

东西湖文史资料 (第十八辑)

政协东西湖区文史学习委员会 编

商海追梦

东西湖工商名流

民营篇



武汉出版社

东西湖文史资料

政协东西湖区文史学习委员会 编

商海追梦

东西湖工商名流

民营篇

武汉出版社

(鄂)新登字 08 号

图书在版编目(CIP)数据

商海追梦:东西湖工商名流(民营篇)/政协东西湖区文史学习委员会编.

—武汉:武汉出版社,2012.12

ISBN 978-7-5430-7359-3

I. ①商… II. ①政… III. ①区(城市)—企业家—生平事迹—武汉市 IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 284543 号

编 者:政协东西湖区文史学习委员会

责任编辑:张葆珩

封面设计:俞诗恒

出 版:武汉出版社

社 址:武汉市江汉区新华下路 103 号 邮 编:430015

电 话:(027)85606403 85600625

<http://www.whcbs.com> E-mail:zbs@whcbs.com

印 刷:武汉新鸿业印务有限公司 经 销:新华书店

开 本:787mm×1092mm 1/16

印 张:11 字 数:299 千字

版 次:2012 年 12 月第 1 版 2012 年 12 月第 1 次印刷

定 价:48.00 元

版权所有·翻印必究

如有质量问题,由承印厂负责调换。

大时代里面的追梦者

- 006 丁 杰：创建世界级的中国企业
- 011 丁生根：让数字说明一切
- 014 王腊生：慢慢来，比较快
- 019 付祖平：不再做“无冕之王”
- 022 朱明礼：我每一天，都怀着感恩之心来过
- 027 刘为焱：大道至简制漆路
- 030 刘云新：“出走”三十二年
- 035 刘宗裕：我爱自己的命运
- 039 刘新毅：用十年圆我一个梦
- 042 齐耀宏：从“小舢板”走到“航母群”
- 046 汤明起：苦难让我打破命运的枷锁
- 050 许元武：滴水穿石的精神做事
- 055 李金文：我一直在路上
- 058 杨义华：我愿意站在领跑的位置
- 063 杨须红：这场硬仗还要打
- 066 肖述礼：高攀市场风向标

东 西 湖 文 史 资 料

商海追梦

东 西 湖 工 商 名 流 民 营 篇

- 071 吴 贞：这个城市曾经是我的战场
- 074 何旭东：我只做选择题
- 079 宋九宏：我的信仰始终未变
- 082 张卫元：一生做好一件事
- 086 张鉴堂：58岁来创业，我还很年轻
- 090 陈小平：商机捕猎人
- 095 陈志平：我想做良知企业
- 098 林俊龙：找到自己的“度”
- 103 周延文：爱拼才会赢
- 106 周克现：创新是企业的生命
- 110 郝育红：世界有多大，市场就有多大
- 114 胡家元：做活“夕阳产业
- 118 段 君：人生是一场三级跳
- 123 徐菊珍：人生真正的价值
- 126 郭洲宁：自然地走出漂亮人生
- 131 曹世林：你不能预知未来，却可把握今天
- 134 曹博天：人生最大的财富
- 139 童惠兰：通往未来的路荆棘丛生
- 142 谢德刚：云端筑梦者
- 146 詹智勇：永远的NO.1
- 150 管富春：做有温度的企业
- 155 潘新成：和故乡相携奔跑这些年
- 158 潘德富：创业就像骑着自行车上坡





大时代里面的追梦者

1993年，似乎是一夜之间，中国南方的珠海，从一个贫瘠落后的小农村，变成高楼林立的光鲜城市。

这种几可称为奇迹的改头换面，在20世纪末并不是个例。经济学家说“此为中国千年未有之大变革”，等待城市的，是一个轰轰烈烈摧枯拉朽的大建设大发展时代。占据着三省通衢的优越地理位置，很显然，武汉迎着这股风潮，比大多数城市还要更早一些。

