女企业家风采

王靖——真情巾帼铸大业

2011年，河南晋开集团武陟绿宇化工有限公司实现纳税超千万元，重新成为武陟县的纳税大户。这一切，离不开公司的领头人--43岁的女性董事长王靖。

开拓创新谋发展

2008年3月，王靖带队从晋开集团到绿宇化电展开合作前的尽职调查工作，这是她第一次踏上武陟的这片热土，一个多月的辛勤劳动，她对原公司的历史、现状、设备、人员、思想、文化等等有了深入的了解，也对这里产生了深厚的感情。2008年8月26日，一个由晋开集团控股、绿宇化电以化工生产系统入股的新公司“河南晋开集团武陟绿宇化工有限公司”挂牌成立了，王靖作为晋开的外派干部当时担任副总经理，主管企管、人事等工作。公司成立之初，百年不遇的全球金融危机使化肥化工行业大面积亏损，最严重时该公司累计亏损2000多万元。关键时刻，王靖和公司领导班子临危不惧，团结带领全体干部员工，积极应对各种复杂局面，科学决策，果断出手，科学组织生产，及时调整生产运行方式，狠抓节能降耗，压缩各项开支，适度进行技术改造……。

三年来，该公司共完成各类技改项目近100项，投入资金4000多万元。其中投资800多万元以加压变换为中心的技术改造顺利投产，使合成氨日增产约50吨，合成氨电耗同比下降150-200度，尿素蒸汽消耗同比下降140-160公斤；投资500多万元的1200m3/d末端处理装置的建成投用，从根本上解决了企业污水达标排放问题；技术升级和自动化改造步伐的加快，使公司主要生产工艺基本实现了DCS自动化控制。2010年公司总氨完成16.98万吨，创下新的历史记录，年底企业实现了扭亏为盈。今年年初，公司又针对原料块煤供应紧张的实际情况，不失时机投资近千万元(双方)，仅用三个月时间就高标准、高质量的完成了年产16万吨型煤(煤棒)工程，并实现了造气系统一次全面试烧成功。

职工冷暖挂心间

王靖，在职工的眼中，有领导果断、威严的一面，但更多的是温情、家常、谦和、慈祥的一面。几年来，她对公司的每个岗位都非常熟悉，车间人员多半都能叫出名字，甚至许多工人的家庭成员关系和家务事都能说出个子丑寅卯。2011年10月18日，她在供气车间和新上项目型煤车间巡视时，看到这里煤灰飞扬，空气污浊，地面厚厚的煤渣。她随即责令相关部门立即整改，在公司各相关部门通力配合下，几天后生产现场面貌焕然一新。但她并未满足，又在想着如何改变传统的运送方式，实现传输运送，彻底改变作业环境。

三年来，公司始终没有忘记企业所肩负的社会责任，即使在最困难时期，也没有停产放假一天，没有让一名员工下岗，没有拖欠一分钱工资，保证了公司1400多名员工的就业，两次较大幅度为员工增加工资；为倒班员工增加中、夜班费，生产骨干增加津贴；为年轻员工办理劳动合同，交纳各类社会保险；为老员工积极办理特殊工种退休。在企业效益逐步提高的情况下，新近又为职工交纳住房公积金，职工福利事业不断发展。

王妍——女教授的经理人生

在世界知名家电企业的采购地点分布图上，在中国河南有了一个新的标记，他们不但知道中国有个飞鸿，而且还知道飞鸿有位出色的总经理——王妍。

从桃李满天下的焦作大学副教授到硕果累累的女企业家，从三尺讲台到浩渺商海，它的距离有多远没有人丈量过，王妍怀着梦想用她执着的追求从那头走到了这头。

多年前，王妍为实现自己的创业梦想只身来到飞鸿担任总会计师，出色的工作业绩及踏实钻研的干劲，赢得了董事长王学旺的认同。很快就任命她为飞鸿公司常务副总经理。任职后，她又大胆革新，在公司全面推行现代化企业管理制度，使飞鸿从一个手工制造的企业发展成为年销售收入1.6亿元的现代化、国际化合资企业；从家族式管理转化成为现代化的管理模式；从一个项目单一、仅在河南销售的企业，发展成为拥有三个项目，产品走向全国、走向世界的多元化企业。

