

高端
访谈



智慧成长看正威

——正威国际集团董事局主席王文银谈企业的智慧成长

本报记者 孙自豪 孙小蕊/文 首席记者 曾宪平/图



洛阳企业家聆听王文银精彩演讲

核心提示
27日至昨日,正威国际集团董事局主席王文银应邀率团来洛参观考察有色金属、新材料、电子信息、文化创意等产业发展。
27日下午,王文银结合自身经历作了题为《中国企业的智慧成长》的演讲,并与我市的企业负责人互动交流。他在演讲中深刻剖析了中国企业的成长规律,详细介绍了成为优秀企业所应具备的要素和能力。其国际视野、全球思维、独到见解,是转型升级的洛阳急需吸纳的,更是广大企业做强做大需要借鉴的。

1 “狂人”王文银

● 和工人一起加班加点,以厂为家,仅用3个月时间月销售额就由200万元增至1000万元

中等身材,西装革履,满面红光,不看讲稿侃侃而谈,声音沙哑但饱含真诚,有主席台不站却喜欢边讲边走到听众中间……这就是演讲现场的王文银。
作为正威国际集团创始人,王文银有业界“狂人”之称。1993年,25岁的王文银怀揣400元从老家安徽到深圳一家生产电源线、插头的日资企业打工。他从仓库管理员、生产主管做到厂长助理、销售总经理,实现了最初的资本积累。
1995年,王文银创办了第一家企业——深圳携威电源线厂。他和工人一起加班加点,以厂为家,仅用3个月时间,月销售额就由200万元增加到1000万元,实现规模化经营。此后,王文银的企业以每年增加一个分厂的速度飞跃发展。
在王文银的带领下,正威打造了“从石头做到插头”的有色金属产业链和“从沙子做到芯片”的半导体产业链,成为中国最有影响力的民营企业之一。他也被评为全球最具创造力的华商领袖、中国优秀企业家、深圳新生代创业风云人物等。
2013年福布斯中国富豪榜揭晓,王文银位列第18名。

2 思想为王,模式制胜

● 谈大数据:大数据将是人类历史的一个分水岭。世界著名奢侈品品牌LV的利润不如平民品牌ZARA,这是因为ZARA善于运用大数据

“15年前,摩托罗拉全球第一;5年前,诺基亚全球第一;3年前,苹果全球第一;3个月前,三星全球第一。”
“以前要想成为一个世界500强企业,需要50年、100年时间,现在需要10年、20年时间,未来只需要5年时间就够了。”
王文银反复强调,现在是一个爆炸式、颠覆式的时代,是大数据、物联网、云计算、智慧城、无边界的时代,是从工业经济时代进入商业经济、服务经济的时代,也是从因果关系走向相关关系的时代,这一切将深刻地改变企业的经营模式。
这种改变究竟有多深刻?他举例说,大数据将是人类历史的一个分水岭。比如,世界著名奢侈品品牌LV的利润不如平民品牌ZARA,这是因为ZARA善于运用大数据。你去ZARA店里选购产品,当天和店员交流的咨询信息,当晚就能集中到总部,总部对庞大的数据进行分析后,一周之内新产品就能生产出来,ZARA就是用大数据的力量战胜了LV的利润。再如,沃尔玛受网购冲击关闭了在中国的许多实体店,如何应对?你现在再去沃尔玛,你会发现,啤酒是和尿不湿放在一起的。为什么?因为,沃尔玛对顾客购物数据进行分析发现,欧美很多顾客在购买尿不湿时都会选购几瓶啤酒,正是因为这样小小的改变,使得沃尔玛的啤酒销量增长了50%。

