



L u Z a i

J i a o X i a

路在脚下

(一)

大庆油田有限责任公司新闻文化中心
大 庆 油 田 文 化 集 团
二〇〇二年六月

目 录

干,成功的第一步	康丽燕 (1)
辛苦之后是笑脸	罗朝晖 孟庆亮 (3)
从安逸到奔波	金 雷 (5)
我的事业,我坚持	刘 晶 (7)
苦并快乐着	彭 程 (9)
走出去,前面是片蓝蓝的天	马民艳 (10)
爱我所爱无怨无悔	沈 宏 崔静飞 (13)
诚信拓开创业路	窦丽娟 (16)
在家靠不如找事干	薛德军 (18)
与“美神”联手	李玉虹 (20)
自强不息创业路	朱玉华 (22)
老代当“老板”	宋智勇 (23)
走出另一段精彩人生	薛 冰 杨柏楠 (24)
天道酬勤	刘 刚 朱玉华 唐骏华 (27)
“贾庄主”夫妇的再创业之路	陈春根 刘佩服 周兴文 马敦祥 (29)
爱心使得玉兰香	赵研文 孟庆亮 (32)
我爱新“奶酪”	李玉虹 (34)
在不断超越中实现人生的价值	杨利民 刘 猛 (36)
路,还是要靠自己走	唐骏华 刘 刚 (38)
甜蜜的事业	朱 丹 (40)
花开创业路	于洪新 (42)

政策摘编

大庆市人民政府关于印发石油石化大企业职工有偿解除劳动关系后 投资创业优惠政策的通知	2001年9月4日 (43)
大庆市人民政府印发关于支持石油石化存续企业改革和发展的优惠 政策的通知	2001年12月30日 (46)
黑龙江省人民政府关于印发黑龙江省企业下岗职工再就业的规定的通知	1998年1月8日 (50)
中共黑龙江省委、省人民政府关于贯彻落实《中共中央、国务院关于切实做 好国有企业下岗职工基本生活保障和再就业工作的通知》的实施意见	1998年7月13日 (55)

干,成功的第一步

——有偿解除劳动合同人员尚立人的创业经历

○大庆油田报记者 康丽燕

◎开篇的话 具有创业激情是成功者必备的素质,走出一条成功之路还须苦干、实干。

无论是再就业,还是走出一条成功之路,可以说许多有偿解除劳动合同人员已具备了必要条件:知识、经验和技能。只要有创业激情和信心,选准方向,踏踏实实,一步一个脚印儿走下去,就会闯出一片新天地。

一个人要成功,外部环境也很重要。各级党组织努力为广大有偿解除劳动合同人员创业和再就业创造了不少有利条件。同时,也希望广大有偿解除劳动合同人员转变观念,积极创业,与在岗职工一道儿,共同珍惜大庆光荣史,为实现油田可持续发展作出贡献。



有偿解除劳动合同之后,他积极转变就业观念,寻找再就业之路,在原单位党组织和领导的关怀帮助下,他走出再就业初期的迷茫,艰苦创业并初获成功。他就是今年56岁的创意计算机英语职业技能培训学校校长尚立人。

(一)

尚立人,原采油八厂工程技术大队采油工程师。2000年年底,与原单位有偿解除劳动合同之后,他曾雄心勃勃地要干很多事情,比如开公司、办工厂等。但由于怕这怕那,最后一项也没实施。他心里不免有一种失落感。原单位领导了解到这种状况后,多次找他谈心。在组织的开导、鼓励下,他重新振奋了精神。

2001年冬天,尚立人把家搬到东湖小区后不久发现,整个小区没有一个

报刊发行站,小区居民看报十分不便。他的眼睛一亮,计上心来。决定从创立报刊发行站入手,开始新的创业。他的想法得到了原单位领导的热情鼓励。经有关部门同意,他在小区聘了6个人,自任发行站站长,很快发行站便成立起来。在他和同事们的积极努力下,到年底,发行站的发行数量已达1100多份,而且还实现了计算机管理,成为全市唯一一家现代化管理的报刊发行站。抛去顾虑,勇敢地迈出第一步后,尚立人不仅获得了一定的经济效益,而且更坚定了大干一场、艰苦创业的信心。

