



主办: 山东省中小企业办 齐鲁晚报

“轴承王国”临清市烟店镇:

# 轴承价格指数影响全球

本报记者 李克新 马绍栋

## 起步竟靠“造假”闻名

时间回到上世纪80年代,当时临清市里有一个卖轴承及配件的小市场,一度要被关停。好在当时市场里有几个烟店人做轴承生意,这些人就拉着其他准备关门的业户,“到烟店吧,那里安全,没人管。”自发形成的轴承市场,给参与者带来第一桶金,但也一度让烟店抬不起头来。因为初期的烟店轴承,靠造假闻名。

刘明峰见证的是烟店的痛苦。穿警服22年的刘明峰,已经坐到了临清市公安局副局长的位置上。

2000年春节,刘明峰来到烟店镇任党委书记。“当时整个市场都在造假。”全国各地淘汰下来的轴承几乎都到烟店集合,差的直接卖废铁,好一点经过简单打磨加工,当成新轴承继续在市场上出售。

刘明峰履新烟店后第一件事,就是联合各部门开展大规模的打假活动,曾经30天拘留了40多人,打假一次,市场就提高一次。“至今刻骨铭心,综合治理有了点头绪,我到北京向中国机械工业协会领导办公室汇报整改情况,人家一听是烟店的,直接下了逐客令,请我们离开,真尴尬!”

现在好了,烟店轴承市场已经成为中国轴承协会常务副会长单位,每年都有行业会议召开。随着两届临清·中国轴承产业高层论坛的举办,烟店的轴承品牌形象得到了进一步提升。“有一点很明显,2008年我们去参加轴承行业最高盛会——上海轴承博览会时,主办方勉

强给了两个展位,还在不显眼的角落,而今年,他们主动给了我们20个展位,位置都非常好。”刘明峰自豪地介绍。

## 烟店轴承影响全球

“在烟店只有你想不到的轴承,没有买不到的轴承。”这是在烟店卖了23年轴承的汪庆良的原话:“23年前,我也卖假轴承。好时候一年也就卖几十万;现在卖真轴承,三个店面,一年怎么也是三四千万,真的不一样了。”

记者在烟店采访,沿街密密麻麻全是从事轴承交易的门头房,经营各个型号、五花八门的轴承,还有不少外地品牌在这里开的门店。在这里,你可以采购到米粒大小的轴承,这些微型轴承用于手表、手机上;此前烟店销售了一个直径6.4米的巨型轴承,用于三峡电站的发电机主轴。

在这个总面积52平方公里的小镇上,轴承市场占地1000余亩,建有楼房经营门店3100套,轴承从业人员已经接近5万人,全国各大轴承厂家均在此处设有直销处或分公司,市场年交易额100多亿元。

“烟店轴承报价,直接影响全世界行业的价格。不仅国内轴承价格要从烟店报出去,欧美发达国家,以及印度、西亚等国的轴承价格,都要从这里出口,或者模仿这里的价格进行交易。”临清市中小企业局局长张新杰告诉记者,这一优势,同时吸引了全国技术人才来烟店驻扎,“烟店镇规模以上企业中,生产经理、车间主任等都是从国内著名轴承厂高薪聘请的骨干人才。”

“在烟店只有你想不到的轴承,没有买不到的轴承。”小的只有米粒大小,掉在地上看不见;大的半径超过四米,超大型重卡一次拉半个——临清市烟店“轴承王国”里,轴承成了这个两省三市四县交界偏僻小镇的符号。



轴承制造已成为烟店的支柱产业。 记者 左庆 摄

## P5级水平登上高峰

流通成为烟店“轴承王国”的强项,随后跟进的轴承制造,也开始向行业高峰进军。

“博特轴承有限公司是当地一家技术性生产企业,其研发的R196Z-4多功能变速薄壁特种轴承,获得P5级质量认证,目前全球最高标准是P6,但该产品已经达到国际水平。”省轴协和其他业内专家前几年来抽查,对P5级的标准很惊讶,他们都表示,

这次烟店假冒伪劣的帽子可以摘了。”刘明峰笑着说道。

“这是我们请北京一家专业地产公司规划设计的现代轴承交易中心,现在里面的价格已经到3000元一平米了,但各个商户还在排队入驻。”刘明峰对记者说道。在他身后,一座占地700余亩,投资总额达7亿元的中国烟店轴承博览城正在火热地施工当中,该项目建成后,烟店轴承市场面积将在现有基础上扩大一倍,可容纳500多个商户经营,并吸引中国最大的轴承生产厂家哈轴、瓦轴、洛轴、天马、人本等知名轴承厂家入驻。“这将是烟店轴承的一个新高度。”

