

多卖了四五万

——一只香瓜的“无公害”经历

□ 本报记者 王延斌

绿博园里的瓜果批发市场上,横七竖八的停着各式三轮车、四轮车,车里装着新摘的洋香瓜,把车身体压得很低。一箱箱早已包装好的香瓜,此时敞开了口,露出贴着商标的金灿灿肚皮,在阳光下晃着人们的眼。

五一时节,早上八点不到,聊城市燕店镇的乡亲们便载着新摘的香瓜,从这个当地最大的香瓜批发市场北门鱼贯而入。阳光从市场顶棚的缝隙间漏下来,落在一个个移动的遮阳帽上。

“去年的洋香瓜市场价每斤2块多,我的瓜应该能卖8块钱。”站在遮阳帽中间,绿博园园主康子龙打开了话匣子,今天是香瓜上市第一天,但他的香瓜却还在大棚里卯足长个,30天之后,也就是“遮阳帽”们的第一茬瓜卖的差不多的时候,才是“子龙香瓜”的上场时间。

同样的三个大棚,普通村民的净收入能达到6万,康子龙的却达到了10、11万,后者比前者多卖了四五万,凭什么?

“生了病”的土地坑了谁?

一亩见方的大棚里,发蔫的秧子从这头延伸到那头,仔细观察秧苗,细微的小虫子聚集在植物的茎叶上。这是种了20年香瓜的康子龙遇到的问题。只不过,他搞不明白,自己很注意防治,各种营养、肥料也上的特别勤,为何还会出现这些灾害?

“拔苗助长,不住的往土地里灌肥,灌药,这就是后果。”山东商道生物科技公司董事长冯锡鸿看得明白,症结不是出在秧苗上,而是

出在土地上——土地病了。

化肥和农药投入及伴随的劳力成本是中国粮食生产成本的主要组成部分。化肥和农药的过量使用导致成本不必要的增加,而且农药残留使农产品质量下降。农民收入减少,不但是生产成本增加,而且化肥和农药的过量使用使土壤的物理、化学及生物属性退化,最终农田将成为不生产的化学地。

在产业链条的终端,康子龙可能并不知道这些带毒农产品的最终“消化者”——千家万户的消费者。“比如,蔬菜农药、化肥残留超标,会直接危及人体的神经系统和肝、肾等重要器官,甚至引起急性中毒而致死。”冯锡鸿说。

这是一个恶性循环。对数以亿计的农民来说,施用化肥农药是“慢性自杀”,不施用化肥农药却是“急性猝死”。因为化肥和农药过度使农产品质量下降的同时,却也使得土壤“中毒”——长期使用会使土壤“上瘾”,也使土壤的物理、化学及生物属性退化,最终农田将成为难以生产的“不毛之地”。

这是农业、农民难以承受之重,冯锡鸿觉得自己必须得做点什么。

“人工土壤”到底是什么东西?

“这黑乎乎,松散,无尘无味的‘人工土壤’到底是什么东西?”

当1800袋“蔬菜、花卉栽培基质”被堆放到康子龙的大棚前的时候,他围着转了几圈,试图搞明白这个“可以代替土壤的家伙”到底有何神奇。

“我想号召大家搞‘无土栽培’,给你们免费提供栽培基质资源,算是先期试验。发财了,给我本钱;不多赚钱,那就免费。”堪称植物营养的“压缩饼干”的基质是冯锡鸿的最新创造,他想推广。

不过,即使是大户,对冯锡鸿提出的致富新门路,也有顾虑,因为要腾出几个大棚来上马无土栽培项目,这牵涉到将现有大棚腾出来“卷土重来”的损失,也有新技术“冒犯”上马带来的风险。

“这玩意怎样?管多大用?种出来的香瓜更好吗?能好多少?比起之前投入大了,赚的多了吗?”传统农民那种“畏首畏尾”的顾虑从中作梗,大户们在试还是不试之间犹豫。

康子龙的一笔账

在大棚中按照一定的间距铺上薄膜,将基质倒在薄膜上,按照薄膜的长度、宽度、摊平,捋顺,用薄膜将基质包起来,上部移入种苗,这个50厘米宽,35厘米深的半封闭的空间就成为香瓜的“安乐窝”。几个月后,眼前的小苗将铆劲窜起,直至成为绿油油的瓜秧,拳头大小的香瓜将会遍布隙缝间。

