

创办中小企业经典案例

Chuang Ban Zhong Xiao Qi Ye Jing Dian An Li

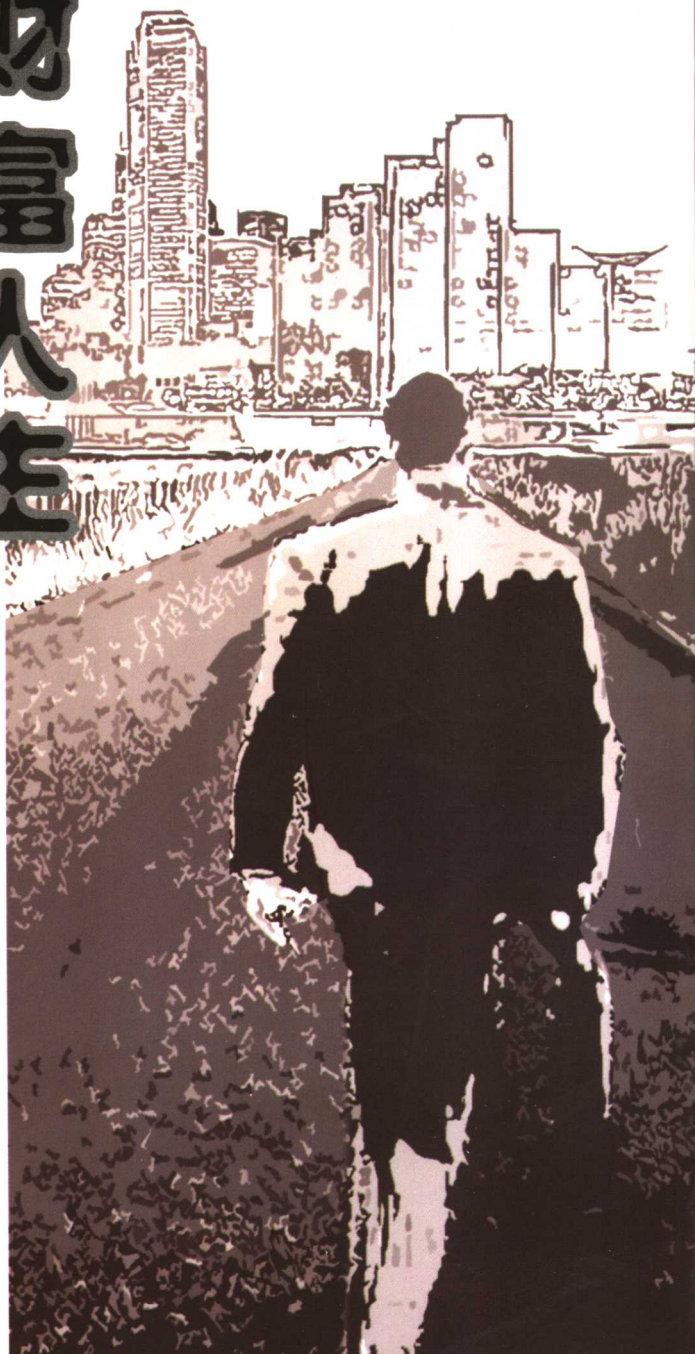


从头再来创业丛书

Cong Tou Zai Lai Chuang Ye Cong Shu Cai Fu Ren Sheng

财富人生

主编 黄宝福



齊魯書社

从头再来创业丛书

财 富 人 生

主 编：黄宝福

副主编：潘 健 林铁山

刘子真 邵 波

齊魯書社

图书在版编目(CIP)数据

财富人生/黄宝福主编. — 济南: 齐鲁书社, 2005. 6

(从头再来系列丛书)

