

从鼓浪屿到宿务

吴奕辉,1926年生于福建厦门鼓浪屿,刚满周岁即随父母前往菲律宾宿务安家。

相比同时代很多企业家,曾经贵为菲律宾首富的吴奕辉,算是含着金钥匙出生。在他出生时,父亲已在宿务拥有一家连锁电影院,家里住着大房子。

之后,他在菲律宾顶尖级学校——圣卡洛斯学校上学,每天专车接送。坐在车里,穿越贫民窟和劳苦大众的所见所闻,成为他一生的记忆。

但他的成功,却是靠自己打拼出来的。13岁时,父亲猝然离世,吴家的商业成果突然坍塌。吴奕辉与坐车穿行的优越说了再见,取而代之的不只是必须每天步行上学,也包括好朋友一个个从身边消失。

再过不久,他还被赶出了漂亮大房子,并在两年后被迫辍学,在日本占领菲律宾之后的动荡不安里上街摆摊,卖杂货,比如,肥皂、蜡烛和针线。

“我经常想到我的第一辆自行车会怎样了。在我的家庭失去了一切,我在市场每天早晨卖杂货的时候,那辆自行车是我的陪伴。那辆自行车提醒着我:成功是可以通过努力工作、节俭、诚信、对变化有所响应和最重要的——大胆梦想来

实现的。”吴奕辉曾这样描述。

日本投降,“二战”结束后,吴奕辉捕捉到了机会。他和弟弟一起,利用自己4年来积累的商业资源和积蓄,成立了Amasia贸易公司:从国外进口水果、洋葱、面粉、旧衣服、旧报纸和杂志到宿务出售。

这笔生意与杂货买卖并无二致,但其收益却让吴奕辉终于有能力接回了由母亲送回中国的几个弟弟妹妹,并且在宿务买了一栋两层楼房,作为办公室、仓库和家。

1954年,吴奕辉又把目光瞄向玉米淀粉制造业。他用贷来的50万比索建立了一家玉米淀粉加工厂,并且给工厂取了一个“狂妄”的名字:环球。

做玉米淀粉生意,要与更有实力的商家争夺市场,这让吴奕辉尝到了竞争的味道。与很多面对竞争乏力的人不同,竞争激发了吴奕辉。

他甚至因为自己常常会越挫越勇而形容自己是天生的商人。他说,无论什么样的竞争,都没有让他惧怕过,竞争,只会让他对赢得生意越来越有感觉。

甚至,他竞争上瘾,刚站稳脚跟不久,就主动发起价格战、人才争夺战、明星代言推销战,通过挑战家喻户晓的品牌,把环球也做成了家喻户晓的品牌。

逝者:菲律宾著名企业家吴奕辉

□ 毕亚军



11月9日,菲律宾著名企业家吴奕辉去世,享年93岁。他的企业JG顶峰控股在对外告知中强调说:“他是个有远见的人。他的开拓思想、强烈的敬业态度、热情和坚持不懈的精神激励了全国各地的企业家和商人。”

这一争议被提交至菲律宾最高法院裁决。虽然吴奕辉和弟弟詹姆斯为审判准备了很长时间,但最终的结局依然不令人满意:最高法院裁决吴奕辉不能进入董事局。

这次挫败让吴奕辉名声大震,进一步被激发斗志。自那之后,吴奕辉成为一个众所周知的商业人物。借助这股势能,他在环球罗宾娜公司的基础上,成立了JG顶峰控股集团,并将业务版图从食品业持续扩张:金融、航空、地产,都陆续成为JG顶峰发展的新领地。

其中,尤为引人注目的是航空业。吴奕辉和儿子兰斯一直看好一个商业模式:菲律宾是一个群岛国家,共有大小岛屿7000多个,岛屿之间的陆上交通非常不方便,海上又比较慢,如果能降低价格,让每一个菲律宾人都能搭飞机旅行,或许会利国利民又利自己。

当时的菲律宾航空公司在市场上占据着垄断地位,没有主动变革的动力。这进一步让吴奕辉和兰斯从美国的低成本飞行模式看到机会:自己去开创一条不提供附加服务的航线,只要票价够低,一定会受到乘客的青睐。

