

红番茄“长”出亿元产业链

——笑厨公司锻造核心竞争力



新疆笑厨食品有限公司的番茄制品自动化生产线。(资料图片)

走进位于新疆昌吉市大西渠镇闽昌工业园的新疆笑厨食品有限公司,展厅内,醋、调味料、番茄酱等众多产品琳琅满目;车间里,工人们在生产线上有条不紊地忙碌着;厂区内,一箱箱产品等待装车运输。

今年1月至5月,笑厨公司销售额同比增长28%。这家曾经以制造、销售调味料为主的企业,通过不断优化产业结构、推动产品创新,如今成长为以番茄制品为主营产品,涵盖酱油、食醋、复合调味料等8大品类的国家级高新技术企业。2024年,笑厨公司番茄制品销售额达2亿元。

做强特色

日前,位于昌吉国家农业科技园区现代农业精深加工示范区内,笑厨公司新增的番茄调味酱生产线和饮料生产线进入生产阶段。“目前,番茄调味酱日产量约260吨,番茄饮料日产量约180吨。”笑厨公司常务副总经理刘伟介绍。

近年来,笑厨公司瞄准新疆番茄特色产业优势,将主营业务逐步转移到发展番茄制品,从生产番茄块、番茄丁、番茄酱,到生产番茄汁、番茄原浆等,不断加快转型升级步伐,延伸番茄产业链,打造核心竞争力。

2023年3月,笑厨公司投资成立了新疆新茄食品有限责任公司,建立新疆番茄优势特色产业产业集群项目。厂区占地面积310亩,引进具有国内、国际先进水平的装备技术,每年可生产各种番茄制品共计20万吨,生产线日处理番茄量达8000吨。

在产量稳步提升的同时,笑厨公司积极开展工艺改进、设备升级和研发创新,拓展更广阔的市场空间。“去年,我们上线了AI色选机,通过仪器挑选青果和坏果,大幅减少人工挑选成本,不仅效率得到提升,原料品质也更有保证。”笑厨公司总经理俞春山说,通过进行生产管控、仓储管理等数字化改造,实现设备数据实时监测,质量管控全覆盖,加工浪费减少30%,生产成本下降10%。

笑厨公司每年投入约3%的营业收入用于研发创新。“去年研发出番茄火锅底料、番茄枸杞汁、有机番茄汁等新产品,今年研发了NFC番茄汁,还有一些产品在研发当中。”俞春山告诉记者。

紧盯市场变化,笑厨公司从产品包装、容量、口感等方面持续迭代升级。比如,公司调查销量长期保持前列的番茄块市场需求后,改进了真空锁鲜技术,更好地保持番茄块的新鲜度和营养,并且延长了保质期。

除了番茄制品,笑厨公司在酱油、食醋、复合调味料等其他品类创新发展上,同样下足功夫。“公司坚持以消费者需求为导向,提升研发能力,产品种类更加多样化。近几年,随着消费者对于商品品质的要求越来越高,我们研发的方向也更趋向于有机和健康。”俞春山说,目前,公司产品类别扩大到460多个品种。

保障源头

新疆番茄产量占全国产量八成以上,昌吉回族自治州、塔城地区、巴音郭楞蒙古自治州等地是新疆加工番茄的主产区。在位于昌吉市庙尔沟乡阿克旗村的笑厨公司有机番茄种植基地,番茄种植户刘江花一边进行田间管理,一边告诉记者,“今年4月份,我种了700亩有机番茄,预计到8月中旬成熟”。

刘江花种植有机番茄已有7年,今年是她和笑厨公司签订订单合作的第3年。“自从与企业合作,从种子把关、育苗指导到田间管理都有专人指导,不仅种得安心,而且收益有保障。”刘江花说,每年番茄成熟的时候,笑厨公司的车就会将番茄从田间地头运送到工厂,制成酸甜可口的产品。

“通过订单农业的方式,公司与农户紧密合作,确保原料的稳定供应和质量把控。”俞春山说,今年,公司签订了2万多亩、20多万吨的原料种植订单,为番茄制品的生产奠定了坚实基础。同时,通过选种把关、育苗指导、技术服务、保底收购等方式保障农户利益,实现双赢。

“新疆具有得天独厚的番茄种植自然条件,是世界三大番茄产区之一。番茄营养价值主要核心指标是番茄红素,新疆番茄的番茄红素比较高。”俞春山介绍,产品质量的根本在于原料,为确保番茄的味道与品质,公司从种植、收购到加工,形成了全链条生产。

