

## 黄敏杰：跌宕创业终成“吊带衫之父”

黄敏杰,广东潮州人,幼年生活十分贫困。1979年,黄敏杰勉强读完中专,便到香港讨生计。几经周折,他到一家小型服装厂当上了学徒工,每月工资只有300港元,住的是工棚,吃的是方便面。

黄敏杰一连当了3年学徒工,不仅掌握了服装制作的流程,而且摸索出了一套企业管理经验。1981年7月,他报了夜校,主修英语。

两年半工半读的时间过去了,黄敏杰学成后辞了工,自己开了间裁缝店。谁也没有想到,十多年后,这个小小的裁缝店竟成了香港服装业颇具影响的兴丽时装公司!

### 香港富翁变成穷光蛋

1997年10月,亚洲金融风暴突袭香港,整个香港经济出现了50年未有的负增长。黄敏杰的兴丽时装公司也受到了极大的冲击。

在那段梦魇般的日子里,黄敏杰始终没有突出重围,只好忍痛宣布公司倒闭。结完所有员工的工资后,他发现自己一下子变成了穷光蛋。而那时,一双儿女都在读书,正是用钱的时候。

这次变故,让黄敏杰一夜之间急白了头。1997年底,黄敏杰决定回深圳散心。当他携太太和儿女路过罗湖桥时,麻木的神经一下子被这座活力四射的城市刺醒了他立即打消了散心的想法,就地对深圳的服装市场进行了调查,黄敏杰心里有了底,心情也豁然开朗。他决定回深圳进行第二次创业。

### 深圳打工仔当上工厂老板

1998年2月,黄敏杰只身回到深圳。此刻他全身上下只有6000元港币。在借不到钱、银行贷款无人担保的情况下,黄敏杰决定先找一家制衣厂打工,积蓄力量以便东山再起。

年近不惑的昔日香港服装老板要和打工仔争饭碗,黄敏杰有些放下面子。但是,摆在黄敏杰眼前的是生计问题。他到深圳布吉镇坂田一家服装厂当上了裁床师傅。在这里,他充分发挥了自己的特长。两个月后,他被厂里聘为车间主管。由于他做人做事都极为诚恳本份,老板和员工对他这个香港大佬十分尊重。

1998年10月,黄敏杰所在工厂的两个老板因投资意向发生了矛盾,一方撤资,另一方孤木难支,有了转让工厂的念头。这时,厂里的师傅们纷纷找到他说:“黄哥,你在香港就做过老板,懂经营,再说兄弟们都服你,不如你牵头把这个厂子盘下来,兄弟们都跟着你干。”

原本心里就有此打算的黄敏杰,心中升起一股豪气。他动情地说:“多谢兄弟们如此看得起我。我也不希望就这样跟大家各奔东西,只要大家抱成团,相信这件事能办成。”

要办成这件事,手里必须得有 钱。为了筹钱,黄敏杰将自己位于香港青山道的住房以180万元港币转让了。转让房子的那天,黄敏杰情不自禁地洒下了热泪。这套房子,不仅是他在香港打拼多年的心血结晶,更是他在香港东山再起的根本啊,如今连这最后的窝也扔出去了,他怎能不心痛?

黄敏杰盘下了这家工厂,仍把这个厂定名为兴丽时装厂,以纪念自己当年在香港走过的激情岁月。工人还是老厂的原班人马。盘下这个厂子后,他手中再无一分钱的流动资金了。

正当黄敏杰焦头烂额之际,老工友们站了出来。他们纷纷把自己多年打工的积蓄拿出来交给黄敏杰,凑起来有15万元之多。捧着这笔钱,就像是捧着一颗滚烫的心,黄敏杰又落泪了。他知道这些钱都是工友们一分一分省出来的,黄敏杰在心里暗暗发誓:有朝一日自己成功了,一定加倍奉还这份深情厚意。

2000年初,黄敏杰根据流行时

装的发展趋势,预测到女式吊带背心将在沿海开放城市流行。他立即着手设计出了10个款式,准备批量生产。

他这一大胆的举动,震惊了全厂,管理层的老员工纷纷提出反对意见,认为风险太大,不如做来料加工稳当。在大家的竭力反对下,黄敏杰也动摇过,但为了证实自己的预测能力,他对本厂76名25岁以下的女员工进行了问卷调查,结果有90%以上的女员工在调查表上这样写道,如果大街上有一个人穿,我就敢穿。