ISBN 7-5333-1515-4

I. 财… II. 黄… III. 中小企业—企业家—生平事迹—中国 IV. K 825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 063229 号

从头再来系列丛书

财富人生

黄宝福 主编

出版发行 齐鲁书社

社 址 济南经九路胜利大街 39 号

邮 编 250001

E-mail qlss@sdpress.com.cn

印 刷 山东旅科印务有限公司印刷

开 本 850×1168 32 开

印 张 8.75

字 数 187 千

版 次 2005 年 6 月第 1 版

印 次 2005 年 6 月第 1 次印刷

标准书号 ISBN 7-5333-1515-4/D·33

本册定价 22.00 元

全套三册总定价:66.00 元

序

人不能向命运低头

黄宝福

一帆风顺的人生是很少的，一生中都被运的人也不多。下岗失业是人生的不幸，但他们中不少人硬是靠自己的艰苦奋斗创业成功，可见人不能向命运低头。

据《中国的就业状况和政策白皮书》介绍，到2003年底全国的城镇登记失业率为4.3%，城镇登记失业人数是800万。这个数字还不包括未登记的中小企业下岗职工，农民进城求职的劳动力和每年数以百万计的大学毕业生，可见就业形势的严峻。失业是全球化的问题之一，不仅为中国独有，也不是现在才出现，只不过在相当长的一段时间里，被低工资、广就业所掩盖，被待业、下岗等一些字眼所替代。现在国家正视这个问题，并千方百计扩大就业，从而保持了社会稳定。社会稳定的另一个重要原因，是因为改革开放给予人们更多选择的自由，就业的途径多了起来。在诸多就业的途径中，自主创业当老板是很多人的选择。这套丛书记录的就是下岗职工等困难群体中的强者创业成功的故事和过程。

鼓励自主创业和发展民营经济是密不可分的。中国发展民

营经济有一个特点，就是虽然民间资本总量较大，但落实到人均或以家庭计，资本相当的匮乏，这就决定了很多人要白手起家。书中的主人公有的从开小店起步，有的从办作坊发家，有的把有限的资金投向了教育，也有的靠知识积累起了财富。他们的共同特点是经历磨难，坚忍不拔，终获成功。在经风沥雨之后，他们从一个需要岗位的人成为能为别人提供工作岗位的企业主。这个转变是了不起的转变，因为这些小企业不仅成为社会吸纳就业的主体之一，而且构成了中国民营企业厚实的基础。

我们记录和讲述这些中小企业家的故事，还因为他们的创业史对广大正在创业和准备创业的人，有着更多的借鉴意义。我们从中既能学到他们的经验和技巧，更能学习他们不向命运低头的精神，因此这是一套励志和有用的书。

2004年12月9日于济南

目 录

001	序·人不能向命运低头	黄宝福
001	以三万搏十亿的企业家——滕鸿儒	米居俊
017	不断更新自我的时代女性——莫秀菱	顾 岩
031	十个鸡蛋创大业的农庄老总——蓝招衍	王玉男
044	缘结“百合”的沂蒙赤子——冯 涛	刘春宽
057	用军人胆识挥写成功的创业者——孔繁亮	丁 昊
072	从徒工脱颖而出的办学老总——周虎振	邵 波
085	靠勤奋诚信起家的创业人——李 滨	葛立芳
097	下岗职工再就业的领头人——尹绪元	米居俊
110	靠人品创品牌的巾帼企业家——薛洪爱	刘子真
125	赤心创业的英才院长——夏季亭	丁 昊
143	身残志坚创大业的顶梁柱——孙继发	刘瑞平
156	自扔“铁饭碗”的发明家——刘启国	葛立芳
168	向理想冲击的教育家——盛振文	林铁山
179	在废品中淘出宝藏的创业者——张民舟	米居俊

192	从个体户到电子大佬的复转军人——张统银	贾爱民
203	花甲之年再创业的老局长——张长和	邵 波
216	用诚心播种美丽的北国女性——谭秀兰	米居俊
231	用色彩装扮靓丽人生的女强人——高玮蔓	邵 波
244	从做帮工起步创业的女老板——赵玉美	李长英
257	情倾社区再就业的好主任——田宝明	王玉男
271	后记·奋进人生给人更多感动	李冬梅

以三万搏十亿的企业家——滕鸿儒

米居俊

创业者档案：

滕鸿儒，男，1963年生，山东省肥城人。1981年至1993年，他先后当过人民教师、公安干警、乡镇武装部长、副镇长。1994年任肥城市仪阳乡乡长，两年后担任肥城市建筑工程管理局副局长。1998年辞去公职，创办了肥城市方圆润滑油公司。现任一滕集团董事长。

