

刘强东被贴过的标签：狼性、强势、放权

最近，一段 16 年前的京东年会视频曝光，电商圈迅速掀起“怀旧风”：那年奶茶六岁，京东营业额 600 万，阿里只有“十八罗汉”。我们在致敬创业者的同时，是不是也好奇当初的他们是怎样抓住了投资人的心？那些见证了京东成长的伯乐眼中，究竟有一个怎样的刘强东？

他身上有种“狼性”

今日资本创始人徐新是京东的第一位投

所见即所得

高瓴资本的张磊与刘强东相识于一次大



资人。8 年前，徐新与刘强东第一次见面，一谈就是四个小时，据说徐新当即就有了投资京东的决心。徐新在接受采访时说，第一次见到刘强东时，看到他的电脑上写着“只有第一，没有第二”，“我当时就觉得这哥们可以”。

在今日资本之前，刘强东其实已经跟一个人民币基金签了合同，但对方觉得京东老是亏钱，不再继续投资。当时徐新要求看一下投资合同，刘强东却因为合同有保密协议坚持不肯拿出来。

徐新说：“刘强东当时非常缺钱，但又非常倔强，坚持自己认为对的东西，这是我们希望看到的企业家气质。刘强东和团队对事业‘只做第一，不做第二’的决心和他身上所具备的创业家的狼性打动了，这也是我为什么会选择让步并增加投资金额的原因。”

这次商谈的结果是，徐新投给京东 1000

万美元，远超刘强东本人 200 万美元的预期。依靠今日资本的第一笔投资，京东的商品迅速延伸到数码相机、手机等消费类电子产品。包括京东在扩品类，做仓储期间，徐新也一度担心钱不够花，然而刘强东迎难而上的决心最终赢得了徐新的认同，到如今，徐新也承认刘强东“真的眼光挺好的”。

会演讲。2008 年前后，高瓴资本恰好在寻找合适的电商类企业，但是，当时的电商公司纷纷追逐淘宝的轻资产模式，只有京东的理念和张磊一致。

根据腾讯科技报道，在包凡与张磊的一次对话中，张磊说道：“首先，我们知道自己想要什么，另外，刘强东比较诚实，所见即所得……我们是在想找重资产的企业，有人是真的在做这种事，但做的人都不好意思说自己是怎么做的。只有刘强东很认真地跟我们讲想做这事。我觉得还挺好，一拍即合。”

和徐新一样，张磊同样认为这是个需要砸钱的生意，于是一口气投了 3 亿美元，而刘强东最初要求的 7500 万美元，也成了张磊口中的“小数字”。在一次采访中，张磊表示当年的投资绝不是“人傻钱多”，张磊希望京东可以“深挖洞，广积粮”，有足够的资本去执行它

的长期战略。

“最阳光的企业家”

2009 年金融危机正盛，刘强东在找到雄牛资本之前，见了 40 多家基金，无一敢投；李绪富在投完京东之后，被线下零售大佬放话：“你这个投资一定会失败”。然而，支撑李绪富投资京东的是这样一种信念：信息透明的零售模式终将得到消费者青睐。

一晃 7 年过去，京东的成功也让李绪富再也不必吝啬对刘强东的赞美。2014 年 5 月 22 日，京东赴美上市后，收盘价为 20.90 美元，较发行价上涨 10%，市值达 286 亿美元。李绪富事后在接受采访时说：“刘强东是我见过的最阳光的企业家，做企业的方式非常透明，最近几年给了员工不少期权，今年春节的时候，他听到新闻说，有个小朋友因为父母不回家过年自杀了，就要求春节前坚守岗位快递员要带着老婆和孩子一起来北京过年，交通费用京东出，每个快递员额外补充 3000 元。”

此外，李绪富对刘强东肯放权这一点也是大加赞赏，他认为京东高层能成长重要原因是刘强东的放权。

最后再扯一点点

然而，投资人眼中强势、诚实、阳光的“老刘”，也并非没有“掉链子”的时候。怀旧结束依然要回到当下。

刚刚过去的一段时间，不少媒体和投资人都把目光放在了淘宝和京东的假货问题上，刘强东讽淘宝“假货问题一个程序猿一天就能解决”，结果被段子手玩出了各种花样，然而刘强东口中的这位大牛程序员大概是一直没有找到。

