

长剑善舞 鹏领万象

——访浙江宁波鄞州区工商联会员、宁波大东南万象科技有限公司董事长黄剑鹏

■ 寒石

有人说黄剑鹏是儒商,初次交往,给人感觉他更像一位坦诚、真挚的学者——对专业领域的学术性阐述清晰独到,少有许多成功商人身上习见的精明与自得。他的微笑,自然中透着亲和,目光笃定敏锐。他是国内电容薄膜行业的领军人物,率领大东南万象科技稳健发展、做大做强,引领着国内电容薄膜业的发展方向。

黄剑鹏其人

黄剑鹏是诸暨人,出身书香门第,自幼家境清寒,学电器自动化专业。大学毕业后应聘进入当地一家环保国企上市公司工作,成为一名攥着本科文凭的普通挡车工。不久,由于企业发展需要,公司成立一个新兴市场开拓团队,黄剑鹏和几个同时进入公司的大学生被抽调到营销部,成为一名除尘器的销售员。所以说抽调,因为有言在先,如果销售业绩过不了关,届时哪里来哪里去,还得“抽”回车间去。黄剑鹏抓住了这个机会,凭着自己的聪明、诚挚与阳光,业绩突飞猛进,成为那拨人中的佼佼者。五年后,黄剑鹏辞去原来的工作,进入大东南集团,还是从事销售工作。坦诚、豁达与与生俱来的优良品质,让小伙子在新单位如鱼得水,很快闪耀出夺目的光芒,业绩与为人精进,广受赞誉。2003 年,黄剑鹏受公司指派,赴宁波就任集团公司宁波分公司负责人;2005 年受命筹建宁波大东南万象科技有限公司,并出任董事长至今。

如果说阳光、坦诚和勤奋有为的性格,造就了年轻的黄剑鹏涉世之初人生婚姻的顺遂与圆满,成熟、低调则让黄剑鹏迈向人生的更高层面。

黄剑鹏说:“我始终坚持‘做企业要高调,做人要低调’的原则。我所说的‘高调做企业’,指的是做企业要有高瞻远瞩的战略定位,创新务实的高标要求,实现企业做大做强。从企业整体长远发展来说,个人角色要尽量淡化,企业品牌形象才是企业的持续发展的灵魂所在。”

“高调策略”引领者

黄剑鹏受命筹建万象科技时,公司给出的产业定位是纯产业链的扩张与延伸,即继续从事母公司的主业——塑料包装薄膜生产。



■ 贾浩哲 张亚军

来淄博打拼已有近 20 年的时间,但是统率商身上那种永不认输、奋发进取的精神,仍在李黎的身上体现得淋漓尽致。2009 年,已经 46 岁的李黎做出了一个让人吃惊的决定,将自己和丈夫一手创建起来并使之发展壮大企业转手出让,重新选择了二次创业,转向陶瓷行业的节能环保技术研发,再次走上了创业这条坎坷之路。

“我们总得为淄博这座城市留下点什么。”对于人生二次创业的选择,李黎用这样简单的一句话,回答了人们的不解。4 月 19 日,山东义科节能科技有限公司副总经理李黎,向我们讲述了她的创业之路。

李黎是陕西人,12 岁之前,她一直跟着爷爷奶奶在老家生活。“因为父亲是一名石油工人,天南海北在外搞石油勘探,因此,在我 12 岁能独立照顾自己的生活后,就开始跟随父母四处生活。”

1979 年 3 月,李黎的父亲被调到石油部物探局工作,因此她们全家搬到了河北生活。1981 年,中专物探专业毕业的李黎被分配到了河南开封的石油物探研究队,开始了风餐露宿的野外物探生活。“那时候,我父亲是一名处级干部,按照他的职务来说,我原本可以不用到最基层工作。但父亲认为干部子女就应从最基层做起,因此就把我安排到了野外小队。”

每天 5:00 天不亮起床,20:00 灰头土脸回到营地休息,在荒郊野外暴晒一整天……李黎每天与一帮男爷们在一起风餐露宿,过



黄剑鹏说:“在我眼里,最具有成就感的事,就是做人家不做、做不到的事情。我喜欢挑战,这样才能更大程度激发人的活力与激情。”

