

一个“扶贫老板”的“不忘初心”

在贵州创设“秀水五股”扶贫模式的民营企业家王伟记事



▲王伟(红上衣)在秀水村施工工地,与村民们在一起。采访对象供图

「精准扶贫是民营企业的机遇」

对话王伟

王伟连任了三届安顺市工商联主席和市总商会会长。在贵州采访的几天,我们多次看到他到安顺市工商联的民营企业家协会,他们聚在一起讨论如何参与扶贫的场面——他们用一整天调研研究黔西县的养殖基地、跟镇宁县政府就帮扶深度贫困村座谈了一上午,就连在饭桌上,互相聊的也还是扶贫。

听到一个企业家感叹,“又要叫我捐钱啊。”王伟打趣说:“你这说法可不对,应该说我又有机会捐钱啦!真是这个道理,扶贫不是负担,是责任,是使命,是我们的机遇,不是你想扶就能扶上的,一定要抓住机会。你看,你过去搞煤炭,现在精准扶贫搞农业,未来就是养殖业大王啦,企业也能顺利升级转型,这么好的机会哪里还有?”

“精准扶贫是民营企业发展的机遇”,跟企业家在一起时,王伟总是反复强调这句话,他想带领安顺的民营企业家协会一起抓住时代机遇,投身扶贫事业。

“最近,我们市工商联推出了一个新的系列扶贫活动,叫‘民营企业家协会扶贫’,我准备把每个企业家适合做什么都了解清楚,然后跟安顺各县进行对接,进行整县帮扶。安顺现在还有178个深度贫困村,如果我们能通过这种方式把这些村子全部脱贫,那将是一个里程碑式的成就。”

记者:为什么说参与精准扶贫是民营企业发展的重要机遇? 王伟:首先,这是民营企业重塑形象的机会。不必讳言,一些民营企业家的社会形象一度比较负面,有的更与不择手段逐利、挥金如土豪奢的“污名”连在一起。当然,这里有一些误解,有几粒老鼠屎坏了一锅羹的成见,也影响了民营企业的发展。不管怎样,精准扶贫是一个机会,民营企业如果能抓住机会,把扶贫工作做好,彰显爱心和先富帮后富的初心,必能有助于重塑良好的社会形象,得到社会的认可和支持。

其次,这也是民营企业转型升级的机会。现在很多民营企业的产业属于淘汰产业,需要转型升级,但不知道往哪里转,一转就死。为什么不抓住精准扶贫的机会,把产业布局到贫困地区,用企业家的勤奋和眼光带动农民致富呢?一方面,你能得到政府的支持和重视,例如你办养殖业,政府会派农业专家帮助你,你的企业贷款也容易些。另一方面,很多贫困地区的企业家,政府会派企业家站出来,以市场意识和商业头脑带动产业扶贫,把贫困户富了,不仅能彰显我们自己的人生价值,更是企业可持续发展的良好契机。

记者:如何调动民营企业参与精准扶贫的积极性? 王伟:国家要进行教育、引导。民营企业是改革开放中先富起来的一批人,有的人觉得我的财富都是我自己的,实际上,没有党的改革开放政策,你能创造财富吗?改革开放的初心是让一部分人先富起来带动更多人共同富裕,这是一种理想信念,不能动摇。党和政府要引导企业家,让他们不忘初心,担负起自己的社会责任。

此外,企业扶贫,首先企业也要赚钱,企业不赚钱,帮扶就不长久,所以国家也要支持企业家,让这些闯荡过市场、搏击过商海的人在产业扶贫中当好带头人。有的人觉得企业参与扶贫是来占便宜的,这种观念有问题,我们应能研究政策,让企业有合理利润的同时,又能把农民带富,实现多赢。

记者:作为深入参与精准扶贫的民营企业家,有何感受与我们分享? 王伟:扶贫不是那么简单的事,企业要想真的做好扶贫,我的总结是“真心扶,真情扶,用心扶,用情扶”,多和老百姓交流,看老百姓满不满意。