她深深的意识到，企业只有发展才能更好的生存。在飞鸿原来仅有一家客户——新飞的基础上，她将目光瞄准了国内家电企业的龙头企业——海尔电器集团，由于飞鸿玻璃项目在同行中没名气，市场部多次约见海尔相关采购人员未果于是，她亲自到青岛开发海尔业务，下定决心一定要达到海尔的要求，成为海尔供应商。

2002年，飞鸿在数十家供应商中脱颖而出，一举中标长沙伊莱克斯玻璃采购项目，并于当年被评为优秀供应商，最终成为澳大利亚伊莱克斯供应商。随后，青岛海尔物流本部及品质部高级工程师对飞鸿进行正式的供应商资格评审，并一举通过，从此，开启了飞鸿与海尔的贸易关系。现在，飞鸿的业务范围不断扩大，已成为全球伊莱克斯、西门子、美国GE等世界著名品牌的供应商，产品出口英国、美国、德国、瑞典、西班牙、澳大利亚等十几个国家。

随着公司的发展，王妍再次萌发了一个大胆的想法，推出新产品增强企业竞争实力。在她的主持下，经过无数次的试验，终于于2002年成功开发了“周边注塑钢化玻璃”产品，于2003年11月份通过了“河南省科学技术成果鉴定”，填补了国内空白，被评为“河南省高新技术产品”，获得“国家重点新产品”称号，并获得了国家专利，同时被列入“国家火炬计划项目”。公司也被评为“河南省高新技术企业”。

打造优秀团队是王妍的又一工作重点。“迅速反应，立即行动，及时反馈”是她为飞鸿量身定做的企业文化。经营好企业的同时，她同样赢得了焦作大学、家庭的支持与理解。至今，她仍然每学期坚持到学校给学生上课，为社会输出有用人才。

“追求无止境，爱拼才会赢”是王妍人生中恪守的格言，“发展企业回报股东，让企业持续发展，让员工待遇逐步提高，吸收更多的员工就业，为社会创造更多的价值”是王妍奋斗的动力和目标。

多年的付出也换来丰硕的回报。王妍先后被评为焦作市十大女企业家、市十大创新人物，荣获焦作市社会主义优秀建设者、市五一劳动奖章等荣誉称号。

云东平——借东风开启新里程

她，刚过不惑之年，然而，已从事专用车辆行业十二年。她，倾力创建专用汽车生产企业，销售量居豫北专有车行业第一，产品销往全国9个省份。她，就是现任河南省新里程车辆有限公司董事长云东平。

回想创业历程，她尝尽辛酸苦辣。12年前，云东平创业伊始，只有四台焊机，四名工人。一个还处于行业“门外汉”的弱女子，进材料、产品设计、销售一切都是从零开始，其艰辛可想而知。一次采购原材料，她找到一位已多事该行业多年的合作方，央求他一起订购原材料，谁知对方却说“你会干啥？”说完，扭头就走。这近乎藐视的话深深刺伤了云东平的自尊心，她一言不发，整整在石棉瓦搭建的办公室里哭了一下午。晚上，擦干眼泪的她，反过来安慰自己的爱人：“别再为他的那句话伤心了，我比他年轻十多岁，他一个脑袋，我也有一个脑袋，我就不信我的智慧会比他差，大不了咱多走段弯路。”第二天，她就踏上了进材料的班车，只身一人闯荡材料市场选货、进货，并暗暗发誓“一定要在专用车行业上超过他”。这后，经朋友介绍，云东平挑起了三运挂车厂厂长这份重担，一干就是6年。2006年，她打开的专用车市场已经远远超过了把她视为弱女子的合作方。

