



2014, 为你点赞

编者按:

2014年,又到岁末时。回想这一年,人们发现,实体商店的人气不如以前旺了,网购成了新趋势,店家卖的商品不仅安全可靠而且花样百出才能吸引顾客;人们发现,一些企业老板不再忙着多拉生产线,而是捣鼓起新产品;人们发现,以前常说的“高速增长”,渐渐被“中高速增长”所代替……

回想这一年,人们认识了一个新名词“新常态”。在经济生活中,人们隐约感觉到,过去的某种平衡正在被一种新的平衡所代替。不论是企业家还是政府官员都变换节奏,不论是农业、工业或服务业领域的经济细胞都努力在调整中适应这种“新常态”。

2014年,本报报道了许多勇于改革创新、执着转型升级的经济界人士。岁末时分,本报回访他们,与他们共同点评这一年,请他们为他们眼中的精彩浙商点赞,让正能量的火炬传递下去。



王水福:圆梦“飞天”,准备十年不赚钱

记者 白丽媛

在即将过去的一年里,西子联合董事长王水福朝着自己的航空梦又迈出了扎实的一大步。有了承接大飞机项目的底气,如今西子航空做得风生水起。继去年成为加拿大庞巴迪航空的一级供应商后,今年西子航空有望成为欧洲空客的一级供应商;以生产复合材料(碳纤维)零部件为主,已经成功配套生产400多架塞斯纳L162飞机装配部件,在通用航空飞机制造领域交付数量居全国第一;航空抽芯铆钉研发取得重大突破,填补了国内空白。

今年8月,由西子联合控股有限公司旗下西子航空生产的首件Q400飞机部件,正式交付给全球第三大民用飞机制造商加拿大庞巴迪宇航公司。这也是继去年庞巴迪一级供应商许可证后,西子航空今年顺利接下庞巴迪2000多项零组件的订单,正式在“现代工业皇冠”之称的航空制造领域占据一席之地(本报2014年8月27日曾作报道)。

行路致远,砥砺前行。为了实现“天上飞,地下钻”的产业梦想,王水福亲自主管航空项目。以西子联合转型升级的实际行动,正式迈向高端装备制造。从电梯、锅炉、盾构机到参与国产大飞机项目,再到为庞巴迪生产飞机部件,西子联合的制造业正展翅飞翔。

这一年,西子航空付出的是追求极致高端制造的努力。在王水福看来,航空业代表了制造业的真正能力。航空产品对每一个零部件都要达到最为精确的极限要求,这对每个生产企业的行业资质



王水福

和生产能力都提出了苛刻的要求。西子之所以会进军飞机部件制作领域,不仅是寻找新的商机,更重要的是想通过航空部件的制造,提升企业的管理水平,打造百年浙商的金字招牌。

在与航空巨头的合作过程中,王水福深感人才国际化的重要性。今年6月,西子航空面向全国重点航空院校招聘了17名大学生,由庞巴迪和空客的专家为他们上课。按照王水福的计划,要培养出一批既熟悉世界500强水性、又懂得飞机原理的国际化人才。最终将西子航空打造为国际先进、国内领先、民机顶尖的航空零部件制造基地,并从“零件供应商”,发展为“部件供应商”,最终成为“风险供应商”。

“如今西子已经走过30年,再过30年这将会是又一个上百亿元产业。”王水福说,他已经做好了十年不赚钱的准备,打好航空制造的基础,实现从传统制造业向高端制造的转型。未来的西子还将再添两张证:一张是航空许可证,一张是民用核级设备制造许可证。西子拥有了这两张许可证,将为企业未来注入百年经营的基因。



“不服输”的沈金荣

中策橡胶的沈金荣董事长,是个非常专注的人,在橡胶行业一干就是三十年,从基层做起,在他担任中策橡胶董事长一职十多年来,也一直坚守做橡胶主业,每年创造300多亿元销售额,并且保持每年10%以上的稳定增长。

会计出身的他思路敏捷,睿智干练,胆大心细,在国内的橡胶业中,他已成为举足轻重的行业老大。而他又是个“不服输”的人,始终对中国制造的轮胎信心满满,他曾经说过:“只要技术过硬,即使国外对我们(中国)反倾销也不怕。”近年来,国家大力发展新能源汽车,沈金荣针对新能源汽车的特点迅速对自己的产品做出布局。他始终能坚持用最好的技术、最新的设备、最好的材料、最低的能耗,做最适合当年市场的产品。

