

走民企说创新

一粒玉米的价值跃迁路

本报记者 宋美倩

走进位于河北宁晋经济开发区的玉锋实业集团有限公司智能工厂,生产车间内全自动化生产设备平稳运行,中控大屏上数千组生产数据实时跳动,精准控制每道生产工序。

作为农业产业化国家重点龙头企业,玉锋实业集团年玉米加工量突破600万吨,2025年实现营收236亿元。近年来,企业跳出粮食初加工的传统赛道,通过全链条精深加工,将玉米转化为高端医药原料、健康食品、新能源材料等高附加值产品。同时以数字化、智能化全面重构生产管理体系,依托自主研发的中国技术标准与先进智能制造能力“出海”,让玉米深加工产品远销100多个国家和地区,实现了从田间地头到全球高端价值链的深度跃迁。

延长链条

记者来到玉锋实业集团总部产品展厅,一枚放大的玉米模型被悬挂于展厅中央,38条发光链路呈放射状延展,每条链路末端均对应一款终端产品:维生素B12原料、玉米胚芽油、结晶糖以及品类丰富的特种糖醇。“这张产品图谱,是我们每年数百万吨玉米深加工构筑的完整价值版图。”玉锋实业集团办公室主任杨胜男指着图谱介绍,“仅糖醇产业链一条赛道,就能衍生出数十种品类

的产品,从基础葡萄糖到高端海藻糖、赤藓糖醇,可适配食品饮料、生物医药等领域的多元化市场需求。”2015年,玉锋实业集团董事长王玉锋外出行业考察时发现,国内玉米深加工赛道新品迭代加速,企业原有淀粉、葡萄糖等初加工产品,已无法适配市场需求与企业长远发展规划。那时,业内多家同行因产品结构单一、核心竞争力不足逐步被市场淘汰。自2016年起,企业新建智能化厂区、攻坚深加工核心技术,持续丰富产品矩阵,将玉米深加工产品品类扩充至30余种。近年来,企业接连落地年产40万吨果葡糖浆、45万吨结晶糖、玉锋大健康生物产业园等重大项目,精准布局大健康、生物制药高端赛道。

一根枝繁叶茂的玉米“产品树”,体现了企业将每粒玉米“吃干榨净”的发展理念。在玉锋实业集团厂区,入罐加工的玉米会被全方位转化利用,衍生出维生素B12、辅酶Q10、赖氨酸等38类产品,不断提升玉米附加值,成为带动产业发展、农户增收的“金豆子”。

“吃干榨净”的核心,是对加工副产物、废旧物料的循环再利用。此前,玉锋实业集团技术总工张俊平带领技术团队,针对葡萄糖提取后的剩余母液进行深度技术攻关与产品研发,成功研制出黄麦芽糖浆,产品小试阶段便凭借高品质获得市场认可与客户青睐。张俊平算了一笔双赢账:黄麦芽糖浆富含天然色素与益生元,下游客户使用后每吨可节约配料成本约600元;对企业而言,原本废弃的加工母液实现增值,每吨新增收益500元,经济效益与资源利用率同步提升。2025年9月,黄麦芽糖浆批量投放市场,凭借高性价比迅速打开了销路。

近两年,企业“玉星甘油二酯食用油”产品悄然走上大众餐桌。依托自主研发的绿色酶法工艺与国家发明专利技术,企业成功研发出纯度95%的玉米甘油二酯食用油,突破高纯度量产技术瓶颈,成为全球为数不多具备



玉锋实业集团糊精车间内的包装机抓手和自动入库输送线。孙亚伟摄(中经视觉)

万吨级谷物全产业链甘油二酯油量产能力的企业。产品选用非转基因玉米胚芽,采用24小时鲜胚现榨工艺,甘油二酯有效含量达95%。企业副总经理王康乐说:“这是我们今年重点打造的终端产品,一瓶500毫升的甘油二酯食用油市场售价近70元。”事实上,企业早在2012年便布局玉米油赛道,但长期以代工生产为主,自有品牌知名度较低。面对全民健康消费升级浪潮,企业果断调整战略、转型升级,以高端功能性终端产品进入消费市场。甘油二酯食用油系列的成功上市,是企业从代工走向品牌运营的关键一步。

