

张震:坚守品质,草根创业也能成人生赢家

本报记者 江金骥 文/图



宁夏智赢煤业公司董事长张震

在宁夏平罗的崇岗煤炭工业园,当初如果没有一场名叫“蓝天保卫战”的环保行动,《中国企业报》记者可能不会发现,在这个园区内一个名叫张震的草根创业家,不会发现他的那种植根于创业之中的质量情怀和植根于煤炭之中的环保理念。

张震现在是宁夏智赢煤业公司的董事长,也是园区内热衷公益活动的“好事者”。

“跟在大企业(银龙集团)后面,鼓动

大家参与,全力开展环保行动,对园区、对自己都是好事,何乐而不为?”张震告诉《中国企业报》记者,当企业与园区融为一体时,企业与园区、企业与企业之间,就是一个利益共同体。

张震以大家自发组织的“蓝天保卫战”为例,他说那件事看起来是公共事务、公益劳动,但对于一个以煤炭经营为主营业务的园区来说,只有每个人重视园区的环保建设,煤业经营的可持续性才有可能。

创业者功不唐捐

来自皖北小城的张震,17岁之前不仅不知道火车是啥样,更不知道宁夏在哪里。中学毕业后,因为舍不得青梅竹马的女朋友,1997年,当女朋友乖乖地跟着她爸妈去宁夏做生意时,他就悄悄地跟着女朋友一路西行踏上江湖路。

“那年俺爸给我一百来块钱,买了火车票,先到了西安,后又花上几十块钱坐车去银川。”张震回忆,从未出过远门的自己,第一次出门就是离家几千里之外的西安。也许是“欺生”,也许是自己倒霉,刚下火车,几句言语不合,就被车站拉黑车的“小地痞”揍了一顿,而且兜里的钱全部被掏光。好在鞋底里还藏有几十块钱,才让自己勉强坐车到了银川。

西安是张震第一脚踏上的异乡土地,银川才是创业的开始。

安徽省的一家电视台在一档名叫《阜阳人》的节目中,对张震是这样报道的:少小离家,江湖闯荡;偶有机会,全力以赴。

在银川,长相帅气、做事利落、头脑灵活的张震,很快被当时银川最大的一家宾馆看中,宾馆方本来有意让他担任大堂候相,但张震执意要吃“技术饭”,认为这才是长久之计。在他的坚持下,张震进入这家宾馆,跟着后厨师傅,不舍白昼地学习面点手艺。凭着自己的努力和兴趣,“科班”白案班的半年课程,张震3个月就从学徒做成了“师傅”。张震非常珍惜这里的工作机会,但是,因为遭遇了一个大骗局,他改变了给人打工的想法,他要自己当老板。

“那时我没本钱、没学历、没专业,在当地没根基,要想当老板,是难上加难。”张震说自己认准的事,就想一心往里扎。他不在乎事情有多累,他只知道,日拱一卒,功不唐捐,只要干起来,总会有收获。

他在农贸市场卖过蔬菜,在各大市场

间贩运水果,后又辗转转到西安,在一个大学校园开超市,在大学食堂里开档口,这样几番沉浮,他从一个不名一文的赤手空拳者,跨入了年收入至少能达10万元的“中产阶级”了。

10万元的年收入,对张震来说,不但根基稳了,更重要的是视野开阔了。他觉得应该还有更挣钱的事能做。

当时,他在大学食堂常听同事抱怨“有钱买不到煤”。说者无心,但对一个有着敏锐商业嗅觉的人来说,这就是赚钱机会。张震立即与妻子商量并打听,离西安最近、最大的煤源供货地,就在宁夏平罗的汝箕沟煤矿。

打定主意后,他带上所有的积蓄直奔石嘴山,以最快的速度装了三车煤运到西安。煤到西安后,从未谋面的煤贩子,拿质量说事,一边卸煤,一边坐地还价,结果,本来能赚4万元的这笔生意,只赚了不到2万元。即便这样,敢作敢为的张震,将赚到的所有盈余,一分不留的以答谢感恩的名义回赠给那名煤贩子,目的是希望对方能带自己“进这个圈子”。

张震的诚意和果敢,赢得了对方的信任和支持。从那以后,张震的事业重心落在煤炭上。他安置好西安的买方市场,自己常住石嘴山,在两地之间做起煤炭运销生意。

那段时间,为了能快速联系到上游供货商,为了能找到更低价格、更优品质的煤,他不管是烈日当空,还是零下二十七度,都骑着两轮摩托车,奔走在各大煤矿、煤场之间。其中有一次,为了及时补货,差点丢了性命。

凭着一股韧劲,在煤炭营销上,张震开始有了自己的“朋友圈”,并组建起自己的智赢物流公司,而且一干就是八年。

重品质逆市取胜

八年的风雨兼程,不仅让张震的创业路越走越坚实,也让他的品质意识、用户意识越来越坚定。

煤炭是个“黑大粗”物资,在装运贩卖环节,别人拿装过水泥的旧袋子“凑合着用”,而张震却专门跑到编织袋厂家,定制干净的袋子用于煤炭储运,不但要新袋子,而且还在上面打上“张震袋子煤”字样,并在袋口处,标注内装品种的数量和煤型。