扶贫以来,我最欣慰、认为自己最成功的是不断改变着别人的观念。例如,一些基层党委政府原来对民营企业扶贫认识不到位,认为你扶贫就是把钱给政府,怎么扶由我安排;还有些农民最初不信任你,不愿接受扶贫;也有一些看不到扶贫是机遇的企业家。我用自己扶贫的案例让大家看到我们民营企业应该如何参与精准扶贫,如何在扶贫的同时发展好自己的企业,如何让农民信服、让党和政府放心。从而,激发更多的企业响应习近平总书记的号召,积极参与扶贫,真正形成全社会参与的精准扶贫大格局,在全面小康伟大进程中写下我们应有的一笔。

(本报记者王京雪)

党的十九大报告提出,“要动员全党全国全社会力量,坚持精准扶贫、精准脱贫”,“坚持大扶贫格局”。王伟创设“秀水五股”扶贫模式的故事,启示民营企业如何“不忘初心”,如何在精准扶贫中提升企业与人生的价值

本报记者王京雪

“听党话,跟党走,感恩回报社会、奉献社会,是我的人生信仰。”

“改革开放的初心是什么?是一部分人先富起来,带动更多人共同富裕,但很多人富起来就忘掉这个初心了。”

“要说我为什么对扶贫这样上心,除了致富思源、先富帮后富的初心,很重要很重要的还有一条:我真心认为,积极参与精准扶贫是民营企业发展的难得机遇。”

这个常说“初心”,认定“扶贫就是机遇”的民营企业企业家,名叫王伟,表情生动,声如流水击石,任何时候都精气神十足。

全国政协委员、全国工商联常委、贵州省工商联副主席、安顺市政协副主席、安顺市工商联主席……生于1968年的兴伟集团董事长王伟,成长与事业轨迹,都在中国长期“后发”,如今发展最快的省份贵州。

王伟引起我们关注,不是因为他在企业经营上的成功,尽管那也是令人入胜的传奇——一个贵州小县城里野草般生长出来的青年,出身贫寒,22岁投身商海,凭着勤奋和聪明,从没有一个员工的个体小装潢部做起,到今天拥有包括地产、贸易、能源、旅游、文化、农业等产业,员工上万的集团公司。

无疑,这是个对创造财富有天分又够努力的人。但关于王伟,最值得讲述的不是“财富故事”,而是“扶贫故事”,是他对“扶贫”这件事于常人的兴趣、近乎着迷的认真和不遗余力的投入。

动力

“赚多多的钱,帮多多的钱”

几十年如一日,王伟每天早起,雷打不动地用几分钟扒拉一碗面条作早饭,7点开始工作,干到晚上10点睡觉,天天如此,几无例外,没有周末,没有假期,甚至常年没有午休。他的助理们要轮流排班,才有精力和体力跟上他。他一年跟家人吃饭不超过10次。他没什么爱好,除了练练书法,“就是喜欢工作,别的都不喜欢。”

王伟常把“没有问题”“这个不是问题”挂在嘴边,认为企业家最重要的本事之一就是善于找办法克难题。他有一个成功商人财富和机会的敏锐嗅觉。他的高中班主任仍然记得十几年前王伟陪他去广东散心,有一天他们打摩的赶路,王伟突然问:“老师,你看到没有?——钱在路上流淌。”老师没看到,王伟注视着公路上川流不息的车辆,说:“我看到了。”他简单地解释了两句,班主任也明白了——他从物资的流动、人员的流动看到了经济的流动,进而看到了商机。

在贵州兴伟集团,很多员工都知道他们的老板王伟会赚钱的另一面是生活节俭:穿着在北京秀水街杀价杀到80块买回来的裤子、在淘宝300来块钱淘到的唐装,25块钱一双的布鞋或者最普通的那种黑皮鞋。

他不允许任何亲戚来自己公司上班,除非是来做清洁工或绿化员。他很早就告诉儿子:“我的公司没有继承权,99%的财富将来我要捐给国家和社会,所以你去做自己想做的事吧。”十几年前,他看了一本大概叫《中国十大民营企业落马史》的书,得出一个结论:把财富看成自己的就是灾难,看成子女的也是灾难。

