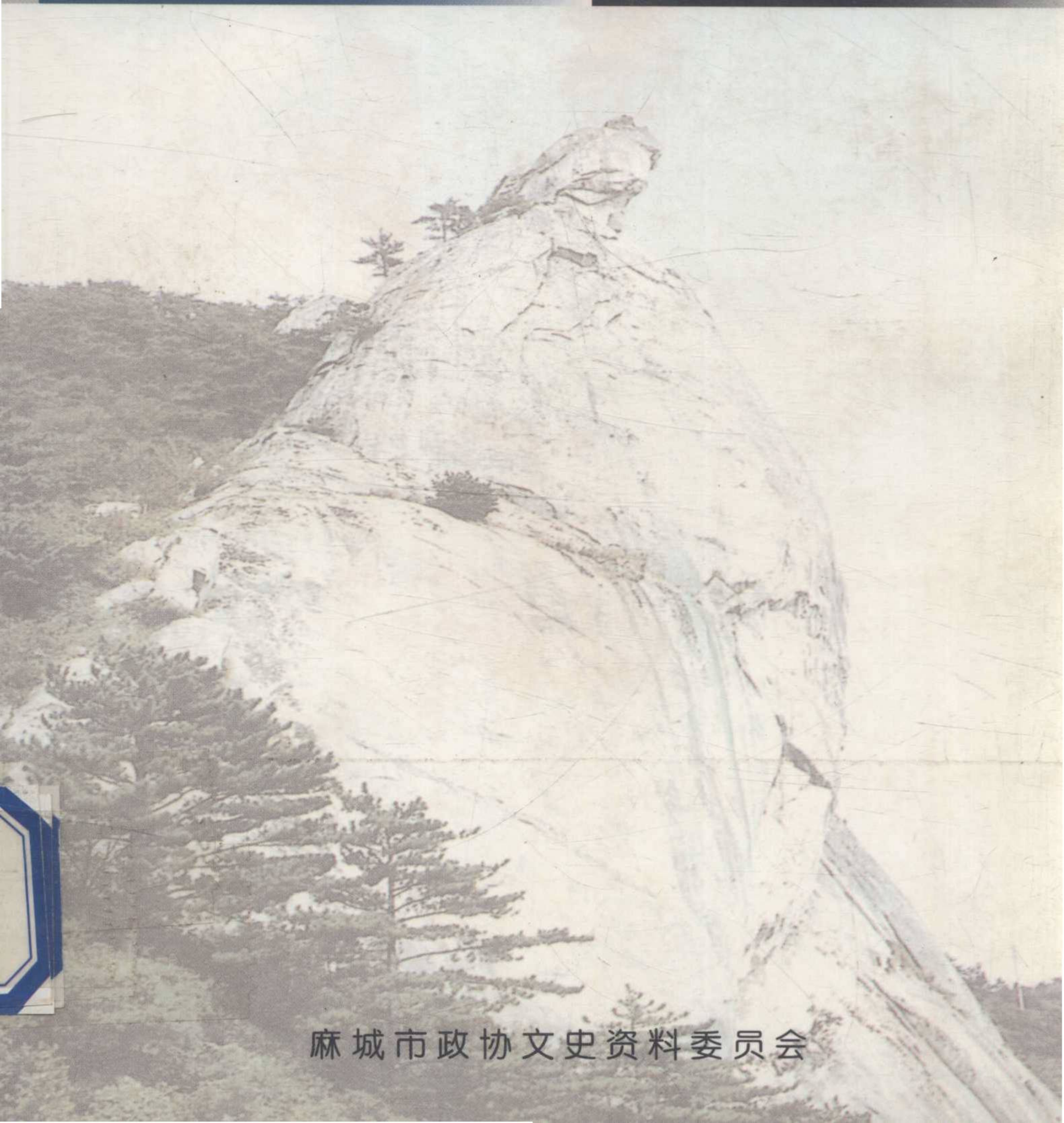


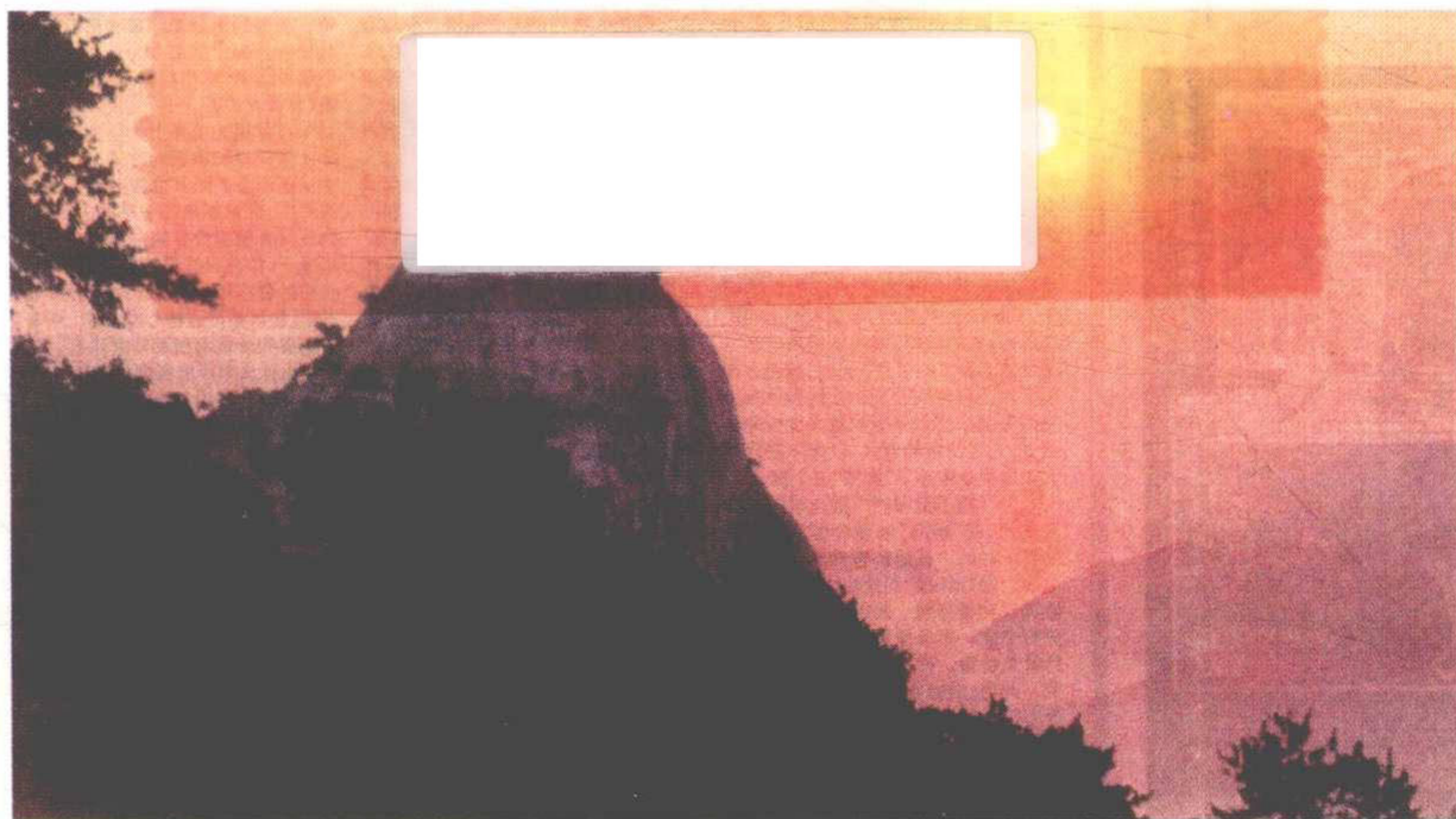
《麻城文史资料》增刊

麻城民营人物



麻城市政协文史资料委员会

麻城民营人物



麻城市政协文史资料委员会

《麻城民营人物》编辑委员会名单

顾问：冯福贤 余建堂

主任委员：邹世和

副主任委员：陶继清 严顶文

委员：范道杏 李道银 李清萍 黄咏安 童新华

刘应汉 罗先林 叶光明 刘建国

杨和宗 林兴潮 游依良 何正礼

胡光清 伍国汝 吴思江 金迪

金成美食娱乐有限公司

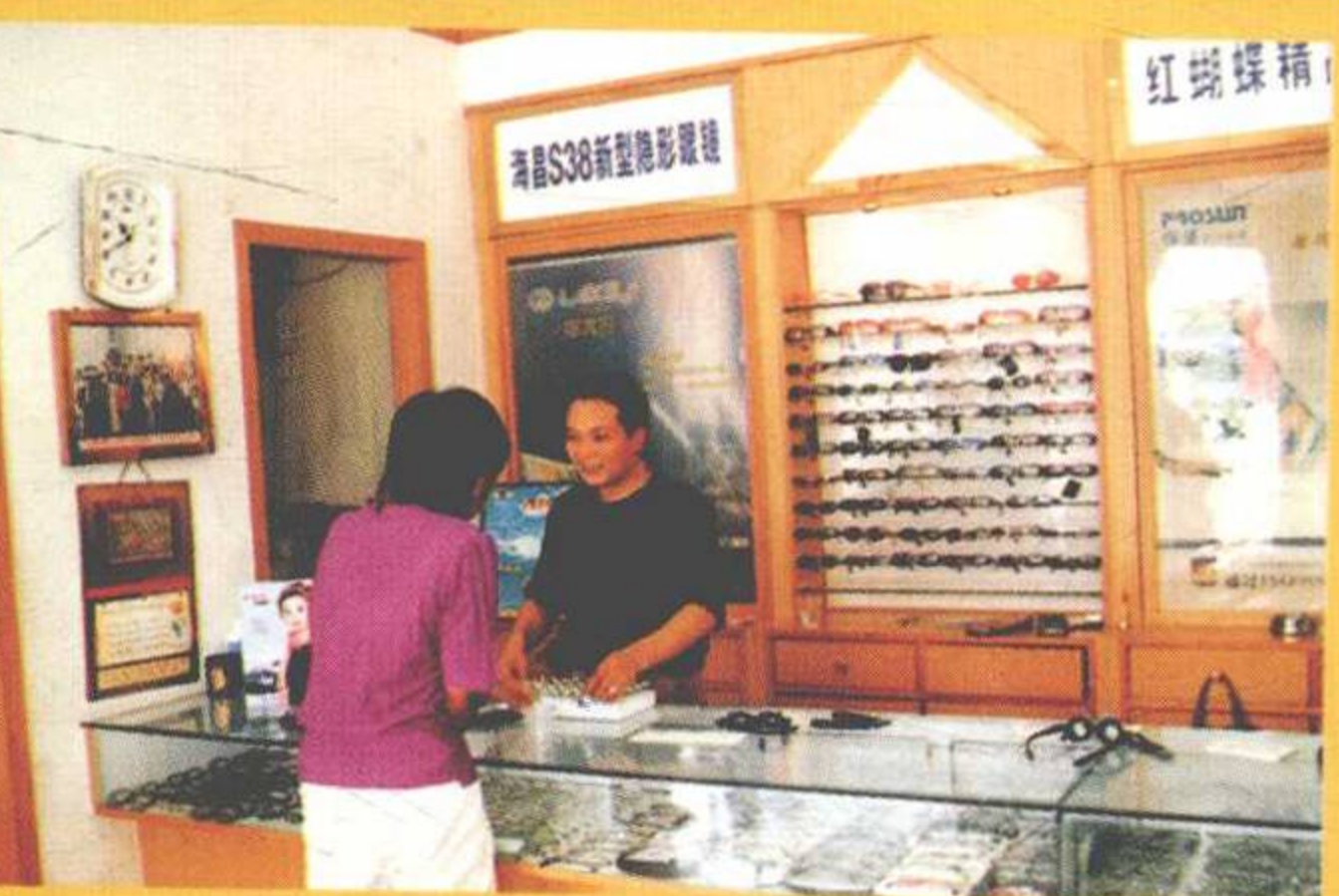


董事长兼总经理郭显恩



威士眼镜店

引进日本电脑验光磨边



位于西正街的威士眼镜店

先进的验光设备 | 磨边机

顾客迎门

总经理肖炳生



位于将军路的东立物贸有限公司



总经理 董 力





湖北飞碟离合器股份有限公司



湖北新叶液压机械股份有限公司



位于将军路的桂源饭店



——麻城市万盛车行经理 徐广



于宋埠镇的华艺工艺品公司彩印分厂



宋埠镇个协主任 叶秀荣



麻城市大丰商贸公司总经理贡学成



2002年6月21日我市第一所民办学校——博达公学揭牌

位于牛坡山的博达公学



位于工业路的灵益诊疗所



位于新建街的锦春超市



日产1000吨的桃园采沙站采沙船



位于新建街的友谊家电商场

序 言

努力营造一个良好的民营经济发展环境

市政协主席 冯福贤

坚持市域经济以民营为主体的取向，加快推进农村工业化、城镇化、产业化进程，是市委、市政府从麻城的实际出发确定的市域经济发展的基本思路。

改革开放的二十多年来，我市各个领域、各个行业的民营人士，沐浴着党的阳光雨露，锐意改革，艰苦创业，勤劳致富，使我市的民营经济从无到有，从弱到强，撑起了市域经济的半壁江山。在民营经济的发展浪潮中，一大批有志之士，勇立潮头，搏风击浪，创造了辉煌的业绩。《麻城民营人物》所收录的四十名人物就是其中的杰出代表。他们当中，有的是国有、集体企业改革改制后的领头人，有的是自主择业、自主创业的国家干部和下岗职工，有的是依托家乡的资源优势创办实业的新型农民，还有的是从小商小贩积累、发展起来的个体私营业主……他们或是行业领头大户，或是纳税大户，或是社会公益事业的贡献大户，在不同的领域为麻城的经济和社会发展作出了突出的贡献。当然，与发达地区相比，站在全市的角度来看，他们目前的经营水平还不是很高，经济实力还不是很强，但他们体现了一种创业精神，代表了一种改革取向，推动了一种发展潮流。这正是麻城经济发展的

希望所在。从这一点来讲，市政协文史资料委员会编辑出版《麻城民营人物》一书，是做了一件很有意义的工作。

要加快民营经济的发展，必须进一步解放思想，营造一种敢富、快富、争富的社会氛围。思想是行动的先导。要促进民营经济的发展提高，必须解决好民营企业的发展环境问题，要让其经济上有实惠，社会上有地位，政治上有荣誉，不断激发其创业热情。结合麻城的实际情况，当前要着重解决好三个问题：一是要坚持不懈地宣传党的富民政策，在全社会形成发展民营经济光荣、发展民营经济有功的共识，促使机关事业单位人员不恋机关恋企业，下岗、失业人员不想安置想创业，努力扩大民营经济队伍。二是要教育民营经济人士富而思进，志存高远，树立做大产业、求大发展的雄心壮志，促进民营经济上规模、上档次、上水平。三是各级党政领导要牢固树立抓市域经济就是抓民营经济，抓民营经济就是抓发展、促改革和保稳定的理念，从而，用主要精力抓民营经济。

要加快民营经济的发展，必须进一步改善发展环境，拓展民营经济的发展空间。从某种意义上讲，环境就是生产力，环境就是竞争力。改善环境，集中起来是两点：一是政策支持，二是资金扶持。要在大力招引外商的同时，积极稳定发展内商，切实做到内外并举，同等对待。要用足用好现有的经济发展优惠政策，用一个好的外部环境激励民营企业不断地进行体制创新，管理创新，技术创新，文化创新。要坚决消除制约民营经济发展的各种障碍，在市场准入、金融服务、税收优惠、土地使用、对外贸易等方面进一步完善政策，实现公平竞争，依法保护私有财产，鼓励、支持、保护各类投资者的创业活动，促进民营经济的加快发展。

目 录

郭显恩

让人生在拼搏中散发光彩



郭显恩，男，麻城市人，1963 年出生，大专文化，现任麻城市金成美食娱乐有限公司董事长兼总经理。麻城市“十大私营业主”、“十大杰出青年”。

1

肖炳生

诚信为本 顾客至上

肖炳生，男，汉族，祖籍湖南邵阳，现任麻城市威士眼镜店总经理，高级验光配镜师。从一名普通技术工人到麻城规模最大的眼镜店经理，肖炳生自强不息，迎难而上，在大风大浪的商海里走出了一条展示人生价值的成功之路。



6

董 力

以诚信游商海



10

董力，男，1970 年出生，麻城市南湖办事处人。他 15 岁起在武汉市汉水汽连蓬垫厂做工 6 年。1991 年开始涉足商海，经营过文具店、服装店，1994 年与人合作经销摩托车，1998 年创办自己的东立物贸有限责任公司。

目 录

汪新生

甘为飞碟铺路人



15

汪新生，男，生于1954年6月，麻城市宋埠镇人，大专文化程度，1977年3月入党。1975年1月参军；1978年至1991年先后在湖北传动轴厂、麻城市工业局工作，现任湖北飞碟离合器股份有限公司董事长、党委书记。

李 斌

愿化雨露润“新叶”

李 斌，男，1963年10月26日出生，大专文化，经济师。1981年12月参加工作，历任钳工、质检员、计划员、生产科长、厂长助理。现任麻城市新叶液压机械有限公司董事长兼总经理。



19

段国松

不断追求的人



25

段国松，男，汉族，1964年9月出生，生于麻城市宋埠镇，高中文化程度，助理工程师。现任麻城市华艺工艺品有限公司彩印分厂厂长。

目 录

陈兴潮

辉煌源自诚信来



29

陈兴潮，男，汉族，麻城市顺河镇人，1964 年 8 月出生，1980 年 5 月在顺河供销社参加工作。1992 年下岗后从事个体经营。现任麻城市桂源饮食有限责任公司总经理。

罗存锦

自强不息创民营

罗存锦，男，麻城市宋埠人，1966 年出生，现任麻城市锦春有限责任公司总经理。

34



李尧东

打造鄂东一流民校



40

李尧东，男，麻城市夫子河人，1963 年 1 出生，1977 年 9 月参加工作，大学文化程度，中学一级教师，全国中小学整体改革专业委员会会员。现任麻城博达公学董事长。

目 录

叶秀荣

创业艰难苦为乐



44

叶秀荣，女，1954年12月出生，麻城市宋埠镇人，现任宋埠镇个体私营协会主任。

黄 斌

他将黄沙变黄金

黄 斌，男，麻城市鼓楼人，1966年出生，现任麻城市桃园黄沙站经理。



48

张立铨

艰苦创业结硕果

诚信经营客盈门



53

张立铨，男，祖籍福建，现任麻城市友谊家电商场总经理。2001年度“麻城市十大杰出青年”。

目 录

周迎春

一位成功的私营企业家



59

周迎春，男，祖籍河南商城，现居麻城市鼓楼办事处，麻城市兴业物资有限责任公司总经理。

贡学成

经历万苦千辛

追求创业人生

贡学成，男，汉族，麻城市人，1961年7月出生，现任麻城市大丰商贸责任有限公司总经理。



62

徐锦元

呕心沥血绘锦园



65

徐锦元，男，1956年出生，麻城市中馆驿镇人。高中毕业后，当过小队会计、村主任，现任中驿锦园油厂厂长。

目 录

胡保兰

以诚信让用户满意



胡保兰，麻城市木子店镇人，全市行政干部中第一批参与“三放活”人员，现任麻城市扬眉建材有限公司董事长。

71

付战良

勇于开拓的私营企业家

付战良，男，汉族，麻城市夫子河镇付兴村人，大学文化程度，经济师。个人喜爱学习、交友和运动。现任九通物业管理有限公司、九通批发城董事长兼总经理。



76

陈精谋

梅花香自苦寒来



陈精谋，男，麻城市人，1967年3月出生，大专文化，现任市五届政协委员、市工商联执行委员，麻城市工商联南湖铸造厂厂长。

78

目 录

徐 广 迎着黎明奔跑的“门外汉”



81

徐广，男，汉族，麻城市南湖办事处闵家集人，1971年9月出生，中专文化程度，1988年参加工作，1993年下海经商，从事摩托车修理、销售工作，现任麻城市万盛车行经理，“隆鑫”、“金城”摩托车在麻城的总代理。

颜克华 创业者的成功之路

颜克华，女，汉族，1969年5月出生，麻城城关人。1988年7月黄冈技校毕业后参加工作，先后当过工人、会计。现任麻城市飞翔汽配经营部经理。

84



杜新青 国企改革弄潮人



89

杜新青，男，汉族，1961年出生，麻城市星宇印刷包装有限公司董事长兼总经理。

目 录

董承东

心系国防的民营企业企业家



董承东，男，汉族，1949年10月5日出生于麻城市福田河镇杨家河村董家垸，现任麻城市总商会副会长，麻城市军铁加固器材厂厂长。

94

江培超

敢为人先的私营企业家

江培超，男，汉族，1964年10月出生，现任福田白菊商会常务理事、麻城市崎山缘福田白菊制品厂厂长。“崎山”——“旗山”，他把不舍的故乡情缘镶嵌在企业名称之中，企业因亲情凸现而闻名遐迩，他个人也因热爱家乡而成为令人称道的私营企业家。



98

邹红兵

一片丹心为民营



邹红兵，男，1961年出生，麻城市龙池办事处人，现任市五届政协常委、市工商联执委，龙池个协主任。

101

目 录

林 强 勇于开拓的“白衣使者”



林强，男，汉族，1975年9月出生，大学文化程度，执业医师，现任麻城市灵益诊所美容部主任。

105

陈德应 搏风击浪弄潮人

陈德应，男，麻城市铁门岗人，1955年出生。现任德联米业总经理。



111

罗文喜 改制企业的领路人



罗文喜，男，汉族，麻城市白果镇人，1964年7月出生，现任麻城市闻禧压缩机有限公司董事长兼总经理。

118

目 录

罗学长

乐于奉献的企业带头人



121

罗学长，1953年12月生于麻城市白果镇白洋岗村，现任麻城市第四建筑安装工程公司经理，麻城市建筑协会理事，白果镇人大代表。

鲍次忠

不恋官场恋市场

鲍次忠，男，汉族，麻城市龟山乡人，1960年出生，现任麻城市龟山乡崎峰农贸有限责任公司经理。

124



曾云峰

一个不断超越自我的人



127

曾云峰，男，汉族，1971年出生，麻城市阎河镇人，现为阎河镇林岗砖瓦厂法人代表。

目 录

李景孝

**服务社会重质量
行业谱写新篇章**



李景孝，男，1952年11月出生，麻城市龙池办事处人，助理工程师，市建筑行业协会会员。麻城市三材预制构件有限公司总经理。

131

王国正

只为一个老板梦

王国正，男，1957年出生，原籍湖北大冶，1984年来麻城创业、定居，现任麻城市龙池建材公司经理。



135

麻城市民用蜂窝煤商会的发起人



**刘宏运 郑炳超
张才信 赵 林**

139

目 录

吴泽权

幸福村里的幸福人



吴泽权，男，汉族，1958年4月出生，生于麻城市顺河镇幸福村，现任顺河镇石英砂厂厂长。

143

程文香

大山深处的女强人

程文香，女，汉族，麻城市三河口人，1964年3月出生，现在三河口镇从事百货、家电经营。



146

姜长绵

天麻产业的领头雁



姜长绵，男，麻城市张广河人，1957年4月出生，1976年参加工作，现在张广河从事天麻、灵芝等中药材的生产、加工、收购等经营活动。

152

目 录

林晚明

为国为民除蚁害



157

林晚明，男，1955年出生，麻城市盐田河人、1971年在东界岭中学毕业后任大队干部、1974年参军入伍，1978年退伍在本村任村干部。1980年从事白蚁防治防工作至今。现任麻城市白蚁防治所所长、法人代表。麻城市白蚁研究会理事长。

张义斌

熊熊炉火映丹心

张义斌，男，麻城市龙池桥办事处人，1952年8月出生。麻城一中毕业后，参过军，当过村干部。现任麻城市龙池桥办事处红石堰第三砖厂厂长。

161



邓从斌

勤劳致富的带头人



164

邓丛斌，男，汉族，1957年11月出生，出生于麻城市顺河镇梅楼村。1976年高中毕业，担任过村干部，承包过供销社，现任顺河镇梅楼精米厂厂长，麻城市第五届政协委员。

目 录

刘辉清

情系故乡热土



刘辉清 男，1966 年出生，麻城市顺河集镇周家咀村人。

167

169

《麻城文史资料》征稿信

郭显恩

让人生在拼搏中散发光彩



郭显恩，男，麻城市人，1963年出生，大专文化，现任麻城市金成美食娱乐有限公司董事长兼总经理。麻城市“十大私营业主”、“十大杰出青年”。

在麻城有这样一位民营企业企业家，他思维敏锐而又朴实憨厚，他处事果断而又富有爱心，他目标远大而又勤奋务实。他所领导的企业通过引入全新企业运作模式和实施规范化公司管理，短短几年，从一个名不见经传的小酒店发展壮大为麻城乃至鄂东饮食娱乐行业中颇具影响力的知名企业，他就是麻城金成美食娱乐有限公司董事长兼总经理郭显恩。

1981年，年仅18岁的郭显恩高中毕业后到麻城市汽车运输公司参加工作。在公司做了6年职工后，他通过成人高考自费上大学学习。1989年他从湖北省经济管理干部学院毕业回公司，先后担任劳动服务公司副经理、京九汽车配件公司副经理，工作顺利待遇良好。可天性崇尚激情，渴望在市场经济大潮中一显身手的郭显恩不满足于现状，他以超人的胆识，作出了一个从此改变他命运的决定：倾尽自己的全部家产并贷款，租赁汽运公司陵园路临街五层楼房创办“大东方酒店”。为了熟悉经营，郭显恩亲自上街采购，与菜贩子讨价还价；为了保证质量，他到厨房亲自检

查，严把饭菜质量关；为了节约费用，他到武汉采购餐饮用品，经常是吃盒饭、住低档旅馆。他确立了“新口味、高质量、低价位、优服务”的经营思路，在报纸、电视台，掀起巨大的宣传声势，吸引了众多的客户。为了在激烈的餐饮业竞争中占有一席之地，他经常到武汉各知名酒店自费品尝，并选派骨干到酒店学习，以提高经营质量，提升酒店品位。由于酒店营销策略正确、方法得当，“大东方”逐渐赢得了消费者的信赖，拥有了相对稳定的消费群体，走上了良性发展的轨道。

正当“大东方”声名鹊起的时候，郭显恩内心却在蕴酿着一个更大的投资计划。市场经济知识的积累使他感觉到要成就更大的事业，就必须要有更高的追求、更大的投资。1999年，他经过与龙池办事处及陵园村多次协商，将停业两年之久的原华通娱乐城整体承包，一次性投入100万元，进行全面高装，由此创立“金成大酒店”。

金成大酒店一成立，郭显恩就确立了“诚信、敬业、优



质、创新”的经营理念。在营销思想上，他提出诚信务实；在员工素质上，他号召敬业奉献；在服务质量上，他要求优质高效；在管理方法上，他力求规范创新。良好的环境、服务和信誉，为酒店带来了良好的效益，新老客户纷纷前来，酒店顾客盈门，常常爆满。就在酒店生意火爆，规模不断扩大的时候，郭显恩仍有危机感，他认为饮食娱乐行业竞争激烈，要在激流中勇立潮头，就必须形成新的管理思路 and 新的经营优势。于是他打破传统家族式管理模式，以规范管理，加快发展。

2001年，他注册成立金成美食娱乐有限公司，自任董事长兼总经理。公司内设餐饮部、公关部、服务部全面推行规范化管理，实行责、权、利统一，绩效挂钩工资。从此，公司经营



步入规范、高速发展的快车道；2002年初，投资60万元成立客房部；2002年底，投资50万元成立娱乐部。如今，金成公司已发展成为集饮食、住宿、美容、娱乐于一体的综合性民营企业。

作为一名事业有成的民营企业企业家，郭显恩并不贪图享受和爱慕奢华，他以老区人的质朴胸怀，用一片真情去回报生他养他的麻城。

他先后在自己的公司安置下岗职工及待业人员100余人，

不仅为这些人提供了就业机会，也为国家减轻了压力和负担。

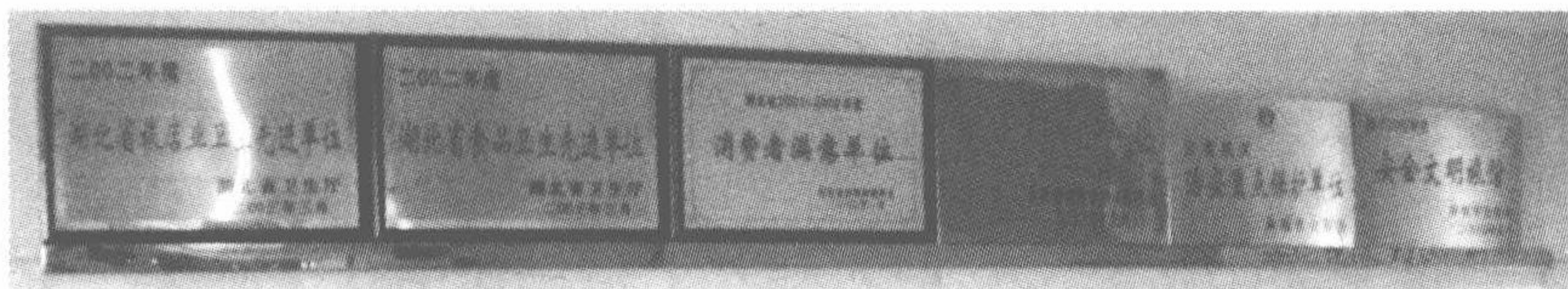
他积极投身社会公益事业，为社会和弱势群体奉献爱心。2002年5月，他协助黄冈市组织“长城卡”杯足球联赛，组建金成足球队代表麻城参赛，并获得黄冈市亚军，为老区赢得了荣誉。2002年7月，他慷慨解囊，全程资助白果镇学生郑涛就读于武汉大学机械自动化专业，负担其学习费用直到毕业。对其他各种有意义的公益事业，他总是尽力而为，从不推托。

2003年7月，为积极响应市委、市政府发展旅游经济的号召，他投资30万元承包龟山风景区“云雾山庄”，为开发旅游产业出资出力。



他十分注重提高自身的综合素质，正积极准备参加研究生学习考试。

他坚持守法经营，诚信纳税。仅2001年至今，已上交税费32万元。他的公司自2002年以来，已先后被共青团湖北省委及湖北省劳动和社会保障厅授予“湖北省首届青年创业奖”；被湖北省工商局及消委会授予“消费者满意单位”；被湖北省卫生厅授予“食品卫生先进单位”及“旅店卫生先进单位”荣誉称号。麻城市委、市政府授予他“十大私营业主”及“十大杰出青年”光荣称号。



肖炳生

诚信为本 顾客至上

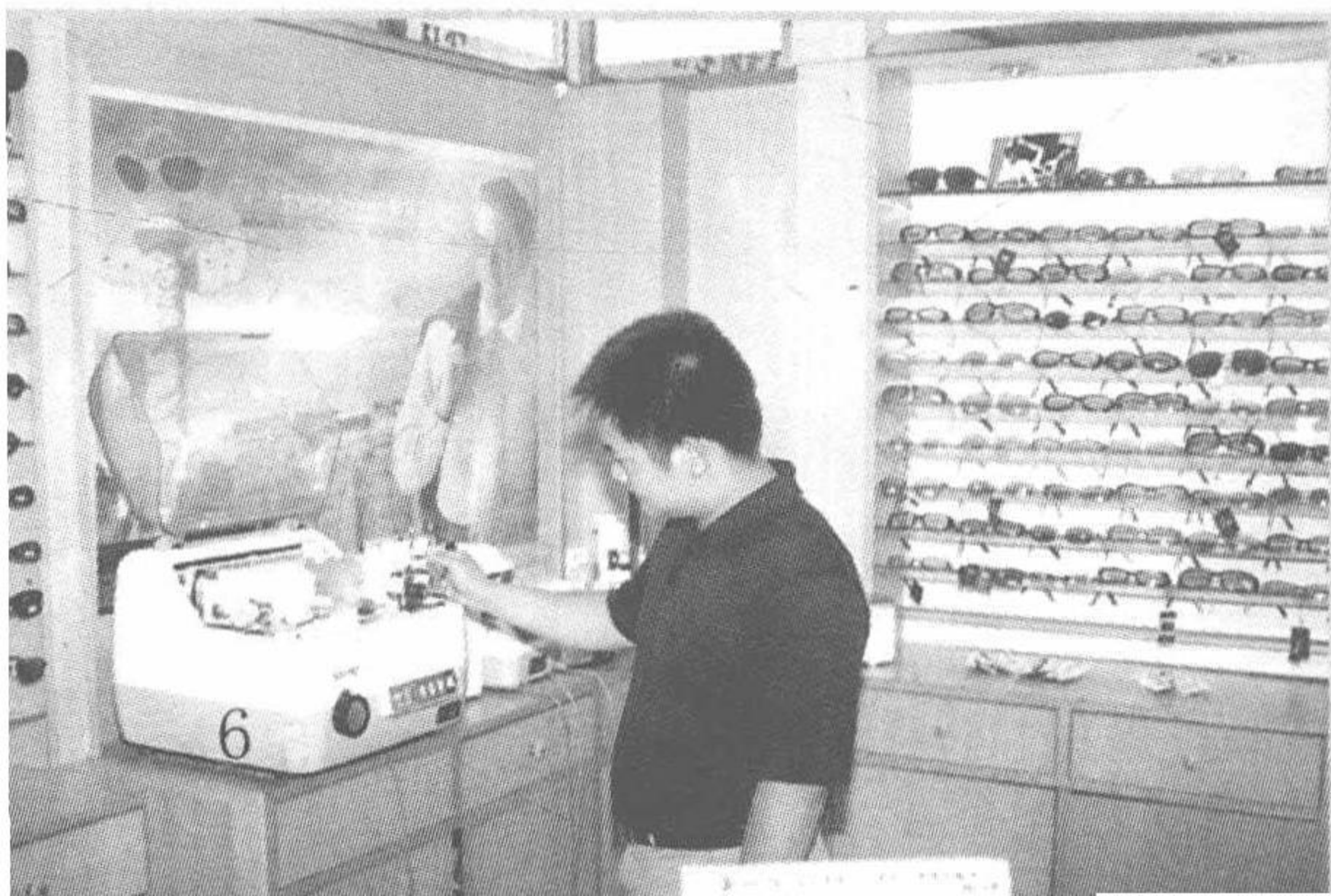


肖炳生，男，汉族，祖籍湖南邵阳，现任麻城市威士眼镜店总经理，高级验光配镜师。从一名普通技术工人到麻城规模最大的眼镜店经理，肖炳生自强不息，迎难而上，在大风大浪的商海里走出了一条展示人生价值的成功之路。

1984年7月，肖炳生高中毕业，在一家眼镜厂当工人。在厂里，他不怕吃苦，虚心学艺，很快成为技术骨干。为了寻求展示人生的大舞台，1986年，他走出了人生的重要一步：携同妻子来麻城做眼镜生意，在老区开辟高档眼镜市场。初涉商海，由于资金不足，经营乏术，他只得与他人合伙做生意，但合伙经营的小眼镜店生意一直不景气。一年后，他自己多方筹措资金，在新建街办了一个规模不大的眼镜店，小店自我发展，逐步积累，直到1987年8月才正式定名为“威士眼镜店”。

1995年8月，伴随着热闹的鞭炮声和关切的祝贺声，肖炳生在市教育大厦开办的当时全市规模最大、技术力量最雄

厚的威士眼镜店正式开业。从那时至今的八年时间里，肖炳生夫妻俩与员工一道坚守在这里用微笑迎四海顾客，以质量酬八方佳



威士眼镜店

引进日本电脑验光磨边



宾，使威士眼镜店作为市人民医院眼科定点配镜店，而成为市内外弱视群体的“光明温暖之家”。2001年，威士眼镜店荣获“湖北省麻城市二级眼镜经营企业”称号。

以质取胜，以技服人，以诚待人是肖炳生的经营之道。在麻城十七年，他把顾客视为上帝，急用户之所急，排用户之所难，诚实守信，依法经营。凡来店里配镜的，他始终做到童叟无欺，从不坑人、蒙人，坚持实行薄利多销，发信誉卡跟踪检查质量，恪守国家规定的配镜标准，扎实做好售后服务工作。威士眼镜店以其雄厚的实力，高超的技术和良好的信誉赢得了广大用户的一致好评。

为壮大实力，提升服务档次，2000年以来，他先后投资28万元引进了国内乃至国际一流的验光、配镜和检测设备，用目前世界最先进的全自动电脑佳能R50 a型验光机，日本600—S2型自动磨边机，日本LM—990A电脑检测眼镜装配分析仪来装备自己的眼镜店。通过设备升级和新技术的应用，威士眼镜店能最大限度地满足用户对各类眼镜的需求。

肖炳生的威士眼镜店奉行“以质量求生存，以款式求发展，以信誉求市场”的经营服务宗旨，店里的商品进货渠道正规，眼镜全部部件来自北京、上海、广州实力强、信誉度高的大型眼镜生产企业。由于威士配镜质量可靠，赢得了不少用户的青睐和赞誉。麻城东部山区一位姓王的中学教师，眼睛不仅散光，而且深度近视，在别的眼镜店多次配镜，由于验光不准，配镜不当，导致散光和近视越来越严重。2002年7月的一天，王老师跌跌撞撞走进了威士眼镜店，看到他眼睛红肿，视力模糊的情况，肖炳生立即察觉出这位教师的眼疾是因为配镜质量不过关所致。于是，



他为王老师进行认真细致的验光和全面检测，并为其优惠配制了合适的眼镜。自从带上新眼镜后，王老师不仅再也没有发生眼睛红肿现象，而

且在一定程度上校正了散光，抑制了近视度的扩大。王老师带上了舒适的眼镜，经常在别人面前称赞威士眼镜店服务态度好，服务质量高，是视力障碍者的“贴心店”。

肖炳生十分注重跟踪国际配镜新潮流，学习钻研配镜新技术。他几乎每年都要到全国知名的配镜中心和研究所学习新技术。2001年6月至8月，他自费到设在重庆的中国眼镜协会参加培训三个月，经过严格考试后，获得了中国眼镜协会颁发的高级验光配镜师证书。

依靠诚实守信和勤奋劳动，肖炳生逐步富了起来了，但他始终坚持依法依规经营，始终不忘对国家和社会多作贡献。从1986年来麻城经营至今，他已累计上交各种税费近50万元。他热衷社会公益事业，主动参加有关部门组织的义务服务活动。2003年“6·6”国际爱眼日期间，他积极参加市质量技术监督局组织的爱眼日宣传服务活动，宣讲爱眼知识，免费为群众验光，散发眼疾预防、眼睛保养知识手册，接受群众咨询，收到了良好的社会效果。

