

张海勇：商海泛舟勇者心

□晚报记者 张洪涛 文/图

1 广东省河南太康商会的“领路人”

5月13日上午，虽然刚经过一场大雨的冲洗，可是身处东莞市区依旧有些闷热，让我们这些长期生活在北方的人们显得有些不适应。没走多远，采访组的几个人就已经大汗淋漓，同样是北方的张海勇却早已习惯了这样的天气。

“南方潮湿，刚来的时候还不怎么适应，可是在这里生活了10多年，我们这些北方人，早已经习惯了南方的气候……”听到大家开始抱怨南方的天气时，张海勇这样解释。

采访在张海勇位于东莞市东城区一幢写字楼的办公室内进行。环顾四周，略显紧凑的办公室布置得井井有条，眼前的张海勇身穿短袖衬衫，戴着眼镜，黝黑的皮肤、成熟稳重的谈吐给人留下深刻印象。

与其交谈中，记者还发现了张海勇的一个重要身份——广东省河南太康商会的会长。为了在广东成立太康人自己的商会，张海勇和一带太康老乡四处奔走，号召在广东经商、工作的太康籍人士成立自己的商会。经过多次筹备，2014年10月1日，广东省河南太康商会正式成立，170多名在广东创业的太康人加入商会，张海勇被推选为会长，广东恒大集团的许家印被推选为名誉会长。

“商会就是太康人在广东的家，我们要通过商会这个平台，凝聚更多在广东创业的太康人，让商会发挥抱团发展的作用，为家乡人服务。”张海勇这样告诉记者。

3 大学生当起安装工

如今，张海勇把企业做得红红火火，产品也远销海外，他本人在广州东莞也有小名气，可当初来到广东时，他只是个名不见经传的大学生。

张海勇的家在豫东太康县，广袤的平原和厚重的黄土地造就了他坚毅、肯吃苦的品格。2000年，张海勇大学毕业毕业，和其他同龄人选择回到家乡工作不同，张海勇有一个要到南方打拼的梦想。

“我学习的是空调制冷专业，当时想着南方天气炎热，肯定需要大量空调制冷专业的人才，到南方去，会有自己发展的空间……”张海勇说，基于这种简单的想法，他带着2000元钱从太康县来到广州找工作。

“我们不能给你提供合适的工作岗位。”“你还是到别的地方去看看……”在广州找工作的日子里，虽然四处碰壁，但张海勇并没有气馁，而是顶着烈日奔波在各个用人单位之间。功夫不负有心人，刚大学毕业的张海勇最终在广州找到了工作——在生产工地一线做安装工人。

从刚毕业的大学生，成为一名一线安装工人，张海勇难免有些失落。当想到可以把书本上学习的理论知识和生产一线的实践结合起来，不断丰富自己的知识体系，张海勇毅然接受了这份工作，成为这家公司第一个空调制冷专业毕业的大学生。

南方天气的“热度”考验着每个在这个城市里生活的北方人，张海勇也不例外，身体上的不适和艰苦的生活条件，让张海勇感受到了不小的压力。工地上没有空调，没有专门的办公场地，有的只是钢筋水泥组成的空旷厂房，炎热的天气时刻考验着安装队里的每个人。

在上海的一个安装工地，张海勇开始跟着几个年长的师傅学习安装技术，工地上没有宿舍，张海勇就跟着师傅们在厂房里打地铺。为了节省费用，张海勇自己生火做饭……在这里，张海勇接触到了在大学校园里不曾想到的各种艰辛与不易。

“虽然当时的条件很苦，可我从未想过放弃。”谈起当安装工人的经历，张海勇感慨地说，“正是这段艰苦的经历，为我今后的发展打下了坚实的基础。”

2 让国产制冷设备走出国门

除了广东省河南太康商会会长，张海勇还拥有广州恒星冷冻机械制造有限公司、东莞市恒星空调机电设备安装工程有限公司总经理的头衔。

当日上午，记者来到张海勇位于东莞市松山湖科技产业园区的一处正在安装电路板生产线冷却系统工程的施工现场，工人们正在楼顶组装大型的冷却塔，而在一楼的机房则是已经安装完成的各种大型风机和管道。

“这是一个企业的电路板生产车间，生产线在电路板生产时，需要零下20度低温溶液进行冷却才能保证生产正常进行。经过多方面的考察，这家企业最终选择了我们公司，主要是我们的技术力量占了很大优势。这个客户的生产线全部是日本进口的，我们公司的设计方案与日方给出的技术参数不谋而合，这让该客户最终选择了我们公司。整个项目首期造价180多万元，接下来，还要在各个楼层之间安装管道，把冷却管道和生产线进行连接，目前整个工程正在有条不紊地进行中。”张海勇介绍。

这个造价180多万元的工程只是张海勇承接的众多工程中最普通的一个，目前其公司的营销网络已经遍布全国各主要城市。一次偶然的机会，张海勇还把空调制冷设备卖出了国门。

“记得有一次，我突然接到一个缅甸籍华人的电话，要采购一批制冷设备，这让我很惊喜！”张海勇介绍，接到电话后，他意识到这可能是公司产品打入国际市场的一个绝好机会。于是，他立即与这位缅甸商人就合作细节达成一致，以优惠的价格向缅甸方面出口了一批制冷设备。良好的服务和优质的质量让缅甸商人赞不绝口。

