

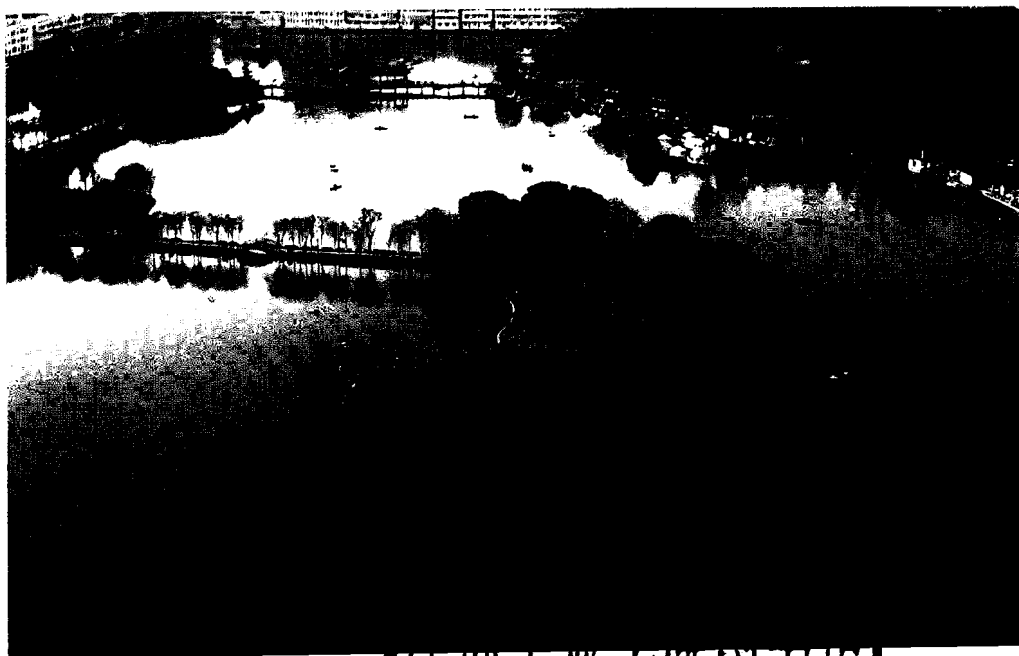
JIANGXI QIYE JIA XINZHUAN



江西企业家 新传

文之周 主编

江西人民出版社



江西企业家 新传

主 编 文之周
副主编 丁成芷 金 宏

江西人民出版社

《江西企业家新传》编委会

主 任 文之周

副主任 张京生 李 明 魏牛庚 余三保
揭保如 徐兰英

主 编 文之周

副主编 丁成芷 金 宏

编 委 刘强如 龚淑媚 万帆影 黄玉珍
谢 雯 柳建义 魏有来 邹元璋
揭建刚 金 昊 张兴浪 杨 帆

序

文之周

企业家是推动经济发展、社会进步的生力军。他们催生企业的诞生、发展和壮大；他们纵横捭阖，创建了联合企业、跨国集团，打造了“航空母舰”；他们统御团队、率领员工，朝着一个永无止境的目标，去实现人生价值，去创造人类赖以生存的、日益增多的物质文化需要。企业犹如一艘沧海横渡的船，狂风作浪，大雾迷航，是你们手把红旗立潮头，敢做时代的弄潮头儿。你们执着追求，无私奉献；你们独领风骚，敢竞风流；你们甘当领头羊，愿作群雁首；你们倾力开拓，创出行业魁首；你们品质至上，沥血质量；你们花样年华，谱写昨天、今天、明天的辉煌。

你们中的企业家、实业家，有工商城建巨首，有农业、农村、农民、市民致富能手，有教育界播种春天、播种未来的人梯、底座、烛炬；有救死扶伤、予人以健康和希望的白衣战士、微笑天使、生命保护神。你们与时俱进，创业创新创造。你们创造了物质、创造了文明、塑造了自己。你们有功于人类，有功于社会，有功你和我。我

们不会忘记你们作出的贡献、铸造的辉煌。让这纸和笔把你们写进历史,载入史册,告诉后人。

唐初四杰之一的王勃在《滕王阁序》中称颂南昌、称颂江西时说,上苍赐予我们这片红土地“物华天宝”、“腾蛟起凤”;唐朝伟大的文学家韩愈在《重修滕王阁记》中敬仰滋润养育我们、繁衍生息的这片土地,深情地赞誉为“人杰地灵”。

江西“物华天宝”、“人杰地灵”,无愧美誉,无愧赞赏。在这里,古往今来,孕育了多少仁人志士、多少英雄豪杰、多少风云会际人物!

