



对话滨州·企业家说

谋深虑远战略先行 助力企业决胜千里

滨州日报/滨州网记者 张卫健 崔艳贞 刘飞 通讯员 张蕾 付瑛杰

首届“山东税务好青年”王蓁： 奋斗是青春最靓丽的底色

滨州日报/滨州网记者 孙文彬 通讯员 王启滕



自2014年进入税务系统以来,王蓁用青春和汗水诠释着对税收工作的热爱,持之以恒锤炼本领,在实践中践行使命担当。她先后顺利考取税务师、法律职业资格证书、注册会计师,取得山东财经大学会计研究生学历。2023年进入全省税务系统青年才俊名册,2024年入选省局业务标兵,今年4月份,从万余名青年干部中脱颖而出,成为荣获首届10名“山东税务好青年”之一。现任国家税务总局邹平市税务局第一税务分局(办税服务厅)副分局长、公职律师,山东省税务局兼职教师。

坚持学习 她是业务精湛的“问不倒”

要成为“问不倒”的业务能手,有什么诀窍吗?新入职的年轻人经常这样问王蓁,她的回答始终只有一个:学习、学习、不断学习,这也是王蓁入职以来一直坚持的一件事。

同事们都说王蓁是“税收政策活字典”,都以王蓁是“学税收的或是学财务的”,但其实王蓁非科班出身,她是政治学与行政学专业毕业,政治学与税务工作可以说是相距甚远。从“门外汉”到业务标兵,从政治学跨界到税务,她靠的就是一股子持续加油充电的韧劲。

2014年入职税务系统后,因为专业原因,面对纳税人的问题,王蓁深切地感受到了自己能力的不足,本领恐慌时刻围绕着她。上班时没空学习,她就在下班后争分夺秒地汲取知识,每天集中学习两个小时是她对自己的要求,也是她十年如一日的坚持。自立下五年考“三师”的目标,她就以考取税务师、律师、注册会计师资格证为抓手,系统学习税收、法律、会计知识,形成体系

化理论知识。经过七年的不懈努力,集中精力钻研税收业务知识,在完成“三师”计划的同时,取得了山东财经大学会计硕士学位,也实现了从懵懂的业务小白到业务精湛的“多面手”的华丽变身。

同事眼里的王蓁,随身都会带着一本税收书,有空时就拿出来读,用不同颜色的笔,做着各类标记。在大厅繁杂的工作中,也不忘见缝插针学习新业务,随时随地研读最新税收政策,这也是她成为“问不倒”的秘诀所在。“纳税人问什么涉税问题她都能回答上来,甚至可以清清楚楚说出是哪个公告的哪一条”,这是新入职的同事眼中的王蓁。不知不觉中,“王蓁”在邹平市税务局已经成为“学习标兵”“业务能力最强”的代名词,成为年轻税务干部看齐的榜样。

她的勤勉自律是一种“水滴石穿”的坚持,十年如一日的每天学习已经刻在骨子里的习惯,通过每天学习一点点,收获一点点,在一点一滴中成长为今天的“王蓁”。

勇于挑战 她是攻坚克难的“先行者”

在新电局上线、“税直达”试点、中介行业管服一体化、深化税收征管改革等攻坚任务中,王蓁总是冲锋在前,沉着应战。

2023年,根据新电局上线部署安排,围绕新版系统操作、新增模块、常见问题等,王蓁带领办税服务厅人员组建新电局专家团队,围绕高频问题、热点问题开展“扫盲式”“查漏式”培训,举办全员新电局系统操作培训班,组织各业务股室、税源管理部门人员培训5次,共计参训90人次。通过现场讲解知识、互动答疑、操作演示等方式,对新版系统登录、税务数字账户及征纳互动平台等升级变动之处全部覆盖,保证税务人员对新版系统的改版功能使用应知应会、应会尽会。

深挖“以数治税”在中介服务领域的应用,邹平市税务局开展了“税直达”涉税专业服务机构集成服务试点工作。作为中介行业管服一体化专班的一员,王蓁与专班成员一起,依托邹平市委,围绕新电局上线,探索建立了基于涉税中介群体行为洞察的精细服务机制,全面厘清中介机构底数,开展全行业分析会诊,依据“行为数据画像”研判服务需求,强化中介机构“信用+风险”管理。通过开展“税直达”工作试点,邹平市服务热线咨询量环比减少32%,整体信用状况不断向好。逾期申报率较同期降低了近60%,申报更正业务覆盖率,保证税务人员对新版系统的改版功能使用应知应会、应会尽会。

