

弄潮

清河县企业家列传

陈雪 主编



河北人民出版社

弄潮

清河县企业家列传

陈雪 主编

河北人民出版社

弄潮



河间企业家列传

陈雪 主编

河北人民出版社



000039178

目 录

时代呼唤弄潮人

——《清河县企业家列传》序…………… 陈 雪(1)

晡日犹炽

——庄荣昌传 …………… 许金亭 庄 毅(20)

在烈焰中升华

——王洪增传 …………… 许 超 任秀廉(33)

创造卓越

——宋永恒传 …… 王丕全 卜焕平 庄 哲(49)

大路通天君行早

——戴子禄传 …………… 史长生(61)

从零走向无限

——赵宝林传 …………… 史长生(76)

乘风逐大波

——康继芳传 …………… 许 超(87)

超时空的跨越

——宋香瑞传…………… 史长生(100)

“段氏模式”春秋

——段立成传…………… 许 超(112)

拓荒者的足迹

——朱荣华传…………… 史长生(123)

执著的追求

——彭登霞传……………郑俊英(135)

星火变烈焰

——张立平传……………孟宪文(146)

浓缩的岁月

——杨占芳传……………许超 史长生(158)

不懈地奋争

——冯振芳传……………许超(172)

勇立潮头

——彭振强传……………郭炳华(184)

商海扬帆

——许长友传……………王英铎(193)

在搏击中崛起

——王福亮传……………王建辉(203)

无价的朴拙

——张金利传……………史长生(211)

遨游于平原草原间

——王树坤传……………谢辉(221)

敢为人先

——彭洪恩传……………孙其春(232)

诚为商之本

——谢灵山传……………邱世清(241)

附：清河县五大行业发展史……………高长翔(249)

后记……………(297)

时代呼唤弄潮人

——《清河县企业家列传》序

中共清河县委书记 陈 雪

十余年改革开放，清河这片神奇的热土诞生出一大批风流人物——农民企业家。在清河由穷到富、由弱到强的历史巨变中，他们以非凡的胆识、宏伟的气魄、超群的智慧、卓越的才干，开拓进取，勇创新路，发挥了显著的示范带动和巨大的推动裂变作用。县委、县政府编纂出版这本《弄潮——清河县企业家列传》，旨在对他们震古铄今的丰功伟绩作出历史性肯定和褒奖，对他们一往直前的创业精神和搏击大市场的宝贵经验给予大力颂扬传播，并借以展示清河人民聪明智慧和“敢创伟业，事争一流”的时代精神风貌，描绘讴歌人民群众创造历史新天地的恢宏画卷，激励企业家及当代人们勇攀高峰，再创辉煌，谱写彪炳清河史册的新篇章。

—

清河历史上是一个穷乡僻壤，世代代靠在这方黄土上勤奋耕作求生存。新中国成立以后，人民群众当了

家做了主,但传统的农业耕作方式并没有使这里的温饱问题从根本上得以解决,直到1983年全县农民人均纯收入也只有83元,是全省18个贫困落后县之一。农村改革开放的春风使这里的农民得到了经济上和精神上的大解放。渴望尽快致富的农民,在实行家庭联产承包、迅速提高农民劳动生产率的情况下,把自己的目光和追求转向更广阔的领域。大批农民从黄土地上分离出来,步入务工经商行列,以家庭工业为主的乡镇企业异军突起,以出人意料的速度迅猛发展,形成了千军万马闯市场、千家万户奔小康的生动局面。全县经济实现超常规、跳跃式发展态势,到1995年跨入全省20强。在发展经济富民强县创造崭新清河这场波澜壮阔的人民战争中,一批农民在市场的锤炼中脱颖而出,表现出高度的政治热情,突出的经营才华,逐步成长为领骚市场、功绩卓著的企业家。

