

天马雷士照明：

引领临沂灯具产业腾飞



雷士照明是国内响当当的照明灯具品牌，许多经销商都是以是雷士代理商而自豪。天马灯饰是临沂灯具行业的，也是雷士在临沂、苏北的总代理商。临沂天马灯饰有限公司董事长刘同光和天马与雷士之间是一场生意，也是一场缘分。



刘同光在把玩自己收藏的古灯。

结缘雷士，相互扶持

“雷士的产品是销量的保障。”临沂天马灯饰有限公司董事长刘同光说，他和雷士照明的合作是一种缘分。2004年他成为雷士的经销商后，从中得到了很多实惠，也经历了意想不到的波折。

“2004年，临沂灯具市场的一场大火让临沂灯具行业几乎一蹶不振。”刘同光说，他也蒙受了1000万的损失，当时，如何让天马重新振作起来成了摆在刘同光面前的首要问题。

经过一番休整后，刘同光认为，

临沂灯具迅速腾飞

2006年11月18日，占地500亩，总投资5.4亿元的雷士照明产业园暨临沂照明灯饰产业基地奠基仪式落户临沂。

“吴长江看准的是临沂的市场，当然也是冲着天马才来的。”刘同光说，如果当初没有与吴长江的长期合作和困境中的相互扶持，雷士照明灯饰产业园也不会落户临沂。

据了解，临沂雷士照明灯饰产业园每年可生产节能灯1亿盏，吸顶厨卫灯500万盏。实现年产值12亿元左

右，形成了一个以节能灯、厨卫灯、玻璃灯管等为主要产品的生产基地，并以此带动户外照明、家具照明等配套生产项目的发展。

雷士照明灯饰产业园是山东省第一个照明产品生产地，这个产品基地的建成将带动相关产业的发展，促进当地照明、电器、电子等产业的迅速腾飞。

“雷士在临沂工业园，给了临沂灯具行业巨大了好。”刘同光认为，临沂灯具行业的价格本来就很低廉，

商认为这种模式利润较低。

2005年11月份，雷士照明董事长吴长江与两外两位投资人之间发生争议，其中的焦点就是运营中心的存废问题。

2005年11月底，在天马为首的全国家具经销商的协助下，吴长江最终支付给了另外两个投资人了1.6亿元。“吴长江留在雷士，雷士就有了新的发展机遇。”刘同光说，此后，雷士照明得到迅猛发展，先后在全国各地建立了十几个产业基地。

产业园投产后，又节约了大量运输成本，市场价格进一步降低。此外，产业园吸收了3000余个就业岗位。

“天马有着优秀的团队，这也是当初雷士选择天马的原因，如今雷士已经天马合作6年。”刘同光回想起与雷士的合作，他感叹道，当初没有雷士，天马就很难发展，而如果没有天马的精诚合作，雷士也不会在临沂有今天这么大的市场份额。

本报记者 贺可功



“中国物流之都”

实至“名”归

批发市场孕育了一批制度规范、管理科学的现代化物流企业。如今，市场的发展已经开始依仗庞大的物流体系。现代市场的迅猛崛起，让临沂物流行业再次担当起“市场后盾”的职责。临沂物流向何方？这样的问题，也困扰着临沂广大的物流从业者。

临沂地处长江三角洲和环渤海经济圈的过渡地带，离港口只有一百多公里，经过的铁路、高速公路四通八达，有良好的区位优势。临沂的区位优势决定了临沂批发市场辐射的面积相当大。

2011年9月7日，第二届临博会正如火如荼。中国交通运输协会常务副会长王德荣将“中国物流之都”的牌匾交给了临沂

市政府。

临沂的物流业已经完成了资本与技术的原始积累，如何实现向三方物流服务体系的整体跨越和诸如信息化技术的革新。

据了解，目前金兰物流基地已经与有关部门达成初步协议，预期投资3000万建立临沂国际物流集装箱分拨中心，专门从事整装货物的分拨运输，货物可以直抵海港，实现集装箱式的国际远程运输。近几年，物流专家提出了“无水港”的理念，临沂正符合这种模式，在可以预见的未来，临沂将形成完整的“无水港”发展模式，临沂物流的辐射力可以伸展到国际市场。