深挖“以数治税”在中介服务领域的应用,邹平市税务局开展了“税直达”涉税专业服务机构集成服务试点工作。作为中介行业管服一体化专班的一员,王蓁与专班成员一起,依托邹平市委,围绕新电局上线,探索建立了基于涉税中介群体行为洞察的精细服务机制,全面厘清中介机构底数,开展全行业分析会诊,依据“行为数据画像”研判服务需求,强化中介机构“信用+风险”管理。通过开展“税直达”工作试点,邹平市服务热线咨询量环比减少32%,整体信用状况不断向好。逾期申报率较同期降低了近60%,申报更正业务覆盖率,保证税务人员对新版系统的改版功能使用应知应会、应会尽会。

敢于担当 她是服务群众的“排头兵”

2023年9月,王蓁从税政二股调任第一分局任副分局长,一下子从政策股坐到了与纳税人接触的最前沿,正赶上分局不动产集中攻坚和新时代“枫桥式”税务所建设两项重点任务,王蓁立即调整心态,迅速适应办税服务厅的特殊节奏,做到了“领导信得过,工作扛得住”,交出了一份高分答卷。

精细服务永不止步,纳税人满意永远在路上。不动产集中攻坚月日均办理业务约为平时的十倍,不少纳税人反映业务办理速度慢,工作时长。王蓁发现这个问题后,及时与纳税人和不动产窗口工作人员联系,经过调研研判,不动产窗口引入了“易办”自助终端,帮助纳税人省去在电子税务局的申报环节,同时在缴费环节进行简化,将不动产登记证的办理时间缩短到了原来的三分之一。

为主动掌握纳税人诉求,全力提供“兜底式”精细化服务,王蓁牵头成立“有你‘蓁’好”工作室。坚持“了解纳税人需求,解决纳税人难题,帮助纳税人提升”的服务理念,聚焦纳税人办税的事前、事中、事后全周期。从细微处破解办税缴费难点、堵点问题,解决纳税人缴费人“急难愁盼”,打造更优税收营商环境。

作为一名青年干部,王蓁在平凡的岗位上,凭“真抓实干”彰显了最美担当,用“真情为民”描绘了青春底色。

不谋全局者,不足谋一域。企业发展,战略为先。2002年,创新从小作坊开始起步,1984年,三星从路边摊迈上征程;1977年,鲁北以40万元资金开启创业之路。筚路蓝缕,薪火相传。发展路上,有坦途,有曲折;前行途中,有欢笑,也有心酸。追根溯源,是为了汲取智慧和力量;寻木之本,只为前行更有方向。本期“对话滨州·企业家说”,滨州市企业家协会会长、魏桥创业集团董事长张波继续担纲主持,邀请山东创新集团董事长崔立新,山东鲁北企业集团董事长吕天宝,山东三星集团董事长、总裁王亚群谈过往、说感悟,共话企业战略,与您回望来时路,展望新征程。

张波:

企业负责人作为企业决策者和战略制定者,参与到企业的具体发展战略执行过程中,相信大家有很多感悟,而这种感悟本身就是一种财富。

对企业负责人来说,在几十年的创业历程中积累了一些经验,让我们对以后的发展更有信心,而把这些经验提炼出来,对其他企业来讲,也是一个好的借鉴与学习机会。今天想请大家聊聊过去,鲁北、创新、三星是怎样一路走来的,作为企业负责人,又有什么感悟、收获,或者遗憾?

吕天宝:

鲁北企业集团成立于1977年,建厂时正值改革开放初期,我们的老一輩人,靠着40万元在盐碱滩上白手起家。在举步维艰的情况下,老一輩人用坚定的个人信念与渤海老区的革命精神艰苦创业,依靠科技进步,企业一步步发展壮大。

鲁北企业集团是县属国有企业。1996年在上海证券交易所上市,是滨州市也是全国第一家农化上市公司。到2000年,鲁北企业集团资产达到100多亿元。

鲁北企业集团的发展并非一帆风顺,也经历过曲折。从2000年开始,因为企业管理等问题,效益连年亏损,同时出现人才流失,到2010年,企业已经到了破产边缘,几近退市。

在市委、市政府和无棣县委县政府的强力支持下,企业自身也做了大量工作,通过近十几年的发展,鲁北企业集团进入快速发展轨道,特别是近几年,历史遗留问题已经彻底解决。

张波:

鲁北企业集团是国家循环经济的一面旗帜,也是三个部委命名的生态工业示范园区。今年,吕总在鲁北企业集团已经整整40年时间,也是担任集团董事长的第7年,鲁北企业集团的发展,你有发言权。

吕天宝:

1996年,鲁北企业集团上市后超越演化集团,成为滨州市最大企业,但到了1999年,又让演化反超,当时感到很遗憾。而2000年以后,企业出现亏损现象,我觉得是企业发展战略出了问题。作为企业,如果没有长期的战略思维,很难行稳致远长期地走下去。

