

走南闯北 仙居人

仙居文史资料第十二辑

仙居县政协文史委 编



1110

封面设计：杨建新
校 对：徐润强



走南闯北仙居人

仙居文史资料第十二辑

主 审：胡也金

主 编：周凤华

副 主 编：张联禹

编 辑：吴焕善 黄冬初

仙居县政协文史委编

走南闯北仙居人

仙居文史资料第十二辑

开本 1/32 字数 12.8 万

印数 1 - 5000 册

2000 年 1 月第 1 版

2000 年 1 月第 1 次印刷

《走南闯北仙居人》编辑委员会

主任委员 胡也金

副主任委员 周凤华

委员(以姓氏笔划为序)

陈尧虎 陈国强 吴培鑫 吴焕善

张联禹 杨华灯 周凤华 胡也金

郭森龙 徐影芳 顾中明弟 珠 涛

黄冬初 潘崇高

序

胡也金

仙居是一个八山一水一分田的山区县,位于浙东南的台州市西部,1986年摘掉贫困县帽子。因为人均耕地少,仙居老百姓历来有外出做手艺贴补家用的传统,故仙居的泥水木匠、打岩人和裁缝师傅等手艺人特别多;仙居的皤滩古镇还是历史上有名的商埠,故仙居人也有很强的经商意识。

仙居人好强、善创业、能吃苦。1979年农村实行的联产承包责任制,在瓦解人民公社制度的同时,也把束缚在土地上的农村劳动力解放了出来。中国农民成了当今社会最自由的劳动力。在当时县委、县政府劳务输出方针指引下,能吃苦善手艺的仙居人开始了走南闯北的创业生涯。他们走东北、闯深圳,在中俄边境,在滇缅边界,在常熟、在无锡,在春城昆明,到处留下了仙居人的足迹。近年来,43万仙居人中,最多时竟有7-8万人在外闯荡。他们摆地摊、做烧饼,打工补鞋开商店,他们带着几百、几千元钱出去,有的已经发展成拥有几千万资产、雇用几百人的大企业家。期间的辛劳,只有他们自己最清楚。他们用自己的辛劳,写下了自己的历史。他们的历史,也就是20年来发生在中国大地上的改革开放的历史,因此,把他们的历史客观地、实事求是地、不加修饰地记录下来,实际上也就是从一个侧面把中国社会改革开放的历史记录了下来。这将成为很难得的史料。这是很有意义的事情。正是基于这样的考虑,我们仙居政协文史委决定编写《走南闯北仙居人》,以此来反映仙居人的,也是中国人的这一段历史。

这本书从1998年7月开始酝酿,自征稿、采编到付梓,历时一年半。书中记载的30多位走南闯北仙居人的艰苦创业历程,大体

上能反映这一部分在外经商办企业的仙居人的风貌。他们敢想敢干敢闯的精神,他们为摆脱贫穷落后生活状况的执着追求,他们先富带后富的博大胸怀,对正在市场经济大潮中奋力拼搏的仙居人,将有很好的借鉴和激奋作用。对他们的后代,也是很好的教材。

本书出版之时,正值世纪之交。面对新千年,我们有很多事情要做。在大家寄希望于新千年的时候,能将这本书奉献给仙居的父老乡亲,特别是奉献给在外闯荡的仙居人,感到特别高兴。在此遥祝走南闯北仙居人,在新的世纪,有新的长进。

本书的采编出版,得到了县政协领导、社会各界和采访对象的大力支持,在此,表示深切的感谢。县政协文史委的各位同志和政协乡镇工作组的领导,对本书的成书做了大量的工作,我们也表示衷心的感谢。