莱芜有三辣——生姜、大蒜和鸡腿葱,这里面最有传奇特色的是莱芜生姜,曾长期“霸占”着北京人的餐桌。地处泰莱平原中心的羊里镇,则成为莱芜生姜种植、加工的主产区,至今迪拜市场60%的姜蒜份额,被莱芜羊里镇占有。

“中国生姜之乡”莱芜羊里

# 迪拜姜蒜咱羊里专供

本报记者 李克新 马绍栋

## 莱芜姜“霸占”北京人餐桌

“莱芜生姜有段时间,几乎垄断了北京整个生姜市场,成为北京市民餐桌上不可缺少的一宝,也因此得到了‘中国生姜之乡’的美誉。”莱芜市中小企业办副主任罗维江告诉记者。

说起这段历史,山东通海食品有限公司董事长王同海,记忆犹新的不仅仅是横扫北京市场的快乐,更多是那个年代的艰辛。

“你说的是上个世纪八九十年代的事情了。1981年,我们这个村里的人,开始跑运输,那时跑运输,其实是采购、运输,销售一条龙全是自己干。刚开始贩姜、蒜,蒜薹到山西,后来延伸到河北,最后才敢进北京。”王同海回忆道:“那时北京在大家心目中可神圣了,从一车开始,到后来整个北京菜市场全部卖咱莱芜姜蒜,一段时间几乎霸占了北京市场,莱芜帮在北京菜市场可荣耀了!”

被当地几百家姜蒜加工企业老板称为“老马识途”的协会副会长马述礼告诉记者,莱芜帮第一个攻占的北京菜市场是天坛北门市场。刚开始汽车少,是将姜蒜打货车快件,运到北京站,再骑着三轮车运到菜市场。后来销量大了,采用拖拉机运到北京与天津边境,北京不让进拖拉机,再雇当地的

三轮车运进来。

“当年北京大钟寺市场刚建,没有人前来买菜,管理者找到莱芜帮进场,才把这个市场兴起来。”谈及莱芜姜蒜在北京的影响力,63岁的老人还是满脸的兴奋。

## 迪拜姜蒜咱羊里专供

迪拜危机和世界第一高楼落成,都让远在万里之外的贾辉心跳。“因为我们公司海外市场主要通过迪拜转口贸易,还好,迪拜危机过去了。”山东阳光食品有限公司董事长贾辉稍微放下心来。

这家以出口为主的姜蒜企业,每周出口20多个集装箱,通过迪拜市场转运到中东和东欧国家,阳光食品在迪拜姜蒜市场已经占到了60%的份额。

“当时冒出迪拜整个城市资不抵债,要破产的消息,把我吓住了。我们在迪拜有全资子公司,有独立店面,有自己的冷库,通过这里向家乐福和沃尔玛全球供货,一旦迪拜出了问题,我们公司损失大了。”贾辉对那段时间媒体报道特别关注,每篇稿子都要一字一字地看:“直到沙特王储伸出援手,世界第一高楼筹备开业,我心里才踏实了很多。”

经历了风暴后的迪拜,似乎对中

国生姜之乡吸引力更大了。“中国半成品出口到迪拜,再从迪拜转口贸易,可以顺利进入伊拉克,甚至周围的任何一个国家,还有需求和消费能力更强的欧洲大地。战后重建,不仅需要姜蒜,还需要大批量的钢材、建筑产品。下周我再去趟迪拜,进一步洽谈一下新业务。”通过姜蒜生意,贾辉的视野更宽广了。

## 农产品“深加工”

“从纯粹的种植,到跑单帮,再到建冷库储存,莱芜三辣产业可以说走过了第一个高峰期。下一步怎么办?镇上多次与龙头企业座谈沟通,最后大家一致把三辣深加工当成了二次高峰的把手。”羊里镇党委副书记蔺长洪告诉记者。

“到目前为止,羊里的强项还是冷藏,2006年一年里,全镇申请新建冷库的就有109家,社会和信贷资金也主要流向了冷储业务。走过20多年的羊里特色产业,产业升级是必然之路。”蔺长洪进一步解释。

几家龙头企业已开始涉足深加工,通海食品新上了脱水速冻蔬菜项目,将姜蒜低温脱水成片状物,可以开袋食用,也可以开水冲服。东兴源食品以“头道菜”为拓展国内市场的品牌,开发出多口味的开袋即食姜蒜产品。



羊里开发了开袋即食的生姜系列产品。 记者 左庆 摄