看到这个结果,黄敏杰笑了,他当即拍板投入生产。结果,2000年夏天,女式吊带背心首先在深广两地流行,黄敏杰赚了近40万元,等其他服装厂回过神来,准备生产这种背心时,夏天已经过去了。

有了这次成功的经验,黄敏杰步子越迈越大。2002年5月份,黄敏杰听妻子说,他原先在香港转让出去的兴丽时装公司由于经营不善,又要再次转让。他立即赶回香港,以100万元港币购回了香港兴丽时装公司。至此,黄敏杰在香港和深圳两地的服装行业内名声大振。也就是在这个时候,黄敏杰迎来了他事业的第三个高峰。

### “马天奴”助他登上时装航母

2003年3月9日,总资产达上亿美元、在东南亚名声赫赫的“马天奴”时装公司的老板吴穗平突然来到兴丽厂考察。吴穗平是东南亚服装业的“大鳄”,黄敏杰早就想和他结识,如今见他不期而至,不禁既惊喜又紧张,急忙把他请进了自己的办公室。

吴穗平在办公室坐了不到10分钟,便要到车间去转一转。黄敏杰立即起身陪同。走到车间门口,黄敏杰习惯性地换上拖鞋,而吴穗平却穿着皮鞋自顾自地往车间里走。见此情景,黄敏杰感到很为难,按规定,进车间必须换拖鞋,现在可怎么办呢?就在吴穗平一脚门里一脚门外的時候,黄敏杰还是下定决心叫住了他,礼貌地说:“吴总,对不起,进车间请换拖鞋。”吴穗平并没有生气,只是说声“忘记了”,就换上了拖鞋。

在车间里,吴穗平没有同黄敏杰说一句话,只是默默地走着。走到包装组时,他突然咳了一声,往地上吐了一口痰,就在他转身的时候,一个女工迅速掏出一块纸巾将痰擦掉。吴穗平没有再作停留,立即离开了车间……

不过20分钟,吴穗平就离开了兴丽厂。黄敏杰有点莫名其妙。

第二天,黄敏杰意外地接到了吴穗平的电话,请他做客。

原来,吴穗平与新加坡一服装商签订了60万套服装。由于货期迫近,他打算拿出一部分交给其他服装厂加工,可一般的工厂,他不放心。吴穗平把深圳所有的服装厂想了个遍,最后把眼光放在了充满活力的兴丽厂上。通过实地考察,吴穗平打算和黄敏杰建立长期合作伙伴关系,把“马天奴”服装给他加工。黄敏杰激动地和吴穗平签订了协议。

2003年7月份,吴穗平合并了黄敏杰的兴丽厂,组建了“马天奴”时装集团。在这个集团里,吴穗平占51%的股份,黄敏杰占49%的股份,并出任“马天奴”时装集团的总裁。上任不久,黄敏杰就大胆斥资百万,在深圳五洲宾馆举办了一个名为“马天奴之夜”的全国性大型品牌服装洽谈交易会。这次会议影响极大,在全国有力地推广了“马天奴”品牌。

2004年春节过后,“马天奴”在黄敏杰的打理下,发展势头蒸蒸日上,“掌门人”吴穗平放心地把“马天奴”时装集团的全权交给黄敏杰打理,自己移民到加拿大去了。

如今,这位历经风雨的香港硬汉,终于东山再起。他驾驭着“马天奴”这艘巨大的时装航母,劈波斩浪,一路高歌前行。

(潮汕)

# 徐冠巨：大创业时代要激发更多打工者勇当“老板”

浙江传化集团总裁徐冠巨说,我国应当将建设创业型经济作为国家战略予以大力支持,激发更多的打工者、有志者“冒出来”。

春节过后沿海各地出现程度不同的“用工荒”。连日来,在长三角地区调研的全国政协委员、浙江传化集团总裁、浙江省政协副主席徐冠巨对这个现象进行了追踪。他认为,这一现象的成因比较复杂,但可喜的是有部分昔日的“打工者”如今在金融危机后勇敢地选择了创业,做起了“小老板”。“新世纪的第二个十年,我国已经迈进了真正的‘大创业时代’。”徐冠巨说,我国应当将建设创业型经济作为国家战略予以大力支持,激发更多的打工者、有志者“冒出来”。

作为万千创业者中的一员,徐冠巨委员对于创业有着深刻的理解。他说,市场经济社会本来就是一个创业的社会,鼓励创业,对于增强经济活力,调整优化经济结构,发挥就业倍增效应具有十分重要意义。当前建设创业型经济,主要应当聚焦于鼓励个体自主创业,以及鼓励众多民营企业在转型升级中实现“二次创业”等两大方面。



