

# 民企“三项评选”特别报道



决策迅速、创新积极、转型及时,在对山东民营企业的调查中不难发现,创新之快几乎是这些民营企业共有的特性。有道是“商机转瞬即逝”,正是其快捷的反应速度,才让它们抓住了商机。

## 迅速决策,积极创新,及时转型——

# 民企“闪电”创新赢先机

从桑蚕丝到传感器,从冷饮到牛羊肉加工

### “抓住稍纵即逝的商机”

在决策的当机立断和创新速度上,山东民企的魄力令人赞叹:很多成功实现跨界经营的企业,其当初的转型如今看来却颇多偶然,其决策之快甚至难免令人产生“轻率”之感。

在涉足传感器领域之前,鲁杭天润其实对传感器一无所知:作为一家传统企业,鲁杭天润的主业是鲜蚕收购、烘烤和缫丝,其桑蚕丝产量位居全省三甲。

从白厂丝到传感器,从传统到高科技,如此大幅度的“转身”,起点却是一次偶遇:2006年,鲁杭天润董事长郭训功在参加一次中小企业博览会时意外得知,中国总共有19家船舶用发动机生产厂,每年至少生产6000台大型发动机,却没有一家企业有能力生产压力传感器——船舶发动机的配套产品之一,只能完全依赖从国外进口。

“也是在那次博览会上郭总得知,当时中国航天科技集团第四研究院已经掌握了这项技术,但是还没有能力将其产业化。”鲁杭天润副总经理姜立宏告诉记者。

将压力传感器产业化,不仅可以填补国内空白,利润空间也十分惊人!尽管对传感器所知不多,多年征战商场的经验还是让郭训功意识到,这是一个绝好的机会。

“白厂丝是传统产业,利润低、市场有限,受金融危机的冲击也很激烈;传感器则是朝阳产业,做好了,至少有5-10年无人能及。”姜立宏告诉记者,尽管他们的传感器事业目前仍处于起步阶段,产量有限,但产品质量已经达到了国际同等水平,预计到明年量产,传感器产值就将突破10亿元人民币——这一数字远远高于其经营多年的桑蚕丝年产值。

在对山东民营企业的采访中记者发现,很多企业的“转型”其实都源于一次偶然的契机:因为将冷库租赁给一家黑龙江企业做牛羊肉储藏,以冷饮起家的济南群康集团发现了牛羊肉加工中蕴含的巨大商机,并通过与该企业合作,在济南建起了一个

因为在一个中小企业博览会上得知,中国船舶用压力传感器全凭进口,邹平鲁杭天润实业有限公司毅然走上了转型之路,从生产传统的白厂丝到制作高科技传感器;

因为将冷库租赁给黑龙江一家牛羊肉加工企业做仓储,济南群康集团引进了济南最大的进口牛羊肉加工线;

因为意识到没有创新的企业很快会被同行业超越,滕州大地机床股份有限公司每年至少拿出销售收入的10%进行研发;

因为机制更灵活,东营方圆有色金属有限公司“敢为天下先”,第一个将“吹氧造钨多金属捕集技术”用于生产,并因此开创了“中国冶金史上的一场技术革命”。



富士木业的LVL产品目前已行销全国。



济南群康的第二产业牛羊肉加工的年产值已经大大超过了它的第一产业冷饮。

日加工量达60万吨,年分割量逾万吨的进口牛羊肉加工线。

如今,济南群康的第二产业牛羊肉加工的年产值已经大大超过了它的第一产业冷饮:前者的年产值约10亿元,而后者的年产值只有4个亿。

### 机制灵活,居安思危

### “不断创新才能立于不败”

“企业的发展要有超前意识,如果不及转变,等到把市场做死、做没了,再考虑转型就

晚了。”说到毅然涉足传感器这一陌生领域的原因,姜立宏这样表示。

居安而思危,在激烈的市场竞争环境下,民营企业比谁都清楚创新对一个企业的重要性和紧迫性,继而在创新上不惜重金。滕州市大地机床股份有限公司每年都至少要拿出销售收入的10%用于研发,这一数字大大高于行业平均水平。总经理王彬对企业如此重视研发的解释是:“与企业的危机意识有关。”

“滕州有‘中小机床之都’的称号,大大小小的机床企业很多,只生产普通型号的产品很容易被模仿、超越,只有不断创新,生产出别人做不出的高精度机床,企业才能立于不败之地。”他说。

