

主 编 董德明

青春

QINGCHUNDEZHENGMING

的
证明

● 大中专毕业生

走向经济

主战场

经济

贵州教育出版社

责任编辑 赵宇飞

师玲玲

封面设计 王建勇

在共和国广袤的土地上
每天每日
都有年青的生命启程
走向远方
他们会干得很漂亮

ISBN 7-80583-701-5



9 787805 837017 >

ISBN7-80583-701-5
G · 695 定价 14.00 元

青春^的证明

大中专毕业生走向经济主战场纪实

QINGCHUNDEZH ENGMING

责任编辑 赵宇飞
师玲玲
封面设计 王建勇
内文版式 顾魏岭

青春的证明

贵州教育出版社出版发行

(贵阳市中华北路289号)

贵州地质彩印厂印刷

850×1168毫米 大32开本 15.8125印张 350千字

印数：1—5000册

1995年6月第1版 1995年6月第1次印刷

ISBN7-80583-701-5/G·695 定价：14.00元

前 言

时代呼唤企业家

王寿亭

我们在很短的时间内，做了这样一件事：从一九七七年以来大中专毕业的青年知识分子中，遴选了三十六位，将他们艰苦创业、锐意进取、硕果累累的经历，用纪实的形式展现在人们面前，奉献给渴望到经济建设主战场干一番事业的大中专毕业生、青年知识分子，奉献给现在的企业家、未来的企业家以及那些把经营管理企业作为职业的奋斗着的人们。我们认为，无论从哪个角度，无论如何评价，无论现在和将来，这都是一件很有意义的事。

青年知识分子如何把个人的抱负与时代的发展和社会的要求协调起来；如何把个人价值与党和人民的事业结合起来；如何选择自己的生活 and 成才之路，一直是我们的党、国家和社会关注的问题，也是每一个渴望成才的青年知识分子关心的问题。

本书通过三十六位大中专毕业生在经济主战场上创业历程的真实记载，展现了一群青年知识分子在改革开放的大潮中建功立业的闪光现象。从他们身上，我们看到，在中国大踏步走向世界的进程中，需要一大批勇于开拓的实干家；他们的经历和业绩证明，在社会主义现代化建设的宏伟事业中，青年知识分子大有作为。

这本书的编辑出版，一开始就得到各地、各部门和有关方面的大力支持和帮助。它是集体力量的结晶。值得一提的是，本书大部分编采人员也是优秀的大中专毕业生，他们以饱满的热情和干劲深入生活，与实业家和企业界的朋友们打成一片，从实实在在的生

活工作中,吸取创作的源泉。可以说,优秀的大中专毕业生写优秀的大中专毕业生,也是本书的一个特点。我们相信,此书将在社会上产生广泛而积极的影响,对正在奋力拼搏的创业者是鼓励;对正在校园里读书的学生是活生生的教材;对立志成才的广大青年来说,更有多方面的启示。

我们正处在世纪的转折点上,人类将面临一场新的科技革命,紧随科技革命所引发的必将是一场产业革命。这个革命在发达国家,实际上已经开始,科技革命和产业革命是21世纪的大趋势。科技突破引发产业革命,新的科技成果又给企业家带业无限的希望和机会,给企业家构筑了最广阔的舞台。从这个意义上讲,未来的国际竞争中,谁掌握了一批高素质的企业家队伍,谁就在经济实力上占优势。

中国的现代化建设需要无数优秀企业家。党中央高度重视现代企业家队伍的建设,党的十四届三中全会向全党提出了加强现代企业家队伍建设的战略任务。最近又明确提出,建设有中国特色的社会主义,需要培养造就三支队伍,其中一支队伍就是能适应发展社会主义市场经济和建立有中国特色的现代企业制度要求的,善于在国内国外市场竞争中办好企业的社会主义企业家。这是时代的呼唤,这是祖国和人民的呼唤。

