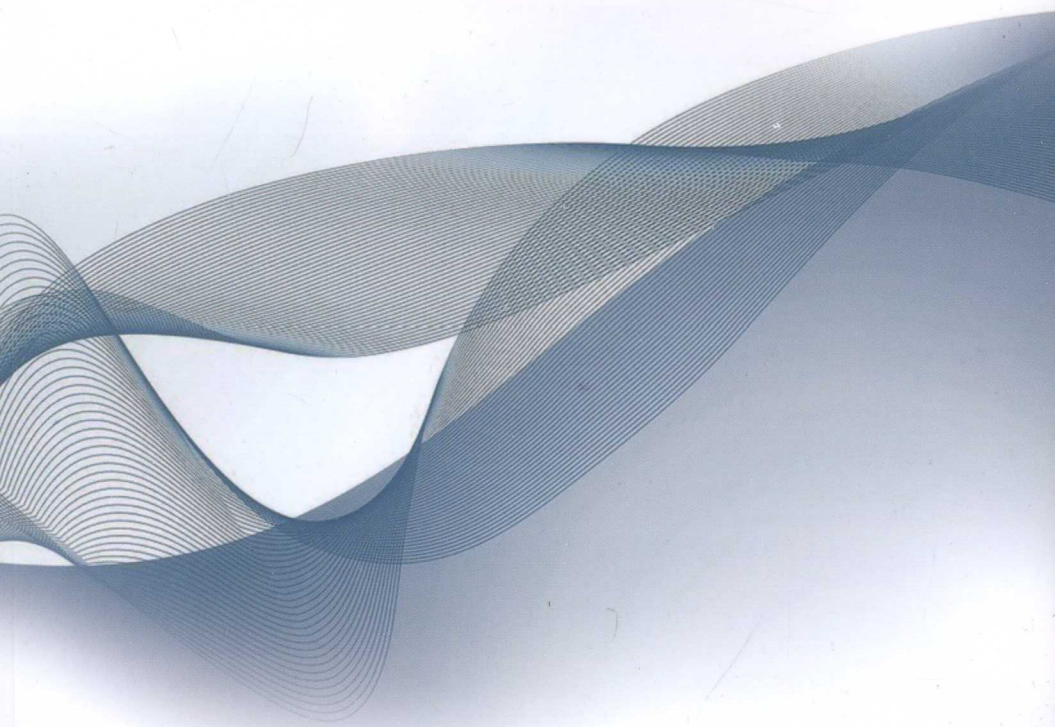


自强之路

ZI QIANG ZHI LU 韩兴华 赵成瑞 主编



河南人民出版社

自强之路

ZI QIANG ZHI LU 韩兴华 赵成瑞 主编

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

自强之路/韩兴华,赵成瑞主编. —郑州:河南
人民出版社,2010.9
ISBN 978-7-215-07147-6

I. ①自… II. ①韩… ②赵… III. ①残疾人—生平
事迹—中国 IV. ①K828.6

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 026747 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:65788036)

新华书店经销 河南文轩印务有限公司印刷

开本 890 毫米×1240 毫米 1/32 印张 11.5

字数 280 千字

2010 年 9 月第 1 版 2010 年 9 月第 1 次印刷

定价:30.00 元

本书主人公

郑宏伟	王国胜	赵福运	卢超	田超	李建伟
张松甫	赵恩民	吕新立	翟柱子	姜庆伟	姜学君
乔书成	申继民	张听化	董建志	霍云宏	肖爱民
温国民	王秀玲	于学军	王富生	呼瑞德	卢保胜
张立新	单国强	余振国	郭丁书	李庆春	王俊英
何保全	孙炳良	司月妮	赵国建	郑俊启	王思民
徐林富	李国军	乔书金	李高起	张军	刘振起
边朝阳	冯根山	李文中	寇留柱	李军红	赵军涛
张居耀	曹俊凯	黄保发	闫银亮	李二木	孙发根
韩国桥	王春亮	王聪霞	刘聚才	李念朝	刘春祥
许建廷	张忍	岳文兴	袁玉国	李宗圃	李春永
丁亚平	杨卫红	王洪生	李道杰	黄忠新	张新坡
王全志	叶松林	胡国印	闫金生	曹玲	张振忠

