

创富·走近山东产业强镇



当全省的众多乡镇还在大力呼喊进军城镇化的时候,邹平县的韩店镇却吹响了建设“小城市”的号角;当众多乡镇为土地拆迁、旧村改造难以推进而头疼不已时,韩店镇的村民却主动找政府自愿申请拆掉房子到镇上居住;当不少乡镇为解决城镇配套公共服务设施、提升居民社保水平而财力捉襟见肘之时,韩店镇却连续八年实施居民新农合、水费、丧葬费等六项免费和70岁老人高龄补贴。

作为山东省中小企业局2012年选定的“十二五”期间各级中小企业专项资金重点支持的产业强镇,是什么造就了韩店镇的幸福?

滨州韩店镇:

平均每户一名产业工人

文/片 本报记者 马绍栋

大企业顶天立地,中小企业铺天盖地

●在刘长海看来,“韩店模式”最重要的就是靠顶天立地的大企业和铺天盖地的中小企业的双重支撑,不但解决了大量农村劳动力的就业岗位,而且推动了土地流转。

“看看这两边的建筑,绿化还有这些政府机构,有没有觉得这不是一个镇,而像一个县城或地级市?”行驶在韩店镇镇区,司机邓师傅指着路边一栋栋高楼颇为自豪地对记者说。如司机所言,韩店镇宽阔平直的道路和整齐划一的绿化,让这个12平方公里的镇驻地足以比肩东部沿海的一些大城市的市区风貌,这里不但有韩店国土分局、国税地税分局等政府机构,还有工商银行、农业银行等金融机构,市民公园、文化园、休闲广场等文化娱乐设施也一应俱全。

在韩店镇西王村西王集团的玉米文化展厅里,记者看到一棵硕大的玉米树巍然挺立,上面挂满了各种从玉米中提取的产品,粗略数一数,有150余种产品。工作人员介绍说,从玉米中可以提取出2000多种衍生物进行产品开发,目前西王集团已将30多种产品实现了规模化生产。“按照规划,

我们每五年都将推出一批技术和产品。”仅靠玉米就可以做出如此大的产业,而这仅仅是西王集团这个村办企业的一个产业板块。从1986年创建以来,西王集团已经发展成销售收入260亿元,利税11.6亿元的大型企业,旗下有西王糖业、西王食品、西王特钢三家上市公司,主要产品食用葡萄糖、无水葡萄糖、玉米油的生产规模均为亚洲最大。国内40%的结晶葡萄糖是西王集团生产的,60%的玉米油是西王村生产的,85%的药用无水葡萄糖是西王集团生产的。

同属韩店镇的山东三星集团有限公司在总资产超70亿元,旗下三星油脂中国玉米油在香港联交所上市,两家巨无霸企业加起来已吸纳职工人数近20000人。“整个邹平9家上市公司,韩店就有4家,全镇规模以上企业43家,中小企业400多家。”韩店镇党委书记刘长海告诉记者,强大的工业成为韩店镇域经济的有力支撑,全镇近5万人口,光被企业吸



纳的就有3万多人,平均每户一名产业工人,年均收入都在3万元以上。

在刘长海看来,“韩店模式”最重要的就是靠顶天立地的大企业和铺天盖地的中小企业的双重支撑,不但解决了大量农村劳动力的就业岗位,而且推动了土地流转,增加了政府财力,这些都为大规模、高水平的城镇化提供了基础。“去年全镇地方财政收入达3.41亿元,这几乎达到滨州市阳信、惠民等一个县的财政收入,在全省1000多个镇中也能排进前列。”

正是靠工业经济的有力支撑,韩店在全省树立了服务民生的典型。这里新农合、水费、镇域免费公交、中小学义务教育学习资料费、殡葬费、契约治安联防保险六个领域全部免费。从2012年开始,全镇70岁以上老人,在享受国家基本养老保险的基础上,镇财政每人每月再给予80-300元不等的高龄补贴,受益人数达2800余人。

●强镇人物

韩店镇党委书记刘长海:

西王三星等龙头企业也是从中小企业起步

声音

真正的城镇化并不是让大家除了吃饭就是打工,而是要通过高水平的社会保障和文化建设让居民找到留在镇上的幸福感。

——刘长海的城镇化哲学

“无论是搞综合配套设施建设还是提升城镇居民幸福感,发展工业经济,培植各类中小企业都是最基本也是最有效的支撑。”谈及韩店镇城镇化的成就,刘长海直言不讳地说,西王、三星等龙头企业无疑对全镇经济贡献最大,可它们和现在其他企业一样,都是从村办企业、中小企业一步步发展起来的,它们发展的荣辱兴衰也直接或间接地影响了韩店城镇化的进程。

刘长海说,上世纪90年代末,西王集团遭遇了企业发展史上一次最大的困境,受国际市场影响,企业出现巨额亏损。当时村民情绪激动,认为办企业都是给个人牟利,村民联名要求分掉集体财产,最后凭借创始人王勇的大胆尝试,二次创业,才缓解了矛盾,企业也从此走向发展的快车道。“包括西王在内,当时镇上许多企业都出现经营困难,别说搞城镇化了,能让他们安心种地就不错了。”

进入2000年以后,镇上的中小企业开始大规模地发展,西王、三星等龙头企业也开始了一日千里式的突进,越来越多的村民开始到企业打工。受此拉动,镇上的土地价格也水涨船高,不少村子开始和企业合作,由企业出资对村民的土地进行开发,村民到企业里打工,土地开发收益由企业和村民分成。如此一来,村民基本是土地和打工“双收入”,土地流转的热情一下就被激发了出来。“许多村子都创造自己的改造办法,由村里能人带头或引进别处的企业,整个过程村民非常积极主动。”

