军嫂李华的总裁之路

李华在香港考察

■ 本报记者 贾如明 丁 羽

在洛阳伊川，李华是一个富有传奇色彩的人，她是伊川县政协委员、伊川县工商联合会副会长、伊川县华翔塑料包装有限公司总经理，可是在十多年前，她还是一个服装公司的下岗工人。她从不起眼的小编织袋工厂做起，一路走来，她的工厂发展成为河南省集装袋行业的龙头，年产集装袋120万条。带着对她的好奇，记者驱车来到了盛产杜康美酒的酒城伊川。在华翔塑料包装有限公司的办公室，记者见到了刚从外地风尘仆仆赶回来的李华。第一感觉，她是一个思维敏捷、敢说、敢闯、耿直、爽快的人。她侃侃而谈，边给大家斟茶续水，边把她创业发展的传奇经历娓娓道来。

她的成功故事，带给我们很多感动和启发。

“在困难面前，弱者可能趴下，而强者却会勇敢站起”

记者：李总，您好！在和您的接触中我感觉到，您的性格中有着一种独特的刚性，是怎样的一种经历，让您有了这种性格？

李华：应该和我在部队的生活经历有关吧。最早的时候，我在昆明随军，是一名军嫂，部队的阳刚和作风也深深地影响了我们家属。那时候，我觉得我就有了一股子不服输的倔劲。记得当时有一次劳保用品卖不出去，大家都一筹莫展，我就使劲琢磨想对策，后来我把每一件东西都手工绣上花纹，产品竟然卖脱销了。

记者：华翔塑料包装有限公司是河南省集装袋行业的龙头企业，我很好奇，您是如何与集装袋制造行业结缘的？

李华：回地方后我到了伊川县服装公司工作，1995年，服装公司倒闭关门，之前虽然工资微薄，但还有相对稳定的收入来源，这下岗了，今后怎么生存？路怎么走？我和服装公司里的女工姐妹都很茫然。我那时候年龄大一些，小姐妹们都向我讨主意，怎么办？可能还是因为我那不服输的倔劲吧，靠天靠地不如靠自己，经过一段时间的思考，我就下定决心，面对现实，和下岗的同事们一起，闯出一条路子来。通过对市场的调查了解，我发现，当时伊川县的金刚砂企业众多，产量占全国的1/4，生产的金刚砂需要大量的出口包装袋，而伊川县没有一家企业能够生产这种出口集装袋。发现这个商机后，我赶紧到郑州、温州等地观摩学习集装袋的生产加工技术，回来后购置了4台工业缝纫机，带领几个姐妹开了一个只有两间房子的集装袋加工厂，就这样，开始干上了这个行业。

记者：万事开头难，刚开始的时候一定有不少故事吧？

李华：是啊，刚开始的时候，每天只能生产十几条包装袋，除了组织生产销售外，还要到河北、郑州等地购买基布和吊带。寒冬腊月，北风刺骨，早上四、五点钟起床，坐公共汽车到郑州洽谈业务，下车时，已经冻得说不出话。那时候，忙企业早出晚归，奔波在外地，孩子顾不上照看，我把一岁多的孩子送到了全托幼儿园，有时几周或个把月才能见孩子一面。我也是一个女人，身为女儿、母亲、妻子，不能给母亲更多的照顾、给孩子应有的关爱、给家庭应有的温暖，这些事不能提，一提就心疼得难受。

（李华说着说着潸然泪下，语调也哽咽起来。）

不过，我这人性格就是这样，认准了路，哪怕再苦再累，也要坚定地走下去。

记者：能不能讲一讲华翔公司的发展壮大过程？

李华：好的，华翔公司生产的集装袋是出口产品。国家商检局对企业的管理和技术都有一套严格的要求，我们当时到知名同行业中参观学习，回来后根据实际情况逐步落实完善，并于1997年取得河南省商检局颁发的《出口商品包装质量许可证》。就这样，我们的小小加工厂站稳了脚跟，成为省商检局指定的出口包装生产企业。