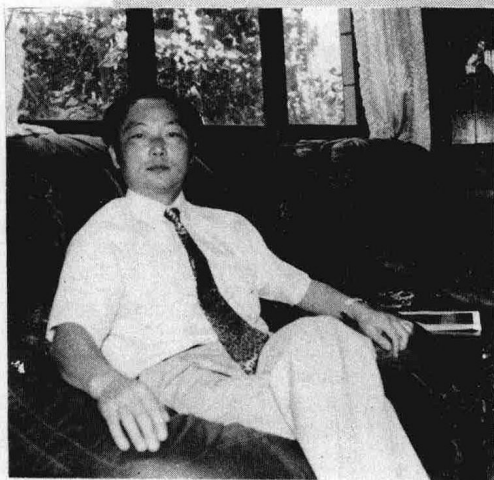
十多年来,我省涌现出一批优秀企业领导人才。但是,面对比较落后的经济状况,面对未来发展的需要,我们仍深感优秀企业领导人才的严重匮乏。为了兴黔富民,为了祖国的繁荣富强,我们希望更多的青年知识分子投身到企业家队伍的行列中去,奉献自己的聪明才智,在充满挑战和机遇的经济建设主战场上,在建立现代企业制度中,不断提高自己的素质,发挥自己的优势,去经历抉择的艰辛,体验奋斗的激情,品尝成功的欢乐!

一九九五年六月十四日于贵阳。

目 录

刘代禄·敢为天下先	杨 静(3)
鲁 石·阳光下的生命	李 韧(23)
薛勇敢·从大山走向大海	张平原(39)
周 波·石头·剪刀·布	唐亚平(49)
金建荣·神奇是人	何 文(67)
刘继毛·追求卓越的人生	段丽娜(81)
骆 刚·美的事业	汤 力 袁 燕(93)
吴肖刚·人生之约	周君良(109)
汪应鼎·到中流击水	龙建刚(125)
赵仲春·煤海·热能·暖流	张 琴(137)
余曼云·妹妹你大胆往前走	龙建刚(149)
周天爵·历史的选择和造就	周君良(159)
陈代雄·一个知识分子的证明	张勤学 王 森(175)
赵雪峻·无悔的选择	陈 虎(189)
向 阳·向阳的足迹	段丽娜(201)

马达祥·奋争与进取的咏叹	任立新(211)
乐贵建·创业者的足迹	杨麒麟(221)
王建军·无怨无悔的人生	刘 盈(231)
向和刚·奋斗的诗章	黄健勇(243)
罗小平·沉默者	戴 冰(259)
胡德芬·无诗亦有歌	杨素兰(271)
宋志成·高原之子	刘兴科(293)
李 芑·太阳赋	黄先荣(305)
田阜泽·田阜泽和他的三次思想飞跃	赵学鹏(321)
师红毅·夙愿	奚晓阳(335)
潘盛华·情系杉乡	杨打铁(349)
陈彦富·山谷红霞	楚 生(359)
官贵生·目标没有极值	王长礼(371)
刘时建·我形我塑	黄祖康(387)
李秀成·创业乌蒙	陈学书 肖昌元 陈 虎(403)
詹士惠·女厂长	唐金华(419)
王泽化·长路漫漫	姜东霞(431)
陈大康·忠诚的答卷	杨家鸣(443)
柳永江·锦江风流	刘 灵(457)
杨学宁·翁里河畔一棵树	赵俊涛(471)
黄希前·江口骄子	刘 灵(485)
后 记·成功“秘诀”	董德明(493)
作者简介	(495)



刘代禄 1948年1月28日，汉族，中共党员，1985年8月毕业于贵州广播电视大学中文专业，贵州大陆企业集团总公司总经理。

- 从事经济工作以来最深的体会 一片未开垦的处女地
- 你怎样看待人才 人才为器
- 你的主要优点 真实
- 学校学习生活对你有什么影响 认识到世界很大，也很小
- 你崇敬的人 古今中外的英雄
- 你的座右铭 路在脚下
- 对你影响较大的书籍 人物传记
- 你常阅读的报刊 凡是书摊上有的
- 你的业余生活及爱好 阅读
- 你给青年知识分子的心里话 切忌眼高手低

敢 为 天 下 先

●杨 静

你，就是刘代禄？中等个子，貌不惊人，看上去四十几岁的人，一举一动充满青春活力。

和你交谈，你丰富的学识，敏捷的思维，犀利而独到的见解，很令人吃惊。

然而，更令人吃惊的是你的创业史。

1984年，你受命于危难之际，出任濒临绝境的遵义市制漆厂厂长。你依靠全体职工奋力拼搏，将一个特困小型企业，发展成一个拥有24家企业、34个驻外经营机构、2个研究所的跨地区、跨行业、跨所有制，集科、工、贸为一体的综合型企业集团——贵州大陆集团，使一个固定资产仅百万余元的小厂，跃居为贵州100家最大规模企业，中国500家最大化工企业之一……

你创造了一个奇迹。于是，你成了社会关注的人物，获得了荣誉和认可——全国优秀电大毕业生，贵州省优秀青年企业家，享受贵州省政府特殊津贴，贵州省化工业先进厂长（经理）、劳动模范、贵州省企业家协会理事、贵州省青联常委……

