

广铁风流系列丛书

大潮扬帆



大潮扬帆

——广铁风流系列丛书

湖南出版社

[湘]新登字 001 号

责任编辑:黄楚芳

广 铁 风 流

广州铁路集团公司宣传部编

湖南出版社出版、发行

(长沙市河西银盆南路 67 号)

湖南省新华书店经销 衡阳铁路印刷厂印刷

1995 年 9 月第 1 版第 1 次印刷

开本:787×1092 1/32 印张:42.125

字数:56.95 千字 印数:2000 册

ISBN7—5438—1060—3

I·127 定价:46.00 元

序

《广铁风流》系列丛书几经锤炼，终于面世。我很高兴地为之作序，并向读者推荐这套丛书。

“时势造英雄”。伟大的时代造就伟大的精神，伟大的精神必将推动伟大的时代。在建设社会主义现代化强国伟大事业进程中，广铁集团 17 万干部职工团结一心，奋力拼搏，锐意进取，大胆创新，创造了骄人的业绩，取得了丰硕的成果，涌现出了一大批爱国家、爱集体、爱社会主义，在各自岗位上开拓进取、默默耕耘、无私奉献的先进人物：以身殉职、鞠躬尽瘁的安全标兵何正凡；一身正气、一片赤诚的路风标兵蔡许荣；勤政廉政、两袖清风的宾中立；舍生忘死、勇斗歹徒的王和平；终生从教、硕果累累的张玲，等等。他们为人民铁路事业作出了突出贡献，赢得了巨大的成绩。他们具有崇高的理想信念，高尚的道德情操，无私的奉献精神，代表了时代进步的方向，反映了当代铁路工人奋发向上的崭新精神面貌。他们用自己的热情、智慧谱奏了感人的“风流曲”，书写了动人的“群英谱”。他们顺乎时代之潮流，适乎群众之需要，是导人向前、催人奋进的最有感召力的鲜红路标。讴歌英模，为他们作书立传，是落实江泽民同志“以科学的理论武装人，以正确的舆论引导人，以高尚的精神塑造人，以优秀的作品鼓舞人”的重要措施；是弘扬时代精神，激励全体干部职工的迫切需要；也是宣传思想

工作主旋律中的强音符。

《广铁风流》系列丛书共分绿灯畅行、路徽闪烁、科技英才、春蚕银丝、铁道警魂、勇士浩气、大潮扬帆、能工巧匠、红烛之光、公仆丹心等十篇，共烘一个主题。每个系列记载十位先进人物，代表一条战线。通过真实感人的形象刻画，准确深刻的内心开掘，细腻传神的叙事铺陈，浓墨重彩的情感烘托，从不同侧面塑造了广铁集团一组当代风流群象，再现了广铁集团干部职工的奋斗足迹和典型风貌，探索了艰苦创业精神与市场经济观念对接的契合点，揭示了在改革开放大业中只有拼搏和奉献才能真正体现人生价值的时代主题，因而这套丛书不仅具有深刻的内涵，而且具有较强的艺术感染力，思想性和可读性达到了比较和谐的统一。在当前集团公司广泛深入开展爱国主义教育的活动中，这套丛书确实是很好的教材。我们要利用这些活生生的材料，对职工群众进行生动而具体的思想教育、行为引导，掀起一个学先进、比先进、赶先进的群众性热潮。

历史在发展，时代在前进。中华历史上从未有过的伟大而深刻的社会变革正在轰轰烈烈地进行着，我们正处在社会主义现代化建设蓬勃发展的大好时机。邓小平同志建设有中国特色社会主义理论为我们指明了方向，描绘了宏伟蓝图。大政方针已定，关键在于落实。我们大家都要向《广铁风流》中的十佳百杰学习，心系祖国，立足岗位，脚踏实地，德才并举，建功立业。希望在广铁集团公司改革与发展的进程中，不断涌现出更多的英模，载入广铁风流人物谱，构建一个交相辉映的灿烂星系，在中国铁路现代化建设的史册上笔墨酣畅，书写辉煌。

数风流人物，还看今朝！

目 录

序 江林洋(1)

寸草之心报春晖

——记荔华股份有限公司总经理冯国良

..... 杨作乾 焦荣良(2)

延伸的轨迹

——记深圳车站旅行服务有限公司总经理戴汝聪

..... 杨作乾(16)