地处长江北岸，武汉市西北近郊的东西湖区，三面环水，环境优美，又是武汉市三大国家级开发区之一吴家山经济技术开发区所在地。

自1992年，湖北省人民政府批准成立武汉市吴家山台商投资区伊始，东西湖区大刀阔斧，一路高歌猛进，形成了以食品、机电为主导的工业产业体系；形成特色鲜明的东西湖现代物流产业集群，成为湖北乃至华中地区的重要物流节点和中西部地区核心物流集散中心；打造了一批以观光农业、休闲农业为代表的，发展水平位居全省前列的现代农业示范园。在此基础上，台资密集区、海峡两岸科技产业园、保税物流中心、食品加工区、新沟镇循环经济工业园等富有活力的产业带各有燎原之势。

近几年，东西湖区GDP和财政收入以年均30%以上的速度增长，人均财政收入连续8年位居全省前列。2011年食品工业总产值213.5亿元，机电工业总产值109.7亿元，实现过百亿元产值的预定目标。区域经济社会发展水平，更是已达全国百强县（市）中等偏上水平。

回顾东西湖的发展史，可以说是一部思想解放史，而无论时代和政策给了怎样的应和，创造这一历史的主体，始终只有一个：人民。

美国思想家爱默生曾经说过：“一个文明的真正考验不在于人口的多寡，也不在于城市的大小，更不是粮食的产量——这一切都不是，而是这个国家所培育出来的人才。”

1957年，东西湖不过是刚刚围垦出来的一片荒地。55年后，这里遍立高楼，百亿园区。这背后，是一个个几近传奇的奋斗故事，也是一个一个，努力在这里扎下根来，然后穿上战衣，披荆斩棘的人。

他们中间，有58岁开始创业，在海外打出一片新天地的武汉艾立卡电子有限公司董事长张鉴堂；有13年间，家当从一辆东风牌大卡车扩张到公司销售总额逾13000万元的湖北盛辉物流有限公司总经理吴贞；有信奉“一生只做一件事”，至力于做最好中国民族兽药品牌的武汉回盛生物科技有限公司董事长张卫元；有十年如一日坚持诚信为企业之本，将长青建设集团有限公司从一个名不见经传的民营企业，发展成为全省建筑行业标杆的齐耀宏；有曾经将几百箱问题瓜子付之一炬，将“旭东”瓜子的名号在全国打响的武汉旭东食品有限公司董事长何旭东；有痴迷“修飞机”的武汉航达航空科技发展有限公司董事长谢德刚……他们的梦想五彩缤纷，相同的，则是在东西湖这片土地上，为了这个梦想，他们付出了才华，时间，和热血。

可以说，这些人的过往正是大时代的碎片，一个个人的成长经历、创业历程、发展轨迹、社会贡献，构成了东西湖区风起云涌的华美画卷。我们截取其中最典型的一部分记录，时间则会告诉你们这一切的分量。

丁杰

创建世界级的中国企业

李支农

2004年武汉新世界制冷工业有限公司继葛州坝、三峡两大水利工程之后，又拿下国内第三个大型水电站——广西龙滩水电站的全部制冷设备合同，扭转了濒临破产局面，打响了武冷再造辉煌的第一战。2004年7月4日，《长江日报》在醒目位置刊登题为《制冷设备为大坝降温：三大水利工程悉用“武冷造”》的报道。此时，焦虑已久的武汉新世界制冷工业有限公司总经理丁杰终于松了一口气，露出近一年来第一个欣慰的笑。

丁杰

出生年月：1963年8月

企业名称：武汉新世界制冷工业有限公司

担任企业职务：总经理

社会职务：东西湖区第八届政协委员

企业主业：制冷空调设备

主要产品：螺杆式制冷机

企业荣誉：获得国际认证IQNET“管理创新奖”、“湖北省名牌产品”、“中国标准创新贡献奖”、“科学技术进步奖”等

个人荣誉：评为“2010武汉市第七届创名牌突出贡献人物”、“2010年湖北省企业精神文明建设杰出贡献人物”、“2011年首届武汉十大最具影响力人物”