肖炳生的威士眼镜店在麻城做出了名气，做出了信誉。他自己也在创业和奉献中实现了人生的价值。谈及今后的打算，肖炳生感慨地说，我来麻城这么多年了，得到了各级领导和各界朋友的支持和厚爱。麻城是一方热土，我将在这里长期干下去。今年，我还准备进一步扩大规模，新上先进设备，强化内部管理，以更优美的环境，更优质的服务喜迎各方朋友，真正把威士眼镜店做大做强，为麻城人民造福，为麻城经济社会发展再做新贡献。

董 力 以诚信游商海



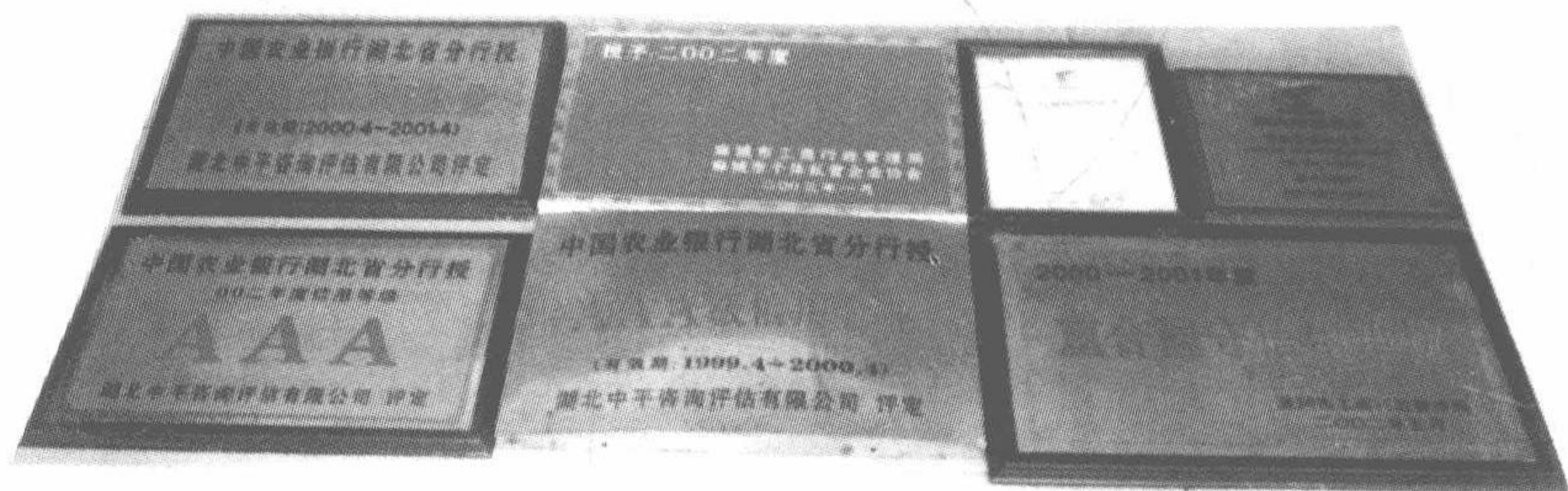
董力，男，1970 年出生，麻城市南湖办事处人。他 15 岁起在武汉市汉水汽连蓬垫厂做工 6 年。1991 年开始涉足商海，经营过文具店、服装店，1994 年与人合作经销摩托车，1998 年创办自己的东立物贸有限责任公司。

1985 年，初入社会的董力在熟人的引荐下，来到武汉汉水汽连蓬垫厂做工。从边远的乡村一下子置身于眼花缭乱的大武汉，年小的董力不免有几分惶然。然而，他在这里遇上了一个足以影响他一生的人——蓬垫厂厂长范建强。时为武汉硚口区人大代表的范建强的为人、学识、能力，让董力找到了学习的楷模。在武汉的 6 年，董力不仅每月有 5、6 百元的收入（这在当时是很可观的），范厂长还象兄长一样教董力诚实待人，勤勉做事，言传身教地告诫董力要想做好事业，必须先做好人。多年来，董力一直将范建强的话牢记在心，照着去做。在蓬垫厂，董力虚心学艺，尊重师傅和同事及每一个顾客，在工作中从不拈轻怕重，养成了精益求精的工作作风，在同事中获得了淳朴、勤奋的良好口碑。这 6 年，他积累了资本，从一个毛小伙成长为有技术有理想的青年，他决心回家乡创建自己的事业。

通过近 1 个月时间的考察和调查，董力决定在麻城第一

实验小学旁边开一间小文具店。1991年春天，他的文具店开张了。根据顾客大多是中小学生的实际，他注重销售适销对路的商品。由于商品质量和服务态度都很好，每天前来买文具的学生络绎不绝，生意十分火爆。1992年7月，董力又尝试着转行经营服装。他给自己的服装店定位销售中、高档成衣，实施质优价廉、薄利多销的营销战略，并在款式、面料等方面尽可能满足顾客多元化的需要，他还经常进行市场调查，征询顾客的意见，购进式样新颖、款式多样的服装销售，满足不同层次的顾客的需求。由于他心思围绕顾客转，四方顾客慕名而来，许多人还成了他的老客户，通过他们辗转介绍，一批批新顾客又纷至沓来。两年后，随着经商的热潮在麻城不断升温，服装店越来越多，行业竞争日益激烈。麻城市场毕竟有限，董力的服装店生意慢慢下滑，不安于现状的董力又开始寻求新的商机。





1994年12月，他和同是经营服装店的袁野合伙创办了麻城第一家摩托车经销店。他们很快建立起自己的销售网络，通过大力宣传，以质优价廉和良好的售后服务为后盾赢得了市场，吸引来众多的消费者，销售量日益攀升。到1997年，他们的销售量占据了当时麻城销售总量的50%以上，获得了可观的经济效益。经过几年的商海试航，董力的视野不断开阔，也积累了相当的经商经验，他决定创建自己的公司，独自在商海中搏击风浪。

1998年，董力以个人名义登记注册的麻城东立物贸有限责任公司在麻城城区将军路中段正式挂牌。他确立了名牌战略，买断了新大洲本田和重庆宗申摩托车在麻城的销售权。他明知名牌车售价高、利润低，但为了创造长期效益，树立公司的信誉，仍不改初衷，坚持经营方向不动摇。一段时间后，他的公司以良好的质量和信誉在麻城摩托车行业中著称。公司成立以来，年销售摩托车1800辆左右，销售额600多万元，上缴税费18万元，未接到一起质量投诉。如今，董力已在本市的宋埠、白果、张家畈、福田河等乡镇设立了9个销售点，提供了40多个就业岗位。各乡镇销售网点全部实行统一质量标准、统一价格、统一售后服务，让顾客在家门口就能以合理的价格买到名牌摩托车，享受到优质的服务。

为了保证服务质量，董力严把人员关。对每一名员工，都要求有较高的素质和敬业的精神，不仅要熟悉所售车辆的性能、特点，特别要做到待人接物诚实大方，有礼有节，乐于为顾客服务。他要求员工事事为顾客着想，牢固树立“顾客就是上帝”



的观念。无论是顾客来参观，还是来选车、提货，所有员工都要热情相迎，礼貌服务，耐心答疑解惑。即使顾客提出苛刻的要求或只是来看看，员工也要礼貌服务。

为了给顾客服务好，董力在城区设立的新大洲本田、宗申摩托车特约维修站内电话 24 小时畅通，7 名技术过硬的专业维修人员随时为顾客排忧解难。各乡镇都有东立公司的特约维修点，顾客可以就近快速接受帮助。今年 6 月中旬的一天，顺河集镇一名购车才两个月的顾客，在骑车到市区的安畎地段不慎将摩托开到路下，自己身上数处轻微擦伤，摩托车多处摔坏不能启动。本来这是一起自己酿成的交通事故，董力接到顾客打来的电话后，没有往交警推，而是迅速带着修理人员开着服务车赶到现场，一边叫人送顾客到诊所处理伤口，一边迅速修理车辆。在东立公司维修站，保修期内顾客修车免费，过保修期只收取配件成本费。只要顾客有求助电话或是送车上门修理，技术人员立即处理。公司优质的售后服务既解除了顾客的后顾之忧，又为公司赢得了更多的客户。

十多年来，董力以诚信、淳朴和勤奋为本，事业蒸蒸日上，特别是他成立东立物贸有限责任公司后，更是一年一大步。他的公司先后被评“AAA”级信用企业，“重质量、守信用”单位，“百城万店无假货示范点”……荣誉的花环一串串，东立公司的明天一定更灿烂！



汪新生 甘为飞碟铺路人



汪新生，男，生于1954年6月，麻城市宋埠镇人，大专文化程度，1977年3月入党。1975年1月参军；1978年至1991年先后在湖北传动轴厂、麻城市工业局工作，现任湖北飞碟离合器股份有限公司董事长、党委书记。

湖北飞碟离合器股份有限公司，这个老牌国营企业，在45年的风雨历程中，她创造过辉煌，也经历过无数次的失败、转产、重组、改制，如今又焕发出夺目的光彩，成为鄂东国有企业民营化改革的一面旗帜“飞碟”离合器享誉全国。2003年上半年，企业各项经济指标大大超过历史同期最好水



平。

2000 年新年伊始，汪新生同志出任飞碟公司董事长时，公司职工已经半年没有领过工资，因拖欠水电费，生产区、生活区常常被停水、断电，因无力上缴国家税收，发出的货物开不出发票，货款无法回笼。仓库没有原材料、车间没有半成品、企业完全处于停产状态。面对濒临破产的企业、面对公司一千多员工期待和希望的目光，面对各级领导的信任和重托，46 岁的汪新生董事长，这个当过兵、当过行政干部、又在企业摸爬滚打过近 20 年的老兵，又踏上了一条艰难的改革之路。

面对国有企业结构冗肿、人浮于事、讲排场、铺张浪费的现状，汪新生确立了“内部挖潜改造、外部引资改制”的方针。上任伊始，他以身作则，卖掉了公司全部的四台小车，每天步行上下班。与此同时，大力精简机构，实行费用包干，

多方筹措资金，很快恢复了生产。然而，紧缺的资金，仍然困扰着企业的生存和发展。要使企业在激烈的市场竞争中立于不败之地，必须大力加快引资改制的步伐，走集体化经营之路。



然而，飞碟公司3年前与澳门超英国际投资有限公司、福建石狮杨谋有限公司合资失败的教训，汪新生董事长依然记忆犹新。为了确保能够“引进来、留得住、共发展”，他不计较个人得失，一次次南下广州。董事长的诚意终于打动了外商，广天公司一次性注入资金1000万元更新设备，扩大生产。为了引资改制的顺利进行，为了公司的长足发展，汪新生与广天公司多次商谈，经职工代表大会批准，将飞碟公司整体租赁给广天公司经营，完成公司民营制改造。

汪新生决定不直接参与租凭公司管理，也不在租凭公司兼职，不在租凭公司领取工资，让承租商能够有一个宽松的经营环境，放开手脚大干一番为加快企业的发展，自己甘愿做一个铺路人。



周坚卫副省长来公司视察

资金有了，生产扩大了，然而产品质量、产品品种和销售的矛盾又逐渐显示出来。为了使企业能够健康发展，汪董事长又默默地为企业出谋划策，号召全体员工增强质量意识、强化质量管理，经过努力承租企业很快通过了ISO9001质量认证体系。公司主导产品成为一汽、二汽装车免检产品、消费者信得过产品。他还亲自带领原公司资深业务员访用户、跑市场，明确“抓主

机、抓大户”的经营方针，依托主机配套提高企业和产品的知名度，创建企业的名牌产品。重点开发销售大户，实行区域总代理制，很快在全国各地确定了50多家年销售到帐在50万元以上的经销代理商，使企业与经销商形成了稳固的协作关系，确保产品销售渠道畅通。同时，积极调整产品结构，逐步淘汰一批经济效益差、市场份额少的老产品，重点开发一批市场前景好、经济效益可观的新产品，EQ145、EQ153、DS330、DS350、EQ3 80、EQ420、EQ430、FD270等离合器新产品大批量投放市场后，取得了可喜的成绩。与此同时，与清华大学合作研制的国家科技公关项目——金属陶瓷离合器顺利通过了国家鉴定。这种具有耐磨损、耐高温、寿命长、环保型离合器从动盘总成已被国家科技部和建设部确定为推荐产品，具有广阔的市场前景和潜在的经济效益。

现在企业发展了，目前公司车水马龙一派繁荣的气象，而身为一千多号人的企业董事长的汪新生已经有近一年没有领到工资了。他依旧步行上下班，默默地为公司操劳。

李 斌 愿化雨露润“新叶”



李 斌，男，1963年10月26日出生，大专文化，经济师。1981年12月参加工作，历任钳工、质检员、计划员、生产科长、厂长助理。现任麻城市新叶液压机械有限公司董事长兼总经理。

湖北新叶液压机械股份有限公司是我市首批进行股份制改造的企业之一。1997年初，李斌接任法人代表。6年来，公司在“以改革为动力，以销售为龙头，以质量为重点，以效益为中心”的二次创业中，取得了骄人的经营业绩。1997至2002年，公司连续6年被评为“麻城市十强工业企业”，2002年成为“麻城市十大纳税大户”之一。李斌个人3次被麻城市委表彰为“优秀共产党员”，4次被麻城市委、市政府授予“优秀厂长(经理)”称号，4次被黄冈市委、市政府评为“黄冈市乡镇企业家”。



改革机制增强企业活力

1997年9月，李斌上任不久，就借改革的东风，亮出了第一招，对企业实行股份制改造。动员全员参股，一次募集资金22.8万元，企业也更名为“湖北新叶液压机械股份有限公司”。1998年3月，再次增资扩股，募集资金22.8万元。通过改造，增强了企业的经营能力，缓解了资金不足，增强了职工的主人翁意识。

第二招，减员增效。在企业面临的诸多困难中，人员过剩，技术素质差，是制约企业加速发展的重要问题。1997年末，公司员工总数为228人，其中40岁以上的占24%，初中以下文化的占80%以上，高中以上文化的不足20%，中层干部17人。总体上看，是年龄结构偏老，文化素质偏低，干部偏多。经过董事会研究，形成了精减方案。一是实行内退的





办法。男年满45周岁，女年满40周岁的员工可办理内退手续，发退休工资，允许子女顶替，补充到一线上班。提倡子女不顶

替，子女不顶替的，每月发100%基本工资，并一次性发给补贴5000元；二是买断工龄。凡年满40岁以上，1980年以前参加工作的，可一次性买断工龄和工作籍，与公司彻底脱钩。凡是买断工龄的人员公司分给每人临街面房屋一间，房屋所有权归个人所有，年满55周岁后可领取养老金；三是实行自愿租赁门店分流。在册员工可租用公司生活区宿舍楼一楼临街门面(22间)，发展第三产业，开创新的致富门路；四是停薪留职。个人每年向公司交纳600元保职费，即可自谋职业，公司保留工作籍。通过这些办法，1998年公司分流人员70人，科室由6个减为4个，中层干部由17人减为12人，每年可为公司减少支出30万元，有效地消除了人浮于事，生产效率低的现象。

第三招，住房整改。多年来，由于公司住房管理无章法，造成员工住房极不合理，住房乱占、强占、多占现象非常突出，这种不良现象严重影响了员工的正常生活秩序。1998年8月份，公司成立了房改督办组，李斌自任组长，经过调查摸底，结合国家房改政策，制定出了切实可行的住房改革方案。督办组将现有住房分为三个等级，

并按等级制定出收费标准，对员工结合多种因素综合评分，按得分高低安排不同等级住房和享受的优惠比例。经过1个月的全面整顿，职工多占的宿舍全部退出，职工住房趋于合理化，住房困难的职工条件得到改善。

加强营销拓展产品市场

在企业工作多年的李斌深知，销售工作是公司生产经营的龙头，没有销售无法占领市场，没有市场产品再好再多也没有丝毫意义。6年来，他按照“巩固老根据地，收复失地，开辟新根据地”的指导思想，对销售工作倾注了重点精力，开发新用户31户，新增销售额446万。

一是重用人才，发挥人才效应。公司销售业务员何正良是销售能手，多年来其销售量一直高居销售业务员榜首。1997年，李斌力排众议，任命他为销售部经理，1999年又增补其为公司副总经理，专抓销售工作。从此，公司销售战线连连告捷，生产车间更忙了，公司效益明显上升。

二是制定和完善了销售管理办法。销售人员工资与订单、货款到帐挂钩，上不封顶，下不保底，同时对销量增长快，发展新用户多的人员实行重奖。此举极大地激发了销售人员的积极性，先后涌现了订单过100万元的单科状元4人，订单、到帐过100万元的双科状元3人，订单、到帐、新开发用户均过100万元的三科状元1人。另外，打破了原来销售人员按地域划分，其他销售人员不得插手的死框框，让销售人员可以五湖四海，各显神通，增强了销售人员之间的竞争意识和服务意识。

三是率先垂范，亲自上阵。1998年，公司销售人员

了解到包头一家大型厂家所用的快换接头是安徽一家企业生产的，认为凭“新叶”的产品质量和价格优势，一定能把这家企业开发为公司的新用户。李斌听说后，连夜带着新开发的样品赶往包头，一连15天，厂家负责人上班，李斌他们就上班，帮人家打开水、扫地、干杂活，负责人下班，他们就进车间观摩生产，想方设法跟技术人员联系。正是靠着这股锲而不舍的精神，厂家同意试用新产品。由于“新叶”的产品价格低而且使用寿命比安徽企业的产品长三倍，厂家乐意与“新叶”建立长远稳固的合作关系。至今，新叶公司每年还向该厂供货100余万元。

提高质量增强企业信誉

质量是企业的生命，用户是企业的上帝。这是李斌经常说的一句话，他也始终把提高产品质量和服务质量当作大事来抓。一是强化员工的质量和服务意识，使员工牢固树立“质量第一，用户第一”和“用户永远是对的”的观念。二是制定严格的质量和服务责任制。凡是因质量问题造成用户退货、索赔，造成失去用户及重大经济损失的，一律追究责任到人。实行一票否决，质量指标与个人利益直接挂钩。同时坚持产品到哪里，售后服务到哪里的终身服务制。一次，某冷轧厂反映单双机上使



用的一种快换接头，由于承受很强的压力，装机不久后出现漏油现象，希望公司予以解决。公司立即派出技术人员赶到现场，反复改进，重新设计生产出一套优于进口产品的双向密封的快换接头，并且新产品的使用寿命比老产品还延长了两倍。有些用户经常提出为他们“度身定做”数量很少的产品，对此，“新叶”急用户所急，想方设法让用户满意。三是严把“三关”。即，严把进厂材料检验关，不允许不合格原材料入库；严把工序操作关，不允许上道工序不合格的半成品转到下道工序；严把产品出厂关，不允许不合格产品出厂。

通过努力，“新叶”产品一次装配合格率保持在96%以上，出厂产品合格率保持在100%。

段国松 不断追求的人



段国松，男，汉族，1964年9月出生于麻城市宋埠镇，高中文化程度，助理工程师。现任麻城市华艺工艺品有限公司彩印分厂厂长。

高中毕业的段国松，由于家庭经济状况欠佳，为了帮助父母维持生计，曾打过工、摆过小摊，虽然很卖力，也很投入，但那并不是他的理想。那时，他想自己的文化水平并不算低，长远之计还是要学一门实用技术，那才是将来立身之本。他在等待机遇。1980年11月，机会终于来了，麻城市工艺美术厂机械车间招收钳工，通过严格的考试和测试，在众多的求职者中，他被录用了。进厂后，他虚心向老师傅学习，不懂就问，勤学勤记。在工作中，他认真负责，善于思考，技术日渐提高，迅速成为厂里的技术骨干。加之他为人朴实，善于团结人，在工人中有一定的威信和号召力，逐渐显露出其领导才能，次年便被提升为机械车间主任。

1993年初，机遇再一次降临段国松。工艺美术厂为解决主要产品纸张印刷成本太高的问题，急需一位能熟练掌握纸张印刷技术的技术人员，他看准这一机会，毅然辞去车间主任职务，到武汉一家台资企业——永谊印务有限公司打工。在永谊印务有限公司，他白天上班，晚上找资料，写笔记，夜以继日，刻苦钻研，潜心学习印刷技术。四年

时间，他不知熬了多少个日日夜夜，写出了十几万字的学习笔记，印刷技术一天天成熟，逐渐成为该公司的技术能手，该公司破格将其提拔为生产厂长，月工资待遇提高到4500元。公司给他的待遇确实不低，面对成功，段国松没有满足。他时刻牢记来永谊打工的宗旨，那就是学技术。他时刻提醒自己，是麻城市工艺美术厂给了他成功的机遇，培养了他。1996年10月，他放弃了优厚的待遇，毅然回到了麻城工艺美术厂。回厂后，他利用打工学到的技术，组建了彩印车间，一边工作，一边培训工人，靠着所学的过硬的技术和对家乡报答之情，为麻城市工艺美术厂解决了许多印刷方面的技术难题，改变了工厂彩印纸依赖买进的局面，大大降低了生产成本。

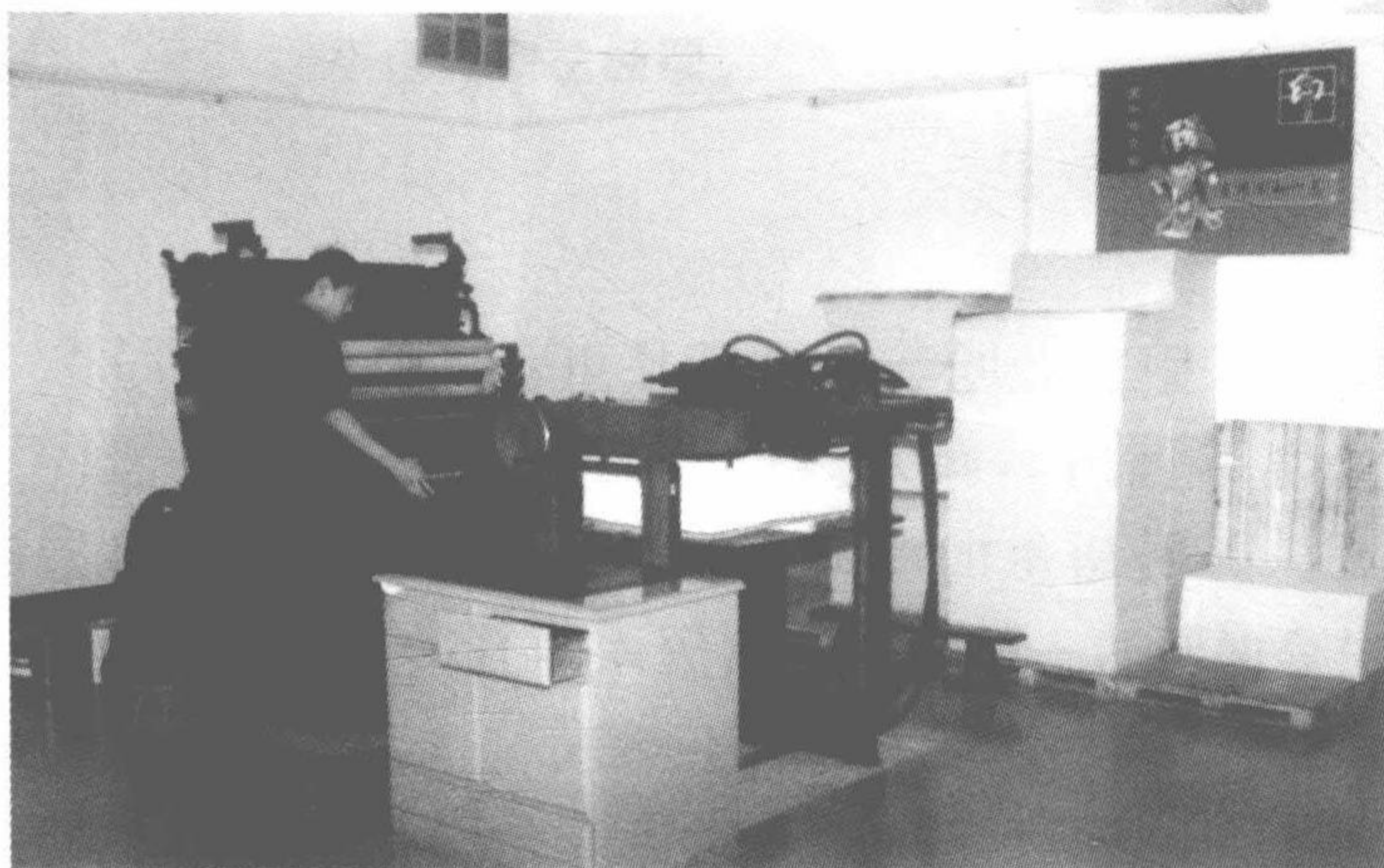
1997年9月，麻城市工艺美术厂进行民营化改造，改制后更名为麻城市华艺工艺品有限公司。市场经济的发展，推进了民营企业的产生。为实现自己的人生抱负，他多方





筹资，出资十余万元注册成立了“麻城市华艺工艺品有限公司彩印分厂”。几年来，他克服了资金、

场地、技术、设备等困难，在各级政府领导的大力支持和协助下，彩印分厂从无到有，不断得到发展和壮大。该厂现拥有长年固定员工11人，设备7台(套)，总投资已达50余万元。主营彩色印刷和包装，年产值100余万元。每年上缴税费7万多元，几年来累计上缴税60余万元。付出总有回报。他的努力得到了当地政府和群众的充分肯定，他个人多次被评为麻城市宋埠镇“私营业主纳税大户”、



“守信用私营业主”。

致富思源，富而思进。2003年，为适应非公有制经济发展的大好形势，抓住机遇使自己的企业不断发展壮大，做到产业多元化、产品多样化，他又引资40多万元，购进先进的印刷设备3台(套)，扩大生产规模。他的目标是，年产值达到200万元以上，为国家多做贡献，为社会增加就业岗位，更为充分体现自己不断追求的人生价值。

我们相信，有党的富民政策指引，有私营经济发展的良好环境，段国松肯定会拥有一个光辉灿烂的明天。



陈兴潮

辉煌源自诚信来



陈兴潮，男，汉族，麻城市顺河镇人，1964 年 8 月出生，1980 年 5 月在顺河供销社参加工作。1992 年下岗后从事个体经营。现任麻城市桂源饮食有限责任公司总经理。

“创业是艰辛的，也是幸福的，创业过程是诠释人生的无悔选择。”历经二十多年风雨坎坷，已近不惑之年的桂源饮食有限责任公司总经理陈兴潮如是说。

从山区基层供销社步入民营经济领域，直到如今生意红红火火的桂源饭店，陈兴潮正如他的名字一样，欣然弄潮勇闯市场，诚实守信傲立潮头，把个人理想和人生价值诠



释得如此生动完美。从白手起家步入商海到如今成为麻城集餐饮、住宿、停车、饮品生产于一体的叫得响的民营企业，陈兴潮在奋斗中实现了人生价值的升华。桂源饮食有限责任公司先后获得市级青年文明号、综治先进集体和纳税先进单位等称号，他个人也多次荣获市劳动模范、十大私营业主等光荣称号。

1980年5月，陈兴潮在顺河供销社从事营业员工作，并先后担任会计和主任等职。1989年在担任南岗分社主任期间，面对举步维艰的困难企业，陈兴潮迎难而上，大胆改革，勇于创新，带领分社人员闯市场，搞物资交流供货会。一系列有效的改革举措，盘活了经营，方便了群众，创造了可观的经济效益和良好的社会效益，使当时的南岗供销分社成为全市供销系统改革的一面旗帜。

1992年，陈兴潮夫妻俩伴随着深化改革的大潮，从供销系统双双下岗。下岗后，陈兴潮在逆境中苦苦求索，先

后做了一些小打小闹不起眼的小生意以维持生计，彷徨犹豫不是陈兴潮的性格，无谓叹息只能坐以待毙。经过多方联系，反复权衡，陈兴潮作出了人生转折的重要抉择。1995年元月，陈兴潮东拼西凑筹措资金，毅然承包了濒临倒闭的新华旅社并将旅社更名为桂源饭店。由于诚实守信、服务优质，许多外地司机纷纷在饭店停车、就餐和住宿，生意一天天红火起来了。从1996年起，陈兴潮共计投资117万元，先后三次对饭店进行大规模的装修，使饭店的接待档次逐步提升，竞争实力不断增强。2001年6月，桂源饭店成立麻城市桂源饮食责任公司，企业正式按公司制运作和管理，陈兴潮迎来了第二次发展机遇。

餐饮业遍布麻城城区。如何在狭缝中生存、在竞争中发展，是陈兴潮面临的一个新课题。经过多方调查论证，陈兴潮确立了“以传统饮食为龙头，立足传统饮食文化开发，适应顾客不同需求”的新思路，推出了以原汁原味桂源吊锅为主导的大别山乡土风味传统饮食，并以其鲜明的文化特点和可口的饮食制作，使顾客纷至沓来。陈兴潮的爷爷是当地有名的老中医，在爷爷崇高的医德和传统中医的启发下，陈兴潮独创了以祖传药膳秘方为精髓，食药同补的中华药膳系列饮食，受到了上级领导和广大顾客的青睐。

为寻求质量上乘的中药材，陈兴潮经常独自跑武汉、到亳州，肩扛药材，手提行囊，奔波于全国各地。如今开发



的药膳已成为顾客喜爱的一道道名菜，尤其是外地顾客更是赞不绝口。

陈兴潮依靠诚信和勤劳逐步富裕起来了，但他没有忘记国家，没有忘记生活困难的弱势群体。从1995年至今，他共向国家上缴税费近百万元，先后安排下岗职工和困难群众120多人。与陈兴潮一起在顺河供销社工作过的桂安金、陈绍文等老职工，家庭生活十分困难，陈兴潮主动聘他们来公司工作，并不时问寒问暖，照顾周全，帮助他们减轻了家庭负担。2000年12月，在桂源公司烧锅炉的罗田县大崎乡女员工陈仪姣，在休息时不慎身负重伤，中枢神经受压，大小便失禁，生命垂危。陈兴潮及时将她送到医院，并在昏迷不醒的陈仪姣身旁守护了三天三夜。经过市医院医护人员的精心抢救治疗，陈仪姣终于脱离了危险。出院，陈兴潮主动承担了5000多元的医疗费用。陈仪姣所在的罗田县陈家河村群众了解这一情况后十分感动。同年12月18日，陈家河村委会一班人代表乡亲，敲锣打鼓，专程从罗田赶到麻城致谢，并送来一面书写着“无私奉献，舍己救人”八个大字的鲜红锦旗。见到陈兴潮时，陈仪姣已是泣不成声，她连声说：“是陈经理救了我的命，陈经理是我永世难忘的大恩人。”当时的场面，无不令人动容。

陈兴潮说：“乐于吃苦、诚实守信、勇于开拓、守法经营，生意才能做得长远。”自桂源开业以来，陈兴潮从不拖欠该交的税费，从不以不正当手腕拉来顾客。以德服人、以诚等人、以质取胜，是他的经营之道。他不仅注重企业自身效益，更注重社会效应，注重环保事业，多次自己掏钱救助珍稀野生动物，曾一次性买下国家二级保护动物虎纹蛙119只，放归大自然。湖北电视台、黄冈电视

台在新闻节目中报道此事后，得到了社会各界的一致好评。

如今，陈兴潮的生意越做越红火。感慨之余，陈兴潮总忘不了美言妻子几句。陈兴潮说，能有今天的这番事业，得益于各级领导和各界朋友的关心支持，更离不开妻子的全力相助。1992年，他妻子下岗后，与陈兴潮一道同甘共苦，风雨同行，是一位名副其实的“贤内助”。

为扩大经营领域，壮大企业实力，陈兴潮与湖北联盟乳业联合组建桂源饮品厂，已经上马投产的以生产可乐为主的碳酸饮料已达标上市，销售情况良好。还准备利用福田河菊花产业的优势，开发菊花系列饮料，目前菊花饮料配方正在请专家调试中。他说，通过这一项目，推介麻城菊花产品，完善菊花深加工体系，为推动我市的农业产业结构调整作一点实事。

不经几番寒霜苦，哪来梅花扑鼻香。下岗职工陈兴潮以他高尚的人格力量和锲而不舍的精神，开辟了一块施展才华的领地。我们衷心祝愿陈兴潮的生意越做越大，越做越强，并祝陈兴潮夫妻俩携手并肩，一路走好。



罗存锦

自强不息创民营



罗存锦，男，麻城市宋埠人，1966 年出生，现任麻城市锦春有限责任公司总经理。

2003 年 6 月 8 日上午 8 时，省级黄金桥开发区工业园，彩旗飘舞，鼓乐喧天。我国著名企业——南街村集团公司王总经理，纪委书记、方便面公司总经理窦彦森先生在麻城市市长邓新生、市委副书记张社教等四大家领导的陪同下，用缠着红绸的铁锹喜气洋洋地向南街村集团首次在省外建立的分公司——湖北食品有限公司奠基石挥去第一锹土时，整个工地，不，整个开发区都变成了沸腾的海洋。而站在位置不显眼的人群中，一位五大三粗、拼命鼓掌的大别山汉子，激动中情不自禁地滚出两行热泪。人们不知道：就是这位



六尺汉子，以南街村集团销售商的身份，带着市委、市政府“招商引资，建设老区两个文明”的嘱托，三进南街村穿针引线，促成了这笔前期投资2000余万元，年生产量过亿元的大型项目落户老区麻城。这一富有历史意义的奠基仪式的“红娘”，就是麻城市锦春有限责任公司总经理——罗存锦。

其人

生于麻城市宋埠镇郝铺村罗畈垸的罗存锦，和大别山当年出生的儿童一样，都是在动乱与贫穷中度过自己的童年和少年。与别家相比，罗存锦家似乎更加困难：光姊弟就5个，父亲又在他进初中时就不幸病逝。他深知目前的状况，为了让弟妹们有受教育的机会，初中毕业的他就在生产队与大人们一起下地干活。为多挣工分，他稚嫩的身体承受着每天十多个钟头的繁重活计。这样不但没有击垮他，反而磨练了他的意志，培养了他坚强的性格。面对困难他从不轻言放弃。考虑到每天下地干活的报酬远远不能改变家庭特困面貌，1982年他通过努力进入了当时小有名气的宋埠鄂东家具厂当学徒，两年时间就学会了同事四年才掌握的技能。第三年就带徒弟并参与厂里新产品的开发设计工作，同时承包当地建筑工程中木结构业务。此后不到三年，就靠过硬的本领与信誉，掘出他人生的第一桶金，率先在本村达到了小康水平，为以后的发展打下了基础。以此为起点，他以顽强的毅力与坚强的性格一步一个脚印不断走向事业的辉煌。

其 事

不安于现状的罗存锦，把握国家推行富民政策这个良好机会，在看准市场后，于1987年在宋埠镇创办了第一家私营副食品批发商店。他在经营中紧紧扣住仁中取利，义内求财的诀窍，规模越做越大，信誉越做越好，生意越做越红火。他本人也在生意场中积累了深厚的经验与资金，为日后扩大经营向更高层面发展创造了条件。

1995年，他得知靠挂市公安局刑侦大队的东宝公司由于经营不善，濒临倒闭的消息，果断出资夺标，成为东宝公司经理。他以全新的经营理念改写了公司历史。东宝公司在他的管理下，很快扭亏为盈，呈现一种欣欣向荣的景象，他自己也顺利完成了从小镇到城市的进军。不过好景不长，1998年，中央决定全国党政司法机关所办企业及公司必须与单位脱钩。按照政企的规定。他领导的公司面临解体或另起炉灶以独立法人进入市场的处境。他选择了后者，并在短短的时间里，顺利完成了相关交接手续，理顺



结算了往来帐目。通过对这次风浪的冷静思考，罗存锦明白了事业要发展只有走进市场，自主经营，自主承担风险。经过精心组织和安排，以他为总经理的“麻城市锦春有限责任公司”于1999年挂牌成立。

进入新世纪，他迎来了自己事业的春天。2000年6月18日，营业面积300平方米，地处新建街与陵园路交叉黄金地段的“锦春超市”正式开张营业。三年来，锦春超市销售额强劲增长，让他看到了办超市发展的前景。于是，罗存锦克服了难以想象的困难，于2002年年初与浙江

老板联营在宋埠开办了“金鑫超市”。该超市占地800平方米，填补了宋埠镇超市的空白。2003年元月1日，他又在白果镇与外商再度合作开设了规模更大的“家家乐”超市。这三家超市以独特的经营方式



和热情的服务，创造了一个又一个销售记录。在同行业中，他以敏锐的眼光和让老区群众少花钱，多买货，买好货的宗旨，正在改变和影响全市商品零售业。他的锦春公司几年来共安排下岗、待业人员120多人，每年上缴税费10多万元，被同行誉为麻城超市的超人。值得一提的是，罗存锦富不忘乡邻，不忘身边和社会上的特困户。他积极支持教育事业，于2002年以股份合资形式在家乡宋埠镇创办了第一所“新梦寄宿学校”，将希望寄托于培育老区后代。罗存锦为此而自豪，

能帮助别人，为社会进步做出贡献是他最大的心愿。

其 誉

二十多年的商海搏击，罗存锦积累了一笔有形资产，但他得到更多的是无形资产。他正是依靠诚信的声誉，才使自己在险恶的商海中立于不败之地，一步一步走向辉煌。罗存锦的信誉，是他在漫长的生活中、生意中兢兢业业修炼来的。与他同行的商人相信他，与他同事的员工信赖他，与他打交道的客户信任他，有的人哪怕买包烟、一瓶酒，也愿意骑车到锦春超市去买。

今年有一则流行笑话，说美军攻占伊拉克，顺利得让全世界的人不可思议，究其原因得益于士兵行军袋里装满了可口可乐和南街村方便面。从笑话中，可窥见南街村方便面在全球的市场份额和品牌效应。

罗存锦被南街村集团连年评为“守信誉”的经销商。今年2月，他从南街村集团高层得知，该集团为满足日益发展的国内外消费市场，将首次在省外投资设立子公司，已在与武汉毗邻的某县进行了初可论证。当时的罗存锦以一个红土地上土生土长的生意人特有的敏锐觉察到，这条信息是老区麻城经济发展的一次机遇，一笔财富！于是他连夜赶回麻城，十万火急地向市委、市政府主要负责人汇报。他以一个黄冈市政协委员、市十佳民营企业家的信誉说服了父母官。在市长邓新生，副书记张社教，副市长范从政、薛继忠等领导的关注与支持下，他放下公司生意，义无反顾地三上南街村，十数次向市主要负责人当面汇报，提供信息并参与决策，一百多个长途电话，上百次与南街村高层负责人陈情倾诉，



三万里来回奔波，以一个“诚”字，一个“信”字，感动了两地领导。麻城市委、市政府、市人大、市政协四大家领导三次组团赴南街村招商，并以痴等十二天的行动，感

动了南街村集团高层，终于敲响了撤消分公司在某县建设而落户麻城的定音槌。

罗存锦以“诚信”二字，以一种奋斗不息的精神，换来了社会各界对他的一片真情和充分肯定，用诚信赢得了名誉：

1999年：先进个体工商户（中共麻城市委、市政府），
消费者满意单位（湖北省消费者协会），
优秀民营企业号（黄冈工商联）。

2000至2003年，连续三年荣获“麻城市十大私营业主”称号。

2000年增补为麻城市政协委员。

2001年当选“黄冈市政协委员”，并被黄冈市评为“优秀民营企业家”。

2002年锦春有限责任公司被评为“黄冈市信得过的明星企业”。

.....