根据业务发展需要，1998年3月，公司搬迁扩建，扩大企业规模，新增工业缝纫机14台，添置吊带机4台，四梭圆织机2台，正式将企业注册为伊川县华翔塑料包装有限公司，注册资金300万元，原来的年产1万多条集装袋也发展到年生产4万余条。

2000年下半年，考虑到业务迅速发展使原有的厂房、设备不能满足生产需要，公司设法筹资100万元，新上拉丝机、六梭织布机2台、无梭高速水织机2台、工业缝纫机20台等生产设备，实现了从原材料购进到拉丝、编织、裁剪、缝纫、销售一条龙生产线。随后几年公司不断发展壮大，2005年设立水寨分公司，新增生产设备100多台，安排农村富余劳动力100多人，公司的生产规模和销售额又翻了一番。

在这种形势下，国内市场已经不能满足企业发展的需求，我又开始尝试开拓国际市场，带领管理人员到欧洲、东南亚等国家宣传产品和企业。经过不断努力，产品不仅销往甘肃、宁夏、内蒙古、山东等地，还出口至日本、波兰、西班牙、德国、以色列、中国香港等国家和地区。随着国际市场的需求日益增大，2007年，公司在洛阳设立外贸办事处，为企业进一步发展壮大打下了基础。

国内外市场需求的不断扩大，使原有的生产设备和生产能力再一次无法满足企业发展的需求，2010年，我们又投资5000多万元、新征地47.6亩，新建了一条年产120万条集装袋的生产线，建立标准化生产厂房2栋、现代化办公楼1栋，新购置生产设备200多台，安排农村富余劳动力260多人。2011年上半年，新的生产线正式投产，公司规模在原有的基础上又扩大一倍，这也标志着华翔公司向成为一家持续发展的百年企业的远景目标又迈进了一大步，成为公司发展的一个里程碑。

“机遇常常垂青于敢想敢干、勇于进取的人”

记者：您认为是哪些因素促成了企业一步步发展壮大？

李华：总的来说，在经营发展中，我牢记“三项原则”。

一是诚信经营。“诚招天下客，誉从信中来”。在生产经营中，我始终坚持这一宗旨。2001年10月，西峡的一名客户在发货时因为操作不慎将一条袋子划破，无法及时按批发货，十分着急，得知情况后，公司迅速让业务人员开车400余公里送去一条袋子，解决了客户发货难的问题。通过件件此类事情的日积月累，我们赢得了广大客户的信赖，诚信品牌也为企业的发展奠定了坚实的基础。2002年，为完成一个大客户订单，公司急需用款，而等银行审批贷款将会错失商机。有一位常年的老客户知道后，打电话给我说：“我相信你华翔这块牌子，给你先划去20万元，权当以后订袋子的预付款。”这是诚信的力量解了我的燃眉之急。

二是科技创新。“技术决定市场，质量赢来客商”。在生产经营中，我们始终坚信这一信念。其一，从1998年起，为了克服家庭作坊式管理的弊端，公司先后招聘大中专毕业生20多人，每年拿出万余元把公司骨干送到江苏、山东等地参观学习，并请有经验的师傅给公司员工讲课，提高职工素质。我还自己带头，每天坚持学习1个小时业务知识，坚持做笔记、记日记。2005年，我自己参加了北京大学MBA学习班，目前已获得了研究生文凭。其二，在技术上力求创新，比如带领公司的技术人员到南方同行业学习后，积极试验，终于将吊带丝成功地织在基布中，并掺入化学成份提高集装袋稳定性。这种集装袋受到以色列客户的青睐，订单每月1万多条。又如2001年6月，外贸公司接到德国客户的合同，急需一批集装袋，客户对这批集装袋的吊带、围带、衬带、色泽、制作工艺等指标要求比较严格，省内的集装袋企业均感困难，最后外贸公司找到了我。经过5天5夜的技术攻关，公司终于做出了令客户满意的产品，也因此，德国这家公司所用集装袋一直定点由我们公司生产。再如2006年度，我们先后引进了集装袋防紫外线及纳米生产技术，使产品寿命延长50%，受到了西欧国家客户的欢迎。其三，严把产品质量关。从购进原材料到成品出厂，都要层层把关，决不让一条不合格的包装袋流向市场，影响企业形象。有一次，公司拉丝车间生产的一批集装袋丝，拉力没有达到技术要求。有人说可以把这批丝与合格丝混合后加工成袋子，客户基本上看不出毛病。但我当时就回绝了这个建议，坚决地把这批丝就地销毁。从2003年9月起，华翔公司的集装袋产品通过了ISO9000系列国际质量认证，赢得了国内外客户的肯定。

