

张开:让北京人点赞中原风情

□晚报记者 宋风 文/图

小保安进大城市

北京市新发地农产品批发市场占地1800亩,拥有上万家商户,是首都交易量最大的农产品市场,保障了京城50%以上的蔬菜和80%以上的水果供应,被人称为北京的“菜篮子”和“果盘子”。

为这个大型农贸市场有序运营,提供保障的是周口人张开。来自东新区许湾乡的张开,刚到北京时从保安做起,凭着勤劳、诚信的品质,完成了从一名保安,到北京市新发地农产品股份有限公司副总经理的蜕变。

1994年,淮阳县办了一个保安培训班,当时在淮阳县体校学习武术的张开报了名。经过3个月的培训,张开被北京市丰台区保安公司录用。“那是我第一次坐火车,又是到首都北京,所以我当时的心情很激动,感觉浑身有使不完的劲儿。”张开说,在火车上,第一次看到繁华大都市时,他曾想,今后自己的世界也应该是繁华、充实的。然而下火车时,看着川流不息的人群,他意识到,在这座大城市生活,要面临着激烈的竞争,理想与现实之间,可能会有很大落差。

到了北京,张开被安排在丰台区一家木材厂做保安,每个月170元工资。那时,保安行业刚刚兴起,张开和同事们穿着保安制服走在大街上,很是自豪。张开说:“刚到北京时,我还穿着保安制服到天安门前照了一张相,感觉特别神气。”

想混出个模样来

在木材厂,张开晚上值班,白天休息。虽然如此,但是他每天都会早早起床,把厂区内的空地和七八间办公室打扫干净。张开告诉记者,他觉得自己能到北京当保安,是命运对他的眷顾,因此他对所有人都和和气气的,手脚也勤快,踏踏实实把工作干好。

当时,木材厂门卫室里有个打气筒,厂里经常有人推着自行车来打气。只要张开值班,遇到有人推着自行车来打气,他就会主动拿着打气筒,帮忙把气打满。有一次下班时,木材厂的副总经理杜国民推着自行车来到门卫室,要给自行车前胎打气,张开正好在旁边,于是主动帮他打气。张开干活麻利,热情细心,给杜国民留下了好印象。后来,杜国民抽空找到张开,对他说:“你白天

闲着也是闲着,年纪轻轻应该做点儿事,你就帮着师傅卖木材吧,干点儿零活,也多学习一些木材知识。”

进京的第三个月,张开从每月领170元工资的保安,成了每个月领200元工资的木材厂职工,这让他非常满足。

半年后,由于征地原因,木材厂关闭,工人解散。由于对木材行业有一定的了解,张开带着几个老乡,开始跟着一名福建老板,继续做木材生意。

“当时,我们的工作就是搬木头,几百斤重的木头,要靠人力装辆车,每天工作十三四个小时,干了两天,我手上就磨了好几个血泡……”张开说,他当时的的想法是,既然走出家乡,就要做出个样子,不能一事无成的回去,所以再苦再累他也要坚持下去。

虽然工作很累,但是工资比原来高了很多,每个月500元钱。张开省吃俭用,每个月还可以存些积蓄,这也为他以后创业打下了基础。

用诚信换来商机

1996年,张开与妻子开始了第一次创业——到丰台区新发地摆地摊卖眼镜。“那时候,生意好的话,一天能挣两三百元钱,比我当保安一个月挣得还多。”后来,张开用卖眼镜挣的钱,盘下了一个小吃店。

随着城市的快速发展,北京市新发地农产品批发市场也在进行中,此时张开已经成了一个小老板。有人提醒他,应该接一些小工程。张开接受别人的建议,拿出5万元钱,做起了铝合金生意。

张开说:“当时,北京市新发地农产品批发市场要建调料大厅,需要做铝合金框架,这项工程有4家公司共同完成,我的公司是其中之一。根据市场的要求,做铝合金框架要用5厘米的铝材,工程结束后,验收方发现,只有我的公司用的是5厘米的铝材,其余3家用的是2.5厘米的铝材。”由于用料实在,北京市新发地农产品股份有限公司董事长张玉玺,对张开的施工非常满意。后来,张玉玺干脆把北京

市新发地农产品批发市场营业大厅里的铝合金订制工程全交给了张开,这项工程,让张开赚到了他人生中的第一桶金——20万元。

张开说:“张玉玺是个讲究诚信的人,做事喜欢按程序来,跟他合作,不用靠关系,只要工程质量过关、讲信誉就行。”而张开之所以能够遇到贵人,抓住商机,与他本身的诚信经营是密不可分的。

