

东莞 企业家创业故事

第1卷

赵江 牛哈莎 著

广州文艺出版社
GUANGZHOU LITERATURE AND ART PRESS

东莞企业家创业故事（第1卷）

■ 著 / 赵 江 牛哈莎



百花洲文艺出版社
BAIHUAZHOU LITERATURE AND ART PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

东莞企业家创业故事 / 赵江, 牛哈莎著. — 南昌: 百花洲文艺出版社, 2018.5

ISBN 978-7-5500-2712-1

I. ①东… II. ①赵… ②牛… III. ①报告文学—作品集—中国—当代 IV. ①I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2018) 第 040166 号

东莞企业家创业故事

赵 江 牛哈莎 著

出 版 人 姚雪雪
责任编辑 郑 骏 叶 姗
封面设计 张 翔 房 乔
出版发行 百花洲文艺出版社
社 址 南昌市红谷滩新区世贸路 898 号博能中心 A 座 20 楼
邮 编 330038
经 销 全国新华书店
印 刷 南昌三联印务有限公司
开 本 787mm × 1092mm 1/16 印张 25
版 次 2018 年 5 月第 1 版第 1 次印刷
字 数 400 千字
书 号 ISBN 978-7-5500-2712-1
定 价 52.00 元

赣版权登字 05—2018—96

版权所有·侵权必究

邮购联系 0791-86895108

网 址 [http : //www.bhzwjy.com](http://www.bhzwjy.com)

图书若有印装错误, 影响阅读, 可向承印厂联系调换。

序

企业是市场创新的主体，企业家是经济社会发展的脊梁。

回顾东莞改革开放 40 年来的发展历程，即是活跃在莞邑热土上的企业家敢为人先、勇于创新的历程。2017 年，东莞市实现生产总值 7582 亿元，同比增长 8.1%，进出口总值 1.23 万亿元，税收总额突破 2000 亿元，高新技术企业突破 4000 家，先进制造业增加值占比首次超过 50%，市场主体突破 100 万户。这些成绩的取得，离不开一大批有情怀、敢担当、勇创新的莞邑企业家孜孜不倦的辛勤奋斗。

2018 年是贯彻落实中国共产党十九大精神的开局之年，也是改革开放 40 周年和东莞升格地级市 30 周年，在这具有重要历史和现实意义的年份，由东莞市总商会团体会员——东莞市人才资源发展促进会组织创作的《东莞市企业家创业故事》第一卷正式出版发行，实是可喜可贺！

《东莞企业家创业故事》第一卷，由东莞市人才资源发展促进会文学顾问、国家一级作家赵江等人创作，历时两年，采写了东莞这片热土上 22 位民营企业家的创业故事。他们来自不同

的产业、行业，创业路径不尽相同，多数亦名不见经传，然而，他们有着共同的特点，就是不断谋求开拓、转型和突破，具有创新秉赋和高成长性。本书文章以小见大，以记载企业精彩的发展史和企业家生动的奋斗史为己任，刻画了一批不负青春、不负时代、矢志创业、坚韧不拔的中青年企业家形象，再现了一批中小型企业的成长历程，弘扬了“厚德务实，敢为人先”的莞商精神。近年来，我市努力打造创新驱动发展升级版，初步形成了以创新驱动为主引擎的经济体系和发展模式，本书主人公们正是这一宏大事业中一个小小的缩影。文章内容真实，富有启迪，催人奋进，必将为广大年轻一代创业者注入无限正能量，并产生积极而深远的影响。

东莞市人才资源发展促进会虽然成立时间不长，但勇于创新，锐意改革，为推动我市广大中小企业的发展做了许多有意义的工作。《东莞企业家创业故事》第一卷的推出，即是他们在这方面努力的见证。

