

东莞青年企业家

创业访谈



共青团东莞市委
东莞市青年联合会
东莞市青年企业家协会

二〇〇五年八月

东莞图书馆



00013050429897

前言

前言

为配合市委实施的“创业东莞工程”，倡导青年就业创业新风，团市委在举办青年就业创业交流招聘会、编发《东莞青年就业服务手册》、组织青年就业创业大课堂和青年企业家与大学生对话活动、表彰支持青年就业创业先进企业等基础上，这次选编《东莞青年企业家创业访谈》一书，致力于指引青年积极投身“创业东莞工程”，为广大青年就业创业搭桥铺路。

本书以访谈的形式叙述和记录了21位青年企业家代表在东莞真实而生动的创业经历和心路历程，从侧面展示了改革开放二十多年来青年企业家们为东莞经济建设作出的积极贡献。青年企业家们身上所体现的坚韧不拔、矢志不移、开拓进取、艰苦奋斗的创业精神是当代青年学习的榜样与楷模，他们身上所折射出来的为富不骄、热心公益、致富思源、富而思进的思想与行为也集中反映出当代青年企业家的宽厚内涵与高尚品质！

通过《东莞青年企业家创业访谈》，我们希望广大青年都来关注成功企业家的创业故事，倾听他们的创业历程，体味他们创业中的苦与乐、成功与欢笑，以他们为榜样，从他们身上吸取创业的经验和教训，学习创业的技巧与方法，效仿他们在艰苦创业中表现出来的才智

东莞文献专藏

与勇气，增强自立自强意识，大胆尝试与实践，认真规划与思量，热情地投身于“创业东莞”中，开拓自己精彩的创业人生之路。

我们要感谢众多青年企业家的支持，他们在百忙中抽出时间接受记者采访，毫无保留地为青年传经授宝。囿于篇幅所限，此书只能选编我市少数青年企业家的创业事迹，在东莞这片沃土上，有更多的优秀青年企业家，他们正在不同领域里运用他们的勤勉与智慧，在一个个平凡的岗位树立起一座座成功的丰碑！

我们为成功的青年企业家鼓掌，祝愿他们更上一层楼，为东莞的经济社会发展作出更大的贡献；我们为所有积极创业的青年鼓掌，并对他们充满期待，在他们的勤奋与勇气中早已包含成功的基因，他们将用自己的双手书写精彩人生！

