

落子日照

日钢这么快地发展，离不开地方政府的支持。

现在，也许该是杜双华投桃报李的时候了



杜双华在钢铁行业创造了堪比IT企业的发展速度。他出生于1965年，祖籍河北衡水，青年时代在北京度过。26岁时，他离开首钢冶金机械厂劳动服务有限公司，走上创业路。曾有人对杜的背景多加猜测，认为他拥有一定政府资源，但并未获证实。

这个年轻人幸运地踏准了国家宏观政策变化的每一个节奏。从1992年至2003年，10余年间，杜双华主要精力用于发展焊管，那恰是焊管爆发式增长的几年，无论是天然气、石油管道，钢丝管还是脚手架，需求量都很大。他的京华创新集团在莱芜、广州、成都、吉林等地开设了多家管厂，规格全，价格低，质量也还不错。到2003年，京华已成为亚洲最大的焊管企业之一，占有国内市场的60%。翻开其客户名录，不难发现长江三峡水利枢纽、南水北调、西气东输、西电东送等重点工程。

据接近杜的人透露，焊管厂的工人虽多，摊子也大，但是利润微薄，加之钢材紧俏，时常为钢厂“卡脖子”，所以杜一直想向上游移动。做焊管生意时，他选址尽量靠近原料产地和市场。准备进入钢材生产领域，也坚持这一原则，曾考察昌黎、秦皇岛、黄骅、大连、天津等地，所选位置都靠近海边。最后在2003年，才决定在拥有100多公里海岸线的日照投资。杜的眼

光的确独到，直到2005年国家《钢铁产业发展政策》出台后，大型钢铁企业沿海沿江布局才成为调整方向。

“选址的时候，我们就考虑到别和国家的布局冲突，本来准备在日照的奎山，后来知道20年前那里就是国家留给首钢的选址，就挪了一点，挪到了岚山的韩家营子一带。”杜双华用两个茶杯比划着，“奎山始终没动工，没想到避开了国家的规划，却避不了省里的规划。”

观察日钢厂布局，会发现它是个不规则的三角形，这与其规划思路不断调整有关。

据赵永钦透露，杜最初没想到建如此庞大的钢铁帝国，只想建一个产能300万吨的卷板厂，给焊管提供原料，所以征了300亩地。“如果说直接批个1万亩也可能批下来，但当时觉得给焊管配套，有300亩就够了。”

还未动工时，杜双华在青岛参加一个行业会议，无意中得到一个消息，有一条意大利产的H型钢生产线，别人订了货又不要，意大利厂商想便宜卖掉，价格还不到市场价格的一半。杜双华想，自己要行不行呢？当时莱钢是H型钢权威，杜双华就去问同来参会的莱钢高管，对方告诉他：“这是个好东西，要吧。”

恰好当时生产卷板的2150和1580轧机线国家都没有批，于是杜双华决定与莱钢合作，首先上型钢。京华创新集团和莱钢组建了“日照钢铁联合企业”，各占一半股份。2003年2月8日，日照人还沉浸在春节的气氛中时，推土机的轰鸣声就打破了日照南郊的百年寂静。进驻的第一支工程队伍，是杜旗下的房地产公司。

与今天的困境相比，杜双华在2003年面临的局面，也许才真正算得上是生死一线。命运似乎故意要和他开几个玩笑。厂址原称“万亩湖”，地势低洼，土方工程量惊人。开工不久，就遭遇30年不遇的大雪，工人们手扒肩扛，终于竖起了第一根电线杆，偏巧那年春夏两季日照降雨量又创50年之最，连下了47场（一说是67场）大雨。再加上非典影响，难以采购设备，工程几度险些搁浅。

日照钢铁将当时的鏖战过程拍摄成一部长约半小时的纪录片。据说现在放这部片，老工人都会落泪。杜双华每次在镜头中出现，均穿一件颇为普通的米黄色休闲西服，头发凌乱，比现在还要胖一点，手里夹一支笔，点点画画。

