

当代中国 知名私营企业家列传

中国城市经济社会出版社

K825.38

当代中国知名私营企业家列传

69

主 编：贾 铤

副主编：张厚义 秦少相

中国城市经济社会出版社

一九八九年六月

当代中国知名私营企业家列传

贾 铤 主 编

中国城市经济社会出版社出版发行

(内部发行)

承德钢铁厂承钢报社印刷厂印刷

开本: 850×1168毫米 1/32 印张8.75 字数200,000

1989年10月第一版 印数1—2600 定价: 4.00元

I S B N 7—5074—0218—5 / F.045

综合利用下脚料建厂的王长林



王长林，山东省济阳县迴河乡南陈村人，现年39岁，中共党员，高小文化。1984年他买下了原生产队的11间厂房，联合两户农民办起了“南陈劳保用品加工厂”。办厂四年，现拥有固定资产总值80万元，流动资金50万元，职工140人，能生产劳保用品40多个品种；创产值460万元，缴纳税金28万元。1988年创产值200万

元，利税35万元。王长林先后被评为县“劳动模范”、“劳动致富先进个人”、“先进个体劳动者”，当选为县政协委员、县个体劳动者协会副主任。1988年被德州地委、行署授予“农民企业家”称号，并出席了山东省个体劳动者代表大会。

1984年，王长林发现，当地棉花连年丰收，群众交售棉花后，手里还剩下很多国家不收的次棉。根据这种情况，王长林决定在次棉加工上做文章。他将收购的次棉先经过轧花清除棉籽，再将皮棉弹成棉絮，然后加工成被套和棉工作服。轧出的棉籽，再加工成卫生油和棉饼出售。后来，又增加了“不育籽”综合加工项目。1987年，由于很多棉厂新上了次棉加工和“不育籽”加工项目，造成原料紧张，价格上涨，利润减少，他们通过综合利用，取得了可观的经济效益。几年来，这个厂的年平均利润率达29%。

王长林这个普普通通的庄稼汉，办厂头一年就抱了个“大金

原书缺页

原书缺页

备，固定资产达40余万元，注册资金达110多万元。工人51名。

王洪喜已是腰缠万贯的大企业家，但夫妇俩仍是普通的装束；普通农户这几年大多盖起了阔气的砖瓦房，但王洪喜家仍是以前的几间旧房子，其中三间还是土坯房，也没有添置高档家具和家用电器。王洪喜出差也从不住高级房间、进大饭店，摆阔气。他说：“我现在什么也不干，光利息也够我和子孙吃的，但人不能为享受活着，为国家，为人民干一番大事业才是最大的乐趣。”他已做好了1989年进一步扩大生产规模、提高产品档次、水平的计划：原有的厂子，要继续更新设备，挖掘潜力，工人由“二班倒”改成“三班倒”。同时在建城建立分厂，力争当年建厂当年投产。目前设备已购进，正在与县有关部门协商解决场地问题。另外他还想与地、县有关部门联营，开发新产品，上软包装扒鸡，现已投资2万元，购进了2套生产设备。按照上述计划，1989年雇工数将扩大到100多人，企业生产资金可达200万元，年产值可达到1,000万元。王洪喜计划从1989年开始，用两年的时间，建起工人宿舍、伙房和餐厅、浴池、会议室和俱乐部，进一步提高工人的生产福利待遇。

王洪喜在个人生活上非常节俭，但对帮助别人致富上却十分慷慨。1983年，捐款2,000元，修学校。1988年春天，又捐款1万元，为群众打机井16眼，解决了200多户、500亩土地的浇水难问题，受到群众的赞誉。他打算1989年再拿出1万元，为乡亲常年义务发电。

（蔺善宝 张好文 王长海）

王和平选择了家具行业



西安豪华家具厂现有职工120人，拥有固定资产40多万元，流动资金20多万元，从事宾馆家具、硬木家具、软垫家具生产。年产值上百万元，三年共计上交税金17万多元。该厂以较稳定的供、产、销渠道，可靠的产品质量，热情周到的态度和售后服务，在激烈的竞争中处于有利的地位，赢得了顾客的信赖和好评。这一切是与创业者总经理王和平、副厂长李维新、夏毓翔的辛勤劳动分不开的。