编者

2005年8月

目 录

勤奋立业，矢志向上

——访“勤上”企业有限公司董事长李旭亮……………1

辛勤酿造甜蜜

——访东糖集团总裁李锦生……………10

强者抓住机遇

——访兴锋毛纺织有限公司董事长李德锋……………20

“装”点梦想

——访东越服装有限公司董事长郭东林……………29

绝地求生，从洗碗工走向总裁

——访天安企业咨询有限公司董事长李美瑛……………39

打造企业文化品牌

——访花园粥城首席执行官黎平……………48

选择自己的天空高飞

——访天和商贸有限公司董事长邬志新……………56

用专注答复生命

——访新维思家俱厂总经理谭凯帆……………64

靠品牌打天下，为梦想而追求

——访圣心食品有限公司董事长卢汝滔……………74

将相本无种，你我当自强

——访星河生物科技有限公司董事总经理叶运寿……………83

劲者能胜

——访劲胜塑胶制品有限公司经理王建……………92

“玩”出人生的精彩

——访利士玩具有限公司董事长孔应佳……………100

素质决定发展，信念成就永恒

——访腾龙实业发展有限公司董事长彭柏铭……………111

鸿鹄展志，富不忘本

——访鸿富实业发展有限公司董事长罗建业……………120

博士，其实也是博士

——访兴业生物科技有限公司董事长王耀辉……………128

“玫瑰女人”的绿色情结

——访圣茵花卉园艺有限公司总经理周世明……………137

勤劳创业，实干成才

——访君逸酒店董事长陈海生……………148

干一行，爱一行，专一行

——访联丰实业发展总公司经理潘雄伟……………156

机会牵引人生，实干铸就成功

——访诺基亚移动电话有限公司副总经理暨炜东……………163

不断超越自我

——访金凯悦酒店管理有限公司行政总监邓意祥……………172

拒绝平庸的农民企业家

——访安业水族养殖公司董事长罗汝安……………184



勤奋立业，矢志向上

——访“勤上”企业有限公司董事长李旭亮

十几年前，他放弃了湖静风清，选择了瀚海惊涛，离去时，是一叶扁舟，归来的，是一艘航母。

他，就是李旭亮，1966年9月出生，广东东莞人，现任广东省东莞市勤上企业有限公司总经理，是一名掌握技术和国际市场信息的民营企业企业家，他凭借自己掌握的技术，瞄准国际市场，艰苦创业，白手起家，将公司发展成为集开发、生产、贸易于一体的产品多元化、产业规模化的出口创汇集团，拥有员工近万人，厂房面积达20多万平方米，公司的三大主力产品圣诞灯饰、烘烤炉、高档铁家具，远销欧洲、北美洲等地。他本人还担任广东省私营企业商会副会长、广东省工商联执委

等社会职务，先后被授予“东莞市优秀民营企业家”、“东莞市思想道德建设优秀青年”、“东莞市第七届十杰青年”等称号。

记者：李董，你好！首先感谢你在百忙之中接受我们的采访。走进“勤上”公司，一直有个念头困扰着我，为什么公司取名为“勤上”呢？

李旭亮：之所以将公司命名为“勤上”，其中包涵了两层意思。那是在90年代初，公司草创时期相当困难。当时一无启动资金，二无客户，三无场地。最初只是从几个亲友那里借了二千元作为启动资金，租用一间旧仓库，搭了一个简陋工棚，买了几台旧设备，这就是当初“勤上”全部的资产。针对此种困境，我将公司命名为“勤上”，是取自己“勤奋向上”之意，以此自勉。

同时也是对我成长历程的一次概括与总结。三十年前，我出生在东莞埔田地区腹地常平镇横江厦村，生在一个贫困的家庭，童年的时候既尝尽了穷困的滋味，也拜穷困所赐，我从父辈的身上学到勤劳、坚韧、不怕吃苦的精神。可以说正是靠着这股精神，我从小学到中学再到大学，从常平走到了东莞市区又走到了省城广州，一步一步地走到今天，尤其是回头再看企业发展的历程，我更深深地认识到“勤奋向上”精神的真谛。

记者：据我所知，李董从广东建材学校毕业后，曾

在一家中外合资的企业工作，做一名技术工，这在当时还是一份令人艳羡的工作，但李董似乎没有在那家企业里呆多久，很早就出来创业，创建“勤上”公司，这其中你为你的创业都做了哪些准备？

李旭亮：1988年，我从广东建材学校毕业后被分配到中外合资企业——兴华标准实业有限公司，做一名普通技术员，月薪仅仅100多元，在现在看来这很不起眼的工作也并不见得薪金有多高，但在当时的确是一份令人艳羡的工作。虽然如此，但我还是觉得不满意，离我在学校里所梦想的宏伟目标相距甚远，不愿意甘心于一份稳定的工作，但我知道成功没有一蹴而就的，所谓“九层之台，始于垒土，千里之行，始于足下”，进工厂之后，我没有懈怠，认认真真地学习各种技术，并且不断地把自己学到的专业理论运用到实践中去，电镀、拉丝、冲压、热处理等这些技术工艺都一一虚心向师傅请教。上班时，一大半时间在车间与工人一起劳动。下班后，我独自一人躲在宿舍里钻研技术，把我自己所学的专业知识用到实践中去。

第二年秋天，由我负责进行技术改造，我日夜钻研各项工艺流程，从中找到可以提高的地方，几个月后，经我改造后的工艺流程，产量大幅上升，比过去提高了一倍多。不到两年，我被公司晋升为工程师。这是我技术上的准备。

