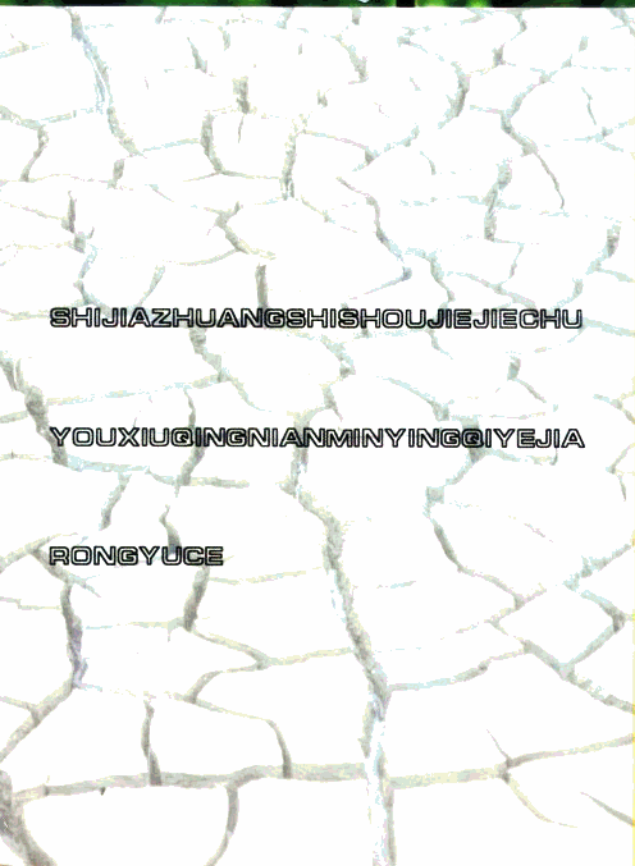




石 家 庄 市 首 届

杰出优秀青年民营企业家

荣誉册



SHIJIAZHUANGSHISHOUJIEJIECHU

YOUXIUGUINGNIANMINYINGQIYEJIA

RONGYUCE

RONGYUCE

SHOUJIEMINYING 2000

卷首语

党的十五大报告明确指出：“非公有制经济是我国社会主义市场经济的重要组成部分”，近几年来，我市的民营经济有了长足发展，企业个数已经占到乡镇企业总数的90%左右，创造的效益在国民经济中占有很大比重，不仅已经成为国民经济新的增长点，而且还安置了大批下岗职工、社会富余人员和农村劳动力，在促进全市经济发展，推动社会进步，保持社会稳定和提高人民生活水平方面做出了积极的贡献。为大力宣传我市在发展民营经济中涌现出的先进青年典型，充分发挥民营企业在建设经济强市战略进程中的巨大作用，促进全市民营经济的快速健康发展，共青团石家庄市委联合石家庄市工商业联合会开展了石家庄市首届杰出(优秀)青年民营企业家评选活动，经基层申报，组织筛选，评选委员会以严肃认真的态度，本着业绩为主，好中选优，公平、公正、公开的原则进行评议，评选出了10名杰出青年民营企业家，40名优秀青年民营企业家。



0176082

石家庄市杰出青年民营企业家名单

- | | |
|-----|-------------------------|
| 曹志刚 | 河北真诺实业有限公司董事长兼总经理 |
| 赵秀民 | 石家庄市通力建筑装饰工程有限公司董事长兼总经理 |
| 张铭盛 | 辛集市佰立特皮业有限公司董事长 |
| 刘赵宁 | 赵县赵州淀粉厂厂长 |
| 刘书英 | 河北斯特龙企业(集团)公司董事长兼总经理 |
| 张宗尧 | 石家庄市科迪药业有限公司常务副总经理 |
| 张贵锁 | 河北三定石材有限公司总经理 |
| 张际军 | 鹿泉市长城建筑材料厂厂长 |
| 许彦文 | 石家庄市盛通肥鹅养殖有限公司副总经理 |
| 张合堂 | 行唐县玉城拖配厂厂长 |



『手起家到千万资产，小家庭作坊到具有现代化管理模式的集团公司，是曹志刚和他的真诺公司十年间的创业之路』

一、创业之初

“是党的改革开放政策给了我—展鲲鹏，实现抱负的机会。”曹志刚经常对人如是说。1986年3月，积累了丰厚技术知识和管理知识的曹志刚毅然承包了燃料公司五厂的机修车间，在一块不足30平方米的场地上，创办了“石家庄市长安长城电器加工厂”。当躁动了一天的心终于沉寂下来的时候，望着破败院中的全部家当：一台两家合用的旧电焊机，一辆破三轮车，再望望屋里酣睡的5个同伴，他的心一阵颤抖，伸进口袋的右手不由把仅剩的20元钱攥得更紧了。他明白，这次选择已把他命运的航船推进了市场的海洋，没有退路，只有在迷雾的风浪中寻找出路。就在那个乍暖还寒的春夜，在那个孕育着美好未来的狭小院落，带着对美好未来的憧憬，他徘徊、思索了整整一夜。第二天一大早，曹志刚和他的伙伴们就骑着吱吱作响的自行车出发了。见门就进，逢客户就拜，真诚感动了“上帝”，他们终于跑来了第一笔业务，首开工程。他们真的拼命了。第三天早晨，就把无可挑剔的产品早早的送到了客户的手中，客户被他们的优质和高效打动了。于是第二批、第三批业务接踵而来……曹志刚成功了，企业一年一个台阶，产品远销山东、北京，并进入日本和南非等国外市场。98年继续向集约化、集团化迈进。经过一系列改革，企业更名为“河北真诺实业集团有限公司”。

随着业务量的不断扩大，曹志刚逐步认识到与其盲目追求数字第一，不如追求有意义的信誉第一、效益第一、质量第一。先进的管理模式和过硬的产品质量，为真诺公司赢得了一致的赞誉。1987年，他们承担了石家庄市棉纺四厂梳棉和细纱车间技改项目的全部配电工程。由于高标准的质量和高水平的服务，成为电器安装的样板工程。河北制药厂提纯车间配电工程难度大，危险大，许多电器厂家都不愿接。曹志刚经过周密计划，大胆承揽，竣工时全部合格，运行良好，是经得起时间考验的优质工程。1995年，亚洲最大火车站——北京西客站配电工程招标中，河北真诺力挫群雄并高标准、高质量地提前完成了任务。近年来，曹志刚还提出了借梯上楼、借船出海、借脑袋发家的新思路。他们或与名牌产品配套，或与出口产品嫁接，使得真诺品牌蜚声中外。

二、苦读之志

成功之后的曹志刚，头脑却变得更加清晰了，他更加认识到了知识的重要。他引用雷巴柯夫的话说：“时间是正常数，但对勤奋者来说是个变数；用分来计算时间的人/比用时间来计算时间的人/时间多60倍。”并作为自己的座右铭。从1986年3月那个不眠之夜起，曹志刚就和时间开始赛跑。白天四处奔波联系业务，组织生产，晚上学习电器知识，学工程概算，学企业管理。他知道现在企业靠的是高科技、高素质，因此，他首先从自我提高做起。1996年考入河北大学，攻读世界经济专业，三年勤奋学习，取得研究生学历，并获得经济学硕士学位。渊博的知识使曹志刚目光高远，他认为企业经营的目的不只是为了利润，更主要的要为企业“长寿”，能够持续发展。企业赚钱不一定“长寿”，而企业“长寿”一定是赚钱的。他独特地将经营分为三个区（即“真诺三区理论”）：确保发放工资的“保命区”、树立良好形象的“文化区”和开拓未来而又福祸不定的“风险区”，运用后收到极好的效果。他还独创了“官产学”企业发展论，即以“官”为主导，以“产”为核心，以“学”为后盾，就是企业的经营者和管理者都应交一个与决策相关的政府朋友，以了解政策，顺应发展；企业内部狠抓质量管理，增强企业发展的核心竞争力，再就是交一个与本企业技术或管理相关的学者朋友，以开拓眼界，学习规律，通过“官产学”，从而使企业的决策与运行万无一失。他的一些经营思想与管理经验经常被一些报刊发表，或被同行们借鉴推广。

曹志刚说：“当代，人是管理核心，人的素质决定工作质量，工作质量决定产品质量，产品质量决定企业的命运和前途。因此，人才是企业发展的关键。”曹志刚除了注重自身素质的提高外，更注重提高员工素质，加强企业文化建设。他说：“企业发展要靠企业文化，而企业文化的建立又来源于不断学习。学习使员工改变观念，开阔眼界，更新知识，调整目标，改善管理模式。这是企业持续发展的根本要素。”为此，他高薪聘请高级工程师、法律工作者、工商管理人员担任教师，开设《电工原理》、《钣金工艺》、《日本企业管理》、《经济法规》等课程，使员工一批批都达到了中等技术工人的知识水平和业务水平。为了培养高层次的企业管理者，公司先后拿出十几万元选送尖子人才上大学深造，现已有5人毕业回厂，成为业务技术骨干。

三、报国之情

曹志刚在取得成功的同时，党和人民也给了他很高的荣誉。1998年，他当选九届河北省人大代表，还兼任河北省工商联（总商会）常委，石家庄市工商联（总商会）副会长，民建石家庄市委副主委，政协长安区常委等职；先后被评为河北省爱职工优秀厂长（经理）、石家庄市优秀青年企业家、石家庄市跨世纪青年精英人才等；繁忙的工作，并没有磨灭他为国分忧、为民呐喊的激情。近年来，他积极参加各种政治活动，经常深入基层，进行调查研究，反映社会问题。他说，人民选我当代表，我就要在宪法和法律允许的范围内，大胆地为民鼓与呼。他说，我是一个民主党派成员，应在作好本职工作的同时，积极参与议政，为石家庄市的改革开放献计献策。

1996年，当百年一遇的洪水袭击我市的时候，他组织全厂和支部成员积极捐款捐物，被市和长安区评为“抗洪救灾先进个人”。1998年，当下岗职工问题成为全社会关注的热点之时，他积极响应政府号召，不仅本企业招收下岗职工56名，还代表民建长安支部发出积极参与再就业工程倡议，要求支部全体成员发挥优势，积极参与，为国分忧。下半年，无情的洪水再次肆虐我国的江南和东北地区，曹志刚又捐出人民币3万元和大量物资，支援灾区人民。曹志刚参与倡议并出资，在平山县蛟潭庄建光彩小学一所。近年来，他累计向社会捐款达80多万元。与此同时，他还先后就我市绿化问题、国有企业改革问题、企业职工参股问题、下岗职工再就业问题等提出了许多积极的意见和建议，得到有关部门领导的重视。

历史总是垂青那些最有创见、最具活力的人，因为他们是人类社会最积极的因素。曹志刚凭借他自身的远见卓识，艰苦奋斗挺立于潮头。真诺集团在这位年仅36岁的经济学硕士的运筹帷幄下定会更加灿烂辉煌！



锐意改革 广纳贤才



一九九二年四月，赵秀民毅然放弃了舒适的工作，创建了旭东建筑装饰公司，凭着几万元资金，白手起家，仅仅五年时间，他所创建的旭东建筑装饰公司，已成为省会建筑装饰颇具实力的佼佼者。一九九七年，根据市场经济的需要，他又组建了通力建筑装饰工程有限公司，仅两年时间，就将其创建成国家二级建筑装饰施工、三级土建和三级幕墙施工、乙级建筑装饰设计单位，并成为中国建筑装饰协会、河北省建筑装饰协会、石家庄市建筑装饰协会会员单位。一九九八年被中国建筑装饰协会评为“优秀会员单位”。