京东在纳斯达克挂牌上市

另外还有尴尬的财报，《亏损的京东……》《京东持续亏损……》之类的标题屡见不鲜。你问东哥淡定吗？京东在纳斯达克正式挂牌上市时，徐新曾问刘强东什么感受，刘强东说，什么时候京东成为中国最赚钱的公司就好了。（虎秀）

澳大利亚研究报告:2050 年全球半数人口近视

据外媒报道，近年来，近视人口增加迅速，30 年后，全球约半数人口将有近视眼。澳大利亚研究人员根据最新研究结果发出警告，到那时，近视将成为主要的致盲因素，平均每 5 个人当中就有 1 人有失明风险。

报道称，澳大利亚奥布赖恩霍顿视力研究院的研究小组估计，在 2000 年，全球约 14 亿人口近视，占全球总人口的 22.9%，其中 1.63 亿人的情况严重。估计到了 2050 年，近视者将达到 47.58 亿，占全球人口 49.8%，其中 9.38 亿情况严重。这是个严重的趋势，因为深度近视意味眼睛出状况的风险更大，如

近视性黄斑部病变、白内障、青光眼和视网膜脱落。这些状况可能导致永久性失明。

报道指出，目前，全球大约 73 亿人口中，近视者约有 20 亿。另据英国广播公司 BBC 报道，从上世纪 70 年代到 21 世纪初，美国和亚洲一些地区的近视率增加了一倍，可是近期的调查显示情况急速恶化，韩国的青少年当中有 96% 患近视。在新加坡和日本等国家，青少年近视率达 80%至 90%。

专家指出，这是生活习惯改变所致，人们在户外活动的时间越来越少，孩子们盯着屏幕或书本的时间越来越长。专家劝告家长们

应该让孩子多做户外活动，限制他们阅读或使用电子产品的时间。

进行这个研究的小组分析了以 210 万人 为对象的 145 个调查的数据后，在美国月刊《眼科》发表了上述报告。

报告的联合撰写人奈杜说，近视人口快速增加已经成为全球公共卫生问题，她建议每天让孩子多两个小时户外活动的时间，将有助于改善近视。

近视可能是先天的，但一般开始于童年，大约 6 岁以后会恶化直到成年。原来没近视的成年人后来也可能有这个问题。（录文）

“超级放牛娃” 离别中粮后如何驾驭新的国企“巨无霸” 宁高宁空降中化集团开始新征途

在亦官亦商、低调谨慎的国企掌门人群体中，鲜有人如宁高宁这般耀眼。正如他自己所述：“假如国企是一头牛，那我就是放牛娃。”如今，这位“超级放牛娃”的第三部曲已在中化开启——这是一家体量远超华润和中粮的企业，此时正陷入利润下滑与腐败危机，如何驾驭这个“巨无霸”，是宁高宁的新征途。

阴差阳错变身“中国摩根”

“他率领香港华润集团在内地展开了一连串的策略性并购行动，横跨房地产、啤酒、零售等主体产业，目标都直指‘行业领袖’地位。他用资本的力量换取巨大的市场空间，加速了国内产业整合的步伐。根在大陆，身在香港，眼观全球，他是用金融资本整合产业资本的探索者。”

“2001 年 CCTV 中国经济年度人物”颁奖词如此描述宁高宁，短短数语让人们对他这个个子不高、腰板倍直、说话急促并带有山东腔的中年大叔有了更多了解。

出身医生家庭的他，1975 年高中毕业后响应号召下乡插队，曾以为会一直在农村这样生活下去，哪知第二年这段知青岁月即戛然而止。

站在人生的第二个岔路口，想到更远的地方去看看的宁高宁报名参了军。由于精于计算，他被分配成为江苏某炮兵连的一名计算兵。时至今日，回忆起那个军号嘹亮的年代，他仍会异常兴奋，但记忆最深的不是像《士兵突击》中考验体力和意志极限的训练，而是一生都受用的两个字“纪律”。

1978 年，部队通知可以参加高考，喜欢读

书、想当作家的宁高宁报考了山东大学文学系，结果却被调到了该校经济系。开学后，宁高宁并未死心，他找到老师申请换专业。老师告诉宁高宁，从中文系出来的都当不了作家，只能写写书评。在老师和舅舅的一番劝导下，他决定留在经济系，并在毕业后作为美国富布赖特基金会(Fulbright)资助的第一批中国留学生，前往美国读 MBA，主修财务。

