

# 梦想有多大天地就有多广阔

——访内蒙古金葫芦信息技术公司总裁张立洁

张孟恺

一场雨让整个呼和浩特天高云淡,心情也跟着好起来。

当在“3000 浦”再次见到内蒙古金葫芦信息技术公司总裁张立洁时,更有“春华秋实”的体会。一见面,张立洁及其他几位商会高管起身让座,其热情让人一下子感受到了草原人的豪迈。

随后的几天,与张立洁的接触会谈逐渐加深增多,彼此间的陌生感趋于淡然。取而代之的是,她的生活态度和她的创业故事,给身边的新老朋友带来许多感慨。

自称“豪爽女人”的张立洁,大学毕业后就在呼和浩特开始了商业生涯,先后成立了金葫芦投资公司、金葫芦信息技术公司、凯森保险代理内蒙古分公司。2016年5月,金葫芦信息技术公司在深交所“新四板”成功上市,代码是667687。

## 企业转型 踩对了时代鼓点

时间回到2013年。

此时的张立洁还是传统行业的砥砺前行者,靓丽的身影时常会出现在建筑工地。随着工程的不断推进,使张立洁有更多的机会去了解偏远的乡村。这段时间,她看到了年轻人为了改善自己的生存环境而不得不外出打工,留下了老人和孩子驻守村里。

“这种舍本逐末的做法,不利于农村的长久发展。”张立洁的理性带给她这个判断。恰在这时,张立洁的公司也如同众多企业一样,遭遇到了资金回笼困难,企业一时陷入发展瓶颈。

“对自己的员工就算自己不赚钱



张立洁:企业格局要足够大,目标定位要足够长远。

也从不拖欠一分钱工资,可是甲方回款不到位,自己的资金缺口越来越大。”张立洁说,当时,资金缺口严重影响到了企业的生存与发展。

传统行业的经营现状和面对的所有难题,张立洁再熟悉不过了,“企业转型”开始萌芽。

当时的企业转型让张立洁有这么一段回忆:“2013—2014年是我人生中孕育新生命的两年,正好借此机会重新思考企业的未来。”这时期,张立洁的思维和时

间,从解不开的债务纠纷中腾出来,用有限的时间多学习,吐故纳新,于是“便产生了要转型做互联网企业的想法”。

张立洁的企业理念与2016年《政府工作报告》中提出的“互联网+政务服务”相契合,由此,张立洁更是坚定不移。

“这次抉择,我们站在了风口上。”张立洁说,企业转型顺应了国家变革发展的方向。

张立洁坚信企业未来的发展之路,并用自己的执行力来推进企业

前进。

## 打工者 自有感恩与梦想

受经历和社会阅历的影响,每个人的梦想都不尽相同,且会随着时间的

和经历不断放大。张立洁常说:“做企业如做人,做企业之前先做人。做人,要讲诚信,要心存感恩与敬畏。”

生意场上,确实如此,没有人愿意与一个不靠谱的人做生意,诚信是做企业的底线与操守。

张立洁当初下海做企业时的理念其实很简单,就是要为自己挣钱,为自己攒资本。一路走来,经过这么多年的历练,使她明白,“人不可以自私,作为一个社会人要有担当,作为一个企业人要懂感恩”。

当她在卓资山看到留守儿童以及孤老的时候,一种企业家的使命感油然而生,“总感觉作为企业应该做点什么。”金葫芦信息科技有限公司成立之初,

张立洁就有个愿望:让更多的年轻劳动力都回归家园,与家人团聚,参与到建设家乡的热潮中。

2015年9月在内蒙古人民会堂,由内蒙古文史研究馆主办,金葫芦集团协同中嘉投资集团共同为卓资山小学的留守儿童举办了一场盛大的音乐会。除此之外,张立洁团队及团结在她周边的一大批好友,常年扶助救助留守儿童,多次到各个村镇探望孤寡老人,送去温暖与祝福,只为让更多爱心人士关注到孤寡老人。

张立洁说,她会尽绵薄之力去帮助身边需要帮助的人群,并愿意将爱心和善举传递给更多的人。

## 做大格局的人

做企业艰苦,做一个负责的企业人更是需要夜以继日的付出。虽累犹乐,那些留守儿童渴望而纯真的眼神,促使张立洁继续坚持不懈。此时,张立洁的梦想开始升华:多出一份力,就能少一些留守儿童,多一些合家团聚,就能让更多的老人安享晚年。

“回望走过的路,年轻时常带棱挂角,但经历多了,发现计较的越多,烦恼就越多。”张立洁说,现在无论遇到什么样的人,经受什么样的事,都能以感恩的心去面对与化解。懂得感恩,会让自己的内心更加充盈,让自己变得更加豁达与

