“大老板炒地产，小老板买房子”。近年来，沿海民营企业出现一股热衷“挣快钱”的浮躁之气。面对这种现象，浙江医药股份有限公司董事长李春波却作出了自己的选择：着眼长远，坚守实业。

李春波：坚守实业不赚“快钱”

■ 沈锡权 王政

“我的经营利润 100%都是来自主业，没有一分钱的房地产。”浙江医药股份有限公司董事长李春波说，根据发达国家的经验，社会核心财富、净财富的增加 80%来自制造业，制造业才是经济之源。国内医药行业销售利润目前为 5%左右，浙江医药却达到 20%以上，该企业人均创税利 40 多 万，连续多年居全国同行业第一。

认准的路就要坚持走下去

“大老板炒地产，小老板买房子”近年来，沿海民营企业出现一股热衷“挣快钱”的浮躁之气。面对这种现象，浙江许多企业家不为所动，他们面对经济困局着眼长远，坚守实业。

创建于 1954 年的新昌制药厂，1992 年改制为浙江医药股份有限公司，1999 年上市。改制后 20 年来，企业在医药领域摸爬滚打，但始终坚守主业不动摇，培养人才、培育技术，走出一条守实业、强主业的发展道路。李春波说，“认准了路，就要坚持走下去”。

在李春波看来，坚持实业、做强主业就是企业提升自身核心竞争力的过程。资本、人才、管理、市场诸多要素是企业核心竞争力的关键，缺一不可，但是要将这些资源要素有机配合起来，“没有五到十年时间，是办不到

的”，李春波说，正是这个过程漫长，许多企业都坚持不下来，所以转而“挣快钱”了。

“财富效应”水到渠成

但浙江医药和李春波坚持这条路二十年。“我要核心竞争力、定价权，”李春波说，“二十年来，我只做自己该做的事情”。李春波上世纪 80 年代后期接手企业，当时医药行业不外乎两种结果，消亡或生存，整个制造业的情况大抵类似。求生存的本能让李春波向实业、主业不断投入人才、技术、管理等各种资源，而这些资源的聚合正带来良性运转的“财富效应”。

几年前房地产热兴起的时候，正是李春波的浙江医药各种资源“聚合效应”发挥作用、“财富效应”不断放大的时期，财富源源不断袭来。“赚快钱”毕竟要冒巨大的风险，坚守实业的“财富效应”良性运作、水到渠成。李春波说，“要耐得住寂寞，抵得住诱惑，到了一定时候，量变就转为质变。”然而，这看似简单的质变背后，蕴含着艰辛的积累和长久的坚持。

凭实力走向世界

有人说“笨蛋才搞实业”，李春波回应：实业总得有人搞。怎么搞好实业？李春波说，以不变应万变，即使整个世界一片哀鸿，也要安安心心、老老实实把基础工作做好，现在商品的可选择性很多，再也没有紧俏商品，所以要靠品质取胜。心里不能急躁，要在同业内里面做得最好、做“单打冠军”。“不专心连洗个碗都洗不干净，怎么去竞争？”李春波说。

“走出去，赚外国人的钱！”这是李春波的口头禅，也是他实实在在的行动 。 浙江医药产品外销占到 60%左右，主要是欧美发达国家。尽管去年利润有所下降，但李春波说，“我们产品的品质是世界上最好的，下降一点不害怕，生产还是全线开足，产品仍然供不应求。”

世界 500 强制药企业日本肯尼卡 (K A N E K A)2010 年 10 月份在欧洲起诉浙江医药，说其辅酶 Q 10 的菌种是从日本偷来的，存在工艺侵权。法庭调查发现，浙江医药的菌种是生物酶，工艺完全是创新的；后来日本企业又向德国地方法院起诉，2011 年 7 月份再次判决浙江医药胜诉“我们完全是自主研发搞了 7 年，怎么可能侵权？日本人要跟我们玩，奉陪到底，2011 年浙江医药在休斯敦地方法院反诉，要求浙江日本企业赔偿 1 亿美元的企业名誉、订单损失。”

类似李春波这样坚守实业的企业在浙江还有不少。万丰奥特控股集团有限公司是目前亚洲最大的汽车摩托车铝轮生产基地，这家企业坚守实业，通过引进国外先进设计、分析软件，实现了汽车零部件空间构造、实体建模、数控加工等技术的大跨越，达到了国际同行先进水平。董事长陈爱莲的丈夫、集团投资兴建者吴良定也是浙江工业企业界最为“反感”“炒房”的企业家之一。他说，对实业家而言，投资房地产就像“吸毒”，搞了再搞主业就没兴趣了。他甚至亲手编写了一套《家训》，把禁止炒房与禁毒、禁赌同等入列。