王和平，现年42岁。1983年他在西北建筑学院校办工厂任厂长助理时，主动找任务，给学院实验室装一辆行吊，自己一手负责，半个月完成了任务，为学院节约了一万元。结果却招来非议，被停发工资，而上级领导又采取模棱两可的态度。这使他一度变得消沉了。后来，他决定停职留薪，自办企业。开始他与别人一起搞电冰箱空压机上用的硅酸盐密封绝缘体，结果亏损了4万元。1985年他与李维新、夏毓翔（两人均为西安轻工技术学校毕业的中专生，停职留薪），自筹3万元，借款10万元，在一座有6间房间的小院里办起了“豪华家具厂”。他们自制了一台锯刨两用机，招收了6名社会流动木工，租了一个商店，购进一方木材。不久，两套组合家具与顾客见面了，写字台、办公桌也以其独特的款式展现在顾客的面前，结果产品供不应求。1985年产值达13

万元，职工发展到14人。

1986年初，按有关规定，他们三人先后辞去了公职。为了扩大生产规模，他们在东八里村租了1个空院，一边生产，一边建设。他们把设计室设在商店，王和平现场听取顾客意见，上门设计，尽可能使每一件家具都适应主人的口味；通过产销直接见面，也使家具在美观并符合专业工艺要求的前提下，尽可能地向实用性发展；同时也掌握了大量的第一手资料，进行归类，设计出不同档次的家具图案。1986年后半年该厂就能批量生产出适销对路的中档家具和单件板式家具。1986年在西安地区先后有十几家集体、个体家具厂倒闭的情况下，该厂产值达到30万元，职工达30多人。

随着宾馆、饭店等集团的批量订货，对生产加工的精度和工期要求也越来越高，随之而来的有关原材料储备、添置设备、增加职工、扩大场地等问题都亟待解决。1987年初，他们又租赁了西八里村附近一个占地14亩已倒闭的木材加工场。王和平和他的助手们闯过了几个难关，在边基建、边生产的情况下，解决了供电、供水难题，聘请了会计师、工艺师和高级技工，生产工人也猛增到70多人。现任副厂长的原西安家具研究所的林志刚、客运公司的孙家涛两位中专生也辞职加入到他们的行列。在他们的共同努力下，资金活动、供应网络、材料管理等方面都相对科学和制度化，并按生产程序建立了4个车间，提拔有经验的工人担任车间主任，使管理工作登上一个新的台阶，并使产品向中高档发展，1987年产值达到70多万元。

1988年以来，这个厂生产和销售直线上升，职工培训、技术教育和其它基础工作都逐渐显示了实效。职工队伍在自然淘汰后相对稳定，现已发展到120多人。1988年产值达到130多万元。

（乔广奇）

美酒香自苦寒来



王宝银1956年出生在保定市一个普通工人家里，家境比较贫寒。中学毕业后，由于十年动乱，找不到工作，他只好到满城乡下务农。“四人帮”倒台后他在满城建材厂做了合同工，但好景不长，到了1983年，由于种种原因，他工作的那个车间下马了，这样，把王宝银那个仅能喝稀粥的饭碗也给打碎了。于是，他和几个“难兄难弟”办了个贸易货栈，王宝银当经理。

满城有个“一亩泉”，矿化度低，酸、碱适中，而且清澈透明，为工业和生活的优质水源。因此，他想建一个啤酒厂。1984年，他连续三次南下广东，参观了佛山市龙江啤酒厂的生产工艺。全家人节衣缩食积攒的上万元钱也叫他花得分文不剩。而就在此时，他却计划投资1,200万元，建一个万吨啤酒厂。

但是，资金从何而来？王宝银带着建厂的可行性研究报告，一连跑了16个省、市、自治区的37个大中城市，后来竟闯到了外交部、财政部、中国租赁总公司。最后，中国租赁总公司北京代理部和他签订了1,000万元贷款的协议书。同时，他又和北京双合盛五星啤酒厂达成了横向联合的协议，由双合盛五星啤酒厂派总工程师和8名技术骨干进驻他们厂，负责技术指导。

