

第四十九期

张瑞辉：智能通讯有你更任性

□晚报记者 张洪涛 文/图

1 探访研发基地

当日上午，记者一行首先来到信太集团的核心阵地——通讯电子产品研发基地，实地感受了一把张瑞辉在深圳这片热土打拼创业取得的辉煌成就。这些成绩的取得，一定程度上也为我们周口人增了光、添了彩，让我们为之骄傲和自豪。

通讯电子产品研发基地，可以说是通讯发展的核心部门，也是通讯企业发展最为重要的一环。由于这里接

触到的是国内乃至全球通讯电子产品行业的前沿技术，因此，通常情况下研发基地里的信息都是不对外界公开的。能有幸参观这样一个部门，让我们这些通讯设备行业的“门外汉”们多少有些惊喜。

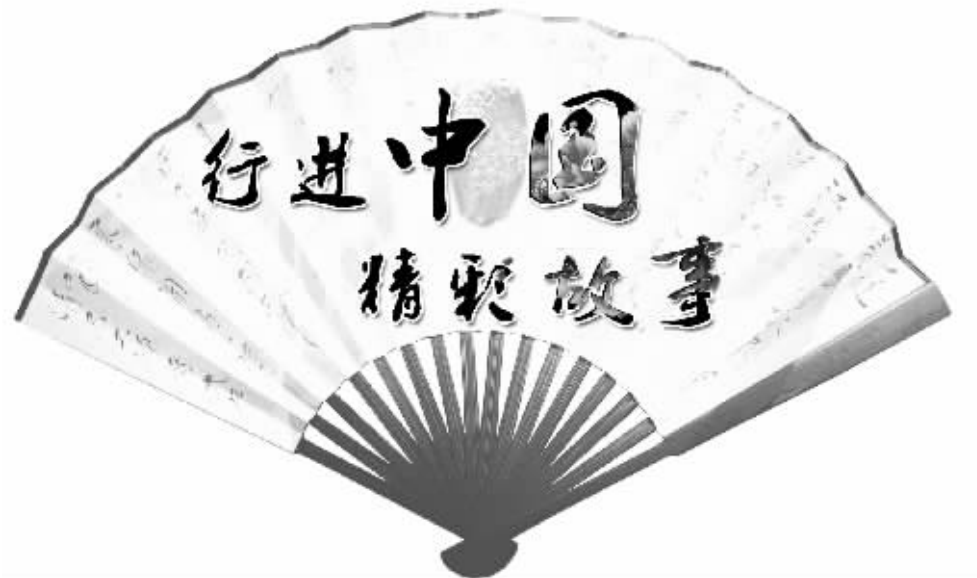
记者一行乘电梯来到一栋办公楼的第六层，跃入眼帘的是整齐的办公场所，环顾四周，员工们正紧张有序地工作着，丝毫没有被突然出现的我们打扰到。该楼层全部是研发基地的办公场所，公司的许多新型通讯电子产品都是在这里研发出来的。在大厅的产品展柜里，展示着公司生产的智能手机、平板电脑等高端消费类电子产品，许多机型都是国内外市场上正畅销的产品。

与此同时，在研发基地内，记者还看到了关于信太集团的详细资料：公司成立于2002年4月，注册资本7000万元人民币，实际投资规模达10亿元人民币；公司专注于智能手机设计、整机业务、无线通信、平板电脑

等产品的研发制造及供应、销售、出口和售后服务；2012年，公司跻身中国民营企业综合竞争力50强，是国家科技部认定的国家级高新技术企业；公司生产的通讯设备不仅占据国内大中城市的市场，还出口到美洲及东南亚国家。

2013年，在东莞市政府的大力支持下，信太集团在东莞市沙田镇齐沙村购置150亩工业用地，建立了信太工业园。园区配备建设近8万平方米的中央空调标准厂房，为企业的全新战略发展奠定了基础。

经过10多年的发展，信太集团旗下拥有深圳市太和时代科技有限公司、深圳市中瑞太和科技有限公司、东莞市信太通讯设备有限公司等7家全资子公司，拥有员工4000多人，信太集团已经发展成为我国高新科技电子行业的一支“新秀”。



2 怀揣50元南下闯深圳

随着信太集团的不断发展壮大，张瑞辉的人生也在不断续写着辉煌。如果不是和张瑞辉朝夕相处的人，很难想象这位信太集团的老总，老家竟然是周口淮阳的一个小村庄。张瑞辉一穷二白的家庭背景和充满传奇的创业经历，让他身边的同行和朋友既敬佩又惊讶——他们怎么也想不到，一个从豫东农村走出来