本书编委会

主 任	李玉德				
副主任	董予德	韩春辉			
成 员	陈 卓	李东方	冯兵兵	张合理	
	马建设	陈卫红	朱生森	王春祥	
	李红如	纪民晓	杨保录	杨丽峡	
	唐圣敬	杜家敏	孙立亮	李德峰	
	赛玉此	王怀森	朱海央	韩合新	

目 录

1. 小康路上擎旗人	1
2. 驼人与他的事业	7
3. 巡返村的福运	13
4. 向命运挑战的人	16
5. 走出黑暗天地宽	21
6. 勤劳致富带乡邻	26
7. 用奋斗与坚持书写人生	30
8. 温总理三次握手“泥人赵”	36
9. 双拐撑起一颗耀眼之星	42
10. 裁剪美丽人生	48
11. 在磨难中自强创业	54
12. 让生命之花美丽绽放	59
13. 精彩创业史	62
14. 执著追求梦成真	65
15. 为了世代的梦想	72
16. 矢志拼搏创大业	77
17. 商海创业助弱者	83
18. 自强不息铸辉煌	87
19. 单腿闯人生	91
20. 轮椅上的她	95

21. 于学军的胆识与情怀	99
22. 一路汗水一路花	103
23. 红旗渠畔自强歌	106
24. 奋斗者的足迹	111
25. 助残济困谱和谐	117
26. 养猪走上致富路	122
27. 身残志坚的致富领头雁	125
28. 创业不分健与残	129
29. 残疾挡不住创业的脚步	133
30. 用坚强打造人生标牌	137
31. 单掌劈开聚财门	142
32. 矢志不移铸风流	145
33. 弄潮唱大风	150
34. 造福家乡 反哺社会	153
35. 吟唱出生命真实的歌	156
36. 心宽路宽人也宽	159
37. 从荆棘中一步步走出的功臣	163
38. 痴迷的追求	167
39. 用坚强点亮生命的火花	171
40. 走出国门创事业	176
41. “一把手”的故事	180
42. 双拐走出成功路	184
43. 自强创业之路	189
44. 鸿雁有志奋翻飞	195
45. 创业路上无止境	204
46. 拼搏人生好精彩	208
47. 创业梦圆曲	212
48. 杏坛十载耕耘路	216
49. 创业 守业 报恩	222

50. 残疾人的创业之星	226
51. 保发和他的信念	230
52. 沉重翅膀的奋飞	234
53. 汗水铺就成功路	240
54. 漯河速冻食品掌门人	245
55. 创业路上不停步	250
56. 风雨成就商海弄潮儿	255
57. 心血哺育万朵花	260
58. 艰苦创业擎起一方天	263
59. 残疾人李念朝的剪刀人生	268
60. 床垫行业铸辉煌	273
61. 自强铸就辉煌人生	276
62. 无声的誓言	281
63. 轮椅上的歌	286
64. 袁玉国的创业路	288
65. 蓝天奋飞	293
66. 残腿撑天地	299
67. 身残不舍凌云志	303
68. 踏平坎坷见大道	309
69. 谁持彩练当空舞	314
70. 人生价值在创业中升华	318
71. 黄忠新和他的绿色事业	324
72. 执著创业路	327
73. 肢残人的奉献之歌	331
74. 咬定青山梦成真	336
75. 身残志坚创大业	339
76. 梅花香自苦寒来	343
77. 经霜枫叶别样红	348
78. 自强创业显风采	352

1. 小康路上擎旗人

郑宏伟,男,汉族,1968年11月出生,中共党员,大学文化程度,肢体残疾,现任许昌宏伟实业(集团)有限公司董事长,曾获“许昌市劳动模范”、“许昌市道德建设优秀公民”、“许昌市优秀社会主义建设者”、“河南省农村优秀人才”、“河南省创业明星”、“河南省五一劳动奖章”、“全省自强创业模范”等荣誉称号。

艰苦创业之路

郑宏伟自创业以来,凭着永不服输、百折不挠的精神和过人的胆识,将当年靠四处举债起家的小厂,发展成为资产总额达8.6亿元、利税1.8亿元的企业集团,这其中包含了无数的心血和汗水。

