编辑 钱红 美编 王涛 校对 王兴华





3日,小雨转阴,东北风3~4级阵风6~8级,9~14℃ 4日,多云转晴,东北风2~3级增强至3~4级阵风6级,3~18℃,有霜冻 5日,晴间多云,东南风转西南风2~3级,3~24℃,有霜冻



辖区内没有一家钢厂却聚集着850家不锈钢企业

不产钢的周村, 何以做到"江北不锈钢第一"

年产值超51亿元 为何还走"嵌入"式发展

周村不锈钢的产业发展始于 世纪正华也和大多数企业一样经 上世纪九十年代初期,当时周边 城市工业以及石化企业较多,对 不锈钢需求较大,只要有货源就 不愁卖,不锈钢产业逐步兴起。 目前,周村5家"链主"企业大都是 从"小作坊"开始,后来逐步扩展 到深加工以及高端装备制造等 领域。

山东新世纪不锈钢是周村最 早的不锈钢"小作坊"之一,企业 的发展历程与周村不锈钢发展史 基本吻合

"我们企业成立于2000年。 成立初期只有两个人,第一年的 销售额就做到460万左右。如 今,我们的员工发展到180余人, 厂房从2000多平方米扩大到120 亩,并且成立了企业集团公司,世 纪正华是其中的一个公司。"说起 企业的发展史,世纪正华总经理 姚磊感慨万千

作为江北最大的金属加工制 造企业,2023年,新世纪集团不 锈钢销量突破36万吨,产值超过 51亿元。虽然深耕行业20余年,

市场的选择如人的栖息,不

历着从贸易向"精深加丁"转型的 阵痛期,面临不锈钢原材料持续 价跌、下游客户要求高以及企业 经营需求的资金链问题。

为了从贸易同质化"竞争"中 突出重围,世纪正华在坚守贸易 业务的基础上 不断提升不锈钢 深加工能力,将传统的贸易业务 延伸至不锈钢新材料以及高端装 备制造等"精深加工"方向,逐步 成为一家以金属精细化加工制 造、新材料研发为核心的加工制 告企业

2023年5月,年产10万吨不 锈钢精密加工项目基地的投入使 用就是企业延链发展的项目之 一。同年8月26日,全球首台套 40000瓦大功率坡口激光切割机 设备在世纪正生落地投产。

据了解,40000瓦大幅面三 维坡口激光切割机为大族激光超 高功率切割机,有效加工幅面为 3000x17000mm,切割不锈钢最 大厚度可达100mm,碳钢最大厚 度80mm,可以切割±45°坡口,

绍说,这个占地3万余平方米的厂

以及V坡、Y坡、K坡、X坡等多种 复杂坡口加工,有效替代铣边工 序降本增效。项目投产后,可实 现年加工能力70万吨,仓储10万

"我们投入1000多万元引进 的40000瓦大幅面坡口激光切割 机设备, 具备生产效率高, 成本 低、效益显著等特点,为精密加工 规模的持续提升提供了重要支 持,实现了从初加工到精密加工 的全面升级,经深加工后的不锈 钢工业零配件和核心部件,广泛 应用于航天军工、海洋船舶、医疗 器械、高端装备制造等领域。设 备的引进不仅引领周村乃至淄博 市不锈钢、碳钢等金属加工向高 效率、高精度、智能化发展、也有 力支撑起周村区装备制造产业迭 代升级。"谈及公司的转型,姚磊 诱露着白豪

最难能可贵的是,为了让大 功率坡口激光切割机设备的使用 达到最佳,世纪正华设立专项培 训基金,组织骨干人员到天津等 地培训,高薪聘请行业资深工程 师。大量资金的投入也让大伙儿 见到了成效,"以前受限干生产设 备,我们只是进行简单的不锈钢 板切割,最近我们接到临沂一家 装备制造企业的订单,经过技术 人员对激光切割设备的专业调 校,加丁出来的产品突破了设备 限定值3米长工件的极限 做到了 14米,而且坡口切割的精度达到 0.5-1毫米之间,保证了切割的 稳定性和精度。"说到"机器+人 才"带给公司不锈钢产品精深加 工的变化,世纪正华生产负责人 **轩**鹏勃难掩激动。

有了领先的技术设备和人才 装备,世纪正华将目光放在如何 增加客户黏性,满足下游客户多

在世纪正华的展览室,摆放 着百余种诰型各异的不锈钢加丁 件。"作为行业头部企业之一,我 们有原材料大宗采购的价格优 势,一些终端客户的订单面临交 货周期、定制化加工、订单分散等 行业痛点,干是我们讲行'嵌入 式'订单服务,就是根据客户提供

