

创富·民企“三项评选”特别报道

特立独行的商界玫瑰

在叱咤风云的山东民企商界,有一支引人注目的铿锵玫瑰队。她们非常执著,只要认准目标,就矢志不渝地追求,不计姿态、不计代价地干事业;她们细心温柔、善于以柔克刚,团结一批人围绕在她们周围,共同实现战略愿景;她们运筹帷幄,奖惩适当;她们深谙“欲取之,必先予之”,会给予下属员工一些女性的关怀,能够很快建立一种家庭式的企业文化;她们谨小慎微、殚精竭虑地建立科学系统的企业管理制度,为企业插上信息化的翅膀。

在家,她们是母亲、妻子、女儿;在外,她们是女老板、女富豪、女强人。这群执著于事业的山东玫瑰,行走于男色当道的时代,笑语嫣然,璀璨绽放。

从下岗女工到梁山女杰

梁山华宇集团董事长胡桂花的激情人生

文/片 本报记者 刘红杰 马云云



胡桂花

一名国棉厂的下岗女工,为了生存,卖过农药、化肥、服装,倒腾过钢材,十几年的打拼后,当年500元起家的女工,已成身家数亿的女老板。致富不忘穷苦人, 她的企业, 接纳了一批又一批下岗工人。这个人, 就是全国劳动模范、被温家宝总理誉为“新时期梁山女杰”的山东梁山华宇集团董事长胡桂花。

1994年,梁山国棉厂公布下岗名单。本来不在名单中的胡桂花看到同车间的一名家庭极为困难的女工在下岗之列,就主动提出:“让我替她下岗吧。”

端了近20年的饭碗丢了,在亲朋好友不理解的目光中,胡桂花开始了痛苦的谋生之路。卖农药、化肥、服装,由于没有经验,

她经常做赔本的买卖。

“我借了老师的钱,去成都进了1000件衬衣,没想到南方人和北方人身材差异大,衬衣尺寸小卖不出去。为了将损失降到最低,我骑车走街串巷卖,两个月下来,人瘦了十几斤,赔了3000多元。”

这样的经历还有很多:去东北买石蜡,冰天雪地中,馒头冻成了石蛋,解渴靠路边的雪,车翻在关海,她摔死过去;经营钢材生意,被同行砸了摊子……胡桂花在一次次摔打中积累了经验。进入21世纪,她的华宇挂车诞生了。

2000年,胡桂花投资300万元建起了华宇挂车公司,半年下来亏了40多万。“因为配件质量

不过关,客户纷纷退货。人无信不立,我宁愿倾家荡产也要赔人家,过路过桥费全承担。为了弄清问题的原因,我冒充买车的,跑到大国有企业,如济宁东岳、红旗考格尔、江苏东宝等。为了重新找客户,我跑到东岳门口的饭店,听到有人买车,就雇车把人拉回来,如果看不上我的车,就送一坛梁山酒把人送走。有一个嘉祥的客户看我的产品好,人也实在,一下子给我介绍了三十几辆车,销路重新打开了。”

但好景不长。胡桂花的华宇挂车没有资质,在国家八部委重拳整治下,她蒙了。“头一次知道,原来生产挂车需要有资质,但那时国家已经不批新资质了,只能找要倒闭的国有

企业。”胡桂花克服重重困难,兼并了国有企业湖北大沙机械厂,从此,华宇挂车进入了快速发展时期。2009年集团销售收入6亿元。

成功了胡桂花没有忘记自己曾是一名下岗职工。“富送一斗不如穷送一口”时常挂在她的嘴边。几年来,胡桂花扶持下岗职工、资助困难学生、孤寡老人达几百人,为社会捐款近600万元。集团职工1600人申,下岗职工就有1200多人。

2004年9月4日,全国再就业工作表彰大会上,国务院总理温家宝亲切地握着胡桂花的手说:“听说你招了一大批下岗职工,不简单哪。梁山自古出好汉,你是新时期的梁山女杰!”

让阳谷变身“汽车坐垫城”

阳谷张平汽车饰品总经理张平的巾帼创业路

文/片 本报记者 董从哲 桑海波



张平

提到阳谷,很多人脑子里会想到那个打虎英雄武松,然而近几年,坊间传颂更多的是一位下岗后艰苦创业的“女英雄”张平。记者2010年11月底去阳谷采访时,恰逢首届全国汽车坐垫订货会召开,订货额一亿多元,阳谷已一跃成为全国知名的三大汽车坐垫加工基地之一,有100余家汽车坐垫企业,从业人员10万人。更让记者感到吃惊的是,今日阳谷“汽车坐垫城”和庞大的坐垫市场,竟是一位“女英雄”一手创出来的。

“下岗不丢人,双手创业,从头再来。只要肯吃苦,讲诚信,没有过不去的坎!”从20年前下岗创业至今,阳谷县电影公司下岗女工张平

从摆地摊,办夜市、卖毛线,织毛衣到编织汽车坐垫,一路披荆斩棘,不仅写好了自己的创业人生,也为5000余名农村妇女、下岗女工、残疾人提供了致富门路,人均年增收8000余元。