现在,他把一半工作时间和精力在扶贫上,最近更是平均两天下一次乡,去贫困地区考察。

2015年,他给贵州安顺市的贫困村秀水村投了3.77亿帮扶整村脱贫,承诺不要一分钱回报,所建产业作为村集体经济交由村民所有。

2016年,他跑到贵州黔西南州晴隆县新坪村最穷的半坡组看了看,然后,这个水、路不通的深山村寨就修了路、通了水。

这之后,他几乎跑到哪儿扶贫扶到哪儿。一些行为纯属慈善,例如不久前,他领头捐出500万,跟安顺市的民营企业家协会一同成立贫困地区教育扶贫基金,资助贫困学子求学;一些项目属于产业扶贫,例如总投资100亿的晴隆县大东兴山地旅游精准扶贫项目和投资200亿以上的安顺大东兴国际旅游城。

他觉得有机会参与扶贫太好了,真高兴!他不满足于把自己的进取心、能力和创造力只用于赚钱,渴望在全面小康进程中扮演更积极的角色,担当更多的社会责任。

“全国光彩奖章”“全国光彩事业突出贡献奖”

等荣誉,都在为王忠实履行社会责任作证。“我的动力?”他笑,“你们问了好多回了,我的动力就是赚多多的钱,帮多多的钱。真心话,从小我就想帮助别人。”

初心

“有钱就可以帮助那些特别穷的人”

年少时,就抱有“想帮助更多人”的强烈愿望,并始终不渝为之奋斗者,有人学医,有人从政,有人干公益慈善,也有人去当讲师……而王伟,从1978年上小学三年级起,就决心排除万难,做个能赚很多钱的人。

他家那时住在贵州安顺普定县城边上,每天上学,总要从一个五保老人家门前经过。至今,他还记得那个老奶奶的“房子”,准确说那是个棚子:石头垒出的一米来高的墙,玉米秆棚顶,两个平方、大小跟一扇门差不多,能让老人躺下睡个觉的“房间”。

每天上学,王伟会从家里给老人带一把面条或一小捧大米,有时帮忙提一桶水。他家里穷,拿不出更多东西,父母都是乡村教师,两人微薄的工资要养4个孩子、一家老小共8口人。没过两年,五保户老人去世了,王伟心里生出一个越来越强烈的愿望:“我将来一定要赚很多钱,有钱就可以帮助那些特别穷的人。”在他印象中,那大概是小学三年级,他头一回认真思考很多东西,计划起自己的未来。

他是家里4个孩子中的老三,也是唯一显露出对生意有兴趣的一个,是一个安贫乐道的教师之家冒出的异类。

他家门口当时有个烤烟集市,每到星期天都有农民来赶集。王伟六七岁时,每周日天不亮,别的孩子还在梦乡时,他就爬起来,把家里6个小凳子搬到门口,坐等赶集的农民租用,1个凳子租金1毛。后来,除了租凳子,他还卖1分钱1杯的糖精水,也卖外祖父写的对联,小门对8分,大门对两毛。他的外祖父是普定有名的书法家,后来自己的书法也是跟着外祖父练的。到了初中,他拿着母亲仔细掏出的9块钱从普定跑到贵阳看大学的哥哥,顺便卖邮票,一下午卖了300多块钱,他准备给哥哥买套好西装,结果被他哥吓得追问他是不是做了小偷。

他的高中班主任潘发刚记得,王伟学习普通,但很难被忽视,有很强的组织领导能力。他第一次给大家留下印象,是学校搞板报比赛,不是班干同学,成绩也不突出的他主动请缨,他设计版式,组织同学一起完成的板报后来得了全校第一,被校长评价“大气磅礴”。

赚钱然后助人,王伟从没忘记小学三年级萌生的愿望。1987年夏天,他高中毕业,写了一份几十页的食品厂办厂可行性报告,信心十足地跑去县政府拉赞助。当时的一位科长赞扬了他初中生难得的勇气,表示“我们没钱给你”。