从美国毕业后，阴差阳错的戏码再次上演。学成归来的宁高宁原是到香港帮朋友收购一家银行，结果买卖没成，人却留在香港并进入了华润集团。彼时华润正值调整期，企法人很少，宁高宁几乎是唯一的兵。而他的崭露头角始于对上市公司永达利的改造，在这个近乎“烂摊子”的项目上宁高宁为集团赚回了 4 亿多港币。

1992 年，34 岁的宁高宁成为华润创业董事总经理；41 岁时，他已坐到了华润集团董事局主席的位置。通过其风生水起的资本运作，直至宁高宁离开时，华润总资产已 600 亿发展到万亿规模，宁高宁也由此获得了“中国摩根”的称号。

这其中最为知名的事件当属整合任志强所在的华远和入主万科。虽然之后任志强自立山头，但其一直视宁高宁为老师，称其教会了自己如何利用国际资本市场。

11 年 50 起并购的“未完之圈”

宁高宁打造“大老虎”的信念在中粮得以延续。2004 年，在宁高宁“空降”中粮担任董事长之前，中粮是一家立足于传统农业且政策性很强的粮油贸易公司，旗下拥有 50 多个分

散的业务单元。

在宁高宁就任的 11 年间，这位“中国摩根”主导了超过 50 起以上的并购，从最初重组新疆屯河、收购华润生化、华润酒精，到最近两年将全产业链延伸至国际市场，联合厚朴、淡马锡等跨国投资团进行海外并购，对中粮进行全产业链的整合改造，使得其资产从 598 亿元人民币飙升至 719 亿美元，在全球主要粮食企业中位居前三，在 2015 年《财富》全球 500 强排行榜中名列第 272 位。

不过，对于宁高宁而言，这一系列资本魔术的施展并非一帆风顺，一开始他就意识到自己的思想与这个传统企业存在冲突。在“空降”初期，他完全扮演了一个观察者的角色，甚至对中粮原有战略和现有业务都极少评论，这让公司内部人十分诧异。但正是经过分析总结，宁高宁在纸上写下了关于中粮的 108 个思考题，而这恰恰是所有转型中的大企业都面临的共性问题，也是管理界无法给出标准答案的现实难题。

谋定而后动，宁高宁试图在保持稳定和继承的前提下，带给中粮一些新意，“可能是战略的，可能是组织的，可能是文化的，也可能是基础管理的”。在他的规划中，用 5 年时间使中粮成为中国粮油食品业真正最强大的企业，十年时间成为全球最富有进取精神、最优秀、最令人尊敬的企业之一，并形成开放、坦诚、直接、实事求是、包容、比较随意、比较幽默的企业文化。

2016 年 1 月 5 日，在这位人到中年渐趋发福的“超级放牛娃”走出中粮总部大楼时，北京冬日的骄阳、员工“忠良相送情无限”的横幅和宁高宁的告别诗《如果》，充满难以言



河南华英公司召开 2015 年销售总结表彰暨 2016 年经销商合同签订大会

2 月 12 日，河南华英农业发展股份有限公司召开了 2015 年销售总结表彰暨 2016 年经销商合同签订大会，来自全国各地的经销商代表与公司各销售单位、生产单位部门负责人等 70 余人参加了会议。公司董事长曹家富出席会议并作了重要讲话。

会上，表彰了 2015 年优秀经销商、销

售冠军，宣布了 2016 年鲜、冻品经销商聘任通知，销售运营一部、二部负责人与经销商签订了 2016 年经销合同书，各销售单位还分别通报了 2016 年营销规划。此次会议的召开，吹响了华英公司新一年大营销工作的进军号。

本报驻河南首席记者 李代广 摄影报道

君奥食品： 传承民族文化 做优质特色品牌

赤峰君奥食品有限公司几经发展，已由当初的手工作坊发展到现代化生产，产品由单一走向系列，品牌由弱到强，企业文化建设独树一帜，自成体系，显示着勃勃生机，推动着企业健康发展，君奥品牌风干牛肉曾获得过赤峰市知名品牌。透过种种现象，我们看到的是赤峰君奥食品有限公司为内蒙古牛肉干事业做出的贡献与艰辛的努力，以及该公司对蒙古族草原文化的尊重、传承。