我深知，作为一名企业家，不仅仅需要好的技术，当然好的技术，是成功的前提，还需要有良好的管理能力和市场拓展能力。后来刚好有机会，我被委任为公司贸易部主管。在与外商洽谈业务过程中，我留心学习交际技巧，学习管理贸易方面的经验，特别是国际市场通行的交易规则，这是我在为自己创业准备管理能力。

在兴华标准实业有限公司那几年，我学到了技术也学到了管理经验，这为我日后的创业打下坚实的基础。

记者：在你创业初期的那个年代，民营经济的发展还没有被提到一个相当的高度，民营经济的发展环境还不是很好，是什么力量让你毅然抛弃了国营企业的“美差”而下海经商的呢？

李旭亮：这还得感谢邓小平同志，感谢国家改革开放的政策。1992年，邓小平同志南下视察，对民营经济的发展及地位予以充分的肯定，随后，民营经济蓬勃发展起来。改革发展的大潮强烈地吸引着我，本来就有创业欲望的我，再加上我在工厂里历练了几个年头，很想在这汹涌澎湃的改革大潮中一试身手。就这样子，我毅然决定辞去国营单位的公职，下海创业。

记者：在你决定下海创业的时候，你的家人、亲戚朋友对你的做法是怎么样一种态度？

李旭亮：大部分人都对我这种做法不甚理解。家人、领导和朋友都很困惑，亲友们极力劝阻，要我慎重

考虑，父母呢，则坚决反对，说你现在工作稳定、收入提高了，在单位也有发展前途，为什么要冒险？

虽然亲友们极力想让我放弃创业的念头，但我意已决，更何况我觉得我这个想法不是一拍脑门就想出来的，我是有充分准备的，还有我对自己有一个比较客观、准确的评估，再有，我对我即将从事的行业也有准确的风险分析，因为我觉得当时五金领域里，做生产还是比较少的，竞争不是很大。所以，我是信心百倍地投入到我的创业当中去的。

记者：一如你刚才所言，创业初期一无启动资金，二无客户，三无场地，你是如何去克服压在你肩头上的这三“座大山”的呢？

李旭亮：克服这些困难，还是有赖于“勤奋向上”的精神鼓励。

公司刚成立时只是帮大厂加工一些零配件，利润很微薄。当时从签订单、做模、制样板、再到送货收款全都是我一人负责。白天我出去跑业务，晚上与工人一起干活，这使我在企业里所学到的硬技术很好地派上了用场。那段时间，我在车间里吃住，往返于工厂与客户之间，既当技术员，又当质检员，还当推销员。买不起摩托车就骑着自行车跑业务，在我的公文包里，除了公司的资料之外，我还带着两个面包和一瓶水，饿了就啃啃面包再上路。

没有客户资源，我就想了一个办法，请在政府机关上班的同学设法搞了一份外来企业的名单，按着名单上的企业一家家跑。跑业务时，有的厂家看到我年纪轻轻，不肯相信，许多老板拒绝下单，时常碰壁。

记者：你还记不记得你的第一单生意啊？

李旭亮：我的第一单生意，是东莞某五金厂的林老板给的。当时，林老板被我的诚意和勤奋打动了，下了第一张订单，产品如期保质保量交货了，林老板很满意。两个月后，林老板便介绍了20多位台商给我认识，使我迅速建立起了自己的客户网络，就这样子我掘得了自己创业以来的第一桶金。

靠着自己的手头上的技术，靠着良好的服务，靠着诚信对待每一个客户，不仅赢得了一批客户，也有第一笔资金，有了资金以后，场地的问题也不用发愁，一通则百通。

记者：李董，“勤上”创业之初是经营五金的，但到目前为止，公司不仅仅只是生产五金，甚至可以说，在这期间，五金在“勤上”企业系统中有点被边缘化的感觉，这转变有什么因由，这之中有过怎么样的故事？