顺着棚墙,康子龙认真地计算起来,“基质的确比较省。”

“首先是省工,省劲。”因为被薄膜裹了起来,瓜秧没有接触土地的机会,再加上基质自身的抗病性,香瓜便基本杜绝了病虫害的机会,“非常少的病虫害,起码不用打药了,省了几百块钱。”

浇水是滴灌。事前滴灌设备早已铺好,

按下电闸,几十分钟之后基质间便滋润过来。而基质的成分之一——蛭石也确保了保水性。

“再者就是省肥了”,康子龙指着脚下的土地,并与旁边的基质对比,“基质本来就是有机绿色肥料,除此之外不用添加任何肥料,而且它可以持续两年发挥效力。而它不接触土壤,土地也得到了休息。”

一亩地的普通大棚种植成本是多少呢?起码从肥料上计算,普通的棚需要投入1500块钱;而一亩基质大棚需要600袋基质,这方面的投入是7800元,此外还有500斤豆饼1200元,地膜有一二百元,约8600块钱。

因为基质的效力可以支撑两年,这就意味着8600元的成本算是两年的一次性投入,分解到一年便是4300元。

再算下去,便是产量和收入。康子龙种了15个大棚,3个基质大棚,12个普通大棚。这个普通棚洋香瓜年产量可达到10000斤以上,以平均价格每斤两元计算,收入就是两万元;基质大棚出产的香瓜虽然产量低,个头小,但是瓜非常甜,关键是有有机、无公害,按照客户已经“预定的价格”:平均价格每斤12元没问题,每一个基质大棚能产出6000多斤瓜,这就是7万元。

对比“1500元与4300元投入,2万与7万元”产出,谁能胜出?

“无土香瓜”的招牌是什么

五、六、七月份是香瓜集中上市的时节。走进燕店镇绿博园示范基地的大棚,

“吊”在空中的瓜秧上挂满了大大小小的香瓜,笑弯了腰。“无土栽培的瓜菜,不施用农家肥料,病虫害相对较少,不喷洒除草剂,因此产品不仅品质好,还香甜爽口。”

面对着南来北往的客户,康子龙显然学会了如何寻找基质香瓜的“卖点”,如何推销自己的“有机香瓜”。这两年通过基质栽培,他的无公害有机香瓜也慢慢打出了名气:

“你看看,原先家里的瓜犯愁卖不出去,人家从肥料上计算,拿到市场上卖比加激素的瓜价格都低。但社会食品安全问题很多,大家也慢慢认识到了,用基质培育出的瓜是个好东西,这不,价格也上来了,北京的客户都需要提前预定我的瓜。”

康子龙三个大棚用了冯锡鸿提供的基质,“甜蜜蜜”成为它们的显著标志。此外,基质大棚“省劲、省水、省钱”——这个消息很快在整个县里传开了。

“香瓜吃上‘营养餐’,每斤香瓜比普通种植的香瓜多卖10元,口感好了顾客满意,收入多了瓜农高兴。”在冯锡鸿基质带动下,不仅仅绿博园,莘县众多农业合作社也打出了有机牌。山东莘县常年瓜菜菌播面积已达90多万亩,被誉为“中国香瓜之乡”。莘县仅在北京新发地一家市场年销售额就达4亿元,香瓜销量更是占据了北京香瓜市场份额的70%以上。

首战告捷让冯锡鸿有了更大的野心,“明年我这个无土栽培带动一部分老百姓,我估计可以带动周围100多户农民致富,我保证他们的收入比普通的种户高出来百分之二三十。”

济南科技部门探索化解产能过剩路径

科技日报讯(通讯员李婷 记者王延斌)济南市产能过剩的现象和压力并不明显,但不明显并不代表没有。近日,济南市科技部门向上级有关部门提交了两条建议,探索从投入和预警两方面消除产能过剩的可能性。