铁路商人的情怀

——记张家界车务段商贸储运总公司总经理陈端春

..... 彭学明 周怀健 徐晓晖(28)

赶海人

——记广州铁路工程经济技术开发公司总经理丁雄辅

..... 曾福如(41)

不懈的追求

——记长沙铁路总公司多经部副部长贺成道

..... 常俊昆(50)

敢立潮头竞风流

——记郴州车务段综合服务公司经理石志伟

..... 刘庆和(63)

雁击长空

——记株洲车站万隆经贸公司副总经理刘加保

..... 晏明辉 马迎林(71)

爱的奉献

——记广州车站旅行服务有限公司总经理何丽英

..... 杨 诚(84)

十年辛劳为富民

——记广州西站富民公司经理岑自娣

..... (96)

弄潮商海唱大风

——记羊城铁路总公司副总经济师方以铭

..... (109)

后 记..... (118)



(图为冯国良在办公)

主人翁格言

艰苦创业,开拓奋进,一流服务,高速度、
高质量、高效益,为经济腾飞作贡献!

——冯国良

寸草之心报春晖

——记荔华股份有限公司总经理冯国良

在广袤的田野里，有一颗孤零零的麦苗，旁边的野草纷纷笑它：你不到大田里去，在这儿不怕被当成野草？麦苗说：我才不怕呢？不管我生长在哪里，我都是麦子，只要头上有阳光，地下有水分，我就能节节拔高，就能抽穗扬花，就能穗大粒饱。野草说：你在这儿有谁知道，到头来无人收割，还不是枯萎烂掉？麦苗说：枯萎就枯萎，烂掉就烂掉，只要肥过一寸土，我就没有白来世上一趟。

我很喜欢这篇散文，因为世界上的任何事物，无论它多么渺小甚至无足轻重，只要它有存在的价值，就一定能够有益于这个世界，那怕是一棵小小的青草，也可以用自己的绿色来点缀这缤纷的世界。

有一个这样的人，一个在常人看来很普通很平凡的一个，他既没有轰轰烈烈的伟业，也没有气吞山河的豪情，就连他的容貌也没有惊人之处。但是，凡是与他共处过的人，都会深深地感到，在他身上焕发着一种精神，一种象小草一样默默无闻，无私奉献的精神。他从不抬高自己抑或放弃自己的追求，使人觉得他就象田野里的那株麦苗——“只要肥过了一寸土，我便没白来世上一趟”。他，就是荔华股份有限公司总经理冯国良。

(一)

1992年,对于中国人来讲,是一个不平凡的一年,在邓小平南巡谈话精神鼓舞下,全国各地掀起了新一轮经济建设浪潮。这一年,对于广深铁路总公司来说,也是个值得纪念的一年,已有“全路改革开放第一号种子”和“广深模式”称誉的广深铁路总公司,改革如何深化,一时成为企业继续发展的突破口。广深铁路总公司领导经过大量的调查研究后,感到广深双线建立起来了,通过能力增大了,但广深线“消化功能”发育不全,到货一多就堵,一堵就发停装命令,客观上迫切需要加快货场建设。但当时资金紧张,总公司便与增城市计委、三江开发总公司等6个单位,决定共同组建中国铁路与地方合资的第一家大型股份制企业——荔华股份有限公司。这是铁路走向市场的大胆尝试,那么由谁来挑起这付重担,吃这个螃蟹呢?

千军易得,一将难求。广深铁路总公司主要领导首先想到了冯国良。此时的冯国良是广深总公司对外服务公司的副经理兼煤气站站长,有了舒适的工作环境和生活条件,年纪也已五十出头,五十知天命,也该到了歇歇的时候了。可当组织上找他谈话时,他却毫不犹豫地接下了这个重担。50多年的人生经历,使他习惯了拓荒,在荒山上开垦良田,在沙漠里培植绿洲。

