

第一时间的深度 事实背后的事实

壮阔东方潮 奋进新时代 ——庆祝改革开放40周年



1986年，魏立华从河北农业大学毕业后被分配到了当时的河北省农业厅，端上了“铁饭碗”。改革开放大潮奔涌下，让他毅然成为河北第一批“下海”的弄潮儿。1995年，他靠9万元资本，3间平房，1台酸奶机，两台人力三轮车，一脚踏进了乳品行业，一干就是23年，并

把企业发展成为中国乳业四强。2014年，他靠“憋着的一股劲”，要重新在石家庄做一把“奶粉”。然而，这位中国奶粉业破局者，却因为一句话落泪了。

创业者访谈录⑥

魏立华：时代给了民企最好的淬炼

□记者 袁伟华 姜艳

1 只有摒弃退路思维，才能勇于担当、勇往直前

记者：我们在企业随处都能看到这样一句话：一定要让祖国的下一代喝上好奶粉。这句话背后有什么故事？魏立华：这句话是去年春节前夕，习近平总书记考察我们位于张家口察北管理区的旗帜乳业时说的。总书记特意叮嘱我们，说：一定要让祖国的下一代喝上好奶粉。听到这句话，我的眼泪一下子下来了。记者：触动您了。魏立华：这是一种重托，更是对我们的信任。这样一句话，让我一下子感觉到这几年来我们所有的努力和付出都是值得的。特别是近一段时间，总书记连续三次给民营经济加油鼓劲，给我们注入了更强大的信心和动力。记者：三聚氰胺事件，可以说是国产奶一次重创，您当时感到绝望吗？魏立华：什么叫绝望？什么叫绝境？当时就是，不可能更坏了。君乐宝当时还没有涉足奶粉，但还是受到牵连，停产了13天。所幸我们所有的原料、生产、工艺、营销

都是独立运作。产品抽检以及再送检，无论是省里还是国家层面，都是合格的。2008年9月，也就是危机爆发那个月，公司赔了1000多万元。接着月月赔，家底快赔光了，直到2009年4月才有了一点利润。整个2009年全年微盈。2010年，君乐宝销售额达到13亿，2012年达到20亿，至此进入向上的正轨。记者：这场危机带给您什么思考？魏立华：在这个追求、创造财富的时代，企业产品质量和诚信才是立足之本，容不得一丝疏忽。我记得，上个世纪八十年代刚出来创业的时候，推广过一种农机具检测仪，当时和一个新疆的客户合作了三年，连面都没见过，最多打个电话。但是我们在钱款、货物、质量和服务上面从来没有出现过任何问题。靠的是什么，是诚信，是良心。改革开放打开了一个广阔的天地，市场空前的活跃和繁荣。但也有一些问题，比如诚信体系的缺失，个别地方出现假冒伪劣产品等等。三聚氰胺事件的根源，不也是人们只追求经济利益，往自己的良心里掺了假吗？

我从1995年踏进乳业开始，到现在干了23年，就坚信一条，凡事都要讲良心。记者：在常人看来唯恐避之不及的时候，作为民营企业，你们为什么偏要选择去做奶粉？魏立华：这跟一次经历有关。那是2012年，我和一个代表团到德国杜塞尔多夫参加国际包装展览会。代表团几十个人，我看到很多人一下飞机就去买婴儿奶粉，一箱一箱地买，把药店里的奶粉都买光了。售货员的那种眼神刺激了我。之后15天的行程，我一张名片都没发，不好意思说是做奶粉的。当时，我就想，君乐宝一定要在河北做一把奶粉，不做心里永远会有阴影，头无法真正抬起来。记者：当时要做的时候，是怎么设想的？魏立华：我们请了资深营销专家进行了分析，一看报告，说君乐宝没什么优势，劣势却一大堆。人家建议我们先在新西兰或澳大利亚注册公司，在那里弄个加工厂负责生产。我说，那不行，我不是纯粹为挣钱，我做奶粉一投就是几个亿，为的是挣回尊严。专家又建议，可以把公司注册在北上广