“最便宜的价格,没有免费的餐饮,不提供报纸,没有座位的等级分别,经营一个单一的飞行模式,减少回程停留的时间。”在他们的脑海中,一个以最大限度为乘客节省开支和时间为目的的航空公司浮出水面。

1996年,吴奕辉把想法变成现实,成立了宿务太平洋航空公司。公司的经营哲学就是以低廉的成本,满足顾客最核心的出行

需求。之后,这一廉价航空模式迅速风靡全菲律宾,宿务太平洋也迅速发展起来。

1996年,宿务太平洋年载客36万人次,每天只有24个航班前往菲律宾国内的3个目的地。2007年,其载客量已增加到500万人次,每天有120个航班前往20个菲律宾国内目的地和12个亚洲城市。

此后,宿务太平洋快速成为菲律宾最大的航空公司,在航班次数、路线和目的地数量方面,均获领导者地位。

航空业告捷后,2003年,已年逾古稀的吴奕辉又把目光瞄向了年轻人的传统领域——电信业,成立了菲律宾Digitel移动公司,并且以“包月”服务等低成本模式向传统强者发出挑战。

到宿务太平洋成为菲律宾第一时,Digitel已在马尼拉及周围岛屿拥有超过400万用户和超过2000个机站,并且占有菲律宾97%的预付话费市场。

通过这些扩张,吴奕辉成为了“菲律宾的李嘉诚”。如果一个人

到菲律宾旅行,他生活的每个部分都可能与吴奕辉的JG顶峰息息相关:

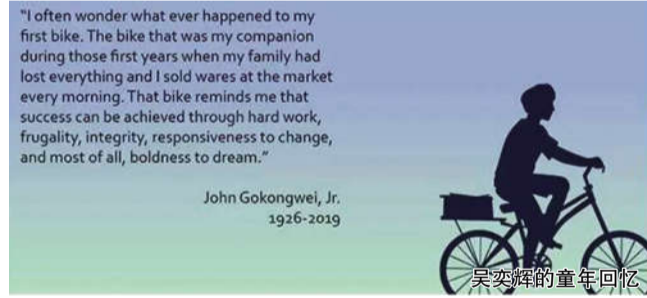
他可以乘坐“宿务太平洋航空”的飞机去菲律宾各地旅行;入住“假日皇冠酒店”享受美好生活时,用“太阳移动电话服务”给家人打电话报个平安;到“罗宾森银行”去兑换外币,然后去“罗宾森购物中心”为家人和朋友购买礼物,感觉饿了还能在“罗宾森超市”里买点“珍珠薯片”,顺便买瓶“C2”绿茶解解渴。晚上去“阿蔡小厨”或者“约翰叔叔的餐馆”享受菲律宾美食……



JG 顶峰业务版图



杜特尔特为吴奕辉颁奖,表彰他对经济作出的贡献



"I often wonder what ever happened to my first bike. The bike that was my companion during those first years when my family had lost everything and I sold wares at the market every morning. That bike reminds me that success can be achieved through hard work, frugality, integrity, responsiveness to change, and most of all, boldness to dream."

John Gokongwei, Jr.
1926-2019

吴奕辉的童年回忆

成立 JG 顶峰控股集团

1961年,吴奕辉的商业战车开到了咖啡业。

他用大女儿的名字“罗宾娜”命名,成立了环球罗宾娜公司(URC),同样一成立就口号喊得很猛,也动作很猛:要以新兴企业身份挑战世界巨头雀巢。

此后,罗宾娜快速成长为菲律宾最大的品牌食品公司之一。产品不仅覆盖菲律宾国内,还覆盖到东南亚:在马来西亚和新加坡有最好的薯片品牌,在泰国是领先的饼干制造商,在印度尼西亚的糖果市场抢到举足轻重的地位。

1976年,已到知天命之年的吴奕辉又发起生命中最大的挑战。

从狭义上看,他失败了,从广义上看,他却因此而闻名全球,由一个菲律宾商业人物升格为全球性商业人物,并为最终的辉煌埋下伏笔。

发展实业的过程中,吴奕辉积极投资股市:选择自己看好而又无暇亲力亲为的公司,让别人帮自己发财。

当时菲律宾最大公司之一 SanMiguel,是他瞄准的重点。到1976年,吴奕辉已获得 SanMiguel 足够进入其董事局的股份份额,但媒体对他并不友好,称他是想要进入董事会的华人“暴发户”,并将他的参股行为描述为“一个权力欲望极度膨胀的小人才会做的事”。