张立洁常讲,“企业格局要足够大,目标定位要足够长远”。

她的弦外之音就是,大格局的企业家,不是缥缈无垠,而是一个有胸怀、有担当、讲诚信的企业运营者。

“相由心生——心中装着美好并为之努力,还有什么不能成功呢?”张立洁常以此自励并从中获得了一个又一个成功。

## 商界标杆



## “圣爵芙”： 以工匠精神打造“高端新装”



北京商丘企业商会副会长、北京圣爵芙服装有限公司董事长崔杰

张孟恺

在位于北京建外SOHO的西南一隅,一处只有两层阁楼的展厅,玻璃窗上贴有“圣爵芙”的LOGO,这里便是圣爵芙服装品牌私人订制的体验工厂。当许多人尚未知晓圣爵芙更多的品牌故事时,笔者与圣爵芙品牌创始人崔杰如约而至,对这个品牌及其人其事进行了更深入的了解。

1998年年底,家里无法负担上学的费用,中学毕业后,崔杰就北上京城成为了名副其实的“北漂”。和大多数农村娃一样,为了生计,在京城四处求职,当过保安、销过红酒。2003年,崔杰进入金吉列公司做业务员。2006年9月,注册成立了贝亚特,从此开始了职业装定制的发展之路。

身材魁梧、成熟稳重、练达睿智的外表,再加上初具规模的品牌产业,很难看出崔杰是“80后”,也很难想象一位来自农村、拼搏于京城的河南籍青年,所经历过的坎坷,而又把这种经历财富化,感恩社会、反哺社会,默默践行着积小善成大爱的无私奉献精神。

后来,他与经营服装结缘,也曾历经创业的艰辛和失败的痛苦,但再大的挫折未曾让崔杰倒下,越挫越勇、再接再厉使崔杰终于有了如今的辉煌事业——分别投资创办了北京圣爵芙服装有限公司和北京捌零科技发展有限公司。

在北京,职业装公司间的竞争异常激烈。要想在激烈的竞争中战胜对手,必须要有高人一筹的策略。崔杰经过调研职业装市场,推出了两项特色服务:一年售后服务和高级定制。

所谓“一年售后”,即只要是公司的客户,购买服装一年之内,就是掉了一颗纽扣,也要派专业技师上门服务。这不但

是服务,更是给客户一种身份。

所谓“高级定制”,主要是针对中高端客户群。当时,社会上“高级定制”的服务很少,收费高昂,主要针对的群体是明星和富商。由圣爵芙推出的服装品牌“高级定制”,提供的服务一样,提供的衣服档次类似,但收费较低。刚推出这项服务,就迎来一个大单:为当时正在拍摄的电影《薰衣草的香》的剧组和演员等人制作服装。后来,知名度进一步打开,得益于《手机》,剧里的王志文、陈道明、柯蓝、梅婷等几位主演的衣服均出自崔杰的公司。从此,崔杰的公司在业界中声名鹊起,迅速占据了一席之地。

然而,好景不长。2009年,北京职业装的竞争进入无序、压价、残酷得近乎你死我活的“白刃战”,那一年,北京市有5000余家职业装企业关门歇业。

在这种残酷的竞争中,崔杰保持着冷静的头脑。他在稳定业务的基础上,冷静地分析市场,于群龙混战时推出“圣爵芙”职业装品牌。因为他知道只有拥有了纯粹的品

牌,才有可能在价格战中保持自己的高度而不陷入混战。靠着敏锐的眼光、出色的管理、专业的销售和优质周到的服务,崔杰在业内赢得了良好的口碑,在激烈的市场竞争中如鱼得水。其业务也开展到传媒、家政、科技领域,成为三家公司70%的投资人,2012年仅贝亚特,营业额就达到近8000万元。

倾力打造私人订制的高端品牌,是崔杰的事业梦想和目标。如今的圣爵芙品牌,已经拥有了一定的广泛度和诚信度,其数家店面均可借助设计师的手,融自己的想法,给定制的衣服赋予活力,保证做出来的衣服是独一无二的,客户也可以自行挑选面料。

除了富有特色的服务,崔杰也非常厚待员工。“我对所有的员工都是开放式管理,开具的待遇也非常优厚,算是处于同行业的中上水平。”崔杰自信满满。

专业的人做专业的事,对于技术人员和设计师,公司会供他们去北京服装学院进修。与此同时,崔杰也经常教导员工,做好品牌,一定要抛弃心浮气躁,勿忽略产品的品质灵魂,要追求卓越、精益求精、用户至上的服务精神。

2008年年初,崔杰与著名公益人物、“北京好人”李高峰共同成立了“河南在京人员志愿者协会”。

汶川大地震后,崔杰准备了羽绒服、书包、学生教材以及善款10万元,与志愿者一起送到汶川灾区。2008年北京奥运会期间,作为奥运会志愿者的崔杰向组委会申请了3个志愿者岗亭,岗亭以“河南志愿者”命名,是北京奥运会期间唯一以省籍命名的志愿者岗亭。

