

企业家日报

ENTREPRENEURS' DAILY

王石对话柳传志:不要股权 VS 不做褚时健

P21

2012 年 4 月,山东省委书记、省人大常委会主任姜异康视察新星集团后,由衷的称赞魏心东同志:

“不容易、很能干!”

卞川泽 本报记者 张建忠 樊爽

人生一世,纵然百年,白驹过隙,一苇渡江。省委书记简单明了的几个字“不容易、很能干!”给予了魏心东和他的新星集团充分的评价和肯定。

作为一个从无资金、无场地、无运输车辆、无现成业务的“四无”起步的供销社“小不点”,到今天的拥有资产 10 亿元,员工 7000 余人,直属企业 33 家的省级重点企业集团,在无数鲜花和桂冠的背后是魏心东审时度势、敏锐果敢、风雨兼程的创业之路。

“不容易”的历程

齐鲁古都的土地培育了他粗犷、坚韧的个性,九曲十八弯的黄河水造就了他睿智、敏捷的思维,这是一个生长在齐鲁大地上粗豪磊落的山东大汉。

有人问:你是哪里人?

答曰:是淄川人,也是济阳人。

进一步解释:祖籍济阳,但是生在淄博淄川,1966 年文化大革命时我十岁,父亲被打成“右派”,随父母“非转农”回到济阳县崔家寨乡孔家村务农。1982 年父亲平反,又随父母“农转非”回到淄川罗村。父辈颠沛流离的人生也给了我双重故乡的经历:济阳和淄川。在济阳期间推过小车治理过黄河,后又到济南卖过豆腐,做过印染厂、削铅笔工人。社会上的十八般武艺不能说样样精通,但也拾得起放得下。

非同寻常的起点给魏心东铺就了一条非同寻常的人生之路。

走在淄博市淄川区的大街上,随便打听一个人,了解魏心东时,得到的答案都是肯定的,了解的人会说:“魏心东的事迹,不了解他的人也会说:‘最早是拉地排车出身的,但是现在干大了,不得了了。’”拉地排车出身的魏心东身上聚集了太多的故事,每一个故事都在诉说着新星集团成长中的阵痛。

新星集团的原始资本是一穷二白的,用魏心东的话说那就是“本钱就是有干过供销社的经验,财富就是有连他算在一起的七个人。”别的真的没有了,连办公室都是租来的。

最初的流动资金是借来的 15 万元。放在今天,15 万元与新星集团十亿多的资产无法相提并论,而当时,这 15 万元的债务如同一座大山压在魏心东心上。当时正好联系了一批棕榈油业务,需要到天津洽谈,而出发的前一天,一辆拉货时受惊吓的马车翻车,撞折了他的胳膊。人们都劝他不要去了,或者安排别人去,魏心东放心不下,最终忍着剧烈的疼痛,吊着撞伤的胳膊,打着“点滴”去了天津,做成了这笔棕榈油业务,并用这笔资金在半月内还清了 15 万元借款。

粗豪略带野性的因子赋予魏心东非常人的胆识:不管会不会饮酒,都不怕酒战;不管能不能成功,都不怕困难。

计划经济时期,供需双方关系的特殊性决定了谁能得到厂家的支持,谁就有了“活路”。有一年,为争取到某厂家商品魏心东与厂方负责人就餐时,对方调侃说,“你若咬碎这个酒杯,我们就给你们调配产品”,魏心东二话没说当场咬碎了两个酒杯,满口鲜血直流,换来的结果是厂家负责人当即调配货物,并与新星集团签订了长期合作关系。2013 年 5 月份,该厂家当时的负责人来到新星集团重游,看到新星的发展变化,回忆当年“吃酒杯”的



中央委员、山东省委书记、省人大常委会主任姜异康(左)与新星集团董事局主席魏心东(右)亲切交谈

情景感慨万千,不禁由衷赞叹魏心东:“咬钢嚼铁,诚信本色!”

这种豪放的举止不仅发生在创业之初,即使在今天,魏心东依然保持着最原生态的个性。2013 年 6 月 28 日,在中国酒商山东经销商年会上,魏心东主题演讲中的一句坦言“生命不息,喝酒不止”引爆了满场雷鸣般的掌声。

山东黄河龙集团总经理孙飞提到魏心东由衷地感慨:魏主席创业非常不易,他是凭借一股韧劲,凭借一位企业家对社会的责任感,一个企业家对他这份事业的追求去打拼了一片天地。

“很能干”的精神

每个人的选择和性格都有其历史的、家庭的、社会的根源。

“我本人从小就经历了很多事,父亲被打成‘右派’后,家庭和身份的不断变迁,让我明白了必须要努力干活,酷暑难耐要挑着担子修理黄河,寒冬腊月要推着小车卖豆腐,那个时候不能干就吃不饱饭,就得挨饿挨冻。后来事业发展了,手下有了成百上千个人了,更要

