

15岁离家打拼终成老总

——本报专访烟台市工商联河南商会副会长张刘锋



烟台市工商联河南商会副会长张刘锋。 记者 姜宁 摄

□本报记者 姜宁

15岁离开老家河南周口,从此开始四处闯荡谋生。他在海边打过鱼,也跑过业务,搞过生产。他去过不少城市,从事过不少工作。烟台市工商联河南商会副会长张刘锋用自己吃苦耐劳的精神及拼搏的劲头,塑造了一位豫商形象。而在烟台,像张刘锋一样的河南籍企业家还有很多。

>> 15岁离家闯荡 跑过业务打过鱼

张刘锋,1978年出生,15岁的时候离开老家河南周口,四处闯荡谋生。“那一段生涯,给了我很大的锻炼,没有那一段时间的经历,恐怕不会有我的今天。”张刘锋说。

在老家河南闯荡几年后,1998年,张刘锋来到威海,在一艘渔船上打工。“生活很苦,并且工资很低,一个月300块钱,也就

能刚刚养活自己。”

除了赚钱少,日复一日,年复一年的打鱼生涯,也让张刘锋感到很迷茫。“在迷茫之后,我认为我的人生不应该被束缚在船帆和桅杆上,要有更大的成就,因为年轻就是本钱,年轻不怕失败。”

于是,离开渔船的张刘锋,人生中第一次接触到防水材料

生产行业,这也成为他现在的专业。当时,张刘锋只是老板手下的一个打工仔,每天跟着跑业务、搞生产,几年下来,积攒了不少的人脉和经验。不过,张刘锋并不满足于此,因为在他看来,这样的打工生涯,如果说单纯地为了积攒经验还可以,但不能长久。

在工作之余,张刘锋自己也

会利用自己在行业中的人脉和经验,帮助别的防水材料单位联系买家。有一次,他帮助一位卖防水材料配方的老乡联系到了买家,但是那位老乡正值缺钱,没有给张刘锋提成,便把配方给他一份,算是抵了债。

当时,张刘锋没料到,也正是这一配方,开启了他创业的历程。

>> 边打工边创业 历经9年打造洛蒙品牌

拿到防水材料配方的张刘锋,却没有足够的资金去创业。“自己当时还是拿着低工资的打工仔,没有那么多钱。”那时,一个老乡提出要和张刘锋合资成立公司,但是却提出要当公司法人代表。张刘锋犹豫了一阵子,最终拒绝了这一合作,并坚定了独立创业的信心。

2004年,张刘锋仍然给人打工,同时借了一点钱,租了厂房,

开始小批量的生产,把自己在外打工攒活赚的钱,都用在了开工成本上。这样的生活过了两年多,直到2006年,张刘锋才真正摆脱了给人打工的生涯,成为真正的老板。

一晃9年过去了,从2004年创立公司起,张刘锋打造的洛蒙品牌成为烟台装修装饰行业的一个名牌产品,很多大楼盘都在使用洛蒙这一品牌的防水材料。而

张刘锋却并不满足,他要把洛蒙这个品牌推广到全省、全国。“我们现在在很多城市都有自己的直销店铺,下一步还会成立分公司,慢慢地会做得更大。”张刘锋笑称自己才30多岁,还很年轻,有很长的路要走,有很多的知识要学习。

“在烟台的河南商人很多,同乡之间经常会互相帮助。”张刘锋说,在烟台的豫商很多,且

很多在事业上都有一定成就,为促进烟台经济的发展做出了积极贡献。

据统计,目前在烟台投资发展的豫商和从事其他行业的河南籍人士已经超过20万人,企业超过1100余家,投资总额在65亿元以上,涉及建筑、建材、珠宝、房地产、商贸制造、节能减排、农业、水产等诸多行业和领域,成为拉动烟台当地经济发展的重要力量。

>> 依托商会 一年融资900万元

“其实对我们中小企业来讲,最大的、最突出的问题还是融资难问题。”张刘锋说,最近,他也正在与中国银行烟台分行洽谈融资贷款业务。“凭借商会搭建的平台,仅一年的时间,公司融资就达900万元。”