(二)

独立面对市场竞争,尚立人感到自己缺少的不仅仅是胆量,还有认识和方法。值得庆幸的是,在他创办计算机学校过程中,原单位领导对他并没有袖手旁观,而是在精神上鼓励,行动上支持。

尚立人虽然在经过一番认真的考察后,对开办微机学校有了信心,但由于自己不懂计算机,又没在学校工作过,所以对于怎么办理审批手续,选择什么样的地方建校,到哪里聘请老师,如何把学员招上来等一系列问题一无所知。正当他感到困难重重、束手无策的时候,过去在学校工作过的原单位党总支书记李俊荣知道消息后,主动帮助出主意、想办法。为了选择合适的校址,李书记和原单位其他几名同志几乎跑遍了整个让胡路区。为了使学校早日开学,工程技术大队领导不仅为老师解决了办公桌椅,而且还主动帮助做广告宣传、招学员。在原单位领导和同志们热心帮助下,创意计算机英语职业技能培训学校得以顺利开学并不断发展壮大。到目前,学校已为社会培养计算机中级技术人员200多人。

为了回报组织的关怀和帮助,尚立人不仅对有偿解除劳动合同人员和家庭困难的学生适当减免学费,而且还为外地学员免费提供住宿。据不完全统计,在这所学校培养的学员中,已有4名有偿解除劳动合同人员和13名油田待业子女实现了就业。

尚立人有偿解除劳动合同后,自立、自强,在再创业的道路上不断探索的精神赢得了采油八厂党委的高度赞扬。党委书记李振斧对尚立人办学给予了支持和鼓励。最近,尚立人又与北京大学联合,准备开办速记等专业。他表示,有组织的关怀和帮助,创意计算机英语职业技能培训学校一定会越办越好,有偿解除劳动合同人员一定能闯出一片新天地。

辛苦之后是笑脸

——有偿解除劳动合同人员刘凤贵的创业历程



谈起将来的打算,刘凤贵脸上始终挂满了笑容。

谈起有偿解除劳动合同之后的创业经历,刘凤贵有很多的感慨,但有一点他反复强调过许多遍:不能吃苦不行。

刘凤贵原是公共汽车公司汽车修理技师,在单位是多年的劳动模范。2000年底,他与单位签订了有

偿解除劳动合同,走上了自主创业之路。

“刚开始离开单位时,对如何再创业心里有疑虑。”刘师傅回忆起创业之初很有感触。“但是我就认准一个理儿,只要肯吃苦,没有干不成的事。”在半年时间里,刘师傅先后到北京、大连、济南等地考察。摸着石头过河的他一顿劳累之后,人虽然瘦了一圈,但坐落于五排公路、属于他的“大庆市保捷汽车养护中心”终于鸣炮开张了。

搞汽车养护是技术活儿,也是辛苦活儿,为了使自己的生意尽快走上正轨,刘师傅和爱人甚至把家也搬到了店里,每天天不亮就起床。“要创业就得吃辛苦,想挣钱又不想吃辛苦,世上哪有这美事儿?”刘师傅明白自己的事就得自己想出路,付出辛苦,他已经喜欢上了这种忙碌的创业生活。

如今,刘师傅的汽车养护中心生意红红火火,夫妻两人都忙不过来,还外雇了4名工人帮助打点生意。他的店引进了韩国先进的汽车激光四轮定位检测仪,在大庆地区独家代理了美国奇魔系列汽车发动机抗磨保

