



很久以前,男人写下规则,制定了标准,这些规则和标准主宰着今天的商业环境。为了在这个依然是男人把持的财经界取得成功,她们凭借怎样的独特魅力,游刃有余,大放异彩?
“财经名媛”关注财经界名媛,让读者感受她们非同一般的人生。

陈爱莲: 从“汽车梦中人”到“轮毂女王”



陈爱莲

1958年出生,高级经济师,现任万丰奥特控股集团、万丰奥特汽轮股份有限公司董事长。年轻时的梦想是成为汽车驾驶员。1977年以全县第一位女司机身份进入当地公社。1986年进入企业,从车间主任一步步到厂长、总经理、董事长。1993年第一次出任厂长时,投产当年盈利400多万元,在当地声誉鹊起。1994年果斯进入摩托车铝轮毂业,1998年,又进入汽车铝轮毂业,成功打造亚洲第一、全球第二的铝合金车轮生产基地。2006年11月28日,万丰奥特汽轮股份有限公司成为深交所第85家中小板上市公司。陈爱莲先后获得全国三八红旗手、中国优秀创业企业家、风云浙商等荣誉和称号。现任中国企业联合会、中国企业家协会副会长,中汽协会常务理事。

□本报记者 郭凤霞

2006年11月28日,浙江万丰奥特汽轮股份有限公司成为深交所第85家中小板上市公司。身高一米七零,肤色白皙,喜欢穿红色衣服的陈爱莲,在人群中特别显眼。她以万丰奥特控股集团、万丰奥特汽轮股份有限公司董事长的身份,激动地举槌敲响了上市铜锣。

而30多年前,成为一名女驾驶员曾经是她的最大梦想。30多年来,这个梦想的本不断升级:光荣成为一名像我国第三套人民币壹元面值图案中一样英姿飒爽的青年女拖拉机手;光荣成为全县第一位女汽车驾驶员;成功进入摩托车铝轮毂制造业;进入汽车铝轮毂制造业;进入汽车整车制造业;打造出亚洲第一、世界第二的铝合金车轮生产基地;成为通用、宝马、丰田、现代、标致雪铁龙等世界汽车巨头的供应商;私人收藏奔驰、宝马、凯迪拉克、林肯、丰田等多辆顶级名车……

陈爱莲的一切,都被三十多年前那个最初期的梦想推动着,并最终从一位拖拉机手成为轮毂女王。

青春梦想

关于年轻时的这个梦想,陈爱莲至今记忆犹新。“记得小时候,有一次哥哥开着部队的大卡车回到我们家乡。卡车停在路旁,引来了很多乡亲围观,那种羡慕的神情我至今难忘。我一下子被迷住了,爬上卡车转着方向盘,想象着自己能开着上路该有多美。当时,我坐在驾驶室好久都不肯下来。哥哥跑来叫我时,我还在那儿玩,他就说,一个女孩子家,怎么能干这事呢。不知道从什么时候起,这句话我就一直记着,从那时起,我就有一个梦想,一定要成为一名汽车驾驶员,能开上车子。”

从学校毕业以后,陈爱莲真的当上了拖拉机手。按她的说法,“那时候还是当地第一个女司机呢!”后来,陈爱莲所在的浙江新昌有了汽车,需要一批司机,当时部队退伍军人中有不少会开车的,竞争异常激烈。但是,陈爱莲还是想执着地实现自己的汽车司机梦想。“我不管这些,因为我真的想开汽车,就去找领导。领导说,那

有女的开汽车的。我就软磨硬磨,终于说动了领导。开了几年大货车后,县里又添了小轿车。也许是因为我的个子高,性格直爽,人缘好吧,领导便选了我。”

之后,陈爱莲的路一直走得非常顺。“也许是我的命不错吧,基本上我是干什么什么顺。”1992年,陈爱莲进入当地的纺织器材总厂,先后在销售部、后勤部和车间主任等岗位上磨练一番。1993年,陈爱莲出任新办的铝合金管厂厂长,投产当年盈利400多万元,高出人们的预期好几倍!陈爱莲声誉鹊起。1994年,纺织总厂改制中宝实业,陈爱莲出任总经理。由于正值纺织行业过度饱和,国家开始限产压锭,工厂的生存空间越来越小。为了寻找出路,陈爱莲开着车,带着几个人南下北上,一路进行广泛的市场调查。最终作出了大胆的决定:进入摩托车铝合金轮毂制造业!