于是，禁不住想探索你的人生，走进你的灵魂，聆听你改革者的脚步声。

改革 看准了就干

1986年春天，首都北京已春意盎然。你，刘代禄，来自历史名城一家小型企业的厂长，作为贵州省企业界的两位代表之一，在国家经委、经济日报、中央电视台联合举办的“企业改革论坛”报告会上，应邀作了《企业劳动人事工资制度改革》的专题发言，掌声四起。

1986年6月，在遵义市，100多家国营企业的厂长书记和地、市官员，冒着酷暑，听你这位年仅三十几岁的厂长作《大胆开拓，勇于创新，推行企业内部体制配套改革》的报告。专员当即指出：“遵义制漆厂围绕市场，转轨变型所进行的一系列内部配套改革，方向对，思路对，成绩大，值得全地区学习、借鉴和推广。”

刘代禄，你进制漆厂不到两年，何以会登上国家级的改革论坛作报告？何以会获得专员的首肯？

你上任不久的1984年11月就提出改革旧的领导体制，实行厂长负责制、厂长书记一人兼，党政工合署办公，精简压缩机关工作人员。这在当时是许多人不敢提出的，也有人说这样会削弱党的领导和政治工作。你坚持认为，企业是搞生产经营的，目的是提高经济效益，一个人能干的事，就不能要3个人去干。你把十几个科室合并成高效运转的三个大办公室。尽管1993年成立了集团总公司，职工由200人发展到2800多人，但机关处室的工作人员除技术和销售人员外却不到50人。

你率先提出打破工人干部界限。工人当中的能者可以提拔当干部，干部中的庸者可以下去当工人，不称职者，随时免职。厂里先后有几十名工人被提拔当干部，同时，有几十名中层干部被免职。被免职者有没有怨气？当然有。但是，你实行的是公平竞争，优胜劣汰，不搞人情，不搞裙带关系也不照顾面子，淘汰者怨谁呢？只能怨自己！这一改，建立起人才激励机制，不求上进

者只有被淘汰。

对劳动用工制度，你也作了大刀阔斧的改革。早在1985年，就实行全员劳动合同制和候工制。这候工制很有点特色。工人和部门负责人实行“双向选择组合制”，工人可以选择工作部门和岗位，部门负责人也可以选择工人，双向选择落选的就候工，按程序介绍到厂内劳动市场；如有不服，可向工会、劳动争议仲裁委员会申诉，保证在7天内给候工者解决和答复。如果属工作原因，或本人原因不能上岗，就只好拿基本生活费重找岗位了。这一招还真灵，工人只有努力上进，认真工作，才不被候工。这也是一种人才激励机制吧，其实每年候工者不过十几人。你基本观点是，实行候工制的目的是帮助工人上进，而不是整人。

分配，是社会生产关系中最敏感的部分。君不见，过去为调整一级工资争几块钱，闹得人与人如冤家如仇敌。但是，你在分配上动了大手术，不管原来的级别是多少，一律冻结，实行岗位工资制。岗位可上可下，工资就可升可降。分配向生产经营骨干岗位、复杂劳动岗位倾斜，体现“多劳多得”的分配原则。搞销售的有重大贡献，一年就可得几万元；贡献小的只有两三千。你打破了“铁饭碗”，也打破了“大锅饭”，当然也引来不少议论。说你重奖销售人员国家没有这条规定；说你冻结了人家原来的工资级别，也不符合政策……你顶住压力，说“按劳分配”是马列主义的原则，有本事多作贡献就多拿报酬。十年来，你顶住压力坚持下来，结果出现了部门、单位争任务，职工个人争当骨干的可喜局面。

