



委員風采

游德馨題



- 漳平文史资料总第24辑
- 漳平市政协文史委 编印

委員風采

游德馨題



漳平文史資料 总第24辑
政协漳平市委员会文史委

二〇〇〇、五、

目 录

序	杨德鑫(1)
从木村走向世界——记吴冬平	(3)
商海显神通 美酒馨四方——记李立森	(7)
富而思进的农民傅东明——记傅东明	(11)
“傻”李炎 富思源——记林李炎	(16)
腾跃的金龙——记陈金龙	(19)
迎接知识经济时代的挑战——记陈福增	(24)
搏击商海竞风流——记陈莹	(28)
改变畚村面貌的带头人——记蓝德淦	(31)
为了让群众能吃上瘦猪肉——记黄秀华	(33)
企业的带头人——记黄雄	(37)
情系第二故乡 谱写创业篇章——记庄树生	(41)
为矿山事业贡献才智——记陈玉露	(44)
待到山花烂漫时——记吕真儿	(48)
为基础教育谱写新歌的人——记林希敏	(52)
教改园地上的辛勤耕耘者——记杨碧辉	(58)
履行职责 着力奉献——记李瑞南	(61)

跃马扬鞭自奋蹄——记吴天畴	(65)
宛如平常一首歌——记李光河	(69)
辛勤的耕耘 默默的奉献——记杨秋桂	(73)
只要热爱 苦也是甜——记陈仕茂	(79)
殷殷公仆情——记唐日森	(86)
追求——记黄文光	(90)
“老黄牛”——记侯峰	(98)
一个富有开拓进取精神的侨务干部——记林华国	(104)
纤手擎起希望灯——记林江	(107)
情系天平 开拓奋进——记戴永生	(111)
九龙江畔普法人——记苏广棋	(118)
人生能有几回搏——记刘良才	(121)
识途老马再扬鞭——记黄同桢	(131)

序

漳平市政协主席 杨德鑫

政协委员是人民政协工作的主体。他们或是在社会上有较高的威望和影响;或是有真才实学和丰富经验的人才;或是在各自不同的岗位上密切联系群众能客观反映社情民意的人。充分调动委员参政议政的积极性,发挥他们的作用,是政协的一项重要工作。

漳平市政协成立二十年来,历届广大政协委员在改革开放大潮中,能紧紧围绕经济建设中心和市委、市政府工作重点,开拓进取,艰苦奋斗,自强不息,无私奉献,为我市两个文明建设作出了积极的贡献。为了鼓励委员立足本职多作贡献,弘扬创业和敬业精神,展示委员辛勤工作的业绩,发挥委员参政议政的积极性,促进我市各项建设事业的发展,决定由市政协文史资料委员会收集和编印这本《委员风采》。

本书征集了二十九位政协委员的事迹,他们都在平凡的岗位上,或务农、或经商、或任教、或从政。作出了自

己的一份努力,创下了纷呈异彩的业绩。当然,本书所收录的人物和事迹,多有遗漏或不足,还待今后不断完善和充实。但愿能以此书的出版,发挥催人奋进的鼓励作用,营造良好人才脱颖而出的环境,取得应有的现实意义。

当前,我市在深化“学闽南,转观念,促发展,创新业”活动中,广大政协委员要立足本职工作,围绕中心,更新观念,总结经验,振奋精神;进一步弘扬正气,求真务实,同心同德,为加速漳平经济建设和各项社会事业的发展作贡献。

2000年5月1日



从木村走向世界

——记吴冬平

8年间,吴冬平的企业,从6个工人,产值12.5万元,发展到今天的400位工人,产值3000万元的规模,不能不让人惊羡和赞叹。

回顾走过的路,吴冬平不无慨叹地说:“办企业,离不开党的方针政策的指引,离不开党政的支持。对我个人来说,只能把企业当作家,而不能把自己当作企业家。”

他正是这样走过来的。1973年,吴冬平从溪南中学毕业,随即在乡镇水利工作组当助手,成了一名农民水利员,一直干到1984年。这期间,他学会了水利工程的测量设计,也学会了土木建筑的技术。他说,人生走过的每一

