



袁银菊： 风狂雨急时 立得定方见脚根

记者 薛智谊



姓名：

袁银菊

出生日期：

1958年

职务：

甬商总会理事、
爱优特电机有限公司
董事长、江凌电器有
限公司总经理、宁波
市民营企业协会副会
长、余姚市女企业协
会副会长等。

作家柳青说：“人生的道路虽然漫长，但紧要处只有几步，特别是当一个人年轻的时候。”对企业来说，紧要处也只有几步。宁波江凌电器创始人袁银菊之所以能一手将一家乡间小厂，变成与多家世界500强企业牵手的电动工具制造商，正是由于把握了紧要的两步：一步是1996年她到美国考察市场后，当机立断将企业产品转向直流电机；另一步是通过她顽强的努力打赢了长达三年的知识产权官司。

“花繁柳密处，拨得开才是手段；风狂雨急时，立得定方见脚根。”对《小窗幽记》里这句话，袁银菊感触颇深。

01

裁缝起步 跨行创业

江凌电器位于余姚陆埠镇，生产各类永磁直流电机，拥有自主品牌和注册商标，获得国家高新技术企业等殊荣。而它的出身，和中国很多民营企业一样，相当草根。

上世纪80年代，当时还在余姚陆埠乡间做裁缝的袁银菊，深觉一年到头不但没休息，还挣不了多少钱，且工作极其枯燥。抱着“人总要活出点价值”的想法，她向亲友借了5000元，从一台25克塑料压机、几个人、十几平方米的厂房开始，办起了陆埠镇无线电器件厂。

1988年，袁银菊成为了余姚第一批领到民营企业营业执照的创业者。

创业初期，袁银菊一无资金，二无技术，产品也没有市场。为了打开销路，她一年365天几乎都在外面跑，住最便宜的招待所，吃随身带的方便面和面包。

凭着一股韧劲和诚恳踏实的态度，袁银菊终于敲开了多家国营企业的大门。有了订单后，她每天跑车间，每一道工序每一环检验都亲力亲为。就这样，企业渐渐发展起来了，产值逐年递增。

1993年，江凌电器开始向美国出口电机，但在两年后，电机生产中所需的塑料价格涨幅超过了一倍，如果严格按照合同生产，这一单要亏损不少。袁银菊的朋友便劝她用品质差一点的塑料，老外不一定会发现这些差别，但她果断拒绝了这一建议。她认为企业要以诚信为本，欺骗客户不是长久的经营之道，宁可亏损也要按照合同要求将产品交付给客户。

袁银菊的诚信打动了美国客户，一年后，即1996年，她应邀到美国考察市场。这第一次出国，不仅让袁银菊大开眼界，深受启发，也成为了江凌电器的重要转折点。袁银菊回国后便当机立断，停止生产录音机的同步电机，转向生产直流电机。此举为企业开拓海外市场奠定了基础，决定了企业的命运。