

“总理喊你来创业”第二季启幕,扫二维码可快速报名

# 1亿创投资金寻找山东创业先锋

本报济南3月27日讯(记者 刘相华) 从今天开始,齐鲁晚报年度活动“总理喊你来创业”第二季——“寻找山东纳斯达克先锋”,正式拉开帷幕。这是齐鲁晚报举办的一项贯穿全年的大型公益活动,采取创业大赛的形式,通过月赛、季赛、预赛和决赛,从众多参赛创业企业中选拔出10家企业,这10家最终胜出的企业不仅将获得荣誉称号,还能获得创投资金的支持,本次活动的合作方——开来证券提供的创投资金将不少于1亿元。

“大众创业,万众创新”的风潮,从去年在齐鲁大地迅速兴起并蔓延。为响应政府号召,齐鲁晚报在去年5月推出“总理喊你来创业”系列活动,在社会上营造了浓厚的创业创新氛围;6月份成立的齐鲁晚报创客团,目前已成为省内最活跃的创业者互助交流平台;10月份开发“创客齐鲁”山东中小微企业公益APP平台,并组建“创客汇”会员组织,利用齐鲁晚报媒体平台,整合各类社会资源,更精细化地为我省中小微企业服务,广受我省创客、投资人和创业服务机构的好评。

今年的“寻找山东纳斯达克先锋”评选活动是“总理喊你来创业”活动升级版,现面

向社会征集优秀创业企业。报名参赛企业需具备以下四个条件:(1)企业注册地必须在山东省内,不接受自然人报名;(2)创业项目必须具备产品创新、技术创新、模式创新等特点,具有较好的市场前景和发展潜力;(3)资金需求在100万元—1000万元之间;(4)原则上企业成立不足三年,实缴注册资本500万元以下,营业收入在1000万元以下,员工人数在50人以下,纳税额在50万元以下,优秀的企业可适当放宽条件。

开来证券是本次活动的合作创投机构之一。目前开来证券已经成功辅导推荐了300多家企业登陆全国各大股权交易市场,成为我国区域性股权交易市场的最大保荐商。开来证券董事长王峰表示,开来证券将全程跟踪选拔出来的创业项目,对优秀创业企业进行投资,合计资金不少于1亿元。

作为活动的主办方,齐鲁晚报将充分发挥媒体优势,对我省优秀的创业公司和创业者,全程提供专业的创业路演、创客大讲堂等线上线下活动,与我省创业者一起走上风雨兼程的创业路程。齐鲁晚报、齐鲁晚报APP“齐鲁壹点”,将对本次活动进行全程跟踪报道。



2015年12月1日,齐鲁晚报“总理喊你来创业”第一季收官,在当天举办的泰山创业峰会上,来自青岛的一家高新企业与创投资金签下2000万元的投资协议。(资料片) 本报记者 张中 摄



## 山东出台“鲁十条”支持台湾青年来鲁创业

本报济南讯 近日,省人力资源和社会保障厅、省财政厅、省台湾事务办公室联合出台《关于鼓励和支持台湾青年来鲁创业就业的意见》(以下简称《意见》),围绕鼓励和支持台湾青年(20-45周岁)来鲁创业就业提出10条政策措施。

为鼓励扶持台湾青年创业,重点支持济南、青岛等地以及其他有条件的设区市,创建各具特色的海峡两岸青年创业平台,对累计引进20家以上台湾青年创业企业,吸引台湾青年60人以上的,且持续经营满1年以上的创业孵化基地和园区,可纳入省级创业孵化示范基地、省级创业示范园区评选奖励范围,优先予以认定。

对创业资金不足的台湾青年,可提供额度最高10万元的创业担保贷款,按照中国人民银行公布的贷款基准利率可上浮3个百分点,给予全额贴息。对来鲁首次领取小微企业营业执照,正常经营满12个月的台湾青年创业者,给予不低于1.2万元的一次性创业补贴。(来源:大众日报)

### 活动如何报名

如果您有创业梦想,创业公司符合大赛要求,请尽快提供完整的创业(商业)计划书。

活动咨询电话:

0531-85196807

0531-85193838

齐鲁晚报创客团QQ群号:365214320;464752642。

资料请发送至邮箱:

boy211567@163.com或379382169@qq.com。

本次活动特别开启了报名绿色通道,参赛企业还可以扫描创客齐鲁二维码,一站式快速报名。



关注创客齐鲁 齐鲁晚报企业家联盟 欢迎扫描二维码

用户思维、专利壁垒、个性化定制,17年前他们就玩这个

## 济南小微制造企业PK掉欧洲巨头

17年前,他们走的路子就是个性化定制产品;在专业细分领域做到无人能及的地步,济南这家制造业小微企业凭什么不能成功?

经济下行期,那些运转良好,仍能贡献好的利润和好的税收的公司才是真正的好公司。

从济南这家专注于技术的隐形冠军身上,我们看到了类似于德国制造的成功密码。

本报记者 刘德峰



外国客户到四方公司考察产品。

### 没有资金、设备优势 如何打响“第一仗”?

山东省四方技术开发有限公司(以下简称四方公司)是济南市高新区一家民营小微企业,包括管理层和核心研发团队在内仅有150人。

这家企业的生产车间,没有智能机械手,没有自动化生产线,毫无“工业4.0”的即视感,甚至连产品名字读起来都有些拗口——轧辊,这是一种用在钢铁企业轧钢生产线上的零部件。

轧辊这个物件并不普通,它是钢材生产线的核心零部件,决定着钢铁企业产出钢材的形状、质量和产量。对中国制造业而言,能生产轧辊并没有什么特别之处。“与国内同类型企业相比,我们资金没有优势,生产设备没有优势,品牌也没有优势,更没有先进的设备生产线。”四方公司总经理袁厚之说。

可就是这个看上去并不起眼的小微制造企业,现已成为德国西马克梅尔、美国布朗克斯公司,以及国内宝钢、鞍钢等冶金、

钢铁领域知名企业的供货商。

不同的钢材生产需求,需要类型多样的轧辊。高铬合金矫直辊和冷弯型钢用高铬合金轧辊,是四方公司的主要产品。与国内同类产品相比,四方公司做了创新,不过一个本土小微企业做出的东西,哪能一开始就得到市场青睐?

