

46亿元复混肥品牌如何诞生在一个地域小县?

□ 本报记者 王延斌 通讯员 吕永国

一袋“复混肥”何以实现估值46亿元?跟踪了三年,国家质检总局和中国质量认证中心《2015年区域品牌价值评价证书》评估道:“临沭复混肥”区域品牌价值46.3亿元。

小县城临沭在中国复混肥的领域里三分天下有其一。长久以来,临沭复合肥产业对产能和创新保持着巨大的“胃口”,在1010平方公里的土地上相继释放出缓控释肥全球第一、脲酸酯类全国第一的产能。一个个耳熟能详的品牌——史丹利、金正大、金沂蒙等均出自这个地域小县。

这个人才匮乏、原料短缺、市场狭小的县城是如何做到的?

“贫瘠之地”孕育多家知名化肥企业

25年前,以两把铁锹、三个编织袋起家的临沭人高文班决定创办企业做粮食的“粮食”——根据不同土壤“胃口”,不同作物“喜好”,研制配方专用复混肥。据联合国粮农组织统计,“化肥在对农作物增产的总份额中约占40%—60%。”

由农民蜕变而来的“临沭系”企业家发力化肥产业,高文班和史丹利的故事开启了一个时代的序幕。在以后的二十五年里,这个相当于北京1/16的

县域土地上上演一幕幕企业群雄逐鹿的大戏。大浪淘沙下,史丹利、金正大、金沂蒙等日后的知名肥企相继做大做强。

“巨头扎堆”推动着临沭复混肥的牌子一路飘红。这让人疑惑。临沭有啥?人才?没有!原料?没有!市场?没有!交通?没有!但为什么这个人口仅63万的小县城复混肥产量甚至占到全国的30%多?

瞄准高科技,胆大心细不犹豫

“我们相信市场的力量。”

作为临沭复混肥由小到大的幕后推手之一,县委书记任庆虎见证了企业的蓬勃生命力,却也目睹了肥业市场的野蛮生长——对复混肥的放手发展,这个低门槛行业也曾出现不同程度的“萝卜快了不洗泥”现象。“在市场开拓与产业培植的实践中,我们强烈地意识到,战略性产业牵一发而动全身,于是开始精心打造,拉长复合肥产业链,并为此出台各种配套政策。”

任庆虎是“市场决定和政府调控”理论的坚定支持者。他相信:在政府之外,46亿元品牌的缔造者更在于一群信奉“敢为人先”和“爱拼才会赢”的“临沭系”企业家。

“把原料高温造浆,从高空抛撒,在散落时表面张力原因变成球状,再筛分。颗粒因为经受过高温过

程水分少,不容易结块。物料充分混合反应,颗粒晶莹。”史丹利开创的高塔造粒技术听上去简单,但这种“从0到1”的跨越式创新却在当初遭遇重重难关——高文班在做高塔造粒技术的两年里“疯狂投入”了近5000万,这甚至远大于公司利润。

凯文·莫岚博士曾担任挪威雅苒公司首席技术官,有36年缓控释肥等新型肥料开发、生产和市场推广经验。通过国际猎头,金正大将这位全球顶级专家分别聘为集团首席技术官和生物技术研发与应用特聘顾问,建立了世界先进水平的生产线。

“瞄准高科技,胆大心细,不犹豫。”这些“临沭系”企业家的群体特征是支撑肥企崛起的法宝之一。老区人实在,账单也算得精,他们为引人才、出成果先后组建起11个国家级平台,接连斩获三次国家科技进步二等奖。这些平台和奖项最终都转化为实打实的产品和市场占有率。

“买全球卖全球”背后的舍与得

买进原料,引入人才,用高科技包装后的复混肥迅速畅销全国,这是史丹利技术中心副总李会涛眼中“临沭系”企业“买全球卖全球”的模式。

但“临沭系”的创造力和集群效应不仅于此。他们在明星代言、技术开发、全国布局、争做细分领域

老大等方面的有益尝试,保持着惊人一致的步调,“只要有一家做了,大家都群起效仿。”

在中国,传统行业搭上资本快车形成整合各种资源的平台从而实现快速扩张的案例不少。但在海量资本面前,“临沭系”却拒绝任性的土豪气——在“钱多了怎么花”这一核心问题上,他们压制住跨领域扩张的冲动,在做深做精化肥业上始终保持着“一根针扎到底”的专注。

不过,称雄国内市场已不能满足临沭人的进取心。今年初,金正大以610万欧元价格收购荷兰包膜缓控释肥、掺混控释肥生产企业INTERNATIONAL B.V.公司资产,再加上此前该公司在德国收购的肥料企业,使得世界缓控释肥标准的牵头制定单位——金正大成为“临沭系”海外收购,在全球布局研发中心的先锋。