记者了解到,因为投入力度大,大地机床平均每年都能研制出不低于10种型号的新产品,这一速度令同行们佩服不已。

若为创新故,敢为天下先。在东营方圆有色金属有限公司技术总监、首席高级工程师申殿邦看来,很多国有企业也不敢尝试的创新,民营企业之所以能够迅速做出决断,除了资金压力外,也与民营企业的灵活机制有关。“在决策方面,民营企业没那么多顾虑。”

2008年12月底,被誉为“中国冶金史上的一场技术革命”的“吹氧造钨多金属捕集技术”示范工程在东营方圆建成投产。作为“十一五”国家科技支撑计划中促进产业振兴的重点先进技术之一,该项目打破了国外技术垄断格局,填补了中国有色金属领域的空白。

“其实用氧气底吹法炼铜这项技术早就已经在实验室试验成功并申请了专利,但一直没有企业敢真正将它产业化。”申殿邦告诉记者,这种炼铜新工艺要想实现产业化,规模化生产试验是其必由之路。然而在此之前,很多企业都因为怕担试验风险,宁愿花巨资购买国外的成熟技术也不敢做第一个吃螃蟹的人,以至于这么一项好工艺多年来一直待字深闺,无人问津。

“对于我们来说,做出这样的选择虽然也经历了激烈的思想斗争,却没有那么多的顾虑,一旦认准了就会坚持做到底。”他说。

### 大胆冒险,小心求证 “创新之路并不平坦”

创新之快给企业带来的,不仅仅是实实在在的经济效益:大地机床新产品对企业新增值的贡献率达50%以上,更能在关键时刻力挽狂澜,给企业的发展注入新的生机:寿光富士木业有限公司就是因快速创新度过金融危机危机的典型。

作为一家典型的外向型劳动密集型企业,以生产木制品为主的富士木业有员工2000多人,产品60%以上用于出口。2008年年底受金融危机影响,公司订单锐减,部分产品线被迫停产;2009年,富士木业推出“LVL(单板层积材)产品”,并凭借这项“小材大用”的创新,重新打开了国际国内市场。

“所谓LVL产品,其实就是把以往家具行业视为废物的小木棍锯开,拉成纸状的薄板材,再在同一个方向胶合起来连接起来形成大规模的板材。”富士木业董事长傅士祥告诉记者,这项把小木棍变成大板材的创新已经让他们尝到了不少甜头:变废为宝大大降低了企业的生产成本,提高了产品的附加值;新产品用途广泛,适用于包括建筑、大的包装、地板等多个领域;与易腐朽、劈裂的实木相比,新产品优点明显,受力更均匀,不需要再烘干,使用起来更方便、环保……

“LVL刚开始只是出口美国、日本,去年国内市场也开始逐渐认可并接受了,现在我们的年产能已经达到了10多万平方米。”傅士祥滋滋地说。

创新说起来简单,做起来并不容易。

“说实话,当初做出那个决定确实是顶着很大压力,冒了不小风险的。”采访中申殿邦就坦承,“吹氧造钨多金属捕集技术”的产业化过程并非一帆风顺,项目建成投产后也出现过一些问题:比方说,原来设计每小时可送氧1万立方米的制氧机,实际送氧能力却只能达到4000-6000平方米;受此影响,铜的处理量也一直上不去……

“对于企业来说,使用一项没有现成榜样的新技术是很忌讳的,万一建成后出现问题无法正常投产就麻烦了。”申殿邦告诉记者,整个项目方圆的投资额高达7亿元人民币,一旦失败损失无法估量,整个企业都有可能被拖垮。

“那时候,我们董事长经常睡不着觉,半夜一两点钟还开车跑到炉前去查看,琢磨送不进氧气的原由。好在经过科研人员的不努力,这些问题后来都一一解决了。”他说。

## 中国电信杯 城色封面丽人大赛

### 复赛

时间: 12月11日下午13:30—16:30  
地点: 翰林大酒店-1层 弘文厅(济南市历下区经十路63号)

主办单位: 齐鲁杂志  
全程独家支持: 中国电信山东分公司  
咨询电话: 118114 0531-85193025

抽奖手机话费: 二等奖: 中国移动话费有限公司 500元; 三等奖: 中国联通话费有限公司 300元; 幸运支持媒体: 齐鲁晚报 生活日报  
山东有线电视台 齐鲁电视台 齐鲁网  
大赛指定酒店: 鲁能国际酒店 鲁能泰山酒店  
大赛赞助商: 山东鲁能集团 鲁能地产  
大赛协办单位: 济南鲁能置业投资有限公司

短信低至1分钱  
上网流量免费送

全国亲情号码免费打  
寒暑假全国无漫游

来就送300元手机卡

上大学, 赠送天翼3G手机——我的随身电脑