他们是特色产业的创始人。清河历史上不靠大中城市,不靠交通要道,不靠山不靠水,地下无资源,地上无特产,没有大中型企业,何以在这长期默默无闻不见经传的偏僻小县,发展形成了位于全国重要位次的羊绒、汽车配件、摩托车配件、硬质合金、耐火材料等五大行业?这不是国家的计划安排,更不是上帝的恩赐,而是清河“能人”、企业家在大市场中开拓创造的结果。70年代末,当时是农民业务员的戴子禄在内蒙东胜绒毛厂发现该厂扔掉的下脚料含有短山羊绒,便拉回家来,大胆对梳棉机进行精梳山羊绒的技术改造,经过20多天几十次的改造试

验，终于获得成功。从此，羊绒行业便在清河扎根发芽，并迅速壮大起来，成为闻名国内外的羊绒及其他动物纤维集散地，有“世界羊绒看中国，中国羊绒看清河”之说。目前已发展成为分别占全县产值、税收的62%和56%的首位主导产业。汽车配件、硬质合金、耐火材料、摩托拉线都是农民金业家在大市场中寻觅引导培育出来的。兴一个行业，活一地经济，富一方人民。特色产业是一个区域经济发展的关键和命脉。决定清河经济兴衰的五大骨干行业是同清河的企业家联在一起的。可以说，没有企业家就没有清河五大骨干行业，也就不会有清河的繁荣景象。

他们是农村工业发展的领头雁。农村商品经济伊始，当县委、县政府和长期固守在黄土地上的农民在寻觅、探索、开辟脱贫致富的新路时，曾被70年代作为资本主义尾巴割掉的社队工副业中的一批有技术、懂经营、有门路、善交际的业务骨干，犹如炽热的经济火种在得风顺势中燃烧开来。他们利用原集体企业遗留下来的旧设备和经营网络纷纷上马办起家庭工厂，少数的家庭工厂已由地下转为地上，红红火火地干起来。他们的实践为县委、县政府提供了可靠的决策依据，点燃了农村工业的燎原之火，促进了清河由传统农业向工业发展的历史跨越。

伴随资本积累增长和市场的发展变化，他们不满足于解决温饱，把发展作为企业生存的前提，积极响应县委、县政府的号召，率先走出庭院，建立起现代规模工厂。王洪增、宋永恒、康继芳、宋香瑞、段立成、张立平创办的

企业,不仅实现了由手工作业向利用高新技术设备,由产品初加工、粗加工向精深加工的转变,而且在生产经营规模、经济效益等方面都在全国同行业中占有重要位次。他们的行动在全县起到了极大的示范推动作用,全县90%以上的企业扩大了规模。目前,固定资产在千万元以上的20多家,百万元以上的70多家,10万元以上的1000多家。同时五大行业产品不断向深度广度发展,羊绒行业由原来的精梳无毛绒发展到纺纱、织衫、织布;汽摩配件行业由单一的橡胶垫、拉线发展到机制橡塑、塑料、金属产品;耐火材料产品形成六大类型1800多种型号;硬质合金规格型号达到1000多种。从而使原来意义上的家庭工业上升了档次,跨上了新台阶。

他们是生产要素在更大范围优化组合的组织者。我县的企业家不仅缔造了两头在外、远进远出的五大行业,实现了域外自然资源在清河的优化配置。他们还以独特的市场手段将外地的人才、资金、技术、设备等生产要素为我所用,变为自己的经济发展优势,使清河经济汇纳百川,融通五湖四海,立于市场鳌头。

——带料加工,借船出海。康继芳、彭登霞、庄荣昌等创办的羊绒分梳企业,利用北京、上海、天津、内蒙、保定、张家口等地的大中型毛纺企业,将自己的无毛绒加工成纱和制品,这样不仅提高了经济效益,而且还学习了经验和技术,为自己创办深加工企业创造了条件。

——联合办厂,借梯上楼。许长友、王树坤等创办的10户羊绒加工企业与内蒙古鄂尔多斯集团公司、香港日

友贸易公司共同投资 4200 万元，创办了年纺纱 300 吨的河北鄂尔多斯羊绒制品有限公司。仅 1995 年全县农民企业家通过合资合作等方式，建立起投资在 500 万元以上的规模企业 30 多家，吸引资金 7420 万元。