二〇〇〇年一月一日

目 录

序言.....	(1)
奥斯特之路	
——国辉、长虹兄弟俩创业启示录	金建敏(1)
创业道路多艰辛——潇洒服装“挺路威”	
——昆明市潇洒服装有限公司采访记	吴焕善(12)
商海弄潮儿	
——记杨旭平、杨旭杰、杨俊杰三兄弟创业之路	莫明富(19)
长在仙居平凡人——扎根昆明企业家	
——记通顺经贸有限公司经理郭尚跃、王彩虹夫妇	吴焕善(27)
百折不回闯商海	
——陈继地创业之路	柯素萍(33)
为了心中的梦想	
——记项文明从商历程	柯素萍(40)
商海英才风华茂	
——记仙居县东方大酒店仙居县华联超市总经理王威振	黄冬初(47)
仙乡工艺看新秀	
——记亚太工艺有限公司董事长王六军	吴焕善(58)
从村“官”到商“官”的沈国军	金建敏(63)
走南闯北磨青锋——驻甬联运展宏图	
——吴儒满最终瞄准运输业	吴景月(69)
仙居自来故乡人——无锡商场开拓者	

——吴勋恋、吴勋凤、吴勋和三兄弟奋斗之路 …	吴焕善(74)
做工历艰辛 经商尤谨慎	
——吴相金夫妇打工经商记事 ……………	吴景月(80)
此日中流自在行	
——记“建材大王”金建豪 ……………	李立敏(84)
金国富：油漆刷出的靓丽人生 ……………	金建敏(93)
杨立平——历经苦难痴心不改 ……………	成洪考(101)
梅花香自苦寒来	
——湫山乡下岸村杨锦宽小传 ……………	沈剑云(107)
海阔天空任君跃	
——翁幸福、方秋仙夫妇商海遨游记 ……………	吴景月(113)
他在创业中完善自己	
——记浙江龙星工艺有限公司董事长陈红升 ……………	
……………	思 依(118)
不断发展的“南希”	
——记台州南希复合肥有限公司经理余春龙 ……………	
……………	沈剑云(124)
男儿上路不回头	
——记浙江仙居康原卫生制品厂厂长陈永贵 ……………	
……………	柯素萍(129)
滚动式稳步发展	
——通用工程塑料有限公司总经理李起富创业之路	
……………	吴景月(136)
春风得意马蹄疾	
——记田园工艺有限公司总经理顾荣良 ……………	吴焕善(140)
商海英豪出少年 ……………	沈剑云(145)
商海巾幗李素伟 ……………	王陆地(150)
杨亚海闯“海”传奇 ……………	王陆地(156)

奥 斯 迪 之 路

——国辉、长虹兄弟俩创业启示录

○ 金建敏

〔题记〕 在春城昆明，王国辉、王长虹兄弟俩携手共创了昆明以至云南省首屈一指的奥斯迪服装品牌。奥斯迪制衣实业有限公司，在强手如林的市场竞争中，奉行诚实信用、服务至上的企业宗旨，求实创新，开拓进取，不断实现产品的更新换代，以有序、高效的质量保证体系，使奥斯迪产品在全省各地扎下了稳固的基础，倍受社会各界的青睐。94年至今，企业硕果累累。1995年，奥斯迪男女西服、奥斯迪男女休闲服，被云南省商贸厅等六个单位联合评为94、95年度全国最畅销销售国产商品金桥奖。1996年，荣获首届中国消费者信得过产品博览会金奖。1998年荣获第七届中国专利新技术、新产品博览会金奖。奥斯迪西服被中国社会调查事务所确认为中国公认名牌产品。在98亚太国际名牌产品展评会上，奥斯迪西服、休闲服，荣获国际金奖，成为国际名牌产品。公司目前拥有新型高速平缝机260余台，西服专用生产设备60多台（套），并从美国、日本引进了成套立体整烫流水线。公司现有员工400多人，厂房面积6000平方米，年生产能力20万件（套）。为抓住世界园艺博览会99年在昆明召开这一千载难逢的商机，公司正拆资开辟大型商场，承包了北京路延长线B村的16000平方米场所，投入紧张的装修，将建成集酒楼、仓储式商场、生产流水线于一体的新型经营场所。同时，在他们的带领下，一批仙居人创办的服装企业正在昆明迅速崛起。