深，商标在那里注册，总之要去河北化，去石家庄化，否则成功率等于零。我说那没有意义，我们这罐奶粉必须在河北做，也必须在石家庄做。记者：为什么要这么坚持？魏立华：其实还有一个问题，奶粉在石家庄做，是否依然用君乐宝的牌子？当时大家的态度是不能用，万一出问题就都完了。可是我觉得，如果用新品牌，意味着从心里还是想留退路的。但如果还叫君乐宝，就不是奶粉这个增量的问题了，而是把酸奶这个存量，把我们十几年的身家全都押到一起，没有任何退路。这意味着，我们只能做好。记者：不留退路，有可能把自己逼到绝境。魏立华：水到绝境成飞瀑。我们改革开放40年来走过的路，不也是在不断爬坡过坎吗？不能遇到困难就趴下。我们的奶粉行业出了问题，遇到了困境，就得想办法解决发展中的问题。党和国家出台了一系列的办法，最严格的检测、最严格的准入等等，让中国奶粉业重拾信任。每个企业必须担起这个责任。在这种遇到困难的时候，一旦有了退路思维，很难保证大家没有去其难而取其易的冲动，从而少了担当，畏难不前。我理解，作为民营企业，同样担负起这份责任来，要在改革开放中攻坚克难，闯过激流险滩，才是对企业最好的淬炼。

2 要跟紧时代，靠不断改革创新去解决新问题

记者：我们了解到，为了生产出世界级品质的好奶粉，君乐宝还创新了生产和质量控制等模式，但好像开始的时候市场反应并不好。魏立华：人家一看奶粉是石家庄生产的，干脆就不要，即便收下了也不敢喝。当时我们在电台打全天广告，只要消费者打进一个电话就送一罐奶粉，但最多的时候，一天才送出去30罐。从2014年4月奶粉出来到年底，我们一共亏损了8000多万元，最多一个月亏了3000多万元。记者：沮丧吗？魏立华：这是我们自己选择的，必须闯过去。如何提振消费者信心，是当时面临的最大挑战。我们做了很多尝试，譬如，开放牧场，开放工厂，让消费者体验奶粉生产的全过程，通过欧盟双认证，让消费者知道国产奶粉的品质不比洋奶粉差。记者：怎么想到走电商渠道？魏立华：也是被逼出来的。当时，三四百元一罐的进口奶粉在国内大行其道。我说要把一罐奶粉定价125

元，征求经销商意见，全部反对。没有实体渠道愿意卖，只好做网络和电话直营。没想到，我们线上销售仅一个月，销量就突破了600万元。2014年6月17日，当天在天猫卖出了109万元的销量，并在当年双11成为天猫销量第一的奶粉品牌。到了2015年下半年，君乐宝奶粉不够卖了，第一个工厂满负荷生产依然供不应求，第二个投产。现在，我们的第五个奶粉工厂马上就要投产了。记者：从找不到出路到柳暗花明，您感觉是幸运还是其他原因？魏立华：要说幸运也好，机遇也好，都是时代进步带来的。改革开放，才有了这么多新经济、新业态和新模式，这为我们解决很多问题提供了借鉴和渠道。我们奶粉业务能打开局面，就得益于。记者：企业要学会把握这种趋势。魏立华：对，改革开放进入新时代，企业更要紧跟时代潮流，尤其要用不断改革创新去解决新问题。如果一味跟风市场，永远不会有突破。

君乐宝能够发展到现在，不断创新产品是关键。我们做酸奶的时候，在产品上搞了好几个创新的口味，红枣的、哈密瓜的。我们的一款芝士酸奶，在我们的国家级实验室里，两年搞了3618次试验，实现了好口味与好营养的均衡。通常情况下，奶粉包装上只有生产日期和保质期两个日期。但我们是目前全球唯一一家将挤奶日期标注在奶粉包装上的企业。这是由于采用了全球首创的2小时零距离一体化模式。这在世界婴儿奶粉制造史上是一个突破。可以说，只有创新，才能将产品做到最好，做到极致，才能赢得消费者认可。记者：有人用“轴”来评价您的性格。这种对极致的追求，跟您这种性格有关吗？魏立华：应该是有关联的。连同行都说你们君乐宝的“轴”劲，才能让我们把品质把控到可怕的地步，才能让我们的产品得到消费者的信任。对于君乐宝来说，研发、设备等等创新投

入并不是最宝贵的，工匠精神才是君乐宝的核心竞争力。尤其是在人们对消费品质有了更高要求的趋势下，企业尤其需要这种精神。换个角度看，轴就是一种非常可贵的精神。记者：您作为全国人大代表，对奶业高质量发展表达了很多想法。魏立华：实现中国奶业高质量发展，就是要做到四个“最”，即质量最优、品牌最强、社会最放心、消费者最满意。比如在创品牌方面，创品牌是一个不断积累的过程，信用、科学都很重要，做每一步要脚踏实地，扎扎实实，持之以恒。