护剂。他的诚信和技术给客户留下了深刻的印象，一批批回头客带来了一批批新客户。刘师傅的店面目前虽不大，但他时刻关注着汽车行业的最前沿技术，北京每年两次的国际汽车技术博览会他一次不落。谈到今后的打算时，刘师傅说：“再上两个可行的项目，把生意做大。”

大庆油田记者 罗朝晖 孟庆亮 摄影报道



▲如今自主闯市场他也逐渐得心应手。

►两口子一起创业其乐融融。



编者按：在深化企业改革的过程中，大庆油田部分职工依法与企业有偿解除了劳动合同关系。4月19日，大庆油田报记者分别采访了3位有偿解除劳动合同后成功创业的原油田职工，他们原先是工段长、教师、医生，现在则是经理、律师事务所主任和院长。每个人的创业过程都很苦、很艰难，但没有一个人后悔自己的选择。在社会这个大舞台上，他们凭着坚忍不拔、不屈不挠的精神，奏响了自己美丽的人生乐章。



从安逸到奔波

——魏志军的角色互换

魏志军在炼化公司当过记事员、班长、工段长，如今的角色是江泰保险经纪有限公司项目七部总经理。经历了从喝茶、看报、坐办公室到四处奔波的角色互换，这个时候的魏志军显得更沉稳，用他的话说：“保险这个行业最能锻炼人，我也觉醒了。”

2000年3月份，享受不了“一杯茶一张报纸”生活的魏志军终于按捺不住地加入了有偿解除劳动合同的行列中，那年他31岁。失去每个月1000多元的稳定工资，选择了一个要经常考虑没有收入怎么办的职业；丢了一个安逸的好活儿，找了一个经常要忍受鄙视的苦差使，很多人替他惋惜，觉得他是在砸自己的铁饭碗，捧上了一个瓷饭碗。可是他却说：“要的就是这份拼搏的快乐。”

经历从7000人中选100人的苛刻选拔、考试，他被江泰保险经纪有限公司选中。面对公司内25%的海归派（从海外留学归来）和50%从各大保险公司出来的精英，魏志军并没有退缩，而且秉承大庆人勇敢坚强的个性的他被任命为公司项目七部的总经理。魏志军觉得是铁人精神在支撑着他，“大庆人在哪里都应该干出名堂来”。

第一天去推销保险，魏志军把目标锁定在一家大型的医院。来到医院大门外，总是觉得脚下的路太短，“要是能再长一些就好了”。在走

廊里徘徊犹豫,最后选定一个面善的大夫,“也许善良的大夫不会将自己撵出去吧?”带着犹豫,魏志军走进了一个女大夫的办公室。等大夫给病人看完病,他小心翼翼地将自己的目的地告诉女大夫,大夫虽然很客气地告诉魏志军已经买过保险了,但是通过大夫说的情况,他判断出对方并没有说实话。出了医院,他又来到学校,魏志军觉得这些地方的人素质比较高,可是依然碰了一鼻子灰。回到家里,魏志军在镜子里端详了自己好久,每一次的注视都让他不停地反省此前失利的原因,最后他总结了若干条失败的原因,仪容外表、紧张、缺乏技巧等等。找到差距,魏志军换了一身西装重新开始他的保险生涯。这一次,他一天就拉来6份保单。在短短的8天里,他挣了两万多元。

从最开始做保险代理人,到自己成立“魏志军保险工作室”,再到如今的江泰保险经纪有限公司项目七部的总经理。每上一个台阶,魏志军都会遇到不同的难题考验,“这里有一种挑战的快感”——这是魏志军的感觉。

目前有一些保险代理人给人们的印象非常不好,很多人都反感保险代理人。一次在红旗村,魏志军来到一户农民家,“又是做保险的,我们家不做,快出去”,他被农家的大嫂轰了出来。第二次,魏志军又来到这户农民家,这时看到男主人正在干农活,他忙上前要帮男主人干活,此后他总来这家。不久,在魏志军的客户名单中终于多了这位农民。

