

鲁商精英堂

魏保岭： 文化塑心+科技强体

【名博观点】

贺铨
全国人大财经委副主任委员

GDP 不应作为经济发展的 主要目标

今年二季度 GDP 总量统计出来以后，中国的 GDP 总量超过了日本。这虽然让人高兴，但并不应该看得很重。因为中国人均 GDP 排名还很靠后，而且我国的经济增长方式还存有不少问题。

关于经济增长方式的转变问题已经提了 30 年，但还没有搞得清楚。我认为，转变经济发展方式有三个问题必须要明确。

第一，要转变经济增长的动力。必须要由投资推动经济增长转变为由需求拉动经济增长。第二，增长方式转变要由粗放型经济增长成集约式。政府要重视增强企业的自主创新能力。第三，领导者理念要转变。领导者不能把 GDP 作为经济发展的主要目标，经济发展目标应转换到民生、就业等问题上来。说到底，转变经济发展方式是一个领导者执政理念的根本转变。

吴晓灵
全国人大财经委副主任

提高对经济增速放缓 的容忍度

在经济结构调整、经济增长方式转变的时候，经济增速回调是必然的，不宜轻易变动政策取向。

我总体的看法是下半年中国经济增长趋势会减缓。但我并不认为今年第四季度经济增长速度会低于 8%，当然不排除明年一、二季度会到 8% 左右。解决中国经济问题，要在目标明确的前提下，加大改革力度，要有足够的定力和耐力，把注意力聚焦在改革与转变经济增长方式上来。

2010 年，中央把调整经济结构和转变经济增长方式放在重要位置，采取措施，让经济从应对危机状态回归正常调控，突出经济结构调整，管理通胀预期是正确的。在经济结构调整、经济增长方式转变的时候，经济增速回调是必然的，不宜轻易变动政策取向，否则今后会付出更大的代价。

张瑞敏
海尔集团董事局主席兼首席执行官

模式是这样炼成的

互联网时代，给我们带机遇，也带来巨大的挑战。最核心的变化就是营销的碎片化。企业如何适应互联网时代的“颠覆”呢？

互联网时代用户需求个性化，因此必须让每个员工都直接面对用户，让每个员工都成为自主创新体。为此，海尔将管理结构由正三角变成倒三角，员工直接面对用户，做出创新，领导的任务是支持和提供资源，帮助员工实现创新。

“人单合一双赢”模式是非常大的创新，传统企业的合算体系是以资本和资产为中心，海尔则将传统的财务报表变为自主经营体的三张表：损益表、日清表、人单酬表。以员工为中心，将用户最大价值与员工的最大利益紧密结合在一起，大大提高了员工的活力和创新能力，更好地适应了互联网时代营销碎片化和需求个性化的特点。

【财智大会】

第二届新能源大会暨太阳能展览会
主题：“低碳经济与新能源”
时间：2010 年 9 月 17 日到 19 日
地点：无锡

2010 中国创投融资发展高层论坛
主题：中国私募股权投资趋势
时间：2010 年 10 月
地点：长沙



鲁商档案：

魏保岭，临清市丁马村党支部书记，山东丁马生物科技有限公司董事长。1968 年入伍，7 年后回乡，先后担任了丁马村第三队队长、村长、村党支部书记，1992 年组建成立了山东丁马生物科技有限公司，并担任董事长。

2010 年春节，与李登海等一起登上了由农业部、中央电视台联合推选“2009 年度全国十大三农人物”的颁奖台。

文化难持久。担任村党支部书记后，我就琢磨着搞工业。但我认为，搞工业与种地不一样，不仅需要技术，更需要组织纪律性。但生活在农村的人，受落后环境的制约，受传统陋习的影响，受贫穷生活的困扰，素质低下。而素质低导致他们难以摆脱小农思想的束缚，在思想上的表现就是没有远大理想，小富即安，行动上则表现为自由散漫无组织纪律、自私自利没有集体观念。这样的素质要想干大事很难，要想有长远的发展更难。要想改变农民的素质，发展教育是一个基础性的工作。通过办教育让农民尤其是我们的后代不再是睁眼瞎，不再少教养，不再鼠目寸光。为此，我们喊出一个口号：再穷也不能穷教育，要发展就要有文化。

自上世纪 80 年代开始，丁马村就开始投资办学。经过三次建设改造，丁马村学校成为全聊城市最好的学校。上世纪 80 年代，丁马村不仅有小学，还有初中、高中。在八九十年代许多地方农民孩子纷纷辍学的时代，丁马村所有适龄儿童、少年都得到了良好的教育。现在全村 35 岁到 50 多岁的村民全部是高中文化程度，全村具有中专以上学历的人达到 300 多名。今年，丁马又高薪聘请了 4 名研究生、12 名本科生到丁马小学任教。这样的文化结构为丁马的持久发展奠定了坚实的基础，也因此，丁马村的发展扎扎实实，一步一个脚印，从建设工业企业到现在已经 30 多年，闯过了各种各样的狂风暴雨和惊涛骇浪。也正因此，丁马村的经济社会发展来得比其他村更加顺畅、快速。

