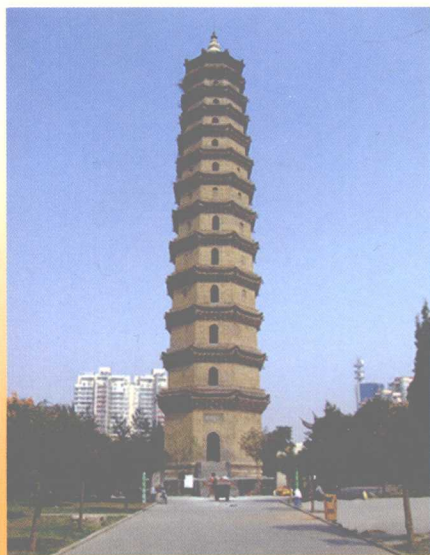


政协委员 创业风采

ZHENGXIEWEIYUAN
CHUANGYEFENGCAI

主 编 孟德善

副主编 黄发民 李福正 刘顺兴



河南人民出版社

政协委员 创业风采

主 编	孟德善		
副主编	黄发民	李福正	刘顺兴
编 辑	王 力	陈志远	张忠民
	郭爱民	郭华强	严晓燕
	张廷山		

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

政协委员创业风采/孟德善主编. - 郑州:河南人民出版社,2008. 11

ISBN 978 - 7 - 215 - 06659 - 5

I. 政… II. 孟… III. 中国人民政治协商会议 - 委员 - 生平事迹 - 许昌市 IV. K820. 861. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 164595 号

河南人民出版社出版发行

(地址:郑州市经五路 66 号 邮政编码:450002 电话:65723341)

新华书店经销 河南省瑞光印务股份有限公司印刷

开本 890 毫米×1240 毫米 1/32 印张 8.375

字数 205 千字 插页 3 印数 1 - 5 000 册

2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

定价:36.00 元

推动全民创业
促进许昌发展
毛万春 10.6

中共许昌市委书记毛万春题词

致力把许昌
打造成全省最
佳创业基地。

李亚
二〇〇八年十月

许昌市人民政府市长李亚题词

序

董秀平

创业是就业之基,就业是民生之本。党的十七大报告明确提出,要“实施扩大就业的发展战略,促进以创业带动就业”,把鼓励创业、支持创业摆在了更加突出的位置。在省委八届八次全会上,徐光春书记强调,要为全民创业这一发展工程、富民工程、崛起工程播撒更多的阳光雨露。徐光春书记对我市全民创业工作作出重要批示,要求许昌在促进全民创业上带个好头,先走一步、走快一步、走好一步,把许昌打造成全省最佳创业基地。为把中央的部署和省委的要求落到实处,市委五届五次全会通过了《中共许昌市委关于全面实施创业富民就业惠民工程的决议》,把全面推进创业富民、就业惠民工程确立为今后一个时期全市经济工作的一条主线,吹响了我市全民创业的号角。

改革开放 30 年来,我市经济快速发展,综合实力不断增强,各项社会事业都发生了翻天覆地的变化。尤其是民营经济,作为社会主义市场经济的重要组成部分和必要补充,从改革之初的屈指可数,到现在的蓬勃发展,队伍不断壮大,贡献不断增多,成绩有目共睹。在创业发展的浪潮中,逐渐形成了一种适合创业和产业成长的人文环境,打造了一支敢拼搏、懂管理的企业家队伍,涌现了一批艰苦创业

的典型人物,丰富了我市创业文化的内涵,这是最大的比较优势和最具输出价值的资源,这种优势和资源应该系统地总结、开发、宣传、利用,进一步促进创业意识和创业精神深入人心,从而结出更为丰硕的果实。