——引进人才，借智创业。东高企业集团董事长宋永恒从北京等地高薪聘请了 50 多名技术管理人员，从集团经理到车间主任、技术员多数是从外地聘来的专业人员，使企业的生产经营、管理水平上升了一个层次。清耐集团董事长王洪增以产品为媒介，与洛阳耐火材料研究院结为技术合作伙伴，先后开发出 10 余种高科技新产品。全县通过以财聘才、以业招才、以才聚才等方式，先后在京、津、沪、石等地的科研单位、大专院校、国家大中型企业引进各类高级人才 300 多名。在市场经济条件下，一个地方经济发展的速度取决于生产要素在最广阔空间内优化组合的程度。在清河大跨度实现各种生产要素优化组合的过程中，企业家是触角、是媒介、是纽带、是桥梁。

他们是全县经济的重要支撑者。改革开放使清河结束了贫困的延续，拉开了走向富裕的序幕。从 1984 年开始，到 1995 年全县实现工农业总产值 49.1 亿元，财政收入 7647 万元，工业固定资产达到 6.1 亿元，分别是 1983 年的 37.5、16.7 和 27.3 倍。而在全县工业和商贸经济总量中，来自乡镇全业的产值、税收分别是 91.3%、73.9%。这一现实表明，清河经济的振兴和发展主要来自乡镇企业。在清河有“办企业最大的是农民，挣钱最多

的是农民，纳税最多的是农民”之说，更确切地讲，应该是决定乡镇企业兴衰的企业家是清河经济的重要支柱。

他们是群众共富的传播源。清河人民以家庭工业起步，通过发展乡镇企业摆脱贫困，走上了富裕之路，而家庭工业的普及则是率先致富的“能人”、企业家作用的结果。一是示范作用。能人们的致富之举成为周围农民效仿的榜样，这样便产生较好的扩散效应。一个能人四个跟，几个能人带全村，犹如滚雪球越滚越大，使众多农民加入务工经商的行列，更多的农民走上致富之路。二是辐射作用。随着生产经营的扩大，产品种类增多，他们不断将部分产品和附件生产向外扩散，发展与己配套的生产加工厂家，使一些没有经销门路的加工户加入到加工专业户的行列。三是带动作用。通过吸收进厂做工、帮资金、帮技术等方式，扶持农民办厂。宋香瑞将自己创办的企业作为培育人才的基地，采取先当工人后当厂长的办法，先后为本村培养了许多务工经商人员。在“能人”和企业家的作用下，全县以五大行业为依托，形成了220个专业村。如果用原子核变来比喻清河共富模式的话，那么“能人”、企业家就是引起农民共同富裕的“球核”。

二

企业家是在市场经济条件下从事企业组织、管理、经营并取得突出成绩的专家，是先进生产力的代表，是企业市场竞争中不断获得发展与进步的决定性因素。在清河从一个普通农民到“能人”、企业家的发展变化过程，不

仅体现了党的改革开放政策极大地解放发展了农村生产力,创造了巨大的物质财富,而且也反映了社会主义新型农民的执着追求和创业精神。怎样才能成为一名合格的企业家呢?追寻我县企业家成长的轨迹,依据社会主义市场经济特点和发展要求,我认为最主要的应具备以下 5 条:

(一)创办大企业,谋求大发展。企业家首先是实业家,而且是大规模企业的创办者。企业家首先是同规模企业联系在一起的,如果仅停于家庭作坊的小规模、低层次,囿于流通领域的“游击战”、“麻雀战”,就不可能成为企业家,只能永远做小业主、小商人,难于长久立于市场不败之地。就目前乡镇企业的状况讲,首要的是应树立强烈的规模意识和发展意识。

清河的企业家之所以能在日益激烈的市场角逐中站稳脚跟,很重要的一条在于他们都是有强烈的规模效益和规模竞争意识,把企业收入的绝大部分用于扩大再生产。宋香瑞创办的新华橡胶厂原来只是一个家庭小厂,当经过几年的努力有了一定资本时,他便与乡里联合投资 350 万元新建汽车密封条厂,近年来又相继投入 2000 多万元,引进技术设备,新上了具有 90 年代国内先进水平的四条汽车密封条大型流水线。该厂现在已成为一汽、二汽、沈阳金杯、天津雁牌等几十个汽车厂家的订点生产厂,产值、利税连年迈大步;1995 年实现产值 3500 万元、利税 630 万元。只有大规模才能具备大优势、高效益;作坊式的厂房、低水平的生产手段、低层次的产品加