本文旨在透过王国辉、王长虹两兄弟艰难的创业历程,揭示奥斯迪成功奥密,为更多的有志于经商办企业人士提供借鉴。



穷人的孩子早当家

王国辉、王长虹六十年代出生于仙居城关。在风雨飘摇的年代,王家复杂的家庭背景,给他们的童年增了一份生活的艰辛。父亲过早地撒手人寰,不久,母亲改嫁到苗辽山头沈家。面对人生的大灾难,兄弟俩相依为命,自强不息。身为大哥的国辉,8岁开始即走村串户卖豆腐油泡,做起了小买卖,赚几个蝇头小利以贴补生计。小时候,他们贩油、捡稻穗,甚至看到人家丢下的西瓜皮也捡回家喂猪,什么活儿都干过,什么苦都受过。家里做豆腐,拣豆的活儿都是兄弟俩包的,然而,两个聪明的小家伙却利用从包装厂拿来的花花纸招来一大帮小伙计来帮忙。艰苦的童年生活,在他们

幼小的心灵中播下了生意经,同时更磨炼了他们不屈不挠的坚强意志。

孟子说过:“天将降大任于斯人也,必先苦其心志,劳其筋骨,饿其体肤,行拂乱其所为,所以动心忍性,增益其所不能。”人都难免有三灾六难,只有勇敢地正视灾难,顽强地克服困难,才能使自己成为生活中的真正强者。吃苦耐劳是仙居外出经商办企业成功者的共同经验。许多过去一贫如洗的人,如今成了腰缠万贯的老板,靠的是勤劳和勇敢。

勇敢跨出第一步

1983年,在大寺基林场工作的王国辉,毅然放弃铁碗饭,第一批办了停薪留职手续,到仙居桐桥服装厂搞裁剪。1984年,年仅18岁的王长虹借了盘缠,随已在昆明做生意的表哥,踏上去大西南的列车,开始了他在昆明的创业之路。初到昆明,身无分文的长虹帮着表哥做套裁生意。他进货、推销、修理,样样学着干,抢着做。一年后,稍熟悉了服装行业生意的长虹,离开了表哥,开始了自己独立的创业历程。1985年6月间,长虹稍有立足之地,大哥国辉和堂兄弟旭平等人都来到了昆明。四个人同租一间11平方米左右的房子,吃住在一起。那时,他们把模板放在地上套裁服装,做一条裤子8角钱,晚上则在地上铺一些布料睡觉。干了一年左右,长虹觉得千里迢迢来到昆明,不过是做衣裳手艺,与在仙居做手艺相比也强不到哪里,回家的念头几次在心头涌动。

1986年,长虹携带部分资金回到家乡,创办了仙居服装二厂。而国辉则留在昆明,经表哥牵线搭桥,用一年多来辛苦积攒的500多元资金在正义路地下商场开始做小百货生意。然而,当500多元钱换成一大包货物,准备拉到地下商场去卖的途中,三轮车的轮胎打炮了。在补胎的一会儿功夫,一大包的货物不见了。轮胎充

足了气,而国辉却泄了气。好不容易能到地下商场做生意,这样的机会决不能放弃。躺在杂乱的床上,国辉终于为自己鼓足了勇气。于是,东拼西凑借了500多元钱,又进了货,起早摸黑,勤勤恳恳做起了小百货生意。这样过了半年左右,后来每日能赚到百来元钱,在当时也算可观的收入了。

走出第一步,需要勇气。尤其象国辉那样有了稳定职业的人,抛却铁饭碗,端起泥饭碗,确实勇气可嘉。弟弟长虹的魄力也令人钦佩。小小年纪闯江湖,可谓初生牛犊不怕虎。创业艰难,每一个成功者无不经历跌打滚爬的初始阶段。顺境不喜,逆境不忧,逆境磨炼意志,顺境居安思危,奋发向上,更体现出英雄本色。如果仅为稻粱谋,象国辉那样做做小生意,每日挣个百来元钱,日子也能过得红火了。许多人到此都安于现状,不思进取。然而不进则退。八十年代万元户响当当,九十年代十万元户已不稀罕,许多人成了昔日黄花。可贵的是,兄弟俩在完成第一次创业,解决温饱的同时,已把目光瞄向更远、更高的目标。