魏志军告诉记者,如果再给他一次选择的机会,他还会毫不犹豫地选择出来做。“如果不成功我还会寻找新路。”魏志军告诉记者。

文/大庆油田报记者 金雷



路在你脚下

我的事业，我坚持

——赵金凤的无悔选择

本版图片由大
庆油田报记者金雷
拍摄

“如果让我重新选择,我仍然会选择辞职,而且我会走得更快!”龙南医疗整形美容吸脂减肥中心的赵金凤院长,在讲述自己的创业感受时这样告诉记者。

80年代,从哈尔滨医科大学毕业后,赵金凤被分配到大庆油田总医院工作,成为一名外科医生。安逸的工作、打不破的铁饭碗,曾使她一度感到非常优越。学习医疗整形专业的赵金凤心中一直有个梦想,就是能学以致用,成为一名真正的美容整形医师,创办属于自己的美容整形医院。2000年6月,在还有3个月就可以有偿解除劳动合同时,经过了整整10年反复思考的赵金凤再也按捺不住对创业的渴望,在领导极力挽留的情况下,毅然辞去了公职。很多人都问她,为什么不等有偿解除劳动合同政策实施后再辞职,这样至少可以得到几万元。而她却笑了笑说:“再多的钱也抵不过我对梦想的追求。”

为了满足自己多年的心愿,赵金凤一刻不停地忙碌着。为了购买设备,她用4天的时间就从大庆到上海跑了个来回;房屋装修离不开人,她就日夜守在那里,甚至自己来干;办执照、招人员……其间,在购买医疗器械的资金方面曾出现了难题。在她正为是买国产的20元的手术剪刀还是德国进口的2000元手术剪刀为难时,年仅9岁的女儿拿出了多年积攒的6000元压岁钱,为她买了3把德国进口手术剪刀。面对家人的理解和支持,赵金凤克服了重重困难,仅用了短短两个月的时间,就创办了“龙南医疗整形美容吸脂减肥中心”。2000年8月6日,当美容整形中心正式开业时,赵金凤流下了激动的泪水。

如今,赵金凤的“龙南医疗整形美容吸脂减肥中心”已经开业近两年了,她已记不清自己做了多少次整形手术,但每当她看到客人重塑自信,带着满意的微笑走出中心的大门,她感到比得到的所有的证书、荣誉还高兴。

“辞职了,我没有一点失落,我得到了家人、朋友、单位和组织上的关心、帮助,我觉得事业的天空更加广阔了。”说起创业,赵金凤很激动,她说首先要感谢政策好,给了她离职成就事业的难得机会,她说有了这样的好政策,她会把美容事业做得更大、更好,回报关心、帮助她的人们。

文/大庆油田报记者 刘晶

苦
并
快
乐
着

——张玉玲圆了自己的梦

为了圆 16 年来的一个梦,为了能给自己的人生涂抹上更为灿烂的一笔,毕业于北京大学,并获得历史、法律双学位的张玉玲,在 2000 年,同原单位——大庆石油学校有偿解除劳动合同后,创办了“黑龙江欲凌律师事务所”,走进了个体创业的队伍,为社会、为人民,无怨无悔地奉献着自己的青春和力量。

尽管做教师一直很顺利,很安稳,工作也很优秀,但她总觉得自己的能力没有充分发挥出来。于是,在有偿解除劳动合同的政策出台时,她毅然同单位解除了劳动合同。

说起当时创办律师事务所的难度时,张玉玲感慨万千。她说:“当时所面临的困境不是资金的短缺,而是在组织人员方面。这不仅需要反复做律师本人的工作,还得需要律师原单位的支持和理解。我们这儿的费玉红律师,当时在一家比较有名的律师事务所,为了能征得她的合作,我反复做工作。她家住在东风新村的北辰小区,而且只有晚上有时间。我只好打车,有时半夜三更从龙南赶过去。最后,我的真诚和执着打动了她,也打动了她原单位的领导,单位同意放她走,于是,我们成了很好的合作者。”