1985年，满城县五星啤酒厂破土动工了。但当土建工程已全面铺开时，一个不祥之兆又向王宝银袭来：1986年因国家银根紧

缩，中国租赁总公司把1,000万元的贷款协议压缩到670万元。但在各方面的支持下，他又从保定市、满城县工商、农业两个银行贷款470万元；博野、蠡县的农民也贷给了60万元。

1987年5月29日，试车成功，啤酒生产出来了。评酒鉴定的结果是：各项理化指标均达到国家要求，达到了优级五星牌啤酒质量，超过了老厂的水平。

在成功的欢呼中，王宝银并没有陶醉，相反，成功使他更加清醒了，他深知如不保住产品质量，失去企业信誉，仍然会前功尽弃。他不惜重金从北京双合盛五星啤酒厂请来了14名工程技术人员，并签订了联营协议；又拿出12,000元保送4名技术人员去天津轻工学院深造，专攻质检、发酵、酿造、麦芽生产等专业。该厂除实行以质量与否决权的经济责任制外，又投资7万多元，购置了紫外线光度计、千倍生物显微镜等全套化验设备，从而做到了从投料开始，对原料的质量、数量、规格以及每道生产环节都要进行检查和计量。

满城五星啤酒厂在1987年5月投产后的半年中，先后参加了北京双合盛五星啤酒联营公司组织的11家联营厂首届啤酒质量评比会、河北省乡镇企业局组织的省内15家啤酒评比会、国家农牧渔业部160个乡镇啤酒厂家评比会和1987年11月国家农牧渔业部在武汉召开的农垦、军垦和国营企业啤酒评比会，荣获了四个第一，被指定为中国共产党第十三次全国代表大会用酒。

1988年该厂啤酒产量达15,000吨左右，但是仍远远不能满足市场需求。为了解决供求矛盾，1988年10月初，他们又与中国农牧渔业国际合作公司签订了联合扩建两个罐装生产线的合同。预计，啤酒年产量1989年将达到3万吨，1990年达到5万吨。

(刘长令 邓新华)

一个有胆识的企业家



一个企业家，敢于自费出国参加商品展销，要是没有相当的胆识是不可能的。福建省惠安县螺阳乡“艺兴”工艺厂厂长王庆忠于1988年9月自费5万元到泰国参加展销会，这件事引起了人们的极大关注。

他回国后不出半个月就相继收到美国中亚公司等来信来电，对此表示十分赞赏，并希望与他协作，推销他的产品。

“艺兴”工艺厂办厂不过5年多，已经取得了惊人的成绩。这个以来料加工、来样加工、看样订货，经营灵活的外向型家庭式工艺厂，现在已拥有4座楼房，150名工人，1985年产值为24万元，1988年产值可增加到100万元。几年来的纯盈利达60万元。现在这个工厂拥有固定资产上百万元。

1984年，王庆忠还在厦门美术工艺厂做工的时候，有一天，朋友们在一起聊天，谈起他既是金木雕艺术世家，何不自己办个厂？王庆忠深深受到触动。可是他觉得有很大困难：一没有海外关系，产品没人买；二没有资金。有个朋友不等他把话说完，就给他一张名片，说：“这是新加坡一位专做金木雕生意的朋友，姓王，不妨和他联系一下。”王庆忠喜出望外，立即请那位朋友给王先生去信。不过一星期，他就收到回信，并且向他订购600尊金木雕。