工不可能与现代化企业相抗衡。因此要成为企业家，必须克服“小富则安，小进则满”的狭隘观念，树立搞大投入、上大项目、求大发展的思想。特别是过去在办流通经营中赚了钱的，要由流通领域向生产领域发展，变银行存款增息为生产流转增值。使自己成为一个名符其实的实业家。

同其他事物一样，企业规模是一个发展变化的动态过程，在一定时间和空间是优势，时过境迁就可能不是优势。搞市场经济如同逆水行舟，不进则退，满足现状、不思进取只能被市场所淘汰。同时，企业家不仅是一种称谓，更是一种职业，它的目的不在于满足个人的生活需求，而在于把事业干得更大，无止境地为社会创造更多的物质财富。因而，企业家的奋斗是没有终结目标的。在这个意义上，企业家是一个进取的代称、发展的缩影。应当把发展作为企业生存的前提，把发展作为人生追求的动力，把发展作为自我意识的目标。作为一个合格的企业家，必须时刻有强烈的危机感和发展欲，居安思危，立足当前而不消极固守，以更长远的眼光、更新的高度去谋求发展，这样，才能使企业立足于市场竞争的不败之地。

(二)全新的市场观念，开拓驾驭市场的能力。企业家是企业的核心，其素质的高低决定着企业发展的兴衰成败。一名合格的企业家，不仅要有远大的志向、高度的发展热情，还必须具有较强的经营管理能力、决策指挥能力、市场应变能力和组织协调能力。一个生产经营者，要提高这些能力，前提在于树立与市场经济相适应的全新

观念。

~~效益观念~~。效益是企业追求的首要目标，也是企业生机活力的重要标志。因而效益也必然成为企业创办者应有的第一观念。在市场经济中一个企业创办者的效益观，应该是企业经济效益与社会效益的统一。我县羊绒素有“软黄金”之称，其制品价格昂贵，利润可观，但与国内消费水平不相适应。如果仅限于国外定量的销售，企业效益势必会受到影响。东高企业集团董事长宋永恒在认真分析了国内消费情况的基础上，研制开发了以牛、驼、绵羊绒为原料的制品，其质量档次高且价格适合国内消费的发展水平，制定了山羊绒制品主攻国际市场，牛、驼、绵羊绒制品主攻国内市场的战略，迅速打开了国内市场，企业效益大幅度增长。企业是通过为社会提供运用产品和服务手段来盈利的，社会效益是企业经济效益的前提和基础，如果企业提供的产品不能产生一定的社会效益，经济效益也就无从谈起。因此，一个企业的领导者，在确定产品的生产时，首先要对市场作全面详细的调查，以社会需求确定企业生产。

科学的企业内部管理是提高企业经济效益的主要因素。经济的效益渗透到企业运作的各个方面，它不仅规范着企业家处理生产与市场的关系，而且还规范着企业家处理企业内部管理问题的行为。作为企业家，应一手紧紧抓住市场，随时随地观察市场的变化，寻找自己可以挤入市场的空隙；一手紧紧抓住企业内部，把功夫用在企业管理上，通过严格、系统而科学的管理，合理组织生产

力,降低企业运作成本,通过决策、计划、组织、协调、控制等管理操作,提高经济运行质量,实现生产要素的优化组合。

竞争观念。市场经济是竞争经济,企业家则是市场竞争的产物。作为一个企业的领导者要树立强烈的竞争观念,积极参与竞争,在竞争中求生存,在竞争中求发展。清河的企业家无一不是市场竞争的能手。清耐集团董事长王洪增在其产品供不应求时,并不满足于国内的买方市场,而是又把眼光盯向国际市场。在他了解到全国各大钢厂使用的“中间包绝热板”都是从英国福赛克进口的情况后,便积极组织科技人员,实施倒计时科技攻关,经过努力,研制出连铸三炉“加工型中间包绝热板”。该产品理化指数均超过“洋货”,而且价格还不足进口的1/3。之后又继续推出连铸四炉的“新型中间包绝热板”等。现在该厂已有6种产品替代进口,不仅成为国内300多家钢厂的固定生产厂家,还冲出国门销往韩国、新加坡、罗马尼亚等国家。没有竞争便没有提高和成功。竞争是企业家不断适应市场、改善经营管理、提高市场竞争力的基本途径,是企业发展的制胜法宝。