投资中国

吴奕辉始终看重自己身体中流淌的中国血液,尽管离开中国时,他只是个1岁的孩子。

1996年,吴奕辉创办了环球罗宾娜公司(URC)中国总公司。此后,他在中国快马加鞭,不断将集团业务引入,到2000年,就已在中国投资超过20亿元人民币,涉及食品、房地产、航空公司三大产业。

尽管环球罗宾娜公司在东南亚早已闻名遐迩,但初进中国市场,吴奕辉还是遇到尴尬:其主打产品薯片,在广告的狂轰滥炸下,投放市场长达三个月都未产生预期的效应。

吴奕辉马上终止既定行动,命令公司迅速展开市场调查。在发现香港小孩更喜欢食用带中文名字的薯片产品后,他决定:立即改名!数日后,珍珠薯片闪亮登场,在配方和成分未作任何变动的情况下,迅速风靡香港,成为港岛最受欢迎的膨化食品之一。

对生意进展保持十足的敏感;一旦发现不如预期,便立即复盘找原因;一旦发现目前的计划是错的,即便已经付出再大的成本,也马上认错并修正。这既是吴奕辉的经营哲学,也是他能在多元化扩张中快速走上正轨并且控制风险的关键。

珍珠薯片在香港获得成功,吴奕辉决定进军内地饼干市场。

他深知,内地市场规模大得多,且竞争更激烈。但竞争再激烈的市场,也总有空白。

吴奕辉坚信这一点,并且很快找到突破口:如果他的饼干品牌能成为打响国际国内名声的“双响炮”,一定能占领内地市场。

要成为“双响炮”,白手起家成立一个新品牌可能不是一个很好的办法。于是,吴奕辉买下了在国际上颇有名气并且在中国市场蒸蒸日上的新加坡皇室集团,全面接收其旗下的皇室饼干和皇室麦片,利用其知名度打开中国市场,效果显著。

到2010年代,环球罗宾娜(URC)已在上海、江苏启东、广州番禺、广东汕头分别设立了4个生产厂,旗下不同品牌的麦片、饼干、咖啡等各类食品被源源不断地送上中国人的餐桌。

食品业之外,JG顶峰在中国的房地产业和航空业,也通过巨额投资和稳妥经营,获得了不错的回报。

到2010年,顶峰地产在中国国内的开发面积已达160万平方米,分别在上海、四川成都、福建厦门和江苏太仓等地开发了五个大型商业和住宅项目,地产也成为公司在中国最赚钱的产业之一。

JG在中国的航空业务也发展很快。进入中国的前两年,宿务太平洋每个月都会为中国添置一架新飞

机,并相继开通了从菲律宾飞往中国香港、澳门,及上海、厦门、广州等城市的廉价航班,打破了菲律宾航空在中长线路上的垄断。

不断投资扩大业务版图,壮大企业王国事业的同时,吴奕辉也倾力支持慈善事业,并曾作为两位菲律宾华人之一荣登《福布斯》亚洲杂志的亚洲慈善家榜。

根据《福布斯》的调查,到2010年左右,吴奕辉仅个人股份的捐款就已超过10亿美元,并且专用于教育领域。与之对应的是,在2019年的《福布斯》菲律宾富豪榜上,吴奕辉以51亿美元身价高居菲律宾富豪榜第二位。

此时的JG顶峰集团,也依然是菲律宾最大集团之一,业务涵盖航空、银行、酒店、石油化工、金融、电信、房地产、食品制造等领域。

在被问及成功的秘诀时,吴奕辉曾经感谢少年时间的命运变幻以及自己在挫折面前的迎难而上。他说,那让他获得了历练,找到了力量和自信,让他不仅不畏惧竞争,反而还能持续以竞争和挑战者的姿态扩张自己的事业与人生。

和吴奕辉一样,他的太太杨菀薇也是厦门人。杨氏家族是厦门鼓浪屿名门望族,2013年,杨菀薇和杨忠权后人,将“杨家园”捐献给国家,作为鼓浪屿历史文化展示场所。

(综合自《华商名人堂》、《中国新闻网》)