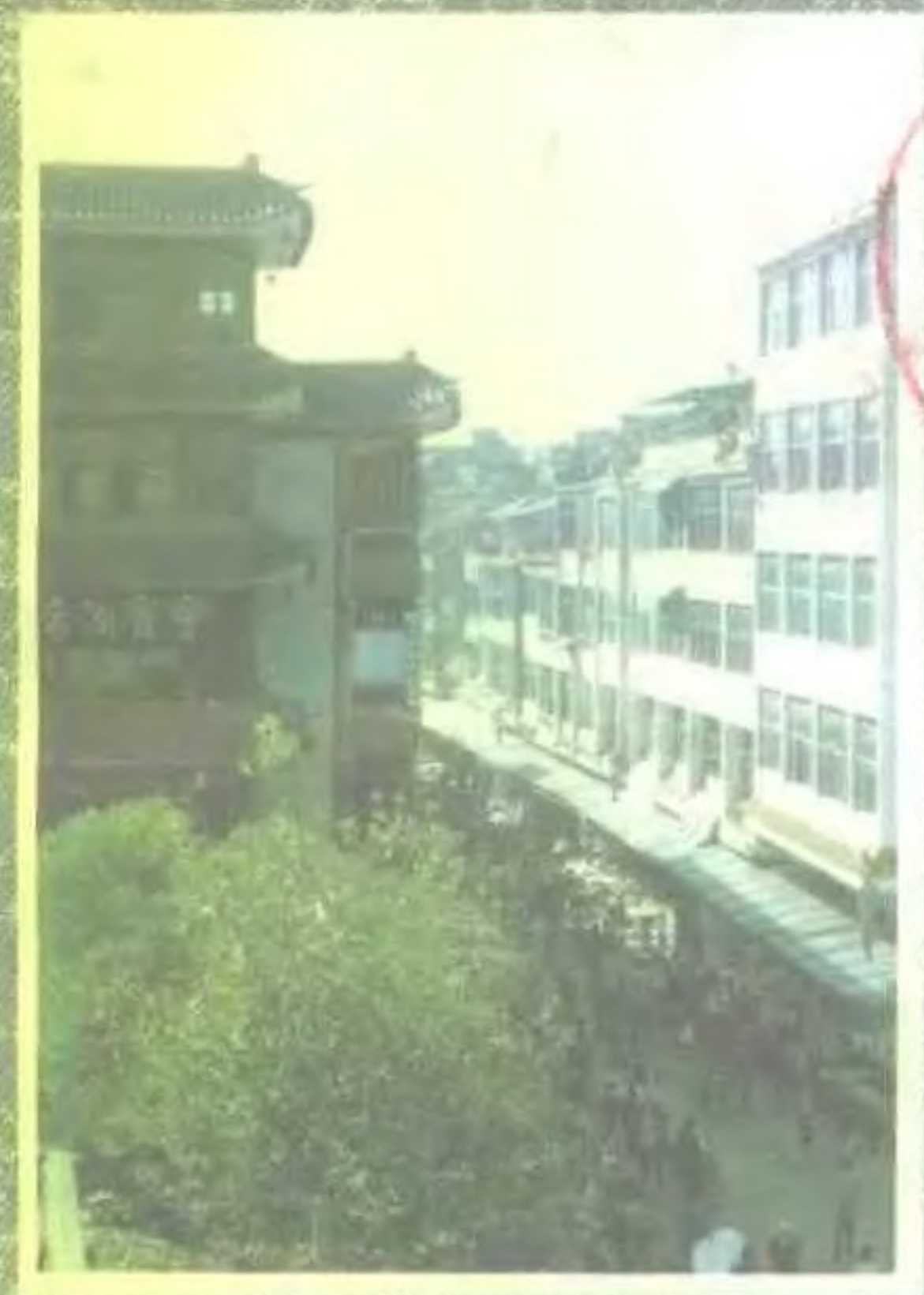




党的新篇

孝感文史资料第三辑
个体私营经济史料专辑

政协文史资料委员会 工商行政管理局
孝感市 个体劳动者协会 私营企业协会

光 彩 篇

(孝感文史资料第三辑
• 个体私营经济史料专辑)

