



很多年后,坐在CBD商务外环宽敞的办公室里,张栋惠在自己的腿上盖上一小块毯子,慢慢地喝着红茶,想起自己闯荡郑州的日子……那是2003年,她认定汽车销售,尤其是中国自主品牌必将迎来广阔前景,于是放下自己在老家山东创办的企业,独身一人,奔赴郑州。她稳扎稳打,5年间从一家小店发展到3家4S店。站稳脚跟后,她又兵分多路,逐步涉入投资、基金和产权交易等金融领域,开启了实业与金融相结合的多元化发展之路。

而在逐鹿中原之前,她曾经是一名纺织女工。别人看十几台机器的时候她看36台,一天来回跑几十公里;别人保饭碗的时候她主动下岗跑销售,别人还在为找不到客户发愁的时候她已把单子做到了国外,最后做了自己的公司……

巾帼不让须眉,一路英姿飒爽。如何做到?她的答案是:勤奋,实在。她的闹钟永远定格在早晨5点半,永远第一个到公司;她对朋友、客户、员工永远坦诚相待,所以生意做成朋友,员工视公司为家,团队氛围和谐……

仅此而已吗?也许,我们可以从她的谈话中找到其他密码。

郑州晚报记者 张新彬 程国平/文 马健/图

张栋惠:铿锵玫瑰 追梦中原

“做企业不能跟着口号冒进,需要政策环境配合,按照市场规律来做”

郑州晚报:您是山东人?

张栋惠:嗯,老家山东,在老家创办了自己的第一个企业——万达纺织有限公司,1999年成立的。

2003年的时候,纺织行业形势不是很好,同时我观察到汽车产业将会迎来长期的发展机会,所以慎重考虑后,开始做汽车啦。

2005年比亚迪正在全国布局,山东已经有总代了,河南还没有,所以就来了郑州,后来又做了圣达菲。

郑州晚报:怎么看自主品牌?

张栋惠:我觉得自主品牌在质量上提升得很快,像比亚迪,一开始返修率比较高,但现在很好,返修率很低,售后服务人员都不乐意啦!(笑)

当然质量工艺还需要提升,不过国外汽车产业发展多少年?咱们才发展几年?这样已很厉害了,还是希望大家支持自主品牌,质量的提升需要一个过程,产销量大,有利润,就会很有信心,就会投入更多的科研来进步。

郑州晚报:汽车产业存在生产过剩吗?

张栋惠:还比较平稳吧,去年春节货还不够卖,比亚迪这几年基本一到春节就缺货。

但有过一两年,确实产能过剩,库存量大。我记得当时比亚迪的老板宣布年产量达到80万辆,结果产能扩张,量压得太多,销售跟不上,压力很大。当时好多4S店压了几千万的货,几百辆车!后来厂家调整了策略,现在都正常了。

郑州晚报:新能源车呢?

张栋惠:都认为前景很好,但做企业不能跟着口号冒进,需要政策环境配合,按照市场规律来做。

“别人都纳闷,你刚来啊?怎么回事啊?都是你的单子……我付出得多嘛!”

郑州晚报:纺织行业还熟悉吗?

张栋惠:现在不好做,服装成品这一块我不太了解,但棉纱棉布不行。我当时做纺织出口的时候,一米布只有两三块钱的利润,现在哪有利润啊,有的时候5分钱都不到,太薄了!

现在劳动力成本也提高很多,其他一些国家纺织行业也发展起来了,综合因素,棉纱棉布肯定不好做。

郑州晚报:你创业之前是纺织女工吗?

张栋惠:纺织女工。刚开始我是在梁山国棉厂,后来调到单县国棉厂。

你们知道吗?我织布一天跑几十公里,一直跑,跑得腿抽筋。当时一个工人看十几台车,我看36台!

我参加工作的时候不到15岁,爱学能干技术好,是山东省的操作能手,后来聘为裁判员。

郑州晚报:干得挺好,为什么辞职了?

张栋惠:我干到车间主任、技术科长,想一想自己的付出和收入,感觉到不大相等,就提出到销售科,厂里还不同意。我就先辞职下岗,再应聘进销售科,我不要工资行吧?

结果我做得非常好,把单子签到了国外,以前还没有过。

郑州晚报:做销售确实是锻炼人的。

张栋惠:实际这个人啊,勤奋就有回报,各种业务我都是滚瓜烂熟的,不该我做的我也去做。别人都纳闷,你刚来啊?怎么回事啊?都是你的单子,美国、韩国、日本……我付出得多嘛!



本期嘉宾
浩宸集团董事会主席
张栋惠

“国家货币政策收紧,就是鼓励民间相对地放开”

郑州晚报:现在主营业务有哪几块?

张栋惠:主营还是汽车,也做投资和金融。我们是河南第一家批下来的基金管理公司。

郑州晚报:对您来说,涉足金融是不是需要一定的专业基础?