傅成玉：环境是企业家不能回避的责任

■ 崔栋君 张宇

中国企业家的环境态度与努力正被国际社会重新解读。全球契约中国网络总干事乔治·科尔在关注气候中国峰会上表示，十年前，中国的很多企业家谈起社会责任还显得很茫然，而现在，环境的重要性已成为共识。在乔治·科尔看来，以傅成玉为代表的中国企业家的环保理念与行动正释放出积极的信号，正成为国际社会了解和观察中国经济发展的重要窗口，千千万万个“傅成玉”未来将在各地开展工作。

在由全球契约中国网络举办的关注气候中国峰会上，全球契约中国网络轮值主席、中国石化董事长傅成玉领导的中国石化发布了“碧水蓝天”计划，要在 2013 年至 2015 年三年间投入 228.7 亿元，重点围绕污染物总量减排和提标改造、挥发性有机污染物检测与控制、异味治理及环境风险防控等方面，实施 803 个环保综合整治项目。

这不仅是迄今为止中国企业一次性投入最密集、涉及范围最大的环保专项治理行动，而且事先经过 1 年多的调查摸底才付诸实施，所需资金将全部由中石化总部直接投入，下属各企业都将签订“‘碧水蓝天’环保行动承诺书”，以确保行动有效落实。

“企业是生活在社会中，而非真空，因此有义务承担社会责任。”

基于大企业领导人的担当与责任，也是身为全球契约中国网络轮值主席的责任和义务，傅成玉不仅带领企业自身做好节能减排、污染防控，也积极引领和号召更多企业投身环境事业。他说：“不是靠一家企业做多少，就能解决环境问题。”他同时透露，中石化正在启动“碧海蓝天”环保行动，开展 803 个项目解决环境质量改善等问题，为此将投入 228.7 亿元，计划 2015 年全部完成。

2011 年，中国石化作为主导力量参与了联合国全球契约中国网络的组建工作，带动了更多的国内企业关注环保事业。联合国全球契约组织是目前世界上规模最大、级别最高、影响力最广的企业社会责任和可持续发展机构。

傅成玉说：“企业既是应对气候变化的实践者和示范者，也是有力的提倡者和推动者。”在峰会闭幕式上，傅成玉与 57 家企业领导人共同签署通过了由中国石化引领和倡导的《中国企业关注气候倡议书》，号召国内更多企业行动起来，应对气候变化，减少污染排放，紧紧把握绿色低碳发展的战略机遇，推进企业可持续发展。

大兴安岭种蓝莓：林下经济取代伐木致富

■ 王君宝

蓝莓酒、蓝莓干、果酱、提取物……百余种蓝莓产品琳琅满目，热闹非凡。在第五届中国·大兴安岭国际蓝莓节暨山特产品交易会现场，众多企业家前来与当地厂商对接洽谈，以蓝莓为代表的林下产业，正逐步成为大兴安岭经济发展增长点。

大兴安岭是中国野生蓝莓的主产区之一，野生蓝莓储量占全国 90%，占世界的 30%，被誉为中国“野生蓝莓之乡”。作为大兴安岭发展“林下经济”的成果，蓝莓产品从最初的蓝莓原果、果汁，发展到现在蓝莓冰酒、果酒、果干、软胶囊、口服液等十大类 160 多种产品，产业规模逐步扩大。

“听说蓝莓有药用价值，这次准备订购一批拿回去先行试验。”专程到大兴安岭寻找合作的孔东宁对记者说。在交易会现场像孔东宁这样寻找蓝莓开发价值的企业不在少数。交易当日，50 余家参展企业与近 400 家参展客商成功签约 19 个产业投资项目、10 个贸易项目，签约额达 30.1 亿元。

自 1998 年“天保工程”实施以来，大兴安岭地区不断调减木材产量，木材砍伐少了，却火了林下经济。据了解，大兴安岭地区已确定 371 处林下经济发展示范基地，主要发展黑木耳、蓝莓种植、药材加工、冷水鱼养殖等相关产业，林下经济经营面积完成 204.1 万公顷。

北奇神公司陈经理介绍，当地木耳、大豆、燕麦等也早已成为药品原材料。大兴安岭是全国寒温带天然药库，野生中药材之乡，拥有药用植物 600 余种，国家珍稀濒危保护药材 20 多种，野生药材贮藏量高达 200 万吨，市场价值在 10 亿元以上。

近几年，已建成黄芪、原麝、草苁蓉多个省级野生药材资源保护区，总面积达 10 多万公顷。“北奇神公司通过以本地药用资源为依托，从固定资产只有几十万元的小工厂，发展到如今年产值 4000 多万的现代化企业。”陈经理说。

