

97.1.10



红杏枝头春意闹

暨南大学成人高等教育毕业生业绩选

华南理工大学出版社

红杏枝头春意闹

暨南大学成人高等教育
1984——1992年毕业生业绩选

华南理工大学出版社
1994·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

红杏枝头春意闹/彭大伙主编. —广州:华南理工大学出版社, 1994. 11

ISBN 7-5623-

I. 红…

II. 彭…

III. 优秀毕业生—业绩—选集

IV. Z4

华南理工大学出版社出版发行

(广州五山·邮码 510641)

中山大学印刷厂印刷 广东省新华书店经销

1994年11月第1版 1994年11月第1次印刷

开本: 787×1092 1/32 印张: 8.5

字数: 185千字 印数: 1—5000册

定价: 6.80元

主 编 彭大火

副 主 编 吴兆汉

编 委：(以姓氏笔划为序)

李钦瑞 吴兆汉 罗以善

钟秀莲 黄寿德 彭大火

傅作轩 廖仕湖

责任编辑：王 磊

封面设计：崔仁辉

序

近几年来，成人高等教育发展很快，为我国的社会主义建设培养了一大批人才，受到了社会各阶层的欢迎和肯定。但是对成人高等教育所造就的人才，我们的舆论还没有给予足够的宣传，因此从总体来说，社会上对这方面的了解是比较有限的。为了取得社会对成人高等教育的理解和支持，国家教委和省高教局都正在组织编写、出版《成人高等教育优秀毕业生业绩选》。这充分体现了国家和我省的教育部门对成人高等教育的重视。我相信它对促进我国的成人高等教育的发展必将起到重大作用。

为了配合国家教委和高教局的这一举措，为了取得社会各界对我校成人高等教育的理解和支持，并对我校成人高等教育的成就有进一步的了解，我校教育学院决定出版《红杏枝头春意闹——暨南大学成人高等教育毕业生业绩选》一书。

我校自1978年复办以来，已经培养了高等成人教育学员1万多人。他们毕业后大都回到原单位工作，成了单位的业务骨干，并做出了很大的成绩，有的甚至做出了突出的贡献，得到了社会上的充分肯定。由于时间、人力、篇幅所限，这本书不可能把所有的毕业生都加以介绍，在这里他们根据各部门和一些单位的推荐，组织人员采写了几十位毕业生，从中选出51篇，

编成了这本书。也许会有一些表现突出的毕业生这次没有列入，我想今后可在教育学院办的刊物《暨南成人教育》上加以介绍。

本选集的文章大部分写成于1992年，所介绍的毕业生有的可能已经调动工作，有的可能已经再创佳绩。由于种种原因，已经来不及改写或增补材料。虽然如此，我认为就目前介绍的业绩，还是十分感人，十分有启迪意义的。

本选集所写的事迹生动感人，文字也不错，但也有个别文章，文字略嫌粗疏，不过，瑕不掩瑜，因此它不失为一本有意义的、值得一读的好书。是为序。

暨南大学副校长 刘人怀

一九九四年七月

目 录

序.....	(1)
给杨老师的一封信.....	(1)
全国十佳青年优秀乡镇企业家——潘子怡.....	(4)
都市英才.....	(8)
学习使他进入新的境界	(13)
一位严把质量关的“官”	(19)
心灵的历程	(27)
敢闯粮食管理体制“禁区”的人	(33)
南天新星韩剑准	(36)
发挥潜能 超越自我	(42)
他为南中国增添了锦绣	(47)
路，在他的脚下延伸	(53)
令长林摇钱的人	(62)
追踪调查八八班	(67)
南粤教坛新秀	(76)
善于创业的特区青年杨海	(84)
不息的搏击者	(89)
知识的力量	(92)
龙湖农民致富的一个带头人.....	(100)
平凡的岗位 闪光的足迹.....	(108)
走向高峰.....	(116)
一位不让须眉的女经理.....	(120)
艰难的跋涉.....	(125)