多年来,企业每年投入不低于销售额3%的经费用于技术研发。高强度的研发投入,既是企业高质量发展的内生动力,也是市场竞争的必然选择。目前,企业累计获得4项发明专利、210项实用新型专利,多项核心生产工艺与产品指标领跑国际行业标准。企业已搭建起涵盖粮食收储、淀粉糖生产、玉米胚芽加工、生物制药、热电配套的全链条体系,产品覆盖食品、饲料、功能糖醇、新能源等多个领域。

数智升级

产业链的延伸与复杂化,对管理精度、效率和稳定性提出了极致考验。企业的解题思路是:数字化、智能化改革。

“我们部署了国内领先的分散控制(DCS)系统,在控制室轻点鼠标,便能操控车间各类阀门开关、读取罐内液位数据。”张俊平告诉记者。在玉锋大健康产业园的淀粉糖车间,机械臂依程序指令精准抓取、码放物料。三层中央控制室内,巨幅曲面屏占据整面墙体,数千枚传感器实时回传温度、压力、流量等数据。张俊平指着屏幕说:“智能化改造令人工成本大幅下降,综合能耗显著降低,产品品质稳定性攀至历史峰值。”

在结晶糖车间中控室,河北金锋淀粉糖醇有限公司副总经理李同方目不转睛地盯着屏幕上一条细微波动的温度曲线。“当前正值结晶最关键的阶段,系统将结晶罐核心



玉锋实业集团研发中心技术人员正在进行新产品研发试验。闫丽静摄(中经视觉)

区域的温度波动稳定在极小区间内。这种精度,即便是过去经验最丰富的老师傅,靠‘手感’也难以保证。”这是企业建成的制造执行系统与先进过程控制系统。该系统可对产线上千个关键工艺参数实施毫秒级监测、建模与优化控制。目前,企业已有50%的车间实现“黑灯”运行,生产成本降低10%以上。玉锋实业集团副总经理齐广波透露,前不久完工的海藻糖提能技改项目已进入调试阶段,投产后日产量将由原先的90吨增至200吨;结晶海藻糖的提纯、提能项目也在加速推进中。

全方位的智能化改造,推动主要产品优品率从92%提升至99.8%以上,单位产品综合生产成本3年内整体下降10%以上。这场“数字革命”,从根本上重塑了生产的精度、效率与成本结构,为企业在全球市场竞争中筑起一道技术“护城河”。

畅销全球

当“吃干榨净”的产业链与数智升级的管理链在国内淬炼完毕,玉锋实业集团的视野投向了市场的蓝海,全球化成为提升其综合竞争力的必由之路。

“回想5年前,我们的一批货柜曾在某个港口滞留整整两周。”玉锋实业集团海外市场总监李伟朋告诉记者,“原因不在于质量,而是当时我们对欧盟认证中杂质谱分析

条款的理解出现了细微偏差。”

于是,企业开始了标准攻坚。在企业检测中心,研究团队曾为彻底厘清欧盟法规中某项特定异构体检测项的精确限度,连续奋战48小时。“我们的方法不仅达标,精度更超越对方要求。”玉锋实业集团旗下玉星生物集团公司副总经理吴婷说。如今,玉星生物已通过ISO9001质量管理体系认证等11项国际权威认证,并顺利拿下欧洲药典适应性(COS)证书,以零缺陷通过美国食品药品监督管理局(FDA)现场审计,并取得注册号。正是基于对标准的恪守,玉锋的维生素B12原料进入全球顶尖制药企业的采购清单。

王玉锋介绍,企业创立初期,质量部仅寥寥数人,如今已壮大为一支80人左右的专业队伍,对原料采购、生产加工、成品检验、售后服务实施全环节标准化管控,构建起全生命周期质量管理体系。