传承蒙古民族文化，做百年品牌，是该公司追求的目标。蒙古族作为游牧民族留下了灿烂的文明，同时积累和沉淀了大量的饮食文化。随着社会的变迁，有些饮食文化遗失了，或者保存的不完整了， 现代人 有义务将其复原传承下去。赤峰君奥食品有限公司将生产、研发揉在了一起，把风干牛肉原始的烧烤、油炸提升到现代烤制，并通过精包装做成为名优产品。该公司把民族文化、草原文化、企业的经营理念结合在一起，形成本企业的特色文化。

君奥公司的销售网点遍布北到哈尔滨，南到深圳，东到上海，西北至包头的全国范围。市场的扩容，为企业的发展提供了强有力的保障。企业为 100 多个下岗工人提供了就业岗位，同时也为内蒙古的畜牧业生产规模化、商品化和市场的提升占有率开辟了新的

途径。

君奥公司视民族品牌为自己的生命，认为生产经营不仅仅是获取经济利益，更重要的是将蒙古族的优秀文化遗产，奉献给世人，让更多的人了解内蒙古，向往内蒙古。公司社会效益显著，直接带动放牧 100 多户养牛户，年出栏肉牛 1000 多头。安置社会就业人员 210 余人，年创经济效益超千万元。随着“惠牛·傻子旺”牛肉干产业的不断发展创新，君奥食品公司已经成长为一家以牛肉干加工、连锁超市为一体的多元化的规模型发展的民营企业。

由于经济的发展，代替品的出现，人们的消费观念更向往原始、绿色。君奥人抓住这一机遇生产系列风干牛肉、风干芥肉。该公司的风干牛肉、芥肉的生产线通过了 ISO9001:2000 国际质量认证、ISO2200:2005 食品安全认证、绿色食品认证。优良的产品吸引了顾客，赢得了市场，赢得了荣誉。在 2012 年 8 月 25 日至 28 日举办的内蒙古(扎兰屯)第五届绿色食品交易会上荣获“优秀产品奖”；2013 年 8 月 2 日至 5 日在山东烟台举办的第 8 届东亚国际食品交易博览会上，君奥产品来自韩国等东亚国家和我国台湾等地区的 1000 多家企业参会参展产品中脱颖而出，一举荣获金奖。（明月）



●中粮集团员工送别董事长宁高宁

喻之意。“如果有遗憾的事，中粮的画圈还没有绘完。”他坦言，“如果有期望的事，真想看到中粮是全产业链的，遍布全球的，竞争力强的，国际化大粮商。”

“空降”中化 难题待解

告别中粮的宁高宁，下一站“空降”中化集团，这是一家主营业务分布于能源、农业、化工、地产、金融五大领域，营收为中粮两倍的公 司，此时正在进行国企改革，如何驾驭这个“巨无霸”，是他的新征途。

“中化集团”微信公众号一篇《你在中化 18 载》，诗意感怀了前任掌门人刘德树：“如今，中化好了，你却走了。有你，是中化人之幸。”比宁高宁大六岁的刘德树，也是从中国机械进出口公司调任来的“空降兵”。18 年间，中化集团总资产、净资产分别净增 7.9 倍和 21 倍；营业收入达到 5000 亿元，净增 5.1 倍；利润总额站上百亿元台阶，净增 12.4 倍；能

源、农业、化工、地产、金融五大产业布局逐步成型，是中国四大国家石油公司之一，也是中国最大的化肥公司。

但不容忽视的是，在经济增速放缓、产能过剩凸显、油价持续低迷的背景下，2015 年以来化工行业整体面临利润下滑，而中化集团也整体陷入盈利瓶颈，旗下八家上市公司中一半净利润下滑，其中，江山股份的业绩下滑幅度甚至达 94%。

曾有与宁高宁接触的粮食央企高层表示，“宁高宁的人品是无可挑剔的，不存在什么私心。现在石油企业腐败问题很严重，宁高宁接管中化确实是可以放心的人选。”

一如当年初降中粮，如今的宁高宁又一次选择进入静默观察期。不过整合的端倪似已显现，就在任志强在其个人微博曝光宁高宁即将入主中化集团的前一天，江山控股宣布停牌重组。在市场人士看来，宁高宁的到来必然会加快中化集团的重组整合步伐，但过程可能要比中粮时更为艰难。（经参）