

10月15日,被誉为“国民第一油”的金龙鱼,在A股创业板正式上市。最高62.65元的股价,使其市值一举冲上3396亿的高点。

这家粮油业龙头企业,国内食用油市占率近40%,仅2019年就实现营收1707.43亿,是贵州茅台的两倍之多。它背后屹立着的,正是97岁的马来西亚华人首富郭鹤年。

他曾说:“我们始终中国人,不要忘本。”

□ 毕亚军

华商旗帜

郭鹤年1923年生于马来西亚,祖籍福建福州。

他24岁踏入商海,后集“亚洲糖王”、“酒店大王”、“粮油大王”、“传媒大亨”众多功名于一身,是华人商界最低调、最成功、最受尊敬的殿堂级企业家之一。

至今以“小商人”自居的郭鹤年,不称王称霸,也不高谈阔论。但他以不辜负每个机会、不亏待每个人、不虚度每寸光阴的态度,97岁高龄依然谦虚谦虚再谦虚、努力努力再努力,成就了跨时代、跨行业、跨国界的成功,也树起一面卓越企业家的光辉旗帜。

30岁来掌握全球超过5%的食糖生意;40岁创立香格里拉将其发展成亚太区最大豪华酒店集团……

踏足航运、种植、金融、地产等众多行业;扩张粮油食品业将丰益国际缔造成全球最大粮油及农产品企业;入主香港无线电视台、《南华早报》;嘉里建设、嘉里物流、嘉里饮料也都在市场上大名鼎鼎……

这些都是郭鹤年的成绩,但也只是他成绩的一部分。

作为海外华商投资中国的先驱,他持续30年投资北京国贸中心将其打造成世界性地标,写下北京最持久璀璨的篇章;他大举发展酒店业,让中国几乎每座著名城市都拥有一座香格里拉酒店;他旗下以“金龙鱼”著称的益海嘉里,每年在中国的营收超过千亿之巨。

伟大的冒险家

郭鹤年亦是伟大的冒险家。看准的事情,他义无反顾,甚至孤注一掷。他说,生意人要有胆量,敢于冒险。“一个生意你看好了,即使有风险,也要大胆去干。每一种生意都有危险,如果总是有危险就避开,就什么都做不成。”

做看准的生意,郭鹤年胆子大;推动认准的工作,他更是

从上世纪90年代开始,郭鹤年的名字就一直高居各大富豪榜前列,为马来西亚和东南亚之首。而据了解其实力的人透露,这些榜单还至少低估了他30%的财力。

70年的基业畅旺,也让他被评价为:永远不会破产的巨人。郭鹤年喜欢做长远、持久的生意,是用时间换空间的大赢家。“保持对时势和未来趋势的敏感与警觉”,是他寻觅长远发展方向的成功秘籍。

郭鹤年还特别注重情报的收集和经营创新,从中形成自己的方法,建立自己的优势。而一旦方向确定,方法明确,他则始终强调四个字:速战速决。“一旦看清楚,马要跑得快,你能看到的,别人也能看得到,要抢在他前面。”90多岁高龄依然奋战在商业战线的他,一生都在只争朝夕。

在伦敦运筹食糖贸易期间,能讲一口流利英文的郭鹤年,白天拜访多家客户,晚上则请出其中一家和自己吃饭,“把他脑袋里面的信息和情报拿出来”。回到酒店,他则综合当天的情况写电报给新加坡同事,告诉接下来要怎么做。

“我相信比我聪明的对手有好多,但有的人聪明,却比较散漫。我做16个小时,而且很快很快,我做8小时,还悠哉游哉,他怎么和我竞争。”他说,聪明人和聪明人竞争,最重要的就是勤快:既要勤奋,还要速度快。

脾气大。他的小儿子郭孔华,在被问到父亲的脾气到底有多大时,曾这样回答:恐怕你没见过比他脾气还大的人。

有人感叹:“无法想象您这么和蔼慈祥,也会是脾气大的人。”郭鹤年则笑咪咪地回应:“所以,总能外表很平和的人,你要小心一点。”

但郭鹤年的胆子只限于生

金龙鱼上市:郭鹤年的中国心



意,脾气只限于工作。干事业,他雄心壮志,雷厉风行;做工作,他追求完美,六亲不认;事业之外,工作之余,他总是小心谨慎,从不与人争强好胜,斗气讲狠。他说:要用胆量对生意,不要用胆量对人。

即使富可敌国,他依然是努力再努力,低调再低调,谦虚再谦虚。他知道自己被称为糖王、酒店大王。他说,我喜欢食糖生意,喜欢酒店生意,喜欢一切好生意,但不喜欢“大王”这个词——“这是虚名,我们就是一介小商人。”

“要照顾别人的利益”是郭鹤年的口头禅。他的管理哲学,是使员工成为公司的伙伴,每年都给员工相当好的花红,事情大家

一起干,赚到钱大家都有分。

他富有主见,敢于主张,也乐于倾听他人的意见。如果别人的意见更好,即使自己已经有了主见,他也愿意马上改变,而不是固执己见或维护自己的颜面。第一家酒店开业前夕,一位法国朋友问他,你做酒店,想好叫什么名字了吗?郭鹤年说自己已经想好,并且把想好的名字告诉对方。

“他毫不客气地回了一句, idiot(笨蛋)。我吞了一口气,问他,假如你是我的话,你会取什么名字。他想想说,香格里拉吧。我想了一想,说,很好。”