1984年张平毕业后分配到阳谷县电影院任放映员,1990年,她下岗了。要强的她决心通过“下海”寻找一条致富门路。起初由于没本钱、没经验,就从摆地摊干起,卖些小本钱的生活日用品和工艺品。走街串巷中,她发现商机,凑足3000元做起毛线生意,挣下了人生的第一桶金,继而做起了毛衣机器编织。到1998年张平已拥有编织机31台,安置下岗女工29名。

然而到了2003年,成品毛衣市场兴盛,张平的毛衣店越来越揽不到生意。张平考察发现,汽车坐垫市场空间很大,但是,坐垫加工属高档活,要分一杯羹,没有过硬的手艺是绝对不行的。凭着十几年积累的编织经验,接连几个通宵,张平从外地买来的样品中摸出了门道。第一批编织出的“一枝梅”坐垫刚拿到市场就遭“疯抢”。

2004年,张平成立了“巾帼编织工艺商行”,给坐垫注册了商标,2007年又成立阳谷张平汽车饰品有限公司。记者在张平新厂区的仓库内看到,大量精美的汽车坐垫图案新颖,编织精细,小山一样码放在一起。张平说,更让人开心的是,她带动了周边

160余家坐垫厂。在她的带动下,阳谷汽车坐垫企业发展迅猛。张平也一跃成为全国汽车坐垫行业的领军人之一。在厂里,很多人对她的评价是:不容易。

如今,她的加工网点达30余个,编织工4000余名,遍布全县农村、街道,年产中高档汽车坐垫十万套,产品销往北京、上海、浙江、福建、广东、云南等,深受客户青睐。

社会也给予了这位坚强创业的下岗工很多荣誉。2004年7月,张平经营的门店被山东省总工会评为“下岗职工再就业示范点”;2006年3月,荣获“富民兴鲁”劳动奖章;2008年4月被山东省委、省政府评为山东省劳动模范。

从财务科长到酒厂女老板

东营品酒酒业董事长赵慧珍的“酿酒人生”

文/片 本报记者 仲爱梅



赵慧珍

前一天夜里10点多才从郓城考察市场回来,第二天一早就出现在办公室里接待媒体了。下午,她还要与深圳的设计公司研究新产品包装,以及飞往上海打一个维权官司。

自从当上了东营品酒酒业有限责任公司董事长,赵慧珍的时间表总是排得满满的,出差是最经常不过的事;而就因为接掌的是酒厂,以往不怎么喝酒的她时不时地被“逼上梁山”,否则就会有“你造的酒连自己都不喝”的嫌疑。

“做企业真的很不容易,话说以前都是别人求我,现在换成我求别人了。”赵慧珍笑言,当初她自告奋勇应聘酒厂厂长时,很多人的反应都是:“这个人疯了。”

有道是“三十而立,四十不惑”,赵慧珍的人生转折却是从她的不惑之年开始的。2001年,原胜利油田品酒厂进行重组,已经43岁的赵慧珍放弃了胜大集团财务科长的职位,在没有一个竞争对手的情况下应聘上岗,当上了酒厂厂长。彼时,这个原胜利油田品酒厂已经连续多年亏损、停产,无人敢接,关门都有好几个月了;不仅如此,因为质量长期不稳定,“品酒”在当地已经成了“喝了就头疼”的代名词。

从一个大型国有企业的财务科长,到一个几乎破产的酒厂女老板,这女人,为啥放着安逸舒服的机关工作不做,偏要接这个烂摊子?对于这个当时很多人都颇为不解的问题,赵慧珍的想

法却很简单:一方面,已经43岁的她一直有个“实实在在做经营”的情结,再不干恐怕就没什么了;另一方面,酒厂成立时所需的资金几乎都是时任财务科长的她一手“跑”下来的,她对酒厂有特殊的感情,不忍心眼睁睁地看着它倒掉。更何况,有几分男人性格的赵慧珍也不愿意相信:凭啥别的酒厂都能赚钱,自己的酒厂就是干不好?

整整一个月时间,赵慧珍基本上吃、住都在维修一线;为了节省资金,她常常和职工一起擦拭生产线;为了掌握新工艺,她不惜三顾茅庐请来酿酒专家做指导;为了降低原料成本,她一次次奔赴外地与客商联系,洽谈业务;为了从根儿上改变人们对“品酒”的偏见,她更是毅然做出

决定,将原来的库存全部倒掉,一切从零开始!

有付出就会有回报。在赵慧珍的努力下,2001年公司便盈利30多万,实现了扭亏为盈。而更为重要的是,一直让人头疼的酒质问题得以解决,“品酒”也成为当地“高端酒”的象征。

“我们是小企业,这几年发展速度还算不错吧,争取到2012年销售额能过亿。”面对记者的一再追问,赵慧珍勉为其难地吐露了自己的发展目标,言谈间颇为保守谨慎。或许是财务出身的原因,她和她的酒厂在发展上并不冒进,坚持稳扎稳打,走“稳健”路线。

“我觉得,做企业一定不能有泡沫,要先把市场做稳了再说。”她说。