浩荡春风催马蹄

“忽如一夜春风来,千树万树梨花开”。改革开放的春风吹到了南国边陲,人们在四季如春的云南省城昆明感受的另一股温馨春风拂面而来。

1986年下半年,当长虹带着女朋友从仙居回转昆明,同姑姑合伙创办服装厂的时候,在昆明大街小巷移动的人群中,穿着已出现了悄然变化。然而他们注意到服装的变化还停留在色彩的日渐丰富,至于服装的款式却仍然是传统的。在沿海开放地区,西服已经悄然兴起,而在这里还很少有人穿西服。兄弟俩有闲相聚一起的时候,讨论了这一问题。说干就干,1987年,老大王国辉率先办起了仙居服装二厂昆明分厂,生产西服,接着长虹也独立办起了西

装厂，在南国边陲开展了他们服装行业的新发展。

国外一家鞋业公司的总裁派了两名下属到海岛考察发展前景。一人回来说，那里的人净是光脚丫，估计没有什么市场。另一人回来兴奋地向总裁报告，那里鞋业发展前景十分广阔。总裁采纳了第二人的意见，并派他为总代表，经过几年的艰苦努力，终于开辟了一方广阔的市场。对任何问题的看法，都会出现两种立场。一种建立在积极基础上，一种建立在消极的基础上。在改革开放初期，蕴藏着无限商机，关键在于如何捕捉和把握。商海弄潮勇者胜，在先富起来的人群中，多半是敢于第一个吃螃蟹的人。患得患失，迟疑不决，等待观望，使多少人事后追悔莫及。所谓当断不断，反受其乱。商场如战场，战略上的大胆和战术上的细心缜密是成功的关键。

那时候，兄弟俩各自办厂，同一条销售渠道，生产设备是别人淘汰了买来的，厂里的员工只有二十多人，生产时也只是把布料放在地上，按着样板裁剪，然后缝制，贴上从市场上买来的商标做装饰。但由于西装这一新鲜玩意儿，有着独特的魅力，还是很快为当地人所接受。兄弟俩生产的西装出现了供不应求，尤其是遇到1988年的抢购风，生意十分红火，每天生产西服达到100多套。并同时在地下商场、云南轻工商场、汽车大厦等三个商场开设了卖西服专柜，企业碰上了大发展的机遇。

然而正当兄弟俩事业如日中天的时候，厄运悄然降临。由于生产的西装所用的标识被认为是假冒商标，厂子被查封。

兄弟俩一下子惊呆了。他们盘算着回家乡仙居发展。国辉先回到仙居，承包了仙居酒家，创办了辉虹商场，开辟了娱乐业。长虹则留在昆明，生意逐渐收网，计划销完货，处理完事务回家。

在此期间，通过努力，商标事件得到了妥善解决，兄弟俩又燃起了在昆明继续发展他们服装行业的希望。谈起往事，兄弟俩深

有感触地说,“这一事件,虽是我们创业历程中的一次大挫折,但也是对我们脑袋瓜的一次大洗礼,至少使我们认识到了树立自己的品牌对企业发展有着极其重要的作用。”他们把在仙居的辉虹商场转让给别人,兄弟俩再次继续他们在昆明的事业。1989年,兄弟俩实行了合伙,在昆明水晶村10号租了厂房,成立了港联制衣厂。此时,他们把几年来辛苦积累的数百万元资金投入生产,淘汰了原有的生产设备,厂里的员工也增加到50多人,兄弟俩走上了携手共创事业的第一步。随着生产规模的扩大,1990年,他们把厂房搬到了凤凰村13号。

八十年代末,温州服装潮涌昆明,抢占市场,企业又面临着强大的挑战。在市场竞争中,温州服装以其款式新颖、面料考究而独占鳌头。兄弟俩生产的硬壳服装在软料服装面前相形见绌,原来200元一套的西装,只能卖到50元一套。

