

第十三期

# 张学力：京津冀车市引领者

□晚报记者 宋风 文/图

29年前，在亲戚的帮助下，张学力从郸城来到首都北京，进入一家汽车修理厂当学徒。经过多年奋斗，如今，张学力已是北京一家大型汽车贸易集团的董事长。

## 1 进城务工 想改善生活

张学力是周口市郸城县虎岗乡人。“1986年，我初中毕业后，县里组建了一个施工队，属于河南三建公司。村里有许多人报了名，我父亲也报了名。”张学力说，那一年他父亲跟随施工队到北京务工，18岁的他随着父亲一起到了北京，希望找个工作，改善一下生活。



## 2 学艺期间 全靠别人救济

作为一个刚入行的新手，张学力深知自己的“短板”在技术方面。张学力说：“既然不懂技术，那就多干点儿力气活，汽车修理厂里比较脏乱，我每天上班前都要把长100多米、宽十几米的厂房打扫一遍。”勤快的张学力很快就得到了师傅和师兄弟的认可。

做学徒的8个月里，张学力没有收入，全靠别人救济，为了省钱，他每天只吃开水煮挂面。

“一斤挂面我可以吃两顿，平时没有油水，一个月不吃菜也是正常的。师傅们带来的饭菜，有时候会扒给我点儿，刚开始，我还不好意思吃，后来就习惯了。”张学力说。

对于曾经得到的帮助，张学力至今仍心存感激。张学力告诉记者：“我当年的师傅中还有两名能联系上，我每年都会去看望他们。”

## 4 积累经验 为日后发展做铺垫

8个月的学徒期满后，张学力拿到了第一个月的工资。“汽车修理厂发给了我40元钱工资，我当时特别有成就感，觉得自己能照顾自己了。”

张学力告诉记者：“现在汽车的零件坏了，直接换新的。那时候，汽车零件坏了，需要自己加工，或是从报废的汽车上拆下可以使用的零件，换到需要维修的汽车上。”

1987年冬天，师傅带着他从一辆报废的汽车上拆零件的情景，让张学力终身难忘。“报废的汽车停在雪地里，我把麻袋垫在身下，躺在那里拆零件，由于汽车上的一些螺丝钉生锈了，十几个螺丝钉，我用了4个小时的时间才拆下来。虽然我的腿被冻麻了，但脑门上却出了很多汗。”张学力说，在汽车修理厂工作的那段经历，对他之后在汽车行业中的发展起到了很大的推动作用。

## 5 独立创业 看好市场前景

在汽车修理厂工作期间，张学力认识了一名姓夏的客户，为多拉快跑，需要到张学力所在的汽车修理厂对货车进行改装。久而久之，张学力和这名客户成了朋友。

1988年年底，夏姓客户开始做汽车玻璃生意，他想让张学力跟着他干。经过考虑，张学力离开了汽车修理厂，跳槽到夏姓客户的店里。“当时，我们店只有两间门面房，主要做汽车玻璃生意，也承接汽车修理、轮胎修补业务。”张学力说，与汽车修理厂相比，他的收入提高了许多，每个月能拿到一百五六十元的工资。

1992年，张学力攒下了6000多元钱。“手里有6000块钱的时候，我还暗自惊喜了一把，因为觉得离‘万元户’不远了。”张学力说，由于对汽车行业有所了解，加之看好汽车行业未来的发展趋势，他决定和朋友一起创业。“当时，我跟两个朋友一起，每个人出4000块钱，租了一间50平方米左右的门面房，开了一家汽车修理店。”

## 6 业务上升 经营走向正轨

创业初期，张学力有过多次心里斗争，有生意的时候，张学力会觉得很有成就感，但如果连续两三天没有客户上门，张学力就会觉得心慌。张学力说：“因为客户都喜欢找熟人修车，新开的店，客源不是很稳定。”这样的情況维持了两个月。两个月后，汽车修理店的业务量开始上升，张学力也有了信心。

1993年至1996年，张学力的汽车修理店生意非常红火，每年都有10万元以上的盈利。随着经营规模的扩大，张学力和合作伙伴在1994年和1995年又开了两家汽车修理店。

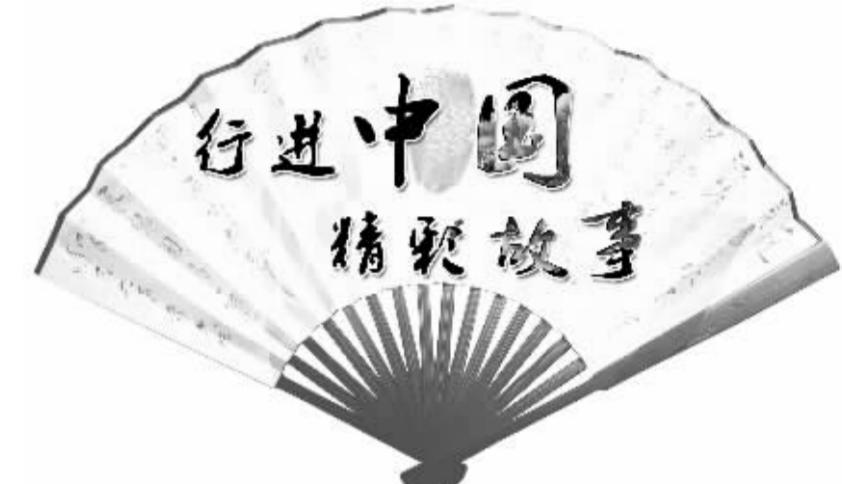
1996年，张学力与合作伙伴分家，开始独立经营。在朋友的引荐下，张学力到北京亚运村汽车交易市场做汽车改装生意。“北京亚运村汽车交易市场是当时全国最知名的一个汽车交易市场。当时，朋友帮着找了一间位置比较好的门面房，我在这里做起了汽车装饰、贴太阳膜、改装汽车音响生意。”

在张学力看来，能够进入北京亚运村汽车交易市场，与汽车销售商直接接触，对他的事业来说，是个难得的机遇。因为在北京亚运村汽车交易市场，很多客户购车后，需要对新车进行装饰，市场潜力非常大。经过一个多月的摸索，张学力和一些汽车销售商建立起了合作关系，他的生意开始进入良性轨道。虽然利润不高，但是业务量比较大，张学力每年都有几十万元的盈利。“那几年，在北京亚运村汽车交易市场，做汽车装饰、贴太阳膜、改装汽车音响生意的有好几十家，我的业务量算是不错的，与我合作的汽车销售商有120多家。”张学力说。

## 7 成立公司 生意越做越大

1997年，张学力注册资金50万元，成立了北京海联力通经贸有限公司。1998年，张学力进军汽车销售市场，陆续申请了上海汽车、一汽红旗汽车和一汽大众汽车的销售权。后来，为整合资源，张学力放弃了上海汽车和一汽红旗汽车的销售业务，主营一汽大众汽车。

目前，张学力的北京海联力通经贸有限公司已升级为海联力通集团公司，在北京拥有3家汽车4S店、一个钣喷中心、两家汽车租赁公司，在天津拥有两家汽车4S店、两家汽车租赁公司，在河北省三河市拥有一家汽车4S店，并涉足酒店和餐饮生意。



资料图：张学力