今日的玉星生物,已成为国家级专精特新“小巨人”企业、高新技术企业。今年1月,玉星生物顺利通过阿卡波糖上市许可符合性检查,取得进军国内市场的重要资质,医药产品品类进一步丰富。

一粒玉米在全链条创新升级中突破产业边界、跨越山海,延伸出一条贯通上下游、链接世界的价值链条。王玉锋说:“我们将继续深耕生物发酵核心赛道,拓展高端产品矩阵,朝着全球行业龙头的目标不懈奋斗。”



一家上市酒店集团最赚钱的生意,不是开酒店,而是卖枕头。

今年二季度,亚朵零售收入15.75亿元,管理加盟酒店收入17.25亿元,收入差距1.5亿元。按财报披露的分业务收入和对应运营成本粗算,住宿相关业务毛利约为6.59亿元,零售约为8.09亿元。酒店卖枕头、被子的毛利均已超过开酒店赚的钱。

零售业务是酒店行业寻找第二增长曲线的尝试。而枕头等产品的热销折射出消费者对美好生活的更高追求,随着健康意识的提升,消费者愿意为好睡眠付费。根据艾瑞咨询数据,中国睡眠经济市场规模从2016年的2616亿元增至2024年的4599亿元,预计2027年将突破6587亿元。亚朵的枕头、床品恰好踩中这一市场。

如果拉长时间维度观察,零售收入增长曲线更加清晰。2022年亚朵的零售收入为2.54亿元,占总营收11.22%;2025年达到36.7亿元,占总营收37.5%;今年上半年零售占比达到41%,靠卖枕头被子撑起超四成营收。从一只枕头切入睡眠零售,酒店场景与零售业务之间形成紧密连接,这一现象为企业经营带来不少启发。

场景里有需求,用体验创造价值。酒店不只是休息的场所,也是体验式消费入口,消费者在酒店使用过产品,进一步产生购买行为。而消费者对于睡眠质量的真实反馈,又能够反过来赋能产品研发。对企业而言,场景不仅是技术迭代的试验场,更是市场拓展的突破口。在场景中,有了真正接触用户、解决实际问题的机会,有助于加快产品优化迭代速度,让更多新技术、新产品加快完成从“书架”到“货架”的跨越。

以用户为中心,打磨适配产品。有位创业者说过,好产品不是让用户觉得产品有多牛,而是让用户觉得用了它,变成了更从容的自己。产品不是冰冷的数字清单,参数再炫也替代不了体验。企业要站在用户角度,让技术创新真正匹配用户需求,让产品离用户近一点,离生活近一点。毕竟,用户买单的不仅是产品本身,更是产品带来的美好体验。

强化品牌认知,产生更长久的信任。品牌信任不是靠会员积分硬绑,也不是靠一次促销成交,而是日积月累积攒起的信任。企业要跳出“一锤子买卖”的局限,让产品成为体验的延长线,用质量过硬的产品将一次到店消费延伸成长久的品牌关系,沉淀出品牌影响力。这种基于真实使用、长期体验建立的品牌认可,比优惠捆绑、流量促销更加稳固长久。

值得注意的是,当下越来越多酒店集团开始涉足零售。华住旗下的华住会平台已上线枕头、被子等产品;锦江酒店、首旅如家也设有会员商城,线上销售产品多与出行相关……当赛道入局者渐多,场景红利或将逐步稀释,如何创新求变筑牢品牌护城河?这是值得深思的问题。

本版编辑 向萌 美编 吴迪



新佳电子生产车间内,机器正在自动分档取芯。(资料图片)

为科技企业注入“长跑”力量

本报记者 王金虎

在山东威海新佳电子有限公司无尘车间内,全自动化车规级碳化硅模块专用生产线满负荷运转,一块块精密碳化硅功率半导体模块走下产线,顺利进入国内头部车企供应链。作为国内最早深耕功率半导体器件封装的企业之一,新佳电子将功率半导体比作工业设备的“心脏”,肩负着电能输送、管理与控制的核心作用,其封装工艺直接决定芯片的稳定性与可靠性,是连接晶圆端与应用端的关键纽带。