鲁北企业集团原来涉足的都是晒盐、化肥、硫酸、水泥等传统行业,后来发展到困难,我们彷徨了几年后先立后破,走转型升级之路,从“十三五”期间开始,做了长远谋划,在发展循环经济的同时,抓主业放副业,同时通过混合所有制改革,取得了一些成效。

张波:

从鲁北企业集团这些年的发展来看,企业负责人在企业的发展中非常关键,当家人要把企业带到什么方向?企业负责人的理念、管理方式、企业文化,对企业影响非常大。

企业想要发展好实际很难。我相信鲁北企业集团在辉煌时期,当时的老前辈们应该也制定了许多发展战略,也有非常好的规划,可能在执行企业战略过程中出现了偏差,或者有一些客观因素,因为时代不一样,所以我们没有办法用现在的思维去评判当年那一代创业者的思路,但是鲁北这些年的发展确实经历了很多波澜。

魏桥现在与创新是邻居企业,虽然创新集团相比鲁北企业集团来说年轻一点,但也快30年了,崔总是白手起家,一路走来到现在,一定也有许多感悟。

张波:

很多企业都是从小做起。一开始做小老板,赚点钱让个人、家



本期“对话滨州·企业家说”四位滨州企业家共话企业战略。

崔立新:

创新集团的企业理念是打造百年企业,争当行业领军。虽然企业已有20多年的发展历史,但相对百年企业目标来说,我们正值青春年少,还在学习阶段。我认为创新之所以能够成功,主要是得益于好的政策环境,有好的企业家队伍作为榜样,榜样的力量引导着我们健康发展。

创新集团始建于2002年,当时魏桥刚进入铝产业,那时创新还是一家很小的作坊型企业,于是就依托魏桥的铝原料开始做铝加工。创新的第一个十年是发展的十年,是量变的十年,从0到1,从无到有,从小到大。

到2012年,我们营业收入做到了100亿元,这时创新在行业当中有了一点点地位、一点点名气。这期间,我们经历了2008年金融危机,因为坚守主业,创新没有被其他行业影响,走过了这个艰难时期,同时也学到许多知识。

2012年到2022年这十年非常关键。这十年,是创新整体转型升级、学习进步、不断提升走向未来的十年,我们的产值从100亿元做到了2023年的1000亿元,有了10倍的增长,这个增长来之不易。

企业在发展过程中会遇到不少门槛,甚至是风险,一个企业能够健康生存、发展起来,风险挑战是不可避免的,最关键的是你能够战胜挑战,能够从困境中,从低谷中走出来。

创新持续发展靠两个方面:一是精神层面,我们有学习的榜样,看成功企业特别是魏桥创业集团,他们是怎么做的?精神的力量是伟大的。另一个就是团队操作层面,如何培养团队,增强团队力量,让大家心往一处想,劲往一处使,靠专业的力量,靠团队的力量战胜困难,走出困境。

现在,创新集团有两万名员工,科研队伍有600多人,硕博100多人,我们有自己的核心研究院创新科技研究院,有自己的博士后工作站、院士工作站。科技方面,创新参与了多项国家标准的制定,我们的高强超导线缆、铝合金棒材,都是国家标准委员会成员单位,并且发起制定了多项国家标准,这是我们最大的收获,也是企业能够健康持续发展源源不断的动力。

最近这十年,是创新从量到质转变的十年,也是经营模式突破的十年。2022年12月21日,创新集团在A股成功上市,这是企业凤凰涅槃、脱胎换骨的蜕变。创新从一家传统加工型企业,变成一家股份公司、一家公众公司,使行业、使市场,使全世界都进一步知道了创新。

张波:

很多企业都是从小做起。一开始做小老板,赚点钱让个人、家

张波:

很多企业都是从小做起。一开始做小老板,赚点钱让个人、家

庭生活好一点,这是很简单的想法,到后来越做越大,就有了新的考量。2008年度过金融危机后,创新提出了打造百年企业,那时候他们就有思考了,企业能不能活着,活多久?创新如此,三星也是这样。

王亚群:

三星集团始于1984年,三位创始人从小作坊起家,历经40年风风雨雨,逐步形成了两大产业为主导的格局,一是健康厨房食品,二是高端铝精深加工。

三星集团发展到今天,在市委、市政府的大力支持和帮助下,走过了三个时期。第一个时期是艰苦创业期,1984年三位创始人借了600块钱,买了电焊机,在韩店供销社门口摆起路边摊,从一个帐篷开始,进行简单机械制作,从农用小推车、门窗、农具入手,开启了创业之路。这些年来,三位创始人一直秉承着艰苦创业精神,亲自干、带头干,逐步把机械设备做到一定规模,成立了三星机械。