主持人：今天我们的主人公，来自美丽的肥桃之乡肥城。他辞官下海，从做润滑油生意起步，到现在已拥有10亿元固定资产。但我知道，滕总，您小时候是个苦孩子、穷孩子。

滕鸿儒：我小时候家里确实很穷，跟着爷爷去赶集，花二毛钱买罐头厂做梨罐头削下来的梨皮吃。

主持人：梨皮？

滕鸿儒：对，梨皮。那时候吃起来特别高兴。我记得我和我大爷家住在在一个院里，他家住在了后院，我家住在了前院。鸡下了蛋以后，它就叫。有一次他家里没人，鸡下了一个蛋。鸡一走开，我就把这个蛋拿出来，生着磕了一个眼儿，然后悄悄地喝了。农村里养鸡的人，对鸡蛋都是有数的。我喝了这个鸡蛋以后，我大娘很快就发现了，结果我挨了一顿揍。那时我兜里要是揣着五毛钱，就感觉到很有钱了。

主持人：我们能听得出来，为什么偷吃那个鸡蛋，为什么吃两分钱的梨皮，还是生活比较困难。

滕鸿儒：我们家房子原来是一个牛棚，人家搬走以后，把这个牛棚用土坯垒了垒，总高度大约有两米左右。我就住在这样一个房间里，一直到上高中。屋里地面比外边低，每次下雨的时候，都得用泥巴从门前垒上一块儿，否则的话，里面就要进水了。冬天，外边下大雪，里面飘雪花，外边刮大风，里面刮小风。遇到雨天，外边下大雨，里边下小雨，接雨水的盆子这里一个，那里一个。我就是在这么一个环境当中长大的。我觉得这样一个成长环境，在我内心深处打下一个烙印，就是自己长大以后，一定要改变这种穷的现状。

主持人：那您讲讲，您从毕业到下海之前，有没有努力改变这个生活现实？您又是怎么做的？

滕鸿儒：那时候考学，吸收的学生还不是很多。我被师范录取了，有点不甘心。因为我父亲是个教师，我考上师范，将来还得当教师，不能实现自己的抱负。我在师范学的是英语，毕业后就出来教英语，当了6年英语教师。

主持人：在中学里当了6年教书先生？

滕鸿儒：对，当了6年。6年以后我就调到公安局去了，先是在办公室，后来到刑警队。在公安局工作期间，我曾经在农村挂过一年半的支部书记。由于干得比较出色，挂职完了以后，就留到乡镇当了8个月的武装部长，然后在肥城市安站镇当了7个月的副镇长，分管工业。1994年10月，我被调到仪阳乡干政府一把手，当乡长。到了1996年的元月份，我被调到肥城市建管局当副局长，正科级。

主持人：这叫官运亨通啊！

滕鸿儒：我在同学当中，在一起从政的这些人当中，应该说提拔还是比较快的。

主持人：你从教师到公安干警，然后再到乡里面，到最后当了副局长，可以说这一路比较顺。您觉得自己从政的这条路，或者说当官的这条路，原本是不是自己想的？

滕鸿儒：应该说是自己想的。我父亲1957年被打成右派。我从小就受到别人的歧视，比如说一块去干活，记工分别人记10分，我只能记8分，因为父亲是右派。

那时候我就想，以后一定要当官，改变家里这种状况。

主持人：我们经常说官本位思想，我觉得很多人，包括我，可能几代人，都有着很浓厚的官本位思想。这么说您的官本位思想也很浓厚。

滕鸿儒：对。刚才我就说了，从小就想改变自己家里这种状况。所以参加工作以后我特别地卖力气，教书的时候，很认真地教学生。我1984年在学校入党，后来调到公安局，干了一年的刑警，立了两次三等功，受了一次嘉奖，干得非常出色。我挂职的时候，干得也相当出色，有时候下着大雨，到村里去抢险。我们肥城市委组织部给我们拍了一个片子，名字叫《脚印》。我在工作上是卖力气的，就是为了实现自己的梦想。