郑宏伟的父母是老老实实的庄稼人,下面还有一个弟弟和两个妹妹,家里日子一直很紧巴。在他还在上中学的时候,家庭的重担无形之中便落到了他的身上。为了能减轻父母的负担,让弟弟妹妹们好好上学,他含着泪水,告别了依恋的校园。

为了改善家里的生活,他跟当时的许多人一样,开始做小生意,骑着自行车走街串巷,寒暑易节,坚持不懈。听说出外打工可以赚钱,他便与家人商量,决定到外面去闯一闯。于是带着家里仅有的800元钱,踏上了北去的列车,到河北打工挣钱。20岁的他,开始了自己人生的第一次出发。

在外地打工的几年生活使他深深地感受到,给别人打工赚钱

可以养家糊口,但是不能真正地脱贫致富,只有靠自己创业,才能彻底摆脱贫穷。怀着这样的想法,他回到了家乡,决心自己干一番事业。

此时他发现,家乡周围已经办起来了很多造纸厂,而且效益很好。经过对市场的深入考察和全面分析,他决定自己也要创办一家造纸厂。但是,当时要办一个厂子谈何容易,缺乏资金是他首先遇到的一大难题。为了筹措资金,他开始四处向亲戚朋友借钱。许多人不理解,有的甚至不肯借钱给他。有一次他到一位朋友家里说要办厂子缺乏资金,想借 2000 元钱。朋友嫌他家里穷,不但不借钱给他,还对他冷嘲热讽:“你还想办厂子,先把那二亩地种好吧!”堂堂五尺男儿,顿时面红耳赤,但他压住了内心的怒火,坚定地说:“我就是砸锅卖铁,也要把厂子办起来给你们看!”

亲戚朋友找遍了,再加上变卖家里值钱的东西,加在一起才凑了不到两万元钱。可这仅有的两万元,对要办一个厂子来说只是杯水车薪。正在他万分苦恼的时候,有人建议他向银行申请贷款。他担心信用社不会贷款给他,可是一心办厂的痴心驱动着他。他不断地往信用社跑,有时候一天跑好几趟。幸运的是,他的执著打动了信用社的领导,最终他获得了 15 万元贷款。

万事开头难。资金有了着落对郑宏伟来说是极大的安慰,也意味着他终于迈出了艰难的第一步。但光有资金,没有技术和人才,是办不好企业的。为此,他多次到新密市的造纸行业集中地,四处寻访,高薪聘请造纸专业人才到许昌指导安装设备和生产工艺。建厂时,他吃住都在工地,工地离家只有不到 100 米的距离,可他很少回家。有时候工作到深夜,累了打个地铺就凑合一晚上,第二天却是第一个起来工作。他对设备安装要求非常仔细,一个管道、一个轴承、一个螺丝,都不放过。经过两个多月的夜以继日的设备安装,许昌宏伟造纸厂于 1992 年 8 月在魏都这块土地上诞生了,并且一次性试车成功。看着新生产出来的产品,大伙都欢呼雀跃,他也露出了久违的笑容。纸机运行的第一年,就实现净利润

30 万元。

快速发展之路

郑宏伟成功了,挖到了人生的第一桶金!但他并没有沉浸在暂时的喜悦当中,商海初试水性的他有着更远大的抱负。

之后的两年时间内,他连续扩建两条新生产线。一年一个台阶,产量也不断攀升。产品有了,但是市场开拓之路是漫长的。为了销售产品,他亲自扛着成品纸四处跑,无论路程多远从不坐卧铺,实在累得不行了就靠在座椅上休息,饿了吃方便面,渴了喝白开水。就这样,凡事一马当先,凭着百折不挠和永不服输的精神,在不到3年的时间,他亲自销售产品2000多万元,实现利润300多万元,被人们称为“销售大王”。

到了2002年,许昌宏伟造纸厂已经粗具规模,在当时周边的同行业当中独领风骚。在别人看来,郑宏伟的事业似乎已经达到了顶峰,该心满意足了。可是沉着冷静而又胸怀大志的他,正在暗自盘算着下一个更为远大的目标。他以超人的市场洞察力和敏锐的嗅觉发现,企业要想长久健康发展,必须做出新的选择。