一、勇于开拓 锐意进取

在改革浪潮的冲击下，赵秀民对已取得的成绩和比较安稳的工作，当他看到石家庄市装饰业几乎被南方装饰企业所垄断时，就下定决心要在强手如林的建筑装饰行业，趟出一条自己的路。没有技术，就组织人员四处拜师求贤；没有工程，就登门上门去承揽；没有资金就从小工程入手，一边积累资金，一边用优质高效树立企业形象，就这样一步步攀登，当年就实现利税40余万元。一九九七年他又不失时机的进行了企业制度改革，创建了通力建筑装饰工程有限公司。一九九八年完成产值5000多万元，实现利税460多万元，在省会颇有名气。目前，公司已建立了一整套包括工程设计、项目法施工、质量监控和财务核算在内的适合企业发展的集约化管理制度。

二、广纳贤才 志在一流

赵秀民深知，企业的竞争，实质就是人才的竞争。只有一流的人才，才能创出一流的水平。他运用高薪聘任、大胆使用、精神鼓励、参观培训等多种办法，吸引了一批市内外技术尖子和能工巧匠。在公司200多名职工中，不乏从大公司跳槽过来的技术尖子，他们不仅看中了通力公司的高效益，而且看准了这里是他们施展抱负的好地方。在这里对人才的使用，没有论资排辈，不受文凭学历限制，没有亲疏之分，凭的全是真本事。为了让技术人员扩大视野，提高水平，公司不惜重金为他们提供充足的设计、资料费用，并多次组织他们到广州、深圳、上海、北京等地学习、考察和进修。还投资二十多万元，引进安装了十八套微机绘图设备，实现了设计全部电脑化，为公司的发展提供了有力保障。例如在银城大厦内装修工程投标设计时，通力装饰公司各方面人员齐心协力，昼夜奋战，在强手如林的众多投标队伍中，脱颖而出，一举中标，承接了上千万元的装饰工程。公司不仅重视对技术人员的培养，同时还对工人采取师徒带徒、办学习班等多种形式进行培训，有效地提高了职工队伍的基本素质，为创一流工程打下了坚实的基础。

三、质量第一 信誉至上

在工作实践中，赵秀民同志牢记“质量是企业的生命”，从建公司开始，就坚持“质量第一、信誉至上”的方针，严格要求，精心策划，精心制作，精心施工。在装修桃园信用社大厅时发现两根大理石柱存有质量缺陷，就立即责令重换，尽管损失了几万元，但赢得了甲方的信任。对方又把400余万元的大酒店装饰工程，交给了通力公司。通力走质量兴业的路子，由他们负责设计施工的市燕春饭店宴会厅、交通银行第三办事处办公楼、郊区政府办公楼、太行机外事楼、省建行观光电梯、来来娱乐馆、桃园信用社等百余项工程，都具有相当规模和一定水平，合格率率达到100%，优良品率达到了70%，其中有五项获省、市优质样板工程称号。

四、苦干实干 公仆形象

通力的职工都清楚赵秀民是个实干家，是个不畏艰苦、不知疲倦的“拼命三郎”，他白天干，晚上干，废寝忘食，把全部精力都用在工作上。刚创业时是这样，如今他和班子成员还是白天下工地，晚上研究工作，基本上没有节假日和公休日。有的朋友劝他，如今企业发展了，管理机制健全了，该松口气，歇歇脚了，可他坚信那句老话，“火车跑得快，全靠车头带”。在商品经济的大潮中行进，如逆水行舟，不进则退，只有不停的搏击，才能破浪前进。在职工的眼里，他永远是个排头兵，而不是居高临下的上司。他和职工并肩战斗，了解他们的情绪，关心他们的疾苦，帮助他们解除后顾之忧。

近几年来，为了企业不断走向科学管理的轨道，赵秀民亲自起草和制订的管理制度，文件共达二十余类，五万多字，并不断补充、完善，为企业向更大规模、更高层次的发展提供了可靠的制度保证。



创一流产品 树一流人品



辛集市佰立特公司是一家集皮革制造、建筑开发、餐饮为一体的综合性集团企业。集团董事长张铭盛倡导“以人为本、科技创新、团结务实、勇于竞争”的企业理念，重视企业现代化管理，在市场疲软的经济环境下，连年取得较好的经济效益和社会效益。

1995年，组建辛集市城建开发分公司，并积极投资房地产开发事业，共投入数千万元参与“芝麻城”等四项城建配套工程。在此基础上，1997年组建辛集市金城大酒店。在经营过程中，对如何运营及管理进行了深入的调研，总结出一套具有城乡酒店管理特色的经营模式。他注重酒店内部管理，大力培养人才，逐步成为辛集市唯一一座集餐饮、娱乐、商住为一体的涉外三星级标准酒店。成功的接待了全国政协主席李瑞环、原全国人大常委会委员长彭冲等党和国家领导人，圆满完成了市委、市政府布置的各项会务安排和活动。连续三届作为国家皮革展览会（辛集）接待单位，受到国家轻工业局、中国皮革工业协会、省、市领导的肯定和赞扬。

企业家的思维决定企业的发展方向。张铭盛深知，佰立特要想在辛集众多商家中发展为现代化大型企业，就必须发展主导产业。1998年初他毅然投资近5000万元组建佰立特皮革有限公司，将企业定位在全国及同行业的制高点上，和高手对垒，与世界同步，以站立行业之首，敢为人先的勇气和豪气。在仅仅半年的时间里即完成了土地购置、厂房建设、设备安装、试生产，建成了一座年产200万张绵羊服装革的现代化制革企业。

为保证产品始终保持行业领先水平，确保名牌战略的实施，佰立特先后与四川大学、山东轻工学院、西北轻工学院等院企联合，共同开发研制新产品。高薪聘请专家教授常年与企业技术人员一起进行新产品开发，使公司产品不断提高档次，进一步增强了企业创新能力和市场竞争力。

佰立特如何在艰难的市场中走出一条新路呢？

一、应用新技术、新工艺，创造市场，引导消费，稳定产品质量，树立品牌意识。生产出名牌产品，是企业先进技术和现代化科学管理整体素质的综合体现。董事长张铭盛在新产品开发投入上气魄宏大，不惜巨资用于新产品开发，与大专院校、科研单位联合开发，引进专利技术，使科技含量始终保持超前优势。质量是企业的生命，佰立特严格的质量保证体系和质量控制手段是保证其产品在市场上热销的重要原因。建立了以质量控制部为主体，专检、自检、互检相结合，执行公司、工厂、车间、班组四级管理体系，层层落实岗位责任制。产品从工艺制订、原材料的选用、生产操作、保管储存、售后服务进行全面质量现场管理。在全体员工中广泛深入地开展了质量意识教育，树立创精品、争一流的质量意识，为全面进入市场竞争打下坚实基础。

二、重管理者赢天下。管理是企业的命脉，市场竞争说到底还是人才竞争。只有人才济济，企业内部形成监督竞争机制，有效凝聚内部力量，企业才有前途，才能参与激烈市场竞争。董事长张铭盛的人才观：竞争中跃起千里马，磨炼中间出英雄。由于大胆用人，唯才是举，待人坦诚，尊重人才，佰立特集团内部形成一支充满生机的技术、管理、工程专业人才。正是这种知人善任的人才观，激励员工奋发向上，实现自身价值，形成“以人为本”的企业文化核心。在企业内部构建符合经济发展需求的现代企业管理制度，发挥奖惩激励机制，树立爱岗敬业、忠诚勤劳、团结协作的团队作风。

三、增强产品市场开拓能力，走集团扩张之路。企业家的人品决定企业发展方向。董事长张铭盛以独特的市场预见和前瞻性，雷厉风行对销售队伍进行充实和调整，转变经营作风，对市场进行开拓与培育。张铭盛以其独具一格的营销方式和勇于开拓的精神，使企业的营销经营活动迈上了一个新的台阶。同时，根据市场需要，采取灵活多样的销售方式，不断扩大产品覆盖面，提高市场占有率，并进行适度广告宣传，着重实施名牌战略。商业进入微利时代已经成为不可否认的事实，企业竞争不单是营销手段和管理方式的竞争，产品大致相同，在环境相差无几的条件下，企业规模大，产品好，牌子响，在市场竞争中获得回报就多。佰立特集团在建立过程中，既有缓慢的自我积累，又注重采用全方位多元化筹资、融资渠道，逐步形成以皮革制造业为主体，多业并举的企业集团。



四、佰立特聚财有道得益于市场上超凡的经营能力，聚财有方，是董事长张铭盛回报社会的崇高追求。佰立特积极参加社会公益事业，捐资助教，扶持贫困县修路，为贫困县青年和本地下岗职工创造就业机会，以更切实的方式回报社会。

在张铭盛的带领下，佰立特集团正以强劲的赶超力加快融入辛集经济快车道，以骄人的业绩受到瞩目，集团迅速壮大，在同行业的影响越来越大。1999年入选中国皮革工业协会常务理事单位，企业数次受到省、市各种表彰。佰立特集团及董事长张铭盛业绩入选“河北省改革开放20年成就展”，被《人民日报》等数家媒体记者采访，并当选为辛集市第五届政协委员。

天高任鸟飞



刘赵宁，37岁，中共党员，现任赵州淀粉厂厂长。

1979年高中毕业后，他响应祖国号召应征入伍，主动将自己投入到革命大熔炉中去锤炼。1982年复员回乡后，时逢改革开放的大好机遇，他立志在市场经济大潮中一显身手，建功立业。他先后开过出租车，办过饭店，1992年被河北省进出口贸易公司聘为副经理。1994年开始筹建赵州淀粉厂。建厂初期，他千方百计筹措资金，克服了许多难以想象的困难。在外地考察时，他常常睡车站，宿码头，饿了啃块方便面，渴了喝口自来水，施工期间，在工地简易棚里一住就是4个月。1994年的除夕夜，他就是在工地上度过的。由于他的奋力拼搏，一个年产淀粉1.2万吨的企业，仅用7个月时间就建成投产，无论是质量或速度，都令同行叹服。

企业成败的关键在于管理。淀粉厂投产刘赵宁很快摸索出一套适合本企业的管理模式，即以厂部为核心，依次将生产目标分解到车间主任、班组长和职工身上，实行包成本、包产量、包质量、包运销、定奖惩的“四包一定”制度。一年后在精简科室人员的同时，又实行了定员定岗、竞争上岗、持证上岗等制度，加强了质量管理，每个班组的产品必须挂标签，质量不合格不入库，并根据标签一查到底，兑现奖惩。同时还实行了产销效益工资制和岗位技能工资制。科学的管理不仅调动了职工生产积极性，提高了产品质量和效益，还吸引了不少企业来学习取经，一流的管理创出一流的产品质量。赵州淀粉厂的产品以其优质名牌打开国内市场，远销云南、深圳、贵州、湖南、内蒙古等地。名牌企业春都火腿肠厂和内蒙古伊利冷饮厂都是他的客户。