希望我市广大企业家，尤其是中青年企业家们，在党的十九大精神指引下，大力弘扬优秀企业家精神，持续创新，不懈努力，为实现中华民族伟大复兴贡献自己应有的力量。

东莞市工商联主席

东莞市总商会会长



2018年3月

目录

序	1
“小商”扛大旗 / 赵 江	1
把企业做好，就是大善 / 赵 江	27
凤飞“龙背岭” / 赵 江	51
铮铮铁骨成就美丽手袋 / 赵 江	71
现在开始打拼未来 / 赵 江	88
青春在人生抉择中飞扬 / 牛哈莎	103
头脑风暴不为人所目击 / 赵 江	115
胡广良二三事 / 赵 江	132
“诗河”记录了红军哥的别样人生 / 牛哈莎	155
“高金”就是皇帝金 / 赵 江	171
怒放隆冬 独步早春 / 牛哈莎	189
视抗烟为己任的武冈儿郎 / 牛哈莎	204

潮汕商才在莞邑 / 赵 江	214
敢与九天比风骚 / 牛哈莎	231
一位青年台商的家国情怀 / 赵 江	247
向阳路上花正香 / 牛哈莎	268
盘马弯弓“正红旗” / 赵 江	281
登高莫问顶 / 赵 江	298
向科技要好水 / 赵 江	317
技术发家最靠谱 / 赵 江	342
大浪淘沙，患难淘金 / 赵 江	356
巍巍罗浮山，朗朗追梦人 / 牛哈莎	374
城市之魂	386



“小商”扛大旗

赵 江

【人物导读】叶菁，广东东莞人，广东智通人才连锁股份有限公司董事长、东莞市智通实业有限公司董事长、中国人才交流协会副会长、东莞市人才资源发展促进会创会会长、全国专利技术展示（东莞）交易中心理事长、东莞市技术与知识产权服务中心理事长。自1995年创立智通以来，坚持多年专注与人力资源服务研究，为推动人力资源服务行业的发展进步、促进我国人力资源高效配置和充分就业做出了重要贡献。在企业发展过程中坚持科技创新驱动、坚持标准规范管理、坚持品牌打造建设、坚持社会公益责任，将智通打造成为具有全国影响力、持续成长进步的全国性人力资源服务领导品牌。

叶菁曾获得过全国和广东省“新长征突击手”“全国百名优秀青年厂长（经理）”“广东省职工劳动模范”“广东省优秀民营科技企业家”“东莞市优秀民营企业家”“东莞市第一届优秀中国特色社会主义事业建设者”，

以及东莞市人大代表、政协委员，莞城区人大代表、党代表和优秀党务工作者及“东莞市60位锋尚人物”等荣誉称号。

叶菁这个名字，大家似乎熟悉，不熟悉叶菁还能熟悉谁？

当然，相对于他的成就，以及他麾下公司的名望，他个人的名声还是太小了！小到在他的家乡东莞市，至少半数以上的人对他说不出个子午寅卯。凡事相对而言，时任国务院副总理的李克强知道叶菁，到他的公司视察过；众多企业和成千上万（过亿）的人因为他而飞向东莞，到他的公司流连过，通过他搭建的平台完成了招聘和求职双向选择。因此，若说熟悉叶菁的人不够多、叶菁的知名度不够高，也不十分准确。

叶菁像众多莞商一样，安于隐姓埋名，乐于幕后工作，不希望别人关注他本人，唯愿大众知道他的公司和团队，以及由他的公司和团队提供的服务产品。他于1995创建的广东智通人才连锁股份有限公司，是一家集人力资源招聘、外包、猎头和培训为一体的全国连锁企业，也是全国首家登陆新三板的人力资源综合服务商。

哦，原来是智通！那个脍炙人口的智通！

一般意义上说，涉足基础产业、能源（资源）产业及金融产业即可谓之“大商”，把小生意绵延百年也可谓之“大商”。叶菁是开发和服务于人才资源这种特殊资源的，“大商”当之无愧。不止于此，叶菁和他的公司起源于边缘，成长于夹缝，施展于智慧锦囊，壮大于自强不息。他创建了国内最早、最大的民营人才市场，将智通打造成“人才银行”“才市航空母舰”；他创建了以“组织文化”为核心的智通文化，并以这种卓越的企业文化擦亮城市品牌。上述两项重大贡献，足证叶菁把大商内涵演绎得淋漓尽致。