步,其实正为今天的发展奠定了基础。他当水利员所学的知识,正为今天的厂房基建派了用场。在政治上,他也逐步走向成熟。1983年4月,他光荣加入了中国共产党。

1985年,吴冬平调到溪南乡企联社,经手创办了溪南木材综合加工厂,参与了东湖纸厂的二期技改项目。在实践中,学会了项目的论证、市场调查和企业管理等知识。

1987年,他回村办起机砖厂,只办了一年就停产。之后,吴冬平离乡到安溪县,在一些企业搞供销,又学会了推销、促销等市场营销的本领。

1989年下半年,吴冬平回乡,到邻乡的圆潭村办纺织器材厂跑供销,由于运输和管理等因素,该厂7个月里亏了2.4万元。但他并不丧气,却和乡里订了承包合同,年上缴乡企7千元,把厂子搬进城里的桂林。90年12月1日开业,资金只有农行和信用社的贷款2万元,邻居的几位老干部为他的精神所感动,也凑了2万元借给他。

为了适应市场需求,增加产品科技含量,提高质量,1993年,吴冬平与市科委合作,研究松木脱脂技术,开发木条生产项目。他得知长沙纺织器材厂下马转产的消息,购买了该厂的设备,扩大了生产规模,又一次搬迁了厂房。他与市科委合作,各投资10万元,于1994年3月办起了市纺织器材厂,当年投产木质卷筒,产品销往省内外各地。由于吴冬平在生产管理、市场营销、机械维护技术等方面积累了经验,生产得红红火火。工人达60多人,产

值约 120 万元。但是随着现代化生产的发展,纺织用的木质器材逐步被淘汰,吴冬平的企业又一次面临严峻的考验。

1993 年,吴冬平承接了省林业进出口公司的一批台商抽屉板项目,开发脱脂、干燥技术。第一批产品由于干燥率低,亏损了 5 万元,但他毫不退缩,不断提高技术,保质保量提供了产品,为企业争得信誉,也给木制产品出口奠定基础。成为当时省内第一个松木制品出口企业。客户称赞说:“吴冬平敢亏,也亏得起,以后有单子先找他。”

1994 年,日本客户需要松木锯材大方料。吴冬平利用在本地的省安装公司的设备,邀请客户到厂进行指导。经过多次试验,提高产品的防腐防烂变和干燥水平。这一次,200 多立方米木料,货未发出,就亏了 20 万元,但他依然照单发货,取得了日本客户的信任。后来,日本客户转销经营园艺制品,吴冬平投资 14 万元添置新设备,开始生产木花桶、花架、木栅栏等园艺产品。1995 年 12 月 15 日,中日合作企业“漳平木村林产有限公司”正式注册,企业规模不断扩大。如今,已有 150 多种式样的产品。

1996 年,吴冬平的厂子又一次搬迁,迁往富山工业区,为今后的发展奠定了场所用地。11 月 23 日动工,到第二年 2 月 27 日竣工,第一个车间投产,共花费 200 万元。

1998 年 5 月,吴冬平的木村林产有限公司,共有 4 个车间,400 位工人。为了扩大生产,再征地 38 亩,9 月

25日,第一期扩建工程已动工,计划投资400万元。如今,该厂产品销往日本的3家客户,同时开发欧美市场。预计99年产值达5000万元,2000年达1个亿。

为了增强企业的应变能力,不断适应市场需求,吴冬平一是抓好企业的经营管理,抓成本控制,保生产保市场,在日元大幅度贬值的情况下,企业生产反而翻了一番,微利保本,物美价廉,不断拓展市场。二是抓好企业职工整体素质的提高,通过技术培训、委托办班等形式,培养骨干力量,提高职工技术水平,保证产品质量。他常说,在质量上100—1不是99,而是等于0。质量有百分之一的差错,就会动摇企业的信誉。三是加大科技含量,开展科技攻关,企业要发展,就要走科技路子。今年,他实施中日合作的国际科技合作项目,进行杉木干燥、表面处理、防腐、染色涂料等一系列科研项目。总结几年办厂经验,吴冬平说:创业——艰苦奋斗;成功——八方相助;信誉——效益之本;发展——永不自满。这就是我们的企业精神。

1997年,吴冬平先后自费考察了日本、美国等国,进一步拓宽眼界,增强信心。他相信,随着改革的深入,木制园艺产品必有更广阔的市场。他有信心,沿着这条路走下去。

(1998.8)

(田羽)



商海显神通 美酒馨四方

——记李立森

江苏双沟酒业集团销售总公司'98 工商联谊会在漳平召开时,有一位信誉好、消费者满意且有一定经济实力和丰富经商经验的活跃人物,出现在会场,作为龙岩区域总经销代理商的法人代表,召集并主持了这次会议,他就是市政协常委、龙岩市政协委员、全省爱国、敬业、守法先进企业家——李立森。

