在万雄集团董事长刘福龙的设想里,新辽商虽有别于古老的传统商帮,但又有对旧商帮优秀商业传统的继承和发展。新辽商继承和发扬了中国传统商业文化的发展脉络,并不断与自己的实际经营活动有机地结合在一起,培育出蕴涵"仁、德、礼、义"的"新辽商"的商帮文化。

刘福龙 新辽商的"绅士风度"

□ 曹丽薇

万雄集团董事长 刘福龙

近年来,全球经济发展面临着激烈的优胜劣汰,全面创新管理理论逐渐引起经济学界和管理学界的广泛关注,万雄集团的全面创新管理取得的骄人成绩,将给企业走出困境以很好的启示。

全面创新管理主要指:全要素创新、全时空创新、全员创新和全面协同。万雄集团在近15年来的创新工作实践中深刻认识到:积极引入全面创新管理模式,是钢铁贸易企业创新工作顺利开展的必然要求,也是不断提高钢铁行业自主创新能力的有效手段。

现代企业成功路

如何促进民营企业在市场竞争中创新工作有效开展,不断提高其自主创新能力,是目前钢铁贸易行业管理中的瓶颈之一,是当前摆在钢铁贸易行业面前的一个重大课题。

万雄集团创业之初,刘福龙就制定了集团发展策略:万雄始终秉承以客户为中心的营销宗旨,采用"计划型,订单式"、"自来水库存"等具有战略意义的贸易模式,为客户提供"最适合"的商品,满足客户日益增长的多样化和个性化需求,不断提升客户满意度。万雄在行业中率先倡导的品牌建设、连锁经营、标准化管理,与众多世界知名企业和高等院校建立了战略合作关系,通过了ISO9001:2000国际标准质量体系论证,开创了钢铁贸易无形资产评估的先河,为行业未来发展提供了新思路。万雄还通过与"中冶恒通"合作建立了"万雄钢铁贸易模式",成为当时中国钢铁贸易唯一的标准模式。

此后,万雄集团为促进整个行业稳定、良性发展,在辽宁首先发起成立了钢铁贸易行业商会,"万雄模式"的创立与实践,得到了各级领导的亲切关怀和大力支持,并在业界及学术界引起强烈反响。

刘福龙认为,大量的企业调研与实践表明,与其他行业相对比较而言,我国钢铁贸易行业在全球经济激烈的竞争中缺乏活力,钢铁贸易企业创新工作还存在不少薄弱环节,其主要表现是:范畴不够宽——创新往往局限于商业利润的追求,导致创新工作在一定程度上无从着手,甚至无事可干;体制不够顺——缺乏创新管理和协调部门,创新工作难以有序开展;激励不够足——缺乏有效的创新成果评价和激励机制,广大员工参与创新的积极性不高;目的不够明——些创新工作与行业"实际需求"脱节,存在为创新而创新等现象。刘福龙说,模式创新的关键是一个企业不能只盯着利润,还应该承担起应负的社会责任。表面看来,承担社会责任会影响企业利益,其实勇于承担社会责任反而会赢得更大的利益。

15年来,万雄集团历尽坎坷,几经风雨,从小到大,由弱到强,万雄集团之所以能够在激烈的市场竞争中,不断发展壮大,是得益于经济建设和模式创新的策略及企业文化发展的支撑,在企业的创新管理中,企业先后荣获中国优秀企业、中国钢铁营销行业十大影响力品牌、国家商务部诚信AAA级企业等称号。刘福龙说,企业要在市场经济大潮中站稳脚跟,不仅要有过硬的质量、良好的信誉和适宜的营销方式,还要有社会责任感。企业和人一样,需要提倡绅士风度,只有具备绅士风度的企业才能够不断发展壮大。