引狼入室,集群效应,专注力支撑了“临沭系”巨头们由“买全国卖全国”,到在全国布局,投巨资在产品销售集中区域设立分厂,从而形成了南北东西中强势开发的格局。

“可以说,市场和政府‘两只手’恰到好处的合力,为这个没有原料、没有市场、没有交通优势的‘贫瘠之地’创造了奇迹,把临沭复混肥价值推到了高点。”任庆虎说。

“因为大数据的精准营销,有的企业年销售额增长50%以上。”在河南唐河,运用大数据分析的企业已有50多家,县委书记李德成说:“未来,在唐河县大数据运营平台上,将会构建出针对不同行业的商业智能图表模板,建立图表模板和数据本身的交易平台,使企业能以较低的成本,获取适合自身的大数据能力,同时有机会在平台展示可公开的数据内容,也可购买相关公司和行业的一手数据。”

唐河县唐韵汉风商业街大数据运营中心里,宜溢环保设备有限公司董事长胡文宣说:“大数据分析告诉我市场在哪、客户在哪,我们该通过何种方式提供产品,大数据是企业快速发展的‘引擎’。”

据介绍,唐河县与阿里巴巴合作,打造大数据运营中心,通过大数据帮助传统企业加速互联网电子商务化。通过对接各大B2C平台的后台数据,可以对消费者性别、年龄、区域、购买频次、消费习惯等进行深度分析,从而实现精准采购、关联销售、智能配货、主动推送等。同时,对全县电子商务运营情况、店铺运营情况进行智能化筛选,生产及配送、仓储物流动态等实施实时跟踪和监控,及时生成全网市场销售报告,为店铺卖家和平台商下单提供参考依据。

随着大数据运营中心的建立,大数据得到快速应用。“以前只有当顾客来到门店消费,我们才能得到他们对产品和需求的反馈,现在通过大数据运营中心就可对消费者的消费行为进行记录跟踪,从而更加精准及时地把握需求。”唐河县宏安劳保用品有限公司董事长曲红稳介绍,通过大数据分析,他们公司今年一季度销售额达300多万元,比去年同期增幅达到2倍。

唐河县恒通光电有限公司董事长谭彬彬则坦言,在触电之初,该企业一味效仿“以低价冲销量排名”的做法,忽略线上用户对电子产品需求的分析和需求,利润持续走低。但运用大数据分析后,企业从产品设计、营造品牌到销售渠道掌握第一手贸易资讯和动态,找出差异化发展道路,及时获取商机,实现精准营销。去年公司实现出口创汇4000多万元,同期相比增长220%。

县级初现电商全业态产业链

科技日报讯(左力 丰兴汉 记者乔地)河南省唐河县短短半年已发展电子商务会员企业175个,网店440多家,农村电子商务从业人员达到11000人,实现电子商务交易额16亿元,增幅达到200%。在这个基础上,县电商数据保障中心、电商创业孵化园、农产品质量检测中心等综合配套设施加速构建,逐渐形成服务于电商企业的全业态产业链。

电商让唐河老百姓觉得方便。以前,农民家有土特产要卖,以往大多靠自己出去吆喝。如今,通过该县构建的县、乡、村三级服务站,就能把自家农产品出售的信息发布出去,完成交易。桐寨铺镇肖堰村的吴凯卖土鸡蛋,“给村服务站说一声,就不愁卖不出去。”

“电子商务减少地方经济社会发展对资源禀赋依赖,为实现城乡一体化和农业现代化提供了机遇。”县委书记李德成说。目前,唐河县由“1个县级运营中心—35个乡镇服务站—197个村级服务站”组成的立体化运营框架已初步搭建。运营服务中心由运营中心、培训中心、孵化中心、美工设计中心、唐河特色馆、电商沙龙等组成;乡村服务站按照“六个统一”(统一形象标识、统一建设标准、统一设计装修、统一设备配备、统一服务内容、统一制度流程)进行标准化打造,初步达到了标准化、品牌化、集约化基本要求。



新疆库尔勒市40万亩香梨树近日进入盛花期,当地果农忙着为梨花进行人工授粉,以提高香梨的产量和质量。库尔勒香梨已有近2000多年的种植历史,被称为“世界梨后”。图为二十九团农工在为盛开的梨花进行人工授粉。