就这样，王庆忠回到家乡，筹集了15家股金共9,300元，合

资创办了工艺厂。但是由于股份多，管理不善，经济效益低下。1985年12月他以自家兄弟为主体改办“艺兴”工艺厂，增加资金的投入，扩大了生产规模，建立了一整套管理制度。工厂是家庭式的，他一家兄弟姐妹妯娌13人在厂里做工。这就必须充分发挥他们的作用，做好经营管理，把好产品质量关。他给他们安排了适当的工作，各得其所。他父亲是个金木雕的“行家”，担当了艺术总顾问。他二弟年轻诚实，被委任管财务。其余的人，按选材、打坯、修光、粉土、漆线、装金、着色等工序分工负责，以保证产品质量。工厂对工人采取计件工资的办法，每人每月的工资一般在300元以上，最高的达七八百元。

这二三年，王庆忠用了1万多元购买了几千种有关木雕艺术的报刊书画以及实物资料，走访了全国十几家同行厂家，在造型艺术质量上精益求精。该厂创作的木雕艺术品几乎遍及释、道、儒三教以及《三国演义》、《红楼梦》等古典名著的主要人物，甚至三十六天罡星七十二地煞星也能雕塑出来。王庆忠自费去泰国参加展销会时带去的一件长2米、高1米的黄杨木雕仿古龙船，耗时半年，用20担黄杨木精雕细刻，上面刻有操刀持戟、千姿百态，栩栩如生的一百零八条水浒好汉。这件艺术品在展销会一下子便以12万泰铢（约合5,000美元）的价格售出。

这三年，王庆忠的工厂年年被评为省市乡镇企业的先进单位，他本人被省里评为青年创汇能手。他现在还担任县政协委员，县私营企业家协会副会长。

（陈文樽 张希东）

回族企业家王立民

王立民，回族，是河南省修武县城关镇西关村人。他现年54岁，初中毕业，中共党员，现任西关村村长。他从12岁开始随其父学皮毛加工，以后逐渐掌握了家传皮货制作技术。1983年他承包了西关村皮毛服装厂。按照承包合同，他每年要向村里交15,000元。承包后，他聘用工人68人，实行计件工资，建立健全各种规章制度，工厂当年实现利润1.9万元。1984年他投资2.5万元买回了3台旧机器和5,000元的皮毛下脚料等辅助原料，搭配家里原存的羊皮，开始加工皮毛服装。他这一年纯收入达3万多元。现在，他生产的皮大衣、皮褥、毛领畅销东北、内蒙古、江苏等地，其中有3种产品已打入国际市场。该厂现有固定资产17万元，流动资金8万元，职工人均月工资96.30元；1987年总产值达110余万元，上交税金2万元，纯利润11万余元。

几年来王立民曾拿出10万元支持修武、博爱等地一些濒临倒闭的运输专业户和企业，使它们起死回生；他还先后为集体还清了欠款21.9万元，购买国库券5.8万元。

王立民手中有钱了，没有忘记家乡，几年来出资为家乡办了不少好事：

1. 植树造林，造福后代。西关村位于县城，农田离村较远，其中有200多亩地离村十几里。十几年来，村里在这片土地上种过几次树，但由于管理不善，成活率很低。1984年植树节前后，王立民投资2,700元买了5,000多棵桐树苗，带领全家忙了半个月，在地边、路旁和河堤上全部植上了树。他还买了300米电

缆线，架上水泵连浇几次水，树的成活率达95%。当年春天他将树全部无偿赠给了村里。

2. 鼓励先进，发展教育事业。1985年春节，他拿出1.3万元支援给学校，同时还专门设立了“教师奖”他还给全县文学创作中有成绩的农民作者颁发了1,000余元的“农民文学奖”，为此，《人民日报》1988年1月23日第三版曾作为报道，中央电台也曾报道过这一消息。

3. 兴办集贸市场，繁荣本县经济。西关村是回汉两族人民杂居的村庄，做生意的人很多，大都经营饭食、小吃等。白天和晚上到这里就餐的人很多，经营者大多随地摆摊，既阻塞交通，又影响卫生。在王立民的带动下，全村集资70万元，其中王立民拿出15万元着手修建一个长100米、宽17米玻璃钢瓦覆顶的半封闭式贸易市场。市场内设有2,000个水泥摊位，棚两旁盖有1,200平方米的4层过街楼。