李旭亮：在一个偶然的的机会，我认识了Everstar的中国区主管周宗民先生和大陆副总经理张利民先生，那时双方决定合作开发一种叫铁架装饰灯的项目，由Everstar提供市场需求信息和研发方向，“勤上”负责

研发和生产，此项目开创了将五金与灯饰结合在一起的先河，填补了世界灯饰市场的空白，我感觉这是“勤上”发展的大好机遇，立即组织技术力量开发，从深圳、广州高薪聘请技术员，研发资金不足，我就动员亲友通过抵押贷款解决，技术攻关失败了再尝试，再失败，再尝试，终于制造出了第一批产品，产品推出美国市场后，由于产品设计新颖别致，很受消费者欢迎，公司就因此接了许多新的订单，仅1994年就承接了300多个货柜的铁架装饰灯的生产。

之后，为了保持自己的竞争优势，公司及时申请了创新技术成果专利，公司一口气就拿下了实用新型和外观专利50多项，这为“勤上”的发展奠定了技术基础。1994年，“勤上”公司注册成立了一家中外合资企业，在原来工厂的基础上成立了五金塑胶厂、灯饰厂、标准件厂、电镀厂、纸品厂等5间工厂，兴建了占地50多亩的工业厂房，购进了一批生产设备，安装了4条自动化生产线，从此走上了自己设计、自己生产、自己销售的路子。到1999年，“勤上”的年生产量已达到了1000多个货柜，员工2500多人，为“勤上”配套加工的工人达到3万多人，公司的发展有了一个质的飞跃。

记者：到1997年，“勤上”公司已发展到一定的规模了，市场前景良好，但据我了解，你前进的脚步却没有因此停滞下来，反倒有点更加大踏步前进的感觉，我

想请问你，在你的心目中，“勤上”的发展目标是什么？

李旭亮：在我的心目中，那就是要把“勤上”公司打造成具有合理的多元结构的大型企业集团。为了达到这一目标，公司一方面要不断提高研发能力和市场拓展能力，保证公司强劲的市场竞争力，另外一方面，要不断提高管理水平，营造良好的企业文化。这两方面工作要年年抓，天天抓，在商场里打拼，成功往往都是短暂的，而失败的风险却是时时刻刻存在的，企业运作一天没有结束，就不敢有一丝一毫的懈怠啊！

记者：说到管理，请问你在管理当中，有哪些用人心得？

李旭亮：在用人方面，只是有一些自己摸索出来的经验而已。我认为，从别的企业跳到“勤上”来的，并不都是奔着钱来的，有的是怀才不遇，有的是想成就一番事业。作为民营企业的老板，我要让来“勤上”的员工有一种成就感，有一种归属感。我时常对我的员工说，老鹰有时飞得比鸡还低，但鸡却永远也飞不到老鹰那么高。我希望“勤上”能给每一位员工三个机会：一是参与管理的机会；二是接受培养的机会；三是晋升的机会。

我用人不强调文凭，只注重实际工作能力。每一个员工都存在一个公平竞争的空间和舞台。公司使用干部也有一整套的程序化制度，公开、公正、公平的进行选

拔，经过笔试、答辩和综合评分后予以试用，试用合格后聘用，杜绝人情关系，即使是亲戚、朋友或同学也一样，真正做到能者上，平者让，庸者下，从而达到一种良性循环，真正做到以发展吸引人，以事业凝聚人，以工作培养人，以业绩考核人，使每个员工在这种人才机制下实现人生价值。

记者：听了你的曲折感人的创业史，你的精神值得广大青年学生认真学习，在采访行将结束的时候，我想请问你，对有志创业的广大青年有什么忠告？

李旭亮：在总结我自己的创业史的时候，我问自己，凭什么我能成功，而很多人却没能走出困境？他人的才智不见得比我差，有些方面我还远远不如他人。慢慢地我想通了，一个人的成功不仅要才智，更重要的是要有坚强的毅力、坚定的意志。我从小长在贫困的家庭里，很小的时候我就知道生活的艰辛，贫穷的生活给了我坚强的意志，所以意志力是很重要的。

