

巨石年会，何以30年历久弥新？

从年会看高质量发展新优势新动能

本版图片由中国巨石股份有限公司提供
撰文/肖晴魏平



举办地点变迁



生产工厂变迁



生产工厂变迁



年会规模变迁



年会规模变迁



参会嘉宾数量变迁



参会嘉宾数量变迁



文艺晚会变迁



文艺晚会变迁



今天，以“向新而行，以质致远”为主题的中国巨石第三十届国际玻纤年会在中国巨石股份有限公司召开，来自全球100多个国家和地区的1000余名嘉宾齐聚嘉兴桐乡，共赴玻纤领域行业盛宴。

1995年诞生的巨石年会，一晃走过了30年。

这场延续了30年的玻纤行业盛会，届届出彩、年年出新，备受瞩目、影响深远。巨石年会从最开始的订货会起步，伴随着企业波澜壮阔的发展历程，已经成长为具有风向标意义的行业盛会，成为全球复合材料企业把握市场、洞悉需求、创造商机、实现共赢的互动平台。

一场企业年会，恰似一个窗口，展现巨石与改革共舞、与时代同行的高质量发展之姿。

今天，让我们走近年会中一群不同身份的人，听他们讲述各自眼中的巨石年会，通过他们的故事，解读巨石年会30年历久弥新的奥秘，观察巨石之变、嘉兴之变、浙江之变、国家之变。

“购物车”里的“进化论”

讲述人：中国巨石采购供应部总经理 沈伟锋

“从早些年分设年会和供应商大会到如今一起举办，30年来，年会的内容越来越丰富，供应商与巨石的合作也越来越紧密。”入职巨石20余年的沈伟锋深有感触，已经举办了30届的企业年会和21届的供应商大会，见证了巨石与供应商携手与共、风雨同行的心路历程。

2022年11月，以“我们在一起”为主题的中国巨石第二十七、二十八届国际玻纤年会召开。过去一段时间，世纪疫情叠加地缘冲突，百年变局加速演进，中国巨石希望通过此次年会传递出与广大客户、供应商一起，奋勇向前的信心，也期待一起实现共建、共享、共赢，共同打造并维护好一个多方共赢、可持续、更强劲发展的行业生态圈。

在与供应商的合作中，巨石“购物车”里的货品，也随着时代发展不断“进化”。

首先，巨石的采购更注重整个供应链的碳排放。当前，全球气候变化问题日益严峻，减少碳排放已成为国际共识。从原材料采集、加工到运输，巨石对供应商的碳排放提出了新的要求。比如，巨石与红帆集团签订建立“推动‘双碳’进程”的新型合作关系，双方共同开展林业碳汇项目。作为碳管理的先行者，巨石倡议尽早制定减碳目标，开展降碳行动，把握未来发展的先机，引领玻纤和复合材料行业绿色发展；和供应商伙伴们协同推进降碳、扩绿，携手共创美好地球家园。

其次，巨石的采购更注重供应链的安全性。伴随着巨石与供应商合作越来越紧密，近年来，巨石年会上新增了一个重要环节——新型供应商关系签约仪式，这是巨石强链、稳链的生动实践，是巨石和供应商“新型合作关系”的再次升华。新型供应商关系的签约，让巨石在缓解供应商销售端的压力，全身心控本、提质、增量，稳定公司基础原矿成本和供应的同时，收获了关系更亲密的供应商朋友、品质更优的原料，增强了在玻纤行业竞争中的领先优势。

再次，巨石的采购更注重供应链的国产化程度。越来越多的国际企业在与巨石的合作中，加速中国基地建设，有力推动了行业领域进口产品国产化。

此外，巨石的采购更注重资源全球化。经过多年发展，巨石将国外的人才、土地、能源等资源为其所用，为企业的持续发展寻找新的出路。截至目前，巨石在土耳其、沙特、越南等地引进、储备资源。

讲座里的技术“迭代”

讲述人：中国巨石玻璃研究中心副主任 章林

每年的巨石年会上，技术讲座备受关注，这是巨石在玻纤制造领域最新的研究成果的一次发布，代表了国际玻纤领域的最前沿科技。

回想起2020年的一场技术讲座，章林至今仍心潮澎湃。当时，他作了题为《E9超高模量玻璃纤维及超大型风力叶片用纱解决方案》的精彩报告，发布E9玻璃纤维，该产品模量超100GPa，为玻纤领域带来一个全新高度的模量水平，对玻纤行业具有里程碑意义。

