

出口俄罗斯的蔬菜年交易额已超过10亿元，但市场竞争激烈，利润越来越薄——

蔬菜出口，寿光如何确立新优势

□ 本报记者 戴玉亮 石如宽
本报通讯员 王朋

6万吨蔬菜，交易额超过10亿元，这是去年寿光蔬菜出口俄罗斯的数据。

1997年，寿光人开始了中俄蔬菜边境贸易。历经多年开拓，如今有近20个寿光公司参与其中。

但寿光菜运到俄罗斯，路程2600公里，穿越山东、天津、河北、辽宁、吉林、黑龙江、内蒙古自治区等，历时约40小时。

“现在做这行的人都自称‘运输大队长’，就忙着运输了，越来越不赚钱。”寿光市途胜菜业总经理崔玉禄说，“蛋糕还是那块蛋糕，但吃的人越来越多。除了寿光本地企业增加，还有黑龙江、吉林、辽宁等地的企业也瞄准了这个商机，纷纷做起蔬菜出口俄罗斯的业务。”

在越来越激烈的市场竞争中，寿光菜必须确立新优势，才能立于不败之地。

出口俄罗斯以后有组织了

8月15日上午，稻田镇党委、政府召集寿光的中俄边境贸易商人召开座谈会，就即将成立的中俄边境贸易协会征求意见。

“我觉得，这个协会首先要整合资源，有效规避无序竞争。”崔玉禄说。

在中俄边境贸易中，一些资质较差的代办商恶意拖欠货款，欠款额有时甚至达几百万。而寿光并没有相关的监管机构或者组织，企业只能自认倒霉。

“能不能通过协会解决信息共享问题？”寿光大杨果蔬负责人杨兴文提出，成立这个协会，充分利用这个平台收集国际蔬菜生产、销售、消费市场的信息，及时准确把握国际蔬菜供求状况、现货贸易状况，做好市场走向和价格的中长期预测，合理制定产品价格，严防价格大起大落或低价出口。

“能不能利用协会实现与俄罗斯的直接贸易，减去中介环节？”“能不能引导农民培育带有地域特色的优势蔬菜品种？”各贸易商纷纷提出意见。

今年年初，寿光市委、市政府便开始关注中俄边境贸易，多次对行业进行调研，推动协会成立。目前除商检环节外，其余手续已经办理完毕。

“企业获得自营进出口权的最大好处，是可以获得出口退税。”崔玉禄介绍，在以往的外贸公司代理业务中，退税部分一般由外贸公司享受，自营以后企业可以直接获得退税，这是一笔不小的利润。而且，企业自营进出口后，与外商接触和交流的机会多起来，有



□石如宽 报道

化龙镇占地1500亩、总投资8000万元的中共有机蔬菜园区。

利于企业寻求更多的商机。

要像嫁姑娘一样卖菜

出口俄罗斯的蔬菜中，每个包装箱内都贴有标签，上面注明备案号、批次号和蔬菜名称，每棵菜上都贴有吊牌、接缝处贴有封条。

崔玉禄说：“缠绕吊牌，是保证每棵蔬菜都有出处，出现质量问题可快速追查。包装箱上贴封条，是确保中途不被调换。”崔玉禄每次都核实蔬菜和运输车的信息，然后将车厢门锁上。“除非海关和商检局抽检，否则这些锁将坚守到满洲里口岸。”

运到俄罗斯的蔬菜，西红柿每公斤可卖到60元，青椒一个3元左右，一盘青菜在俄罗斯价值50元至80元人民币。

途胜菜业往俄罗斯出口已有8年，去年出口俄罗斯的蔬菜交易额达7000多万元。价格高，质量要求也高。崔玉禄要求农户要像养孩子一样关心蔬菜，细到间距必须保持在8至12厘米，有足够的光照，并让蔬菜呼吸到新鲜的空气。卖菜时要像嫁姑娘一样扮美蔬