拿出拼命的精神,因为这些人跟着我吃饭的,如果新星公司的员工连工资都发不上,还讲什么企业家责任?所以不管是什么时候,还是最初带领那几个人创业,还是今天已经发展壮大后的新星集团,都要拼死拼活的工作,为企业谋发展,为员工谋福利。从个人的角度讲,这是人生价值的体现;从社会的角度讲,这是当代企业家的责任和使命。”

这是魏心东的心声,他的心声也就代表了新星集团的心声和发展方向,其核心内容就是一个“干”字。

提及新星人的能干,就不得不提及他们的“5:30 晨会”,这是根据魏心东提议并从凌晨四点半修改制定的,每天出一个点子,每天一个部署,第二天马上兑现。魏心东也一直坚持比员工起得早、想得早,每天 365 天,从年初一到年尾,每天工作量都在十个小时以上,没休过一个星期天和节假日。有一次,魏心东专程赶往徐州参加一个重要会议,为不影响第二天的工作,他不顾一天的奔波和谈判到深夜的疲劳,于早晨七点赶回集团,八点多又赶往黄河龙酒厂参加会议,连续工作 30 多小时。

“贵在坚持,难在坚持,成在坚持”,这个

铁的制度已经坚持了二十多年。正是这种坚持,成就了今天的魏心东和他的“新星帝国”。

在对员工严格要求的同时,魏心东坚持对员工生活关心、工作关注,特别是对有特殊贡献的人才,给予破格提拔,奖房子、奖车子、给位子,有的优秀毕业生在几个月内就被提拔为集团中层干部;对遇到特殊困难的员工,魏心东更是慷慨解囊,拿出自己的奖金予以资助。

魏心东仇很懒惰,仇很腐败,他说,“我认为在一个企业里‘得过且过’都会导致企业的衰败。在众多人的观念中,腐败就是行贿受贿。‘腐’无非是说一个人思想腐朽、人格堕落、道德败坏,以致丧失良知和原则,最终给单位和家庭造成物质或精神上不同程度的损失,即导致‘败’的结果。从某种意义上说,前面所提到的‘腐败’,其实都是显性的,容易被人们所察觉;而一些隐性的‘腐败’,比如,不干事、应付干事,却不那么容易引起人们的重视,正因为它们是隐性的,对一个企业的危害才更大。”

海尔的一名高层领导评价新星有“三层六力”:决策层有魄力、有定力,管理层有号召力、有亲和力,基层员工有执行力、有凝聚力。

原山东省省长韩寓群视察新星集团后动



中央委员、山东省委书记、省人大常委会主任姜异康(右三)莅临新星集团视察指导工作,新星集团董事局主席魏心东(右四)陪同视察



中央委员、山东省委书记、省人大常委会主任姜异康(左)到新星集团农产品物流中心调研

社评 Editorial

要干就真干 无他

一个企业的成功,99%归功于老板,一个企业的失败,99%归咎于老板。2014 年,考验的是老板。古老的格言说得对:“在骑手身上下注,不要在马身上下注。”优秀企业家——特别是背后有一个优秀的团队支持的企业家——可以根据需要调整、改进或者重新调整企业的管理理念,而平庸的企业家却很有可能毁掉了了不起的经营理念。

企业界共识,失败企业家有 22 条气质,其中最主要的特质:让人觉得缺乏诚信;对市场规模不切实际的估计;对竞争对手产品不

切实际的估计;对竞争优势的不切实际的估计;对执行中的挑战的不切实际的估计;对执行成本的不切实际的估计;对走向市场的战略缺乏深思熟虑,等等。

新星集团的原始资本是一穷二白的,用董事长魏心东的话说那就是“本钱就是有干过供销社的经验,财富就是有连他算在一起的七个人。”从无资金、无场地、无运输车辆、无现成业务的“四无”起步的供销社“小不点”,到今天的拥有资产 10 亿元,员工 7000 余人,直属企业 33 家的省级重点企业集团。魏心东靠的就是

非常人的胆识:不管会不会饮酒,都不怕酒战;不管能不能成功,都不怕困难。

不怕困难,就得脚踏实地地干。干什么怎么干,都必须有个清醒的战略目标和执行能力。不按常规出牌,不受常规约束,瞄准的事情雷厉风行地干,这恐怕就是魏心东成功的核心动力。

