

每一个十年都有一个“飞翔”的中国商人



王利博制图

《华尔街日报》称“私人飞机在中国是摇滚明星地位的象征”。私人飞机用户群体的主要成员——中国商人,其实对“摇滚明星”这个角色并不来电。

无论是自掏腰包购买私人飞机,还是带着迷恋投身民营航空;无论是对飞翔的向往,还是冲击垄断的航空市场——在中国的苍穹之下,中国商人的飞行之梦,是“飞”一般的历险。

■ 本报记者 汪静赫

1985年 郭元英买飞机赠政府

在私人飞机成为中国企业家新宠很多年前,一个叫郭元英的人就买了一架属于自己的飞机。时间是遥远的1985年。

1984年3月,37岁的郭元英花了3个小时,做了一个改变他一生的决定:买一架飞机。

在几乎所有的公开资料中,郭元英均被描绘成“中国农民买飞机第一人”。在2010年一篇由其口述撰写的文章里,郭元英亦说:“我是中国第一位买飞机的农民”——但其实,他还是一位企业家。

1983年早春的村路上,郑州市沟赵乡农民郭元英停下了脚步,因为他听到广播里正播送“国家允许千个个体户”的消息。彼时,“打击投机倒把运动”还“余音未了”。

靠挣工分养家的郭元英立即有了新想法。不久之后,他贷款3000元在自家办起了一个纺织配件厂。这是

与后来富豪购私人飞机多为了个人出行方便舒适相比,郭元英买飞机的目的却是为了集体。

当时沟赵乡第一个家庭工厂。

由于当时植棉面积较广,集体作业使得纺织业发达,中原地区又是棉纺龙头行业,郭元英生产的配件极为畅销。

1984年3月的一个夜里,从填饱肚子到成为万元户刚刚一年的郭元英开了个家庭会议。他对家人说:“咱乡里种棉花多,飞机给棉花洒农药,省时省力,我们就为乡里买架飞机吧。”

按照郭元英的构思,“个人赚了钱总想着给政府做点贡献,要为集体着想。”更重要的是,买飞机的钱,郭元英拿得出。

与后来富豪购私人飞机多为了个人出行方便舒适相比,郭元英买飞机的目的是为了集体——在那个年代,这是一个不意外的理由,但其结局却是意外的。

1985年1月,郭元英花了27000

元订购的一架“蜜蜂三号”农用飞机运抵郑州飞机场,随后,他将飞机赠给了沟赵乡政府。

郭元英捐献飞机之举轰动全国。1988年,郭元英当选为第七届全国人大代表。在北京,他和邓小平合影留念。

然而,出名的结果不仅于此。郭元英渐渐“无力顾及生产”,而加工纺织机配件这门生意被更多人所热衷,似乎在那些人的心中,做这个生意就可以“挣大钱、能买飞机”。

“我的生意被抢了。不久,我只得将自己的配件厂关门。”郭元英说,“关门后,我本应转做别的生意。但我在精力充沛的时候失去了机会,后来因为身体有病等原因,想东山再起不容易了。”

飞机的命运竟意外与郭元英悄然吻合。

当那架适合大面积作业的飞机买回来时,农村开始分田到户,“谁家

想种什么就种什么”,没有人需要用飞机作业。此外,飞机要经审批才能飞行,空中线路和飞行高度等难题解决不了,于是一直闲置,成为了乡政府的“累赘”。

这是郭元英未曾想到的——当然,也包括他自己后来的命运。

2010年,63岁的郭元英应某报邀约口述往昔。

“我是从集体时代过来的人,一旦生活条件好了,就萌发了为集体干点实事的念头,就这么简单。现在的年轻人可能理解不了。”郭元英在这篇自述文章中说。

如今可以找到的关于郭元英的信息基本上都来自于这篇自述文章。

那段时光已经远去,曾经的万元户早已消失,郭元英的身影沉寂已久。

在媒体的视线中,郭元英随着那架远去的飞机一起被遗忘了。

1996年 张跃成为拥有飞机驾照首个商人

1996年冬天某日,北京大雪,航班延误。

坐在机场很久的张跃焦灼地发现自己的等待似乎永无尽头:通往全球各大城市的航路纷纷恢复通航,唯独自己要去的长沙方向一直没有动静。

这位时年38岁的远大集团总裁,顿时“感受到了歧视”。

看着其它航班的飞机腾空而去,购买私人公务机的念头也在张跃心里如电光石火般升起。

一个月后,张跃前往美国。在参观了多家公务机公司和一家直升机公司后不久,他耗资7000万元购买了美国“塞斯那”公务喷气式飞机及“贝尔206”直升机各1架。由此,张跃成为中国拥有私人公务机和直升机的第一人。同年,张跃成为中国内地第一个拥有飞机驾照的商人。