记者：教育是提高素质的一个重要渠道，那么你又是怎样把提高素质与促进经济发展联系到一起的？

借力：提升市场竞争力

苗木销售市场打开之后，李培智看到了更多的机会，仅靠苗木生产还远远不够，必须有自己的园林公司，介入园林工程这个更大的市场，一方面可有更多利润，另一方面也可为自己的苗木开拓市场。

李培智迅速招兵买马，成立了山东先禾园林有限公司，并取得了相应的施工资质。同时，与同济大学、清华大学等机构联合迅速提高企业的规划、设计能力水平。先禾园林从当地小城镇绿化工程做起，并很快进入到天津滨海新区、宁夏、西安、吉林等地的大型绿化工程中，其中他们还先后承接了青岛奥帆赛滨海大道、济南全运会会场等绿化工程。

短短几年里，先禾园林从一家不知名的小苗圃，迅速成长为一家集苗木繁育、园林规划设计、施工为一体的综合绿化企业，年营业收入近 3000 万元。在承接各重点工程的同时，也形成了 2600 亩有苗木生产基地。2009 年，先

魏保岭：在注重基础教育提高农民基本素质的同时，丁马村还开办了农业技术夜校。这个村办夜校与山东大学、长江水产学院、河北大学、华东农业大学等 20 多个大专院校和科研机构建立的共建活动。同时，还实行了走出去学的方法，针对村企业的发展，选派村民到市外、省外学习，开阔眼界，学习技术。这些教育学习活动，在潜移默化中提升了农民的精神品位，也使农民们看到了更广阔的世界，知道要生活的富裕，需要冲破传统的生产方式，做祖祖辈辈没有做过的大事业。

记者：文化对一个集体的影响越来越受到企业的重视。丁马文化的核心是什么？

魏保岭：用美好生活吸引人，用美好的精神塑造人。我们丁马村有村歌、村旗、村标，这在我国农村是极其罕见的。丁马村不仅有，而且还有城里都没有的聊天室。在这里，谁有了难办事、苦闷事，都可以来这里找老党员、老干部倾诉，甚至可以对某个人大吵大闹一番。我们的经济上去了，精神不能贫困。搞这个聊天室是我们追求幸福指数的一个小创举。

可以说，我们丁马村的农民已经基本摆脱了传统意义上的农民形象，他们有理想，有组织纪律性，说干啥就干啥，想干啥就能干啥。这奠定了丁马村的坚实基础，成为丁马现代经济的重要基石。

发展硬道理：

强村富民科技是法宝

记者：在丁马的经济发展史上，有三个项目让丁马人颇为自豪。一个是发展高科技农业，第二个是建了一个棉纺厂，第三个是上了

禾园林被评为全国十佳苗圃，成为行业内的知名企业。

市场机会的战术运用，也让先禾多次抓住了机遇。当时，因市场扩大很多人进入苗木生产行业，结果很快导致某些品种大量积压，价格跌破成本的现象时有发生。李培智分析认为，“积压价跌的现象是暂时性的，几年后肯定会回升。”于是，大量“吃”苗木。其后，市场证明他们是对的，仅在这方面先禾就得到了亿元的收入，并且成为同行中最先绕开恶性竞争，实现良性发展的企业。

“单纯靠出售苗木难以形成竞争力，只是死拼价格，我们为此立成园林公司，这样即可延长产业链，同时又可以增加企业的内涵，更重要的是可以锤炼企业的核心竞争力，苗木、设计、施工每一个环节的竞争力增强了，企业的竞争力就出来了。”李培智对记者说。

他说：“一个企业的发展需要机会、需要借社会发展的东风，但更需要核心竞争力，这也是抓住机会迅速成功的关键力量，今年我们又拿下世博会绿化工程与这有直接关系。”

借智：站得更高看得更远

李培智还从当地果农手中买下淘汰的果树，嫁接培育成紫叶李、红梅等少见的大规格观赏树。在两三年间就能达到自然生长十来年的效果。有的一棵树上嫁接几个品种，更是大大增加了其观赏性。这样一来，这些成本几十元一株的淘汰果树转眼间就变成了售价达到几百元甚至数千元景观树，利润空间大幅增加。

“从去年开始，我们重点又开发了绿博园项目，投入 2.1 亿元在我们苗圃的基础上建设

30 年的改革开放缔造了中国无数村庄的经济崛起。有的靠先知先觉领先一步，有的靠地缘地利发家致富，有的靠几个项目、几个人一夜暴富……然而，大浪淘沙，在中国经济快速推进的过程中，那些靠偶然因素偶然崛起的村庄被推向海滩搁浅。