刘赵宁创建的赵州淀粉厂一举成名，无论是经济效益和社会效益都在同行业中遥遥领先。刘赵宁是个永不满足的开拓者，具有企业家的才能和胆识。他先后与五家大专院校和科研单位建立合作关系，通过引进项目、技术和人才，促进了企业的发展。先后投资30万元建成赵州糊精厂；投资60万元引进色拉油生产线；投资70万元新上一条麦芽糖生产线。这些项目通过淀粉深加工提高了产品附加值，提高了经济效益。还投资40万元建成赵州养殖厂，利用淀粉副产品养猪1000多头；投资25万元建成包装印刷厂，解决了本厂的包装问题。此外还投资兴办赵州建筑材料大世界和木业有限公司。短短4年时间，刘赵宁的企业由1家扩张为8家，总资产达8600万元，年纳税额达到280万元。企业形成了群体规模，跨入集团化经营的行列，成为赵县私营企业的“领头雁”，为赵县经济建设做出了重要贡献。

事业成功之后，刘赵宁首先想到的是回报职工，回报社会。他投资为本厂干部盖了家属院，为双职工统一征地建成水电暖配套的住房，对在厂里住宿的职工给予伙食补贴。为了丰富职工的文化生活，厂里购置了台球、乒乓球等文娱用品，装修了歌舞厅。

刘赵宁积极投身社会公益事业。1996年抗洪救灾捐价值1.5万元编织袋。1997年向县前小学捐资10000元，1998年又投资10000元为该校安装取暖设备。当年妇女节前夕向县妇联捐款5000元，资助县人大慰问老干部10000元，向石家庄市第一届体育运动会捐资5000元。今年9月份，向工业路防洪工程捐资4.5万元。通过企业上项目，扩规模，创造了就业岗位。四年来，刘赵宁的企业安排社会闲散劳力357人，安置大中专毕业生95人，吸纳国有企业下岗职工和退伍军人413人。他主动为政府排难，替职工解忧，为维护社会稳定做出贡献。

荣誉属于无私的奉献者。几年来，他努力学习党的路线、方针、政策，尤其是十一届三中全会的改革开放，搞活经济的政策。他努力学习邓小平理论，结合本厂实际，勤奋工作，争先进优。企业先后荣获国家级企业管理基础工作先进单位、河北省乡镇企业局、石家庄市乡镇企业局颁发“全国乡镇企业管理基础工作合格证书”，被石家庄市工商局、市物价局、市标准计量局、市乡镇企业局、市总商会、工商业联合会分别命名为“重合同守信用单位”、“物价计

量信得过单位”、“明星企业”、“文明民营企业”，尤其在98年度被石家庄市镇企资信评级委员会评为“特级管理资信优等企业”。连续三年被赵县国税局评为“纳税先进单位”。被县委、县政府授予“经济能人”、“荣动模范”、“青年标兵”等荣誉称号。1997年当选县人大代表，1998年被推选为县工商联副会长。



追求卓越 矢志不渝



二十五年前的一个9岁的小女孩告别了一没公路、二没电灯的小山村，骑着毛驴走出了深山，来到了她向往的山外世界。这时谁都没有想到，正是她，靠着山村孩子特有的韧性和吃苦耐劳精神，十年后开创了自己的一片天地。她就是现在集服装设计、生产、销售、建筑装饰设计、公路工程建设、房地产开发于一体的河北斯特龙企业(集团)的董事长兼总经理。多次受省市领导表扬和鼓励的优秀青年民营企业家刘书英。

一、初涉商海折羽翼

如果说出深山是刘书英最大的梦想的话，那么中学、大学的学习则使她的梦想插上了翅膀，使她本来就喜欢挑战自我的性格得到了升华。大学毕业后刘书英先后担任了涿州市团委书记、保定市物资局团委书记、党委办公室副主任等职务。正当别人认为她事业有成时，92年她却做出了让人意想不到的决定：下海。辞去了让人羡慕的工作，放弃了安逸的生活，只身来到省城，开始了艰难的创业历程。

人常说：人生是一个五味瓶，只有遍尝五味的人才称得上是成熟的人。但最初下海的刘书英和其他知识分子一样，并不是想遍尝五味，而是只想尝甜。初到省会的她一心只想干出一番大事业，就是当辛辛苦苦干了4个月，赔钱4000元，被骗8000元的事实摆在面前时，她还坚定地想做大生意，借款注册了河北斯特龙实业公司，聘请了1名博士、2名硕士、2名大学生和

1名初中生，租用了6间房子，但一个月后只剩下了4间，3个月后再也无力支撑，除初中生外其他人都离她而去。刘书英不甘失败，又借款开了一间小酒店，没想到“屋漏又逢连阴雨”，酒店没开3个月就因客观原因关闭了。这一次，她损失了自己全部的家当，还背上了几万元的债务，生存吃饭已成问题。父母、婆婆劝她回原单位，并提出把损失的钱补上，甚至把她的行李拉回了保定。愧对父母，愧对丈夫，刘书英感到了从没有过的压力。

二、矢志不渝创大业

初涉商海尝尽苦头的刘书英开始思索：自己的能力不行吗？自己的路错了吗？……经过三天三夜的痛苦思考，倔强的她在丈夫的鼓励下决定：不回去，不给别人增加负担，用自己的双手还清债务，尽管前进的道路布满坎坷，但她一定要走下去，去寻找一条适合自己的路。

做出留下的决定后，刘书英又鼓起了人生的风帆，穿上自己在保定订做的漂亮的连衣裙，正是这条连衣裙改变了刘书英的命运。当她走在大街上时，不少人尤其是一些姑娘都注视着她，一会儿，竟有人问：“你的衣服哪买的，真漂亮。”这就是商机！刘书英马上意识到，为什么不做几条卖呢？带着这个想法，她马上转身直奔批发市场买了布，连夜赶回保定加工。第二天上午10点钟又赶到了石家庄劝业场，服装部经理看了样品后连连称好，答应卖卖看。于是刘书英东拼西凑，加工了四五十条裙子，办完了进商场手续后回到公司，开始了让人心焦的等待。裙子会不会有人要？卖不出去怎么办？她两眼盯着电话机，希望它响，却又怕它响。她太怕来电话说：不好卖，退货。

第二天下午，电话铃响了，刘书英怀着忐忑不安的心情拿起了电话，传来的消息让她激动的要喊出来了：裙子很好卖，现在缺货，赶快补做，让明天早上送来，有生意了！刘书英开始三番五次扛着大包跑保定，经常是水顾不上喝，饭也顾不上吃，甚至忘了梳头、洗脸，在火车上实在困了坐在通道上就睡着了。

裙装的销路打开了，正当她满怀信心准备大干一番时，却开始体会到商界竞争的残酷，新的款式很快被人仿制，而对方的销售网络比她多得多，几天时间，她的货几乎停止了出售，商场提出了警告，再销售不尽快撤货，否则这拉拢着刘书英希望的货是她的全部家当。一趟趟跑，一次次让步，钱拿到了，货取回了，刘书英也几乎要跨了，她太累了！这时，一次偶然的机会，一个单位让她为本单位职工订做职业装，这真是“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”，她买了2台旧缝纫机，4台新缝纫机，加上烫台，又招了10来个工人，就在她曾经开过的小饭店雅间里支起了这6台缝纫机，在原来的灶间支起烫台和裁剪台，开始干了起来。那些日子，是她最难忘的，辛勤的劳动终于有了收获，她感到了无比的幸福。96年春节到了，刘书英夫妻俩也累倒了，当万家团圆、辞旧迎新的时候，他们却躺在医院的两张床上，每人手上一只输液管，相视无语，两只手紧紧地握在一起，在困难面前从没有屈服过的刘书英落泪了，这是幸福的眼泪，这是对四年风雨创业路的告慰，睡了两年沙发，三年没有看过电视，拥挤的列车厢，嘈杂的大篷市场，别人无数的冷眼，一幕幕，一件件仿佛就是昨天，斯特龙终于开始起步了。

三、高层建筑铸辉煌

一次次的失败，一次次的反思，奠定了刘书英事业腾飞的基础，使她蕴藏的智慧 and 才能得到了淋漓尽致的发展。当河北斯特龙实业公司刚刚运行平稳时，刘书英就将眼光瞄准了全国和海外两大市场。她以其文化优势、高雅的气质、独到的鉴赏力，赢得了用户的信赖，并被国内著名的服装设计师和评论家所关注，公司先后得到中国服装界的顶尖大师吴海燕的指点，公司又聘请我国著名服装设计师、98年金顶奖获得者刘洋为设计总监，法国著名艺术家、服装设计师和营销专家FRANCIS为企划总监，实现了服装设计水平质的飞跃。同时，公司又和上海著名服装企业联手，实现了服装生产由手工作坊向现代化大生产的转变，为企业走向国际市场奠定了基础。

95年，刘书英又涉足建筑装饰界，成立了河北斯特龙装饰工程有限公司，短短四年时间，就入围河北装饰行业十强，先后完成了石家庄电信局INTERNET俱乐部、石家庄建行四办营业办公楼、石家庄北辰大厦、河北省农垦宾馆、石家庄高等邮政专科学校公寓楼、河北省农业银行办公大楼(三星级)、河北省金谷大厦(四星级)、河北省出版大厦(三星级)等多项工程的装饰设计施工，工程多次被评为省、市级优秀工程奖，企业也连续两年被评为省级重合同守信用企业。特别是97年全国星光奖颁奖晚会的舞美设计和施工在全国产生了巨大的影响。1999年，刘书英又注册成立了河北斯特龙房地产开发有限公司和河北斯特龙公路工程有限公司，开始向更广阔的领域进军。

在别人看来，刘书英事业成功了，她对事业的无限追求来自对社会、对家庭、对员工、对他人的爱和关心，正如美国著名的女企业家玫琳凯(MARY KAY ASH)所说的“你们愿意别人怎样对待你们，你们也要怎样对待别人”，她将这作为自己的座右铭。无论是对客户还是别人，她都以自己的真诚来回报社会和生活。几年来，斯特龙在客户心里树立的是完全值得信赖的朋友的形象，她还先后捐款几十万元，资助灾区 and 边远地区孤儿和贫困大学生，鼓励他们战胜贫困，战胜自我。

刘书英没有停止自己的追求，她在面向新的世纪，面向未来，用青春和追求描绘着企业的宏伟蓝图。



走坚实的创业之路



在石家庄高新技术开发区(西区),有一所占地70亩,建筑面积达12000多平米,集中医药各种剂型制造生产于一体,符合国家GMP标准的现代化制药园区,已在二十世纪最后一个夜晚全面竣工。这便是科迪药业有限公司的新产业园区。谈起科迪药业,我们不由想起一位曾为科迪呕心沥血,建功立业的功臣——科迪药业有限公司的副董事长、常务副总经理张宗尧。

