

People

专访安侨集团总裁安全忠:

追求财富,更向往完善的人格和美好的人性

山东枣庄市邹坞镇杭庄村的村民没有想到,40多年前出生在“黑五类”家庭、在村里饿得直不起腰来,被人骂得直不起腰的安全忠,在香港闯荡一番后,能功成名就、衣锦还乡;更没人想到的是,发家致富的安全忠能不计前嫌,花了1500万元为乡亲们造了60多栋欧式别墅……

这位硬气的山东商人有自己独特的为人准则:自己富裕了,不能让乡亲受穷,让员工在企业里憋气,让合作伙伴利益受损。



◎本报记者 郑义

在山东枣庄,安全忠的名字几乎家喻户晓。

安全忠出名,不是因为他用了短短10年时间,就完成了从矿工到成功商人的蜕变;也不是因为他只身离开山东,到香港闯荡一番事业,而是发家致富的安全忠不计前嫌,花了1500万元为乡亲们造了60栋欧式别墅。

在安全忠赤手空拳、离乡远行的时候,村里的老老少少没人在意,他就像村头的一片树叶随风而去。村民们没想到,自己的未来会与这枚“树叶”发生如此难以割舍的联系和感情——安全忠改变了每个人的生活,温暖着他们的血脉,也震撼着他们的心灵。

“这件事比买卖更重要”

2006年下半年,山东省枣庄市杭庄村传言四起:安全忠要拿出1500万元为乡亲们盖二层“洋楼”。村民们不信,说,安全忠虽然腰缠万贯,可他的钱也不是树叶,不是大街上扫来的。

安全忠算不上“巨富”。按总资产规模而论,他的身价在枣庄市也未必能拔头筹。而他的财富更是来之不易,饱含着心酸与血汗。

1966年,安全忠出生在杭庄村一个“黑五类”家庭,一家9口只有两个劳动力,生活困苦。记忆中小时候常常饿得直不起腰来,也常常被人骂得直不起腰来。安全忠15岁初中毕业,身为长兄的他看着4个饿得瘦巴巴的弟弟,为了减轻家中沉重的经济负担,离开学校到乡里一家企业干临时工。为了多挣点钱补贴家里,1987年,安全忠到枣庄矿务局的煤矿做工人。当时煤矿生产条件很差,下井工要跪着、半躺着在矿洞里挖煤,挣3块石头夹块肉”的血汗钱。安全忠的身板在矿友中是最瘦弱的,但他肯下死力,表现出色,两年间连获该矿5项大奖,获“青年突击手”、“优秀青年”称号,并被提拔为保卫人员。但因学历太低等原因,安全忠自知在矿上难有更大的发展。此时,改革开放的大潮已汹涌澎湃,激荡着安全忠不甘现状的心灵。摆脱贫困,创造财富,成为安全忠的人生梦想。1992年,不甘于现状的安全忠辞掉了当时很多农村人比较羡慕的矿工作,怀揣着自己仅有的1000多元积蓄和从乡亲们那儿借来的3000元钱,独自到香港闯荡。

安全忠出身“黑五类”,小时候常受人欺而不敢还口,养成了铁石般的忍耐力,而下煤窑的经历已使他不知道什么叫吃苦。他刻苦学习商业知识,忍耐着种种艰难困苦,寻找每一线生存的机会。他找老乡、交朋友,慢慢搭上了一些关系。由于小时候受欺负,安全忠深知人间冷暖,牢记“滴水之恩当涌泉相报”的古训,做人做事不违诚信,周围的人喜欢上了这个吃苦耐劳、诚信可靠的“小山东”,他的生意也逐渐活了起来。从做小商品贸易开始,经过近十年的拼搏,他逐渐在香港站住了脚,并把生意一步步做到了美国。安全忠先后拥有了中国四方(香港)

有限公司、安侨(美国)国际实业有限公司,业务扩大到房地产开发、进出口贸易和服装研发、生产、销售等领域。

本世纪初,安全忠回到家乡。乡亲们生活水平虽然有了很大提高,但大部分人家仍然住着低矮而破旧的房屋,一些老房年久失修出现了裂缝,透风漏雨,一些贫困户,包括自己儿时的伙伴,还住着麦秸作顶的草房。安全忠心情沉重,考虑到建房是大多数乡亲迫切需要解决的困难,他决定为乡亲们建新屋。

家里老人说:你有这个心挺好,可你还有一大摊子买卖需要用钱呀!