那个亲自开飞机的拉风张跃消失了,他渐渐习惯于“拎个包挤商务舱”。

为什么要购买飞机?张跃的答案是:“用金钱买飞机,赢得的是宝贵的时间和精力。”

1996年8月,国家民航局允许进行“私人飞行执照”培训。

张跃的飞行之梦正当其时。

从那时起,在各种公开场合,媒体记者们总爱问张跃同一个问题:“张总,这次您的飞机停在哪儿了?”

受张跃的影响,湖南长沙成为中国购买私人飞机最早爆发的城市。

远大集团有一首《远大之歌》,歌词中有这么一句:“让我一生的时光,在蓝天上自由飞翔;我用一生的时光,追求远大的理想……”据说,每当张跃坐上私人飞机穿梭在云端时,都会开心地哼唱。

这样的逍遥自在与创业之初的艰辛成天壤之别。

1970年,12岁的张跃听到教画

画的老师对他说:“创作是天才,临摹是奴才。”“做别人没有的东西,干别人不敢干的事情”,这一理念从此在张跃心里种下。

1978年,20岁的张跃毕业于师范专科学校美术专业,6年后,他辞掉教职,转行从商,经历了创办广告公司,经营电视机、摩托车,做室内装修的折腾后,成功地将锅炉公司建成了全球最大、技术最先进的直燃式中央空调企业。

2006年7月,张跃驾驶着自己的私人飞机到达博鳌,参加在当地举行地产巨头云集的房地产论坛。“我一直恨博鳌没有停机坪。”抢尽风头的张跃说。

很长一段时间,个子不高的张跃都以这种拉风的出行方式和说话风格著称。

改变发生在2008年。

张跃将公务机束之高阁,改乘民航航班——这曾是促使他买私人飞机的出行方式。

这一切都是为了环保——因为“每飞行1000公里,就要砍24棵树”。

张跃不但自己放弃私人飞机,他还劝他的企业家朋友不要买飞机。

在张跃看来,同当年买私人飞机是为了追求个人的基本享受一样,如今为减少温室气体排放而放弃飞行也是一种幸福的追求。

几年前那个亲自开飞机的拉风张跃消失了,他渐渐习惯于“拎个包挤商务舱”。

“如果现在的全球气候问题没有这么严重,在天空里翱翔是很舒服的。”张跃说。

(下转第十六版)

一周人文视点

不要“道德弱智”

■ 江雪

什么人可以做榜样和领袖?大连万达老板王健林日前表示:与有政治追求的领导打交道是骨子里的“原则”。

惊涛骇浪中能够平安度过那是具有超凡技术的,包括思想、情感、意志和文化底蕴。其实,他们最明白“良心效益”的力量。

毒胶囊事件后 任志强寻找企业家政治良知

13家医药企业,56人因为“问题胶囊”被查处。“医药市场的疯狂、医药企业的疯狂、医药企业管理者的疯狂”再次把公众的愤怒情绪引爆。消费者无处找到安全食品、药品,生命的尊严被逼到“险境”。地产企业家任志强疾呼:企业家政治良知何在?

