



转型突围·鲁企正能量

上周四晚10点多,万钢到达潍坊,参加周五的“2013海峡科技论坛”。巧的是,科技部部长到达潍坊的日子,山东半岛蓝色经济区七个地市相关负责人也赶到潍坊,参加“蓝色经济大家谈”论坛。同期聚集潍坊的还有数百位企业家,话题便是科技创新、蓝色经济。出任中国科技部部长后,万钢很忙。每天早上6点他不再游泳,这个坚持了数十年的习惯,如今改成了跑步3000米。“在跑步机上跑。”年过六十的他说,科技创新亦是如此,也要“随机应变”。在创新一次次被谈论,继续被讨论的时候,去发现去品读一路“创新”走来的企业家也是一种探讨,在各自的领域里,这些企业家都是“技术男”:他们带领企业产品转型、升级,由低端到高端,由单一产品到系列产品;市场转型,从国内到国外;由单一链条环节向高级转移,产业链条整体提升。而创新背后是市场倒逼,要想有竞争力,就要用好“创新”这个转化器,如万钢所言,随机应变。

不是设计出来的,不是花钱培养出来的 鲁企转型,“逼”出来最酷科技

本报记者 王赞



看不见的糖

把吃的东西做好、做大就行了,把它做到永远没人能赶上我们,就是做到全球第一。

和万钢一样年过六十的凌宗仁也很忙很open,作为日照凌云集团董事长,他每天都坚持去糖厂里看看。从1997年下海经商做食糖加工已经过了十几个年头,“我的梦想就是把吃的东西做好、做大就行了,把它做到永远没人能赶上我们,就是做到全球第一。”

没听说过凌云集团的,一定觉得凌宗仁在说大话。也难怪大家不知道,除了零售市场上成包的白糖,“凌云海”出产的糖还藏在雀巢、亨氏、可口可乐、达利园、康师傅、今麦郎、百事可乐、娃哈哈、蒙牛里。凌宗仁说,“当下很火的冰糖雪梨汁,就藏着凌云海的‘糖’。”

在日前国家发改委公示的拟纳入2013年节能技术改造财政奖励项目第一批实施计划的企业名单中,凌云海集团是唯一一家制糖企业。从2003年6月,第一条制糖生产线正式竣工投产,到2013年6月,120万吨精炼糖项目正式投产,凌云海糖业集团的食糖总生产加工能力将达到240万吨,其一家企业的产能与我国第二大食糖生产大省——云南省一省的产量相近,这使得凌云海集团成为目前全球产量最大的精炼白糖生产厂家。

十年来,日照凌云海历经的技术升级改造不计其数。在第一条制糖生产线投产后的第二年,凌云大酒店就开业了。在这里,可以品到凌云海集团生产的纯正白糖。2005年,凌非华商储备库投入使用,后来成为食糖期货交割库、国家食糖储备库,到了2012年10月,新商所蓝海商品交易中心成立。除此,集团下还有凌云海编织袋有限公司、凌云海热电有限公司、凌雪糖业进出口有限公司。凌宗仁编制的“甜蜜”产业网,从食糖生产、精炼加工、仓储、编织袋生产、宾馆服务到食糖国内外贸易。

现在,去糖厂是看不见糖的,在制糖车间看到的是大闷罐和电脑操作屏幕,不过走进车间依然能感觉到“糖”的存在,地板有些粘脚,清洁工人正在拖地,虽然车间里没有什么垃圾,但他们一天要拖两次地板,还跟记者开玩笑,“如果不拖地,鞋就粘到地板上拔不下来了。”凌云海糖业集团有限公司品质管理部副部长李秀梅介绍,这里的糖度可以达到99.9%以上。

看着凌宗仁,让人想起嘉里集团董事长,香格里拉之父郭鹤年,他早年就是经营糖业起家,人称“亚洲糖王”。

记者手记

什么是最酷的科技

本报记者 王赞

读取三位企业当家人对于“科技创新”的认识之后,再回头看科技部部长对于科技创新的认识。

2007年,万钢刚担任科技部长不久,他应邀参加大连达沃斯论坛。在一个小型会议上,众人第一次见识了他的口才。一位外国主持人问在场所有的嘉宾:“什么是最酷的科技?”

万钢的回答是:“在城市里,你坐在家,用手机打电话遥控一下,家里的空调就开了,然后电饭煲就点着了,这是最酷的技术;但在农村,那里的人养牛养羊,燃料都成问题。如果把沼气池建在了塑料大棚里,塑料大棚吸收了高原的阳光,产生了沼气,沼渣又可以用来种菜,这样一套设施不但解决了农民的燃料问题,每年还能给农民创收上千元。所以对农民而言这就是最酷的科技;而对于乡村的孩子们来说,一台千元计算机,就是最酷的科技。”

一年以后,在奥运会上,作为科技部长,万钢确保奥运公园里的300多辆电动汽车完全实现了零排放,“在奥运会历史上,这是第一次。”他接着说,“另外,奥运场馆的水是百分之百地重复利用,奥运的雨水收集率达到80%,奥运村里运动员的热水是太阳能的,运动员用的空调是地热的,这也是最酷的科技。”