新佳电子的快速发展,正是依托鲁信创业投资集团股份有限公司打造的“资金+资源+生态”全周期赋能体系。鲁信创投联合地方政府引导基金、产业研究院等优质资源,搭建协同赋能体系,2023年联合设立规模5亿元的威海鲁信知欣基金,重点投向新一代信息技术、高端装备制造、新能源、新材料等战略性新兴产业,目前已累计投资优质项目14个。

2023年,是新佳电子布局车规级功率半导体新产线的关键阶段,鲁信创投2210万元投资及时落地,为产线建设、设

备采购提供了资金支撑。这笔资金不仅帮助企业快速提升产能规模与产品良率,还为踏准下一轮行业上行周期聚集了先发优势。依托资本赋能,新佳电子组建专项研发团队,联合行业龙头开展焊片材料专利研发,携手国产厂商攻关高端真空焊接设备。

经过5年研发、3代设备迭代升级,新佳电子将芯片焊接空调率控制在0.5%,达到国际先进水平。目前,企业半导体封装产能位居国内前列,明年将新增2条车规级产线,预计2027年底至2028年初,可实现车规级产品年产能150万只、工规级产品年产能400万只。同时,企业完成AI算力中心电源、固态变压器(SST)系统碳化硅器件研发布局,持续拓宽产业赛道。

另一家深耕硬科技赛道的威海威硬工具股份有限公司,同样依托鲁信创投实现突破。作为国家级专精特新“小巨人”企业,威硬工具是国内首家具备大型发动机生产线刀具全链条研发、生产、管理能力的企业,其超硬刀具精度达微米级,是现代精密制造的核心关键部件。

高端刀具研发生产极具难度,需平衡锋利度与耐磨性的矛盾特性,对工艺精度要求极致严苛。企业凭借“一米宽、百米深”的深耕理念,反复试验迭代工艺,攻克行业技术难点,成为主流车企的核心供应商。2023年,威硬工具处于技术攻关、设备升级的关键节点,鲁信创投的人股让技术团队心无旁骛深耕工艺、迭代产品。

“国有创投的核心优势,就是深耕硬科技赛道。”鲁信创投党委委员、副总经理邱方说,硬科技企业从技术攻关、市场验证到产能释放,成长周期漫长,企业最需要的是耐心资本的持续陪伴,这也是鲁信创投的核心投资理念。

不同于单一资金投资,鲁信创投聚焦多领域战略性新兴产业、全方位整合产业链资源,放大投资价值。在半导体赛道,鲁信创投已完成芯片设计、材料、设备、晶圆制造、封装测试全链条布局,构建了完整的产业闭环,并实现从单点投资到生态协同的升级。

目前,威海鲁信知欣基金规模5亿

元的二期基金正在加速设立,将重点布局人工智能、光电等前沿赛道。威海市财金投资控股集团有限公司董事、副总经理姜凤宇表示,威海市正全力打造新一代信息技术、新材料等12条标志性产业链链,优化完善标志性产业链及重点产业链布局体系。

近年来,鲁信创投主动对接全省产业布局,与省内10余个地市合作设立32只市场化基金,搭建覆盖各地市产业集群的创投网络,实现资本、资源、生态与地方产业的深度融合。2024年初,公司牵头设立总规模100亿元的山东省鲁新工业高质量发展基金,聚焦全省标志性产业链布局,已完成10余家新材料、先进制造企业投资,多个领投项目助力企业攻克“卡脖子”技术。

鲁信创投党委书记、董事长王旭冬表示,鲁信创投将持续坚守“投早、投小、投长期、投硬科技”定位,深耕战略性新兴产业,布局前沿科技赛道,聚焦颠覆性创新、关键技术攻关与国产化替代项目,以长期耐心资本精准赋能科创企业。