当事件被曝光时,企业领导者狡辩说:要等待国家相关部门的检验后再认定责任。媒体的结论不是科学的结论。7天过后,结论是那样的“触目惊心”。而公众期待给出结论的企业管理者竟然不惜代价“导演设计出一场大火”,烧掉了所有“证据”。

企业遇到关键性危机时就可以看出企业管理者的智慧也可以看到智商。修正药业等企业多年花费金钱做“道德理念”宣传广告,竟然倒在了自己设计的“圈套”中,成为“道德弱智”者。

给泰国儿童捐款,企业家开启国际慈善

世界上很多企业家是慈善家的最大感染力,并不仅仅在于他为自己的国家和百姓做慈善,而是以世界和全人类的胸怀去做慈善。随时随地把自己的名誉、财富贡献出来。

只要有企业买账。这样的案例在国际市场上也并不多见。王石坦言,12年做广告的全部收入捐给了社会。2012年的资金捐给了泰国儿童。

他的沉静让很多人猜想:他是否真的在与自己较量?他是否真的在让成长的年轻人从他身上吸取精神力量?从他的表述看得出来:“年轻人有他们的想法,有实现自己梦想的做法。自己所以给自己空间和时间的距离,也是考验自己和万科的关系:离开谁,到底会如何?”

李连杰在谈到国际化慈善时说:中国企业家、富豪什么时候到了不看国家不看人种,去做慈善,那才真的解放了自己,解放了灵魂,解放了财富。释放出的智慧力量才会把中国带到更加宽阔的境遇。无论是文化、体育,还是经济。

面对新时代的新要求,中国企业家要有新认知:关注全人类的未来才会有自己的未来。在欧洲、美国,企业家无论做大做小,基本上是国际主义观念。做慈善不会局限“我是英国的我只做英国,我是美国只做美国”而是国际化的。

美国慈善家之富以下大功夫跑到中国呼吁“裸捐”其实是想革新中国企业家、富人的思维定式,从民族主义、国家主义变成国际主义。我们权且把这个历史值得记住的一刻当成一次“精神的引领”,带动中国更多企业家把爱心放大,更具有包容性。

国际慈善理念的推广是需要企业家做行动者。如果说,商人为了百分之一的赚钱应该用十分力气的活,那么商人也可以为了十分钱的慈善用百分的智慧。因为,赚钱智慧是商业世界的通行证,慈善行为则是商人在商业世界的永久居住证。

公众对蒙牛失望 考验中粮如何做大哥

人格魅力是很多“行业老大”的标签。但是,这个标签是否永远跟随“老大”,要看他自己是否“与时俱进”。2011年年底,蒙牛发生“牛奶致腹泻事件”,中粮集团的行业人士坦言“尽管中粮把蒙牛收购了,但蒙牛仍然没有按照中粮的模式发展”。

自此,消费者就希望中粮借助蒙牛危机加速整合,让消费者看到中粮品牌的文化得以发扬,看到企业家的高瞻远瞩。因为品牌文化只有深层次输出才可以取得“整合的胜利”,取得效益。

事实上,蒙牛2012年一季度“不良表现”让中粮集团老板宁高宁很丢面子。近日他表示,“企业发展一定要以产品质量为首要考虑因素,其次才是规模、盈利等。中粮集团决心更积极地参与蒙牛集团的生产、销售、品牌文化之管理,从而消除社会公众对其品牌文化的顾虑。”

或许是宁高宁读懂了公众对蒙牛的失望就是对中粮以及他个人的“责任缺失”的失望,最终会导致对整个行业失望?蒙牛终于换将。

坚持文学、哲学修身,坚持科学、理性管理的宁高宁更具有政治见解。他的“榜样地位”让我们也想到了万通的冯仑。人们说他是“大哥”,是因为他诠释了“大哥的意义”:给大家指道——大方向;能扛事,担责任,敢牺牲——摆平事;能牺牲——人在争的时候你自己拿出点让他们别争了。

“指道、扛事、牺牲这六个字就是天下所有做领导、做大哥必须做到的事。”

企业家切忌“道德弱者”。内心强大,则世界辽阔。



姚长文副总经理(中)陪同上级领导检查施工现场

从一名技术人员到一名全国优秀项目经理,在他的工作业绩中记载着:荣获“全国公路交通工程一等奖”、“陕西省重点工程立功竞赛先进个人”、“陕西省青年突击手标兵”、“北京市优秀工作者”,多次被集团公司评为“先进工作者”和“优秀共产党员、六好共产党员标兵”荣誉称号。2011年获得中华全国铁路总工会颁发的火车头奖章,先后获得了陕西省优秀项目经理,北京市优秀项目经理,2012年又获得全国优秀项目经理荣誉称号,他就是中铁二十局集团二公司副总经理兼兰新铁路第二双线新疆段LXTJ1标项目常务副经理姚长文。