这一年,她借了50万元人民币,租了8000平方米的废弃厂房,除了大大小小十余台机器,带了一群愿意跟着她的人走上了创业之路……

开创“蓝海”

在摩托车铝轮毂业打拚4年后,1998年初,陈爱莲看到了中国汽车市场的巨大商机,决心上马汽车铝轮毂,但当时全国在这个项目上已积淀了20亿元的投资,几乎都无法收回成本,更谈不上产生效益。陈爱莲分析认为,造成这种后果的直接原因是国内汽车产业整体落后,而汽车市场还未全面启动。陈又一次显示出她独到的判断:首先为国外汽车配套,在国际市场站稳脚跟之后,国内市场或许也成熟起来了,那时再回头以国际水准打进国内市场,将是轻而易举。正是这个决定,为陈爱莲之后的发展奠定了成功的基础。按现在的时髦说法,是绕开了竞争激烈的红海地带,进入了蓝海区域。

上马汽车铝轮毂首先要解决技术问题。陈爱莲采取了“创新三步”的技术创新战略。首先采取“拿来主义”,她用百万高薪聘请4位汽车铝轮毂铸造专家。每位专家25万年薪,在今天看来似乎并不“离经叛道”,但在当时来看,却是一件耸人听闻的大事。陈爱莲当时态度异常坚决:“现在公司规模小,但终将会发展起来,我们要站在一定高度来看问题。100万算什么,就算自己没饭吃,也要聘请这几位专家。”就这样,国内铝合金汽车轮毂行业标准制订专家被她请了过来,专家组进驻公司仅三个月就开发出了与欧洲同等水平的铝合金汽轮。

汽车铝轮毂开发成功后,万丰决定开发高档汽车铝轮毂。在开发高档汽车铝轮毂的过程中,采取了博采众长的开发策略:投资1亿元建成了一条年产60万件的生产线,其中90%以上的设备是从国外进口的,具有国际先进水平;广泛学习国际先进的技术和管理经验,按照美国和欧洲的汽车质量标准进行生产,并请国际上最权威的认证机构来认证。

要成为车轮行业中的领导者,陈爱莲认为必须有自主开发的技术和产品。为了打造自主开发能力,万丰建立了行业内首家国家级技术中心、首家院士工作站、博士后工作站、海外留学生创业园,通过各种途径培养技术队伍。经过不懈的努力,自主开发的汽车铝轮毂产品不断涌现。

当经济学家和部分学者正在为中国出口产品主要为低附加值这一“硬伤”而头痛不已,还在争论着“狼是不来了”的时候,陈爱

莲带着他们生产的汽车铝轮毂已经开始跨出国门。她去了美国和欧洲,参加当地各种规模的车展。亲自扮演推销员的角色,一个一个城市去跑,一家一家制造厂去叩门。第一次是一个人去,第二次带上了翻译和技术人员,第三次她已经把订单拿回来了。

“我们每天起得很急,可以用争分夺秒来形容,根本没空去玩。那天在洛杉矶谈完后还有点时间,我把自己关在房间里考虑下一步计划,让他们几个年轻人去迪斯尼乐园看看,没曾想等他们赶到那里已经关门了,只好在外面转了一圈。回来后却谁都没抱怨,我很感动。”

也正是这种精神,感动了美国主流汽车制造商。

在国际市场上,陈爱莲率领的团队先从AM市场打开缺口,再直接主攻国际OEM高端市场,实现快速发展。几年来,他们已经和美国通用、福特、德国大众、法国PSA、日本丰田、韩国现代等国际著名OEM品牌形成了稳固的战略合作伙伴关系,并在全球构筑了成熟的营销网络体系。

扩张之路

“在激烈的市场竞争中,企业要生存和发展,就必须达到一定的规模。由于市场份额的急剧扩大,完全靠企业内部积累,通过产品经营来获得增长,就会过于缓慢,从而错失良机。学会运用资本经营的方式,走资本扩张的道路,借势起舞,这是所有企业做大做强必经之路。”

陈爱莲做大企业的一个“看家本领”就是低成本扩张。通过收购兼并、股权置换、资产重组、项目融资等方法,加速企业扩张的步伐,扩大发展规模和发展空间。

从1999年第一家整体收购位于上海浦东的二守合金有限公司之后,陈爱莲指挥她的资本经营团队一路攻城略地,北上威海,西进重庆,南下宁波,东攻上海,并远渡重洋到海外设立销售公司。十二年中前前后后收购兼并新设了12家企业。

陈爱莲对收购兼并企业要求很高,“务必达到兼并一家、盘活一家、整合一家、成功一家的效果。”在几次大的收购完成以后,她都自己亲自担任总经理,参与企业管理和市场开发,待条件成熟了,再移交给其他人负责。

在选择收购兼并对象时,陈爱莲的主要目标很明确,不能是开始腐烂的“死鱼”,上海二守合金和山东都瑞都是刚建成但无经营能力的中韩合资企业,因东南亚金融风暴和市场开拓不畅而遭遇困境,其设备、厂房都很有投资价值。陈爱莲利用自己的资本实力和市场优势,用了不到三个月就让企业全面恢复生产。

这一系列成功的资本运作,使万丰奥特在短短十二年间,跨入了一个年销售收入超过31亿元的现代化大型工业制造企业的行列。

在追求梦想的过程中,陈爱莲也获得了诸多鲜花和掌声:全国三八红旗手、中国优秀创业企业家、风云浙商等称号。

成功上市

2006年11月28日,浙江万丰奥特汽轮股份有限公司成为深交所第85家中小板上市公司。那把用来自敲深交所上市钟声的礼槌,被陈爱莲安放在公司陈列室最显眼的地方,她说这是一种巨大的责任。上市后回到浙江新昌,陈爱莲没有忙



着庆功,而是立即召集投资部门、全体项目组成员,风风火火地要了200万件铝轮毂铸造项目马上从图纸变成现实。几天后,一辆辆挖土机、推土机开进了厂区,破土动工仅仅十几天,一大片新厂房的项目用地已经迅速平整出来了。

陈爱莲说,新昌这一块的基础投资项目2007年7月份可以完工,8月份就可以投产。“按照万丰奥特的惯例,当年投资,当年就应该出效益,这是我们立下的军令状!”