E9玻璃纤维的推出，使风电在叶片的轻量化和大型化方面，更加具有优势，打开了全球风电模量的天花板。“E9产品站上了全行业的制高点，如果说原先我们是在遵循别人的标准，那么从那时起，我们已经成为了标准的制定者。”章林说。

E系列玻璃纤维是巨石的核心研发产品之一，在E9“诞生”前，巨石已先后研发了E6、E7、E8等玻璃纤维产品，实现了从“跟跑”到“领跑”的蝶变跃升。

21世纪初，国外就出现了风电领域的高性能玻纤，但由于技术工艺等原因，该产品被国外长期垄断，中国进口依存度高达98%以上。

2008年巨石打响E6玻璃配方突破之战，也正是那次技术攻关，巨石打破了美国对该技术的垄断，E6玻璃配方成为首个在海外获得专利授权的中国玻璃配方，并由此打开了中国玻纤产业的发展大门。“玻璃配方在我们行业是几十年一贯制，没人敢碰，我们是第一个吃螃蟹的人，成功以国产原料替代进口，配料成本下降一半以上，极大增强了国际竞争力。”章林回忆说。

从E6、E7，到E8、E9，在创新攻坚的道路上，巨石一直在进行自我超越，在超大型池窑、高性能玻璃配方、浸润剂配方等关键技术和成套装备上拥有100%自主核心知识产权，拥有行业唯一的中国专利金奖。截至目前，巨石已累计获得专利授权1029件，专利申请量和保有量均居行业首位。

今年，章林将再次站上年会技术讲座的讲台，作题为《巨石新一代绿色低碳高性能玻璃纤维特性、优势及未来发展》的报告，相信将再一次引领玻纤行业发展的最新潮流。

年会是展示中国式现代化的一扇窗口

讲述人：中国巨石国外销售部总经理 王平

从第一届年会，10多名外宾参加，到第三十届年会，100余个国家和地区、超200名外宾参与，巨石年会被业内称为小型联合国大会，也因此成为展示中国式现代化的一扇窗口。

作为一名国外销售人员，王平亲历了18次年会，接待过上千名外宾，其中有不少是首次来中国。年会之行，不仅让他们加深了对巨石的了解，也向他们展现了一个文明、开放、包容的中国形象。“很多外宾落地浦东机场后，就发出感叹，这里基础设施先进，高楼林立，产业兴旺。”

看到巨石先进的生产设备、整洁有序的生产环境，彬彬有礼的高素质产业工人，外宾常常竖起大拇指，点赞在巨石看到了中国制造的实力和魅力，进一步增强了与巨石合作的信心，对中国

经济和市场的信心。

信心是合作的基石。不断增强的信心，让巨石国际化之路高歌猛进。伴随着年会的更迭，巨石的客户不断增多，层次越来越高，更多国际大集团、欧美客户成为巨石的长期合作伙伴，产品应用也向“高”向“新”攀升，涉足风能、新能源汽车、氢能储气装置、卫浴、智能家居等高端领域。

目前，巨石已与全球100多个国家和地区建立了合作，在全球建立了6大生产基地，在十多个国家建立的海外销售公司，形成了国内基地互补、海外基地互动、国内外基地互济的全球产销格局。

三个“跨越”折射高质量发展之路

讲述人：中国巨石国内销售部总经理 魏青

“销售量跨越式增长，产品种类跨越式丰富，客户层次跨越式提升！”回顾20年的年会经历，魏青连用三个“跨越”。

2004年，魏青入职巨石，负责江苏区销售。那年年会现场，他接待的客户，大多是管道行业，产品附加值低，而且全年销售总量仅为二三万吨。即便如此，江苏区域仍是全国最大的销售区域，因为当时巨石全年销售总量也只有十多万吨。

2008年7月，巨石建成全球规模最大、技术最先进的年产60万吨玻纤生产基地，坐上世界玻纤头把交椅。此后，巨石实现质的不断跃升和量的合理增长。

相较销售总量的跨越式增长，更让魏青心生自豪的是，伴随着技术的不断创新，由巨石推动的玻纤应用也越来越广，魏青在年会上接待的客户群体也发生了翻天覆地的变化——

近年来，巨石与国内知名管道企业合作研发的新型编织玻纤保护管，有着较好的绝缘性和抗腐蚀性，这款高性能新产品投产后，还被用于港珠澳大桥、深中通道等国家大型基础设施建设中；