披荆斩棘坎坷路 风雨历程创辉煌

——记中铁二十局集团二公司副总经理兼兰新铁路第二双线项目部常务副经理姚长文

用智慧创新管理团队

2006年,作为集团公司在京津地区的窗口,也是2008年奥运会的配套工程——京津二通道第6合同段中标,原集团公司董事长余文忠亲自点将,姚长文走马上任。面对工期紧,难度大,科技含量高的凉水河特大桥,他徒步进行详细的摸底和实地考察,经过考察之后,他大胆和公司及业主签订军令状,把自己逼上绝路。为了完成任务,他带领项目技术人员白天上工地现场指挥,晚上研究施工组织设计和规范,他履行“靠前指挥,现场办公,阳光管理,规范操作”的管理方针,采用“三步走”的方式,运用“五快、七高、五化、六精”的管理艺术使全线的管理迅速进入制度化、规范化。短短40天,项

目部的建家、征地拆迁工作井然有序。通过他和项目一班人的努力工作,项目连续在工程质量、安全施工、现场文明、信誉评价劳动竞赛中多次获得第一名,得到了业主和公司的高度评价。

2010年,兰新铁路第二双线新疆段项目中标,姚长文当仁不让地成了开路先锋,LXTJ1标项目地处甘肃和新疆交界处,烟墩风区,面临劳动力流失严重,物资供给不及时,信息不畅,霜冻期长,尤其是面对全国范围内戈壁地区首次进行大吨位,下托式节段拼装技术,没有现成经验可循的现状,带领班子每天往返600里路考察工地,在掌握了工地的现状之后,他采用跑步进场,快速开工、先人一步的理念打响了开工的第一炮。并快速建立了项目部——工区——架子队——作

业工班的“统一领导,分层管理,单独核算”,分区域实施,全项目整体推进的管理思路,全力推行架子队管理模式。采用“现场曝光制”、“岗位问责制”、“安全质量零容忍”、“红线把控制”的全新格局,用快人一步的管理理念,迅速建立了三个工区,2个中心,9个架子队的管理体系。面对19.67亿元的施工任务,项目一班人在他的带领下充分发挥“狭路相逢勇者胜”的拼命三郎精神,以超常规运作,超负荷运转,2011年完成了年度任务的107%。超额完成了业主和公司下达的任务。

用企业文化指导团队

面对戈壁地区艰苦的环境,他充分发挥党组织的战斗堡垒作用,在项目所属工区党政工团组织中开展“弘

扬戈壁文化,传承硬汉精神”和“鏖战戈壁不言苦,建功立业比奉献”等主题活动,让这种乐于吃苦的奉献精神形成戈壁文化的主流,让特色的戈壁文化引领项目发展,并积极开展每月一个主题的劳动竞赛活动9次,形成了“建好兰新线,舍我其谁,弘扬戈壁文化,传承硬汉精神”的特色劳动竞赛文化,培养了一批业务精、会管理的复合型人才,为公司的可持续发展培养了人才。

2003年,江苏省第一条集景观、旅游、生态为一体的低路堤高速公路——苏州绕城高速公路AH-6标中标。善打硬仗的姚长文又一次勇挑重担。苏州绕城高速公路是在全国有名的水网地带建设,路基平均填土高度不足2米,路基反开挖面积达到70%,

部分路段低于原地面,尤其是项目的重难点工程越湖路立交桥科技含量高,施工难度大,而能否高质量的按期完成建设任务,对于姚长文是个极大的挑战。为了达到先声夺人的目标,提前完成8公里的便道和7座便桥的施工任务,他们周密部署,科学安排,开展了“大干三十天”劳动竞赛活动。把创“鲁班奖”作为奋斗目标,建立了自上而下,层层负责的质量保障网络体系,制定了严格的奖罚措施,同时通过不断强化内控和自检程序确保工程质量全面受控。

这都是他勇于创新、爱岗敬业、拼搏奉献的成果。目前他正带领他的团队在茫茫戈壁滩为连接新疆和内地的通道,修筑一条通往幸福的戈壁天路。(程仓红)