林下经济带动经济发展，也成为拉动林区发展致富的重要引擎。北极冰蓝莓酒庄有限公司市场部经理刘井山向记者介绍，这个区采取“不出省深加工”的原则，加工过程全部省内完成，有效增加就业岗位。

据了解，目前大兴安岭共有绿色产品企业 86 家，为发展林下产业，当地政府建立专项扶持基金近 1.3 亿元，小额贷款 5634 万元，已开展实用技术培训 30 余次，共计约 3500 人参加。

大兴安岭地区位于中国最北、纬度最高的边境地区，是中国重点国有林区和天然林主要分布区，有林地面积 673.8 万公顷，森林覆盖率 80.87%，是中国东北、华北地区的天然生态屏障。

农民企业家投 500 万圆电影梦

■ 童乐平

一年前，阜阳农民企业家余龙斥资 500 万为“留守族”拍了一部电影。这部影片不仅裹着无数农村“留守族”、“打工族”的声影，也装着这个农民企业家的故乡深情。

没有人气的村庄丢了魂

余龙从办公室的柜子里，小心翼翼地拿出一张光盘，放进电脑中，点击了播放键。屏幕上，《颍河岸畔的春天》字幕悄然浮现，伴着悠扬的笛声，画面缓缓展开，一个日渐凋敝的村庄出现在眼前。

2009 年，这个事业有成的农民企业家，冒出了在老家阜阳市颍州区王店镇拍摄一部电影的想法。在余龙看来，最重要的是向世人展示那片土地上“留守族”的生活现状。

然而这部饱含深情的电影，并不能阻挡远行的人们与故乡的渐渐隔离。在他出生的余庄村，如今 2/3 的青壮年都外出打工去了，4000 多户村民里只剩下老弱妇孺。以往过年，隔着几里路都能传出的戏曲声、鞭炮声，这些年也渐渐消失了。

去年 10 月，当余龙怀抱影片和获奖证书回到那条他熟悉的村庄时，迎接他的只有稀稀落落的人群和“欢迎导演余龙荣归故里”的横幅。寂静的村道上，他甚至觉得，能听到黄豆的炸裂声隐约从田野里传来，仿佛“没有人气的村庄丢了魂”。

“魂”归故乡关注“留守族”

对余龙来说，自己的“魂”是 20 年前“飘出去的”。当时，他怀揣着梦想，跟随父亲先后来到山西太原、北京车站、上海码头等地，下煤窑、卖水果、扛大包……一年之中，只有短短的几天时间才能和家人团聚，“钱是挣着了，可人却是见一面少一个。”

惦记着这些被遗忘在村庄里的“留守族”，这位从小受父亲熏陶、立志为家乡做点事的普通农民，心中燃起了一团火焰。2008 年，在当地计生部门的帮助下，他在企业里成立了计生协会，每逢过年都会看望贫困家庭。也正是当年的一次“慰问”，让他发现了这部电影主角的“原型”。

和电影里的主人公一样，由于父母在外打工遭遇车祸，冬冬只能和奶奶守在李庄村的破旧土房里艰难度日。当余龙冒着冬日的严寒走进房间时，立刻却被眼前所看到的一幕惊呆了：一张床、几个破箱子，8 岁的冬冬穿着布鞋，正在灶台边踮着脚做饭；躺在床上的老人瞧见有人进来，颤颤巍巍地撑起身子，起身招呼……

走出小屋，余龙的心久久不能平静。从计生干部口中，他得知像这样的留守家庭全镇不在少数，于是他不停地问自己：“应该用什么法子，才能唤醒全社会对他们的关注呢？”

执着圆梦理想成为现实

这个靠打工起家的农民，最终把目光锁定在“拍电影”上。他认为，电影可以让人“心中被触动”，从而吸引更多的关注“目光”。然而，一个既无专业知识又没有雄厚资金的农民企业家要去拍电影，听起来如同天方夜谭。

2011 年初，为了实现自己的梦，余龙多次拜见中国影视艺术家协会安徽分会会员李泉，恳求他“出山”，为自己的电影执笔；当年 5 月，剧本获得省广电总局签发的《许可证》后，他又前往北京，找到了知名导演谢军，希望对方能“助其一臂之力。”

起初，在谢军眼里，这样的行为简直是“可笑”。粗略估算，拍摄这部电影需要资金 800 万元，一个小小的农民企业家，怎么可能拿出这么多钱。然而，余龙却用实际行动证明了自己的执着：他毅然拿出全部积蓄，变卖了两处房产，筹足了经费。而谢军也被其感动，想方设法压缩开支，最终把拍摄资金控制在 500 万元以内。

