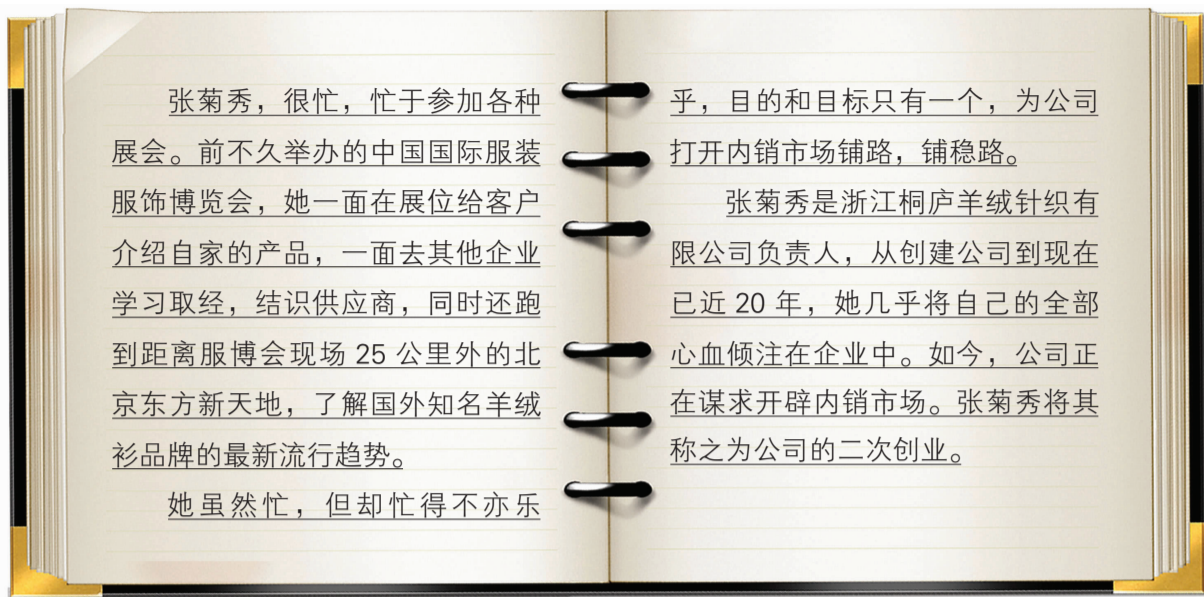


# 漫漫创业路 吾将勤求索

——访浙江桐庐羊绒针织有限公司负责人张菊秀



## 域内扫描

### “浙富股份”一大项目顺利通过验收

本报讯 (通讯员 张艳 记者 叶佳) 日前, 我县的浙江富春江水电设备股份有限公司“大型潮汐发电机组及灯泡贯流式水轮发电机组制造项目”顺利通过了省发改委专家小组及相关部门的竣工验收。

浙江富春江水电设备股份有限公司“大型潮汐发电机组及灯泡贯流式水轮发电机组制造项目”被列入国家产业技术进步(第三批)2008年新增中央预算内投资计划, 计划总投资37000万元, 获中央预算内专项资金2900万元。该项目于2010年6月投入运行, 实际完成投资37703.45万元, 主要是新建生产厂房及辅助设施, 新增大型关键数控设备, 形成新增440MW大型水轮发电机组的生产能力。

项目建设手续完备, 各项管理制度健全, 财务、档案、消防等各个单项均通过验收, 特别是建设期间顺利通过中央检查组以及国家、省、市组织的专项检查组的系统检查。

省发改委专家小组及相关部门现场察看了项目生产情况, 认真听取了具体项目实施情况汇报, 并审阅了有关资料。经过讨论, 验收组一致认为, 该项目严格按照批准的规划设计进行施工, 全面完成了建设任务, 资金使用规范, 项目实施达到了预期效果, 同意通过验收。

## 政策早知道

### 一批经济新规 5月开始实施

#### 进出口乳品检验检疫监督管理办法

国家质检总局官网发布公告称, 《进出口乳品检验检疫监督管理办法》自5月1日起实施, 进口乳品标签上标注获得国外奖项、荣誉、认证标志等内容, 应提供经外交途径确认的有关证明文件, 这意味着今后那部分“吹水”的洋奶粉将不能再信口开河。根据质检总局日前发布的相关公告, 外交途径确认是指经我国驻外使领馆或外国驻中国使领馆确认。按照新规, 质检总局对向中国出口乳品的国家或地区的食品安全管理体系和食品安全状况进行评估, 只有合格并符合中国食品安全国家标准, 方可入境。此外, 从境外启运的某一产品从某一口岸第一次进口, 均视为首次进口, 尤其是首次进口的婴幼儿配方食品基粉原料(乳基预混料), 报检时还要提供微生物、污染物和真菌毒素项目的检测报告。