魏立华在君乐宝牧场。 王慧摄

3 要有民族自信，敢于亮相世界舞台

记者：2016年，君乐宝国产婴幼儿配方奶粉宣布以“陆港同价”进入香港市场，为什么选择香港？魏立华：消费信心不足仍是国产奶粉重新崛起的最大瓶颈。一些消费者选择进口奶粉，还是对国产奶粉信任不足。被誉为“购物天堂”的香港，是各国消费者汇聚的国际化市场，也是全球消费展开激烈竞争的品牌高地。君乐宝进入香港市场，不仅是向国际化发展的需求，也是国产

奶粉国际品质的最好证明。我们国产奶粉就要有这种品质的自信和参与国际化竞争的勇气。一年后，君乐宝又成功登陆澳门市场，充分表明，优质优价的国产奶粉完全有能力参与国际化竞争，实现“好奶粉，中国造”。记者：我们注意到，君乐宝在奶粉这个板块上，一直强调“世界级”这个概念。魏立华：中国改革开放40年的成果之一，是涌现出一大批优秀企业和品牌。君乐

宝也是一样，我们现在可以说，基本实现了让奶粉行业“站起来”的目标，下一步，是要“强起来”，不仅要在国内市场上起主导作用，更要有信心、有能力站上国际舞台。记者：于是您就让您企业开启了近乎疯狂的标准认证。魏立华：这是通向国际市场的必备条件。2015年，君乐宝奶粉在全球同行业首家通过了欧盟食品安全全球标准BRC A+顶级认证，今年年初，君乐宝奶粉在香港

通过了第三方独立检测机构小魚亲测的检验，获得最高安全评级“绿色”勋章。前不久，君乐宝奶粉在世界食品品质评鉴大会获得金奖，君乐宝还获得了国际权威质量评定组织B.I.D颁发的“国际质量管理卓越和创新钻石奖”。在全球93个国家和地区的评选中，君乐宝是唯一一家获此殊荣的中国企业，再次向世界证明中国奶粉的实力。记者：这也为产品走向国际市场提供了支撑。

魏立华：2017年，君乐宝集团销售额突破一百亿元。君乐宝奶粉连续三年产销量翻番，今年前三季度同比翻一番以上，产品供不应求，全年产销量将达到四万五千吨，进入国产奶粉第一阵营。时至今日，君乐宝有足够实力去参与国际市场的竞争。继香港和澳门之后，目前我们也在与东南亚市场进行充分接触，新加坡、印尼和中亚一些地区的客商，都在同君乐宝洽谈奶粉出口事宜。未来，我们还要把奶粉卖到“一带一路”沿线国家和地区。

充分发挥南水北调中线工程效益 助推经济社会发展

(上接第一版)提出科学合理的对策建议，着力提升高度深度和精准度，努力形成务实管用的调研报告，助力南水北调中线工程取得更大效益。叶冬松受省委书记王东峰、省长许勤委托，对调研组一行来河北调研表示热烈欢迎和衷心感谢。他说，调研组深入实际扎实调研，充分体现了全国政协对河北的关心，对河北人民的关爱，对南水北调工程的重视。省委省政府高度重视南水北调工作，破解水资

源瓶颈制约，相继出台一系列政策措施，着力建立配套工程完备、运行管理高效、政策保障有力的供水体系。省政协将认真整理调研组提出的意见建议，扎实做好调查研究，为形成高质量调研报告和提案做好相关工作，为充分发挥南水北调中线工程效益智聚力。副省长时清霜汇报南水北调有关工作情况。天津市政协副主席张金英、河南省政协副主席李英杰、解放军报社原副总编陶克参加调研。省政协副主席苏银增陪同调研。

(上接第一版)很多原先没有进口意向的内贸企业也都积极参与。省商务厅相关负责人表示，为更好地组织进口企业招商工作，我省向各市商务局印发做好招商招商工作的通知，将近10年享受进口贴息的企业按所属市进行分解，支持获得过国家进口贴息支持的企业和相关行业协会，邀请外方合作伙伴来华参展，还把组织参加进博会列入2018年扩大进口专项行动，利用全省商务工作会议、外贸进出口工作会议等

多次部署，扎实开展招商招商工作。同时，我省结合产业结构、进口需求及消费特点，对重点企业、机构和社会组织进行了充分的调查摸底，分品类、分行业、分领域筛选重点采购商名录，提高采购商组织工作的针对性。从目前参会企业关注的行业领域分布看，涉及消费电子及家电、服装服饰及日用消费品、汽车、智能及高端装备、食品及农产品、医疗器械及医药保健品、服务贸易等，实现了展会展区全覆盖。

