

丹心照亮世界 血汗映红人生

——湖南东岱光电科技有限公司系列报道之二



娄底市委书记龚武生(右二)、娄底市经开区党委书记梁立坚(右三)视察湖南东岱光电有限公司

■ 本报记者 喻海清

在这个世界上,几乎每天都有“穷小子变富翁”的传奇故事在上演。可每一个传奇故事的主角都有着不一样的经历。成功是属于自信的人,成功是属于善于把握机会的人,湖南东岱光电科技有限公司(以下简称东岱光电)总经理肖勇波无疑就是善于把握机会的成功者之一。今天,记者怀着激动的心情走近了肖勇波,零距离聆听他讲述自己的传奇经历。

50年前,人们已经了解了半导体材料可产生光线的知识。1962年,通用电气公司的尼克何伦亚克开发出第一种可实际应用的可见光发光二极管。各种光色的LED在交通信号灯和大面积显示屏中应用,产生了很好的经济效益,LED节能灯开始被大量生产,并逐渐取代白炽灯。

坐落于湖南娄底市经济开发区太和工业园冠冠街的东岱光电就是一家从事于LED应用产品制造的综合性企业,公司董事长兼总经理肖勇波是一个致力于用LED节能灯取代白炽灯的人。让娄底人都用上节能灯是他办厂的初衷,为人类LED绿色照明事业发展作出积极的贡献是他的理想。

肖勇波出生于1977年8月,湖南娄底市人,先后被评为“娄底市十大杰出青年企业家”、“湖南省十大杰出青年民营企业”、“湖南省十大创新技术标兵”、“湖南省劳动模范”、“湖南省十大杰出青年创业奖”、“娄底市十大经济人物”、“娄底市改革开放三十年最具影响力人物”等光荣称号。

义无反顾,为了梦想下海经商

“成功的路上总是有许多波折,能挺过去,你就离成功更近了。”肖勇波对记者表示。1999年,肖勇波毕业于湖南商学院,当时的大学生毕业已经不包分配,家里都希望他能有一份安稳的工作,于是“托关系、走后门”为他谋得一份较好的工作。

但肖勇波不甘就这样平庸地过完一生。身怀大志,有远大理想和抱负的他想从事与商业有关的工作。他想下海,想经商,想当老板,想拥有自己的公司,于是便决定南下闯出个天地。

当他跟家人诉说了自己的想法后,却遭到了一致反对。老一辈的人虽然都希望自己的子女有出息,但他们更希望自己的子女有一份稳定的工作,能安稳地过完一生,所以他们极其不理解儿子的想法,并希望能打消他想经商、想当老板的念头。父母找他沟通数次,但都不欢而散。肖勇波最终与家人闹僵,身无分文的他毅然南下深圳,一个人朝着梦想出发。

来到深圳后的肖勇波远离了乡村的宁静,看到繁华的都市,越来越确定自己的选择是正确的。但这种想法支撑没多久,他很快就被残酷的现实所打败:当时,在深圳找工作并不像如今这样好找。经过千辛万苦,几番周折,肖勇波才找到了一份底薪很低的珠宝公司业务员的工作。

在当业务员这8个月里,肖勇波尝遍了苦头:起早贪黑,夏季晒着骄阳、冬季顶着寒风四处奔波,饿了买个面包,渴了喝自己带的白开水,每一次被人甩了脸色,下一次还要带着笑容,彬彬有礼地拜访,这一切的努力都只为了心中那份美好的梦想。

皇天不负有心人,凭借真诚的处事风格,肖勇波结识了许多朋友,其中就有不少企业老板。他用8个月的时间,学到了许多经商之道,建立起了自己的第一张客户人脉网,为梦想的实现铺下了第一块砖。

卧薪尝胆,赚得人生第一桶金

肖勇波说:“在走向成功的路上,只要你坚持就会有收获,就会有回报。”

2000年,一次偶然的机会,肖勇波从朋友的谈话中得知在海南摆地摊卖小家电、光碟和图书有着较为可观的收益,他听了很是心动,那颗被埋没在心底的梦想种子又开始蠢蠢欲动。但当时肖勇波在深圳工作不到8个月,才刚刚站稳脚,也没多少积蓄,去海南闯荡简直就是赤脚上阵,没有金钱、没有人脉,能成功吗?

在经过几天的深思熟虑之后,他毅然辞掉了珠宝公司已经得心应手的工作,又向几个朋友借了1万多元钱,再加上自己的几千块积蓄,怀揣着的梦想,一个人来到了海南,朝着计划的目标前进。

到了海南后,肖勇波很幸运的碰到了几个老乡。在他们的帮助下,肖勇波对海南有了初步的了解,他找了一块小地方摆起地摊卖小家电。虽然摆地摊的收益确实较为可观,但是由于同行竞争激烈,自己又是第一次到海南,初次创业,人生地不熟,肖勇波遇到了许多问题。他一面要忍受来自同行、“前辈”的排挤,一面又要高度关注城管动向(因为没有营业执照和正式门面,属于非法营业,遇到城管执法就得跑)。当时的肖勇波也不明情况,但当发现周围摆地摊的小贩一见城管就都收起东西跑,他也就跟着跑。但肖勇波对当地不是很熟悉,最后还是被城管追到,没收了所有东西。后来,肖勇波转移了“阵地”,而且一般只在晚上出来,也开始慢慢地熟悉起这样的生活。

