

启迪



临安市太阳镇中心小学(课题组)

启 迪

临安市太阳小学课题纸

目 录

第一部分

学生通过采访身边的成功人事 编写出来的创业故事

成功的基石	3
记一老总的坎坷创业路	6
创业须有韧劲	11
从零到六百万的创业经历	
访杭州临安巨龙工具厂厂长——徐龙	14
东方之路	
——临安东方滑动轴承有限公司的创业里程 ...	17
始终走在创业者的前列	
——访临安太阳纱管厂厂长郑申亮	21
坚持就是胜利	
——记“跟头”载不怕的章柏金厂长	24
勤奋+努力+肯学+肯钻=成功	
——临安金轮工具厂黄继春厂长的创业缩影 ...	28

阳光总在风雨后

——记浙西五金工具厂总经理钱爱凤30

要做就做独一无二的

——记太阳镇气体公司陈元亮的创业道路33

成功者的足迹36

抢占先机 步步为赢访

临安华翔建筑机械有限公司总经理张建设41

喜自苦中来

——记市级劳模何女的一曲艰苦创业歌44

用勤劳的双手创造幸福的生活48

第二部分

学生通过网络报纸等收集来的创业故事

被同学羡慕的小商人三次创业的故事55

七彩路58

鲜艳的大衣60

把饭店开到菜棚里62

从没想过当老板 创业4年赚千万.....65

纪女士的创业小故事68

8期刊物 赚了13万.....72

临近毕业 网上卖旧书75

10年创业 学徒成老板	77
大学生创业故事	79
许洁清的创业样本	81
重整旗鼓 稳扎稳打	84
阮建荣：一个穷孩子的财富征途	
从高考落榜生到企业集团总裁	86
光辉的足迹 爱民模范赵尔春	92
从一名普通家民工到企业股东	
王贤的奋斗没有一刻停息	
追逐梦想的“泥腿子”	94

第一部分

学生通过采访身边的成功人事
编写出来的创业故事

成功的基石

被称为五金之乡的太阳镇不仅有着许多大大小小的五金企业，而且还有着许多知名的企业家。特别值得一提的是临安永盛工具厂及其厂长楼永坤。

永盛工具厂是我国生产并出口小五金工具的企业中规模较大的厂家之一，总资产约600~700万，各系列产品月生产已达到40万余件，其中还有70%~80%的产品远销海外。当然，永盛工具厂磨历了19的风风雨雨而不衰与其厂长楼永坤敢想、敢干、敢于艰苦奋斗的精神是分不开的。

众所周知，20世纪80年代前的中国非常的贫困，人民的生活苦不堪言，就连温饱问题都难以解决，当时的楼永坤也不例外。楼永坤初中毕业后就开始了他的坎坷的人生历程。在当时，刚好实行农村土地改革及改革开放政策，有许多人对这一政策持怀疑的态度，做一些事情畏手畏脚的，不敢想，不敢干。而楼厂长却想，既然国家领导人邓小平同志能够大胆的实行改革开放政策，那我们也能大胆的自己干出一些事业。楼永坤毅然加入了当时太阳镇的一家国有的五金工具厂，在



该厂做一名普普通通的技术工。在这期间，他经过自己的努力，辛勤的劳动和认真的学习，终于对五金工具的生产流程了如指掌，并且能进行一些机器的修理。并于在1987年，他克服了种种困难在朱柏坞开办了自己的一家小型五金工具厂。在当时要开办一家自己的工厂并不是一件容易的事。首先资金短缺，楼永坤除了自己省吃俭用攒下的一点工资外，其他并没有什么资产了。于是他到处奔波，为办厂筹集尽可能多的资金。尽管他受到了许许多多冷言冷语，但他不气馁。不管有多大的困难他都勇敢的去克服。

然而，一个成功的企业不仅要靠企业家敢想、敢干、敢于艰苦奋斗，而且还要看该企业的信誉。楼永坤就十分注重这一点。当时由于技术问题，生产出来的五金工具有许多是次品。一般的人都会认为既然已经生产出来了那就鱼目混珠混过去卖了算了，下次再小心点就是了，总不能亏了自己吧。但是，楼厂长并不这么认为了。他说，一个人的信用非常的重要，一个企业就像一个人，信誉是头顶大事。在他的厂里，他就下定决心把所有的次品工具全都当作废品卖给废品收购站，从不以此充好当正品卖给商家。就因为他看重了企业的信誉，因此永盛工具厂被评为“临安市重合同守信用单位”及“质量信得过产品”。也就因为