“盖大楼容易,关键要让居民有幸福感。”刘长海认为,现在的韩店镇吃饭、就业等问题已基本解决,但真正的城镇化并不是让大家除了吃饭就是打工,而是要通过高水平的社会保障和文化建设让居民找到留在镇上的幸福感。“现在我们是站在一座城市的角度来看韩店发展,要培育自己的文化,塑造城镇的灵魂,就像一本书一样,翻开后能看到企业家的创业精神、居民和谐互助的氛围,形成韩店特色的文化。”

“不用一个业务员,订单多得做不完”

●放眼全省,诸如此类专攻一个细分市场、靠精准营销攫取财富的中小企业并不鲜见,而韩店镇的中小企业除了专业细分之外,还在谋求向科技、高端转型。

“我现在明年的订单都基本排满了,国外的需求非常旺盛。”在山东博文集团有限公司餐具加工车间记者看到,伴随着机器的轰鸣,一排排西餐用的一次性小叉子、小勺子成品被生产出来,工人熟练地将产品整合打包放入箱子里。

据公司董事长马文博介绍,这种一次性的餐具几乎全部出口美国、意大利、法国等欧美国家,用于航空、火车及家庭用餐。由于是一次性使用,餐具的需求量非常大,几乎每天都发集装箱。今年下半年他正准备将最后的人工包装环节换成机器手操作。“这样原来15个人的活儿,只要5个人就够了,效率大为提高。”

“其实一个小叉子的利润平均算下来也就几厘钱,比刀片还要薄,但我每年出口的量很大,所以整体盈利还可以。”马

文博表示,由于这种一次性刀叉餐具主要是西餐用,与之相比国内市场空间不大,客户的订单太小。“我曾经联系过南方航空公司,它们一年的订单我一个星期就完成了。”

凭借常年从事出口的经验,跟许多外贸加工型企业苦于没订单不同,马文博从来不担心无单可做。“我们公司没有一个业务员,因为根本不需要。”

除了出口一次性餐具,博文公司还做毛巾及针织用品的出口,业务同样火爆。由于订单充足,他现在拉了镇上其他十多家小公司做配套,而他则向上游纺织延伸。

其实,放眼全省,诸如此类专攻一个细分市场、靠精准营销攫取财富的中小企业并不鲜见,而韩店镇的中小企业除了专业细分之外,还在谋求向科技、高端转



型。

“这个就是我们专门为水利系统做的一个产品,此前国外进口需要6000元,我们经过联合科研攻关,现在成本只要800多元,供不应求。”在辰坤集团物联网业务展厅,集团董事长郭训功指着展台里一台设备对记者说。在他身后,为电网、交通、医疗、市政等公共服务系统提供应用的各类物联网产品看得人眼花缭乱。

郭训功介绍说,他以前是从事缫丝行业的,2006年在参加中小企业局组织的中小企业博览会上,本来想买丝织品的他发现物联网正成为未来最具前途的新兴行业,几番交谈后,他毅然决定转型做物联网。“现在越做越觉得这个行业有前途,下一步我将进军芯片国产化,进一步延伸产业链。”

村民主动说“你们快来拆房子吧”

●随着镇上几户大企业进入快车道,以及一大批充满活力、富有发展特色的中小企业的崛起,曾经一度让政府最头疼的征地问题瞬间变成了最容易解决的问题。

在韩店镇工作了近十年的刘长海一步步见证了韩店镇的发展历程,他感触最深的是农民对征地态度的转变。

“我刚来的时候现在的三星集团占了原来老镇政府所在村子的一块地,当时村民意见很大,说什么都不搬。我去协调,别提有多难了。”刘长海说,不管是每亩地给粮食还是给现金补助,村民们就是不搬,不少人在地上静坐,政府盖土墙也被推倒了。

然而时隔不久,随着镇上几户大企业进入快车道,以及一大批充满活力、富有发展特色的中小企业的崛起,曾经一度让政府最头疼的征地问题瞬间变成了最容易解决的问题。“村民现在都主动来找政

府说:‘你们啥时候来拆我们的房子?’”刘长海说,镇上各类企业的发展都需要大量的劳动力,而且工资待遇也随着企业的做大而水涨船高,这让一些村民巴不得快点从土地中解脱出来。一亩地种粮食一年也就收入1000多块钱,解脱出来后到镇上的企业打工,只要肯卖力气,一线工人月收入4000元很正常。

这么多的村民进入城镇,集中居住,政府的配套措施能跟上呢?

“首先,也是最重要的就是要有统一规划,这是保证一个城镇未来可持续发展能否提供幸福感的关键,然后就是凭借政府财力和引导企业参与的城镇建设。”刘长海说,目前《韩店镇城镇建设总体规



划》已经完成,包括基础设施、水电气暖、功能分区等一应俱全。目前仅教育综合功能区和康复医疗中心就已累计投资近5亿元,新建(改建)镇村道路60公里,排水管网31公里,建设污水处理厂4处,在全省开通了镇域内免费公交车。

同时,颇具韩店特色的是,由于几个大企业都有自身发展的详细规划和雄厚财力,政府在城镇化建设中可以顺水推舟。目前通过政府引导,西王、三星和齐星等龙头企业已累计投资4亿元,建设了办公区、商务区和研发中心,目前镇驻地面积12平方公里,规划面积20平方公里,为城镇化奠定了空间基础。

齐鲁晚报 李岩侠品牌工作室策划



商者无域,大道至简。关于企业、关于行业、关于品牌培育和打造、关于创新、管理和品牌营销、关于商海、商事与商道,请讲出您所知道的精彩、艰难和感悟,记者愿与您一起探讨。

品牌企业QQ群:283169672 主持人:李岩侠 18678859550
邮箱:qwblyx@qq.com