济南市科技部门认为,随着各个产业的不断发展,国内外环境的影响,济南和其他地方一样,在某些领域也存在着不同原因、不同程度、不同进程中的产能过剩,从传统的钢铁、水泥等基建行业,到光伏产业等代表未来新兴产业发展方向的高科技产业。“从产业内部看,一方面是低技术水平、低附加值产品生产能力的大量过剩,另一方面是高技术水平、高附加值产品生产能力的不足,并且低端生产能力过剩和高端生产能力不足的现象长期并存。”

因此他们建议:加大科技投入,促进产业转型。产能过剩大多是落后产能的过剩,集中在低端同质化产品中。建议加大科技投入力度,深入实施创新驱动发展战略,通过政策和资金引导,增强企业创新能力,激发创新动力,提高自主创新能力,鼓励和支持企业高技术、高附加值产品的研发,优化产品结构,促进产业转型升级。大力提升知识产权运用和保护能力,通过科技进步推动企业自主创新能力发展,形成市场有序竞争。

加强对产业动态监测分析,建立产能过剩信息预警机制。建议完善企业名录库,实行动态管理,建立完善产业监测统计制度,认真做好产业发展形势的监测和分析,及时发现产业发展中的倾向性、苗头性问题,及时发布产能利用、市场供需等信息,建立产能过剩信息预警机制。

一款搭载英特尔酷睿i7-4700MQ处理器等众多高端配置,宣称“对大型3D游戏强有力支持”的笔记本,还在网络预售阶段,便实现了“21分钟‘抢光’3000台笔记本”的“神速”,要知道这款国产本要价最高8199元。

5月份,在山东省科技厅组织的创客创新模式讲座上,海尔雷神创客小微团队的创始人路凯林带着一台笔记本。这款名为雷神的笔记本创造了很多“雷人”纪录:比如创意来自网友,研发来自网友,预售去往网友,反馈乃至改进更是网友的功劳。

“以前认为水不可能倒流,那是还没有找到发明抽水机的方法;现在认为太阳不可能从西边出来,这是还没住到太阳从西边出来的星球上。”路凯林的这句话可为“国产、高端、热销”内逻辑提供注解。

“雷神”异于传统的研发路径,是由这家传统家电企业“不传统”的研发故事堆叠而成。这些故事,体现了互联网时代不一样的研发思维,可为研发人提供另一个角度的参照。

3万多网友抱怨:“骂”出来的好产品?
创意从来不能凭空产生,直到有一天,路凯林和同事们注意到了众多网友的“吐槽”。“我们从互联网发觉了三万多条的用户抱怨”,路凯林大体梳理了一下,除了“运行速度慢”,“内存太小”等“常规抱怨”,“玩游戏太卡”等玩家们的抱怨占据了主流。这让他的团队上了心,“从三万多条的用户抱怨里面,我们总结出了好的产品,用户对现有产品最核心的抱怨有13条。”

针对这13条用户的抱怨,路凯林们发现以自己目前的资源和供应链能力,能够很顺畅解决其中的7条,于是,定位为游戏玩家群

山东即墨: 民企生产航空轮胎



7月1日,工人在青岛森麒麟轮胎有限公司智能化轮胎生产线上作业。新华社发

科技日报讯(记者王建高 通讯员隋信海 杨志峰)近日,位于青岛即墨市大信镇的民营企业——青岛森麒麟有限责任公司研发的波音737-800型航空轮胎成功取得中国民航华东局颁发的技术标准规定项目批准书(适航证书)。历时两年多,森麒麟公司经严格审查,完成了合格审定申请、工程审查和试验验证、质量控制体系审查,最终批准等适航审定全部“规定动作”,成为中国第一家取得航空轮胎生产许可的民营企业,也是世界上屈指可数掌握高端航空轮胎核心技术的轮胎企业。