对于股份制这个新生事物,人们还不了解,莫不对它抱着怀疑与恐惧。

当冯国良担任荔华股份有限公司总经理的消息传出来后,广深总公司机关的一些人议论开了。有人说,什么股份制,还不就是资本主义那一套,总经理就是资本家;还有人说,放

着外司经理不当，跑到荔华去，还不是为了钱为了名，那里“山高皇帝远”，想干什么就干什么，要拿多少钱还不是他一句话……听着这么多的议论，家里人也为他耽心，他爱人说：“老冯，外面的传言你也听到了，跟了你几十年，你干什么我都没阻拦过，这次我是实在放心不下。你都过50岁的人了，就算不为这个家着想，也应该考虑一下自己的身体啊！我们不图名，又不图利，你在外面折腾啥呢？”他的儿子也直言不讳地说：“老爸，明年我大学毕业了。现在都是自己找工作，你在外司工作认识的人多，如今你去荔华，以后谁会买你的帐呢？你不为我的前途想想？”面对社会的压力和家庭那难以抵御的亲情影响，冯国良想了很多，想得很远，但他首先想到自己是一个党员。他说：“在铁路这个半军事化单位，命令如山倒，容不得你讨价还价，何况我还是军人出身的干部呢？”

冯国良走马上任了。

(二)

80年代的增城三江，今天如果不翻开史志，已无法描绘她的过去。取名为三江是一种表象，还是一种希望？冯国良来到这里时，三江还只是个不起眼的小镇，在辽阔的珠江三角洲上，犹如沙堆中的一粒细沙。但是，作为一个开发区，它的条件是得天独厚的，广深铁路、广汕公路横贯全镇，水路交通也十分发达，距广州仅53公里，离增城17公里。1992年6月，冯国良来到了这个充满勃勃生机的地方，开始了艰难的创业。

创业伊始，荔华公司除了5名工作人员外，没有办公场地，没有必要的交通通讯工具。他租了当地农民的两层楼房，吃住、办公全挤在一起。荔华公司正式挂牌了。

为了申请贷款,签定合同,办理执照,白天,冯国良顶着烈日,四处奔波,跑增城,奔三江,银行、公安局、工商局等部门都留下了他的足迹。有时,为了见一位要人,往往要跑好几趟,那真是“踏破了门槛,磨穿了鞋跟”。夜晚,为了起草报告和贷款协议,他挑灯夜战。冬天还好凑合,入夏,烈日当空,热如蒸笼的两层小楼连台空调也没有,这在现在的广州、深圳人看来是不可思议的。但当时就这条件,白天太阳蒸,晚上蚊子叮,越是艰苦,冯国良越是清楚自己肩上担子的份量。军人和几十年站段长的经历炼就了他百折不挠的精神,军人的执著追求,更激励他要做一个生活的强者。他用猎人的眼光在搜寻,搜寻着工作的突破点。他和全体工作人员以超人的毅力扎下根,而且使事业得到高速拓展。短短一个月时间里,冯国良便办好了工商营业执照,所有的贷款和近亿元股本也一一到位。这个速度,对于从没搞过股份制的人来说,是难以想象的。这中间凝聚了冯国良的多少心血和汗水,没有人能说得清。其实他完全可以留在外司,在舒适的办公室里工作,下班回到家,与妻子儿女们谈笑,享受着温馨的天伦之乐。然而,他放弃了这一切,怀着对事业的执著和忠诚,为了荔华公司,为了三江经济腾飞,为了总公司领导的嘱托,他来到了三江。记得一代文豪鲁迅先生在他一篇文章中写道:中国真正的脊梁是什么?就是那些埋头苦干的人。我想,这“人”不仅是指伟人,更多的是指那些不求名利,不贪享受,勇于奉献的平凡之人,他们才是中国真正的脊梁。过去如此,现在也是如此,将来更是如此。对于这些,冯国良又是如何理解的呢?他说:“我没什么本事,但是跟我工作过的人都知道,我认个死理,要干就得扎扎实实干下去,要干就要把事情干好。俗话说,一个好汉三个帮。我们都有6个人

了，难道还干不出一点成绩来？古人都有无颜见江东父老之说，难道我们没有？的确，三江的环境很艰苦，但我们是来创业的，不是来享受的。虽然我们可以去住宾馆，去酒楼吃喝，但我觉得心中有愧，1万多名职工用自己的血汗钱来买我们的股票，我们怎么能用他们的钱来营造享受的环境呢？有些人觉得在这儿工作埋没了自己，我认为踏踏实实去干，就一定能够实现自己的价值人生，是金子，它总会闪光的。一个平凡者对人生的态度，对事业的追求，人们无不叹服他的虚怀若谷，他的“小草”遗风。

