



济阳企业家

从落榜学子到跨国老总

——记李三军与他的塑料填充改性之路

李三军,济南大华塑料加工厂和济南天海任行进出口公司董事长。1988年高考落榜后,一次偶然的机会,李三军接触了塑料布回收,从此与塑料结下了不解之缘,致力于塑料改性研究。如今,他的济南大华利用自身技术优势,已经跨出国门,将产品推向国际市场。

本报记者 杨擎

白手起家

——苦寻人生支点

李三军是济阳县垛石镇唐庙乡人,1985年到1988年于济阳县第一中学就读高中。虽然非常努力,终因外语基础太差,导致高考落榜。“当时农村的孩子极少读高中,绝大部分初中毕业就回家务农,十七八岁就结婚生子,重复父辈们的生活方式。”

“当年东北及南方地区大面积开发,干建筑的收入比较可观,但我觉得这份职业并不适合自己。”李三军说,做这些只能走别人走过的路,所以永远追赶不上别人,他不甘心自己的书白读了。

经过短暂彷徨,李三军开始

尝试各种行业。“我贩卖过服装和玉米、养过鸡、做过物资回收。”李三军说,他曾跟济南军区陆军后勤养鸡场的技术员学习过养鸡技术,后来养了两年鸡,年收入万余元。

“一次偶然的机会,听朋友说做物资回收很赚钱,于是便改了行。”李三军说,自己当年十分幸运,赶上1991年、1992年中国经济迅猛发展,废旧钢铁等各种物资纷纷涨价,自己因此也获得了十分可观的收益。“一年能赚3万余元。”李三军经过粗略计算说,相当于现在的50万元左右。



李三军夫妻俩和3个孩子的合影。

变废为宝

——塑料颗粒生产越做越强

据了解,1993年左右,受当时全国经济衰退的影响,各种物资价格急剧下滑。李三军注意到废旧塑料布已无人回收,到处堆积如山。“以往塑料布能卖到六七角钱一斤”,忽然一下子下降一半多,还是无人问津。

李三军看准商机,开始大量回收废塑料布,并囤积了很多。“当时交通并不发达,去章丘要坐船渡过黄河。我便骑摩托车到章丘白云湖废品回收市场学习他们的分类技术。”李三军说,直到有一天,自己遇到一名天津人在此拉废塑料,便主动与人家搭讪随货车去了天津,并利用一周时间学会了废塑料加工,同时结识了一名温州的客商。

据了解,李三军学习的废塑料加工,是将废塑料布加工成可直接利用的原料——塑料颗粒。“大家将塑料颗粒归为污染品是不对的。”李三军说,由于部分企业为降低运营成本,无序竞争经营,使得国家法规

将塑料颗粒生产划为污染行业。实际上,废旧塑料本身不仅没有污染,还是一座开发不尽的宝藏。

1995年后,李三军将塑料颗粒生产越做越强。“当年的产销量很高,发展非常好,利润也十分可观。”李三军说,比如一吨塑料颗粒成本2000元,成品塑料颗粒可以卖到4000元。“随着塑料颗粒生产扩大化,我的好多工人自己做了老板,济阳县有22家塑料颗粒生产厂家为我加工。”李三军说,他将货统一发往福州、温州等南方发达地区。

2000年前后,李三军带动起整个塑料颗粒加工行业,实现了极大的经济效益和社会效益。但恶性竞争随之产生,李三军说,随着生产厂家越来越多,原材料不够用,部分厂家片面追求利润,忽略了原材料的选择和生产工艺的提高,使得塑料颗粒加工行业出现了连锁污染。



李三军(右)和中国塑料改性委员会会长刘英俊在泰山脚下合影留念。

成功转型

——业精,傲视群雄

“我做生意有一个底线。”李三军说,无论自己赚钱多少,决不能给周围或者社会造成不良影响。他意识到,如果废旧塑料加工行业继续恶性竞争下去,无论对社会,环境还是对自己都没有益处,必须找到更高层次的加工方法。当年之所以结束红火的养鸡场,也是因为邻居们苦于忍受夏天鸡粪的熏臭。

有一次,李三军看到一本名为《塑料填充改性》的书籍。“当时坐火车去福州出差,路上将这本书拜读了两遍,发现这是一种对环境很有益的塑料利用方法。”李三军说,从那一刻起,自己决定致力于这个新产业。

俗话说“万事开头难”,李三军所做的都是当时没人做过的事,就连设备也无处购买。“为买设备,我走访了很多地方,最后购买了一台类似的设备,并从外地聘请技术人员进行改造。”李三军说,不知什么原因,技术员研究了很久也不知从何下手,无奈主动辞职。

