

一个中国乡镇企业家的传奇人生

刘庄者

刘明恒 著

他是一个奇人
强人 智慧人
有远大目标的人

武汉出版社

刘老者

一个中国乡镇企业家的传奇人生

◎刘明恒 著

武汉出版社

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

闯世者:一个中国乡镇企业家的传奇人生/刘明恒著. —武汉:武汉出版社,2008.1

ISBN 978-7-5430-3781-6

I. 闯… II. 刘… III. 黎珊玉-生平事迹 IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 170270 号

著 者:刘明恒

责任编辑:万 忠

装帧设计:李 果

出 版:武汉出版社

社 址:武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编:430015

电 话:(027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail:wuhanpress@126.com

印 刷:咸宁市建雄印刷厂 经 销:新华书店

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:22 字 数:334 千字 插 页:1

版 次:2008 年 1 月第 1 版 2008 年 1 月第 1 次印刷

定 价:38.00 元

版权所有·翻印必究

如有质量问题,由承印厂负责调换。



湖北玉立砂带集团董事长黎珊玉

序

给企业和企业家写报告文学，多是歌功颂德做广告宣传，读者往往怀疑其意义与分量。鄂南作家刘明恒，是个忠厚实在的人。当他将这部三十多万字的书稿交给我并希望我写序时，我心里嘀咕着：“你也写起企业报告文学了？”但我没回绝读他这部书稿。

国庆节假期的第一天，我竟然一口气把这部长篇报告文学读完了，且感到这一天过得不虚，很有收获。以至当夜在汉口江滩看焰火时，在满空五彩灿烂的焰火中，看出那其中的一团来自鄂南山里，黎珊玉和他的湖北玉立集团，以自己的创造与贡献，如一团焰火闪亮，装饰了社会主义中国的蓝天。

20世纪六七十年代，没有城镇户口的半边户妇女被称为“黑市婆娘”，经常被民兵纠察队赶出城镇。鄂南的通城县有十七位这样的妇女，她们在城关公社一个猪圈里办起了砂布厂。她们请来了一个领头人黎珊玉。大伙儿从不懂什么叫砂布开始，四处学艺，剽学技术，土法上马，自制设备，艰难销售，到最后成为拥有国内涂附磨具行业绝无仅有的设备，产品位列国内前茅，竞争世界同行业三强的湖北玉立砂

带股份有限公司。其“犀利”牌砂带，国际知名，“用‘犀利’砂带，磨世界不平”的广告语，豪迈而又充满了自信，没有亚洲涂附磨具之王的底气，是不敢打出如此广告语的。

一个企业的成功，是与其领头人分不开的。黎珊玉，这个出生在大山里的苦孩子，这个领略了人生百味而充满了奋进向上精神的硬汉子，当他被一群妇女们请到厂里领头之后，就把自己的生命与全部追求与砂布厂联系在一起了。为了销出产品，他不怕吃闭门羹，不怕看别人的冷脸。他南来北往地奔波，没吃过一顿饱饭，没睡过一个好觉，终于使他们生产的砂布得到权威部门的认可，走进了广州交易会，走向了世界。他三顾茅庐请人才，终使国家机械工业部磨研所的高工感动，退休后到鄂南山里来为小厂服务。他狠抓科技创新，大胆设想，反复试验，研制出了用牛皮纸代替耐水纸、用化纤布代替纯棉布、用石英砂代替金刚玉砂、用化学胶代替动物胶的新型砂布，降低了生产成本，提高了产品的质量，开创了中国涂附磨具产品的先河，改写了中国涂附磨具行业原料的标准。黎珊玉这个高中生，也因为在科学创新发明上为中国涂附磨具行业作出的贡献，被评为高级工程师、享受国务院特殊津贴的专家。黎珊玉在商海决战中实行销售买断制，巧打价格战，诚信赢天下，营造销售同心圆，培养大批经销商，使得玉立的产品立于不败之地。黎珊玉对公司严格管理，为了公司的利益，他丝毫不讲情面。因违反了公司的制度，亲家母被迫走人，内侄被撤职，爱人被劝提前退休，一些工人被解聘。他还挥泪斩马谡，开除曾是玉立公司的红人干将。企业要想发展，不执行严格的管理制度，只是一句空话。黎珊玉创导玉立文化（企业文化），实行人本思想。他还搞了个“思源工程”（饮水思源之意），回报父老乡亲。黎珊玉最终将玉立公司的分厂办到了国外，他的“三级跳”是一跳进入东南亚，二跳挺进欧洲，三跳深入北