政协孝感市委员会文史资料委员会
孝感市工商行政管理局
孝感市个体劳动者协会
孝感市私营企业协会

一九九六年十月

文史资料委员会

主任 王友生

委员 文在成 冯爱文 刘碧峰 李腊生 胡新荣

《光彩篇》编辑委员会

顾问 夏正峰 吴水明 夏秀安

主任委员 吴启友

副主任委员 聂洪江 王乱记

委员 黄运香 吴雨林 李自清 黄华胜

方柱生 张厚云 郝明生 柯金元

彭斌武 戴中华 刘厚中 万奉汉

王志光 夏修富 幸毅 曾重

涂林桥 朱华

孝感文史资料

(第三辑·个体私营经济史料专辑)

主编 王乱记 编辑 王贻成

孝感市 政协文史资料委员会 工商行政管理局 出版
个体劳动者协会 私营企业协会
武汉汇艺广告装璜印刷有限公司印刷

850×1168毫米 32开本 9印张 20千字

1996年10月出版 1996年10月第一次印刷

印数:4,100册

鄂孝图内字:[96]40号 ¥12元

让光彩事业文光彩

张忠俭
九六年十月

中共孝感市委书记张忠俭为本辑题词

大力发展光
彩事业走共同
富裕之路

蔡本训题

一九九二年

孝慈县人民政府副县长、孝慈县个体私营经济领导小组
副组长蔡本训为本题词

前 言

党的十一届三中全会以来,我国全面进入了以经济建设为中心的社会主义建设新时期。在邓小平同志建设有中国特色社会主义理论的指导下,改革开放深入发展,社会主义市场经济体制逐步建立,国民经济迅速发展,不断取得了举世瞩目的伟大成就。此间,作为社会主义经济必要补充的个体私营经济应运而生,并日益显出其强大生命力和不可替代的作用。孝感同全国一样,在坚持公有制经济主体地位并使之进一步发展壮大的同时,市委、市政府积极鼓励发展个体私营经济,不断取得可喜成绩。全市个体私营企业从业人数不断增加,经营规模逐年扩大,经济数益成倍增长,对国家贡献越来越大,已成我市经济发展新的增长点。

为了充分发挥文史资料资政育人,获益于当今,留史于后世的功能和作用,市政协文史资料委员会、市工商局、市个体劳动者协会、市私营企业协会,联合征编出版《光彩篇》一书。书中选录了 60 多位个体私营企业主的史料,从一些侧面生动形象地反映了我市个体私营经济的发展历程。在改革开放的大潮中,他们首先闯入市场,大胆探索,勇于实践,百折不挠,艰苦创业,充分发挥他们的聪明才智或一技之长,不断提高产品质量和服务质量,重合同,守信誉,坚持

守法经营和勤劳致富,通过一步一个脚印地奋斗,为我市个体私营经济的发展作出了贡献。更为难能可贵的是,他们在先富起来之后,没有忘记国家和社会,没有忘记父老乡亲。他们中的不少人,在按章纳税的同时,力所能及地扶贫济困,捐资助学,架桥,修路,积极参与兴办社会福利事业;有的千方百计为家乡引进资金或项目;有的在积累下一定资金后创办新的企业,以图加快家乡建设,富民一方。他们中的大多数人虽然已是拥有十几万乃至上百万元资产的老极,但大都保持着艰苦朴素的作风,并严格要求自己的家人和子女,不忘本,不忘党的好政策,不忘仍处于困难状态的群众,要多为国家和社会做贡献。在他们身上体现着中华民族勤劳、善良、助人为乐的传统美德;体现着党的鼓励一部分人先富起来,再通过他们带领更多人致富,走共同富裕道路富民政策的落实情况 and 所产生的良好的经济与社会效益。编辑出版这本书,意在记下他们的历史功绩,让更多的人去效法,以推动我市个体私营经济进一步发展。