主持人：那你为什么还会辞职不干了，放弃了自己原本想要的这些东西呢？

滕鸿儒：在安站镇分管工业的时候，我上了两个项目比较成功。市里主要领导人去了以后，发现了我，后来就把我调到仪阳乡当乡政府一把手。当时我是不愿走的，因为当时我有我自己的想法，有自己的抱负，想把安站镇这个地方的工业搞得更好一些。来到仪阳乡以后，我就想改变这个地方的贫穷面貌，决定上一个项目。没想到刚上了项目，上面又把我调走了。我这一走，这个项目就停产了，瘫痪了，这一下子几百万扔进去了。这对我是一个触动。再一个

呢，我在管工业期间，包括在乡镇管工业，到建管局管工业，我到南方去的比较多，南方经济发展的热潮，对我又是一个触动。我记得在仪阳当乡长的时候，去杭州出差，了解到有一个造电器的厂家，老板那时候就已经有两千多万家产了，生意干得非常好。当时听说他是在副县长任上下海，我就感到震惊。你当县长了，你还下海吗？那时候我们两个交流了一下。他说，在我们南方，干部下海的这种例子很多。从政可以为官一任，造福一方，但自己搞企业也可以为社会做贡献。

主持人：他当时是不是点醒你了？

滕鸿儒：是对我的触动很大。那时候我就有一种想法，如果以后有机会、有条件的话，我也可能要下海。1997年，邓小平去世了，我对他是非常有感情的。因为中国的改革开放，是邓小平设计开始的。1997年底，党的十五大把私有经济作为国家经济的一个重要组成部分。这样的话，我就坚定了这种信心，要下海闯一闯。也就是说，我想从头再来干一干，试一试自己的能力。我从政从的可以，有了一个好的开端。我如果做企业，看看能不能行。

主持人：您在位的时候，是怎么看待下海经商的这些人的？

滕鸿儒：我一开始是非常愿意做官的，但是做了官以后，到南方去看，在人生价值这个问题上，我又有了一种新的思维。以前我觉得经商的就是小商小贩个体户。但是我到了南方以后，看到那些私有企业轰轰烈烈

地干大事业，确实为社会在做贡献，人生的价值观就逐渐地转变。当时，过了春节以后，也就是1998年的3月份，我就向组织上提出辞职申请。4月份，我就正式辞去职务，不当这个局长了，要下海经商了。

主持人：我相信你的这个决定，肯定是个重磅炸弹。周围都有什么反应？

滕鸿儒：当时首先是来自家庭的压力。我一说下海，最害怕的就是我母亲。因为我母亲最希望我去当官，能够光宗耀祖。我当了局长以后，就感觉自己祖坟上，已经冒了青烟了。我是我们家最大的官。母亲说：你说你下来以后，你成功也好不能成功也好，家里都捏着一把汗。我家属也劝我：你看看，咱又不是日子不好过，你这个决定还是要慎重一点。我这个决定特别在同学当中引起了很大的反响，各种流言蜚语都有，什么说法都有。

主持人：我觉得肯定是这样，因为你从那样的位置上，一个180度的大转弯要去经商，肯定会引起很多人的猜测。

滕鸿儒：我是我们肥城市第一个下海的领导干部。

主持人：又是一个第一。

滕鸿儒：第一个。

主持人：孙大姐是我们滕总的爱人。当时您也反对他了，那是一个什么样的情况？

妻 子：当时我就是劝了劝他。我对他的性格非常了解，觉得阻止也阻止不了。

主持人：他是一个什么样的性格？

妻 子：他做事非常执著，也非常投入，反正劝也没用。

主持人：到今天，您觉得他这个选择怎么样？

妻 子：当时觉着他能干成功，但是没想到现在干得这么漂亮。

主持人：我觉得一个人要去创业，家里人的支持是特别重要的。您当时对他有多支持？

妻 子：我用实际行动支持他。当时家里有点存款，给了他一部分，但是没有全给他。

主持人：为什么没全给他，又留下一部分？

妻 子：我怕他都花了，拿不回来了。

主持人：现在不怕了吧？

妻 子：现在不怕了。

主持人：孙大姐说当初她用实际行动支持你，家里有一部分存款，但没全给你，这事儿你知道吗？

滕鸿儒：当时我不知道。

主持人：当时她给了你多少钱？

滕鸿儒：当时她说家里一共有3万块钱存款，我知道家里确实也没有多少钱。我有父母，在我们兄妹五个人当中，我是老大，一些事都是我去做的。说实在的，

我知道也不会有很多的存款。因为我工作的时间不是很长。当教师的，工资也不是很高。我当时很感动。她在这个事儿上支持我的力度还是非常大的。她敢把钱拿出来。后来我才知道她留了1万多。