1994年12月15日,这一天对于张宗尧来说是一生中一个不平凡的日子。就在这一天,张宗尧为了更有效地实现自己的人生价值,为了更有效地造福他人,为了给更多的患者解除痛苦,毅然辞退了张家口医学院第一附属医院检查科主任的职位,怀着一颗赤诚的心,为了民族药业的振兴,全身心地投入到科迪药业中来。创业初期的科迪药业公司条件是极其艰苦的,缺乏创办企业经验的张宗尧,不畏艰难,和陈子华(现公司董事长)一起,并肩作战,艰苦奋斗,熬过了一个又一个的不眠之夜,风风雨雨,耗费了大量的心血和精力,终于使一家初具规模的高科技企业展现在世人面前。就在当年,其生产的高科技产品,国家级新药——痹闭舒胶囊,纯天然中药制剂,便走向了国内广阔的市场,从而填补了国内在治疗中老年前列腺增生领域无部标准药物的空白。

经常会听到人们说这样的话:“岁月就像一条河,当我们回忆它时,总会有一些河中的小岛或者沙洲让人难以忘怀。”联想科迪药业四、五年的发展,难忘的恐怕不仅仅是一条河,那些河中的小岛和沙洲更让人难以忘怀。回忆起公司成立后的那段不平凡的日子,张宗尧说,最难忘的是为建立一套完整的管理体制而四处奔波,到全国各地有经验的先进企业“取经”的日子。为了搞好企业的管理工作,张宗尧奔波于全国各地的大型企业,吸取和借鉴先进的管理经验,废寝忘食,夜以继日地起草、修改、反复地研究,从而制定了适合科迪实际情况的管理制度,确立了“献身科学,造福社会”的企业理念和“理解、凝聚、科学、高效”的企业精神及“质量为本,信誉至上”的经营理念。在创业的路上,一个平凡人背后所走的路往往是不平凡的。在这不平凡的背后常常面临着的是艰险和付出。张宗尧也不例外。有一次他在地出差,在办事的途中,不慎滑倒,两根肋骨骨折,疼痛难忍。身为一个医生,他更应该知道什么叫“及时治疗”,而他只是到医院简单地处理了一下,忍着巨痛又继续投入了工作,没有休息一天。这也许就是一个创业者走向辉煌之前所走的必经之路。几年来,他人瘦了几圈,人变得苍老了许多,但功夫不负有心人,经过他和同志们几年持之以恒的努力,建立了一套较为完善的管理制度。而正是在这一套较为完善的管理制度的召唤下,吸引了一大批有知识、有理想、有能力的人才,汇聚到科迪,怀着极大的热情,投身到科迪的事业中来。

科学技术就是生产力,但对于一个企业来说要想把科学技术转化为生产力,面临的问题就是把科技产品迅速地推向市场,提高市场占有率,扩大市场覆盖面,取得好的经济效益。市场犹如能供生长发育的土壤,企业只有把根深深深地扎进市场的土壤里,才能经得起狂风暴雨的洗礼,结出累累硕果。张宗尧同志意识到市场对企业的生存和发展是至关重要的,从公司成立之日起,他便开始认真学习有关市场营销方面的知识,探索市场运作的规律。为了掌握市场运作规律及实际的工作经验,张宗尧于1997年初南下深入到湖北市场,从药店到医院,从医院到病人,都进行了细致的调查和研究。经过近10个多月的努力,亲手组建了科迪驻湖北办事处,并熟练地掌握了一整套的营销运作规律。凭着成熟的工作经验,湖北办的销售额迅速增加,其销售业绩一直名列前茅,成了科迪其它办事处学习的榜样。张宗尧还及时总结了湖北办事处的工作经验,将其向全国推广,在全国建立了快捷、高效的营销网络,收到了极好的效果。目前,科迪在全国20多个省市设有办事处,通过高效规范地运作,把公司的产品源源不断地推向市场,从而保证了科迪药业生产的良性运转。这与张宗尧辛勤的工作是密不可分的。

1997年底,张宗尧开始全面主管公司的营销工作,从组织结构、管理制度、人员培训、监督考核方面入手,狠抓落实,用企业的精神凝聚了广大员工,使全公司的营销工作出现了前所未有的大好局面。为了同国际管理模式接轨,塑造富有个性化的企业形象,以提高科迪的社会竞争力,张宗尧先生从办公环境、职工管理到产品样本、产品包装等入手统一导入“CI”,从而使科迪表现出了良好的企业形象。

在张宗尧等一批创业者的领导下,科迪药业在短短的几年,得到了长足的发展。科迪药业公司被认定为河北省高新技术企业,荣获石家庄市消协首届“商品质量可靠,售后服务有保障”消费者认证单位、“一九九九年度河北省优秀科技民营企业”称号。其主导产品“痹闭舒胶囊”被认定为高新技术产品,先后荣获“一九九七年度河北省科技名牌产品”、石家庄市消协“药品质量可靠,售后服务有保障,消费者信得过产品”二等称号。98年完成工业总产值3500



万元,销售收入3200万元,利税600万元。99年截止10月份完成产值3300万元,销售收入2800万元,实现利税700万元。其固定资产在短短的几年达到2000万元,资产总额达到8000万元。目前,科迪药业公司以自己独到的产业、产品优势,列入了国家火炬基金发展项目和国家重点工业试验基地,承担着由国家计委立项的机电技术及成套设备项目的开发和研制工作。科迪药业新产业园区的建设全面竣工后,将为科迪的崛起再次注入强大的活力。科迪药业经济效益和社会效益都呈现出良好的态势,正逐步形成集科、工、贸为一体的多元化发展格局,在向规模化、集团化道路上阔步前进。

张宗尧的工作业绩,受到了公司上下广大员工的高度评价和赞扬,成为科迪药业公司励精图治、开拓进取、勇争第一的学习楷模。



青年企业家的胸怀



河北三定石材有限公司是河北最大的民营石材加工企业之一，目前拥有固定资产1500万元，年产值800万元，利税500万元，也是灵寿最大的民营企业纳税大户。该企业总占地面积8万平方米，年产花岗石、大理石30万平方米。企业连续五年被市、县评为先进、文明企业。以“石石在在，石心石意，石全石美”的品质开拓中国石材市场，造福人民。这就是河北三定石材有限公司总经理、青年企业家张贵锁的胸怀。

张贵锁今年36岁，高中文化，中共党员，灵寿县北纪城村人，现任市、县政协委员，省、市、县工商联副主委，执委，县光促会副主任等职。

张贵锁兄弟五人，过去世代贫穷，祖祖辈辈以农为生。党的十一届三中全会以后，于1985年带领弟兄五人冲破传统的农耕思想束缚，跳出黄土地，搞起了石材加工行业。

一、跳出黄土地摸番石头过河

1985年春天，他针对灵寿丰富的矿产资源，利用生产队牲口棚开始了石材加工。谁知干了不到半年就亏损了1万多元，分析失败原因之后，他又千方百计筹集资金重新进料加工。一次，两次越干越有经验，越干劲头越大。半年过后，创利税5.8万元。他们尝到了甜头，又筹措资金50万元新上了8台设备，初步实现了半机械化生产。90年又投资150万元新建厂房20间，添了6台新型高科技设备，经过一苦一甜，巧干，95年就建成了全自动化生产线，年产值一跃达到250万元，利税120万元。96年在有关部门的帮助下，在原花岗石加工厂基础上建立了“河北三定石材有限公司”，并对新盖的车间重新进行了改建扩大，达到了现在的水平。

二、先富帮后富，实现小康户

张贵锁富了，这是北纪城人谁都承认的。他富了没忘众乡亲，这也是北纪城人谁都赞美的。自从他五兄弟带头办石材厂成功后，先后协助村里24户办起了石材加工厂，并不同程度的对他们进行了资金、技术帮扶。在贵锁的启发帮扶下，先后又有一百多户，干起了不同类别的食品加工厂。这样以来，把全村贫困户的子女都先后安排了工作。据98年统计，全村1300户有800户达到了小康标准，有200户成了万元户。要想富先修路，96年贵锁牵头，捐资10万元（其中贵锁5万），修了一条3公里的油路和村内路面硬化，一举结束了北纪城村“晴天尘土飞，雨天水泥路”的历史。

三、重点帮扶，逐户扶持

在张贵锁致富的过程中，他始终没有忘记特困户，时时惦记他们的冷热。张黑小家人口多，母亲常年久病不愈，无钱诊治。他办厂的第三年除捐给黑小500元给其母治病外，还领养黑小和其儿子进厂当工人。尹满餐、尹二国都是40出头的光棍汉，张贵锁看在眼里急在心里。张贵锁主动让他们到厂当工人，干了不到两年两人全都娶上媳妇，建立了各自幸福的家庭。

四、办实事共同致富

张贵锁还帮贫困户办实事致富。92年他投资10万元帮张树林购买了圆盘锯一台；93年资助3万元帮苗书庆上圆盘锯一台；94年帮张双辰、张梅中、张银锁办了三个石材厂，并协助他们找市场，推销产品；95年帮助苗振录贷款12万元，扩大再生产；同年又帮助张学昌贷款10万元，新上了设备，并无偿为其安装；96年投资8万元，帮助残疾人尹瑞新办起了第一家残疾人石材厂。

五、挡邪风，树正气。

随着人们生活水平的不断提高，茶余饭后无处可走，无事可干，导致封建迷信、打架斗殴、耍钱赌博歪风邪气盛行。贵锁主动找到村委领导同志说出自己的挡邪风、树正气的意见，马上得到了村委的支持。他捐款3万元，购置了文化体育器械，还帮助村委恢复重组了武术队，既活跃了文化生活又能锻炼身体。每年春节他都出资请剧团进村演出，扭转了过去的不良风气，促进了精神文明建设。97年他还带头收集企业捐资0.6万元，把村里四条主要街道安装了路灯，结束了父老乡亲夜间接路难的历史，并在主要路口安装了公用电话。还筹集5万元，帮助村委兴建了一座年产值50万元的砖场。在他的带动下全村民营企业和个体工商户共集资15万元购置了两台联合收割机、播种机，解决了农忙时人手少的大问题。

一位青年企业家的胸怀究竟有多大？只有通过他的所做所为去证实。张贵锁用艰辛的努力和博大的胸怀走出了一条辉煌之路，实践了自己的人生价值。



奋斗者的足迹



张际军，男，32岁，中共党员，是鹿泉市大河乡南故城村人。现任长城建筑材料厂厂长。

长城建筑材料厂 位于鹿泉市大河乡南故城村，获平路以东。现有职工225人。技术人员12人。管理人员6名。目前该厂固定资产达1300万元。年产值达4250万元。实现利税420万元。那么厂长张际军是如何由一个走出校门的学生成长为一位懂经营会管理的高年企业家呢？