在征编此书的过程中,金市各县市区政协文史委、工商局、个协、私营企业协会及社会各界人士给予了大力支持和帮助,特在此说明致谢。

编 者

1996年10月

目 录

前言.....	(1)
我是怎样靠一袋面粉起家的	
..... 张四海口述 吴牧整理	(1)
路就在脚下	陈小平口述 张晓明整理(4)
打工妹的“七彩梦”	夏爱珍口述 张相德整理(8)
春云书画社总经理许志超	王乱记(12)
痔瘻医院院长段少江	林军婷 吴牧(17)
笔耕楼主毛道宽	黄明颀(22)
谋事成事都在人	丁海涛口述 张相德整理(26)
十年辛苦不寻常	胡仕元口述 胡春晖撰写(32)
愿似春蚕作贡献	龙文清口述 周艳整理(36)
我是怎样开办六屋砖厂的	
..... 沈文清口述 胡春辉撰写	(41)
解放街竹木业协会	鲁 鋈(44)
我是怎样成为特种水产养殖户的	孙 俊(47)
靠科技创名牌产品“老鬼”牌鱼饵	易 哲(51)
千里之行始于足下	魏厚文口述 张文整理(57)
愿人们都骑上我店的车子	
..... 张畅福口述 黄运香整理	(60)
我和我的“天外天”鞋业部	
..... 刘国齐口述 黄运青整理	(63)

我和我的渔需品店	刘正龙口述	黄运香整理(66)
从鹏飞书屋到“真维斯”专卖店		
.....	李鹏口述	张文撰写(69)
八年经营苦与乐		李普清(73)
美容数环亚	陈丽口述	张文撰写(79)
华光汽车配件经营部业主徐春梅	凯发	易冰(82)
从田野走来的企业家陈灯哇		吴诗四(85)
为了“通达”更通达	刘信坤口述	李晓云撰写(92)
汉川华云门窗公司		周 仁(97)
“点铁成金”的李端阳		梁 虹(102)
年愈花甲奋斗不息		余章恩(105)
汉川县糖果厂	周烈娃口述	张声玉整理(111)
我从流浪汉到企业家的经历		
.....	刘图德口述	魏志才撰写(116)
我挑担子进城办公司	胡杰源口述	吴浩整理(121)
我是怎样创建恒宏利制衣公司的		
.....	李松山口述	吴浩撰写(125)
私营企业明星刘图厂		魏志厂(128)
规模养猪大有可为	祁谓贤口述	魏志才整理(132)
宝石述缀光彩路	樊正雄口述	魏志才撰写(134)
高级美容美发师祁玉华		无 为(138)
闯市场的女能人祝玉莲	周国英	徐虹权(142)
春映养殖场	陈宝忠	廖大高(146)
回乡投贤办猪场		王运明(150)
引资致富奔小康		夏望长(153)

安陆市国强油脂化工厂.....	操国平(156)
安陆市禾丰粮油食品公司.....	周明照(160)
我和我的向阳鞭炮公司.....	董修平(165)
贩蛋连结致富路.....	王华荣(170)
贩猪致富展宏图.....	李克友(173)
开餐馆的经营之道.....	仇春清(177)
真抓实干加速发展个体私营经济.....	宋光海(180)
艰苦创业展宏图.....	周星海口述 彭为群整理(187)
我和我的耐火材料厂.....	文嫦娥口述 王志光整理(195)
我和我的砖厂.....	刘国凡口述 彭为群整理(200)
历尽曲折终有成.....	唐国清口述 彭为群整理(203)
灵活经营好处多.....	韩厚钢口述 李安善整理(205)
承包滩地办农场	
.....	余光恕口述 彭为群 彭修智整理(207)
团结苦干办林场.....	黄光裕口述 李安善整理(214)
我的致富路.....	何庆华口述 张孝贵整理(219)
百折不挠创辉煌.....	韩厚全口述 彭为群整理(224)
大悟县摩托车总汇.....	刘胜李(226)
宣化银杏板栗公司.....	肖和平(232)
共同致富奔小康.....	蒋道群(236)
从打工仔到百万资产老板的黄国芳.....	罗继卿(241)
我的创业路.....	涂炳堂(244)
孝昌县青春丝绸厂.....	罗继卿(248)
家电维修是我的选择和追求	
.....	肖凤楚口述 丁金波撰写(252)

海飞照相馆主吴雄飞..... 丁海松(255)

附录(一)孝感市各级政协委员中的个体私营业者名录 ...
..... (257)

附录(二)孝感市百万元以上私营业者名录..... (263)