学以致用 振兴供销.....	(131)
永不止步 不断进取.....	(135)
精于业务的实干家.....	(138)
学以致用 大胆开拓.....	(145)
一条属于自己的路.....	(149)
路,他这样选择.....	(155)
刻苦学习 学以致用.....	(160)
为“四化”而学习.....	(165)
一位信贷员的追求.....	(169)
勇于改革创新带头人.....	(172)
财会工作的好管家王安仍.....	(179)
县长的好助手.....	(184)
弄潮儿.....	(188)
商界女将方映芳.....	(191)
这就是廖小梅.....	(195)
赢家生意经.....	(199)
不断学习 勇于进取.....	(203)
一位年青的山区企业家.....	(209)
企业的医生.....	(214)
收获.....	(218)
永远创新.....	(221)
一位有抱负的女青年.....	(227)
精于业务 勤于笔耕.....	(230)
与陈俊豪关长一席谈.....	(234)
勇于开拓 乐于奉献.....	(237)
天生我材必有用.....	(243)

九十年代的“大禹”	(246)
把握人生每一个机遇	(251)
“三年书，值得读”	(257)

给杨老师的一封信

高凯明

编者按：高凯明，男，广州军区政治部文化部正团职文化组长，中校军衔，1988年毕业于暨南大学夜大“汉语言文学”专业。杨老师是高凯明读夜大时的班主任，讲授该班的基础写作课。

杨老师：

收到您来信的时候，我正翻阅自己不久前的一篇日记：我的一篇散文在《人民日报》获得了散文一等奖。在去领奖途中，我发现前座有位老人在同人谈论一篇文章。他就是写《历史在北平拐弯》的大作家王宗仁。当然这是后来才知道的。他说，写一个7岁的女孩从关在小屋里练功，到步入世界杂技的辉煌殿堂，在巴黎摘取法兰西共和国总统奖的桂冠的故事，却是以小屋里的那块花窗帘为线索娓娓道来的，真可谓构思新颖，独具匠心。

《飘动的花窗帘》，正是我这次获奖的作品。在毕业后的两年里，尽管我已有好几篇文章在中央和省级报刊上获奖（曾获《解放军报》报告文学一等奖，《南方日报》小说、报告文学各一等奖，《中国环境报》报告文学、散文各二等奖，《广州日报》散文一等奖等），但当听到背后有人欣赏自己时，还是有点

按耐不住内心的激动。我又听老人说：文章角度的取新，有篇新闻作品给我的印象更深：一个刚从大山里调回广州与家人团聚的“老基层”，为了部队仓库的机械化建设，又深夜到当了领导的老同学家“走后门”，要求重新把自己调回山沟。就这样一件寻常小事，作者用《悦耳的后门铃声》作题目，是很多人不容易想到的。

老师，写到这里，您也许已经明白，《悦耳的后门铃声》，是我在校时的一篇考试作文，后来才投往报社的。曾获得过中央人民广播电台好新闻一等奖。

您来信要我谈自己的，我谈这些，不知有无关系。

谈到好学进取，我倒觉得没有更多话可说了。不过，就在我灯下给您写信之时，我桌上还放着一篇写了一半的工作调查报告，因为我刚从基层部队回来，需要及时向首长汇报情况。向您谈这些的目的，无非是想告诉您，我的文学创作一直是利用业余时间进行的，其中经历了几多甘苦，三言两语是难以说清的。不过令人欣慰的是，我还是坚持走过来了。就在毕业的第二年，我还以暨南大学给我的“基础”，顺利地考取了武汉大学中文本科班。后来没有去读书。因学校要求脱产，我的工作却不允许那样做，这不能说不是一个遗憾。已近不惑之年，面前却总充满困惑？这该是我发狠读书的原因吧。

