



江北半数餐桌椅出自山东一县

龙头企业带动，产业集聚成山东和浙闽民营经济共同发展规律

民营经济发展既要顶天立地，又要铺天盖地。记者近日在山东省内外采访发现，无论在省内各地还是南方的浙江、福建，产业集聚成为民营经济共同的发展规律。每个产业集群中，既有龙头企业在科研、品牌、市场等方面的带动，也有海量中小企业在产业链上下游配套，两者之间相互协作、密不可分，成为区域经济竞争力的核心支撑。

本报记者 马绍栋 刘红杰

■ 产业集聚

宁津一个镇，注册650家桌椅生产厂

“厂里的工人都是附近村子里的村民，没技术的干简单的活，一个月收入2000多元，稍微有点技术的工人工资就能过3000元甚至更多。”德州宁津宏正木器厂厂长刘建奎对记者说。在他身后，分门别类地摆放着排列整齐的椅子部件，有椅子背、椅子腿、椅子面，工人们按照各自分工，给这些零部件打磨、抛光、上漆。

这是被称为“中国桌椅之乡”的德州宁津的一家普通木器加工厂。在宁津各镇，随处可见院内堆积着待加工木材、招牌上打着家具生产的厂家，拉货的大卡车不时从路上驶过。

刘建奎向记者介绍说，在宁津一个镇，就注册有650多家专业的桌椅生产厂，其中八成以上的工人都是来自农户，加工的桌椅大都销往鲁西北、河北、河南等周边市场。“现在农民的土地基本都流转出去了，木器加工这种活稍加培训就能上岗，是真正的富民工

程。”

除了乡镇家具厂家遍地开花，宁津家具工业园更是汇聚了20多家“高大上”的骨干家具厂家，以实木特色为主，涵盖了餐厅家具、厨房家具、酒店家具、卧房家具、办公家具和实木内门等八大系列的上千个品种，拥有经典中式、简约欧式、现代中式、明清古典等多种典型风格。

“宁津的家具产业可谓铺天盖地，全县共有家具生产加工企业3078处(户)，其中规模以上企业58处，从业人员达到4.7万人。”宁津县委书记巩洪波告诉记者，光七个专业乡镇入区企业就达到2400多家，聚集了全县80%的家具生产企业。而180余个家具工业特型村则以生产加工“白茬”为主，家家户户是工厂，村村近90%以上的劳动力均投入到这一产业中。目前，宁津家具已经经销全国二十余个省市，其中餐桌餐椅占到长江以北市场份额的50%以上。

■ 带动效应

三个“龙头”带起20多家健身器材企业

“今年订单应该能增长30%以上，随着人们生活水平的提高，健康意识越来越强，健身器材市场几乎每年都在爆炸式增长。”创办于德州的山东迈宝赫健身器材有限公司总经理助理赵信荣告诉记者，去年公司70%的产品出口，今年出口份额继续增长，国内需求同时也上来了，包括跑步机在内的全系列产品的需求都比较大。

在迈宝赫生产车间，记者看到，各个生产环节都开足马力生产，一排排跑步机、健身器、跑步自行车半成品正在等待加工，工人们忙着切割、焊接、组装零部件。

“一台跑步机核心技术含量最高的是电机、马达，而我们的创新点在于自动加油器。”赵信荣表示，跑步机的日常保养、加油是必须的环节，迈宝赫可以设定100公里加多少，多少秒加多少，完全实现了自动化的维护保养，避免多加、少加、漏加的情况。“原来我们是向国外厂商学习设计，现在国外厂商向我们学习，在上海的一个展会上，十几个厂家都在模仿我们。我们很多产品已经打破行业竞争，甚至超过国际一线品牌。”

距离迈宝赫公司不远处，伴随着建筑塔吊的摇摆，另一家健身器材厂正在建设新的生产车间。“去年12月份我们刚搬过来，拿到了150亩地，现在车间建好了三个，第四个也很快就建成。”山东宝德龙健身器材有

限公司副总经理杨亮对记者说，现在健身器材市场发展非常迅速，去年公司订单增长了20%，今年产值有望接近6个亿。

“这是我们准备发往阿尔及利亚的订单，一共400多套，一个月就干出来了。”记者到达山东大胡子健身器材有限公司厂区时，工人们正在往一辆大货车上装货。公司生产部长张峰介绍说，今年订单比往年增加了3倍，产能也相应扩张了1倍，现在仍然供不应求。

宁津县长高秀鹏介绍，在上述三家龙头企业带动下，受益于宁津以往发达的传统五金机械产业基础，宁津已经崛起一个健身器材产业集群，健身器材生产企业发展到20多家，配套业户40多户，产品涵盖了力量器械、动感单车、跑步机、家用健身器械等空内外健美健身器材近300个品种。

高秀鹏告诉记者，目前，健身器材产品中的塑料件、铸钢、机件加工、座椅等零部件均实现了本地化生产。其中，力量训练器械零部件本地化水平达到100%，有氧运动器械除了电子件、皮带等，也均实现了本地化生产。在时集镇、柴胡店镇、大柳镇还聚集了十余家生产企业，成为全县健身器材产业的龙身。与此同时，在时集镇工业小区的周边农村，还有大量个体加工业户散落其中，成为产业链上的有效补充。