在这些井冈儿女中,在这些赣鄱人杰中,有“预机务、总百官、治万事”,位居“一人之下,万人之上”,才华出众、高瞻远瞩、知人善任、多谋善断、政绩斐然的数十位宰相;有自幼聪敏好学,勤奋不辍,金榜题名后立志为国、为民谋求利益,受帝王赞誉、百姓爱戴,作出巨大贡献的几十名状元;还有那些名震四海的政治家、文学家、史学家、艺术家和现代的革命家、思想家——是他们,为江西增光添彩,使江西这片土地五彩斑斓,神奇活现。

今天,在这片神奇的红土地上,江西的企业家,又在中国乃至世界的大舞台上演绎出一出出气壮山河、催人奋进、可歌可泣的神话。是你们,创造了中国的神话,创造了自己的神话。新中国第一架自己造的飞机,在这里起飞;第一枚海防导弹,在这里制造;第一辆摩托车,在这里诞生;第一部四轮拖拉机,在这里问世……你们是扛鼎人物,是奇迹的创造者,是昨天辉煌的谱写者。

新世纪,江西已经站在新的历史起点上,撰写今天,描绘明天,责任更大,任务更重,要求更高。我们要站在月球看地球,站在世界看中国,站在中国看江西,用更高的要求、更高的标准,创造

今天的业绩,绘制明天的蓝图。

一花独放不是春,万紫千红春满园。榜样的力量是无穷的。一家成功的企业,就是一面鲜红的旗帜。我们江西的企业家,要高举旗帜,以科学发展观为指导,一味领先。催生更多的企业家涌现,哺育更多的企业家茁壮成长,为江西在中部地区崛起多作贡献,为中华民族的伟大复兴再造辉煌。

目 录

序/文之周/1

百里桑海竞扬帆

——张京生创业经历/1

创新发展模式 实现“四个转变”

——胡国光创业经历/13

“半壁江山”竞风流

——李洪应创业经历/19

从小木匠到全国优秀企业家

——揭保如创业经历/40

勇立潮头搏激流

——李明创业经历/47

奋蹄扬鞭思创业 自强不息骋千里

——王立创业经历/53

闪光的历程 铿锵的足音

——丁杰创业经历/66

冲出荆棘丛的拓荒者

——熊强创业经历/75

策马扬鞭写人生

——刘南生创业经历/80

爱拼才会赢

——雷振国创业经历/88



做好“老”文章 创造“新”商机

——熊林根创业经历/97

创新思路谱新篇

——刘茂敏创业经历/112

志高业必兴 气盛事竟成

——揭建刚创业经历/120

倾力开拓进取 创出行业之魁

——邓庆茂创业经历/128

手把红旗立潮头

——魏牛庚创业经历/136

都市村庄弄潮儿

——罗玉英创业经历/146

群雁高飞头雁领

——曹国洪创业经历/163

依靠科技 与时俱进 创新创业

——卢国平创业经历/178

丹心一片铸辉煌

——魏云龙创业经历/186

创业 富民 强村三部曲

——李文华创业经历/193

良医仁术 岐黄事业

——熊周勇创业经历/201

敢为人先铸辉煌

——章国顺创业经历/218

不待扬鞭自奋蹄

——余立生创业经历/229

后 记/240

百里桑海竞扬帆 ——张京生创业经历

张京生,男,汉族,1958年6月出生,江苏泗阳人,现任江西桑海集团有限责任公司董事长、总经理、党委书记,江西南昌济生制药厂厂长,高级工程师。1978年6月在江西省宜丰县插队;1981年10月从江西农科院农机专业毕业,分配至江西蚕桑场工交办任技术员;1984年6月~1986年7月任江西桑海制药公司经理;1987年7月至今任江西南昌济生制药厂厂长;1996年9月至今任江西桑海集团有限责任公司董事长、总经理。2000年9月~2002年6月于中国社科院企业管理研究生进修班学习。现兼江西省企业协会、企业家协会副会长,江西省医药行业协会副会长。中共江西省第十届党代会代表,政协江西省第十届委员会委员。

