



家国情怀赤子心 无私奉献报国梦

——记江苏省时代楷模、江苏省道德楷模钱元宝先进事迹

本报通讯员 开轩 周竹生

“乘改革东风,你艰苦创业,敢为人先,登上成功之巅;担国家使命,你呕心沥血,无私奉献,用生命兑现产业报国的诺言;你不忘初心、回报乡梓,‘一人致富、造福一方’,书写一名共产党人的家国情怀,壮志未酬身先去,留得清香满人间。你是新时代优秀企业家的楷模。”

12月4日,由江苏省委宣传部主办的钱元宝同志江苏“时代楷模”发布会在江苏省广播电视总台江苏时代楷模发布厅发布,江苏省委宣传部追授钱元宝同志江苏“时代楷模”荣誉称号。之前他被镇江市委追授为“镇江市优秀共产党员”,被江苏省文明委追授为“江苏省道德楷模”。



为了响应国家好政策,贷款30万,上市70亿

钱元宝的家乡在丹阳横塘大钱村,一个处在三不靠的偏僻地带,“大钱村黑沉沉,大麦团子圆囡吞,胡萝卜当人参,搬块豆腐当大荤。”当时村里经济落后,村民生活贫穷。

1975年7月,19岁的钱元宝高中毕业后回到生产队工作,目睹贫穷落后的现状后,他毛遂自荐给大队交上了一份当生产队长的申请,承诺一年之后改变面貌,提高收入。大队领导对他进行了考察,同意他的申请,钱元宝成了当时最年轻的队长。

“仓里有了粮,心里才不慌;袋里有了钱,家里才不穷。”钱元宝在生产队会议上给社员道出了治穷根的药方,兴办副业,多种经营。

1976年11月份,钱元宝冒着冷风冷雨,赤脚走了20多里路,前往再陵镇护国村找来了养鸭能手。之后又搞起了平菇、香菇、银耳、黑木耳。那个年代了解食用菌的人还不是很多,蘑菇栽培出来之后,怎样推销出去?钱元宝想出了办法。他背着一袋蘑菇,拎着一口锅,先到丹阳街上,再到镇江的大街上,点上火,架上锅,把蘑菇炒好了,免费请人品尝。这样几个来

回,消费者接受了食用菌这个新事物,食用菌栽培也见到了效益。一年之后,年终分配,十三小队劳动力一天一个工可以获得0.96元的收入,比原先0.27元提升了3.5倍,成为大钱村十多个生产队中最富裕的小队,钱元宝兑现了自己的承诺。

1992年邓小平同志南巡讲话后,东方风来满眼春,早就想大干一场的钱元宝深受鼓舞,辞职下海,在大钱村成了最早办厂的个体经营户,他借贷30万元,在家乡横塘创办了丹阳市信息记录纸厂。四年之后,企业更名为江苏现代安全印制有限公司,正式进入金融票证、票据、存单等高端印务,一跃成为与上海金达、西安西正、茉织华等齐名的行业翘楚。

1998年公司存折票据业务繁忙,市场占有率不断扩大,钱元宝没有沉迷在如日中天的发展中,而是积极谋划下一步的发展。当了解到银行要把原来的普通存折升级为贴磁条带号码的存折,钱元宝意识到这是企业转型的一次绝好机会,他立即购买设备,到上海造币厂聘请退休的印刷师傅来公司进行技术指导,最终交出合格产品,拿下了银行的磁条

存折业务。

存折业务作为企业产品转型的第一案例,给公司带来可观的利润和价值,实现了公司的第一次扩张。1999年钱元宝将公司更名为江苏恒宝实业发展有限公司,成立了制卡部,进入银行卡、手机卡等芯片卡的业务领域。当时做智能卡的公司不是金普斯、捷德等外企就是北京中钞、上海长丰等国企,这些都是业内的大公司。对于一个小小的民营企业投资8000万元上制卡项目,行业人士都深表怀疑,但钱元宝却深信智能卡是行业的发展方向,只要努力就一定能成功。

战略转型的根本就是技术的更新换代,面对当时密码卡产品的生产工艺、生产设备都是从国外引进的,不但产品工艺不完善,而且设备昂贵等困境,钱元宝亲自上阵,根据自己熟悉的丝印工艺,结合喷码技术,创造性地将国外单卡生产工艺改为大张生产工艺,经过不断地试验和改进,终于研制出了新产品,每年接单生产2亿张。与国外同类产品相比,名列同行业前茅;连续四年在中国联通、中国电信智能卡操作系统供应商中排名第一。