菜品相，即便油瓜把儿也一定要做到切口精致，误差不得超过3毫米。

如今，俄罗斯人喜爱的五彩椒、番茄、油瓜等，成了稻田镇农民种菜的风向标。2013年，稻田镇蔬菜种植面积达到15万亩，大棚3.5万个，蔬菜总产量达3亿多公斤。在管理上，全部实施农产品质量安全区域化管理，采取定期送审和集中执法相结合的方式，对蔬菜生产、流通、销售等环节实行全过程监管，并进行进出口蔬菜基地备案。

在国际市场打出品牌

“一直以来，我国出口蔬菜是以低廉的劳动力价格为后盾，以低廉的产品价格作为竞争优势立足于国际市场。随着‘用工荒’的频现，我国逐渐进入劳动力短缺时代，用工成本不断增加。此外，人民币升值的速度不断加快和激烈竞争，使得出口企业的利润空间越来越小。因此，培育带有地域特色的优势蔬菜品种就显得尤为必要。”寿光中华菜业有限公司总经理李中华说。

城区腾出土地606.87亩，进园企业提档升级、扩大规模，园区污水、废气等实现循环利用——

寿光企业“退城进园”一举多得

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 聂桂芬

8月25日，65岁的张义山在金山街骑车经过寿光巨能玉米开发有限公司时，没有闻到“热乎乎、发甜又有点腥”的味道。7月底，该公司已经搬迁到寿光科技工业园，“附近的空气再也没有异味了。”张义山说。

搬迁后的玉米公司淀粉项目，新上设备471台，生产线全部采用DCS自动控制，实现转型。

在早期规划中，寿光的大多数企业建在市区。近年来随着县域经济发展，市区有限的空间制约了企业扩大再生产。同时企业噪音、污染等对市民生活造成很大影响。而寿光北部的羊口镇、东部的侯镇等地，则有十几万亩尚未开发的盐碱地。近年来，寿光加大盐碱整治，加强基础设施建设，建成多个工业园，并动员市区老四环以内企业退城进园。

从产麻袋到造航天贴膜

健元春公司原在寿光市区占地83亩，多年来主打产品是麻袋。2011年，该公司搬迁到晨鸣工业园，厂房96亩，生产编织袋、包装膜等。抓住再次搬迁的机遇，公司从德国引进先进设备，生产技术含量高的航空航天用贴膜，

厂区面积也达到了663亩。

“公司研发的奥美拉唑原来卖中间体每瓶1.5元，现在成品药卖到每瓶42元，我们已成为全国最大的奥美拉唑生产商。”在富康产业园，富康制药总经理杨磊说。

进入新园区后，富康制药先后建立了6个省级以上创新平台，在美国内华达州、德国杜塞尔多夫建立了研发基地和实验室，加快由原料药向制剂药生产转型，提高产品附加值。

寿光市经信局副局长张翻说：“退城进园过程中，各参与企业没有简单地搬迁挪窝或异地克隆，而是结合技术进步和产业升级，形成了新的生产方式和新的运行机制。政府不断引导和激励企业引进新技术、新工艺，拉长产业链。”

今年3月，山东墨龙无缝钢管产品通过了欧盟PED认证。这是该公司继API会标认证、阀门产品CE认证后又一国际性产品认证。

在退城进园中，墨龙实现了转型，投资建设了高端新型石油装备项目，将墨龙工业园抽油杆、抽油机、抽油泵生产线迁到开发区升级改造，新购置先进的数控管螺纹车床、数控深孔强力磨床等数控设备及高标准实验设备。

截至目前，寿光共有33家规模以上企业退城进园。搬迁中，这些企业无一例外都成功转型为技术密集型和资金密集型企业。通过退城进园，城区共腾出土地606.87亩，除被用作企

业研发总部建设和商业开发外，150亩土地将建成绿地。

从零碎分散到聚集效应

寿光天健化工有限公司，2009年由市区搬迁到侯镇化工工业园。公司在搬迁时与业内“大腕”青岛软控集团攀上亲，双方合作成立新公司，青岛一方占大头，寿光一方持小股，换来的是对方加大技术和资金投入。现在这家企业已由原来生产民用液化气，发展为汽车用液化气、天然气，并向高分子新材料、合成橡胶发展，跻身中国化工500强企业。