2016年5月，叶菁携多位企业家共同牵头，精心筹备，发起成立了“东莞市人才资源发展促进会”（以下简称人才会）。叶菁扛起大旗，担任创会会长。在他领导下，人才会经过短短两年的运作，已成为拥有近300名会员、社会声誉良好、内有凝聚力外有影响力的优秀社团组织，为人才会的发展奠定了坚实基础。

通过公司掌门去认识公司，通过商协会领头人去认识商协会，更符合大众文化趣味。那么，我们就来认识一下叶菁吧。

／ “土著”叶菁，在石头缝儿中顽强生长 ／

东莞是一座超级低调、超级务实的城市，部分原因是她在短期内由农业社会脱胎而来，带有鲜明的农业文化基因。东莞又是一座敢为人先的城市，部分原因是她崇尚抢先一步蹚未知，即俗话说的饮“头啖汤”，不是头啖汤多么好喝，而是抢不到头啖汤意味着没饭吃。近代以来，东莞这座城市工业化和城市化速度异常迅猛，但她的人文基因仍然一脉相承。

叶菁是这座城市的“土著”，祖辈土生土长于斯，其低调务实、敢为人先的个性与生俱来。人们从叶菁身上不难发现，低调务实与敢为人先是一个整体概念，具有内在完整性，不可分割。不务实的人谈不上敢为人先，若非敢为人先犯不着低调。

1972年，17岁的叶菁中等职业学校毕业了，他这个城镇居民此刻已不用下乡，此前“上山下乡”的大哥大姐们正陆续回城。可是，哪里有业可“就”，还是个问题。彼时，千年莞邑仍是农业县，没有多少像样的工厂，容纳不了多少工人。叶菁像同时代大多同龄人一样，需要找出路、寻饭碗及谋生计。

叶菁是幸运的。当时的东莞县为解决城镇富余人员及社会闲散劳动力就业，允许各街道自办集体企业。叶菁得以进入莞城街道办的一间小厂，从事一些边沿的配套生产及简单的维修加工之类的工作。两间铁皮房，中间一块空地，上面用竹子搭起来，似厂非厂，也就算是“厂”了。就业环境简陋、艰苦，叶菁却很珍惜这份工，干活很积极。没多久，他当上厂里的机电维修小组组长，“领导”八个人；很快又当上厂长，“领导”几十个人。莞城街道办借给叶菁3000元钱（三年后归还），意思是厂里这帮人就由他领着干了。

叶菁小小年纪，开始学着操几十号人的心，这些人都要跟着干活吃饭啊！厂子虽小，只要肯劳动，就不会让大家挨饿，这一点他有信心。但光靠零打碎敲接点维修活儿，很难维持。那么，厂子还能干什么？干什么能赚钱以使工厂能够维持下去？这是摆在叶菁面前的重大问题。对于他这个领着一群街道闲散人员谋生存的小青年而言，最发愁的事情莫过于找不到方向。

古人有训：男怕入错行。现代人看来，不仅男怕入错行，女也怕入错行，工厂也怕入错行，资本也怕入错行。

工厂起步艰难，叶菁领着工人们苦苦摸索，终于认定技术革新是出路。他们先是生产小五金以及与五金相关的产品，后来随着工人技术熟练程度提高，叶菁带领大家对产品进行研究改进，他对技术的痴迷和锲而不舍在那时就表现出来了。两年后的1974年，他和工人们自行研制出一种以电流互感器为主的电器产品，成为适销品。工厂借此走出困境。

