

恒丰银行济南分行党委书记、行长梁科杰：

“恒丰力量”助推动能转换



山东省政协副主席王艺华(左)为梁科杰颁奖

●颁奖辞：

扎根本土，融现代理念于机制创新，他在服务实体经济的基础上助力新旧动能转换工程落地，在乡村振兴的跑道上践行国家的发展战略。

●上榜理由：在梁科杰的带领下，恒丰银行济南分行保持稳健发展和创新转型的同频共振，搭建全辖创新支撑体系，积极探索金融服务实体经济的新模式。他是推动普惠金融的“践行者”，以菏泽乡村发展和土地“增减挂钩”金融服务为基，积极探索支持“乡村振兴”战略的新模式，不断丰富助力小微企业发展的产品体系。他也是服务实体经济的践行者，以实际行动助推新旧动能转换重大工程，创新服务山东如意并购、太阳纸业“走出去”等民营经济发展方式，为推动全省经济高质量发展贡献智慧和力量。

乡村振兴，是关系全面建设社会主义现代化国家的全局性、历史性任务，是新时代“三农”工作总抓手。为加快实施乡村振兴战略，恒丰银行济南分行全面贯彻省委、省政府部署要求，从供给侧发力，积极寻找以金融助力乡村振兴、脱贫攻坚的突破口。

“推动乡村振兴，资金缺乏是最大的难点、痛点与堵点。”为此，该行针对菏泽市“空心村”较多、宅基地分散、启动资金缺乏的现实，深入研究政策、反复研讨论证，并在总行的大力支持下，选择以土地增减挂钩节余指标为突破口，创新金融产品供给，在山东省率先探索出服务乡村振兴“政府引导+公司运作+金融支持”的恒丰模式，有效

破解了乡村振兴进程中的融资难问题，并为后续产业结构调整升级增加了资金流入渠道。“根据新旧动能转换支持产业范围进行筛选，对于分行储备或授信流程中，属于产业范围内，符合新旧动能转换概念意义的客户，我们指定专人对接，提供全面、系统的综合金融服务方案，开辟绿色通道。”梁科杰作为恒丰银行济南分行的领头人，希望利用金融机构的后援支持为新旧动能转换提供系列服务，进而营造出一个优质的金融服务生态系统。

梁科杰还把目光投向了小微企业：“小微企业是产业发展的创新因子，但‘融资难、融资慢、融资贵’是小微企业普遍

面临的瓶颈和痛点。”

为扶持小微企业发展，恒丰银行济南分行率先落地了“年审贷”“政采贷”等业务，从信贷资源、授信政策及流程优化、业务创新等方面扎实开展工作，积极探索各种金融支持小微的创新模式，并获监管部门颁发的“全国银行业金融机构小微企业金融服务优秀团队”荣誉称号。

借助自身优势，抓住乡村振兴和山东省新旧动能转换这一历史性机遇，围绕服务实体经济、服务社会大众的责任使命，梁科杰希望恒丰银行济南分行真正做一家有态度、有温度、有速度的银行，为山东企业高质量发展提供全方位的金融服务。

(导报记者 戚晨)

水发众兴集团有限公司党委书记、董事长尚智勇：

“股权融资”把国企从10做到100



山东财经大学党委书记王邵军(左)为尚智勇颁奖

●颁奖辞：

他是国有企业深化改革的探索者，“心无旁骛攻主业”的同时，推进企业资产证券化。大胆拓宽企业融资渠道，他用3年时间，助力水发众兴飞越百亿大关。

●上榜理由：“大胆拓宽企业融资渠道，放大国有资本功能”，水发众兴集团有限公司董事长尚智勇执念于王国维先生的“人生三境界”——“立”“守”“得”，51岁起扛起国有企业深化改革的重担，秉承“守正出新、行稳致远”的理念，集团业务板块由创建之初单一的水务产业，发展成以“水务、热电、天然气”三大主导产业为引领的多元化投资平台。在贯彻十九大精神开局之年，主导产业地位凸显，在实现国有资产保值增值的同时，混合所有制改革初见成效。

