

企业家精神在咸宁

一条毛巾的全球征途

——记湖北丽尔家日用品股份有限公司总经理黎尧文

本报记者 刘玉关 特约记者 付婧烨 通讯员 周玲



八月盛夏,热浪灼灼。通城县经济开发区的湖北丽尔家日用品股份有限公司生产车间内机器轰鸣,全自动生产线高速运转,一件件高品质PVA清洁毛巾有序产出,尽显稳产提质的奋进活力。

8月4日,企业会议室里一场跨国视频会议如期开展,总经理黎尧文带领核心团队,与德国微力达团队远程对接,针对行业仿冒乱象梳理侵权线索、敲定联合维权方案、敲定产品防伪升级标准,全力守护品牌口碑、规范全球PVA清洁用品市场秩序。

53载人生沉淀,30余年创业深耕。从南下务工的流水线学徒,到深耕实业的科创带头人;从企业濒临绝境的艰难突围,到产品畅销全球79个国家和地区,黎尧文扎根小小毛巾的细分赛道,以敢闯敢试的魄力、精益求精的匠心、坚守初心的担当,突破技术壁垒、开拓全球市场,书写了咸宁民营企业实干兴业、逐梦全球的精彩答卷。

弃高薪拓眼界,敢闯敢试扎深行业根基

敢闯敢试、跳出舒适圈,是黎尧文创业路上最鲜明的底色。1973年,黎尧文出生于通城县大坪乡的普通农家,大山的质朴淬炼了他吃苦耐劳、踏实肯干的品格。

1993年,20岁的黎尧文告别家乡,只身南下广东闯荡。初入职场,他从最基层的流水线工人做起,而后凭借出色的表现晋升车间主管。不甘于局限在生产一线,他主动转型跑市场,做业务,在一次次客户对接、市场走访中,积累销售经验,摸清行业脉路。

机遇垂青实干者,1996年,黎尧文成功入职一家合资企业,负责华北地区PVA产品销售。彼时,PVA产品市场需求旺盛,行业处于高速发展期。为抢占市场先机,他常年奔波在北方各地,挤绿皮火车、住简易招待

所,风餐露宿跑渠道、拓客户、做售后。凭借极致的服务和过硬的业务能力,他的业绩一路飙升,年底便跻身公司2000余名业务员中的前五名,手握当年极具代表性的“大哥哥”,开启了事业的快速上升期。

1998年,黎尧文凭借稳定的业绩、优质的客户口碑,登顶公司年度销冠,年薪突破20万元。在20世纪90年代末,这份薪资远超行业平均水平,是无数人羡慕的高薪岗位。“若非自主创业,便会长期扎根这家企业。”彼时的黎尧文也曾写信告知父母,认为那是自己认为的最好职业。

一次总部之行,彻底打破了他的安逸心态。1998年底,黎尧文前往东莞总部参会,厂区门口十余辆重型货车排队待发,整车整车的PVA产品源源不

断地发往全国各地、海外市场。滚滚车流、庞大的出货量,让他内心备受震撼。

“这款产品市场体量究竟有多大?海量订单的背后,是怎样的产业链和客户群体?”自己常年深耕前端销售,却只接触到了行业的冰山一角。深思熟虑后,黎尧文做出了一个让所有人意外的决定:放弃年薪20万元的销冠岗位,申请调任生产总经理助理,薪资直接缩水三分之二。身边同事、公司领导纷纷不解,他却笃定:销售只能赚当下的钱,只有吃透生产、掌握技术、读懂全产业链,才能走长远的路、干长久的事业。

这份长远格局打动了公司领导,岗位调整申请顺利获批。褪去“销冠”光环,黎尧文彻底放下心扎根车间,从零开始学习生产工艺、钻研原料配比、

熟悉设备运维,全程跟进产品从原料到成品的全生产流程。同时,他主动对接全国各地大客户,深度了解市场需求、行业痛点、客户核心诉求。

“一年多的生产一线历练,彻底重塑了我的商业思维和行业认知。”2001年,羽翼渐丰的黎尧文在北京注册成立北京丽尔家家居用品有限公司,并创立自有品牌“丽尔家”,正式开启自主创业之路。

