

深圳市长都懵了！怎么又冒出一个世界500强，还是靠“毒品”发的家？

2017-09-04 山岚-政商内参精读



文/山岚（微信公众号：金锯刀）

案例

听说深圳又出现了一个世界500强叫正威，谁知道这家公司是怎么回事？

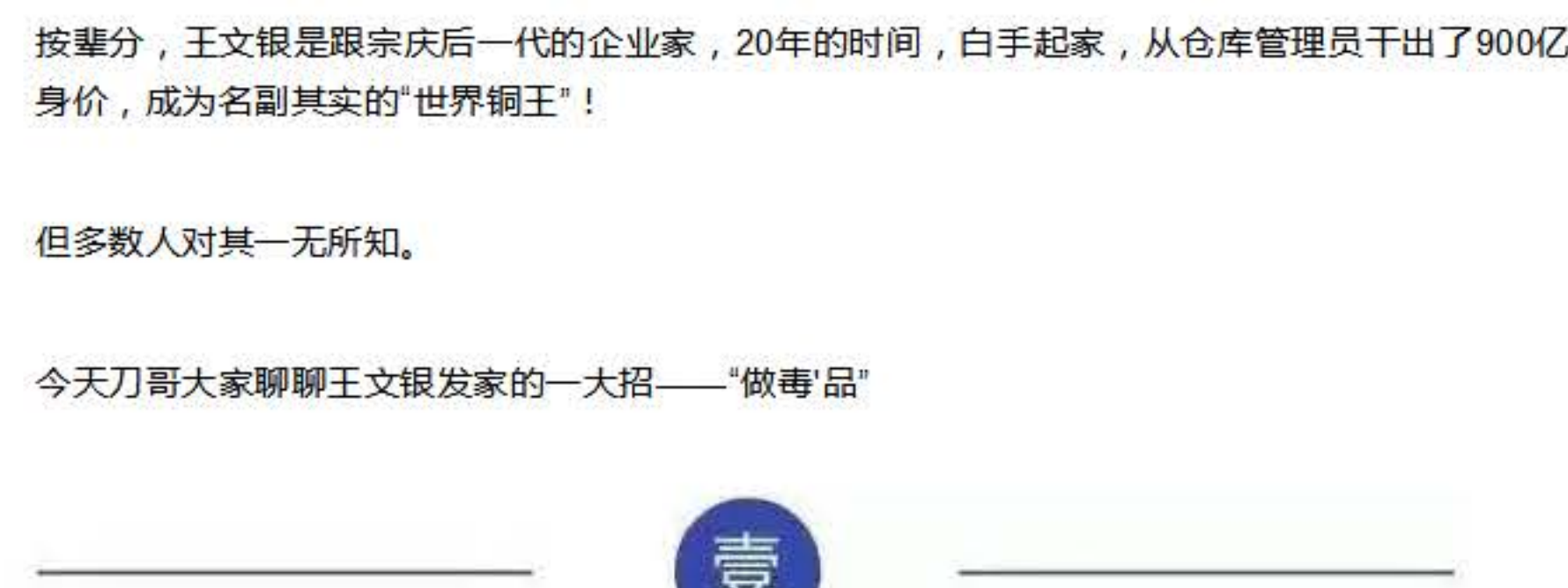
2013年年中，深圳市长许勤在一个会议上突然问到。

会场一片安静！

时至今日，估计还会有人问：正威是谁？王文银又是谁？

作为全球最大铜加工商之一的正威集团，5年前该公司销售额已达1866亿元，次年名列世界500强的387位，是深圳第四家进入该榜单的企业。

按销售收入算，它是中国最大的私人企业之一，王文银是他的创始人。



(2015年福布斯排行榜)

按资产，王文银是跟宗庆后一代的企业家，20年的时间，白手起家，从仓库管理员干出了900亿身价，成为名副其实的“世界铜王”！

但多数人对其一无所知。

今天刀哥带大家聊聊王文银发家的一大招——“做毒品”

壹

别把课本卖掉，说不定将来我会成为大人物！

上个世纪80、90年代的企业家，都有说走就走的辞职史，王文银也不例外！

他从小就想成为大人物，还曾“发愤”骂母亲，“（我读过的书不要卖掉）说不定将来我会成为大人物。”