吕晓东:银农合作,和谐值万金

记者 杨军雄

农行永康支行联手永康农村开展了一项被称作“农村金融自治”(本报2014年8月18日曾作报道)新尝试。通过金融自治,农民贷款不找“行长”找“村长”,能否贷款,先村集体商量决定,不再是银行说了算,为普惠金融最大的服务群体——农民获得了便捷、实惠的基础金融服务。

“今年以来,这种银农合作模式称得上硕果累累。”农行永康支行行长吕晓东说,到11月末,农行永康支行已授信的农村金融自治村达到109个,农户小额贷款授信户数由最初的59户扩大至3503户,信用金额由最初的500万元增加到3亿多元。

农村金融自治具备了贷款灵活、利息低廉、办理简便等特点,都体现了普惠,得到了村民由衷欢迎,为农行这样的商业银行找到了实施普惠金融的突破口。获得金融自治试点后,永康市龙山镇梅院村住房困难群众也圆了新房梦。“目前已经在建106栋新房,第二批农房也即将开始建设,估计不到两年,全村村民都能住上舒适的新家园。”梅院村支委朱元龙说。

“信用值万金”,农村金融自治将农户在村内的人品、信用、个人能力、家庭和睦等无形资产转化为可以融资的社会资本,让许多从未贷过款的农户,尤其是低收入农户



吕晓东

实实在在地了解了守信的真实作用。吕晓东说:“目前为止,贷款农户仅有发生过2例逾期,但在村两委努力下,都有效化解了信贷风险,没有出现坏账。”此外,一笔贷款改变了一个村。农村金融自治还为农村带来多重杠杆效应:村两委服务能力和经济自主权增强了;村委村民相互更信任了;村庄更和谐稳定。

对于银行来说,实施农村金融自治,收获了社会效益同时,也收获了经济效益。部分乡镇网点原本业务结构单一,现在以农村金融自治为切入点,带动了存款、贷款、投资理财、结算等业务共同发展。仅梅院村,目前永康市梅院新村建设有限公司在永康农行的账户余额达2100万元。更重要的是,永康农行在县域地区服务“三农”过程中,开始发挥了积极的作用,为普惠金融创新营造了良好的制度环境。



王跃斌有脑子有牌子

在许多同业发展放缓的时候,永康王力门业却在董事长王跃斌的调控下“健步”如初:汽车排队提货,产品供不应求。作为该公司联系最紧密的银行,深知其繁荣背后的努力。昔日需要胆子路子,今日尤需脑子牌子。王力稳健发展,就是拥有了自主知识产权和品牌知名度两大核心优势。通过自主研发门锁核心技术,王力集团的超B级特防锁防技开时间达270分钟,树立行业标准新高度。作为中国门业知名品牌,今年王力集团以139.18亿元产值荣登榜单第163位,成为一枝独秀的中国门业百亿级企业。

叶建荣:乡镇市场,明年要发力

记者 刘乐平

2014年,喜欢钓鱼的沁园集团CEO叶建荣已经好久没享受那份乐趣了:3月,叶建荣卖掉沁园集团55%的股份,怀揣数十亿元投身工业水深度处理,这等于二次创业(本报2014年3月10日曾作报道)。

自1997年投身家用净水器行业,叶建荣从研发世界第一台饮水机专用净水器开始,慢慢做到了行业龙头的位置。在研发新一代净水器的过程中,叶建荣投入巨资研究膜技术,这是行业的核心技术。后来,这一项目获得了国家科技进步奖二等奖。

正因为手握这一国内领先的膜技术,叶建荣决定进入工业水深度处理领域。没有资金,他甚至等不及企业IPO,决定卖掉沁园集团部分股权筹资,这才有了世界500强联合利华的并购。

“目前整合全产业链的水务集团并不多。”叶建荣认为,作为后来者,雄厚的资金实力、完善的产业链、专业的技术是其三大优势。

就在上个月,萧山圣山集团的万吨级印染废水示范项目投入运营。万吨原本准备常规生化处理后外排的印染废水经处理,达标排放或重新回用到生产中。“经过处理,既提高了水的利用效率,



叶建荣

又达到了节能减排的目的。”叶建荣说。

明年,沁园承担的国家863计划项目——“超亲水性中孔纤维膜”就要迎来国家有关部门的验收。“等到验收通过,我们将正式推广膜的应用,这将大大提高污水处理能力,降低能耗。”叶建荣介绍,该膜每小时每平方米通水量600多升,比之前提高30%。