我省把首届进口博览会当作加强重点领域国际合作，扩大对外交流，提升产业水平，促进消费升级，推进供给侧结构性改革和经济转型升级的新机遇、新平台，围绕经济发展、产业转型升级三大任务，明确了采购商组织工作的重点领域和重点方向，积极引导参会企业单位充分用好进博会平台，引进先进产品、技术与设备，进口高质量商品，广泛开展国际交流合作。

紧紧围绕稳定可持续脱贫发力 全面提升脱贫攻坚质量和水平

(上接第一版)赵一德强调，要紧紧围绕提高脱贫攻坚精准度发力，对有劳动能力的实施产业就业扶贫，对丧失劳动能力的实施社保兜底，对生存条件恶劣的打好易地扶贫搬迁、危房改造、空心村整治组合拳，确保贫困人口稳定实现“两不愁三保障”。要紧紧围绕扶贫脱贫目标标准发力，抓重点、补短板、促平衡，做好基础设施建设和公共服务提升文章，做好低保线与扶贫线“两线合一”文章，做好贫困户与

非贫困户、贫困户与非贫困户统筹发展文章，不断提升群众的幸福感和认可度。要紧紧围绕强化基层基础发力，在推进扶贫与扶志扶智结合、提升基层干部能力素质、选树先进典型上下功夫，切实增强贫困地区的内生动力和造血功能。要紧紧围绕创新发展、绿色发展、高质量发展发力，坚守生态底线，优化城乡功能布局，调整农业产业结构，健全城乡融合发展体制机制和政策体系，深入实施乡村振兴战略，彻底改变贫困地区面貌。

最后4户的攻坚战

(上接第一版)因为补助款也就2万多元，要用这点钱盖两间房子还真不容易。作为副局长的赵俊峰这几年一直在县财政局负责工程年审，知道如何节省工程费用。像自家盖房一样，我们自己去市场精挑细选建材，既要质量好还要便宜。赵俊峰自信地说，这两间房子在高台马村绝对是一流的！穿行在高台马村，主街是一条宽阔平整的水泥路，隔不远有一盏太阳能路灯。75岁的五保贫困户马书阁就住在街边的一处房子里，他也是在工作人员的帮助下，今年进行了危房维修。屋里原本低洼的土地面变成了平整的水泥地面，破旧的木门窗改成了铝合金中空玻璃门窗。实现精准脱贫，关键还是要做好产业扶贫。高台马村最后这批贫困户年龄偏大，身

体不好，劳动能力不足，实现他们的稳定脱贫目标，需要更有针对性的产业扶贫项目与措施。深秋阳光灿烂，街边的一处房顶上，蓝莹莹的多晶硅组件闪闪发光，汲取着太阳的能量。收益稳定可靠的光伏发电就是这批贫困户的“兜底脱贫”产业。今年东光县加大脱贫攻坚力度，集中使用有关资金，为每个贫困户建一个光伏电站，收益由乡镇统筹分配给贫困户。在驻村脱贫攻坚工作队积极谋划下，高台马村的光伏发电建了起来，并已实现了光伏发电分红。除了光伏发电来钱，4户贫困户还与沧州奥牧农业发展有限公司、村委会签订了《扶贫资金入股合作协议书》。县农业局将据此为每位签约的贫困户向沧州奥牧农业发展有限公司投入资金10000元，入股农业种植项

目，贫困户则可按银行5年期贷款基准利率享受固定分红，不用承担种植、经营风险。有了这些收入，今年45岁、体弱多病的低保贫困户马永照感到轻松了许多。现在他每月还有270元的低保补助，今年7月份，脱贫工作队又联系县人社局，安排他参加了农村贫困户再就业培训班，并积极争取农村公益性岗位就业指标，实现就业后每个月将再增加300元的就业收入。另3位五保贫困户的收入和生活条件也得到了很大改善。赵俊峰以他们中最困难的马连栋为例，为记者算了一笔账：老马每月五保金目前是470元，农村养老金每月90元，沧州奥牧农业发展有限公司已经分红375元，太阳能发电今年已经分红两次，一次161.77元，另一次151元。不算1亩多地的产出，马连栋今年全年算得出的收入就将达到7407.77元，这个收入已远远超出省里规定的贫困户全年不低于3200元的收入标准。