

创新引领西王发展路径

——访全国人大代表、山东邹平县西王村党委书记、西王集团董事长王勇

■ 本报记者 宋延涛
特约记者 李锐 宋文平 北京报道

3月6日上午,中共中央政治局常委、国务院总理李克强来到十二届全国人大二次会议山东代表团,同代表们一起审议。

讨论过程中,针对国务院总理李克强报告中提出的“要坚持把解决好‘三农’问题放在全部工作的重中之重,以保障国家粮食安全和促进农民增收为核心,推进农业现代化。”这一宏观问题,全国人大代表、山东西王集团有限公司董事长王勇心情激动地说:“解决好‘三农’问题,重点是要抓住小城镇建设的龙头,要立足于本地实际,放宽发展的眼光,处理好眼前与长远、局部与全局、微观和宏观的关系,把小城镇建设目标与本地中小民营企业可持续发展目标结合起来,注重经济社会和环境的全面发展,注意保护资源和生态环境,重视城镇特色的研究,突出地方特色和风格,将特色风格和现代气息有机结合起来。比如我们从一开始发展乡镇企业到如今现代工业化加上信息化促进小城镇的建设,逐步在我们周围形成一个以农村人口为主的聚集带,这就形成了小城市的规模。”

通过提前预约,3月7日,记者在山东代表团驻地采访了王勇董事长。

穷则思变,观念一变天地宽

记者:西王村这些年您的带领下走出了西王村特色城镇化的道路。但在走产业化带动农村城镇化道路过程中,会有非常多的经验和困难,您一定会有很多心得体会和经验。

王勇:话首先从20年前说起,当时西王村名不见经传,是个地地道道的穷村。虽说搞了联产承包责任制,但除了粮食、棉花,集体没有工副业项目,农民面对黄土背朝天,虽然温饱问题基本解决,可口袋里仍然没钱,穷根未除。

1986年,在新一届党支部班子成立大会上,大家一致选我当村支部书记。面对全村老少爷们期盼的目光,我想:外地不少村这几年都富了,他们又没有三头六臂,还不是依靠党的政策!要发展,就得解放思想,抓住机遇,卧下身子干一场。

穷村思变,说起来容易做起来难。首先村里没有钱,怎么办?当时确实犯了难。经过反复考虑,我毅然决定将自己经营多年价值20万元的面粉厂无偿奉献给集体,于是西王有了村办企业。为了把企业搞活,根据本地

是产棉区的特点,决定把企业办成油棉厂。缺技术,就因陋就简自行设计安装设备,缺资金,就带头向亲戚朋友借。1987年6月,投资40万元的西王油棉厂投产,当年获纯利23万元,1989年产值达到1300万元,纯利100万元。1990年,再投资又建起了年产3000吨的淀粉厂,成为当时全省同行业经济效益最好的企业之一。

成立集团公司后,以滚雪球的方式,先后成立了6家民营企业、15家三产企业,2005年完成工业总产值58.29亿元,实现销售收入58.13亿元,利税5.02亿元,出口创汇5308万美元,年底总资产达54.31亿元,先后被评为“省级文明单位”、“全国创建文明村镇工作先进单位”、“全国文明村”等。

技术创新,“土八路”一样变成“正规军”

记者:当企业发展到一定的规模时,创业者往往就会产生一种小富即安的情性意识,尤其是村办企业,在这方面显得更为突出。请您谈谈西王集团如何从创业“兴奋期”到守业“疲劳期”,再到创业“亢奋期”的?

王勇:很关键的是观念的转变,要克服“小农意识”。我们在困难的时候,也就是1993年、1994年的时候,我买了一个专利投了几千万,但是并没有见到效益,企业都快破产了。我们村一共100多户,其中有70多户联名要分掉集体财产。在我出去准备转让固定资产的时候,外商投资500万,村民就说把这500万分掉,不干了。当时,有70多户签名分这500万,但只要有一户不签名,就不能分这500万。那么在这个问题上我们采取的措施是什么呢?就是怎么样说服农民。在城镇化建设当中要依靠农民、服务农民,同时也要教育农民。于是,后来我们逐步解决了西王村村民思想观念的问题。

同时,我还意识到,光靠滚雪球进行资本积累的方式发展太慢。1994年,为了壮大企业规模,积累资金,我们出资52万元,购买了无锡化工学院“发酵法制取甘油”专利技术,投资2400万元,新上了年产1000吨的甘油厂,将这项先进技术应用于工业化工生产。刚投产时一吨甘油能卖到一万多元,颇让西王人高兴了一阵子。谁知市场风云变幻莫测,仅一年的时间,甘油价格骤然跌至每吨不足万元,大大低于生产成本,产品积压,工人放假,干部思想不稳,十几名骨干跑到外地给人家干。西王陷入了非常困难的境地。

