

真诚、坚持，水到渠成

——访无线电系张富平学长

□ 校友记者 曹煜



作为一家拥有千余名员工的国际公司总经理，张富平给我的印象是谦逊、朴实、并略带有一些书卷气。经过近二十年的磨砺，从一无所有的创业者发展成为今天的成功企业家，他依然那么坦率、诚恳、平易近人。

选择清华，选择踏实

1983年，张富平考入清华大学无线电系。聊起当时的校园生活，张富平笑着说：“在清华的时候生活比较简单，每天都是上课、做作业、锻炼身体。那个时候还比较闭塞，只能通过不多的几份报纸了解一下外面的世界。不像现在的学生，可以通过网络、报纸、电视等媒体与外界沟通。”

当被问到在清华的生活对他影响最深的是哪一点的时候，他毫不犹豫地回答：“是做事情踏

实的态度。”是的，或许大学里学习的许多专业知识在工作中并不能完全派上用场，但是在清华校园里度过的无数个单调、重复的日子里所形成的踏实的学习态度却是决定以后人生成败的重要因素。张富平说，他在创业初期每天面对大量繁琐的工作任务，但他从没有过焦躁的情绪，而是开动脑筋努力解决每天遇到的新问题。这种工作态度正是受清华精神的影响，也是作为清华人的优势所在。在张富平朴实的话语中，我们能深深感受到他对清华的热爱和对那段校园时光的怀念。

崛起于中关村的第一代创业者

1989年，张富平从清华毕业，进入到一家公司工作。当时，大多数同学选择去研究所工作，但张富平认为自己不适合研究工作，他坚定地认为，他应该选择自己认为正确的道路。在他温和的外表下，埋藏着怎样一颗坚定、果敢的心！

当时张富平所在的这家公司是一个颇具规模的广东家电企业，在北京设有门市部，主要销售家电产品，也卖电脑、电子元器件等相关产品，在这里，张富平从普通的销售做起。工作一年之后，受朋友之邀，他去朋友开的公司工作，这是一家销售电脑

相关产品的小公司，由于公司规模小、人手少，张富平面对的事情多起来，在那里工作期间，他学会了电脑的装机、软件的应用、各类技术故障的排除等等。谈到这段工作经历，张富平说“学到了很多”。就这样，在这一个名不见经传的小公司的经历为他以后的创业之路打下了坚实的基础。

上世纪九十年代初，跟随中国改革的大潮，张富平与几个同学合伙创立了自己的公司，主要做电脑DIY装机。这家公司就是1992年成立的“北京讯宜”的前身。一开始公司在清华园宾馆租了一间办公室，后来又搬到清华南门对面的三才堂写字楼。与无数草创的民营公司一样，他们的办公环境是狭小的、简陋的，但是，这却是他们梦开始的地方。从此，张富平走上了充满挑战的创业之路。

在描述公司初创时的情景时，张富平说：“这个行业一开始的竞争是无序的，鱼龙混杂，产品质量没有保证。有时候供货商提供的产品质量不过关，但是我们对客户的质量保证却必须履行，这时公司就会承担一定的损失。而且当时由于买卖双方的相互拖欠货款，公司的资金也会时常出现危机。所以开始几年，公司的经营状况很不稳定。”于是

记者好奇地问他：“艰难的时候，您有没有想过要放弃？”出乎记者意料，张富平毫不犹豫地回答：“从来没有。”他说：

“人一旦走上创业这条路，就会想坚持下去。尤其我们这个行业，是需要恒心的。如果当时不坚持，以后也将一事无成。”

坚持下去，不仅仅需要坚定的信念，更需要脚踏实地的行动。当时中关村的市场环境非常混乱，甚至被大家称作“骗子一条街”，在这样的大环境中，张富平的公司坚持诚信的经营理念，真诚地对待包括供货商和客户在内的所有人，最终坚守了下来。

坚持换来机遇

张富平的坚持为他赢得了机遇。1996年，“北京讯宜”迎来了它的第一个转折点：成功成为台湾精英主板在大陆的独家代理商。说起当时的情形，张富平说：“经过几年的竞争与发展，一些品牌开始显现出市场优势，所以我们开始寻找比较好的品牌做代理。当时精英这个品牌拥有比较好的历史背景，产品的品质很好，并正值它们从台湾向外面的市场扩张时期，我们就争取到了它的主板的全国代理权。”通过与精英主板几年的合作，讯宜逐渐帮助精英主板在大陆的电脑DIY市场树立了品牌，得到了大家的认可。

1999年，讯宜建立了属于自己的维修团队，并且经过一段时间的发展，团队的规模 and 专业化程度达到了当时国内的先进水平，对公司客户群的稳固和壮大起了至关重要的作用。张富平说，正

是对于售后服务的高度重视使他们在今后的竞争中更具优势，为公司的进一步发展奠定了基础。2000年，精英主机板的销量进入国内前三名，同时讯宜的规模也逐渐扩大。

2003年，讯宜终于迎来了质的飞跃。这一年，张富平的公司经国际著名宝成集团和世界领先主板制造企业精英电脑的全力支持与注资后更名为“讯宜国际”，正式迈开国际化发展的步伐，张富平出任公司总经理。更名之后，由于有了更加雄厚的资金实力，公司代理的产品线发生了质的变化，开始广泛地代理各类相关电脑配件产品，包括显示器、硬盘、显卡、鼠标等等，拥有了十几家知名厂商、近千款产品的代理权。并从去年开始做系统产品，如网络安全等。以前精英主板占公司销售份额的90%强，而现在虽然数量增加，但是只占30%。总之，讯宜从一个单一产品的总代理，变成了多产品的渠道供应商，与此同时公司规模也在不断壮大，目前全球雇员已经超过800人，在深圳、上海、成都、武汉、西安、广州、沈阳、长沙、南昌、济南等主要城市均设有分支机构。

面对自己所创建的企业的飞速发展，张富平作为管理者表现出了冷静的态度。当被问到公司规模迅速扩大给他的管理工作带来什么影响时，他说：“最大的变化就是以前公司每个人的工作情况我都很了解，而现在公司的员工非常多，我不可能认识他们每一个人，因此必须依靠管理团队通过规章制度、工作流程来

进行日常管理。其实是从自己管公司慢慢变成大家管公司。”他说，为了迎接新形势下的新挑战，他仍需要不断地学习各种崭新的管理理念，将别人的成功经验变成自己的东西，使公司能够稳定、持续地发展。

拥有一颗平常心

在整个采访的过程中，张富平始终给人以一种亲切感，态度平和、说话不张扬，传达着一份清华人特有的稳重、实在。在谈到创业者所应具备的素质的时候，除了坚持之外，他还强调要有宽容的心态，能够与别人和谐相处。他说：“创业者不一定是这个行业中最能干的，而是让更多的能干人聚集在一起，完成目标。”

谈到对未来公司和个人的打算，他说：“我希望我们能在电子产品分销的行业至少做到前三名，并最终上市。但是目前阶段我们首先要先把公司做到够好，要符合上市的条件。”其中他一再强调要脚踏实地地先做好公司自身的工作，那么上市就是一种水到渠成的结果。至于个人的打算，他笑着说：“个人的问题没有想太多，就是把公司再做好一些。”当问到对现在的工作和生活状态是否满意时，他说：“满意，我是一个知足常乐的人。”从张富平的话语中，我们能感受到他做人低调又不乏坚持，气质温和又不失魄力，有一颗平常心的同时却不停止朝着目标前进的脚步。而这些也使他的人生在不经意之间绽放出明亮的光辉。☑