那时没有创业的说法，叶菁实际上已经走上创业之路。那时也没有科技创新的说法，叶菁实际上已经走上科技创新之路。现成的路肯定是没有的，这是生活向他呈现出的一种真实，也是生活教给他的一个朴素真理。他这辈

子做的许多事情都是自发的、自找的，换言之，不是体制动作，不是规定动作，自己看着办，办好办砸，自己兜着。自谋生计，自图发展，自负盈亏，这些带有冰冷色彩的字眼儿当可概括他的足迹，他是一个最没有依赖感的人。

干起来方知自己实力不足，这个实力主要体现为文化科技知识，尤其是工厂从技术革新中尝到甜头，从研发新产品中尝到甜头，叶菁更加认识到科技知识的重要性。随着国家恢复高考，叶菁跃跃欲试，积极投入备考。这时，街道办书记找他谈话，尖锐指出，求学是好事，但如果他离开，企业恐怕就难以为继了，恳切希望他留下。叶菁心里很纠结，他志存高远，又颇念旧情（工厂草创时街道曾借钱给他，堪比雪中送炭），他决定留下。

时值改革开放，外资企业纷纷以“三来一补”为主要形式到东莞投资建厂。叶菁的工厂具有相当基础，立即成为外资青睐的合作对象。从1981年起，叶菁先后与数家港商合作，从事来料加工贸易，生产加工塑胶、五金、电子等产品。几年后，因东莞经济发展带来电力不足等问题，叶菁率先推出自主开发研制的调、稳压器产品，走俏市场。凭借这款产品，叶菁得以积累第一桶金。

1983年，随着企业改制，叶菁的街道办小厂变身为东莞利士集团（东莞智通实业有限公司前身，以下简称智通实业），叶菁出任董事长。这是东莞第一家集团公司，也是东莞较早引入外资的企业。利士集团借船出海，先后与多家大型生产与流通领域的外企、国企合作，生产销售PC机主板、电唱机、现代五金电子制品等当时的热销商品。鼎盛时期，利士集团一共拥有13家工厂，业务范围涵盖工业地产、建筑设备制造等。

企业做大后，人才不足的问题十分突出。叶菁求贤若渴，开始通过各种渠道在社会上广揽人才。他深知，一个群贤毕至的企业才有活力、有后劲。

他同时也了解，青年学子们离开校园恃才而飞，总是择良木而栖，期待到合适的企业及岗位历练和发展。他将世态人心琢磨得挺透，招人很有一套。

与叶菁合作的港资企业见叶菁有办法招到人才（当时主要是工程师、技术员），便委托他帮忙。叶菁知道这些港资企业的苦衷，他们不在体制内，没有现成的用人渠道，但对人才又有很大需求。再者，大多外资及中外合资合作企业都希望尽快解决人才本土化问题，毕竟在内地聘请工程师比从外面带进来的工程师成本低很多。叶菁受人之托，凭借自己地头熟的优势，自1986年开始帮助港资企业寻找内地人才。这些工作当然是义务的、免费的，一来可以促进合作，二来为企业寻找人才，他乐此不疲。

可是，问题来了。工程师们很珍惜自己的干部身份，一般不愿挪动，尤其不愿到外企工作。他们在国企干得好好的，工资、福利待遇、技术职称的提升都有正常轨道，家属上班、小孩上学也都就近就便，到了外企，这一切都没了，连档案、工龄、社保等也没了，认为很不划算。

这边急着用人，那边人才不愿“屈就”。一筹莫展之际，叶菁想出了办法：把人才调到他自己的公司里来，保留其身份、档案等，该买社保就买社保，该提升职称就助其申报，家属小孩就业就学都帮助解决好，然后把人才派到外企去工作。这个办法是被逼出来的，叶菁让自己承担了很大责任。当时，许多本土企业都不愿意揽这个事儿，将其当作负担、累赘。