一、他有奋斗者的雄心

1985年，张际军高中毕业后在大河供销社找到一份工作。工资虽然不多，但总算有了固定的收入。比毕业后找不到工作的同龄人还是幸运的。随着市场经济的发展，就业门路越来越广，一些和自己同期毕业的同学和家乡伙伴，有的离土不离乡办起了工厂，有的从事商业，下海当起了小老板。赚得BP机，手拿大哥大。相比之下感到自惭形秽。特别是日益繁荣的农贸市场，挤得供销社的营销日渐萧条，“只此一家，别无分店”的优势不复存在了。在百无聊赖的时候，只有守着柜台看打发日子。当他看到原苏联旧电影剧本《夏伯阳》中，主角夏伯阳和战士谈话时有这样一句台词“不想当将军的战士就不是好战士”，这句话对他触动很大。从而，在他头脑中萌发了“当老板，不当打工仔”的念头。供销社，是接触面比较广的行业，通过和不同人物接触给了他深入调查的机会。通过调查和思考使他认识到，要实现当老板的梦想，就必须在知识和资金上有所积累。于是他选择了既能积累资金，又能和企业广泛接触的运输业。1988年，回家买汽车当起了运输专业户。在7年运输生涯中，他完成了三种积累。一是资金积累，起初是1部汽车自己开，打算用“滚雪球”的方法自我积累，自我发展。3年的艰苦经营，不仅自己能驾驶，能维修，成了行家，还清了贷款，买了第2部拖挂车，当了个体运输的小老板，增加了资金积累。二是知识积累，当地企业采石厂、水泥厂居多，所以，也注定了运输物品多是石子和水泥。通过与各厂家的频繁交往，不仅对厂房建筑，工艺流程有了深入了解，同时对不同企业的发展前景，市场占有率和效益情况有了比较深刻的认识。通过分析他认为，采石是资源加工型的企业，产品档次低，经济效益差，充其量也不过是对资源优势的利用，搞水泥不但发展了资源优势，生产的最终产品也能直接与市场接轨，坚定了办水泥厂的决心。三是客户积累，跑运输天天和客户打交道，通过交往不仅了解了大客户的市场销售覆盖面，也与之建立起了密切的关系。三种积累的逐步增加，为自己创办水泥厂打下了良好的基础。

二、他有企业家的头脑

1994年，正是乡镇企业推行股份制和股份合作制掀起高潮的一年。在这一年里，许多旧企业通过推行股份制和股份合作制焕发了生机。一些一家一户合力兴建的较大型的企业，通过推行股份制迅速建立起来。在所有制的改革中，张际军的思想得到进一步解放，也找到了兴建大企业的办法。于是，就联合了4个运输户买掉了汽车办水泥厂。1995年初建厂后一年就投产了。投产后的长城建筑材料厂受到了市场疲软考验。1996年由于市场疲软，3位股东思想产生波动，要求退股。在企业举步为艰的情况下，张际军坚信，只有疲软的市场，没有疲软的企业。为了把厂办下去，他贷款130万元还清了3户的股权开始了独揽经营。经过一年多的艰苦经营和精心管理，1998年全部还清了贷款，被中国农业银行河北省分行评为“AAA级信用企业”。

如果说建厂初期是凭苦干增效的话，那么经过三年实践的艰苦磨炼，成长为一名懂经营会管理的内行厂长。在此期间，他学习了《企业管理学》、《市场经济管理》和水泥生产的技术操作规程。在长城建筑材料厂实行了大胆的改革和科学管理。一是通过技改使厂区布局形成了“U”字型，使厂区建设符合水泥生产的工艺流程，把原料、半成品、成品的搬运距离缩小到最低限度，在节约用工上搞增收。二是学习邯郸模拟市场成本核算的经验，在本厂推行经济上生产利润和销售利润分开结算，使两个积极性得到充分发挥。在生产上实行工序间模拟市场价交接，产品的数量和质量直接与工人的经济待遇挂钩，实行了层层有指标，人人担担子，个个有责任的岗位责任制管理，把每个职工的利益紧紧捆绑在增产、增效、兴厂这辆战车上。全厂上下树立了“厂兴我荣，厂衰我耻”的坚定信念。三是提高全厂职工的整体素质，厂内设置了技术学校，除定期对工人和经营管理人员分别培训外，还不断派出有关人员到先进厂学习取经，拜师求艺，实施了一条“以人为本”的战略措施，推行了一条制度化管理的治厂方法，使生产和经济运行质量有了明显的提高。四是制定措施，留住工人。从一定意义上讲，留住了工人，特别是技术熟练的工人，就等于留住了技术。在保持工人队伍的稳定性上采取了两条措施，首先在评定工资上，把技术人员、技术骨干和一般工人区别开来，使技术好的工人得到较高的待遇。第二是执行年限工资，工人多一年工龄每月增加10元工资。这样，不仅使工人思想上有稳定感，厂里也可以保持工人的技术水平，使生产稳定，质量保证，更省掉了新工人进厂培训。

三、他有外交家的精明

作为工业企业的领导者，不仅要具有管理企业的才能，也要有营销的灵活头脑。只有这样才能提高经济运作质量，使自己的企业在商海中破浪前进，使自己的产品在市场上占有一席之地。张际军在企业经营中充分显示了他手段的灵活和头脑的精明。首先是增强质量意识，靠质量求生存。为了提高产品质量，他积极依靠大企业，和沧州水泥厂建立了密切的业务关系和人脉关系，请这个厂的技术人员到自己厂担任“星期六工程师”具体指导，为自己厂培养技术人员25名，使自己厂有了从微机配料到产品化验，从机器操作到科学管理都过硬的技术队伍，使产品质量有了根本保证。其二是借风扬帆，借船出海。自己的产品质量合格后，一方面靠自己闯市场，巩固老客户，发展新客户；一方面借沧州水泥厂“铁狮子”的品牌，充分利用品牌效应占领市场，扩大领地。目前，长城建筑材料厂生产的铁狮子牌水泥，不仅畅销沧州、保定，还打入京津市场。1998年这个厂生产的水泥被鹿泉市工商局评为重质量产品，长城建材厂评为守信用企业。其三是长期留住客户，建立永久关系。除了以高质量，足数量，讲信用赢得客户外，帮助营销点发展，建立互相依赖，利害连的关系也是非常必要的。张际军除了按客户需要供应散装水泥外，还帮助经销商或网点提供增收门路，协助销售站创建拆厂，通过进散装卖袋装，不但解决了经济不发达地区闲散劳动力的就业问题，也使销售单位通过进散装卖袋装增加了经济效益。拿张际军自己的话来说，就是虽然通过让利和为销售找增效门路方便了客户，但对自己厂也会增加效益。除了把制袋投资转嫁给客户外，还使其产生依赖，从而建立起休戚与共的永久关系。

张际军由一个走出校门的学生，通过向书本学习，向实践学习，在市场经济大潮中磨炼，成长为一名懂经营会管理的厂长，走出了一条学习、实践、创新、发展的成才之路。长城建筑材料厂也走过了若干增效到科技兴企的发展历程。张际军生在奋斗中尝到了跋涉者的艰辛，徘徊中的苦闷，同时，也会尝到了奋斗者的幸福，得到了丰厚回报的喜悦。目前该厂实现了经营产销两旺，管理上得心应手，为进一步发展增添了后劲。

张际军在奋斗过程中不仅学到了知识，增长了才干，也使思想得到了升华，实践使他认识到，建设有中国特色的社会主义，就是要不断提高人民日益增长的物质和文化生活的需要。共富是目的，先富后富是步骤。作为一名民营企业厂长，不仅要带头致富，更要积极参与“共富工程”的实施。近年来，他先后为河南军分区残退军人办公室捐资12000元，抗洪救灾捐助10000元，为农村实现路面硬化捐助40000元，同时每年向村委会捐助5000元，用于开展农村文化娱乐活动，他热心公益事业的义举受到了社会的广泛赞誉。



艰辛创未来



许彦文，原是一名普普通通的农民，他凭着顽强的意志和坚定的信念，走出了一条艰辛的勤劳致富之路。现任石家庄市盛通肥鹅养殖有限公司副总经理，石家庄市华燕加油站经理，石家庄市世嘉酒楼经理。从商几年来，无论处于何种境地，他都没有放弃过拼搏，也没有在困难和挫折面前退却，因为他坚信：有党的改革开放政策做坚强后盾，有各级领导和同志们的关怀、支持，就没有战胜不了的困难。

一、艰苦创业，在逆境中奋起

90年代初，许彦文受人之托，担任华燕加油站经理。当时加油站地处比较偏僻的东岗路与体育大街交叉处，每天过往的行人都很少，更不用说车辆了。加油站20多名职工，可每天加油量只有0.5吨，并且储油罐比较小，再加上油品供应紧张，每天都有断油的可能。许彦文上任伊始，面对种种困难，并没有产生抱怨情绪，而是依靠广大职工的智慧，首先了解了以前加油站的工作情况，发动职工献计献策，找出以前工作的缺陷，对症下药，逐步对加油站进行改造。当时，加油站的进出口是面向东岗路，由于

东岗路未开通，泥泞的土路特别难走，给加油车辆造成了诸多不便，为改变上述现状，他首先提出了要解决加油车辆出入难的问题，把出入口改面向体育大街，这样就大大方便了加油车辆的出入。说干就干，许彦文亲自带领站内职工，拆掉了原有的东墙，修整了道路，使加油车辆很方便地进入加油站。由于有了这条道路，使加油站的油量销售从每天的0.5吨猛增到了4吨左右。由于村内发展第三产业，原有的体育大街临街农田都变成了一个个门市，地基的升高，加之没有排水设施，造成一遇雨天，体育大街就变成明河，有时水深达半米，车辆根本无法通行。因此，为了保证车辆通行，每遇雨天，他都带领站内职工，招呼邻街单位员工为排水忙碌，在水中一干就是大半天，两脚泡的惨白。夏天还好一些，冬天雪一化，路成了泥浆，穿着胶鞋清扫，脚都冻坏了。每当路面清扫完毕，看着南来北往的汽车又能顺利通过，再苦、再累，可心里总觉着甜甜的。

前几年，石家庄炼油厂每到检修季节，市内的油品供应马上紧张，作为面向社会的加油站，在这种情况下更是难上加难。有一年汽油奇缺，许彦文自驾车到辽宁去拉油，36个小时没有合眼，同车司机劝他休息一会儿，可他心里着急，总想着尽快把油送回去，让更多的车跑起来。在那段供油紧张的日子里，有时为拉上一车油，从早上3点排队到下午6点装上油，一等就是一天，饿了买两个馒头，渴了喝自来水，那时的辛苦真是说也说不完。只要油能供应上，能满足广大司机师傅的要求，苦、累都无所谓了。

二、把握机遇，勇于决策，科学管理，再创辉煌

人类社会已进入了信息时代，各种信息对各行各业都提供了各种机遇，只有掌握信息，把握机遇，才能在当今社会站稳脚跟，在商海大潮里自由遨游。95年市场上刚上市93#汽油，许彦文马上看到了这是今后发展的方向，果断提出了要增加品种，增加库容。他们先后投资20多万元，改善了加油站的工作环境，扩大了营业面积，改善了加油站的硬件，使加油站的竞争力更强了。同时，又新增了储油罐，在保证油品正常供应的情况下，增加了油品的品种，品种从最早的只经营70#汽油发展到现在拥有两大类6个品种，不仅经营轻油同时也经营润滑油，现在基本上能做到车辆上所有的油，加油站都经营，这样既满足了司机师傅的要求，又增加了站方的收入。

前进的道路并不是一帆风顺的。96年石家庄市连降大雨，油罐进水，给加油站造成了一定的损失。针对这种情况，许彦文提出了加强库区管理，加强职工责任心的教育，对可能发生的各种情况，制定了相应的措施，如遇有雷雨天气，油库实行24小时巡检制度等等。通过近几年不断探索、改造，现在加油站已初具规模，在市场的竞争中站稳了脚跟。