我国民用航空轮胎制造领域多年来一直处

于空白状态,一方面由于民用航空轮胎市场被国外轮胎巨头占据,但更重要的在于航空轮胎制造极高的安全技术标准要求,市场准入条件非常严格。对此森麒麟轮胎抓住了民用航空轮胎领域巨大的商业潜力,依托原有高性能民用航空轮胎生产研制基础,引进欧洲顶尖技术,加大民用航空轮胎的投入研发力度,成功研发生产了波音737型44.5×16.5英寸斜交轮胎,顺利通过适航批准审查,其产品设计周密、质量稳定,符合适航审定全部程序和指标要求,各项性能均达到国内领先水平,完全可以替代进口的同类产品,商业化应用前景广阔。

据介绍,航空轮胎的变形率是普通乘用车轮胎的3—4倍,摩擦力是普通卡车轮胎的10倍,对产品性能要求极高,与之相对应,其利润也大约为普通乘用车轮胎的10倍左右。“无论对于森麒麟轮胎还是行业内其他企业,这都是进军航空轮胎市场迈出的重要一步,也标志着国产民用航空轮胎‘飞天’时代的到来。”该企业总经理林奕龙认为。

据了解,森麒麟轮胎有限公司“年产8万条(含5万条翻新轮胎)航空项目”自2010年初立项,2010年底建成研制线并投入使用,明年将达到年产1万条的生产能力。

“雷神”是什么

——一台游戏本的互联网研发启示

□ 通讯员 李连文 本报记者 王延斌

体的雷神笔记本研发提上日程。

互联网营销有其自身门道,上市之前的“吹风会”是必不可少的,什么“内部人员自曝”,什么“谍机泄密”,什么微博披露等等,雷神当然少不了这种热闹。

赶在2013年正式上线之前,路凯林和同事们针对雷神游戏本拍了专门的视频,“泄露”给9万个用户观看,里面是关于雷神的大量介绍。

球员热身为了上场。在接下来是试销阶段——就是苹果们用烂了的预约销售。500台机器,三万名网友预约,这出乎研发人的意料。

50万微信“粉丝”:你如何“讨好”网友?
为什么一台有游戏本有此市场反应速度?

“现有平台互联网思维下的交互。”路凯林给出的答案源于海尔研发的互联网思维。

品牌传播需要时间的积累和积淀,但C2B模式完全不一样,这种消费者对企业(customer to business)的模式,需要先有消费者提出需求,后有生产企业按需求组织生产。比如,海尔率先推出“我的冰箱我设计”,不到1个月,就收到100多万台的定制冰箱订单。这也是互联网思维在渗透并改造着传统制造业的例证。

雷神有什么?

“我们雷神的QQ群有7个,现在有3000个活跃用户;微信有21万的用户,即将扩大到50万,这是互联网领域的流量思维,这都是你潜在的用户。”路凯林认为在互联网思维下跟客户零距离,而这恰恰很多公司做不到的。

与用户零距离,这是路凯林眼中“雷神”的核心竞争力。**态度决定一切:你能不能用最快的速度满足他**

电脑越来越便宜,但雷神以8199元的价格实现了“热卖”,在传统渠道里,这是很难想象的。

“预约抢购以后,我们在最短的时间内拿到了用户对500台雷神反馈的建议和意见,为什么?这就是互联网的好处。你卖了之后,在京上预约预售,三个小时可以看到用户的意见,第一个500台大家提出很多意见,按照我们原来的想法,本来用GTC50这个打游戏绰绰有余,传统的思维。但是用户的反馈是这样的,产品C50的显卡偏弱,我们提出需求,后有生产企业按需求组织生产。比如,海尔率先推出‘我的冰箱我设计’,不到1个月,就收到100多万台的定制冰箱订单。这也是互联网思维在渗透并改造着传统制造业的例证。”

3000台卖完以后,网友反映这个笔记本屏幕有“亮点”,“国家标准三个点以内都是符合国家的标准。但实际上错了,互联网里面很重要的一点是用户思维,你有你的国家标

准,但我不买你的,没用。你满足了我,我才买你的,这是用户思维,所以站在用户上考虑没用。所以3000台笔记本全部都是无亮点,这是用户在我们交互平台上,我们做出的改进,我们幸好改过来了。”