依托多年积累的渠道资源,公司成为原国资企业核心经销商,销售额逐年稳步攀升,2007年年销售额突破3000万元。从打工者到创业者,从销售骨干到行业深耕者,黎尧文用敢闯敢试、深耕细作的坚守,完成了人生的第一次蜕变,彰显了企业家立足长远、不恋安逸的远见格局。

守匠心拓寰宇,小微单品领跑全球赛道

技术突围激活全盘发展,匠心品质赢得全球认可。突破量产瓶颈后,丽尔家产品凭借优异性能、稳定品质、多元场景适配能力,迅速在国内外市场站稳脚跟、打响品牌,收获众多头部企业的青睐与合作。

最亮眼的突破,来自2025年的国际市场。深耕欧洲市场多年的德国微力达公司,作为欧洲家居清洁领域头部品牌,经过多轮实地考察、产品检测、资质核验,最终敲定深度合作,与丽尔家签订3年长期合作协议,年均签约额超4000万元,丽尔家正式成为该品牌最大供应商。

全球市场同步捷报频传。凭借定制化研发能力、精细化产品品质,丽尔家成功牵手日本似鸟集团、日本大创百货、欧美多个商超,达成直接合作。国内美的、海尔、科沃斯、苏泊尔等国内家电龙头企业也在打样洽谈之中;依托自身专利技术,丽尔家为各大品牌小家电量身定制配套清洁产品,深度嵌入国内高端家电产业链,实现从“单品销售”到“定制化配套服务”的升级转型,品牌竞争力、市场话语权大幅提升。

硬核实力支撑亮眼业绩,创新赋能推动高速增长。走出发展低谷后,企业销售额连年攀升,实现跨越式增长:2024年销售额回升至7000万元,2025年突破9000万元,2026年稳步冲刺1.5亿元,企业规划2027年目标突破3亿元。如今,丽

尔家的优质清洁产品远销全球79个国家和地区,90%产品出口海外,从通城山区走出的小小毛巾,成功跻身全球行业的主流赛道,成为咸宁外贸出口、实业创新的亮眼名片。深耕企业发展的同时,黎尧文始终坚守企业家的社会责任,扎根家乡、反哺桑梓。企业稳定发展以来,持续吸纳本地劳动力就业,带动周边群众就近务工增收,助力地方稳就业、促经济、兴外贸。厂区内,绝大多数一线员工为通城本地居民,“家门口”的优质岗位,让无数家庭实现增收就业;产业链上,企业带动本地上下游配套产业发展,为通城实体经济注入源源不断的鲜活动能。

从打工少年到实业企业家,从技术突围到全球领跑,黎尧文的创业之路,是咸宁民营经济发展的缩影,更是新时代企业家精神的生动践行。他始终坚守实业初心,不贪捷径、不逐虚利,深耕细分赛道、专注技术创新;他始终秉持开拓之心,立足本土、放眼全球,以匠心品质打通国内外市场;他始终扛起责任担当,攻坚克难、稳住企业、带动就业、反哺家乡。

一条小小的PVA毛巾,承载着匠心坚守,彰显着实干力量,连通着家乡热土与全球市场。未来,黎尧文将继续以创新为翼、以品质为基,以初心为魂,持续深耕技术、拓宽赛道、开拓市场,让更多“咸宁智造”“中国好物”扬帆出海,在全球舞台上书写本土民营企业家的奋进华章。

采访札记

刻在手掌上的“奋斗密码”

采访黎尧文,印象最深的是他那双手。

那不是一双企业家尊养处优的手,掌心结满厚茧,纹路深邃粗糙,没有商界精英的细腻光洁,常年与机器、原料、试验样品为伴,每一处痕迹,都是30余年深耕实业、躬身实干的真实见证。

