

创富·特别点击



主办: 山东省中小企业办 齐鲁晚报

【之十二】

一个老镇长的一顿团拜宴,诞生了一个百亿镇域产业;一批能人回乡创业,让贫乡僻壤机器轰鸣。小镇目前已经有260多家企业参与到起重机这个产业链中来,去年销售收入102亿元,年产起重机吊装能力80万吨。这些年累计起来,咱这里的起重机总能力差不多能把地球举起来。这就是自称为“位于南京古都和现代京城北京中间”的小镇新泰市羊流镇。

新泰羊流镇:

能举起地球的“起重机之乡”

本报记者 李克新 马绍栋

溯源:
镇长一声:
“老乡们,回家了!”

时任新泰市羊流镇镇长的马守元,当喊出这一声之后,自己有两件事没有想到。“没想到当时很冲动的一声,创造了一个镇域经济百亿产业;更没想到老乡们能耐太大了,把一个没有任何资源的小镇,做成了中国最大的起重机之乡。”现为羊流镇党委书记的马守元颇有感慨。

羊流镇地处泰安和新泰之间,原来100%靠农业,十万人靠天吃饭,一直到2002年,这个小镇的地方财政收入才有100万元。

“羊流人从解放前就有出外劈铁的习惯,钢铁厂炼出大铁块,企业要用铁皮和小铁块,就需要中间环节——劈铁。铁块大,需要起重机帮忙运输。起重机哪不好用了,我们就自己爬上去维修,时间长了,对起重机里面的零部件都熟悉了,对各类起重机型号也能说出个八九不离十,这算是羊流人对起重机的初步认识吧。”现为羊流起重机“三驾马车”之一的山东泰峰起重机械有限公司董事长徐庆坦告诉记者。

“2002年前后,马镇长找到我们村长,说是过年了,请老乡们回家团聚,马镇长那时也有私心,他

边喝酒边从怀里掏出一个规划图,想在羊流建设起重机生产基地。酒喝得起劲,这些在外的能人自然个个举手,坚决回乡办厂。”回忆起当年的那一幕,徐庆坦指着身边的马守元说:“他的一声吆喝,才有了今天羊流起重机之乡的美名。”

辉煌:
国内技术“大腕”
加盟小镇

在小镇上建起起重机之乡,没有科研人员是万万不能的。羊流起重机“三驾马车”之首光明起重集团董事长张清明,这位1978年就给村里挣回三辆24马力拖拉机,大连是他经常偷学技艺的地方,一来二往,他跟大连起重机厂总工吴铭山混成了熟人。

“全国起重机行业,像吴工这种水平的人,不超过三个。而我们就把三分之一的大腕挖来了。”谈及吴铭山的加盟,张清明很自豪。

“前几天,连云港来人要订货,交谈中,他们对我们小镇的生产能力和水平持怀疑态度。我赶紧把吴工搬出来,吴工出来跟他们一谈技术和趋势,带队的技术总工当场拍板,1400万的货下单了。”谈及吴工的能力,张清明喜在眉梢。吴铭山的加盟,让光明



羊流镇正在谋划起重机产业升级。 记者 左庆 摄

起重集团迅速建立了山东省起重机械研发中心,也因此获得了泰安市历史上第一枚中国驰名商标。

未来:
产业升级迫切
需要龙头企业

“羊流起重机产业起步晚,2003年才开始产业链式发展,但在一些能人带领下,目前已经有260多家企业参与到这个

产业链中来,去年销售收入102亿元,年产起重机吊装能力80万吨。这些年累计起来,咱这里的起重机总能力差不多能把地球举起来。”已经在羊流镇干了14年的镇党委书记马守元,在感受这种巨变的同时,也在理性思考羊流的未来。

“我们还是烦恼的。”光明起重集团当家人张清明打开话匣子:“我们的订单已经排到了春节,大家的事在红红火火的同时,谁能带领羊流走出

第二个辉煌?”64岁的张清明在思考整个镇域经济发展,“技术提升是很迫切的问题,谁能帮助羊流产业升级?”

