



过剩行业早转型照样多接单

寿光古城街道民营企业转型升级迎来商机

订单萎缩、利润下滑,甚至出现生存危机,在眼下宏观经济增速放缓、各行业产能过剩集中显现的当口,民营中小企业天生抗风险能力弱的缺陷再次被放大。眼光决定未来、思路决定出路,记者近日在省内采访中看到,市场的一次次倒逼使得山东的民营中小企业开始成熟,转型升级成为近年来不少中小企业不约而同的选择。山东省中小企业局局长刘新风表示,越是复杂严苛的经济环境,越是企业逆势顺变的好机会,早谋划者必然早见成效。围绕转型,山东寿光古城街道算是一个样本。

文/片 本报记者 马绍栋



山东寿光市坤隆石油机械股份有限公司员工正在用最新的设备生产。

产品有“特长”,小民企跻身中石油八大供应商

“与去年相比,今年的市场一点也没问题,现在的订单已经排到了8月份。”谈及今年的行业形势,山东寿光市坤隆石油机械股份有限公司董事长吴法祥言语中颇为自信。

石油机械并不是特别新兴的行业,寿光市坤隆石油机械股份有限公司的主导产品也是抽油杆、抽油泵这种业内再寻常不过的普通产品,可就是凭借这个,坤隆公司一举跻身中石油全国仅有的八家战略供应商之列。

“秘诀就在于我们做的是具备耐腐蚀等特殊功能的产品,讲究的是有‘特长’、不可替代,常规化的产品很少。”吴法祥解释说,石油装备行业非常大,竞争也非常激烈,尤其是在抽油杆、泵类产品中,往往一种新产品出来,模仿跟进的很多。“这尤其需要下大力气研发。同样是抽油杆,我们一根能卖到2000多元,主要特点就是耐腐蚀,普通杆3个月就用完了,我们的用两三年没问题。”

在吴法祥看来,不搞研

发和产品升级对民营中小企业来说基本没出路。只要市场有需求,总会有人去解决,市场自然就会被抢走。“我们的产品很多都是专门订做的,研发人员要到油田现场仔细研究问题并拿出真正能帮助企业解决的办法,久而久之,业内都知道我们成了油井疑难问题的解决专家。”

记者了解到,有一次在中石油新疆一处油田,井打出来了,油层却测不出来,而且抽油泵也不行,平均17天就得

修一次。坤隆公司组织石油大学等多位专家现场研究解决方案,开发出了水平井用的杆、泵产品。“后来,新疆油田只要打这种井就用我们的产品,两年多了还在用着,从2008年到现在,这一类产品最高时带来2000万元收入,其他地区的油井也在用。”吴法祥说。

如今,凭借目前60亩的厂区,坤隆公司实现了一个多亿的产值,下一步将扩展到300多亩的规模,“今年产值过3亿完全没问题。”

细分产品定位 接到15个月订单

“从整个大的玻璃行业看,产能是过剩的,但我们的产品正好处在市场空隙中,基本没受影响。”晶美玻璃(寿光)成品有限公司总经理傅永岩告诉记者,由于公司提早转型工艺玻璃以及家庭专用玻璃,当前整个玻璃行业深陷产能过剩低谷并未给这家公司带来冲击。“现在握有5个季度的订单,是去年的1.5倍。”

众所周知,受过度投资、行业同质化竞争、房地产消费需求下滑影响,玻璃行业与钢铁、水泥、光伏等列为产能过剩较为严重的行业,企业利润率大幅下滑,不少地方的玻璃行业已开始洗牌。一片低迷之中,晶美玻璃却凭借独特细分产品定位在市场中占据了一席之地。

在晶美加工车间,记者看到,避开传统的大片、平板玻璃,公司专注于加工各种相框、画框、家具等专用成品玻璃,并生产各种拼镜、方镜、异形等高级环保银镜、铝镜。“这些产品主要用于出口,现在国内做这些专业产品的企业不多,正好给我们提供了机会。”傅永岩介绍说,前几年他预感到玻璃行业规模上得太快,所以果断调整产品结构,瞄向细分市场。果然,后来东莞、佛山一带玻璃深加工企业行情不好,技术人员纷纷往北方流动,他趁机“收拢”了一批离职从事新产品开发,再加上多年来在国际市场上的开拓,现在一切都水道渠成。

