

指导单位: 中国君仁爱心工程协会 军旅企业发展研究工作委员会

战略合作: 河南军臣投资担保有限公司 兴邦伟业(北京)投资有限公司

“能赚钱的 CEO 永远不会失业”。 慧聪 2002 年独创“搜索联盟”营销方式,很快便实现赢利,翌年年底,旗下的慧聪国际如愿在香港创业板上市,募集资金 1.25 亿港元。在郭凡生的率领下, 胜在模式的慧聪集团从创业时的 14.8 万元发展到现在十几亿元的市值,已成长为国内领先的商务信息服务商之一。

郭凡生：从军营走出来的电商“教父”

■ 任鸽

郭凡生是在 1991 年开始他的将知识转化为财富的实践的。在改革理想几度夭折之后,他最终在自己打造的民营企业中找到了落脚点;他一手开创的分类广告曾被列为不入流的行当之一,却借助互联网成就了最具含金量的上市公司慧聪网(原为慧聪国际资讯);他力扛“知识经济”大旗,十几年来极力推崇的劳动股份制一度被人指责为“骗人的把戏”,却在今天一举打造了 126 个百万富翁。

郭凡生笑容儒雅,骨子里却有一种不服输的精神劲。他性格豪爽、说话直率,是一个典型的北方大汉,同时他在村里也以“能言善辩”而闻名。郭凡生说:“没有知识、没有文化、没有钱的人才 是白手之人。我当初创业,拥有知识、拥有信念。所以,我不是白手起家。”

这位中国电子商务教父级的人物,上过山、下过乡、当过兵,在创业十几年后,当初“劳动股份制”的设想正一步步成为现实,在他眼里,“创建一套好的制度,让三流人才进来,经过一段时间以后变成一流人才,这就是企业的作用。”

因足球特长被招进部队

1974 年初,18 岁的郭凡生走进了军营。

他是作为“体优生”被招进部队的。当时眼睛还有点儿近视的郭凡生踢足球踢得很好,曾在内蒙古青年队里踢边锋和前卫,因此,部队在内蒙古招的几百人中,他作为唯一的“足球运动员”同大家一起来到了北京。在那个年代,与上山下乡的知青们相比,当兵是幸运的。

军营的生活很苦,可这样的生活却实实在在地磨炼了郭凡生的意志。而这很大程度上得益于父亲给他的教育。

郭凡生的父亲是个传统的知识分子,还曾摘得中华会考的第一名,是个名副其实的“状元郎”。在参加革命的时候,他更是亲手杀过上百个汉奸。这样一个老革命加正派的知识分子,对儿子的要求自然很严。当时几个城市兵到了部队,家里都给钱,可是家境很好的郭凡生从来没有拿到过家里的一分钱。不仅如此,在伙食条件跟不上,且一个月只有六块钱津贴的情况下,到了年底,他居然还攒了不少钱。回家探望父亲时,甚至还带了两瓶茅台酒。

在书香门第环境中长大的郭凡生,对知识同样充满了无限的渴求,就算是在条件简陋、生活艰苦的军营里,那种热情也没有丝毫的减损。家人常常寄书给酷爱读书的郭凡生,在使他成为全营书最多的人的同时,也让他极大开阔了视野。那时,郭凡生中学时的语文老师巴特尔,也写信鼓励他继续学习。

在内外动力共同的作用下,郭凡生开始了在军队的三年“学习生活”。看中法德历史,看唐诗三百首,学怎么使用标点符号,怎么改错别字;没有桌子,就把褥子撩起来,在床板上面写;没有时间,就在每天站岗的时候偷偷看。天寒地冻,钢笔被冻得写不出字来,那一双手也被冻得像胡萝卜。

路很长,他咬牙坚持着。那时候考大学很难,几十个人里录取一个,从内蒙古考到北京就更是难上加难。但由于三年不懈的努力,郭凡生在 1978 年 4 月退役后的当年,就顺利考上了中国人民大学。

新员工都要进慧聪“军校”

热血是军人本色、男儿本色,郭凡生这个忧国忧民的军人,当然更是如此。

1976 年,周总理去世,发生了一件令他现在想起来还后怕的事。他和来北京出差的哥哥一起到了天安门广场,给总理送行。当时,他亲眼看到了“扬眉剑出鞘”那些激动人心的诗句,也看到一个头发斑白的老军人从汽车里走下来,来到纪念碑前,深深地鞠了三个躬。此情此景,郭凡生心中自然受到了巨大震撼。