“跑好改革最先一公里”，去年，山东省国企改革不断突破一些关键性政策。这一背景下，水发众兴集团有限公司探索出了独特的“水发众兴”模式。

“其中的关键是混改，在混改中放大国有资本的功能。”尚智勇对经济导报记者开门见山。

今年3月，水发众兴入主A股上市公司派思股份(603318)尘埃落定，迈出了省管企业提升资产证券化率水平的关键一步。截至目前，其先后完成3家公司在新三板上市和对一家主板上市公司的并购，在省管企业提升资产证券化率水平中拔得头筹。

对此，尚智勇显得举重若轻，给出了他的理解：“有限责任公司和股份公司的发展路径不

同。有限责任公司可以由1做到10，而从10到100，各方面要素会显得捉襟见肘。只有打破融资瓶颈，充分利用各种形式的股权融资，才能进一步释放国有资本的功能。”

去年开始，国资大省山东的国企改革创新步伐加快，一部分国企瞄准资本市场，探索直接融资方式。

尝到“甜头”的水发众兴，随后制定了从高速增长向高质量发展的具体目标，做出了“四项重点工作”的战略部署。其中，“管理年、效益年”是贯穿整年的“一号工程和首要任务”。

过去的一年，尚智勇密集走访关联企业，每一次合作，他都在整合资源优势上“长袖善

舞”，充分发挥市场竞争优势、品牌优势、专业技术人才优势。

“与上下游(企业)的战略合作，有什么出发点？”对外界普遍关注的这个问题，尚智勇再三，并形成“一套体系”：“在多次并购或合作中，积累出‘要素理论’，即在人才、市场、资金和技术这四大要素的支撑下，实现效益最大化。这是双方‘牵手’的基本面。”

因为公开透明，资本市场越来越成为推进国企混改的重要平台。尚智勇透露，未来水发众兴将继续利用好资本市场平台来发展主业，“围绕转型升级，实现由外延式扩展向内涵式发展，肯定不乏一些新动作。”

(导报记者 初磊)

山东红瑞健康产业有限公司总经理刘建勇：

“红瑞健康”情系精准扶贫



山东省委改革办专职副主任杨占辉(左)为刘建勇颁奖

●颁奖辞：

立足实体，打造“线上交易+线下体验”的新零售闭环模式，他将医养健康的理念带入社区。善建者不拔，他以公益初心给精准扶贫插上翅膀。

●上榜理由：消费正在崛起成为我国经济增长的主引擎。他以消费带动区域产业振兴和经济发展，通过线上交易线下体验服务的方式，打造出一条特色新零售闭环渠道，实现了企业从医疗健康产品向“餐桌健康”的全面转型；新零售搭台，他肩负民营企业参与社会扶贫的责任感，带动大量贫困地区优质的地理标志产品、农副土特产品销售，用市场化方式有效化解了产业扶贫的“痛点”，打赢了一场民营企业“精准扶贫”攻坚战。

从“输血”到“造血”，红瑞健康踏上了参与精准扶贫的方向。刘建勇直言，“帮贫困地区解决当下的问题，是民营企业的责任和义务。”

回顾2018年，刘建勇对由红瑞健康参与发起的“情暖蒜农·情系湘西”助力湘西扶贫义卖活动记忆犹新：河北省大名县鲜蒜滞销，当地蒜农一筹莫展，打不开销路。红瑞健康利用自己的销售渠道，举行了多场爱心义卖和赠送活动，所得资金全部捐赠给济南市对口帮扶的湖南湘西凤凰县等地。一季下来，5000吨滞销的大蒜“走”上了百姓餐桌。

这是红瑞健康产业扶贫的一个缩影。主动担当起推进精准扶贫的重担，也让刘建勇和红瑞健

康实现了自身的社会价值。

贫困地区大多产业底子薄，创业途径少，红瑞健康发挥自身在健康产业的优势探索产业扶贫，带动了不少贫困地区优质地理标志产品、农副土特产的销售。

为了整合资源，2018年年底，红瑞健康开始从医疗健康产品向“餐桌健康”产业全面转型。“延伸产业链条，围绕老百姓的‘餐桌健康’，提供从米面粮油到烹饪料理厨具等全方位服务。”刘建勇说，消费升级，“餐桌健康”是一个细分领域。随着老百姓对非转基因、原产地地道食材的品质越发关注，一个万亿级的市场逐渐打开。

