

# “只做国内没有人做过的行业”

## 技术人员李胜军的创业之路

“国内有人做的,我们不做,我们只做其他人没有做过的。”李胜军在创业初期就一直坚持开拓无人涉足的产业,技术人员出身的他,在科研院所改制时选择下海经商到今天已经有十五年了,从国内无人知晓的空白产业到现在产品远销海外,从临时租用的田间厂房到大型的生产基地,无论酸甜苦辣,李胜军从未放弃。

文/片 本报见习记者 张伊寒

### 1 作为技术人员,他选择下海经商

12日,在高新区孙村一间工厂里,一台300多吨重、价值1000万的数字化成套加工设备即将出口西班牙,目前正在进行紧张调试。这台先进的设备是由李胜军的法因数控股份有限公司研制的。

在1998年创业之初,李胜军在济南军区租了一间不到20亩的厂房,出门就是玉米地。如今,他在济南已经有三个厂区了,位于高新区孙村的机床研发生产基地占地面积237亩。

创业之前,李胜军一直在机械部锻压机械研究所工作,他告诉记者,当时研究所有1000多人,效益也是非常好的,年薪有20多万元,在1998年可以说是相当不错了,但35岁的李胜军并不安于现状,他一直怀揣着一个梦想,那就是把技术转化为生产力,更直接

地为社会做贡献。“当时正赶上科研院所改制,鼓励科研人员走出去创造一些科技实体,在这种市场经济氛围的推动下,我和其他三个研究所的同事一起决定下海经商。”李胜军介绍说。

创业之初,选择企业的方向是第一个难题。李胜军在大学的时候读的是机床专业,毕业之后先在济钢干了几年技术员,后来才到了研究所,所以他对行业的情况还是非常了解的。他觉得大型国营企业都发展几十年了,跟他们正面对抗肯定没有什么好处,为了避免恶性竞争,李胜军决定“国内有人做的我们不做,我们只做别人没做过的。哪个行业发展得比较快,我们就为这些行业提供数控机床,无论对行业还是对我们都是一个机会。”



法因工人车间工作场景。

### 2 艰难的市场推广,使企业赢得市场

在李胜军创业的初期,数控机床之类的产品价格是相当高的,只有大规模的企业为了提高生产率、降低成本,才会去购买这种产品,所以当时他在做市场推广的时候遇到了很多难题。经过他的不懈努力,又加上后来跟国外的一些公司进行技术引进和合作,功夫不负有心人,现在公司大概有百分之八九十的机床都是由他们自主研发的了。2008年南方发生了雪灾,大量电塔倒塌,需要大量角钢。生产角钢需要的加工设备正是他们公司的主要产品之一,李胜军说,“2008年的雪灾为公司带来了巨大的收益,公司的产品也越来越得到国内以及国

际市场的认可。”

随着市场的发展,智能化、人性化的产品逐渐被重视,当时有个江苏的客户说过:“我们提供的装备让他少用一个人,就送给我们一百万。”于是李胜军开始思考,现在的年轻劳动力大多都是独生子女,父母都非常爱护,让他们做一些很苦很累的工作他们也不愿意,很难管理,这一现象加重了劳动力的短缺。他认为,“将来自动化程度和自动化水平提高,少用人又能多产出,这才是未来国际工业的发展趋势,也是我们的一个机会,作为企业来讲,少用人少用地方,还能干这么多活,这才是他们最希望看到的。”

### 3 成立国际公司,向国际市场发展

在李胜军创立企业之初,钢结构产业并不完善,在国内还是一个空白产业,只有他们一家研发钢结构,在技术开发、行业标准和组织管理工作方面还都非常欠缺,但是与海外进口产品相比,性价比方面具有一定的优势。“当初我们的市场占有率排在第一位,引起了国际上一些竞争对手的关注,所以与他们签订合同,说可以为我们提供先进的技术,但条件是我们五年之内不能向国际市场销售产品。”当时李胜军考虑到企业的发展,只好同意。

现在合同已经到期了,李胜

军决定加大国际市场的开发。通过这几年的发展,产品在参与国际市场的竞争中有了相对的优势,之前他们只有一个国际部,现在已经划出了四个国际部,并且成立了国际公司,分别驻扎在海外进行产品推广。“国家从政策上对高端机床产品有一定的鼓励,我们的产品在税收方面有一定的返还,所以我们更愿意做国际市场的生意。以前一直是发达国家造,发展中国家需求量大,现在除了北美和西欧,其他地区我们公司的市场占有率都是非常高的。”李胜军的脸上透出一丝豪气。

从专业角度来看,钢结构存在着一定的弊端,高温下钢结构容易变形,所以对防火的要求更高。但是通过防火涂料的研发,这一弊端是可以解决的。李胜军告诉记者,拿四川地震来说,如果当时钢结构能利用在住宅中的话,至少能少死一半人,由此他觉得,“住宅中的运用是钢结构未来发展的一个非常好的机会,而且国内有大量的钢铁需要,未来的钢结构行业将会有一个很好的市场,但钢结构的发展还需要解决很多问题,比如钢结构的设计、制造、维护配套、施工水平等等,这条路还很长。”

