

爱国者冯军的诚信哲学

□朱家雄



冯军与萨马兰奇会面



冯军做客《影响力对话》与央视阿丘交流品牌发展



冯军与车王舒马赫在一起

■清华大学毕业，他选择干起了推销员 ■市场拼搏的第二年，他注册了“华旗资讯” ■把民族品牌做大做强，他认为是企业家应肩负的使命



对他格外有所青睐。冯军在推销产品时喜欢说一句口头禅“这件产品卖给您，我就赚五块钱”，时间长了，大家因此就给他起了个“冯五块”的外号。冯军对此外号的态度是欣然笑纳。

经过一段时间的历练和拼搏，冯军终于有了一点积累。于是他就在第二年注册了名为华旗资讯的公司，正式在商海中启航。对于当年的那一段经历，冯军表示：“我是1992年邓小平南巡讲话的第一批响应者。我感到创业确实是要辛苦点，但却会给人带来许多无法用金钱来衡量的东西，比如结交了很多朋友，发现了许多机遇，包括那种常人所无法体会到的独特丰富的生命体验，这些，其实都是创业过程中宝贵的无形的财富。我觉得人生或许就应该像吃葡萄，先吃那些小的、酸的、苦的，这样，随着年岁的增长，才能越吃越大，越吃越甜。”

在描述我国改革开放三十多年来的经济风云时，许多媒体经过梳理，都会异口同声地为社会公众总结出四次创业浪潮来，即：1980年代初期以个体户为主体形成的第一次创业潮，1992年由邓小平南巡讲话掀起的第二次创业浪潮，1990年代末由互联网技术带动的第三次创业浪潮，以及2015年由中央号召、推动的目前正在兴起的第四次创业浪潮。并且这四次浪潮都已经催生或将要催生出一批各领一时潮流的企业家。

冯军认为自己是一个连续创业者，他的公司经历的三次蜕变，在他看来其实就是三次创业，第一次是1993年注册成立公司，第二次是1999年的品牌升级，公司名称亦由华旗资讯变更为爱国者，第三次则是2013年12月组建“爱国者诚信联盟”，进军O2O业务。

就在这不间断的持续奋斗中，冯军的数码产品公司扩展得颇为迅猛，一度在短短几年里，就把公司的

从清华高材生到成功企业家

1987年，冯军以优异的成绩考入清华大学土木工

块头扩充为在国内外拥有几十家分公司的规模，销售额和利润额也获得可观提升，并且十年间一直奇迹般保持着60%以上的年增幅，从而坐上国内同行中的头把交椅，公司和产品的品牌知名度、美誉度也都炫目于国内国际市场。作为企业家，冯军觉得不但自己有责任把作为国产品牌、民族品牌的“爱国者”做大做强，而且认为所有的中国企业家都应当肩负起这样的历史使命和社会担当，否则，中国经济、中国企业何以在世界范围内立足足以至称雄？这或许也就是冯军后来把公司更名为“爱国者”的原因吧。

体现在细节中的公司治理经验

作为一名成功的企业家，冯军在企业管理、公司治理方面无疑积累了许多宝贵心得，在他20多年的企业经营过程中，也无疑会积淀出一整套成功的可以系统化的经验。但有时候与其把这些抽象的东西总结、提升为理论让我们来阅读、学习，倒不如在其公司的日常运营中去仔细观察、体会、把握来得更切实，更为直观和显著。

在冯军的下属看来，冯总是一个为人简单直率、性格外向、不拘小节的人，也是一个高度重视诚信、时间观念很强、对工作特别认真负责的人。令大家印象极为深刻的是，作为公司老板，冯总自创业以来，23年间居然从来没有迟到过一次，早上总是8点半准时到，甚至很多时候因为怕堵车，每每7点多就到了公司，而且晚上他经常最后一个离开公司。这样的做派和风范，应该和冯军在清华大学的五年求学生涯有关。众所周知，清华大学多少年来一直都以其莘莘学子埋头苦学、无限勤奋著称国内外，尤其是居其主体部分的工科生，每天的起止作息之严谨、规律简直如同日日军训，而且不需外人监管，纯系大家自觉自愿。看来冯军是学到了清华精神的真谛。冯军说：“企业必须追求可持续发展，既得不断自强不息，还得厚德载物。”这话就直接继承了清华大学的校训“自强不息，厚德载物”。

其实冯军不仅仅是清华校友，也是北大校友、北师大校友，因为他的“不断自强不息”，毕业多年后他又先后获得了北大的硕士学位和北师大的博士学位。而且博览群书的冯军还特别喜欢看历史、政治方面的书，由此修为出深厚的人文素养，从而更加夯实了他的“儒商”风采和底蕴。这也决定了冯军在公司治理和公司日常管理中的风格。冯军对个人要求非常严格，对业绩很看重，并且总是以身作则。这或许也算是儒家精神的一种体现。他尊重每一位员工，表现得很谦逊，每当安排下属做一件事，完成之后他总会说一句“辛苦了”，绝不像某些土豪老板，粗俗跋扈而不知礼。冯军对管理层和一线员工提出的问题都认真对待，无论问题大小，无论对错，也无论价值，决不敷衍，更不嘲讽。这种真诚的态度也赢得了大家的普遍尊重。冯军在公司的几位助手，都很认可老板的管理套路，并觉得更多的是对冯军的一种钦佩，认为他的敬业精神，他在事业上执着努力的程度，都值得大家学习。