美，玉立的产品销遍全世界。

黎珊玉是一个奇人、强人、智慧人、有远大目标的人。他所干的这一切，不是为了名，也不是为了钱，更不是为了自己的子女，他是为了事业，为了中国的涂附磨具行业进入世界三强，他是在为国家作贡献。

黎珊玉，一个令人尊敬的企业家！

刘明恒是个实在的人，他写小说、写诗，卓有成就。为了写好这部报告文学，他在通城县、在玉立公司采访了半年之久。他用翔实的材料，写出了鄂南山中的一个世界知名企业和一位令人可敬的企业家，为读者、为企业界的人士，写出一部可供思考，可受启示，可用学习的书。这本书语言流畅，质朴自然，具有形象化、立体感、有分寸等特点；叙述、抒情、议论相得益彰；在直面生活的同时，不回避矛盾，一方面热情地歌颂光明的、美的、善的东西，另一方面理直气壮地揭露抨击黑暗的、丑的、恶的东西，这是非常难能可贵的。

这是一位实在的作家写的一部实在的好书。

刘益善

2006年12月28日于武昌

目 录

序.....	刘益善	1
引言		1
第一章 坎坷岁月.....		9
1 善良斋女.....		10
2 苦难童年.....		11
3 病魔折断梦想的翅膀.....		15
4 在“红流”中挣扎.....		19
第二章 艰难起步.....		27
1 寻觅能人.....		28
2 在猪圈里起步.....		33
3 走马上任.....		37
4 岁月花絮.....		47
第三章 一波三折.....		59
1 裂变.....		60
2 税务风波.....		63
3 东阁村事件.....		68

第四章 脱颖而出.....73

- 1 闯出一片新天地.....74
- 2 关键的第一跳.....81
- 3 “严”就是“爱”85
- 4 巧打价格仗.....92
- 5 诚信赢天下.....95

第五章 激流勇进.....101

- 1 销售买断制.....102
- 2 培养大牌经销商.....106
- 3 营造销售同心圆.....112
- 4 初探西方世界.....115
- 5 抗击洪峰.....137
- 6 关键的第二跳.....140

第六章 灵魂工程.....145

- 1 人格的力量.....146
- 2 《犀利快报》.....151
- 3 培训中心.....154
- 4 玉立文化.....159

5 玉立文艺·····	166
6 培养竞争意识·····	173
7 用爱凝聚人心·····	175
8 感恩玉立·····	183
第七章 夯实基础·····	191
1 动态股权制·····	192
2 车间管理“三把金钥匙”·····	199
3 夯实科技基础·····	217
4 捍卫“犀利”品牌·····	221
5 整顿经销队伍·····	224
6 延伸工艺流程·····	229
7 建立国贸队伍·····	231
第八章 扬帆远航·····	237
1 吹响进军号角·····	238
2 关键的第三跳·····	242
3 到越南办厂·····	249
4 漫漫认证路·····	255
5 把目光盯住欧美·····	262



第九章 知恩图报·····	267
1 “希望工程班”·····	268
2 创办绿色农业生产合作社·····	271
3 “扶苏”工程·····	274
4 玉立国际大酒店·····	278
第十章 无悔人生·····	283
1 大老板的陋室·····	284
2 人本思想·····	287
3 爱心博大而深沉·····	291
4 苦读中升华·····	296
5 勇于解剖自己·····	302
6 困惑中跋涉·····	310
7 生命不止，攀登不息·····	314
尾声·····	318
后记·····	322
附录：湖北玉立砂带集团大事年表·····	325
黎珊玉荣誉称号·····	331
湖北玉立砂带集团荣誉称号·····	333

没有经历磨难的生命是脆弱的，
没有经过升华的灵魂是平庸的。
生命的磨难能砥砺一个人顽强的意志，
灵魂的升华能展开一个人腾飞的翅膀。

——题记

C H U A N G S H I Z H E

引言

2004年11月11日下午，三辆小车在湖北玉立砂带股份有限公司门前平稳地停住，从车上下来四个人，其中一位便是中共中央政治局委员、湖北省委书记俞正声。黎珊玉惊喜地迎接他们一行。俞正声视察了砂带车间，听取了黎珊玉的汇报后，问：“你们现在的主要竞争对手是谁？”