李尧东

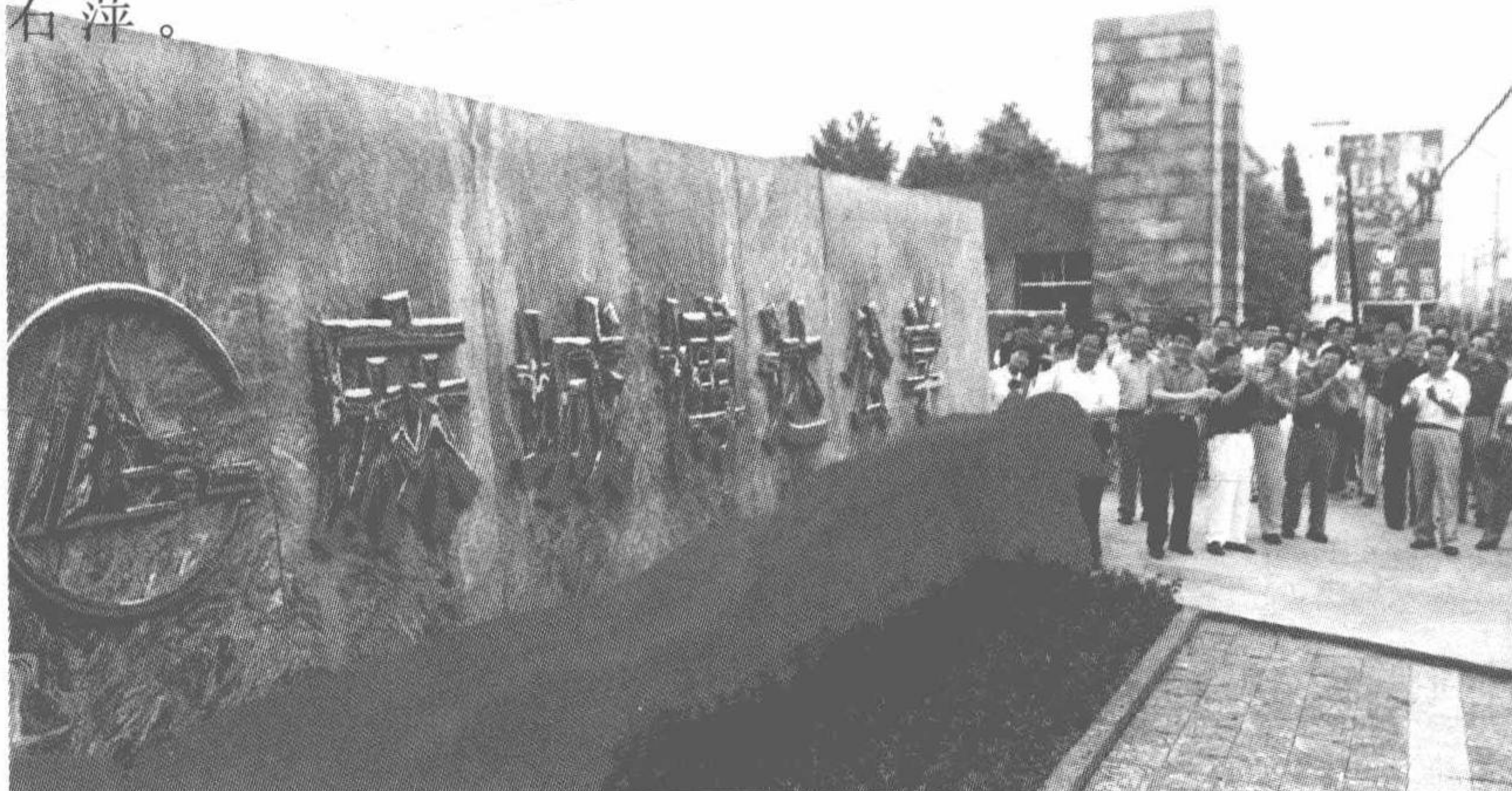
打造鄂东一流民校



李尧东，男，麻城市夫子河人，1963年1出生，1977年9月参加工作，大学文化程度，中学一级教师，全国中小学整体改革专业委员会会员。现任麻城博达公学董事长。

博学会当凌绝顶，
达德方能开先河。

“博达公学”——麻城市第一所私立学校，诞生于公元2002年6月21日。这一天，在隆重的揭牌仪式上，湖北省现任副省长刘友凡、黄冈市委书记段远明亲手揭开了鲜红的帷幕，“麻城博达公学”正式成立了。学校董事长李尧东，校长石萍。



短短的一年多时间，博达公学走过了一段辉煌的历程。

2002 年：

3 月 11 日，批准筹建；

4 月 18 日，动工改造原粮食学校教学楼作为学生公寓；



5 月 6 日，动工改造麻城卫校新校区；

6 月 1 日，正式取得《社会力量办学许可证》；

6 月 21 日，举行隆重的揭牌仪式；

7 月 8 日，新生开始补课；

8 月 25 日，正式开学，新生 442 人；

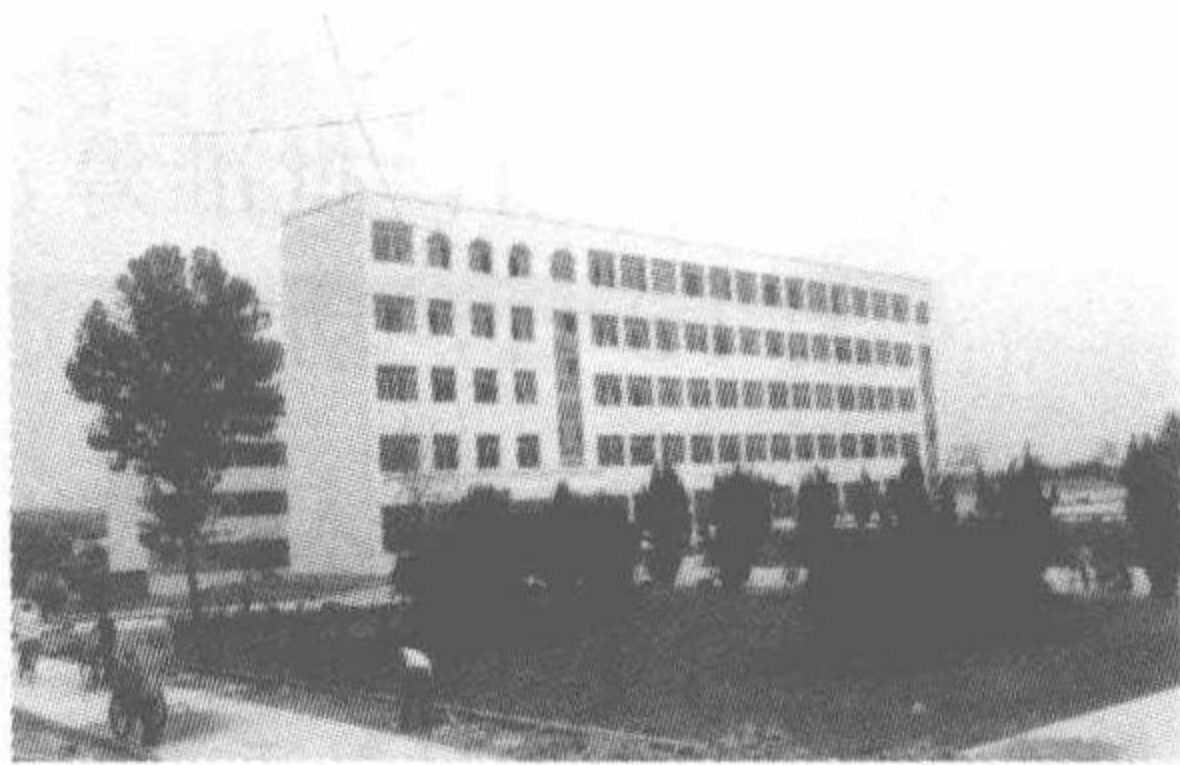
12 月 20 日，学校荣获黄冈市“民办教育先进单位”；

12 月 29 日，200 亩新校园建设奠基，市委书记刘志田、常务副市长范从政、副市长方友娥等领导出席奠基仪式。

2003 年：

2 月 6 日，新学期开学，106 名新生转入博达；

2 月 7 日至 8 月 31 日，教学楼、学生食堂、男生公寓、女生公寓、教师公寓、职工公寓等 6 栋楼房竣工。15000 平方



的建筑工程，历时204天，创造了麻城的“深圳速度”；

9月1日，新学年开学，新增学生1060人，在校学生达1500人，教职工240人；

9月8日，建筑面积近8000平方米的主教学楼正式动工，配套的学生公寓、实验大楼将于2004年秋季开学前投入使用。

面对这些骄人的成绩，年轻的董事长李尧东头脑清醒。他说，博达还刚刚开始，未来的道路还很长。博达的创办，不是靠金钱，而是靠精神！石校长的办学思想、教育理念是博达宝贵的精神财富。众所周知，博达公学的诞生和成长，是石校长名人效应的充分体现。他在任市一中校长期间，以其骄人的办学业绩，荣获全国教育系统劳动模范，人民教师奖章。受到过江泽民等党和国家领导人的亲切接见。他的人格魅力赢得了家长的无比信任。办学仅一年，就有1500名学生涌进博达，创造了湖北省私立学校招生史上的奇迹。

在谈到个人时，李尧东十分谦虚：我身为董事长，很惭愧。个人没有多少钱，有的只是一股创业的精神。1991年，我从夫子河调到市一中从事勤工俭学，创办了富磊石材厂。

十年的商海搏击，个人得了磨练。在同事的帮助下，我发现、命名并注册了“浪淘沙”这一石材品牌。这十年，既有成功的喜悦，也有创业的艰辛，更多的是人生的历练。2002年春节，石校长谈到想办一所真正意义上的私立学校以实现自己的人生价值，并让我作合伙人时，我毫不犹豫地答应了。当然，我很清楚，办教育、兴博达是开创一翻千秋事业，值得也必须倾注毕生精力，一刻也不能懈怠，因为责任重于泰山！

面对博达的未来，李尧东充满自信：三年后，一所占地面积240亩，在校学生4000人的省级示范学校、全国先进的民办学校将会展示在人们的面前。

博达没有辉煌的历史，

博达正在创造历史的辉煌！



叶秀荣

创业艰难苦为乐



叶秀荣，女，1954年12月出生，麻城市宋埠镇人，现任宋埠镇个体私营协会主任。

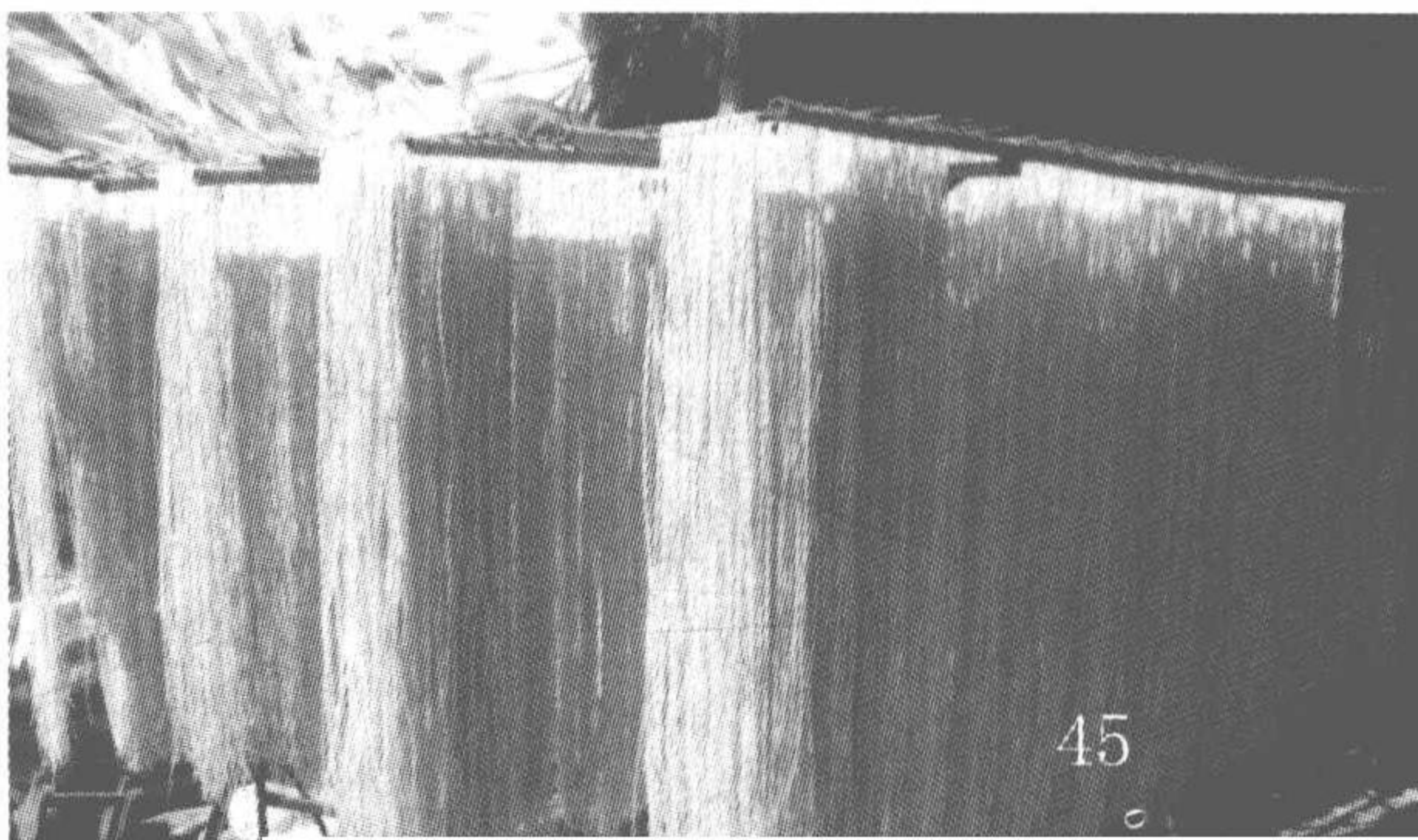
出生于小山村的叶秀荣6岁时父亲病逝，为了给母亲分忧，排行老四的她经常利用放学后或节假日上山砍柴、拾粪；14岁辍学挣工分，分担家庭重担；70年代初她主动请缨上“三线”，当上了铁姑娘民兵排排长；回乡后，历任村妇女主任，村党支部副书记；参加过县青年工作队，后被安排到乡镇企业，成为技术骨干并担任车间主任。1994年，由于企业体制改革等多种原因，她下岗了。

下岗时的她已40岁了，但她失业不矢志。她坚信“天无绝人之路”，路就在自己脚下。1995年春，她东挪西借凑了2000元，在宋埠开了一家小小的面粉销售店。开张一两天，上门客寥寥无几。论“码头”，她的店铺在街面，可为什么就“无人问津”呢？通过了解，别家的面粉又白又细，而且是直接从厂家进货，物美价廉，于是她下定决心要超过同行。为了找到好的进货渠道，她在春节前腊月二十骑摩托车冒着风雪到河南新蔡、夏庄、潢川、光山，安徽临泉等地，沿途实地考察各类面粉店70余家，抄电话号码几百个，各种面粉价



格20多种，为进货提供了宝贵的第一手资料。在变幻莫测的商海，她凭着自己的聪明智慧、诚实的品质和超人的胆量，赢得了供货商的信任。她不仅拓宽了进货渠道，而且以最低的价格得到了最好的货。

为了赢得市场、打开销售局面，叶秀荣特别注重合法经营、公平交易，严守“质量第一，服务第一，顾客至上，诚信待人”的宗旨。无论新老顾客，生意大小，只要顾客所需，就千方百计使顾客满意。商场如战场，要想将面粉销售这块“蛋糕”做大做强，就必须上规模上档次。她根据市场的需求和变化，将单纯的面粉销售，迅速发展成为集加工面粉，精制水饺、擀面，热干面等面制品于一体的综合经营，她的产品用料讲究，做工精细，质量上乘，常常供不应求。由于她经



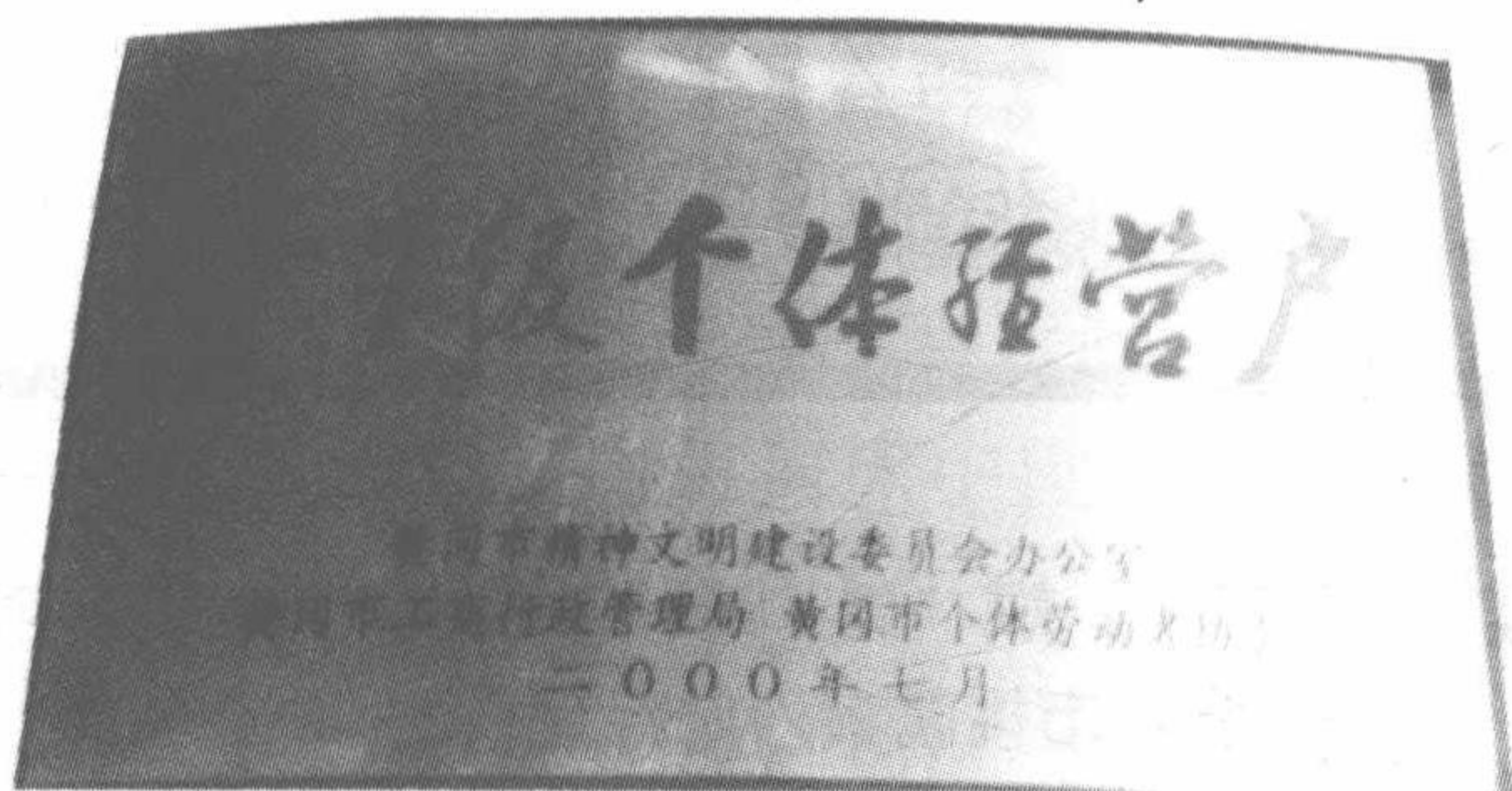
营有方和诚实守信，很快赢得了广阔的销售市场和同行业的看重。她的门店被湖北“金华”麦面集团、山东“荣新”麦面集团等多家企业定为“信得过”的销售网点，并成为独家销售其产品的直销处。生意网络逐渐延伸到安徽、河南、河北、山东等省市。

叶秀荣在事业上不断追求的同时，不忘把关爱的视线投向社会上的弱势群体和公益事业。自搞个体以来，她先后安排和接济孤儿寡母及下岗失业人员200多人次，视他们如亲人；当京九铁路和鄂黄长江大桥建设发行债券时，她毫



不犹豫认购9万多元的债券；当洪魔肆虐三江大地时，她个人捐赠衣物上百件；当长三线建设时，她在个体经营户中带头解囊相助500元。从1998年开始，她逢年过节都要花上千余元到公安战线慰问干警和到宋埠福利院慰问孤寡老人。多年来，她捐款捐物折合人民币十多万元，而自己的生活却十分俭朴。

叶秀荣是宋埠镇办企业的一名普通下岗女工，在投身商海不到十年的时间里共向国家缴纳税费58万多元，向社会捐款30多万元，接济困难群众300多人次。白手起家的她凭着自己的勤奋执着，抓住机遇闯市场，将一个2000元资本的小店，发展成为现在拥有员工12人，固定资产上百万元，生产网络延伸至河南、山东、安徽、河北、深圳等省市近十



几个县市的民营大户。1999年以来，她先后被黄冈市精神文明办、黄冈工商局、黄冈市个体私营企业协会、麻城市人民政府授予“优秀个体工商户”、“讲道德无假货模范个体工商户”、“十星级个体经营户”、“劳动模范”、“优秀纳税户”等荣誉称号。如今，被推举为麻城市宋埠镇个体私营协会主席的她，成为宋埠带领个体私营业主与时俱进求发展、创新经营奔富路的领头雁。

黄 斌

他将黄沙变黄金



黄 斌，男，麻城市鼓楼人，1966 年出生，现任麻城市桃园黄沙站经理。

黄斌给人的第一印象是淳朴敦实。凭着勤劳和执着，二十年来，他从一个小小的拖拉机驾驶员成长为拥有固定资产 500 余万元，年创产值 100 多万元，上缴税费 10 多万元的民营企业企业家。难能可贵的是，他在带动乡亲共同致富的同时，还乐善好施，热心公益事业，被人们津津乐道。

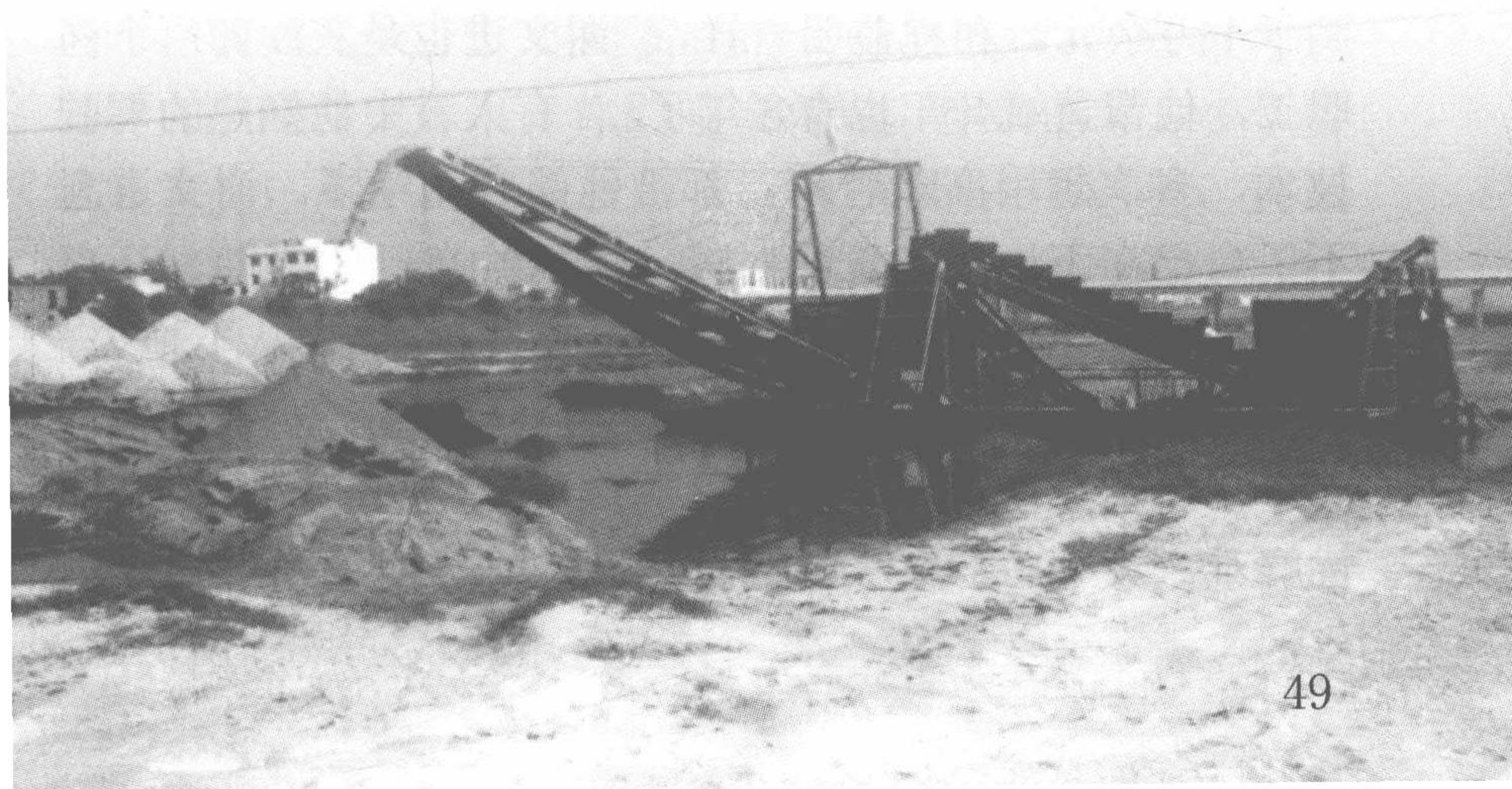
1981 年，年仅 15 岁的黄斌初中毕业后，由于家大口阔底子薄，不得不离开心爱的课堂，用稚嫩的双肩开始帮助父亲承担生活的重担。然而，光靠几亩薄地，即使是披星戴月地劳作也仅能混个“肚儿圆”，如何寻求一条发家致富的路呢？经过深思熟虑，黄斌将自己想买一台拖拉机跑运输的想法告诉了父亲，对这主意，父亲当然赞成，但购车款却让他们父子为难了，他们东挪西借还没凑齐，最后只好到银行贷款。就这样，一台“泰山”牌拖拉机终于买回来了。对于这台新车，黄斌爱不释手，靠着这台拖拉机，他开始了艰难的创业历程。

车买来了，驾驶技术也学会了。由于初跑运输，主顾

不多，并没有多少货物可供运输，拖拉机时常闲置。在举水河边长大的黄斌想到，河里有丰富的黄沙资源，而当时麻城城区建设步伐不断加大，建筑业日益兴起，各建筑工地需要大量的沙石，于是，他在举水河堤上树立起了“黄斌黄沙站”的牌子，他要将河床中囤积的黄沙变成钞票。

他先是从这个工地跑到那个工地一家家联系销路，然后按照用户的要求及时将黄沙送到指定场地。由于他提供的黄沙质量好，服务态度更让用户满意，慢慢地就成了别人找他供应黄沙。这样过了两年，他的生意越做越大，市场不断拓展，效益也不断提高，他不但还清了购买拖拉机的贷款，还有了一些积蓄。他盘算着将蛋糕做大。几年时间内，他相继又添置了一台拖拉机、一辆农用运输车和一辆“东风”牌翻斗车，招收了9名下岗职工到自己的黄沙站工作。

1990年，黄斌与村里正式签订了承包黄沙站的合同。经过考察，黄斌花20多万元从山东购进了两艘采沙船投入使用，并购买了一辆铲车替代人工上沙，大大提高了工效。到目前为止，黄斌已拥有5台大翻斗车和数台拖拉机投入营运。然而，他追求的步子没有停歇。最近，他投资近10万元购置了一套碎石机械，建起了碎石厂，将采沙后留下的大量卵石

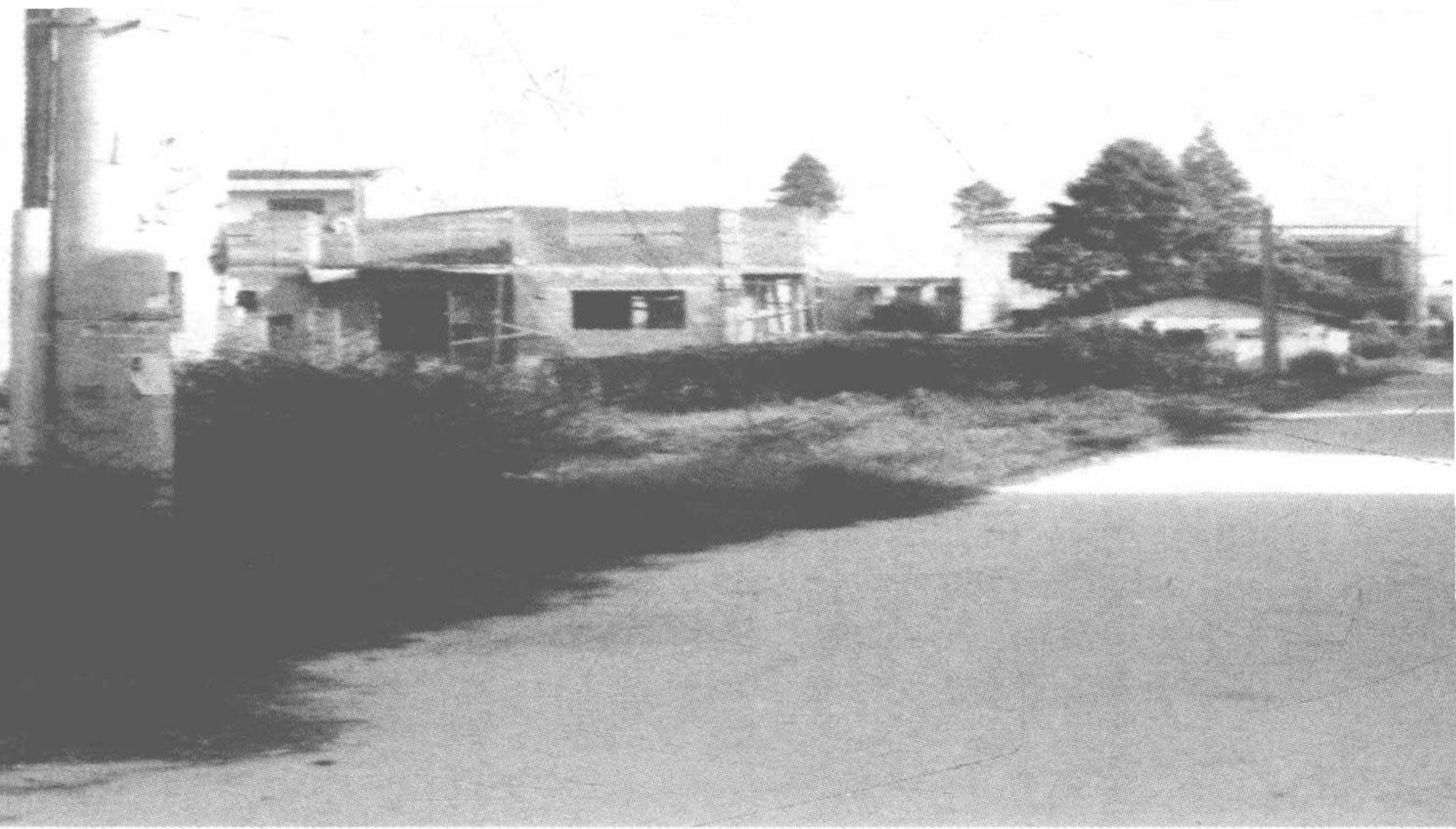


加工成碎石，可日产碎石 30 多方，使资源得到充分利用，创造了可观的经济效益。现在，在黄斌的黄沙站已有从业人员近 40 人，平均年收入近万元。

黄斌视职工如自己的兄弟姐妹，尽可能地为职工创造好的环境，改善职工的福利待遇。天热了，他给职工安排降温品，职工家里有困难，他总是问寒问暖全力帮



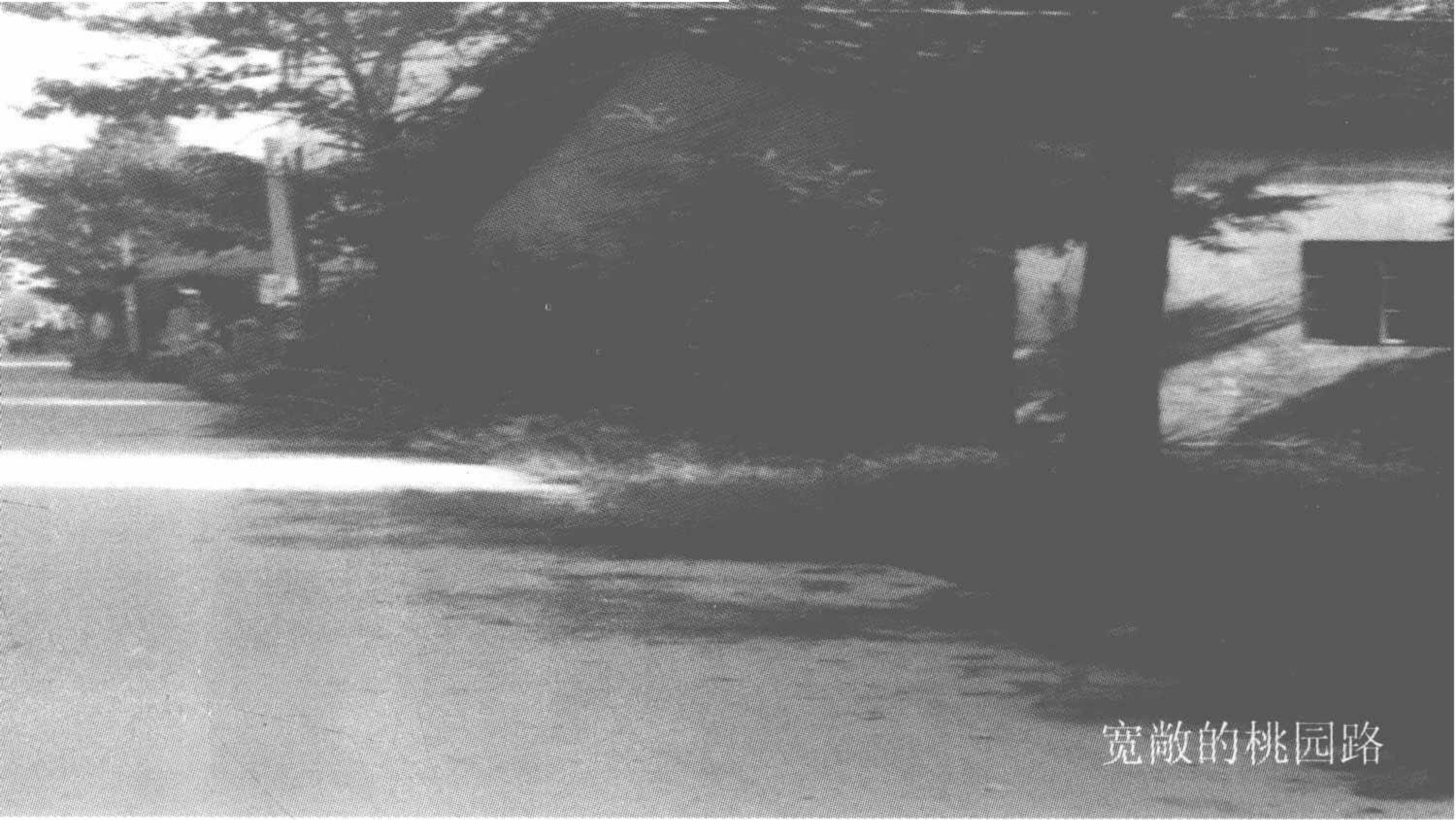
助。职工程益明原是灰沙砖厂工人，他和妻子双双下岗后，断了经济来源，生活非常困难，三个正上学的孩子面临辍学的危险。黄斌知道情况后，主动找上门去，安排程益明到黄沙站当驾驶员，这一干就是 7 年，平均年收入达到了 1 万余元。和程益明一样，谢文进也是灰沙砖厂下岗职工，他帮黄斌开车也有 8 年了。有人看中他娴熟的驾驶技术，多次想用高薪聘请，都被他婉言谢绝了。谢文进忘不了自己下岗最失意的时候，黄斌给自己的帮助，让自己重新扬起了生活的风帆。职工的工资，黄斌从不拖欠，总是当月按时兑现。职工有困难提前支取工资或向黄斌借钱的事，几乎是人人都发生过，每次黄斌都热心地为他们分忧解难。黄斌将职工当作自己的亲人一样对待，职工也以



站为家，处处为站着想，这也许就是黄斌黄沙站事业日益兴旺的奥秘所在。

对职工是如此关心，对乡亲黄斌同样捧出一颗火热的心。因家贫而辍学的黄斌，看到一些乡亲的子弟因同样的原因面临着与自己一样的遭遇时，他总会伸出援助之手。村民子弟黄钢从小就是一名好学上进的孩子，但家里贫困，常常连作业本子都无钱购买，黄斌知道后，从小学开始就无私地扶助他上学读书，鼓励他努力学习，后来，黄钢不负所望，顺利考上了中国人民大学。接到录取通知书后，高昂的学费让黄钢一家在短暂的高兴之后只有无奈的叹息。这时，黄斌又来了，他对黄钢的父母鼓气说：“黄钢考上名牌大学是件大好事，你们应该高兴，你们能筹多少学费就算多少，剩下的我负责解决。”仅黄钢大学四年，黄斌就无偿资助了15000多元。还有考取咸宁医学院的刘丽，……多年来，他究竟帮助了多少乡亲，黄斌自己也不清楚，因为他对乡亲的帮助是不求回报的。