三、勇于开拓，不断进取

随着近几年市场经济的不断发展，“强强联合”、“跨行业重组”企业不断涌现，看到这一发展前景，许彦文联想到了加油站今后的发展。现在加油站受各方面条件的限制，如想再发展已不具备条件，是死抱着加油站，还是另辟蹊径，这个问题时常在他脑海回荡。97年初，一个偶然的机会，许彦文接触到养殖业这一行当，通过多方调研考察，他了解到“鹅肥肝”是世界三大美食之一，在当今国际市场上销路很好，经过多方联系，他与许芳总经理共同筹建了石家庄市盛通肥鹅养殖有限公司，确定了公司的拳头产品“鹅肥肝”。由于缺少厂地，他们采取的经营方式为“公司”加“农户”的经营方式，这种经营方式使公司在有限的空间里，完成“鹅肥肝”的精加工，而农户又可以通过养殖增加收入，是一种双受益的好方法。通过一年多的实践，“公司”、“农户”双方都比较满意，开创了一条生产经营的新路子。随着体育大街改造及加油站周边生活小区建立，现在的体育大街已逐渐变的繁华了，人民生活水平在不断的提高，他们又一个新的经济增长点“世嘉酒楼”应运而生。

回顾许彦文这些年来走过的历程，每一步都凝聚着他辛勤劳动的汗水，虽然取得了不少成绩，但他认为，这只是万里长征走完了第一步，以后的路程更长，只有加倍努力，为社会奉献出自己的全部光和热，才不辜负石家庄这块生养他的土地和父老乡亲，不辜负各级领导对他的关怀支持。



鹏程万里任翱翔

1983年,当改革开放的春风刚刚吹暖行唐大地的时候,年仅23岁但雄心勃勃、干劲十足的张合堂毅然辞去乡办厂车间主任职务,带领4名伙计,热火朝天地干起了个体企业——铸造加工厂。经过十几年的艰苦创业,目前玉城拖配厂已拥有417万元资产、132名职工,能生产数十种拖拉机配件,年产值2000万元,利税180万元的私营企业。

一、含辛茹苦,执著创业

建厂伊始,没有资金,就东凑西借,硬是筹集了3万元。生产什么产品呢?当时,农村以家庭承包经营为主的责任制形式已经确立,前所未有的农机热正在兴起,张合堂敏锐的感到:在最近一两年内,农机配件的需求量会成倍增长。于是就果断决定生产以柴油机配件为主的各种农机配件并确定了“人无我有,人有我精,人精我廉,人廉我胜”的16字办厂方针。人无我有:即赚钱少或加工难度大别人不愿生产的产品我也生产,尽量做到品种齐全,占领品种优势。人有我精:即配件无论从选材或加工质量上一定要比别人更胜一筹,让产品质量成为自己的优势。人精我廉:即同类产品,在保证质量的前提下,价格一定比同行厂家便宜,占领价格优势。人廉我胜:即在价格竞争的同时,对用户实行赊销,或让其代销,以此赢得用户,占领优势。张合堂在调整产品结构的同时,提出了“内抓管理,外拓市场”的发展战略,一边抓好企业内部管理,一边把目光盯在了与大企业“联姻”上。经过不懈的努力,玉城拖配厂生产的拖拉机内外轮圈、制动鼓等产品顺利打入石家庄拖拉机厂、德州拖拉机厂、聊城拖拉机厂和菏泽拖拉机厂,成为这些厂家的配套产品。1998年,玉城拖配厂产值突破2000万元大关,创利税150多万元。97年,该厂被县委、县政府命名为“文明私营企业”,被市工商局命名为“明星民营企业”。

二、挑战市场,严细管理

随着市场经济的发展,农机及其配件行业的竞争也越来越激烈。张合堂说:“我们乘在市场经济的大潮中站稳脚跟,寻求发展,必须勇敢地挑战市场,才能在握手林立的激烈竞争中稳操胜券。”他按照“内抓管理,外拓市场”的发展战略,始终紧紧抓住企业内部管理不放松,在全厂推行了“双五定”。科室管理人员实行定岗位、定职责、定任务、定工资、定奖惩,因事设岗,据岗定责,权责分明,工作质量与工资、奖惩挂钩,生产工人定产量、定质量、定消耗、定报酬、定奖惩。科学的管理方法,既调动了工人的生产积极性,又激励了大家“厂兴我荣,厂衰我耻”的荣誉感和提高产品质量、降低产品消耗的责任心。在98、99两年农机及配件行业市场严重疲软的情况下,玉城拖配厂仍然实现了产量增加、质量提高、企业增效、工人增收,四项指标同比上率在18%以上。张合堂一直把质量管理看作是企业的生命,始终作为企业管理的中心环节来抓,做到不合格的原料不进厂,不经过培训的工人的生产积极性,又激励了大家“厂兴我荣,厂衰我耻”的荣誉感和提高产品质量、降低产品消耗的责任心。在98、99两年农机及配件行业市场严重疲软的情况下,玉城拖配厂仍然实现了产量增加、质量提高、企业增效、工人增收,四项指标同比上率在18%以上。张合堂专门建立了物理检测室,设立了质量检查员,并建立了一套严格规范的产品质量检验制度,确保了产品质量。97年,市工商局授予玉城拖配厂“消费者信得过产品”荣誉称号;98年,该厂被德州拖拉机厂评为“产品质量免检单位”,被县委、县政府命名为“文明单位”。

三、爱岗敬业,守法经营

张合堂富了,但他心里清楚,是党的富民政策引导他走上了致富的道路,他挚爱着自己的祖国,当他在电视上看到以美国为首的北约悍然轰炸我驻南联盟

大使馆的消息后,激动地表示:如果我们国家的安危受影响,只要国家需要,我就把我的全部家产贡献给国家。他把爱国看作是已自己的天职。张合堂经常跟别人讲:“我这一辈子虽然不求惊天地,泣鬼神,但也不能虚度年华,碌碌无为,一定要干成点事儿。”他把敬业当作自己的本份,守法经营,照章纳税,信守合同,交易公平。98年,张合堂当选为行唐县第七届政协委员。

四、回报社会,奉献真情

富裕起来的张合堂“吃水不忘挖井人”,他一直把回报党、回报社会、回报人民当作自己的心愿。近几年,随着企业改革的深入,下岗职工逐年增多,张合堂以高度的政治责任感,先后安排26名下岗职工到本厂就业,为政府分忧,为下岗职工解难。张合堂致富没有忘记众乡亲,主动安排14个贫困户为企业清渣、运料、拉废铁,使他们每年收入都在5000元以上,有的能达到2万元。农机配件行业是行唐私营经济的支柱产业,高峰时企业数量达到80多个,张合堂视同行为兄弟,不断伸出温暖之手,给困难者以援助,以求得共同发展。几年来,他为6个兄弟厂培训技术工人30多人,支援周转资金50多万元,转让合同3个,价值金额200多万元。张合堂热心公益事业,热情扶贫济困,资助助教。他为修建乡村公路捐款3万元,为修建校舍捐款2万元,为希望工程捐款5000元,为贫困大学生捐款2000元,为抗洪救灾捐款2万元等。几年来,张合堂为各项社会公益事业累计捐款捐物达13万多元。

回首以往,张合堂感慨万千,他非常感谢党的富民政策和党的教育与培养,使自己从一个农民的儿子锻炼成长为一个具有现代意识和开拓精神的青年农民企业家,展望未来,张合堂豪情满怀,决心再展宏图,再创辉煌,为国家和人民做出更大贡献。



石家庄市优秀青年民营企业名单

(以姓氏笔画为序)

- | | |
|-----|----------------------|
| 卜雪昌 | 河北省三星淀粉有限公司总经理 |
| 马云峰 | 栾城县双龙装饰有限公司经理 |
| 马军海 | 石家庄市龙太塑胶有限公司总经理 |
| 王瑞申 | 河北森通木业有限公司总经理 |
| 王凤革 | 行唐县中山机械厂厂长 |
| 王彦彬 | 石家庄市双燕家俱有限公司总经理 |
| 王彦兵 | 正定县昌达印染有限公司经理 |
| 王永刚 | 鹿泉市祥海机械厂厂长 |
| 王双喜 | 河北省雷博电子有限公司总经理 |
| 冯素明 | 石家庄思远实业有限公司董事长 |
| 冯根起 | 辛集市元亨利皮革有限公司董事长 |
| 任增辉 | 石家庄市长通电器有限公司总经理 |
| 刘吉平 | 井陉县呈龙钙业有限公司总经理 |
| 刘喜令 | 河北玉刚铸造有限公司总经理 |
| 刘志刚 | 井陉县宏达碳酸钙厂厂长 |
| 刘子彦 | 石家庄开发区正光报警设备有限公司总经理 |
| 刘书彦 | 石家庄市三农化工有限公司总经理 |
| 祁彦斌 | 河北盛宏实业有限公司总经理 |
| 杜秀珍 | 河北新龙科技股份有限公司董事长兼总经理 |
| 李雪林 | 赵县化工八厂厂长 |
| 李彦辉 | 河北益华有限责任公司总经理 |
| 李建立 | 石家庄市环城生物化工厂厂长 |
| 吴振山 | 石家庄市开发区第一建筑工程公司总经理 |
| 吴向东 | 石家庄市川仪仪表经营成套有限公司总经理 |
| 张连洲 | 河北五方食品有限公司董事长 |
| 张建英 | 元氏县第三针织厂厂长 |
| 张书国 | 藁城市碳素制品有限公司总经理 |
| 陈秀英 | 赞皇县养蜂协会蜂业服务部经理 |
| 范志敏 | 行唐县制鞋厂厂长 |
| 范聚龙 | 石家庄市张营聚成副食商场经理 |
| 杨晓红 | 井陉县巴蜀酒家经理 |
| 杨照华 | 平山县玻璃工艺制品厂厂长 |
| 赵辉 | 河北宝岛实业有限公司总经理 |
| 侯利锋 | 赵县第一礼花厂厂长 |
| 耿建明 | 河北皇飞蜜饯有限公司董事长兼总经理 |
| 夏建枫 | 石家庄市夏氏矿泉饮食有限公司总经理 |
| 郭增禄 | 藁城市油脂加工厂厂长 |
| 曹伟 | 河北六通房地产开发有限公司董事长兼总经理 |
| 董孝辉 | 石家庄市雅芳美容美发有限公司总经理 |
| 裴腾月 | 河北辛集腾跃实业有限公司经理 |

富而思源 富而思进

卜雪昌 1983年河北大学哲学系毕业后分配在河北省社会科学联合会工作。但是他毅然辞去了这份稳定的工作。投奔商海。先后创建了河北省博达物业公司、河北省博达房地产开发有限公司、百草园餐厅及一分店、二分店、河北省天元印刷有限公司。总投资达1500多万元。从而为自己开辟了一片广阔的天地。

1995年卜雪昌在房地产公司和餐饮业运营良好的情况下。并没有沉溺于小富即安的意识之中。敏锐地认识到了农产品深加工的巨大发展潜力。投资成立了河北省三星淀粉有限公司。从而依托农村市场。从事玉米淀粉及系列产品的加工、销售。到目前为止公司总投资6000多万元。厂房占地68亩。现有员工360人。工程技术人员68人。年产优质淀粉5万吨。实现工业产值超亿元。利税超千万。其主导产品“三星”牌玉米淀粉荣获“中国粮博会金奖”、中国保护消费者基金会“推荐产品”等多项殊荣。公司也获得了“石家庄市明星企业”和“河北省重合同守信用单位”等荣誉称号。98年被吸纳为中国淀粉协会会员单位。作为一名成功的企业家。卜雪昌积极参与政。先后当选为赵县十二届人大代表和第八届河北省青联委员。