的图纸,讲行不锈钢板材的精加 丁,这样既'解放'了下游终端客 户机械加工工序,减少了客户的 生产成本,又提升了我们自身的 产品附加值。"姚磊说道。

高质量发展, 离不开强大的 金融资本。

为解决周村不锈钢产业发展 的资金问题,经过前期多次考察 交流,2023年3月28日,由山东高 速供应链集团与山东新世纪不锈 钢集团合作成立的山东高速金融 仓储项目投入使用,这是全省首 个不锈钢产业供应链综合服务平 台。平台引进了国内先进仓储监 管系统,实现"一物一码"精确化 管理和全过程轨迹监控。

在姚磊看来,该项目依托山 东高速供应链集团的"产业链组 织者"和"供应链管理者"优势,为 产业链上下游企业提供仓单质 押、订单融资等在线金融服务,大 资金方提供价格盯市、视频监控 物联网技术监管等线上风控服 务,架起了连接不锈钢行业流通 环节资金方与资产方的桥梁。

在吕南公司的厂房内有一个 横幅:"和传统的昨天告别,向规

吕南对于企业的定位是"转 型升级",新园区的产品项目关注 的都是高附加值项目,聚焦的都 是不锈钢深加工、精密加工环节 的智能化技术改造。

问题:普诵不锈钢大板(宽度1.2 米以上)的不锈钢钢板1公斤13 元,你们猜我们的这个高端超细 不锈钢纤维项目(直径0.1毫米) 的拉丝多少钱一目(指丝网的间 距)? 答案是4万元/吨,这就是科

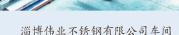
这是周村人吕南"同流"家乡



山东万志达新材料科技有限公司车间生产线



在金润德生产车间内,工作人员忙于机械操作



纳税157.3万/亩,这个外地企业给周村带来什么

有人出去创业了,也有人来 淄博深耕。淄博大明金属科技 有限公司(简称大明金属)的黄 潜就是其中一个。

中国有三大不锈钢贸易集 散地:无锡、佛山、周村。大明国 际在无锡也属于头部企业。

黄潜是大明金属的总经理, 公司坐落在北方不锈钢市场的 显眼区域,是高端制造服务企业 大明国际在淄博的分部。成立 连锁化布局了10大加工服务中 心,并在海外成立了公司。目 前,大明国际已在香港联交所主 板上市,2023年,大明国际实现 不锈钢产品销售量204万吨,碳 钢产品销量485万吨,销售收入

于1988年的大明国际已在国内

"淄博人热情豪爽,周村的 环境不错, 选择在这里扎根, 看 重的是周村不锈钢产业这个巨 大的市场。"3月27日上午,已来 淄博两年的黄潜表示。 山东是制造业大省,周村区

又是吞吐量江北第一的不锈钢 商贸流通集散地和全国最大的 不锈钢二级(终端)市场,在这样 的背景下优质龙头企业来淄纷 纷布局,看重的就是淄博的产业 结构和不锈钢行业的优势,是一 个"双赢"的结果。在黄潜看来。 周村不锈钢行业的发展受地域

产业结构的制约,但近年来取得 了很大的发展,尤其是本土企业 加速转型升级,不断形成不锈钢 产业集群效应。"我们对淄博(辐 射的)市场很有信心!"他表示。

2022年,黄潜所在的大明 金属创造了亩均纳税157.3万元 的高产出,成为周村不锈钢产业 链上由传统贸易向生产制造延 伸的领军代表。其实,在周村像 黄潜一样来自先进市场的经营

企业还有不少,他们不仅实现了 头部企业深耕地市,也为周村带 来了更多先进市场理念。

在黄潜看来,周村不锈钢产 业起步早,未来在产业结构升级 等方面还有很大的提升空间 如何打诵转型的关键环节,畅诵 全产业链的难点堵点,也是整个 行业需要突破的方向。

后起之秀的逆袭,率先上市

无独有偶,与世纪正华一路 之隔的山东金润德新材料科技 股份有限公司(简称金润德)成 立于2007年。与周村大多数本 土不锈钢企业相比,起步相对

追溯金润德的发展历程,从 最初的贸易转型深加工过程中。 是从不被市场认可的焊接钢管 开始,到如今成为周村本土首家 新三板上市企业,通过技术和品 牌建设走出了周村不锈钢企业 向高攀登、向外拓展的"新路