同时，你还制定了严格的厂纪厂规和干部考核条例，谁要是违反了，绝不客气手软。

你那么早就搞了这么多涉及每个人切身利益的大胆改革，有人说，你刘代禄是具有超前意识的改革者。这不是夸大之辞。

1984年，《人民日报》发表了中国改革总设计师邓小平同志关

于房改问题的讲话。1985年，全国的房改开始在青岛等几个城市搞试点。贵州的房改，还没有列上日程。1985年夏天，你拟定的遵义市制漆厂房改方案就出台了，并在万里路修建一栋职工住宅楼。当时上头要求你立即停工，你却说，给职工修房子与压缩基建是两码事，把钱发给职工势必造成抢购风，影响安定，我把钱集资起来用于建房是在房改上先走一步。再说在当年红军进遵义的路上建新楼，取代茅屋陋室，是城建的进步，改革的成就，有什么不好。然而此事却惹起一场大波。政府几个部门进厂宣布决定：立即停工，写出检查。夜里一位领导找到你家，说不停工可能会捅到省报作违纪典型亮相。你坦然地说，求之不得，这是不花钱的广告，宣传我为职工谋福利，率先搞房改。房子就这样顶着压力建起来了，并全部补贴出售给职工。随后，遵义市制漆厂的职工住宅楼一栋接一栋地建成了。到1988年，在全省的房改还没有起步的时候，你就有理、有利、有节地走完了“房改三部曲”。

对企业“包起来”的公费医疗制度，你早在1982年当三化厂副厂长时就看出了它的弊端。在制漆厂，你会同有关方面对它进行了合情合理的改革。

令人不解的是，你这一系列配套改革，有许多东西还没有红头文件或改革经验发下来，你怎么就敢动呢？现在回过头看，这些配套改革是正确的，有生命力的。你坦诚直言：“改革，看准了就干，干对了就坚持，错了就改，企业才有希望。”

朴朴实实的几句话，要办到却不容易。首先要看准就不容易，看准了没人干你自己先干也不容易，干对了没人支持你，你要坚持更不容易，错了敢于否定自己亦不容易。这当中曲曲折折，要写来就很长。还是看看改革的实际效果吧。在你上任之前，遵义市制漆厂产品滞销积压，工人每月只上10天班，工资发不出，人心惶惶，几乎陷入绝境。1985年，也就是你上任后实施改革的第

一年，油漆产量和销量都创下了建厂 21 年来的最高纪录，双双突破 2000 吨大关，使制漆厂绝处逢生。这十来年，你一直坚持不断完善各项改革措施，大陆集团的组建便是最有力的证明。

你，是当之无愧的改革先行者。

市场 企业的主宰

你，不仅以成功的改革者受到人们的称赞，更以你创立的“销售工程法”引人注目，贵州省一位副省长了解遵义市制漆厂的情况后指出：“要把遵义市制漆厂实施的销售工程法，在全省企业中推广。”遵义地、市的党政首脑们听了汇报并实地考察后，当场拍板：“销售工程法抓得好，要在全地区推广应用！”北京大学教授，著名经济学家萧灼基鼓励你把销售工程法总结出来，为社会服务……

于是，你的论文《论销售工程法》在 1991 年 10 月 17 日《贵州日报》上发表了，随后被全国众多的报刊转载，受到企业界、经济理论界的专家称赞。

那么，销售工程法究竟指的是什么？

你说：“销售——企业一切工作的出发点和归宿；市场——企业的真正主宰。这就是销售工程法的核心思想。”

1984 年 8 月 10 日，你上任不到 10 天，就提出了市场是主体，要把全厂工作重点转移到抓销售上来。你进厂后召开第一个专业会议就是销售工作会。你将销售科一分为二，组织了一批精兵良将到销售科，并兵分四路到全国调查市场，分析市场；你结合企业自身条件制定了“立足本省，面向全国；立足低档（产品），发展高档；立足商业，发展自销”的销售战略。你非常重视销售队伍建设，在分配上向他们倾斜，鼓励他们千方百计去占领市场，争

取用户。1984 年最后四个月，产品自销量由零上升到 540 多吨，1985 年总销量突破 2000 吨大关，使濒临倒闭的制漆厂在激烈的市场竞争中有了立足之地。

1986 年，全国油漆市场趋于饱和，产品滞销，资金紧张，成本回升，你面临着又一次困境。你借鉴美国最有名的推销员雷塔门一句话：“销售工作是在被顾客拒绝时才开始的”，大胆提出以销售为龙头，全厂都要为销售服务的口号。把生产总调度设在销售科，订货单位就是全厂的最高命令，全厂的人、财、物、党、政、工、团、供应、生产、储运、技术都要围绕销售转。销售，被视为企业的生命线。由于抓好了销售，不仅巩固了原来的市场，还开辟了新的用户，使企业冲出了困境。你提出的“以市场为先导，以销售为龙头，全厂生产、供应、技术、储运、人力、财力、物力都必须以销售为中心，为销售出力，为销售服务”的系统工程论，在实施中见到了成效。你同时制定了“品种以多取胜，质量以优取胜，价格以低取胜，供货以快取胜，服务以好取胜，交往以诚取胜，合同以法取胜”的销售策略。