#### 旧电器电子产品流通管理办法

今后购买旧家电电子产品将可享受3个月的免费保修, 这一领域的售后服务“短板”或将得到相应改善。《旧电器电子产品流通管理办法》规定, 经营者收购旧电器电子产品时应当对收购产品进行登记, 登记信息应包括旧电器电子产品产品的品名、商标、型号、出售人原始购买凭证或出售人身份信息等信息。在流通环节, 经营者必须向购买者出具销售凭证或发票, 而购买者自己也要记得及时索要, 因为如果产品出现质量问题, 凭销售凭证或发票市民可以享受经营者提供的保修服务。保修方面, 市场上流通的旧电器电子产品将获得不少于3个月的免费保修服务, 交易双方另有约定的除外。二手家电只要还在三包期内, 购买者同样可以依法获得免费维修服务。

#### 机动车强制报废标准规定

新的《机动车强制报废标准规定》取消了对私家车最高15年的强制报废年限, 第一次提出了“引导报废”的概念。新《规定》有四种情况的车强制报废: 一是机动车达到规定使用年限的, 主要指营运车辆; 二是经修理和调整仍不符合机动车安全技术国家标准之; 三是经修理和调整或者采用控制技术之后, 向大气排放污染物或者噪声仍然不符合国家标准的; 四是车辆年检有效期满后, 连续3个检验周期内, 没有取得机动车检验合格标志的。另外, 变更车辆使用性质之后, 车辆的报废年限将按照短的那个来执行。对于即将报废的机动车, 比如使用年限还剩下1年的, 不得变更使用性质、转移所有权或者转出登记地所属地市级行政区域。

### 从零起步做外贸 国际大牌慕名来

上世纪80年代开始, 改革开放的春风吹绿了中国南方, 这包括当时的横村镇。改革开放激活了横村人的投资创业激情, 以“针织为龙头产业, 发展外向型经济”的发展思路逐步形成, 并走向成熟。张菊秀是这波创业者中的先行者, 1994年打开了自己的羊绒针织创业之路, 近20年时间, 从最早的一无所有, 发展成为现在的年生产毛衫150万件、各种围巾和家纺产品20余万打的企业。

回忆起近20年的历程, 张菊秀感慨万千: “真的是一点一点拼出来的, 拼质量、拼技术、拼管理, 摸爬滚打走到今天。”

开始办厂的时候, 张菊秀主做中高档羊绒产品, 为国际知名品牌代工, 一边管理企业, 一边管理企业, 一边给自己充电, 苦学英语和国际贸易知识, 只身闯荡“洋码头”。

发展至今, 阿玛尼(ARMANI)等国际知名品牌都是“羊绒针织”的合作伙伴。业内人士都知道, 国际大牌对代工企业的要求严苛, 张菊秀所属的企业又是如何脱颖而出的呢? 她说: “国际大牌都是在商战中鏖战数十年最终沉淀下来的胜利者, 对合作者的要求非常高。比如阿玛尼(ARMANI), 每年定期或不定期来‘验厂’是必备的项目。除了关注质量安全管理制度外, 更加侧重对工人的人性化管理, 包括生产条件、安全管理、工人劳动保护等等。”

凡是能成为国际知名品牌的合作伙伴均经过了重重考验。只有产品质量过硬、管理制度规范的企业, 才能够顺理成章地成为国际大牌的合作伙伴。一直以来, 质量关、管理制度等这些词已深深地印在张菊秀的心里, 并言传身教给她的员工们。“我的经营理念有八个字‘质量第一, 不断进取’, 只有努力实现技术和管理创新, 才能够使国际贸易和品牌战略不断扩张。”谈及企业的经营理念时, 张菊秀显得从容自信。

