

光 彩 之 路



大冶市政协文史资料委员会
大冶市个体私营企业协会

编

光彩之路

(大冶文史资料第八辑)

大冶市政协文史资料委员会
大冶市个体私营企业协会

编

《光彩之路》编委员

主任委员：张志翔

副主任委员：王 泉 丁海涛 尹宝嘉 刘金榜

委 员：（接姓氏笔划为序）

丁海涛 王 泉 尹宝嘉 刘金榜

张志翔 陈柏家 夏学斌

主 编：张志翔

副 主 编：尹宝嘉 丁海涛

编 辑：石功彬 明秉刚 刘 钧

校 对：夏学斌 陈柏家

摄 影：郭海洲

封面设计：黄谊明

封面题字：甘国屏（中国个体劳动者协会会长、国家工商局副局长）

前 言

大冶市个体劳动者协会会长

大冶市工商局副局长 丁海涛

大冶市私营企业协会会长

鲁迅先生曾经说过：“其实地上本没有路，走的人多了，也便成了路。”改革开放之初，一些人勇敢而起，响应中共中央的号召，根据国家关于个体私营经济的路线、方针、政策，从农村走向城市，从城市走向农村，走南闯北，跑东奔西，在市场经济的浪潮中，在如火如荼的商战中，在社会变革的激流中，不断摸索、探索、拼搏、实践……，历尽艰辛，排除万难，终于用心血和汗水，走出了一条致富之路。

路，是众多的人走出来的。然而，我想，面对那萋萋草原、茫茫荒野，莽莽丛林，渊渊泥泽……举步维艰，抬脚困难，第一个第一次走过去的人是很可佩服的。如果没有一定的胆略和勇气谁敢去探、去走、去闯呢？党的十一届三中全会后，那举起个体私营大旗的创业者，就很有探路人的勇气。他逢山开路，遇河搭桥，走过去了。接着，又带领别人，帮助别人，资助别人，一个又一个，一批又一批地走过去，走出了一条宽阔的路。

这是一条通向富裕之路！

这是一条走向文明之路！

这是一条大放光彩之路！

这本资料所写的就是一群在这条路上艰苦跋涉、勇往直前的带路人，是我市3万多名个体私营大军中的佼佼者。作为个协、私协的负责人，我与他们接触也多，了解也多，曾多次被他们的先进事迹感动过。今天，读着这些文采飞扬，情真意

切的纪实书稿,我又一次被他们那种大胆创新,积极进取,乐于助人、无私奉献的精神所打动。

湖北上庄摩阻材料有限公司董事长兼总经理肖贵卿,20世纪80年代初靠一把铁锤、一个红炉打天下,不断发展,不断壮大,资产达200余万元。去年创办了科技型私营企业,生产湖北科委1994年度“火炬”开发项目——无石棉摩擦片。他本人曾两次出席全国先进个体劳动者表彰大会,受到李鹏总理等中央领导人的亲切接见。

大冶朋洪针织厂的窦登洪同志,抱着带动家乡脱贫致富的初衷,从武汉市汉正街回家办厂,仅为家乡解决水、电、路三通,就花去了20余万元,为带动家乡的经济发展,作出巨大的贡献,实现了他多年的夙愿。

80高龄的万正煌老人,4次上黄石长江大桥,与大桥建设结下了不解之缘。十几年来,他天天挑着一副七、八十斤重的货郎担,晴天一身汗,雨天一身泥,奔走数十里,走村串户地叫卖,将一点点血汗钱积聚起来,全部捐献给了社会,献给了社会主义建设最需要的地方。

毫无疑问,让个体工商户、私营企业主走上这条路,指导他们前进的,是我们的党,是我们的党中央。自从党的十一届三中全会以来,在党中央“让一部分人先富起来”的英明决策鼓舞下,一批又一批有志之士,个体私营队伍不断发展壮大,个体私营经济已成为国民经济的一个重要组成部分。在这里,我衷心祝愿新时代的开拓者奋勇前进,祝愿个体私营经济大放光彩。我想,这也是本书编者和作者的心愿吧!