筹建新里程，踏上新征程。2006年6月份，为适应国家产业政策，使自己的企业合法化。进入正规专用车行列，云东平着手准备设计材料申报专用车资质。为获得资质，她与公司现任经理马利周，一起拜访专家，请求指点，从县、市、省一直到国家发改委，层层攻克难关，终于，在2007年8月30日获得国家发改委批准，拥有了合格的专用车改装资质。紧接着，她白天加班晚上赶工，又筹借资金3000万投建新里程公司，于2007年11月份建成投产。还未来得及松口气，公司又迎来一个重大考验。2008年的全球经济大危机，使整个制造业陷入瘫痪状态，公司所有产品滞压下来，钢材价格从六千下滑到三千多，公司一下子亏损300多万。银行贷款快到期了，可公司账上连10万都没有，她托亲戚，找朋友，凑了一个月时间终于如期还上贷款，保住了公司的信誉。她没让同行的男同胞们看笑话，硬是凭借着坚强的毅力挺了下来，几个月下来，云东平瘦了十几斤。

从2009年至今，在她的带领下，公司效益一年一个台阶，逐年上升。2010年底，公司又投资2500万元新建了专用罐式车建设厂房，年生产能力达1000辆，新增就业机会300多个，实现年销售收入3.2亿元，利税3800万元。因为产品品牌过硬，受到了客户的青睐，订单日益增加。为了尽快把企业做大做强，她又开始向外寻求合作，创建更大的平台，做更多的产品，在先后和广东东莞永强、宇通重工等洽谈合作无果的情况下，今年以来，在县委、县政府的关心支持下，她眼光长远，高点定位，又开展了与东风日产合作的征途。

“我相信在2至3年内，新里程公司会一举成为当地行业龙头，会成为全省乃至全国知名企业！”如今，云东平正携“东风”，带领新里程迈向更宽更广的舞台。

申桂英——“针剂王国”的缔造者

注射用甲泼尼龙琥珀酸钠填补国内一项空白，辅酶A项目列入国家火炬计划；西地碘获河南省优质产品称号……作为全市规模最大、品种最多、工艺最先进、效益最好的综合性制药企业——天津药业焦作有限公司董事长的申桂英，不愧为“针剂王国”的缔造者。

1992年3月，时任武陟县重化局副局长的申桂英临危受命，毅然放弃机关的"铁饭碗"，到已全部停产，濒临倒闭的焦作市第二制药厂任厂长。她顶住来自家庭、社会等方方面面的压力，在企业进行了劳动用工、工资分配、人事任免等一系列改革，使企业一年扭亏，二年转盈，三年走上健康发展道路。

1995年率先在全县实行股份制改造，1999年5月又与天津药业公司合作成立了天津药业焦作有限公司。她加大生产投资，进行扩产改造，提高产品产量，走规模经济路子。

在企业取得良好效益时，又确立了“投放一代、开发一代、储存一代、构思一代”的“吃一看二眼观三”的发展策略，与河南大学、新乡医学院等院校合作，建立起"厂校厂所挂钩"发展企业路子，联合开发出国家级新药甲泼尼龙琥珀酸钠、西地碘含片、辅酶A、阿昔洛韦等产品，注射用甲泼尼龙琥珀酸钠填补国内一项空白，获河南省科技成果二等奖、焦作市科技成果一等奖，列入国家重点新产品项目；辅酶A项目列入国家火炬计划；西地碘获河南省优质产品称号。产品品种已由30个发展到190多个，产品产量也由年产7000万支小容量注射剂提高到年产20亿支；产品剂型已由片剂、水针剂发展到拥有小容量注射剂、冻干粉针剂、片剂、胶囊剂、颗粒剂以及原料药等多种剂型，所有剂型均通过国家GMP现场检查验收，取得GMP认证证书。实施的单品种GMP管理被河南省医药管理局树为样板在全省推广。