一帆风顺的时候,尤须高度警惕周围的环境,否则,触了礁也浑然不觉。在市场起步阶段,国人的商标意识还很淡薄,两个从仙居小城镇闯出去的年轻人不懂商标的意义,自在情理之中。在创业的道路上,人人都会碰到各种难题,关键在于能否化解,正确及时地转舵,并从失败中吸取教训,做到“吃一堑,长一智”。假如此,塞翁失马,又焉知非福。两道难题十分棘手地摆在兄弟俩面前,并且后道难题是商品质量的竞争,是无情市场的考验,因此,决非一蹴而就。

奥斯迪的诞生

面对温州服装的强大冲击,兄弟俩果断地中止了低水平的生产。为了调养生息、东山再起,他们利用原有的销售渠道经营温州服装,生意虽然做得不错,但是国辉、长虹兄弟俩考虑到,要在昆明

扎根,这样寄人篱下,为他人作嫁衣裳,毕竟不是长远之计。为此,他们利用到上海、广州、温州等沿海城市进服装的机会,偷偷地考察服装生产工艺。

尽管人家采取了各种保密措施,他们还是想尽办法接触服装工艺各方面的技术人员。经过一年左右的艰苦奋斗,他们积蓄了一定的资金,了解了当前市场的动态,也初步掌握了当时较为先进的服装生产工艺技术。1991年底,奥斯迪制衣实业公司终于以崭新的面貌开张了。这标志着兄弟俩事业的新起点,成为他们创业路上的新里程碑。



品牌路上显身手

奥斯迪制衣实业公司的成立,使国辉、长虹兄弟俩创业的道路有了一个奋斗的目标,从第一批奥斯迪服装以全新的面貌投入市

场,并受到顾客普遍欢迎开始,他们就吸取以往教训,向工商部门注册登记了“奥斯迪”服装品牌,决心把产品打向全国,冲向国际市场。

他们清醒地认识到,要使一个品牌成为名牌,成为享誉一方甚至享誉全国、享誉全球,首先必须提高产品的质量,使自己的产品适应时代的潮流。为此,他们从更新设备入手,在同行业中率先使用了高科技手段。还是在奥斯迪制衣实业公司创立伊始,他们就从上海、温州等地高薪聘请了 10 多名有着高超制衣技艺的技术人员,全面负责公司的制衣技术,从而使传统的生产工艺得到了彻底改变。同时,他们利用公司二次搬迁的机会,对生产设备进行了彻底的更新。1990 年,当公司从水晶村 10 号搬到凤凰村 13 号时,他们淘汰了家用缝纫机,全部改用国产工业缝纫机,而且原辅料全部从沿海开放地区进货,既保证了衣服的质量和花色,又提高了成衣的速度,降低了成本。96 年,随着公司规模进一步扩大,他们又把厂房从凤凰村搬到了处于北京路延长线与联盟路十字路口的凤凰新村,签订了 20 年的租赁合同,年租金 40 万元。这次搬迁,他们把原来的国产工业缝纫机全部更换为进口的兄弟牌缝纫机,并引进了两条国际上质量可靠、技术先进的西服整烫流水线设备,最近,他们又花巨资,从美国进口了 CAD 马克服装排版,在云南省服装行业首先实现了服装设计的全电脑化。目前,奥斯迪制衣实业有限公司设备先进、生产专业、市场适应能力强。在大规模投资生产设备同时,兄弟俩十分注重其利用的效益,他们每引进一项新技术增加一种新设备,都要求有技术人员相配套,如他们从美国进口了 CAD 马克服装排版设备,就专门从上海请来了操作技术人员。据介绍,几年来,他们投资生产设备更新的资金近千万元,其利用率达到了 90% 以上。

有许多私营企业,也曾有过辉煌的发展阶段,然而由于业主存在小富即安的小农经济思想,安于现状,不思进取,对社会的进步、