为了心中这团火，1993年辞工南下，一个90年代的大学生，跑去干仓库管理员！

不过，说实话，王文银也真是脑子好使！

库管干了一个礼拜，他就能熟练背出仓库物料的数量，老板视察时，经理回答不出来的问题，他都能轻松回答！



最牛库管啊！老板一下记住了这个人！然后，王文银一年连升7级，直接成了总经理助理，年薪过百万！

打工赚的再多，也不是他要的！

1995年，他又辞职了，成立公司自己单干，开始了自己做“毒品”的日子！

贰

你得把产品变成“毒品”，他戒不掉了，
就只能先付款后提货

刚开始创业的时候，公司太小，为了留住供应商，王文银只能被迫先付款后提货，资金链一直很紧张。

有个客户跑路带来的损失，就差点把他干趴下！

大概是因为吃过这个亏，自己制作铜产品后，王文银慢慢定下了“先付款后提货”的规矩！



话说好，事难做！你这不是危机转嫁吗？凭啥听你的？

王文银有个秘密武器：

“我们企业的产品是排队经济，别人都会先付款后提货。

怎么才能做到这样？

你得把你的产品变成“毒品”，让别人“吸”了之后戒不掉，这就是成功。如果产品不能出现排队的情况，还不如不做。”

为了做到这一点，他就对“最”字着了魔。

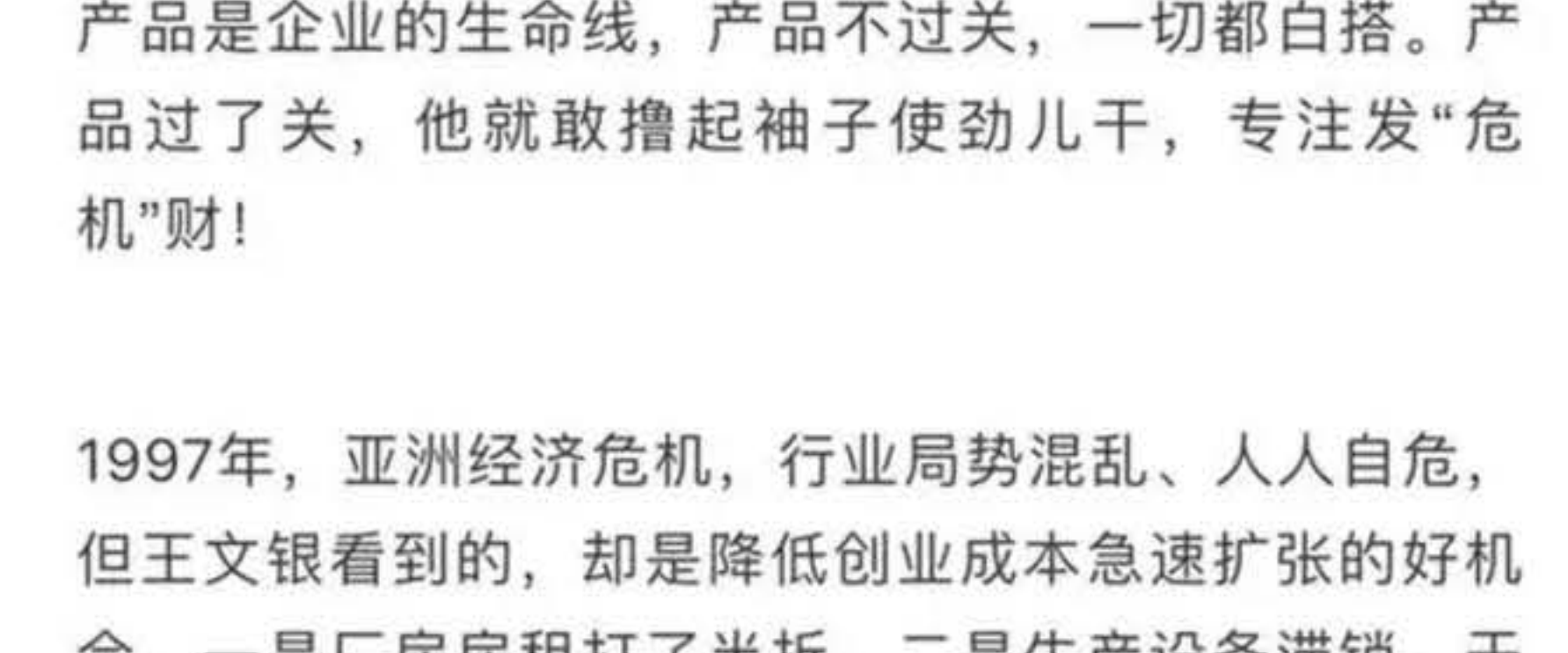
为了打造出最顶级的产品，王文银引进了来自全球顶尖机械制造商——德国西马克的设备，这是全世界最先进的设备，价格比其他同业者常用的美国南线公司的设备足足贵一倍，这也是当时中国引进的第一套如此大规模、高规格的设备。