企业网址：<http://www.whnewworld.com/> 企业邮箱：wxyzlbg@163.com 企业电话：027-85503859



少年壮志未酬

1983年，丁杰从西安交通大学毕业，分配到武汉冷冻机厂工作。

始建于1954年的武冷，是一家国营大型骨干企业，早在上世纪七十年代就研制出国内首台，也是当时世界最先进的螺杆式制冷机，此时发展正如日中天。20岁的丁杰对企业 and 自己的未来都充满了期望，一报到就兴致勃勃地投入了工作。

丁杰开始的职务是助理工程师，从师于设计工程师昌锦洲。这是一段被丁杰视为最充实也是最难得的时光。

他每天下车间，钻实验站，整天和工人们泡在一起，围着机子量尺寸，查数据，跑材料，找配件。在车间沾了一身油，回到办公室还来不及喝口水，就又跟着师傅一头扎进图纸里，开始一遍遍地手工计算、描绘图纸。不多久，他协助师傅完成了当时最大的KA315型螺杆制冷机设计试制，填补了国内空白，还主持设计出当时风靡一时的KA20Ⅱ型螺杆式制冷机。

丁杰为人朴素踏实、工作严谨认真，他很快在同伴中脱颖而出。从助理工程师到工程师，再到高级工程师、武冷技术部部长、技术分公司总经理，丁杰成长的速度快得让人瞠目结舌，却又不得不让人服。

与此同时，武冷也在稳健发展中步步攀向行业的巅峰。1985年，“武冷牌”螺杆式制冷机荣获国家金奖，成为同行业中迄今唯一获得此项殊荣的产品，并同武钢的硅钢片等一起被武汉市列为当时的六大拳头产品之一，国内市场占有率达80%以上，产品供不应求。武冷，亦被国家指定为螺杆制冷机替代进口产品的生产基地。

1993年6月，武汉冷冻机厂套上了合资企业的外衣，未料到：虽然拥有金牌产品和高新技术，但由于国企跟不上时代发展步伐的诸多原因，公司自1995年起连年亏损，从行业的前两名跌至谷底。曾经风光一时的武冷，已到破产边缘。

为力挽狂澜，企业七年时间内走马灯似地更换了五位公司总经理——丁杰正是其中的第四位。

那是1998年3月，35岁的丁杰不甘心陪自己成长了15年的企业就这样走向覆灭深渊，刚一就任总经理的职位，就迅速地拿出了企业诊断报告，制订了治厂方案，并风风火火地予以实施。然而，经过两年整肃和调整，2000年公司总算稍有起色时，丁杰却接到了让其离职的通知。

收拾行李离汉北上时，丁杰对武汉做了一次庄重的告别。看着万家灯火远去，他的心里反反复复重播着四个字：壮志未酬。

挽大厦于将倾

丁杰没有预见到的是，仅仅两年，他就重返武汉，再一次成为武冷的总经理。

此时，原与武冷合营的港方撤资退股，濒临破产的武冷与原竞争对手大连冰山集团进行资产重组。已是冰山集团副总经理的丁杰受命于危难，于2002年回到了当年不舍的武冷。

丁杰回到武冷面临的第一场硬仗，是拿到广西龙滩水电站的全部制冷设备的生产权。龙滩水电站是继葛州坝、三峡之后，国内第三个大型水利工程，光制冷设备就需要205台套。若能与之合作，对危难中的武冷无疑是注射了最有力的一支强心剂，直接关系到其能否绝处求生，重树品牌。

当时一同竞争这批设备生产权的，有8家国内外知名企业。丁杰明白武冷唯一的取胜法宝，只能是过硬的产品质量。于是他鼓励技术部在原有制冷设备基础上大胆创新，使之产品寿命达5万小时以上，连续运行10年无忧。产品质量接近国际领先水平，而价格却仅相当于进口产品的60%，同时售后服务随时保证，比外企更有竞争力。