张栋惠:专业人士需要,我的任务是定方向、定指标、定分配,叫大家都高高兴兴地做事就行啦。

郑州晚报:看来您在管理上很有方法。

张栋惠:做企业就是做平台嘛,不管是做汽车还是做金融或者其他项目,终究是给大家创造机会。

郑州晚报:今年两会上提出货币政策适当收紧,你怎么看?

张栋惠:国家收紧,就是鼓励民间相对地放开,我是这样理解。都用国家的钱,压力非常大,效率也低,不如让民间的资本转起来。

郑州晚报:也有人认为一放就乱……

张栋惠:当然要加强监管,按正规的路子走,但不是封闭。你不放开,不给它出路,不是更容易出事吗?像地下钱庄、高息担保……或者到处流窜,炒黄豆,炒棉花,这样也不行啊,资金必须有出路啊。

郑州晚报:很多企业觉得今年的开局不是很好,你有什么感觉?

张栋惠:嗯,特别是3月份,汽车销售也有点淡,整个国内国际形势还是比较复杂。其实现在很多企业都是供大于求,而不是原来的供不应求,所以压力都非常大。虽然一年之计在于春,但也不敢盲目扩张。

郑州晚报:按兵不动?

张栋惠:企业家都是非常稳的,不稳没办法啊,各方面成本那么高,别说挣钱不挣钱了,有很多企业老板都是为了保员工,先把这一摊子守住了。

“做企业一旦进来,就不是你想出去就出去,那么多员工呢,这是责任”

郑州晚报:在山东已经有了自己的事业,又来河南创业,作为一个女人,家里支持吗?

张栋惠:肯定也有些小抱怨啊,当时孩子也小,那我就周末往家跑呗,菏泽到这儿也就两个小时。

不过当时纺织业下滑的迹象已经很明显了,我也是个闲不住的人,总想找点事儿做。我跟老公说车进过来卖出去,找个会计、销售人员盯着就行了。

实际上不是那个情况,做企业不亲力亲为是不行的。好在他也支持我,他也有自己的事,我们都想把自己的事做好,也都比较开明。

郑州晚报:你到郑州10年,对郑州的变化有啥印象?

张栋惠:变化太大了,2003年我在北环租了个小店销售汽车,那时候北环基本上是郊区,很凌乱。

当时面包车比较多,走一条街可能就有几辆小轿车,现在什么情况?各类汽车品牌异军突起,相信我们的自主品牌也会取得一个很好的发展。

郑州晚报:你在投资新项目的时候比较大胆。

张栋惠:其实我比较稳,看好,看准,这个需要自己把握,你要有这个阅历,没有肯定会出问题。

郑州晚报:你跨界比较多。

张栋惠:朋友多嘛,信息也多,认为这个还不错,为何不尝试试试?

郑州晚报:朋友对你的评价普遍是?

张栋惠:实在吧。(笑)

郑州晚报:与人交往有什么经验?

张栋惠:不坑不骗,生意就长久了,很简单的。

郑州晚报:现在可以轻松了吧。

张栋惠:每天还是5点半起床,7点多到公司。闲不住。

郑州晚报:今后有什么规划,不能天天

都这样忙吧?

张栋惠:这样不是挺好的吗?年龄大了在家待着,还不如出来忙呢。我母亲80岁了,还勤快,她就觉得有事干,人老得慢一些,整天找衣服洗,山东人普遍的比较勤劳朴实。

郑州晚报:你欣赏什么样的员工?

张栋惠:心态积极就可以,对年轻人不要太苛刻,积极肯干就行了。也不要限制太多,人各有志,如果外边有更好的天地,你可以去,如果还想回来,就再回来。

郑州晚报:做到现在你觉得自己在哪方面收益较多?

张栋惠:朋友,就是得益于朋友圈,大家喝喝茶聊聊天,一起找新的机会。

郑州晚报:现在创业环境怎么样?

张栋惠:上世纪90年代比较好一点,主要是竞争少,利润空间大。

郑州晚报:现在年轻人创业,给他们点建议?

张栋惠:一定要创新,找到新的空间,不要在传统领域里挤。

郑州晚报:给女性提点建议?

张栋惠:把几个重要角色演好,在老公面前当好媳妇,在儿子面前当好母亲,在父母面前当好儿女,把亲情放到平和的心态里。

再苦再累的时候,老公来了,你抓紧帮他洗衣服,虽然他自己也会做,但是你得表现啊。

郑州晚报:做企业这么长时间,有什么感受?

张栋惠:一旦进来,就不是你想出去就出去,那么多员工呢,社会上也有这样那样的问题,企业发展了就不能只考虑自己,要回报社会,这是责任。

郑州晚报:你的心态是比较好的。

张栋惠:不能急,不要急,有啥事就慢慢解决,库存压得再多也要睡觉啊!多为别人想想,慢慢事情就解决了。