

山东在全国是唯一拥有全部41个工业大类

的省份，潍坊则拥有37个工业大类，包含国民经济行业分类中所有31个制造业行业，其工业经济总量约占全省的十分之一。“潍坊产业基础比较好，行业全，提供了在多行业多领域产生单项冠军的肥沃土壤。”潍坊市工业和信息化局二级调研员孙晓东说。

山东兄弟科技股份有限公司位于寿光羊口镇，生产溴系阻燃剂。莱州湾地下卤水丰富，是中国溴素资源最集中的区域，1970年始建的山东海化溴素厂是国内最大的溴素生产企业。溴素之外，豪迈集团给他们提供冷却器、反应器，浪潮集团为他们提供ERP、OA软件。

“山东工业门类齐全，潍坊资源禀赋好，就好比做饭，锅碗瓢盆、油盐酱醋都在手边，很方便。”公司总经理郭建树说。

面大、水深，则鱼多。潍坊产业门类多、底子厚，奠定了单项冠军多的“基本盘”。从“链”上发力，集“链”成“群”，近年来潍坊以产业链为主线，围绕5个千亿级、10个500亿级、N个新赛道产业链，推动建链、补链、延链、强链，塑造高能级产业生态，形成“5+10+N”重点产业链发展大格局。

坚实的产业基础为企业本地配套提供了更多可能，而龙头企业带动更使这种可能性进一步放大。在潍坊，像潍柴、歌尔这样的大企业，不仅自身是制造业单项冠军，还是“链主”企业，居于产业链主导地位，引领带动中小企业串珠成链。目前，潍坊动力装备、高端化工、食品加工、新一代信息技术等产业集群已超过千亿级。

位于潍坊坊子区的潍坊正达实业有限公司一路伴随歌尔成长，已成为歌尔重要的战略合作供应商。从最简单的麦克风塑料件到整机精密结构件、外观件，正达实业在为歌尔配套过程中，自身技术水平也在不断提升，获评山东省制造业单项冠军企业、国家级专精特新“小巨人”企业。

大企业是如何催生“小巨人”的？正达实业新材料总经理耿桂涛举了一个联合攻关的例子：歌尔VR项目研发初期，不少配套企业因为订单量小且存在未知风险，没有跟进。正达实业则主动与歌尔对接，歌尔及终端客户带领十几人的技术团队驻厂指导，与正达实业研发人员一起确定设计方案和技术路线，耿桂涛边展示VR头显外壳内侧“小爪子”模样的塑料细筒边说：“用它将05毫米厚的VR头显外壳与内部构件紧密结合，打进螺栓又不能出现裂痕，看似简单的问题，大家一起攻关了十几天时间。通过多次验证，产品终于实现量产，良品率在99%以上。”

比配套更深入的合作方式是入股。近日，国内最大的轻卡生产基地——福田汽车诸城厂区发布数据，2023年，该厂区产销两旺，产量和销量同比分别提升47.9%、41.9%。消息传来，诸城市义和车桥有限公司董事长陈忠义格外激动——这意味着企业的车桥配套量会进一步提升，入股福田汽车也会让企业迎来更多红利。“福田汽车在扩张发展中急需资金，曾多次上门寻求融资，本着互利共赢的原则，双方同意深化合作，义和车桥作为配套厂入股主机厂，成为福田汽车的大股东之一。”陈忠义说。

以大带小、梯度发展，不仅提升了产业规模，更优化了集群生态。“我们做优做强重点产业集群，加快集聚上下游关联配套企业，促进要素合理聚焦和流动。如今，潍坊70%以上规模以上工业企业被纳入重点产业集群体系，全市单项冠军企业在当地平均配套率达到44.91%。”潍坊市工业和信息化局局长董胜勇说。

产业链高端化，还意味着企业之间要具备高度的关联性。潍坊县域经济特色鲜明，也为企业之间协同协作提供了沃土。

10公里长的寿光丰台路，两侧聚集了大大小小上百家防水企业。潍坊石化化工建材有限公司是省级制造业单项冠军企业。公司副总经理张彬说，因为公司产品足够大，在采购原料时，直接和当地石化企业签订合同，省去了中间商环节。“之前生产设备需要从省外购买，如今在当地就能买到，还可以根据企业需要进行‘私人定制’。”

作为一个县级市，寿光聚集了防水及配套企业548家，其中规上企业87家，防水材料年

产8亿平方米，国内市场占有率达35%以上。

“寿光的防水材料企业本地采购的比例占50%—60%，寿光还有20多家防水装备企业，基本可以满足材料企业装备更新换代需要。”寿光市工业和信息化局局长张宏雨说，目前正在建设的寿光市新型建筑材料产业园，所有新征用地项目全部进入园区，将有效解决规模分散、有产无园的问题。

“小树快成长，大树壮主干，众树成森林。”由一个个单项冠军、专精特新“小巨人”串起的产业集群，形成了大中小企业协同创新、产业链供应链互通互融的产业生态，促进了潍坊市制造业整体提升。