当社会上许多人都在为出国、升职而忙碌时，为了工资、奖金和报酬而奔波的时候，我们想，一个人还应该讲一点奉献精神。其实，人生的舞台不恰如一条长长的大道吗？天际匆匆，过客匆匆，不管他何等尊贵富有，也不过是匆匆过客中的一员。在这如潮的大道上，你再有作为，再不同凡响，也不过是人潮中小小的浪花。脱离了这个浩大的群体，就会消声若迹。而唯有用自己的努力成为行走在这一大道上的人，为这繁华的都市作了一点奉献的时候，才会被社会所怀念，人们才会铭记你在事业中所倾注的一切。

如果说千辛万苦的环境是考验创业者耐力的话，那么错综复杂的工作则是创业者超人魄力的形象展现。

2300亩地，广袤的一片，如何分辨它的好坏呢？也许很多人都不知道。但是，如果叫一个人顶着烈日，冒着风雨，去测量每一亩土地大小，去鉴别每一亩土地的好坏，我想我们都会明白这中间的艰难和苦衷，更何况征地又牵涉到金钱和利益？为了尽快征完2300亩土地，提前使货场建设上马，缓解广深铁路货物装卸积压困难，冯国良排除了不少障碍，克服了不少困

难。单说征地业务吧，许多新名词新概念，过去闻所未闻，为此，冯国良买了大量的专业书籍。白天忙于工作，晚上挑灯夜读，节假日仍奔波于有关单位了解具体环节。功夫不负有心人，在冯国良的努力下，不到2个月时间，他掌握了有关征地的资料，做到随时能做出正确的判断。他和工作人员走遍了被征收的每一寸的土地，饿了，就吃口面包；渴了，就喝口白开水。晚上便在拥挤闷热的工棚里，与工作人员一起核对数据，分析情况。冯国良此时忘记了头上的烈日，忘记了蚊虫的叮咬，甚至忘记了自身的疲劳。随同他一起工作的两名村干部被深深地感动了，他们说：“来我们这儿征地的人不少，但我们从没看见过一个总经理是如此忘我工作。如果我们不尽心尽力去帮助你们，不但对不起我们的工作，而且对不起总经理啊！”

1992年9月18日，三江铁路货场的奠基仪式按计划隆重地举行了。一支支施工队开进了三江，一辆辆推土机驶进了旷野，望着这一片充满了生机的土地，冯国良会心地笑了，可他却为此瘦了10斤，人变黑了，参加奠基仪式的领导笑着说：“老冯你成了‘黑脸包公’啦！”

(三)

1993年下半年，面对居高不下的通货膨胀，国家采取了压缩基建规模，紧缩银根的断然举措，一向炙手可热的房地产骤然跌入低谷，荔华公司投入了地产的4000多万元资金全部被冻结。没有了贷款，没有了流动资金怎么办？此时，又恰逢中国南方各省遭受特大洪水灾害，货源骤减，整个铁路运输受到严重影响。面对着空空的仓库，冯国良彻夜不眠，这可是投了8000万元，月息15%的贷款才建成的货场啊！冯国良暗下

决心：大气候不可改变，但我们不能坐以待毙，好的条件和机会要自己去创造！经过认真的思索与分析后，他提出了边筹建边经营，走多种经营发展的思路。第一步：充分利用铁路优势，抓好货场这个龙头企业。第二步：认真分析市场经济状况和供求关系，创立商业贸易公司、运输服务公司、工业产品经营公司，并实行计划任务目标责任制，将任务指标分别下达到各分公司。第三步：积极开展外引内联，开拓新的经营领域。

铁路货场是荔华公司的经营支柱，龙头企业，抓好货场的经营，对于带动整个荔华，甚至三江经济的腾飞起着不可估量的作用。面对严峻的现实，冯国良亲自兼任货场公司经理。一个公司没有完善的管理制度、严明的奖罚条例、优秀的管理人才是不行的。冯国良首先抓了建立起严格的管理制度和一整套奖惩条例，但众所周知，培养一个人才，没有大量的时间与金钱是不可能的。怎么办？冯国良心中自有对策，一方面从广深铁路总公司申请抽调5名骨干充实公司，另一方面，从当地青年中选拔了31名有文化的年青人去黄埔铁路职工学校学习货运知识。在资金紧缺、市场疲软的情况下，花费大量的时间与金钱去办一件看不见效益的事，没有高瞻远瞩的胆识与魄力是不行的，事实证明冯国良这一举措完全是正确的，31名青年学成归来，全都成为了货场的骨干力量。