其次，要有气魄，或者直白一点就是要有胆识。我去广州上大学时，是靠亲友的资助才得以维持学业的，但我一点也没有因此而自卑。在同学之间，我放开胆子组织各项活动，和同学们打成一片，成了同学们的核心人物。所以胆子要大，要放开胆子来生活，有胆才能有识，有胆识才能成功。

（本文作者：张友炳）



辛勤酿造甜蜜

——访东糖集团总裁李锦生

如果说糖业是名副其实的甜蜜事业，那么李锦生天生就是一只勤劳的蜜蜂。从踏入东莞糖厂开始，从技术员做到总裁，他二十几年来不断地鼓舞和带领着他的同伴，以实干家的勤奋和战略家的眼光，运用自己的诚恳和智慧，从一朵朵花蕊中采回甘露与精华，然后用自己的呕心沥血，终于把生活和事业酿成甘甜。

李锦生现在是东糖集团公司的总裁，党委副书记，他曾获评广东省优秀共产党员、是广东省第八届党代会代表。在他的身后，闪耀着一串荣誉的光环，他获得省部级以上各类奖项和荣誉称号近20个：广东省新长征突击

手、广东省五一劳动奖章获得者、广东省先进生产者、广东省第四届优秀科技企业家、广东省十大杰出青年(提名)、第六届广东省杰出青年企业家、广东省QC小组活动优秀领导者、第八届全国“讲理想比贡献”先进个人、广东省安全生产先进个人……他也是东莞市劳动模范、杰出青年、科技拔尖人才，是享受政府特殊津贴的科技专家。

有一位伟大的科学家曾说自己之所以取得成功，是因为他站在巨人的肩膀上。而李锦生面对背后成功的光环却坚持说他充其量只是许许多多蜜蜂中的一只，是东糖集团里所有跳着舞的蜜蜂一起酿造了东糖的甜蜜。他认为自己只是个永远的锦上添花者。

定位：靠实干出成果

记者：李总，你是什么时候加盟东糖的？你能先简单地说说自己和东糖之间的渊源吗？

李锦生：1982年，我从华南理工大学毕业后直接进入东糖集团的前身——东莞糖厂，我和东糖的渊源可以说是“先苦后甜”。我1960年生于东莞厚街，当时生活普遍清苦，只有靠自己努力来改变一切，小时候的生活经历让我学会了吃苦的精神。1978年我以优异成绩考上华南理工大学，82年来到糖厂，那时厂里正需要技术骨干人才，我做了一名技术员。在糖厂工作很辛苦，可是要想有所作为，

肯定要敢于吃苦头。当时在糖厂，我们开玩笑说是掉在“蜜堆里”了，连衣服和头发上都沾着甜丝丝的糖花，连空气都是甜的，不过从事酿蜜的工作一定是有辛苦的，扩大一点说生活总是先苦后甜的。

记者：天道酬勤，你在东糖最先从一名普通的技术员开始做起，基层经历给你打下扎实的技术基础，让你深刻地了解了生产的第一线。它为你后来的工作提供了怎样的便捷，你又是如何看待人生的定位的？

李锦生：一个人要达到很远的目的地，要一步步去走，要靠实干。人生是一个积累的过程，不可能一蹴而就。我在糖厂干技术工作一干十几年，我对制糖整个流程、技术工艺了如指掌，这些经历对后来参与工厂、公司的经营管理可以说驾驭起来才有的放矢，轻车熟路。我们要给自己一个准确的定位，脚踏实地的做好每一个平凡细致的工作，别小看了这些工作，因为任何大工作都由它们组成。对于刚刚踏入社会的年轻人来讲，选择到基层好好地锻炼一番是很有意义的事。管理要靠“内行管内行”，才能得门道，所以年轻人要学，在心态要能“蹲得下去”。做事情也一样，你把自己的工作当作事业来做，有一天，工作就真的成了你的事业。可以说正是保持了这种心态，我的事业才一步步走到今天。