市场竞争，说到底是人才的竞争。可是天津药业焦作有限公司地处县城，因环境条件等原因引不进、留不住专业技术人才。为此，该公司立足自我培养人才：加强职工教育培训工作，提升全员操作技能；与河南大学合作，为公司培养高素质药学专业人才。从2000年至今，共培养药学专业专科生98名、本科生42名。

该公司始终把企业的产品信誉、质量信誉、金融信誉视为生命对待，用最强的力量配好销售队伍，在20多个省市编织起覆盖全国的销售网络，并把销售触角延伸到越南、印度、德国、阿尔及利亚等国家。

申桂英认为企业有困难，不能在裁员减薪上打主意，企业越是困难，就越需要关心职工。世界金融危机期间，她果断采取强化内部管理，加大科技投入，调整产品结构等措施，使该公司2008年以来连续四年取得骄人成绩。目前新厂区建成的办公大楼、质控大楼、职工食堂、餐厅、职工宿舍楼已投入使用；新建成的6000m2印刷车间配套工作全面完成，投入正常生产……。

2011年该企业全年完成工业总产值2.6亿元，销售收入2.5亿元，实现利润3515万元，上交各项税金3205万元，同比增长7.8%、6%、77.5%、5.5%，创下了历史最好业绩。

许慧芳——扮靓千家万户生活的使者

今年42岁的许慧芳，是中共党员，许昌人，是武陟县胖发祥百货有限公司董事长，县政协常委，县工商联副主席。她思维超前，敢于创新，聚财有道，乐于施善。她的血液中融合了许昌人的商业禀赋，河南人豪爽豁达的胸襟及不畏艰难的品格和善良本性。

诚信立业，真诚待客

2005年，许昌胖发祥百货有限公司进驻武陟，同时在武陟的第一家大型百货超市开业。凭借自己的真诚，和全新的经营理念和管理方法在经营上很快占领了市场先机。诚信是一种无形的广告效应，身在异乡为异客，她始终坚持以“诚行天下、信以立世”为经营宗旨。在她的带领下，胖发祥从一个默默无闻的企业逐步发展成为行业标杆。她经常对管理层和员工讲的一句话就是“少做华丽文章，多些实惠让利。”她提出有诺必践，对商品质量问题，责任分不清的以我为主，可退可不退的以退为主。教育员工爱惜企业名誉就像爱惜自己生命一样，这种强烈的社会意识不仅让胖发祥赢得了顾客的高度赞誉，也使胖发祥成为武陟商业的形象窗口，展示出了其魅力和风采。从当年的单枪匹马，到今天的三家大型超市。她始终把胖发祥的品牌，和武陟人民的日常生活紧密联系在一起，得到了社会的肯定。

人性管理，善待员工

在企业管理上胖发祥除了日常不惜重金培训员工外，还设立了有效的薪酬激励机制，吸引更多更优秀的员工留在公司，按照员工特点量身打造合适工作岗位，让员工体会到工作的意义，让员工在岗位上感到一种被尊重感。善待员工，人性化的管理，企业文化的不断创新，使员工得到了人格上的自信，人和企业合而为一。几年来，该公司把接济困难员工和员工家庭当成一项主要工作，对身患疾病的员工和员工家属捐资50余万元。乐善好施，善待员工，使胖发祥成为武陟最佳就业民营企业。

解困济贫，承担责任

作为一个企业，一个生意人，固然要追求利润，但必须把求利放到为社会、为大众服务之后，她做到了。虽然她从小吃了不少苦，但她从前辈那里学会了热心公益，仗义疏财。几年来，从汶川地震捐款到捐资助学，无处不有她的身影，几年来对社会慈善捐助超过百万，但从不留名。她说过一句话，人生就是要做些有意义的事，自己能享受的财富是有限的，更多的财富应该让它回归社会。就是这样一位普普通通的企业老板，就是这样一些朴实无华的平凡之语，成就了她的财富传奇和美丽人生。大义高于金钱，达则兼济天下。就是这样的境界，使她没有丢掉商人的良知。她领导着近千人的团队，大家和谐相处，其乐融融，都亲切地称她为大姐。她信奉着一个朴素的道理，人帮人，没穷人，企业看的是德而不是利，这就是胖发祥能大步走到现在的原因。懂得感恩顾客，懂得回报社会的人，才会被社会感动。她把感恩当成自己的追求，把奉献当成自己的工作。从来没有计较过得失名利。就是这样的平凡，绽放出了人生的美丽。

