对话吴炳新▶▶

“三株从来没有失败”

文/本报记者 韩适南 片/本报记者 徐延春

谈现在▶▶

只要条件具备 三株就准备上市

记者(以下简称“记”):三株的现状如何,它未来几年的发展目标是什么?

吴炳新(以下简称“吴”):现在三株有五大产业:医药、保健品、化妆品、医疗器械、保健食品,良性发展。我们没有一分钱的负债,没有一分钱的贷款。

现在三株只要条件具备,就准备上市。现在我们经营模式变了,原来是自己建立子公司自己做市场,这样成本太大。我们现在采取代理的营销模式,实现双赢。

走这条路我的压力就小了。现在许多大公司都是用银行的钱,都是股民的钱,股市一跌就没了。三株没有泡沫,三株是永远的胜利者。

改革开放三十年 绕不开三株

记:您对三株有没有一个历史的定位?

吴:三株无论怎样,我觉得在中国三十年企业史上是绕不过去的。现在的企业,在营销和管理方面还少有能超过三株的。在三株高速发展时期,资金周转速度周期为27天,公司给员工上了社会统筹并建立了福利体系,每年给国家上缴8亿元的利税!要说中国改革开放三十年,绕不开三株,要骂也得骂,要褒也得褒。你要不写,就不是真正的历史。三株没有失败是有根据的,要不我的书也写不出来。

谈营销▶▶

我的许多思想 来源于毛泽东

记:有人称您为“实战派”营销大师,营销界的“教父”级人物,对这些称呼您怎么看?您的管理思想与营销理论又来自哪里呢?

吴:(哈哈!)“教父”级的人物,我有书啊!

我的理论与战术,一个来自于我的《消费论》,另一个就是毛泽东的思想。我所知道的所有人物中,无论中国的成吉思汗、秦始皇,还是外国的华盛顿,包括孙中山、蒋介石等,都没有超过毛主席的。

我对小平也研究,“三个代表”我也研究,“科学发展观”也研究。我是认真分析为什么会提出“科学发展观”,它的现实意义是什么,要起到什么作用、解决什么问题?总之要研究透才行。喊“三个代表”一百万次有什么用?关键得研究透,得用得上。

我的商战思想来自毛泽东的军事思想,但是经过了转化。商战中不能离开军事思想,不然干不了大事。要管理好大型企业都需要军事思想,这是个相互的过程。吕不韦后来成了秦国的宰相,而且干得挺好。还有范蠡后来经商了,这些都是相通的。

▲吴炳新近照(10月7日摄)

谈往事▶▶

虽赢了官司,但元气大伤

记:有人认为三株在1997年、1998年间已经失败了,您认为三株失败了吗?

吴:三株从来没有失败,三株是一个成功者!现在中国的市场营销模式,没有超越当时三株的模式;现在市场宣传方式也没有超越当时三株的宣传方式;企业管理方面超过的也很少。只是现在的企业对此都有所细化和发展。我想对三株有所了解的人,都能给三株以高度评价。

记:对三株在1998年前后遭遇的危机,从你的角度作何解释?

吴:三株在1998年后怎么了?我告诉你,三株是遇到了任何一个企业都无法抗拒的灾难,因此付出了巨大的代价。多大的代价?三株15.7万名员工有15万人下岗,三株在银行数十亿元的存款没了,每年给国家少交8亿元的税。这是多么大的代价!

一个老头喝三株口服液死了,我们当时不知道他没有喝,真以为他喝了。据说是过敏死了。有人吃鸡蛋过敏,有人闻花香过敏,过敏原很多。说是因喝三株过敏了,我们也说不清。

后来法院一审判三株败诉,正当我们上诉时,他们把一审判决书复印了100多份,只要有三株的地方,他都寄,几乎所有的媒体都刊登炒作。

1998年,有关部门下发红头文件要求三株停产整顿。输了官司定了性,此时此刻,有什么企业能够顶住这样的一个压力?

在这种情况下,一百个人九十九个得趴下,十个吴炳新,九个都得趴下。我不,我相信自己,相信三株,相信中国共产党。我把三株拿到美国做实验,又在中国五所大学搞了实验,最后调查的结果是这个老头没有喝三株,这是冤假错案。多大的冤枉啊!

1999年,经过调查取证,湖南省高院二审判三株胜诉。

2000年4月25日这一天,所有的党报,包括央视晚间新闻,都在宣传向三株的党建工作学习。

但三株已经接不住这个彩球,当时的三株遍体鳞伤,就像打恶仗一样,虽然最后赢了,但元气大伤。我们不得已退出激烈的市场竞争,进行漫长的疗伤。

◀今年6月参加『三株』同仁聚会时的吴炳新父子(原三株员工武英杰提供)。

谈团队▶▶

三株人有一种同学情谊

记:有人称“三株”为中国营销人员的“黄埔军校”,您对此评价如何看待?在三株内部发生变动后,许多高、中层管理者走向了其他行业与公司,你认为他们中有谁真正代表了三株的精神?

吴:三株刚成立时,中国还没有专门的学校培养营销人才,但中国要搞市场经济,没有人才怎么搞?所以得成立学校。于是三株内部成立了“三株干校”。

“三株干校”租的是济南军区的培训基地。我们的教材是自己编的,有通论教材,有专业教材(财务、化妆品、工厂管理、保健品等),仅市场企划教材就有17本,不光有教材,还有教案,我们的教学过程是一个系统工程。

我是第一任老师,后来我的弟子也成了老师。

我们的教材是从实践中来,在课堂上我们还有模拟演练课程,另外还有实践教学,学完后去实践,实践完再回来学。光学不干不行,光干不学也不成。

教学是很严肃的事情,当时我们每个教学周期半个月,实行“五级培训”。三株干校在各省联络处和子公司所在地也定期开办学习班。在当时的历史阶段办学,我们不可能有多么丰富的实践经验,也不可能有自己的理论,所以只是摸着石头过河。“三株干校”前后培养了60多万人次。离开三株的人因为经历了“三株干校”,多年后一听是三株人,“哗”就聚到了一起,这不仅是一种公司文化,更是一种同学情谊。

能代表三株精神的我都数不清了,从三株走出的千万富翁、亿万富翁太多了。在济南的有乔德京先生,现在是德圣(山东德圣生物医药集团公司)的董事长,我把他视为我的第一大弟子。我的学生成千上万,遍布全国营销市场各个角落。

协和学院杯
原创新闻大赛
齐鲁晚报 生活日报
山东协和职业技术学院联合主办
电话:0531-88795666 88795777
名师育学子 质量树名校