刘万乐 本报记者 朱影摄影报道

小县唐河·大数据中心里拿捏市场

□ 左力 本报记者 乔地

甘肃省青少年科技创新大赛开幕

科技日报讯(邱金 杜英)4月16日,邮储银行杯“第三十一届甘肃省青少年科技创新大赛暨第十六届中国青少年机器人(甘肃赛区)竞赛”在兰州新区开幕。比赛由甘肃省科协、教育厅、科技厅等单位联合主办,以“体验·创新·成长”为主题,为期四天的比赛中,将有17支代表队共计425人进行角逐。前期,大赛在兰州市竞赛基础上,限额选拔1204个项目,最终有423项入围评展项目,其中中小学科技创新成果189项。“甘肃省科协党组书记杨新科介绍。

期间举办的机器人竞赛,共有267支队伍参加,包括机器人综合技能比赛、FLL机器人挑战赛、VEX机器人工程挑战赛、机器人足球比赛等。

中科院赖远明院士在开幕式上勉励所有参赛选手,希望通过青少年科技创新大赛和机器人竞赛的成功举办,更大地激发中小学生的创新热情,提升其创新精神和动手能力。“全社会都应该支持这项得民心、利国家、看长远的好活动。”赖远明说。

此外,大赛还将举办科技辅导员论坛、科普大篷车巡展、机器人表演等科技活动。

“TRIZ”大赛助推大学生创新创业

科技日报讯(记者李丽云 实习生阴浩 康晓啸)4月17日,第四届全国“TRIZ”杯大学生创新方法大赛在哈尔滨工程大学落下帷幕。《星语园自闭症儿童认知辅助训练系统》和《基于TRIZ理论的新型复合式潮流能发电站》获创业类和创业设计类特等奖。

据介绍,“TRIZ”即“发明问题解决理论”,全国“TRIZ”杯大学生创新方法大赛旨在培育和储备技术创新人才,挖掘和梳理创新创业项目并对大学生创新创业项目进行孵化。本次大赛有58所高校的840项作品参与遴选,343项入围决赛。在原有发明制作类、创意设计类和工艺改进类的基础上增加了创业类作品比赛。《健身单车节能洗衣机》、《珍稀树木立体式监测与报警系统》获得发明制作类特等奖,《基于TRIZ的冶金旋涡渣道控制系统》获得工艺改进特等奖。



石木茶桌——文创产业里的一朵新花

域 览 胜

河北省石家庄市艺朵文化产业公司将茶艺产品赋予文化内涵。他们设计的石木茶桌大多取材于中国传统文化中的经典故事,让人们在品茶的同时,学习了解中国传统文化。一件石木茶桌需要经过几十名工人用六十多件工具经过切割、雕刻、打磨、水磨、火烧、喷砂等几十道工序的加工,生产周期耗时将近一个月。图为工艺师用工具雕刻乌金石桌面。

新华社发

聚创新创业要素 添兴业富民引擎

——重庆农业“星创天地”探索与实践(上)

□ 本报记者 冯亮

■ 创时代·众创空间

2015年以来,重庆市围绕“五大功能区”发展战略,立足发挥区域农业资源比较优势,坚持政府引导、企业主体、市场运作、社会参与的思路,布局打造农村版众创空间——“星创天地”。他们以机制创新为动力,政策导向和金融扶持为纽带,将公益性建设与市场化运营相结合,形成了多业态多主体的创新创业格局,带动了农业增效、农民增收、农村繁荣,为现代农业发展注入了新的活力。

建设公益化与运作市场化

重庆潼南,有着“全国无公害蔬菜生产优秀示范县”“中国蔬菜之乡”“西部菜都”等荣誉。全区蔬菜种植面积100万亩,产量约200万吨,年外销蔬菜50万吨。尽管有着良好的产业发展基础,但也存在明显不足:一是科技基础薄弱,虽品类多,集中效应却不显著;二是规模化程度低,导致了产业化建设滞后及产品销售乏力;三是总体收益低,导致企业持续发展和带动能力较弱。

2015年,潼南以“农业+互联网+金融”模式创建了“星创天地·潼南农家”,开始打造以蔬菜产业为引领的农业创新创业高地,以此作为农业农村经济发展的新引擎。

“星创天地·潼南农家”包含六大部分:星创之家、星创科普、星创农场、星创资金、星创在线、星创营销。其中星创之家主要为创客提供学习、交流、培训平台。星创科普由蔬菜展览馆、博览园、集约化育苗场三部分组成,筛选展示蔬菜新品种、新技术、新模