肖勇波对记者说:“在海南的这段日子,给我留下了十分深刻的记忆。因为在这两年的‘游击战’里,我用物美价廉产品和诚信的经商态度双重的保障,为自己赚得了人生的第一桶金。”

小试身手,找寻成功垫脚石

“只要坚定目标,任何困难都阻挡不了你追寻梦想的脚步。”在采访过程中,肖勇波不止一次这样对记者说。

2002年春节,肖勇波带着几十万的存款回老家探亲,父母对他也是刮目相看——当年他们一分钱也没给的毛头小子在外面经过3年风雨的洗礼,居然拥有了一笔“可观”的财产。从此他们再也不怀疑儿子的能力和决定,再也不阻挡他追寻梦想的脚步了。

回到家乡的肖勇波并没有想要靠着这几十万过日子,而是想找到更好的发展机会。在和朋友的一次偶然交谈下,肖勇波得知五江集团正在招贤纳士,便立即将简历投了过去。

凭着自已优秀的学历和丰富的工作经验,肖勇波顺利地被聘用为五江珠海冷轧薄板公司的总经理助理兼行政部长。这可是个考验人的活儿,能胜任这个岗位的人除了要严谨细心外,还要有强大的记忆力和过人的逻辑思维能力。

经过两年半的工作,肖勇波对五江集团的整个构架以及运转方式有了基本的了解,自身的办事能力和管理能力也有了较大幅度地提高。在他仔细分析了自身的能力优势之后,决定跳槽。

正当他准备另寻佳处小试身手的时候,一个千载难逢的机会悄悄降临了。肖勇波的表兄弟与别人合资开办的一家名为“中山东岱光电公司”(以下简称中山东岱)的股份有限公司正在招聘一名总经理,于是便想到了肖勇波:决定以80万元年薪聘用他。

肖勇波本就是个好心肠的汉子,而表兄弟的公司正值不景气,岂能隔岸观火?正好自己也需要一个合适的平台试试身手,于是他二话没说就答应了。

到了新公司后,对于总经理这一职位所需的识人能力、管理技能、想象力、口才、毅力、奉献精神、积极的人生观等肖勇波都具备了。但对于中山东岱主营产品——LED



中共中央党校原常务副校长刘海藩(左)与家乡创业晚辈肖勇波亲切交谈

产品的知识,肖勇波却了解不多,为了更好的胜任这份工作,他每天苦心钻研,从书本上、网络上翻阅相关资料,对于不懂的问题向相关技术人员及车间主任虚心请教,终于搞懂了复杂的技术问题。

大刀阔斧,彰显商业管理头脑

肖勇波对记者说:“实现梦想,不仅要有坚持不懈的韧性,还要有顽强的‘牛劲’。”

经过将近一年的摸索,肖勇波为东岱设计了一套经营模式,同时,他也对LED绿色照明产业有了强烈的兴趣,仿佛找到了自己真正的人生价值。

接下来,肖勇波便迫不及待地实施了自己所有的想法和计划:一是整改公司管理体系,二是实行优胜劣汰,精简人员。

在他的引导下,中山东岱的部门和员工大幅度精简,整个公司各部门功能也立竿见影地高速运转起来——人员少了,平摊到每个人身上的任务就多了;部门少了,每个部长要管的事儿就多了。这致使平日习惯了懒散生活的员工出现了许多不满情绪,而那些被淘汰的员工对肖勇波的做法更是恨之人骨:为什么他一来,大家就得集体下岗?

于是在最开始的一段日子里,肖勇波的秘书每天都要接待一大批来为自己讨“说法”的员工,这严重干扰了公司正常的工作秩序;而公司未被淘汰的员工也是怨声载道,明里暗里都在质疑肖勇波的做法,连一向信任他的表兄弟也偷偷地问:“这样做是不是太过了?”

肖勇波丝毫不在意别人的眼光,他对表兄弟说:“当初我来公司的时候,你答应过我对于内部人员的管理由我全权负责。而我也答应过你,一定会给公司一个新的未来。为什么我在全力朝着目标努力的时候,你却听信谗言,停下步伐站在原地四顾彷徨呢?”

肖勇波的这一席话彻底打消了表兄弟的顾虑,自此之后他几乎全权负责公司的人事变动!

