

全国人大代表，山东重工集团有限公司董事长、潍柴控股集团有限公司董事长谭旭光

胜利者潍柴：坚持做实体经济

■ 本报记者 张龙

3月12日下午，一场围绕“推进实体经济发展”为主题的记者会在北京召开。全国人大代表，山东重工集团有限公司董事长、潍柴控股集团有限公司董事长谭旭光向《中国企业报》记者表示，做强实体经济，更需要企业修炼好内功。如果企业一味停留在模仿和简单创新阶段，短期看风险小、投入小、见效快，但难以持久，企业不可能长大。

对于潍柴取得成绩的原因，在实体经济中摸爬滚打了30年的谭旭光将其归结为三点。

“首先，国家的发展为企业提供了难得的战略机遇；其次，潍柴长期以来注重于改革，作为一个传统的60多年的国有企业，推动深化内部的改革，实现整个企业的体制和机制的转换，这是我们近10年来最主要的成效；最后，就是我们始终不渝地抓住技术创新，围绕产品做实产品、突出产品，在市场上实现产品竞争优势。”谭旭光说。

今年力争进世界500强

走出了2008年下半年的金融危机之后，谭旭光对未来更加充满了信心，在2009年初潍柴召开的商务大会上，谭旭光向各界庄严承诺到2012年营业额将达到1000亿元，力争进入全球500强。与此同时，潍柴还推出了最新研制的蓝擎系列新一代wp5、wp7中小排量发动机，这标志着潍柴在重卡市场取得重大成就之后，又向中卡市场和中客市场迈出了新的脚步。

谭旭光当年定下的目标在2011年就提前达到。2011年，山东重工营业收入达到1200亿元。

“公司拥有中国最优质的商用车和工程机械两条产业链，正在打造船舶游艇产业链。高速大功率发动机、推土机、重型变速器产销量均居全球第一。”谭旭光说。

在实体经济方面取得的成就，让谭旭光充满信心。当被问及是否愿意到台湾投资时，谭旭光表示：“我实地考察了台湾当地的一些企业。我认为台湾和大陆有很强的互补性，台湾的IT行业是比较发达的，中国的装备制造行业也是非常发达的。台湾与大陆的互补性很强，台湾在基础制造行业要发展，应该可以得到大陆的支持。如果有这样一个机会的话，我们会到



台湾投资建厂，推动台湾的经济发展，让台湾人民得到实惠。”

2009年，正当国际金融危机对实体经济的影响在蔓延之时，山东省为振兴装备制造业而打出了一组令业界震撼的重拳：由潍柴控股集团有限公司、山东工程机械集团有限公司和山东省汽车工业集团有限公司三家国有企业组建的山东重工集团有限公司，6月18日在济南挂牌成立。

事实证明，坚持做实体经济的谭旭光赢得了胜利，带领潍柴走出了金融危机的泥潭。

谭旭光在2010年被评为“2010CCTV中国经济年度人物”，评委会给出的谭旭光获奖理由是：“5年前，他驾驭着潍柴动力穿越百亿大关；3年前，他整合了黄金产业链进军资本市场；今天，他开着山东重工横跨汽车与工程机械，腾飞千亿规模。”

收购法拉第壮大实体

谭旭光表示，从全球经济来看，欧洲主权债务危机以来，有一些欧洲企业经营困难，可能在适当的时机要卖出去，这是欧洲几百年的资本市场惯用的办法，对中国企业来说，这是一次大的机会。

在机会面前，谭旭光毫不犹豫地选择抓住。

1月10日，山东重工潍柴集团与意大利豪华游艇制造商法拉第（FERRETTI）在济南正式签署战略重

组框架协议，潍柴将通过债务重组和股权重组控股实现对法拉第的控股，以此助力潍柴挺进“豪华游艇制造”这片蓝海。

根据达成的框架协议，潍柴集团将为法拉第提供1.78亿欧元的股权投资，同时提供贷款担保，由工商银行法拉第提高1.96亿欧元的后续贷款，总投资3.74亿欧元（约合31亿元人民币）。债务重组预计在3至6个月完成，届时潍柴集团将获得法拉第75%的控股权。

