

低调大佬只能围观

工商联大会首日，企业家、经济学家“笑而不语”

在全国工商联十一届三次执委会会议前，拿到材料组给的相关会议名单，一串长长的参会大佬名字赫然在目，参会的各大媒体记者不约而同地锁定目标：刚刚跨国联姻Uber（美国一家拼车软件公司）的李彦宏。不过李彦宏却延续了以往出席会议的风格——低调低调再低调，合影可以采访不行。同样低调的还有著名经济学家林毅夫，面带微笑但就是金口难开。

本报记者 孟敏 宋磊

李彦宏、记者都是“有备而来”

21日下午3时许，4点的会议开始前，李彦宏出现了，在山东大厦一个不惹人注意的角落里，选点够僻静。有广播电视台的资深美女记者眼尖腿快，主动上前搭讪。她之前做了功课，知道李彦宏刚参加完被称为“文艺界达沃斯”的“2014中国文化产业峰会”，寒暄着问，“你刚从长春赶过来？我是记者，能简单和您聊几句吗？”李彦宏微笑着说，“我不接受采访。我的秘书在那边，您可以和他联系。”

李彦宏为何被围观？因为进军北美的他，即将在中国互联网企业国际化战略中，迈出具有里程碑意

义的一步。同时，他够低调，在企业家中属爆表级别。

14年前，李彦宏创建了百度，如今百度已经发展成为全球第二大独立搜索引擎和最大的中文搜索引擎，从而使中国成为美国、俄罗斯和韩国之外，全球仅有的4个拥有搜索引擎核心技术的国家之一。

不过，李彦宏很少接受记者采访，不管全国两会，还是工商联会议，面对围堵的记者，他总是微笑、沉默。

会议即将开始，关注李彦宏的美女记者不依不饶，但他依然微笑着离开了。



21日，来济参会的李彦宏认真翻阅资料。

本报记者 王鸿光 摄

他只想做个安静的美男子

下午4点多，会场外工作人员说，“李彦宏明天中午要提前离开，和他的秘书对接一下，做好接送工作”。记者们又纷纷躁动起来。

终于，会场的门开了，眼看着王钦敏、林毅夫等焦点大腕微笑出场，走路不疾不徐，李彦宏在后面，还是那么温和有礼。有电视台的女记者说和百度是合作伙伴，希望他能到演播间坐坐，李彦宏才到临时搭建的演播间轻轻落座。

“您能谈谈百度下一步的发展战略吗？”记者问。“不是说就坐坐吗？”李彦宏仍然面含笑意。

这时候，他的秘书前来挡驾，对“众星”记者说有事联系

他，李彦宏在秘书的陪伴下，起身往前走。记者们哪肯轻易认输，一路跟随。“百度会成为第一个走进北美市场的中国互联网企业吧？”“百度的国家化战略下一步如何布局？”记者们跟在李彦宏身后，不放棄地继续追问。

此时，李彦宏还是笑得很好看，可就是不说话，一副只想安静做个美男子的架势。他的秘书再次挡驾，表示可以联系他采访。李彦宏加快脚步，便如同风一般，飞进了另一个会场。记者探头一看，里面林毅夫已经落座，刚想着进去采访这位经济学大佬，就被保安挡了出来。

三访终于接上头儿

总是一袭正装亮相的著名经济学家、前世界银行首席经济学家和高级副总裁、北京大学国家发展研究院教授和名誉院长、全国工商联副主席林毅夫，也是合影可以金口难开的主儿。今年4月出席活动时，他出现在众人面前，不停微笑着与会场外面的众媒体和工作人员点头致意，就是不给采访的机会。

今年林毅夫曾表示，在外需相对不足的情况下，中国把明年和在“十三五”期间的增长目标定在7.0%-7.5%之间较为合适，有利于保证就业和金融稳定。

会场开门了，记者快速迎上前，一心想问这位对中国经济持

乐观态度的经济学家，中国经济增速进入新常态，经济增速放缓，对山东这样一个以国营经济占主体的大省是否有压力？希望他对山东民营经济发展提点中肯建议。林毅夫微笑着说，“不好意思，今天不接受采访，下面还要开会”，一路婉拒到底。

而旁边的李彦宏，一路和全国工商联副主席、传化集团董事长徐冠巨微笑聊天，压根儿插不进一句话。当本报记者录音时，被他秘书眼尖看到，阻止。“要不你把采访提纲发给我吧。”他的秘书看到记者这执着样儿，终于松口答应明天安排采访，算是接上了个头儿。

逆势增长，探寻花冠集团发展源动力

专访花冠集团董事长刘念波(上)