181天后，一号高炉涌出火红的铁水。国庆节之际，日钢拉出了第一条钢坯。从建设到投产，不到一年就完成，被称为“日钢速度”。

然而，因为利润分配、风险承担等问题莱钢提出撤资。莱钢最初愿意和日钢合作是看重杜雄厚的资金实力，他们则提供了所有技术方案，“莱钢方面觉得离开自己杜双华坚持不下去，股权等方面可能会做一些让步。”一位当年接近项目的人

士透露。杜双华奋力一搏，将京华焊管资产抵押给银行，又高薪挽留莱钢的技术人员，几乎压上了全部身家，硬是在2004年就创造出利润。

假如没有地方政府的支持，杜双华可能也会倒在这道门槛。当时他共从银行拿到了20亿贷款。日照有个延续多年的钢铁梦，这个梦想通过杜双华才得以实现。查阅当年文件，常可见政府在建设现场的办公会纪录，如2003年3月23日，开工一个多月后，时任市长的于建成就来到工地，号召招商、环保、公安、交通、水利等部门积极为工程建设搞好配套，岚山各级党委、政府及村庄更是要“主动靠上去为钢铁厂建设服务”。

钢铁企业通常都是地方财政支柱，日照钢铁也不例外。没有地方政府的支持，河北衡水人杜双华要在日照打出如此壮观的一片事业几乎不可能，他也投桃报李。2007年日钢纳税额达到日照总税收的60%。

2003年之前，日照港并没有矿石业务。2003年6月，日钢建设如火如荼时，日照港与济钢、莱钢、邯钢等五家大型钢铁企业合资成立昱桥公司，总投资17亿元建设矿石码头，至今日照港已成为国内矿石机械装卸程度最高的港口。2008年12月2日，日照港与机构投资者的交流纪要显示，日照钢铁为其第一大客户，矿石需求量为1700万吨左右，排在第二位的沙钢，在该港进口量尚不到日钢的1/3。日钢所用矿石几乎全部为进口矿石，因为距离港口不足一小时车程，矿石的运输费用每吨比内陆钢厂要便宜150元左右。几年下来，仅此一项节约就以数十亿元计。

“当时钢铁业大布局还没有出台，地方还有投资冲动，中央和地方财政分灶，各有各的口袋。所以政策是政策，对钢

铁、化工这种拉动型大工业，中央与地方向来有一个博弈。”一位山东钢铁业资深人士告诉本刊记者。

为了满足H型钢生产，日钢必须上大高炉，但是上了大高炉，又出现多余的产能，干脆就生产棒材。棒材产量大，锅炉的规模又跟不上，索性就再建一个高炉，但这样产能又多了，就再上线材。型材、棒材、线材都有了，这时国家又鼓励发展板材，1580的卷板项目也获批。像滚雪球一样，日钢的盘子越来越大。

2002年开始，中国经济步入新一轮上升周期，日钢每一条生产线都算得上日进斗金。只因为规划追不上变化，往往批一块地建一个厂，各分厂拥挤地凑在一起，连一条笔直、宽阔的道路都少见，更不用说绿化。

一个意外收获是，这种布局反而提升了效率，使得流程更紧凑，都是“热接热送”，铁水没凉就炼钢，钢刚出炉就可以轧材，节省了很多能源。日钢单位产钢量居全国之冠。

没有分享日钢的成长，对莱钢是个损失。而对杜双华来讲，如果现在仍与莱钢合资，则日钢现在就可被视为山钢的子公司，不会再有今日整合的波折。

异地发展，落子日照，尽管有苦难考验，但总的来讲，杜双华可谓占尽天时、地利、人和。但83号文出台后，地方政府的态度发生了微妙变化。2007年年底，日照市政府主要领导找杜双华谈话，征求日钢对重组的态度，“我当时就表态，没问题，响应号召。”杜双华说，“省政府和市政府也都表态，会充分考虑日钢利益。”

也有职工传言，杜曾两次进京游说，希望能让日钢独立发展，但日钢高层将此说法斥为“子虚乌有”。

日照有个延续多年的钢铁梦，这个梦通过杜双华才得以实现