浙江大东南集团是一家有着三十多年的发展史,跻身国内塑料包装制品行业龙头企业、世界塑料制品业 500 强的上市公司。黄剑鹏受命后,经过对国内外和宁波包装薄膜产业市场前景的综合分析与考量,认为包装薄膜市场准入门槛低,竞争激烈,处于有市场无钱(前)景状态。而他本人也希望涉足更具挑战性和创新性的产业,为公司开拓一条新的产业发展之路与增长模式。经过多方严谨的调研论证,他把目光瞄向了一个全新的薄膜领域——电容器薄膜。虽同是薄膜,却跟传统薄膜有着本质的不同,具有极广泛、极诱人的应用与产业发展前景。

一台纯电动的新能源汽车,主动力是锂电池,承担着驱动动能,同时还需要一个大功率薄膜电容器的辅助动力系统。目前,这种电容器的薄膜,主要依赖进口,每吨售价要几十万元。大东南万象科技二期工程的目标就是批量生产这种薄膜,全面替代进口。同样的原材料,经过加工,生产出来的薄膜附加值能提高十倍。

创业，本身就是一条充满艰辛和未知因素的坎坷之路,对此,李黎有着非常清醒的认知。

李黎:总得为这座城市留下点什么

着常人难以忍受的野外生活。“远远看去,就像一帮要饭的一样。”李黎这样描述当时的生活。那样的生活环境确实非常恶劣,但是同样也磨炼了她不畏艰苦的意志。

之后,因为工作十分出色,李黎第二年就被调到了物探局研究院工作。1985 年,在物探局研究院工作几年后,李黎感觉到自己在中专所学的物探专业知识已经不能满足工作的需要,遂又主动要求到大学中学习。1990 年,27 岁的李黎就拿到了中级职称,并能够独立完成物探项目工作,有着不错的稳定收入。

艰难起步

工作稳定,收入可观,这在许多人看来,都是一种令人羡慕的生活,然而,李黎却在这时选择了下海经商,与丈夫一起来到淄博,成立了一家陶瓷模具企业。

当时,李黎的丈夫姚长青同样在物探研究院工作。1993 年,他先于李黎一步下海,到深圳一家陶瓷模具公司工作,并成为该公司在山东地区的负责人。1995 年,淄博在北方的陶瓷产业地位愈来愈重要,看到这种情况,姚长青决定自己到淄博建厂创业,而李黎紧随丈夫的脚步,1995 年从单位辞职,准备和丈夫一起开启创业之路。

“当时我们夫妻根本没有多少积蓄,所以只能与别人合伙建模具厂。”李黎说,合伙人以 200 万元的生产设备投资入股,但不提供流动资金,而生产所需的流动资金只能由李黎夫妇来筹措。

1996 年 7 月份,李黎将厂址选定在淄博高新区四宝山街道办附近。11 月,李黎的模具厂终于开工生产。

然而,开工的喜悦并没有让李黎放下心来,资金不足的难题让她苦不堪言——货卖出去了,货款却不能立刻收回来。当时,李

最终,公司批准并采纳了黄剑鹏的意见。2005 年,这家具有高科技含量和生产工艺的电容薄膜企业——宁波大东南万象科技有限公司在鄞州投资创业中心破土动工,2007 年顺利投产。

黄剑鹏说:“在我眼里,最具有成就感的事,就是做人家不做、做不到的事情。我喜欢挑战,这样才能更大程度激发人的活力与激情。”

如今,大东南万象科技已成为浙江乃至全国电容膜生产行业的龙头企业,产品市场占有率雄居全国前二位。

维持彩练当空舞

那天,笔者参观了二期工程新投产的一条流水线。

穿上白色工作服,戴上帽子、鞋套,在入口处处接受一分钟的自动“吹风洗尘”处理之后,才被允许进入。黄剑鹏解释说,电容薄膜生产过程中,车间空间要常年恒温,确保绝对洁净,空气中不允许有微尘存在,不然就会影响产品质量。沾有微尘颗粒的电容薄膜一通电就可能被击穿。