专家的高度认可,这一标准至今还是中国移动执行标准。

“以科技创新促进发展,以技术领先引导市场。”在这一思想指导下,钱元宝抓核心技术,搞自主研发,2004年成立北京总部,专门进行软件技术开发,公司现拥有金融、通信、税控、社保等130多项软件著作权,30项软件产品登记证书,105多项国家发明专利和实用新型专利,20个产品获得国家密码管理局颁发的证书,获得了万事达国际组织、维萨国际组织的体系认证。原来外资公司一张银行卡要卖到四至五元,手机卡要卖到四五十元,恒宝崛起之后,外资公司分别降到一元多和七八元,之后逐渐退出了国内市场。

在钱元宝坚持创新、科技研发的思路下,恒宝公司相继竣工投产了5个国家和省部级重大科技项目,成为江苏省高新技术企业、国家规划布局内重点软件企业;公司银行卡、通信卡等嵌入式软件产品的市场占有率达五分之一以上,名列同行业前茅;连续四年在中国联通、中国电信智能卡操作系统供应商中排名第一。

为了造出国产碳纤维,拼搏10年,烧钱50亿

恒宝成功后,功成名就的钱元宝没有停下创业的脚步。2007年3月,钱元宝寻找新的投资项目,中国复合材料协会秘书长建议他搞碳纤维,自此碳纤维便进入了钱元宝的脑海。

然而,碳纤维核心技术被国外封锁,市场被国外垄断,从国外进口要么受限,要么要花费昂贵的代价,更让钱元宝心中愤怒的是,国外的封锁打压使我国国防科技的尖端项目受到制约。待将“出这口恶气,搞中国的碳纤维,为国家挑这副重担!”的想法告诉恒宝股份董事会成员后,大家一致认为搞碳纤维是“苦海无边,回头无岸”,技术高深莫测,前景难以预料。

明知山有虎,偏向虎山行。董事会不敢搞,钱元宝个人出资搞。家里人 and 兄弟姐妹也有顾虑,钱元宝就对他们说:“这个东西很重要,国家需要呢!”对于钱元宝的执着,妻子胡兆凤、儿子钱京都一清二楚,怕是九头牛也拉不回来了!

“为了国产碳纤维,刀山火海也要上!”一个“上”字的背后,是一批一批的专家请进来。钱元宝曾形象地比喻说,他随身带着一把“锯”,对于公司需要的高端人才,他时刻惦记着,千方百计地“挖”过来,用他自己的话说,用的是谈恋爱的方法——泡人。一次不成两次,一年不行两年、三年。本人不行,找到他们的父母,解决儿女的就学治病难题,以耐心真心攻心,

把看中的人才揽到自己的帐下。同时,钱元宝还把目光转向世界,他分别在美国布里斯托和澳大利亚墨尔本设立了国际技术有限公司,以引入国际最新先进技术,最终从国内外著名航空企业引入了约60名航空复合材料结构设计、工艺开发与制造等领域前沿技术专家和骨干。

技术难,难于上青天。2010年7月开始,碳化线运行状态不稳定,外观合格率低。钱元宝带领原丝分厂、碳化分厂、技术科、检测中心联合攻关,在生产线上拆了装,装了拆,白天连着黑夜,一千多个日日夜夜,仅原丝就拿出了26套调整方案,终于找到了一点门道。

从制造装备关系到制备工艺关,从原丝关系到碳化关,从技术到人才,从资金到市场,钱元宝面前有七十二难,九九八十一关,一年又一年,只有投入,没有产出,于是千万万语袭来。但钱元宝仍然坚持,并告诫公司的员工说:“我们达到目标的唯一办法就是坚持、坚持、再坚持。唯有锲而不舍始终以目标为导向的人才才会品尝到成功的滋味。”

就这样,认定目标,绝不放弃,永不言败,钱元宝带领恒神股份披荆斩棘,斩关夺隘,实现了多个国内、省内第一的突破:第一个利用自主研发的技术在国内建成万吨级碳纤维生产线;第一个在国内成功进行碳纤维及复合材料全产业链建设;第