这场竞争战，武冷成功地取得龙滩水电站的制冷设备生产资格，丁杰从中更加清楚意识到“国内市场国际化”的竞争形势以及“产品质量和技术是企业安身立命之本”的道理。

接下来，丁杰大刀阔斧地乘势追击。他提出了“巩固品牌，维护民族制冷工业尊严；领先技术，不断提高品牌科技含量；抢抓商机，让民族品牌主导国内市场”的理念，主持制定了武冷在行业内技术领先地位的发展战略，以及老产品优化和新产品开发实施计划，率领武冷以品牌占领市场，以绩效拓展空间。

2005年以来，武冷瞄准市场，先后开发成功了具有综合竞争实力的第二代、第三代和第四代新型螺杆制冷机，并研制出5678m³/h大排量的LG31.5III/F螺杆式制冷压缩机，高可靠性的W-LGLSFIV系列微机控制螺杆式冷水机组，配置灵活、制冷系数高的SALG20IIIT/LG16IIID双机双级压缩机组，集成化程度较高、移动灵活、操作环境舒适的移动式冷水站等，并已全面推向市场，形成新的增长点。2009年研制生产的新产品——零下73度的低温复叠制冷机组也已进

入光伏新领域。第四代空调用螺杆式制冷压缩机的COP值均在5.2以上，超出国家节能减排的标准。

为打造更完美的硬件条件，丁杰果断拍板，投入巨资，建成并整体搬迁进了约400亩土地的武冷工业园区，购进高、精、尖、新设备，提升产品质量，调整生产布局，理顺生产关系，强化现场管理，美化厂区环境，使武冷成为国内同行业中第一个，也是唯一获得质量、环境、职业健康安全管理体系的“三位一体”国际标准认证的企业，并成为唯一获得煤安认证的企业，拿到了进入国际市场竞争的通行证。

重组之初，武冷尚未从国企模式中走出来，“职工”、“大锅饭”等传统观念仍根深蒂固。针对病根，丁杰点了一把“将职工推进市场”的烈火：中层干部竞聘上岗、职工竞争上岗，又建章建制，实施绩效考评，让员工在公平的竞争中感受到紧迫感和危机感。

在丁杰现代化的制度管理模式下，员工逐渐转换了固有观念，工作积极性显著提高。公司也迅速从过去国有企业的“人”治转变到合资企业的“法”制，其凝聚力、向心力达到了一个新的高度。

内外同时抓，产品质量遥遥领先行业，公司员工大胆创新，齐心协力，武冷在丁杰的带领下重新出发，扭亏为盈，重回国内同行业领先地位，其市场份额也正逐年提高。与此同时，向低温制冷领域、大排量螺杆制冷机和特种气体压缩机产品结构等方面发展的“武冷牌”新产品，将打破国外产品在国内市场的垄断地位。

进入飞速发展的新世纪，机遇和挑战并存，在经济全球化的严峻现实面前，丁杰率领武冷人不失时机地调整思路，全力营造新型的企业文化，抓住机遇，迎接更大的挑战。通过加强内部管理，提高产品质量、完善内部运营机制、降低运营成本、提高工作效率，努力提升参与高层次的市场竞争能力，推动了企业的全面发展。将“持续以领先技术向顾客提供合格产品，关注顾客需求并提供优质服务”作为企业最高宗旨和经营理念，始终不渝地瞄准世界先进水平，为“创建世界级的中国企业”实现可持续发展的战略目标，完成振兴民族工业，树立民族品牌的夙愿，为伟大的中华民族复兴添上浓墨重彩的一笔。



丁生根

让数字说明一切

方 懿 叶宗云

58岁的丁生根有过很多身份。

供销社通讯员、军人、国企工人、科长、副处长、公司总会计师……“但迄今为止做的最久的，是这个。”他笑着指指递过来的名片，上面印着的职务，是“武汉翔龙建筑幕墙有限公司董事长兼总经理”。

由丁生根创立并执掌的翔龙企业，主营各类型建筑幕墙工程设计和施工以及门窗生产和安装，公司年产值3亿元，与万科、和记黄埔、阳光100、大连海昌、京华地产、长源电力等国内知名企业保持着长期合作伙伴关系，其生产的“翔龙”牌门窗连年被湖北省技术监督局授予“红榜产品”，在整个华中地区保持着行业内的龙头地位。