“创业关键是创造的态度和精神,而不是金钱和资本。”徐冠巨委员建议,鼓励个体自主创业,一方面要从学校开始培养创业和创造精神,让有条件的学生能够在毕业后顺利走上创业之路;另一方面有关部门在政策上要“抓大不放小”,创业企业是当前新增就业岗位的重要来源,国家要在财政、金融、税收方面制定优惠政策,鼓励和扶持新兴中小企业的发展,在实施财政政策的过程中,兼顾能有效扩大就业

## 粤东妹子的深圳闯荡史

陈文,1985年生,来自粤东农村,2003年中专毕业来深,从流水线工人到写字楼文员,两年前到东莞,今年准备去南京与男朋友一起创业。她的故事不能涵盖这个群体的所有特质,但透过她却能折射深圳80后外来务工人员一种生活方式。

### 来深两年要做读书人的工作

2003年7月,陈文从梅州市一家中技学校计算机专业提前毕业,分配到了珠海的一家手表厂成了流水线上的装配工,因为零件太小陈文总是手抖接不上,这一份工作她只做了4天就被辞退了。

“来深圳我们厂吧,还在招人呢!”在深圳南山一家工厂打工的堂姐给她打电话,陈文再次成为了流水线上的工人,这次的工作是每天重复一个动作,把一块纸板变成纸箱,再放入产品说明书,一个月大半的晚上都在加班,换来的是700元包吃包住的工资。做了两个月,陈文回老家,村里人知道了她也在流水线上工作,说“以为你们读了书的人都不用进工厂了,到头来还是做流水线”,因为这句话,再想起流水线上单调而重复的工作,窄小的人际圈子,陈文返深后就辞了工,并下定决心再也不做流水线上的普工,“相对于城里人来说我是没怎么读过书的,但在农村我算读了书的,我也要做读过书的人的工作。”

### 为学技能降工资也跳槽

再到深圳,看中陈文乖巧稳重再加上临时找不到人,一个亲戚找陈文去帮忙收租看小孩,承诺过一段时间给陈文找份好一些的工作。做了两个月后,亲戚辗转通过劳务公司给陈文介绍了一份在银行录入数据的工作,每天就是输入一些数字,月薪1200元,不包吃住。陈文第一次住到了城中村村的“握手楼”里,5个人住50平米左右的二房一厅,月租200元,陈文说那里“脏乱差,没有安全感,但我住不起其他的房子”。“除了是个打字员,什么都不是”,2005年,陈文决定再次辞职,而曾经流水线的堂姐也通过应聘成了公车售票员,并给她介绍

了一份沙井工厂文员的工作,月薪1000元。虽然工资降了,但陈文还是欣然接受,因为在她看来,这是一份“有技术含量”的工作,而也正是这份工作让她学到了一些技能。

陈文的工作主要是负责公司的ISO质量标准,因为是新手什么都不懂,再加上一个要求严格的上司,陈文经常被骂到偷偷去厕所哭,但就是那段时间,陈文在泪水中学会了制作各种表格,做会议纪要,文字排版,企业ISO体系等。但一次在关外公车上差点被盗手机的经历让她再次决定辞职,并下定决心“关外治安太乱再也不去关外上班了”。

### 寻求突破做到人事文员

这次辞职后,陈文住到了堂哥家里,并决定要自己找一份工作。她开始在网上投递简历,并去了十几人才市场。第一次去人才市场,陈文一份简历都没有投出,因为放眼望去,能看上眼的企业连前台都要求是大专,几次讪讪而归后,陈文决定力搏一把,看到要求本科也不管三七二十一上去塞给人家一份简历,最尴尬的一次,招聘的人冷冷地看了她一眼,当着她的面在简历上划了一个大叉叉,而更多的则是石沉大海。

“脸皮厚了就不怕了,反正冲上去先聊几句,人家觉得你懂一些还是会给机会的”,去了几次总结了经验,陈文开始有目的的寻找自己有些工作经验的,渐渐的也收到了一些面试的电话。过了一个多月,一家福田的园林公司在网上挂出招聘文员,陈文寄出简历后,第二天就收到了面试通知,因为主管的副总也刚接管这一块,陈文凭着迅速做成一个较为复杂表格的功夫赢得了主管的认可,第一次自己找到了一份工作,月薪1200元包住不包吃。陈文说,“那时我以为我可以开始在这个城市立足,但1000多的工资谈何立足?”