安全忠说,这件事比买卖更重要。村里有“明白人”分析,安全忠必有所图,他是搞房地产的,很可能看上了村里的土地。

多年的海外创业和异乡漂泊,使我对国、对家有了更深刻的理解。在异国他乡,我只是一个淘金者,总感到缺少一种更踏实的东西。我曾经是穷人,知道穷人的苦处,我现在成了富人,我也知道该如何对待穷人。”安全忠说,当时翻来覆去想的,就是要为他们做点什么”。

安全忠明言:为乡亲盖楼,一不会拿村里一寸土地,二不求乡亲任何回报。2007年1月,杭庄村别墅楼工程破土动工。

“这是我做得最快乐的一件事”

建楼过程中,村里不少人犯嘀咕。人有远近,情有深浅,有远有疏,人之常情,安全忠也不会例外。何况,村里有些人还做过对不住安家的事,他能做到一户一座分楼房?

安全忠一家当年不光是村里的贫困户,也是“受气户”。

安全忠的祖父曾在国民党地方政府担任文职,安全忠从小就戴上了“黑五类”的帽子抬不起头来。同村的李广合告诉记者,文革时代,杭庄村有不少人欺负过安全忠一家。这是村民对安全忠建房分房存疑的主要原因。

小时候遭人白眼,常被欺负,一句话说不好就有人指着你的鼻子连声带骂。当时就盼着快点长大,不再受白眼、打骂。”安全忠回忆说。

村干部为此找安全忠“探底”,安全忠一摆手说:以前的一些小矛盾,早就过去了。乡亲们有困难,能帮就帮,还能够计较这些小事?还要争个对错、分个高低?”

上世纪70年代初,在山西煤矿工作的爷爷被遣送回乡。运动一来,爷爷必被“揪出来”挨批挨斗。爷爷是本村文化程度最高的,村里缺老师、会计,宁肯从外村聘,也不让爷爷干。村里安排爷爷在村磨房磨豆腐,磨坊的人一个月能分一小块豆腐,爷爷分了豆腐,爷爷、奶奶总是先切下一半,让安全忠捧着,送给邻居们。爷爷活了不到60岁,死于肝癌。村里有人说,老人是被冤死的。家里生活如此艰难,爷爷、奶奶遭受这么多委屈,却舍得把当时最珍贵的食物送给乡亲,在安全忠幼小的心灵中,埋下了温暖、善良的种子。

乡亲们发现,安全忠心很宽,只记他们的好处,不记仇。还发现他为乡亲们做事很细心。为了节省土地,安全忠建议把村子迁到村后的棋盘山的荒坡上。托儿所、幼儿园如何设计,哪里建水塔,哪里建水库,如何建堤坝,如何建桥梁,如何做好绿化,他都做了详细安排,就连绿化的树种、苗木他都提前订好了。按照安全忠的想法,还特别建起了一个农民大厅。过去,村里人遇到婚丧嫁娶,就在路边支大棚、烧大锅,招待亲朋,农民餐厅为乡亲们解决了多年的困难。安全忠还安排,这个大厅里还要设立图书室、活动室……

乡亲们还发现了安全忠的快乐。自从工程开工后,一年中安全忠到现场达200多次。可这一年,安全忠除了国外的公司需要打理,还在枣庄市有数万平米的房地产在建项目。但只要人在枣庄,他几乎天天要到施工现场看一看,看着日渐高起来的楼群,和乡亲们说说话,安全忠就露出了笑容。

