

蓝星：20年奠定的企业引力 PDF转换可能丢失图片或格式，
建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/292/2021_2022__E8_93_9D_E6_98_9F_EF_BC_9A2_c67_292366.htm 关于黑石入股蓝星的传闻几个月来不断在网上流传，并衍生出几个版本。6月21日，蓝星集团旗下的三家上市公司发布公告，正面回应说，公司大股东蓝星集团与境外潜在投资者于近期就战略合作事宜进行了接触。国资委网站日前发布的一则简讯，则是首次由官方途径透露了黑石有兴趣与中国企业合作的信息。至此，有业内人士分析，蓝星与黑石的合作似乎已成定局，这或将成为全球最大的私募基金公司在中国的第一单。对此，蓝星方面则表示，“除了黑石，我们还在与其他的一些战略合作伙伴进行接触。”那么，如此引人注目的蓝星集团到底是一个什么样的企业？记者近日走进了蓝星，探寻它的发展轨迹。

前10年：中国清洗，一项技术带出一个产业 这是一个白手起家的国有企业。1984年，时任化工部兰州化工机械研究院团委书记的任建新带着七个团员，借款一万元创办了蓝星清洗(17.20,-0.95,-5.23%)公司。蓝星清洗实施品牌和技术特许使用制度，10年间，资产达到近五亿元。创办蓝星清洗的念头源于23年前任建新在北京参加的一次“酸洗设备水垢”技术培训会议。会上他获知，“六五”期间，我国煤产量每年增加850万吨，而仅因锅炉结垢多烧掉的煤每年就是1750万吨，相当于两年增产的原煤。任建新想到，自己所在的研究院里就有现成的清洗缓蚀剂技术，这项荣获国家发明三等奖的技术已被搁置了五年还未得到推广。他看到了这个巨大的市场，迅速创立了蓝星清洗。蓝星在西宁开设第一个清洗点时，

一个星期内，无人问津，七个人就到街上去发传单。当年的情况是，在人们生活中没有“清洗”这个词，“清洗”更多的是被用在政治语言上。就这样，几个年轻人从洗茶壶、洗锅炉、洗管道，慢慢发展到洗青海至格尔木400公里的输油管线，洗我国第一套核退役装置，洗我国第一个实验载人宇宙飞船“神舟号”……蓝星几乎包揽了国家“七五”至“九五”期间所有乙烯和大化肥装置的开车前清洗，其清洗技术创造出两项同行业世界纪录。这项技术不仅洗出了一个企业，还洗出了一个产业。从西宁南下扬子，东进太行，蓝星在全国最多时设立了300多家分公司，同时它还在全国各地举办清洗技术培训班，为各地培训清洗骨干，在10年的清洗历程里，全国90%的清洗技术是从蓝星输出的。蓝星从清洗第一把茶壶，赚两角钱开始，走了一条利用自主专有技术开拓国内外市场的品牌创新之路，在这10年里，它完成了原始积累。

后10年：兼并重组，在助推国企解困中快速成长 1995年，经国家批准，蓝星清洗公司从兰州迁到北京。为报迁京之恩，任建新主动请缨为化工部的困难国企解困，第一个接手的是江西星火有机硅厂，从此也开始了蓝星在化工新材料产业领域的布局。“受人滴水之恩当以涌泉相报”是蓝星的企业文化，蓝星人知恩图报。有机硅是一种化工新材料，具有有机和无机材料双重性能，素有“工业味精”之称，应用于工业的各个行业，特别是发展尖端科技不可缺少的一种高新技术材料，目前只有七个国家掌握此项技术。然而，星火有机硅厂建厂13年，装置试车28次均告失败，债务高达七亿多元。蓝星在涉足化工新材料时，一直采用“连续引进，垂直开发”的科技创新思路。任建新从有机硅技术攻关入手，邀请国