● 谈正威模式:正威赚钱靠的是“五差赚钱”理论,即时间差、利率差、汇率差、积差和差价

王文银说,工业经济时代强调的是价格的经济,服务经济时代强调的是价值的经济。用工业经济的思维实施全球化的战略,必然失败。因为,今天不是一个产品稀缺的时代,而是一个比拼商业理念、服务理念、商业模式的时代。
他强调,一切深刻的改变都要求企业在增强技术创新的同时,需要更加注重商业模式的创新,“苹果的成功是一种商业模式的成功,三星的成功同样是一种商业模式的成功。成就一个伟大的企业,一定要有引领世界的商业思想和商业模式。”
王文银直言,有人好奇,正威做有色金属加工为何能做到如此高利润?这是因为正威的商业模式。正威根本不靠铜杆、铜箔来赚钱,靠的是“五差赚钱”理论,即时间差、利率差、汇率差、积差和差价。现在靠低价进、高价出模式赚钱的时代也已经过去了,企业要通过金融的力量来赚钱。他说:“太平洋的水、大西洋的水、印度洋的水永远不可能是平的,你可以用每一个海洋之间的不平等来赚钱。”

3 靠什么填平“太平洋”

● 谈战略规划:一个优秀的企业一定要有清晰的战略规划,要有持续的创新力、执行力、纠错力、学习力

“理论和实践之间,隔着一个‘太平洋’。”王文银说,成就伟业,你就要有把思想和实践之间的“太平洋”填起来的能力。
王文银认为,战略决定未来,组织决定成败。一个优秀的企业要把商业思想、商业模式变成现实,就一定得有清晰的战略规划。正威有着自己的50年规划和100年规划,每5年都有清晰的发展规划。同时,企业还要有持续的创新力、执行力、纠错力、学习力。

● 谈现代企业:现代企业须做好投资控股、融资变现、规模经营、专业分工四件事,向产业链要效率

王文银说,正威之所以对将来充满信心,是因为一直在努力培养无与伦比创新能力、学习能力,致力于创造“全新产品”和“全新服务”。学习能力对于个人和企业都非常重要。
孜孜不倦、持之以恒地学习,是王文银成功的重要法宝。他说,企业家要让企业像军队一样具有战斗力,像家庭一样具有稳定性,像学校一样具有学习力,“一个优秀的组织最重要的竞争力将取决于该组织的学习能力以及将学到的知识转化成生产力的能力。”

王文银还提出,现代企业必须做好四件事:投资控股、融资变现、规模经营、专业分工。

“因为专业,所以强势!”王文银表示,专业化是企业做大的必由之路,亦是大型企业做强之道。正威从做专、做精、做好,再到做大做强一路走来,发展成为一家全球化公司,坚持的正是“向产业链要效率”。改革之初那种一味追求速度的经济发展模式,已经遭遇了土地要素、资源要素、环境要素难以为继的挑战。

4 “排队经济”是如何炼成的

● 谈谈“排队经济”:把产品设计到别人的心坎上,让每个人的毛孔爽到极致

王文银透露,正威的产品之所以能让人排着队来购买,形成了“排队经济”,靠的就是“把产品设计到别人的心坎上,让每个人的毛孔爽到极致”。比如电源线,一般的产业链只做到铜加工部门,正威却做到了从“石头”到“插头”的全产业链,能让别人排着队来购买,形成“排队经济”。
他说,对企业而言,对三个对象赋有天然的责任和义务,即客户、员工、股东。客户更为广泛,除了上游、下游的客户,还包括上游的供应系统。作为一家负责任的企业,理应成为带动上下游客户共同发展的纽带,以此达到共赢。

王文银在正威网站上的一份致辞里讲:优势的竞争自然包括资金能力、技术能力、设备能力、材料能力、资讯能力,而这些能力的取得很大程度上仰仗于我们的协作伙伴。多年来,没有同行业众多厂商的相助,很难想象正威会是一个什么样的局面!

王文银还讲到人才的竞争。在正威,有不少年薪百万甚至千万美金的员工。“我们很庆幸,在有色金属铜这个产业链上,全球的精英人才都在我们这里。”王文银说,“我们不请一个人,我们只请一个团队,带枪投靠或者带兵投靠!”