红瑞健康深耕社区，建立起

基数庞大的社群，成为线上流量的人口，并顺势落地新模式。

“以线上为主，突破线下一家服务站的辐射面只在方圆几公里的空间限制。”刘建勇说。

据观察，红瑞健康在发展中始终围绕一个主旋律——“社会公益”。那么，民营企业如何兼顾经营与公益，并实现自身的稳步发展？

在刘建勇看来，企业经营与社会公益，二者并不矛盾，而且还是相互裨益的。“企业的生存发展，既决定于能否提供满足百姓需要的产品和服务，也决定于社会的认可度和接纳度。承担社会责任，本身就是市场经济条件下企业发展的驱动力之一。”

(导报记者 初磊)

金正大生态工程集团股份有限公司董事长万连步：

“亲土种植”输出中国方案



因出席重要公务活动，万连步委派公司品牌部侯新颖代为领奖。大众报业集团党委常委、副总编辑徐庆光(左)为其颁奖

●颁奖辞：

万物土中生，有土斯有粮。他将“亲土种植”中国方案带到联合国，推动了一场世界肥料行业的技术革命，为全球农业的可持续发展“输出”中国力量。

●上榜理由：肥料行业竞争异常激烈，金正大生态工程集团股份有限公司董事长万连步在全行业率先开发出高标号的优质复混肥，建成国内首条缓控释肥生产线，创新推出水溶肥、微生物肥、土壤调理剂等覆盖作物生长所需的全系产品。他以实际行动担当时代使命：倡导并实践“亲土种植三部曲”，每年服务于耕地1.6亿亩，被认为“能够有效地改善土壤健康，值得在全球大规模普及推广”。在他带领下，企业迈向肥料行业变革的前端，完成中国缓控释肥从追赶者到领跑者的历史转变。

过去的一年，金正大生态工程集团的发展竖立了一座新里程碑：2018年12月5日，第五个“世界土壤日”，金正大将“亲土种植”中国方案和中国成绩单带到联合国，受到联合国粮农组织和世界亲土种植联盟的高度认可，被认为“能够有效地改善土壤健康，值得在全球大规模普及推广”。

这背后，是万连步和金正大20多年来在行业的持续耕耘。

“但求方寸地，留与子孙耕”。作为农业转型的推动者，万连步多次向全国人大提交关于新型职业农民培训、耕地质量提升、生态农业发展等方面建议。2017年12月5日，万连步将世界先进的亲土种植理念引入国内，

并根据国情形成了涵盖“改土养地、减肥增效、品质提升、综合服务”四部曲的亲土种植中国方案。亲土种植“百千亿行动”实施以来，金正大为农民平均增产15%，减少化肥使用量30%，减少农药使用量100%。

综观金正大的创新路，基点是科技创新。当肥料行业大多数企业还在拼命扩大产能，通过价格竞争来挤占市场份额之时，金正大另辟“蓝海”，致力于科技创新，将目光聚焦在国际领先技术的产品上，走产学研合作之路。

对于农业技术的研发及创新，万连步在多个重要场合建议：“农业减肥增效技术、产品涉及多项技术研发和创新，

在当前化肥负增长要求日益迫切的背景下，新型肥料行业发展迅速，但关键技术上的创新仍显不足。建议政府积极引导和培育企业加强科技创新，提高自主创新能力，在政策和法律层面为企业，特别是中小企业开展创新活动，创造宽松环境。”

截至目前，金正大累计研发投入已达60亿元，建立起四大国际研发中心和七大国家级研发平台。亲土种植理念和一系列领先技术、产品，就是依托这些科研平台落地的。

“传统农业时期，欧美巨头一统天下；新农业时代，中国企业不会再缺席。”万连步说。

(导报记者 初磊)