黄斌手头有钱了，却依然保持着俭朴的生活，一心扑在公益事业上。2002年春，他主动筹资30多万元，将原



宽敞的桃园路

来晴天尘土飞扬，雨天泥水横流的桃园路改造成平整的水泥路，解决了村民和过往行人行路难的问题。每年教师节和儿童节，他都要向村小学捐资或赠物品。多年来，他对教育倾注了深深的关爱。

淳朴的黄斌没有花言巧语和豪言壮语，他常说，自己能有今天，靠的是党的富民政策，离不开社会各界和职工、乡亲多年来的支持和帮助，他要以诚信、勤劳为本，壮大自己的事业，为社会、为自己、为他人创造更多的财富，作出最大的贡献。

张立铨

艰苦创业结硕果

诚信经营客盈门



张立铨，男，祖籍福建，现任麻城市友谊家电商场总经理。2001年度“麻城市十大杰出青年”。

在麻城众多经营家电的商场中，坐落在麻城城区新建街福鑫商贸城的友谊家电商场以质量过硬、诚信经营著称。店内琳琅满目的家电商品，吸引了东南西北的市民，就连许多边远山区的顾客也慕名纷至沓来，舍近求远地来到友谊家电商场购买自己心仪已久的家电，因为他们相信友谊家电商场的商品质量。友谊家电商场用优质的服务赢得了众多消费者的信任。

那么，是谁带领友谊家电商场在强手如林、没有硝烟的商战中征服了消费者的心呢？他又是如何在竞争对手众多、市场有限的麻城家电行业中脱颖而出，站稳脚根的呢？

这个人就是商场创始人、总经理张立铨。他，十年潜心磨一剑，诚信打造知名店。凭着过硬的产品质量，良好的购物环境，优质的售后服务，占领了麻城家电市场的半

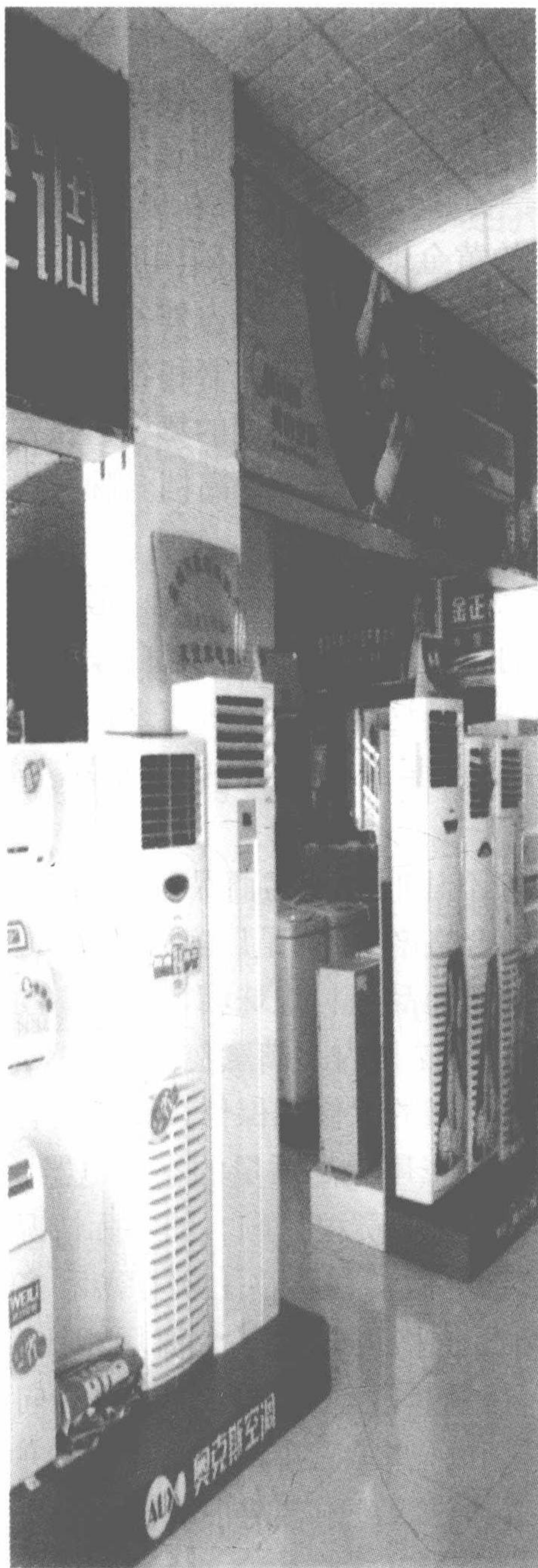
壁江山。

现年35岁的张立铨，原籍福建，现落户麻城市鼓楼办事处。十年来，他在麻城摸爬滚打，从最初经营一间小小的服装店发展到专营各种名牌家电的大型专业商场，走向了人生的辉煌。

1992年，随着沿海涌向内地淘金的一股热潮，原做建筑工人的张立铨带着多年的积蓄来到麻城。经过简单考察后，投资租了一间门店做了一年的服装生意。由于各种原因，辛辛苦苦一年下来，不但没有赚到一分钱，反而还亏了几千元。

初次在商海弄潮便呛了水，精明的张立铨是不会白交学费的。他冷静地思考自己一年来经营失败的原因，细心地分析麻城市场状况，他发现随着城乡居民生活水平不断提高，家电逐步走进千家万户，而麻城当时专营家电的商店较少，如果改行专门从事家电经营，既能迎合市民的消费需要，也应该有利可图。主意一拿定，张立铨就张罗开了。首先是快速将服装店退店甩货退本。然而，一间小服装店本钱毕竟有限，要开电器店，必须上一定规模。只有有规模，才能有效益，才能实施薄利多销的营销策略。于





是，张立铨风风火火地赶回家乡筹措了几万元资金。1993年春天，在麻城十字街口，友谊家电商行闪亮开张。张立铨根据当时麻城市民的消费水平，将商行定位主要经营黑白电视机、收录机、煤气灶、电饭煲和小家电及零配件。由于商品质量、服务态度堪称一流，商行在麻城家电行业知名度较高，生意红红火火。

3年后，张立铨积累了一些资本，投资环境也不断优化，张立铨在云梦县开了一家友谊溜冰俱乐部，生意兴隆。其间，他又审时度势在襄樊开设了一家分店。

通过5年的潜心经营，友谊家电商行生意日益兴隆，原来的场地已不能适应经营发展的需要。1998年，张立铨为扩大规模，将友谊家电商行搬迁到万兴商

场。2000年12月，他又在麻城东大街开设一家分店。这时的友谊家电商场在麻城已有很响亮的名气，生意越来越好。2001年初，张立铨承包了气门厂原来的红楼酒店，将其改造成友谊家电商场。随后，随着气门厂老厂区改造为商贸城，张立铨在福鑫商贸城临新建街的黄金地段将金光闪闪的“友谊家电商场”的招牌隆重推出。商场主要经营国内外各大厂家知名品牌的彩电、空调、冰箱、洗衣机、热水器和各种高档厨具，友谊家电商场成为麻城家电精品大汇展的舞台。在友谊家电商场，人们能够以合理的价格买到各种高档名牌家电商品，能够享受到优质的服务。

张立铨说，如果问他事业发展的秘诀是什么，那就是以诚信为本，始终站在顾客的角度做生意。他的表白象他的人一样质朴。他是这样说的，也是这样做的。多年来，他始终从三个环节把好关，一是商品质量关，二是销售服务关，三是售后服务关。

在友谊家电商场，从来不让假冒伪劣商品登堂入室，商场内经销的都是正规厂家的合格产品，都是厂家直接供货，减少了中间环节，不让假冒伪劣商品鱼目混珠溜入商场。同时，他们郑重承诺，顾客购货后，7日内不满意包退货，1个月内不满意包换，严格按厂家承诺的保修期保修，让消费者的每一分钱都得到一份实惠，真正用上高质量的家用电器。

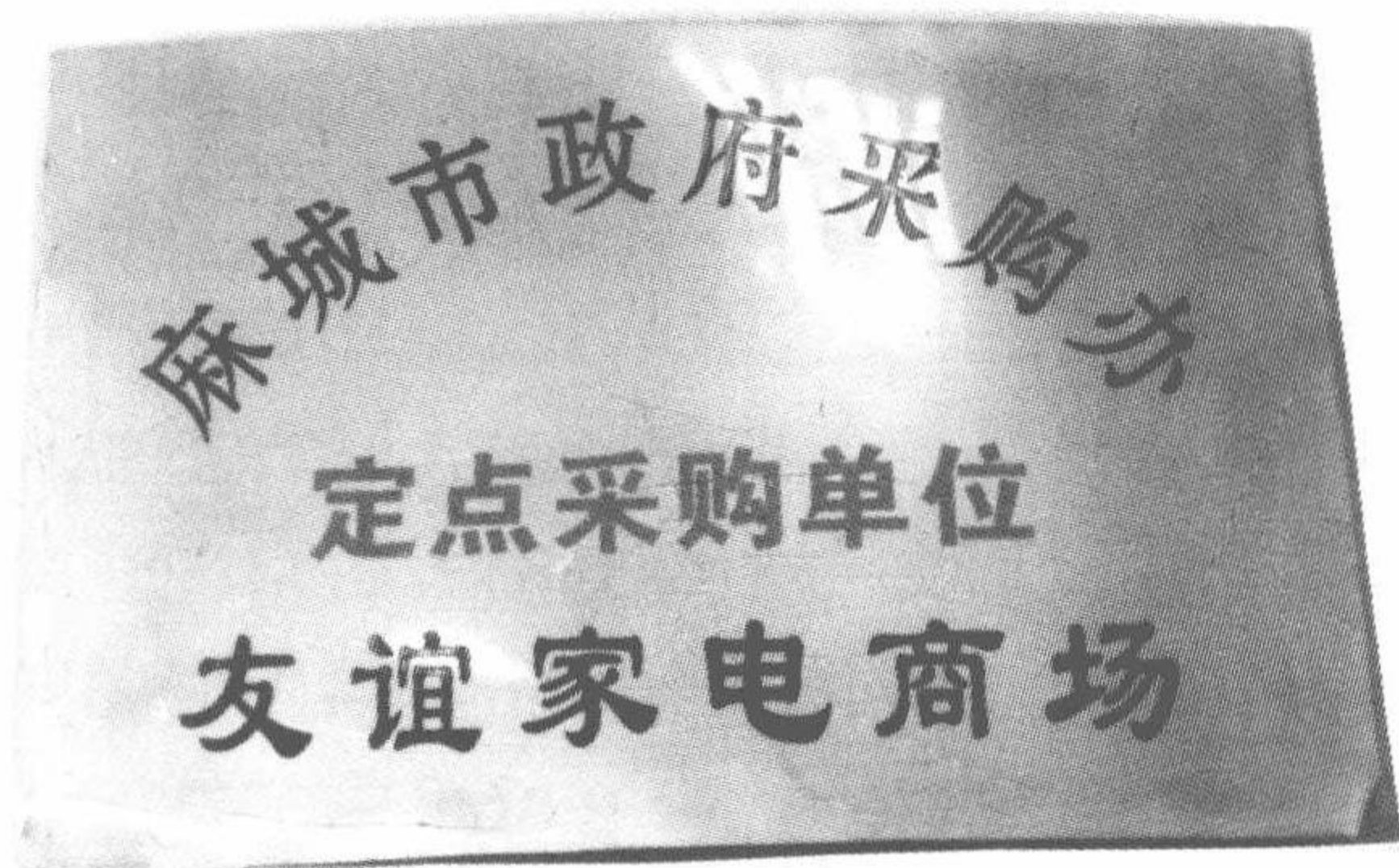
在销售过程中，张立铨要求营业员根据顾客的实际情况推荐合适的款式，为顾客量身定做，在价格上实行薄利多销，让利于消费者。一般商品价格可与武汉大商场相比，有些商品比武汉价格还低。在销售过程中，营业员耐心向顾客演示各种商品的使用方法和一些常见小故障的排除，并详细讲解使用注意事项和保养方法，让顾客能很快得心应手

地使用所购电器。同时，他们还实行送货上门，包安装、包调试，为消费者提供全方位的优质服务。

至于售后服务则是张立铨赢得众多回头客的法宝。他组建了由4名专业技术人员组成的售后维修服务队，接到客户的电话后，市区内当即上门服务，乡镇农村半天内保证上门服务，尽最大力量不让客户等到第二天。多年来，这项规定雷打不动地坚持下来了。今年7月，白果镇一位姓梁的客户反映自己购买的空调不制冷，当时，正是酷暑难耐，张立铨立即安排技术人员前去检查、维修。技术人员风尘仆仆地赶到客户家后，立即进行排查。原来，空调本身没有毛病，是用电负荷过大，造成跳闸，致使空调“罢工”。梁先生根据技术人员的建议，更换了电线，解决了问题。

同样是今年7月，南湖办事处闵集十字街一顾客，在友谊家电商场购买了一台电视机和一台空调，商场用专车送货上门，技术人员当天汗流浹背地为他安装调试好，还免费将他家原来的一些有问题的电器维修好。他被友谊家电商场优质的服务所感动，逢人就说：“友谊家电商场的商品质量好，服务质量更好！”在他的宣传鼓动下，3天时间内，仅闵集街上就有8户居民到友谊家电商场购买了空调。

10年来，张立铨将友谊家电商场经营成麻城的名店，得到了众多消费者的青睐。他不仅为自己创造了丰硕的财富，而且每年



向国家上缴税费 10 万余元。同时，他还热心公益事业，近几年，仅为灾区和城区护城河治理等捐资就达 4000 余元。他也获得了许多荣誉，先后被评为“纳税大户”、“文明经营户”，连续几年被黄冈市评为“消费者信得过经营户”。2001 年，张立铨被评为“麻城市十大杰出青年”。



周迎春 一位成功的私营企业家



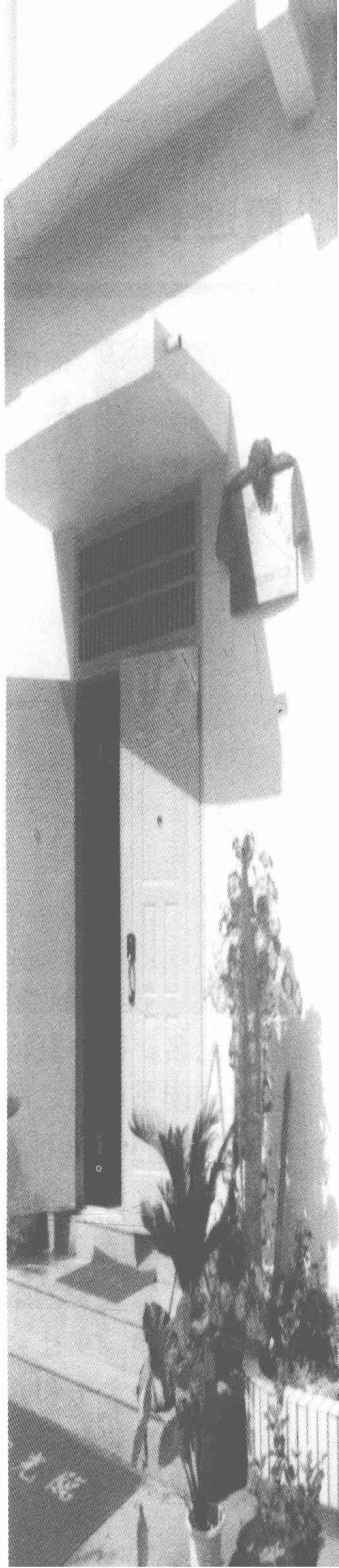
周迎春，男，祖籍河南商城，现居麻城市鼓楼办事处，麻城市兴业物资有限责任公司总经理。

谈起周迎春，熟知他的人都会从各自了解的角度对他作一番评述，当然谈到最多的是对他在下海经商后始终勇立潮头，稳步走进我市民营企业家前列的辉煌业绩。然而，他成功背后付出的艰辛却很少为人所知。

1963年8月，周迎春出生在一个贫瘠的山村农户之家。由于家大口阔，家境贫寒，他从小就不得不一边上学一边帮家里干些力所能及的农活，加之受到“文革”的影响，高考榜上无名。很想复读重考的他，终因家庭经济条件限制，只好放弃读书成材之路。于是，他在老师教诲的“榜上无名，脚下有路”的鼓舞下，决心靠自己的双手开创未来。他独自一人离开了父母亲和生养自己的故乡，来到麻城城区的一家旅社打杂做清洁工，从服务员做到旅社经理，一干就是十年。正因他饱尝到人生的酸甜苦辣，才磨砺出他那积极向上，敢于攀登的精神。在社会这个大课堂中，他学到了书本上难以学到的知识：实干和企业管理。通过管人、理财，使他的人生经历有了积累和升华。

1992年，随着改革开放的不断深入，他认准了市场经济将是他发挥聪明才智的理想舞台，决心放下安稳饭碗。在其当教师的妻子的鼓励和支持下，夫妻双双下海建立了自己的公司——兴业物资公司，经营废旧金属回收。

公司创建之初，他们夫妻在无资金、技术和特长，也无任何靠山的情况下，仅凭诚信和在旅社取得的管理经验以及夫妻团结一心、吃苦耐劳、勇于拼搏的精神，埋头苦干，从一点一滴做起。五年后，在废旧金属回收这一行业里，他的公司以滚雪球的方式，从无到有，从小到大完成了资本的原始积累。这时，他又将公司改制，成立了兴业股份有限公司，果断决定将业务重心移往武汉，并很快打入武钢市场。如今，公司已名列武钢废旧钢铁销售用户前十名，这期间业务拓展至多个省市，建立了自己的销售网点(站)，形成了自己的销售网络。为了使老客户留得住，新客户进得来，为了在武钢市场能立于不败之地，他在保证质量，以质量取胜对手这一环节上建立了一套近似苛求的管理制度和目标，使公司的业绩象高速



奔驰的列车滚滚向前进。

在公司业务不断增长后，他也不忘对自己进行充电，用知识来丰富和武装自己的头脑，提高自身素质。他利用工作的空闲，完成了经济管理专业函授大专和本科的学习，还学会使用计算机等先进手段管理、经营企业。

目前，公司固定资产已达 100 多万元。为了争取更大的发展，公司已在城区南环路中心地段征地 10 亩，新建的车间及职工宿舍楼也即将竣工，临街的五层办公大楼的图纸已设计完成，不日将动工兴建。公司还将聘用两名具有大学学历的高级管理人才参与管理。我们期待着兴业物资有限责任公司在周迎春的带领下，不断创造新的辉煌！



贡学成 经历万苦千辛 追求创业人生



贡学成，男，汉族，麻城市人，1961年7月出生，现任麻城市大丰商贸责任有限公司总经理。

童年磨练

1961年，贡学成出生在一个普通的农民家庭，兄弟姐妹8个，他排行老大。父亲是1947年入党的老党员，为人正派刚直，母亲朴实善良。在那“一大二公”生产力相对低下的年代，一家人的生计要靠二老的“工分粮”来维持，其生活的艰辛程度可想而知。他作为兄妹中的大哥，父母的辛酸，兄妹的期盼，无不看在眼里，想在心中。从上小学时起，他就帮父母做些力所能及的家务活，扫地、喂猪、洗衣、做饭、挑柴打水，只要是他能干的事情，他都争着干，抢着干，尽量分担父母的艰难。每逢寒暑假，兄妹们为了挣学费，到处挖

药材、拾破烂，到供销社换钱。常言道，穷人的孩子早当家。中学时代，家中的体力活，他争着与父母分担，成为父母的得力帮手。儿时的坎坷经历，练就了他坚毅的性格。

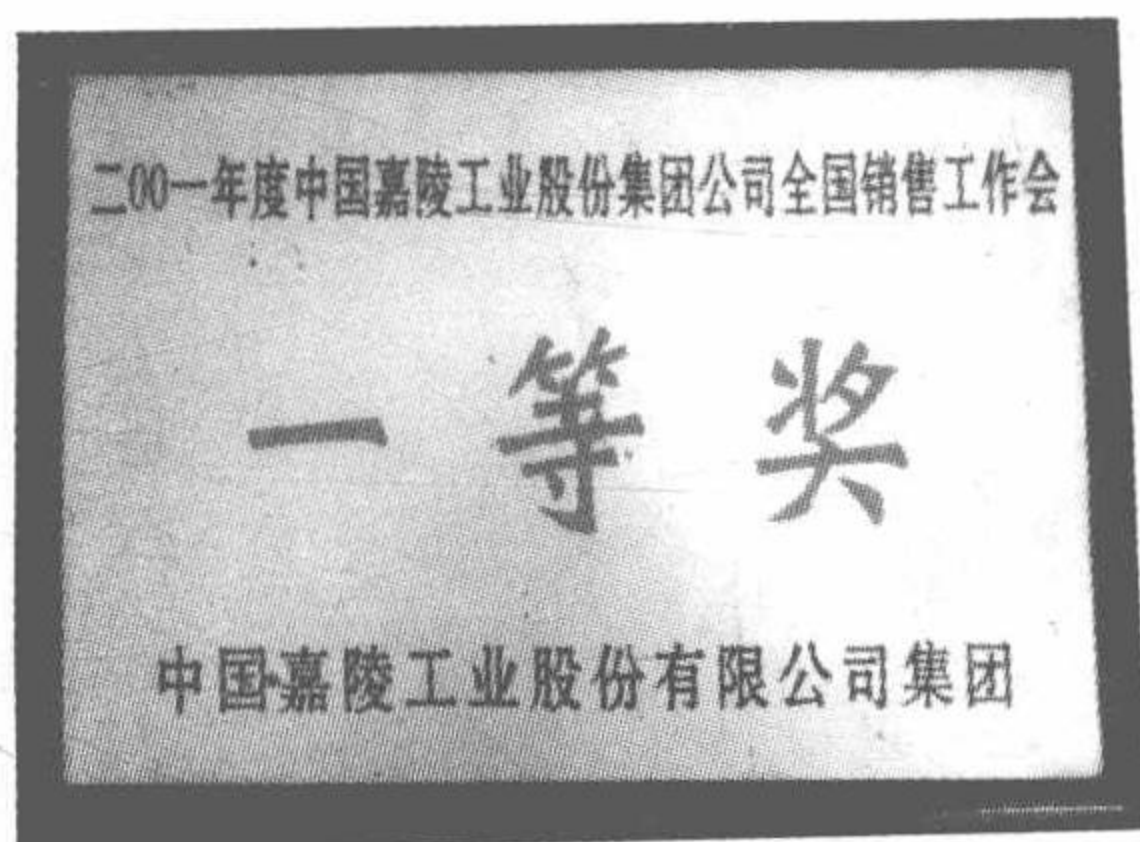
商海弄潮

1979年，高中毕业的贡学成步出了校门。时逢改革的春风吹遍全国城乡。一度被视为“资本主义尾巴”的外出务工，外出经商的行当又营运而生，于是他拜人为师，到武汉学习建筑木工。在学徒期间，他勤学好问，潜心钻研，很快就掌握了建筑木工技术，并独立承包了一些建筑木工工程。随着业务的扩大，他又在家中开办了一个家俱厂，既上门服务，又搞家俱经营。1988年，京九铁路麻城段开工，他利用自己的专长和爱人一道带着两个孩子进城开办了一家五金电料、日杂百货商店，由于选项得当，苦心经营，加之服务热情，并与铁路客户及广大用户建立了广泛的业务联系，生意甚是红火。九十年代早期，麻城掀起了城市建设高潮，他又应时办了一个专营铝材、不锈钢材料的装璜建材商店，经营的产品和规模向更高层次上发展。他靠勤劳和智慧完成了最初的资本积累。



登高望远

1999年，全国摩托车的销量不断增加，城乡消费市场潜力巨大。他又一次瞄准了这个商机。春节刚过，他背起行囊，只身跑遍了全国三十多个摩托车生产厂家和不同类型的销售市场，经过深思熟虑于当年5月正式组建麻城市大丰摩托车商贸有限责任公司，经营五羊、本田、嘉陵、铃木王等几个主导名优摩托车。这些产品是中国摩托车行业入世后国家重点保护的五大品牌中最具竞争力的品牌，其中“新感觉”、隆鑫集团的“华鹰”摩托车由他任湖北省总代理批发商，已独家买断了其全省的经营权。随着公司声誉的不断扩大，信誉不断增强，服务质量不断提高，摩托车的销售市场不仅覆盖整个麻城城乡，全省各县市，还幅射鄂、豫、皖三省，销售量连年攀升。公司经过4年多的艰苦奋斗，一跃成为麻城市信得过的名牌企业，一年销售总额达1200万元，每年销售递增20%，年上交税费达20余万元，安置下岗职工及就业人员26人，被税务和劳动部门评为“纳税先进单位”和“再就业先进单位”。2000年至2002年，连续三年被市委、市政府评为“十大私营业主”，被省农行评为“AAA”级信用客户，被黄冈市个体私营协会、工商行政管理局评为“信得过个体私营户”，被黄冈市消费者协会授予“消费者满意单位”，2000年被中国嘉陵摩托车集团公司评为“最佳代理商”称号。



徐锦元 呕心沥血绘锦园



徐锦元，男，1956年出生，麻城市中馆驿镇人。高中毕业后，当过小队会计、村主任，现任中驿锦园油厂厂长。

在举水河畔的中馆驿镇只要一提起锦园油厂，人们便会伸出大拇指夸奖厂长徐锦元，都说他是一个胸怀大志、乐于吃苦、艰辛创业的企业家；都夸他既有胆识又有魄力，脚踏实地干事业，靠艰苦奋斗让一个倒闭了的国营企业起死回生，成为老区麻城叫得响的民营企业。1998年起，他用积存的资金租赁承包中一油厂3年，买断经营1年。4年4大步，将该厂的年税利从零发展到10万余元，3年中上交市粮食局租赁费15万元，上交镇政府22万元。去年，他又以195万元买断所有权，四年共为国家和集体创收57万元。不仅如此，他还让68名下岗工人、贫困农户子女和复员军人找到了就业门路。油厂先后被评为黄冈市“优秀民营企业”、“重合同守信用单位”、麻城市“十大私营业主”。徐锦元本人连续5年被评为中馆驿镇的“劳动模范”。



艰苦创业不畏难

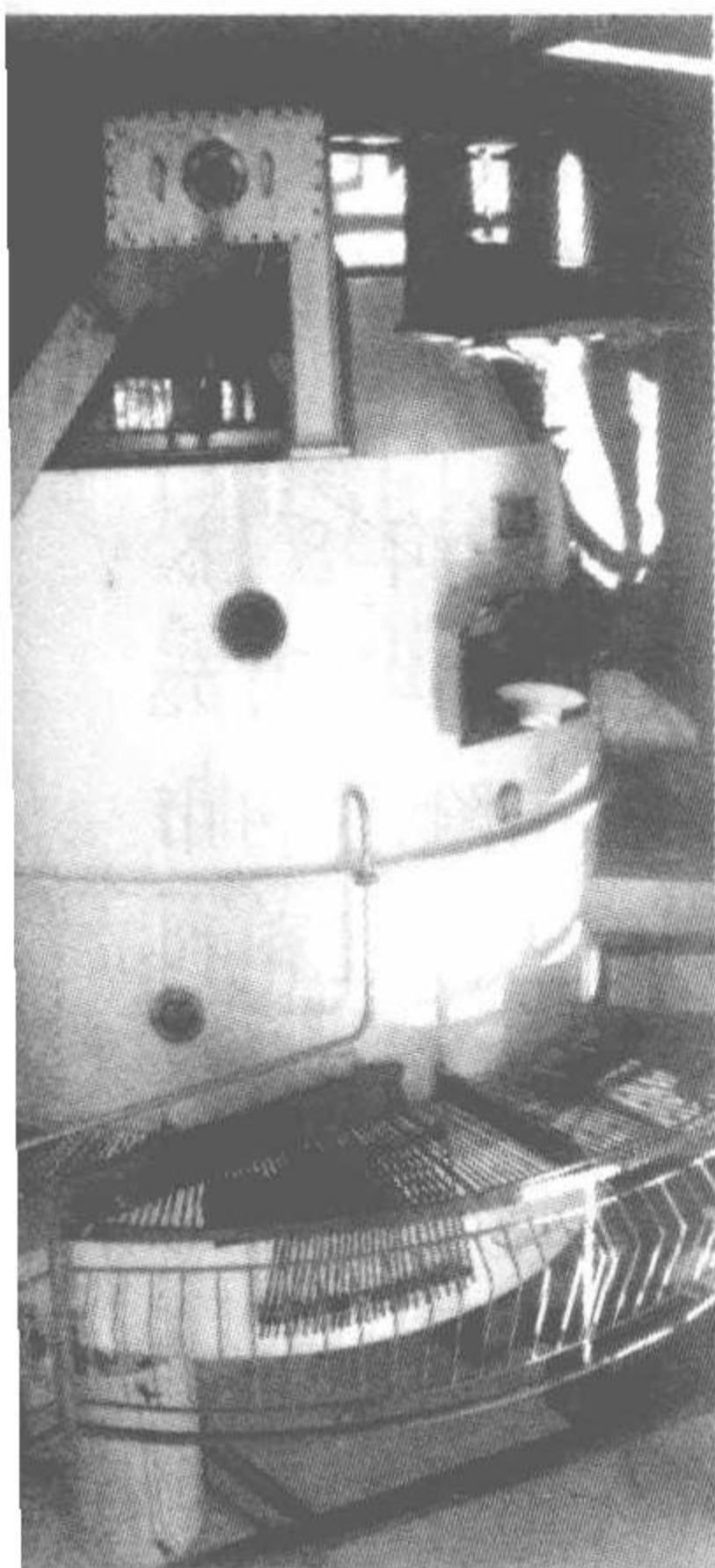
徐锦元高中毕业后于1975年从小队会计干起，先后担任过生产队长、联片会计，1986年当选村主任。在担任村组干部期间，他以办事认真、廉洁清正的形象，深受乡亲们的拥戴。他不仅出色地当好了会计、村主任，还带领农户搞食品加工，办冰棒厂、饲料公司和食用菌开发有限责任公司。长期的市场磨炼，使他学到了不少经营经验与诀窍。有人说他年纪不大，志气不小，一年到头总在想赚钱；也有人说他是个奔波命，一天不干，浑身发痒。他自己则认为，读了高中，虽然不能考大学成天才，但十年寒窗苦，总要有所作为。上辈人吃了没有文化的亏，我们这一代可不能把学到肚子里的知识沤烂了当大粪。人活一天就应该做一天事，活一天总要为社会做点贡献！上要对得起祖先，下要对得起后人。

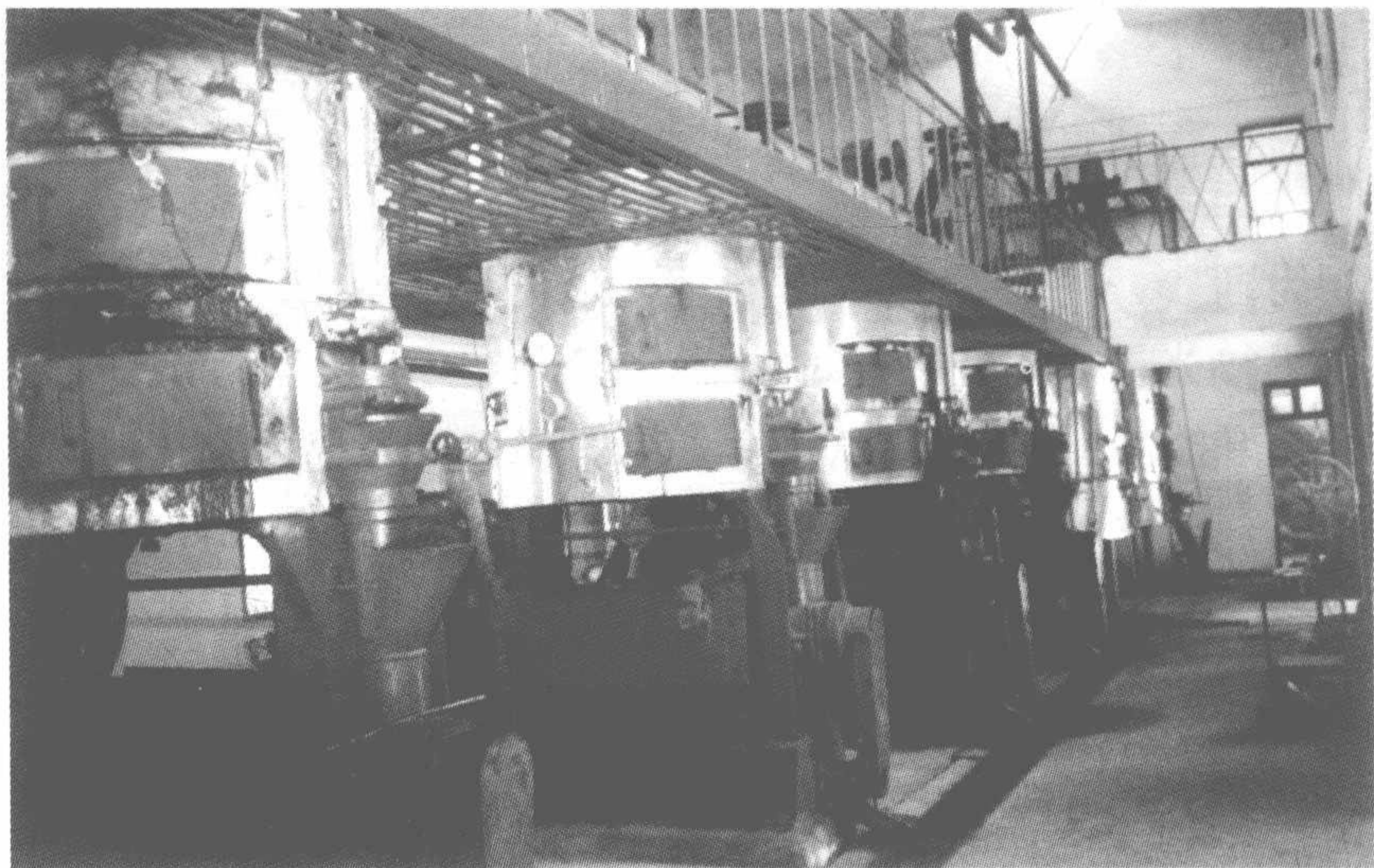
他是这样说的，也是这样做的。1998年，他在中馆驿街上看到市粮食局关于中一油厂租赁承包的招标公告，便回家与妻子商量，要把油厂租下来经营。当妻子得知租赁期为四年，每年要交8万元租赁费时，怕他把自家的一点积累搞光了，还要倒赔一笔钱，劝他算了。然而，徐锦元想好的事，是钢板上钉钉，下定的决心轻易不会改变的。夫妻二人讨论了一晚上，不欢而眠。第二天，徐锦元怀揣存折到油厂揭榜，他的行为得到了中驿镇党委和政府领导人的大力支持。三天后，办完了一切手续，徐锦元拿到了油厂大门的钥匙走马上任了。

不干不知道，一干吓一跳。徐锦元满以为厂一到手便可以招工进原料生产，没想到车间里较好的设备都被运走了，只剩下空房子和残旧设备，厂子离正常生产运营还差一大截。于是他又到处借钱请师傅，买机械配件，请人修理厂房和机器，其中仅维修厂房仓库和机器一项他就又投入

了5万多元。为了抓住夏油收购季节，他没日没夜地与师傅们轮番大战，苦干了20个昼夜，才让旧机器转动起来。接着又是半个月的菜籽收购工作。一个多月下来，徐锦元本来就不厚实的身子瘦了十多斤，人象害了一场大病。等到第一批菜油销售出厂，他却晕倒在车间的饼堆旁……

在租赁承包经营的三年中，徐锦元只要不外出联系业务，在厂一天就在车间呆一天，同工人一样准时上下班，有时遇上抢修，他吃喝睡都在车间里。2000年5月底，他跟财务人员一起一连收了六天六夜的





油菜籽，又马上投入加工战斗。谁知加工的第一天机器就出了故障，他又与修理工连日连夜抢修两个通宵，饿了吃点馒头、饼干，渴了喝点开水。由于劳动强度过大，他又一次病倒在车间里。在场的工人师傅都感动得流下了泪水，都说锦元不象厂长象工人，干起活来不要命。他的吃苦精神成为全厂职工艰苦创业的动力，大家都认为：“油厂为我保饭碗，我要为厂作贡献。”无论是承包租赁的三年中还是买断经营的一年多时间，没有一个人混朝朝吃闲饭，更没有一个人在紧张的生产时间算软蛋。2002年8月，他通过竞标出资195万元买断中一油厂，又投入50多万元搞厂区改造，再次承受着巨大的风险与压力。在险恶的市场风浪中，他紧紧依靠全厂职工，大胆实行民主管理和科学决策，终于使油厂冲出低谷，奔上大道！

从租赁承包的第一天起，徐锦元就很注重企业的经营管理。他所聘的技工、会计、生产厂长都是业务过得硬的下岗职工或思想素质好、文化水平较高的复退军人和高中毕业

生。虽然是私营企业，但管理方法与大企业一样。他亲自主持制订了《财务管理制度》、《考勤制度》、《机械维护制度》、《保安条例》、《安全生产制度》、《工会工作制度》、《民主评议制度》等三十多项规章制度。制度对事不对人。他的两个儿子都在厂里当工人，生产任务一样，工资待遇一样，遵规守纪一样。对己严，对人宽；对自己的家人严，对厂里的职工宽，是他当厂长处理日常事务的宗旨。工人们厂里工作，随时都感到自己是主人，丝毫没有老板和打工仔的差别感。工人们说：“徐锦元之所以能干出一翻事业，关键是他一能吃苦，二能服人。老板把我们当主人，我们当然要自觉当好主人。”

回报社会不图名

徐锦元办企业图的不是个人名利，他的心中装着整个社会，装着还没有富起来的乡亲。他的油厂招工，坚持原厂下岗职工优先、复员军人优先、本镇贫困农户子弟优先的原则。上岗职工凭劳动赚钱，一月多的七八百，少的也有四百。油厂68名再就业职工，既有了一个得工资的岗位，又为社会的稳定作出了贡献。此外，徐锦元还义务承担了同村两家五保户的生活费用，月月为两家五保户送米、油、煤。逢年过节，他都要拿出自己的钱买东西到贫困职工家中走访，看望职工的家属和老人孩子。他的儿子徐辉，子承父志，用自己的私房钱承包了同村8组一个贫困小学生从四年级到六年级的全部学费，为此，被评为麻城市“十大杰出青年”。

村里修路，他无偿捐资相助；镇里建街，他又拿出1500元送到指挥部；106国道绿化，他让儿子拿出1300元送到绿化领导小组，而落款却是“油厂团支部”……

在徐厂长的传帮带下，先后有20多位青年农民学到了炼油技术和机电维修本领，出外打工成为月资千余元的蓝领技工。这些受过他帮助的人都说，徐厂长不仅用金钱扶贫，还用技术扶贫，是他帮我们走上了技术脱贫的道路！