冯军非常重视公司的团队建设和员工关怀。每周一早上8点半参加全体员工晨会，每周四早上8点半参加高管晨会，包括公司的各种集体活动，像户外拓展、拉练、聚餐等等，冯军都亲自参加。逢及员工过生日，晨会上他就会公开给予祝福，并且会安排负责企业文化的部门送上生日大蛋糕。冯军认为所有的企业都应该按照国家有关的法律法规严格要求自己，该提供的职工福利一样也不能少。考虑到春节期间外地员工旅途奔波都会占用时间，冯军还会在年底提前放两三天假给大家，在他看来，这就是所谓“人性化管理”的一种具体体现。该发给员工的奖金，用于激励大家的部门期权，冯军也都会及时兑现。有

的员工、有的部门业绩突出，或者工作做得很优秀，冯军总是要亲自打个电话、发个短信或微信表示鼓励，并且会在晨会上公开表扬。在冯军看来，荣誉往往比现金来得更直接，更显真诚，也让员工更有归属感。

在爱国者公司的某员工看来，一个企业，不管是高管还是普通员工，关键是看舒适感，看经济方面、精神方面，看公司对员工付出的认可度。如果员工感觉自己干得物有所值，既有发展，资源上也有积累，精神上还被认可，就会长期干下去。成熟的员工当然希望能稳扎稳打，而且会比较享受这个过程。大家都觉得爱国者公司有上市的可能性，值得期待。但既然是在为公司工作，那当然也得有经济保障。冯军认为，作为企业的负责人，为什么必须高度重视业绩？因为只有业绩好了，公司才能为员工提供稳定、良好的经济收入和生活保障，公司也才能建设一支稳定、优秀的团队，并和大家携手，一起创造公司更好的业绩，更美好的未来。

爱国者联盟的诚信哲学

当今时代，“互联网+”几乎席卷一切传统行业，现如今，人们都在说当前的传统企业如果还想继续生存、发展，那就必须尽快做好转型的思想准备，所有做企业的人要想不被时代抛弃，那就都应该尽早装备互联网+思维。冯军无疑是触角敏锐的企业家，他早在2013年甚至更早的时候就启动了企业的升级。2013年12月，爱国者公司在冯军的规划和推动下，启动了集团的O2O宏伟事业“爱国者诚信联盟”，并如期于2014年上线，近两年来，集团已签约合作了25000多家企业入驻该平台。

冯军对公司的升级是提到战略高度来做的，并且是全心全力地投入其中，而非做表面文章赶一下时髦。爱国者公司之前的业务多年来都比较稳定，无论是充电宝、空气净化器，还是移动盘、行车记录仪等产品，市场网络都比较完善，销量和利润也足以令人感到踏实，所以冯军就放心地交给多年来一直全心全意为此而战的团队去打理。自爱国者诚信联盟的业务板块推出以来，冯军90%的时间和精力都投到了此新的业务板块中，并且乐此不疲。每到一处，但凡有演讲安排，他就都会以满腔的激情登台宣讲他的建立于O2O体系基础上的诚信哲学。

冯军以更为兴奋的语气说：“我们致力于在全社会重建诚信的事业绝对是非常正能量的，一旦整个社会都变得更加诚信起来，那么我们所有的人就都会是受益者，包括个人，包括企业，也包括整个民族。当然，这件事做起来存在一定的难度，何况仅仅是我们爱国者一家公司。所以我们搭建这样一个平台和网络，努力聚合更多的企业资源和更多的消费人群，我们从与每个人都息息相关的消费终端切入，并始终聚焦在消费终端上，以商业的方式来推动诚信社会的重建。虽然我们的力量还是很小，但可以通过巧妙的商业模式的设计和波浪式的推动，以四两拨千斤的办法来操作。我相信，这样坚持下去，我们的目标就一定能够实现。”

冯军还说：“在诚信方面，我们有三个榜样，一个是奥运会，一个是日本的经济团体联合会，一个是韩国的商工会。在很多国家，社会的诚信并不都是由政府来推动的。中国有传统，一说诚信，就推给政府。其实这个事情应该交给民间商会来办，政府只要当好会计的角色就好了。”冯军自信爱国者公司主导的O2O诚信联盟体系完全有机会、有能力从巨大的移动互联网市场中切下一块属于自己的鲜美蛋糕来。

相信冯军和他主导、推动的诚信联盟事业会为他的人生创造新的更大的辉煌，并为中国社会的爱国诚信事业做出重要的贡献。