创富”

CHUANGFU

生于商业土壤，企业便如同一株苗木，本能般获取阳光与水分，寻求生长与发展；而商业丛林中的生存法则也如同竞技场，追求更高、更快、更强。从生命基因到外部环境，无不在召唤着企业发展扩张。

面对所有企业都必须经历的寻找新增长点的考验，山东民企展示出多元化的智慧与魄力：有的企业深耕主营业务，将蛋糕做大；有的企业勇敢迈进新的业务领域，开疆辟土；还有的企业看准眼下经济低谷的机会，大胆抄底。

近期，本报记者深入我省民营企业，复盘优秀企业的扩张路径，展现这场勇敢者游戏的风起云涌。

民企扩张路径解密

本报记者　崔滨

专注主业　裂变发展

在企业扩张的路径中，专注于主业发展还是寻求多元化战略，历来是企业在发展至一定规模后注定要面对的两难选择，而选择深耕主业，则意味着要走上一条寂寞、艰苦的独木桥。

成立于1996年的济南馨漫园动漫，16年来专注于动漫衍生品的开发和销售，而且针对动漫衍生品的设计和销售，发展出一套独特的商业模式。其董事长刘薇说，“我就喜欢孩子们看到自己喜欢的动漫产品时开心的笑脸，我这一辈子，就做孩子的生意了。”

在聊城冠县梨园生态旅游公司总经理冯俊奎眼里，一株梨树，不仅仅只有结果收获时的价值，“梨树一年四季都是风景，春赏花、夏看绿、秋尝果、冬品树”热爱梨树的冯俊奎，将梨子的四季风韵，开发成生态观光旅游，把“中华第一梨园”做成了一篇集合生态、观光、旅游、种植的大文章。

想要做好区域，却又面临全国性行业龙头的挤轧，济南市山东华牧天元动物保健品公司的对策是：打通产业链、占领技术制高点。通过整合4家同类企业，华牧天元发展成为多品牌、多品种生产、掌控从原料到销售的地域冠军。

多元经营　模式创新

勇于离开熟悉的行业地域，踏足此前从未涉足的领域，没有充足准备和深厚内功的企业，是无法驾驭多元化、多地化经营的。而不满足于只做某个细分行业龙头的山东民企，正开始运用不同的商业模式，使自己的经营遍地开花。

长期从事医疗设备代理的淄博蓝星集团，依托企业手中丰富的医疗设备资源，转而向体检、养老、临终关怀等一系列新兴产业迈进。董事长邹斯峰说：“一年前提到蓝星，很多人想到‘蓝星做医疗设备代理很有名’；现在再提到蓝星，更多人会说‘蓝星体检不错，设施专业’。”

在成为山东省建筑企业综合实力第四名、入选2010中国建筑业企业竞争力百强后，烟台烟建集团开始试水对外工程承包，在南美洲腹地秘鲁、南太平洋岛国汤加以及“东非高原水乡”乌干达，到处都能看到烟建集团开疆辟土的身影。

作为亚洲规模最大、引进设备最先进的机织地毯生产企业之一，日照东升地毯在外贸出口触及天花板后，及时调整战略，借鉴零售产品的直销模式，通过开旗舰店、进家具卖场等方式，进军国内销售市场。

并购抄底　规模倍增

在激烈的市场竞争中，并购能够迅速将企业规模和资本效应集中放大，使企业在市场竞争中的地位快速提升。然而，面对风格迥异的企业文化和管理模式，并购中的风险和挑战也不容忽视，在经济低谷中并购抄底的山东民企，展现出最为炫目的商业智慧。

继6.4亿元拿下万生联合制药50%的股权后，菏泽心脑血管中成药龙头企业山东步长，又接连在东北收购了2家药企，另有1家在谈判之中。该公司副总裁刘鲁湘说，目前正是逢低扩张的绝佳时机，这一轮大规模收购，可定5年江山。

跑马圈地正当时，面对严重亏损的阿胶生产企业山东兴业和产品结构互补的江苏华源、舒泰宝，山东华信制药的选择是果断抄底、坚决并购，华信制药集团董事局主席马俊华放言，要敢于借资本之力做产品拼图。

“企业并购，带来的是新的管理理念、新的市场思路和新的企业文化，让老企业焕发新生机。”在抄底并购了3家机械制造企业后，淄博博机水泥机械厂总经理李峰已经将并购作为快速进入新行业、占领新市场的有效途径。

每个企业都梦想着成长壮大，但对于资源不同、禀赋各异的企业，其成长扩张的路径也千差万别，在成长机会到来时，山东民营企业展现出的坚持、勇敢和睿智，生动地诠释了商业的魅力。

（详细报道见B02—B04版）

板块统筹：徐静　美编：宫照阳　组版：秦川