张玉玲说,记得当时办事务所的手续时,正赶上她硕士论文答辩。晚上既要校对论文,又要打印申报材料,再加上白天的奔波,疲乏得实在坚持不住了,只好反复用冷水洗脸,以此清醒自己。2001 年 5 月 29 日,律师事务所的执照办下来了,而她的硕士学位证书也在 5 月 30 日拿到了手,双喜临门的她,终于可以安安稳稳地睡个踏实觉了。自己创业虽然很苦、很艰难,也有很大的压力,但也有更多的机会发挥自己的能力和能力。虽然很苦,但很快乐。张玉玲笑着说。



文/大庆油田报记者 彭程



路在你脚下

走出去,前面是片蓝蓝的天

——有偿解除劳动合同人员吕洪斌的创业历程

○大庆油田报实习记者 马民艳

谈起有偿解除劳动合同后的创业历程，吕洪斌感触很深。他说：“要想发展自己的事业，除了要有吃苦耐劳的精神，还要选准行业，结合自己的实力去找市场，这样才能一步一步拓展市场。”

53岁的吕洪斌原是运输公司装潢分公司经理，有偿解除劳动合同后，公司的主要负责同志就与他谈话，说：“老吕，你为什么不利用自己丰富的业务知识来开一个公司呢？”一语惊醒梦中人，是呀，党培育了我这么多年，给予了我这么丰富的业务技能，这些业务技能不就是我开公司的首要资本吗？于是，吕洪斌就开始了自己的创业历程。

一切准备就绪后，属于他自己的兰格装饰有限公司成立了，公司业务主要以装潢、装修为主。万事开头难，公司承揽的第一个经营项目是为采油三厂公寓装修，当时19家装潢公司招标，在规模上他的公司根本数不上。惟一能与人家一比的就是他的技术实力，可也有好几家国

有大型公司强于他们的实力。吕洪斌没有灰心，冷静思考，采用借鸡下蛋、借梯子上房的办法硬是拿下了这个项目。他从哈尔滨石油设计院请来设计人员，高薪招来工程技术人员精心设计方案。三标过后，处在了第一位。用他自己的话说：许多时候遇到困难时，要善于思考，善于用脑，才能解决问题。

那次招标成功后，公司的木器加工项目和各种工程项目也都起步了，一切都步入了正轨。到2001年产值就达到了300多万元。

吕洪斌的公司确实红火了。可他并不满足现状，时刻寻找着新的发展方向。一次他到新加坡学习时，看人家搞的速读速记专科教育，对开发右脑、提高孩子的记忆力十分有效。吕洪斌着实看准了这个，他说：“教育是百年大计，是关系到子孙后代的大事。商人不仅要注重经济效益，更要注重社会效益。”他没有盲目引进，而是与新加坡方协商好，从新加坡方请来老师到大庆讲实验课，确实对大庆孩子有效果，而且得到了市教委、市教

育局领导、有关专家的认可,经过反复论证和实验后,他才派两名老师到新加坡致哲训练中心学习了3个月。2000年末,他的大庆致哲高效速读学校成立了,现已发展到有学生2000多人、13个教室、24台电脑的规模,在龙南、新村、龙凤、安达都有分校。他说:“要逐步实现周围城市都有他们的分校。”

谈到对未来做何打算时,他说:“今年暑假要与丹麦外教开办快速英语记忆班,还要与上海肿瘤医院研究中心在大庆合办肿瘤

研究中心,现在已开始运作。现在我更注重的是社会效益,要不断结合自己的实力把这方面的事业做大做强!”

吕洪斌的创业历程给了我们这样一个启示:在人生的路上,只要奋力前进,就会有一片湛蓝的天空等着你振起奋飞的翅膀!