5 长长的坡,厚厚的雪

● 谈应对危机:危机来临的时候,能够把握危机的人有70%,能够把握危机变化的人有10%,能够把握危机变化拐点的人只有万分之一

“九五”期间,正威起步,在亚洲金融危机中接受洗礼,在危机中突破;“十五”期间,正威成长,抵御非典,凤凰涅槃,年产值达到百亿元;“十一五”期间,正威在国际金融危机中实现逆势飞扬……王文银分享他的把握机遇、危中求机之道时说,“我们赶上了中国经济增长的一段长长的坡、一场厚厚的雪。坡就是在上升,积雪就是利润”。
王文银认为,中国具有经济发展不可或缺的三个要素:市场、人才和资金。而且,中国现在还面临着城镇化的良好机遇,中国未来至少还有几十年经济发展黄金期。
王文银回忆说,他的很多同学都出国发展,但20年之后只出现正威这样一个世界500强企业。他强调,这并不是因为他比同学们聪明,而是他选择留在了正确的地方。
他指出,1993年日本的世界

500强企业有149家,到今年只有59家,90家没有了;1997年美国的世界500强企业有197家,现在只有132家,65家没有了;欧洲的世界500强企业也在递减。他们都被亚太地区的企业抢占了席位,“所以说,我们现在正好赶上了中国经济增长的‘长长的坡、厚厚的雪’”。
他还表示,正威之所以能把握1997年亚洲金融危机,并且在2008年国际金融危机中脱颖而出,正是“敏感地把握了市场的脉搏”。他说,危机来临的时候,能够把握危机的人有70%,能够把握危机变化的人有10%,能够把握危机变化拐点的人只有万分之一。正威的发展和壮大得益于改革开放,得益于科学发展,得益于敢闯敢试的深圳理念。党的十八届三中全会传递出来的全面深化改革的信号,更加坚定了正威国际集团及广大企业的发展信心。

6 看中中原,“牵手”洛阳

● 谈投资洛阳:“如果你想拥有未来,就和代表未来的人站在一起,就和代表未来的企业站在一起,所以我们和代表未来发展的洛阳站在一起……”

王文银说,如果你能站在未来看今天,到2050年、2080年,河南将成为中国经济一个增长点,中原经济区将成为引领中国经济增长的一个引擎。为什么正威选择到河南、洛阳投资?因为正威深刻研究了河南地区的发展变化,看中了未来的发展潜力。
他说,现在北京、上海、广州发展势头迅猛,靠的是庞大的人流、资金流。拥有国际航空港的河南,辐射周边省份,人流、资金流、物流、信息流将在这里无障碍流通。单说物流方面,河南往周边地区的物流运输是发散的,而一些东部沿海地区的物流都是单边的,单边的成本一定比从中央向四周扩散的成本大得多。未来河南将形成一个巨大的经济圈,蕴藏着无限的商机。
王文银提出,河南有这么多优

秀的民营企业,应该多出去看看。我们有了知识很重要,但是比知识更重要的是见识,比见识更重要的是胆识,要够胆去做。他拿自己举例说,还不到30岁的时候,他就在安徽铜陵建设了亚洲最大的铜制造企业,请中色科技去设计。当时很多大型国有企业都想做却没有做成,当他做成之后很多企业纷纷模仿,但已经错过了最好的时机……
“你能看到什么样的未来,就决定你将拥有什么样的未来!如果你想拥有未来,就和代表未来的人站在一起,就和代表未来的企业站在一起,所以我们和代表未来发展的洛阳站在一起……”王文银表示,未来全球的经济增长极依然在中国、在河南。这便是正威国际集团布局河南、投资洛阳的战略选择!



演讲时,王文银从台上走到听众中间

相关链接

“文银理念”节录

- 企业的成本分两种:一种是花了不该花的钱,一种是该花的钱没花。
- 一个企业对市场具备感悟、精准判断、相应的运作智慧,才足以担当亿万资产。
- 一个企业成败的关键不在于账面盈利多少,而在于现金流量。对于企业来说,现金就是上帝,财务的工作核心就是资金运作。
- 你不能在质量问题上四平八稳,你要对此疯狂,你要变成质量问题的疯子,要不然质量问题将把你变成疯子。
- 管理比订单更重要,没有品质就没有生存。
- 五年的企业靠机遇,十年的企业靠管理,百年的企业靠文化。