当今,时代会无情的淘汰那些所谓传统企业家明星,会不断的迸发新颖甚至是新奇商业模式,未来时代草根创业英雄会崛起。只有成功的时代,没有成功的企业。企业

一定是与时代呼吸与共。新星集团把握时代脉搏,与时俱进,深入实施“结构转调”战略,投资 3.1 亿元,注册成立小额贷款公司、典当公司和融资担保公司,实现了“三位一体”的金融业务经营。并在行业内率先实行“金融下乡”,把典当分公司开到农村乡镇,更好的为中小企业和“三农”提供金融服务;在全省供销系统中率先开办网上商城,与目前国内普遍存在的网上商城不同,新星网上商城依托新星百货商场实体店,共享新星商业品牌及供应商、市场、物流配送等优势资源。坚持

020 模式,即线上、线下互动,着力将新星网上商城打造成为业内一流的信息电商平台。正如现在流行的说法,传统企业家,未来出路有两条,第一出路,赶紧卖掉企业,就像 IBM 提前卖 PC 机一样,现在卖还能卖上价,再过 3 年就卖不出去了,然后把钱投给年轻人,做他们的股东;第二出路,自己冒险转型,向褚时健那样,80 岁也可以搞互联网,当然前提是有好产品。魏心东与褚时健们可归为同一类人,活着,当然必须与这个激动人心的时代一起脉动。

情的说:“老魏啊,你对党的事业有热情、对党的事业有真情、对党的事业有痴情,是真正的三情干部!”

在计划经济向市场经济的转轨中,商业贸易也发生着革命性的逆转,吃惯了独家经营的众多商贸企业由于不适应社会、制度和市场的变化,纷纷亏损甚至倒闭。从那时起,魏心东就审时度势的预测着商业的发展未来,找准了经济变化的脉搏,提前进入了衰落状态,使得企业在众多商贸企业日渐衰落的形势下走出了一条可持续发展的道路。

随后的几年时间,新星集团先后兼并了破产、亏损的果品公司、淄川生资站、淄川贸易中心、黄家铺供销社等十几家商业企业,盘活资产 3 亿元,安置下岗职工 1800 多人,同时购买了 3 亿元,购置了 1800 多人,并率先成立了淄博市第一家进出口公司,将产业链延伸到第二产业。作为全国“万村千乡”市场工程的发源地,新星集团自九十年代末开始实施连锁经营战略,率先把超市开到农村乡镇,逐步建立起村级店为基础,乡镇店为骨干,城区店为龙头的连锁经营网络。截至目前,集团共开发建设各类连锁店 428 家,其中 80% 以上的网点设立在农村,直接服务广大农民。进入 2000 年以来,新星又大力实施多元化发展、规模化扩张战略,先后投资 362 亿元,建设了新星物流中心、新星商厦、新星汽贸、新星冷链物流,改造扩建了物流二期工程、新星果蔬市场、新星大酒店、物流三期工程和新华会所等。

市场经济经过了二十多年的培育之后,魏心东认为当今商业时代的格局,多赢共赢的“跳棋时代”,“大小”和“多少”之争让位于“快慢”和“高低”之争。比如“快”与“慢”的争夺就是对市场机遇的反应速度,“高”与“低”的争夺就表现在服务水平、产品质量等方面的好坏上来。

近年来,新星集团深入实施“结构转调”战略,投资 31 亿元,注册成立小额贷款公司、典当公司和融资担保公司,实现了“三位一体”的金融业务经营。并在行业内率先实行“金融下乡”,把典当分公司开到农村乡镇,更好的为中小企业和“三农”提供金融服务;同时,在全省供销系统中率先开办网上商城,与目前国内普遍存在的网上商城不同,新星网上商城依托新星百货商场实体店,共享新星商业品牌及供应商、市场、物流配送等优势资源。坚持线上、线下结合“两条腿”走路,加快推进服务业科技创新,着力将新星网上商城打造成为业内一流的信息电商平台。据了解,新星网上购物商城采取高起点定位、高标准建设、高效化运作等方式建设,目前投资达 136 亿元,这个淄博本土“商业航母”的现代化运营新格局正在形成。

一篇文章难以解读真正的魏心东,这是一条汉子,一个典型的山东大汉。

他是一个商人,尽管他已经不是传统意义上的商人了,但是他改不了大碗喝酒大碗吃肉的豪放,改不了生气骂娘的粗犷,改不了同情弱者的本性,改不了体恤员工的博爱……

他的人生座右铭洋溢着领袖般的气概,他的“语录”具有很强的思辨色彩,堪称佳句。“不付出超人的代价,就不会有超人的业绩”、“工作上向我看齐,廉洁上向我开炮”、“人才是栋梁,管理是命脉,资金是血液,开拓是未来”、“成功源于拼搏,失败不讲理由”……