你深谙“人的因素第一”的道理，精心培育了一支 220 人的销售队伍，并制定了一套灵活的鼓励销售的承包政策，做到销得多，对贡献大的销售人员，在评职称、选劳模、购住房及子女就业等方面予以优先，使销售人员感到从事销售工作是一项艰苦而又光荣的事业，从而充分调动了他们的积极性。有人看见有的销售人员因多销多收入上万元，而生了“红眼病”。你坚定地说，销售人员的劳动是创造性的复杂劳动，他们一年有 300 多天在外搞销售，历尽千辛万苦，而且需要具备心理学、社会学、市场学、公共关系学等专业知识，绝非平庸之辈能胜任。一个合格的销售人员，可以说就是半个企业家。

你这种独特的用人之道，爱才之心，非一般人所能比，因而，使企业越来越兴旺。

1986年以来，每年的油漆销售量平均以11.8%的速度增长。并且相继在贵阳、上海、昆明、重庆、株州、成都、南宁等城市设立了34个油漆销售公司和经营部，在14个省建立1500个业务网点，产品销售到全国70多个县市。1989油漆产销量居全省同行业之首，居西南地区第三。1993年产销量达9900吨，比1984年增长7倍，在全国涂料行业中由120位上升到30位。1994年的产值达11726万元，实现税利1016万元，分别比上年增长30.2%和53.9%。

发展 发展才是硬道理

1984年，建厂已20年的遵义制漆厂是个什么样子？厂房破破烂烂，200多人的工厂没有一套单元房宿舍，一辆旧吉普，一辆旧货车，只有低档油漆产品，产量千把吨，产值不过400万元，工人的月均收入74元。1994年，遵义制漆厂是个什么样子？豪华气派的办公楼，现代化的生产车间，几百套标准化的职工宿舍，价值四、五百万元的小车队，其中有上百万元的豪华型奔驰车，油漆产品达13个大类上千个花色品种，产量近万吨，产值上亿元，职工收入进入“小康”之家的越来越多，存折已有5位数6位数不少见……

或许有人会惊讶地问：当今许多国有大中型企业都不甚景气，你一个国营小厂，怎会有如此大的发展变化？你靠的是什么？

回顾你走过的路程，千头万绪，发展才是硬道理。你依靠人才工程，价值工程，依靠开发新产品占领市场求得了发展。

你清醒地知道，只有产品，才是占领市场获得利润的主体，也是你实施“销售工程法”的载体。没有适销对路的新产品，配套改革再好，销售工程法再妙，企业要发展也是一句空话。

早在1984年，你刚进厂的时候，就发现了产品结构太单一，不适应今后市场发展的需要，必须要向高档漆发展，企业的效益才会大幅度增长。1985年3月，你经过多方考证和测算，决定开发过氯乙烯类油漆品种，向高档漆进军。这种产品，市场营销，利润较高，是油漆厂家争夺的一块“肥肉”。但是，这种产品配料严格，工艺系数程序复杂，生产技能要求精细，涉及到资金、设备、技术、场地、管理等一系列难题。但是，你以经营家的气魄，决定攻下这个“制高点”，派一位高级工程师专门负责。1986年，这个新开发的高档油漆产品上市，当年就销售80吨。1989年，改建了一条生产线，扩大了生产能力，3个系列产品获“贵州省优质产品”称号。1992年，销售已超过500吨。1991年2月，你又提出提高4个新产品质量，开发3个新产品的任务，到年底，这些任务全部实现了。新产品伴随着“销售工程法”闯市场，带来了可观的经济效益。以硝基漆为例，你亲自上重庆请来了专家，当年销售收入150万元，1992年实现销售收入1000万元，创税180万元。

“七五”、“八五”期间，共投入1830万元搞技改，使制漆厂的年生产能力由原来的0.15万吨扩大到2.3万吨，研制出10个新产品投放市场，其中中高档漆达50%以上，这样的发展速度，在全国同行业中少见。1992年，你又把目光瞄向国际大市场，与香港汇奇化学有限公司达成协议，组建了中外合资的“贵州遵汇油漆化工有限公司”，由制漆厂提供厂房、原料、人员，由香港方面引进荷兰、美国、德国等先进制漆技术和工艺，生产高档汽车漆、高档家俱漆，产品质量达到进口漆水平，填补了贵州省高档漆的空白……

这一系列技改项目的论证、立项、资金到位、设备安装、产品研制、市场开辟……不知你在短短的几年间是怎么舞弄出来的。大约，这和你的“人才工程”有关吧。