徐锦元有一个目标，就是奋斗五年，把油厂办成鄂东第一流的企业——花园式油厂；奋斗十年，为改变中馆驿镇的旧面貌作贡献，让锦园油厂为中驿镇的五万农民“好卖油，卖好油”服好务，让锦园油厂为老区的两个文明建设锦上添花，鲜花满园！

胡保兰 以诚信让用户满意



胡保兰，麻城市木子店镇人，全市行政干部中第一批参与“三放活”人员，现任麻城市扬眉建材有限公司董事长。

麻城市扬眉建材有限公司座落在木子店镇风景秀丽的扬眉河畔，依山傍水，地处“长三线”、“麻胜线”的十字路口，交通十分便利，生产灰砂砖有着得天独厚的地理条件。据技术监督局有关领导介绍：灰砂砖是国家大力推广应用的新型环保墙体材料，它不污染环境，不破坏土地，抗压、抗折强度高，耐风化，单块体积大，墙面平整，装修节约材料，使用经济，是替代粘土实心砖的最佳产品。

走近扬眉公司，首先映入我们眼帘的是白砖红瓦建筑的厂房，错落有致；步入厂区，排排白杨，郁郁葱葱，座座花池，争妍斗艳，人行道上铺置的灰砂砖，洁净素雅，墙壁上“举质量大旗，创优良品牌，讲诚信服务，让用户满意”的大幅标语，让人赏心悦目。生产车间里，机器轰鸣，销售现场，车来人往，好一派红火的场面，好一幅兴旺发达的景象！

胡保兰的办公室很有些前卫，宽大的老板桌上放置着品牌电脑，一大排书柜里放满了书籍，再加上清凉空调营造

的恬静的氛围。如果初次与其接触，会觉得他是一个徜徉于文化田园的人，其实深谈下去，他还是一个精明的企业家。朴实的衣着，无华的语言，爽朗的谈吐，给人留下内涵丰富、本色犹在的印象。

以质为本 树立品牌

扬眉公司兴建之初，就树立了“以质为本，诚信经营”的观念，确立了“质量第一、顾客至上”的经营方针。一流的产品需要有一流的生产设备。为此，扬眉公司办厂时就引进了一条价值100多万元的生产线。先进的设备，科学的流程，给产品质量提供了有力的保障。同时，公司严把材料采购关、生产工序关、质量检验关，哪个环节出问题就追究相关人员的责任。在生产过程中，严格实行“三不准”，不合格的原材料不准进厂，不合格的配料不准进入下道工序，不合格的产品不准出厂。委托技术监督部门定期不定期对产品进行抽检，杜绝不合格产品流入市场。投产以来，灰砂砖的不合格率和质量投诉率一直控制在百分之一以内。由于产品质量稳定，越来越受到用户的青睐，信誉度、知名度日益提高，灰砂砖不仅在本地畅销，而且还远销安徽、罗田等地。用户评价：“买扬眉公司的灰砂砖省心、放心。”

以诚为本 树立信誉

市场是龙头，营销是中心，扬眉公司的成功源于拥有完善的营销网络和灵活的营销机制，这一点与胡保兰独到的战略眼光和超前的思维密不可分。扬眉公司聘请广大驾驶员为销售员，为了对用户负责，公司与驾驶员签订销售合同，以法律形式明确双方的责、权、利关系。此外，还定期给驾驶员培训“充电”，实施规范化管理。本着服务到位、精诚合作、利益共享、实现双赢的原则，想用户

湖北省人民政府

胡锦洲同志：

来信及函件收到，祝贺你在“三个放活”的改革创业实践中所取得的佳绩。

全面建设小康社会，重点难点在农村，走出误区，办好农业，帮助农民增收，带领农民致富，这是践行“三个代表”重要思想的重现。希望你与时俱进，再接再厉，取得新佳绩，作出新贡献。

刘友凡
2003年6月

所想，急用户所急，得到了广大驾驶员的信赖。许多驾驶员纷纷慕名而来，加盟公司销售。胡保兰为建立营销网络经常与驾驶员沟通。驾驶员评价说：“和胡老板做生意放心。”

以人为本 增强合力

扬眉公司遵循“事业吸引人、文化凝聚人、培训提高人”的方针，在公司内部实行情感管理，做到以人为本。人们习惯称务工者为“打工者”。胡保兰却说：“员工不是打工仔，同是公司一家人。”这与胡保兰的出身有关，他务过农，拉过板车，抬过石头，照过像，当过行政干部，对员工的酸甜苦辣有着切身体会，所以他当了老板也懂得尊重员工，关心员工生活。在公司投产后，紧接着就建起了员工食堂、宿舍和图书室，让员工们吃好、住好，娱乐好。大堰河村民占桂妮，早年丧夫，孤儿寡母，被照顾安排进厂，今年6月，在家中被丈夫留下的火炮药烧伤，由于胡保兰事先为全体员工投了意外伤害险，出事后保险公司及时赔付了保险费，使她及时治好了伤，员工们非常感动。人心换人心，浓浓的爱心把全公司员工的心紧紧凝聚在一起。员工们感叹：“胡总和我们是心连心。”

致富思源 回报社会

事业小有成就，胡保兰认为：这是组织培养的结果，沾党的富民政策的光。胡保兰说：“一个经营者，一开始想到的肯定是赚钱，追求利润最大化是必然。但企业办到一定程度，如果还是这种认识，那就会妨碍企业提高档次水平。所以，企业不仅仅是个人的，也是整个社会的。”他是这样想的，也是这样做的。他正筹划着抓住市委、市政府建设老米酒经济带的机遇，开发老米酒产业，尽可能

多带动一些人致富，力争在三五年内，纳税进入全市前二十名。

“大鹏一日同风起，扶摇直上九千里。”扬眉公司正以崭新的姿态，与时俱进，创造更加灿烂的明天。



付战良 勇于开拓的私营企业家



付战良，男，汉族，麻城市夫子河镇付兴村人，大学文化程度，经济师。个人喜爱学习、交友和运动。现任九通物业管理有限公司、九通批发城董事长兼总经理。

付战良先生创办的宜昌市九通物业管理有限责任公司成立于2000年8月8日。公司是以物业、市场开发、市场管理为主的现代民营企业。九通批发城(原供销大厦)原设计33层，于1999年7月创建，是以批发为主，零售为辅的大型室内批发市场。市场营业面积12300平方米，共计六层，地处宜昌市繁华的胜利四路，与国际大酒店相邻，公司管理





人员共计28人,专业技术人员12人。在付战良先生的领导下,九人以“敢为人先、诚信服务”的战略在激烈的市场竞争中获得了持续稳健的发展。



公司在经营上确立了“以客户为中心”的经营观念,在管理上“以人为本”确立了“机制育人,制度管人,事业留人”的管理理念,关心员工的工作、生活和成长,弘扬企业与员工共同发展、共创双赢的企业文化。



付战良先生在创建“九通”之初,就立下了“守法经营,回馈社会”的信念。几年来,公司共安排下岗职工和待业青年2100余人,先后

向长阳土家族失学儿童捐资助学及非典期间向防非指挥部和白衣战士捐款、捐物共计达60000余元。2002年,九通批发城销售额达1000万元,向国家上缴各种税金达70余万元。由于付战良先生对社会的卓越贡献,他先后获得宜昌市政府及主管部门授予“宜昌市伍家区十佳先进私营企业”、“纳税先进企业”、“先进私营企业”、“优秀企业家”、“光彩之星企业”、“扶贫先进单位”、“重点保护单位”、“诚信单位”等荣誉称号。

陈精谋

梅花香自苦寒来



陈精谋，男，麻城市人，1967年3月出生，大专文化，现任市五届政协委员、市工商联执行委员，麻城市工商联南湖铸造厂厂长。

今年35岁的陈精谋，可谓大器晚成。在经历了人生的坎坎坷坷之后，直到30岁才完成求学之路，找到了一份工作。而仅仅工作了几个月之后，他又辞工下“海”了，走上了艰难的创业之路。

陈精谋兄妹7人，他排行老三。1977年，他在顺河高中毕业后，因故没有参加高考，回到老家福田河，在两路口找到了一份工作。没几天，还没有完全熟悉所从事的工作，“求学”的愿望占了上风，在家人的支持下，他弃工回到高中复读，这一读就是三年。这三年，他先后经历了长兄病故、父亲辞世等人生的重大打击，学业时续时断，最终没有在高考中考出好的成绩。1995年，他考入了湖北经济管理大学工业经济管理专业(自考班)，一边修学业，一边谋生计。两年以后，他以惊人的毅力和顽强的精神拿到了大专文凭。这一年他30岁。

1997年11月，大专毕业的陈精谋，被安排到父亲生前的工作单位——麻城市林业局工作，在一家木材门市部当了

一名业务员。第二年春天，天性不安分的陈精谋向领导要求承包了一个木材场，一年的惨淡经营，不仅没有赚到钱，反而亏本7、8万，他在东借西凑赔了3万元以后，离开了单位。

1999年初，陈精谋靠借贷款和向亲友借款，筹资12万元，开办了一家经营塑料制品的小店，同时开了一家旅社——新兴旅社。年底，他又自办一生产塑料制品及工业用塑料包装带的小企业。2000年初，他开始涉足废旧金属回收。2001年底，陈精谋停办了旅社和塑料厂，全力经营废旧金属的收购、制造和销售，成立了“麻城市工商联南湖铸造厂”，自任厂长。目前厂里有固定的从业人员5人，有长期业务往来的废品收购人员80多人，其产品的销售遍及武汉及周边的十几个市(县)，产生了良好的社会效益和经济效益。

自从事个体经营以来，陈精谋以诚信为本，守法经



营，特别是在银行借贷和私人借款等经济往来方面，严守信用，宁可自己为难，也按时还本付息。这是他在人生的逆境中能够创业并得以发展的根本原因。踏入废旧金属回收这个特殊行业以后，他严格遵守国家的有关法律法规，对赃物和来路不正、来历不明的物品一概拒收。从业四年来，在多次的执法检查中没有被查处或罚款过，这在同行业中是少有的。

陈精谋有很强的社会责任感和同情心。在长兄和父亲先后病故后，他用稚嫩的肩膀挑起了家庭生活的重担。那时候，家大口阔，家境贫寒，在城里连住房都没有。



为节约房租，他先后换了九个地方租房住。近十年来，他克服了常人难以想象的困难，供养两个弟弟读完了大学，一个妹妹读完了中专，并帮助他们成家立户。长兄去世后，一个侄儿由他抚养，今年参加高考过了本科分数线，另一个侄儿随嫂改嫁，但其读书费用基本由他承担。他热心于社会公益事业，防洪救灾、扶贫救困、修桥补路，他都积极捐款，近两年这样的捐款就有5000余元。今年南湖一小鞭炮厂发生爆炸事件，他一次捐款500元。

梅花香自苦寒来。陈精谋事业小成了，有了一个不错的企业和一份不菲的家产，但他仍然是那样的质朴，那样的节俭，那样的孜孜不倦的追求着自己的理想。

徐 广 迎着黎明奔跑的“门外汉”



徐广，男，汉族，麻城市南湖办事处闵家集人，1971年9月出生，中专文化程度，1988年参加工作，1993年下海经商，从事摩托车修理、销售工作，现任麻城市万盛车行经理，“隆鑫”、“金城”摩托车在麻城的总代理。

“门外汉”，这是人们用来形容外行的话。然而，曾是麻城市闵集供销社职工的徐广，却在十年中，集中精力，费尽心血和智慧，开创了一个原来是外行的全新事业，赢得了人们的高度赞誉和好评。

1993年，徐广从闵集供销社下岗，那年他只有22岁。中等偏瘦个子的徐广，一见面就给人一种强干、憨厚的感觉，但摆在他面前的毕竟是一个残酷的现实：没有工作岗位，身无分文积累。路在何方？经过短暂的痛苦和思索，他立下了自己创业的宏愿。在家人及亲友的帮助下，他筹集到了1万元本钱，开起了属于自己的摩托车修理店。虽然是一个小小的修理店，但对于一个创业者和“门外汉”来说也不容易，因他既不懂管理，又不懂技术，车子怎么修，该换什么件，收多少钱，全凭聘请的师傅自主运作。一年下来，不仅没有挣到钱，连1万元的本金也搭了进去。正当徐广为修理店还开不开举棋不定的时候，一个机遇来了。一位摩托车销售商，主动上门寻找摩托车售后服务修



理事宜。这位经销商谈了条件以后，问还有什么要求，徐广爽快地说，什么格外的条件都不要，只要按你们销售商认可的待遇给付就行。就这样，一个摩托车售后服务合作事宜当即被确定，并很快签了合同。徐广乘着黎明的曙光迅跑。他一边再请一名师傅扎店，一边自己苦心钻研摩托车修理技术。很快，他就变成了行家里手。徐广无论是自己对外修理的摩托车，还是售后服务修理的摩托车，都保质保量，赢得了广大客户的信赖。从此，他的生意一天天好起来，有时还排起长队。他急人所急，昼夜服务，尽力满足客户的需求，有的小毛病根本不收钱，只义务修理，从而深得广大客户的赞誉。他这一干就是8年。

徐广十分注重团结同事，无论是修理的师傅，还是销售的店员，他都同等对待；无论是在生意好的时候，还是经营困难时期，他从不拖欠员工的工资。人心换人心，在

他的店里做事的人对他和他的事业都十分忠诚。许多店员说，只要徐老板的店存在，我们永远就是徐老板的人。小小的摩托车修理店，现已拓展成年销售上千台摩托车的车行，拥有员工近20人，连锁店6个，年销售收入达500万元，累计为国家创税20万元。同时他还获得了黄冈市“信得过个体经商户”的光荣称号，多次被市政府和有关部门表彰为“先进个人”。



颜克华

创业者的成功之路



颜克华，女，汉族，1969年5月出生，麻城城关人。1988年7月黄冈技校毕业后参加工作，先后当过工人、会计。现任麻城市飞翔汽配经营部经理。

在麻城市区将军路段，有一家生意十分红火的汽配轮胎经营部，经营部的主人是一位风风火火、坦荡正直的青年女性，她就是被用户称之为女能人的颜克华。从一名企业女工到麻城最大的轮胎经营部经理，颜克华走出了一条艰苦创业、自谋生计、自求发展的成功之路。

1988年7月，颜克华毕业于黄冈市第三技工学校，同年被分配到麻城市缫丝厂工作，由于技术过硬、乐于实干，具有较强的管理能力，三个月后，她便被提拔为工段长。她带领120多名女工发扬顽强拼搏、勇于奉献的精神，在困难时期为企业的发展作出了突出贡献。

1991年底，颜克华从缫丝厂调到麻城市汽车配件公司，担任会计工作。由于汽配行业竞争十分激烈，企业效益一直在低谷中徘徊。当时企业鼓励职工下岗承包经营，经过反复权衡，1993年8月，颜克华自告奋勇，率先下海，带领原公司4名下岗女工在将军路1号开办了飞翔轮胎



汽配经营部。周转资金紧张，她四处求助；不懂汽配经营，她八方求师。在自学有关汽配专业知识和拜师学艺的过程中，她谙熟了各种汽车配件的性能、特点和价位，很快成为汽配经营的行家里手。边学习，边摸索，边实践，企业逐步发展壮大，成为全市有名的汽配轮胎经营大户。

作为一名下岗女工，从拿固定工资的企业职工到白手起家自谋发展，个中的甜酸苦辣不言而喻，颜克华走过了常人难以想象的艰苦创业之路。

经营部创办之初，由于对进货渠道不熟，颜克华到外地进货不仅多跑了腿，而且饱受了辛酸委屈。第一次到武汉进货，从凌晨出发一直到下午四点才找到合适的汽车配件批发公司，在装货时，由于饥饿，她感到头晕目眩，原来她一天只顾找货源，没有时间就餐，直忙到深夜十二点

多才回家。1997年6月的一天，颜克华进货回来，由于天黑路滑，满载配件的货车不慎冲出公路，栽进稻田，她被磕破了眉骨……一年四季，她跑外地进货多达60多次，人累瘦了，腿跑酸了，但为了事业的发展，为了与她同甘共苦的姐妹，她仍坚持咬紧牙关，一路前行。

十年来，颜克华恪守“诚信为本，守法经营；质量为先，用户至上”的经营理念。她说，只要凡事为用户着想，与用户交朋友，主动帮用户排忧解难，就能赢得用户的信任，就能使企业树立起良好的社会形象，进而促进企业稳步健康发展。2002年10月的一天，市粮食运输公司急需一根异形曲轴，公司司机在城区四处寻问没有此货。找到颜克华这里，她二话没说，马上设法与厂方联系，三个小时内，这根异形轴就送到了用户手中。

颜克华生于农村，对农民有一种深厚的特殊感情。她开的店，经常给农村的个体运输户提供方便，大开绿灯。2000年6月的一天，乘马岗一位姓程的司机送货到城区，在离城一公里的地方爆了胎，找到颜克华时，司机才知道身上只带了100多元钱，而一只轮胎要400多元。车主程师傅说他是卖了两条牛、三头猪才买的一台二手四轮货车，谁知第一次送货车胎就爆了。尽管与颜经理从未打过交道，但还是要求交一点欠一点。弄清情况后，颜克华满口答应下来。程姓司机感到得不知说什么好，只是一个劲地说，感谢，万分感谢。象这样救急的事例，在颜克华的经营部可以数出很多。

颜克华重承诺、讲信誉。1998年12月24日晚一点多钟，她冒着雨雪把4万多元货款送到了供货商武汉佳通公司的赵经理手中。因为该公司25日结帐，她承诺过在结帐以

前付齐货款的。赵经理非常感动，元旦一过，主动向颜克华提供了8万多元的轮胎，而且是先发货，后交款。正是靠诚信，颜克华的轮胎生意越做越强，越做越大，经营部也由麻城的轮胎代理升格为湖北省在麻城的总代理。2002年11月，安徽合肥佳通轮胎公司的老总来到经营部察看后赞叹不已，他对在场的人说，颜老板作为一名女同志，能艰苦创业，诚实守信，把轮胎生意经营得这么好，确实不错，颜老板不愧为商海中的女强人。

颜克华十分注重学习，她当工人期间，已获得了大专文凭。她喜爱文学，在工作经营之余，也不时拿起笔写点文学作品，并先后在各种刊物发表过诗歌和散文。在经营部创办之后，她每年都要到全国大的轮胎生产企业考察学习，了解轮胎生产流程和各类胎型性能，以求把产品质量最优、价格最合理的轮胎和汽配件提供给广大用户。

颜克华无论是进货或售货，总是要求员工严把质量关。她办事干练、果敢，为人热情大方，善于同用户打成一片。一些用户说，与颜老板打交道放得心。的确，颜克华经营轮胎和汽配十年来，从不蒙人、不坑人，真正使售出的商品货真价实，使用户买得称心，用得满意。

颜克华常说，个人靠党的好政策和社会各界的支持开辟了一块属于自己的实现人生价值的领地。个人能有所作为，不能忘了国家，不能忘了生活困难的群众，不能忘了关心支持的各界朋友。从1993年至今，她累计缴纳税费近30万元，先后安排了15名下岗职工和待业青年到经营部就业，为社会做出了贡献。

作为民营大户，麻城妇女界的知名人士，颜克华还积极参加社会活动，积极向管理部门提合理化建议，为优化

麻城经济建设环境大声鼓与呼。一些知情人士说，颜克华不仅是一个经营好手，还称得上是一名十分活跃的活动家。

面对竞争激烈的汽配市场，颜克华除做好飞翔轮胎经营部的生意外，今年8月份，她又在武汉经济技术开发区海天汽配大世界开设轮胎经营部，使企业的块头不断壮大。面对未来，颜克华说，作为一名步入商海的女性，在市场经济大潮中，要沉着、果断，经得起考验。要用自己的不懈奋斗绘就人生征程的新篇章。



杜新青

国企改革弄潮人



杜新青，男，汉族，1961年出生，麻城市星宇印刷包装有限公司董事长兼总经理。

2000年12月28日，对于杜新青和他的同伴来说，是一个特殊的日子，对于麻城市来说，应该是一个值得记录的日子。这天，麻城市第一家国有企业改民营企业——星宇印刷包装有限公司举行了成立挂牌仪式，公司的主人是董事长兼总经理杜新青和他的志同道合的同伴们。

星宇印刷包装有限公司的前身是有50年建厂历史的麻城县(市)印刷厂。这个当年麻城唯一的国营印刷厂在历届领导和职工的努力下取得了骄人的成绩，在国家投入仅6万多元的情况下，经过50年的发展，成为拥有资产300多万元、年上交利税50多万元的轻工系统的知名企业，并成为省级书刊定点印刷专业厂家，为麻城经济发展和文化繁荣立下了汗马功劳。然而，市场风云变幻，在激烈的竞争中，内外各种问题不断显现出来，束缚了企业的发展，改制势在必行。2000年，麻城市委、市政府确定市印刷厂等7家企业为国企改民营的试点。从此，老厂又焕发了青春。

经过酝酿、讨论和筹划，市改制驻厂工作组决定：市印

刷厂实行卖断，按照“公开、公平、公正”的原则，“先厂内，后厂外”，“先班子成员，后职工；先个人，后合伙”，全面引入竞争机制，鼓励购买者出大资控大股。出资达5000元取得股东资格，出资90000元取得大股东资格，取得大股东资格的作为新的董事会候选人，新的董事会将由民主选举产生。公司共有10位出资人，其中3名工人各出资5000元，6名原厂中层以上干部各出资90000元，原厂主要负责人杜新青个人出资占全部出资额的11.38%。经过民主选举，产生了由杜新青任董事长的董事会成员，他们是杜新青、程军、周元润、阮银荣、袁宝生、刘丽萍、王志刚等7人。经过一年多时间的运行，董事会成员调整为：杜新青、周元润、程军，杜新青仍为董事长兼总经理。

出生于1961年的杜新



青，参加工作就在县印刷厂，他从机印车间工人做起，历任车间主任、销售科长，1993年，担任市印刷厂副厂长，1999年开始担任董事长兼总经理。在印刷行业奋斗多年的杜新青，在各个岗位上都干得十分出色，获得过多种荣誉，他对自己将青春都奉献给的印刷行业情有独钟，他要带着他的同仁们将改制后的星宇印刷包装有限公司实现腾飞梦想。

然而，并不是企业改制后，所有原来的弊端就迎刃而解。面对问题成堆、百废待兴的现状，杜新青和各位董事在第一次董事会上就形成共识：既然我们是全市第一家国企改民营的企业，赶上了潮头，就应勇立潮头唱大风，为全市改革带一个好头，作出榜样。首先，他们着手理顺各种关系。在公司中，他们进行了双向选择，买断工龄等精简措施，做到减人增效，完善了各项管理、考核制度，调动了全体员工的积极性。二是打开局面，拓展市场。由于周边县市印刷业发展步伐加快，本市的中小印刷厂也有20多家，同行竞争激烈，业务量萎缩。要生存、发展，必须拓展市场，寻求更广阔的发展空间。于是，从董事长杜新青到其他董事全部出发找市场。凭着诚心和诚信，吸引了诸如湖北省新闻出版局、湖北省新华书店、湖北人民出版社、武汉图书大世界等大客户，开辟和拓宽了武汉印刷市场，使公司业务发展出现了良性循环的局面，为公司新一轮的发展注入了新的活力。为稳住老客户，发展新客户，杜新青和同事们始终坚持以诚信为本，他们郑重承诺：讲求信誉，做到按时交货；保证质量，不让残次产品出厂；价格优惠，保证同等数量、质量下，价格最低。有了这三条作保障，既战胜了对手，又赢得了客户。公司



成立以来，业务量一直处于饱和状态，但他们仍不满足。为适应市场需要，提高竞争力，在原有的激光照排、胶印等先进设备的基础上，为使设备配套，他们多方筹措资金19万元，于2001年8月购进了目前国内最先进的装订设备——胶订包本机。该设备的投入使用，使星宇公司的书刊装订质量更上一层楼，产品完全符合国家书刊装订规定。有了先进的设备、充足的业务量、健全的各种管理制度，在只有原来人数三分之一的情况下，公司创造了比改制前还要好的效益，星宇公司民营化改造取得了实实在在的成绩。

“梅花香自苦寒来”。星宇公司有今天的兴旺，是董事会同舟共济、殚精竭虑的结果。作为公司的掌舵人的杜新青，不但事事想在前，还有很强的忧患意识。他居安思危，审时度势地把握企业的方向，他知道自己必须时时头脑清醒，才能开好星宇这条大船。分管销售的副经理周元润，常年风尘仆仆的在外奔波。他既是谈业务的领导，又

是一名普通的销售员。他一次次送货上门，自己动手搬运，为员工起到了表率作用。分管财务的副经理程军是一名女同志，为理顺公司的财务关系，她常常加班加点，让公司的财务管理步上了规范化的道路。

星宇公司在国企改民营的进程中，先走一步，已扬帆商海。杜新青和他的同事相信，尽管公司改制后有些关系还没有理顺，有些工作还没有做到位，但有市委、市政府和有关职能部门的支持和理解、帮助，星宇公司——这个麻城市第一家改制企业一定会迎来灿烂的春天！



董承东

心系国防的民营企业企业家



董承东，男，汉族，1949年10月5日出生于麻城市福田河镇杨家河村董家垸，现任麻城市总商会副会长，麻城市军铁加固器材厂厂长。

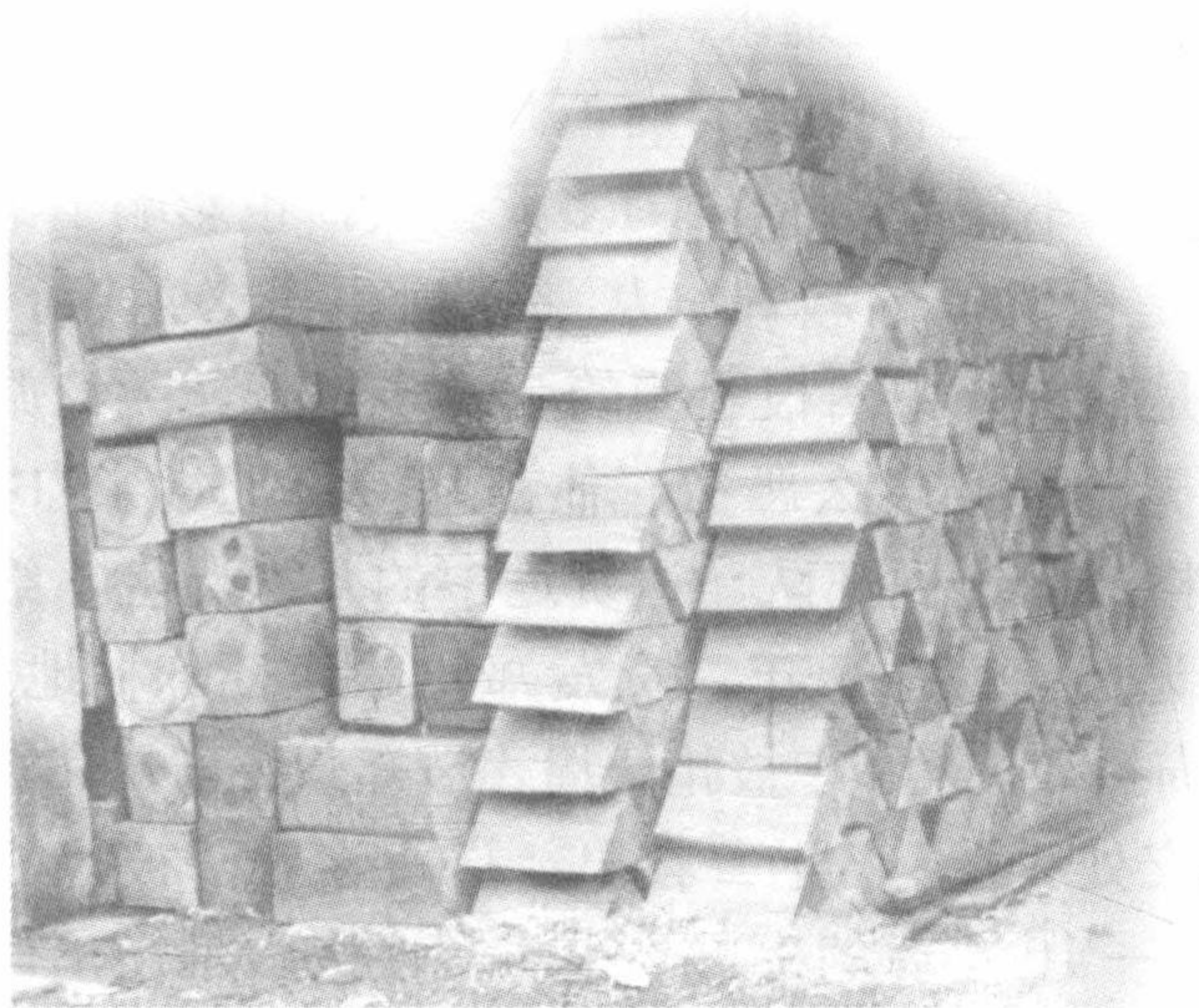
儿时的董承东，沐浴着新中国灿烂的阳光成长，在父母的精心呵护下，以优异的成绩完成了初中学业。19岁那年，他胸怀报国之志，毅然从军穿上了他无比向往的绿军装。在部队这所大学校园里，他不畏艰苦，乐于带头，敢于拼搏，屡创佳绩，多次立功受奖，光荣入了党。七年的部队生活造就了他刚毅的性格，炼就了百折不挠的韧性，培养了敢为人先的闯劲。

1974年退伍回乡，被深知他成长经历的当地党支部任命为民兵连长。任期内，无论干什么，也无论工作难易，他都能干得有声有色，并出色地完成任务，大家都说他是块当干部的好料。虽然工作起来冲劲大，干劲足，但萦绕在他心头总有一个疙瘩解不开，那就是怎样带领乡亲脱贫致富的思想长期困扰他。为此，头脑清晰、眼光敏锐、闯劲冲足的他，多次找到当地党委、政府领导阐明观点，要求因地制宜创办企业。在当时的历史条件下，他的这些建议充分体现了超前的意识、独特的眼光和可贵的胆略，他

所提出发展企业的构想得到了当地政府的大力支持。

1977年，他带着多途径筹集的2万元资金创办了双庙关综合厂。尽管只是一些木器、铁业、鞭炮加工，却解决了50多个剩余劳力就业问题，使50多个家庭走出了困境。他也通过五年的摸爬滚打，炼就了胆识，积累了经验，丰富了阅历，开阔了视野，跟上了时代前进的步伐。

1982年，一个偶然的机会，他得知武汉、郑州两个军代处向地方寻求供货商的重要信息，他抓住这个机遇使企业发生了历史性的转折。经与部队多次洽谈，终于取得了向部队军代处的供货权，随后，他在镇区福田河成立了“麻城市军铁加固器材厂”。从此，其经营方针由综合转向了专营，服务对象由民间转向了部队。通过20年的发展，他的器材厂现在担负着全军三分之一的军需特定器材供应任务。为了保证军需，他先后建成了四条产品网络，共有220多名骨干为其提供货源，每年完成销售收入120—





150 万元。自 1994 年后的连续 8 年来，一直被武汉、郑州、北京、济南四个军代处评为信得过企业，信得过产品。

以质量取胜，以信誉求生存不仅是他企业的成功之道，更是他经营企业的不变追求。二十多年与部队交往中既有无数成功的喜悦，也有失误的痛苦。1994 年，一批不合格产品的退货，不仅造成了 7 万多元损失，也影响了部队正常需求，是他沉痛的教训。从那以后，事必躬亲、严把质量关，是他头脑中两根紧绷的弦。多年来，无论旅途多么艰苦，无论气候多么恶劣，他都坚持每批货亲自押送，准时将合格产品送到部队。送货途中的几次历险，给他留下难忘的记忆。1996 年，货发郑州，途径陈村地段时，被一伙地霸拦截，人和车被扣一周才被郑州公安局和军代处及铁路公安处 30 多名干警救出。送货途中，被风雪、洪水围困 30—40 小时的事，也是家常便饭。难怪军代处领

导对其敢于吃苦、一丝不苟、不畏艰难的精神敬佩不已。

授予：

优秀民营企业家

中共黄冈市委
黄冈市人民政府
二〇〇一年三月

二十多年来，董承东的军铁加固器材厂不断发展壮大，现拥有厂房1400多平方米，先后

添置各类设备6台套，固定资产总值达80多万元，固定从业人员16人，三省七县(市)220多名网络从业人员在他的带领下，走上了富裕之路，他的企业20年来共为国家创税费近200万元。

回首创业历程，董承东深情地说：“七年的军营生活养成了爱军情结，20年的商海拼搏形成了不变的追求，能为部队建设尽力是我至高的荣幸，在有生之年，我愿为巩固国防做出更大贡献。”

江培超

敢为人先的私营企业家



江培超，男，汉族，1964年10月出生于麻城市福田河大旗山村，现任福田白菊商会常务理事、麻城市崎山缘福田白菊制品厂厂长。“崎山”——“旗山”，他把不舍的故乡情缘镶嵌在企业名称之中，企业因亲情凸现而闻名遐迩，他个人也因热爱家乡而成为令人称道的私营企业家。

1982年，高中毕业的培超，因3分之差与大学失之交臂。离校回乡后，正赶上安徽小岗的联产承包风吹到他的家乡，父母在为其叹息之余，暗喜家中添了壮劳力。他也不含糊，既然未考上大学，那就在农村这个广阔的天地里一显身手。可是一年又一年，粮食虽然增产了，但经济收入却使家庭捉襟见肘。勤扒苦做，又黑又瘦的他对父亲说：“一年发一个生意手，十年难发种田人。凭我的学识不愁到外面挣不到钱，你让我到外面闯一闯吧。”母亲把多年积攒的1000多元钱交给了他。凭此资本，从1987年到1996年的9年时间，他先后为企业贩运钢铁，运销板栗、茶叶，偶尔也经销菊花。由于稳扎稳打，资本象滚雪球似的积累到几十万元。

在1996年前后的几年间，作为全国菊花第三大产地的福田河镇，由于白菊市场开辟不力，流通渠道不畅，产品价格很大程度上受制于江浙大客户，菊农收益不大。为了打破这种局面，江培超暗暗下决心，一定要闯出一条新路来。初生牛犊不怕虎，敢为人先的他，凭借手中资本和在社会上的

良好信誉，从1996年新花上市起就把主要精力用在福田白菊的营销上。江培超一边安排家里收购，一边外出联系找销路。他进新疆，跑广东，下广西，入银川，踏青海，到江浙，几乎跑遍了半个中国，吃尽千辛万苦，终于签订了一份份销售合同，产品源源不断地运出外销，不仅创造了收入，开阔了视野，增强了开拓能力，更重要的是为福田河广大菊农发展支柱产业提供了市场保障，有效促进了产业链条的滚动。

提到当年跑销售，他至今心存很多感慨。最令他难忘的是1997年11月，押送货物到兰州，车过六盘山，蒙蒙细雨夹杂着漫天飞雪，抬头难见蓝天，低头望不见山脚，汽车象蜗牛在山上爬行了近十个小时才来到山底，那令人心惊肉跳的苦旅至今令他刻骨铭心。1997年货发西安，车过秦岭时又遇下雪天，车轮几次滑向路边，死神与他擦肩而过。那种置生死于度外练就的刚毅已成为人生的宝贵财富。

八年磨砺，江培超已被同行刮目相看。大家评价他是：转产最快，发展最快，思维最新，销量最多，销路最广，方向最正。这的确不是恭维，这是他敢想敢干，敢为人先的真实写照。

现在他的崎山缘福田白菊制品厂已在国家注册商标，厂





市委书记刘志田（中）和江培超

里生产五个系列十个品种，拥有大型烘干设备一套，加工设备6套，固定工人30人，年生产精品菊花茶产值20多万元，年购销统装菊花100多吨，创产值160多万元，为广大菊农产品销售铺平了道路。



为着眼未来，抢占经济发展的制高点，2003年他率先开订单农业先河，优选200亩面积与种植户订单订购，探索出了一条种、加、销一体化的新路子。我们坚信，他致力实践和改革的这一重大举措，必将孕育和预示着福田河产业发展和人民小康的灿烂未来。

邹红兵 一片丹心为民营



邹红兵，男，1961年出生，麻城市龙池办事处人，现任市五届政协常委、市工商联执委，龙池个协主任。

提起龙池个协主任邹红兵同志，城区的个体工商户、私营业主是无人不知，无人不晓。他在业主心目中的印象是信誉高、责任强、服务优、形象好。大家都称赞他是龙池民营经济发展的“带头人”、“贴心人”和“保护神”。

下海经商办民营

龙池地处城区，交通便利，信息灵通，是投资置业的理想场地。1991年，邹红兵在市电子工业公司办理了停薪留职手续，下海经商，带头办起了民营企业。他一次性大胆投资20多万元在市将军路办起了刀刃量具经营部。由于经营部守信誉，产品质量好，当年就实现营业收入50多万元，纯收入10余万元。1993年，邹红兵当选为龙池个协分会主任，担任了市工商联执委，并兼任龙池工商联分会副会长；1999年当选市五届政协常委。1998年，他被

评为湖北省先进个协工作者，2000年被评为麻城先进个协工作者，并被评为黄冈市工商联先进工作者，还连续三年被评为麻城先进个体经营户。在荣誉面前，他没有满足。他带领个协一班人，利用各种关系，在社会上、朋友中经常宣传我市鼓励个体经济发展的优惠政策，并上门找那些有钱而持怀疑态度的人交心谈心，鼓励他们大胆经营，安心经营。由于他和同事们的共同努力，带来了一批个体私营业主来龙池投资兴业。龙池民营经济得到了快速发展，个体工商户由1993年的300多户发展到现在的700多户，而且都是几十万甚至上百万的大户。如餐饮大户郭显恩、汽配大户江宏发、商业大户罗存锦、摩托车销售大户董力、徐广等，现在他们个个都是腰缠百万的老总。

