



人物名片 REN WU MING PIAN

卢加永,虞城县大杨集镇人,出生于1974年9月。他1994年从虞城高中毕业,1996年到深圳打工。卢加永不甘心做打工仔,他不断地更换企业,即使是那些高工资的企业——他不是为了挣钱而打工,他是为了学技术而打工,哪家企业能学到技术,他才会认真干下去。2003年,学到技术的卢加永开始做个体维修工,月入几万元。随着业务的拓展,卢加永开始做老板。2007年,他与人合股创办了深圳市劲塑机械有限公司,同时他自己注册成立了深圳市正航注塑机设备有限公司,从事注塑机的生产、维修、租赁和出售业务。我市是务工大市,对于众多农村务工者,卢加永的创业经历大部分可以复制。

“商丘工学院杯”天南地北新商人大型采访活动(60)

卢加永,从技术工人到技术老板

A 为学技术,四年换五家企业

1995年夏,卢加永高考失利。在那个年代,能上县高中的学生,都曾经在初中时有过骄人的学习成绩。尽管受到高考的残酷打击,但在骨子里,卢加永并不服输。卢加永有一个舅舅在新疆打工,卢加永想过去,但被妈妈阻止。卢加永就想偷偷去,他想好了怎么逃票,怎么问路,怎么在身无分文的情况下找到舅舅。这时候,在县城上班的表姐给他提供了一个机会:深圳市龙华镇一家电子厂通过虞城县委统战部在虞城县招高中应届毕业生。卢加永毫不犹豫地报了名。一直到1996年下半年,卢加永才与其他4位老乡去了深圳。其中一位女老乡,后来成了卢加永的妻子。卢加永进的电子厂是新建的,产品全部外销,厂内环境很好,工资待遇也不错。可是,卢加永的心不在厂子里。那种流水线作业让卢加永很苦恼,他只能机械地完成自己的活,没办法学到技术。

卢加永并不想打一辈子工,他想通过自己的双手创造属于自己的事业。在电子厂工作一年多后,1998年4月,卢加永与女友算了一下,两人攒的也有几千元钱了,于是,卢加永鼓动女友与自己一起辞职。卢加永一腔热血地回到虞城县城,在虞城县东环路地下道北边开了家婚纱摄影楼,正对着一家纱厂。纱厂里天天有女职工成群地进出,卢加永认为那是他潜在的客户。但不久,卢加永就发现自己错了,那地方不是繁华街区,县城的人不去,而纱厂女工早上店还没开张,就涌进厂子里,一下班便匆匆赶着回家。万般无奈之下,卢加永关了门,于1998年8月,带着新婚的妻子又回到了深圳。两个人到深圳后,身上只剩下几十元钱了,他们在个菜园里租了个小棚子,在里面支了张床,开始外出找工作。那时候,正值亚洲金融危机,很多企业关门,满大街都是找工作的人。一个月

后,在两人即将山穷水尽的时,卢加永的妻子幸运地找到了工作。她说:“我找到工作了,明天去上班。”听到妻子这句话,卢加永想哭。因为,他的妻子刚刚怀孕。第二天,卢加永跑到人才市场。他什么也不想了,只想找到一个能挣点钱的地方,与妻子一起分担生活的重担。在一个招聘台前,人事主管对他说:“我们这儿很累。”卢加永说:“我不怕。”“我们这儿工资低。”“没事。”结果,他进了这家家用注塑机生产海濞凉椅等高档注塑产品的企业。在那里,卢加永负责给注塑机换模具、配料和替换机器。这一次,卢加永干得很上心,因为,他在给注塑机“服务”的过程中,能学到一些基本的技术。后来,卢加永因为老婆生孩子返回了家乡。再次回到深圳后,厂里的岗位还在等着他。可是,那些基本的技术卢加永早掌握了,他想学到更精细的技术。1999年9月,卢加永再次跳槽,他应