2012年,河南商会与民生

银行、华夏银行等多家银行开展合作。2012年9月21日,河南商会还与中国民生银行烟台支行在烟台金沙滩大酒店举行了“烟台民生银行烟台豫商城市商业合作社”成立大会。

“这是未来银企合作的新起点、新方向,也希望民生银行与河南商会在今后的合作过程

中,密切联系,加紧合作进程,实现跨越式的新发展,推动小微企业的长久发展。”张刘锋说。

“在接下来的时间里,河南商会计划在烟台兴建豫商经贸一条街、豫商大厦,两个重点项目已报市政部门审批,这两个工程计划在三年内完

工并投入使用。为扩大豫商在胶东的影响力,与威海、济南商会真诚合作,打造河南人的企业形象,促进各地豫商的联合发展。”此外,张刘锋告诉记者,未来河南商会还会在栖霞桃村修建一个豫商工业园,让所有的豫商都来这里发展,找到自己的“家”。

>> 帮扶老乡 积极回馈社会

在河南同乡会成立的时候,张刘锋就表现出了强烈的回报社会的欲望。“在外打拼了这么多年,到了回报社会的时候了。”成立烟台市工商联河南商会、担任烟台市工商联河南商会副会长对张刘锋而言,旨在为所有在烟台河南籍企业做好服务,加强会员之间的沟通和交流,实现信息共享、资源整

合,促进发展,奉献社会。

“事实上,我们商会一直在做各种商业的联谊活动,通过这些活动,也加大了河南人、河南企业在当地的诚信知名度。但对于企业来说,团体的战略眼光是非常重要的,我们会员所涉及的行业很多,通过行业性的分析,可以及时预见产能的周期性变化、利润的增减变

化,从而对症下药,一步一个脚印地走,才能获得成功。”张刘锋说。

此外,在张刘锋看来,豫商群体的崛起,有利于河南企业形象的树立,有利于打造全国性的品牌,并且能为家乡的招商开辟新的道路。豫商通过河南商会这个平台,可以从不同层次、不同领域加强河南经济

发展的凝聚力,从而为河南振兴作出更加积极的贡献。

采访中,张刘锋还告诉记者,近两年来,烟台市工商联河南商会积极做着各项公益事业,在春蕾女童救助等方面做出了重要的贡献。另外,还积极帮扶40、50人员就业,对需要帮助的老乡进行捐款救助。

2013中国十大 超级豪宅排行揭晓

近日,世界企业家集团、世界地产研究院和《总裁》杂志联合编制的2013年《世界10大超级豪宅》和2013年《中国10大超级豪宅》排行榜发布。中国10大豪宅平均每套价格为1.87亿人民币,而同期发布的世界10大豪宅平均每套价格为1.925亿美元,差距明显。

中外十大豪宅 平均价格差七倍

在2013年《世界10大超级豪宅》名单上,法国的利奥波德别墅(Villa Leopolda)以5.5亿美元位居冠军,但此价格已经比两年前缩水了2亿美元;意大利的里加利岛(Li Galli)以2.63亿美元位居亚军;阿联酋迪拜的朱美拉棕榈岛豪宅(Palm Jumeirah)以1.72亿美元位居第三。

在制榜方同时发布的2013中国内地10大超级豪宅榜中,广州大一、成都牧马山蔚蓝卡地亚、大连万科·西山别墅三个豪宅楼盘名列前三。北京、上海分别有3家上榜;广州、深圳、成都、大连各有1家上榜。该榜统计分析方法与世界十大豪宅榜相同。

中国10大豪宅平均每套价格为1.87亿人民币,而同期发布的世界10大豪宅平均每套价格为1.925亿美元,差距明显。而世界企业家集团董事长、诺贝尔经济学奖得主罗伯特·蒙代尔教授认为:“世界10大豪宅平均每套价格是中国豪宅的7倍,主要原因是中国豪宅的房屋和土地面积都非常小,加上环境,设计和建造工艺无法做到极致,因此无法吸引国际富豪购买和居住。”

二线城市及海外 成投资首选

世界企业家集团的研究报告显示,中国富裕群体将购买豪宅列为奢侈品消费的第一选择。

世界企业家集团首席执行官、《总裁》杂志社社长丁海森说:“在中国国内,因为价格、土地、空气等因素,豪宅投资趋势正从北京、上海等城市向成都、大连等二线城市转移,这也和世界发达国家的豪宅绝大部分建造在郊外相吻合,因为只有‘郊外’或‘小镇’才能拥有新鲜空气和大幅土地。随着富豪阶层对生活品质要求的提高,得天独厚的自然资源也成为豪宅购买者考虑的重要因素。”

世界企业家集团的调查还显示,愈来愈多的中国富豪在海外投资豪宅,中国投资客投资英美等国房地产的主要目的有休闲居所、资产保值、移民和子女教育等四方面。世界企业家集团行政总裁袁浩东说,“中国富豪海外购房最喜爱的国家依次是美国、加拿大、澳大利亚、新加坡和英国。”

来源:扬子晚报