为了及时总结经验,推动创业大繁荣、大发展,政协许昌市第五届委员会对全市各级政协委员的创业历程进行了整理,编辑出版了《政协委员创业风采》一书。此书以我市各级政协委员的创业史为主线,围绕成功者在创业发展过程中把握机遇、创新管理、运用科技、资本运作、项目建设等方面取得的成绩,记载了他们在各条战线、各个岗位上建功立业的实践,总结了他们在生存创业、机会创业中创造出的适应市场经济快速发展的成功经验和做法,并把典型经验上升为理论。此书筛选了全市各级政协委员成功创业的经验结晶,涉及面广、内涵丰富,不仅有大型企业的辉煌,如“许继”的技术创新、“烟厂”的品牌经营、“黄河”的坚守主业、“瑞贝卡”的资本运作、“青山金汇”的招商引资等,而且有中小企业原始积累初期解决项目、资金、技术、人才、市场等方面问题的成功做法,还有在外地创业成功人士的回乡创业经验。从中我们看到了众多有志之士立足许昌、建设家乡的拳拳之心,成功者的肺腑之言和切身感受,让我们在体验成功、品味艰辛的同时,更多了一份感动。此书的出版和发行,是市政协紧紧围绕市委、市政府中心工作,充分发挥政协优势,积极参与经济建设的实际行动,是经过广泛调查、集思广益、认真研究、深入思考的结果,不但对于全市众多企业加快发展和促进全民创业具有一定的学习参考价值,而且对进一步丰富创业精神、凝聚创业队伍、增强创业信心、激发创业热情也具有普遍意义,值得全市各级干部群众,尤其是立志创业的同志一读。

当前,科学发展、加快发展是全国上下的主旋律,进位争先是各个地市的共同追求,我们必须正视与经济发达地区的差距,正视在竞

争发展大潮中不进则退、慢进也是退的严峻现实,克服阻碍发展的一切不良情绪,牢牢抓住全民创业这一历史发展机遇,更有针对性、更富成效地解决我市自身存在的突出问题,主动自我加压、提高认识播响全民创业,继续解放思想、更新观念促进全民创业,坚持科学发展、和谐发展引领全民创业,勇于改革体制、创新机制保障全民创业,围绕共同参与、营造环境助推全民创业,开创我市全民创业发展的新局面,为推动许昌实现新跨越、新崛起作出新的更大的贡献。

2008年10月

(董晋平:政协许昌市第五届委员会主席)

目 录

围绕做强做大做久目标 不断解放思想与时俱进	郑有全	1
人到“万里”能发财 车进“万里”会生金	程新民	7
实施品牌战略 推进企业做大做强	彭桂新	16
在市场疲软中发展	宋松继	24
抢占行业技术制高点 赢得企业高速发展	楚金甫	31
20 年道路与梦想	张松洲	39
坚持自主创新发展 续写民族工业辉煌	程利民	44
按市场需求调整种植业结构 促进新农村建设大发展	靳长青	52
悠悠杏坛情 九载耕耘路	赵军涛	59
立足主业 拉长产业链条 争创世界第一	胡新英	65
下岗不失志 奋力写华章	付喜珍	72
食用菌带来了大收益	李彦增	79
倾情回乡创业 打造“红月”品牌	陈荣月	83
融入 500 强 谋得大发展	尚学岭	89
实施创业富民工程 推进农业产业化经营	本保科	95
创业难,残疾人创业更难	郑宏伟	99
敢向商海觅生路 志在家乡奔小康	郑廷会	106
完善产业模式 实现企农共赢	宋督军	113

善用资源创伟业	尚军伟 119
取中西医之长 创“万荣”之新业	孙海申 123
遵循产业政策 赢得勃勃生机	陈旭恒 133
技改焕发企业生机	李宏杰 138
“广杰”创业之路	陈广洲 143
创业闯出富民路 创业带出创业群	张福建 151
专业服务 以人为本 以改革创新精神打造新“远大”	杨万欣 155
依靠自身优势 发展医药销售网络	史鸿钧 163
靠技术赢得发展 靠专业赢得市场	刘自学 169
从打工仔到董事长	张宏超 175
矢志不渝办教育	张均衡 181
抓住机遇 选准创业路	陈洪超 188
高起点技改 高标准减排 致力建设环境友好型企业	梁春英 192
为腊梅之乡的发展不懈努力	于发科 200
胆识、知识、毅力,成就我的创业路	许玉箱 205
抓住机遇选准路 迎来“超凡”事业兴	孙长记 209
尝尽酸甜苦辣 赢得“飓风”发展	杜立民 212
捕捉阳光产业大好商机 开辟物业管理崭新天地	刘书强 218
瞄准农村大市场 致力农业机械化	刘少林 223
以质量求生存 以特色铸品牌	靳国建 228
寻找商机 志在四方	任勇军 234
靠技术做大养殖业	柳国言 241
自强不息 艰苦创业	于红霞 246
人穷志不短 创业有出路	娄土岭 252
后 记	259