“公司专门设置了原料部,主要为种植户提供技术服务,由专业技术人员负责从种植到采收全流程现场指导,确保各个环节不出差错。同时,公司从去年起应用信息化系

统,对每天的采收面积、采收数量、采收车辆进行统计,保障原料在最短时间入库。”俞春山说。

今年,笑厨公司进一步升级信息化系统,用数字化手段做好原料采收计划,并实现手机小程序同步应用,保障农户的采收信息能够得到及时反馈。俞春山说,“去年应用信息化系统后,从采收完成到工厂加工的时间缩短了约35%。今年预计在去年的基础上再缩短25%,白天采收时间将控制在2小时至6小时之间”。

在生产中,笑厨公司严格执行质量标准体系,先后通过BRCGS食品安全全球标准认证、ISO9001质量管理体系认证等,构建起覆盖原料种植、生产加工、仓储物流的全链条质量追溯系统。

质量提升带动了销量增长。“去年销售量比上年增长了近3倍,今年初步规划番茄类产品销售量增长2倍以上。”俞春山说。

发力线上

“新疆大田种植”“自然成熟”“配料只有新鲜番茄”……线上的直播间里,主播在详细介绍产品、解答疑问。

早在2020年,笑厨公司积极创新营销模式,大力开展番茄制品线上推广。为保证直播销售的稳定性和专业性,公司成立了电商团队,16名固定主播每天进行直播。“许多消费者都是通过直播了解到我们的产品,并且成为忠实客户。”笑厨公司电商部经理杜怀东说。

凭借质量优势,笑厨公司的线上销售渠道不断增加,全网店铺数量超过1000家。“每年9月是我们的销售旺季,仅番茄汁这一产品的月销量就能达到50万单。通过线上销售,我们扩大了品牌的影响力,也拓展了产品销路。”杜怀东说,公司去年电商销售额比上年增长3倍,其中番茄制品销售占比达80%。

为保证线上销售的发货时效,笑厨公司在西安、廊坊等地建起面积达5万平方米的前置云仓,快递时效由平均7天缩短为2.5天。“目前,部分地区可以实现当日下单、当日送达。”杜怀东说,“我们的产品全部采用专用包材,既保证了物流质量,又提高了消费者满意度。”

针对海外市场,笑厨公司专门组建了跨境电商团队,根据客户的需求在包装、口味、规格等方面适时作出调整。杜怀东介绍,近期公司正在积极开展外贸合作,新签订了一些订单,越来越多的海外消费者开始了解不同种类的番茄制品。

依托“互联网+”创新营销模式,笑厨公司番茄制品实现线上线下全渠道覆盖,产品销往多个国家和地区,并与知名餐饮连锁集团、食品龙头企业建立战略合作关系,在定制化产品研发、风味创新等领域开展深度合作。

“今年,公司的电商销售额目标比去年增长4倍。”杜怀东说,“为了实现这一目标,公司着重在绿色和有机方面进行推广,提升品牌知名度,并持续优化供应链管理,提高线上服务水平,满足消费者多元化需求。”



近日,青岛市专利产业化十大典型案例公布,青岛海尔滚筒洗衣机有限公司围绕其研发的复式分区洗护技术(双子洗衣机)探索出“技术、专利、标准”联动模式,推进专利转化应用,带动海尔洗衣机全球市场份额提升3.2个百分点,专利密集产品收益年均增长17%。从专利到红利,海尔滚筒洗衣机的故事生动诠释了专利产业化对企业、产业升级的重要推动作用。

专利产业化是将创新成果转化为现实生产力的重要过程,企业是专利产出的主体,也是专利转化的主体。近年来,促进科技成果转化转化的政策举措密集出台,越来越多的专利走出实验室,走向产业链。数据显示,2024年我国企业有效发明专利产业化率达53.3%,连续5年稳步增长;其中,中、小、微型企业发明专利产业化率分别达到61.4%、57.8%和36.7%,均创“十四五”时期以来新高。这组亮眼的数据说明企业创新活跃,专利转化运用能力正持续提升。

看到成绩的同时,也要看到当前企业在专利转化方面还存在融资难、对接不畅,难以识别专利与技术、产品的关联度,难以判定专利技术成熟度,专利质量参差不齐,真正具有市场价值的高质量专利相对匮乏等痛点。这些现实挑战,让诸多闪耀的创新之花止步于实验室阶段。

这道产业化的鸿沟该如何跨越?科技成果转化是一项复杂的系统工程。让更多创新成果变成现实生产力,对企业而言,首先需要建立以市场为导向的研发体系。企业在加大研发投入力度的同时,要深度分析行业技术演进趋势,精准捕捉用户痛点,锚定核心领域开展定向研发,避免“为专利而专利”的盲目创新;建立健全专利价值评估体系,从技术领先性、产业匹配度、商业化前景等多个维度对专利进行全面评价,形成动态更新的专利分级管理制度,重点培育和转化高价值专利。