“敢问路在何方?路在脚下。”致富之路,摆在面前。希望有更多的创业者奔赴前线,走这条光彩之路,为我市的经济腾飞,为社会主义祖国的兴旺发达,作出更多更大的贡献。

一九九五年

序

大冶市市长 张嗣义

“光彩之路”一书，今天出版问世了。可喜，可贺！这本书记述了我市部分个体工商业户，在改革开放和市场经济的激烈竞争中不断发展壮大，走出了一条艰苦创业、勤劳致富的光彩之路。这条路还要继续走下去，而且将越走越平坦，越走越宽广。他们是佼佼者，是全市个体工商业户的优秀代表，他们的事迹，值得大书特书！

改革开放的十多年来，这些个体工商业户在党中央国务院一系列方针政策的指引下，认识不断提高，思想不断解放，价值观念也发生了深刻变化。他们勇于开拓，锐意进取，为国家为社会为个人创造了大批财富，为我市的经济建设积累了大量资金，成就斐然，功绩卓著。然而社会上有些人对这支异军突起的个体工商户却褒贬不一，看法偏颇。这也是一种正常现象、不足为怪。因为一种新事物的产生和发展，往往会有人赞成，有人反对。不过，值得提醒人们注意的是：对待任何事物，都必须历史地辩证地看，绝不能一概而论。结论务必放在调查研究之后。

实践证明，随着改革和社会主义市场经济的运行与发展，这些个体私营企业也随之迅速发展壮大起来，有如烂漫山花，竞相开放，为促进生产，活跃市场，扩大就业，更好地满足城乡人民多方面的生活需求，写下了光辉的一页。这种利国利民之举，创业兴郑之路，必将载入史册，流传后世。

再从本书收录的人物事迹看,典型生动,光彩照人。他们立足市场,放眼世界,遵纪守法,文明经商,讲究经营策略,探求经营方式。他们以诚恳热情待人,以信誉取胜,从而赢得了市场,招来了顾客。他们热爱社会主义,坚持走共同富裕之路,自己富了、时刻不忘带动别人致富。为了帮助某些贫困户脱贫致富,他们主动服务,传信息、当参谋,立项目、定生产。有些家庭种养专业户,为了帮助别人尽快脱贫,他们无偿地送种苗,传技术。他们急公好义,凡社会兴办公益事业,便慷慨解囊、热心赞助。家乡兴学,便捐资助教,乐于奉献。至于逢年过节,为特困户,五保户送温暖,送汤药的事,那是司空见惯的了。此外,他们识大体,顾大局,在一方有难,八方支援的口号下几年来先后为全国受灾地区捐款献物、数以万计。通读全书,的确令人欣慰,催人奋发。

我想,大力总结和推广这些先进典型,用来启迪全市人民,教育全市人民,鼓舞全市人民奋发图强,艰苦创业奔小康,其意义之大,影响之深,是不言而喻的。

最后,我作为这本书的第一个读者,对市政协文史资料委员会和来自各方奔走,深入采访,收集素材,编印成书的全体同志,表示衷心的感谢,你们为我市做了一件大好事,为全市私营企业和个体商业的持续健康发展,提供了有益的经验 and 启示,为城乡人民的精神文明建设,提供了一本生动的教材。相信,读到此书的同志,将会和我一样产生同感。

一九九五年五月十八日

目 录

改革潮头波涛急 成功当属弄潮人 ——记黄石市冶顺家具实业有限公司经理张友送	明秉刚(1)
双虎攀秀峰.....	徐丽荣(14)
大厦营造者之歌 ——记大冶市基力建筑工程有限公司董事长兼经理 柯友家.....	石功彬(30)
庄稼院里的“怪才”.....	邹国林 查代文(48)
声波之路 ——记大冶市城南冶炼厂厂长冯声波	尹宝嘉(58)
孜孜以求为哪般.....	陈柏家(71)
历史永续辉煌 ——记大冶市辉煌水泥厂厂长曹茂科	柯永忠(83)
苦斗的人生 ——记大冶朋洪针织有限公司经理窦登洪	万 紫(95)
姜海泉与坑头一条街	殷显扬(109)
本色	天 相(121)

一个不寻常的女人	徐丽荣(128)
何庆晚和他的车队	殷显扬(146)
国泰家兴	殷显扬(165)
黄土坡里飞出的歌	
——记金湖乡玉皇红砖厂厂长柯昌德	
.....	陈柏家(174)
挑战极限	
——记黄石市鄂东南化工原料实业有限公司经理	
吴清华	周晓芳(183)
梁桥的成功	曹红燕(192)
与鳖为伍的人	
——曙光乡特种养殖基地胡学军	万 紫(203)
银玉果园香万里	石功彬(208)