有关我工作情况，一时也不知从何谈起，能够告诉您的，是我近几年曾受到过军区几次通令嘉奖，并立了功。老师，我不知道这里面究竟包含多少“好学进取”的成分。

就在这封信快要写完的时候，我忽然想起了生活中的另一件小事：在不久前广州举办的第四届全国书市上，我发现有几个青年人争先购买一本书。仔细一瞧，嘿，原来是我的《铁玫

瑰》，这是一本散文集，收集的文章绝大多数是我毕业后写的，当然也有在校时的作文。当时，就听到两位姑娘说：“瞧，作者是个陆军中校。哎……还是我们学校毕业呢。”“是吗，买几本回去，给老师们看看。”我不知道这些学生究竟是不是“暨大”的，更不知道她们会不会把书交给您，但我却愿意相信，如果您看了这本书，也一定会为我而高兴的。尽管它还不尽人意，但毕竟是出自您的学生之手，您说是吗？

祝您

工作顺利。

学生

高凯明

1991年10月10日

全国十佳青年优秀乡镇企业家——潘子怡

温北炎

鹤山县地处珠江三角洲腹地，是著名的“五邑”侨乡之一。全县人口 32 万，海外侨胞和港澳同胞 28 万。改革开放的年代里，鹤山这个穷县经历了翻天覆地的变化，进入了建设发展的黄金时期。鹤山县利用毗邻港澳的侨乡优势，积极利用外资，引进先进技术设备，建立起以毛纺、化工制布、玩具、挂车电机等四大支柱工业。1991 年工业产值达 15 亿元，比 1978 年增长 21 倍。在鹤山崛起的乡镇企业包括镇、村、联户、个体企业达 8700 多家，产值 3 亿多元，繁荣了鹤山的经济。

高质时装厂是鹤山县乡镇企业的一颗明珠，几年来为国家创造了一批财富，培养了一批管理和技术人员，也提高了鹤山在海外的知名度。潘子怡厂长是高质人的领头人，他的成功业绩在鹤山传为佳话。

一、从优秀学生到优秀企业家

潘子怡是一个生活的强者，他有过失学的痛苦，经历了“上山下乡”的磨炼和“文化大革命”的风暴，他恨不得将失去的上大学的时间“抢”回来，将被荒废的学业补回来。

在改革开放的年代里，潘子怡在实践中积累了丰富的经验，但他感到要办好一个厂，管好一个企业，只凭经验和一股热情是不够的，他更认识到高质时装厂是一个外向型企业，面对外

商对产品质量要求越来越高，面对海外市场的激烈竞争，他必须系统学习理论知识，让实践经验上升为理性认识，视野更加开阔，去迎接更大的挑战。1990年他在百忙中参加了暨南大学成人高等教育“企业管理”专业证书班的学习，虽然工作与学习的矛盾很大，但他坚持学习，虚心请教老师。一年半的半脱产学习，他取得了优异的成绩，被评为优秀学生。

经过一年多的学习，他充实多了，过去，他凭经验办事，虽然也取得一些成效，但多少带有盲目性。现在学习了《企业管理》，有了理论指导，他在管理上进行了改革，使工厂面貌发生了很大变化。特别使他不能忘怀的，是《外向型经济》和《市场学》给予他的启示，使他了解了市场营销的历史和发展规律，初步掌握了经济运行的一般规律，信息观念强了，工作办法多了，管理上科学化了，眼界开阔了，头脑灵了，工厂越办越好。他已成长为一个企业家了，并被评上了全国十佳青年优秀乡镇企业家，光荣出席了北京的颁奖大会。

二、高质人才办起了高质时装厂

经过两年学习的潘子怡厂长，如虎添翼，浑身是劲。他把学到的理论知识与实践经验结合起来，并加以总结提高，又用来指导实践。潘子怡是高质时装厂腾飞的领头雁，他严格要求别人，更严格要求自己，善于以自身榜样为力量，影响和带动全厂职工。

为了工厂的生产，他跟班作业，有时三天三夜蹲在车间。他注意抓好职工的思想教育，充分发挥职工的巨大热情和积极性，培养职工对工厂的认同感和归属感。

为了抓好劳动管理，他善于听取职工意见，制定落实岗位

责任制。

为了改善职工的工作环境和生活环境，建厂以来，工厂投放了近 50 万元，改建职工宿舍、饭堂，增设降温设备。在全县乡镇企业中，首先建立简易人身保险和医疗保险，建立妇女劳动保护制度，他说：“工人是企业的主人，要靠他们的责任感、成就感、企业自豪感来完成工厂给予的任务。”