这是一双“清醒的手”。他十指粗粝,掌心覆着厚茧。那是上世纪90年代末,他不恋安逸,舍弃高薪的销冠岗位,调任薪资锐减的生产总经理助理,在车间辛勤劳作的例证。这双手褪去销冠光环,在嘈杂车间里忙碌,翻看生产图纸,调试设备参数、记录工艺细节,潜心吃透全产业链核心逻辑。

这是一双“执着的手”。他心怀桑梓、毅然返乡,用这双手征地建厂、搭建生产线,从零开始搭建本土实业基地。亲手打磨产品、优化工艺、开拓海外市场,潜心研发核心

专利,执着坚守实业初心。他手上老茧越来越厚,关节如竹节般突出。

这是一双“不认命的手”。行业内卷、疫情冲击让企业深陷亏损危机,他增加个人贷款500万元,扛起企业存续希望。300多个日夜扎根车间、千余次反复试验,直面生产线报废、资金损耗的重重困境,咬牙死磕核心技术,最终攻克全球行业量产难题,带领企业涅槃重生。他的指甲缝里嵌着机油浸染出的灰黑细线——那是300多个日夜在车间里与钢铁为伴留下的印记。

黎尧文学历不高,出身平凡,却凭着敢闯敢干、深耕不辍的匠心逆袭成长。30余年风雨征程,这双手藏着民营企业最珍贵的奋斗密码。如今,丽尔家产品远销79个国家,企业向着3亿元产值目标奋进,他始终以实干守初心,用一双沧桑奋斗的手,擦亮“中国制造”的亮眼名片。



扎根车间的“设备医生”

——记“湖北五一劳动奖章”获得者、湖北冰丰食品有限公司设备主管刘宏伟

本报记者 贺春音 通讯员 陈慧君 阮玉洁

论到生产实践的鸿沟。学校里学的知识是框架,而眼前这些庞大的制冷机组、复杂的电控系统、动辄价值数百万元的生产线,每一台都是“没有标准答案”的定制设备。

面对挑战,刘宏伟给自己定下了一个朴素而坚定的目标:修好每一台遇到故障的设备。他像一块海绵,疯狂地吸收着一切可以学到的知识。遇到从未见过的问题,他从不退缩,实在摸索不出来,就虚心向老师傅和学时的教师请教;晚上下班后,他在网上自费学习PLC自动化编程课程,并且购买了大量专业书籍,常常钻研到凌晨。

“每一次遇到的新问题都是一次成长的机会,每一次攻克难题都能让技术更上一层楼。”正是凭着这股不服输的钻劲,仅仅用了半年时间,刘宏伟就能够独立解决车间设备检修中的大部分问题,从一名“技术小白”迅速成长为独当一面的技术骨干。他先后考取了电工证、钳工证、锅炉证,一人身兼多个岗位,将理论与实践不断融合。

2024年11月,公司开发新产品“五好学生”雪糕——一个杯子里装着5支五颜六色的雪糕。然而在试生产阶段,564条模具全部出现了脱模困难的问题:雪糕在模具里冻住后拔不出来,这意味着新产品将无法按时投产。

时间紧迫,必须对所有模具进行改造,拆卸、焊接、加装不锈钢加强筋,工程量巨大。刘宏伟带领团队,3个人负责焊接,1个人负责拆

卸,连续奋战36个小时,硬是在生产旺季到来前完成了全部564条模具的改造,一次性试产成功,为新品发布和第二年夏季的生产争取了宝贵时间。

锐意创新:给设备上装“智能大脑”

技术日臻成熟后,刘宏伟并没有满足于“修好设备”这一基本要求。他开始用专业的眼光审视公司设备运行中存在的问题,特别是高耗能、老旧设备的痛点难点。冰丰公司作为雪糕和冰淇淋生产企业,电费是成本的大头。如何让这些“电老虎”温顺下来,成为刘宏伟技术攻关的主战场。