“退城进园政策的实施，让迁出城区的企业实现了空间的突围，还使产业链上的企业聚集在同一个园区，降低了运输、沟通成本。产业的聚集也更有利于新技术的开发使用。”张翻说。

山东联盟化工集团共投入30亿元进行搬迁。其中化工股份有限公司、磷复肥公司、特种装备有限公司搬迁至侯镇项目区，新建了40万吨/年合成氨、60万吨/年尿素项目。在园区，靠近行业巨头海化集团，联盟化工也获得更多发展机会，现在双方正合作50万吨/年合成氨项目。

“退城进园让侯镇工业园的产业聚集效应得到发挥，煤化工、石油化工相互借势，形成

良好的循环经济发展模式。而我们也借助搬迁机遇，全面实现优化升级，产业链条得到了有效拉伸。”联盟化工总工程师贾玉清称。

目前侯镇初步形成以盐及盐化工、石油化工、医药化工、先进制造、板材加工、现代物流等产业为主导的产业集群发展格局，这将助力侯镇从现有的4万人口，在5年之内逐步达到8万人。

“这是以退为进，企业聚集形成产业集群，产生强大的产业锁定效应和投资磁场效应，进而把企业做成产业，把产业做成板块，把板块做成一个个经济增长极。”张翻说。

从高耗能到循环利用

“老厂区的化肥生产经过40多年的发展探索，工艺技术已很成熟，但因设备落后，发展相对滞后。而新厂区采用最先进技术，设备装备水平、产品结构和质量大幅提升。”联盟化工生产项目部主任付守学介绍，联盟4060等量升级搬迁项目总投资20亿元，采用了国际先进技术。新厂区的污水处理系统能将污水、污水进行分流处理，污水达到排放标准后，还可重复使用，达到污水“零排放”。处理废水、废气、废渣的“三废炉”，能将废弃物回收，进行生产再利用，达到节能降耗的效果。

付守学计算过成本，利用新设备生产，每生产1吨合成氨就能少消耗50公斤煤、200多度电。这样下来，合成氨同等规模年可节约6.4万吨标煤，年减排烟尘79.5吨、二氧化硫56.5吨。

在“退城进园”中，33家企业实现转型升级。

巨能玉米开发有限公司2012年6月实施“退城进园”工程，在科技工业园开工建设新生产线，2013年8月工程竣工投产。新建生产线在设备及工艺上进行升级的同时，全部采用高效节能电机，将原来的2条老生产线及675台高耗能落后电机（功率1.61万千瓦）全部淘汰，使吨产品耗电从177.44千瓦时降低为167.89千瓦时，吨产品节电率5.38%。新生产线吨产品综合能耗降低10%以上，年节约电费750万元左右。企业生产成本得到较大幅度降低的同时，提高了产品的市场竞争力。

“退城进园中，淘汰落后产能和装备工艺，应用新技术，更新设备，开发新产品，节能降耗，让老产业焕发青春，为‘转调’提供了基础条件。”张翻说。

从生产微利的节能灯到拥有自主知识产权的独门产品冲割一体机，瑞杰公司转型成功在于——

“做别人没有的东西”

□ 本报记者 石如宽 戴玉亮
本报通讯员 王景坤

在操作显示屏上输入指令，机器发出轻微的声音，不到1分钟，钢板上就钻好了一个“春”字。8月20日，记者在山东瑞杰照明有限公司冲割一体机工作时看到了这样的情景。这台看起来不起眼的激光冲割一体机，拥有完全自主知识产权和9项国家专利，领先于同行业。

“原来制作每平方米的发光字需要5个多小时，造价在2000元至3000元。现在只需要5分钟，成本只有600多元。质量还有所提高。”瑞杰照明总经理李田忠说。

独特的技术优势让瑞杰公司年产值达到1.5亿，比前三年总和还要多。而2011年以前，瑞杰照明的主要产品是普通节能灯管，一个只赚两毛钱。“不转型，已经吃不上饭了。”李田忠说。