2014年对整个白酒行业来讲是一不平凡的一年。面对行业的不景气，酒企纷纷探寻新的增长点。隆冬十二月，花冠集团旗下花冠酒业、御思酒业、大风歌酒业之后的第四个独立的酿酒企业，在过去的一年依旧给出了不错的答卷。

逆势增长，花冠集团的源动力在哪里？带着问题，记者采访了花冠集团董事长刘念波。这位42岁的鲁酒少帅如数家珍般讲出了过去一年做的工作。

居安思危 稳扎稳打

刚刚过去的一年里，有大小几十波业界同行来到花冠集团参观学习。9月下旬，2014山东省经营厂长座谈会也放在了花冠集团召开。“今年来参观的同行比过去任何一年都多。”厂接待中心的负责人高兴地告诉记者。

面对门庭若市的热闹场面，花冠集团刘念波心里却只有四个字——居安思危。“我接任董事长六个多月，觉得这半年比以往干总经理十几年的压力都大。前几天跟刘法来名誉董事长交流的时候，我问他，你过去干董事长的十六年，是怎么过来的？”刘

念波告诉记者，在干总经理的日子里，刘念波干得挺轻松的，当总经理销售任务重但并不觉得很棘手，并认为董事长和总经理，除了字面上不一样外没有太大区别。“现在干董事长才发现，自己要考虑的更多的是未来三至五年企业如何发展的问题。很多人觉得，花冠似乎是一夜之间发展壮大，其实不是，这离不开我们十几年的积累。”刘念波说，“实实在在做人，认认真真酿酒是我们企业的经营理念，虽然字面看着直白，但坚持认真的去做到很难。”他认为，不管行业大环境如何变化，稳扎稳打重点突破，禁忌在市场上“撒胡椒粉”，边布局、边发展、边突破的战略思维依旧是未来发展的指



导思想。

品牌力、产品力、执行力 “三力合一”

“企业的竞争力可以细分为三个要素：品牌力、产品力、执行力。”刘念波告诉记者，过去花冠的发展离不开这三个要素，更重要的是产品力和执行力的支撑。

“产品力是指我们的产品性价比，同样的价位产品质量和口感要有优势。这也是我们鲁酒的优势——性价比高。执行力是指的对市场的掌控和反应。这两个应该是支撑我们发展的重要因素。现在，随着品牌力的提升，我们内部有些人开始削弱对产品力、执行力的重视程度。觉得我们现在厉害了，好多事情都想找省事，把原本坚持的事情放下了想走捷径，这是最让我生气的。”发现了这个问题，集团公

司立即组织并发起了一——“践行花冠核心价值观实践活动”。

据介绍，核心价值观活动已经进行了三次主题培训，并将于12月底进行总结。“根本目的还是想提醒每一位花冠人，我们实实在在做人，认认真真酿酒的经营理念不能变。”

建立匹配的 企业发展结构

作为发起人，每一堂核心价值观学习活动都是由刘念波亲自主持。第一节课首先与大家探讨是关于“匹配”的问题。

刘念波认为，企业发展出现问题究其原因离不开“三个不匹配”。“第一个不匹配是营销能力与销售管理能力不匹配，主要是指品牌推广、市场开发能力上去时，而后期的客户关系管理、渠道管理、价格关系管理跟不上；第二个是产品品质保障能力

与生产能力不匹配，这个就是说需要根据公司的品质保障能力，去拓展市场；第三个是，企业的快速增长与人才队伍增长不匹配”。

华中理工大学管理学博士出身的刘念波，擅长用提炼概念的方法去分析看上去复杂多变的问题。“针对这三个不匹配我们提出企业发展，重点解决四个结构性问题：人才结构问题、市场结构问题、产品结构问题以及原酒储量与储存结构问题。这四个问题两个是针对内部的，两个是针对外部的。只有这样才能建立一个持续健康发展的基石。”据了解，2014年花冠集团新增加了十几个千吨原酒罐，总储酒能力达到6.7万吨，以提升和改善自身的原酒储存能力及原酒结构。同时，花冠集团还与多家高校进行合作，将高校毕业生的实习工作放在厂区进行，以起到人才储备的作用。目前，花冠拥有国家级品酒师5人在全国白酒行业中位居前列。

说起匹配，刘念波用了一个通俗的比喻，“这就是像结婚讲究门当户对一样，支撑企业发展的几个要素一旦出现不匹配，自然会影响到日子，影响发展。这些事情很多人都知道都会讲，但真正的贯彻、坚持做下去并不容易。”

敬请关注：访花冠集团董事长刘念波(下)
花冠酒业：建设像美国一样的安全体系

(王丛)

2014鲁酒这一年 系列报道④
指导：山东省白酒协会 山东省葡萄酒商会
主办：齐鲁财经 山东省白酒品牌推进委员会