主持人：我觉得孙大姐这个做法是对的。她既支持你，还为家里的生活做保障。刚才也说到老父母，当时特别是母亲对你很不理解。我们听听父母怎么说。

父 亲：我愿意让他下海，下海有出路。这个路子广一些。

母 亲：他是赌气成钢，不能叫人家看不起，一辈子不能让人家看不起咱。

父 亲：俺这个大孩子，是真有志气啊！从小从性格来看，他是能办好的。他志气很高。

滕鸿儒：想想以前确实是太穷了。

主持人：刚开始做的是什么生意？

滕鸿儒：刚开始是做润滑油。为什么选这个项目呢？因为我自己没有太多的钱，一共就3万块钱。我记得还从我小孩他舅那里借了钱。他想把8万元都给我，我没要。我想万一这个钱挣不回来，不就拖累人家了嘛！我说我自己也没准，你还是留下2万，给我6万吧。这样实际上是凑了9万。我和原来的几个朋友，在济兗公路边上，租了2.7亩地，就开始做润滑油了。做润滑油属于流通行业，从厂家拉回来，我们经过加工再卖出去，这个比较有把握。

主持人：我觉得光有这几万块钱是不够的，是不是也要有一

些贷款啊？

滕鸿儒：这几万块钱是肯定不行的。没钱怎么办？我就找到了我当镇长时的一个信用社主任，他这时在新城里边当信用社主任。我抱着试试看的这种想法去找他了。当时咱没有资产作抵押，也没有人会给担保。他就说：我用你的人格作担保，这 30 万马上给你。这样的话，他就贷给我 30 万。有这 30 万块钱，开始打了一个比较好的基础。我们经过努力，挣了 60 万块钱。

主持人：第一年挣了 60 万块钱。应该说这是第一桶金了。

滕鸿儒：这第一桶金是相当不容易的，而且也是成功的开始。第一步的成功，坚定了我创业的信心。

初涉商海成功，滕鸿儒迈出了艰辛而又扎实的一步。从那以后，他更坚定了大办企业的信心。凭着一种奋发有为、实现人生价值、奉献社会的执著和精神，他一年一大步，年年大跨越，短短几年时间就使企业实现了超常规、跨越式的发展。

主持人：是不是您当初就有要办一个企业集团的想法？

滕鸿儒：要说一开始就想做企业集团，这可能性是没有的。我记得当时我家属说我，你这样下去能行么？我说你不用管，三年我挣上 500 万，给你拿回来。说了这句话的时候，自己也打怵：500 万到哪里弄去啊？

拿着3万块钱，去挣500万，那不是天方夜谭吗。从第一步的成功，到企业发展到今天这种程度，我觉得有三个阶段。第一个阶段，就是从做润滑油开始，到当年的装饰公司成立，再到建立建材批发市场，这三个事情作为一个阶段，也就是说初级阶段。

主持人：也是一步一步滚出来的。

滕鸿儒：对，滚过来的。我一开始做润滑油，到年底，我的装饰公司成立了。我到临沂去进料的时候，想到肥城没有装饰材料批发市场，就想建一个装饰材料批发市场，弥补空白。这样我就建了一个市场。这是我的企业发展的初级阶段。后来从钢结构开始，到了企业的发展阶段。我到南方去的时候，特别是到了长三角这个地方，也就是上海周围，昆山这些地方，看到很多从台湾和美国来做钢结构的。昆山有个华盈钢工，是台湾人做的。再就是在吴江这个地方，做彩涂板的很多，一个镇上有120多家做彩涂板的。这时候我就有一个念头，为什么他们做彩涂板？彩涂板是干什么用的？我就了解这个情况。为什么台湾人和美国人到中国内地来做钢结构？这个地方生产钢结构的为什么这么多，而北方没有？这时候我就考虑这个问题。我出去考察了大约有3个多月的时间。考察回来就上我的项目，5月份征地，7月18号第一条生产线投产。我们的速度应该说是相当快的。

主持人：我想正应了刚才你说的那句话，一个行业你自己干，