黎珊玉说：“是老美。”

俞正声又问：“玉立的目标是什么？”

黎珊玉说：“世界同行业三强。”

俞正声再问：“怎么实现这个目标？”

黎珊玉胸有成竹地回答：“以人为本，不断创新。”

俞正声听了之后很开心地笑了，然后像老朋友一样拍着黎珊玉的肩膀说：“了不起，好好干！”

这个黎珊玉胆子真不小，竟敢在俞正声面前夸下如此海口，还显得那么自信，那么坦然。这使人不禁想起26年前的一幕：

1979年底，玉立公司的前身通城砂布厂刚建厂才一年时间，产值9.8万元，销售额6.36万元，税收3200元，利润1000元。1980年1月，黎珊玉正式被城关人民公社任命为厂长。2月份，通城县召开全县工业大会，分管工业的县委副书记张玉庭为了给砂布厂打气，让黎珊玉上台发言。黎珊玉跳上台，表示要把通城县砂布厂建成全县一流的企业。他的话音刚落，台下立刻响起一片哄笑声。有人在下面窃窃私语：“这个黎珊玉不知天高地厚，简直是个吹牛大王。”黎珊玉当年夸下的海口早已实现了。如今玉立公司不仅雄踞全国同行业之首，而且是亚洲同行业之王。今天已过花甲之年的黎珊玉，当着俞正声夸下海口，要跻身世界同行业三强，他能够实现这个目标吗？

严格管理是搞好企业的重要举措之一，谁违反了企业的规章制度，黎珊玉是天皇老子都不认的。建厂初期，黎珊玉的亲家母在食堂当炊事员。在粮食紧张的年代，为了巴结厂里的干部，亲家母把鸡蛋、好肉换给后勤



中共中央政治局委员、原湖北省委书记俞正声视察玉立公司

干部，职工伙食达不到应有的标准。黎珊玉得知后，通过深入调查，发现了问题的根源，当即宣布让亲家母回家，同时对食堂人事进行了调整。为了加强企业管理，黎珊玉不知得罪了多少人，尤其是那些因违反了规章制度而被处理出厂的老同志。到如今还有人咬牙切齿地骂他是“吃奶长大的，忘了娘”。

1995年，国内只有一条半砂带生产线。其中一条生产线是国家花一个亿从国外引进的，另外半条生产线是上海砂轮厂花了三千多万元从国外购进的。

黎珊玉去郑州砂带厂参观了三次。回到厂里，黎珊玉找来黎桂林，向

他下达死命令：“你牵头成立攻关小组，研制出国内第一条砂带生产线来！”

黎桂林听后咋舌了，过了好一会儿才回过神来问：“黎厂长，你这不是在开国际玩笑吧？”

黎珊玉毫不含糊地说：“谁和你开国际玩笑了？我们如果不上砂带生产线，那就等死吧！我们必须把砂带生产线造出来，这是死命令！”

军令如山倒。黎桂林披甲上阵了，带着攻关小组的同志们不知熬了多少个日夜，不知失败了多少回，仅仅试验了一个月，就损失200多万元原材料。黎桂林心虚了，害怕了，几乎丧失信心。黎珊玉没有责备他们一句，相反，还不断给他们鼓劲“我不要失败，我只要成功，我们只能成功！”黎珊玉还常常和他们一起彻夜切磋技术难题。功夫不负苦心人，他们最终成功地研制出国内第一条砂带生产线，而且性能比引进的生产线好了许多。这简直让人难以置信。

1999年，玉立公司完成工业总产值2.5亿元，销售额1.48亿元，创外汇689万美元，是咸宁市乡镇企业中的龙头老大。这一年，湖北省有关部门推荐黎珊玉为全国“五一”劳动奖章获得者。因现在有好多部门搞评选需要企业交一大笔钱，公司办公室在填表上报的时候，工作人员疑惑地对他说，这个奖应该不会要企业交钱吧！黎珊玉听后毫不含糊地说：“这个奖绝对不会的。如果要企业交钱，那我就不要。”他嘱咐办公室，今后凡是花钱买荣誉的事谁也不许干！多少年来黎珊玉是这么说的，也是这么做的。