光纤加强芯是5G行业的基础材料之一，原本以金属丝为主材料，巨石在10年前开展技术攻关，研发出替代金属丝的玻纤产品，产品销量连年攀升；

电子级玻璃纤维是数字经济的基础材料，伴随着芯片产业的快速发展，其对玻璃纤维的耐高温能力和微米级别提出更高要求，巨石目前已成功研发生产5微米级别的电子布，产量稳居全球第一；

随着巨石绿色低碳高质量发展的不断推进，巨石在新能源、环保领域的高端用户不断攀升，以风电领域为例，目前，全球每3支风电叶片中有1支运用到了巨石的玻纤，几乎全球最顶尖风电厂商全部成为巨石客户；

“……目前，巨石高端产品占比超八成，未来，我们将以新能源带动玻纤主业成长，打造玻纤产业生态圈，努力在新赛道上跑出发展新速度、新优势。”魏青信心满满。

绿色低碳成为主旋律

讲述人：宇石物流总经理 俞大卫

宇石和巨石有着近20年的合作历史，俞大卫也是十多年巨石年会的亲历者。

“规模越来越大，参会人数越来越多，国外客商越来越多，美食越来越多，实质性内容越来越多，创意越来越新，来宾体验感越来越好……”细数巨石年会变迁，俞大卫打开了话匣子，他说，这么多变化，正如巨石物流模式，在追随时代潮流中不断向“智”向“绿”向“新”发展。

谈及巨石物流模式的变化，俞大卫提到了4个标志性变化。

首先是智能化程度持续提升。比如，早期在与巨石的物流对接中，基本是以纸质单据作为交接凭证，随着巨石智能化改造，近年来，宇石已经与巨石进行智能化系统对接，大大提高了工作效率和业务准确性。

其次是绿色低碳发展理念持续深化。比如，在包装方面，从2020年开始，宇石与巨石合作积极推进“循环包装”项目，以复合材料托盘替代传统的木质托盘，既有力践行了绿色低碳的理念，也有效降低了企业的包装成本。

再次是设备设施不断更新换代。巨石的物流设备从传统仓储到现在的智能仓库，从以前的人工搬运、机械搬运到现在的AGV小车。

最后也是最显著的一点——运输模式不断更新创新。十多年前，巨石的物流基本只有传统的点对点公路运输，如今，尤其是2022年以来，巨石充分利用内河水运、江运、海运、空运等资源，在不同的场景灵活合理地运用不同的多式联运模式，比如出口集装箱业务，就充分利用巨石桐乡基地旁宇石物流的内河多用途码头的资源，采用集装箱海河联运的方式，较传统的纯公路运输，不但提升了效率，同时也降低了物流成本。

物流模式的变迁，正是巨石物流精益化、精细化、精准化发展的真实写照，体现了巨石对物流环节的保障、服务质量的提升要求越来越高，对物流安全的提高、物流效率的提升、物流成本的下降要求越来越高，对物流智能智能化、绿色低碳化的要求越来越高。

与巨石共成长

讲述人：阿联希望管道工业集团副总裁 齐耶德

希望管道与中国巨石的合作已经持续了25年。回顾这段历程，双方的合作关系已经成为各自企业成长与成功的重要基石。作为全球最大的玻纤生产商，巨石不仅是一个供应商，还是众多依赖玻纤产品的经济体的重要组成部分，推动着多个行业的创新与进步。

合作期间，巨石有力推动了希望管道通过采用尖端技术以及广泛不断扩展的全球布点，逐渐成为全球最大的复合材料管道生产商之一。相信通过双方的优势整合，希望管道与中国巨石

将继续引领行业创新、成长与发展。

讲述人：科思创亚太区高级副总裁 阿南·高

科思创与中国巨石的合作已有近20年，是中国巨石重要的原材料供应商之一。

过去的一年里，面对错综复杂的经济形势和充满挑战的竞争格局，科思创为巨石本土开发了量身定制的产品与解决方案，以提高产品差异化，扩大竞争优势，推动玻纤行业高质量发展。去年8月，科思创位于上海的PUD新工厂竣工，并于今年年初投入生产。依托科思创的本土研发实力，新工厂进一步增强公司在PUD领域的本土供应能力，更高效地服务本土客户。

巨石作为世界著名的玻纤材料制造公司，是行业的创新者和引领者，秉承创新为本，来推动行业变革；以智能制造和数字化为契机，来推动产业升级；将绿色可持续发展作为使命。这与科思创一直在推动的“可持续未来”，实现全面循环战略一脉相承。展望未来，期待能与巨石一起，在更多领域开展深度合作，共同践行低碳环保的发展理念，推动行业可持续发展。

