

■宗慶後參加2011年戛納B20。

本報浙江傳宣

■娃哈哈助力雅安災後重建項目,出資1,000萬元人民 本報浙江傳眞 幣為村民建造100座愛心橋

話題,不過,曾經是福布斯全國 首富的娃哈哈集團董事長兼總經 理宗慶後,卻好像置身潮流之

外。參加 G20 峰會前,他接受本報訪問時說,「娃哈哈不缺 錢,無貸款,沒上市,不在電商銷售飲用水。」講到時下的經 濟問題,他認為,「要徹底扭轉頹勢還要從實體經濟入手,解 決就業要靠振興實業。」 ■香港文匯報記者 茅建興、俞晝

年屆71而精力旺盛的宗慶後近日接 能真正擴大內需拉動市場,創造更受了本報記者專訪,談到即將參 多就業機會,從而實現良性循環, 加在杭州舉行的B20峰會、結合到目前 面臨的經濟問題,他說得很直白。

關注實體經濟投資意願降

「這次B20會議就業組的討論主 題強調加強勞動力技能培訓,解決 有抓住問題的要害。我認為相比較 80多個生產基地,集團員工達到3 勞動者的職業技能問題,影響實體 經濟發展的更大的問題是全社會對 實體經濟的投資意願在下降,這才 是問題的根本。沒有投資就沒有就 業機會,勞動者的技能再高,如果 業。因此我認為要促進就業,最關 鍵的還是要拉動內需、降低稅收、 鼓勵投資,為實體經濟創造良好的 發展條件。」

中國勞動力紅利仍存在

扎根實業29年,宗慶後認為至今中 國的勞動力紅利依然存在。「勞動力 成本提高是應該的,提高工人的收入 水平就應該提高產品的質量與檔次, 要做高檔產品,所以不是說勞動成本 長,全社會才能真正形成尊重財富 提高企業就做不下去。」

他說,如今就業確實很難,因為 經濟發展放緩,就業成為一個很大 業去創業,但必須把一產二產的收 入提高,歸根結底還是要鼓勵發展 實體經濟。」

促進實體經濟發展,宗慶後談得 最多的還是呼籲政府進一步簡政放 權和為企業減負。他認為,只有這 樣企業才有能力去搞研發創新和轉 入,只有員工收入普遍提高了,才

進一步提振經濟。「但從目前來 看,企業對減負的效果感受並不十 分明顯,希望政策的落實力度能夠 再大一些。」

「互聯網+」 、創業、上市集

資、海外併購是時下商界最潮的

「作為娃哈哈來講,我們一直堅 持實業強國理念,每年都在投資、 擴大生產,現在已經在國內建立了 萬多名。」宗慶後説。

國家應鼓勵富人增投資

「另一方面國家應該降低稅賦, 這樣才會促進經濟發展。如果劫富 濟貧,有錢人就不願投資了,就業 機會就會更少,經濟也會出現問 題。鄧小平提出要讓一部分人先富 起來,先富幫後富;習總書記提出 要精準扶貧、要全面進入小康社 會,這就要求先富起來的人要增加 投資、擴大就業、提高員工的收 入,而尚未富起來的人要腳踏實地 地通過勞動和智慧獲取財富。這樣 才能實現共同富裕,貧富差距矛盾 才能解決,社會財富才能不斷增 的風尚。」

員工收入提高才能拉起內需

宗慶後説,娃哈哈一直響應國家 提高勞動者收入的號召,每年都給 員工加工資。但是現在企業經營壓 力很大,好不容易給員工加點收 入,卻因為「五險一金」比例始終 業。如今全國第三產業佔50%左 居高不下,員工實際到手的並沒有 杭州的第三產業佔60%多比 多少錢,錢轉了一圈又被國家收走 重,「我覺得最有希望的是第三產 了。「企業和員工的負擔不減下 去,員工收入怎麼能夠真正提高, 內需又怎麼能拉的起來呢?」