他注意吸收国外先进管理技术和学习借鉴国内企业先进经验，不断提高自己的管理水平。新工人进厂，都要进行为期一个月的培训，经考试合格，才可以独立上岗作业。每个工人都有自己明确的工作岗位。每道工序之间设有质检员。仓管员对入仓和出仓的物料的数量、色样质量的检查、核对，做到明察秋毫，成品管理人员对车间成品的检查，一丝不苟。

潘子怡特别注意抓产品质量。由于高质时装厂是加工生产世界名牌体育运动服装，如 ADIDAS、NIKE 和 MIZUNO 等牌子，在世界市场信誉好、销售价很高，自然在加工生产制作过程中相当严格，工厂自始至终坚持质量取胜的宗旨，全面推行全员质量管理制度。多年来，加工生产的服装在质量上都得到国内外客户好评，赢得了信誉。

日本服装在当今世界市场是一流的。在日本国内，MIZUNO（美津浓）公司经营的服装系列，以其质地优良、做工精细、款式新颖而出类拔萃。高质时装厂以自己的实力，打通了与美津浓公司合作之路。1990 年，该厂与美津浓公司办起了年产 20 万只高级棒球皮手套生产线，年增收加工费 20 万美元。如今，该厂在大批量加工制作阿迪达斯、耐克等西欧货的同时，通过日本客商，一批一批的美津浓牌日本运动服和棒球皮手套又源源不断地销往世界各地。

三、高质时装厂名扬海外

鹤山县沙坪镇高质时装厂在建厂之初，只有 80 台平缝车，100 多个职工和管理人员，年收取加工费仅 20 万元，厂房建筑是简陋的，工厂要向镇水利会借钱发工资。工人的工资每月只有 90 元，工作和生活条件都很艰苦。

今天的高质时装厂，继承了老厂创业精神，并把工厂建成了创汇的外向型企业，生产出一批又一批“阿迪达斯”(ADIDAS)、奈克(NIKE)、美津浓(MIZUNC)等 10 多个在世界市场上响当当的高级名牌运动服。

高质时装厂在优秀青年企业家潘子怡厂长的领导下，在改革开放中发生了巨大的变化。企业与外商互惠互利的合作，生产规模逐年发展扩大，为国家创汇逐年增加，经济效益和社会效益显著提高。现在厂房面积扩大到一万多平方米，企业干部职工 1100 多人，固定资产总额 1500 万元，吸引外资 3000 多万港元。1990 年加工出口服装 160 万件，为国家创汇 300 万美元，实现税利 300 多万元。该企业 1991 年评为江门市乡镇企业之星奖。

高质时装厂从此出名了，在国内，名列榜首，在国外，名扬四海。

都 市 英 才

——记原南大集团董事长、总经理梁国豪

黄卫星

1990年12月出版的专业刊物《广州商业改革开放》，有一篇《开展企业文化建设促进企业发展》的文章，引起了商界同行们的瞩目。此文论述了企业文化这一企业软件与企业硬件之间的关系，并以其独特的见解，深邃的理论，获得了当年广州商业经济学会论文三等奖。文章的作者之一就是暨南大学干部专修科贸易经济专业84届毕业生，原南方大厦股份集团公司董事长、总经理梁国豪。

与共和国近乎同龄的梁国豪伴着共和国的风风雨雨，风雨兼程，足印虽然歪歪斜斜，然而却厚重而踏实。

俗穷千里目 更上一层楼

1965年8月，梁国豪在广州市第八中学高中毕业。当时“十年浩劫”风雨欲来，梁国豪失去了一次敲开象牙殿堂之门的机会。于是，他到广州市南方大厦百货商店做售货员。从那里，他启程迈向人生的茵茵绿草地。由于他工作表现突出，学习认真，钻研精神好，当时商店的领导把他从售货员提升为楼层干部，后晋升他为工会副主任。天降重任于斯人。梁国豪更加努力工作。在工作中，他不断地展露了自己的领导才华和领导