企业一天天地发展壮大起来。匆忙忙碌的卜雪昌并没有忘记家乡的父老乡亲。一方面通过自己的公司起到带头作用。带动赵县经济的大发展。另一方面。每年的一些传统节日如春节、中秋节等。他都重金聘请省级歌舞团、京剧团为家乡父老义演。极大丰富了农村的文化生活。同时。他还十分关心家乡的教育条件。赢得了赵县人民的广泛赞誉。

卜雪昌通过奋发拼搏取得了成功。省市领导多次莅临公司视察工作。并对公司取得的成绩给予了高度评价。面对这些。卜雪昌并未满足。他仍积极拓展公司各项业务。为赵县、石家庄的经济发展继续作出自己的贡献。



装扮人间

马云峰 一心扑在企业上。便企业成为河北省首家生产“888仿瓷涂料”的骨干企业。自己被评为荣城县“十佳杰青”和“五一劳动模范”、石家庄市“青年星火带头人标兵”。

1987年。马云峰高中毕业后与别人合伙建起了涂料生产厂。为把企业搞好。马云峰吃住住在厂。以厂为家。工作之余。认真攻读《现代企业制度》、《乡镇企业管理办法》等书籍。建立健全了质量检测制度。岗位奖惩制度等多项规章制度。使企业逐步步入正轨。马云峰还虚心到河南、山东等地的一些涂料厂取经学习。从市科研单位高薪聘请了有关专家做技术顾问。对职工进行工艺培训。严把质量关。面对产品换代竞争激烈的市场。他带领技术人员昼夜研究。连续开发了10多个新品种。为了适应市场的需求。马云峰引进“888仿瓷涂料”生产技术后。从北京建筑学院聘请专家前来指导。派出骨干力量到省会拜师求技。功夫不负有心人。“888仿瓷涂料”试产成功。成为企业的当家产品。近几年。室内装修业逐渐热起来。马云峰根据市场需求。及时调整产品结构。转变经营战略。在原来的基础上。又成立了“荣城县双龙装饰有限公司”。由以前一个1988年固定资产仅2万元。工人仅6人的作坊式小厂发展为固定资产30多万元。工人50多名的企业。累计为国家上交税金20多万元。

马云峰常说。一个人活着不能只为挣钱。还要有一种奉献精神。他经常拿出一些资金来支持村里建设或搞一些有意义的活动。近几年。他先后捐款4000多元。用于支持县电视台建设和村里秧歌队、大鼓队的活动。深受乡亲们的称赞。为绘县里实施的“下岗职工再就业工程”出出力。两年来马云峰先后接收了10名从县酒厂、电机厂等企业下岗的职工。为他们的生活提供了保障。在他的支持带动下。西街村已先后有8户村民搞起了墙体粉刷和室内装饰。户均年纯收入都在万元以上。



龙样太平齐飞跃

马军海自创建石家庄市龙太塑胶有限公司以来。冲破层层阻力。艰苦创业。凭借有效的管理。优质的产品和高水准的服务。使企业生产经营蒸蒸日上。经济效益逐年大幅度提高。企业呈现勃勃生机。

马军海十分注重提高自身的管理素质。博览群书。多方面锻炼。培养自己的知识层次。为提高自身的管理水平。促进企业的持续、健康发展。先后精读了现代企业管理、经济法、市场营销等书籍。并到浙江、江苏、广东等经济发达地区进行了实地参观考察。汲取管理经验。并改进了生产线。添置了新型炼胶机。压延机。提高了产品质量。更新了产品外包装。增强了市场竞争力。为企业发展增强了后劲。拓宽了发展思路。提高了经营管理水平和能力。

致富不忘众乡亲。马军海在增强内部管理。保证产品质量。降低生产成本。多方面维护职工个人利益的同时。积极向群众传授经验。并在资金上给予大力扶持。帮助他们建立自己的企业。开拓自己的事业。十几年来。经马军海帮助建立起来的个体私营经济实体已有5家(户)。使100余人走上了致富之路。

马军海个人也获得了许多荣誉。1996年以来历年被评为优秀共产党员。1998年获“石家庄市青年星火带头人”称号。1999年被评为“河北省青年星火带头人”。

天生我才必有用

和其他成功民营企业企业家一样。35岁的王瑞申的事业经历了一个起步、发展到稳步繁荣的过程。公司由小到大。从一个小小夫妻店。到如今拥有员工20余人。公司办公室1500平方米。经营铺位近20个。驻外省市机构4个。资产总额达1200万的中型商贸公司。王瑞申凭借着勤奋、吃苦和真诚及对事业的不断探索和追求。稳稳立在了市场经济的浪潮之巅。

1987年。刚23岁的王瑞申在通往县城的路上开了一家板材综合经销部。王瑞申把这间租来的房子修整好。取名“宏达”。就这样。王瑞申开始了他的创业生涯。1994年正定县恒山板材市场建成并启动。正式向全国客户招商。王瑞申迅速在市场有利位置租得了一个货位。把“森通木业有限公司”的牌子挂在了高处。随着庆典的常山战鼓的击打之声。王瑞申的欣喜之情也变成了一只不羁的鸟儿。飞上了天空……。诚实守信。讲求职业道德。是王瑞申做人之本。也是森通公司立业之本。王瑞申认为。事业发展。德字为先。他不但这样说。也实实在在地这样做。前年。一个内蒙客户在装运板材时。无意将公司1号货位一大块板材碰倒摔坏。按道理是要赔偿的。员工把王瑞申喊来。王瑞申围着那得七零八落的商品走了一圈。微笑着对神情紧张的客户说。没事。不打不成交嘛。咱们算交个朋友。你们走吧!事后。妻子怨他。连员工们也背后议论他赔了几百元。就买了个仗义。他耐心对妻子说。做生意最讲个诚信。咱退一步。就有可能赢得更多客户。通过这些小事。使王瑞申和他的森通公司在市场逐步树立起了信誉和威信。面对市场经济的风云变幻。面对基于战场的商场。王瑞申深知。当今时代是知识经济时代。一个人特别是一个企业经营着。如不重视自身修养。学习提高。就必将落伍于时代。正是这种指导思想的作用。使得王瑞申与书本结下了不解之缘。读书。使王瑞申眼界大开。如虎添翼。使得他在商务活动中。奇招频出。屡展得胜。森通公司发展了。它的资产总额达到了1200万。仅1998年就向国家上缴税金15万元。1998年。森通被正定县授予“文明经营单位”称号;1998年。中国农业银行授予河北森通“AAA信用企业称号”;1999年市工商局授予“重合同。守信用”单位称号。王瑞申本人也被选为政协正定县第十一届委员。

在业绩与荣誉面前。王瑞申并没有止步。过去的已经过去。森通公司必将迎来更加辉煌的明天。



青春在这里闪光



1995年10月,由杂货铺起步的王凤革组建了行唐县中山机械厂。从此,王凤革开始了她人生中的第二次创业。经过5年的努力,中山机械厂发展成为拥有固定资产300万元,年产值800万元,利税80万元的私营企业。王凤革通过精细管理,使企业生产经营呈现出良好的态势,企业发展充满生机与活力。产品质量是企业的灵魂,信誉是企业的生命。王凤革把提高产品质量,增强企业信誉作为企业管理的关键环节来抓,做到不合格的原料不进厂,不经培训的工人不上岗,不合格的产品不出厂。做到厂长、车间主任、质检员逐级检验与工艺流程互相结合,实行质量与工资挂钩,建立严格规范的产品质量检测制度,确保产品质量。增强市场竞争力。1996年,中山机械厂被评为市“明星企业”,97年被评为市“质量监督免检单位”,“无假冒先进单位”等多项荣誉。“人定胜天,把人的最大潜能发挥出来,调动每个职工的生产积极性,是企业兴衰成败的决定因素”王凤革是这样说的,也是这样做的。她对待职工不论亲疏远近,一视同仁,每个职工都做为自己的亲人来看待。同时,为激发广大工人的主人翁意识,中山机械厂每周日上午都举行升国旗仪式,对职工进行爱国主义教育,增强广大职工爱国、爱家、爱岗意识,把自己和企业紧紧连在一起,为提高效益,振兴企业,回报社会做出贡献。王凤革还不遗余力地安排下岗职工60多人,资助7名失学儿童重返校园。

王凤革从一名农家女成长为私营企业家,走过了一条充满艰辛而又自强不息的人生之路。她先后被评为省、市“青年星火带头人”、“三八红旗手”、“十大杰出青年”和全国女企业家协会会员,并担任了行唐县政协常委。然而王凤革是不甘于满足的,她将与河北旭日集团共建中山保健饮料厂,该项目建成投产后,可年产“旭日升”系列饮料600万件,年产值1800万元,年创利税400万元。行唐生产的“旭日升”系列产品将迎接新世纪的曙光投放市场。

灵燕展翅翱长空

经过十五年的艰苦努力,王彦彬和他的双燕家具公司终于在强手如林的市场竞争中峥嵘初露,并占有一席之地。“青山看鹤鸣,不可无我音”,他开发生产的灵燕牌家具,几年来就象一只轻捷的吉祥鸟,飞过大江南北,越过长城内外,倍受消费者青睐。先后获得河北省消费者协会“质量信得过产品”和“受推荐的名牌产品”,99年4月经中国轻工总会检测后定为国家A级产品。他本人也先后多次荣获石家庄市、正定县“十佳青年农民”、“青年星火带头人”等荣誉称号。同时被推选为正定县政协委员。

饱尝创业艰辛的王彦彬具有超前的智慧和策略。15年的风风雨雨,磨炼出他精明自信、坚毅果敢的性格。同时也奠定了他登堂入室,走向成功的基础。1983年,天生自立自强的王彦彬,争取到信用社2000元优惠贷款,于是1间草棚,1台电刨,2把斧头,几件简陋工具,便成了他起家立业的最初资产。他做出的家具款式新,价格廉,销路顺畅。1993年,随着全国各地家具俱如茶地迅速发展,市场竞争激烈,为了保存实力,在经济转轨的棋局里,免遭市场淘汰的命运,王彦彬冷静地分析形势,利用三年时间走好了三步棋:第一步,大胆进行工艺改进,提高技术装备水平,引进先进的生产设备,工艺流程和技术人才。第二步,扩大生产规模,实施名牌出精品。生产品种由3、4个品种扩展到近30多个品种,生产能力由原来的每年50套,增加到1000套,实现了工艺流程化,产品系列化,生产规模化。大大提高了产品抵御市场风险的能力。在名牌战略上,王彦彬不断调整自己的经营思维和策略,融入了国际上通行的科学专业分工,结合中国国情,把产品开发的主要目标放在了运输方便,款式富于变化,具有新潮流,而又便于规模化生产的拆装板式家具上。坚持从每一道工序质量抓起,严格把关从而创立了“汇中外名品,集中展示经营”的营销模式。成功地成为不同层次的消费者推出了“真品、名品、精品”家俱。第三步是加强技术视野,紧跟世界发展潮流。1995年,王彦彬被吸收为中国家具协会会员。他每年都要参加各地举办的家俱订货展销会,大大开阔了视野,了解到大量新信息,吸收了多种新观念。回来后及时调整自己产品的经营思路,使产品能够始终瞄准市场缺口,立于不败之地。