或许是上天对这位“狂妄”的青年青睐有加,又或许肖勇波天生就是个经商奇才。在他大刀阔斧的改革下,公司不仅没有像人们预想的那样以倒闭收场,而是随着员工消极的工作情绪逐渐散去,公司业绩蒸蒸日上。从2004年到2009年,公司的年总销售额翻了不止两番,肖勇波也在多年的工作中,为自己筹集到了真正意义上的第一笔资

短 评

人生就像一场长途的赛跑,梦想则在坚持中实现。

长跑开始的时候很轻松,但是很快就会出现艰难的时刻,但挺过了这一段又能跑很长一段;接下来会碰到第二次艰难时刻,坚持过了以后又能跑一段;如此往复。同样,工作到一定时候,大多数人会觉得厌倦,失去赛跑的兴趣,其实这时比赛才刚刚开始。所有的厌倦和浮躁只能让我们从头开始,到时候还是会遇到和现在一样的瓶颈。熬过去,就向前跨了一大步,每个人的成功都要经历这个过程,你熬过去而别人没有熬过去,你就领先了。

我们身处的这个时代,新思想冲击旧观念,人们的价值观正在发生着根本改变。时代造就了我们新一代的中国年轻人,他们有梦想可是却被现实束缚,他们有理想却被冷酷的物质所击碎。

当我们这一代的年轻人在反思:是不是我们对生活要求得太高的时候,却又发

产——300万元人民币!

厚积薄发,逐步走向事业辉煌

在中山东岱的几年里,肖勇波对有一家属于自己的LED公司的渴望越来越强烈,于是他开始思考自己当老板,并对未来有了一个更详细的规划——回乡发展。

2008年底至2009年初,肖勇波回到家乡湖南考察LED节能光电市场,发现娄底没有生产LED产品的公司,整个湖南也只有三两家。此时恰逢娄底政府大力发展城市建设,提倡招商引资。他察觉到这个商机以后,心里暗自高兴。决定在娄底开办有关LED产品的公司。

在湖南进行考察时,肖勇波碰到了一件有趣的事:当他走进一家销售灯具的店面时,还未开口,就被人认出来了。当时肖勇波心想:“我又不认识他,而且自己不是什么名人,怎么他会认识我?”后来才知道,此人以前是中山东岱的一名员工,因为有一次看到肖勇波拿着图纸向一位流水线上工人请教问题,就留下非常深刻的印象。

自2010年4月2011年8月,经过整整一年多的筹备,东岱光电在娄底正式注册成立,此举填补了当地没有LED生产企业的空白。

从成立之初,东岱光电就将“以质量为企业立身之基、以人才为企业立业之本、以服务为企业发展之跟”作为企业文化建设的着力点,以“品质、创新、点亮世界”作为企业文化的出发点。公司的成立不仅缓解了娄底



肖勇波谋划未来



感人事迹堪称赞, 坚定步履写辉煌!

中国贸易报记者喻海清摄于湖南怀化
三喜一庆喜喜喜

完美的人生需要坚持梦想

现物价不断飞涨。当学生时代的美好幻想被现实的吃、穿、住击碎的时候,人变得渐渐麻木了。

所以,许多年轻人未老先衰,不停念叨着:梦想就是戴着面具的谎言,揭下面具你看到的不是美丽而是恐惧。但事实果真如此吗?梦想对于我们而言当真是那美丽的谎言吗?

诚然,梦想对一些人来说遥不可及,但它并非是一个谎言,却也并不是所有坚持的人都能完成梦想。

梦想是我们的期望,要想达到期望,对于刚踏上社会的普通人来说很难做到,但仍必须一步一个脚印地走下去,哪怕前方是个坑也要跳过去。走在通往梦想的路上,或许会有人笑你傻,但也要坚持,因为那是你的信念,一个人连信念都没有,那他的人生能称得上是完美的人生吗?

什么是完美的人生?就是当你每天起来和睡下的时候依然能够坚持最初的梦

地区就业压力,而且还带动了相关产业的发展,为娄底GDP的增长和税收作出可观的贡献,更为娄底的经济的发展做出了杰出贡献。

2013年5月,在钓鱼台国宾馆举行的实干兴邦——全国五一劳模表彰大会上,肖勇波说道:“我和在座各位企业家朋友一样,虽然成长于改革开放的好年代,但却走过了一段异常艰辛的创业之路。2008年全球金融危机,很多企业都举步维艰,而我们公司却内强管理,外拓市场,逆境而上,在稳定中求发展。时至今日,成绩来之不易。这得益于党和国家的好政策和有关部门及社会各界的关心、支持与厚爱。我作为农民的儿子,党和国家给予了我很多荣誉,但我觉得现在做的还远远不够。饮水思源,东岱光电在党和国家的领导下,在社会各界的关注中茁壮成长,同时,我也越来越感觉到企业家所肩负的沉甸甸的社会责任。未来在于把握,我们坚信对实力的追求不仅仅是一个美好的愿望,更应该是一个努力奋斗,日臻完美的过程。青年企业家朋们,让我们携起手来,以更加饱满的热情,更加昂扬的斗志,一心一意搞建设,聚精会神谋发展,为中国经济建设加快崛起做出更新、更大的贡献。”

“绿色之光,环绕世界”。在一群像肖勇波这样具有远大理想的企业家的共同努力下,相信人类用LED节能灯取代白炽灯的光明事业将在不久的将来成为现实。让我们一起期待肖勇波所带领的东岱光电团队,用他们的LED产品“照亮”幸福娄底的未来。

就像湖南东岱光电科技有限公司一样,如果没有总经理肖勇波那伟大的初衷,没有他对梦想的坚持,公司就不会发展到今天的规模,也就不了他的伟大。

(喻海清)