此外，为保证一流的产品品质，王文银还不惜以牺牲利润为代价。

早年间，正威的工程师们发现制铜过程中有个参数出现了1%的偏差，一查发现问题出在乳化液上。

这个问题在其他厂商眼中可能就是件微不足道的小事，却引起了王文银的高度重视，他立刻决定更换乳化液，哪怕需要付出高昂的维修支出也在所不惜。

为了让制作出来铜质感看起来更好，全威铜业还特别研究了一种技术，令全威的铜更加光亮，而且摆上一年也不会氧化。



“最好的设备配最好的人、最好的原料，才能生产出最顶级的产品。”让那些不敢随便买铜、对铜制品材料要求很高的大企业放心并产生依赖，是王文银从不打价格战、坚持做质量的重要原因。“这些企业一旦认定某家铜业的铜制品符合要求，一般就不会随便换了。”

在王文银的“毒品”逻辑下，全威铜业的产品品质达到了业界一流，价格也是一流，每吨比行业平均高出几百元。

但即便如此，全威工厂大门口每天都排满等候拉货的卡车，每年25万吨的产量一直供不应求。

叁

别人笑我太疯癫，我笑他人看不穿

产品是企业的生命线，产品不过关，一切都白搭。产品过了关，他就敢撸起袖子使劲儿干，专注发“危机”财！

1997年，亚洲经济危机，行业局势混乱、人人自危，但王文银看到的，却是降低创业成本急速扩张的好机会，一是厂房房租打了半折，二是生产设备滞销，于是他开始囤房囤设备。

金融危机过后，电源线进入了旺销期，王文银很快赚得盆满钵满，也在行业内彻底打响了名头。

2003年时，一场突如其来的“非典”，搞得人心惶惶，也让消费市场到原材料市场哀鸿一片，下行趋势明显“赶紧收回所有投资”成了企业当时普遍共识。

王文银再次反其道而行之，瞅准资源价格陷入低谷的机会，在江西、云南、内蒙、澳大利亚、美国、赞比亚等海内外多个地区，购买了大量矿产资源，大举进军铜、钨产业，将原先的产业链延伸到了最上游的采矿、冶炼领域。



正威正式入了上游的矿业资源产业！

时势如其所料，“非典”过后，国际铜价、国内铜价、连创新高，王文银低价买入的矿山价值翻了数番，正威在“简单”的收购间产值直接翻了数倍，实现了百亿级的突破。

正威也由此成为业内较早开始发展“采矿—冶炼—加工”全产业链模式的企业。

2008年全球金融危机期间，王文银再次逆流而上，在铜价暴跌至每吨2万多元时，连续出手并购了一系列贬值的欧美铜加工企业，买入了几十万吨现货铜！

不仅如此，他还以同比更低的成本，在日内瓦、美国和新加坡设立了三个海外总部，将一批全球顶尖的行业人才收入囊中，大举扩张。

随着危机阴霾的逐渐消散，铜价开始回升，王文银转手以每吨4到8万元的高价将铜卖出，狠赚一大笔！

彻底让所有人股东心里的大石落地！

王文银每一次的逆市而行，都曾被别人当成笑话，为了阻止他疯狂的举动，合伙人以离职威胁他，做会计的妻子不付款，可他依靠铁腕，“专横”到底！

“别人笑我太疯癫，我笑他人看不穿”！王文银从来不觉得自己人来疯，一切皆因其底气十足。

他研究过全球经济危机规律，发现每年十年左右就会经历一次全球经济震荡，每三五年就有一轮严厉的宏观调控政策，而这都是抄底良机。

对市场的准确判断，也不过是因为得益于多年的积累，他对世界前100家铜加工企业、世界探明储量50万吨以上的铜矿名单等信息倒背如流，对于行业的任何情况也都了如指掌。

他说，“对市场的深刻感悟和精准判断足以抵达亿万资产！”

中国没有名利双收这回事，更没有权名利三收这回事！

和宗庆后、任正非一样，王文银的公司至今没有上市，他说，

“中国的文化一定是枪打出头鸟。

所以，在中国我们每一位做企业家的要懂得隐忍的哲学，在面对财富、权力和名誉的时候，企业家赚取的是财富。

中国没有名利双收这回事，更没有权名利三收这回事。”

所以，他认为，企业要长远，首先要丰富企业家自身的文化修养。

一日不读书，没人看得出；
一月不读书，智商输给猪！

当企业停止学习的那一天，企业就已经开始走向死亡，只是很多企业还没有感觉到自己病入膏肓。