安全忠说:有时候花钱远比挣钱更高兴,这是我做得最快乐的一件事。”

“包容些吧,他们也有孩子”

楼群建成,到了最后分房的时刻,村里很多人却站到了安全忠的“对立面”。

对于村中的一户人家,村干部说不能给,村民们说不该给。

杭庄村是生他养他的地方,也是让他伤心欲绝的地方。这是当年比较强势的一户人家,因为一点小事,恶语伤人,又一次让安全忠一家受了窝囊气。安全忠善良而柔弱的母亲,服毒自尽。

也许是母亲再也承受不了多年的精神压力,也许这是老实可怜的母亲对现实仅有的抗争权力和最后的抗争方式。当安全忠携巨额财富归来时,村里就有人预言,这一家“快倒霉了”。

自从母亲离开的哪一刻起,20多年来安全忠和他的兄弟们的心的就留下了永远的痛。当年安全忠远走境外的另一个原因,就是他远想离这一家人。

离开村子的时候,安全忠泪流满面,泪眼中好像母亲回来了,牵着他的手,走了很远很远……

分房前,村里让村民们先报名。这户人家不但报了名,还报了三个名额,他家的两个儿子已经结婚成家了。

拿到报名名单的那天晚上,看到那户人家的名字,安全忠心血翻滚,久久未眠。第二天早晨,他告诉村干部:“就这样吧”。

安全忠说:他们做得不对,更是时代的错误,他们也不会想害死我母亲吧,乡亲们也都搬了,非要把他们一家孤零零地抛在一边?他们现在见了我家的人,都是低着头走路,非要把他们搞得像我家当年一样,永远抬不起头来?”

安全忠果真没有任何怨恨?

面对记者的追问,安全忠说:他们家也有小孩子呵!”

“从来没用过银行一分钱”

安全忠为人处世有自己独特的风

格,经商也是如此,他把个人的财富看得很淡。

安全忠旗下企业所从事的经营范围包括房地产开发、进出口贸易、服装生产和销售等,其中房地产开发为主业项目。自2000年开始国内投资以来,安全忠仅在本地房地产项目中的投资就达到4亿元。

但和许多房地产商拼命圈钱时,安全忠特立独行,他告诉记者,我的企业从来没用过银行一分钱。”在安全忠所有产业投资中,无论在国内或是国外,没用过国家一分钱,没有银行贷款,也没有任何其他方式的外部融资,公司一直靠自有资金自我发展。

众所周知,在这个行业里,银行的钱就是房地产企业的“血液”,能从政府拿到地,从银行拿到钱,一个房地产企业离成功就不远了,这已经成房地产行业流行的经营模式。房地产企业不融资,是行业中的一个另类。

安全忠介绍说,安侨集团的这种自我积累、滚动发展的方式,是由公司的指导思想所决定的。

我自出贫寒,渴求富足的生活,在香港、美国商界,我也一直是“小人物”,十分仰慕那些大企业家。但我从来不求公司“爆发式”增长,一夜暴富做梦都不敢想。”安全忠认为,大量借钱融资,企业依靠借款放大了规模,同时也放大了风险,尤其是在房地产业的飙升期,房地产往往与金融业过度融合,一旦政策变化、市场震动,资金链很容易断裂,这时,你所积累的财富将被吞没,并会严重波及社会。他强调,经营风险应严格控制在企业能够承受的范围之内,并首先由企业所有者和经营者自己承担。

钱是进行外部融资是吸收、占用社会资源的一种正常方式,也是企业家经营能力的体现。但就我个人而言,文化、经验、智慧、基础等等,都有很大的欠缺,在规模诱惑面前,一定要量力而为,要做自己能驾驭范围内的项目,挣自己有实力挣到的钱。我不做满,宁愿做得慢一点,也要留有余地。”他说,自己做得比较“笨”,还做不到“四两拨千斤”。