「內需拉動不光靠高收入者,高 收入者畢竟人數少,而且該買的已 經買得差不多了。」他認為,拉動 内需最大的潛力在中低收入者, **所** 以要為社會創造更多的就業機會, 型升級,也才有能力為員工提高收 提高工資水平,讓更多的低收入家 庭轉為中等收入家庭。

■營運:「沒有貸款,靠自己現金運轉,目前也沒有打算上市,娃哈哈是全員持 股的,員工就是公司的股東,每年可以享受公司的收益分紅。」

■上市:「作為娃哈哈來講,必須是有足夠好的項目需要社會資金,而且能夠給 股東實實在在的回報,我們才會考慮上市。」

■海外投資:「如今一些公司海外建廠有的是在趕時髦,有的是在轉移資金。對 於娃哈哈來講,如果海外沒有好的投資機會,是不會輕易在海外建廠的。」

■跨業經營:「我認為首先要看需不需要,再看有沒有機會,最後看有沒有能 力,如果具備三個條件那就可以。」

■「這些年我們也嘗試過其他產業,但收效也不是很好,最後都放棄了。」

■「房地產業雖然有暴利,但泡沫也大,風險比較大,我們不做風險太大的事 情;我們還是習慣埋頭踏踏實實做自己的產品,把製造業做好,在實業強國的路 上一步步地走。」



就業也是創業

宗慶後從80年代承包了一家校辦工廠 帶着兩名退休教師借款14萬元開始創業,那 時候的他就立志要幹出一份事業讓別人看得 起。「我是從代銷4分錢一支的棒冰起家 的,那時對方一個電話來要買一箱,四塊 錢,我也要騎着三輪車冒着酷暑送過去,從 小生意做起。」後來又給別人代銷保健品, 正是在這個過程中,他發現了兒童營養保健 品這個巨大的空白市場,隨後就有了娃哈哈 的第一個產品娃哈哈兒童營養液,從此開始 了娃哈哈傳奇式的大發展之路。

如今競爭大 成功添難度

他說,他當年創辦企業的時候,雖然日子 苦,但是社會上百廢待興,機會很多,又是緊

缺經濟,只要肯幹肯動腦,成功其實並不難。 但現在日子好過了,競爭卻激烈了,機會也就 少了,辦一個企業當老闆想成功要比以前困難

「現在的創業環境和我們當時是不一樣 的,現在創業首先是眼光要準,第二要看看 有沒有能力,第三要有一個良好的心態,會 有成功也會有失敗,成功了不要得意忘形, 失敗了也不要垂頭喪氣。人生那麼長,必須 要踏踏實實一步一步來,千萬不能好高騖 遠,現在年輕人有些想一夜暴富,但是也可 能一夜暴負。」

他認為,現在社會上都在倡導「大眾創 業」,很多大學生畢業以後找不到好的工作, 就開始自己創業。當然年輕人有闖一闖的勇氣

是好的,但也要看到其中的風險。大學生剛剛 進入社會,社會經驗少、風險意識差、抗風險 能力低,因而一味鼓勵他們進行創業是有風險 的。其實與其鼓勵大學生創業,倒不如鼓勵機 關幹部進行創業,因為機關幹部畢竟有經驗還 有人脈關係。

大衆創業要做好風險防控

宗慶後提出,在鼓勵大眾創業問題上,政 府應當做好引導和服務工作,出台更多具體 的創業扶持措施,在鼓勵全社會積極進取的 同時,也要做好風險防控措施,避免造成社

他也希望年輕人對現實和困難要有清醒的 認識,「不是只有做老闆才叫創業,其實把 各行各業做好了、做出成績來也是創業,三 百六十行,行行出狀元,就業也是在創 業。」

會的不穩定。

互聯網是雙刃劍 須防覓作用

網購電商全球流行的今天,宗慶後卻有很不 同的看法。「互聯網是一個平台和工具,可以 提高企業效率、降低成本,同時便利消費者, 確實能對企業經營管理起到很大的促進作用。