“我们做过市场调研,现在宾馆酒店也开始用起重机传菜,新建生产车间都用,这个市场十年没有问题。关键是羊流起重机产业群山无峰,需要起峰了。”马守元正在忙新一轮产业规划,甚至开始帮助企业在精密器件研发、产业配套、领军企业培养招商等方面搞大动作了。



主办: 山东省中小企业办 齐鲁晚报

【之十三】

在胶东工业强市文登,除了威达机械、黑豹汽车这样的老品牌企业外,还出现了一些怪现象:在这里,有全国独一无二的家纺产业局;在这里,考核一届政府的五大项经济考核指标中,家纺产业是单独必考指标;在这里,从20岁的大姑娘到70岁的老太太,没有一个不会绣花的,不然这个人就被视为缺少基本技能,就像女孩不会扎辫子……

原本95%靠外销的文登家纺,在经历了全球金融危机之后,开始思考重振内销。

威海文登市:

“鲁绣之乡”拿到2亿内销订单

文/片 本报记者 李克新 桑海波

家纺从业超13万人

“文登家纺历史悠久,素有‘鲁绣之乡’的美誉,其兴起于春秋,普及于汉代,是中华民族悠久刺绣文化的重要组成部分。”谈及文登家纺的历史,文登市龙山街道办事处党委书记林治早如数家珍:“因为文登家纺‘六朵金花’均聚集在龙山街办,因此这里被誉为文登家纺的孕育地。”

记者采访中发现,文登家纺企业中,“云”字辈和“艺”字辈企业特别多。“因为民间绣花发达,解放后,文登先后组建了绣花厂、刺绣厂等企业,专门用来收集民间刺绣,然后进行加工和组织销售。这些企业后来改制,组建了新企业,像绣花厂改制成艺源绣业,从绣花厂出来创业的人,好几个

用了‘艺’作为企业名称之一。”文登市家纺产业局局长徐方告诉记者。

随着文登家纺产业化升级,以龙山街道办事处为中心,文登家纺在周围街办和开发区成片发展。“文登家纺业已经达到4135个(业户是指用工超过20人以上,固定资产达到20万元以上),家纺从业人员超过13万人。”徐方点评说。

家纺车间“下乡”

盛夏农闲季节,文登市泽头镇的农家妇女并没有拉呱的时间。在东望仙庄,记者在村委会原来闲置的仓库里,40多名农村妇女正熟练地操作着缝纫机。一村民告诉记者,她们正在给山东云祥绣品有限公司初加工出口窗帘,“在村里上班,不耽误农活和

回家做饭,一个月还能收入七八百,当然好了。”

“这是文登家纺下乡的一个代表。这相当于企业将车间开到了农村,依靠农村熟练的家纺技艺,既保证了企业订单供货需求,也让农村闲散妇女实现了再就业。泽头镇80%以上的村都办起了家纺企业或加工点,共有160多家,吸收当地4000多名农村妇女参与生产加工,年可帮助农户赚取加工费2600多万元。”徐方对文登家纺正在探索的两条发展路径都极力推荐和认可。

危机之中重振内销

原本95%靠外销的文登家纺,在经历了全球金融危机之后,开始思考重振内销。“外贸犹如‘领孩子’,而内销却是

‘养孩子’。养孩子虽然更辛苦,孩子还是养的亲。”艺达集团党委副书记张鹏超如此认识开拓内销的好处。

对国外订单,文登家纺企业由独家作战改为联合体作战。去年上半年,鲁东艺品接了一份700万元的订单,鲁东自己做了400万的活,其余分给三家联合体企业,四家企业10天就完成了交货任务。

面对国际订单急剧下降的现实,文登市家纺产业局带着辖区规模企业全国巡展。“以文登家纺为大品牌,以中国驰名商标,山东名牌为巡展核心,计划在全国三十个城市开展现场展销活动。一年来,已经转战了十几个城市,现场销售家纺产品3300多万元,在展销地及周边城市新设立家纺专卖店93个,接内销订单2.3亿元。”徐方总结说。



文登的家纺产品过去95%外销。