“摘果子”与“育树苗”

DAZHONG

大众新闻客户端

大众日报
微信

——强有力的助攻来自政府的培育和扶持

DAZHONG

大众新闻客户端

大众日报
微信

如果说产业基础是潍坊“冠军辈出”的内因，那么政府的培育和扶持就是强有力的助攻。在临朐县，一个四任县委书记接力服务企业的故事广为人知。

2007年、2012年，伴随万豪纸业两次扩产，用地空间不足成了大难题，两任县委书记分别帮助企业协调用地指标。2021年，时任县委书记带领相关部门研究，通过产权交易，帮助企业顺利完成股份制改造。去年，现任县委书记对接包靠企业，成为万豪纸业的服务专员，帮助对接各层次研发人员。

从一家生产文化用纸的普通企业，成长为全球最大的汽车滤纸生产企业，山东万豪纸业集团股份有限公司的发展经历过四个重要阶段。“四次转型升级的关键节点，都有县委书记的助力。”董事长尹培农感慨。

“天下皆知取之为取，而莫知与之为取”，正如《后汉书》中所言，潍坊单项冠军企业今天的硕果得益于长时间的培育。时间拨回到2016年，提出“隐形冠军”概念的赫尔曼·西蒙来潍坊为企业家作讲座。受“隐形冠军”理念启发，时隔一年多，潍坊在全省率先出台“隐形冠军”企业群培育方案。除了政策支持，方案对认定为省级、市级“隐形冠军”企业的，分别给予80万元、50万元财政资金奖励，目的很明确，就是聚焦“专精特新”、培育单项冠军。

此后几年，潍坊市级和区县各级对“专精特新”及单项冠军企业的支持力度越来越大。2022年，潍坊印发《关于推进“五个优化”加快制造业高质量发展的实施意见》，从提升技术工艺、拓展产品体系、提高产品质量、完善产业生态、提升经济效益等方面不断完善政策体系，进一步提升潍坊制造业核心竞争力。

“坚持由小到大、由大到强的培育理念，引导企业从申评‘专精特新’入手，逐级引导发展，在全市形成了从专精特新、‘小巨人’到单项冠军梯次培育发展的格局。”董胜勇说。

“真金白银”加持之外，还有“及时雨”般的排忧解难。2台300kW的磁悬浮真空泵替换4台总计922kW的水环真空泵，一年节能341万度、电率率50.6%，相当于省下1400吨煤，这些煤可装满一列火车。如此优质的产品，刚问世时却反响平平，一个重要原因就是价格太贵。

潍坊市工信部门及工业领域企业家看到了磁悬浮设备的价值。“扶持单项冠军不能只算小账，还要算大账。”潍坊市工业和信息化局党组成员、副局长陈新法说，“潍坊水泥、化工、热电、纺织企业众多，如果都用上这款设备，降本增效将十分可观。”

看准了就抓紧干。经过反复调研和论证，2020年3月，潍坊市政府专门印发实施意见，加快打造千亿级磁悬浮产业，以高新区为核心统筹布局建设磁悬浮动力装备产业园。“2023年，公司仅磁悬浮真空泵销量就比往年同期增加了近两倍，公司的工人和生产线一直在忙碌生产备货。”天瑞重工常务副总经理陈娟说。

受需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力影响，不少中小企业生产经营遇到了暂时困难。为此，2023年，潍坊在全市启动“我为企业找订单”活动，全力帮助企业争订单、拓市场、增效益。

位于高密的山东振泰轮胎有限公司，去年进入山东省制造业单项冠军认定名单，企业生产的农林机械用斜交线轮胎国内市场占有率第一。“过去我们都是从国内知名厂家进原材料，去年7月参加了当地‘我为企业找订单’活动，发现一些本地企业产的原材料品质也很好，价格方面也更有优势。”企业副总经理邱文通说，“通过供销对接，企业新增了2家当地配套企业，一年下来运输费用节省四十多万元。”

“服务企业的核心是‘有求必应，无事不扰’。到位而不越位，帮办而不包办，要让企业轻装上阵。”寿光市委书记李鹏的这句经验之谈，得到了很多企业的认同。

为了帮助东宇鸿翔新材料科技有限公司获得广交会的十大品牌展位，寿光市商务局的工作人员跑前跑后，最终成功拿下展位，还促成东宇鸿翔与30多家企业达成合作意向。昌邑市给中云等企业挂了“重点保护企业”的牌子，有了这块牌子，市里各部门进场检查必须征得乡镇党委的同意。“牌子不重要，政府的承诺最重要，我们可以安心抓生产、搞经营。”企业负责人说。

既育树苗，又摘果子；先育树苗，后摘果子——潍坊扶持培育单项冠军的方法论值得思考。

新年伊始，放眼长远，潍坊定下新目标：每年培育新经济领域初创企业200家以上，到2025年，计划新增省级及以上“瞪羚企业”150家左右、单项冠军和专精特新“小巨人”100家左右。届时，潍坊制造业“冠军之城”的成色更足、底色更亮。