李立森,与中华人民共和国同龄,生于龙岩市适中镇。他下过乡,插过队,当过生产队长,也当过供销社营业员、站长。大概是这些经历为他塑造了“敢拼就会赢”的性格。1989 年,随着改革开放日益深入,干部、职工纷纷“下

海”的大好时机，他放弃了“铁饭碗”，踏入了商海，开始了“下海”的生涯。

随着社会交往的逐步频繁和人民生活的日益提高，酒类的需求量也越来越大。他看准了酒类行业市场广阔，便接受了漳平县工商联的聘请，出任县工商联合公司经理，重点经营酒类的销售。当时工商联合公司年销售额仅在 20 至 30 万元，帐面亏损 0.3 到 0.4 万元。面对公司亏损落后的状况，他首先进行了大量的社会调查，虚心倾听各方面的意见。针对公司存在的问题，进行大胆改革，制定一套行之有效的管理方法，并不辞劳苦带着业务人员顶酷暑冒严寒，长年活跃在省内外，跑遍华东、中原数十个省，与省内外三十多家工厂和同行业公司建立起良好的贸易关系，加强与厂商的横向联系，将各种适销对路的商品源源不断地调入漳平销售，并采用“热情服务，信誉第一”的经商原则，做到没把握的货不进，过期、劣质的商品不卖，让广大消费者放心，把商品销往城乡各个角落，生意越做越红火。

1993 年，李立森被推选为市政协委员，去年又被推为龙岩市政协委员。作为政协委员，他一直忠实履行自己的神圣职责，积极参加政协会议，主动围绕党和政府的中心工作参政议政，认真反映社情民意，结合行业的情况，提出合理化的意见和建议，为漳平的经济建设献计献策，充分发挥政协委员的作用。他还关心群众的疾苦。注重解决

公司员工的生活问题,想方设法为员工免费提供住宿,创办员工食堂,经常在逢年过节时,亲自下厨给员工改善生活,能在员工生日之际赠送蛋糕,举办一些健康有益的活动。他还难能可贵地顾全大局,将优秀且身体好、素质高的青年员工送去部队,并时常关注着这些人的成长,借出差的机会绕道前去看望,鼓励他们要在部队这个大熔炉中锻炼自己,为保卫祖国多做贡献。

勤业拼搏,崇实守信的李立森。由于注重发挥公司员工的积极性,他所经营的公司象滚雪球一样,一年比一年大;昌盛时有“一室二库六个店”的公司。即公司的办公室,高度酒仓库、低度酒仓库,商行经销店、八一老店、解放北路经销店、土产公司批发部、桂林经营部、久鸣经营批发部。在经营过程中,实行批发、零售、送货上门一条龙,坚定不移地奉行“待人与诚,经商与信”的经营宗旨,以其“顾客至上,质量第一”的销售特色自立于商界,通过货真价实,把足斤两,讲信誉、热情周到、薄利多销,赢得了顾客,打出了销路,使公司很快就摔掉了亏损的帽子,摆脱了困境,其经济效益日益提高,平均年增长率达到38.6%,商品销售额突破了800万元,盈利已达50万元。公司投资500多万元的办公商业综合大楼也已破土动工。

李立森成功了,但他没有忘记是国家改革开放的政策给自己带来了财富。他在事业发展的过程中,始终恪守他的人生追求:投身事业,奉献社会。他把支持各项社会

公益事业作为自己必要的义务，作为报答党和社会的一点心意。91年，当他闻知上山下乡过的久鸣村小学扩建资金较缺时，就马上捐献3000元，此后，又在漳平市附属小学、元沙小学等希望工程捐款近万元。1994年，漳平市委、市府在开展“向易鸿杉学习”活动时建立“见义勇为基金”，李立森也慷慨解囊捐款2000元。他还热心于先行工程建设和对漳平工业的投资，仅漳华公路的捐款就达50000元，对漳平酒厂、煤碳等工业扶持投入近百万元。此外，李立森还乐于助人，在当年上山下乡的乡村，对一些生活比较艰巨、子女就业有困难或进城看病就医缺钱，他都能一一给予援助，赞助资金达50000元之多。

