等。

污水变清,关键靠处理剂。重庆蓝洁广顺净水材料有限公司(以下简称蓝洁净水),就是国内生产水处理药剂的“领跑者”。其产品在重庆地区市场占有率超过90%,年产值过亿元。这意味着重庆的大多数企业和家庭,都直接或间接成了蓝洁净水的用户。

蓝洁净水为什么能占领如此大的市场份额呢?它发展历程中三个重要时刻的果断抉择,是其生存和发展壮大的关键。

第一次抉择

“抱大腿”还是自力更生

蓝洁净水负责人李书富介绍,蓝洁净水是重庆蓝洁自来水材料有限公司(以下简称重庆蓝洁)的全资子公司。蓝洁净水的故事,要从重庆蓝洁说起。

1996年,重庆蓝洁成立,并于2000年在九龙坡区白市驿建立第一个生产基地,销售额很快突破2000万元。

2006年,全国加强对城镇污水处理厂建设和运行的管理,改善城镇水环境质量,提高污水处理标准,水处理行业迎来了一波爆发式增长。

由于起步早,当时重庆蓝洁已走在全市前列,也因此受到国际水处理“大咖”芬兰凯米拉集团控股公司的青睐。2007年,凯米拉集团收购重庆蓝洁80%的股权,成为大股东。

外企入股,不但带来了充足的资金,还带来了标准化的生产流程和现代化管理方式,企业如虎添翼。

但在事业蒸蒸日上时,意想不到的事情发生了——2008年,全球爆发金融危机。受此影响,2009年,凯米拉集团撤资。

大股东走了,不仅留下了巨大的资金缺口,还极大地撼动了公司上下的发展信心。离开凯米拉,重庆蓝洁还能继续走下去吗?是再找“大腿”抱,还是自己干?这一“生死抉择”,摆在了重庆蓝

洁面前。

经过多次调研和商议,重庆蓝洁的管理层决定自行控股经营。此后,他们组织专门团队对行业标杆企业的发展战略、产品结构等进行专项研究,并通过大大小小的分享会给团队打气鼓劲。对照标杆反省自身,重庆蓝洁经过系统梳理,对生产流程进行有针对性的再优化,同时进一步加大研发力度。

凯米拉集团虽然撤资了,但它带给重庆蓝洁的管理经验和行业影响力有增无减。凭着“大不了从头再来”的胆气,2009年,重庆蓝洁推出新产品,当年就实现销售收入2300万余元。同年,蓝洁净水也应运而生。

蓝洁净水主打聚氯化铝类水处理药剂,由于产品性能稳定、安全,蓝洁净水迅速在行业中站稳脚跟。2011年,随着产能不断扩大,蓝洁净水“搬家”到荣昌工业园区广顺工业园,建设了占地面积30亩的厂区。

第二次抉择

吃“老本”还是搞研发

蓝洁净水的主打产品,是固体聚氯化铝和液体聚氯化铝。这些产品,利用物理吸附的原理,能够让污水中的土、杂草、树叶、氮、磷等“抱团”,形成悬浮物,经过沉降后再进行分离。

“产品的原理其实并不复杂,但产品的成分配比,即主料、辅料各种成本分别占多少,生产流程中如何加料,包含了非常多的技术要领和创新成果。”李书富说,蓝洁净水的配方及工艺,也是源自企业发展历程中的一次重大抉择。

2015年至2017年,蓝洁净水的母公司重庆蓝洁扩大发展规模,在江津和巴南分别设立了新的生产基地。企业发展驶入快车道,关于未来怎么走,却出现了争议。

有的人认为,蓝洁净水有口碑,在重庆已经领先同业,只要做好服务,就能稳定发展,产品研发上不需要太下功夫。

重庆蓝洁广顺净水材料有限公司,其自主研发的干燥线正在加紧生产。



而另一些人认为,水处理产品靠的就是技术含量。产品技术不够领先,光靠服务也没用,要在研发中下更大的力气。

两种看法,两条道路,怎么走?重庆蓝洁管理层毅然决然选择了后者:他们从高校和研究机构招来有专业技术背景的人才,组建了一支10多人的技术团队。

对研发的重视,为公司带来了高回报:2019年,蓝洁净水的固体聚氯化铝、液体聚氯化铝产品凭借高技术含量,获评2019年度重庆市级重大新产品,实现年销售额超过1.2亿元,还获得荣昌区的119万元研发补助。

拿到补助款,蓝洁净水马上全部投入研发,还自掏腰包追加400万余元,对两款产品实施技术升级。凭借行业领先的产品,蓝洁净水产值连续增长,2021年实现产值超过2亿元。

凭借研发能力,蓝洁净水和渝西水务、三峡排水、长安等客户建立了长期的稳定合作关系。目前,两款拳头产品液体聚氯化铝和固体聚氯化铝生产能力分别可达到每年10万吨和5万吨。

第三次抉择

人海战术还是智能化

水处理行业是传统的劳动密集型行业。过去,投放水处理剂需要人工操作,投放后还需要工作人员定期巡检。

如果客户没有使用经验,蓝洁净水就要派人去当“教练”,耗时耗力。

但是,依靠“人海战术”,任何企业很难打造核心竞争力。随着业务不断扩大,人力迟早会出现缺口。

2019年前后,蓝洁净水又走到一个十字路口,它面临新的选择:是增加人力还是走智能化之路?企业果断地选择了后者。

“智能化会让客户更省心,也能让我们的产品更有竞争力。”李书富说,2020年,蓝洁净水推出了矾花视境智能加药系统,利用图像识别技术,识别污水中的矾花情况,再利用大数据模型进行计算,就能得出最适合的“药量”。全程实现了无人巡检,水质达标、成本下降。目前正在推广中。

智能化改造,一路推到生产端。2021年,蓝洁净水投入1000万余元改造了生产线和相关设备,生产过程中更多环节实现了智能化控制。在降低劳动强度的同时,也改善了生产环境。

“下一步,我们还要深耕绿色低碳。”李书富介绍,蓝洁净水近年来也在节能方面下了功夫。2019年起,蓝洁净水使用荣昌永荣矿业公司发电厂“热电联产”供应的蒸汽,不再用天然气烧水。此举更加环保,且每年节约能源成本100万元以上。

据了解,蓝洁净水正计划向广东、广西、宁夏、湖北等地拓展。今年至明年,还将在贵州和云南布局生产基地。