要想提高货场效益，关键是货源要充足。过去，铁路货运是一支独秀，“皇帝女不愁嫁”。如今，面对着日新月异高速发展的各类新型交通工具的竞争，铁路货运正逐步失去这一优势。“再也不能放不下铁路老大哥的架子了，必须让货主了解荔华。”于是冯国良亲自出马，主动出击，足迹踏遍了博罗、江门、新塘、石龙、增城、番禺等市县，向货主介绍荔华，说明货场

的优势。有人笑他：“总经理都成推销员啦！”创业者的心血没有白费，日月流逝，秋来暑往，在荔华公司 1994 年的工作总结上，有一段这样的文字：“……货场公司已投产 6 个月，效益逐月上升，由原来的月卸车 10 多辆增加到现在的几十辆；装车由原来的零增加到每月 10 多辆。10 月份，货场四个仓库全部启用。截止 12 月 17 日止，共卸车 5252 辆，装车 378 辆，到 11 月 30 日止，货场收入 27 万元，实现利润 8 万多元，取得了当年设计，当年施工，当年创效的可喜成绩。”

欲话说：创业难，守业更难。如何保持货场的好效益呢？冯国良首先想到要稳定货源。而稳定货源，关键是要了解货主们的思想。他采取了一个大胆的举动，定期召开货主会议，让货主参与货场管理，作为顾问，提出批评和意见。这一招果然有效，不仅调动了货主的责任心与积极性，而且赢得了货主的高度信任。老货主不想走了，新的货主又慕名而来，有的干脆租住荔华酒店，作为办公地点。另外，冯国良又想到，货场要想发展，提高在同行业中的竞争力，还要不断寻求自身的完善，他注意到每次货主到货场后，都要临时寻找汽车去运货，这样既费时间又费精力，何必让“肥水流入外人田？”在资金短缺的情况下，冯国良毅然决定投资 63 万元，成立荔华运输服务公司，当年便收回了成本，并获利 10 万元。现在，从发货到运货提供一条龙服务，从而提高了货场的竞争能力。

在科技日趋进步，竞争日趋激烈的当今社会，无论是一个国家，一个民族，还是一个企业，如果关起门来自己搞自己的事，而不向外寻求发展与联系，它们是没有前途的，终将被社会所淘汰。冯国良深知这一点，在抓好货场这个龙头企业的同时，努力发展外引内联。在内联方面，成立工业产品经营公司

与山东滨沂水泥厂合作销售水泥，获利 200 万；成立商贸公司与江门长江实业公司、宏达实业公司的联营冷配和冷库器材，获利 198 万元；成立经济发展公司与深圳军工企业合股建立天成制药厂。在外引方面，与美国迪斯尼乐园，COS 电脑实业公司签订投资达 20 亿美元，建立增塘湖休闲基地意向书……

外引内联给荔华的发展拓宽了道路，注入了新的血液，使之活力焕发，从 1993 年下半年至 1994 年，在全国宏观调控制约下，荔华公司仍创利 2000 多万元，分红派息 1600 多万元，从而摆脱了困境，迎来了企业发展的曙光。

“没有规矩不成方圆”。一个国家没有法制，就不能称之为国家，一个民族没有民族精神，就不能称之为一个团结强大的民族。同样，对于一个企业，没有强有力的管理制度，也不可能成为一个优秀的企业。面对日益壮大的荔华公司和员工队伍，冯国良深深感到建立和完善规章制度的必要性。

完善管理制度首先要完善内部机构。在基层分公司的基础上，建立总公司机关，设三部一室，加强对后勤保障、人事劳资、财务审核的管理。接着又着手制订各项规章制度，建立了员工守则和岗位责任制、工作标准及文明礼貌守则。机构理顺了，办事有章可循，有法可依，荔华公司从此朝着正轨化系统化方向迈进。

在这个基础上，冯国良又结合企业自身的特点和广大员工的思想与精神追求，经过多方研究，几易其稿，提出了“艰苦创业、开拓奋进、一流服务、高速度、高质量、高效益、为经济腾飞作贡献”的荔华企业精神。

这种精神已深深扎根于荔华人的心中，并将永远激励着他们为创造荔华更辉煌美好的明天而奋斗。