在万钢看来,科技创新还要具有最大的“使用”价值。

对于凌云海集团而言,一个企业生产的糖可与云南省一省的产量相近,这就是最酷的科技;连制糖车间的蒸汽余热都能补给城市供暖,这也是最酷的科技;荣信水产拿国人不爱吃的星鳗鱼开拓了国外市场,还把原来只能做饲料的鱼头开发成技术搞产业化,这就是最酷的科技;曹荣军带领贝尔特占据全球市场份额的近20%,研发出比传统工艺节水85%的海藻清洁化综合利用技术,炫的同样是最酷的科技。



“混水”摸鱼

去非洲采购章鱼,然后把水产品卖到日本、欧洲……杨淑金能把三四元钱一斤的星鳗卖到如今二三十元,靠的是发现价值,资源整合。

杨淑金是日照荣信水产食品集团股份有限公司当家人,说话也是“open”风。

“不怕国外的标准严,最怕没标准,就像问人吃饭吃什么一样,是吃水饺还是吃面条,回答‘随便’,最让问的人觉得麻烦。”杨淑金说。

卖了几十年水产,杨淑金说,现在公司70%左右产品出口,最初是因为国内市场遇到困难,“几十年前,我们生产虾仁,后来国内需求量大,虾仁的量供不上,后来又卖螃蟹、虾,也是这个问题。”

很多人觉得卖水产没什么技术可讲,杨淑金一直在动脑筋。

“国内人喜欢的东西,我们没有量去供给了,便开始探路出口。比如星鳗鱼,国内人不太喜欢吃,可是国外人爱吃。”杨淑金说。

1994年,星鳗和海鳗一个价格,三四元钱一斤,现在海鳗五六元钱一斤,荣信水产食品集团股份有限公司收购星鳗价格二三十元。现在,荣信出口的章鱼能占到日本章鱼市场一半的产量。

杨淑金悉心研究国外市场,他发现,日本人吃的鱼最高档,生鱼片、寿司,对鱼的要求都很高。欧美人吃的就没那么讲究,而在俄罗斯则是海虹、鲑鱼比较受欢迎,中东地区则吃些便宜的海鲜。

在原料采购上,杨淑金也讲“技术”,懂得“混水”摸鱼。

“我们还去非洲采购原料。”杨淑金说,原来非洲的原料供给欧洲厂家,后来欧债危机消费下来了。非洲原料丰富,比如章鱼,收购价比国内还便宜,荣信水产在非洲建了基地,但是当地加工条件不行,还是要快速冷冻保鲜运回国内加工,这就逼着我们在技术上不断提升。

“在日本,你会发现,客户要一箱鱼,无论是送到哪里,都像送快件一样方便,而我们国内的物流却达不到这么高的冷链要求。”杨淑金有些遗憾。

下海入“海”

做装修的搞海洋生物,十年磨炼,曹荣军终于成就“技术男”。

走进曹荣军的办公室,先要进一座有多家公司合租的办公楼。一幢几十层的楼,曹荣军的公司占两层,全然让人感受不到青岛贝尔特生物科技有限公司这家海洋生物企业的产品占据全球市场份额的近20%。

“是比较憋屈,不过我们自己的办公楼已在规划中。”曹荣军胖乎乎笑呵呵的样子,在他的同事看来和十多年前没什么两样。

2000年前后,国外海洋生物产业风起云涌,国内海洋生物产业刚刚起步。这个时候,曹荣军已经在装饰装修行业打拼多年,积累了千万资产。而朋友从国外捎来的一些海洋生物产品,使他开始注意到海洋生物产业。

曹荣军发现,一些价格不菲的海洋生物产品,其实真正生物原料含量不到5%,其余的全部是辅助填充物,而这些原料大多都在中国生产,出口后转卖回国内价格就翻了数番。在随后的市场调查,曹荣军吃惊地发现,全国已有500家作坊生产软骨素、甲壳素等生物制品,但因为污染,不达标,这些作坊“见不得阳光”。



曹荣军告诉记者,“当时,我家乡有几百家软骨素生产加工工厂。工厂规模都不大,而且设备简陋,造成了很大的污染,但因市场需求量大,工厂老板个个赚得盆满钵溢。如果能改善设备,将会减少环境污染,而且提高利用率,海洋生物行业会是一个很大的商机。”

然而从成立公司、设备的生产研制、厂房的构建……短短半年时间过去了,竟然花掉了近千万元,而新的工艺依旧没有研制调试成功。眼看血汗钱一点点消耗,曹荣军犹豫了,创业的热情被现实的残酷狠狠地撞击着,“爱人劝我放弃,但我心里始终有一股劲,迫使自己咬牙挺过去。”

十多年后,2013年7月,贝尔特海藻清洁化综合利用技术经过山东省科技厅组织的专家鉴定已经达到国际先进水平。“该技术自2011年立项,两年多的时间,与传统工艺相比,这个工艺每吨褐藻酸钠生产耗水量100吨以内,可以实现节水85%以上。”经过十多年,曹荣军已经成了地道的“技术男”。