我是怎样靠一袋面粉 起家的

张四海口述 吴牧整理

我叫张四海，毛陈东山人，是个种田的乡巴佬。要论田里的活，我是样样精通，但全靠从田里刨食吃，家里的日子一直过得很紧巴。1978年，党实行改革开放政策，种田搞承包，还鼓励人们发家致富。这时我就想，农忙种田，农闲搞点副业，准能增加收入。我与妻子商量过后，就趁着当时农活不忙，到东山头汽车站找了个地方，做起熟食小生意。开张时，仅有的一袋面粉是跑到东山头餐馆借的，经营场所是在汽车站旁搭的一个棚子，经营项目是卖“剥馍”和“北方水饺”。开始的几天还可以，没过多久却萧条冷落下来，原因是我的手艺不行，做出的馍即不好看，也不好吃，难卖。眼看生意难维持下去，全家人可都急坏了。

在这种情况下，我经过认真思索决定，生意不能停，还得搞下去。怎么办呢？向别人去取经，学白案手艺。这么看，经朋友介绍，我到东山头餐馆去打工学艺。不到半年工夫，基本上掌握了白案技术，还学到了一些接待客人的知识。于是，我

又回到原地卖起熟食。这回可就大不一样了，我做出的馍即美观好看，口感又好，人们吃了还想吃，这下子我的生意就火起来了。

谁知好景不长，1984年107国道破土动工，汉宜公路改线，这一来对我影响不小。但是，我并不灰心，而是抓紧时间立即转移阵地，最后选定了沦河桥头。这里环境优美，有水有桥，交通方便，是最理想的地点。我在这里买了块地基，与人合资修建起“四海酒楼”。

国道上人来车往，川流不息。很快就建起的酒楼，巍然而立。雅厅配有空调、电视，普通餐室餐室也布置的清雅大方，舒适美观。室外还设有停车场，小卖部，以方便来往司机和客人。

正式开张这一天，张灯结彩，非常热闹。朋友们还送来一幅对联，上联是：“四海闻名皆此店”，下联是：“酒楼特色引佳宾”。为了提高酒楼的菜肴水平，我又亲自到武汉请来了制做南北大菜的厨师，随后又派人去汉口冠生园餐厅，循礼门酒楼学习各种筵席的制作。生意也就越做越红火了，高峰时每天接待客人达500名左右。有的顾客还在留言簿上写道：“酒楼质量好，诚招天下客”。

自此，过往的知名人士和美国、日本、德国、俄罗斯等国的外宾，香港、台湾的客人也都来酒楼就餐，还说了些称赞的话。有次，电影明星周洁，歌星张暴默来店就餐后，伸大拇指说：“四海酒楼香飘万里。”从台湾归来的孝昌县小河镇的李先生留言道：“酒楼待人热情，菜肴美味可口，地方风味好，回来的人不到四海酒楼吃饭，等于未到孝感家乡来。”

酒楼在经营上始终保证质量,从不卖残次食物,我先后亲自销毁的变质鲢鱼,假酒等,价假3000多元。服务员拾金不昧的事也被传为美谈。有次,一个服务员把拾到的价值4万多元的钱、物归还原主,受到社会的好评。

几年以来,四海酒楼生意很好,经济效益也不错,除缴纳国家税收外,还积累了大量资金。目前已拥有固定资产500多万元,流动资金50万元。

但我并不以此为满足。为了扩大新型业务,我又组建起“四海实业有限公司”,投资100万元购买了三台“卡玛斯”大货车,跑运输;还在上海设立了运输队和建材门市部。不到半年时间,就获利30万元。

我靠勤劳致富富起来了,但我没忘记国家和乡亲们。几年来,我先后向亚运会、第二届农运会捐款4万多元,为家乡建校和修桥筑路捐款4万多元,还动员在外地做生意的同乡为家乡捐款4万多元。在此过程中,党和政府也给予了我很多荣誉。我和我的四海酒楼先后被评为“先进个体劳动者”“工商先进单位”等,我还被选为孝感市孝南区私营企业协会理事和东山头个体劳动者协会的副主任。

下一步,我计划用两年的时间再上一个新台阶,力争完成固定资产投资2000万元,真正做一个勤劳致富的带头人。

(孝南区供稿,货任编辑黄时颌)