临危受命,困难时期显身手

1987年7月,刚从广州外国语学院进修回来的张京生接到了江西蚕桑场政治部的调令,被任命为江西南昌济生制药厂厂长,那年,他29岁。当时的济生药厂由中国农垦农工商总公司、江西省农垦农工商公司和江西蚕桑场合资,成立3年来,亏损累计达200多万元,产品销路不畅,机器转转停停,工资不能按月发放,干部职工人心涣散,厂长调走半年,没人敢接其位。张京生,这位新四

军的后代,以服从命令为天职,第二天就满怀信心走马上任。于是,奇迹诞生了!江西南昌济生制药厂当年便实现扭亏为盈,实现利润76万元;到1988年10月底,企业完成产值和利税分别较上年同期增长了540%和599%,创造了江西乃至全国医药行业的一个“神话”,业内人士称之为“济生速度”。今天,南昌济生制药厂以雄厚的综合实力,成为国内知名、省内领先的制药行业的佼佼者,累计上缴利税相当于当年55个厂的投资。

1996年9月,张京生同志再度临危受命,接任江西桑海集团有限责任公司董事长、总经理。那年,他38岁。江西桑海集团是在原江西蚕桑场基础上成立的,由于各种原因,这个昔日的明星企业已是千疮百孔:大部分下属单位亏损,数额高达2.2亿元;集团负债总额达6个亿,资产负债率近150%;停产和半停产企业不断增加,下岗职工达4000多人,专业技术人才大量流失,债务纠纷诉讼不断,生产经营严重滑坡,经济形势非常严峻。张京生,这位生于北京长于红土地的汉子,党叫干啥就干啥,不信东风唤不回,坚信桑海定腾飞;集团员工虽有疑惑,但更多的是期望。终于,功夫不负有心人,桑海经济复苏了!从2000年开始,桑海集团经济呈现跨越式发展,2003年桑海集团率先在全省农垦系统成功实现了自90年代亏损以来的整体扭亏为盈;2004年集团的工农业总产值和上缴税收分别突破5亿元和3000万元;2005年集团药业全部通过GMP认证,为做大做强集团插上腾飞的翅膀;从2000年起,桑海集团作为江西省和南昌市重点企业,多次荣获江西企业100强、江西省医药行业“十强企业”、南昌市工业“销售20强”、南昌工业企业“纳税20强”称号,形成了以“制药集群为龙头、机械包装企业为两翼、科研生产销售一条龙、工业农业服务为一体”的生产格局,企业核心竞争力、产业结构和职工收入在全省乃至全国都是名列前茅。

张京生成了省内闻名的扭亏强人。在做大做强企业的同时,张京生付出了很多,也得到了社会的认可、员工的信赖。自1989年始,张京生共8次荣获“江西省优秀厂长”称号;1991年荣登首届江西省“十大杰出青年”之榜首;1993年荣获“南昌市五一劳动奖章”;1994年10月荣获“江西省政府特殊贡献津贴”;1994年荣获“江西省五一劳动奖章”;1995年荣获“全国中药行业优秀企业家”称号;2004年被评为“江西省科技领军人物”;1995年、2000年、2005年被评为“南昌市劳动模范”。2008年当选为中国人民政治协商会议江西省第十届委员会委员,连续多年被评为江西省农垦系统“优秀共产党员”。

大胆创新,锐意改革闯新路

当年接任济生厂长,面对的是连年亏损、拖欠工资、单一产品……张京生没有气馁,他虚心听取多方意见,冷静分析企业的优势,仔细排查存在的问题,找到了制约企业发展的瓶颈,亮出了改写济生历史、让济生至今受益的“五板斧”。