出了办公室,王伟撕了报告,第二天就骑着自行车上路,随身带着一套修车工具、笔墨纸砚跟一张写满字的宣纸,第一行是大字:勤工俭学/卖字换粮/游览祖国大好山河,第二行小字:打气5分/补胎5角。他决定不带一分钱,从普定骑车去昆明,开开眼界,也考验自己。来回近一个月,从昆明回来,他瘦了10斤,身上多了27块钱。

回普定后,王伟有过一段失败的创业经历。他做石膏像,步行28公里挑去安顺摆摊,结果一尊也没卖出去。接着,他借了200块钱学理发,学了一个月就打着领带、穿着白衬衣、喇叭裤、高跟鞋开起发廊。

普定那时能烫发的发廊不多,开张首月,王伟

赚了600块钱。开张两个月,部队来征兵,他把发廊盘给徒弟,决定去部队锻炼一下。

这一年,王伟19岁。

“我感觉他的思想在激烈地冲撞,他在找自己的道路和方向。”跟王伟亦师亦友,至今关系密切的潘发刚回忆,“他是个不安分守己的人,普定平台太小,他要找他的舞台。”

潘发刚觉得奠定王伟后来事业的很多性格特质,这一时期就已显露端倪:聪明,能吃苦,百折不挠,有胆识但不叛逆,常能找到有效方式说服他人,达成目的。

入伍半年后,王伟在写给父母的信里倾诉心声:“去昆明的时候我还没有想好,回来以后我懂得了生活的不容易,我想挣钱。挣钱只要正当,没有什么不好的。可是我感觉我还太年轻,还不太明白许多做人的真谛,身为男儿,我相信部队是个最好的熔炉……我会更快地成熟起来,端正自己的人生态度,坚定所要追求的理想和信念,退伍后真正开始做一番自己的事业。”

兴伟

“如果自己都没振作起来,谈什么振兴中华?”

多年后,回望自己一路走来的历程,王伟说:“企业家分两种奋斗,一种是关系奋斗,靠不断请客送礼让企业发展,这太危险了,没有必要;还有一种是靠自己,靠智慧、能力和勤奋来发展企业。”

在部队,他当了三年兵,立了两个三等功。“领导不了解你,你就拼命展示你的才华,想办法找事做,给部队作贡献。”

他自告奋勇,用废旧的边角料和36块钱扯的一块布做了面4乘4米的宣传墙,上面写上很漂亮的大字:“祖国在我心中”。他在部队大力推行正规化建设时,带着战友用半个月把营部的办公室、会议室、图书室、荣誉室布置一新。他总能想出种种妙招,例如拿碎布蘸着广告色,往墙上拍,只花几块钱就装饰出一间有“墙纸”的荣誉室。他搞营房建设、绿化规划被四处借调,有提干、然后留在部队的机会,但自己坚决要求三年退伍,因为从没忘记最初的梦想。

1990年,22岁的王伟退伍回乡,被分配在国营电厂当工人。他去了一天班,被安排在6楼没人管,吃饭时找不到碗。第二次去电厂,他求见厂长,说给我提几个意见,首先,你们不尊重退伍军人……说完一番想说的话,他辞了职。

回家后,看见一家银行要做几块招牌,普定做不了,必须去安顺,这活儿他在部队做正规化建设时摸得很透,就用更便宜的价格把生意揽了过来。收费4500元,成本只花了1000多,这是他的第一桶金。

几个月后,他开了自己的第一家店:兴伟装潢部。他开始想取名叫“兴东”,意思是振兴中华,但觉得自己都没振作起来,谈什么振兴中华?还是先振作自己,就叫“兴伟”吧。

“他的店不大,一进门能看见墙上挂着一张横幅,是他自己写的8个字:心系环宇,爱洒人间。”潘发刚回忆,“他那时才20几岁,恋爱都没谈,事业刚起步,就给自己定了这么一个座右铭。我看到就想,王伟的心长大了。”