式、新知识。星创农场共10万亩,为创新创业提供实训基地和创业基地,为消费市场提供农产品生产与供给,并开展标准化生产、产业链服务及乡村旅游等。星创资金建立多元投融资渠道,为创业者提供融资、担保、贷款等资金支持。星创在线建立信息平台、APP终端、农业大数据支撑系统,为星创天地提供网上交流、资源查询、信息发布、融资倡议、信息反馈、综合评估、信息服务等。星创营销则创新经营模式,实施品牌战略,畅通营销渠道,构建“星创壹步”销售网络服务平台,打造基于大数据需求信息的农产品销售供应端、配送端、结算端和服务端等。

目前,“星创天地·潼南农家”已汇集了包括科技特派员在内的科技人才100多人,开展创新创业培训5000人次,引入种、养、加工创客企业138家,引进新品种125个,推广新技术、新产品83项,初步实现了农业生产、农产品加工、农产品销售、乡村旅游和科普教育融为一体的新型产销经营模式。

据了解,目前重庆正在建设的首批11家“星创天地”,均以这种模式在推进。

功能区域化与产业特色化

建立高效、务实、可持续发展的“星创天地”,是农业众创空间取得实效和可持续发展的关键。重庆市科委根据该市整体发展战略和特色农业布局,对建设“星创天地”进行了分类规划。一是在都市功能拓展区和城市发展新区,建设以都市农业、休闲农业、绿色蔬菜等为主题的“星创天地”。二是在渝东北生态涵养发展区和渝东南生态保护发展区,重点打造山地经济、柑橘、草食动物、水产、生态农业与乡村旅游等为

主题的“星创天地”。

地处渝东北的梁平县,具有良好的水产养殖业基础,境内有建设规模为2万亩的梁平现代渔业科技园。该县即以这个园区为载体,以重庆水产行业的龙头企业重庆红泥生态农业发展有限公司为依托,构建了“水彩空间·星创天地”,以此作为水产业创新创业中心。他们通过打造社交、聚集、技术培训、水产品质量安全追溯及网络服务等平台,吸引、聚集、整合、优化配置各方资源。目前,该县已与西南大学签订了共建“农民水产大学”的合作协议,并初步形成了以西南大学、重庆市水产技术推广站、重庆市万州区水产研究所、梁平县水产站等单位的专家为基础的专家团队。他们的目标,是到2020年,孵化水产创业企业200家,实现线上线下培养和孵化、创投与产业链对接,将这个渔业园区建成西部地区最大的水产科技园。

诸如此类,重庆目前正在建的“星创天地”,均是根据各地传统产业基础与资源分布,扬长避短,因势利导而为。重庆市科委农村处处长王勇德对此认为,这样因地制宜,扬其所长,分类规划建设“星创天地”,即能放大各地的产业优势,又能有效降低其发展风险。

产学研资集成化与协作服务一体化

坚持开放、集成、平台化发展,构建集技术创新、创业孵化、成果推广、人才培养、金融服务、文化传播于一体的新型产、学、研、资众创服务平台,着力解决创新创业资源的分散化、碎片化,促进农业创新创业的低成本化、便利化和信息化,这是重庆“星创天地”建设秉承的宗旨。

在具体推进中,重庆市科委和相关区县县政府首先是按照全程服务理念,打造政策、技术、融资、产权、管理、财务、培训等链式服务平台,促进产、学、研、资深度融合。其次,坚持“线上线下结合”、“软件硬件并举”的两条腿走路方针。时至今日,首批“星创天地”已建成核心办公区9000平方米,公共实验室和创新示范基地54000平方米,示范基地8.6万亩,并在此基础上完善了互联网平台体系,建立了“星创天地”网站和微信公众号。第三,是积极探索基于众筹、众扶等资源整合和投资吸引的“星创天地”建设发展模式,搭建了投资者与创业者对接平台,让各方分担创业风险,共享创业成果。

有了“星创天地”这样的平台作为依托,就使建设覆盖全区域和全产业链协同创新的协作服务体系有了载体。而这又反过来强化了市与区县政府的携手联动,不断完善“星创天地”的建设和有效运转。另一方面,高校和科研院所的科技人员进入“星创天地”为创新创业者提供科技成果和技术服务,企业或其他实体负责搭平台、建基地,则使政府、企业与高校、科研院所之间,科技人员与企业、产业基地之间建立了稳定的协作机制,进一步带动了创新资源下乡和科技成果转化落地。同时,“星创天地”推出的创新创业项目,引导着工商资本、城市资本、创投资本及相关人才向农业农村合理流动,有力推动了产地兴业和基地创新,形成了要素集成、产业融合、跨界发展与互促的创新创业模式,推动了创客成长和创业兴业。王勇德认为,这种资源的整合集成与平台对接,既可促进农业创新创业的低成本化、便利化和信息化,又可使创业风险分散,让各方共享创业成果。