面对困境与危机,我把集团班子叫到一



西王集团董事长王勇

起商量对策。经过深思熟虑和激烈的讨论,会上果断地拍板:改!1997年3月,我们利用甘油厂发酵设备转产谷氨酸的方案通过专家论证。当年国庆节,年产5000吨谷氨酸生产线投产,产品畅销,甘油厂3000万元资金得以盘活。到1999年,实现产值6000万元,利税900万元。

1997年,我们通过去外地参观学习、理论培训后,再次冲破陈旧观念和“守摊子、小富即安”的思想束缚,以敢第一个吃螃蟹的精神参股了北京先锋粮农,2000年9月先锋股份在沪市成功上市。一个村办企业,竟然能与北京的大企业捆绑上市,在当地引起了轰动。

上市后,先后有7000多万元资金流入西王集团,使集团的规模迅速膨胀。2000年,我们这支“游击队”又成功购并了建厂40多年的大型国营企业——山东碧云洞集团公司。随后,参股组建了邹平顶峰热电、西王沙渥拉等中外合资企业。2005年12月9日,西王糖业控股在香港成功上市,融资6.1亿元港币,实现了与国际资本接轨,搭建起参与国际竞争的平台,企业跨入了快车发展的高速路。西王集团现已拥有总资产64亿元,职工5000余人,主要生产淀粉、淀粉糖、赖氨酸、玉米油、碧云洞矿泉水、范公白酒、饲料、酵母、钢铁等。年加工玉米150万吨,年产100万吨淀粉、100万吨淀粉糖、8万吨赖氨酸、15万吨玉米油,产品打入国际市场,远销亚、欧、非、澳的二十几个国家和地区。2005年企业完成工业总产值45.17亿元,实现销售收入45.15亿元,利税4.05亿元,出口创汇3248万美元,列山东省工业100强企业第74位。2006年5月西王被中国食品工业协会授予“中国糖都”称号,6月相继被授予“中国食品物流示范基地”。

靠创新,精心规划西王发展路线图

记者:放眼世界,顶级优秀企业都在不断更新着思维观念和运营方式。作为农业产业化国家重点龙头企业、全国农产品加工示范企业、全国淀粉糖二十强第一的西王集团如何谋求在全球产业链中的位置,如何把握客户价值和供应链价值变化的规律,如何实现绩效、流程、信息三个系统的关键性控制,从而使企业迅速而简单有效的得到控制,进入真正的高额利润区?

王勇:观念创新,技术创新,是西王集团的强项。技术中心研发的卧式连续结晶新工艺技术项目和结晶果葡糖,先后通过了省部级科技成果鉴定,在国际上首创利用结晶母液发酵生产赖氨酸技术等。结晶果葡糖研发成功,将引领中国制糖业掀起一场新的革命!现在已有29项技术拥有自主知识产权,其中2项获国家发明专利。西王集团被评为“国家火炬计划重点高新技术企业”、“全国民营科技企业技术创新先进单位”。技术开发中心被确定为省级技术开发中心、中国发酵工业协会葡萄糖质量检测中心。

李克强总理在今年的报告中说到“实施清洁水行动计划,加强饮用水源保护,推进重点流域污染治理,实施土壤修复工程。整治农业面源污染,建设美丽乡村。我们要像对贫困宣战一样,坚决向污染宣战。”多少年来,我们西王集团始终把承担社会责任作为一种境界,一种人生的追求。努力建设低投入、高产出,低消耗、少排放、能循环、可持续的项目。企业逐步建立起资源循环利用体系,在玉米深加工过程中形成了原料循环利用、产品梯次开发的循环经济模式,实现了水的零排放和沼气发电再利用。2005年,我们集团荣登“国家环境友好企业”红榜。

“抓效益、抓发展、抓作风”。我们还以全新的经营理念和品牌战略,在企业中建立健全了管理系统和管理网络,重点进行了以成本、效益为主的绩效考核,并通过了ISO9000质量管理体系认证和ISO14001:2004环境管理体系认证。西王、范公、碧云洞商标被认定为“山东省著名商标”,主导产品被评为山东名牌产品、免检产品,结晶葡萄糖被评为国家重点新产品。

最后,王勇告诉记者,西王集团将审时度势,不断以新观念、新思维调整蓝海战略,大力发展农产品深加工和房地产两大板块,重点做大做强淀粉糖,建设全球最大的淀粉糖生产基地,向着更新、更高的目标奋进!