聘的是技术员。只有当技术员,才能学到更多的技术。在深圳龙华镇浩盟车料厂,卢加永如愿以偿。在这家工厂,卢加永学到了管理。他真真切切地意识到,管理也能产生效益。当技术员不同于流水线工人,卢加永有充裕的时间外出读书。在这段时间,他抽空到图书馆读书,他读了《曾国藩》等很多名人传记,这更让他坚定了学到技术自己创业的决心。终于,机会来了。在无数次利用上班之余跑人才市场的前提下,他终于等来了一个当学徒工的机会。而这时候,在浩盟车料厂,卢加永的月工资已经涨到了1200多元。去当学徒工,是按天算的,每天只有10元钱。2000年9月,卢加永进入一家注塑机厂当学徒工。他压缩一切生活开支,每天的饭就是饿和简单的青菜。那些青菜,是他在菜市场每天快停业的时候买的,因为“剩菜便宜”。

B 学到技术,开创自己的事业

经过认真学习,卢加永逐渐掌握了注塑机技术。半年后,卢加永被分到仓库做管理员。做仓库管理员,还学什么技术?可是,卢加永进入仓库后,却发现了一个学技术的更广阔世界。初管仓库时,里面杂乱无章,都是废弃机器和被扔掉的零部件。进入仓库后,卢加永对这些废机器和零部件进行逐个“解剖”。能修的修,能拆的拆,把一仓库的废品一个一个地变废为宝。只几天,卢加永就把仓库收拾得井井有条。卢加永也在不断“解剖”废机器和零部件中学习技术。两年后,对各种注塑机的各个部位、各个零件,卢加永熟悉得像自己身体的一部分一样。为了试验一下自己的技术水平,

2002年冬,卢加永再次辞职,去应聘一家注塑机厂的维修技术员。在招聘现场,负责招聘的人事主管给他看了一张注塑机油路图。卢加永很熟练地把油路图讲给对方听。当时,人事主管问他要多少钱的工资。卢加永说:“从2000元做起吧。”那位人事主管说:“钱不是问题。”在那家注塑机厂,卢加永负责对旧注塑机进行翻新。在那里,卢加永收获了自信。2003年年初,卢加永买了个工具包,他开始自立门户!卢加永先与自己曾经认识的一位业务员联系,在那位业务员的帮助下,他为一家工厂维修注塑机,厂方给了他4000元维修费。第一周,卢加永就挣到了1万多元维修费。

卢加永干活利索,修得快,他很快在深圳注塑机圈子里有了名气。从那以后,卢加永开始做个体维修工。在维修期间,有一些厂家直接把旧的、毁坏的注塑机处理给他。那些旧的、毁坏的注塑机,经过卢加永拆卸拼凑,往往能变成良好的注塑机。然后,卢加永再将收拾一新的注塑机卖给厂家。在中国很多城市,都有像卢加永一样的个体维修工,他们靠技术获取较高的收入,生活充实而满足。但是,这些技术维修工,却极少有成为老板的。那是因为,他们已经满足了现状。卢加永不满足现状,他要当老板。2007年,他与人合股创办了深圳市劲塑机械有限公司,同时他注册成立了深圳市正航注塑机设备有限公司,从事注塑

机的生产、维修、租赁和出售业务。记者采访卢加永时,他正在筹划成立一家联盟服务公司。卢加永说,对于深圳的注塑机维修工来说,他们缺少的,是共享信息。比如,你正在深圳宝安区做业务,收到一个罗湖区的单子。你如果跑过去,需要几个小时的时间。而同时,一个在罗湖区做业务的维修员,收到了一个宝安区的单子,他也要跑几个小时。如果他们能共享信息,就能互相利用资源,节约时间并提高收入。如果上百个维修工加入一个服务组织,共享信息,那他们都能提高收入。卢加永对这个服务公司的前景充满信心。他说,今年或者明年,他就会把这家服务公司成立起来。他相信,新公司的前景一定会非常好。

□文/图 晚报特派记者 蒋友胜 翟华伟

活动冠名:商丘工学院通信支持·商丘移动公司