时间回到1999年10月，武汉市江岸区后湖地区天马公司一个面积仅500平方米的破旧厂房——那是翔龙最初诞生的地方。一个男人从满地乱糟糟的生产设备中抬起头，迎接一个又一个不眠夜之后的凌晨，他的脸上虽有倦色，眼中却是满满的神采。

这年丁生根45岁，刚刚辞去令许多人都艳羡的湖北省电力基建公司总会计师兼财务处长这一公职，毅然下海，决定创业。

丁生根

出生年月：1954年12月

担任企业职务：董事长兼总经理

社会职务：武汉市门窗协会秘书长、东西湖区第八届政协委员

企业名称：武汉翔龙建筑幕墙工程有限公司

企业主业：建筑幕墙工程、钢结构工程、网架、铝塑门窗设计制作、安装

主要产品：金属门窗、幕墙

企业荣誉：中国企业产品质量协会颁发的“全国质量、信誉、服务AAA等级企业”、“武汉市场AAA信誉企业”称号；“湖北市场行业十佳”、中国质量评价中心“全国售后服务先进单位”

企业网址：<http://www.cnxlqy.cn> 企业邮箱：whxianglong@163.com 企业电话：027-83250997

下海，加入混战

丁生根祖籍湖北京山，少年时光在一个贫困山村度过。由于父亲因公早逝，丁生根又是家中的长子，小小年纪便十分懂事，主动扛起家里的重担。丁母对此既欣慰又心酸。

丁生根16岁那年，京山县宋河供销社干部到家中走访，了解丁家的疾苦和诉求。丁母提出了希望组织将长子的工作安排一下的想法。“看到我家中的困境，他们当即同意了。”对当时的情景，丁生根至今记忆犹新。“那时，家里特别穷，我的衣服纽扣，5颗掉了3颗，却没钱把它补上。临走时，妈妈借来纽扣亲自帮我缝上，并嘱咐我出门了就要好好干事业，不要再回到这个地方吃苦。”

牢记着母亲的这句话，丁生根丝毫不敢松懈。无论是开始在供销联社通讯员的工作岗位上，还是一年后通过征兵来到部队，他都吃苦耐劳勤奋好学。“在部队里，我当过炊事员、铁道兵、喂过猪、挖过电缆沟。”丁生根对这段经历充满感激，“部队要求严，锻炼了我性格中坚毅的部分，这对后来的工作和创业都有极大帮助。”

当了4年兵，丁生根复员退伍，被分配到在册员工达7000人的湖北省电力工程公司。凭借着一如既往的勤奋和机灵，他在6年内4次被提升，从一名普通工人到科长、副处长、处长，直到32岁被破格提拔为公司总会计师，成为全省电力系统少有的年轻干部之一。

如果按照这样的人生轨道走下去，可想而知，前方一片光明。“却也一眼见底。”丁生根觉得乏味，心中那个要“单独做一番事业”的想法越来越强烈。终于，1999年下半年，45岁的丁生根，毅然辞去了许多人都艳羡的公职，投身到下海大潮中。

丁生根选择的创业入口是建材行业，这让身边许多人不解。上世纪90年代，我国经济高速增长，城镇建设热火朝天，因此做建材产品的商家亦如过江之鲫。“仅武汉地区从事门窗行业生产的企业就有300多家。”丁生根稍一调查便明白其中的混乱，“为了求生存，不少厂家和商家纷纷以低价位、低品质的方式来争市场、抢客户，即便这样，许多厂家都没逃脱停

产和关门的命运。”

一片混战之中，丁生根却看出了门道：“乱世造英雄。这样的大环境，正是施展拳脚，以质取胜的绝佳时机。”