崔杰在引领企业健康发展的同时,还积极承担社会责任,时刻不忘回馈社会。先后获得“尊老爱幼”北京爱心使者,中国关爱公益杰出贡献人物,北京奥运会、残奥会个人贡献奖等荣誉称号和奖项。也正是这些荣誉,以及圣爵芙品牌影响力的日益强大,崔杰再次当选为北京商丘企业商会副会长兼慈善公益部部长。

## 商会实践



# 郑州市温州商会以党建促“商道”

杨照钦

时光飞逝,岁月如歌,郑州市温州商会自1999年10月成立以来,业已走过17个春秋,这在静静的历史长河中,只不过是短暂的瞬间,却在商会不同寻常的发展史上刻下浓墨重彩的一笔。

2004年5月,郑州市温州商会成立党支部,2012年3月,又成立了党委,继而分别是郑州外埠商会中成立的第一家党支部和党委。

郑州市温州商会党委成立后,及时提出了“一三五”党建基本思路,即“一个目标”就是以创建全国品牌商会为目标;“三个重点”就是以维权服务、以商招商、公益事业为重点;“五项工作”就是努力做好组织建设、思想建设、服务会员、发展经济、回报社会,有力地促进了商会持续健康发展,取得了明显成效。

商会党组织十分重视思想建设,定期组织党员学习,坚持集中党员上党课。会刊《商路》开辟了温商党建专栏。通过网络、报纸、广播、电视等媒体,关注每年全国两会的动态,认真学习党和国家领导人的系列重要讲话精神,及时了解党的路线方针政策,积极支持参与改革与

发展。商会党委和常务班子重视开展丰富多彩的专题教育活动,党员爱党爱国信念得到强化,创新性地开展了“常务会长办公会走进企业”、“领导联系企业,党员联系群众”活动。常务会先后20多次走进会员企业,为温商企业发展提供智力支持;党委、支部不定期召开民主生活会,开展批评与自我批评。商会形成了团结、和谐、创新、发展的良好形象与融洽气氛。

对党员进行红色传统教育是商会党委一直坚持的一项活动,并取得了明显效果。

组织党员和入党积极分子去新乡刘庄学习史来贺精神,到兰考感受焦裕禄同志为人民鞠躬尽瘁、死而后已的伟大情操。每逢“七一”建党节前夕,商会党委都会组织温商企业家党员骨干,前往红色根据地开展传统教育。几年来,先后到西柏坡、延安、韶山、井冈山、遵义等革命圣地和白洋淀、山东枣庄等红色教育基地接受教育,以此激发党员的光荣感、自豪感、责任感和使命感,提高党组织的凝聚力和战斗力。



商会党委和商会常务领导班子注重经济发展,引导温商企业家为郑温两地经济发展做贡献。坚持“围绕经营抓党建,抓好党建促发展”这一发展思路,成立了河南温商联盟实业有限公司,先后承办了温商百家名企进中原研讨会,第二期全国各地温州商会会长研习班,开展了“百名名企进修武招商活动”,参加了由河南省人民政府、香港贸易发展局共同主办的“中原崛起新机遇,豫港合作新商机”——香港工商界投资说明会暨签约仪式,让

更多的企业家感知了河南、郑州建设的规划与前景,感受了这里的无限商机和良好的投资环境。

商会党委和商会常务领导班子注重引导会员参与社会公益事业,传递爱心。据统计,近年来商会党委组织向社会捐款500余万元,资助贫困大学生近千人,同时还以多种方式帮助郑州贫困家庭、下岗职工,为他们提供就业机会,得到了社会和辖区群众的赞扬,展示了温商企业家情系民生、无私奉献精神和良好的社会形象。

# 中国企业商会联盟携全体战略联盟单位 恭祝北京福州企业商会“成立十周年大庆”



金秋十月,正是收获的季节,北京福州企业商会迎来了10周岁的生日,冠城大通股份有限公司副董事长韩孝煌连任第三届会长。

回首10年,商会在各级领导的关心、爱护、支持和指导下,团结一大批优秀企

业家和家乡贤达,和衷共济,砥砺前行,勤恳务实,在会务工作中取得显著成绩。商会在首届“双千商会”评选中,获得“金融创新双千商会奖”、“情系青运热心公益奖”、“民族模范进步集体”、“海西·春雨行动先进集体”、中国扶贫基金

会“公益明星单位”等多项殊荣。

未来,面对社会组织发展面临诸多复杂多变的因素和艰巨繁重的发展任务,北京福州企业商会将以“整合资源,发展创新”为手段,扎实推进商会发展战略,汇聚商会力量,打造共赢平台。