急于转型吃了亏

2007年，山东瑞杰照明有限公司注册成立，主要生产各类无极灯、LED显示灯，生产原料为卤粉和荧光粉。而三基色荧光粉是公司主打的T5系列照明灯的主要原材料。在2010年以前，全国的稀土矿几乎处于无序开采的状态。那时候从稀土矿中提取的三基色荧光粉每公斤只需要200多元。后来国家对稀土矿开采严格限制，三基色荧光粉的成本价暴涨到每公斤3000多元。

“原来的时候一支灯管能赚三四毛钱，利润不大但至少还算有盈利，但原料成本的增加让公司陷入了困境，T5系列的灯几乎完全没有了利润。”瑞杰公司副总经理张志峰对记者说。

转型势在必行。“公司当时因为私人关系为济南一家企业代产广告业使用的冲割设备，但当时代产的一台机器需要占用40多平方米，非常笨重。广告行业一般都是小门店，小而精的设备会更加适合。”张志峰说。

2011年底，经过一年多的独立研发，瑞杰公司的冲割一体机研制出来并申请国家专利。新产品出来后，瑞杰照明急于投产。“一开始盲目乐观，批量生产150台，因技术环节不成熟，赔了近2000万元。”教训沉重也让李田忠不断警醒，反复修改，终于成功。

去年，瑞杰照明实现产值过亿元，是原先做照明设备时的5倍。“现在我们完全不做照明设备了。转型成功的主要原因是我们拥有一项自己的核心技术。”李田忠说，小企业关键在于创新，做别人没有的东西。

针对问题而研发

用传统设备进行生产，一套五六千字的打孔字模型需要至少半个小时的时间，而现在只需要不到10分钟就可以完成了。“目前在国内，只有我们一家企业生产这样的冲割一体机。现在来看，国内的市场前景非常广阔。”瑞杰照明分管生产的副总经理牛宝童说。

在解决了发光字制作效率低的问题后，瑞杰照明又瞄准了废旧纸管的利用。今年7月，济南钢铁购买了瑞杰照明研发的一台数控纸管对接机。该设备是一种工业废旧纸管芯再生利用设备。据了解，纸管在化纤、薄膜、印刷、造纸、冶金、建筑行业等领域大量使用。由于纸管本身的特性，重复利用率低，丢弃、焚烧是比较常见的处理方式，不仅污染环境，也浪费资源。

“我们新研发的数控纸管对接机，就是将废旧纸管切割掉损坏部分，对接起来达到再生利用的目的。”李田忠说，该设备全程自动化控制，自动上下料，自动上胶对接，废料自动回收，一个人即可轻便操作，其速度为每小时100米，每年可回收利用5000多吨纸管，相当于挽救10万棵大树。

山东造纸工业研究院副院长、山东造纸学会理事刘承奎认为，瑞杰公司数控纸管对接机的发明利用，填补了国内乃至国际空白，是一项完全自主创新的新产品、新技术。

小规模订单缓着接

目前，瑞杰照明冲割一体机产量每年有五六百台，市场供不应求。瑞杰公司的销售采取订单一部分、库存一部分的方式。“我们每个月只能做四五十台，不是我们生产量跟不上，而是仓库不够用，如果生产多了就没有地方存放。在订单方面，我们也不敢接太多，有些客户在供货时间和数量上有要求。我们目前的规模远远不能满足。”张志峰说，另一方面，因为公司规模小，难以招聘到技术水平高的技工，在人才配备上也影响了公司的发展。

“我们中小企业转型可以说非常困难，缺技术、缺人才。这两方面都需要资金的支持，而银行贷款门槛很高，担保贷款又不放心，所以直接限制了我们的发展。”李田忠说，在寿光市政府的帮助下，瑞杰公司拿到了一部分贷款和一系列土地、税收方面的政策优惠。

“虽然受制于资金和人才的短缺，但我们以前可以依靠专利技术，打出我们自己的品牌。当前，我们正加快生产，并不断扩大公司规模，努力扩大公司产品在全国的覆盖范围，尽量缩短生产周期，加快产品供应，在转型升级的道路上稳步前行。”李田忠说。

致力于自动化数控机床研究的同时，瑞杰公司正在进行窗帘自动化生产机械以及自动化餐厅方面的研发。



□王兵 报道

侯镇项目区一角。