2000年3月，经过丁生根长达半年的前期准备，翔龙公司开业了。甚至当时这也算不上真正意义上的公司，就是一个小作坊，50来个员工，且其中大多数是丁生根的亲朋好友。厂房是租来的，也没多少机器设备。然而就是这样“寒酸”的环境下，翔龙公司生产出的第一批门窗因物美价廉，很快就被商家订购了。

“第一桶金”的收获让丁生根信心大增，扩大生产规模的想法在他脑中呼之欲出。

崛起，数字说明一切

上帝说：要有光，于是这个世界便有了光。2001年，一心想扩大生产规模的丁生根需要厂房，需要土地，需要资金，满心壮志却一筹莫展之时，东西湖区招商部门打来的一个电话，让他喜出望外。

“这个电话，改变了翔龙公司的命运。”丁生根清晰地记得，同招商人员电话沟通后，时任东西湖区委书记彭明权亲自接见了，并表示很看好翔龙公司的发展前景，只要翔龙落户东西湖，政府可提供全新厂房，土地款和相关费用等，可用企业的销售额分批支付。

这一席话，对渴望做大做强企业的丁生根来说，无疑是雪中送炭。接下来的日子，在区招商人员和新沟镇街领导的引荐下，翔龙公司在九支沟以南（现为吴家山九通路6号，属新沟镇街管辖）征地50亩，协议约定由政府将3栋面积达12000平方米的厂房建好后，再交付企业使用，所有土地费、厂房费等相关各项费用，可分批支付。同时，区政府出面做担保，翔龙公司还获得了银行的无抵押贷款，作为企业首批生产的启动资金。

有了这些优惠条件，翔龙公司的新厂建设十分顺利，各项工作进展迅速。2002年10月8日，注册资金450万元，拥有员工150人的翔龙企业正式开工投产，成为区政府首批招商入园的民营企业之一。

开业不到一周，翔龙企业就迎来了不少订单，这让丁生根欣喜万分：“那个时候，我们见单就接、见活就干，只要能保本就行，基本上是不计利润。我当时给公司确定的指导思想是‘合作一家，成功一家’，这一家就是我的广告公司，长期战略合作伙伴。”

丁生根的决策效果显著，初期合作的那些客户，绝大部分成了后来的长期合作伙伴。良性循环之下，更多的订单源源不断地签下。“客户对我们满意是有原因的。”丁生根对自家产品的创新、质量、售后均很自信。

根据现代人们的生活理念及时代要求，翔龙坚持董事长丁生根“争做华中地区最节能、最环保门窗幕墙企业”的经营理念，实施绿色建筑，将产品加入绿色、环保、健康、节能等重要元素。门窗生产一向是翔龙的王牌，为精益求精，公司积极与德国知名门窗企业合作，全套引进德国系统门窗技术，现拥有两条德国进口铝合金门窗生产线及三条塑钢门窗生产线，成为该公司在华中的第一家合作伙伴。

“我们的售后服务在全国名气都很大”。这是另一个让丁生根自豪的地方。“翔龙实行的是24小时售后服务，质保期内免费上门服务。很多情况下，同一个居民小区内，有的门窗不是翔龙公司安装的，如果需要保修服务，我们通常也一并帮客户维修好。”

有了良好的质量作保证，又在售后上做到贴心服务，翔龙的销售产值连续几年呈现出倍增的态势。2002年公司产值仅为300万元；2003年达到1500万元；2006年至2009年维持在6000万元至8000万元之间；2011年产值2.6亿元；预计今年则将超过3亿元。“数字能说明一切。”财务处长出身的丁生根这样总结道。

规则，从开始便定下

许多民营企业都是由家庭式小作坊发展而来，公司壮大后，家族管理容易引发冲突，对企业的长远发展利大于弊。然而这个困扰许多民营企业家的难题，对当年同样是“亲戚作坊”起家的翔龙公司来说，并不存在。

在国有大型企业财务系统20多年的工作经历，培

养了丁生根严谨务实的工作作风。2000年，翔龙公司初成立，他就为公司制定了操作性极强，略高于同行业的薪酬制度和标准。“员工按照能力大小，每个人的工资从每月400元到800元不等，绝不会因亲属和朋友关系等因素，讲‘人情’。那时，我的工资就是800元一个月，吃住我都跟普通工人别无二样。”