但如果利用互聯網賣假貨,不交税,低價 競爭賺流量,把實體經濟價格體系搞亂、損 害製造業的健康發展,這就有反作用了。」

「互聯網經濟本質上是一種虛擬經濟,自 身並不會創造社會財富,而應該是為實體經 濟服務的。但現在互聯網經濟的概念炒的很 熱,如果大家都一窩蜂地去搞這些虛擬的東 西,而不是踏踏實實地做實業,最後的結果 只能是實體經濟和虛擬經濟一起完蛋。

所以我認為一方面要充分發揮互聯網這一 工具的優勢,同時也要警惕這把雙刃劍的負

沒計劃開闢線上銷售渠道

他説,娃哈哈也在「觸網」,早就實現了 從經銷商訂單開始一直到結算為止、產銷一 條龍的信息化管理。但目前主要是以線下銷 售為主,全國經銷商大概有5,000家,未來也 沒有計劃開闢線上銷售渠道。因為第一是不 想打亂線下銷售價格體系,第二是飲料單價 低,份量重,如果線上銷售物流成本會比較 高、不划算。

雖然不做電商,娃哈哈也在涉足做智能產 品,除智能化生產線的改造研發以外,在機 器人領域也已小有建樹,迄今已經自主研發 了多款用於飲料生產線的機器人。



■宗慶後(中)接受本報記者訪問

本報浙江傳眞

娃哈哈不上市 股東利益擺首位

近年經濟增長放 緩,娃哈哈的業務也難 免受影響,雖然今年上 半年娃哈哈還是交了 31 億元人民的税,利 潤也有30多億,但與 高峰時期的2012年 比,利潤已下降兩成左 右。「發展瓶頸問題是 行業性的問題,很多大 的飲料企業都在下降, 但娃哈哈還是中國市場 第一。|



■至今宗慶後還在娃哈哈集團起家的清泰基地大樓 本報記者 茅建興 攝

中國市場 仍是第一

當許多企業為資金鏈斷裂倒下的時 候,宗慶後引以為豪的卻是:「娃哈 哈沒有貸款,靠自己現金運轉,目前 也沒有打算上市,娃哈哈是全員持股 的,員工就是公司的股東,每年可以 享受公司的收益分紅。」他認為,很 多企業上市主要是急需資金,希望通 過上市來融資圈錢,沒有給股東創造 很好的效益,反而是把老百姓的錢套 牢。「我認為這樣做是不太負責任 的,作為娃哈哈來講,必須是有足夠 好的項目需要社會資金,而且能夠給 股東實實在在的回報,我們才會考慮 上市。」

跨業經營 取決三條件

「至於跨業經營、搞多元化,我 認為首先要看需不需要、再看有沒 有機會、最後看有沒有能力,如果 具備三個條件那就可以。」宗慶後 説,「我們不去做房地產業,因為

一是雖然有暴利,但是泡沫也大, 風險比較大,我們不做風險太大的 事情;二是要蓋的公章太多,我們 還是習慣埋頭踏踏實實做自己的產 品,把製造業做好,在實業強國的 路上一步步地走。

海外建廠 成本高不划算

對海外投資他也態度謹慎,「我們 目前還沒有海外投資,但我們一直在 世界各地考察,和國外很多企業和科 研機構也保持經常的接觸。」至於海 外投資建廠,他說,如今一些公司海 外建廠有的是在趕時髦,有的是在轉 移資金。「海外投資有風險,發達國 家機會少、成本太高。很多發展中國 家雖然有機會,但是政局比較不穩 定,風險比較大。同時作為飲料企業 來說,海外建廠運輸成本也比較 高。」前幾年俄羅斯就曾有合作商希 望宗慶後到貝加爾湖地區投資建廠, 但最後還是考慮到成本和投資風險 等問題作罷了。