在一尘不染、常年保持 26℃(±2℃)的宽敞拉伸车间,我们看到一条透澈的“水帘”在堪称雄壮的生产线上快速流淌,从原坯净宽 75 厘米、厚 500 微米,经过流延、纵拉、横展后宽度达到 580 厘米,厚度仅为 3.8 微米,相当于头发丝十分之一厚度。当今 BOPP 薄膜家族里科技含量最高、工艺难度最大的超薄电容薄膜在万象科技拉伸车间正源源不断被生产出来。

万象科技有注册员工 250 人,一线操作人员占比不到 20%。与此形成反差的是,公司拥有一支差不多同等规模的长期稳定的工程技术和科技研发队伍,其中包括多名来自德国、法国的行业权威。这些专家都是黄剑鹏一个个亲自邀请来的。有的甚至专程打飞的过去,与对方面对面交流、洽谈,打消其心中顾虑。待遇与老板的诚意,是许多人选择远赴宁波加盟万象科技的主因。公司为此建起了专家公寓楼,解决家人的就业就学,每年按排出国旅游考察等等。人是一种情感动物。万象科技的薪资待遇也许不是最好的,但黄剑鹏的坦诚与厚道,却可以转化为企业的感召力与凝聚力,万象科技创办 8 年多来,公司科技和关键岗位管理人员流失率始终为零。

“我们已经掌握了特种电容器薄膜的核心技术,打破了长期以来国外企业的技术垄断,下一步将把目光投向特高压电力电容器

创业，本身就是一条充满艰辛和未知因素的坎坷之路,对此,李黎有着非常清醒的认知。

李黎:总得为这座城市留下点什么

黎准备的流动资金很快就用光了,最难的时候账上一分钱都没有,夫妻两人只能四处找亲戚朋友借钱。就这样,一直到了 1998 年,公司才终于走上了正常的运转轨道。

然而,一波刚平一波又起,一场关于工厂经营权的问题这时又向李黎夫妇袭来。

独挑大梁

走上正轨后,工厂的内部却出现了一些新的问题。原来,合伙人在公司里安排了一些人员,这些人员在一定程度上阻碍了公司的正常运转,为了让企业更好地发展下去,李黎与姚长青和合伙人协商,希望他们单方承包这个工厂,每年向合伙人交利润。

经过双方协商,最终合伙人也同意了李黎的要求,不再插手公司的正常经营,这就使得公司的经营状况有了进一步的发展。

然而,此时李黎的丈夫却退出了公司的管理,到徐州承包了一座陶瓷厂,他让李黎独自承担起公司发展的重担。

丈夫的这一决定顿时让李黎乱了手脚,一时不知所措。“之前公司都是老姚在打理,我只是负责一些财务方面的东西,让我一下子接手这么一大摊子,说实话,当时心里也有些打怵。”

打怵的不仅是李黎,还有公司的员工,他们对李黎并不抱有多大的希望。这样的情绪也反映到了现实中,公司内陆续有员工辞职离开。然而,这样的情况不仅没有让她灰心丧气,反而激起了李黎身上的那股不服输的劲头。

“我就不信我管理不好这个公司。”就这样,李黎从最基本的管理方面学起,生产、销售、采购、售后,那段时间,工厂车间处处都能看到她的身影。

没想到,李黎愣是从一个不懂管理的外行,成长为一个出色的公司管理者,并将公司

薄膜和动力电池隔膜,力争成为国内高端薄膜的‘领头羊’。”谈到专业领域,颇具学者风范的黄剑鹏信心满满。

打造核心竞争力

说到企业核心竞争力,黄剑鹏始终认为“团队精神是企业真正的核心竞争力”。对企业而言,一个个人才就像一颗颗晶莹剔透的珍珠,企业需要有自己的“一条线”,能够把这些零散的珍珠串起来,共同串成一条精美的项链。这条线是什么?就是为了共同目标而努力的团队精神。在“技术先行”的发展过程中,大东南万象科技着力打造一个高效务实的创新型、学习型团队,逐步形成属于自己的独特的团队精神。