这样，他的企业越办越大。

是啊，一个成功的企业家不仅要有一种敢想、敢干、敢于艰苦奋斗的精神，而且还要有一颗诚实守信的心。楼厂长的成功之处也是我们值得学习的，我们小学生也应该要敢于创新，探索新的知识，要敢于艰苦奋斗，积极学习和积累学科知识，还要有一颗诚实守信的心。

指导老师 张晓明 张怡

学生评说：

人的一生有灿烂光辉的，有贫寒无助的，也有幸福无瑕的……但是每个人的生活，都是从自己的努力中得来的，而楼永坤就是沿着自己的道路一步一步往上走，终于成为了厂长，有了自己的满意的人生，产品还远销海外。



成功的花，
人们只惊叹她现时的明艳，
然而当初她的芽儿，
洒遍了牺牲的血肉，
浸渍了奋斗的泪泉。

——冰心

记一老总的坎坷创业路

任何辉煌成功的背后总掩藏着许多的显为人知的辛酸与苦楚。人生苦短靠努力，走出困境靠自己。只有坚强地品尝生活的喜怒哀乐，方可享受成功的喜悦。

在中国，只要是做工具行业的，人们都会想到一个名字——申卫康，他不但创造了自己的神话，从一个穷小子，到如今的拥有几千万资产的企业老总，而且以他睿智的经商头脑，把一个濒临破产的企业，在短短几年的时间扭转成为一个临安市“百强企业”之一，临安市的纳税大户，让100多个失业的下岗工人重新回到了自己的工作岗位，同时也给全国各地的劳动力提供了一个可以就业的机会，给太阳、临安经济带来新的活力。

他，申卫康，私人企业的老板，杭州临安制钳有限公司的老总。也许很多人都会认为他特爽，威风凛

凛、高高在上、衣食无忧；认为他的运气超常的好，鸿运当头。其实，资金是一步步积累的，生活也是一步步改善的。任何老板劳动成功的取得，也是辛苦和汗水取得的。个人的努力和奋斗比好运重要很多。机遇固然重要，但不跋涉一段沼泽险滩，不具备一定的条件，再好的机缘也不会属于你，命运的垂青只能换成白眼和叹息。

他的能力让人钦佩，而他的发家史更让人耐味。

他，从小就天资聪明，悟性极高，学习成绩一直很好。由于家庭经济过于拮据，在1981年，他16岁，初中一毕业就托人介绍在家里附近的太阳五金工具厂即后来的临安制钳有限公司找了一份跑业务的差事，于是当同龄孩子还优哉游哉的穿梭于校园时，他已经开始了他走南闯北跑供销的生活。

从此，在太阳镇的山叉路口，经常可以看到一个背着沉重样品的瘦小身影在等待着一班班开往外地的班车。由于当时太阳镇还相当冷清，过往的车辆也就相当稀少，有时候等车一等就是好几个钟头。风中、雨中，严寒、酷暑，只要那里有求购信息就奔向哪里。从早到晚，一天有时要拜访好几位顾客，转好几个城市。记得他21岁那年有一次，他原本在拜访江苏的某一客户，正要去吃午饭时，上海一家外贸公司来电说提供给他们货质量过不了关，他们公司正在商量改



换其它工厂做，心急如焚的他来不急吃饭匆匆拜别了江苏的客户就马上搭上了前往上海的汽车。一路上，可怜的胃闹起了饥荒，胃酸直往上涌，头昏目眩，而当他赶到时外贸公司早已下班，接见他的只有紧闭的大门和传达室值班阿姨奇怪的眼神。当时的他，相当疲惫，但他没有放弃，为了找相关负责人说明情况，第二天又早早的出现在那公司的门口，他一等又是4个多小时。

他的诚意感动的那家公司所有的人，连传达室的阿姨都向他投来了赞许的目光。

在外面摸爬滚打几年后，1989年他被提升为供销科科长。实践出真理，多年的跑供销经验告诉他质量才是产品的生命，要把业务做好，首先从自身抓起，严把质量这一关。同时他向公司里提出了要勇于创新，多研发一些新产品，以便吸引更多的合作伙伴的意见和建议。

强烈的商业意识就这样在无形中一步步融入申卫康的脑海里。

由于跑的地方多了，见识广了，就愈加意识到自身的不足，为了提高自身各方面的素质和水平，以便更好地与客户沟通交流，更快更好的捕捉商业信息，掌握市场经济动态，在工作之余，他自学了经济学、国际金融学等，并考取了管理学的大专文凭。同