深思熟虑之后,他作出了新的规划,要两条腿走路:一方面大力投资环保产业,推进可持续发展;另一方面再上大型生产线,进一步扩大纸业生产规模。

这一次,也不例外,他仍然亲自上阵,出外考察学习。经过将近一年时间的研究论证,2003年年底,投资4300万元的河南省首家民营污水处理厂破土动工,2004年投入使用,日污水处理能力达到4万吨,不仅解决了自身的生产需求,还担负起周边几十家企业工业污水治理事宜。在魏都区委、区政府和环保部门大力支持和帮助下,2006年年底,他又投资3000万元建设二期工程,2007年年底投入使用。目前,宏伟集团的污水处理已经成为企业发展的一个亮点,成为企业长久永续发展的有力保障。当市委书记毛

万春看到宏伟的发展成绩时,鼓励他:“宏伟,你要继续努力,争取实现更加宏伟的发展目标。”

与此同时,他的另一个规划蓝图也在同步实施。2002年,上马建设年产10万吨3600型木浆挂面纸生产线;2004年,上马建设年产15万吨3800型白卡纸生产线;2005年,上马建设年产10万吨高档卫生纸生产线;2006年,上马建设年产10万吨高强瓦楞纸生产线。许昌宏伟集团就像离弦之箭,以惊人的速度快速发展,一步一个脚印,一年一个台阶。目前下属5个子公司和5个分厂,职工逾千人,年生产能力超过40万吨,年销售收入12亿元。

真情回报社会

创业成功之后,郑宏伟想得更多的是为政府分忧、为群众着想,奉献社会、回报社会。他说:仅为个人奋斗是狭隘的,作为一名共产党员,无论什么时候,为人民服务的信念不能变。10多年来,郑宏伟为社会公益事业捐款150多万元,安排下岗职工300多人和近60名残疾人就业。谈起郑宏伟为社会所做的贡献,周边的村民都竖起大拇指说:这几年我们瓦房拆了建平房,平房拆了建楼房,这可都是沾了宏伟的光呀!

高桥营社区是宏伟集团所在地,全社区1200多人,其中有近500人在宏伟集团上班,人均月工资1000余元。为了改善村民的生活条件,2001年3月,郑宏伟主动捐款15万元,为附近村庄打了3眼深井,修筑生活道路6000余米,修缮桥涵1座。同年5月,公司员工刘建成患病住院,家里无力支付巨额的医疗费用,郑宏伟得知这个情况后不仅自己捐资5000元,还号召全体员工慷慨解囊,仅2天就捐款1.1万元,帮助刘建成一家渡过了难关。2002年9月,当他得知许昌市十四中学因学校经费紧张,无力添置课桌和凳子,致使200多名学生无法正常学习时,立即送去了1万元现金,解决了学校的燃眉之急。2003年11月,公司又捐款4万元,

为本社区敬老院安装了暖气,深受社会各界的赞扬。

此外,2004年郑宏伟积极发动社区居民购买大型运输车辆,成立高桥营运输队。对于想加入运输队但缺少资金的困难户,他每户给予10万元借款用于购买车辆。这些借款根据运输车辆的效益可以选择分批偿还,共累计向困难居民借出120万元,最终形成一支拥有24辆卡车的农民运输车队。郑宏伟还解除了他们的后顾之忧,凡加入运输队的车辆,可以优先运输公司的货物,而且运输费用一车一清,从不拖欠。自运输队成立以来,每年都有200万元左右的经济效益。目前已有19个运输户还清了债务,并且逐步走上发家致富的道路。

危机之中现非凡

2008年无论从哪种角度来说,都是令人难忘的一年。这一年,我们在震撼、感动、珍惜、激情中度过了不寻常的每一个季节,我们的心灵在大喜大悲、大起大落中接受了激荡和洗礼。对大多数中国人来说,注定是刻骨铭心的一年,因为灾难,我们更加靠近;因为奥运,我们更加自信;因为危机,我们更加奋发。