有一年，农业部又授予黎珊玉“全国优秀乡镇企业家”的光荣称号。可主管局拿回奖牌后，通知黎珊玉到省里去培训，并要求交纳培训费3000元。他一听此言，当即叫办公室回复：若农业部给的荣誉，省直部门也要变相收费，就让省里退回这个荣誉，黎珊玉不要。黎珊玉还常常对办公室的人说：“我是玉立公司员工的守财奴。我不能用工人的血汗钱，去买个人功名，捞政治资本。”

黎珊玉被选为省、市人大代表。一次去开会，有几个代表见他腰缠万贯的大老板，半真半假地对他说：“珊爹，你当人民代表了，得出两万

元钱给大家发点纪念品。”黎珊玉毫不犹豫地拒绝了，他说：“这钱是玉立两千多职工的血汗钱，我不能拿钱做人情。我没有权利乱花他们一分钱。”最后，黎珊玉从身上掏出2 000元交给他们，并补充说：“这是我私人的钱，不用开发票。”一位县领导笑着对黎珊玉说：“珊爹，你是放屁用笕箕捞，后面还跟着一只大公鸡（抠门）啊！”

20世纪90年代末，一位青工将一个白花花的馒头咬了一口，随意扔在地上。已是几亿资产的玉立公司大老板黎珊玉看见了，走过去把馒头捡起来，剥去表皮吃了。这简直让人难以想象。

1994年开始至今，玉立公司在黄袍苏区荻田小学和石南镇牌合小学共投资两百余万元，兴办希望工程学校。2005年，公司又在牌合村投资1 200万元，与该村共建农业生态园，号称3 000农户小康工程，按“公司+基地+农户”模式，建成两万头养猪场、万吨饲料厂、千吨有机肥料厂、千头优良母猪场和杂交原种场。

2001年，黎珊玉力排众议，投资8 000万元，在秀水河畔建起了高22层的玉立国际大酒店和与之相媲美的玉立大剧院。他说：“这是形象工程，是玉立走向世界的需要。”

2003年，黎珊玉决定投资2亿多元，建设玉立花园。该工程将建设18栋住宅楼，每栋12层，48户，每户165平方米，以及相配套的设施。目前已建起9栋。他说：“这是玉立职工自己的幸福园。”当许多职工住进宽敞明亮的住宅楼时，黎珊玉却依旧住在秀水河畔的由老厂办公室改造的房子里，总面积不足70平方米。他说：“我喜欢这里，我离不开这里。”

1996年，企业包装上市一时成为时尚，玉立公司作为咸宁市乡镇企业的佼佼者，也被领导们看好。市县里的一些领导先后找到黎珊玉，动员他率先上市。省里的一位常务副省长给他留了一个配额指标。黎珊玉掂量了一下，犹犹豫豫地答应了。然而，当省里有关部门批准后，要他交二百多万元时，他断然拒绝了。他说：“谢谢领导关心，‘玉立’不需要上市。扩大再生产、上新项目，我们自己有钱。公司如果上市了，‘玉立’就不是我们自己的‘玉立’了，股民可是要分红的。再说，我们要上新项目，



湖北省省委书记罗清泉视察玉立公司

还得要报批，划不着。”

黎珊玉的事业成功之后，不为财富所困，不为名声所累。有人给他出主意，建议玉立公司搬到武汉或咸宁市区去，每年可节约运费、过路费四百余万元。黎珊玉摇了摇头说：“‘玉立’是通城的‘玉立’，‘玉立’的根在通城。”

有一位在深圳谋事业的美国华侨，曾多次找到黎珊玉，要他过去同自己合作办厂，许诺他年薪百万，住小洋楼，还可到美国定居。黎珊玉依然摇了摇头，笑着说：“我黎珊玉是通城的黎珊玉，我离开通城。”

2000年10月，玉立公司改制时，通城县委、县政府研究决定将玉立公司改为民营企业，黎珊玉当私人老板。市领导也出面做工作。黎珊玉听后把头摇成拨浪鼓，脱口而出：“不行，不行。那我不成资本家了？”他坚