玉成他人，是叶菁最典型的个性特征之一。

这个办法很灵。工程师们一看，叶菁的公司与自己原来的公司差不多，待遇没有变，又可以到外企拿高工资，何乐不为。那时一般国企月工资为六七十来元，而外企可拿到400元。这一信息不胫而走，开始有求贤者和求职者慕名找上门来。

利士集团的创新做法获得东莞市人事部门的大力支持。一直以来，包括干部调动在内的人事工作都是政府主导的，他人无权插手。叶菁的做法无疑打破了这一坚冰，为众多人才匮乏的企业开辟了引才渠道。在理念上也有了突破，即人才是可以流动的，企业“用人”是可以变通的。

进入1990年，东莞经过10余年的快速发展和积累，多种经济成分的企业争相大展拳脚，形成万马奔腾的局面，对人力资源的需求更大了，各个车站码头人流量都非常大。莞城是东莞的老城区，叶菁的智通实业所在地（即如今的智通人才连锁总部A馆），坐落在莞城区一条叫作莞太大道的路边，与当时的东莞汽车总站隔着一条绿化带。

汽车总站每天都有成千上万的青年男女带着梦想前来打工。他们提着大包小包从汽车站蜂拥而出，成群结队，风尘仆仆，经常与叶菁擦肩而过。他们带着对新的劳动岗位和新生活的热烈渴望，不惜离乡背井、舟车劳顿的身影，他们充满青春憧憬而又多少带着些迷茫的眼神，叶菁尽收眼底。自己何不尽一份心，出一份力，帮助他们尽快找到一份工呢？也不枉他们千里迢迢这么大老远跑一趟啊。人才中介、劳动力中介是可为的。

想法尚不成熟，但叶菁的恻隐之心、商业神经显然都被触动了。更重要的是，他发现服务行业正是一片蓝海。

与之形成反差的是，叶菁公司的产品销路慢慢差了，越来越差，原因是同类进口产品质量好，价格也不很高，挤占了市场份额。自己无论从资金、技术和原材料等方面都不占优势，显然竞争不过人家。怎么办？经过多日市场调研、分析对比和潜心研究，叶菁萌生了“拾遗补缺”的想法。就是不与电子行业中的外资企业做正面竞争了，也不与其他行业中的龙头老大企业做正面竞争了，索性彻底从制造业抽身而退，转型做服务。概括地说就是退二

进三，退出第二产业，进军第三产业；直白地说就是我不与你交锋了，我为你服务。

制造业起家的叶菁，就这样果决摒弃了主流行业，不仅将滞销产品及时停产，而且像电唱机等几个尚算红火的家电产品也全部停产了。他的决断力可见一斑。转型很痛苦，处理积压产品的时候，百分之一的价钱都卖不出，叶菁壮士断臂，强行转型。他告诫员工：不转型肯定会被拖死。

服务行业也有很多细分。自己的企业该何去何从？此时，积累了第一桶金的很多本土企业家纷纷把资本砸进同属服务行业的酒店餐饮娱乐业等，叶菁却别出心裁，另辟蹊径，选择了“人才中介”这个此前在国内没有人做过的营生，这是服务行业中的“非主流”门类，亦是服务行业中的一块处女地。

从业余去做，到成立公司专业去做，这个跨度相当大。叶菁很谨慎，特意从北京、广州邀请一大帮专家权威来到东莞，其中包括广东省人才交流研究所所长等人（各地政府于1987年相继成立人才交流中心），帮助他做分析论证、制定规划和确定方向。大家一致看好这个行业，叶菁增强了信心。但是，这个行业传统上是政府的业务范围，因为它是个社会问题，牵涉面巨大，攸关民生，市场化程度低。私企究竟该怎样做，究竟能做成什么样，谁都不知道。政策的允许度是多大？群众是否买账？会有什么样的不测？面对一大堆未知数，叶菁表现出坚韧，没有动摇。