张趁心——曲折之中谱精彩

她，在武陟县十大功勋企业和百名创业之星评选中当选“创业之星”，她，又是焦作市“十大创业女性”，她就是武陟县新阳纺织有限公司总经理张趁心。

做过民办教师的她，曾是全村姐妹们致富的先行者。早年，张趁新和丈夫做粮食生意，没有本钱，她拿出全部积蓄，又向亲朋好友借，开始收购玉米。在当地收，到外地卖，每斤只赚一二分钱的差价。每天起早贪黑，总是忙的很辛苦。就这样，生意越做越大，信息也越来越广。这时候的她，赚到了人生的第一桶金。

然而，天有不测风云，人有旦夕祸福。2001年秋收时，由于气候原因，一些卖粮户的玉米水分稍大，再加上当时销货地点路途遥远，火车误发，导致发往广州的几车皮玉米到达目的地时发霉变质。这一单生意，不仅把所有积蓄赔光，还亏损了几十万。犹如从天上掉到地狱般沉重。

没有了做生意的资本，也失去了亲朋好友的信任，在家乡是无法再干了。思前想后，张趁心决定外出打拼，投奔到在辉县做棉花加工生意的一位亲友。春节过后，她和丈夫收拾行囊，做好外出的准备。刚到辉县时，他们租住在一间不到十平米小屋，吃的是从老家带的挂面，没钱买菜就买咸菜吃。夏天热的睡不着时，就带着凉席躺到路边的树下。“天将降大任于斯人也，必将苦其心志，劳其筋骨……”这时的她，时常用这句话激励自己。

山重水尽疑无路，柳暗花明又一村。在了解了辉县当地的棉纺织企业行情后，她想起了家乡盛产的棉花。于是，开始和辉县搞纺织的亲友合作，朋友出本钱，她负责组织货源，中间赚点劳务费。三年后，她不仅还清了所有欠债，还有了一定的积蓄，而且，在纺织业、棉花购销方面积累了经验，结交了许多朋友，还有了一定的积蓄，在客户中也建立了很好的信誉。2005年8月，张趁心租用了厂房，购买设备成立了“辉县巾被纺织有限公司”，当年，公司盈利了200多万元。她的创业之路开始了新的阶段。

2007年春节，张趁心从辉县返回老家过年，看着左邻右舍许多劳力，整天赋闲在家无所事事的，听着兄弟姐妹们苦于找不到发家致富道路的苦衷，晚上躺在床上，久久不能入睡。这时的她，尽快回乡创业成了最大的愿望。2008年4月份，利用她们自己村6.5亩闲散土地和垃圾场，投资300万元兴建了“武陟县新阳纺织有限公司”，2008年8月8号正式投产。公司投产之初，就解决了当地20多位农村妇女的就业问题。

随着公司的发展壮大，不但提高了就业女工的收入，而且改变了她们的精神面貌，闯出了一条共同富裕的路子，现在已安排农村剩余劳动力70多人，月平均工资达到1200余元。截至目前，该公司已累计资产600多万元，每年盈利100多万元。今年6月份，将再建一个生产线，解决60多名农村妇女的就业问题。

几年来，她热心公益事业，多次资助困难户、贫困大学生，为村民修桥补路，解困排难。汶川地震、华南水灾，都积极捐款捐物。“吃水不忘挖井人，富了要报故乡恩”成了张趁心挂在嘴边最常说的话。