“募股资金项目主要用于提升规模优势、研发能力和工艺水平。200万件铝轮毂项目将扩大产能和规模优势;45万件锻造铝轮毂项目和模具数字化项目完成后,将提升公司的研发能力和生产工艺水平。通过公司现有客户渠道,募股项目的目标客户已经锁定为通用、大众、福特以及丰田汽车等国际大厂,未来的销量实现是有保障的。”

万丰奥特从2003年到2006年,销售收入平均净增长40%以上,分别为5.33亿元、7.24亿元和10.40亿元,2006年上半年已完成6.94亿元,但销售收入的快速增长并不意味着利润的同步增长。

“2006年主要受到五个方面的影响。一是原材料涨价,几年来,铝锭采购价从13700元一吨,涨到22000元一吨,年平均涨幅达到12%;二是人民币升值,2006年上半年汇兑净损失就达252万元,占净利润的7.65%,下半年升值幅度加大,估计损失会进一步扩大;三是汽车零部件市场竞争激烈,竞相压价,导致产品售价总体呈下降趋势;四是受所得税影响,为了上市,成为一家合格的上市公司,从2005年起,万丰奥特就按33%征收企业所得税,不再享受优惠政策;五是发行了8000万股股票,股本迅速扩大。由于这几项属非主观可为因素,影响到了企业利润的增长。”

陈爱莲说:“针对财务成本的上升,我们也采取了一些对策,比如,利用在产品上具有定价权的优势,和日本、欧洲等一些主要客户协商提高了部分产品售价,共同承担原材料涨价的风险;按照国际先进生产工艺,走轻量化技术路线,争取降低单位成本;加大对国际整车商的开拓力度,争取OEM配套订单,大批量生产有助于提高生产效率和边际效益。”

“公司已成为美国GM一级供应商,直接进入汽车零部件全球采购系统。”

“你在我们的博士后工作站已经看到了,为宝马新车型配套的轮毂设计图样稿已经出来了,跻身国际一流的汽车零部件供应商,我们离奋斗目标越来越近了。”

“当然,还有最重要的一块新增利润,那就是募股资金投资的项目建成后,马上就可以当年见效。因此,可以预见,2007年应该会比2006年更好。”

“而且随着经济全球化的深入,全球汽车产量稳步增长,零部件制造集中度不断提升,世界车轮生产中心正在中国形成,我们的市场空间非常大。”

陈爱莲身边的工作人员告诉记者,陈在深夜下班回家时常常都是一路哼着歌走的。

陈爱莲说:“我们要有阳光的心态,快乐创业。自己的心情阳光了,整个班子也阳光了,班子领导的员工也阳光了,整个万丰也就阳光了。”

“野马特训”

陈爱莲逢人总是喜欢讲万丰的特训营培训,这个培训被外界戏称为“魔鬼集训”。但陈爱莲认为,要把五湖四海,不同专业、不同爱好、不同文化的人才凝聚在一起,形成一种声音、一个方向,必须通过建立企业文化,通过“野马特训”来传递。

与一般军训相比,“野马特训”极具“万丰特色”:白天军训,晚上授课,在山区军校接受一个月的全封闭式训练。目的只有一个:培养一支深刻理解企业文化、具有坚强意志和团队精神的精英队伍。

提到特训营“挑战极限”的故事时,陈爱莲显得特别激动:“实在太苦了,背着包拉练要走50公里的路,在操场上一站就是几小时,说趴下不管是水是泥,都得趴下。我都心疼死了,一直在跟教官求情,能不能减少一点这种训练……”

“但每一个参加过特训回来的人,都说‘受训一月,受益一生’。什么是服从,什么是纪律,什么是意志与毅力,什么是团队意识和团队精神全知道了,只要能挺过来,今后就再也没有什么事可难倒的了。”

“在我们万丰,所有提拔起来的干部,都必须经过特训营培训,这是我们万丰独创的‘黄埔军校’,这些年企业发展太快,需要把一批骨干提拔到各种管理岗位上,通过这种方法,为企业积累了一批优秀人才。”

这位女强人,就是用这种方法来打造人才,而且还雄心勃勃:“我们有个‘135’人才工程,到2015年,我们要培养100名专家型人才、300名专业型人才、500名优秀员工,从而为企业长远发展提供强大的人才保证。”

在《基业长青》成为管理类畅销书后,万丰奥特也马上出版了《基业可以常青》一书,陈爱莲又一次准备升级她的梦想版本:实现“百强万丰、亿万万丰、百年万丰”。