# “门儿清”的辖区守护者

## 徐家警务室民警张伟:办好市民“小事”

“徐家警务室辖区的常住人口有2348人。”张伟告诉记者,让张伟对辖区人口掌握得如此精确的原因就是他真正走进了社区、企业。十年的社区基层工作经验,实实在在为老百姓、企业办事的态度,让张伟对辖区情况做到了“门儿清”。



张伟经常到辖区内的企业进行走访。

文/片 本报见习记者 王富军

### “为百姓办事不能怕麻烦”

2005年,孙村派出所从历城区建制划归到高新区。身为孙村派出所的一名普通民警,张伟也开始了在高新区的基层工作。随后,张伟被分配到了牛旺警务室。

“2008年的牛旺警务室不像现在一样只管理一个社区,那时牛旺警务室管理着牛旺、徐家等8个居委会,整个高新区总共才4个警务室,工作的难度和强度是现在拥有十六个警务室的高新区公安难以想象的。徐家警务室就是后来新成立的十六个警务室中的一个。”张伟指着徐家警务室的门牌跟记者说,“工作量

大,更应该从一点一滴做起。每件小事做好了,不愁走不到老百姓心里去。”

2012年5月,张伟辖区内某小区的一位业主投诉在小区广场活动的老人们制造噪音,业主还和老人们起了肢体冲突。居委会和物业公司也出面调解,都无法解决。“关于广场噪音的问题,治理起来难度很大。可是,这种问题处理不好就可能使双方都有意见,会造成整个社区的不和谐。”

最后,在张伟的协商下,老人们降低了收音机的音量。音量小了,原来是竖排的队形,后面的老人听不清音乐。张伟给老人们支了招——变换跳舞队形。变成了圆圈式的队形,收音机放在中间,这样老人们都能听清了。收音机的音量怎么样才算合适,张伟又到了业主家中实际体会广场上的声音对业主的影响,并且通过对讲机和在广场上的同事联系,把收音机的音量调到了一个合适的分贝。

“老百姓的事情最大。在处理老百姓的问题时,不能怕麻烦,更不能投机取巧,要实实在在为百姓办事。办事情时,也要掌握方法,不能只讲法不讲情。”十年的基层工作经验,让张伟得出了这样一条结论。

### “为企业服务要想在前面”

“高新区的发展离不开企业,为企业服务也是我们高新区机关民警和社区民警的一项重要工作。在为企服务时,我们就是采取主动靠上的工作方法。企业提出困难,我们要做到不等不靠,及时快速办理。”

2012年,星辉数控开始在徐家警务室辖区内投入使用,从建设厂房开始,张伟就一直采取主动靠上为企业服务的工作方法,并且把企业的困难想在了前面。“从施工时流动人口的安全管理,到工商营业执照的申请,我们都帮着企业一步一步地办理,而且许多问题都是我们替企业想在前面。”

像星辉数控这种科技企业,技术人才尤为关键。但是有一些外地的高级技工由于户籍问题,在高新区难以落户,所以不愿长期留在企业,为此企业副总刘黎亭十分焦急。看到企业有这方面的困难,张伟将一些户籍方面的知识讲解给了企业,并且告诉企业对于符合条件的人才,完全可以申请集体户口,让人才有落户之处。在警务室的主动配合下,公司很快申请了集体户口,让一些高级技术人才安心地留在了

企业。

门牌问题也一直是刘黎亭的一块心病,由于公司前面的道路没有设置门牌,所以公司的地址一直是写着“开拓路往东500米”。“地址这样写,在与客户尤其是国外的客户洽谈时,显得很正式,惹客户笑话,我们在收发信件、邮寄产品配件的时候也很不方便。”刘黎亭告诉记者,“张伟就替我们想到了,并且主动地帮我们联系有关部门解决问题。现在我们的门牌确定了,公司邮寄、接收东西方便了,公司名片上也有了一个确定的地址。”

“以前觉得警察都是办大案的,像这种小事,警察是不屑于管的。张伟完全改变了我对警察的认识。我也没把张伟当外人,企业有什么困难我就直接找他,他有空的时候也会来厂区转转。”刘黎亭拍着张伟的肩膀说。

在徐家小区,记者看到了贴在小区门口的温馨提示牌。警示牌上有防诈骗和防盗的一些警示语以及遇到险情及时拨打110的提示。徐家警务室的警务巡逻车还配备了一个灭火箱,里面装着灭火器等消防器材,在巡逻的时候,一旦发现火情,就能及时把火扑灭。这些都是张伟想出的点子,其中警务巡逻车配备消防器材的做法被济南市公安局推广到了全市的警务室。