刘宏伟发现,公司多条生产线的电控系统仍采用传统的定频控制模式,设备从早到晚都以固定速度运行,无论实际负载如何变化,能耗始终居高不下。他主动牵头,带领设备班组逐台排查梳理不合理用电设施,分批推进节能升级改造。

他引入变频控制技术,就像给设备上装了“智能大脑”。改造后,机器空转时以很慢的转速运行而不停机,当有加工任务时立即恢复到正常转速。“不能完全停机,因为停机后再启动的能耗会更高,瞬间开机的能耗能达到平时正常运行能耗的五至八倍。”刘宏伟解释道,“变频控制的核心,就是让机械或智能系统根据实际需求自动调节运行状态。”这一改造的效果立竿见影。仅电费一项,通过优化控制和变频改造,一年就能节省几十万元。

而在产能提升方面,刘宏伟的技改成果更为显著。他主导的一号冰淇淋生产线改造,通过对电控系统和机械运动结构的深度优化,将日产量从1600多件提升至2000多件,产能增加接近40%。先后改造的5条生产线,产能提升幅度从15%到40%不等,有的虽然产量提升不多,但大幅减少了人员需求。据估算,这些改造每年为公司增加收入近百万元,公司产值从8000万元向一个亿的目标迈进。

不仅如此,刘宏伟还将学到的PLC编程技术迅速应用到公司设备改进升级中,自主研发的多套生产线配套附属设备,至今仍在稳定运行,成为公司生产的重要支撑。刘宏伟用创新实践证明:老设备也能焕发新生,关键看有没有敢想敢干的勇气和精益求精的匠心。

敬业奉献:24小时守护生产线

2017年,因工作成绩突出,刘宏伟竞聘上岗担任设备主管。从普通检修工到团队带头人,他深感责任更重了。

“一个人的力量是有限的,只有打造一支技术过硬、团结协作的维修团队,才能保障企业生产高效运转。”他主动承担起培养新人的任务,毫无保留地把设备维修、技改实操经验传授给年轻同事,在他的带领下,多名年轻员工迅速成长为企业的技术骨干。

然而,设备管理工作从来不是一劳永逸的。刘宏伟常说:“设备就像人一样,生病前都

有征兆,咱们得做‘设备医生’,提前发现问题。”他建立了严格的巡检制度,每年淡季组织对所有设备进行年度检修,将“预防为主”的理念贯彻到每一个细节。如今,设备突发故障的情况已大大减少,但刘宏伟依然保持着24小时待命的状态。

今年7月23日上午,公司唯一一台冰机组的制冷压缩机突然烧坏,整个生产线因此停产。这台机组负责给配料系统供冷,一旦停机,配料系统就无法工作,牵一发而动全身。

刘宏伟接到通知后,立即组织抢修,从拆卸旧机头到安装调试新机头,他和同事们一直奋战到24日凌晨两三点,确保了第二天生产线的正常运转。“像这种公共设备,一旦坏了就会影响全厂生产。如果是某一条单独的生产线出问题,影响范围就小得多。但不管影响大小,当天必须当天解决,不能影响第二天的生产。”

这样的抢修,在刘宏伟的职业生涯中已是常态。“我就是一名普通的工人,努力学习钻研技术本领,保障公司机器设备正常运转是我的本职工作。”在刘宏伟心中,劳动模范不仅是荣誉,更是责任,是关键时刻冲锋在前、勇挑重担的担当。

12年光阴,弹指一挥间。从青涩学子到“技术大拿”,从普通电工到“湖北五一劳动奖章”获得者,刘宏伟在轰鸣的生产线上,用勤学善思的钻劲、锐意创新的闯劲、敬业奉献的韧劲,谱写了一曲动人的劳动者之歌。那枚闪闪发光的奖章,不仅是对他个人12年坚守的肯定,更是对千千万万在平凡岗位上默默耕耘、发光发热的产业工人的致敬。