外著名化工专家对技术、设备、工艺逐项诊断，同时请国内权威机构多方论证改造方案，严格按照科学规律进行技术改造。四个月后，星火有机硅厂第29次试车成功。第二年，星火的销售收入就达到两亿多元，国际有机硅价格从原来的五万元/吨瞬间剧降至四万元/吨。2002年蓝星有机硅单体生产能力已从原来的一万吨扩大到10万吨。首次兼并让蓝星尝到了甜头，同年蓝星又兼并了南通合成材料厂。不仅盘活了试车八次未果的中国最大的PBT装置，而且通过自己的技术研发，占有了彩色显影剂的绝对市场份额，成为我国唯一一家拥有包括全系列彩色显影剂的厂家。其生产规模和销量居国内第一位、世界第二位，成为柯达、富士、爱克发等感光公司的主要供应商。这一年，蓝星还兼并了无锡树脂厂。这一次蓝星盘活树脂厂不仅靠智力引进，还运用了设备引进。双酚A是无锡树脂厂的拳头产品，上世纪90年代初从国外引进的技术，年产5000吨，经蓝星组织专家研发，对原有技术生产装置进行改造和扩建，现在已达到45000吨/年的生产规模，此举也打破了国内聚碳级双酚A市场由进口产品一统天下的格局。这三次成功兼并，让蓝星的并购行动一发不可收。其先后实施了四次较大规模的兼并重组。第一次是1995年到1999年，收购了10家化工企业；第二次是1999年到2000年，面临国家科研院所改制时，接收了五家科研院所；第三次是2001年，接收了39家原军队保障性企业；第四次是2002年至2003年，兼并、接收了八家石化企业。此外，任建新还组织建立了“马兰拉面”和“中车汽修”两大连锁体系，分流并购企业职工，蓝星几年来采用各种方式和途径，分流了万名职工。在这10年里，蓝星总共收购了107家企业，通过重组整合，利用

蓝星的管理、技术、项目、市场、机制、品牌和资金等优势，使这些企业竞争力明显提高。可以说，第二个10年，蓝星是在帮助困难企业解困的过程中成长为资产达到200亿元的国有大型企业。新10年：着眼全球，做大化工新材料产业

2004年，蓝星与原化工部所属企业重组成立中国化工集团，任建新成为中国化工集团的总经理。按照任建新制定的战略，蓝星今后10年将定位于发展化工新材料和特种化学品，成为这个领域具有国际竞争力的企业集团。这个定位决定了蓝星的发展既不与上游争资源，也不与终端争市场，靠科技创新，形成技术优势，在差异化发展过程中寻找新的增长点。

2006年1月17日，蓝星收购了全球第二大蛋氨酸生产企业法国安迪苏集团100%的股权。这是蓝星在海外的第一次并购，也是迄今中资在法国工业领域的最大并购。据统计，2005年中国蛋氨酸的进口量就达到12万吨，预计未来几年中国的市场需求将以每年10%到15%的速度增长。然而多年来，我国的蛋氨酸技术一直处于攻关阶段，国内生产迄今仍然处于空白。法国安迪苏集团是一家拥有792项专利技术，经销网络遍及140个国家和地区的全球唯一一家能够同时生产固体和液体两种蛋氨酸产品的企业，蓝星收购安迪苏后，开始在国内新建年产15万吨蛋氨酸项目，从技术、生产、销售等全方位逐步实现其本土化。为实现协同效应，解决化工新材料的上下游配套问题，2006年10月26日，蓝星100%收购了法国罗地亚公司有机硅及硫化物业务项目。有机硅是罗地亚公司的重要业务，其在全球有机硅市场名列第五。这项收购包括罗地亚公司有机硅业务的专利技术、生产装置、销售渠道等。并购后，蓝星成为中国企业在欧洲最大的境外投资企业，其有机硅单

体生产能力将达到42万吨，跃居世界第三。海外并购拓展了蓝星在特种化学品和化工新材料领域的产业格局。蓝星在搭建海外经营平台的同时，大力加强中外企业文化的融合，也吸收了海外企业先进的生产管理经验和先进的企业文化。目前，海外收入已经占蓝星总收入的50%。蓝星正日益成长为一个具有较强竞争力的跨国企业。此外，蓝星已经成为中国有机硅、双酚A、环氧树脂、工程塑料、TDI和彩色显影剂方面的最大生产商。蓝星还拥有五家国家级研究院所和工程技术中心，开发了拥有自主知识产权的有机硅单体、双酚A、环氧树脂、聚碳酸酯、聚甲醛、PVC糊树脂、感光化学品、PBT、离子膜电解槽生产技术及蓝星系列清洗(剂)技术，承担了上百项国家“863”计划、火炬计划等重大项目，在全国40多个城市建立营销网络，和世界20多个国家和地区有贸易往来。到目前，蓝星的总资产、销售收入均已经超过300亿元，是中国化工集团最大的专业公司。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com