万雄商业模式

"帮扶弱小的侠士之举,可谓慈;整合分散的群体,抱团共赢,可谓善。"对于"慈善",在商言商的刘福龙有自己独特的见解。

刘福龙认为,创新商业模式,整合钢铁营销,推动钢铁贸易行业健康可持续发展同样是奉献社会。

据刘福龙介绍,我国钢铁产业链上下游疏离,生产企业与贸易企业尤其突出。目前中国钢材的50%为钢铁企业直销,另有50%为贸易商代理。

一直以来,钢铁市场总是处于供求不平衡的状况,钢铁生产企业长期处于市场垄断地位。钢材紧销、价格上涨时,贸易商即使预付货款也拿不到货;而当市场需求萎缩、价格下跌时,钢铁生产企业产量不减,贸易商就必须持续高价进货,导致钢铁市场严重失衡,产品流通渠道不畅通。

"规模化、集中化、专业化的营销道路是我国钢铁产品流通渠道变革的必然选择。"刘福龙如是说。

为了积极应对日趋激烈的市场竞争,改变中国钢铁市场供求不平衡的现状,万雄集团创新钢铁贸易模式,引入连锁经营、特许加盟、双边市场、渠道整合等先进营销理念与手段,创建了钢铁产品贸易的万雄商业模式。

万雄商业模式是指钢铁产品供应商与用户或终端经销商直接交易,实现钢铁产品由传统的单边市场交易向基于电子商务的双边市场交易转变,密切钢铁产业上下游纵向关系,缩短钢铁产品营销渠道,推动钢铁产品制造企业实现"订单式生产",满足钢铁产品用户的"个性化需求";同时,以行业性管理系统统一横向市场,实现全国乃至全球的特许加盟,实现大物流,掌握产品流向,同时共同抵抗资金风险,促进钢铁产业链良性发展。

刘福龙坚信,构建钢铁产品渠道平台企业,通过连锁加盟与战略协同,可以极大改善钢铁贸易企业产业地位,增强其产品定价和议价权,提高钢铁产品贸易企业的市场竞争力。

万雄商业模式通过加盟连锁,整合中间商资源,实现优势互补,产生1+1>2的联合效应。通过战略联盟,从根本上改变中国钢铁贸易企业长期以来存在的"小而分散"、"规模却不经济"的尴尬,使中国钢铁贸易企业在越来越激烈的全球竞争中具备与跨国企业相抗衡的实力,在有限的市场内生存发展。

刘福龙董事长(左)与微软公司全球资深副总裁张亚勤合影

2009年,作为钢铁贸易领域的企业家代表,刘福龙应邀参加在新加坡举办的APEC工商领导人峰会,作为随胡锦涛主席参加2009新加坡APEC CEO峰会东北三省唯一的企业家代表,刘福龙与众多知名企业家,在会上探讨亚太地区经济发展方向,未来趋势和合作领域等方面的问题,企业家们就万雄一直以来追求的强化中小企业集中度、整合做大中小企业、强壮产业链条的发展理念和路径进行了交流,并得到了普遍认可与赞同。

刘福龙还被东北大学工商管理学院推任为"万雄钢铁贸易模式"研究课题组组长,万雄钢铁贸易的整合新理念也被列为学院的必修课题。

辽宁新商帮文化

"企业家可以不从政,但不能不关心政治。"身兼数种社会职务的刘福龙,总是习惯于站在高处思考问题。

2010年辽宁省两会期间,身为辽宁省政协常委、经济委员会副主任的刘福龙提出了建设"新辽商"的口号。

"'新辽商'不仅是辽宁区域经济发展的有机动力,更是中国市场经济的催生力量。"刘福龙认为,在全球化背景下,"辽商"本着发展经济的精神与区域经济的内在联系,形成"新辽商"独特的文化个性,对辽商帮兴起、发展和腾飞具有深远意义。

纵观历史,辽商的商帮文化并非无踪迹可循。

据史料记载,清朝初期沈阳地区的"功夫市"上,辽商就在东北地区的经济活动中频繁展现。明清两朝,辽商更是创造了商业史上不少奇迹。辽商在货通南北的商业竞争中,不断地进行拼搏,使辽宁的产品走向全国,为古代商业繁荣作出了贡献。虽然他们中间有的富甲一方、呼风唤雨,但是却一直没有形成一个颇具影响的群体。