改革潮头波涛急 成功当属弄潮人

——记黄石市冶顺家具实业有限公司

总经理张友送

明秉刚

“要想赚大钱，非要点胆量不可。胆量，总是伴随着成功的辉煌。”这是黄石市冶顺家具实业有限公司总经理张友送经营商业十年来的深切体会。

在改革开放的大潮中，有不少人想从商大显身手，但又怕困难，怕失败。谁都知道，不干，固然遇不着什么困难和失败，但也绝对遇不着成功。

张友送就是凭着这种不怕困难和失败的胆量，能吃大苦、耐大劳的毅力，认定自己所从事的事业一定能成功的坚强信心，以及他那为成功而奋力拼搏的英雄气概，才取得了今天辉煌的成功。

这位在改革潮头的弄潮儿，十年前还是一个一无所有的普通青年农民。靠当地政府帮忙，向信用社贷款 600 元作资本，从开一个小型木器加工厂做起，逐渐发展为百万富翁。可以说他是一个白手起家、艰苦创业的成功者。可又有谁知道，张友送走过的这条成功之路，却是一条坎坷崎岖、荆棘丛生、很难行走的光彩之路啊！



穷则思变 寻找出路

1957年,张友送出生在大冶市金山店镇张仕秦村一个世代从事木匠的农民家庭里。在陈贵高中毕业回家后,八十年代初期,开过代销店、担任过村民兵连长、会计等职。当时的张仕秦村,既无企业,又无矿山,村干部的工资报酬长期没有着落,有时一年到头见不到一分钱。没有实行土地承包责任制以前,大哥和二哥在生产队劳动,一个劳动日才块把钱。一家人的生活几乎难以维持。

为了解决家庭生活困难,张友送辞去村干部职务,一家人磋磨开了如何寻求生活出路问题。

穷,已成了当时对农村青年的迎头棒喝。天上不会掉下钞票来。要想富,得自己去走出一条致富之路来。穷则思变,变,就得有路可走。那时《致富之路》之类的小册子满天飞,这固然有一点导向作用,可作参考,但重要的是要审度自身的条件。商讨的结果,认为自祖父起到子侄辈,四代人都会做木匠活,有祖传的木工技艺,这就是自身的条件,是一个很大的优势;再说,国家正在搞改革开放,政策放宽了,允许私人办工厂,这是一个很好的经商环境。于是,决定办一个小型木器加工厂。

办厂需要资金呀,而自己却是两手空空,身无半文,再巧的媳妇也难为无米之炊啊!怎么办?张友送硬着头皮跑到金山店镇去找领导,请领导出面担保,向镇信用合作社贷款600元,买回了木材、三夹板等原料,兄弟俩带一个徒弟,开始了家具生产,也开始了他独立创业的第一步,开始走进了个体经营的行列。

吃苦耐劳 初获红利

木器加工厂建厂初期，只生产一些办公用的五屉桌和家庭用的普通桌椅、高低床架子等产品。由于资金太少，开始只能做起两件家具，就挑到城关去卖，买回材料再做。用滚雪坏的办法积累资金，逐步发展到做起了一批，就雇请拖拉机连人一起运到大冶街上摆着卖，有时当天卖不完，就露宿街头看守，直到第二天卖完了，有了钱，才买材料回来再生产。加工厂处于家具做起来了就运出去卖，卖完了买材料回来再做的半做半停状态。

在街头销售家具的时间长了，认识了几个城里的朋友，经朋友介绍，大冶日杂公司同意代销他的产品，这才结束了加工厂半做半停的状态，开始了做起一批，就请拖拉机运一批到日杂公司去出售，人员不耽搁，厂里可照常生产。张友送的家离城关有四十多华里，请拖拉机送一次货到大冶城关，需运费50多元，这个数字对于一个初开办的、既穷又小的加工厂来说，是一笔很大的开支。经商的人永远追求的是自己商业的利润。这种除了运费所剩无几了的买卖，必须改弦更张。

为了节约开支，张友送利用大冶湖大港离家只有一华里远的优势，决定不再雇请拖拉机运货，改由自己一个人驾船从水上送货到城关，厂里仍然可以照常生产。

从水上送货到城关，大港弯弯曲曲，来回有40多公里水路，每次送货，要半夜起床把货运到船上放好，早晨三点钟开船，到日杂公司交了货，买好材料返回家时，已是深夜10点多钟了。一天忙下来，精疲力竭，似乎整个脑袋和全身都绷得紧紧的，怎么也松弛不下来，那种辛苦的程度，没经历过的人