这种规范的标准直接影响了翔龙今后的管理模式。“如今我的夫人、儿子、儿媳都在公司供职。”丁生根坦言，“但他们都只做他们该做的事情。公司从副总到部门经理都由我外聘，都是业界精英。”

丁生根深谙用人之道，在员工面前，他给自己的定位是“服务员”：“在实行现代化企业管理的前提下，我们要给员工更多的人性关怀。如果员工犯了错，要给他改错的机会，不能‘一棒子’把人打死。”

2009年，翔龙公司新招聘的玻璃采购员刘刚，由于业务不熟发单错误。公司本应采购白玻璃却被误发单为LOW-E玻璃，就因这一操作失误，造成了公司10万元的损失无法挽回。在他恐惧万分，害怕无力赔偿巨额损失之际，董事长丁生根仅仅是让他在公司员工大会上公开致歉，并对今后工作作出保证，一定认真谨慎，并未让他个人赔偿损失。

这次事件的处理，让员工都倍感欣慰，员工凝聚力和向心力空前高涨。刘刚本人也加倍努力，拼命工作，销售业绩节节攀升，很快成长为销售骨干。另一方面，丁生根对员工错误的“宽大”处理，在行业内被传为佳话，吸引到越来越多行业精英的注目。

“对人才始终饥渴。”还有两年，丁生根就到了退休的年龄，而公司现在正面临着在建筑幕墙方面寻求新突破的二次创业，他迫切需要人才担任新一轮创业的主力军，因此将员工的职业培训、技能拓展作为公司发展的一项重要管理内容，同时他又感到欣慰，“坚持了多年的人才优先发展战略后，现在，公司许多部门精英都具备了独当一面的能力，这是我最高兴看到的。”

至于自己的事业是否会让儿子直接“接班”，丁生根表示否认，“要根据他的能力和他自己的理想，最终集体做出合理的判断与决策。”

王腊生

慢慢来，比较快

柯文翔 李文红

“起风了”，王腊生抬起头。

厚云宛如潮水，从四面八方涌过来，须臾间将月亮团团笼住。王腊生觉得，此刻自己的处境，也和那缓缓被吞噬的月亮一样，困局重重。

那是2001年，41岁的王腊生迎来了他的新身份：武汉径河化工有限公司董事长。同时，和这个职务一起交到他手中的，是一副令人焦头烂额的重担——改革，带领径河化工从原有的国有计划经济向市场经济转型。

他缓缓闭上眼睛，脑海中如胶片一般开始自动播放起今夜已重复多次的画面：厂房的位置、销售报告上一组组惨淡的数据、生产车间里老旧无力的机器轰鸣、一个个员工的脸……此时此刻，王腊生才发现，对这个呆了23年的地方，他的熟悉超乎自己的想象。

1978年，王腊生18岁，少年意气风发，到径河化工厂当一名普通工人。那时他未曾料到，这个朝阳般充满活力的新生企业，有一天会垂垂老矣被时代抛下，更未曾料到的，则是那个临危受命来拯救它的人，会是自己。

“我要将它引向何方？”王腊生脑中仍未拨云见雾，但他知道，“一定是个更好的未来。”

王腊生

出生年月：1960年1月

担任企业职务：董事长兼总经理

社会职务：武汉市第十三届人大代表、东西湖第九届人大代表、东西湖区工商联副会长

企业名称：武汉径河化工有限公司

企业主业：橡胶助剂、石油添加剂、塑料助剂、油田化学品

主要产品：环保型塑解剂P-22、抗硫化返原剂WK-901、增塑剂A-50、增粘树脂204

企业、个人荣誉：增粘树脂204获“武汉市名牌产品”、2006年被评为武汉市十大杰出创业人物、2007年、2008年、2009年连续三年被评为武汉市明星企业家

企业网址：<http://www.whjhcchem.com/> 企业电话：027-83231968

肝了
明对港非
志