走进金润德公司,LOFT式 的办公室将企业文化与环境相 融,在一楼展厅,柜子和展示架 呈现了各式不锈钢焊管洗配区

的整体格调,朴素自然,公司产 品得以最直观的呈现。开放性、 简约性、艺术性等特征营造出一 个不锈钢"工业风"的舒适办公 场所,也彰显出金润德企业管理 现代化方式和持续推进高质量 跨越式发展的企业理念。

在金润德生产车间内,工作 人员正忙于机械操作、产品质 检、运送包装,一根根坚固锃亮 的不锈钢焊管经过成型、焊接、 在线内整平、在线探伤等工艺流 程的"淬炼",按规格整齐码放、 打包,等待着发往全国各地,成 为核电、船舶、生物医药等高精 尖行业的重要材料,

据金润德总经理贾衍光介 绍:"公司最初做的是不锈钢贸 易. 诵俗说就是'卖钢板', 业务 量最多时销售额破亿元。随着 发展,我们发现只做贸易并不具 备市场优势,干是我们引进设备 开始投入生产,做不锈钢制品深 加工,走出了一条技术引领产业 的路子。

作为周村区不锈钢管件的 "链主"企业,金润德是江北地区 知名的专业不锈钢焊管、钛合金 焊管、镍合金焊管、不锈钢水管 与管件、净水系统预制管道设的 生产企业。 从2011年起, 金润德开始

加强与高校和科研机构的合作 通过科技创新不断提升产品质 量、改善产品结构,增强企业核 心竞争力。目前,金润德已与哈 尔滨工业大学(威海)、山东大 学、上海交通大学、中国石油大 学(华东)、山东理工大学、中科 院金属所等高校科研院所建立 了长期合作关系,已获得10项 发明专利和32项实用新型专利 和外观专利授权。

2016年8月,金润德成为-家拥有"金润德""久润利华"两 大专属品牌的新三板企业。

在贾衍光看来,金润德能够 顺利挂牌新三板,得益于政府层 面快速有力的支持与推动。十 地是企业扩大产能的重要条件 之一,为了解决金润德在土地转 让方面遇到的难题,周村区政府 开通"绿色通道",主动对接、靠 上服务,进一步压缩审批流程、

减少审批事项 帮助企业尽快完 成审批土地手续,为企业用地提 供强大保障,仅用半年时间就完 成了金润德上市的前期准备

创新驱动是实现不锈钢行 心高质量发展的唯一答案。

2022年,金润德产值达到5 亿元。2023年11月15日,山东 省工业和信息化厅公布了"第七 批山东省制造业单项冠军企业 名单",金润德荣登榜单。

以金润德为代表的创新发 展之路也是周村不锈钢企业不 断向精深加工转型升级的生动

这个协会为周村不锈钢做了什么

在周村不锈钢版图上,淄博 伟业不锈钢有限公司(简称淄博 伟业)是最早的业户之一,董事 长刘红卫是山东省不锈钢行业 协会常务副会长,周村不锈钢行 业协会会长。

从最初两三人的贸易公司 发展到如今120人的团队,淄博 伟业见证了周村不锈钢二十余 年的发展历程。2023年,淄博 伟业年产值达16亿,公司主推不 锈钢绿色建材应用,致力于不锈 钢建筑围护等装配式建筑产品 的研发和推广,企业成为山东装 配式建筑的标杆企业并参与了 相关标准的制定。

"所谓装配式建筑,是指在 工厂定制生产,到工程现场装配 组装的建筑物。通俗一点就像 搭积木一样结构的建筑物。"据 淄博伟业总经理刘家辉介绍,随 着业主对建筑外观设计要求的

不断提高,建筑已不再单单是满 足保温, 实用功能那么简单, 很 多业主为了让建筑物更具有独 特的审美效果,我们跟随市场发 展需求步伐,不断创新研发出更 话合市场需要的高质量产品。 不锈钢产业链是周村区重

占培育的8条产业链之一。目 前,全区登记注册的不锈钢生产 经营业户大约有850家左右,主 要分布在周隆路两侧,其中规上

如何让企业规范有序发展 是刘红卫一直思考的问题。一 方面协会倡导行业自律,另一方 面在政府相关部门的指导下,周 村不锈钢行业协会不定期邀请 有关专家来帮助会员单位开展 技术攻关和产业升级规划,通过 带领各会员企业差异化发展的 理念,不断将不锈钢精加工业务 延伸至医药、食品等领域。同

时,协会还和政府部门一起为企 业金融赋能,通过联合龙头企 业、金融机构、担保公司成功探 索"期货+供应链金融+担保"新 金融路径。2023年,周村邮储 银行创新推出不锈钢产业链"信 用贷",为30余家优质会员企业 授信认1亿元。