2012 年 6 月，这部从创作到拍摄完毕耗时 1 年多的电影，在阜阳大剧院和余庄村同时首映。当年 8 月，余龙更是接到了一张让他惊喜万分的邀请函：全世界 300 多部电影中国参加 38 部并入围 14 部，电影《颍河畔的春天》作为中国区域中，参加第九届美国圣地亚哥国际儿童电影节，并获得了“最佳音乐故事片”大奖。

颁奖典礼上，这个 40 岁的中年农民，迎着众多老外的目光，心怀激动地走上台，操着浓重的乡音，结结巴巴地介绍：“我是来自中国阜阳的农民，这是一个讲述农村‘留守族’的故事……”

企业家收藏 向财富进军还是向文化看齐

■ 李迪声

近年来，随着收藏市场的发展，参与收藏的内地企业家也越来越多。据了解，中国收藏家协会注册的 5000 多名正式会员中，企业家约占 20%，并且申请入会的企业家仍然络绎不绝。纵观近年国内外各大艺术品拍卖会，中国企业家身影屡屡出现。

企业家搅动收藏界

近年来，在国内外各大艺术品拍卖场上，都能看到中国企业家的身影，随着艺术品市场向高价位阶段发展，老一辈藏家逐渐淡出收藏界，而企业家则成为艺术品收藏主力。

不久前发布的《2013 中国私人财富报告》显示，截至 2012 年底，中国个人金融性资产超过 1000 万元的人群已经达到 70 万人，预计 2013 年底将增加至 84 万人。随着这些“千万富翁”对房产、股票投资热情的下降，他们对资产多元化配置的需求日益显著，艺术品收藏成为更多富翁选择的资产配置方式之一。中国收藏家协会统计显示，在其会员中，企业家所占比例已超过 20%，其购买力占整个艺术品市场的 60%以上，活跃在北京、上海各大拍卖场上的买家，70%以上都是企业家。

世界华人收藏家大会组委会执行副主任祝君波介绍，根据最新统计数据显示，拍卖市场上的单件艺术品均价已高达 30 万元。“单件艺术品价格太贵，普通藏家难以企及，历史

上有过的文人藏家都已逐渐退出。当前进入艺术品市场的主要有两类人：一是以艺术品投资为目的的艺术品经纪人；另一类是企业收藏家，他们所占的比例远远超过收藏人数的 50%。”

企业家为何热衷收藏

在祝君波看来，中国企业家进入收藏主要出于三方面的目的：一是以个人力量“反哺社会”，将个人藏品与大众分享，建立博物馆或美术馆；另一方面是出于企业家个人爱好，企业家在拥有一定经济实力后，为提升个人品位，将收藏作为经营企业之外发展个人兴趣的手段；第三就是兼及投资获利。

当然，通过收藏传播企业文化，展示企业形象也是众多企业家热衷于艺术品收藏的重要原因。邵建武说：“艺术品市场本身体量不大，但影响很大；活力不强，但活跃程度很大。拍卖市场一年的总成交额就几百亿元，在社会上具有很高的关注度和吸引力。”

看中艺术品的投资属性也是企业家进行收藏的最大动力。“近几年，很多企业家进入收藏的目的是通过艺术品进行投资。”祝君波表示。邵建武更是直言不讳：“民营企业家收藏从头到尾都是以资本为主要目的。”当下，艺术品成为继股市、房产、黄金投资外，最为重要的投资选择，艺术品抗跌性较强，对于那些经过历史沉淀的艺术品而言，具有保值和增值功能，许多企业进入收藏就是看中艺术品保值、升值潜力。

向财富进军还是向文化看齐

香港著名收藏家张宗宪曾这样定义收藏家：真正的收藏家至少收藏 20 年、30 年，甚至一辈子，并且最后捐给博物馆或相关学术机构，这样才能算真正的收藏家。

不过，祝君波认为：“不能以传统观点定位当代收藏家，现在的收藏家是兼容的。在当代，收藏不仅是文化责任，也体现个人素养，还有投资的功能，需要综合考虑。”他希望收藏家能兼顾藏品的文化性和商业性，做结合型的收藏家。

对于很多涉入收藏的企业家来说，艺术品既是保值工具，能赚钱，因此，艺术品投资正成为企业家资本运作的新方式。今典集团总裁张宝全就直言：“我不是艺术赞助人，我的最终目的是做艺术产业。”艺术品市场投资分析专家赵力也表示：“中国企业家对艺术品价值的投资已经逐步转化为对企业艺术文化的投资。”