围绕做强做大做久目标 不断解放思想与时俱进

郑有全

我是国家实行改革开放以来成长起来的一个民营企业家。作为一个农民的儿子,可以说,如果没有改革开放这样一个大环境、大气候,我和众多父老乡亲就很可能还在为解决温饱问题而劳碌,至于走出国门、办出一个具有相当规模的外向型企业和大型企业集团,那更是做梦都不敢想的事。现在,许多人都认为我是一个成功者,也不断有人问我:在市场经济、竞争激烈的条件下,你取得成功的秘诀是什么?其实,我并没有什么秘诀。国家改革开放初期是“摸着石头过河”,我们公司成立不久也经历了这么一个上下求索、“大胆地试、大胆地闯”的过程,我只不过是凭着自己的悟性,去感知时代,去认识形势,带领广大员工围绕企业做强做大做久的目标,不断解放思想,做到与时俱进。

一、敢想敢干,直接参与国际竞争

1990年创办的许昌县发制品总厂是一家生产型企业,产品全部经批发商和外贸部门才能转口到海外。如何把产品直接推向国际市场,特别是推向世界最大的发制品市场——美国,我们一直在琢磨、

在努力,终于在与一个美国客户的交往中受到启发,想出了一个“借船出海,实现共赢”的办法。我们和美国新亚国际有限公司董事长经过历时近一年的谈判终于达成协议,于1993年3月20日成立了中美合资河南瑞贝卡发制品有限公司,使企业产品从此通过新亚公司直接销往美国市场。这是瑞贝卡人走向世界、直接参与国际市场竞争的第一次成功尝试,也算是敢为人先吧!以此为契机,瑞贝卡公司在国内又获进出口权,实现供需直接见面,从此进入了国际经贸大循环的轨道。

美国“9·11”事件发生后,一直成为瑞贝卡公司产品销售主战场的美国发制品市场一度跌入低谷。俗话说“树挪死,人挪活”,为营造公司“东方不亮西方亮”的国际营销格局,我们拓宽思路、扩大视野,开始把目光转向非洲和欧洲两大市场。2000年9月,我随英国一个商务代表团考察了非洲的尼日利亚、加纳、贝宁等3个国家,发现非洲是一个潜力巨大的发制品市场,就迅速拟订出公司进军非洲市场“三步走”的方案,即首先在尼日利亚的拉各斯市设立销售分公司;进而辐射周边建立子公司,从而形成销售网络;再就是建立非洲工厂,逐步实现“瑞贝卡”高档产品国内产国外销、中低档产品非洲产非洲销。如今,“三步走”的非洲市场开发方略已经得到很好的落实,我们在非洲的尼日利亚、加纳、南非等国家已建立4家销售子公司和2家工厂。

在发达国家开辟市场,一直被作为瑞贝卡发制品“一盘棋”上的一颗重要棋子。2004年5月,瑞贝卡公司又与英国斯里克公司联手成立了中英合资亨得尔公司,将瑞贝卡公司产品优势和斯里克公司的销售、商誉优势相结合,从而实现优势互补、强强联合,大大加快了瑞贝卡公司开拓欧洲市场的进程。4年多来,亨得尔公司以新产品带动销售,销售额逐年大幅度增长,双方年贸易额由合资前的十几万美元增长到上千万美元,扩大近百倍。

随着企业及其产品在国内外发制品市场知名度和美誉度的不断提升,“瑞贝卡”在国际发制品市场的地位已是举足轻重。我们不仅和越来越多的客户建立了合作伙伴关系,而且也在国际市场拥有了话语权,“龙头”企业的威力日益凸显出来。

随着国内发制品业竞争的日趋激烈,国内原材料市场也日渐萎缩。1995年,我根据市场信息,在考察调研的基础上,果断决策,在印度开辟原材料收购市场。经过多年的培育,印度市场已成为“瑞贝卡”重要的原材料供应基地之一。此后,我们又不断扩大国外原材料市场,“触角”相继延伸到缅甸、越南、菲律宾、印尼、俄罗斯等国家。