路在你脚下

——徐海的艰难创业路

爱我所爱无怨无悔

5月1日，在让胡路区四医院对面，新开业了一家“安克拉”土耳其烤肉西式快餐店。这是有偿解除劳动合同的徐海和王丽夫妇倾其所有，经过一年时间的考察和酝酿创办的企业。

正值“五一”长假，徐海的“安克拉”西式快餐店开业当日宾客爆满，炸鸡腿和炸鸡翅的芳香飘满整个餐厅，灶间不时传出炸薯条的“哗哗”声。徐海忙碌着，看着客人脸上带着满意的微笑，徐海感到胸腔里的血液有些沸腾，一时间眼睛竟有些潮湿。这是一个人经过艰难的拼搏，终于看到了希望的曙光之后，心中那种难以言说的激动之情。

今年43岁的徐海为人忠厚勤奋，不善言辞，但他说的每一句话都很有思想、很有条理。2000年末从通信公司有偿解除劳动合同后，有着多年驾驶经验的徐海觉得自己对汽配这一行很熟悉，于是就在团结路附近开了一家“帕萨特”配件专营店。经营了一段时间后，由于位置不是很理想，加上欠账的用户太多，他的汽

配商店关了门。

在经营汽配的同时，徐海就已经把目光转向了餐饮业。“我特别喜欢研究吃的东西，每次上饭店吃了一道好吃的菜，我回家后都要琢磨着把它做出来，心中始终有开一家餐厅的理想。我也考察过中式餐厅，但中低档的餐厅想把生意做红火很难，于是我把目光放在了西式快餐上。”考察好项目后，徐海在四医院对面买了一栋260平方米的三层楼房。“买房子花掉了我们两口子的所有积蓄，再加上加盟费和购买的厨具设备款，我已经债台高筑，再也求助无门了。房子装修不了，其余的设施也到不了位，餐厅就无法开业，也就是说我前期投入的100多万元根本就无法收回。”回想起那段困难时期，徐海的表情落寞而凝重。

徐海的二姐徐艳华向记者诉说了当时的情形：“年前，徐海张罗着装修房子，可手头一分钱也没有，吃饭的时候就着咸菜，连买菜的钱都拿不出。他简直快崩溃了，一次，他拉着我的手说：‘二

姐，你帮我把房子卖了把债还了吧，我实在坚持不下去了……’我不停地劝他，既然已经走到这一步，只能坚持再坚持，如果半途而废，受损失的不止是你一家人，还有那么多的亲戚朋友，他们都希望你像个真正的男人那样，有骨气地活着，有毅力把自己喜爱的事业坚持下去。”

别人的劝说也许难以搬开压在徐海心头的大石，但女儿的关心和开导却让徐海看到了生活的曙光。15岁的女儿经常对他说：“爸爸，我每次遇到困难时都想到你，是你的坚强经常鼓励我努力争取成功。爸爸，不要在乎别人说什么，也别在乎暂时的困难和压力，只要自己努力就好。爸爸，你在我心中永远那么敢闯敢拼，永远那么伟大！”女儿的话，让徐海深深感到作为一个父亲应该肩负

的责任。

在家人和朋友的鼓励下，徐海坚定了决心。他用房屋产权证做抵押，在工商银行贷款35万元，为餐厅的开业注入了资金，为他带来了光明和希望。徐海每天都守在店里，统筹安排着一切事务，他还和员工一起到繁华的商业区发放广告宣传单，考虑着如何利用各种节假日搞好促销，与已经颇具规模的其他西式快餐厅争抢市场。

“我们店所处的区域会是一个繁华的商业街区。也许经过一段时间的磨合，‘安克拉’会走进市民的心中，成为人们休闲的好去处。”走过艰难跋涉路的徐海对未来充满了信心。（图为徐海与他的“安克拉”）

文、摄/大庆油田报记者 沈宏 崔静飞