李立森的守法经营和奉献精神得到了党和人民的肯定，93年被省委统战部、省乡镇企业局等部门授于“爱国、敬业、守法先进企业家”。他所经营的工商联合公司连续6年获全区“重合同守信用单位”、省级“技术监督工作先进单位”和地级“消费者信得过单位”、“食品卫生先进单位”以及市级“纳税先进单位”、“先进企业”、“AA级信用单位”、“市级文明单位”等殊荣。李立森从一个普通职工成为出类拔萃的企业家，他所经营的公司从亏损到盈利，在闽西酒类行业经营中独占鳌头，甚称为商海显神通，美酒馨四方。

(1998. 10. 29)

(陈仕凌)



富而思进的农民傅东明

——记傅东明

1954年10月，傅东明降生在永福一个普通农户家庭。74年高中毕业的他，踌躇满志，一心一意想圆他的大学梦。然而，命运的安排，使他失去了上大学的机会。也许是天性属马“不安分”的缘故。年轻的傅东明并没有因此丧志，而是立志要在农村成就一番事业。由于他有知识、有文化，先后在家乡当过生产队长、粮站征收员、民办教师、团支部书记等。

1979年，党的十一届三中全会象股春风，吹遍了祖国大江南北，也吹进了永福人的心田，以联产承包为主要内容的农村经济体制改革，使被压抑的生产力得到释放，粮

食产量获得巨大增长,于是永福第一次出现了卖粮难,俗话说“谷贱伤农”,这时的傅东明看到村民们靠着单一的种粮,只能“圆肚子”,思考着如何充分利用家乡“高山盆地”这一得天独厚的气候、环境优势“饱袋子”。不甘寂寞的他坐不住了,怀揣着父亲交给他的 400 元钱,下广东、跑深圳,了解花卉市场行情,并利用回乡探亲的台胞提供的信息,在房前屋后建立了以栽培、繁殖兰花、茶花为主的花卉基地,由于他善钻研、勤学好问,很快掌握了养花的科学技术。同时,他发现传统培育茶花苗采用条插培植,成活率低,生根慢。于是,便在自家花卉苗地,反复研究如何克服这些弱点。功夫不负有心人,终于他发现茶花用单芽扦插成活率高,繁殖速度快等优点。很快,他把这一先进的技术向全镇的花农普遍推广,使永福的茶花迅猛发展起来,这一年他花卉收入达 8000 多元。他并没有满足,而是在寻找新的契机,开拓新的生财之路。

1981 年秋,他为了沟通产销渠道,在中共龙岩地委副秘书长李蓬蕊及有关新闻记者和当地党委、政府的鼓励下,组织了十多名青年组成了“蓝田青年花果联产公司”。建立以栽培、繁殖兰花为主的花卉基地,着重培育名贵花卉,探索联合发展的路子,开展产销活动,带动了一批村民找到致富的道路,使花卉业成为永福的支柱产业。人们称赞傅东明的带头作用。

1982 年夏,省委书记项南同志视察花乡时,来到了傅

东明的家,只见房前屋后种满了春兰、惠兰、报岁兰、五色茶花、五彩茶花、绣球茶花……便兴冲冲地鼓励他要继续努力,学好英语,把花卉销到国外去,还要带动其他群众致富,为永福花卉冲出亚洲,走向世界作好准备。从此,他的事业就象滚雪球般地发展起来,他付出的努力,得到了上级的重视、表彰,先后被全国、省、地、县团委评为“新长征突击手”、“全国农村学科学、用科学青年标兵”等荣誉称号。

随着花木市场的时起时落,永福的茶花形势一落千丈。在花开花落的市场变化中,傅东明在实践中增长了知识,认识到“靠市场种田、以调整挣钱”的重要性。他在思索着、探求着,他变得冷静而更具卓识。

“数千昔日种花郎、英雄本色依旧”,历经商海起落沉浮的傅东明,以灵山秀水孕育出来的精明和胆识,瞄准市场,看准时机,结合自己的优势,改变种植结构,开发新品种。1989年,他开办兰花圃,专门种植兰花,产品出口南韩、日本、台湾,取得较好的效益。他承包开发两座荒山,整平台、挖大穴、安装排灌设施,种上花奈、油奈、水蜜桃等名优水果,建立200亩高标准果园,如今,满山遍野果园已是硕果累累,已经进入盛产期。显出一派生机,成为真正的“花果山”。

成熟起来的傅东明胆子更大、路子更宽,他向更高的目标和层次迈进。92年,他创办了甲鱼场。93年,他联合