第一斧:改革销售模式,实行市场承包。全厂统一思想,牢固树立“市场第一”的意识,鼓励能人闯市场、做销售,销售员所有收入全部来自销售提成,“下不保底、上不封顶”,完成销售目标再予奖励。销售队伍由17人增加到70余人,销售量急剧增加。车间里则以销定产,“小儿速效伤风冲剂(现名小儿氨咖黄敏颗粒)”、“杞菊地黄口服液”两个品种迅速成长,成为企业的支柱产品。

第二斧:改革分配方式,车间实行计件工资。岗位不同,责任不同,工人所得的报酬也不一样,并且向“脏、累、苦、险”岗位倾斜。多劳多得的分配方式,充分调动了车间一线工人的积极性,生产能力大大提高,其中“杞菊地黄口服液”年产量为2000万支,“小

儿速效伤风冲剂”年产量最高达1.5亿包,1988年被评为省优、部优产品,产量、产值、效益和质量、包装均居全省同类产品首位。

第三斧:全面实施TQC,力促企业上等级。积极组织员工参加各类学习、培训,提高员工的综合素质,鼓励组建QC活动小组,取得了多项成果,有的成果参加全国QC成果交流会并获奖。1989年11月,南昌济生制药厂被评为“江西省先进企业”,成为当年全省七家先进企业之一;1990年9月,南昌济生制药厂经国务院加强企业指导委员会批准,晋升为国家二级企业。

第四斧:狠抓质量管理,执行内控标准。对于所有原辅料、成品、半成品,厂里均制定了比法定标准更加严格的内控标准,并不折不扣的执行。例如发生在1988年的一件事情。当时市场销路已打开,产品供不应求,发货的车都等在厂门口,但是,一批价值近2万元的产品经检验虽符合法定标准但不符合内控标准,销售部门的发货请示递到了张京生手中。张京生召集全厂中层以上干部,亲自将该批产品送到锅炉中烧毁,这给济生人以极大的震撼!要知道,当时一个大学学生的月工资只有几十元。

第五斧:大力开发新产品,增强企业发展后劲。1987年至1991年,济生药厂在短短四年内成功开发各类产品50多个,年均10多个新产品投放市场,对新产品开发有着突出贡献的大学生被破格提拔为副厂长。“安贝特”获江西省优秀新产品奖二等奖。

“五板斧”立竿见影,当年便扭亏为盈。此后,济生走上了良性发展轨道。1991年7月12日,《江西日报》头版头条以“开发新品强化销售 济生制药厂四年赚回三个厂”为标题,进行了全面报道,同时配发了评论员文章;1992年1月16日,《中国医药报》记者采访了济生的厂长和书记,并发表了题为“让干部放开手脚”的访谈文章。1988年~1991年,张京生连续四年被评为“江西省优秀厂长”。

近年来，全国医药产业普遍受到原材料和能源价格持续上涨、药品连续降价、市场竞争不断加剧等不利因素的影响，但张京生审时度势，及时调整营销战略，通过整合市场、集中优势，加大开拓第三终端，成功挖掘城市终端及农村市场的潜力，不断培育出新的市场亮点。如今，全国各地市场都活跃着济生的精兵强将，“正规军”加上“地方部队”，有3000多人拼搏在销售第一线，为济生的发展壮大作出了重要贡献。

2007年，济生历时10年，耗资1000万元开发的具有自主知识产权的新产品“双橘颗粒”，成为当年国家批准的首个新药，隆重上市，并获2007年江西省“优秀新产品一等奖”。

济生药厂现有颗粒剂、片剂、胶囊剂、口服液、糖浆剂、搽剂等十几种生产剂型，可生产100多个品种，其中国家中药保护品种有排石颗粒、儿宝膏、妇乐颗粒、复方鲜竹沥液、金果含片、复方瓜子金颗粒、风痛灵7个，国家级新药有安贝特、金果含片、美西、恒得、双橘颗粒5个，其中主导品种排石颗粒占全国同品种比重的35%，位居全国同行业第一名，并荣获“江西省名牌产品”和“江西省用户满意产品”等多项殊荣。