这种团队精神或核心竞争力的打造,涵盖了公司每一位普通员工。对黄剑鹏来说,给员工一个同步成长空间是企业规划与成长过程中必不可少的一环,一个没有员工成长空间的企业是不可能拥有长足发展的。

在大东南万象科技,一个有思想、有上进心的员工自进入公司之日起,在通过岗前培训成为一名合格员工之后,将面临一个梯式晋升通道,至少还有六个晋升级别在等着他去跨越:员工—技术员—班组储备干部—班组长—工艺助理—车间(部门)主管—一分公司经理;每一级岗位都发给不同的岗位津贴。这样设置的好处是显而易见的:一是极大满足了员工的上进心与自我价值认定;二是保持一支长期稳定的员工队伍;三是个别岗位员工流失不至于影响生产,保证流水线正常运转;最后也是最重要一点,员工(管理人员)的责任心、竞争意识和工作专注度普遍提高。

此外公司每年安排上百万元资金作为企业文化建设的专用经费,用于员工学习培训,以及旅游、文娱和体育比赛等各类文体活动。公司每年定期或不定期组织统一的大型活动,如全运会、联谊会、春晚等。部门则根据各自不同的情况,不定期组织各类特色活动,如爬山、野餐、K 歌等。公司组织的活动与部门活动交错进行,涵盖全年。

走出宁波大东南万象科技大门,春色正好。温煦阳光下的鄞州投资创业中心,街道整洁开阔,空气清新湿润,繁花似锦,一家家现代化高新企业隐现在丛丛鲜美碧树芳草中。

也许,一个成功的经营,一家和美的企业,就该像眼前这片工业园区别致的春天景观,那么地自然、祥和,不显山不露水,恰到好处。这,也是黄剑鹏和他的万象科技所追求的。

创业，本身就是一条充满艰辛和未知因素的坎坷之路,对此,李黎有着非常清醒的认知。

打理得井井有条。度过了 3 年的困难时期,公司的业务量竟然比丈夫管理时更出色,增长了 3 倍有余。

二次创业

2004 年,丈夫姚长青回到了淄博,在夫妻俩的共同努力下,公司的业绩再次踏上一个新的高度。2009 年,公司年产值已经达到上千万元。

然而正当公司发展蒸蒸日上之时,李黎和丈夫将辛辛苦苦创立起来的公司转让给了他人,两人重新进行二次创业。

那么,是什么让李黎作出了这样的选择?“我们在这一行业打拼了这么多年,觉得这个行业有一定的局限性,想要将其做大做强。更主要的是,作为一名从外地来淄博扎根的陕西人,总得为这座城市留下点什么吧。”

原来,李黎发现陶瓷行业虽然能产生极高的经济效益,但是相应也给城市带来了高污染、高耗能的问题。因此,李黎和丈夫遂决定将陶瓷模具厂转让,将二次创业的目标锁定在开发陶瓷新技术、新装备和新工艺上。

2009 年之后,李黎和丈夫将所有的积蓄全部投入到了新技术的研发中。经过多年的努力,如今义科节能公司已经成功研制出 EDP 干法制粉新工艺,实现了陶瓷干法制粉新工艺系统设备的成熟量产,同时获得了多项国家发明专利,对延续了数十年的传统陶瓷湿法制粉工艺进行了革命性的升级和改造。

虽然目前这一项目已经取得了巨大的进展,但是李黎坦言,她的二次创业仍然只是走在路上,还没有到达最后的终点。

“很多创业的人之所以没有取得成功,就是因为没有在创业之路上坚持到底。虽然目前我们还未取得最终的成功,但是我会一直坚持走下去,直到到达终点的那一刻。”

丁水波:创业不要被别人牵着鼻子走



人物档案:
丁水波,1970 年 11 月出生于福建晋江,1987 年创办了三兴制鞋工艺厂,1999 年成立泉州市三兴体育用品有限公司,2002 年成立特步(中

国)有限公司。福建省第九届政协委员、泉州市企业家协会副会长、泉州市鞋业商会副会长、晋江市慈善总会常务理事。

■ 李倩

1987 年,在福建晋江一个名叫陈康的回民镇,丁水波告诉父亲丁金朝,他要退学了。他和两个结拜兄弟,每人出资 500 元,开始了创业。公司很简陋,就在晋江陈康的一条小河边搭起一个小棚子,每天生产十几双拖鞋,这就是日后“三兴公司”的雏形。