她也感叹, 也正是经过与国际大牌的不断磨合, 使桐庐的针织企业得以持续成长和进步, 在国际舞台上的亮相机会也越来越多。

如今, “羊绒针织”凭借近20年的专业经验, 以高质量的产品和高效的管理赢得了客户的满意, 产品远销美国、欧盟、日本、韩国等国家和地区。

### 国际形势受影响 谋求升级再发展

外贸出口企业, 受国际形势影响总是最直接的。两次国际形势的变化给张菊秀的影响最大, 一次是2008年的金融危机, 一次是去年以来的国际市场需求减弱, 我国纺织品服装主要出口市场需求均较上年同期增长减速, 甚至有所萎缩。张菊秀的企业自然也受到牵连。

回忆起2008年的金融危机, 张菊秀陷入沉思, 仿佛时光倒流到2008年。金融危机让曾经容光焕发的她, 变得面容憔悴, 神情疲惫。不过, 她总是有着不服输的精神, 尽管有忧虑, 但动摇不了做强企业的决心。“即使把工人养起来, 我也要把工人留住。”张菊秀很坚决, “只要工人在, 工厂就有希望, 一有订单, 马上就能生产。”在当时, 张菊秀盼望的是, 经济形势好转以后, 能在第一时间出手, 抢夺市场。

“羊绒针织”的员工回想起当时的情景说, 几乎没有工人离开公司, 即使是订单减少, 但在张菊秀身边, 仿佛吃了一颗定心丸, 我们都相信她能够带领大家一起共度难关。当时的张菊秀, 一方面千方百计维持企业的正常运转, 一方面谋

求企业的升级再发展, 实现新突破。

如今, 尽管国际形势对企业有所影响, 但企业能够良好运转, 这源于张菊秀的做事专注和永不屈服的精神。

“如何升级改造? 我每天都在头脑里思考这个问题, 并不断地尝试, 最重要的两点是技术和管理。”张菊秀说。关于技术, “羊绒针织”技改之路在2002年就已经开始了。

2002年的一天, 张菊秀外出考察, 发现了德国的先进设备——电脑横机。“电脑横机织出来的布很漂亮, 很多图形是手摇横机无法实现的。当时就觉得如果有了这样的机器, 我就比别的企业具有更强的竞争力。”她笑着说。从2002年至今, “羊绒针织”已分批购进电脑横机。目前公司有德国STOLL可变针距电脑横机、手摇横机、套口、整烫、水洗、印花等设备1200余台。

在她看来, 引进电脑横机不但可以提高单位劳动效率、缓解用工紧张等问题, 还可以提高产品档次和稳定性, 增加附加值, 能够保证

企业按时完成订单任务, 使企业接单有底气, 交货时间可控性大大增强。

提及管理, 张菊秀再次提到企业的经营理念之一——不断进取。要想提升管理水平, 首先自己要不断学习充电, 学习先进的管理知识, 让公司不断导入现代化经营理念。

张菊秀总是谦虚地说自己在农村长大, 文化知识少, 但从与她的交谈中, 十足感觉到她的领导魅力和管理才能。她对人才非常重视, 并把引进的人才视为自己的孩子, 用心去呵护。截至目前, 公司拥有本科以上学历专业管理人才10人, 高级技术人才20人, 熟练员工600余人。公司还专门组建了设计团队, 为国内外品牌服饰提供新颖素材和设计服务。“只有不断导入现代化经营理念, 引进高层次管理人才, 才能够提高企业管理水平。”

近年来, 张菊秀始终为企业升级而努力着, 经过她和团队共同努力, 企业的生产能力逐年实现了跳跃式增长。

### 内销之路正行走 坚信一定能成功

“接下来要全力以赴壮大内销市场, 这条路并不好走, 但一定要成功。”张菊秀已经开始做内销了。有做内销的想法同样追溯到2008年金融危机。加上去年以来, 国际市场需求疲软, 国内劳动力和原材料成本上升, 迫使企业利润一再压缩, 这也更坚定了张菊秀壮大内销市场的决心。

张菊秀深知内销市场与外销市场的区别, 外销的模式以“客户+订单+生产”的单一贸易交易方式为主, 其核心能力聚焦在原料采购、生产加工及重大贸易客户的管理维护上, 而内销更为复杂, 不仅要考虑市场需求, 还要打造自己的品牌, 同时还需有广泛的市场渠道等等。可见, 转型内销, “两条腿”走路, 对主做外贸的企业而言并不容易。

“不怕做不到, 就怕想不到。”崇尚稳扎稳打的张菊秀, 从一点一滴开始积累。从开始计划打造内销市场的那一天起, 张菊秀就开始为内销市场铺路, 无论是品牌运营, 还是拓展渠道, 始终围绕一个策略——以外销带动内销。