对商帮文化颇有研究的刘福龙分析,辽宁居民成分比较复杂,既包括土著的少数民族,也包括闯关东的移民、戍边军人的家属,这些人的商品意识往往都比较薄弱。

刘福龙在APEC现场

此外,辽宁人传统就业观念是提倡工作稳定,崇尚铁饭碗。在计划经济长期熏陶下,重工轻商的传统观念根深蒂固。这些都是制约辽宁商业经济发展、商帮文化形成的因素。

然而,究其根源,没有凝聚力,缺乏合作意识,没有商会文化和领军人物才是辽宁无商帮的关键。

刘福龙认为,借鉴国内先进地区形成商帮群体的经验,辽商必须精诚合作,"抱团"打造辽商的品牌,形成新的辽商帮文化。

从古至今,虽然商帮在更迭,但是富含儒韵的商道思想却在不断演绎、传承,扎根于新时代商人的血脉中,成为民族商业精神的重要因子,给后人以无限的启示。

在刘福龙的设想里,新辽商虽有别于古老的传统商帮,但又有对旧商帮优秀商业传统的继承和发展。新辽商继承和发扬了中国传统商业文化的发展脉络,并不断与自己的实际经营活动有机地结合在一起,培育出蕴涵"仁、德、礼、义"的"新辽商"的商帮文化。

刘福龙为"新辽商"设定了五项基本要求:一是必须对区域经济产生较大影响;二是要形成支柱型产业和先进的企业文化;三是要有标志性人物;四是要有一个共同的价值观和共同的文化理念;五是要有一个有效的沟通机制和合作平台,形成高效的投资团队。

"'新辽商'必将成为新一轮商业革命的领头羊。"在刘福龙看来,"市场不分东西,商人不分南北",从"学天下"到"赢天下"是新辽商的终极目标。

让企业绅士起来

"上善若水,水善利万物而不争,处众人之所恶,故几于道。"作为被"全国公益事业贡献者荣誉档案"收录的优秀民营企业家代表,15年来,刘福龙一直致力于打造这样一种企业文化,并将之命名为"绅士文化"。

刘福龙认为,千余年来,绅士总是致力于消除身边阻碍自由与坦诚的因素,他与周围的一切保持和谐而不凸显自己。

无论是昔日白手起家之时,还是在APEC CEO峰会的舞台上呼吁"变革",刘福龙始终以此为核心,用行动感召社会公德意识,用真情回报社会,传承中华美德、履行社会责任。

"企业的'绅士风度'是一种自然、社会和谐相处的企业伦理,是企业承担社会责任的一种表现方式。"刘福龙认为,打造"绅士企业"的基础则是高度的社会责任感。历史将证明,只有绅士化、更人文化、更现代化的企业才具备更强的后续竞争力,成为长距离竞争的赢家。

《让企业绅士起来》是刘福龙的一篇管理论文。文中,刘福龙用"企业承担社会责任的一种表现方式"诠释企业的"绅士风度"。

承担社会责任,刘福龙在说,也一直在做。

大连市瓦房店三台满族乡,民风淳朴,拥有独特人文资源和优良的革命传统。但一直以来受等、靠、要思想束缚,三台乡种植农户大多独立分散,经营规模小,直接导致当地农业产业化程度低,农业结构调整难度大,农民增收空间较小,适应市场能力不强,农业科技含量低。

为了帮助当地村民提高收益,万雄集团和三台乡结成了"一帮一"帮扶对子。

通过市场调研,万雄集团投入400余万元,在当地建立起"农民合作社",组织500户经营农户,共同开展经济互助与合作,推进农业经营规模化,引导农民走专业合作之路,并将三台乡农产品与相关企业对接,形成订单式农业生产,帮农户解决了后顾之忧。

此外,万雄集团还从生态农业入手,投资210余万元,在当地的1000余亩荒山开展生态建设,同时导入市场营销理念,改变村民的思想观念,逐步引领农民把农副产品链接到市场,开创出新农村建设新平台。

