



2008年12月10日 星期三 主编 舒晗 编辑 陈娟 校对 张阅 版式 王姿

改革开放30年
郑州汽车行业十大领袖人物

钦安文 郑州车市开路人

思想的解放带来了生产力的解放,他们进行的大胆探索、实践和创新为改革的企业带来了生机与活力。



如果在郑州的汽车界提起一个名字——钦安文,恐怕无人不知,虽然70多岁高龄的他早已退出车市的竞争,但是他所缔造过的车界神话,至今提起,仍让人惊叹钦老所达到的高度和境界。“多写车市,少写我个人,我一个老头子也没什么好写的。”钦老在采访结束后这样说道,一个老领导的正派和气度一展无余。
晚报记者 陈栋

28年前,结缘汽车

1979年,正是改革开放刚刚起步的时期,钦安文也在这一年从广州的南海舰队复员到郑州的建材公司任副总,主抓业务,一年的时间就让建材公司扭亏转赢。郑州市政府看到了钦安文所做的成绩,就在1981年,一纸调令将钦安文调到了郑州市机电公司任总经理。钦安文的汽车生涯就这样开始了。

这个公司在当时是出名的老大难公司,年亏损达到900多万元,钦安文刚到市机电公司受了不少的委屈,但他坚持着自己的理想,一心只想搞经营,渐渐地稳固了自己在公司里的地位。钦安文还清晰记得在公司开的第一次会,他就明确指出:要统一思想,搞好改革,只有想得开,才能做得开。做生

意就是要赚钱的,一个公司不赢利,讲其他的什么都没用。

说到做到,钦安文在市机电公司开始了自己大胆的改革之路,他认为,企业要想在新形势中崛起,就必须有大举措、大动作,想别人不敢想或没想到的战略战术,先声夺人,以优势取胜。

为改革,大刀阔斧

他充分利用郑州的市场、交通、商贸等有利条件,在全省范围内,率先举办了“全国汽车博览交易会”,其规模之大,效益之高,参加的厂商之多,当时在郑州乃至全国都创造了奇迹。说起搞这个交易会,还有一段小插曲。其实最早在全国搞交易会的并不是郑州,而是武汉,钦安文带着人去武汉,趁着交

易会期间,挨个儿去游说厂商,要求到郑州来搞交易会,结果后来郑州绿城广场的汽车交易会真的开了起来,不少人戏言钦安文是搞了个“别人搭台,自己唱戏”,郑州汽车交易会的雏形就这样形成了。到1994年为止,市机电共举办了18次交易会,销售车辆586台,销售额3000万元,就此一项收入,就超过了钦

安文上任前市机电公司全年销售额。

除了交易会,钦安文还致力打造郑州的汽车市场,西环汽车大世界诞生时其规模之大让所有人都为之惊叹,也吸引了一汽、上汽、上汽等主要汽车厂都来到了郑州谋求发展,后来汽车城逐步壮大,从2个门市到15个。

种梧桐,引来凤凰

正是市机电公司在汽车流通领域的成功,加之当时汽车销售可观的利润,许多个体经营者投身到汽车市场,大大推动了郑州车市的发展。钦安文开始派公司代表常驻汽车厂,不少汽车厂也都将代理权交给了市机电公司,这样一来市机电公司在郑州汽车市场的领导地位得到了进一步的巩固。

产汽车底盘的130厂,将底盘做好后卖给江苏,然后由江苏做成小车之后再翻卖回来。钦安文就想,为什么不能让郑州自己生产汽车呢?在这种情况下,钦安文找了一家原本生产复印机具的小型企业,让该企业的老总周文昌来听了一席课,周文昌当即表示愿意造汽车。但当时没条件,钦安文就给了他个双排座汽车让他解剖研究,不久,周文昌就决定制造汽车了。“虎牢关”、“荥阳”……当

公司正在为企业名称争论不下的时候,钦安文正好去视察,他当即拍板,于是,“少林”汽车——一个叱咤风云多年的河南本土汽车品牌诞生了。

虽然由于种种原因,钦安文在退休后境遇算不上太好,但钦老依然感谢政府,感谢改革开放带来的巨大变化。从不考虑自己,一心做企业,这样的一位老企业家,对郑州汽车市场所做的贡献,值得每一个汽车人尊敬。



吉利 + 牛年 = 牛年吉利

买吉利 赢金牛 牛年更牛

买吉利,赢金牛,牛年更牛!

活动期间,购买吉利汽车,即有机会赢取30克纯金吉利金牛超级大奖,更有多种礼品等你来赢取。同时,老用户凭有效证件来服务站即可获赠神秘礼品。

活动时间:2008年12月1日—2009年1月25日

经销商:

河南四海	0371-65696666	濮阳恒通	0393-8708168	驻马店二堂	0396-2653333
河南中天	0371-65703555	安阳长城	0372-2521444	新乡新通	0373-3522000
洛阳宇豪	0379-65723980	禹州亿通	0374-8275000	信阳文峰	0376-6977757
南阳仕新	0377-63069788	漯河佳美	0395-2111577	平顶山经纬	0375-7101139