和许多企业一样,许昌宏伟集团同样也在经受着考验。这时,郑宏伟又一次显示出了非凡的气魄和毅力。他认真面对复杂的经济形势,结合企业的自身实际,制定出了“以企业稳定为中心,以提高劳动生产率、大力促进销售、稳定职工队伍为三大原则”的应急措施。特别是在稳定职工队伍方面,集团公司决定面对经济危机不减员、不减薪,而且要在连续两年内,使工人的福利待遇上浮20%。此言一出,整个公司的员工无不为之欢欣鼓舞,更加坚定了宏伟集团扎根工作的决心。

在2008年的年终总结大会上,集团公司董事长郑宏伟动情地对大家说:“同志们,经济危机为我们国家和整个社会带来了损失,也为我们企业发展带来了困难,但是我庆幸的是集团公司拥有

你们这样出色的员工,使我们顺利地度过了不平凡的2008年。这次经济危机,也为我们敲响了警钟,无论到什么时候,都不能骄傲自满,我们要把危机当成考验,在危机中寻求机遇,并且以此为契机,掀起整个集团公司二次创业的高潮,使我们的企业获得更大的发展空间。大家要相信,危机只是暂时的,一切都会过去,只要我们坚定信心,共同奋斗,经济大发展的春天一定会到来,胜利也一定属于我们。”此言一出,员工们掌声四起,久久不能平息。

这就是许昌宏伟集团的董事长郑宏伟,一个看似平凡的人,却是带领上千人逐步走上致富道路的领头雁。他在为国家、社会和人民作出突出贡献的同时,也得到了上级党委、政府和有关部门的充分肯定。2001年3月他当选为“许昌市第四届人大代表”,2003年荣获“许昌市劳动模范”,2008年荣获“河南省五一劳动奖章”。2007年年底,中共河南省委徐光春书记莅临集团公司考察,在听完郑宏伟的汇报后,拍着他的肩膀说:“你为许昌地区的创业工程做了很大贡献,为政府办了很多好事,政府要感谢你啊!”

诸如此类的荣誉还有很多很多。面对众多的荣誉和骄人的成绩,郑宏伟没有沾沾自喜,他依然豪情万丈、信心百倍,正在以他超人的魄力和勇气勾画着更加宏伟的发展蓝图。他用实际行动诠释了一名新时期共产党员的深刻内涵,以他的执著、忠诚和睿智书写着生命的华丽篇章。

(作者:李 凯)

2. 驼人与他的事业

王国胜,男,汉族,1965年11月出生,中共党员,EMBA工商管理硕士,肢体残疾,现任河南驼人集团董事长,曾获“第三届全国自强模范”、全国十大“自强创业之星”、河南省“十大创新人物”、河南省“五一劳动奖章”、“全省自强创业模范”荣誉称号,入选2005年度感动新乡人物。

俗话说“见瘸子不说短话”,意在避讳瘸子的缺陷。

他先天前弓后驼,却毫不避讳自己的短处,不但自称“驼人”,为自己的企业取名“驼人公司”,还把产品注册了“驼人”商标。

他,就是河南驼人集团总裁王国胜。

1965年11月,王国胜出生在长垣县孟岗乡苇园村一个农民家庭。由于先天残疾,少年时代的他与同龄人相比,更显得孱弱和矮小。但他从不自卑,从不抱怨命运不公,更不愿接受别人的怜悯。艰辛和苦难,磨练了他的意志,使他养成了倔犟的性格。高中毕业后,他年仅17岁,就开始了人生的漫漫求索和奋斗。他学过兽医,办过小型猪场,推销过卫生材料,学过人体电疗,推销过医用玻璃熏箱……经过几年的摸索,他最终步入了医疗器械的研究开发和生产销售。他跑市场,搞推销,获得了大量的市场信息,积累了丰富的实践经验。在与多家医院的业务往来中,他发现医院临床用的“气管导管”绝大多数都依赖于进口,国内的生产厂家寥寥无几。他敏锐地意识到其中潜藏的巨大商机,决心以此为突破口,走出一条白手起家、滚动发展的创业之路。1993年,他筹集了2