山东迈宝赫健身器材有限公司车间内摆放着准备装运的跑步机。 本报记者 马绍栋 摄

■ 差异发展

错位聚集，一个县级市有14家上市公司

浙江省诸暨市工商局有关人士介绍说，作为一个县级市，诸暨市集聚了14家上市公司，仅店口镇就有7家，其中，海亮股份占据了3家。海亮股份总经理办公室有关负责人卓可敏介绍说，店口镇处在杭州、绍兴、诸暨交界处，原来比较贫穷，但穷则思变，很多年前出现了许多家庭作坊，作坊主们比较有思想，不断做大做强，诸多企业就形成了产业。

“同行业竞争，竞争压力非常大，为了卖出产品，就要不断创新，不断开拓，看到商机就要拼命抓住机遇。浙江国企少民企多，约束少，竞争机制比较充分。大家各显其能，比谁能把握商机，谁能规避风险。”这位负责人说。

产业聚集不是齐刷刷一起上，而是要差异化发展。福建晋江明伟鞋服有限公司走的就是这样一条路子。

公司副总经理洪钦铭介绍说，明伟鞋服创立于1994年，以前做外贸童鞋。金融危机后，考虑转型做内销。“晋江是鞋服基地，尤其是运动类产品。如果跟着晋江的大趋势做小安踏、小特步，会因为缺乏规模经济成本优势而难以发展，所以我们另辟蹊径，不做大运动市场，改做户外市场，我们有童鞋方面的技术研发优势，转过来并不难。”

洪钦铭说，明伟鞋服就是抓住市场启蒙期，定位青少年户外，做差异化细分市场。这类市场的整体竞争要弱一些，有



在宁津宏正木器厂，工人正在加工椅子。 本报记者 马绍栋 摄

足够的时间让自己准备、成长。“细分市场是一个空白，没有人告诉你应该怎么做，但是，我们要像王老吉一样，引导消费，开拓一个消费市场，这样的品牌才有影响力。”

耕耘差异化市场是一个慢慢摸索的过程。洪钦铭说，前三年一直都在投资创建“小骆驼”品牌，直到第四年才开始盈利，今年是第五年，“小骆驼”已经在全国1000多家商场中积累了忠实的品牌用户。

在品牌创立的第三年，洪钦铭的公司选择在英国上市，不仅融到了资，还提高了品牌知名度，

更重要的是，英国的独立董事会定期给公司提出建设性意见。“我们做的就是引领潮流、引领生活方式，紧跟世界的脚步。细分市场门槛高，市场份额小，我们不仅要衣服卖到消费者的衣柜里，更是把一种生活方式、生活理念介绍给消费者。”

今年，一些成人户外生产企业也开始进入青少年户外这个市场，不过洪钦铭并不担心。“我们最大的优势是先有了渠道，一二线商场我们已布局了80%—90%，在细分市场的话语权不是任何一个品牌可以一朝一夕成功的，当然，竞争肯定会有。”

■ 政府扶持

突出地方特色产业，中小企业进聚集区

山东省中小企业局局长刘新风表示，山东通过重点支持聚集度高、特色突出的地方特色产业，引导中小企业进园区和聚集区，促进特色产业向专业化、集群化发展。2010年至2013年，省中小企业局会同省财政厅，用1.5亿元省级中小企业专项资金，支持了15个市、30个产业集群的108个项目，有力地推动了产业集群的发展。到2013年末，全省销售收入过100亿元的产业集群达到426个，过100亿元的达到161个，过200亿元的达到98个。

浙江万安集团总裁陈江介绍说，店口镇本地人口有6万，常住人口12万，都是外地来打工的，这就是产业集聚发展带来的规模效

应。

不过，陈江也意识到，在产业聚集地吸引高端人才有困难。“就算店口镇再发达，也难以吸引高端人才。虽然我们目前有专家楼，但地理位置非常重要，不然留不住人，这是个很现实的问题。所以，我们打算把管理和研发的总部迁址，要走出去，放到杭州或上海，生产基地还是留在这里。从引进人才的角度考虑，这是个趋势，要有长远的眼光。”

在浙江，集聚发展同样提升了产业竞争力。目前，浙江全省布局14个省级产业集聚区，产业覆盖汽车、钢铁、电子信息、装备制造、石油化工、船舶、物流等十大重点产业。浙江民营经济呈现“一

村一品”、“一乡一业”的产业布局

和“块状经济”现象，既具有企业相互竞争的活力，又具有产业集群发展的效应。

福建省经信委中小企业处副处长黄庆生介绍说，福建也实施培育产业集群专项规划，26个重点产业集群集聚了各类中小微企业约3万家，开展企业“大手拉小手”专项活动，鼓励引导龙头骨干企业带动中小微企业配套发展，聚集发展，把中小微企业纳入龙头企业协作配套体系，如东南汽车带动了350多家配套中小微企业，捷联电子带动了320多家配套中小微企业，浔兴拉链带动了250多家，安踏鞋业带动了170多家，万达电机带动了400多家，惠尔康带动了310多家。