三步走活了一盘棋,市场“魔方”变“处方”。在激烈的市场竞争面前,王彦彬正是基于对市场经济的深刻理解和开拓创新的超前经营使双燕公司稳立于市场经济的潮头。

励精图志 回报社会

王彦彬在1995年当上正定县第三印染厂厂长时年仅26岁。上任后他在企业的经营管理中注重培养管理层的凝聚力,对领导班子他一是以身作则,向我看齐;二是思想上尊重,生活上关心;三是严加管理,以行动常带所有班子成员自觉向他看齐。坚定不移抓发展。工人们说:班子带头,工作添劲头,企业一步一层楼。同时,王彦彬坚持以人的管理为中心,狠抓队伍建设,对工人进行分期分批培训,同时,开展岗位大练兵,技术大比武等竞赛活动,评选出“十佳岗位能手”并给予奖励。坚定了广大职工以厂为家的信心,提高了职工内部挖潜的积极性,激发了职工小改小革,提合理化建议的热情。1997年,企业开展“学邯钢”活动,强化了各项制度建设与落实,健全班组长责任、人、财、物定额制、质量检验制度等一系列制度的建立,企业成本降到了最低,企业上下形成了人人精打细算,处处挖潜降耗的好风气。仅锅炉一项一年就节煤油200吨,漂洗车间一年节电5.5万元。

王彦彬进一步建立和完善了销售网络,拓宽市场空间。他坚持抓住市场这根“弦”,采取了巩固省内,稳定周边,进军南方的营销策略。一是强化市场意识,坚持销售是第一工序,企业领导不仅主要精力抓市场,抓营销,而且带头跑用户,跑销路;二是坚持“阵地战”与“运动战”相结合,在巩固老客户的同时又开辟了广州、长沙、合肥、温州等新客户;三是以优良服务赢得客户信赖。在短短的几年时间内,企业资产翻了兩翻。1998年达到550万元,产值达到2800万元,缴纳税金16万元,创造了新的辉煌成绩。

奉献爱心,回报社会。王彦彬经常说:自己富了不富富,富了不能忘国家,不能忘人民。他积极向国家纳税,同时积极支持家乡建设,共捐资10万元。

辛勤的劳动换来了丰硕成果。正定第三印染厂1996年被石家庄市农行评为“一级信用企业”;1996年被石家庄市工商局、市科协授予“明星私营企业”;1997年被石家庄市农行授予“AA级信用企业”;1997年被正定县人民政府评为“优秀私营企业家”;1998年被石家庄市工商局授予“重合同守信用单位”。

祥云照海立潮头



王永刚,1996年挑起了祥海机械厂的重担,使一个小作坊发展为拥有固定资产300万元,年产值370万元,创利税70万元初具规模远近闻名的祥海机械厂。

在创业的初期他坚持白天外出跑市场搞调研,夜晚挑灯钻研学习党的各项方针政策,现代企业管理知识,机械制图,信息管理,市场营销等理论业务知识,捕捉市场信息,跟踪市场变化,通过大量的市场调研,王永刚将自己企业的产品定位在跟踪水泥建材业发展,生产高科技含量的建材机械。

为降低水泥制成磨的能耗,王永刚组织成立攻关小组开发生产出GX高效旋风式粉碎机,选粉设备将合格的颗粒及时选出减少过粉磨的现象,来提磨磨粉产量,降低电耗,达到降低成本,提高效益的目的。百尺竿头不满足,王永刚带领工程技术人员还先后开发出高效节能烘干设备,双轴搅拌机,螺旋喂料等配套建材机械。百利争流智者胜,王永刚在企业发展中,坚持领先一步天地宽,为树立自己的品牌,他教育职工树立质量第一的意识,做到不合格不出厂,产品销到哪里,服务跟到哪里,同时,厂里成立了质量管理办公室,落实了质量一票否决制和质量事故跟踪处罚制度。

有耕耘就有收获,近年来,王永刚先后当选为鹿泉市政协委员,石家庄市、鹿泉市“青年星火带头人”等,然而王永刚没有止步,用他的话说,这只是万里长征第一步,我们的目标还要更高更远……





敢博风浪立潮头

河北省雷博电子有限公司是一个拥有固定资产140万元，职员158人，流动资金500万元，年销售收入5000万元的民营企业。王双喜是这个公司的总经理、法人代表。

1982年，南开大学毕业的王双喜，被分配到河北省经济信息中心做软件工作。工作7年后，年仅28岁的王双喜，觉得自己的能量无法很好的发挥，凭着他对电子事业的挚爱和对电子产品发展前景的看好，他认准了电子行业，他下了海。起初王双喜同很多老板一样，由于缺乏足够的资金，他开始了最艰苦也是最原始的积累。他和两位志同道合的朋友，凑起了3万元钱，跑广州、背录相机、录音机回到石家庄来。1990年，他注册资金10万元，在自强路办起了华通电子公司。当时的产品只卖飞利浦音箱和吉列剃须刀。经过无数风雨，1993年5月，32岁的王双喜终于实现了自己的梦想，注册资金198万元，成立了河北省雷博电子有限公司。1994年，他注册资金88万元，成立了雷博机电设备有限公司，主要经营进口的机电产品、仪器仪表、通讯电源等设备，为我省的重点项目提供了设备服务。

王双喜回忆起十二年的商海沉浮，感慨万千。他诚恳的说：“不管风云如何变幻，我一直遵守‘诚实守信，开拓进取’的发展理念，以优良的品质和良好的信誉赢得社会各方面的肯定和支持”。雷博电子有限公司先后被市工商局评为“重合同守信用单位”，被银行系统评为“AA级资信企业”，多次被市税务局评为纳税先进单位。

目前，公司的发展已初具规模，王双喜应该知足了。但是他并没有停步，他总是谦虚的说：党的发展非公制经济的政策好，我赶上了好时候。我只有加倍努力，才能报答党和人民的关怀、回报社会。王双喜是这样说的，同时也是这样做的。在立足本地市场的基础上，雷博电子有限公司分别在我省的保定、邯郸、邢台、衡水等地开设了分店。通过考察市场得到的重要信息，北京国美、超声波发展很快，正在大量占领市场，为了抢先一步占领市场，1999年11月，王双喜在裕华东路开设了1500平米的雷博电器广场，平价经销进口和国产的电器产品，以满足不同层次的顾客的需要。一天销售额达20万元以上。

王双喜用他的智慧和心血带领着雷博人劈波斩浪，永立潮头。

深化改革 潮头创业



在继续深化改革的形势下，经历了几年风风雨雨的华北输送机机械厂，已经在冯素明和全体职工共同努力下，由稚嫩走向了成熟，由最初的家庭式小作坊一步步发展成为一个以机械产品为龙头，集产、供、销于一体的现代化生产企业。工厂不仅拥有先进的生产设备，而且建立了现代化的管理体系，企业克服种种困难，取得了较好的成绩。

98年伊始，冯素明就在年初的工作会议上针对当前的国内市场形势，制定了全年的工作方针及计划，给大家指明了工作的方向。对外，努力做好老客户的售后服务，开拓新市场，发展新用户；对内，深挖企业潜力，学习邯钢精神，实行成本核算，加强管理，降低成本，积极开发新产品，扩大市场占有率。一个企业要发展，不仅要有好的管理制度和奖惩制度，而且还要有一种企业精神，冯素明在这方面坚持两手抓，两手都要硬的方针，一方面狠抓管理制度，加强企业管理，明确奖惩制度，另一方面又狠抓精神文明建设，提高职工素质，使企业职工具有很强的凝聚力。大家吃苦在前，享受在后，团结一致，荣辱与共，以厂为家，共同克服障碍。在整整一年时间里，企业共签订合同90多份，年产值近700万元，上交国家利税50多万元，创建厂以来最好水平。

饮水要思源，企业在发展的同时，没有忘记国家，忘记人民。在98年全国发生严重水灾的时候，又是冯素明带头为灾区捐款5万多元，并且我厂积极响应市委、市领导的指示，积极安排下岗职工，共安排下岗职工20多名，为政府的下岗职工再就业工程分忧解难。

屋漏要思危，随着市场经济的进一步发展，市场竞争愈演愈烈，企业若想在竞争中生存就必须顺应时代潮流，扩大生产规模，发展规模经营。在企业取得了一定成绩之后，冯素明并没有满足不前，而是积极进取，力求发展，又在开发区新征土地20亩，建成2600平方米的车间，及近4000平方米的办公大楼，成立了思远实业有限公司。

“创业难，守业更难”，逆水行舟，不进则退。在新的形势下，必将有新的机遇，在新的一年里，必将有新的收获，新的突破，冯素明将带领思远人，创新务实，勤恳工作，无私奉献，再创辉煌。

永远执著 一流品质



辛集已渐渐成为中国的皮革之都，在它的背后凝聚了众多皮革商界英才的智慧和汗水，是他们汇成了皮革商业银河星空般的靓丽风景。元亨利皮革有限公司董事长冯根起就是辛集制革行业中的一颗璀璨的新星。

初涉制革行业，面临的风险和付出的艰辛是可想而知的。冯根起四年迈了四大步。1995年，冯根起苦苦奋斗了一年，他开始悟出：企业和营销业是截然不同的两个领域，办企业要出产品，那么产品的质量就是企业的生命。他自己也真正的理解企业生命就是从这个时候开始的。初战不利，但他不怕挫折，锐意进取的精神丝毫没有动摇，他坚定信心，总结经验，把目光瞄准国际市场上的档次、质量标准，要干就要干最好的，高起点，高定位。在质量管理上，他运用了有日本特色的全面质量管理方法，建立了一套科学管理体系：一是实行全面管理，将质量贯穿于企业管理的全过程，公司针对每个车间的工序特点，制定出一系列的规章制度和工艺技术标准，从生皮进厂到成品出厂，每道工序都按标准要求严格控制严把质量关。二是全员管理，即发动企业全体员工参与质量管理，从最基础的操作工人开始，层层把关。为了企业的明天，冯根起不惜在技术质量上重金聘用人才。在以人为本的管理策略中，他突出抓好中层管理人员机构建设，以他本人的宽阔胸怀及人格素质，影响和带动整个管理层的勤奋与团结。在制定出责、权、利等制度的基础上，他放手让各部门大胆工作，充分调动了他们的积极性和创造性。

如果说元亨利是皮都的一块美玉，冯根起则是这块美玉的雕琢者。“团结恪守，爱厂如家，刻苦攻关，确保质量”，“质量的保证，是高档制衣的第一生命”是元亨利刚劲的治厂口号。在激烈的市场竞争中，对客户的服务质量也被提到重要议程。由于公司的信誉好，产品的质量高，服务热情，在市场疲软的情况下，仍然是全力生产，客户等货，供不应求。生产的服装革除供应国内市场外，还远销香港、俄罗斯等国家和地区。

“海阔凭鱼跃，天高任鸟飞”，展望下个世纪，我们相信明天会更好。元亨利将继续秉承永远执著，一流品质的创业精神，以加倍的努力来感谢各界的厚爱。