于是,有了香格里拉。

把自己放得很低的郭鹤年,

中国情,中国心

1973年4月,郭鹤年接到一个特别的任务。中国外经贸部所属的华润公司找到他,告诉他国家现在很紧张,大量缺糖,而且钱也比较缺,希望他帮忙,低价从国际市场买30万吨的糖,同时也买一些期货在行情波动时进行套利。

虽然郭鹤年当时已是世界顶尖的食糖贸易商,但即使他愿意低价,手上也没有这么多货可以卖给国家。30万吨在当时是一个很大的数字,郭鹤年估计,如消息公开,会让糖价上涨20%到25%。因此,这个生意必须绝密进行。

要在绝密中买够30万吨现货,还要同时买期货,这是相当高难度的事情,但听到是国家需要,而且这么信任他,郭鹤年毫不犹豫地答应了。“这个忙我一定帮,要想得快,做得快。”郭鹤年还同时承诺,将把自己的生意冻结起来,专门用一两月时间来替国家做这个事。

郭鹤年分析后认为,只有去巴西才能买到这么多糖。但作为“亚洲糖王”的他太招眼,如果亲自去一定会引起猜测。恰逢两三周后,日内瓦有个大规模的国际糖业大会,平时很少出席这类活动的他决定:派人到巴西去买糖,自己则特意报名去参加这个会议。“我想,我和他们一起开着会,他们就不会想到是我去买糖吧。”郭鹤年回忆。

一场惊心动魄的商战就这样展开。在日内瓦的郭鹤年,一边和国际同行推杯换盏、觥筹交错,一

边抓紧部署和跟进着巴西的行动,“每一天都很紧张,过得提心吊胆”。

三、四天后,郭鹤年大获全胜了。一战下来,他不但成功用低价为中国解决了30万吨食糖,还通过期货市场为中国赚了500万美金。有数据显示,1973年,中国的外汇储备是:负8100万美元。郭鹤年一战为中国赢来的500万美金,一下超过举国的外汇储备,绝对是雪中送炭。

但作为国际大糖商的郭鹤年,却从没从这么大的行情中赚到一分钱,相反还丢掉两个月的生意。“如果我的公司也加入其中,肯定可以挣钱。”郭鹤年说:“但我不能那么做。因为这样就是对中国的背叛。这样说,可能太隆重。我的原则是,即使一个普通的生意,你答应了人家,也不应该跑两匹马。”

郭鹤年一直以中国人身份自豪。“父母从小也是这么教育,我们始终中国人,不要忘本。”

他在北京投资国贸中心,前后持续超过30年,而这项目则是从为中国人争气开始的。

1984年,一个伙伴找到郭鹤年,要他竞争一个项目。“他讲北京建国门外有个大项目,要做成面向世界的窗口和标志。”但伙伴告诉他,是美国财团和日本政府的一家银行在主导。“听到这个消息,我想,今天的中国还必须靠外国人吗?”于是,他立即做出决定:“我们要争志气,不要给外面人看不起我们中国人。刚好我有一亿多美元现

把别人放得很高。他对“自己人”的定义,不光是家人、朋友,也包括族群、社会、国家。

“马华控股”是马来西亚华人公会旗下的大型企业集团,其股东、合作社社员、存款者达30万人之多。1985年,集团出现严重亏损,华人社会一片忧虑。

生死存亡之际,郭鹤年为了广大华侨的切身利益,出任集团主席,助其渡过难关。1986年,马华公会领袖陈群川被马来当局不当拘捕,许多人避之不及。郭鹤年却站出来,出资保释陈群川出外候审。

对待族群公义,郭鹤年仗肝义胆,顶天立地;对待朋友,他则是绅士风度,谦谦君子。郭鹤年始终以商人定义自己,很少参与政治,也不爱抛头露面参与社会活动。但他又始终是敏锐的政治和时局观察家,并与政商各界保持着良好的关系。

“一个人如果能够拥有良好的沟通技巧,那么这个世界就会更加靠近他。”郭鹤年说。

郭鹤年的沟通技巧来自他良好的语言与文化基础。郭鹤年的父亲郭钦鉴1909年落脚马来西亚,从店员奋斗成当地有名望的商人,母亲则是受过良好教育的大家闺秀,这是他得以打下良好语言与文化基础的关键。

金在香港盘古银行,这个事情,应该我们中国人自己来做。”

20世纪80年代末,很多外商撤资而去,郭鹤年依然逆势加码对中国的投资,成为引领海外华商乃至外商看好中国的标杆旗帜。

郭鹤年当时派侄子郭孔丰来到中国,大力开拓粮油市场。当年,国人还在排队打品质差、杂质多的散装油时,金龙鱼便推出了小包装,使中国食用油的卫生品质升上了一个新台阶。

1990年,邓公还专门花40分钟钟接见他,并评价道:你和我一样,都是引路人的角色。那也是邓公代表中国政府的最后一次正式对外会见。

至2019年,金龙鱼在小包装食用油、包装面粉、包装米领域的市占率,分别达38.4%、29.1%、18.4%,全部位居中国第一。郭孔丰也因此被誉为“改变中国人餐桌的人”。

如今,郭鹤年依然看好中国,为中国自豪。从海外上市到A股上市,率先投资中国,而且持续做多中国的郭鹤年及其家族,可以说是海外华商的旗帜。

“只有国家发财,国家发展,我们才能跟着发展。假如没有中国的发展,国贸也就是第一期,就不会再发展了。这是中国人今天的伟大,中国人的福气。几千年的历史,中华民族没有像今天这么好的日子,我们感到自豪,也要珍惜,要努力,让将来更美好。”

(选载自《华商周刊》)