诚信服务为民营

自从担任龙池个协主任和龙池商会副会长后，邹红兵深知身上的责任大，肩上的担子重。工作中出现的多种矛盾和



问题困扰着他，他苦苦思索着如何让老板安心经营、开心赚钱、长期落户龙池这个摆在他面前的新课题。一段时间后，他通过多方调查走访，得出了一个结论，那就是“当好业主的公仆”，诚信为他们服务，用诚信服务来留住他们。在他的努力下，龙池个协出台了一系列的“服务公约”、“保护条例”以及建立领导信访接待日等举措，并向社会公开承诺“三个凡是”，即：凡是业主反映的事就是头等大事；凡是业主要求解决的问题必须从快解决；凡是职能部门有“三乱”现象，必须坚决抵制。例如，铝材老板杨小华，今年被某职能部门无理罚款4万元，在邹红兵的积极努力下，事情得出妥善解决，杨小华不胜感激，逢人就讲，“邹红兵真正是我们业主的‘知心人’、‘保护神’。”为了鼓励广大业主安心经营，他们个协还制订了“三不受”、“四不论”、“四鼓励”及“六放开”优惠政策，最大限度地让利于业主。邹红兵在主动广大业主排忧解难的同时，还经常组织他们学习党和国家的有关法律知识和行业政策，学习外地的先进经验，促进业主之间的相互交流和沟通。

招商引资活民营

要快速发展壮大龙池的民营经济，光靠龙池的自身力量是不够的，无论是资金、人才、项目、技术等都存在问題。因此，必须要走出去，引进来，通过招商引资来发展壮大自己。深知这一道理的邹红兵，在搞好本职工作的同时，更注重抓好招商引资工作，在不计得失，不计报酬的前提下，个人自费外出招商。近几年，他到过上海、厦门、深圳、广州、海南等地，行程几万里，花费上万元，



结识外地老板、客商数十人，用诚信、执着赢得了大批客商投资龙池。如，他引进河南老板王超投资50多万元办“时风”三轮车销售部；引进台湾“联统”企业投资60多万元办摩托车经销部。邹红兵既是一个工作中的强者，又是一个乐于奉献、助人为乐的慈善者，凡是碰到贫困学生、弱势群体，他都会毫不犹豫地慷慨解囊，献爱心接济他人。1998年抗洪抢险捐款500元，2002年救助白果下岗职工500元，2003年为贫困学生献爱心200元……

林 强 勇于开拓的“白衣使者”



林强，男，汉族，1975年9月出生，大学文化程度，执业医师，现任麻城市灵益诊所美容部主任。

毕业于湖北中医学院的林强，已经从医十二年了。他和父亲一道，艰苦创业，奋发图强，将一个名不见经传的个体诊所发展成为设施齐备、享誉鄂东的特色专科门诊部。近年来，他又主持开设了灵益医学美容部，成为麻城唯一一家医学美容专业机构。到目前为止，灵益医学美容部已拥有3个连锁店，30余张床位，1间医学美容手术室，还有太空减肥仓、激光美容机等一大批先进设备以及两名医学手术专业美容师，4名美容医师。灵益门诊部已形成技术一流的综合医疗保健服务机构。看到前来就诊美容的人们满意而去，年轻的主诊医师——林强笑了。

认真好学 献身杏林

林强出生于医学世家，其父林世凯现任麻城市灵益诊所所长，中国著名特色专科医生，中保疑难疾病特约专



家，中华临床医学理事会理事。在父辈的耳濡目染、言传身教中，林强从小就深深地爱上了医学事业，感悟到从医做人的哲理，立志当一名救死扶伤的白衣使者。1991年高考，林强以5分之差与“大学梦”失之交臂，但他没有气馁，毅然回到父亲身边当了一名学徒，开始了父子俩的艰苦创业之路。在工作中，他深感知识的贫乏，于是放弃了休息和娱乐，拿起了厚厚的晦涩难懂的医书，走上了自学之路。16岁的他尽管稚气未脱，也正是好玩的年龄，但他断然拒绝别人的约请，不论严冬还是酷暑，每到晚上总是将自己反锁在一间小屋里，学习到深夜。“功夫不负有心人”，两年后，他以优秀的成绩考上了湖北中医学院。四年正规学院的深造，为他以后的从医打下了坚实的基础。自此，他一发不可收，先后通过了国家执业医师考试、美容主诊医师考试，成了灵益诊所的“顶梁柱”。

在工作中，他也时刻没有放松学习。他订阅医学报纸、杂志10余种，案头、床边堆满的是各种医学专业书籍。刻苦的学习和钻研，带来的是医技的迅速提高。治疗各种皮肤病、顽固疾病的患者，不再单找“看门医师”林老所长，而喜欢找年轻有为的“楞头青”林医生了。他父亲祖传的林氏京丹膏，对治疗各种皮肤病疗效可靠，深得患者好评，《林氏京丹膏治疗慢性湿疹疗效观察》的论文还在国内多家权威杂志上发表。可林强还是为这个祖传秘方不能在所有患者身上达到百分之百的疗效而苦恼。每当父亲熬制丹药时，他总在一旁细心观察，在此基础上，他改变一定成份和火候，自己动手反复试验，终于使林氏京丹膏的疗效更上一层楼，既能抗菌消炎、活血化瘀、收敛止痒，又能杀灭真菌和疥虫，且无毒副作用。他正是凭着一股不服输、不言苦、敢为人先的精神，赢得了患者的信任，圆了几时的梦想，成了一名受人尊敬的年轻医师。

医德高尚 医技精湛

作为一名立志医疗事业的年轻医师，林强深深懂得，要想真正成为一名受人敬仰的医生，首先必须有崇高的职业道德。医生的基本职责是扶危济困、救死扶伤，表现在工作中就是关心爱护患者，讲究职业道德，乐于奉献。他在工作中，恪守道德准则，时刻为患者着想，无微不至地关心爱护患者，表现出了一个医生的崇高医德，博得了人们的交口称赞。每每看到从边远山区扶老携幼慕名前来的患者，看到他们卷了又卷皱巴巴的钱币，他总是只收药费成本；遇到跨省前来就诊的患者，他总是免费提供午餐，甚至免费住宿。他

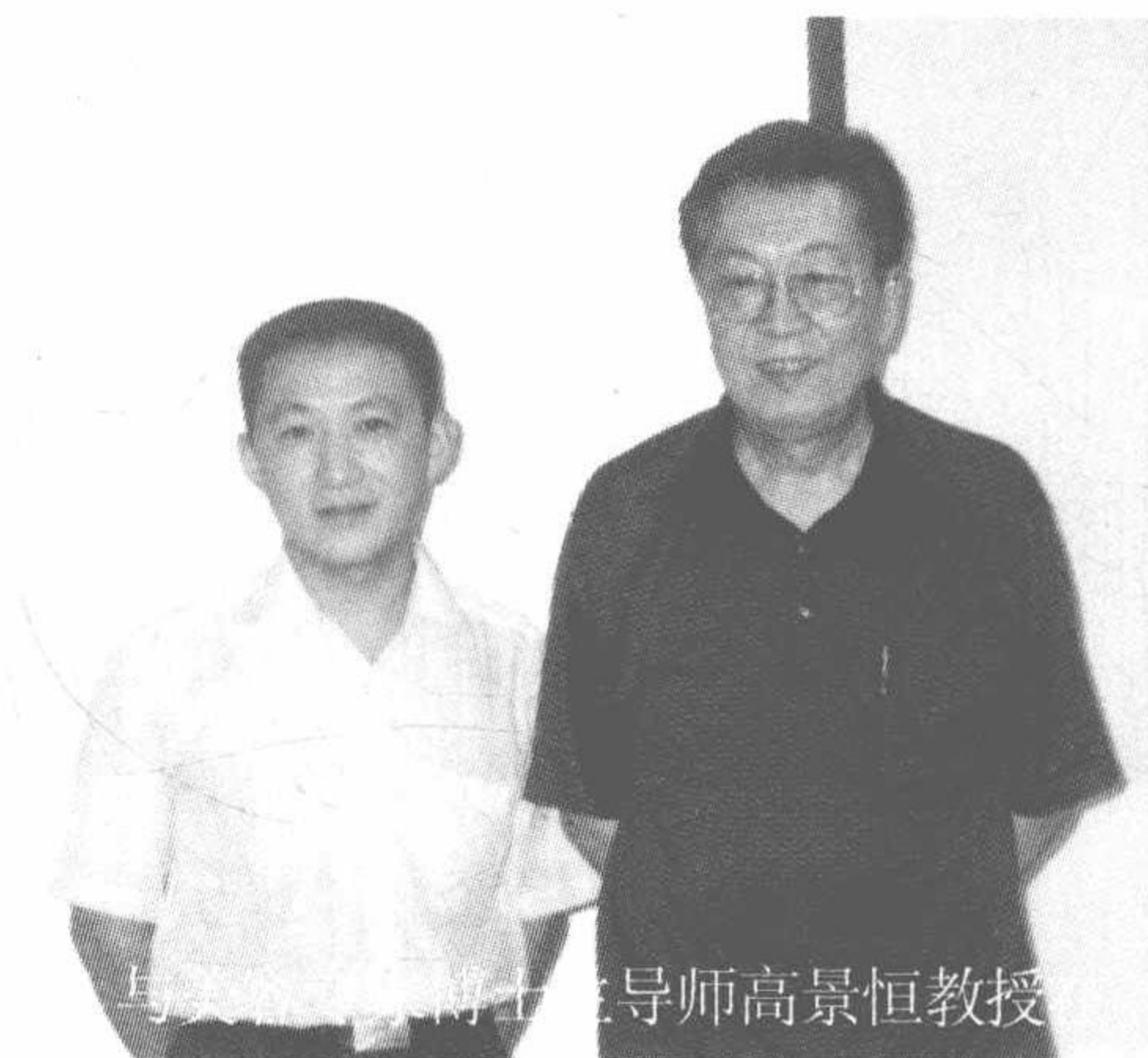
平等待人，耐心细致，热情周到，前来就诊的人们都说，在林医生手里看病，心情愉快，没看病就好了一大半……

1996年的春天，灵益诊所接诊了一位离休老干部。这位特殊患者中风偏瘫在床，无法上门就诊。林强不管刮风下雨，天寒暑热，坚持送药上门两年。1997年腊月的一天，漫天大雪，天寒地冻，行走困难，大部分人都躲在家中烤火取暖，可林强还是坚持步行到这位离休干部家打针，病人家属感动得热泪盈眶。

林强认为，要想当一名好医生，还必须有精湛的医技。通过大学学习和平常的刻苦钻研实

践，他不断总结临床经验，大胆打破“本本主义”，创造性地继承和发展了他父亲中西医结合治疗胃病、肝病、风湿病方面的特长，摸索出了一套既降低成本又行之有效的治疗办法，深得患者好评。

麻城籍患者刘伟，在北京是一位小有名气的建筑装璜包工头。1999年正在事业红火时却被诊断患肝硬化、肝坏死，辗转北京各大医院，花费了近8万元，最后还是下了病危通知书。他和家人抱着试一试的心情来到了灵益诊所，林强和父亲查看病情后，制定了一套中西医结合的治疗方案留院治疗。经过近半年的救治，刘伟奇迹般地康复了，又回到了北京继续他的事业。到现在，刘伟每年过年时都要回家看望他的“救命恩人”。



与灵益诊所博士生导师高景恒教授

开拓进取 填补空白

2000年，正当人们对灵益诊疗所的红红火火羡慕不已时，年轻的林强却志存高远，规划着灵益的未来，思考着如何将其做大做强。他始终认为，灵益还是一家“家庭作坊”，门类不全，人员不够，还不具备一所现代医疗保健机构的资格。当看到麻城各类美容院如雨后春笋般地“遍地开花”，却根本无法满足人们对美的追求需要时，他毅然决定投资创办灵益医疗美容部。家人都劝他，医疗美容风险太大，弄不好将血本无归，可林强决心已定，义无反顾。为了学到真正的医学美容技术，他南下武汉、深圳，北上北京、辽宁，先后在武汉富康美容中心、深圳富华医院等著名医学美容部学习一年之久，顺利通过了国家美容主诊医师考试。经过一年多的精心筹划，他投资30余万元的



麻城市第一家也是唯一一家医学美容部正式开业，填补了麻城医疗的空白。随着广泛的宣传、讲座和免费服务，人们逐渐明白了医疗美容和其他美容有着本质的不同，美容的业务逐渐从单纯的美白发展到如今的丰乳、塑臀、隆鼻、割眼袋、减肥等多项业务。

中年妇女王某，因操劳过度，42岁的她看起来就象60岁一般，丈夫嫌弃她，儿子远离她。经过在灵益诊所服药调治、手术去皱、丰胸等一系列美容，王某终于脱胎换骨，找回了青春，找回了自信。中专计算机专业的待业女青年闵某，尽管有专业技术，可到南方求职，多次面试而未能录用。原来她长得太“平常”了。经过林医生隆鼻、割眼皮、丰下颌，一套手术下来，变得美丽动人，现在她已顺利找到工作，月工资高达4000元。

随着医疗美容事业的不断拓展，林强的美容技术水平也不断提高。2003年，他曾两次参加全国医学美容会议，与全国同行共同探讨医学、美容中的难点和热点问题。他招收的美容护师都是城区待岗青年，不仅为她们提供了就业机会，还毫无保留地将美容疗法教给她们，为她们今后的自我发展打下了基础。

林强的成功，在于他既是一位敬业的医师，又是一位善于经营的管理者，更是一位永不满足的学习者，发挥这三者优势，他的事业一定会做得更强更大，人们一定会在灵益的发展中得到更多的实惠。

陈德应

搏风击浪弄潮人



陈德应，男，麻城市铁门岗人，1955年出生。现任德联米业总经理。

提到铁门岗乡，不少人知道，她是鄂东麻城粮仓；谈到德联米业的总经理——陈德应，这位黄冈市委、市人民政府授予的乡镇企业家，更是被粮乡人们知晓。他是来自当地凉亭村一位朴实纯真农家的子弟，从创办小粉丝厂起家到现在的大型米业加工及营销，经营规模达200万元。他辛勤地劳作，已经历了“创业犹如针挑土”的坎坷之旅，立足于粮乡这块资源宝地，让“米”走向近半个中国，“味”溢福州。翻开他的创业史，也清楚地感悟到在他搏击茫茫商海之中，给人们留下一串串动人的故事——

一段艰难的创业路程

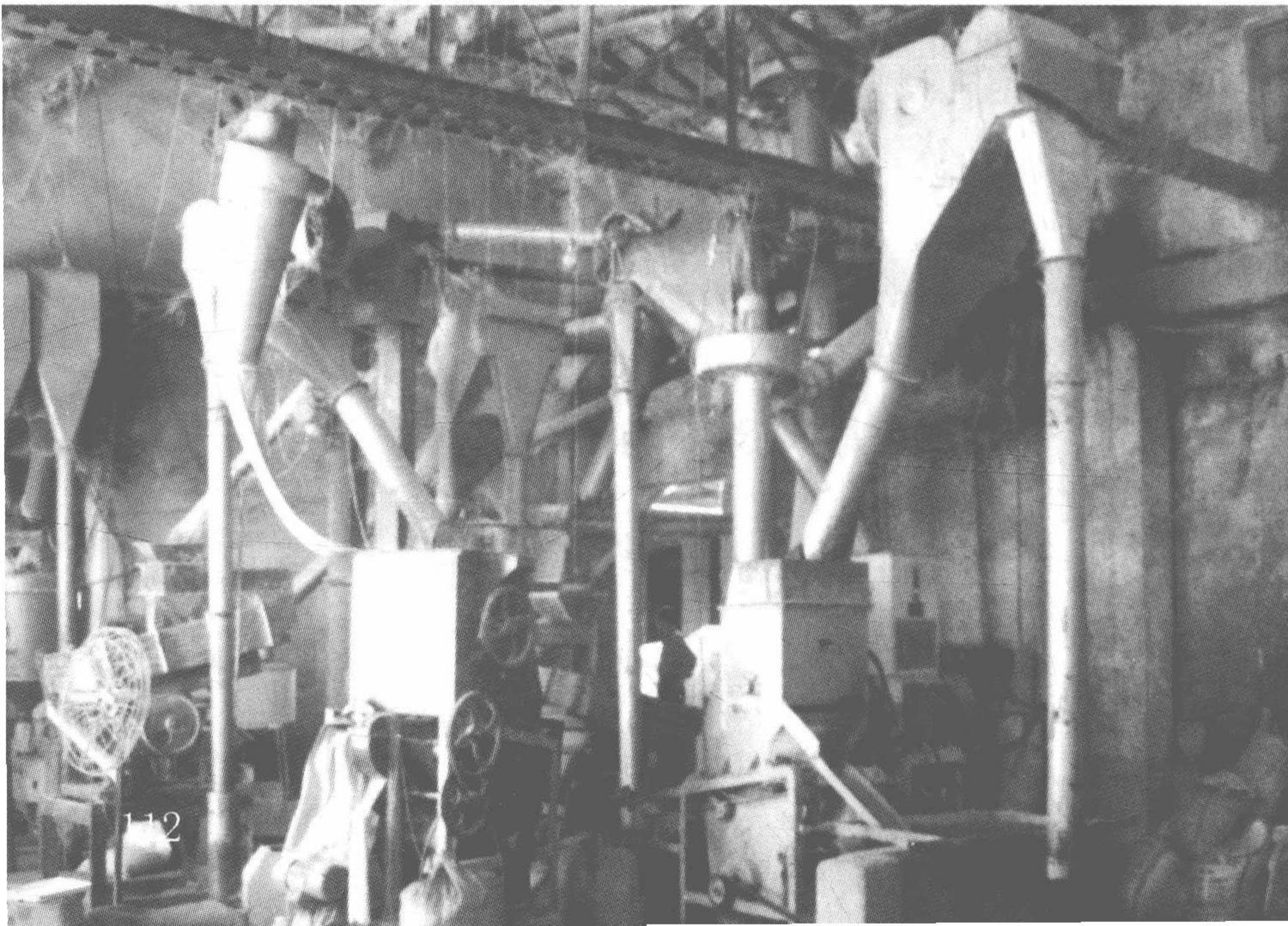
陈德应于1955年9月出生在一个普通的农民家中，艰苦的生活环境锻造了他。从小学到初中，他学习十分刻苦，对每一道难题，每一个疑点都不放过，因学业成绩优

秀又顺利地考入了宋埠高中，1972年7月毕业还乡。

热爱农村，大干农业又陶冶了他的炽热情操。村里选用他担任村农机员，为农业机械化的推广发挥骨干作用；当时麻城农机局领导在该村挂点，发现陈德应诚实上进，便破格录用到农机供应站工作，他相继在铁门、宋埠等地负责中小型农机具及配件的推广及销售。“干一行，爱一行，精一行”是陈德应的一句口头禅。白天他跑乡间，向老师傅请教；夜里，就在灯下攻读农机书籍，把理论融于实践之中，在麻城市主办的多次农机知识大比武中，他屡屡领先，成为农机战线上的佼佼者。1986年他光荣地加入了中国共产党。

后来，农机行业转换体制，他回村担任了凉亭村党支部副书记。当时，乡里号召发展村办企业，增加集体收入，有胆有识的陈德应在村委会上率先提出主管村办企业，探索创办村企业的新路。

1988年，他根据该村与有“小汉口”之称的宋埠镇相邻，



市场前景广阔，加之本村豆类资源丰富等多重优势，在短时间内创办了“宋铁美味粉丝厂”。挂牌那天，万字头的鞭炮响过不停，也引来不少行人进厂参观。

新人办新厂，新品新包装，陈德应精心设计的粉丝包装，一时打入了江城武汉，畅销老区麻城乃至周边十多个乡镇。因粉丝长、软，味美汤鲜，博得了顾客的青睐，上门订货者络绎不绝，年销售额突破了10万元，他的粉丝厂迎来全市乡村小型企业现场会的召开，他的典型发言倍受与会人员称赞。

创业艰难，守业更难。陈德应组织全厂职工向产品质量要效益，不断巩固和壮大粉丝厂，以致持续红火了三年，为村级经济撑起了半壁江山，受到了乡党委、政府领导的充分肯定。在办厂的艰辛中，他初领了办企业的秘诀，也就是管理是关键，质量是金钱，信誉是生命。

陈德应曾经说过，人的一生，要奋斗，要干一翻象样的事业，才有价值，这就是他的人生观。1991年春节过后，乍暖还寒，别人陶醉在节日的氛围中，可他自费到外地拜年考察；元宵节之夜，他又在灯下冥思苦想，寻求创办新厂的有效方略。他反复琢磨：粮乡粮多，卖粮难，何不办一个精米加工厂，将粮食转化，既能缓解农民卖粮难的矛盾，



又能较快地增加经济收入。就这样，创办精米加工厂的设想应运而生。他东拼西借，投入资金4万余元，添置了精米加工机械，建起凉亭精米加工厂，安置劳动力5人。望着那正常运转的加工机械，看着那一袋袋新出的大米，再看着工人们实干的劲头，作为厂长的陈德应，心里确似如饮蜜一样甜。

万事开头难。精米加工出来，应迅速让它走向市场。因受当时粮食流通体制所限，导致产品难占大市场。陈德应竭力排除重重障碍，带着自己加工的精米样品苦口婆心自我推荐，率先投入了市场商业运营轨道，年加工量达到200万斤。农民就近卖粮，或以粮换糠养猪，陈德应的个体精米加工厂愈办愈兴旺。

一花独放不是春，百花齐放春满园。陈德应又相继扶持和引导创办了米厂十多个。为了让新成立的米厂的产品销售渠道畅通，他又主动组建了“铁门粮食销售中心”，拓宽销售途径，使全乡20多家米厂的产品形成了一个庞大的销售网络。尽管粮食销售市场开始萎缩，但他跑遍近半个中国，摸准市场行情，传递销售信息，终使粮乡的精米源源不断流向广东、广西、四川、云南、贵州、江西等10多个省市大市场，也让各地人们品尝到粮乡精米的美味……

在一次乡镇企业经验交流会上，他说自己是农民的儿子，就应真心实意为农民办实事，办好事。近三年来，他相继根据粮乡粮食资源状况，加工早籼米、珍珠米、糯米等。2000年2月，他主动到省农科院将陈教授精心栽培的新品系“9526”引入该乡。其米质上乘，外观颗粒均匀，晶莹透明，食之绵软爽口，香润脾肺，不少消费者称之为米中佳品。

一曲动听的奋进之歌

陈德应在商海弄潮，逐渐成为创办民营企业的“领头雁”。1998年，乡里再度掀起办活乡镇企业的热潮，他又同妻子一起携儿带女，来到了交通便利、繁华的铁门岗中心街道。他采取租赁方式，一次性付租金12万元，并投入资金2万余元，将原铸钢厂简陋的厂房整修，添置了加工量为30吨的大型精米加工机械，安置下岗职工15人，实现了“鸟枪换炮”。2000年4月，湖北电视台一位记者采访他时，他十分高兴地说：“如今自己通过劳动发点财，全靠国家改革开放的好政策引导，要不然，就是英雄无用武之地了。”在同记者的交谈中，他再三提到“三个感谢”：一是要感谢市委、市政府领导对他创办米业的关爱、支持。市委常委、常务副市长范从政同志亲自批条，让其优先办理各种证件，保证了米厂如期开张；二是要感谢乡长黄立文，企管会主任张正富等领导，为他创办米业多方奔走，创造条件；三是要感谢工商、

税务等部门的关照和呵护，办证从简，税费从优，服务从快，为米业的壮大增添了充实的后劲。

“米质要精，包装要新，市场要占得准。”这又是陈德应探索到的成功秘诀。他投资4000余元，注册了德



陈德应新创办的摩托车商行

联米业商标，使产品“品牌化”。包装上他改旧为新，化多为少，分别设计了5公斤、15公斤和50公斤的包装，全方位满足了用户选购的需求，让包装趋于多样化。产品有了名，不少省市顾客函购，一车车的精米又走向了大江南北，落进了万户千家，迅速增强了产品占领市场的竞争力。2002年度，他的营销总额就达到260万元，完成国家税费1.8万元，为粮乡的经济的发展插上了腾飞的翅膀。

手中有钱仍思贫。陈德应近5年来，相继对修建宋铁公路、村建教学楼、义务救残等公益事业捐资达11000元，树立了良好的社会形象。

一串辉煌的人生足迹

天道自酬勤。一份耕耘，一份收获。陈德应在事业上取得显著成绩，带动一方经济的发展，党和人民没有忘记他，一项项殊荣将载入他人生史册。1999年，黄冈市乡镇企业管理局授予他“乡镇企业家”称号，麻城市委、市政府授予他“劳动模范”称号。2000年，黄冈市委、市人民政府鉴于他在乡镇企业二次创业中成绩显著，再次授予他“优秀乡镇企业家”称号，麻城市委、市政府授予他“十大私营业主”。2001年他被推举为铁门岗乡商会副会长。同年7月，麻城市委通报表彰他为优秀共产党员，乡党委、乡政府评他为“劳动模范”、“先进个体私营企业家”。12月，他设计的精米包装袋参加市农产品品牌包装展评会被评为名优品牌奖。他个人相继获得市委、市政府以及市个体劳动者协会、私营企业协会授予的“十大私营业主”以及“诚信经营户”等光荣称号。2002年6月，他再度获得市委授予的“优秀共产党员”奖章，被

乡党委、乡政府评为先进工作者。2003年7月，乡党委授予他“党员双带模范”。

面对那一本本的荣誉证书，那一次次的鲜花和掌声，陈德应没有陶醉，他在不断地向着事业新的高峰攀登。



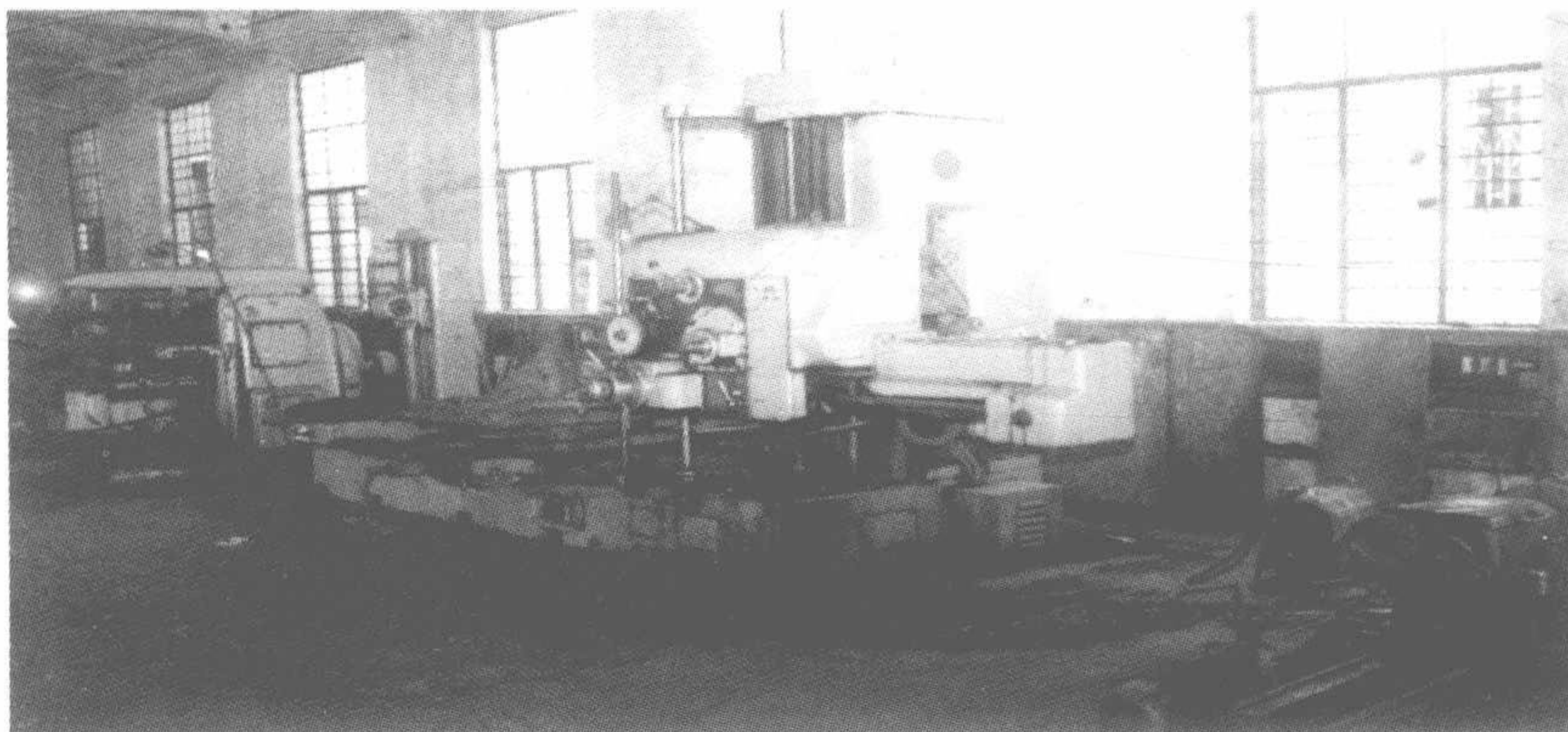
罗文喜

改制企业的领路人



罗文喜，男，汉族，麻城市白果镇人，1964年7月出生，现任麻城市闻禧压缩机有限公司董事长兼总经理。

麻城市闻禧压缩机有限公司前身为湖北省麻城市压缩机厂，始建于1958年，是原机械工业部和湖北省机械工业厅定点生产各种小型空气压缩机的专业厂。2002年完成股份制改造，董事长兼总经理罗文喜是麻城市民营企业家的优秀代表，有突出贡献的中青年人才。公司现有固定性生产厂房11800平方米，分机加工、铸造、冷作、油漆、后方、总装6个车间和5个科室，现有主要生产设备192台(套)，具有质量控制必备的理化、探化、测量、计量、科研等





手段，固定资产净值 320 万元，职工总人数 120 人，其中工程技术人员 23 人。该公司上世纪八十年代部分产品出口东南亚，九十年代初 2V—0.18/8 压缩机出口美国，八十年代中期全国首创的全无油润滑系列压缩机获湖北省经委颁发的“金鹤奖”，国家科委颁发的科技进步二等奖。多种型号的产品曾获省优、部优。公司常年与华中科技大学、合肥通用机械研究所进行技术合作，有较强的技术优势和后备力量。

公司现主要生产 0.036m³/min—9m³/min 有油压缩机和 0.042m³/min—3m³/min 全无油润滑压缩机，年生产能力 1000 台(套)，产品广泛应用于矿山、冶金、化工、医药、食品、建筑等行业，销往湖南、四川、贵州、甘肃、西藏等十七个省市自治区，其中，VW1.6/12.5 和 VW3.0/10 无油润滑压缩机前景看好，产品供不应求。压缩机连杆生产线已投产，年生产能力达 20 万支，市场反馈信息良好。公司还兼营第一类压力容器加工业务，年生产能力 120 吨。铸造车间除提供本公司的外坯件外，还可提供各种标号的铸

件，年生产能力达 380 吨，麻城市汽车配件 20% 的毛坯件出自该车间。

公司一班人在董事长兼总经理罗文喜同志的带领下，务实敬业，开拓创新，依托自身的生产经验和优势，向内强化管理，增收节支，向外积极招商引资，扩大影响面和知名度。经市政府、镇政府两级牵头，与广东深圳客商的合作正在洽谈之中。在华中科技大学的牵引下，由总经理罗文喜牵头的 FY3 车载型制氧机已通过调试阶段，现处于专利申报和前期生产准备中，专家预测前景极其看好，仅此一项年产值可达 500 万元，利税 100 万元。



罗学长 乐于奉献的企业带头人



罗学长，1953年12月生于麻城市白果镇白洋岗村，现任麻城市第四建筑安装工程公司经理，麻城市建筑协会理事，白果镇人大代表。

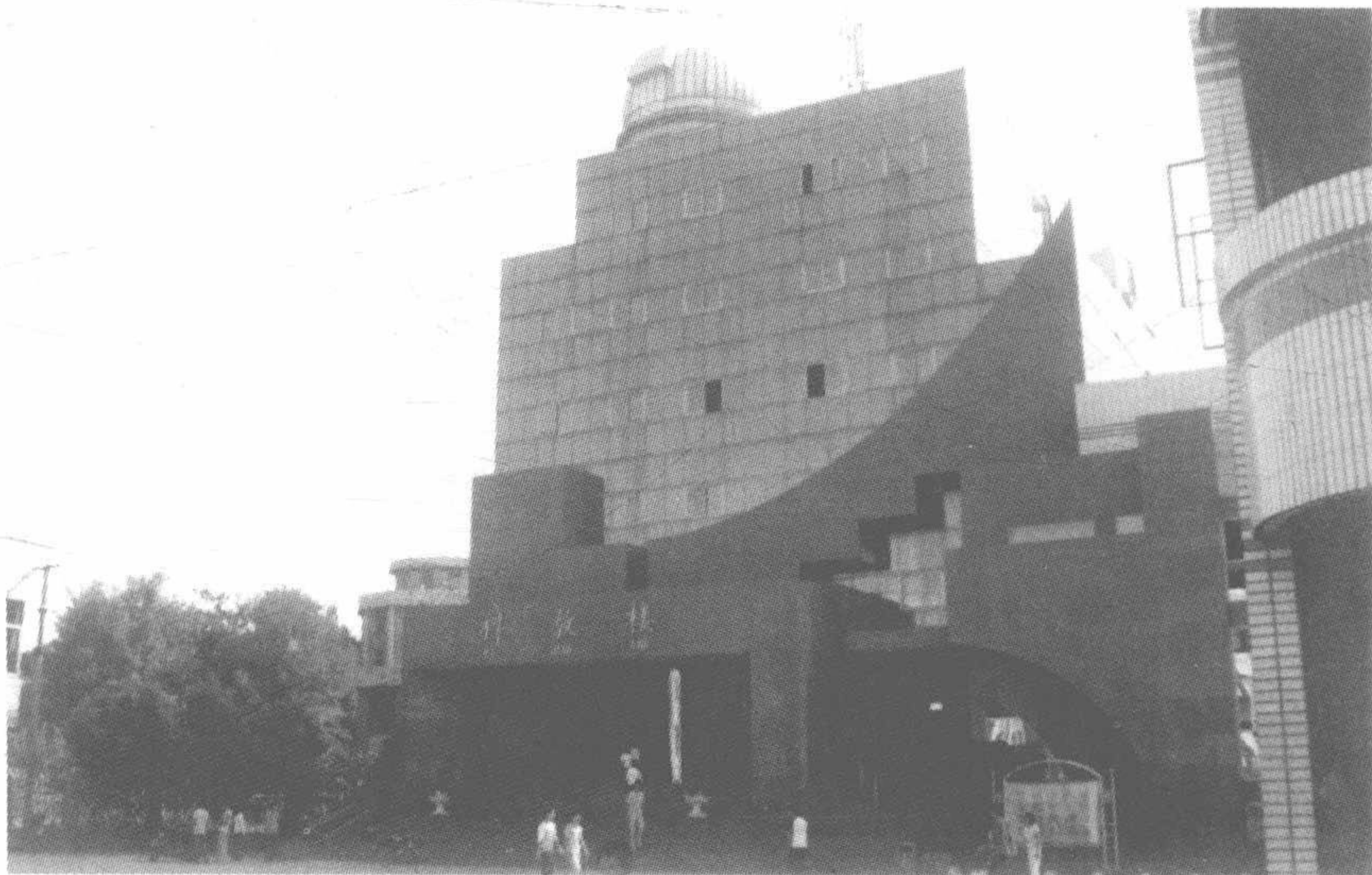
16岁那年，罗学长拜师学艺，当了一名瓦匠。那个年代做学徒，上工要随师学艺，早晚要给师傅做家务。三年的学徒生涯，罗学长不仅学会了手艺，也炼就了忍辱负重、吃苦耐劳的性格。出师后，他带领一班人，长期配合四建公司施工，带出了一支小有名气的农民建筑队伍。四建公司领导看中他的才能，1992年正式聘罗学长任公司副经理兼项目经



理。

1992年以后，四建公司由于管理不善，逐步被无情的建筑市场拒之门外，企业信誉急剧下降，处于半停产状态，亏损逐年增大，濒临破产。为了激活企业，白果镇党委、政府决定，四建公司实行公有民营。为了企业生存，为了职工利益，罗学长义无反顾地挑起四建公司经理的重担。

十余年来，他遵循的是以质量求信誉，以信誉争市场，以管理创效益，以效益促发展的工作思路。他奉行的是恪守诚信，质量第一，安全第一的宗旨，他执行的是奖勤罚懒，奖优罚劣的管理方针。为了确保工程质量和进度，他整顿队伍，选用精兵强将真抓实干，始终把对业主负责，对历史负责的责任感放在首位。按基础法管理，项项把关，层层落实，奖罚分明，确保每一项工程的质量，



力争做一项工程，立一块无声的广告牌。市场不负诚信人，在强手如林的建筑市场上，他连连中标。

近几年来，公司每年完成建安产值千余万元。麻师教工住宅楼(两栋)、麻师科技馆、麻一中行政图书楼、英美特色学校学生公寓、华英教学楼、运管所综合楼、明山水库防汛大楼、白果中心卫生院综合楼等工程被评为优良工程，企业取得了良好的社会信誉和可观的经济效益。1997年、2002年，四建公司被黄冈市建委授予“先进企业”称号；企业年年被授予“重合同，守信用单位”。鉴于罗学长做出的成绩，他被推举为麻城市建筑协会理事，当选为白果镇人大代表。



鲍次忠

不恋官场恋市场



鲍次忠，男，汉族，麻城市龟山乡人，1960年出生，现任麻城市龟山乡崎峰农贸有限责任公司经理。

2003年初，正当干部人事调整之时，鲍次忠主动向领导提出，放弃龟山乡城建办主任职务，决定投身龟峰山旅游建设，投资组建“龟山崎峰农贸有限责任公司”，开发龟山土特产品。“你当甩手干部已20多年了，年纪也四十多岁了，现在一无资金，二无技术，三无场地，组建公司，开发土特产品谈何容易？城建办主任职务别人早就说过是睡着了也要把它抢紧点，我们要都要不到手呢？”许多同事都劝阻他不要冒风险。但鲍次忠就是鲍次忠，他认准了事情是不会轻易改变的。他说，君子一言，驷马难追，自己已向领导提出的申请就决不收回。

开办公司，摆在鲍次忠前面的第一个难题就是资金。租赁厂房需要资金，办理各种手续需要资金，购进设备需要资金，收购原料需要资金，合计一算没有五十万元是启动不了的，尤其是加工技术市场开发还是十分陌生的课题。面对困境，鲍次忠没有退缩，他坚信：路总是人走出来的。他拿着自家的房屋产权证，到信用社贷了十万元，又