丁水波成功的开始源自一个成都商人,对方承诺把他的鞋拿走代销,不过却对丁水波说,“至于订货款,现在确实拿不出。”这个机会听上去更像是陷阱,不过丁水波没有犹豫,他毅然地把鞋发了过去。一个月后,成都商人将货款和卖鞋赚的钱全部付了过来,并要求他再做几百双鞋发过去。于是,丁水波心中的战车再也没有停下来。

第一年,工厂一共卖了 2000 多双鞋;而到第二年,就卖了五六万双……时至 1990 年,鞋厂已大有起色,市场也迅速扩大到全国各大城市,年产值已超过 3000 万元。这以后,丁水波开始尝试开拓国外市场,把第一双鞋卖到前苏联后,丁水波通过外贸挖到了他的第一桶金。6 年时间,“三兴”成为中国在海外销量最大、名声最响的鞋业公司,其在美国、智利、西班牙等世界各地设有公司。在晋江地区,就有 45 家工厂帮丁水波代工。

2000 年,丁水波的三兴公司生意如日中天。在外销市场上,三兴已是业内的领军品牌。此时,世界零售业巨头沃尔玛就主动找上了丁水波,并且开出了相当好的条件,希望能够成为三兴公司的合作伙伴,但丁水波选择了放弃。“我们放弃了合作。因为一旦加入,再好的条件,你的品牌也将受到很多限制,会被别人牵着鼻子走,这样也制约了品牌的发展。”

拒绝沃尔玛,丁水波其实还有个更大的梦想——打造一个属于自己的品牌。“企业要发展要壮大没有自己的品牌绝对不行。”商人独有的投资眼光让丁水波感觉到,内地是个消费潜力巨大而且从未被满足过的市场,于是,凭借着多年的实战经验和积淀下来的雄厚实力,他毅然把目标锁定在国内市场这块“大蛋糕”上,并开始推出自己的品牌——特步。

那时候丁水波意识到,在竞技体育目前还远远落后于欧美的中国,必须从国人对运动的理解去挖掘特步的品牌主张。而很多选购体育用品的人并非冲着它的功能性,他们不过是在购买一种时尚、年轻的感觉。

2001 年年底,特步天价签下当红的谢霆锋,这一举动震惊晋江商界,很多人都说三兴疯了,丁水波疯了,但是丁水波坚信:请明星就请最当红的。之后,他又请了如日中天的 TWINS 演唱组合代言女鞋。丁水波带领的特步深知做体育品牌一定离不开体育营销,他持续关注着专业体育运动资源。紧接着签约广告代言人之后,特步拿出了一系列在当时炙手可热的体育资源,为日后的品牌质变打下了坚实的基础。

在特步的品牌营销战之中,其时尚娱乐军团也在蓄势待发。2008 年至 2009 年,特步相继签约了蔡依林、潘玮柏、快女五强等国内炙手可热的娱乐巨星,组成一个堪比星光闪烁的“特步巨星团”。同年,特步启动的“以体育为本、以娱乐为形”的“X 战略”,是其品牌营销的指导思想,其核心在于娱乐与运动的融合,给消费者带来时尚体育的穿着感受。2010 年世界杯期间,特步整合旗下娱乐资源,联合谢霆锋、潘玮柏、蔡依林一起拍摄了世界杯主题广告。在这条广告中,三位明星变身成绿茵场的斗士,做出各种高难度动作,向消费者传递出一种强烈的运动精神,深受好评。

可以看得出,特步植根于体育,又用时尚装扮体育,让运动与众不同,既创造了体育运动的时尚精神,同时又在挖掘娱乐资源,是体育运动元素,让他们紧紧地联合在一起,这是特步在行业内独有的品牌营销模式,更是国人为之认可的时尚运动第一品牌的最大原因之一。

这是丁水波心中的想法:差异化。“差异化就是与众不同,就是非一般,就是不一样。”正如他的广告语:特步,让运动与众不同!