



新闻热线 3585000

天气预报 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



山东省淄博市周村区辖区内没有一家钢厂,却聚集了不锈钢生产经营业户850余家,年交易额300多亿元,成为不锈钢吞吐量江北第一、全国第三的不锈钢商贸流通集散地、全国最大的不锈钢二级(终端)市场。

山东世纪正华金属科技有限公司车间



山东世纪正华金属科技有限公司厂区

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。

世纪正华也和大多数企业一样经历着从贸易向“精深加工”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造企业。

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华落地投产。

据了解,40000瓦大幅度三维坡口激光切割机为大族激光超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,

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10万吨的规模。“我们投入1000多万元引进的40000瓦大幅度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,姚磊透露着自豪。

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,“以前受限于生产设备,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,加工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物难掩激动。

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,满足下游客户多元化需求上。在世纪正华的展览室,摆放着百余种造型各异的不锈钢加工件,“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,于是我们进行‘嵌入式’订单服务,就是根据客户提供

的图纸,进行不锈钢板材的深加工,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。

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选配区

的整体格调,朴素自然,公司产品得以最直观呈现。开放性、简约性、艺术性等特征营造出办公场所,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。

▶ 是什么让他携带“全部身家”回到故乡

市场的选择如人的栖息,不断选择适合自己的地方。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资建厂。

除了浓厚乡情,还有我对目前家乡配套和产业基础的信心。对比这13年家乡的变化和自己的感悟,惊喜与信心不断激荡。”3月27日,在万志达的车间内吕南说道。吕南指着正在建设的厂房介

绍说,这个占地3万余平方米的厂房是一期项目,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,打破市场垄断。无锡市到淄博市不过700余公里,但在两地的创业路却浓缩着吕南对于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的见证。

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聚集

地,他想去看看,自己公司的贸易业务会不会有更大的机遇。十余年在无锡的发展,从贸易再到不锈钢产品的初加工,他累积了市场行情、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,有关部门迅速变更为工业用地。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运行条件。



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。

淄博伟业不锈钢有限公司车间

▶ 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

于1988年的大明国际已在国内连锁化布局了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505亿元。“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。如何打通转型的关键环节,畅通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,起步相对较晚。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“新路径”。

据金润德总经理贾衍光介绍:“公司最初做的是不锈钢贸

易,通俗说就是‘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,于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

▶ 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现在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,淄博伟业的产值达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,到工程现场装配的拉丝多少钱一亩(指丝网的间距)?”答案是4万元/吨,这就是科技的魅力!这是周村人吕南“回流”家乡创业的故事。

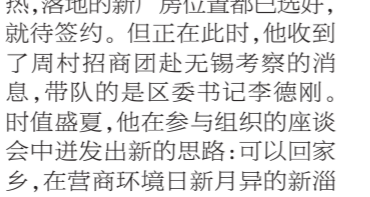
不断提高,建筑已不再单单是满足保温、实用功能那么简单,很多业主为了让建筑物更具有独特的审美效果,我们跟随市场发展需求步伐,不断创新研发出更适合市场需要的高质量产品。不锈钢产业链是周村区重点培育的8条产业链之一。目前,全区登记注册的不锈钢生产经营业户大约有850家左右,主要分布在周隆路两侧,其中规模以上企业114家。

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达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”到不断单点成线,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、姜山路以西(含昊家工业园)约700公顷范围的不锈钢产业发展集中区正呼之欲出。在细分市场链条的基础上,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

平台赋能、招引赋能、科技赋能、金融赋能“四大赋能”,帮助企业解决集集难、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、由低端向高端迈进。

对周村而言,打造集仓储贸易加工于一体、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记者 张吉宝 刘文思 李鸿斐 通讯员 王晓辉



扫描大众新闻客户端二维码查看更多内容