21分钟抢光了3000台雷神,这是出乎路凯林们意料之外的,这让他总结出来,“在互联网什么都可以……这是很重要的一块,互联网很重要的内容是快,你能不能用最快的速度满足他。”

我们销售“参与感”、“雷神”成功的终极武器?
小米创始人雷军说,“小米销售的是参与感,这才是小米秘密背后的真正秘密。”而参与感也是雷神前期的成功武器。

路凯林讲的三个故事,体现了迥异于传统的互联网思维。

从上市至今,雷神用了4个月的时间成为行业第二。如何实现的?在上市之前,众多网友向雷神技术人员提出了要测试机的请求,“其中一个叫苏磊的人,做游戏本代理人,他就希望拿到测试机,并反馈给我们很多有价值的建议。”此外,有众多专家陆陆续续发来邮件,指出其中的问题所在。“我们也没有付钱给这些宝贵建议,但是他们都来了。要知道以前我们花很多钱要不到这些真实产品

建议。”

非洲西南部的安哥拉不远的距离。一个身在安哥拉的客户,跑到QQ群,“谁来帮助我解决问题?”在雷神的论坛上,一个叫葛言的网友跳出来,从头到尾一遍一遍给他讲,一直到他把这个东西弄好为止,奇怪的是,他不要钱,自愿的。

后来路凯林才发现这是在互联网叫荣誉感、认同感或者成就感,“我就要地位或者被认同,被认可,不是钱,这跟我们想的又不一样。”“这是我们对雷神充满信心,就是有这样的粉丝,不给你要很多东西,但是给你做很多事情,跟我们在座的一些刚才讲的三个故事有关系的,因为你满足他的要求,他会加倍回报给你。”

定位游戏平台:我要做游戏领域的“小米”

雷神是什么,要做什么?
互联网思维下,这是一个比传统产品更需要想清楚的问题,因为它直接决定了产品聚拢哪类粉丝,以及如何实现研发互动。

路凯林说:“我们对雷神的定位非常清楚,就是互联网游戏平台的第一品牌。我将除了把硬件做到极致以外,还要做游戏平台的第一品牌,要做游戏领域的‘小米’。”

“普通电脑的画面切换是7帧,雷神可以达到30帧,它首先是发烧级的,专门为游戏发烧友做的。第二它是QQ级的产品,平台级产品是什么?通过QQ群、贴吧、论坛、微信群等等搭建互动的平台,在平台上要做什么样的产品,你说了算,你说做什么,我给你做什么。大家的意见可以在平台上汇集,汇集完以后我提供产品。再说白了,用户思维。用户真正需要什么,我们做什么。”

■动态播报

山东博山作风监督进入“二维码”时代

科技日报讯(记者魏东 通讯员苏兵 秦兆帅)日前,博山区机关效能监督微信平台正式开通,微信用户只需用手机扫描二维码或输入“博山区机关效能监督平台”加关注后,即可及时、方便了解反腐倡廉相关信息,开通当日就吸引300多名用户添加关注,600多次分享转发。

该平台承担着发送机关作风效能有关资讯和政务服务信息的职能,同时受理博山区党政机关事业单位及工作人员工作作风、办事态度、办事效率等问题的举报和违纪违法行为的举报。用户登陆平台可以通过“文字、图片、语音、视频”的方式留下意见建议和线索。

目前,微信平台由纪委执法和效能监督室负责维护,管理员接到群众反映后,整理举报信息,然后分到相关分管科室或派驻点进行调查核实,得出处理结果,然后通过该平台在规定的工作日内将处理结果反馈给举报群众。截至目前共收到群众咨询26条,投诉4条,处理投诉4件。

焦裕禄故乡迎来参观热

科技日报讯(记者魏东 通讯员苏兵 陈停)6月27日,博山区机关事业单位新发展的党员在博山焦裕禄纪念馆焦裕禄塑像前庄严宣誓。6月28日,潍坊医学院外语系组织全体学生来到博山焦裕禄纪念馆,缅怀焦裕禄先进事迹,接受红色教育洗礼……近期,博山焦裕禄纪念馆迎来了客流高峰期,前来瞻仰学习的各路游客络绎不绝。

