



人物名片

姓名：孔燕波

职务：宁波华光精密仪器有限公司总经理

业余爱好：旅游、摄影、读书

经营格言：诚信对待客户，创新赢得市场

孔燕波： 显微镜行业里的“女汉子”

记者 崔凌琳

“最重要的是正确的方向”

孔燕波所说的“某些方面”，最重要的，就是方向，正确的方向。

上世纪80年代末，包括上海照相机厂、江西凤凰照相机厂等在内的国内著名相机企业面对日本进口相机的冲击纷纷下马，时任华光照相机厂厂长的孔燕波意识到，转型迫在眉睫。

可是，不做照相机做什么呢？

一个偶然的契机，一名博闻广识的工程师一句话，打开了孔燕波的思路，“当前，中国教学仪器还在用生物显微镜，但国外已流行起体视显微镜，且这款产品的国内代工厂，最多三家。”

“华光有光学设备方面的生产基础，有能力尝试一下。”彼时，孔燕波斗志昂扬。从日本进口样机，聘请光学行业的工

程师对其进行拆分、设计，很快，照相机厂开出了第一台体视显微镜样品，孔燕波兴奋不已。

然而，两个现实的问题摆在孔燕波面前：一是，在老产品转型新产品要投入，而企业流动资金缺乏的情况下，新产品量产，钱从哪里来？二是，作为一家土生土长的乡镇企业，如何把产品卖到国外？

凭着对未来的期许和信念，她让父亲抵押了厂里的一辆桑塔纳轿车，筹了10万元启动资金；而孔燕波则开始奔赴全国各地寻找产品对口的进出口公司。彼时，她初为人母，孩子刚一岁多，便踏上了奔波的“征程”。她说，“正确方向的‘思维方式’有如黑暗中一束光，让人迫切地想朝着光束照射的方向行进。”

“有机遇不意味着就有未来”

1994年，对孔燕波来说，是最值得回味的一年。那一年，她接到了一个500多万元人民币的显微镜订单。

一个500多万元的订单对于当时年产值不到1000万元的华光而言，是一种诱惑。孔燕波既高兴又担心，高兴的是，产品终于得到了客户的认可；担心的是，6000多台仪器的交付时间不到3个月，以工厂当时的产能，不知可否胜任，而且，一次性交货的大批量生产需要垫付大笔资金。

“我知道，这是莫大的挑战，完成了，我们的显微镜市场便就此打开，倘若没有完成，后果不堪设想。”孔燕波说，“我绝不是一个冒险主义者，但我是一个乐于接受挑战的人，有机遇不意味着就有未来，把机遇变成未来的过程是谓成长。”于是，她带领全体干部员工，详细安排计划，解决一个个困难、每天按计划落实进度，忙了两个多月。

“出货那天，四五辆大货车依次在工厂门前排开，那场面真是前所未有，外贸公司的验货人员对产品质量表示十分满

意。”孔燕波语气中充满了自豪感。然而，凡事总是不那么尽如人意，她万万没有想到，即便顺利装车、发货，也会面临比起期交货更为沉重的压力。

原来这个订单是联合国教科文组织支助给巴西学校的，货款由世界银行直接支付，且货到付款。世界银行、巴西、货到付款……一系列闻所未闻的关键词在孔燕波的脑子里嗡嗡直响。“我请教了宁波的外贸公司、请教了中国银行宁波市分行、市外经贸局，所有的人都无法给出确切的答案，这笔世界银行的付款能按期支付吗？这货，到底能发吗？全厂职工两个多月的付出，不少员工、干部主动筹集来垫上的钱，会不会……”即便是现在，孔燕波言语间仍能流露出当时无比挣扎的情绪。然而彼时，当机立断地对企业、对员工、对客户作出决策是她所面临的无可回避的问题。为了企业的生存、员工的汗水，她说自己豁出去了！那一声“发货”，仿佛是孔燕波事业生涯新的开始……

这笔货款在货到巴西后又辗转三个月，终于到账，孔燕波的心方才安定。

日本著名企业家，两家世界500强掌门人稻盛和夫在79岁高龄之时力挽狂澜，拯救日航的种种，让华光精密仪器有限公司总经理孔燕波钦佩之余，总能继而联想起自己公司的过往将来。

从将显微镜作为企业主导产品，到把小型体视显微镜的产量、品种做到国内市场份最大；从无单可接，到低价订单坚决不接；从迷茫、探索，到豁然开朗……孔燕波庆幸，自己经营管理理念在“某些方面”，也符合稻盛先生提出的要以“作为人何为正确”判断基准。



宁波华光精密仪器有限公司

中国太平洋人寿保险股份有限公司 开展“金色关爱，保障升级”活动的公告

为进一步提升客户的重疾保障水平，中国太平洋人寿保险股份有限公司（以下简称“太保寿险”）特别推出“金色关爱，保障升级”活动。2018年8月3日起，太保寿险“金佑人生（2014版）”的老客户，在投保“金诺人生重大疾病保险（2018版）”或其他主险产品的基础上，可选择添加“附加爱满加疾病保险”，在老保单疾病保障范围基础上实现新增40种重大疾病的保障，拥有更全面的健康保障。特此公告。

中国太平洋人寿保险股份有限公司
2018年8月3日

注：

- 1、“金佑人生（2014版）”的老客户包括：持有“金佑人生终身寿险（分红型）A/B款（2014版）”、“附加金佑人生提前给付重大疾病保险A/B款（2014版）”和“金佑人生重大疾病保险（典藏版）”有效保单的客户；
- 2、有效保单指：该保单未发生过理赔报案且该被保险人未发生过重疾理赔报案或伤残理赔报案；
- 3、“其他主险产品”指：“聚宝盆年金保险（分红型）（含附加未来星教育金两全保险（分红型））”、“老来福年金保险（分红型）（2018版）”、“老来福年金保险B款（2018版）”、“利赢年年年金保险（分红型）（2018版）”、“传家宝终身寿险（分红型）”；
- 4、参与以上保障升级活动，添加“附加爱满加疾病保险”时，须选择方案A。

