

鲁冠球：铁匠农民企业家（百名企业家之七）



鲁冠球，现任浙江方向集团董事局主席兼党委书记。1969年7月，带领6名农民，集资4000元，创办宁围公社农机厂。1990年1月成为中国乡镇企业家协会副会长。1985年被《半月谈》评为全国十大新闻人物。1994年，集团核心企业方向钱潮股份公司上市。2013年，登上中国富豪榜以235亿排名第十四名。曾担任中国乡镇企业协会会长，浙江省企业联合会、企业家协会会长。是中共十三大、十四大代表和九届全国人大代表。《2015胡润百富榜》鲁冠球及其家族以650亿元时隔九年重回前十，位列第十。

这位至今都带着浓重乡音的浙江老汉，15岁辍学，做过打铁匠，3年的铁匠生活使鲁冠球对机械农具产生狂热的爱好。他把一间农机小作坊打造成中国乡镇企业的佼佼者，并把持方向集团的方向盘稳步前行，用40多年的时间一手缔造了汽车零部件制造业王国。

上世纪五十年代末六十年代初，15岁的鲁冠球从初中辍学后，经人介绍，到萧山县铁业社当打铁学徒。3年后，因为人员精简，他被辞退。3年的铁业社学徒生活使鲁冠球对机械农具非常熟悉，回家后没多久，鲁冠球收了5个学徒，挂上大队农机修配组的牌子，在小镇上开了个铁匠铺，为附近的村民打

铁锹、镰刀，修自行车。

但这仍然是不被允许的。“我不管，我就要干，我想致富，在此后的6年间，铁匠铺一共换了7个地方。”鲁冠球说。

1969年，鲁冠球24岁。他变卖了全部家当，筹集了4000元，带领6个农民，以一只火炉、几把榔头、一个84平方米

的房子，创办“宁围公社农机修配厂”，开始了艰苦的创业。这一年的7月8日，被定为方向集团的创建日。

正是这种敢想敢干的性格，让鲁冠球在中国经济的奇迹创造过程中始终跑在前面：当1969年中国首次允许每个公社成立一家农机修配厂时，他已经积累到了第一桶金；当1978年中国开始允许一部分人先富起来时，他的公司已经能够每天创造1万元的利润。

与此同时，鲁冠球也成为1949年以来中国最先富起来的人之一：早在1969年，他已经成为所在村里最先用上奢侈品的人，包括一块上海牌手表、一辆永久牌自行车和一台红灯牌收音机。而随着1983年他通过合法途径真正成为其所创办的企业的所有者，他的财富也成几何级增加。修配厂创建后的10年，靠作坊式生产出的犁刀、铁耙、方向节等产品，鲁冠球艰难地完成了最初的原始积累。1978年，工厂门口已挂上了宁围农机厂、宁围轴承厂、宁围链条厂等多块牌子。

中国的改革开放，也在那一年拉开大幕，鲁冠球看到了中国汽车市场的前景，决定调整战略，集中力量生产专业化的汽车方向节。第二年，他将工厂改名为萧山方向节厂，1990年，又将公司改名为方向集团，并一直沿用至今。

1980年的全国汽车零部件订货会，是鲁冠球及萧山方向节厂的第一个爆发点，这也成为鲁冠球创业史和方向集团企业史上不可忽视的节点。当时，鲁冠球亲自带队，拉着两卡车“钱潮牌”方向节到主办地山东胶南县，但当时的萧山方向节厂属于乡镇企业，被拒绝入场。最后他派人进场探得“内情”，场内的买卖双方纠缠的只是“价格”，于是他以低于场内20%的价格斩获了210万元的定单。

此后数年，他一直靠低价战略，使“钱潮牌”产品牢牢控制着国内大部分市场，创造了“方向节奇效”。虽然没有受过太多的正规教育，鲁冠球在商业领域的智慧却是超群的，他始终把握着时代的脉搏，对企业革新始终走在时代前列。比如，他还在工厂实行按劳动效益分配的制度，即类似于今天所讲的奖金或绩效。按劳之外，他还创造性地实行按资分配，即类似于今天所讲的入股分红。

1990年开始，鲁冠球提出“大集团战略、小核算体系、资本式运作、国际化市场”的战略方针。他用“钱潮牌”方向产品打开了日本、意大利、法国、澳大利亚、香港等18个国家和地区的市场，每年创汇在229万美元以上。1994年，鲁冠球的方向钱潮在深圳上市，成为中国首家上市的乡镇企业，并独资成立了方向美国公司。在WTO与国际化大潮汹涌而来之际，鲁冠球再一次成为故事的主角：国内第一个为美国通用汽车公司提供零部件的OEM厂商，2001年8月28日，他还一举收购了纳斯达克的上市公司CAL，开创中国乡镇企业收购海外上市公司的先河。回首鲁冠球的创业轨迹不难发现，他对时局的精确把握和商业手段的扎实运用方能把握住每个稍纵即逝的机会。

鲁冠球的敏锐和睿智，使方向集团的商业大厦不仅屹立不倒，而且更加靓丽，他的常青法则也成为国内企业界和学界的热门话题。