

编者按 新冠肺炎疫情暴发三年来，世界和中国经济都受到严重冲击，生产受阻，消费滞涨，走出困境成为整个社会的期待。刚刚结束的中央经济工作会议明确指出，要把恢复和扩大消费摆在优先位置，改善消费条件，创新消费场景。

本报自今年6月13日和8月30日先后两次推出《拥抱新消费，冲出亚马逊》主题报道后，今天再次推出第三组《拥抱新消费，冲出亚马逊》主题报道。我们试图通过一家样本企业、一个购物街区、一个热点行业、一个优秀园区的突围，来展现杭州各行各业拥抱新消费、冲出亚马逊的不懈努力，给社会增添信心。

杭氧式突围！ 牵着奶牛卖牛奶

聚焦身边强突围①

本报记者 朱光函

坐在电视机前，张健翔一边看着梅西为阿根廷队拿下大力神杯热泪盈眶，一边还不忘拿起面前的香辣小龙虾一顿猛吸，小龙虾香辣的汁水和眼角流淌的热泪将成为张健翔在未来很长一段时间内无法忘怀的记忆。

然而，张健翔可能从不曾想过，为了保证这场青春告别盛宴的新鲜，有一家企业起到了重要的作用，那就是杭氧。去年开始，河南杭氧气体有限公司为小龙虾企业提供了保鲜“神气”——氮气，保障了小龙虾在运输过程中的新鲜度，为食品新鲜送达消费者手中提供了更多的保证。

实际上，这仅仅是杭氧多元化气体产品中的小小一个案例，用杭氧集团股份有限公司总经理郑伟的话来说，“过去我们是卖设备，现在我们是卖气体，这是从‘卖奶牛向卖牛奶’转变，未来我们还要将这些‘牛奶’更多应用在普通消费者的生活中。”

杭氧的变革远不止此，这家成立了70多年的大型国企，通过对市场变化的敏锐感知和对技术的不断革新，在国外巨头林立的市场环境中，打破层层枷锁，牢牢占据了一片属于自己的市场，而杭氧秉持的“大气行天下”和“牵着奶牛卖牛奶”的独特经营理念，也为更多企业提供了一种突围的新思路。

净利润增加21% 杭氧交出优秀答卷

年关将近，空气中飘散着的年味越来越浓。衢州杭氧时代锂电项目现场，却是一片热火朝天的景象，目前已经完成空分装置开车前的准备工作。“该项目充分印证了杭氧在新能源（锂电）领域的供气能力，以及下游多元化延展潜力，对杭氧气体业务向多领域拓展有着深远意义。”郑伟说。

这仅仅是杭氧在今年诸多项目中的一个，从今年年初开始，杭氧就铆足了劲和时间赛跑。“疫情三年，对生产、建设产生了一定影响，我们要把失去的时间抢回来。”正是在这样一种拼搏精神的鼓励下，杭氧不断取得新成果。4月，杭氧为浙石化二期提供的四套空分设备正式启动，又一“大国重器”项目成功落地。8月，第一辆氢燃料电池重卡在杭氧投资建设的首座加氢站顺利完成加氢作业，标志着杭氧氢能在新应用领域崭露头角。

如今，杭氧已形成“工程总包-装备制造-气体运营”全产业链经营模式，建设有临安、余杭、九江三大制造基地，其中临安制造基地为全球最大的空分制造基地；已在全国成立54家气体子公司，供气能力达280万Nm³/h，气体投资增速国内领先。2021年，杭氧主营业收入118亿元；而2022年，杭氧更是交出了一份优秀的答卷，公司前三季度实现营收97.66亿元，同比增长9%，归母净利润12.66亿元，同比增长21%。

用心做好填空题 杭氧的创新思维值得学习

如今的杭氧，气体产业累计营业收入占比60%以上。“2002年，杭氧股份成立，进军气体产业，自2003年成立第一家气体公司以来，目前已经在全国17个省市自治区拥有54家气体公司。”话锋一转，郑伟坦言，“和国际巨头相比，杭氧进入气体产业较晚，高端气体市场大多被国外巨头占据，杭氧要想站住脚，必须要有过硬的技术和灵活的市场策略，强化气体品牌建设，以用户为中心，布局全国乃至世界的气体市场。”

郑伟介绍，气体产业有个特点，就是由点及面，一旦站稳根据地，就能辐射到周边，至少在300公里以内都是可以触达的业务范围。在明确了这一策略后，杭氧开始了一场宏大的填空题。

为了能在竞争中获得优势，杭氧不断进行技术迭代，从世界先进空分技术的跟跑者变身为并跑者、领跑者，利用在空分设备设计制造的优势，集中力量整合资源，逐步形成多元、成熟的供气解决方案。“我们在把空分设备做到极致的时候，还帮助用户降低能耗，除此之外还提供专业的运维服务。”郑伟说。

如今，杭氧的服务更实现了智能化、远程化，针对用户不同的需求，杭氧的技术人员能通过远程操控的方式调剂，利用全国布局的优势，杭氧不仅能为用户提供优质的设备养护服务，还能为用户提供液体储存等额外服务，让用户没有后顾之忧。

实际上，也正是这一系列的配套服务和杭氧自身过硬的产品质量打出的组合拳之下，杭氧在国内的市场份额不断提升，在国内牢牢占据第一梯队。“在与国际巨头多次的较量中，杭氧的技术水平都实现了追平甚至超越，这也为杭氧进军海外市场提供了技术支撑。”

抢订单争业务 杭氧全球竞争

有了过硬的技术、优质的服务、强大的远程协助能力，杭氧在国际市场上也频频亮相，在印度、俄罗斯、中东、马来西亚等地区和国家，杭氧正在成为备受青睐的品牌，杭氧设计的方案、提供的设备也正在被更多的地区和国家所信赖。

就在今年6月，杭氧收获首套出口中亚地区的特大型空分设备订单——为乌兹别克斯坦客户提供空气分离装置及其配套设施设计。而在不久前，由杭氧承接的美国GCGV年产180万吨乙烯装置顺利投产运营，设备运行良好，各项指标均达到设计要求。据悉，美国GCGV烯烃装置模块化建造项目，是全球规模最大的乙烯裂解模块化建造项目。这也是杭氧首次在美国本土投产运行大型乙烯冷箱装置。

除此之外，受国际局势的影响，应用半导体领域的氩、氦气体产生严重短缺，其价格在国际市场出现了大幅上涨。看准了机遇的杭氧，在原有年产600m³氩气、6000m³氦气精制能力的基础上，通过装置的技改和调试，形成了共计年产2000m³氩气和16000m³氦气精制项目。“这些氩氦原料气来自于公司各地气体公司运行的空分装置，该产能将随着未来两三年各地气体公司空分装置不断投产而逐步达产。”畅想未来，郑伟眼中满是期待。