博山是“县委书记的榜样”焦裕禄同志的故乡,在故乡,焦裕禄同志度过了自己人生中宝贵的童年与少年时期,而这段经历对于焦裕禄以后的革命生涯具有重要的意义。正是因为少年时期亲眼目睹了敌伪统治下劳苦大众的悲惨境遇才促使他走上了革命的道路,更是他倍加珍惜人民当家做主的机会,从而为了党的事业,鞠躬尽瘁,死而后已,书写了一曲感人肺腑的壮歌。

焦裕禄纪念馆位于博山源泉镇北山村,始建于1966年5月,1967年1月正式开馆,建筑面积3400余平方米,占地面积达10000平方米,是全国最早的焦裕禄纪念馆。焦裕禄纪念馆通过文字、照片、书法、绘画、音像、群雕、实物等真实、形象、生动地再现了焦裕禄同志全心全意为人民服务的一生。与此同时,焦裕禄故居也成为游客们心中的圣地,焦裕禄故居距焦裕禄纪念馆300余米。应参观者和广大游客要求,博山区在上级党组织的支持下,对焦裕禄故居在原来基础上进行了修缮整理,设立了陈列室,陈列了焦裕禄生前使用过的生活用品,使用过的农具、家具等物品,介绍了焦裕禄同志的生平以及童年中的一些小故事。

山东文化创意产业博览交易会“十个不”勤俭办会

科技日报讯(记者魏东)6月26日,记者在第五届山东文化创意产业博览交易会新闻发布会上了解到,本届文博会将于8月28日至31日在济南举行,其在设计和组织上呈现出5大特点,以“十个不”坚持勤俭务实办会。

据第五届山东文博会执委会办公室主任、济南市委宣传部长常务副部长凌安中介绍,本届文博会的一个特点就是要勤俭务实办会,将严格执行“十个不”准则,求真务实,把节约环保落到实处。此外,将更加讲求办会效率,注重展会的实际效果,不仅招参展商,而且招标采购,新设文化创意和设计服务展区、文体休闲娱乐和文化用品展区等直面面向消费者和企业的展区,增加现场艺术品拍卖等商业性活动,提高参展企业的效益。展会的另一个特点是着力突出推动转型升级。“把以高新技术为载体的移动多媒体广播电视、数字多媒体、APP软件开发、特种银幕、网络游戏等新型文化产品、新型文化设备、新型文化装备作为展示交易重点,推动文化产业与科技融合发展”。凌安中说。

为了鼓励群众参与,强化群众共享展会成果,本届山东文博会将在全省范围内有组织地开展一系列群众性文化活动。自现在开始到文博会8月下旬开展,将设计组织共计263场次“相约文博会”群众性文化系列活动。

推拉式防护窗在东营普及开来

科技日报讯(徐云龙 张菲)近日,东营区消防大队进行了一次问卷调查,经调查研究,79%的单位及居民设置防盗窗都是为了“防盗”。然而,防盗窗在保护财物及人身安全的同时,也阻断了逃生的路径。一旦发生火灾,必定增加救援难度,妨碍了消防员及时救人。那么,防盗窗该如何安装才合乎情理呢?

东营区大队集思广益,本着既防火又防盗同时便于逃生的原则,对各住户和单位提出了相关建议和意见,很多单位及人员对消防大队的建议很是满意。

“这种推拉式防护窗,轻便安全、样式好看。相比没有安装活动门的整体结构,更是轻便大方,还确保了人员的安全。”王经理开心地說道。刘大爷也激动地说道:“留个活动门当然好,便于维修空调、晾衣服晒被,关键时刻还能救急呢!”如今,推拉式防护窗推出后,不仅可以通过逃生窗迅速逃生,而且降低了火灾中人员伤亡的数量,最大限度的保障了人员的生命。