如今，王立民建起全县最大的皮毛加工企业——修武县皮毛生产经营公司。公司占地1.4万平方米，房产建筑面积7,000平方米，职工480人，投资198万元，流动资金250万元；1988年12月底投产后预计年创利税95万元、产值800万元，争取年创汇100多万美元。

1987年5月他被选为县人大代表、县人大常委，参加县里的议政大事。党和政府给了他很高的荣誉，他曾被省政府命名为“省民族团结先进个人”，被市委、市政府命名为“农民企业家”、“少数民族商品生产先进个人”，被县委、县政府命名为“职业道德标兵”、“捐资助教先进个人”、“拥军优属先进个人”。还被县文联授予县文联名誉理事长荣誉称号。

（穆玉会）

在人生旅途中不断追求



王宝安，雄州镇大华塑料厂厂长，40岁，初中文化程度。1974年初，他从部队复员回到农村后，靠着在部队当卫生员的基础，进入城关卫生院当了6年的“临时医生”。1980年，他毅然弃医从工，搞起了塑料印花工艺。

他建的大华塑料厂，开始只有资金8,000元，雇工28人，是一个不起眼的小“作坊”，几年的时间已发展成拥有职工100人，管理人员5人，固定资产30万元，流动资金50万元，初具规模的企业。其产品也由单一的塑料印花，发展到服装辅料、塑料包装两大类，年产达6,000万个。产品外销到日本、美国、苏联、瑞典、香港等国家和地区，享有一定的声誉。1987年，大华塑料厂被县政府命名为“明星企业”。王宝安也被县政府命名为“农民企业家”。

全县经营塑料的厂家不计其数，为什么唯有大华塑料厂发展得快呢？王宝安认为最重要的一点是要搞好横向联合。1986年底，他与北京服装厂建立协作关系，1988年与北京包装进出口公司签订了联营协议，同时他还与北京服装、纺织、丝绸、抽纱、针织、化工6大进出口公司和20多个厂家建立了稳定的业务联系。

一次，王宝安给北京丰华服装厂印制包装袋，这个厂是一个街道小厂，对质量要求不太严格。但是，王宝安坚信“产品质量是

市场的通行证”，他为了赢得用户的信誉，坚守合同，保证质量，印制的包装袋图案美观、制作考究，受到用户的高度赞扬。后来，这家服装厂的厂长把他介绍给北京纺织进出口公司各厂家，他以过硬的质量赢得了该公司的信任，并与纺织总公司建立了业务联系。从此以后，大华塑料厂业务量大增，效益提高很快。就在这时，北京纺织品进出口公司作了新的调整，单方中断了大华塑料厂与该公司的业务联系。在这紧要关头，王宝安以企业家特有的自信与北京纺织进出口公司、北京包装进出口公司有关部门进行了面对面的谈判。谈判会上，他以自己的质量、信誉和低廉的价格重新扭转了被动局面。1986年，北京包装进出口公司主动提出与大华塑料厂联营，由该公司提供原料，包销产品，大华作为公司的附属厂负责生产。1986年，大华厂与所在城关镇制实行股份经营。厂方负责生产经营，镇方负责协调企业与社会各方面的关系。扩建厂房，利润双方按股分红。这项措施，提高了大华塑料厂的知名度。

1985—1987年，由于生产任务大，工厂急需扩建厂房、增加设备，而国家又紧缩银根，贷款十分紧张。在这种情况下，王宝安把企业90%的利润用于购买设备，扩大生产规模。1987年，他还投资30万元，建设一个占地13亩、厂房34间、建筑面积2,500平方米的新厂，准备再上丝织、铸塑两个新项目。计划10月底投产。开始，厂内职工因既得利益减少，多数职工反对王宝安的做法，以至全厂怨声载道。他逐个做职工的思想工作，教育职工从全局出发，从企业的前途出发，处理好积累与分配的关系。职工明白了厂长的心思，转变了态度，纷纷要求少分多留，支持企业建设。

现在大华塑料厂的新厂房已经竣工，最近又与中国包装进出口公司签订了联合生产丝带商标的合同，仅此一项产值利润又可翻一番。

(王育新)