万元，在长垣县城北关创办了“长垣县华新医疗器械厂”。

创业难，残疾人创业更难。办厂之初，只有几名员工，厂房是几间简陋破旧的民房，生产完全靠手工。由于资金短缺，他只好东挪西借，常常“无米下锅”。一次，他找到一位有钱的老乡借钱，老乡不相信他能成功，婉转地拒绝了他。是啊，有多少正常人做过办企业、当老板的美梦，到头来梦醒一场空，更何况他是一个残疾人。虽然碰了软钉子，但他也更加坚定了决心：一定要干出一番事业，要用事实证明自身的价值。为了推销产品，他骑摩托车走郑州、洛阳，东奔济南、青岛，不论酷暑严寒，不管刮风下雨。就是正常人，谁又能做得到？他推销产品与众不同，不是验货付款，而是先试用，满意了再付款。精诚所至，金石为开。客户们被他的精神所打动，被他的诚意所感动。他的产品终于打开了销路，企业像滚雪球一样逐步扩大，效益连年攀升，规模不断壮大。

从1995年开始，王国胜研究开发的气管导管、麻醉包、镇痛泵等各种产品，先后完成了具有鲜明自身特点的“驼人”牌商标注册，其中气管导管可以代替进口产品，为企业大发展奠定了坚实的基础。

1998年，他做出了一个惊人举措：投资百万元，把企业从县城搬到满村乡工业区，并将厂名变更为“新乡市驼人医疗器械有限公司”。

对王国胜这种举动，一些人不理解。产品叫什么不好，偏偏叫“驼人”，这不是自嘲吗？企业在城里好好的，偏偏搬到乡下，这不是放弃了地利吗？王国胜不这么想。他说，这两项举措是他深思熟虑后做出的决定，是驼人公司向大企业、高精尖企业发展的转折点。之所以选择乡下，是因为这里绿树环绕、空气清新。在这种完全无污染的环境里从事医疗器械的生产，不但为提高产品质量带来了便利，而且还降低了生产成本。至于“驼人”商标，大家可以看到：驼人的驼字小，人字大，就是要向人们证明：在我们这个社会，残疾人照样可以干出一番事业，“驼人”也能顶天立地。

在一般人的眼里,工作在私有制企业,就是给企业老板打工。企业任何事情都是老板说了算,而且带有很浓的家族式管理气息。王国胜不这样看。他不止一次在职工大会上严肃认真地说:“企业所取得的一切成绩,都是全体员工共同奋斗的结果。驼人公司不仅是我个人的公司,也是我们大家的。大河有水小河满,大河无水小河干。驼人公司就是一条大河,只有把公司搞好,大家才有饭吃。”他身先士卒,凭着自己身残志坚、艰苦创业的奋斗精神,凭着博爱、亲切的个人魅力,感召着他的员工。他主动打破家庭管理的旧模式,坚持举贤不避亲、坚持能者上庸者下的原则,把有能力的人才充实到公司的各主要岗位,积极推行民主管理。公司的重大事情,他都广泛征求员工的意见,以求得决策的民主化。老总尊重员工,换来的是员工尊重老总。大家心往一处想,劲往一处使,把企业当成自己的家,把王国胜的事业当成自己的事业,齐心协力,推动企业快速滚动发展。企业相继购置了先进的生产、生化检测等设备,建成了高档次的中心实验室、十万级标准净化车间、消毒车间,生产产能不断提高,产品也由单一的加工、销售,向科技含量高的产品、销售服务系列化的方向发展,实现了生产经营并举的发展道路。为了在市场竞争中立于不败之地,王国胜借鉴先进的企业管理经验,走出了四步妙棋。第一,坚持以人为本的经营理念,大胆引进各类实用型人才,完善各项制度,提高员工素质。他曾几次到郑州、济南的高等学校进行演讲,接受大学生的咨询,招聘各类人才。在提高员工素质的同时,他时刻没有放松充实自己。他认为,做到企业老总,自己的知识必须渊博,自己的能力必须适应驾驭现代化的企业。为此,他一边勤奋工作,一边刻苦自学,几年间先后拿到了大专、本科文凭。2002年他又考研成功,攻读工商管理硕士学位。第二,以稳定、扩大老产品,积极开发新产品作为公司的发展战略,不断拓展信息渠道,加大科研和新产品的开发力度,根据市场定位产品,实施优化组合,加快成果转化,为公司的可持续发展不断注入新的动力。第三,坚持狠抓产品质量,实行了以