

编者按

在山东经济转型升级的大背景下,民企如何做到发展提升?在激烈的市场竞争中,民企怎么才能凭借自己独特定位和行业细分脱颖而出?在无法拼规模、拼资源的情况下,民企又如何发挥不受体制制约、船小好掉头的优势?今天起,本报推出“凤凰涅槃·山东民企看亮点”系列报道,通过对有着样本意义的中小民营企业的观察,总结这些民企突围的共性与各自特点,为我省民企的发展提供借鉴之道。

# 宝马摩托车轮毂七成山东造

## 只生产一种精加工产品,民企也能有大发展

售价几十万元的宝马、哈雷和杜卡迪等国际知名摩托车上用的轮毂,出自威海一家民营企业。而只生产离合器这一个产品,荣成市黄海离合器有限公司一年卖出了2.7亿元。

在全国工商联发布的《2013中国民营企业500强》名单上,山东有54家企业入选,名列第三。作为民营经济后备梯队的全省90万户中小微企业,它们的生存状况更关乎山东民营经济的发展后劲和综合实力。记者近日在省内地采访发现,依靠准确定位和专精于一类产品,我省多家民营企业摸索出了自己的生存发展之道。



只生产离合器这一类产品,荣成市黄海离合器有限公司拿下了重卡市场一半的份额。

文/片 本报记者 马绍栋

### 1 销售深海小海带,建起十万亩种植基地

“去年我们做了1.86亿元,今年虽然市场形势不利,但我们的产品胜在创新性。”在山东海之宝海洋科技有限公司展厅,公司技术中心刘晓勇介绍产品的时候自信地说。在他身后,摆满了包括深海小海带、干制品、调味品等在内的五大系列共计50余种产品。

记者了解到,凭借“深海小海带”这一高端“杀手级”产品,海之宝公司已经建立起十万亩最纯净的深海小海带种植基地和十万平方米的陆地精加工基地,

并瞄准了出口及高端保健等附加值更高的领域。

海带太常见了,海带加工企业也遍地都是,海之宝的母公司成山集团原本是做轮胎的,如何能够做的这么大呢?

“普通海带是在近海养殖的,由于水体污染,海带品质很受影响,我们研发的深海小海带是日本海带和荣成地方海带杂交优化的新品种,生长在水体环境优良、海水交换能力强的深海,比传统粗加工产品价值提高了10倍以上。”刘晓勇介

绍说,荣成是“海洋食品名城”,海产品如鱼虾贝藻种类非常多,全部都做精力肯定跟不上,只有把一个产品做专业了才会有出路。“荣成海带资源丰富,产量占全国总产量的50%以上,但这么好的资源价值并没有完全体现,市场空间非常大。”

“现在欧洲对中国海藻产品非常排斥,他们认为重金属存在超标。我们的深海小海带不存在这个问题,而且营养价值高,新产品鉴定已获国际认可,下一步就是产业化了。”

### 2 只生产离合器,一年卖了2.7亿元

同样是专精于一类产品,荣成市黄海离合器有限公司将目光投向了车辆上最常见产品——离合器,专做涵盖多种车型的各种离合器。

“这都是我们公司的产品,从重卡到轻卡,再到大中型拖拉机、工程机械,基本涵盖了目前所有的商用车型。”荣成市黄海离合器有限公司总工程师周建明指着眼前大大小小、琳琅满目的离

合器产品对记者说道,凭借离合器这一款产品,公司拿下了重卡市场一半的份额,中大拖拉机全国市场60%以上的份额。只靠离合器这一个产品,公司去年卖了2.7亿元。

“一辆汽车有上万个零部件,我们民营中小企业的技术、工艺、实力有限,不可能每个都做,必须挑准一个做精。”周建明举例说,为保证产品质量,公司

上马了最严格的检测装备,例如一件离合器要做50万次分离耐久,看是否衰减超标;减震器要实验600万次,这样才能做到心中有数。“有的总成一天产量达到1000多套,一旦一个批次出问题,不仅影响到公司的形象,而且涉及到饭碗的问题。像重汽等大品牌厂商都定期过来考核,用高于国家标准的实验方法来卡我们,但我们的质量就是过硬。”

### 3 持续技术创新,把轮毂卖给法拉利

“说起来你可能不相信,2008年接手时公司已经资不抵债,1600万注册资金亏到只剩150万。而去年,我们286名员工做到了2.3亿元。以现在这种态势发展下去,突破5个亿一点问题没有。”说这话的是威海万丰镁业科技发展有限公司董事长朱训明。