后来,李三军寻求设备厂家的帮助,厂家派来四五个师傅折腾了一个多月仍没有结果。无奈之下,李三军自己找工

人,反复拆装改造。“现在回忆这个过程是十分艰苦的。”李三军说,由于没有经验,自己和工人只能反复摸索。虽然给出的工资很可观,且管吃管住,10个工人还是跑了一半。

“我很理解那些跑掉的工人,因为他们都觉得没有盼头,在没有清晰思路的情况下改造一台机器,制造一种没有见过的产品是十分枯燥和迷茫的。当时只有我自己在外地见过类似产品,在那本书上见过设备原理和加工方法。”李三军说,工夫不负有心人,他和剩下的几个工人利用半年左右,终于将设备改装成功,生产出合格的产品。

据了解,塑料改性后的产品,利用高科技手段服务于废旧塑料的科学利用,属于新材料行业,前景十分看好。“该技术至今都是十分先进的。”李三军说,进入新行业后,他把自己当作小学生,经常一头扎进书店,整日翻阅资料。同时,带着特产遍访名家教授,帮自己指点迷津。结合自己的车间生产,反复试验总结,渐渐地他成了行业小有名气的专家。

走出国门

——自信,天海任行

随着自己与企业的不断提高,他得以经常与国内外的业内专家进行技术交流。“在不少专家看来,我是一名既懂得理论、研发,也懂得生产、市场的复合人才,因此他们对我的意见比较重视。”李三军说。

2008年金融危机爆发时,美国、欧盟等地受影响十分明显。“由于中国多做实体经济,受影响不大。”李三军说,但是我国绝不可能独善其身,只是相对发达国家稍晚一些。于是他给自己定下了一个新的战略方向:新产品、新市场。

李三军又投入近30万元,耗费两年时间,成功研发出一种新产品。“在此之前,中国没有这种产品,都是韩国进口。”李三军说,这是一种高级流涎专用材料,填补了中国此类产品的空白。

“以尿不湿为例。”李三军说,这种直接接触皮肤的产品,进出口检测特别严格,要求PH值必须为中性。厂家在

生产过程中,使用他们的产品会大大降低生产成本,且面对发达国家的检测完全合格。

“我们的产品在价格与质量上都有很大优势。”李三军说,同样的产品,韩国生产的每吨需要2万元人民币左右,他们生产的仅需1万元左右。

李三军利用自身技术优势,已到泰国建厂销售五年,稳占泰国同类产品市场的60%。同时,巩固并扩大东南亚以及非洲市场。“目前,主要的精力放在柬埔寨,争取三个月占领市场80%的份额。”李三军说,发展中国家市场稳定后,再开发发达国家。

“目前,我们产品的性价比是超过韩国的。通过和韩国产品的竞争,实现了自身产品的飞跃,我对未来充满信心。”李三军说,他已注册了济南天海任行进出口公司,熟悉了进出口业务的操作流程,希望可以服务于国内企业,帮助大家将质优价廉的产品推向国际市场。

记者手记

执著和不服输是成功的良药

生活中,总有一些人遇到挫折就选择了放弃,有时,可能我们再坚持一下,就能成功。在与李三军的交谈中,他不断重复:“年轻人,一定要有韧劲,要有不服输的精神。”

李三军自17岁开始养成写日记的习惯,30年过去,一天也没有落下过。李三军说,他的身边必须要有书,无论车上、床头还是办公桌上,总会有一本喜欢的书。一天不读书,这一天就不踏实。

如今,李三军已是3个孩子的父亲。“我的3个孩子都十分爱读书。”李三军说,读书能够帮助孩子对自己的人生有个好的借鉴作用。

“创业的过程是艰苦的,试验开发更是十分枯燥的。”李三军说,创新研发,好多时候没有榜样可以学,不是仿造别人,不是一两天就能成功的,这可能很多年,但只要你有远见、有自信,你就离成功越来越近。

李三军说:“现在有些年轻人越来越浮躁,总欠缺一种执著。希望年轻人能通过我高考落榜后自己爬起来、走出来的过程,对自己的人生有一个良好的规划,这包括自己走什么路,如何发展自己。”

要树立适合自己的具体目标。如果李三军当初选择在家乡种地、学手艺或干建筑,他可能不会有今天的成就。而作为年轻人的我们,要永远将执著、不服输的精神印在骨子里,让这一剂良药在自己的人生中发挥极大的作用,直至成功。



李三军在曼谷机场拍照留念。