——谭旭光

组框架协议，潍柴将通过债务重组和股权重组控股实现对法拉第的控股，以此助力潍柴挺进“豪华游艇制造”这片蓝海。

根据达成的框架协议，潍柴集团将为法拉第提供1.78亿欧元的股权投资，同时提供贷款担保，由工商银行法拉第提高1.96亿欧元的后续贷款，总投资3.74亿欧元（约合31亿元人民币）。债务重组预计在3至6个月完成，届时潍柴集团将获得法拉第75%的控股权。

谭旭光海外收购并不盲目。谭旭光说，潍柴在战略上是非常清晰的。山东省确立了“黄”、“蓝”经济发展战略，明确了在山东半岛要建设新兴产业，也就是其中发展高端的游艇制造业，这是山东经济发展未来10年的战略之一。

据了解，山东重工作为山东省装备制造业大企业集团之一，按照了山东省政府的战略要求，从2009年就研究全球的游艇制造业。据测算，中国的游艇制造业每年出口额不超过30亿元，而全球游艇制造每年是400

间表示：“我们将继续加强央企的主业管理，控制非主业收益，今后将考虑在央企公布利润额时区分主业利润额和非主业利润额，在业绩考核中考虑对非主业收益所占权重进一步下调。”

对于新兴际华的情况，刘明忠表示：“我觉得我们在实体经济方面抓了以下几方面：第一，是以战略引领全局；第二，是调结构促转型，调结构促转型不仅要从产品结构上调整，而且要从产品结构、产业结构、产权结构、人才结构、组织结构、市场结构、区域结构七大方面来调整，突出做好主业；第三，要在推行体制机制改革上下工夫；第四，要科技引导、品牌支撑，要抢占科技制高点、市场制高点，

在人工控制下针对每个企业的实际情况“因企制宜”，调节资金投放量，最大限度地发挥供给资金的效用。

针对上述“滴灌”法，政府当前有两大任务亟待完成：一是重点找寻有迫切需要资金的企业（不分规模大小），督促金融业将这些企业列为重点扶持对象，提供切实的帮助。二是抓紧出台并贯彻落实鼓励和引导民间投资健康发展的“新36条”配套政策，对垄断行业和相关公共服务等领

亿美元，中国的游艇制造处在初级阶段。在游艇的关键技术上，存在较大差距。

谭旭光认为，潍柴作为中国最大的内燃机企业制造集团之一，同时也是全球最大的陆地高速大功率发动机的制造企业之一，收购法拉第后，实现了一个从陆地发动机制造到海上发动机制造的新的飞跃，这是一个重要的技术提升标志。

实验室投资20亿元

收购法拉第，谭旭光有着自己的技术追求。

谭旭光说，收购了法拉第后，对整个山东重工潍柴集团未来的技术提升，特别是对于我国掌握船用推进系统的核心技术具有重要的战略意义。

此外，潍柴投资了20亿元建设的产品实验室将于3月下旬启用。

谭旭光认为，早在2008年全球经济危机的时候，潍柴动力就提出要建设世界一流的实验中心，投资20亿元，就是要走在全球内燃机实验最前沿。这对于提升中国内燃机行业的技术水平、制定内燃机行业的标准都具有深远的影响。

据了解，“十一五”期间，潍柴动力累计开发新产品50多项，先后在国内率先成功研发了满足国Ⅲ、国Ⅳ和国Ⅴ排放标准、拥有完全自主知识产权的大功率高速柴油机，主要技术指标与国际先进水平接轨。其中，目前在市场大批量配套的蓝擎Ⅱ代发动机，比国内同类产品节油10%以上。根据行业协会统计，使用潍柴发动机，按照每辆商用车一年运行10万公里计算，年节油可达4800多升，如果按100万辆计算，一年可节约柴油近500万吨。