在公司车间,一块块镁锭经过熔化、浇注、锻压、涂装等工序,最终成为一个外表平滑、做工精细的轮毂,这些轮毂

并不是普通汽车上用的,而是要漂洋过海安装到世界最顶级比赛用摩托车上面的。这种看似笨重的产品,用的却是极高科技含量的镁合金,不但坚固耐磨,重量也比其他材质的轻很多。

“像这样大的一个轮毂只有3公斤重,售价可以达到2000多元。”朱训明介绍说,自己从事的是一个看似冷门的行业,但凭借持续的技术创新,万丰镁业的

轮毂客户名单全部是世界鼎鼎大名的企业。“像德国宝马生产的大排量摩托车,售价高达30万一台,一年只生产16万台,其中70%是我们公司供货,其他著名摩托车品牌如哈雷、法拉利、杜卡迪等都是我们的客户,哈雷摩托车卖到30万到50万一台,杜卡迪更贵,售价90万一台,给他们供货,价格从来不是问题,关键是品质。”

### 4 不拼投资规模,只拼精加工产品

一家远在威海的民企的产品,如何能进入宝马、法拉利这些世界巨头的视野呢?

答案在于万丰镁业强大的技术创新力量。“我们286名员工中,研发人员就有40人,高级工程师6人,二楼、四楼全是做研发,目前和吉林大学、沈阳工业大学、北

京有色金属研究院、哈工大等建立了产学研合作关系,我本人也是哈工大兼职教授,一年要带两个班的研究生。”朱训明表示,公司之所以从濒临倒闭到重新起步,再到如今的高成长,创新始终是灵魂。

在朱训明看来,民营中小企业在市场竞争中,拼量、拼投资规模、拼装

备都拼不过人家,管理也是慢慢积累增加的过程。这就决定了类似的企业必须做一些高科技、高附加值、精加工的产品。“目前公司占地42亩,做到5个亿的产值没问题,再大就要向外扩展了,我们准备在新区买140亩地,再建200万平方米的厂房。”

记者观察

## 专注细分行业 一招鲜吃遍天

与那些能轻松调动政府、金融、技术等发展资源的大型企业相比,民营中小微企业汇聚资源的能力捉襟见肘,再加上当前国内外复杂的经济环境影响,要想活下来并成功突围,必须练就独门绝活,这一点在威海表现得十分明显。

由于距离内陆较远,威海的制造业无论是原料采购还是产品输出,普遍背负了较高的物流成本,这种先天不利反而倒逼一些中小企业走上“专、精、特、新”的路子。

记者在威海采访发现,不管是传统的海产品加工、机械制造,还是新兴的电子信息、新材料、高端装备,威海很多中小民营企业普遍具有一些共性:企业市场定位明确;耐得住寂寞,不盲目投资赚快钱;专注于细分行业,只做精一件事;愿意在产品研发和品牌上下工夫,产品竞争力强。

正是这些特点,让威海的中小企业在这一波经济放缓的冲击下能出奇制胜,市场份额不但没有下降,反而稳中有升,发展后劲明显。数据显示,威海全市高新技术企业发展到141家,科技型民营企业146家,全市专利申请量年均增长24%。累计主持及开展了3项国际标准、189项国家标准、243项行业标准、50项地方标准的修订工作,标准起草数量位居全省前列。

“和大企业比,中小民营企业短板明显,因此必须修炼属于自己的独门绝活,走‘专精特新’的发展路子。”山东中小企业局局长刘新风告诉记者。

在当前高成本、薄利润时代,德国正是凭借在细分市场默默耕耘,成为诸多“隐形冠军”的中小企业才得以在欧债危机中独善其身。而在日本,同样是依靠独门绝活,众多中小企业始终保持创新的活力,危机中显示出强大生命力。

刘新风表示,针对我省中小企业的创新特点,省中小企业局推出“一企一技术”创新认定,培植那些掌握一门专属绝活的行业小巨人、小明星。截至目前,省、市两级认定的“一企一技术”研发中心和高新技术企业达到2100多家,平均每个研发中心拥有专利14项以上。2013年,全省中小微企业拥有授权专利2.76万件,同比增长24.5%。今年省级“专精特新”企业将新增200家,年内达到400家,认定省级“一企一技术”研发中心和高新技术企业200家。

本报记者 马绍栋

## 年满40就能申领

**中老年便秘危害大,认准国药治根本。**

即日起,40岁以上便秘患者只要拨打400-6898-556,即可申领中老年便秘专用药“便乃通”,不水泻、不绞痛,只要6小时就能顺畅排便,邀你共同验证神奇疗效!来电就能申领,不买也能申领!



OTC 国药准字B20020344

**便乃通是药,请到各大连锁药品柜台购买,可刷医保卡。**

**申领电话: 400-6898-556**