辽宁省总商会钢铁贸易商会成立大会现场

在万雄集团的帮扶引导下,三台乡村民逐渐理性认识市场,走上了专业合作之路,直接经济获益达1000万元以上。昔日1000余亩荒山,经过7年的努力,如今也已经成为绿油油的生态林。

从创业至今,刘福龙始终坚持居善地,心善渊,与善仁,言善信,正善治,事善能,动善时,致富思源、富而思进,勇于承担和履行社会责任,每年都拿出相当的精力投入光彩事业和社会公益活动,持续设立"万雄希望公益基金"、东北大学工商管理学院"万雄奖学金"、兴建"万雄希望小学"、资助"大连溢鸿儿童村"和"复明工程"等社会公益活动。

数据显示,截止到2009年,万雄集团公益事业投入已达2000余万元。企业参政议政、参与社会公益活动、研讨交流会等投入更是无从计算。刘福龙本人也先后被评为辽宁省优秀慈善人物、辽宁省社会公益事业贡献者、辽宁省尊师重教先进个人、沈阳市劳动模范、沈阳市十大杰出青年、沈阳市光彩事业先进个人等,并被收录到"全国公益事业贡献者荣誉档案"。

原中共中央委员、文化部长,全国政协文史和学习委员会主任王蒙曾高度评价了万雄的"绅士文化",并鼓励万雄为精神文明建设作出更大努力。

绅士文化新理念

相比看得见的有形公益资助,刘福龙更为看重无形的公益理念对整个社会的感召和引导。

万雄集团围绕着企业的生产经营、侧重于企业文化品位及社会责任感的提升,率先在东北钢铁贸易行业建立健全了党群组织。集团党组织有固定的组织活动场所和舆论宣传阵地,集团党支部还经常鼓励员工积极靠近党组织,从人员、经费、制度上保障党建工作与活动的顺利开展。

2010年7月1日,万雄集团组织员工与三台乡的"老革命、老党员、老模范"一起座谈,聆听"三老"报告,铭记历史,深刻体会中华传统美德,履行社会责任,学习"三老"艰苦奋斗的工作作风,激发了万雄集团党员员工的学习和工作热情,对践行公益有了更直接深刻的感悟。

在抗击暴风雪、为汶川灾区捐款以及参与街道社区和谐建设等回馈社会的活动中,党员、积极分子踊跃带头,充分体现出党组织的战斗堡垒作用,提升了企业的社会形象。

刘福龙坦言,企业自身是员工感恩之心的最大受益者。

在万雄"绅士文化"的感召下,企业员工对"团队"有了更深刻的理解,感恩团队、感恩你身边的每一位战友,意识到没有大家就没有万雄团队,更没有个人施展才华的空间。

健全的企业党建制度、生动活泼的党建工作促进了集团工会等群团组织建设,有效地保证了企业民主、健康发展。

"不积跬步,无以至千里;不积小流,无以至江海",刘福龙认为,公益事业需要的不是一个人,而是一群人。

刘福龙在个人和企业回报、奉献社会的同时,还积极奔走,倡议社会各界鼎力支持,踊跃参与,呼吁社会热心人士积极参与到帮困助残的公益事业中来,共谋善举大计。

2006年,万雄集团携手辽宁30家志同道合的企业,成立了辽宁省总商会钢铁贸易商会,刘福龙被推举为首任会长。目前商会已发展会员300余家,会员总注册资本逾数十亿元,年贸易额达数百亿元。

刘福龙在携手商会会员创造社会物质财富的同时,还号召会员企业积极参与到扶贫助困等公益事业,承担更多社会责任。近年来,在刘福龙的感召下,辽宁省钢铁贸易商会已累计捐赠2000余万元用于社会慈善事业。

2010年2月,辽宁省总商会钢铁贸易商会向辽宁省公益基金会捐赠了10万元善款,用于资助辽宁省内优秀贫困大学生,帮助这些贫困大学生解决学习生活中的实际困难。

一直以来,他始终奔跑在整合钢铁营销与传承中华美德、撒播感恩社会、热心公益事业的道路上。而未来,他还将一如既往。

(本版配图均为资料图片)