三是以人为本。“按制度管厂，靠感情管人”。在企业的发展过程中，我始终坚持这一原则，时时处处重视职工的学习、工作和生活，把关心职工当作企业管理的重要组成部分，按时发放工资、奖金和劳保福利待遇，同时努力做好与职工生活息息相关的具体工作，积极丰富职工的文化生活。平时，职工遇到困难或患病，无论再忙，我都抽出时间带上慰问品去看望，并尽力帮助他们解决困难。2003年秋天，因下大雨致使一名职工的房屋山墙倒塌，我知道后立即送去500元帮这位员工渡过难关。2006年5月，公司一名职工的父亲病重，我得知后，立即去看望并送去1000元现金。逢年过节，公司都把丰富的年货送到职工家中。

在企业经营方面，我一直在想，究竟是经营企业还是经营人。通过学习我才明白，最重要的是经营人。要思考如何引导员工，把员工当成自己家人，那么企业才能生生不息，越做越好。

我并不是要求企业要做到多大，而是一定要让员工在我们企业过得幸福、开心。

企业做强做大了，取得一定程度的成功了，就是到回报社会的时候了。李华理解的社会是广泛的，包括与之合作的伙伴以及广大员工。慈善事业则是回报社会的首选行动。李华把这个层次理解为“大胜为德”。

“一梅花开不是春”。李华说，自己能够发展致富，是靠党和政府的正确领导，是得益于社会各界的大力帮助。为此，李华在企业用人方面，首先想到的就是最需要帮助的弱势群体——下岗工人。李华的企业，共有职工200多人，其中吸收安排下岗人员160余人。这一来为政府分了忧解了愁，二来使下岗者得到二次创业机会，家庭生活也有了保障。同时为了解决“治穷先治愚”问题，她也非常关注教育事业。近年来，李华为伊川县“寒门骄子”工程捐款10余万元，为乡村小学捐赠桌椅价值5万余元，为县“春蕾计划”捐款3万元，为“四川地震”等捐款救灾活动累计支出达5万余元。公司每年还给企业所在村庄60岁以上的老人发放福利，投资十几万元修建村庄道路、建设老年活动中心等。

人们常说：“心胸有多大，舞台就有多大。”李华说：“不怕做不到，就怕想不到。”在多年的实践中，她真正体会到这句话的巨大力量。要想成为真正的现代化企业，只看到国内这一个饭碗是不够的。为了走向国际市场，她利用互联网等平台收集和发布产品信息、了解市场动向、把握市场需求，取得了喜人的成果。目前，产品已远销德国、日本、以色列、波兰等国家，年出口创汇100多万美元，产品受到各国用户的好评，国外市场稳步扩大。

“一分耕耘，一分收获”。李华从一名一无所有的下岗女工发展到固定资产4000多万元、年产销优质集装袋120万条、安置下岗人员和农村富余劳动力400多人的民营企业家，饱尝了创业的艰辛和事业成功的欢乐。现如今，李华被县、市、省、全国评为“双学双比”女能手、“巾帼建功标兵”等荣誉称号，她的企业也被洛阳市妇联授予“巾帼文明示范岗”和县委、县政府“重点保护企业”。

在华翔公司办公楼的楼道内，挂着“诚信、高效、创新、超越”和“快乐产生智慧、智慧创造效益、效益回报社会、社会和谐共处”几行字，这是李华自己的心得体会，也是她悟出的企业之“道”的延伸。

“雄关漫道真如铁，而今迈步从头越”，李华，这位曾经的军嫂、下岗工人，如今的公司总裁、省内包装行业女王，她的事业必定会越来越辉煌！

签约仪式

韩国客户来访

日本客户来访

团结奋进的公司集体