

王景祺航运 东山再起(上)

久享印尼船王盛名的王景祺,为了在航运业登顶的一刻,付出了30余年巨大的努力。当遭遇航运业前所未有的大低迷后,他以79岁高龄策划指引着旗下航运事业的未来出路。品尝一杯自己种的咖啡就会感到满足的他在事业上却永不满足。事业之于他,就是人生。

白手创业

王景祺,祖籍福建厦门,1936年生于印尼泗水,在那个印尼争取独立、人民贫苦的年代,作为家中长子他上完高中就回到父母身边帮忙料理大小家计,养活10个兄弟姐妹。

王景祺的父母都是传统的华人,他们信守中庸、和为贵的儒家思想。因此,王家在当地得到了左邻右舍的尊敬。王家一直靠买卖土特产谋生,比如印尼人餐桌上不能少的丁香、咖啡豆等等。在王景祺13岁那年,他的父亲成立了有成有限公司,经营范围从土特产品扩大到各种鱼货。

对家里生意,王景祺十分熟悉,也非常好奇。他从小就很乐意给父母帮忙,因为他乐于与不同的人打交道。上学时,他每逢假期都会随父亲到乡下收购农产品。当全身心帮父亲做生意后,他的经商兴趣更加浓厚。

在那时,他的经商才能就有所体现。在收购鱼货时,他不是一



印尼船王王景祺

手交钱,一手交货。他会到海边看渔民怎么捕鱼、晒鱼,会尝试着和渔民讨论怎么提高晒鱼的质量。因为晒鱼完全靠手工,摆放的不一致常常会导致有的咸鱼发霉变质,帮助渔民改善制作是一个与渔民双赢的做法。

让王景祺记忆深刻的是,为了保证收上来的咸鱼符合要求,他不得不手工检查所有咸鱼。当时装咸鱼的笼子外面包了柚木叶子,这看起来很漂亮,但柚木叶有长长的绒毛,碰到就会发痒。同样,碰到咸鱼时更是痒得厉害。因为他们为了节省了买手套的钱,他和他的父亲以及一位同事由于连续检查咸鱼,都出现了整条手臂发炎的状况,因此他们不得不轮流上阵。

王景祺说:“年轻时没有辛苦这两个字,只要有兴趣就完全不会感到累。”那时候,他的眼里也没有困难二字。

他在有成公司工作不久后就发现,父亲这种买进卖出赚取利差的生意只能谋生但不能长远发展,因为这种生意没有自己的资产和优势,很容易被大商家排挤。于是,他说服父亲投资木材加工业,来创造资产和增加自己的竞争优势。

只有高中简单化学知识的他,竟然自创了一种浆糊(淀粉粘合剂)。他把淀粉、烧碱和硫混合,制成了比薯粉浆糊效果还好的产品。

1961年,因为父亲身体欠佳,王景祺接管了家族生意,并很快把木材加工生意做到了海外。

印尼船王

在上世纪60、70年代的印尼,木材加工远不如原木出口赚钱。王景祺也参与到了原木出口的队伍,不过,因为供应量剧增以及国际市场需求下滑,原木出口额经历了过山车式的变化。

经历1974年全球石油危机发生后,王景祺的原木出订单因为客户订的货船迟不到,被迫苦等了几个月得以践行。这几个月,原出口价格从每立方74美元跌到了18.5美元,王景祺遭受了巨大损失。

受此教训,王景祺立即A立了香港大亚航运公司。他以276万美元购买了旗下第一艘6500载重吨(DWT)的原木运输船,这条船的投入使用开启了他在航运业的新里程。这之后,他将旗下事业重组为BSG集团。

由于货运量激增,王景祺于1976年在雅加达新成立了一家专运干货的散装船公司。1981年,随着印尼相关准证的完善,王景祺成立了PT Berlian Laju(BLT)液货船务公司。Berlian原意是珍珠,Laju原意是迅速,两个词放在一起代表了水上珍珠、迅捷服务的发展愿景。BLT成立时只有两艘载重000吨的成品油船,这两艘船长期租给印尼国营石油公,以每年赚取稳定利润。

在世界航运业低迷的80年,王景祺针对印尼国内需做出了扩大船队的决定。

购入了一条化学品液运输,他认为,由于运输化学品液最担心污染,化学品液运输船的软硬件要求都很严格,行业门槛较高。当时,不只印尼,东南亚国家都没有自己的化学品液运输船队。王景祺大胆进入这块市场空白,准确地赶上了东南亚各国迅速增长的化学工业原料进口需求。

1990年,BSG集团旗下BLT在雅加达上市。

此次上市,在带来大量资金的同时,还让王景祺一3到位地实现了集团管理现代化。在这之前他也曾探索管理现代化的模式。但因为集团有一批“老臣”和亲戚改革遇到很多困难阻塞

在换人时,心里还是有压力,对他们有歉意。”上市后的规范化管理,让这些困难不再成为困难。

在90年代,BSG集团的航运事业继续稳步发展。新世纪以来,王景祺加快购入新船,使规模不断扩大。2006年,集团旗下BLT在新加坡二次上市。2007年,BLT收购全球十大不锈钢化学品液货船船行之一的Chembulk Tankers。就此,BLT拥有的化工品油轮数量升至37艘,一跃成为东南亚第一大、全球第三大化学品船运营商可为世界各地的化工、石油和天然气行业客户提供及时有效的服务。

同样在2007年,71岁的王景祺登上印尼40“福布斯富豪榜列第23