投身工业废水处理领域,沁园并未放弃原有家用净水器业务。今年,沁园家用净水器零售额达55亿元,增长近70%左右。

叶建荣说,明年沁园将着力布局乡镇一级市场,把营销分支机构开进全国各地的乡镇。为此,沁园调整家用净水器的售价,已有多款千元以下产品投放市场。“乡镇市场我们很看重,乡镇营销网络很重要。”



阮立平营销令人惊叹

点赞,我第一个想到的是阮立平,他的公牛太厉害了!公牛的电工产品在中国乡镇铺设的营销网络,完备程度令人惊叹!虽然现在电商火热朝天,但并非所有产品都适合那样营销。插座等小电产品,价格便宜,消费者一般也不会提前买了备在家里,都是有了需求马上买。既然线下已经做到随处可卖,价格也差不多,当然是线下更方便。所以,他没有盲目跟风,而是基于对市场的深入了解、对消费者行为的分析,并结合自己的产品特性,建立一套独特的销售体系。

屠友金:禽业困境,我们坚持下来了

记者 颜伟杰

“今年太累了。”即将过去的2014年,对宁波振宁牧业公司的董事长屠友金来说,的确是太折腾了。疫情风险、滞销困境、转型艰难……家禽行情的起起落落,让他和养殖户们一样疲于应对,“唯一值得庆幸的是,我们坚持了下来,而且等来了不错的局面。”

今年1月,禽流感再度袭来,浙江禽类养殖产业“雪上加霜”,约三成的禽类养殖企业面临倒闭。“谈鸡色变的市场,让不少规模从业者心生悲凉,而更多农户,日子更为难熬。”身为浙江省家禽协会会长长的屠友金告诉记者。

在1月底最艰难的时候,振宁牧业压栏的优质商品鸡已经超过20万羽。不过,尽管日子艰难,振宁牧业仍在按订单价格收购农户的土鸡。而这样的结果,就是公司每天新增6000多羽压栏。

针对禽业困境,浙江全省上下也千方百计采取紧急帮扶措施。“政府部门的这些救助是雪中送炭,但在屠友金看来,解决家禽业的困境,还需要行业自身的努力(本报2014年2月20日曾作报道)。

屠友金告诉记者,早在去年的禽流感冲击时,振宁就上了屠宰加工线,配置了冷藏车,并在杭州、宁波等城市的振宁土鸡专卖店、农贸市场设置了冰柜,销售冷鲜禽。今年,禽流感再度暴发,让屠友金下定了决心。3月初,位于体育场



屠友金

路、双塘路等几家杭城振宁土鸡专卖店,再次“改头换面”——土鸡专卖店肉关活鸡的笼子全部撤掉,添置冷鲜柜,部分门店还配备了烤箱、锅炉、砂锅等。

“这次我们要彻底改变了。”屠友金说,今后店内出售的鸡都是预先在宁海屠宰,再用冷藏车送到杭城的专卖店,实行防伪条形码销售。专卖店转型后卖冰鲜鸡、冰冻鸡,也打算卖糟鸡之类的熟食,还搞烹饪代加工等。

除了改造专卖店,屠友金也在为禽类杀白上市的运作机制、保护养殖户利益等建言献策。

“由养殖企业自己搞冰鲜禽等杀白禽上市,更有利于产销链条的平衡,补充禽养殖业的利润。”在他们的建议下,由政府主导推动定点集中屠宰,加快推进了规模养殖企业禽类“杀白”上市。

“尽管累,今年业绩还算不错。”屠友金说,振宁全年共带动6000余农户,出栏振宁黄鸡600余万只,助农户增收1600余万元。



化废为宝的朱有标

做我们养殖行业的,最怕的就是两件事,一样是疫病,另一样就是污染。养殖业要做大、做好,污染问题不解决不行,特别是在“五水共治”的大背景下,畜禽废弃物如何处理需要格外注意。

朱有标执掌的浙江开启能源科技有限公司,把养殖户们最头疼的废弃物处理问题集中处理,建设沼气发电项目,以源源不断的猪粪、鸡粪等作原料,先发电,再制肥料,对猪粪进行了两次利用,处理得高效彻底。不仅帮养殖业解决了后顾之忧,让养殖业得以持续发展,还能产生规模效益,值得称赞。