不仅是产品的技术谭旭光要抓，推进节能减排的技术，谭旭光依然很“热心”。

谭旭光强调，中国内燃机企业节能减排大有作为。按照去年中国内燃机行业协会的统计数据，共生产了7700万排套内燃机，工业产值4000亿元，消耗汽柴油和燃油成品油2.77亿吨，占我国2011年石油消耗的59.27%。如果内燃机企业消耗的2.77亿吨，能够每年降低5%，就是1380万吨。

“抓住内燃机行业的节能减排，就抓住了我国节能减排的牛鼻子。”谭旭光表示。

进而抢占行业制高点；第五，我们必须要大力推进发展质量高于发展速度、发展成果职工共享，引领全集团人员做好实体经济，实现又好又快的发展。”

在欧债危机阴云笼罩全球市场的2011年，据不完全统计显示，新兴际华全年预计实现营业收入1483亿元，同比增长84.6%，已达到世界500强经济规模；预计实现利润总额同比增长38.3%，双双创造历史新高。

刘明忠还表示，产业结构的发展必须以市场为导向、以效益为中心。要大力提升产业结构的优化和转型升级，在这方面要下工夫。战略性新兴产业建设一定要在适合本地区、本企业的情况下，才能去发展。

域，应该合理规定民间资本准入门槛。因为当前银行的资金过多地存放在地方融资平台以及房地产等非实体经济部门，提供实体经济的资金有限，加快民间进入金融领域，可以在很大程度上补充资金源。

实体经济是田，金融资本是水，田离水无法生存，水离田则无用。金融业需引水灌溉来源，以“滴灌”式对接中小企业，实可从根处解决实体经济之旱。

全国人大代表、三一重工股份有限公司总裁向文波

“实”“虚”经济可以完美结合

■ 本报记者 陈昌成

三一和资本市场的故事是一个非常完美的虚拟经济和实体经济有效配合和合作的故事，可以说这是中国资本市场和中国民营企业共同发展的一个经典故事。这是向文波3月7日在“推进实体经济发展”主题采访会上的表述。

向文波表示，作为第一家股权分置改革试点企业，三一重工首次IPO从资本市场募集到了9个多亿的资金。“上市以来，三一通过现金分红的方式反馈给资本市场12个多亿。更重要的是，我们以9个多亿的资金为中国资本市场提供了一个市值500强的企业。”

“三一重工的发展要感谢中国资本市场的支持，这种支持不仅仅是资本市场上的支持，更重要的是品牌、公司形象方面的支持。”向文波表示，“就实体经济和虚拟经济的关系而言，确实是相互依存、相互促进、相互发展的。”

对于三一的成功，向文波表示，做实业要很实在。“要实实在在地抓创新，实实在在地去理解和满足客户的需要，实实在在地降低我们的产品成本，实实在在地抓公司内部的各项管理”。

向文波告诉记者，还要实心实意，首先就要一心一意。“做实业是要有一个很长的路径依赖。一个产品的品牌打造需要很长的时间，一个产品的开发也要走好几年，不能今天想干这个，明天想干那个，不能看什么赚钱就干什么。如果这样想做打一个品牌是不可能的。”

“要实心地对待各方面的利益相关者，包括社会、员工、合作伙伴以及社区，要实心地对待他们，我认为这对于做实业也是很重要的。一个品牌的树立确实需要长期艰苦的努力，这是做实业的基本经验。”向文波表示。

“16年时间三一成为世界500强、全球第六，这完全得益于中国良好的发展环境。”向文波表示，“对企业而言，就是企业对资本、创新的高度重视。在很多的领域，三一都是推动和引领行业的发展，填补了国内的一些空白，同时也替代了进口，为公司赢得了很好的竞争优势。”