“缅甸市场有着巨大的潜力，我准备进一步开发缅甸市场。”张海勇说，目前，他所在企业生产的制冷设备不仅销往缅甸，还销往越南、沙特阿拉伯等10多个国家。

4 从“蓝领”到“金领”

人们一般用“蓝领”来形容在生产一线的工人，用“金领”来形容高层的管理者。能拥有“金领”的称呼，是打工者梦寐以求的。然而，张海勇只用了3年左右的时间，便从一名企业的“蓝领”，成长为企业的“金领”。

“我学的是空调制冷专业，所以对于空调安装这方面有一定优势，学习起来也快。”张海勇介绍，做了一段时间的安装工作后，他就开始琢磨如何设计工程图纸。

在安装一线工作，接触不到电脑，没有办法用电脑进行绘图，张海勇就拿起铅笔，在本子上进行绘图，碰到有不懂的地方，他就向有经验的工人师傅请教。张海勇经常加班熬夜，有时为设计一个工程的图纸，他竟能熬夜到天亮。

很快，张海勇的第一份设计图纸出来了，这是一个酒店中央空调的设计图纸。抱着试试看的态度，张海勇把图纸交到领导那里，等待公司领导层的答复。

“别人用很长时间才能设计出来的图纸，你用这么短时间就设计好了，你非常用心并且进步很快。”就在张海勇焦急等待时，领导的一句话，让张海勇心里有了底气。很快由张海勇“操刀”的设计图纸被送到客户的手中。最终，这张设计图纸从工程报价、设计细节等方面打动了客户。

之后，张海勇从生产一线调回到公司管理层工作，当了一名工程师，开始负责工程的图纸设计工作。凭借着自己的努力，张海勇也得到了公司老总认可：“张海勇是我们公司第一位空调制冷专业的大学生，也是最年轻的中层领导。”

5 在东莞独当一面

得到了公司领导的认可，加上多年来在基层锻炼和摔打的经验，2004年，张海勇被公司派到东莞开展工作，开始在东莞独当一面。

在东莞，张海勇从设计工程图纸，转变到了做业务。“做技术和做业务是两种思维模式，要学会怎么经营公司，怎么管理团队，当时对我来说是个挑战。”张海勇介绍。很快，他就实现了角色转变，带领自己的团队接到了一笔“大单”。

张海勇介绍，记得当时是一个生产汽车轮毂的中日合资企业，该企业的一个副社长找到他之后，表示需要一个冷却系统，对生产线产品进行冷却，当时找了很多家企业，都没有满足他们的技术要求。

意识到对方是一家中日合资企业，对技术的要求比较苛刻，张海勇的心里开始忐忑起来。可他并没有退缩，而是凭借着多年来在工程一线积累的经验，当场给客户说出了设计方案的整体思路，并对方案的要点作了详细阐述。

张海勇告诉对方，设计方案除了需要冷却塔之外还要加一个水箱。“这个水箱需要配多大的？怎么配？里面的流量要多大？怎么去运行？多长时间能够达到运行效果？”面对这些专业的技术知识，张海勇当场就给这名副社长计算了出来。

“这个项目的成功签订，我的技术积累起了很大的作用。”张海勇回忆，当时，这个中日合资企业的副社长只跟他谈了冷却系统的一些技术方案，其他的一概不谈。

最终，凭借着过硬的技术，张海勇征服了这家中日合资企业的副社长，拿到了这笔“大单”。

之后，张海勇陆续在珠三角各地承接了许多大型订单，并逐渐在东莞独当一面。



张海勇在查阅市场信息

6 笑做商海弄潮人

从2004年到现在，张海勇在东莞这个改革开放前沿城市的商业大潮中，舞动青春，搏击商海，实现了自己的人生价值，他所在的公司也把空调制冷设备卖到了国内外的大中城市，创造了一个又一个商业奇迹。

对于下一步的打算，张海勇表示，他要不断拓展公司业务，从常规的中央空调及工业冷却这一方面，拓展到塑胶、化工、医药、乳制品等行业，要在这几个行业做出自己的品牌。谈到自己的家乡，张海勇依然充满深情，他表示，目前，他们成立了广东省河南太康商会，他准备凝聚大家的力量，找一些好的项目，大家一起进行投资。

“在让大家‘抱团’发展的同时，我们还计划为家乡太康的发展贡献自己的力量。”身为广东省河南太康商会会长的张海勇介绍，他们带了几个有意向投资的商会执行会长、副会长回到太康进行考察，准备以商会的名义建设一个广东小商品批发城。目前项目正在考察中。

张海勇从一名大学毕业生，成长为一名懂技术会经营的商人，在珠三角这片创业热土上实现了自己的创业梦。在他的身上，我们看到了一种为了自己的理想而艰苦奋斗、不怕吃苦、勇于拼搏的精神，正是这种可贵的精神品质，让张海勇在商海大潮中，劈波斩浪，任意遨游，成为笑看商海的弄潮人。



张海勇（右三）与“出彩周口人”采访团合影