“我的每袋煤,比标定的数字只会多半公斤不会少半公斤。”张震说,那个年代不懂得啥叫Logo,更不懂啥叫互联网营销,但知道“诚待天下,以质取胜”的道理。

正是这种对品质、对信誉的坚守,张震干起的这一行,很快就后来居上。

越做越大的张震,再次感觉到,跑运输、贩煤炭不是长久之计。要想事业做大,还得发展实体,做煤炭加工。这就有了现在的洗煤厂。

自从2012年开设第一家洗煤厂后,各种困难和挑战接踵而至,比如安全达标、环保设施、煤源组织、政府关系等工作,复杂程度远在物流公司之上,好在张震本着“好好买,好好卖”的朴素理念,所有的困难,都在企业的良性运转中逐一克服。

“不管企业大小,不管从事什么行当,产品质量都是企业的核心竞争力。”现已涉足医院药品配送业务的张震告诉记者,智赢煤业从2010年成立第一家公司起,就将质量管理作为日常管理的重中之重,注重生产过程的质量控制,保证产品合格率。

比如,公司明确要求,一定要保证28(型)煤的灰分控制在3.5以内,一定要保证38(型)煤的发热量在8500到8700大卡。

良好的品控,加上当时煤炭市场的火爆,张震的实体做得风生水起。但是,从2012年开始,受宏观调控影响,煤市遇冷,张震所在的崇岗煤炭工业园内,近200家洗煤厂倒闭了150多家,崇岗煤市当时一片萧条。

市场低迷,客户尤显珍贵,质量更须保证。为此,张震不仅引进了数字化洗煤设备,更是要求洗煤厂的每道工序都应发挥好生产工艺的灵活性,根据原煤煤质的变化与客户的不同需求,及时调整洗选工艺,生产出低、中、高不同灰度的产品,满足不同客户需求,使客户的效益和公司效益同时实现最大化。

正是凭着质量和信誉,在同行业务普遍萎缩时,张震的业务反而实现了逆势增长。在别人关门歇业时,他及时出手收购两家洗煤厂。现在,张震经营的三个洗煤公司、一个物流公司,一旦市场景气产能可达亿元,主营产品包括选煤、洗精煤等6个品种。所有品种,因其过硬的质量,新老客户凡是用过的几乎“免检免验”上磅装运。

记者从平罗县市场监督管理局日前公布的《2017年商品煤质量抽检结果公示》中看到,石嘴山市检验检测中心以近百家煤炭加工、销售单位,针对煤炭质量作为抽检对象,其中,智赢煤业的精洗煤以3.81的灰分值,远远低于16的达标值,以0.04的全硫值,小于1.0的达标值而获得“全优”通过。

做产业就是做长线

做产品就是做质量,做产业就应做长线。

受国际国内多重因素的影响,煤炭行业尚未走出下行周期,对此,张震像众多煤炭生产者一样,在坚持质量取胜的同时,还想到如何拉长产业线,如何从煤炭供需的双向需求中,寻找线上线下的合作机会。

“我们现在所做的煤炭产业,基本上都立足于两个端点,一个是‘太西煤’品牌,另一个是煤炭集中区这个大平台。”张震说,由这两个端点连成的产业线,能够拉多长,能否拉成“大阳线”,与这两个端口很有关系。尤其是园区,“我和我的团队已将园区看成自己的家园了”。

“太西煤”地处宁夏回族自治区石嘴山市汝箕沟,因产自太西镇而得名。太西煤被誉为宁夏的“黑金”,在国际上被称之为“煤中之王”。

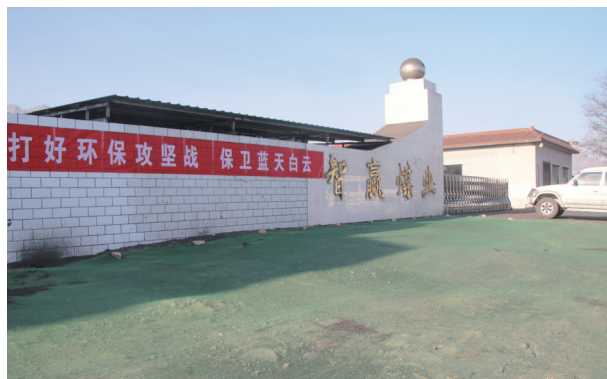
而被张震看成家园的崇岗煤炭集中区,就以主营太西煤而闻名。张震从事这个行业18年来,都在依靠、见证并参与这个园区的成长。

目前,集中区有各类煤炭经营户500多家,主要产品有碳电极、活性炭、碳素、电煅、精洗煤、增炭剂等十余种煤炭产业群。

“长期以来,产业园和经营户之间相互成全,共同做大,但在发展过程中也出现了一些问题。”张震介绍,由于园区内的煤炭经营企业许多都是无证经营,他们布局分散、无序竞争,结果导致园区出现环境污染、环保失控和税收流失等问题,而一些证照齐全、重视环保的经营户由此受到牵连。

目前,在市场环境多变的情况下,张震希望园区所有的经营户珍惜这一难得的创业平台,共同治理、爱惜、维护这里的营商环境。

“一家一户、单打独斗都不能保证园区持久繁荣。”张震希望,在未来的日子里,园区内所有的商户,以构建和谐区域为目标,以现有企业为基础,以可持续发展为落脚点,各家都能遵照园区提出的“发展循环经济,做强产业链条”的要求,加强沟通、优势互补、好买好卖,将园区打造成永不落幕的、宜居宜业的新家园。



厂区内外观体现环保理念