创建一套好的制度,让三流人才进来,经过一段时间以后变成一流人才,这就是企业的作用。

我的最大价值就是使资本市场对知识经济的规则从不理解到理解、从不接受到接受,让知识经济的规则从知识分子的推动和挣扎变为一种大家公认的常理。

——郭凡生

最后,怀着对周总理的崇敬,他抄了一大本诗词带回了部队。回来以后,郭凡生就跟平时关系很好的副指导员讲述了他的所见所闻,两人还一起看了那些诗句。可是没过几天,部队就追查这个事情,和副指导员同住一个宿舍的副连长就跟上面汇报了。在这个紧要关头,是部队的领导们保护了他,领导坚定告诉他:“郭凡生你不要承认这件事,也不要承认去过现场。”在他的矢口否认下,这件事就这样被搪塞过去,最后总算是有惊无险。

部队的锻炼,对郭凡生的积极影响是深远的。纪律性、协调性,服从命令听指挥,这些是对军人最基本的要求。严格的纪律,塑造了他的性格,也给了他健康的生活状态。现在的他依然坚持每天跑步,坚持不吸烟,不喝酒。

在部队养成的习惯,让郭凡生受益,同时也让他的公司运作带了些儿军队的色彩。慧聪有自己的“军校”,员工进来都要经过军训。另外,他让别人做的事情,自己首先要做到,上下班也要打卡,开会从来不迟到。

平素,郭凡生的言谈举止也带有浓厚的军人色彩,性格直爽,说话直率,有时得罪了人,自己还没有察觉,别人已经不高兴了。所以,他觉得自己跟部队出来的人合作比较好,慧聪原来的技术总监陈沛、副总裁姚林,都是部队出身,他也偏爱从部队下来的转业干部和战士,军队精神是他们的共同财富。

7.4 万元创办慧聪

1992 年 10 月 18 日,由郭凡生出资 7.4 万元,注册资金 14.8 万元的慧聪公关信息咨询有限公司成立。郭凡生开始骑着自行车,穿梭在北京的大街小巷,将家电、计算机等经销商的报价信息收集起来,进行分类、加工处理。一本油印的小 16 开本《中国商情快报·家用电器》出现在北京各个家电商场,并成为《慧聪商情》的前身。

当初入股慧聪的成员有许多事值得高兴。公司的运作理念非常简单:将各类经销商信息收集起来,汇总后在媒介上统一发布,客户能够非常便捷地获取和比较各类商品信息。而慧聪是中国大陆第一家从事此项业务的公司。



王利博制图

郭凡生将慧聪定位于中介机构的角色:“实际上帮商家和买家都省钱,我们再从省下的里面拿一小部分,所以这个钱挣得合情合理。”

但在中关村的许多商家眼中,这是一种最不入流的做法,遭到众多商家的指责,有一次郭凡生甚至被客户赶了出来,他又不得不厚着脸皮走回去。但在信息披露、竞争透明化的压力下,终于有越来越多的商家接受了这种方式。于是,郭凡生轻松地挣到了第一桶金,不到一年慧聪的收入就超过 100 万元。“当时在中国挣到第一桶金很容易,因为很多优秀的人不来经商,市场也还不规范。现在挣钱比那会儿难多了。”

那时候慧聪的业务涉及工商名录、平面媒体广告、电视广告、市场调研、广告监测、软件开发、互联网以及其他商务信息服务,覆盖 20 多个行业,在全国各地设有 20 余家分支机构。

1999 年 12 月,慧聪网正式开通,郭凡生从此赶上了互联网的浪潮,开始确定“网+刊”的模式探索,郭凡生的名片上也印上了“慧聪商务网 CEO”的头衔,但他始终认为互联网与纸媒体、电话、PC 等一样不过是一种工具。

让郭凡生记忆深刻的是 2000 年春节,那一年,慧聪亏损 2000 万元,只有一两个部门可以拿到超额奖,许多员工纷纷离开。“那是慧聪人过的最难受、最凄惨也是最悲壮的一个春节”。他咬紧牙关将已试行“网+刊”模式的十几个专业网站推动上网,同时瞄向搜索引擎技术,请来了技术专家陈沛担任 CTO,从数据库出发,掌握互联网核心技术。2001 年,慧聪终于扭亏为盈,赢利 300 万元。

2002 年,慧聪联合新浪和 3721,成立“中国搜索联盟”,吸引了 400 多家成员,与国内的搜索引擎技术老大百度相抗衡。现在,郭凡生说这一部分业务市值已高达 1 亿美元。

到 2004 年 6 月,慧聪已经是一家在多个行业中开展商务服务、拥有商务数据中心和慧聪研究院的集团公司,拥有 2000 多名员工以及超过 20 家的分支机构,成为把第二名远远抛在身后的商务资讯服务商。