迎难而上，发展才是硬道理

1996年，是贯彻落实党的十四届五中全会精神，实施“九五”计划的头一年。9月，张京生接任江西桑海集团有限责任公司董事长、总经理，面对的局面可谓是“宏观喜人、微观困难，千头万绪、纷繁芜杂”。在邓小平建设有中国特色社会主义理论指导下，他带领集团广大干部职工，坚定不移地贯彻“抓住机遇、深化改革、扩大开放、促进发展、保持稳定”的方针，正确处理“改革、发展、稳定”的关系，群策群力，战胜资金紧缺、原材料价格上涨、三角债困

扰等严重困难,遏制住了经济的滑坡。

新的领导班子上任后做的第一件事,是把集团总部的一辆高级小轿车变卖,换来80万元补发了部分退休人员被拖欠的工资。他给全集团万名职工传递了一个信念:团结一致,共克时艰!他赢得了大家的信赖。在后来的“香猪事件”和“债券风波”中,他一方面组织集团干部做好职工的安抚工作,另一方面为减少群众的经济损失,积极与有关部门沟通,争取政府的支持,问题得到了解决,维护了社会的稳定。

1998年的特大洪灾,对以张京生为班长的集团领导班子进行了严峻的考验。洪水直接冲垮了鄱湖之滨的西湖、西庄分场和南山分场白水湖的圩堤,几代农垦人的心血毁于一旦,直接经济损失达4600多万元,3000多职工及家属失去家园,处境艰难。集团党委高度重视,及时成立了灾区重建领导小组,一方面组织数千名在岗职工捐出42万元工资,保证了492名退休移民生活费的发放,并发动社会各界向受灾群众捐款捐物;一方面根据党中央国务院根治水患发展经济的“32字”方针,经省政府批准,全面实施了退田还湖、移民建镇工程。集团顾全大局,克服重重困难,将3000多名移民妥善安置于各山上分场。

1999年,省政府决定,省农垦总公司所属12家农垦企业成建制向属地移交。2000年2月,桑海集团成建制划归南昌市管理。为确保这一重大农垦体制改革的顺利实施,集团做了大量工作,维护了移交过渡期间的社会稳定。集团还为职工成功争取到了按南昌市职工工资标准计算的社会基本生活养老保险和医疗保险,打破了农垦企业社会保障低人一等的坚冰,率先实现了江西省农垦系统社会保障零的突破,退休人员工资高于其他地市农垦企业,解除了“为农垦事业献了青春献终身”的老人们老有所养、病有所医的后顾之忧,使他们能够安度幸福晚年生活。



2003年4月,“非典”肆虐全球,张京生沉着应对,带领集团全体职工坚持一手抓抗击非典不放松,一手抓经济发展不动摇,在那场没有硝烟的战争面前,避害就利、扬长避短,努力把握市场机遇,乘势拓展了集团制药业的发展空间。济生药厂还向中国红十字会捐赠了100万元的抗非典药品。2003年5月20日,《南昌日报》头版头条刊登了《桑海集团抢抓机遇促发展》的文章,对桑海集团在抗击非典的非常时期,迎难而上,化不利因素为有利因素,开足马力制药,倾注亲情招商,各项重要经济指标稳步增长,实现抗非生产两不误的成绩,给予了充分的肯定。

在努力维持稳定的前提下,张京生明白,发展是第一要务。他以企业家独特的经营理念和对市场敏锐感觉,制定了“主攻工业、巩固农业、发展三产、稳中求进”的总体方针,提出了“科技兴药,品牌兴企”发展战略,依靠产品、科技、销售、机制、管理和文化“六大创新”,促进了制药集群的快速崛起,同时带动了印刷、塑包等配套产业和中药材种植业的迅速发展。

一、做大做强骨干企业,盘动盘活困难企业。桑海制药厂、济生制药厂、江西气门芯厂是集团的骨干企业,经济总量占全集团的90%以上,对集团经济起决定性作用。集团领导班子作出了“抓大放小,灵活经营”的战略决策,对这几个企业实行了减负让利政策,让他们在市场竞争中轻装上阵。通过抓重点、重点抓,三大企业一年一个台阶稳步上升,“桑海牌”、“杨济生牌”、“鸵鸟牌”产品畅销全国。这些骨干企业的发展,又带动了印刷厂、纸箱厂、塑料包装厂等配套小企业生产经营走上正轨,集团经济很快实现了明显的复苏。