安全忠介绍说,借款的利息是很高的,企业往往还要付出附加交易成本。这部分支出让利给买房业主,同时在法律和许可的范围内,适当提高定金和首付比例,既得到了业主的认可,又加快了销售速度,资金回流快,提高了资金运行效率。像这类加快资金流动性的办法,我们进行了比较深入的研究和探索。”

依靠敏锐的商业判断力,牢牢地抓住属于自己的发展机遇,是他成功的重要原因之一。安全忠身在国外,却一直密切关注着国内经济、政策发展动向。在羽毛渐丰之后,安全忠回到了故乡。他选择的第一个建设项目,是在枣庄新城区进行房地产开发。当时枣庄市政府搬迁刚刚启动,枣庄市政治中心

的去向对当地房地产商开发区域的选择,无疑具有非常重要的商业价值。在别人打探消息,等待市政府搬迁定论的时候,安全忠已做好了比较深入的调研。

他认为,不论市政府何时搬迁,是否搬迁,从长远看该区开发有着重大商业价值。安侨集团提前进入,其所购地产距后来新建市政府地址只有一千多米,位置优越。随后,安侨集团第一家开工,以很快的建设速度和让利业主的销售方法,迅速建成并脱手。与此同时,安侨集团还在当地开发了两个面积分别达两万平方米的商业市场项目。短短几年内,累计做成约6万平米的开发业务。

除了地产之外,安侨集团正酝酿着产业结构的重大调整,公司有望进入新型金融领域,安全忠要抓住一次新的历史性的机遇。

“资本合作首先是人品的合作”

安全忠另一个不同之处是,他没有资本、股份方面的合作者,在合资方面一直“单打独斗”。

在当地商业圈内,安全忠有很好的口碑,业内人士都说他是个“仁义人”、“很好相处”。他并不缺少有意和他资本合作的企业。

安全忠坦言,即便互相之间是好朋友,企业家们也往往存在经营理念的分歧。比如,我从来不想、不提“股东利益最大化”。在商言商,在市场经济环境下争取股东利益的最大化本来无可非议,但这不是我的选择,我只争取正常而平均化的利润,正常的利润才是可靠的”。

其实,资本合作对于参与各方品质格的要求非常高,资本合作首先是人品的合作,在合作各方中主要股东起码要有一方具备非同一般的人格魅力,我还没能做到。我不想与任何人,尤其是资本战略合作者发生任何不愉快的事情”。

但安全忠不否认,公司未来会走上股份制之路,只是现在时机尚未成熟。企业一旦符合有关上市条件,能给社会带来财富,他一定会争取公司上市。

安全忠不设资本合作企业,但却吸引了很多合作者。不沾合作者“便宜”,不把自己的钱挣“膈”,让所有的合作伙伴盈利,是安全忠不可动摇的经营信条,也是他成功的因素之一。

在合作过程中,对于比自己实力强的企业或者国有企业,安全忠坚持按照市场规则办事,不会通过“做工作”以图自利,不让对方付出不应得的垫款,也不拖欠对方的款项。一些下游中小企业,或者为了获得施工工程,或者缺乏科学预算,往往把报价提得很低。凭着丰富的经验,安全忠一听到就知道报价离谱,这种报价其结果无非是合作者偷工减料或者亏损。他不认为对方出价低对自己就是好事,他让自己的核算人员详细为这些企业算账,然后到这些企业帮他们重新核算,完善物料、管理计划。安全忠要的是合作的真实基础,账算得不光自己清楚,合作方也要清楚。安全忠多次为这些企业提前拨款或提高造价,合作方很受感动,保证了工程质量和工期,也赢得了合作方的信任,减少了纠纷。安全忠说,“不让合作方挣钱,你以后的路会越来越窄。”

■人物简介

安全忠

1966年11月出生于山东省枣庄市薛城区邹坞镇杭庄村,美国佩斯大学(Pace University)工商管理硕士,现为安侨集团总裁、安侨集团纽约公司(AN.QIAO.GROUP (NY) LLC.)总裁、中国四方(香港)有限公司董事长、枣庄市政协常委、枣庄市工商联副会长。