到了上世纪90年代末,国内粮油淀粉产能逐步饱和,这些企业遇到生存困境,当时我们卖给这些企业设备,但客户付不了款,那是三星集团的第一个困难时期。在那个时候,一些玉米深加工企业把猪都不吃的下脚料、胚芽抵账抵给了我们,如何处理这些东西?一家人都很愁。

三位创始人经过多方打探了解到,在中东和欧美一些国家和地区,人们一直食用玉米胚芽油,而当时国内还没有此类生产企业。在被动的局面下,三星主动开始玉米油自主研发,这样就开启了三星集团第二个创业阶段,也是快速发展的一个时期。

1997年,三星集团开始生产玉米油,探索出中国玉米油的自主研发、生产的市场化道路,填补了行业空白,成为国内唯一的玉米油产业研发基地,也是国内唯一的玉米油标准制修订基地。

2003年,三星集团正式成立,当时的愿景就是要创世界知名品牌,建国际一流企业,围绕这个愿景,我们制定了企业的战略定位,就是要做中国玉米油的领导品牌。20年来,围绕企业的战略定位,三星一直在不断努力。

张波:

我们乘坐山航的飞机,座椅上面就是三星玉米油的广告。这些年,在三星发展的第二个阶段,你们培育了自己的品牌,也因为有了自主品牌,企业的影响力、市场竞争力也在不断提升。

王亚群:

是的,长寿花品牌国内市场占有率已经连续13年遥遥领先,目前国内市场份额达40%以上,这些年来,我们的专利已

有166项,发明专利46项,参与了国际科技成果转化26项,并且均得到转化。正是因为有源源不断的研发,才能源源不断地转化成生产力,才有了我们今天的第二个起点。下一步,三星集团要进行整个产业链延伸升级,而长寿花的战略定位,要由中国玉米油品牌领导者,做成中国甘油二酯型功能性食用油产业化的开创者。

三星集团的第三个时期,将依托于魏桥、创新,在业界前辈的指导下,开启铝精深加工板块。从做机械加工开始,我们的创始人一直有种不服输的精神,原来咱们卖的设备比进口的便宜太多,为什么价格上不去?不是咱技术不行,是用的材料不行,所以说,我们一直想把原材料攻克。

2011年,在魏桥创业集团、创新集团前辈们指导下,三星集团成立了裕航公司,裕航的定位是要做高端铝型材的制造专家。这些年,裕航不负众望,一直在材料行业深耕,经历10多年发展,现在裕航在原有战略定位上进一步转型升级,我们要做汽车轻量化型材的专家。

目前,我们研发的保险杠材料、门横梁,包括新能源汽车的派壳下壳体,都拿到了一定的市场份额,与比亚迪、宁德时代、特斯拉、零跑等企业形成了很紧密的关系。

张波:

40年时间,三星集团走过了3个时期,经历了数次转型,无论被动还是主动,都做得很不错,其中企业发展战略起了重要作用。

企业的发展战略不是一成不变的。有一个理论叫动态竞争理论,说的是一家企业的核心的竞争力,包括根据核心竞争力制定的发展战略和竞争战略不是一成不变的,而是要随着行业的变化、时间的推移、环境的变化,现有竞争对手、潜在竞争对手的一些变化及时调整发展战略。

希望更多的企业家能够参与到“对话滨州·企业家说”栏目中来,让社会各界和滨州老百姓看到企业当家人真正的一面。同时,也希望企业界的年轻企业家能从栏目中汲取到营养,给他们树立一种坚定发展的信念,提供一些发展的经验,助力滨州工业经济健康发展,助力滨州企业家队伍健康成长。

张波:

企业的发展战略不是一成不变的。有一个理论叫动态竞争理论,说的是一家企业的核心的竞争力,包括根据核心竞争力制定的发展战略和竞争战略不是一成不变的,而是要随着行业的变化、时间的推移、环境的变化,现有竞争对手、潜在竞争对手的一些变化及时调整发展战略。

希望更多的企业家能够参与到“对话滨州·企业家说”栏目中来,让社会各界和滨州老百姓看到企业当家人真正的一面。同时,也希望企业界的年轻企业家能从栏目中汲取到营养,给他们树立一种坚定发展的信念,提供一些发展的经验,助力滨州工业经济健康发展,助力滨州企业家队伍健康成长。

张波:

企业的发展战略不是一成不变的。有一个理论叫动态竞争理论,说的是一家企业的核心的竞争力,包括根据核心竞争力制定的发展战略和竞争战略不是一成不变的,而是要随着行业的变化、时间的推移、环境的变化,现有竞争对手、潜在竞争对手的一些变化及时调整发展战略。



滨州市企业家协会会长、魏桥创业集团董事长张波。



山东创新集团董事长崔立新。



山东鲁北企业集团董事长吕天宝。



山东三星集团董事长、总裁王亚群。