是体会不到的。

1985年冬的一天，北风怒号，天气干冷。张友送一个人摇着一只装有20张五屉桌的小船送往大冶城关，途中突然遇着一股强劲的箭风，把架在船上的五屉桌吹垮好几张掉进了湖里，船也险些被吹翻，桌子漂浮在湖面上随风飘游。他只好把船摇靠港岸边停好，然后脱掉棉衣，跳进冰冷刺骨的湖水里，把桌子一张张地捞上岸来，穿好衣服，把桌子搬上船放好，身子冻得直打哆嗦，他忍着饥饿、寒冷和劳累，把船摇到大冶城关，真是苦不堪言！他就是凭着这种苦干精神，在一年多的时间里，赚了三千多块钱，这对于一个白手起家的人来说，是一个了不起的数字，这笔钱，无疑对今后发展自己的事业，铺垫了良好的基础。

前进一步 迈向辉煌

交通不便，使张友送吃尽了苦头。于会手头上有了三千多块钱的资本，如船得水，可以撑动了。于是他开始设想：“要是能把木器加工厂搬进城去，就地取材，就地生产，就地销售，不就能减少运输困难，节约开支，赢得时间，扩大生产规模吗？”张友送认为自己想准了的事，就一定要努力去干。正象他后来对别人所说的那样：“我这个人有个特点，就是什么苦也能吃，什么困难也不怕，当我认准了那件事应该这样做时，就大胆去做，并想方设法去实现它。”这个性格特点，就是张友送的企业之所以能从无到有、从小到大，以致缔造了今天这么大的冶顺实业有限公司，并获得成功的重要因素之一。张友送迁厂了，从此，他在成功之路上迈出了艰难的第一步，开始了他的辉煌发展时期。

那是 1986 年上半年,张友送打听到大冶新街小学有一间空余的旧教室,经与学校领导联系,租赁来作家具生产场地,生产人员增加到六人,经营品种也扩大了,产品不再是做起一批就送走一批,而是以自产自销为主,代销为辅了。销售方式也改变了,一是继续交日杂公司代销,二是摆在街头上出售,三是顾客上门来定做或订购。

由于他手艺精湛,经营有方,产品很快就占领了大冶城关的家具市场。

1986 年,黄石市的家具市场行情看好,张友送与黄石商场家具部、晶晶商场家具部几家大商场签订了销售协议。他以其过硬的产品,合理的价格,很快就赢得了黄石市的大量用户,又占领了黄石家具市场。

家具生意越来越红火,光靠自己一个小厂、几个木工生产,产品数量有限,远远满足不了市场的需求,自己也赚不了大钱。于是,张友送产生了开设家具商店的设想。如果能开设家具商店,自己的产品有了固定的销售点,购进的产品又能补充市场之不足,准能赚大钱。1988 年底,他租用了大冶副食品公司楼上作营业场地,投资 5 万元,办起了大冶地区第一家专业家具商店——“大冶京广家具商店”,经营中低档成品家具,兼营家具配套的装璜材料。实现了他多年梦想的前店后厂愿望。商店里的家具,既有自产自销的产品,也有从广东、北京进货的,逐步形成了产、供、销一条龙的格局。为了扩大影响,增加销售量,适逢大冶电视台开台,他第一个到电视台做了广告。一时间,家具店里顾客盈门,生意十分兴隆。人们称张友送在同行中创造了第一个创办家具商店、第一个经营室内外装璜材料、第一个在电视台做广告的“三个第一”。

1988年到1992年这段时间,是商品经济东风劲吹的时期,是改革开放大潮的黄金时代,张友送借风扯帆,拨浪弄潮,艰苦奋斗,大显身手,赚了一大笔钱,积累了足以发展自己企业的资金。为了把生意做得更大些,1993年初,张友送租赁了大冶供销贸易中心二楼大厅为营业场所,把原来的“大冶京广家具商店”搬进来,改成了大冶首家经营高中档家具生产、销售一条龙服务的综合性家具城。