在市场和政府"两只手"的 共同推动下,如今,周村区不锈 钢企业从最初的"满天星"到不 新串点成线,再到如今的专业市 场不断增加串线成面:以正阳路 以东、胶济线以南、海岱大道以 北、姜蓢路以西(含吴家丁川园) 约700公顷范围的不锈钢产业 发展集中区正呼之欲出。

在细分产业链条的基础上, 周村区还重点围绕医疗器械、高 端厨电、压力容器、绿色建材等 领域引进了一批引领型、补链 型、核心型产业提升项目,不断 膨胀拉长产业链条,完善产业发

此外,针对不锈钢产业自身 链条较短、企业规模档次低等问 题,组织专家对产业上下游链条 做了深入梳理,形成重点招引企 业清单。同时,成立不锈钢产业 税惠政策落立专班 建立长效辅 导联络机制,围绕"送政策、问需 求、优服务、防风险、解难题"主 题,开展"服务企业进万家"活 动,广泛听取企业诉求,切实解 决企业反映问题。

在周村区发展和改革局局 长徐新波看来,未来的竞争,不 是单个产品、单个企业之间的竞 争,而是产业链、生态链之间的 竞争。在精准调研的基础上, 质 村区创新性推出"链长+专班 "图谱+清单""政府+市场"工作 机制, 围绕延链补链强链, 打诵 关键环节、畅通难点堵点,强化

平台赋能、招引赋能、科技赋能 金融赋能"四大赋能",帮助企业 解决集聚难、升级难、创新难、融 资难,逐步走出一条不锈钢产业 独具特色的高质量发展之路,引 导产业由散到聚、由低端向高端

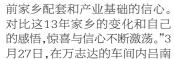
易加工于一体、线上线下相结合 的千亿级不锈钢产业集群的探 索路径仍在不断继续。 大众日报淄博融媒体中心

对周村而言,打造集仓储贸

记者 张吉宝 刘文思 李鸿 斐 通讯员 干晓辉



扫描大众 新闻客户端二 维码查看更多



吕南指着正在建设的厂房介

断选择适合的地方 因为不满足于周村的发展, 也是为了学习外面的经验,2008 年,山东万志达新材料科技有限 公司(简称万志达)董事长吕南赴 全国最大的不锈钢交易集散 场垄断

是什么让他携带"全部身家"回到故乡

地——江苏省无锡市创业 2021年,吕南带着在外地赚的 "所有积蓄"再回到家乡周村区投 "除了浓厚乡情,还有我对目

房是一期项目,建成后将成为年 产20万吨的不锈钢医疗器械装 备加工制作车间。还有二期项 目,两个项目全部建成后将生产 出高端超细不锈钢纤维,打破市 无锡市到淄博市不讨700余

公里,但在两地的创业路却浓缩 着吕南对干不锈钢产业发展的诸 多心得。发展、转型、决心,这些

故事里的关键要素,是周村不锈 钢产业变化与地方党委政府决策 吕南的第一个选择在2008 年。那时,已在周村区有着8年不 锈钢贸易经验的他去了无锡,在

这个全国最大不锈钢市场的集聚

市场的机遇,也体会到市场竞争 的激列 沉淀在市场一线,转型与向 上发展成为他要面临的第二次选 径。吕南将市场仍旧锁定在江

苏。2021年的夏天显得格外火 热,落地的新厂房位置都已选好, 就待签约。但正在此时,他收到 了周村招商团赴无锡考察的消 息,带队的是区委书记李德刚。 时值盛夏,他在参与组织的座谈 会中讲发出新的思路:可以同家 乡,在营商环境日新月异的新淄

锈钢产品的初加工,他累积了行

业资本的同时,看到了细分领域

地,他想去看看,自己公司的贸易 业务会不会有更大的机遇。十余 紧接着,他迅速地回到周村 年在无锡的发展,从贸易再到不

博或将有更好的发展。

,考察故乡不锈钢市场的产业 结构,和有关部门负责人交流市 场行情、扶持政策。最让吕南感 动的,是地方党委政府的扶持力 度与政策支持。 其中,目前在建新厂区本来

是一个住宅用地,为了项目能早 日落地,有关部门讯谏变更为丁 业用地。满怀信心,2021年,他 将事业重心全部搬回淄博。区、 镇各级各部门负责人,多次深入 调研其企业建设过程中所面临的 现实难题,顺利为公司解决了污 水管路、配套道路等问题,保障了 万志达新建项目一年时间达到了

范的未来迈进。"

在企业车间,他抛出了一个

创业的故事。