对一些长期扭亏无望的小型企业,张京生进行了大胆改革,采取租赁、风险抵押承包、带资合作、拍卖、集团内部兼并等多种形式,盘活了大笔存量资产。集团先后对“南昌济顺公司”、“白马

庙制药厂”、“南昌博大公司”等三家下属企业进行了国退民进的改制,不仅解除了企业的一些债务负担,给国家增添了新的税源,并且使近千名下岗工人重新上岗。

江西味精厂自十几年前生产经营陷入困境以来,一直苦无良策摆脱危机,后来以车间为单位把味精厂分块租给了几个民营企业,使国优产品“山梨醇”得以重返市场,并提供了300多个再就业岗位。

江西电气器材厂是机械电子工业部、电力部首批生产高级产品“红证”企业,张京生想方设法成功引进了民营企业浙江祥荣机电设备公司的技术人才和资金,改造了厂房、设备和办公条件,顺利通过了ISO9001和CCC认证。厂子重新启动后,大批中、高级人才返流回厂,几十名下岗职工也重新上岗。亚新公司、桑海塑料厂租赁给私营企业主后,职工的就业、社保、医保问题得到解决。

二、加大新产品开发力度,提高企业核心竞争力。做大做强桑海药业,是张京生多年来的奋斗目标。他提出“内靠科技强素质,外以市场为导向,加大企业技术投入,提高产品科技含量”的品牌经营之路。为实现集团经济可持续发展,近年来桑海集团投入资金5000万元,共开发研制新产品近100个,投放市场后成为集团药业经济的重要增长点。做大做强主导品种、新产品成功上市成为企业利润的主要来源。2007年桑海集团药业完成企业总产值占集团的74%,销售收入占集团的63.2%。在全国中药产品销售收入百强企业中,桑海集团销售收入的排名始终保持在前列。

三、努力实现债务重组,大力构建和谐企业。桑海集团是创建于1957年的农垦企业,既有让人热血沸腾的光荣历史,也有巨大的历史债务问题长期阻碍着企业发展。集团领导抓住一切有利因素,积极与债权人磋商,根据债权人的需求和意愿,本着互谅互让、互惠互利的精神推动债务重组,取得了重大突破。从2003年至

2007年桑海集团通过低成本运作、债务重组共解决历史债务2.78亿元,使桑海集团的资产负债率由1997年的150%下降到现在的84%,整体下降了66%。

随着企业的发展,张京生强调要让全体职工共享企业发展成果,着力改善职工的福利待遇,提高职工的生活条件和生活质量,从2000年开始桑海集团职工收入每年增长在15%以上。近几年集团先后投资数十万元新建了篮球场、职工休闲主题公园、羽毛球场、乒乓球室、老年门球场等。集团年年组织系列文体赛事,促进了全民健身运动和群众业余文化活动的开展,为维护社会稳定,创建和谐桑海起到了积极的推动作用。

四、依托强大的制药集群,创建中药材生产示范基地。桑海集团是一家以制药企业为龙头,跨20多个行业,集工、农、贸、运、建、服为一体的多元化大型国有企业,其中传统农业经济总量少、竞争能力弱、盈利能力小和抗风险能力差,因此,集团制定了“以促进农业结构调整为目标,以加快推进农业产业化为主线,以增加分场职工收入为中心”的农业发展战略。

1998年,张京生提出“公司+农户”的模式,先后从安徽引进板蓝根、瞿麦、车前子、桔梗、菊花等20多个品种,在集团下属农业分场进行示范种植。从2001年起,集团与江西中医学院合作三年,进行了中药材连钱草、香薷的GAP规范种植研究,取得了成功,带动了集团农工和周边地区农民种植中药材,药厂每年和种植户签订供销协议,保证按保护价或市场价收购。分场负责技术指导和培训,农户按GAP要求规范种植,确保药材质量。目前种植面积达3150余亩,受益农户近2400户。近年来,由于市场上中药材价格波动较大,这种“公司+农户”的模式,最大限度地保证了农户受益,同时确保药厂的生产成本得到有效控制。

十年来,集团充分发挥制药龙头企业的优势,利用农业分场