家具城的所在地,真是一块“风水宝地”。它座落在大冶大道与新华路交叉处的十字路口繁华地段。行人抬头一望,就可看到从贸易中心八层楼顶端向下悬挂着的那条长达20多米、黄底红字、上印着:“二楼家具城,规模大、品种齐、款式新、价格优”的巨幅条幅,大方醒目、非常吸引人。家具城的东边、供销商场门顶上,也是家具城的窗前,悬挂着一块七米长、两米宽的彩漆宣传广告牌,上书:“省市县先进单位,二楼家具城,经营套装家具,办公家具、各式红木椅,真皮沙发、铜床,不锈钢床,质量第一,信誉第一”。条幅和广告牌告诉人们:这座家具城是豪华的,它的主人一定是一位正直、规矩的商人。家具城的营业厅里,摆满了家具和装璜材料,共达200多个品种,的确是款式新、价格优,而且服务也很周到,凡是购买高中档家具的,营业员会给你用毛毯包装捆扎好,并用汽车给免费送到顾客家里,深受广大顾客的欢迎。

1994年8月,为了巩固在黄石的家具销售市场,张友送又投资50多万元,在黄石市百货大厦租用500平方米的二楼大厅,挂起了“精品家具城”招牌,经营高档、豪华家具,由他弟弟张向明负责经营,生意也十分红火。

捕捉信息 采长补短

随着国家经济的发展,人民物质文化生活水平的提高,家具式样也在不断翻新,用户对家具档次的要求也越来越高。在这种情况下,经营私营企业常处于风险的漩涡之中,市场上每一个小小的变化,都会牵动着张友送的神经,他必须时刻对市场进行研究,广泛搜集信息,审时度势,随时要准备根据实际需要,作应变的准备。张友送觉得,要经营好自己的企业,不走或少走弯路,就要不断地更新观念,接受新思想。为了及时捕捉家具市场信息,以及在家具式样等方面取别人之长,补自己之短,张友送跑遍了深圳、广州、温州、上海、北京等大中城市,花去一万多元的旅差费。在考查期间,经过那么多的名胜古迹、旅游景点,他都没有到任何一个景点去“潇洒走一回”,而是把眼光、精力全部集中在家具市场行情、未来家具款式的趋势,普查现时家具的装璜、自产的家具与别人家具比较,应如何改进,跟上时代要求等等上面。通过这次外出考查,他摸清了最受顾客欢迎的,要算广东出产的家具,它式样新、质量好,油漆、做工都很考究。当他看准了这一行情,又找到了进货渠道时,立即把进货点定在广东省的顺德市。

外出采购 忍饥受渴

火车飞奔在京广线上。夜已深了,车厢里的乘客,有的熟睡,有的昏昏欲睡。只有一个乘客与众不同,他似乎是“精神充沛”地睁着双眼,守着自己身边的旅行包,他就是去广东进货的张友送。

张友送每次去广东顺德市进货,为了节约开支,总是独自

一人带着十几万元的现金去。途中,他不敢吃饱,更不敢多喝一口水,忍饥挨渴。有些人很不理解:“张经理既不是手头上没有钱,又不是身边没帮手,为什么每次出远差总是一个人去受苦受累、忍饥受渴?买好了货,还要自己一个人搬上汽车,连一个搬运工也舍不得请,这是何苦呢?”张友送是这样解释的:“生意人赚几个钱不容易呀!带一个人出去帮帮我的忙当然好,开支的旅差费就不只翻一倍哟。至于吃喝,我绝对不是一个‘一分钱捏出汗来’的吝啬鬼。这是因为我身边携带着装有巨款的旅行包,假如在火车上放开肚皮吃呀喝的,就必须离开坐位去上厕所,要是小偷趁你上厕所之机,偷去了旅行包怎么办?这是我省吃少喝的原因,不是我舍不得吃喝;货物装车,我完全可以花几个钱雇搬运工去装,但搬运工绝不可能像我自己那样爱护商品,要是他们不小心,把家具上的油漆弄了一条痕迹,或把家具撞坏了,哪个顾客肯买呢?所以我只好亲自装车,这不是舍不得花钱请人装,是怕别人不小心弄坏了商品。”听了张经理的解释,谁都会承认:生意人赚几个钱的确不容易呀!

广东家具 落户大冶

长期到广东进货,不仅人劳累、太辛苦,更重要的是带现金外出,人身安全没保障,风险太大。于是张友送萌发了一个新的设想:“何不在进货地区招聘木匠和油漆工到大冶来生产广东货?这一方面可以避免外出进货的劳累、风险;另外一方面,自己家具厂里的那些木工,都是心灵手巧的年轻人,这些外地师傅一进来,要不了多久,就可以把他们的技艺全部学到手,这不是一举多得吗?”这个具有经商者特质的张友送,当