的北方小伙子，是如何在一个陌生的南方城市里，一步步闯出如今这片天地的！

张瑞辉的家乡在淮阳县一个小村庄，幼时贫困的家庭环境，虽给他的人生带来了一些磨难，可也造就了他坚毅、不服输的品格。“家里兄弟多，我在家中排行老五，当时家境不好，想吃盐都得拿鸡蛋去换……”当日上午，张瑞辉坐在宽敞明亮的董事长办公室内，回忆起在家乡生活的日子，眼睛里满含深情。“虽然那时候生活很苦，可是我们周口人骨子里就是有一种人穷志不穷的精神。”谈话间，张瑞辉突然话锋一转，开始讲述他大学毕业后一次难忘的人生抉择。

1987年，张瑞辉从天津信息技术学院毕业后，认为在南方发展会有更多机会。于是，他放弃了回到家乡工作的机会，带着仅有的50元钱来到深圳，开始了自己

的打工生涯。

“我大学毕业那年，深圳一家在当时国内比较有名气的大企业来到学校招聘人才，一共有3个名额，我就是其中之一。”张瑞辉介绍，上世纪80年代末的深圳，可以说是一片追梦者的热土，很多人愿意来闯深圳。他当时到深圳的时候，深圳的最西边全是荒山、荒草，根本没有道路。

然而，梦想是美好的，现实却总是残酷的。由于在深圳水土不服，一段时间以后，那两名同学选择了放弃，回到各自家乡另谋出路。而张瑞辉却没有半途而废，他咬咬牙根，凭借着幼时养成的肯吃苦、不服输的品格坚持了下来。很快，勤奋能干的他就成为了企业生产部门的负责人。之后，表现优异的张瑞辉又被另一家企业高薪聘请，做了生产部经理。



张瑞辉(左四)与“出彩周口人”采访团合影

3 打工经历为创业积累财富

就这样，张瑞辉带着身上仅有的50元钱，从最基层的生产一线员工做起，用自己的勤奋好学与不懈努力，实现了从一名大学毕业生到企业管理者的转变，正是这段打工经历，为他日后的创业积累了宝贵的财富。

如今，已经创业有成的张瑞辉，回想起自己刚到深圳时打工的经历，心中感慨万千。他欣慰地说：“咱们周口人都是能吃苦耐劳的，我们不论到哪个地方，都能生存下来，生根发芽。周口人不仅在深圳，在全国各地，乃至世界各地都涌现出了许多非常优秀的人才，这与咱吃苦耐劳的周口精神密不可分，只要踏踏实实，任劳任怨地去做每一件事，坚持自己的梦想，我相信，无论做什么事都会成功！”

打开张瑞辉的人生简历，你会发现，确如张瑞辉介绍的那样，他有着长达10多年的打工经历。从1987年大学毕业到深圳打工，从一名默默无闻的生产一线员工成长为企业管理层……10多年来的打工经历，历练了他的人生，磨练了他的品格和意志，也积累了先进的管理、生产和销售经验。

“有人认为，创业需要机遇；也有人认为，创业需要资本；还有人认为，创业需要高科技。但是在我看来，创业者最需要的是积累经验。”张瑞辉说，打工经历无形中为创业奠定了坚实的基础，也正是有这些经历，才让创业成为了可能。

如今，通过艰苦创业，张瑞辉已经是信太集团的董事长兼总裁，在实现自己人生价值的同时，也见证了深圳从小渔村到现代化都市的巨大变化。

4 要打造世界一流的电子制造企业

现在，张瑞辉又有了更远的梦想：第一个梦想是眼前目标，用3年时间，把企业做到全世界前十的通讯产品制造企业；第二个梦想是整个集团的发展远景，用20年的时间，把太和集团打造成一个世界一流的中国本土电子制造企业。

作为一位农民的孩子，张瑞辉并不满足于现在的成就，他不但要让他员工过上更体面更幸福的生活，还要更多地回报社会，创造出更多的社会价值。

张瑞辉分析，国内消费电子市场进入后成长期，正处于从成长期向成熟期过渡的阶段，市场洗牌规模和范围在扩大。在这一时期，市场竞争将更加残酷，企业间的竞争与合作，将主要表现为从短期竞争向长期竞争转变，从业务合作向资本合作转变，从价格竞争向技术竞争转变，从同领域合作向跨领域合作转变，从同领域竞争向多领域竞争转变，从国内合作向跨国合作转变。

将发展目光投向全球市场的同时，张瑞辉也心系着家乡的发展变化。他对记者说，近年来，河南省委、省政府创新发展模式，将产业集聚区建设作为加快科学发展的重要载体和推进中原经济区建设的重要抓手，抢抓机遇，创新举措，精心运作，扎实推进，产业集聚区建设成效显著，综合带动作用日益凸显。产业集聚为通讯行业在我省集聚发展提供了一个很好的平台。

张瑞辉向记者透露，信太集团今年计划在郑州新郑航空港区筹建一个年产2000万部手机终端设备产品的项目，目前项目建设选址、规划设计等前期工作已经进入实质性阶段。张瑞辉表示，有省委、省政府的支持，加上行业内的资源优势互补，他有信心在家乡把企业做大做强，为中原经济区建设贡献一份力量。



张瑞辉