向文波也注意到了世界银行行长对中国国有企业要市场化的观点，“我是部分同意他的观点的，我是不赞成中国全部市场化的”。

向文波表示，一些涉及国家战略性的产业，根本就存在很大的风险，可能回报很不确定，比如航天等事业，必须依靠国有经济。比如涉及民生的，不以盈利为目的的一些产业，包括医疗、市政等是不适合于市场化的。“而有些城市把自来水都卖给了外资企业，我认为这是非常错误的——应该由国家经营，国家会做得更好”。

全国人大代表、哈尔滨泰富电气有限公司董事长杨天夫

融资难不是实体经济最大问题

■ 本报记者 陈昌成

“民营实体企业最大的困难还不是融资难的问题。”杨天夫3月7日在“推进实体经济发展”主题采访会上表示。作为全国人大代表、哈尔滨泰富电气有限公司董事长杨天夫告诉记者，如果企业的产品、市场都非常好的话，对应的融资也并不是说像外边所传的困难。

杨天夫认为，实际上我们国家的金融系统也是企业，也需要有风险的控制。不过杨天夫建议，“但是在面向未来的时候，我还是建议应该放宽对中小企业的不良贷款，或者是诚信的宽容度。只有放宽这种宽容度，不像过去要求的对风险的控制——完全以风险抵押作为基础，那么融资困难的解决还是没有问题的。”

杨天夫始终认为，实体企业能够生存的核心是市场，是市场对企业产品的认可，“这是企业生存的必要条件”。

“一个企业针对市场的变化，应变能力 and 速度是极其关键的”，杨天夫表示，“作为民营企业，不管是在同类企业竞争，还是和大型国有企业竞争，实际上我们面对的都应该是市场本身，而不是企业自身。”

杨天夫坦承，国内实体经济企业目前生存的困难还有大环境的生产要素的变化，比如融资、成本、汇率的变化等等，“这些都是存在的，但是民营实体企业竞争无序的现象还比较严重，从业的企业很多都在低价位、低标准、低层次上竞争。实体经济要向更好的方向发展，政府应该有一个控制性的调整，避免行业内部的恶性竞争”。

在回答记者的提问中，杨天夫多次提及人才对实体经济的重要支撑。

杨天夫告诉记者，“我现在每天最重要的工作内容，一个是制定企业战略，另外一个就是全球找人。下一步要想把实体民营企业搞好，我认为核心的要素还是在人力资源上的投入。”

对于国企挤占民营实体经济生存空间的质疑，杨天夫给予了否定的回应。

“国企和民企在中国这样的经济结构中是不可分割的。”杨天夫告诉记者，“最近大家提出要国进民退、国退民进这个问题，我认为还是由市场来调剂比较好。”

针对此前争论比较激烈的国企私有化话题，杨天夫表示，国有企业，特别是大型的国企，如果现在让它改成私有化存在着管理能力和驾驭问题。“大型的制造业私有化并不是企业内部简单的管理问题，特别是一些制造类的实体国有企业需要一个很长的产业链，这也需要企业很多年的积累，包括产品发展能力和工程技术能力等”。

（上接第七版）

当前解决实体经济融资难、融资贵是最紧迫的问题。此前金融领域向实体经济发放信贷资金时，资金绝大部分被大型企业吸纳，中小企业根本得不到资金。而以色列的农业“滴灌”技术为我国金融资本在对接实体经济提供了一个宝贵的借鉴。

正如此次两会代表吕亚臣建议：政策扶持的资金应由过去的“漫灌”式转向“滴灌”式，给急需支持的实体

经济创造环境，最大化资金利用效率。

企业尤其是小微企业，就好比这些急需灌溉的庄稼，而资金提供就是一项巨大的“金融水利工程”。如果把资金很粗的水管一通灌到实地上，由于资金有限，得到资金的只会是位于前列的企业。但是在滴灌式供给下，根据中小企业“短、小、频、急”的融资需求特点，经管道滴头向每个企业提供资金。那么既帮助企业从根处汲取资金，解决融资难困境，同时也可以