三个月后,因为人事文员辞职,陈文被转为做人事文员,她开始慢慢接触一些招聘、调档、入户等工作,月薪也升为了1500元,“这是我第一次开始广泛的接触更多的人,开始有自己的人际圈子”,而也在这个公司,陈文认识了现在的男朋友,

的创业项目。

徐冠巨委员特别强调对面向农村和西部的项目的支持,建议通过设立创业基金等方式,让带着项目返乡的外出务工人员能够实现自己的创业理想;让广大有志青年也可以到农村去寻找创业蓝海。“创业型经济能够同时带来高工资和高就业,并能让GDP的增长更大程度上被广大劳动者分享,既能解决分配不公和收入差距拉大的问题,又是欠发达地区经济迎头赶上的有效途径。”

与此同时,徐冠巨委员还认为创业同样是我国广大民营企业都要面临的重要课题。当前一些民营企业在资产达到千万元以后,往往出现了“富而思稳、富而思守、富而思安”的思想,不思进取、不求发展,只想过笃笃定定的小日子,徐冠巨委员认为这种“仅靠原地踏步而想守住摊子”的想法是不现实的,必须通过建设创业型经济,促使民营企业“通过创业实现守业”,在高速增长后自觉选择升级转型。

民营企业首先要从价值观和意识上进行转变:从主要依靠数量扩张转变为注重质量提高,“发展是

硬道理”不等于“增长是硬道理”;从主要依靠粗放型增长转变为更加注重可持续发展、谋求企业长远发展;从主要依靠企业个体转变为更加开放、协作配合;从片面追求经济效益转变为更加注重提高经济效益与履行社会责任相结合。

此外,民营企业要克服“随意保守”的经验误区,对自己的经验不能盲从惯性,对别人的经验不能简单模仿,而应以科技为引领,结合实际创造性地运用。民营企业在二次创业中还要切实加强组织队伍建设和文化建设,培养和造就一支能够正确贯彻执行公司战略意图的高素质队伍。“一次创业可以靠抓住机遇或个人素质,二次创业则要靠群体奋斗,而群体奋斗的凝结剂就是文化。”

徐冠巨委员说,创业是改变企业和个人命运的重要途径,同样也是一种社会责任,更是对国家的一种贡献。将建设创业型经济作为国家战略,需要广大企业和面临就业的人群积极行动起来,需要社会积极传播创业精神,营造良好的创业环境,让更多创业从梦想变为现实。

(慎海雄 季明)

现“钱更抵用了”。

在东莞南城,陈文出行公车大多1-2元,房租400元还是住东莞本地人起的农民房,但是环境比深圳的握手楼好,“干净多了,而且房间也比较大”,她可以省下的钱也更多了,而且她发现,东莞不少招聘文员要求都是中专,“没有深圳要求高,也更能找到自己存在的价值”。但好景不长,2009年初,受金融危机冲击,陈文所在的东莞分公司整个被撤了,这一次,她没有再来深圳,而是选择了在东莞找了一份人事文员的工作,月薪还是2000元,“在东莞压力没那么大,生活成本也更低”。

### 回“乡”创业在内地才买得起房

2009年中,已经交往多年的男朋友也决定离开深圳,回到南京创业开电脑维修公司,经过多方思考,陈文决定春节后与男友一起回南京。

“为什么不在深圳创业呢?”陈文说,深圳到处都是电脑维修的地方,再开这样的公司已经饱和了,而在南京,还有经营的空间,人工等各种成本也更低,最关键的是,男友家在南京已经有房子了,陈文说,“在深圳我可能永远都买不起属于自己的一套房子,即使我们再多做几年我们两个人加起来1万一个月,可是连一个平方都买不到,难道我们结婚了还带着孩子住在握手楼里吗?我也想生活更美好些!”

“年轻是我们留在这个城市的唯一的资本。”陈文说,再过几年,她已经三十了,还是中专文凭,她只懂一些简单的人事,“没有文凭那些就不可能做很专业细分人事,那用人单位为什么要用3000元一个月来请我这样的一个‘老人’呢?2000元大把刚毕业的在等着”,陈文说:“与其说我现在抛弃了深圳,不如说如果不去,深圳最终还是会抛弃我的。”

陈文说,这几年工作过的公司里的同事,到了二十六七岁还没混出个样子来,大多也选择了回老家或者去其他城市投靠亲戚朋友,而更多的比她更年轻的打工一族,在老家听过她们的事后,已经更多地选择在东莞、江浙一带打工,用陈文的话说是“性价比更高”。

(深圳)