信息观念。过去,企业生产靠国家计划,在市场经济条件下,企业是市场的主体,应当生产什么产品,怎样才能发展,则靠市场靠信息。在这个意义上讲,市场经济又是信息经济。信息是企业家的耳目,是决策的基础,是企业的能量和财富。市场形势瞬息万变,企业决策者如果不能及时了解市场的变化,不掌握足够的信息,企业在市

场上就会导致盲目行为。信息有直接的、间接的，它来源于各种场合、各种机会和各种媒介。这里的关键在于建立灵敏的信息网络，并及时进行综合分析、明察善断、准确预测、抢先决策，占据市场制高点。

法制观念。市场经济实质上是法制经济。在市场经济中，经济活动是通过市场加以协调，社会资源在市场调节下达到有效配置，人们在生产、流通、分配、消费等环节的各种关系是靠契约联结在一起的，而各种契约的公正和有效遵守都是通过法律法规保障实现的。过去乡镇企业靠灵活的经销方式、特殊的关系渠道得到快速发展，原因在于打了计划经济向市场经济体制转变的空档和政策时间差。随着市场经济法律体系不断完善，市场将会逐步纳入公平、有序的发展轨道，在这种形势下，如果没有高度的市场法律意识，不依法经营，仍靠原来的手段去竞争，带来的只能是自我淘汰。因此，作为一名企业家，必须加强法律法规的学习，自觉用法律规范自己的一切经济行为，要善于用法律保护自己的权力和经济效益，在各种经济交往中，按照法律程序办事，防止上当受骗。

(三)敢冒风险，富于创新。市场竞争是优势的竞争，优胜劣汰是市场竞争的基本法则，创新则是创造优势的基本途径。清河硬质合金厂一个名不见经传的小企业之所以能在全中国同行业各项指标评比中位居第三，关键在于厂长段立成发明了被称为“段氏模式”的再生硬质合金破碎法和中低钴电解破碎法。东高、清耐、兴达等企业之所以能领骚市场，在于他们开发创造了一流的新产品。

一个企业要在激烈的市场竞争中胜他人一筹，企业家必须具有创新精神和创造性才能。这是一个企业家的基本技能和特征。

创新是一种技能，更是一种精神，作为精神则体现着创业者的气魄和胆略。兴达公司董事长戴子禄为研制比特绒服装面料这一高新产品，不仅花去多年的积蓄，而且还付出了3年精梳无毛绒获利上千万元的机会。风险与成功是一对孪生兄弟，要取得成功就得敢冒风险。在这个意义上讲，企业家又是冒险家。敢冒险并不等于盲目冒险，只有那些顶着风险上并能通过科学踏实工作有效地化解风险的才是优秀企业家。戴子禄敢于冒风险是因为他有科学的分析。一方面羊绒面料属于国内空白，另一方面自己有一定的纺织知识，而且有上海纺织学院作为技术后盾。事实上也是如此。产品成功后先后被国家纺织总会命名为首创产品，获北京国际时装面料博览会金奖。现在他创办的兴达绒毛制品有限公司，已经开始批量生产，年生产能力40万米，产值可达1亿元。

(四)迎难而上，百折不回。办企业搞市场经济如同大海航行一样，有顺境也有逆境，不可能也不会一帆风顺。一个人要想达到事业成功的彼岸，必须有刚毅的性格，勇于实践，在困难和挫折面前从不丧失勇气和信心，目标一旦认定，就矢志不渝、锲而不舍，不达目的不罢休。

康庄农民康继芳1984年步入务工经商行列，经营山羊绒，一路顺风，步步登高。但天有不测风云，1989年羊绒市场一次低落，使他的企业跌入低谷，他则由百万富翁