拿出了自己多年的积蓄，还向亲朋好友四处借钱，就连妻子放在枕头下的私房钱也不放过，公司其他几位同志在他的带动下，也纷纷借款、筹款。经过努力，钱凑齐了。接下来的厂房租赁，公司申办手续，商标、条码注册，原料的收购、加工，设备引进和市场调查，他事必躬亲，仅申办各种手续，武汉、麻城就跑了二十多次。3月份，春雨绵绵，他独自一人风雨兼程走罗田，访英山，引进技术，开发市场；他披星戴月上武汉、跑浙江，进设备，印包装。终于，厂房租赁了，技师请来了，设备购进了，这一个月他在外面跑了28天，因为季节不等人呀！四月份野菜已出土，茶叶已开始上市，他带领公司同志连续50多天日不睡，夜不眠，白天收购野菜茶叶，晚上加工制作。苍天不负有心人，6月6日，这个吉祥的日子，公司自主开发生产的具有浓郁地方特色、“龟然”系列纯正保鲜“山野菜”正式上市了。

目前，公司已投资60万元，建立了茶叶、山野菜、黑木耳、蚕沙保健枕、野地藕、野葛粉等六大生产基地，

生产出了龟山岩绿、龟峰碧螺春等四大精品名茶，八种“龟然”系列山野菜，开办了从麻城到龟山风景区共6个经营连锁店。公司产销两旺，已上缴利税15万元。

开弓没有回头箭。成立了不到一年的崎峰农贸有限责任公司已经取得了骄人的成绩，我们相信，有家乡的青山作后盾，鲍次忠和他的同事们一定会走出一条充满生机的致富大道。



曾云峰 一个不断超越自我的人



曾云峰，男，汉族，1971年出生，麻城市阎河镇人，现为阎河镇林岗砖瓦厂法人代表。

一位哲人曾说过这样一句话：“给我一个支点，我就能撬起整个地球。”然而对于刚过而立之年的阎家河镇青年企业家曾云峰而言，即使上天没有给他这样一个支点，他也能够不断地为自己寻找这样的支点，一步一步地创造自己的人生业绩。

现在32岁的曾云峰，虽然年龄不大，却是一位阅历丰富的年轻人。多年来，他凭着他那“为什么我就不能比别人干得好”的执着精神，以求真务实、吃苦耐劳的韧劲，一步一个脚印地取得了事业的辉煌。

1991年，一向成绩优良的曾云峰在人生第一次高考中意外败北，以二分之差与象牙塔失之交臂。面对贫困的家庭他没有向父母提出复读的要求而是毅然外出打工，他相信一句话：“是金子到哪里都会闪光。”

曾云峰打工的第一站是到广东东莞的一家外资企业干营销。他不象别人那样为了打工而打工，而是把打工当成学习技术、提高自身素质的一个机会。在公司里他象学生时

代一样努力钻研业务，不懂就问，很快便适应了工作环境并取得了令人刮目相看的销售业绩，进公司仅半年曾云峰便在众多的业务员中被破格提为销售部经理助理。

一年后，由于不甘心一辈子给别人打工，曾云峰回到了麻城。他用打工积蓄出来的钱到驾校参加学习，取得了驾驶证后，筹资买了一台小货车，自己当起了小老板。他不坑不诈的生意理念和良好的信誉，很快就使大大小小的老板们愿意同他打交道，愿意把自己的货物交他托运，他的日子慢慢红火起来。这一干就是5年。

还在跑运输期间，走南闯北的曾云峰便敏感地意识到麻城的建筑行业必将有一个较大的发展，在同众多的砖厂老板的生产交往中，他看出了他们企业管理中的许多弊病，于是下决心自己干一场。1997年，当阎家河镇林岗砖瓦厂的原承包人期限届满时，曾云峰作出了他人生中的第三次选择：卖掉汽车，承包砖瓦厂。当时的林岗砖瓦厂机械老化，轮窑破损，产品质量不过关，产量低迷，加之经营管理不善，企业每年亏损近十万元，接近倒闭溃的边缘。对此很多人感到不可理解：自己的日子过得好好的，何必去承担那份风险。有人甚至以为他是想出风头，捞政治资本。面对流言蜚语，曾云峰毫不理会，对那些好心劝他不要把钱往水里扔的人，他总是笑笑说：“机遇与挑战并



存，风险与利润同在，舍不得孩子，怎么套得住狼。”

曾云峰出任厂长后，立即对企业进行全面改革。一是加强管理，提高产量，降低成本。他领导制订了严格的考勤制度，并身体力行地带头执行。由于严格管理，红砖的产量以每年100万块的速度递增。他对企业实行新的成本核算，车间费用实行与产量挂钩，坚持厂长一支笔的审批制度，各车间只有生产性开支，非生产性开支一律杜绝；砖瓦厂管理人员由七、八人减至两人，曾云峰大小事都亲自过问，人手不够时，他还经常下到车间帮工人干活，仅此一项每年节省行管人员工资2万多元。二是更新设备，下大力提高砖的质量。曾云峰深知产品的质量就是企业的生命，他认为原砖瓦厂亏损的原因之一就是烧砖的火工不到位，造成砖的质量不过关，导致砖推销不出去。为此，他一改原煤供应由别人承包为自己亲自采购，宁可每吨比别人多出两百块钱也坚决不用劣质煤。他还购买了先进的内燃设备，使原煤能充分燃烧。他严格执行出一块疵品砖罚七块的制度来保证质量，对质量不合格的砖坚决不准出车间。在他的领导下，林岗砖厂承包的第一年就实现了扭亏为盈，创造了巨大的经济效益。该企业安排了一百五十多名劳动力就业，每年上交国家税费十多万，上交林岗村承包费十多万，且每月按时发放工人工资，从不拖欠一分钱。他承包的砖厂当年就被麻城市工商局评为重合同、守信用单位。林岗砖瓦厂年年被市质量监督局评为质量信得过单位，受到了广大用户的赞誉。

在追求经济效益最大化的同时，曾云峰还力求社会效益最大化。他的一句口头禅就是：赚钱不是我的唯一目的，一个年青人总得要对社会作些贡献。他先后八次拿出自己的

收入资助林岗村的贫困学生，让他们重新回到学校。对于学校和特困家庭建房买砖，他一律按成本价出售。1999年，曾云峰被麻城市人民政府授予“先进私营业主”光荣称号。

在管理企业的过程中，曾云峰深深地体会到知识的重要性和自己知识上的欠缺给事业带来的影响。从1998年起，他报名参加了全国自学考试，先后取得了企业管理的专科文凭和市场营销专业的本科文凭。

面对今年下半年以来红砖价格的一路上扬，曾云峰的信心更足了，他表示一定要努力把林岗砖厂建成全市一流的企业，让更多的人早日脱贫致富。

相信会有那么一天的！我们期待着。



李景孝 服务社会重质量 行业谱写新篇章



李景孝，男，1952年11月出生，麻城市龙池办事处人，助理工程师，市建筑行业协会会员。麻城市三材预制构件有限公司总经理。

一位虽年过半百但富有开拓进取精神的人，白手起家创办一家私营企业，从无到有、从弱到强，发展到年产值220万元，近三年中最高一年工程结算收入达876万元，为国家累计创税收80余万元；固定资产150余万，为近40个困难户解决了家庭的衣食生计问题。这位年过半百的人，就是麻城市三材预制构件有限公司的总经理李景孝。

论他的学历并不高。他是1952年11月出生的，为家庭长子，7岁上了小学，13岁高小毕业。60年代中期，虽然解放已有十几年了，但由于家大口阔（他家还有祖父祖母和3个弟弟及1个妹妹），单靠父亲一人劳动，生活难以维持。于是，他向父亲提出，我不读书了，跟你做个小帮手，让弟妹们多读几年。14岁的他，就开始帮助体弱多病的父亲分担了家庭生活的重担。古人云：“百善孝为先。他在这个家庭，尽了做长子的责任。他没继续读书，

并不后悔，但他深知文化水平不高，事业不可能有成就。打从那时候起，他充分利用一切劳动之余的时间，加强自学。功夫不负有心人，2000年5月，经麻城市国有企业中级职称评委会考核、麻城市人事局批准，他获得了助理工程师职称，并同时被吸收为麻城市建筑行业协会会员。

70年代末，已步入而立之年的李景孝，欣喜地沐浴在改革开放的春风雨露中，紧跟改革开放的步伐，将自养的几头牲猪做本，规规矩矩地搞了上十年屠宰。1992年，他以非凡的胆识和睿智，经龙池桥街道办事处和松鹤村委会批准，在领导们的支持下，于松鹤中学西侧建起了三材预制厂。11年来，他在努力促进自己事业发展的同时，热心公益事业，树立了良好的社会形象。

李景孝深知，企业的长盛不衰，首先要靠各级领导的支持，其次，作为自身来讲不仅要靠诚实守信，更重要的是要勇于开拓，锐意创新。几年来，他特别注重上规模、上档次、创名牌，提高产品在市场中的竞争能力，努力做到人无我有，人有我多，人多我精。该厂生产的预应力空心楼板，经市质量监督所检验，一直是优良标准。

该公司目前经营的品种有：1—4.2米以内的多种预应

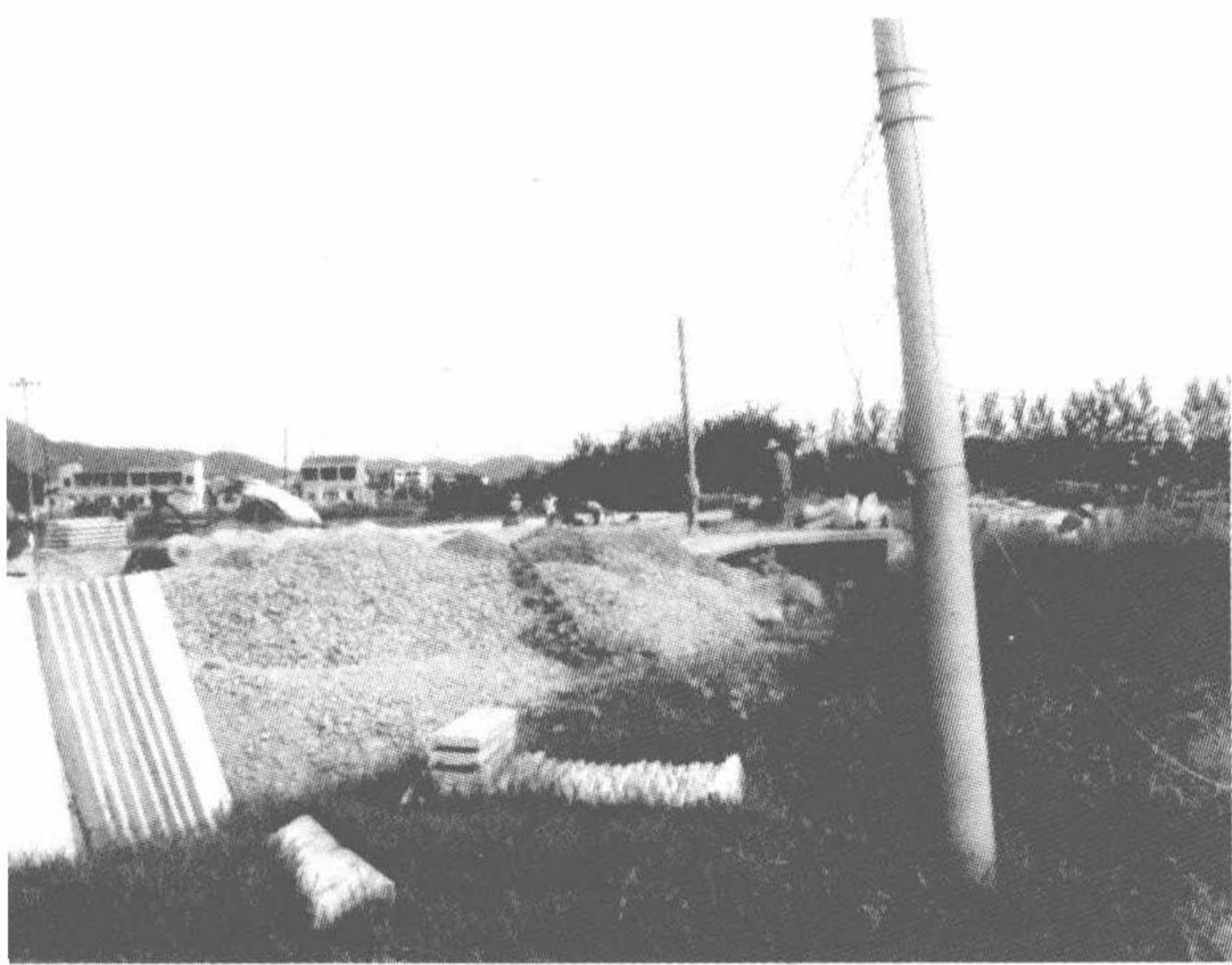


力板、两孔空心过河、各种规格三角形和七字形楼梯踏板、大小花栏、隔热板、沟盖板、花池花板、六角地面砖、市政工程挡土墙板以及直径在1米以内的混凝土管等。他们的经营宗旨是：质量第一，信誉第一，全市最优价，实行三包。

鉴于三材预制厂的生产、销售及经营管理情况和李景孝与时俱进的拼搏精神，为了加快城区建设步伐，2001年10月，经龙池桥街道办事处企业管理委员会研究决定，将松鹤三材预制厂、松鹤四海预制厂、沙河金质预制厂三厂合并组建麻城市三材预制构件有限公司。规模扩大了，设备更齐全了。现在，公司已拥有施工机构99台套，各种量具、试压台、仪表及静压模具等6000余件，生产与供货能力已居麻城之首，在全市享有较高的知名度。公司成立后，李景孝并不满足，他经常同有关股东商讨关于新产品的研制和开发。

一枝独秀不是春，万紫千红春满园。心地善良的李景孝，1996年主动借给一位快要破产的私营砖厂老板1万元，

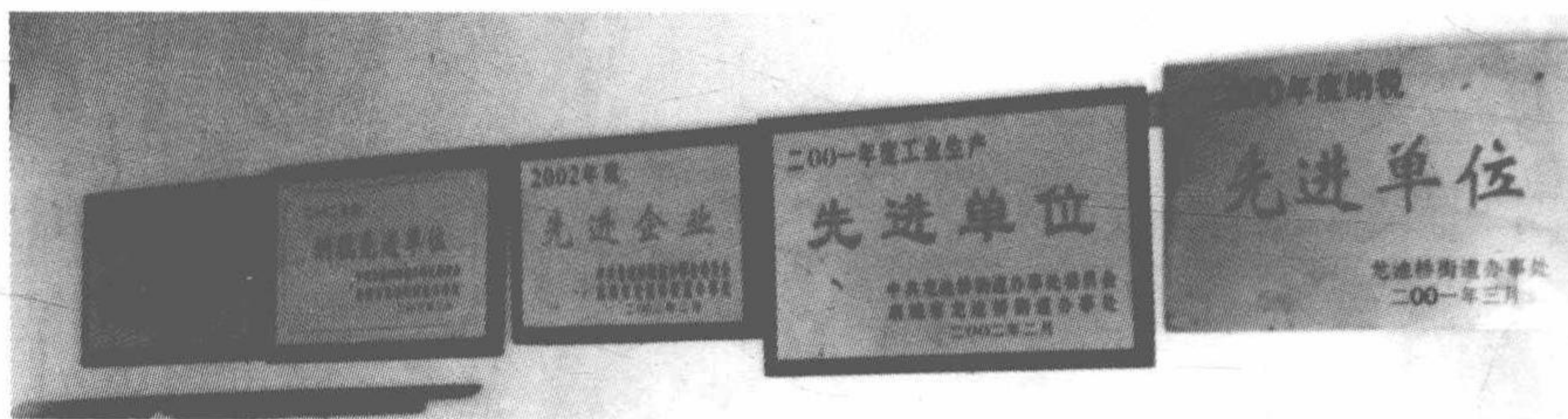
如今8年过去了，债主却逃之夭夭，毫无音信，他却从未后悔。1993年，村里的火炮厂由于管理不善失火，重伤和身亡上十人，他看在眼里，忧在心中，先后几次拿出数千元协助村委



会处理缮后事宜。村里修建小学时，正是他到处筹集资金添置机械设备的时候，他却主动挤出1000元送给学校。每年“六·一”，他总是提前去学校向孩子们祝贺节日，一去就是几百元。他在《麻城文学》上看到一篇“重视姓氏文化，促进祖国统一”的文章，书中提到海内外李姓同胞纷纷来大陆寻根敬祖，激发了他对先祖的尊敬。麻城李氏复修祖墓三次，他累计赞助1300元。眼见一些下岗工人和困难户，李景孝或帮他们出谋划策，或以资相助，这是他多年来不计其数的事情。他常说，热心事业，多关心他人，是我对党的报答。我的今天，全是各级党组织关心和重视的结果，我要感谢党的好领导、好政策，把企业办得更加兴旺发达，红红火火，多做对社会有益的事情。

1993年至今，他多次荣获由龙池桥街道办事处党政组织授予的“优秀企业”称号以及精神和物质方面的奖励。

十一年风雨兼程，十一年矢志不渝。李景孝这位并不年轻的人，不断向新的目标冲刺和跨越，必将迎来发展史上最美丽的春潮，谱写崭新的行业华章！



王国正

只为一个老板梦



王国正，男，1957 年出生，原籍湖北大冶，1984 年来麻城创业、定居，现任麻城市龙池建材公司经理。

在今年 3 月份龟山建材门市部开业的鞭炮声中，王国正老板又多了一份家业，他创办的民营企业——麻城市龙池建材公司在拥有北环路建材门市部、拉丝厂、汽车运输队后，又有了龟山建材门市部，固定资产已达 140 余万元，近三年来为国家累计创税费 20 余万元。

出生于大冶农村的王国正，在他两岁的那年，母亲因不治之症去世。在父亲的抚育下，初中毕业后，他在家务农。以



后，他下过煤窑挖煤，开过拖拉机，当过加工厂会计。生活的艰难，磨炼了他不屈不挠的性格；与父亲一起生活，造就了他堂堂正正男子汉的性格。农村联产承包责任制的推行，他感受到了党的政策的英明。家里分到的责任田不多，养家糊口难以为

继，这样，他于1984年离开父亲，辞别妻儿，只身来到麻城闯天下。他先后在麻城代销黄石水泥、石灰，销售煤炭和木材。由于货物质优价格合理，加之待人真诚讲信誉，逐渐在麻城扎稳了脚根。在跑



销售的过程中，他深深地感到走南闯北，浪迹天涯、饱餐饿顿的漂泊生活总不是路子。要有自己的实业，才能干出一番事业，于是他用心编织着老板梦。

二

1992年，王国正35周岁了，在改革开放的热潮中，他紧跟时代的步伐，决心做民营企业老板。他先后跑了几个个体企业，调查了解情况，进行市场调研，决定事业的方向。经过两个多月的努力，王国正决定做建材生意。他跑工商所，找银行，到龙池办事处和龙池桥村委会联系办企业的有关事宜。最终在龙池办事处和龙池桥村委会的重视与支持下，在北环路办起了建材门市部。经营6年后，有了资金、资本和市场，

他扩大规模办起了龙池建材公司。1998年，他的公司拥有一厂二部一队，即拉丝厂、龙池建材门市部、龟山建材门市部、汽车运输队，还拥有机械设备5台套。现在，他的公司经营的钢材、水泥、冷拉丝，规格、标号齐全，销售十分看好。从此，他正儿八经地当起了老板。

三

几年的经商经历，使王国正深知，要想当好老板，要不断地学习，不断地努力。如是他买回了《企业管理》、《会计学》、《市场营销策略》等书籍，开始了枯燥的学习。遇到不懂的地方，他跑市工业学校请教老师，跑会计事务所学习会计知识。经过两年的边工作边学习，王国正掌握了初步的企业管理知识。知识的积累为发展企业打下了较好的基础，他的企业越办越兴旺，迅速达到现在的规模。

致富思源。自己富了，还要带动周围的人走上致富路。这几年，他先后招收了下岗工人和进城的农民工22人。他在麻



城销售石灰和水泥的漂泊经历，培育了他的同情心。在职工的报酬上，他从不克扣，基本上做到月月兑现，一时资金紧张无法按时发放的，最多也不超过3个月。

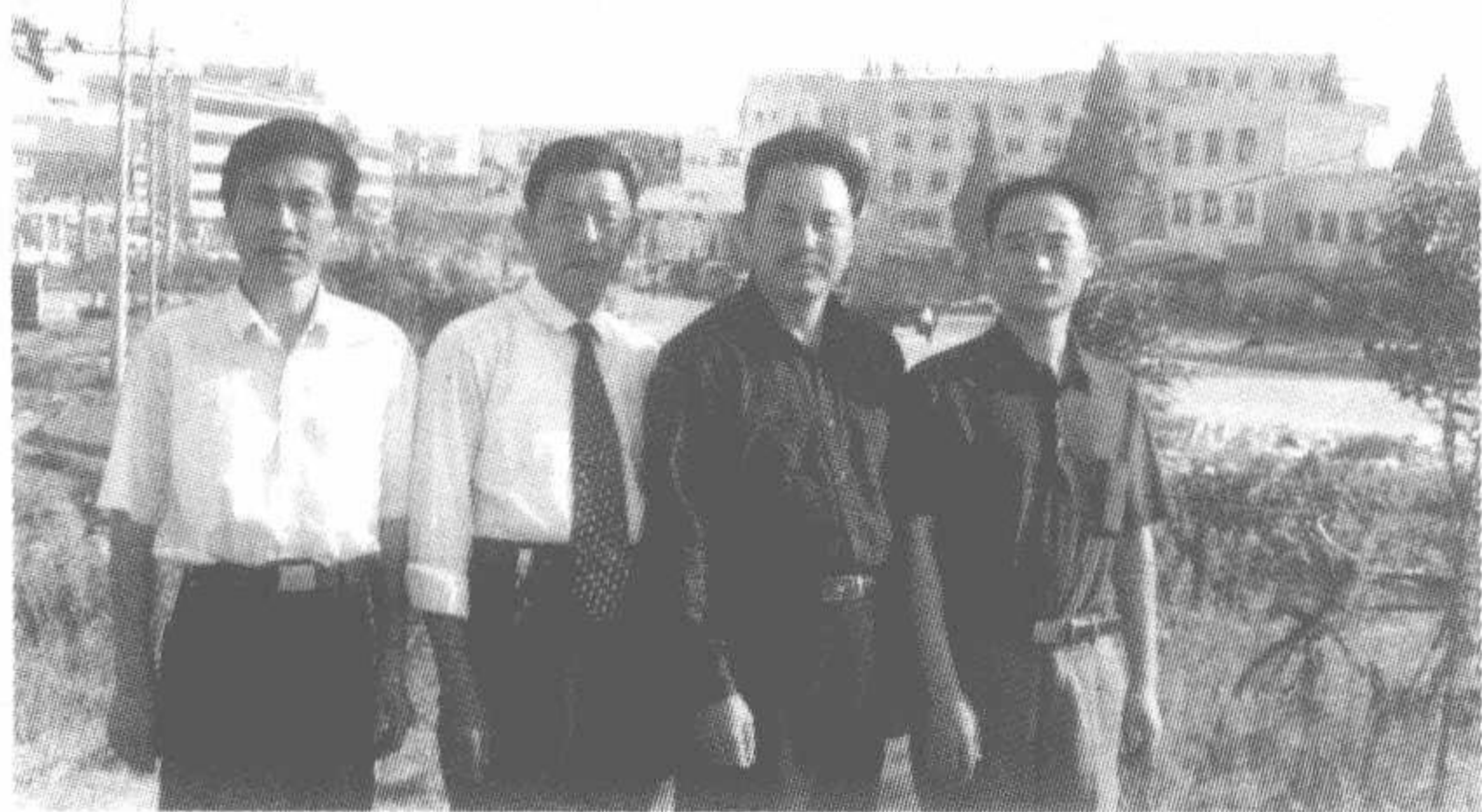
幼年丧母，村民养育了王国正，让他有了一颗慈善的心。在别人困难时，他慷慨解囊。闵集乡防汛，他送去价值2000元的水泥、石灰和800元现金；城区修路，他又主动捐款600元；每年的“六·一”儿童节，他总是准时将400元钱送给龙池桥中心小学的孩子们。

王国正艰苦创业，守法经营，得到了有关部门的支持和重视。1992年至今，他先后荣获“个体经营模范户”、“纳税模范户”、“捐资助学先进个人”等光荣称号。

王国正的老板梦终于圆了。他现在考虑的是，老板老板，不能板儿就老。他心里盘算着做大老板梦：今年龟山建材门市部开张后，他正着手筹集资金到麻城火车站办一个建材门市部，到将军路再办一个汽车轮胎专营店……

刘宏运 郑炳超 张才信 赵林

麻城市民用蜂窝煤商会的发起人



刘宏运，男，1953年11月出生，麻城市民用蜂窝煤商会会长；
郑炳超，男，1963年6月出生，麻城市民用蜂窝煤商会副会长；
张才信，男1947年11月出生，麻城市民用蜂窝煤商会副会长；
赵 林，男1973年2月出生，麻城市民用蜂窝煤商会秘书长。

麻城市民用蜂窝煤商会成立于2001年10月18日，会员都是从事生产和经营蜂窝煤的同行业业主，属自愿组织的民间自治团体，是我市第一家行业商会。商会成立时，经过充分民主协商选举出刘宏运、郑炳超、张才信、赵林为第一届领导班子成员。

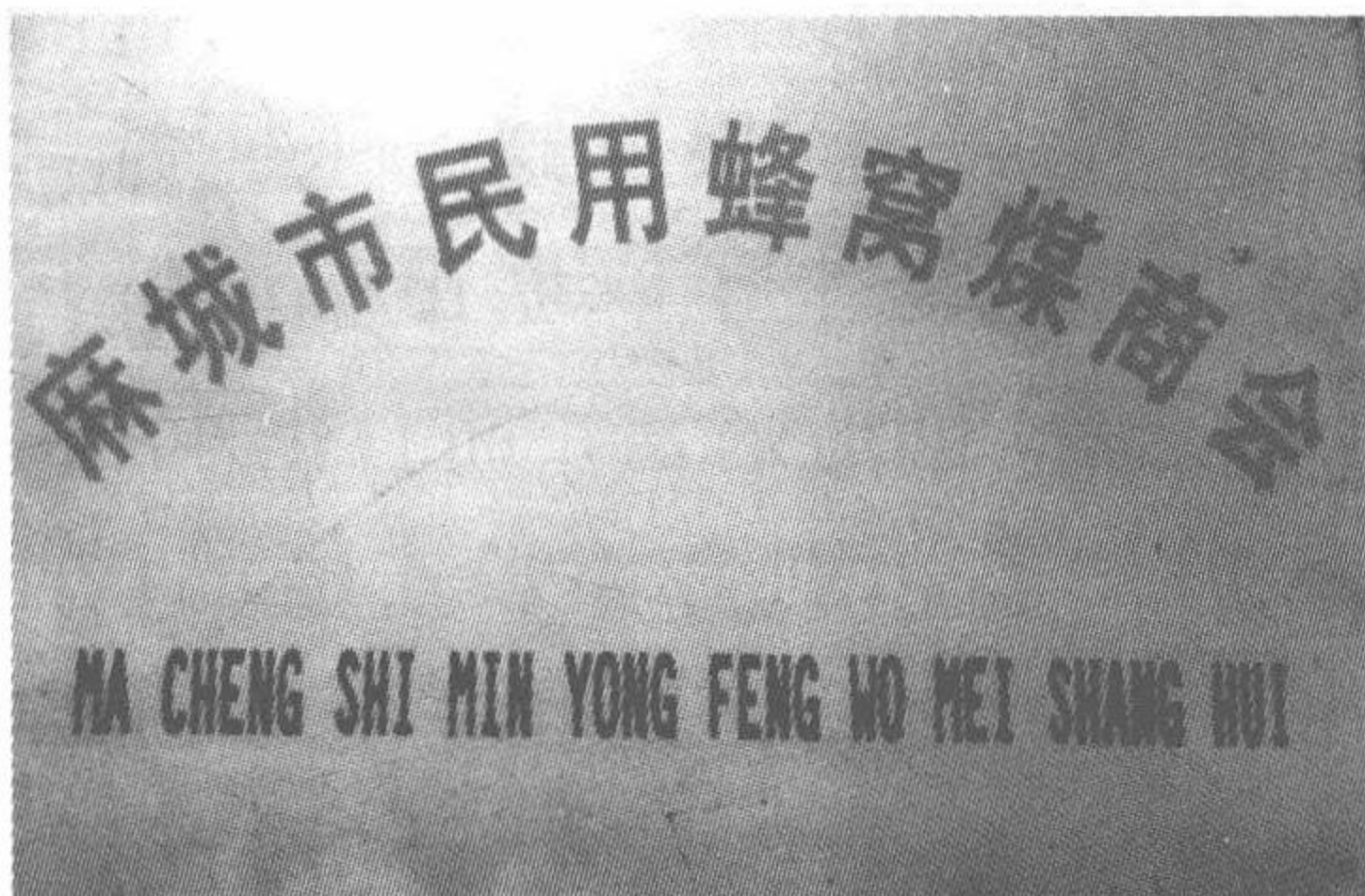
商会成立近3年来，在市总商会的领导下，领导班子精诚团结，认真履行商会章程所规定的职能、职责，坚持对广大会员进行团结、帮助、引导和教育；为会员排忧解难



难，提供经营服务、信息服务、技术服务和法律服务，促进会员依法经营，维护会员的合法权益。商会领导班子坚持不懈地开展同业调查，及时向市委、市政府领导反映同业呼声，协调行业之间、行业与管理部门之间的关系，配合职能部门参加行业管理，同会员一道坚决抵制一切干扰会员生产经营的行政不作为和一切乱收费行为，为会员保驾护航。商会一班人深入调查研究，结合行业实际，制定行规行约，健全内部管理，提倡诚信经营、公平竞争、有序发展，使商会会员在生产、经营、效益三方面自始至终处在同行业前列。每年，商会根据国家有关技术标准，对蜂窝煤生产的模筒不定期地进行检查，对蜂窝煤的原料配方（粘土占20%至25%）不定期地进行抽查。对检查、抽查中不符合质量标准的厂家处以罚款并限期改正。商会在行业中树立了威信，并赢得社会各界的好评。

商会现在从事生产、销售、管理的人员合计有250多人，其中管理人员有90%是下岗职工；销售人员有95%是

来自农村的剩余劳力，他们既为麻城的社会稳定和经济发展作出了贡献，同时也为个人和家庭找到了生存和致富的门路。一位来自夫子河镇百米山村名叫尹前程的



销售员，改革开放以来长期在外打工，而总是找不到稳妥合适的事做，年年出出进进，进进出出，不知多少次，十几年来身无分文。2002年，他开始从事蜂窝煤销售，年终带着五千多元的积蓄回家，一家人高兴得乐不可支。在销售员中他还不算收入最高的，大部分销售员农忙时回家种田，农闲时销煤，一举两得，双获丰收。

商会一班人始终明白，质量就是企业的生命，市场虽然无情，但是是公平的，要想占有市场，质量是关键。同样的产品看质量，同样的质量看价格。2002年国家对于煤炭执行“关井压产，总量控制”的宏观调控，导致原煤价格一涨再涨，蜂窝煤生产形势十分严峻。商会一班人积极采取应对措施，一方面加强内部管理，降低生产成本；一方面组织货源，拓展销售渠道。当周边县市和地区蜂窝煤价格大幅上扬后，商会坚持蜂窝煤质量不变，价格不涨，一年下来，仅麻城蜂窝煤行业让利180多万元给了消费者，经营者虽然亏了，但赢得了市场，赢得了消费者的信任。

艰苦创业，脚踏实地，埋头苦干，诚信经营，科学管理是商会人的本色。会长刘宏运，会员赵开玉自开办煤矿以来，一直人不离厂，手不离锹，夏天一身汗，冬天

一身煤，其劳动强度和吃苦精神超出常人想象。有多少付出，就有多少回报。赵开玉所经营的煤厂，四年时间超常发展，现已坐上了麻城市整个蜂窝煤行业的头把交椅。他不但给国家创造财富，而且把承包的离合器厂劳动服务公司也给盘活了。副会长张才信已过退休年龄，身体又不好，但长年累月坚持开车到乡村和山区销售蜂窝煤，爬山涉水，起早贪黑，风雨不移，精神可佳。老伴年过半百，但办事干练利索，善于经营管理，被同行称为“女强人”。副会长郑炳超夫妻两人自单位下岗后，积极转变观念，振作精神，刻苦钻研业务，诚信经营，讲究商德，很快打出了一片天地，使所经营的煤厂越办越好，给下岗人员再就业带了一个好头。秘书长赵林年青有为，他坚持原则，刚正不阿，乐于助人，在协调行业之间和各职能部门之间的关系起了很大的作用。

穷则思变，富则思源。商会发展了，会员的实力也雄厚了。商会所有的会员都把国家利益放在第一位，几年来无一例偷税漏税，同时还照顾到十几个职能部门对蜂窝煤厂的收费。有些会员辛苦一年虽然获利不多，有的甚至亏本，但是国家的税费照样完成，各职能部门的收费照样交清，其经营品德，是值得人崇敬的。

蜂窝煤商会的产生顺应了时代发展的必然要求，它将随着时代的发展而发展。商会的明天会更好！



吴泽权

幸福村里的幸福人

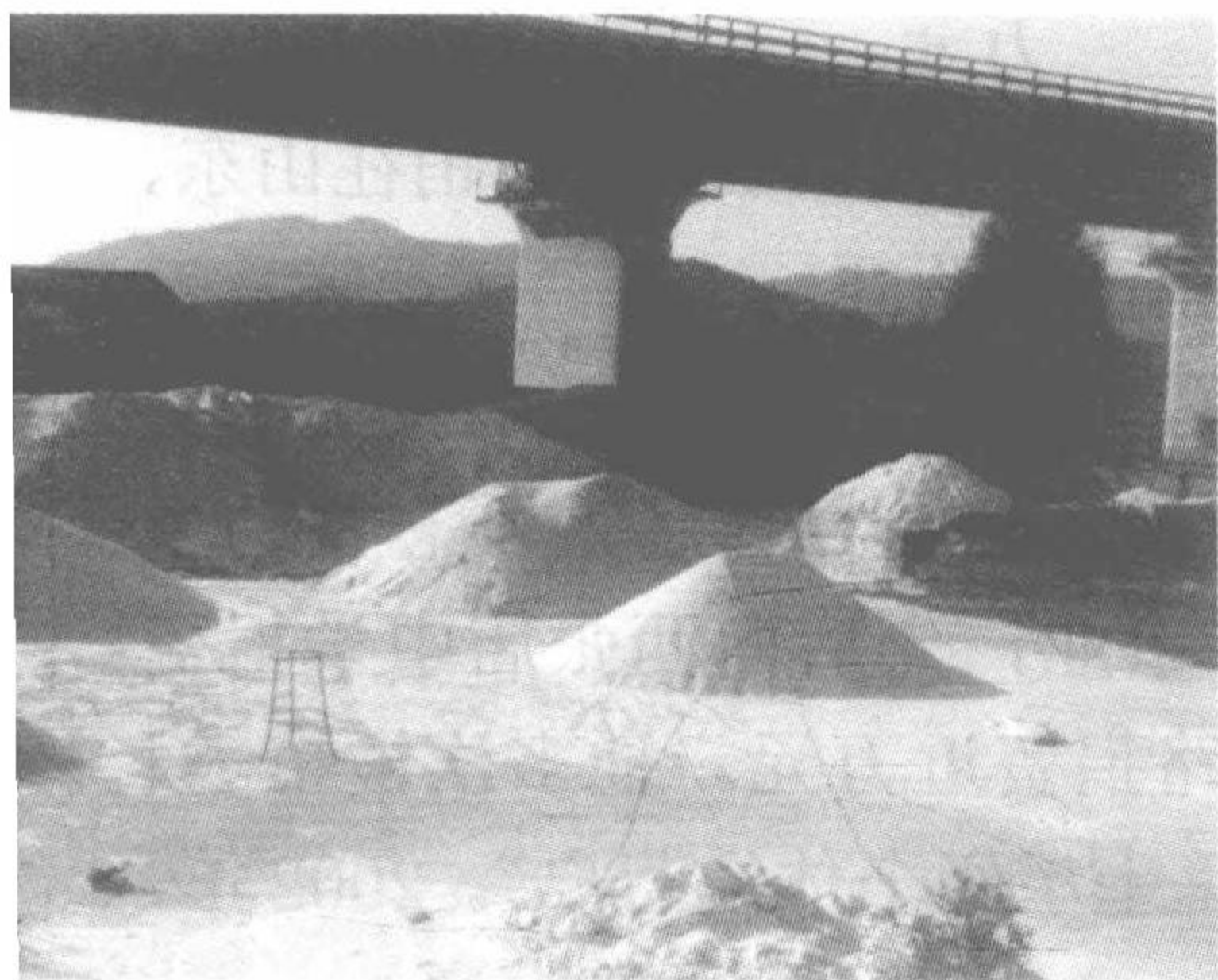


吴泽权，男，汉族，1958年4月出生于麻城市顺河镇幸福村，现任顺河镇石英砂厂厂长。

吴泽权，1977年毕业于西张店中学，初中毕业后从师学艺，当了一名木工，开始了10年的学徒、木匠生涯。1987年，在积累了一点资本后，他开始经营百货生意。由于他思维活跃，热情待客，诚信经营，做生意机动灵活，经过又一个10年的努力，到1997年，积累了上十万元的资本，淘得了商海的第一桶金。他富了，但不满足于一枝独秀，他认为百花满园才是春。于是他便花心思去想怎样带动

乡亲同他一道富起来。当年，他邀同乡戴宏玲、王建波、王正忠合伙投资32万元开办了股份制企业石英砂厂，利用当地丰富的石英砂石，生产石英砂。

开始启动生产时，资金不足，缺乏生产、管理经验，企业运转不畅。他





一方面摸索、学习企业的管理方法，一方面想方设法引进外资。1998年、1999年他多方奔走，引进南昌铁路局投资20万元，增添了生产设备，

又加强了生产、销售的管理，使企业经营开始走上正轨。但是好景不长，石英砂厂刚刚取得效益时，碰上了我市撤乡并镇，南昌铁路局退出了股金，企业再度因资金短缺、产品销路不畅而陷入困境。



2002年，他在对市场进行充分调查了解的基础上，又重新投入资金8万元，再次启动工厂生产。几经风雨，终见彩虹。现在整个企业拥有固定资产近30万元，年产值达35万元，利润近10万元。工厂有固定工人4名，

临时工12人，工人人平年工资4000元以上，产品销往山东、四川、安徽、武汉等地，可谓产销两旺。

吴泽权，这个平凡而又踏实的民营老板，靠勤劳和智慧正在一步步实现自己的理想。他自己富了，不忘带动乡亲富起来，还热心支持公益事业，先后向西张店中学捐资800元，为当地修村级公路捐资近万元。他多次被市委、市政府评为“先进私营主”、“十星级个体经营户”。2002年，