二、股票上市,不只解决资金问题,更促进了企业的规范发展

瑞贝卡公司要缩小和世界发制品先进企业的差距并成为国际发制品行业的龙头,改制上市是一条加快发展的理想之路。虽然我感到,就个人赚钱来讲,不上市比上市强,但为了追求企业发展,实现企业从情感管理到制度管理的提升,这一步必须迈出去。经过几年的不懈努力,瑞贝卡股票作为中国发制品第一只股票在上海证券交易所隆重上市,企业实现了由资产运营到资本运营的转变。上市为企业解决了发展过程中的资金“瓶颈”制约。我们利用上市募集资金建设新生产线,生产国际市场适销对路产品,生产规模迅速扩大,产品达到五大系列数千种,企业核心竞争力不断增强,从而成为世界上规模最大的发制品专业公司,五大系列数千种产品销往北美、西欧、非洲、亚洲的30多个国家和地区。同时,运作上市的过程,又促进企业全面实施规范运作,有效解决了企业的制度安排、科学管理、人力资源等问题,为打造百年老店奠定了牢固的管理根基。

三、适时实施跨行业经营,把企业“蛋糕”做大

对一个企业家来说,他经常考虑的无非就是两点:一是最大限度地赢得利润,二是适时寻找新的投资机会。本着这两点,我们都认真去做了。从首先投资资金密集、技术密集的高速公路建设领域入手,稳扎稳打,到近年来涉足矿业开采,进军非洲刚果(金),我们一是顺应国家产业发展方向,二是大胆地试、大胆地闯,看准了就干,干就力求干成。如今“瑞贝卡”已发展成为发制品主业、资源型、服务型等三大产业八大行业整体推进、协调发展的企业集群,涉及发制品、水业、矿业、高速公路建设与管理、酒店管理、房地产开发、投资、高中教育等。瑞贝卡集团公司拥有 10 个控股子公司,共有员工 13 000 人。

四、以创新为不竭动力,永葆基业常青

“瑞贝卡”把发制品做大了,规模和主要经济指标都成了世界第一。但这个“第一”只是动态性的,我们产品的生产工艺、科技含量和国外先进企业相比,还不是第一,还有一定的差距,这个差距就体现在企业核心竞争力方面。如何缩小这一差距,并超越国外先进企业,从而成为真正的“第一”?这就要靠创新,不创新就会把路子越走越窄而最终死掉。创新是企业发展的不竭动力,是“推手”也是“抓手”。我们提出的远景目标是建成“拥有自主知识产权、拥有自主知名品牌”的国际化企业集团,“两个拥有”的实现要靠创新,靠创新才能在国际市场上拥有话语权,靠创新才能赢得尊严。

企业是创新的主体。近年来,瑞贝卡以现代管理为依托,以技术进步和提高全员素质为动力,一是积极开展新技术、新工艺、新材料、新装备的研究开发,引入高新技术,每年拿出销售收入的 3% 作为研发经费,仅 2005 年以来就投入近 1.12 亿元,用于科研、建立实验室和新材料研发基地建设。二是建立研发平台。共引进高分子材料、精细化工、染料、机械制造、生物工程等方面的专家、教授 34 人,培养

硕士研究生 5 名、博士后 2 名,完善了产学研结合的研发体系,形成了以院士为顾问,以博士、硕士为科研骨干,共计 600 多人的科研队伍,先后组建了河南省发制品工程技术中心、省级企业技术中心、博士后科研工作站、全国发制品行业标准编制单位、上海瑞贝卡纤维材料科技有限公司等机构,形成了中国发制品业内最具活力的研发体系。2005 年以来,公司利用这一科研平台,产学研结合开展攻关,明显加大了新产品、新材料、新助剂、新工艺、新设备等多元化技术研发力度,同时积极申报专利,形成以关键、核心技术为主的保护链。近 3 年来共开发新产品 23 项,其中被认定为高新技术产品的 7 项,获省、市科技进步奖的 5 项,申请发明专利 18 项,实用新型技术 9 项,攻克技术难题多项;截至 2008 年 7 月底,共获国家专利 16 项、专利授权 26 项。公司自主研发的两项产品技术水平还达到了国内领先地位,并填补了国内空白,替代了日、韩进口产品。公司 2007 年以来先后被认定为河南省高新技术企业和国家创新型试点企业。