老总话道

情感营销

■ 文/刘鹏凯 画/何兵



1.飞机降落,我提着一捆资料,走到机舱门口,空中小姐向我微笑道别的同时,递给我两块小方巾:“先生,请用小方巾裹着绳子,不要勒坏您的手。”



2.我的心一下子被东航公司情感服务的“金钩子”勾住了,心底涌动着一种暖流,想得更周到!下次乘飞机我一定首选东航。



3.一位乞丐到一家包子店买一个包子,伙计感到稀罕,就走到里屋告诉老板。



4.老板听后连忙走出来,亲自拿上包子毕恭毕敬地鞠了一躬说:“谢谢您的惠顾。”



5.无论是包子店老板的待客方式,还是东航空姐的情感服务,都是每个企业经营者需要学习和借鉴的。



6.现代商战的胜利,不在于你占据了多少市场,而在于你占据了多少个消费者的心,只有占据了消费者的心,你才真正拥有市场。

(作者刘鹏凯系江苏黑松林粘合剂厂有限公司董事长)

代表委员激辩互联网金融

■ 王宇 张辛欣 华晔迪

从最早的支付宝,到红遍大江南北的“滴滴打车”,到热热闹闹的跨年微信红包,再到“保险版余额宝”的推出,近期以来,互联网企业在金融领域频频攻城略地,一时间,互联网金融硝烟四起。

互联网金融到底是“马上”有钱,还是“马上”有风险?互联网金融对传统金融业是搅局还是颠覆?互联网金融未来发展的路径何在?围绕着这三个问题,在京参加两会的来自金融和IT领域的代表委员对这一话题展开了对话。

如何看待互联网金融的风险问题?

【事件陈述】各种互联网金融产品因其方便快捷和超高收益,迅速成为网民的理财神器。但另一方面,此前发生的若干起网贷公司跑路事件也同样亟需引起人们重视,原先在网贷行业口碑还不错的一些公司因资金链出现问题而一度停业的案例,更是不得不让人深思:互联网金融,到底是“马上”有钱,还是“马上”有风险?

【代表委员观点】观点一:创新总是伴随着风险,还需监管到位

——全国政协委员、百度公司董事长兼首席执行官李彦宏:互联网从业者都不是金融专家,我们目前做到的也只是金融营销层面,对金融产品的创新,既没有牌照,也没有能力。我承认会有风险,创新永远与风险并存。

——全国人大代表、中星微电子有限公司董事长邓中翰:对互联网金融一定要有探索和包容的心态。我国改革开放多年来,一大经验就是鼓励创新,允许尝试新东西,正是在这一过程中,国家活力得到提升。至于创新过程中出现一些风险,也是正常现象,这时监管也要跟上。

观点二:只宣传收益本身就是一种风险

——全国政协委员、中国工商银行原行长杨凯生:任何一类投资产品如果只宣传收益,而不把风险说够,这本身就是一种风险。

——全国人大代表、小米公司董事长雷军:互联网金融在提供极大便捷性的同时,确实面临着风险的问题。特别是贷款人的诚信问题。目前不少P2P公司都宣称其融资的违约率极低,但实际上背后依靠的是资金池的搭建,信用风险正在不断积累。

对传统金融业是搅局还是颠覆?

【事件陈述】由于各种理财神器的出现,银行存款搬家现象日益明显。数据显示,今年1月份银行里的人民币存款流失了9000多亿元,而最早进入该领域的“余额宝”,目前其吸金规模已超过4000亿元。有人说这是搅局,也有人说这是互联网对传统银行业的颠覆。

【代表委员观点】观点一:互联网金融正在改变传统金融业

——全国人大代表、腾讯公司董事会主席马化腾:互联网对传统行业的改变,是外在能力对原有资源的提升。它对金融是一种改良,也是一种颠覆。

——雷军:互联网其实是一种全新的思想,它用完全不同的思想来看待业务、看待市场、看待用户。所以说互联网不是金融的工具,它是这个行业的改变者。

观点二:互联网金融还取代不了传统银行

——全国政协委员、银监会原主席刘明康:尽管互联网金融现在发展势头很迅猛,而且也存在诸多优势,但是互联网金融要想取代传统银行业的所有业务是不可能的。当然也会逼着金融业有一个脱胎换骨的改造。

互联网金融发展的路径何在?

【事件陈述】央行此前公布的一份报告显示,2013年我国移动支付笔数和金额同比增幅双双超过200%,是当年电子支付笔数和金额中增速最快的一部分。事实上,移动支付的爆发式增长只是当前互联网金融快速发展的一个注脚。过去的一年被誉为互联网金融元年,今后互联网金融又将何去何从?