同样是在改革开放中崛起的临清市丁马村以及村办企业山东丁马生物科技有限公司走的却是一条地基夯实可持续发展之路。在 30 多年的发展中，丁马村从一个靠吃返销粮维持的特贫困村一步一步走向小康，走向富裕，成为一个拥有固定资产 5 亿元的经济强村。

丁马村何以强大？一群面朝黄土背朝天农民是怎样成长为现代化的经济主体的？

发展原动力：

让农村人不再像农民

记者：7 年军旅生涯后，你放弃了进城做官的机会，回到了丁马村带领村民发展经济，而且一干就是几十年。你是怎么想的？

魏保岭：我 1975 年从部队转业，此时组织关系已经转到聊城，被安排在一个安逸舒适的工作单位。但回到丁马村的第二天，老支书把他请到家中，希望他留在村里带领大伙干一番事业。当时有一首打油诗描写丁马村：“春天花尘飞扬，夏天水汪汪，冬天白茫茫，返销当口粮”。看着老支书期盼的眼光，我决定留在村里，改变这里贫穷落后的面貌。

留下后，我先做了第三队队长。我上任后先改不合理的分配制度，变“人七劳三”（人口占 70%、劳动占 30% 的共产主义分配制度）为“人三劳七”，调动“社员”（人民公社时期对村民的称谓）积极性。第二年就完全按劳分配。制度的变革调动了村民的生产积极性，两年三队的面貌焕然一新，社员穷则思变的决心大增。

靠先进的分配制度和科学的发展观念，三队人形成了强烈的集体主义精神，我们打机井、修水利，三年多的时间，720 亩盐碱地全部变成了水浇地。靠办企业、搞副业，队里的生产动力也由黄牛变成了拖拉机，成了远近闻名的机械化农业生产队。

之后我被选为村党支部书记、村委会主任。在这个位置上，我就暗下决心，一定要带领全村人走一条摆脱贫困、摆脱愚昧的现代化道路，让农民不再像农民，让农村不再像农村。

聊城、德州是产棉区，棉花加工有市场，他们就投资 720 元购买了轧棉机，开了家棉花加工厂，免费为农民加工棉花，条件是把棉籽留下，加工厂把棉籽榨油卖，把榨过油的棉籽再当饲料喂牛、喂肥，实现了可观的经济效益。之后，先后办起了焦炭加工等四个企业，这些企业使丁马村成为远近闻名的富裕村。

发展新理念：

经济大厦文化是基石

记者：许多乡镇企业在经历了短暂的辉煌后便销声匿迹，而你创办的村办企业却越来越红火，你认为是什么支撑了丁马经济的持续发展？

魏保岭：人的素质是关键。在改革开放初期，有句喊得很响的口号：要想富先修路。丁马村地处鲁西北边沿，离镇驻地就有十几公里，修路对于丁马来说太重要了，但我们在勒紧了腰带修路的同时大力发展教育事业。没有农业不稳定，没有工业不富裕，没有

【经营之道】

乘势而上：先禾园林成长之路

□本报记者 左丰岐 朱殿封
本报通讯员 陈金山

近日，山东先禾园林有限公司董事长李培智，成为首届“三农致富榜样”50 人之一，且为山东省唯一一名代表。

他从粮食系统下海创业至今，在不到 10 年的时间内，使自己经营的园林公司总资产超过了 3 亿元。他对记者说，“作为一个中小企业，生存困难重重，要想获得生存空间并取得快速发展必须要懂得借势。在中小企业发展进程中，借势生存不失为其实现跨越式发展的捷径。”

借势生存本质上是一种合作，是寻求利益共赢。借势生存是站在巨人肩膀上发展自己的一种智慧性战略和策略。那么，处于弱势地位的中小企业如何才能成功借势呢？李培智的经历或许可以说明一些问题。

借势：拓展生存空间

李培智在创业之初也涉足过多个行业，尽管这些行业没有带给他太多的财富，但也给他带来了丰富的商业经营经验和足够的资本积累，重要的是磨练和验证了他独到的商业眼光和市场洞察力。

2001 年，他偶然听闻了园林绿化行业前景应当看好。随即，他就进行了市场调研，“当时的重大机遇是，全国启动城镇化建设，这其中肯定离不开城市园林建设，另外就是 2008 年奥运会的举办，我们县离北京、青岛比较近，在市场竞争中有一定的优势。”

李培智在看准了行业发展的形势之后，立即投资上百万元引种了雪松等大量名优树种，

并持续投入了数百万元，并形成了占地数百亩的、当地少有的大型苗圃。

从 2005 年起，李培智陆续将 4000 多株大型雪松销往北京用于奥运场馆及城市绿化。此举，不仅让李培智从中获益不菲，奠定了一步发展的力量和信心：“更为重要的是，我们成了全国为数不多的成功为奥运工程提供绿化苗木的苗圃之一，这个经历是其他地方所没有的，这也成了我们最宝贵的无形资产。”

后来，李培智又引进了日本樱花、紫薇、玉兰、银杏等十几种名贵绿化树种，绿色事业迅速做大。