市工商联、市电视台还为他拍摄了“光彩之星”专题片。

顺河石英砂厂，在他的苦心经营下逐步壮大起来了；幸福村里的乡亲们在他的带动下，

开始富裕起来了。我们坚信，这个幸福村里的能人，一定会给人们带来更多的幸福。

程文香

大山深处的女强人



程文香，女，汉族，麻城市三河口人，1964年3月出生，现在三河口镇从事百货、家电经营。

在三河口街82号，人们经常可以看到一个皮肤微黑、精力充沛、脸上总是挂着微笑、年轻而充满活力的女人，她就是三河家喻户晓的女强人程文香。今年39岁的她，凭着自己的精明干练，经过16年的商海搏击，现在是拥有两栋属于自己的小楼房和一家经营规模超过30万元的百货商店，年上交国家税费2万多元的民营业主中的领军人物。她既是山区女性自强致富的杰出代表，又是一个乐善好施、极负同情心的女强人。她曾多次被三河口镇党委、政府评为“双学双比女能人”、“劳动模范”、“党员双带标兵”。先后被黄冈精神文明建设办公室、黄冈市工商局、麻城市人民政府、麻城市地方税务局、麻城市工商局等单位授予“十星级个体经营户”、“明星私营企业”、“免检纳税户”、“信得过个体经营户”等光荣称号。

她是一个不肯向命运低头的女人。1986年，22岁的花季少女程文香带着对美好生活的向往，嫁到了三河口镇刘家冲村周家冲。新婚的喜悦尚未消失，生活的重担就迎面而

来。婚后不久，婆家便把一个大家分成了几个小家，望着自家分得的三间低矮、潮湿、阴暗的土坯房，一种孤立无助、无依无靠的感觉不禁油然而生，以后的日子该怎么办？她不敢想象。丈夫刚从部队转业，不善农事，守着几亩薄田，她家的日子是一天比一天艰难。1987年春节，她含着眼泪点燃了新春的爆竹。这一年，她的宝贝女儿出生了，因为贫困，生活的窘迫冲淡了她初为人母的喜悦。自己刚刚分娩后需要补品，女儿年幼需要营养品，可是一袋奶粉也是她可望不可及的奢侈品。听着女儿嗷嗷待哺的哭叫声，她心如刀割。她与丈夫发生了冲突，她想弃田从商，丈夫十分反感：“我们周家冲人世世代代就是这么过，为什么别人能忍受你就不能忍受呢？”她不想与丈夫过多地争辩，带着幼小的女儿和借来的300元钱，毅然地离开了周家冲。

300元钱就是她的全部资本，也是她搏击商海的全部赌本。她常常告诫自己：只能进，不能退；只能成功，不能失败。由于本金太小，她只能在三河口街搭一间茅棚货亭，卖些烟酒副食。创业的路是如此艰难，一个人要进货，又要卖货，还要带女儿。夏天守在茅棚里，就象坐在蒸笼里一样汗如雨下；冬天睡在茅棚里，刺骨的寒风穿胸而过。1992年，他的儿子又降生了，一个女人带两个孩子做生意，其所经受的困难，所承受的压力可想而知。生活上的艰难，精神上的痛苦，没有使她折服，她始终坚信一定能守得云开见月明。

1992年，她终于结束了五年茅棚售货生活，租用了三河口镇服务公司宽敞明亮的临街门面，办起了一家象模象样的百货商店，经营烟酒、副食、百货、家电。五年的商



海历练，使她深深地懂得货真价实、诚实守信、薄利多销、方便顾客这些为商的根本，也正由于她始终抓住了这个根本，使生意越做越发。

1995年，她在麻城河东建起了自家的小楼房，1998年她又在三河口街82号建起三层临街楼房。到如今，她的店铺已颇具规模，实行批零兼营，生意做到了三河口镇的千家万户，甚至省安徽、河南的农民也慕名前来购物。店铺内是顾客盈门，欢声笑语，已成为三河口镇上一道靓丽的风景。

她是一个极富同情心的女人，别人有急难之事，她总是伸出援助之手，不管是集体的，还是个人的，她总要尽一点力量，帮上一把。1993年三河口镇建中心小学，没有人宣传发动，她主动捐献钱物500多元。1997年7月三河遭遇暴雨袭击，多处房屋倒塌，她毅然向受灾户捐献钱物2000多元。2001年三河口镇举全镇之力铺设阎三公路沥青路面，她带着500元钱来到公路建设指挥部要求捐献，指挥部的同志告诉

她：“现在上面政策很严，不准到处乱集资、乱摊派，麻城市委、市政府出台了一系列保护私营经济的政策，我们不能再向你们伸手。有困难，政府再想办法。”她十分诚恳地告诉那位同志：“修阎三公路是造福三河人民的大事，我们民营业主受益最大，这500元钱是我自愿捐献的，代表我们民营业主的一片心意，你们不管怎样也得收下。”

不仅集体公益事业如此，群众个人有难，她更是大发善心。2002年一个星期一的上午，她看到一个学生在店外长久徘徊，便主动上前了解情况，原来这位同学是本镇舒家畈村人，正在市三中读书，由于家里再也拿不出一分钱，他既没有车费也没有生活费，眼看就要辍学了，心里非常着急。程文香二话没说，邀上几个同行，租用一台面的，硬是把这个同学送到三中，并替他交齐了一个学期所需的700元生活费。



何畈村一位村民为小事与同垸人发生冲突，头部受伤，血流满面，到卫生院因为无钱不能做法医鉴定。与他一无亲二无故的程文香看在眼里，痛在心里，赶忙替他垫上140元钱，让他及时做了鉴定，包扎好伤口。

三河口街，在她家吃过饭的熟人、生人不计其数，接受过她钱物救济的人不知道有多少。别人有急事找她，有难事也找她，她总是热情相助，一如既往。至今，别人欠她的借款已达七、八万元之多。每每见到这些困难户，她总是善意地宽慰，叫他们千万不要着急，等手头宽裕了再说。她就是这样心甘情愿助人，无怨无悔。



她是一个与时俱进的人。在事业辉煌、家业丰厚的今天，她还是起早贪黑，忙里忙外。好心人总要劝她：已经奋斗了大半生，该享受一下了。她总是笑着说：“忙惯了，闲不下来。”其实她有自己的想法，尽管自己富了，

可周围还有许多人还处于贫困边缘。一枝独秀不是春，她要竭尽所能帮助他们脱贫致富。三河口是天麻之乡，全镇年种植天麻 25 万窖，年产天麻 150 万斤，可是由于加工工艺落后，天麻产业的效益不理想。她正在酝酿利用这个得天独厚的资源优势，引进加工技术，创办一个小型天麻加工厂，一方面可解决千家万户销售难的问题，另一方面又可以安排一部分人就业。她看准的事情，相信她一定能做成功。

姜长绵

天麻产业的领头雁



姜长绵，男，麻城市张广河人，1957年4月出生，1976年参加工作，现在张广河从事天麻、灵芝等中药材的生产、加工、收购等经营活动。

在麻城市东部有一座美丽富饶的古镇——三河口镇，该镇不仅因为蚕业历史悠久、鲜茧产量高、蚕茧质量优而名扬省内外，更因为盛产天麻，被称为“天麻之乡”而誉满荆楚。三河口镇人工栽种天麻已有二十余年的历史，2002年全镇种植天麻25万窖，产天麻150万斤，万余群众靠种植天麻过上了殷实富足的小康生活。每当谈起天麻的时候，群众念念不忘的是天麻产业的领头雁、致富路上的引路人——姜长绵同志。每当谈到天麻的时候，现年46岁、看上去十分精明、壮实的姜长绵，总是那样豪情满怀，忘乎所以，如醉如痴，因为他这一生已与天麻结下了不解之缘。

初种天麻

1976年，不满20岁的姜长绵走上了工作岗位，被安排在张广河供销社负责野生中药材的收购和销售工作。他家住在

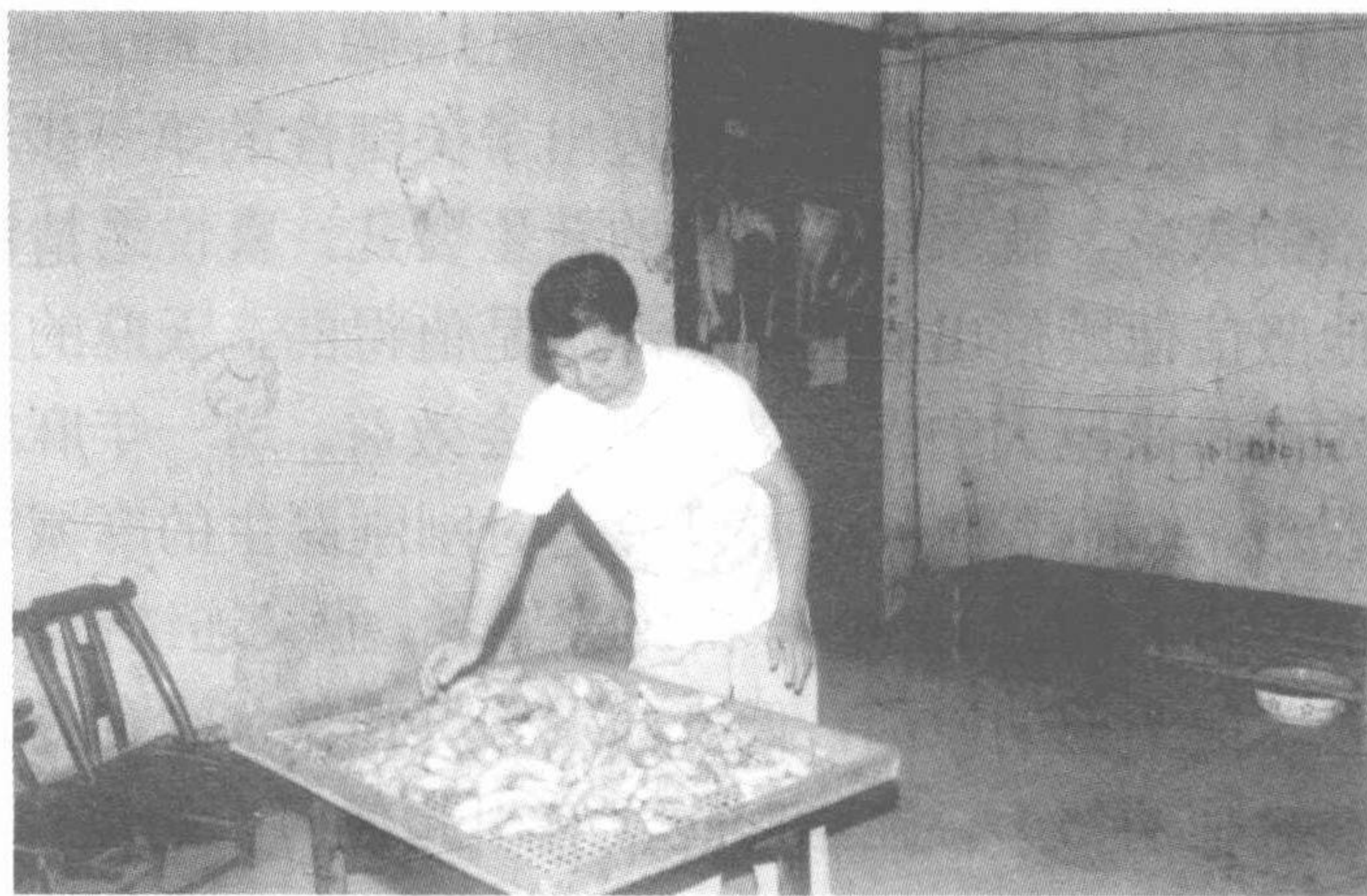


张广河乡张广河村姜家垆，垆四面环山，海拔都在千米以上，野生药材资源十分丰富，他从小便对野生天麻有一定的了解。1985年，已是张广河乡供销社主任的他突发奇想：野生天麻能不能人工种植呢？这一年冬天，他上山自挖了一些野生天麻种和菌材，自备了100多斤新鲜硬质木材，种植了3窖天麻。1986年冬天，他的天麻收获了，播下的2斤种麻只收获了3斤天麻。尽管3窖种麻一年仅增1斤天麻，每窖仅新增0.3斤。算经济帐，是赔了本，但在野生天麻的人工种植上，他迈出了关键性的第一步。手捧着鲜活的天麻，就象抱着自己的新生婴儿，喜悦之情溢于言表。他坚信他所付出的劳动和汗水是值得的，天麻的人工种植一定能带来巨大的经济效益和社会效益。这一年麻城刚好撤县设市，他的辛勤劳动可以说是对刚刚诞生的麻城市的最丰富的一份礼物。1986年和1987年冬，他又连续试种两年，由于技术等方面的原因，天麻产量始终很低，没有多大的经济效益。他的努力，在当时也没有引起任何人的重视。

拜师学艺

天麻人工种植陷入困境的他，没有选择放弃，而是坚持再坚持。既然“闭门造车”难以成事，必须另谋它路。1988年，他先后到武汉、麻城购买了大量有关天麻人工种植方面的书籍，边学边干，以后又到安徽金寨、岳西等天麻种植区实地考察学习，有时在麻农家一住就是几天。从菌材培养、种麻下窖种植、收获加工，每道工序，他都要看在眼里、做在手上、记在心上。他还多次到市药材公司请教天麻种植方面的专家，并多次邀请他们到实地来指导生产。他花费500多元，购买了许多密环菌菌种和天麻种子进行试种。功夫不负有心人，天麻产量终于获得重大突破。1989年产天麻300多斤，1990年产天麻500多斤，他一年的产量比整个张广河收购的野生天麻的总和还要多，两年获利12000多元。

张广河乡地处鄂东山区，山高路险，又是三河水库库区，当地群众生活十分贫困。为了帮助广大群众尽快脱贫致



富，他积极组织群众学种天麻，没有密环菌，他免费提供，没有钱买种麻，他赊给他们。天麻的人工种植也得到了张广河乡党委、政府的高度重视，乡里成立了专班，在全乡推广。在菌材培养上，他摸索了坑培法和箱培法；在天麻种植技术上，他研究出了菌材加新材法和菌床培养法；他总结出高产稳产五个关键，即：严选场地、适时栽种、防治病虫、控温控湿、即时收获。他所倡导的“六个一”工程，即：一平方米、一斤种、一个工、一百斤柴、生长一年、收获100元等被张广河乡广大群众视为最珍贵的致富经，得到了全面普及和推广，产生了巨大的经济效益。十几年来，他累计生产天麻1万多斤，实现产值近10万元，在他的带动下，全乡累计生产天麻1200多万斤，实现产值近亿元。

走南闯北

随着天麻产业的蓬勃兴起，天麻的销售出现了困难，1992年他率先成立了天麻购销门市部，开始了走南闯北的艰苦销售生涯。

十几年来，安徽亳州药材市场、河北安国药材市场、广州清平药材市场、湖南联桥药材市场、广西玉林药材市场、上海奉县药材市场等全国知名的药材市场，他实在记不清光顾了多少次，有的一年要去几次，有的一个月便要去几次，他的足迹踏遍了大半个中国，结识各类大小老板千余人。

2002年，天麻产业跌入历史的最低谷，鲜天麻每斤仅卖2元多，干天麻每斤不足15元，而且无人问津。姜长绵看在眼里，急在心里，“一定要把天麻销售出去，把群

众损失降到最低限度。”他两上安国，三去亳州，联系各类老板几十人，采取赊销等办法，群众的天麻总算销出去了，他却亏本几千元。十几年来，经他的手卖出去的干天麻有150多吨，实现销售收入1200多万元。经他联系、介绍卖出去的干天麻有300多吨。

登高望远

在张广河家乡和市区均建有私房，生活十分富足的姜长绵并不愿意享清福，他放心不下的还是天麻。当别人陶醉于“天麻之乡”这一美名时，他却敏锐地发现，张广河的天麻产业面临着新的挑战，如不即时引进推广新的技术，天麻产业就难以应对日益激烈的市场竞争。多年来，张广河的天麻生产用种一直采用无性繁殖的、不能作商品出售的单个细小的小白麻、小米麻作种麻，这种麻由于繁殖代数过高，生长势头不强，品质开始退化，使天麻产量逐年下降。他了解到只有推广天麻有性繁殖新技术，才能有效地提高种麻质量，防止种质退化。2000年春，他和三河镇文化站、农技站有关人员开始试验，经过3年的试验示范，天麻有性系列新技术在全镇得到了大面积推广。2002年三河口镇天麻有性繁殖大户达50多户，共繁殖种麻5000窖，收获种麻1.5万元，可供5万窖的商品麻生产用种，可增收商品麻20万斤。

有了春天的耕耘，等待姜长绵的将是一个又一个硕果累累的金秋！

林晚明

为国为民除蚁害



林晚明，男，1955年出生，麻城市盐田河人、1971年在东界岭中学毕业后任大队干部、1974年参军入伍，1978年退伍在本村任村干部。1980年从事白蚁防治防工作至今。现任麻城市白蚁防治所所长、法人代表。麻城市白蚁研究会理事长。

麻城市盐田河镇多年来就有白蚁防治传统，至今已有几代人的历史。解放前防治白蚁这项技术属祖传。凡是会“挖白蚁”的人，首先要具备专业知识、人格素质，并学会“甲子”、地理、风水等知识。解放初期，麻城县“挖白蚁”的大师黄济南、蔡文早、雷必清、雷中良都是盐田河东界岭人。林晚明自幼在这种环境中成长，与“挖白蚁”结下了不解之缘。

七十年代“挖白蚁”的师傅属社队企业人员。1982年原东界岭乡政府组织成立并注册了“麻城县东界岭白蚁防治服务公司”。林晚明任公司经理。1986年麻城市科协、市工商局、市科干局等组织全市从事白蚁防治的人员进行专业培训，并成立了“麻城市白蚁研究会”，同时申请注册“麻城市白蚁防治所”。1992年 在全市白蚁研究会第二届全体大会上，林晚明被当选为麻城市白蚁研究会理事长，兼任市白蚁防治所所长。麻城市白蚁防治所在市科技馆办公。全所现有职工和技术人员120人，其中已注册助理工程师以上职称的有80余人，专门从事白蚁防治及其技术开发。现任副所长有雷启书、



麻城市白蚁防治所

湖北省麻城市白蚁研究会

蔡章新、雷袁阳、雷金春、雷中义、黄杏炎、蔡立新、雷金炎、付六书、雷学胜等。自80年代建所以来，他们施工的足迹遍布湖北、湖南、江西、安徽、浙江、江苏、河南、福建、广东、广西等十多个省市，为各地完成江堤（库）坝、园林绿化、房屋财产、基础设施建设等方面白蚁防治的上万个工程项目，深受业主单位的好评。在管理方面，林晚明严格按照建所时订立的《章程》办事，技术资源共享，一个名称对外，职工独立核算自主经营，所里主要抓行业自律经营。经过全体同仁的共同努力，白蚁防治所取得了较好的经济效益和社会效益。林晚明个人在近20年的白蚁防治生涯中，精益求精，爱岗敬业，其专业造诣深得同行的敬重，成为享誉一方的白蚁防治专家。他所接包的岳阳长江大堤、九江石化等工程成了样板工程。

市白蚁防治所成立以后先后实施的上万个白蚁工程，都是手到蚁灭，已经成为闻名的“白蚁克星”。

1993年，安徽省铜陵市天井湖公园出现蚁害。公园的古建筑大多被白蚁损坏，不少名贵树木被白蚁蛀空后枯死，投资100多万元兴建的牡丹园，有一半牡丹遭蚁害。该所派人员挖治，共清除白蚁主、副巢3000余窝，一举根绝蚁患。

1997年，江西省德安县公安局办公楼从一楼到四楼的办公桌椅、门、框、档案材料等大面积出现蚁害，且经常出现飞蚁，已无法正常办公。经该所探查，在原公安局食堂的柴火堆里找到蚁穴，主巢挖出的蚁巢装了四板车，挖出副巢30余个。

1998年汛后，岳阳云溪长江大堤组织查蚁大会战，该所应邀参加。在新港段的4公里大坝上，共挖出老巢100余个，副巢数千个，挖出的白蚁巢装了一卡车，至今仍有标本留在该堤防委员会。此事，当时湖南电视台在《晚间新闻》中作了专题报导。

1999年，岳阳市第一中学第一教学楼被白蚁危害，雪白的墙上可见白蚁带泥行走的线路。经该所探查，在教学楼后的樟树下挖出白蚁，经下吸引点、洒药等综合防治，收到了圆满效果。

2000年，安徽黄山水电局告急，部分水库发现蚁情，要求防治。该所在龙门水库约300米长的大坝上共挖出老巢67个，主巢20多个，副巢1000余个，有一个坑里有两个老巢（现存有样本），数十个副巢，



其密度十分罕见。消除蚁害后，位于该库坝下的区政府领导隆重设宴答谢施工人员。此事并在当地电视台的新闻栏目中滚动播出。

麻城市白蚁防治所长期在南方各省市专治白蚁，主要是



水利、绿化、房屋等方面，实例很多，成绩显著。2001年12月黄冈市委和麻城市委的领导同志在与林晚明所长交谈中，称赞市白蚁防治所“工作搞得好，不光是解决就业问题，更重要的是为国为民除蚁害，为国家作了贡献，利在当代，功在千秋，希望继续发扬”。

张义斌

熊熊炉火映丹心



张义斌，男，麻城市龙池桥办事处人，1952年8月出生。麻城一中毕业后，参过军，当过村干部。现任麻城市龙池桥办事处红石堰第三砖厂厂长。

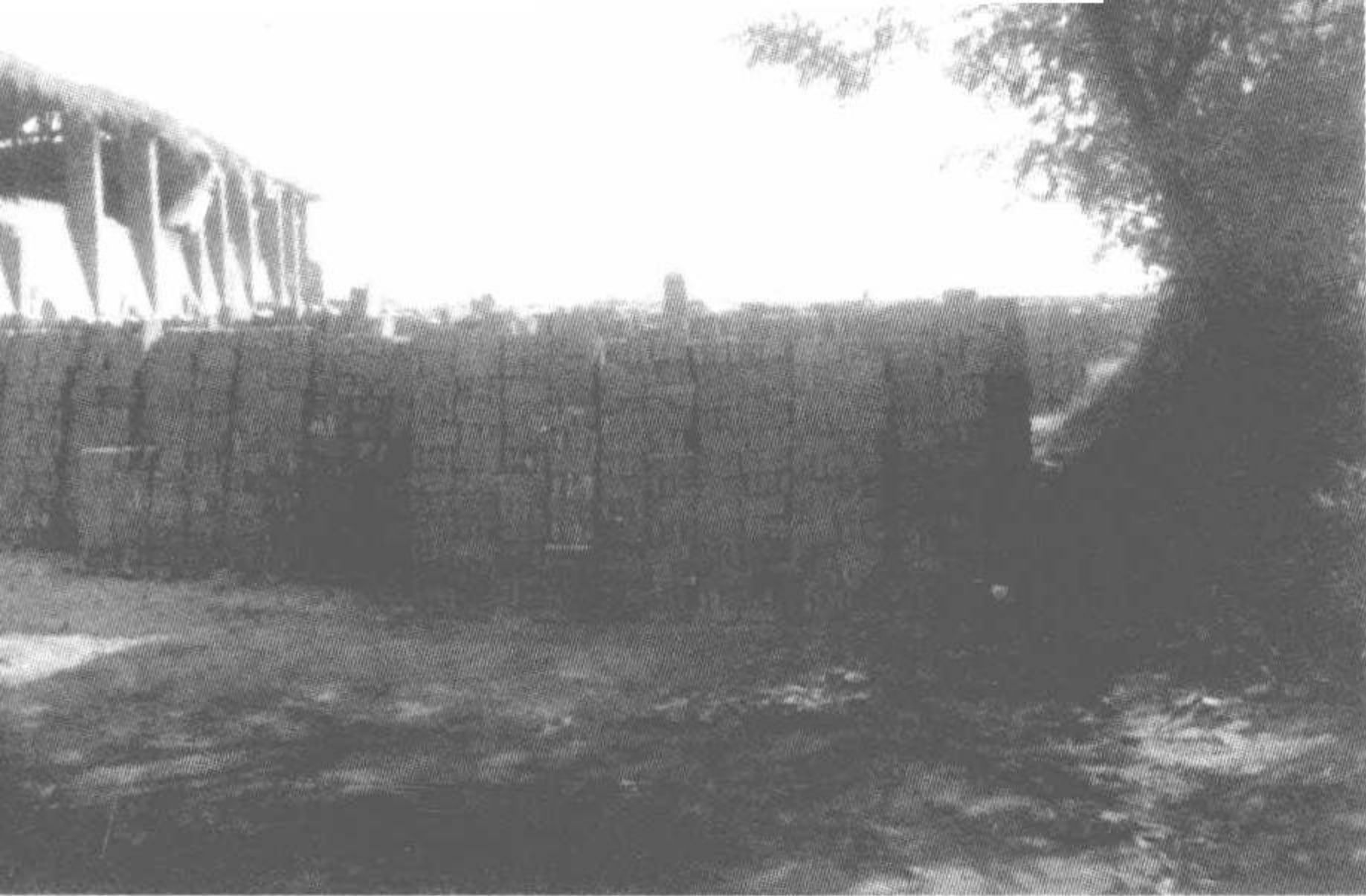
已年过半百的张义斌脸上留下了沧桑的印记，丰富的人生阅历使他显得沉稳、干练。1972年他毕业于麻城一中，第二年元月应征入伍成为一名光荣的解放军战士。在军营里摸爬滚打了3年，多次受到表彰。1976年10月，退伍半年的张义斌当选为村民兵连长，1984年改任副村长。在村干部的岗位上，他连续工作了17年，17年中，他和其他村干部一道将自己的青春奉献给了村民，村里的山山水水都留下了他爬涉的足迹，水利、基建工地处处留下了他辛劳的汗水。1993年10月，他辞去副村长职务，创办实业。经多方调查和论证，他决定个人投资建一座20门的德式轮窑生产红砖。

经有关人员预算，建造这样规模的一座轮窑砖厂，单是一座轮窑就要30多万元，还要铺设电力设施、购置砖机、征地、建厂房，再加上周转资金，最少要90万元。面对困难，天性倔强的张义斌没有退却。他抖出全部家底凑齐了10万元，从亲戚朋友处借来20万元，办事处、

村领导帮他 从农行、信用社解决了余下的资金。1993 年 11 月 13 日，他的砖厂——红石堰村第三砖厂正式破土动工了。从此，他整天扑在工地上，有时一连几天都顾不上休息，人累瘦了一圈。经过近 3 个月的奔波劳累，轮窑耸立起来了，厂房建起来了，机械也调试完成并生产出了第一批砖坯。1994 年 3 月 8 日，张义斌的砖厂首次点火成功，4 天后，红砖出窑。经过质检部门的抽样检测后，等在窑边的用户将还烫手的红砖运走了。当年，张义斌的砖厂生产红砖 940 万块，全部销售一空。

自生产出第一块砖坯开始，张义斌就将质量放在第一位。他常说，建房是百年大计，如果砖块的质量不过硬，既坑害了用户，又倒了自己的牌子，是自己砸自己的饭碗，所以，他将砖的质量视为砖厂的生命，每道工序都有专人负责质量，对每一个生产环节都严格把关，质量不合格不进入下一道工序，残次品砖就地销毁使砖厂每一块商品砖都成为质量合格的产品。多年来，无论是质检部门常规检查，还是突击抽检，张义斌的砖厂生产的红砖都符合质量要求。用户来厂买砖，张义斌要求职工热情接待，及时发货，不准克扣数量，使用户做到花一分钱买一份货，真正做到物有所值。过硬的质量，真诚的服务，使他的砖厂





赢得了城乡众多的用户。

在张义斌的砖厂里，常年有150多人做工，既有本村村民，也有外地民

工，还有近20辆拖拉机和汽车常年为用户运送红砖。职工工资高的每月1千多元，低的也有数百元，100多号人每月工资支出就得10万多元。十年来，就是在自己周转资金不足而去借款的情况下，他也从不拖欠职工工资。当职工有困难需要提前支取工资或借款，他总是及时满足。因为他待职工真诚，许多职工在砖厂一干就是数年。大多数职工在砖厂打工几年后，走上了富裕的道路，90%以上的职工都自己盖了楼房，职工购买红砖，享受优惠价待遇，有的职工盖房资金不足，他还将砖赊给他们，有的几年还没付款。尽管他要按约分批偿还建厂时借的贷款，但他从未拖欠国家税费。建厂以来，他共上缴税费100多万元，同时，他还多次扶贫济困，支持当地教育事业的发展，仅向当地中小学捐款就达5000多元。

张义斌到现在还没有雄厚的资本，从他身上也看不出大款的派头，但因为他创建砖厂，乡亲们富了，职工们富了，这也许就是他追求的富足所在！

邓从斌

勤劳致富的带头人



邓从斌，男，汉族，1957年11月出生于麻城市顺河镇梅楼村。1976年高中毕业，担任过村干部，承包过供销社，现任顺河镇梅楼精米厂厂长，麻城市第五届政协委员。

邓从斌1976年高中毕业后，经过群众推荐和组织选拔，出任梅楼村村干部。在搞好本职工作的同时，他利用自己的知识和当地的资源，带头搞起了以家庭经营为主的养殖种植。1985年，便成为当地的养殖种植大户，年纯收入近2万元。1990年，经过反复论证和权衡，他承包了濒临倒闭的梅楼供销社。五年的惨淡经营，他以诚信为招





牌，以勤奋为资本，事业小有成就。五年，他积累了资金20万元。

1996年，在农村卖粮难、乡亲们脱贫致富难的情况下，他倾其所有，办起了精米加工厂。精米厂年收购稻谷、加工大米400万斤，解决周围几个村的农民卖粮难的问题，个人年纯收入达8万元。现在，米厂总资产达45万元。

邓丛斌富起来了，但他没有忘记乡亲们，他带动乡亲们利用他加工大米的谷糠，搞起了牲猪养殖、水产养殖。他处处为乡亲们提供方便，对困难户，他预付购粮款，赊销饲料，在他的带动和帮助下，先后有十几户特困家庭脱贫致富。他热心于公益事业。梅楼小学建校，他捐资1000元。对本村的特困户、五保户，每年捐款1000元，先后为村里修路投资近万元。

付出总有回报。在梅楼，在顺河，乡亲们提到邓丛

斌，总是竖起大拇指，称赞他是好干部、好同志。他个人先后被推选为麻城市第一届人大代表、麻城市第五届政协委员，多次被评为先进工作者，1999年被市委、市政府评为“先进个体工商户”。麻城报、麻城电视台多次对他进行了采访报道，称他是乡村致富的带头人、村民心声的代言人。



刘辉清

情系故乡热土



刘辉清 男，1966 年出生，麻城市顺河集镇周家咀村人。

真情言语

2003 年 2 月 6 日，是一个明朗的日子，黄冈电视台、麻城电视台一行 6 人来到麻城市顺河集镇周家咀村专程采访刘辉清。踏进刘辉清办公室的大门，首先映入眼帘的是河北政府奖、贡献奖、税务先进户、麻城市养殖业专业户等诸多的奖状和奖杯。面对闪烁的镁光灯，朴实的刘辉清深情地说：“在外情系故土，致富不忘乡亲”。是的，他是如此说的，更是这样做的。

创业之路

1989 年 7 月，年满 23 岁的刘辉清打起行囊，告别了亲人，只身来到河北。他凭着超人的胆识，过人的远见，在武安开办铁矿。白天，他与工人们一同下矿井摸爬滚打；夜里，孤灯只影钻研管理知识。经过 11 年的苦心经营，武安铁矿效益

良好，净赚50万元。看着日益殷实的腰包，刘辉清想起了那贫穷的山村，想起那生育、养育了他的父母。

2000年正月，刘辉清回到了故乡。他通过实地考察和深入研究后，决定在家乡开办一个大型喂养场。于是，在他的精心筹划下，一座设计科学、设备先进的养猪场诞生在深山之中。3年来，他的养猪场共出售牲猪4000头，获利30万元，成为全市最大的养猪场。

奉献之歌

刘辉清深深地感悟到，自己成功的每一步，都离不开党和政府的关怀，都离不开父老乡亲的理解和支持，他要用自己满腔的热情回报社会，回报乡亲。

家乡的罗铺中学在建校过程中，因资金短缺，一度要停工。刘辉清看在眼里，急在心上，于是他想方设法筹集了现金1万元，送到学校，解了燃眉之急。周咀小学建校，他又慷慨解囊，捐赠5000元。十年来，他为学校和特困家庭共捐献了近5万元人民币。“受点滴之恩，当涌泉相报”，这是一位民营企业家最宝贵的亮点。刘辉清不满现状，出资承包荒山栽意杨5000余株。今年，又投资10万元，办起了预制厂，……

运筹帷幄

眼前依旧是贫穷的山坳，耳边响起的是轰轰的列车声，一个新构思在刘辉清的脑海里悄然升起：依托大京九，发展肉类深加工，办大企业，办名牌企业，带动乡亲步入致富的快车道……

《麻城文史资料》征稿信

先生(女士):

你好!

政协的文史资料工作是1959年经周恩来总理倡导开展起来的。四十多年来,全国各地各级政协征集、整理、出版了数以亿计的文史资料,为社会主义物质文明和精神文明建设起到了“存史、资政、团结、育人”的作用。文史资料已成了一种不可或缺的史料种类。

我市政协成立后,在社会各界的大力支持下,征集出版了七辑《麻城文史资料》。但由于稿源不足,许多重要的历史事件,都没有“三亲”史料来反映。麻城人杰地灵,人文鼎盛,是旧民主主义革命、新民主主义革命的中心地区,又是著名的革命老区,先辈们为建设社会主义新中国在麻城这块热土上留下了许多可歌可泣的历史事迹,造就了一大批功勋卓著的革命军事将领,走出了一大批彪炳千秋的鸿儒硕彦。在社会主义建设时期,全市人民又创造了许多历史奇迹,在满目苍痍的战争废墟上建设了文明、富强的新麻城。这些丰富的人文资源是巨大的历史财富,若不很好地整理、挖掘和利用,是我们对历史的失职与失责。因此,恳请你拿起笔,记述你参与的、你所熟知的、你所听说的历史事件与人物,为我们的工作提供便利,为治史修志提供史实史料。

文史资料是一种特殊的史料,它要求作者以自己亲历、亲见、亲闻的经历提供事件和人物最原始最真实的资源,无论是记事还是写人,都只能是记述(或整理)当时的真实情况,不能杜撰创作,更不能从个人利益出发,篡改

或歪曲历史事实，要用科学严谨的治史态度保证历史的真实性与严肃性。因此，请你在记述某一事(人)时，尽量核准史实，为后人留下最真实的历史资料，同时注意“不隐恶、不虚美”，留下最完整的历史资料。

谨祝身体健康，并致谢忱！

麻城市政协文史资料委员会

二〇〇三年十月

来稿请寄 麻城市政协文史资料委员会

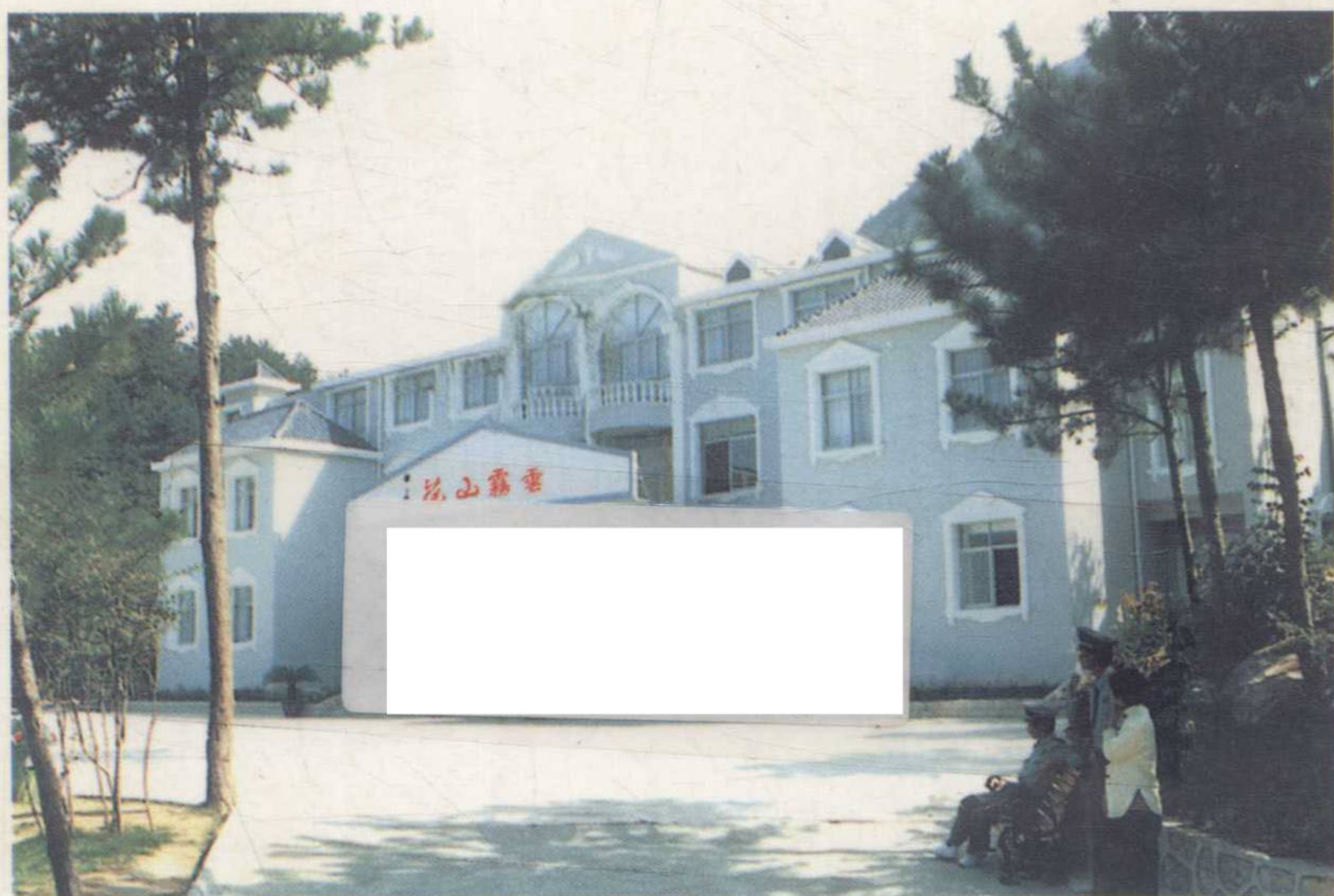
邮 编 438300

联系电话 (0713) 2950903

簽名 Qian ming

簽名 Qian ming

封面题字：刘志田



云雾山庄

休闲旅游胜地 会议接待中心

鄂黄图内字 (2003) 036号
工本费26元