五、加大企业文化创新力度是近年来公司发展的一个新的着力点

根据企业规模迅速膨胀、队伍不断壮大的实际情况,我们认为,必须把团队建设作为一项长期的系统工程来抓,让员工身在“瑞贝卡”、融入“瑞贝卡”文化,不断增强员工对“瑞贝卡”发展理念的归属感和认同感。为此,我提出将公司过去一直实施的技术、管理、机制等“三大创新”加上“企业文化创新”,变为“四大创新”,并且提出企业文化创新的指导思想和企业文化建设的“两大体系”,即灵魂体系和载体体系,并付诸实施。公司党委带领工会、总经理办公室,进行了一系列卓有成效的工作:一是对公司长期生产经营管理实践中形成的各种理念进行了总结、归纳和提炼,并编入《员工手册》,据此谱写了《瑞贝卡之歌》传唱,写成横标张挂。这些理念涵盖了企业的方

方面面,如反映公司战略决策的人才、科技、品牌“三大战略”,体现公司发展历程和辉煌业绩的“三大转变、三大跨越、四大创新”,体现企业精神的“精诚、创新、发展”,体现员工价值观的“壮大瑞贝卡,完善自我,报国惠民”,体现质量观的“质量第一,从头做起”,体现服务观的“竭尽全力,创造满意”,体现发展观的“永不满足,永远追求”,体现工作作风的“说了就干,干则必成”等。二是加强了宣传教育阵地建设。公司设置了电化教育培训室,创办了企业报《瑞贝卡人》,增添图书馆、阅览室、职工之家、篮球场等文体设施。三是适时开展主题活动。近年来,公司每年都要根据企业生产经营、管理升级、产品升级的要求,以座谈会、演讲比赛、歌咏比赛、体育比赛、文艺会演等为载体,适时开展主题活动,既陶冶了员工的情操,又增强了企业的凝聚力和向心力。

创业难,守业更难。有人说民营企业大多逃不脱“七年之痒”的命运,这话应足以引起我们的警惕。“瑞贝卡”没有出现“七年之痒”的悲剧,在改革开放的大潮中经历了风风雨雨,经历了将近 20 年的考验,有经验也有教训,但总体上看,是在健康快速发展。我坚信,只要我们围绕做强、做大、做久的目标,坚持不断地解放思想、与时俱进,“瑞贝卡”的大业就一定能够又好又快可持续发展,“两个拥有”的宏伟目标就一定能够实现。

(郑有全:许昌市政协副主席、河南瑞贝卡集团公司董事长)

人到“万里”能发财 车进“万里”会生金

程新民

“三 K 跑天下,豫 K 为最大”(注:“三 K”指豫 K、皖 K、桂 K),这句在业界广为流传的谚语,生动形象地表明了许昌交通运输业在全国道路运输市场上的地位。而在“豫 K”营运车辆中,许昌万里运输(集团)有限公司,所属经营单位 300 个,拥有和服务各类运输车辆 15 000 多台,从业人员 40 000 多人,其中涌现出百万富翁 100 多个,个人拥有私家轿车 300 多台,2007 年上缴国家税费 2.2 亿元。我们每年都有 4 000 多人加盟就业,连续 10 年主要经济指标以 25% 以上的速度递增,是全国单家拥有和服务车辆最多的运输企业,被交通运输部的领导盛赞为“中国交通运输战线上的一面旗帜”,被一些经济理论界的专家称为“万里现象”、“万里模式”。

面对波诡云谲的市场竞争,“万里”持续高速发展、蒸蒸日上的原因和要诀何在?公司的理念是:投资是为了回报,赔钱的生意一笔都不能做,人到“万里”能发财,车进“万里”会生金!

一、创新体制机制,促进企业发展

公司的前身是许昌市搬运社,建于 1950 年,后更名为许昌市运输公司。到 1988 年,公司能够开动的车辆不足百台,账面亏损