横村镇经济发展办人员这样形容张菊秀: “她的脚步特别勤快, 也是镇里谋求开辟内销市场最为迫切的一个, 时不时来镇里了解相关情况, 比如政府对内销企业有哪些政策、是否组织企业参加专业展会、是否有专门的培训等。”

2012年初, 张菊秀创立的品牌“ZHENZHIXIU”荣获中国纺织工业联合会流通分会颁发的“2012年度中国服装成长型品牌”。“我去北京领奖的主要目的, 也是为了了解国内市场, 认识一些业内人士, 给我们提

供指导和启发。”2012年底, 品牌“ZHENZHIXIU”再获殊荣, 被浙江省著名商标评审委员会评为2012年度浙江省著名商标。

2013年, 是羊绒针织开拓内销市场的关键之年。从品牌运营, 到拓宽市场渠道, 张菊秀马不停蹄地忙碌着。

张菊秀说, 4月底, 公司召开产品订货会, 订货会邀请相关经销商、加盟商, 让他们从公司产品、设计理念等全方位了解“ZHENZHIXIU”。

明年是公司成立20周年的日子, 近20年的时间, 张菊秀几乎将自己的全部心血倾注在企业发展中。而今, 张菊秀正在为企业的内销发展之路不停奔跑, 用她的话说, 这也算是给企业20周年的一份献礼。

通讯员 王永生 李芳 记者 叶佳 胡一锋/摄



## 坚持与专注是创业的态度

■ 叶佳

每一次与企业家的对话, 总能带来许多感触。“羊绒针织”近20年的发展之路, 在历史长河中仅是“浪花一朵”, 但对于个人来说, 就是一生最美好的时光。张菊秀, 就是这样一位女子, 几乎把所有的热血和精力都投入到自己的目标中去, 把所有的“光”都聚集在她的羊绒针织这份事业上。在她身上, 我们看到了坚持与专注, 更乐见坚持与专注之后的喜悦。

“不积跬步, 无以至千里; 不积小流, 无以成江海。”成功尤其是创业的成功, 不可能一蹴而就, 需要持之以恒。我们常说的“坚持就是胜利”正是这个道理。坚持是什么? 是意志力

的完美表现, 很多时候更是成功的代名词。而专注又是什么? 是集中精力、全神贯注、专心致志。一个专注的人, 往往注意力高度集中, 能够把自己的时间、精力和智慧凝聚到所要干的事情上, 与所关注的事物融为一体, 不被其它外物所吸引, 从而最大限度地发挥积极性、主动性和创造性。坚持与专注, 一直是张菊秀创业的态度。一位纺织服装周刊记者如此评价: “和张菊秀相识三年, 每次出差到公司采访总能看见她忙碌的身影, 上下楼梯都是一路小跑, 她视羊绒针织如生命, 她的执着坚持并付诸于行动无不感染着团队成员。”

正是由于这种坚持与专注, 才成

就了“羊绒针织”的一次次跨越。记得全球著名投资人沃伦·巴菲特也将自己的成功归结为“专注”。他除了关注商业活动外, 几乎对其他一切如艺术、文学、科学、旅行、建筑等充耳不闻——因此他能够专心致志追寻自己的激情。也源于这样的专注, 才诞生了爱迪生这个美国历史上最伟大的发明家, 才让大家认识了沃尔特·迪斯尼这位享誉世界的西方动漫之父……

然而, 拥有了坚持与专注就一定成功吗? 答案不能确定, 不过可以肯定的是, 两者是实现成功的有力保障。事实上, 专注与坚持是很难的事。当面对众多诱惑的时候, 如何坚定不移? 当遭遇失败或挫折的时候, 如

何坚定地走下去? 当在迷雾中难以辨别方向的时候, 如何作出决定? 这些都是影响专注与坚持的因素。困难并不可怕, 可怕的是无法坚持。这个时候, 最为关键的是坚定信念、心无旁骛、持之以恒地向正确的方向前进。要知道, 只有坚持、专注, 才能更加专业。

而今, 张菊秀又开始了开拓内销的“二次创业”。尽管“二次创业”的条件和平台都较以前发生了很大的变化, 形势也更为严峻复杂, 但是, 我们有理由相信, 她的坚持与专注必将助力企业发展一臂之力。