时，随着电脑的日益普及，他又重新开始学习电脑，并通过了计算机等级考试。

由于他极为优秀的工作表现，在公司里年年被评选为“先进工作者”，凭借他的聪明、才智、勤劳、肯干以及那股往上冲的干劲，在1997年被推选为工厂付厂长，这样一来，他接触的人与事又逐渐增多，对市场和管理也有了比较系统全面的认识，对商界的认识也进一步加深，这就促使了他试图开拓真正完全属于自己的事业。

通过他的不懈努力，1998年，荣升为厂长，职位虽一路攀升，但他那种勇于挑战的个性和吃苦耐劳、诚实守信，敢于创新的本质精神却始终未变，就像他对口味的执著一样，咸菜泡饭。随着市场经济的深入，2003年，迎来了他工作生涯的第二春。通过自己20多年的工作经验和资本的积累，在太阳五金工具厂的拍卖会上他顺利地拍得太阳厂区的经营所有权，随即组建了杭州临安制钳有限公司，成为了私营企业的老总。从此，他真正拥有了属于自己的事业，这样为他大展自己身手提供了一个更好的平台。在2004年，他投资了近300万元去购买了先进的机器设备，新建了包装车间，并组建技术人员开发了几种新产品。他本着“以人为本，以质取胜”方针，并凭借自身多年的销售经验，他所经营的杭州临安制钳有限公司的工具受到了



众多订货单位的肯定和好评，订单源源不断。

申卫康发迹的故事再次验证了个人的努力和条件才是事业成功的关键。机遇永远只偏爱有准备头脑的人。

指导老师 申丽萍

学生评说：

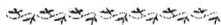
任何成功者的背后总隐藏着许多显为人知的辛酸与苦涩，他——申卫康从穷小子变成了“大富翁”完全离不开他对工作的兢兢业业，困难是吓不倒英雄的，申总并没有被压倒，我们不是也应该具有申总这种不屈的精神吗？

创业须有韧劲

创业者在创业前大多是从书本上、他人经验教训中学会、“知晓”如何创业，也知道人才、技术、市场等等的重要，但很多事情是想来说来容易，做起来很难，关键在于具备承受巨大压力的毅力、恒心，面对挫折与困难，有股韧劲，坚持学习，挺住了，也就接近了成功。杭州临安圣泽电子厂厂长黄法林讲述了他的一段创业历程时如此说。

初中毕业的他于1970年进太阳农机厂学习车工，因为该厂前身是手工业社，都是铁匠、木匠、竹匠等行业，没有机械基础。他进厂是第一批学习机械的。由于他刻苦自学、努力钻研，很快就成了该厂的技术带头人。但是他不满足于现状，想有更好的发展。于是，在1976年他办起了电镀厂。经过了3-5年的努力，收到了良好的效果。家里也造起了新房。随着业务的不断扩大，家庭作坊已经不能适应了。为了扩大生产，在镇政府的关心支持下，于2002年到镇工业园区征用土地8800平方米。并在2003年又开发了印制线路板生产。

无论在早期作为公司的技术带头人，还是后来作



为公司的老板，黄法林总是全身心地扑在一线，虽然是公司的老板，但更象是公司的“老黄牛”。然而随着企业的发展，“老黄牛”式的公司老板已不符合现代企业对企业管理者的要求。于是，他开始了角色转变，从管理具体事务的角色转变到制定方向、理念的创业人。

在这个阶段，黄法林系统学习了企业管理的知识，结合自己办企业的实践，采用循序渐进的方式，“演化”出了符合企业发展的企业文化、企业理念、发展行业和产品定位。首先，黄法林完善了公司的组织机构，选拔了一批年轻、务实，而又有创新精神的部门经理，实现了公司的分层次管理，将自己从具体事务中解放出来。其次，他与各部门的管理者一起采用循序渐进的方式，“演化、进化”出了各部门的管理制度，实行了责任承包制度。

创业路上多艰辛，黄法林感叹说：“办公司对一个人的要求太高了，技术方面的、市场方面的、管理方面的……简而言之，需要承受的压力太多，这时候要想成功需要的是坚强的意志和毅力。”拦路虎是无可避免的，但只要有韧劲，创业路会变得绚丽多彩，创业者从中可以体验到创业的乐趣、获得成功的满足。

指导老师 吕 霞