东莞市首批批准了四家企业开展人才中介服务，叶菁是其中一家。在当时，这是一件新事物。

1995年2月，叶菁在智通大厦四楼一个角落处腾出一间办公室，成立了“东莞市智通人才智力开发有限公司”（广东智通人才连锁股份有限公司前身）。

这个不起眼的小公司所从事的行当，慢说当时在国内非常陌生，即使 16 年后，它仍然像个另类。智通人才早在 2010 年就已具备上市条件，是东莞市第一批上市后备企业。后由于种种原因调整到 2011 年，企业将所有手续都办完了，报送国家有关部门。可是，创业板上市目录中分门别类排列着九大行业，唯独没有人才、人事这个行业门类，智通因此而无法在创业板上市。直至 2014 年行业限制取消，智通遂于同年 8 月 23 日在新三板上市了。

多年后，人们发现叶菁的“拾遗补缺”谋略极为明智，极有勇气，因为它是“蹚雷”之举。或许正因为明智，才需要蹚更多的雷。叶菁并非不怕雷，而是他有护身法宝。前面讲到，叶菁热衷于玉成他人，擅长从他人的满足中获取自己的快乐，这种天性自然而然地成为他的护身法宝。

谁看到了数以万计的企业主求贤若渴的眼神？叶菁看到了。

谁看到了数以千万计的求职者渴望就业的眼神？叶菁看到了。

这些感性的东西成为叶菁义无反顾投身人才市场的动力源泉。

在商言商。企业对人才的需求，人才对劳动岗位的需求，已然汇合成一种双向需求。叶菁发现这是一种庞大而又持久的社会需求。有需求就像有订单一样，他感觉机会来了！慧眼独具的叶菁瞅准了充当“桥梁”的机会，尽管这个机会扭扭捏捏、若隐若现。一头联络雇员，让人才增值，一头联络雇主，让企业增效，令双方各得其所，这件事既有功德又有利润。

叶菁连同他所选择的人才中介，仿佛从石头缝儿中冒出来的。自此，他携民间资本大举进入人才中介领域，把人才中介这个“遗”和“缺”开辟成了行业，带领员工在该行业中精耕细作，将专注做成了专业。更以短短 20 年时间，将其拓展为大气磅礴、势不可挡的“人力资源综合服务”这一朝阳行业。

／ 铁血叶菁，一扫天下平 ／

叶菁个头不高，身材不壮，说话慢条斯理，走路轻快，人到哪里都不会发出多大声响，不用指望他是什么猛士，也不会看到他有器宇轩昂那一刻。许多女性与他站在一起，都比他高大威风呢。总归一句话：他那外形乃至他那气质都挺“草根”的，与高大上不沾边儿。

可是，叶菁之铁血睿智，无数人不能及。

做起来才知道，人才中介行业具有不可小觑的复杂性。彼时，国家刚从计划经济脱胎，大学生也刚由国家包分配逐渐转变为部分不包分配、完全不包分配。政府搞招聘会是免费的，因为有财政补贴。私企搞招聘会则要收费，否则场地费、水电费、员工工资等就没有来源。再者，大家习惯于相信政府，不习惯对某个名不见经传的私企抱有信赖。这些传统做法和旧的理念像大山一样横亘在智通人才面前。

叶菁带着员工到深圳人才市场参观学习。不是明目张胆去的，而是偷偷摸摸、以招工为幌子混进去的，正可谓现代版“偷师”。当时深圳和广州的人才市场都由政府开办，他一个私企老板，谁会欢迎他前往参观学习呀，若非招工，可能连门都进不去。从深圳回来后，叶菁决定照葫芦画瓢。他笃信一条：只要提供有价值的服务，公司就有发展的机会和空间。

当时企业招聘人才在报纸登广告需花费 700 元左右，成本很高。若能提供一个场地，让企业和求职者双双进场，面对面交流，用现在的话说就是“面试”，不是省事多了吗？既可帮企业节省广告费用，又可让求职者提高“命中率”，一举两得。基于这种考虑，叶菁和他的团队首创了现场招聘模式。