潘发刚说,王伟是真的在按座右铭做,不是说说而已。只开一家小店时,他就常在普定的中学里资助了数百名贫困生,“有学生会给他写信求助,他也会主动向相关部门哪些学生需要帮助。反正有困难,我们就找王伟,他一直有种帮助别人渴望。”

后来,开家具连锁店,办批发商城,生意越做越大,他就赚更多钱,然后帮更多人。2000

年,32岁的王伟被推选为“贵州十大杰出青年”之一,事迹报告中提到,他当时已捐资希望工程10余万元,救助社会公益事业等数十万元。

秀水

拿出3个多亿,探索“五股”扶贫新模式

2015年春天,普定县龙场乡秀水村的村干部来找王伟商量,问能不能给他们出点主意,搞点基础设施建设。早在1999年,王伟就给这个村子修了一条水泥硬化路,但十多年过去,这个自然风光秀美的村庄依旧贫困依旧,出村的路,还是他修过的那条路。

“我们村当时就是个空壳村,连10万块钱的项目都要不来,因为太偏僻,交通不好,项目大了要不到,项目小了没有用。”张克智2012年从乡村小学退休,转年被推选为秀水村村支书,之后常为秀水的贫穷头疼。

他接触过不少说要扶贫、来村里做项目的老板,这种接触大都以失败告终。他希望王伟能再帮村子一把,修点基础设施,而王伟的回复令他喜出望外。

深感单纯投钱搞基础设施建设不足以让老百姓脱贫,年年送钱送物,村民年年仍穷的“输血式”帮扶不能实现同步小康,王伟在跟普定县政府沟通和实地考察后,决心“扶”个大的,拿出3个多亿,探索扶贫新模式,把秀水打造成一个精准扶贫的样本。而且兴伟集团“一分股份都不留,一分效益都不要”,全部无偿作为秀水村集体经济。

他带领扶贫团队三天两头跑秀水,一年跑了上百趟,召开一场又一场的院坝会,听村民心声。张克智还记得他坐在副驾驶座上,看着在泥路里开车载着他去看工地,又挨家挨户跟村民了解情况的王伟,暗自感叹可真没见过这种老板,这么肯出钱、肯出力,还费尽心思扶到底。最终,王伟把村民意见和自己对市场规律的认识相结合,从秀水村的实际出发,决定全面整合秀水的土地、山水与文化资源,走“农旅综合开发”之路。

王伟给秀水创设了一套“秀水五股”模式,将全村土地入股开发,经营利润按比分配。“五股”包括——

占比10%的人头股,只要是秀水村民,不分贫富老幼,人人有份;

占比30%的土地股,每分土地不论优劣算一股,每年分红;

占比30%的笑(效)益股,只有参与建设劳动的村民才能分到,现在用于给秀水新成立的旅游公司、农业公司和花卉绿化公司员工发工资,这些员工九成以上为本村村民;

占比5%的孝亲股,65岁以上的老人每月可以领到500块钱养老金;

占比25%的发展股,用于集体经济的后续发展投入,公共实施的维修、建设和公益事业。

短短8个月,秀水村逐渐被改造成一个融生态农业、特色旅游、餐饮商贸等为一体的城郊休闲旅游基地,内设数十项旅游项目。2016年春节,景区开业,秀水遭遇史上首次严重堵车,接待游客40万人次以上,营业收入超过120万元。

“我亲身感受到,秀水最大的改变是村民思想观念的变化。”张王伟从公司派到秀水常驻,负责这一项目的张著宇说。

张著宇记得刚来秀水搞扶贫开发时,送给村民一些桂花树,让他们种在自家门口,有人种完之后跑来找他要种树的工钱。还有一回,送给村民一些油和米,结果有两个人把东西搬回家,回来讨搬运费。“这种事叫人心酸,当然,这是个个别现象,但它反映了一些贫困地区,穷就穷在志气上。所以我们说扶贫先要扶志和智。”(下转7版)