本报记者 贺可功



临沭化肥：

缔造鲁南肥料传奇

“全国优质化肥生产基地县”、“绿色肥料产业基地”、“国家火炬计划临沭复合肥产业基地”、“中国产业集群品牌50强”、“山东省优质复合肥生产基地”……一个个荣誉称号，背后是正在崛起的“肥料王国”——临沭。

2009年5月份起，临沭化肥产业掀起了一场兼并、合作的血雨腥风。为提高肥企的竞争力，全县坚持做强做精一批高端企业，原有复合肥企业40家，转产有机肥或单一肥料4家，合并1家，注销3家，停产整顿4家，现有正常生产的复合肥企业30家。原有有机肥企业17家，复合肥企业转产3家，停产整顿7家，现有正常生产的有机肥或单一肥料企业13家。全县的肥料企业由57家整合为43家。

大浪淘沙，经过资源的再分配，剩下一批有潜力的肥料生产企业。2010年，全县复合肥行业销售收入过亿元的企业11家，过20亿元的2家。产业总资产达到45.2亿元，比2005年增长336.1%。

金正大公司于2010年在深交所挂牌上市，成为国内缓控释肥第一股。袁隆平院士、朱兆良院士、张民教授等几十位著名科学家成为他们的座上宾。目前，拥有或授权使用的国家专利

100余项，其中国际PCT专利10件。先后通过了ISO9001质量认证、ISO14001环境认证和OHSAS18001职业健康安全认证。并成为美国肥料协会(TFI)和国际肥料工业协会(IFA)会员单位。

史丹利公司相继与国家水稻工程技术研究中心袁隆平院士、国家玉米工程技术研究中心(山东)李登海院士和国家小麦工程技术研究中心、清华大学等实现了科技战略合作。与上海化工研究院合作建成的世界首条年产20万吨尿基高塔熔体造粒长效复合肥生产线，获得国家发明专利。投资1.8亿元建成的年产80万吨高塔熔体造粒复合肥生产线，成为全国最大的高塔复合肥生产线。

本报记者 周磊 通讯员 王欣 王金部

“连胜”现象：

临沂小商品行业的“全球眼”

从西郊摆摊到大棚底经营再到超市化店铺运作。从“买全国，卖全国”到打进国际市场。临沂小商品行业崛起之路留下了小商品业户宋连胜的脚步，他也实现了由一个普通农民向千万富翁的转变。

地摊起家，“西郊”卖墨水

上世纪八十年代初年，宋连胜兜里揣着向亲戚朋友借来的500块钱来到了临沂西郊，在那里摆起了地摊。“当时那边就是个树林子，几十个人在那里摆摊，就像现在农村赶大集一样。”宋连胜说，他选了个

地方，也学着开始摆摊，卖墨水等文具用品，这一卖就是三十多年，如今他还是上海英雄墨水的代理商。

“手里有了钱，我当时的想法是进行投资，把生意做大。”宋连胜觉得

生意既然做起来了，就要做大，做出名堂。之后，临沂大棚底的名声越来越大。“许多南方商人来到临沂就是看准了这里的商机。”宋连胜说，市场资源汇聚到此，临沂已经具备了发展市场的先决条件。

就了我这样的千千万万的新临商。”宋连胜感叹道，现代市场的发展速度已经超过了很多人的想象，临沂商人的步伐已经走在了全国前列。

宋连胜说，临沂小商品正在形成自己的品牌。三到五年后，临沂小商品市场将全面打开国际市场，与义乌等知名小商品市场齐名，真正形成“南有义乌，北有临沂”的市场大格局。

本报记者 贺可功

市场提升改造，成就新临商

2007年，文体市场、日化市场、纸张市场，三个市场整体搬迁到临沂小商品城。宋连胜也跟随市场提升改造的步伐，入驻进了崭新的超市式的经营店铺。

临沂小商品放眼全球

2011年7月份，刚成立不久的临沂商城外贸服务中心迎来了第一批外国客商，在参观考察后，他们表示，要订购5000余件体育用品，他们找到宋连胜。宋连胜觉得这是一个新的商机。外国客商在临沂的这几天，宋连胜屡次找他们洽谈，最终达成了协

议，一次就进账80余万元。对宋连胜来说，这不算大买卖，更让他惊喜的是，临沂小商品走向国门的机会正在等着他。

“临沂小商品市场的国际贸易无法与义乌等地方相比，但是我们已经找到了开发国外市场的门道。”