路就在脚下

陈小平口述 张晓明整理

我叫陈小平，现任孝南铝合金厂厂长。

我的老家新铺，是孝感城关东部的一个古老集镇。由于107国道、黄孝公路、孝天公路的建成，交通方便，商贸更为繁荣，个体私营企业如同雨后春笋般地发展起来。在这样大好形势下，我随乡亲们到外地经商，后来又回到家乡，办起了孝商铝合金厂。3年来，我厂每年实现产值2000万元，累计创利税400万元，被孝感市委、市政府授予“十强个体私营企业”称号。我很感动。有了党的改革开放好政策，才使我的事业有成，才有我发家致富的今天。

说起我的立业发家，可真不容易呀！“梅花香自苦寒来”对这句古诗，现在我才悟出它所蕴含的哲理。

记得那是1988年，一些在外地打工、经商的村民大都发家致富了，而我中学毕业回乡六七年了，还守着两亩责任田躬耕度日。一年下来仅够一家人吃喝，有什么大小应酬还要找别人挪借。眼看着村里人一个个发财回家探亲，我的心动了，我何不也出去闯一闯？于是，我把责任田交给妻子，揣着七拼八凑的1800元钱，只身来到了四川大巴山深处的达

县。在那里租下了一间不到 10 平方米的门面,做起小百货生意。我一个人忙里又忙外,渴了就喝几碗凉水,饿了啃几口冷馒头,困了就在椅子上迷糊片刻。外出进货,有时就睡在列车的座椅下。成年在外忙碌奔波、既当老板又当伙计,即是行商又是挑夫,这样熬了一年多,手头的资金渐渐多起来。为了扩大经营,我把目光转向新兴的服装市场,象滚雪球一样,逐步壮大起来。先后租得 4 间大门面,请了帮手,干起了服装批发。生意越做越红火。这时候,我已经拥有几十万元的资本了。

手上的线一多,腰杆硬了,人的胆子也大了。经过几年的商海摔打,我再不是象过去那样,只求能过上温饱的日子,觉得应该真正干点实实在在的事业了,我的父母、妻儿都在家乡,我想用我手头挣得的钱,回家乡去图谋发展,一来可以为父母尽心尽孝,二来还可以为家乡作点贡献。

那年,适逢我镇利用 107 国道穿境而过的优势,成立新铺经济开发区,大搞经济开发,引资招商,我得知这一消息后,感到这是一个很好的机会,我想抓住这一机逢,回乡兴办实业。

1993 年 2 月,我辞别了达县和商友,带着几年来用血汗挣来的 70 万元资金回到家乡。经过实地考察和 market 分析,在 107 国道旁置地建房,办起了当时我镇第一家私营企业厂——铝合金厂。当时既没设备,又没技术,我千辛万苦四面八方地奔走,我朋友,托关系,拜老师,请能人。我想,只要有市场,我就有信心把厂办起来。就这样,经过近两个月的奔波,铝合金厂终于引进 112 型、108 型两套生产设备,

请来了原武汉铝合金总厂的三名师傅为指导,于1993年4月18日正式点火开炉。有志者事竟成,一次性试产成功。看着生产出的铝合金成品,我思绪万千地想:我终于在家乡建起了自己的事业。

铝合金厂创办伊始,正赶上好浪头,形势十分喜人。瞧者这势头,我产生了加大投入,扩大规模的设想。当年10月,我吸纳了两名志趣相投的人合伙,增注资金60万元,添置了105型、104型、102型几个规格的设备,大胆地干了起来。这时的厂子,已是一个投入固定资产50万元,流动资金80万元,拥有24名职工的初具规模的合股企业。当年底,我们生产产品800吨,实现销售收1400万元,创利税16万元。

市场竞争是激烈的。1994年春,铝合金市场一度滑坡,面对严峻的考验,合股人开始动摇,起了打退堂鼓的念头。厂里的经营管理随之出现漏洞,帐面亏损20余万元,被迫暂时停产。这时加上职工又闹着要饭吃,往来单位催着要材料,退货款。合股人看情况不妙,强行抽走了资金,另谋出路。一连串的困难,象压顶的乌云罩在我的头上。那时,我一个多星期没出门,关在家里想心事,找亏损失利的原因,我重新爬起来的路子。

经过认真总结经验教训,重新调整了厂领导班子,制定了具体的管理制度,清理了帐目。我还在停产期间到湖南、浙江、武汉等地考察市场,聘回两名工程师,对职工进行了技能培训。还建起了化验室,设立了产品质量分析检验科。我想:要赢回市场,唯一出路就是依靠过硬的质量。