1999年,袁厚之带领核心技术团队创立公司时,国内一线钢管企业生产线上用的多是从国外引进的一流设备。“天津钢管公司(现天津钢管集团股份有限公司)是世界第二大无缝钢管生产企业,当时生产线上用的矫直机和矫直辊全部是引进德国西马克梅尔公司的一流设备。”袁厚之说,当时,矫直辊国产化是这家公司的一项重大课题,它曾委托国内多家轧钢工模具企业仿造都未能成功,有的装机后辊面开裂、辊轴松动,有的甚至装机前在地面就开裂了。

袁厚之认为机会来了,他带领团队研发出一套用高铬合金新材料制成的新型矫直辊送到了现场。由于他们采用的材质和制造方法在国内尚无先例,天津

钢管公司不敢贸然装机。

直到有一天,进口矫直辊库存断档了,天津钢管公司订购的备件短时间内又运不到国内,整个生产线眼看要陷入瘫痪,这时才有人想起废钢堆里的四方矫直辊。

四方矫直辊的表现令天津钢管公司感到意外,用它生产出的钢管质量不仅与进口矫直辊相当,耐用性甚至比进口产品更好。也就是从此时起,四方公司成为天津钢管公司的长期供货商。

这一事件在业内产生了强大的口碑效应,四方公司进入了德国西马克梅尔的视线。

西马克在中国的业绩可以追溯到1904年,这家德国公司不直接生产轧辊等设备,而是采购、整合高性能零部件,设计生产线并提供给钢铁企业。西马克之前的轧辊,是欧洲轧辊公司提供的。天津钢管公司这一事件,让西马克开始考虑在中国市场与四方公司合作。

2008年前后,美国布朗克斯为宝钢提供的生产线上,矫直辊开裂致使宝钢遭受经济损失。当时宝钢向布朗克斯提出用四方

公司的矫直辊替代,这也促成了四方公司与这两家企业的合作。

“我们现在所占的市场份额,都是那时候一点点挤出来的。”袁厚之说,截至目前,四方公司核心产品“钢管矫直辊”已在宝钢、天津钢管、鞍钢、包钢等大型钢铁企业应用,市场覆盖面达80%。其支柱产品也已出口到德国、俄罗斯、美国等国。

### 不擅长开拓市场

#### 如何锻造核心竞争力

记者见到袁厚之时,今年已满70岁的他谈起技术和创新仍滔滔不绝,至于该如何开拓市场、如何经营和管理等问题,他直言并不擅长。

袁厚之最大的兴趣便是搞技术研究,大学毕业后被分配到当时的济钢中板车间轧钢工段,1986年调到山东省冶金科学研究所,1999年创办四方公司,和冶金、轧辊打了40多年交道,也不觉得烦闷枯燥。

从轧钢生产一线走出的袁厚之更了解钢企的真正需求。他说,在轧辊生产上,铸造方式虽节能节材,耐磨性能高、寿命长,但废品率高,这是致命缺陷。

袁厚之在冶金研究院期间就开展了相关研究,但在研究机构有创新想法容易,却难以实现科研成果转化,所以袁厚之与十余位研究人员创立了四方公司,最初投入只有60万元,集中研究“以铸代锻”的轧辊生产工艺。当时,这是一个世界性难题,在技术上还是空白。

2000年前后,四方公司“以铸代锻”技术研制成功,而直至今日,国内甚至欧洲绝大多数轧辊企业还使用锻造法生产轧辊。在同一领域的竞争上,四方公司的制造成本可以省去近半,性能更高、成本更低,已处于绝对领先地位。

### 大家都不赚钱时 为什么他们能赚到钱

研究基因贯穿着这个企业发展的始终。据核心团队负责人冉震介绍,四方公司成立后,团队确立了这样的理念:“现场的难题、用户的问题,就是我们研究的课题。”

“不同的钢管生产企业,生产环境也各不相同。”冉震说,生产环境不同,是指各钢管企业使用的钢板厚度、硬度、材质等方面有很大差别,这意味着四方订货商提供的产品都是独一无二的。这一模式我们现在称为“个性化定制生产”。

“一家钢企需要的轧辊,哪个部位硬度要强一些,哪个部位韧性要好一点,铸造过程中都需要反复实验。”冉震告诉记者,一般高新技术企业的创新投入在销售收入的5%左右,而四方公司达到7%-8%。”

因此,四方公司在每解决一个技术攻关后都会先申请一项专利。据初步统计,袁厚之作为公司技术带头人已先后获得专利授权14项,其中包括1项德国专利。此外,四方公司在2015年还起草制定了一项国家标准。

“我们的核心生产环节也是绝对保密的,即便是订货商也不可能让他们看到。”袁厚之说。这意味着其他企业要使用四方公司的技术,必须付费。

2016年1月,国内轧辊业主要矛盾仍然突出,低档次产品供大于求,制造厂竞相压价,但同时,高技术含量、高附加值产品供不应求。据袁厚之介绍,虽然四方公司也受到国内压价影响,但靠国外市场2015年仍实现利润数百万。

就在前两天,西马克梅尔公司又发来一批订单,用于俄罗斯天然气股份公司焊管生产线,现在已经在生产过程中。