1999年至2001年,铝合金生意不景气。后经人点拨,张开在北京市新发地农产品批发市场做起了园林绿化工程。第一次接到工程后,张开挖地三尺,把埋在地下的砖头、瓦块和垃圾全部清理干净,重新填土,撒草籽、种树。“当时有人认为做绿化就是做形象工程,根本不管土壤适不适合草木生长。我做绿化工程时,考虑的是把草木种在这里,能不能成活。”张开说,工程保质保量完成后,张玉玺将北京市新发地农产品批发市场内最重要的一块地交给他施工。“说实话,当时我心里真没底,资金有限,任务又重,我找园林绿化专家商量了好几天,最后决定以北京奥运会申办成功为主题,做一个主题绿化。没想到最后连丰台区委领导看了都非常满意。”

参与市场管理

2004年,北京市新发地农产品批发市场进行升级改造。此时,通过多年来的合作,张开已经与张玉玺建立了良好的合作伙伴关系。于是,张玉玺邀请张开组织一些人员,维持市场秩序,改变北京市新发地农产品批发市场内车辆乱停乱放的现象。

此时,张开已是小有成就的生意人,但面对张玉玺的邀请,他难以拒绝。“我之所以有今天,张玉玺给了我很多帮助,他请我帮忙,我不能拒绝。”

于是张开从老家招来28名老乡,到北京市新发地农产品批发市场引导客户规范停车。“当时,很多人对我们的做法不理解,我们动则就挨打挨骂,付出了很多努力,才把市场上的停车秩序规范好。”张开说。

随着北京市新发地农产品批发市场的扩张,治安问题被摆到了台面上。欺行霸市、强买强卖、小偷小摸等破坏市场安定的事件时有发生,北京市新发地农产品批发市场及时成立了新发地市场管理队,由张开负责招募保安,并进行管理。

有一次,一个河南籍果农跑来告诉张开,有3个东北男子要求他把每公斤3元的葡萄以每公斤0.3元的价钱卖给他们。“这是一起典型的强买强卖案例。听说这件事后,我带着四十名保安去查看情况,那3个人听说我们来了,立刻就跑了。”张开说。

让菜农安心挣钱

2007年8月,张开被丰台区委宣传部授予“北京市丰台区来京建设者十大文明之星”荣誉称号,2008年,张开被提拔为北京市新发地农产品股份有限公司副总经理。

在北京站稳脚后,张开没有忘记河南的老父老亲。2004年至今,经张开介绍,近900名周口人在北京找到了工作,在北京市新发地农产品股份有限公司,仅河南籍员工就有300多人,北京市新发地农产品批发市场里来自河南的商户多达6000余家。

采访当日,在北京市新发地农产品批发市场的蔬菜交易区,记者见到了来自淮阳的菜农李振。五六年前,李振和妻子开始从周口老家往北京市新发地农产品批发市场运送蔬菜,两人既负责运输,又负责销售。“虽然路上辛苦一点儿,但是每年可以有十来万元的收入。”李振告诉记者,“好几年没有听说过这里有欺行霸市、强买强卖的事发生了,以前我总是担心夜里有小偷上车偷东西,无论严寒酷暑,我都住在车上。现在这里治安越来越好,很多商户都在附近租了房子,白天做生意,晚上回住的地方睡个安心觉。”

不忘回报家乡

张开告诉记者,他不仅要让周口老乡在北京市新发地农产品批发市场安心做生意、挣钱,还想通过努力,让周口更多的农产品卖到北京,让北京市民吃上更多周口产的蔬菜。

目前,在张开的牵头下,北京市新发地农产品股份有限公司已与我市淮阳、商水、扶沟,签订了多项合作协议,并和淮阳黄花菜生产基地、扶沟蔬菜基地协商开通了供销直通车,拓展了长期供销的绿色通道,帮助周口农业增产增收。

近年来,张开在家乡投资400万元,承包了1000亩地,建设了青年创业示范基地。按照他的规划,青年创业示范基地的建立和运营,不仅可以有效推动家乡农业规范化、标准化和科学化的种植与生产,打响家乡特色农产品品牌,带动家乡的经济效益,还能将有机蔬菜运往北京市场,让北京人吃上放心菜。