讲述人：嘉兴市新闻传媒中心经济新闻部副主任 潘晓琴

一部巨石从小到大、由弱及强的攀登奋斗史，也是中国企业敢于“无中生有”、善于“有中生优”的蝶变发展史，是逐步完善社会主义市场经济的改革史，是中国工业精神的奋斗史。对一名经济条线的记者而言，巨石是一座不可多得的新富矿，每年的年会，是挖掘巨石新闻的绝佳契机。

2015年的巨石年会现场，时任中国巨石总裁张毓强从时任中国建材集团董事长宋志平手中接过“中国巨石股份有限公司”铭牌，标志着“中国玻纤股份有限公司”正式更名为“中国巨石股份有限公司”。以此为新闻线索，嘉兴日报深度挖掘巨石混合所有制改革的生动故事、成功经验，推出了《巨石成功打造混合所有制改革“中国样本”》。

事实上，从国际化战略到智能制造，从国内国际双循环发展到绿色低碳可持续发展实践……巨石的发展始终紧随时代发展的脉络，以一根玻纤丝牵出了一条百亿产业链，是中国经济高质量发展的典型样板。

2023年，恰逢共建“一带一路”倡议提出十周年之际，潘晓琴远赴埃及，探访巨石埃及工厂，并以巨石为窗口，探寻中埃两个古老文明在交流互鉴中如何萌发出具有共同价值的现代文明，先后推出三个新闻产品，其中《“一带一路”上的301生产线》获得2023年度浙江新闻奖通讯一等奖，《一根玻纤织出一条“幸福路”》获浙江新闻奖国际传播三等奖，《寻“石”问路·记者埃及行》获中国城市党报新闻奖一等奖。

这些新闻作品的背后，正是巨石作为中国经济发展大考中的“模范生”，所展现出的与中国经济同频共振的发展魅力。

年会里的巨石精神

讲述人：中国巨石党委委员、纪委书记 朱惠顺

“巨石年会，就是巨石人的‘大合唱’，也是巨石人的‘交响乐’。年会的成功举办，是巨石精神的一次集中体现。”朱惠顺作为连续28届年会的参与者、组织者、见证者，对年会有着独特的见解。

每年巨石都会组建年会筹备队伍，除了主管部门的同事，其他都由各部门抽调，光是志愿服务队就有11组、共200余人，大家都是在完成本职工作的基础上，再加班加点，出力出力。

是什么力量在牵引？这就是从上到下巨大的凝聚力、向心力，所有人都把年会当成自己的事情。让朱惠顺颇为动容的是，为了不耽误正常工作，彩排大多安排在晚上，而部分外销人员，因为时差原因，就带着电脑，一边彩排，一边穿着演出服在后台与客户沟通对接，“大家都想着要为年会做贡献，为年会添彩”。

纵观三十周年年会，主题年年焕新，与时俱进，与巨石高质量发展同频。比如，在巨石国际化战略一路高歌猛进的2017年，年会主题为“‘花’开全球，智绘未来”；面对百年未有之大变局，2022年年会主题为“我们在一起”；今年，顺应新质生产力发展趋势，年会主题为“向新而行，以质致远”……

巨石一路成长，从石门湾的小厂起步，逐步成长为全国第一、全球第一，实现了玻纤领域从跟跑、并跑到领跑的跃升，背后是无数“化不可能为可能”的克难攻坚。这种精神，也在巨石年年会中得以传承、彰显。

有一年，巨石将年会主会场从酒店“搬回”企业操场举办，当时要求“现场舞台白天开会，晚上演出的舞台要隐藏起来”。“接到任务时，我们第一反应就是，这不可能。一个舞台10多米高、60多米宽，怎么可能在白天‘隐身’。”朱惠顺回忆说，在讨论了无数种方案后，最终筹备组现场造“山”，将舞台隐于“山”后，白天宾客以为这是年会的背景，夜幕降临，“山”门向两侧开启，舞台出现，惊艳全场。

谈及30周年年会的节目，让朱惠顺最难忘的，是威风锣鼓队的表演。鼓是文化的歌，是精神的魂。威风锣鼓队每次表演，刚劲激昂，气势磅礴，动作豪放，插入了企业奋进的最强音。

这支由巨石职工组建的威风锣鼓队，在巨石历届年会、公司十周年庆典、桐乡市多届菊花节等舞台上表演，可谓名噪一时，成为桐乡乃至嘉兴一个响亮的“巨石文化符号”，声名远播。

“我希望威风锣鼓队能一直传承下去，曲目不断更新，人员不断更新，就像巨石年会和巨石精神一般，在传承、创新中不断走向未来。”朱惠顺说。