其次要打通转化关键堵点,构建多元化的支撑体系。有调查显示,半数受访企业专利人反映,缺少高端专业人才是制约企业专利产业化的重要原因。企业要着力培养或引进既懂技术又懂市场的复合型人才,打造专业的成果转化团队。针对资金短缺这只“拦路虎”,企业既要充分利用好各级政府的扶持政策,例如专利转化专项项目等,获取相应的资金补贴,也要努力探索知识产权融资新通路。此外,企业还要深化产学研合作,构建多元协同的创新生态,为专利产业化提供全方位支持。

从专利到企业强,专利产业化是必由之路,更是加速器。期待随着政策红利的持续释放,更多创新之花结出产业之果,为企业腾飞插上翅膀,也为中国经济高质量发展注入澎湃动能。

本版编辑 刘佳 张苇杭 美编 夏祯

辉虎催化剂公司加强技术攻关——

构筑汽车尾气净化防线

本报记者 吴陆牧

数字化涂覆机、智能风干炉等生产设备全速运转,陶瓷载体经过制浆、涂覆、风干、焙烧、封装等10多道工序后,被加工成一套套三元催化器总成……在位于重庆垫江县的重庆辉虎催化剂有限公司,每天有2000多套三元催化器总成生产下线,并陆续发往整车厂进行组装。

辉虎催化剂公司是一家从事汽车、摩托车三元催化器研发、生产、销售的国家级专精特新“小巨人”企业。自2006年成立以来,公司始终坚持以科技创新为引领,聚焦机动车尾气净化领域,通过搭建创新平台、开展产学研协同创新、推进智能化转型,不断加大车用催化器的研发与应用,高性能三元催化器整体设计与制造能力走在行业前列,企业核心竞争力持续增强。

“三元催化器是汽车排气系统中的关键组件,其工作原理是通过

内部贵金属涂层的氧化和还原反应,将汽车尾气中的有害气体转化为无害的二氧化碳、水和氮气。”辉虎催化剂公司总经理李进告诉记者,催化器里面的催化剂含有多种贵金属,相关技术曾经长期掌握在外国企业手中,国内企业大多面临研发技术门槛高、原料成本居高不下等难题。

只有掌握核心技术,才能获得市场竞争主动权。2012年,辉虎催化剂公司成立技术中心,组建起30多人的研发团队,引进汽车、摩托车催化器研发设备60多台(套),围绕催化材料的设计开发、催化剂的应用匹配等方向展开技术攻关。

“经过3年多时间的集中攻关,团队攻克了催化剂低温起燃、使用寿命低等技术难题,研发出原子态贵金属定点负载技术、耐高温纳米涂层技术、颗粒捕捉与再生技术等关键技

术,并研制出低贵金属六元催化器产品。”辉虎催化剂公司技术中心主任谭涛说。

“与传统催化剂相比,公司研制的低贵金属催化剂减少了贵金属用量,可以净化发动机排出的约95%废气,帮助国内微型汽油车达到国六排放标准,具有成本低、催化效率高、耐久性强、稳定性强等特点。”谭涛说,目前,相关技术已成功应用到国内多款汽车的尾气处理中。

近年来,辉虎催化剂公司积极加大产学研合作,每年拿出销售收入的5%投入创新研发,形成多元复合体系催化器技术、贵金属—涂层梯度界面构建技术等10多项关键核心技术,累计获得授权专利30余项。“近3年,公司完成新产品开发70多项,布局形成汽车、摩托车、通机类催化器产品线,2024年公司实现产值超过4.5亿元。”辉虎催化剂公

司技术总监李俊强说。

在加大技术研发、优化产品布局的同时,辉虎催化剂公司智能化改造和数字化转型步伐也一再提速,生产质效得到提升。“公司建成了高性能催化器生产数字化车间,生产线自动化率超过95%,产品从生产线到成品库,每一道工序都能通过智能终端、监控中心进行实时监控,实现生产全过程可追溯。”李进说,在智能化、数字化支撑下,公司年产各类催化器产品200多万套,综合生产效率提高67%,运营成本降低19%。

“着眼于未来,公司将对标国七排放标准,持续加大研发投入,推动关键核心技术、产品结构、技术体系、客户服务等全方面升级,推出更多满足新排放标准的机动车三元催化器,以先进的技术、高性能的产品和优质的服务赢得市场。”辉虎催化剂公司董事长冷文庆说。



重庆辉虎催化剂有限公司生产车间内,工人正在检查产品。 龚长浩摄(中经视觉)