瞄准塔吊市场空白,研发遥控操作新产品

身处竞争激烈、过剩苗头已经显现的建筑塔吊行业,山东永力起重机械股份有限公司也开始了积极的转型。

“到今年4月底,终于把去年的库存消化完了,代价就是价格下滑20%。”公司副总经理霍洪军告诉记者,作为专业从事塔式起重机生产的厂家,受房地产低迷影响,整个行业利润率出现大幅下滑,这

次好不容易通过客户交流会、订货会的优惠活动才打动客户,考虑到今年的房地产形势,寻找新的转型路径已经迫在眉睫。

记者了解到,永力公司准备新建四个车间生产远程智能控制塔吊,这种塔吊上不用人,300公里—500公里范围内可对其遥控指挥操作,而且可以自己检查故障报警。“我们的合作方是研发以色列第

一代无人驾驶飞机的,今年4月份已经签约,核心的控制系统让他们做。”

霍洪军介绍说,这种新设备最大的特点是节省劳动力,现在一个月花5000元也很难在寿光找到开塔吊的工人,有了这种智能设备,几个工地的塔吊都可以在一个控制室里进行操作,一年下来一个工地省六七万没问题。“再就是安全,个别小厂生产的

塔吊设备质量不过关,安全事故频发。新产品通过控制系统自动检查故障,现在市场上还是空白。”

“不是建筑行业不用塔吊了,而是用什么样的塔吊,用谁家生产的塔吊。”经过这次调整,霍洪军再次明白了“没有落后的市场,只有落后的产品”这句话,他又加上了一句:“没有夕阳的塔吊产业,只有夕阳的转型。”

记者观察

民企转型,靠市场逼也靠政府帮

产业层次不高、产品附加值低、自主创新能力不强,民营企业这些短板在经济不景气时期显得尤为突出。对政府的宏观调控把握不准,资金链的压力无处不在,土地、用工等要素成本步步紧逼,记者采访期间听到不少企业抱怨:如今挣的钱还上银行贷款后,够给员工发工资就很不错了。

正是在这种艰难的情况下,“转型升级”无疑再度充满生机,尽管走上这条路并不是大多数企业未雨绸缪的“原计划”,而是市场生存倒逼的结果。

寿光市坤隆石油机械股份有限公司董事长吴法祥向记者透露:为什么要拼血本贷款也要更新设备?主要是成本压力和市场的压力。之前曾有一个国外客户给他一个1800万美元的订单,一核算成本,发现凭借自己现有的设备根本做不出来,只能眼睁睁地放手。于是,他给自己下了死命令:一定要上高端设备,既省人力又能保证质量和效率。

“转型更多的是发挥企业家自身的创造性,政府的角色是引导培育外加公共服务。”寿光经济开发区、古城街道办事处党委书记李铁柱告诉记者,民营企业的决策优势明显,民企老板的创新意识是最贴近市场的,在这些方面政府不用过多干预,而是应该因势利导做好服务。“像高端石油装备行业,古城街道的产业基础很好,骨干企业转型升级的积极性很高,我们就多从政策、资金、土地等方面给予重点扶持培育,这才是企业需要但又无力去做的。”他告诉记者,如今在古城,较为完整的石油机械产业链已初具规模,年产值达130亿元,占整个街道工业经济的一半多。

在李铁柱看来,既要保护好中小企业“船小好掉头”的优势,政府自身的服务理念也要转变,应由过去的一味看重项目个数、投资额彻底转到注重项目质量,产出效益、生态环保上来。

本报记者 马绍栋

广东惠州产品(济南)展销会

惠州制造 名品展销

时间:7月4日—6日 地点:济南舜耕国际会展中心

展销产品:家电、灯饰、服装、食品、鞋帽、箱包、化妆品、日用品等

欢迎广大市民、采购商前往参观选购