成就“劳动分红”的梦想

郭凡生一直认为,慧聪的发展是

军旅企业

郭凡生经典语录

- ◎ 让知识拥有财富,用学习改变人生。
- ◎ 挣钱容易花钱难,挣太多的钱是负担。
- ◎ 财富成就尊严。
- ◎ 我对未来女婿的挑选标准是:他(她)爱她(他)。
- ◎ 我觉得一个想当领袖的人站在我面前的时候,我恰恰不把他认为是领袖。
- ◎ 你可以做宣传,但不能撒谎,企业可以做包装,但不能假装。
- ◎ 一个企业如果没有员工加班,这个企业永远不会成功,不管是微软还是 IBM,世界最好的公司一定要有员工加班。
- ◎ 互联网本身不是由资本决定的,是由谁来干决定的。
- ◎ 我认为,在这个社会,老总的地位应该高于教授,或者和教授是一样的。
- ◎ 自信和自负是有差别的。只是一字之差就是天壤之别,我特别希望我能够自信而不自负。
- ◎ 哪个企业家敢说我这个行业打着望远镜都看着?是比尔·盖茨敢说还是 GOOGLE 敢说?比尔·盖茨说微软面临破产就是 16 个月,人家都这么说,他竟敢说打着望远镜都找不着对手,多么无知啊!

中国奇迹与中国企业家

■ 郭凡生

2010 年的金秋,我在美国游学了近两个月。我住在新泽西,东面一水相隔紧邻华尔街,每到夜晚都能看到华尔街灿烂的灯光。这次我找到了 28 年前的大学生同学李山泉,他在华尔街被称为华人三剑客之首。此外,我还分别见到了几个华人金融家,倾听他们的高论,与他们探讨问题、抒发感想。

中国经济奇迹之原本

我们探讨的问题之一,就是为什么中国经济过去 30 年会有如此的奇迹性成长。他们的归纳是:一、中国从计划经济转变为市场经济;二、中国的人口“红利”。这表面看都似乎有道理,但是印度、巴基斯坦、菲律宾这些从来没有搞过计划经济,也拥有庞大人口的国家,应该比中国的经济发展更好才对,但结果却不是这样。

我想,要研究中国经济奇迹的主要原因,就要找到除了中国别人不具有的独特原因。

那么,这个独特原因是什么呢?我认为是一群特殊的人——中国的企业家。1949—1990 年,由于特殊原因,中国企业家几乎全部消失了。但在改革开放后,在中国的经济发展中也就产生了一个人类历史上绝无仅有的“企业家社会”。

我把中美两国的企业领导人做了个对比。中国企业家多数是 1990 年后到现在成长起来的,几乎是清一色的创业者。而美国的企业领导人多数是经理人和“富二代”。全世界几乎都是后者这样!

正是因为中国企业领导人清一色的企业家特征,引领着中国经济进入了高增长、强竞争力的时代。

企业家是卖血养儿的母亲

企业家是现代社会的核心竞争力。企业家必须同时具备三个特征:企业家地位、企业家权力以及企业家精神。企业家地位,是指企业家控制企业的产权,而且产权收益是主要追求对象;企业家权力是指企业家必须自己经营和管理企业;企业家精神,是指企业家应该拥有理想和社会责任。只有产权和企业家精神的,是股东;只有管理权和企业家精神的,是职业经理人;拥有企业产权和管理权,但缺乏企业家精神的,我们称他们为富人。

今天,华尔街很少有符合如上定义的企业家。他们多数是董事会请来的经理人。对经理人来说,最重要的是他们的“工资加期权”,他们对企业近期利益的“病态”追求是一种必然。

不少人问我:为什么没有企业家的引领,经理人就领导不好企业?企业家拥有企业的大部分股权,他们的主要收益是企业的资产增值和分红。而且他们极为关注企业的中长期利益,因为企业需要传承给他们的后代。所以企业家就像企业的母亲,母亲就算卖血也要把孩子养大。而经理人就像是企业的保姆,今天收入不满意,明天就会走掉。所以走遍天下,有可跳槽的经理人,但没有可跳槽的企业家和老板。企业家是企业的统帅,而经理人是企业的将领和士兵。如果一支伟大的军队或缺了统帅,它的结果将会怎样?

企业家须“当政”成为创业者

企业家精神的缺失,是此次金融危机发生的核心原因。因为缺失了这种精神,企业就缺少了自我管理的“健康”机能。因此,中国的国企要想管好,就只有对它实行改制,让它产生企业家,让企业家拥有股权,从而像民营企业那样把公司的事情当做自己家的事情去做。

如果中国拥有特殊的“企业家当政”,中国上千万企业的领导人都成了创业者,他们可以吃苦耐劳,可以长年累月没有休假,可以拥有巨额财富又绝大多数用于公司发展,这就肯定会产生强大的竞争力。同时,中国企业产生了这样一个环境,富二代和经理人如果在勤劳能干上比企业家稍微差一点,就会被“消灭”。结果,经济社会的“企业家当政”就会延续下去,使中国再繁荣百年。