一个在国外设立碳纤维研发平台;第一个在省内成功组建碳纤维及复合材料研发科技创新团队并承担国家级项目建设;第一个在新三板上市的碳纤维生产企业。

一个“上”字的背后,是一亿一亿的资金砸进来。十年来钱元宝累计投入50亿元,一年平均投入近5亿元,一天平均投入近140万元。没过几年,巨大的投入便让富甲一方的“钱多多”变成了负债累累的“钱光光”。

“不搞碳纤维不知道什么叫精神崩溃,不搞碳纤维不知道什么叫呕心沥血。”但即便是这样,钱元宝仍然没有动摇信念。为了填补碳纤维研发经费的巨大窟窿,钱元宝能借的就跑去借,能抵的就拿来抵,他在股市低潮时两次“割肉”抛售自己名下的股票几千万股。董事会的秘书算了一下,损失起码在20亿元以上。

不能只考虑自己企业发展“小局”,而不顾社会进步的“大局”,在钱元宝的心目中,国防军工就是“大局”。“为了国家、为了国防,不要说砸几个钱,就是砸锅卖铁,也要做成碳纤维。军工项目,贴钱也得做”。2016年9月23日,中共中央政治局委员、国务院副总理马凯到恒神公司考察,在恒神公司产品陈列室,听到介绍,看到样品后,马凯副总理深有感慨地对钱元宝说,材料创新是推动人类文明进步的重要动力之一,可以有效促进技术发展和产

业升级,但新材料的研发应用过程往往漫长而艰辛。恒神把国产碳纤维的研发生产当成关乎国家利益和民族未来的事业,而不舍地干,体现了高度的历史责任感和民族使命感。

“有国才有家,有国才有厂,国家好,家与厂都会好。国家最需要什么,我们企业就做什么。”钱元宝以身家性命相搏研发国产碳纤维,恒神公司实现了年产碳纤维5000吨,年产多种规格的织物和预浸料1500万平方米,年产增强增韧树脂1200吨以及复合材料制品5000吨的产能,碳纤维年产量占到国内半壁江山。恒神基本掌握了T700S、T800S、T1000G碳纤维技术,承担国家和省级科技计划16项,国家重点装备配套项目14项,参与863计划2项。在国家权威部门组织的检测中,恒神公司T800S排名第一,T800H进入前三名,T700S进入重点装备应用。恒神公司的三种碳纤维分别进入国家军工资证项目,是国内唯一一家全部进入所有三个验证项目的碳纤维企业。正是因为恒神股份等一批国产碳纤维企业的崛起,我国军工项目碳纤维才有了依靠,不被国外卡脖子。国外企业碳纤维进口价格也从原来的每吨三四十万降为十来万—一吨,按照每年进口9000多吨的数量,累计为国家节省外汇至少有一两百亿元。

为了践行宗旨跟党走,入党22年,奋斗41年

听党的话,跟着党走,这是钱元宝坚定不移的信念,也是他始终如一的行为。

上世纪九十年代,改革开放初期,以经济建设为中心,万元户、十万元户是时代的骄子和宠儿,大家的心思都放在发家致富上。钱元宝曾有机会进入国营镇江前进印刷厂当工人,不久就被提拔为中层领导。就在前途一片大好的时候,他放弃国营单位的铁饭碗,下海办企业,大家都认为他是奔着发家致富的目的去的,但是他给大队党支部书记送来的一份入党申请书改变了人们的看法。

在申请书中钱元宝讲述了他对党的认识。他写道,我自从高中毕业后,当过农民,做过一位普通工人,直到现在搞企业,所有经历过的风风雨雨,最使我崇拜的,坚信的是党的领导组织,它确实是中国社会主义的领导核心。钱元宝表示,为了更进一步地锻炼和培养自己,更严格要求自己,得到党组织的关怀和支持,增强事业感和责任感,对人民作出更大的贡献,他诚恳地提出申请,希望党组织吸收他加入中国共产党,投入到党的怀抱。

有了这个认识之后,钱元宝经常找党支部书记谈心,用党员的标准要求自己,积极向党组织靠拢。经过两年的考察锻炼,1995年,钱元宝终于实现了自己的梦想,加入了中国共产党。

在丹阳市信息记录纸厂创办三年之后,也就是钱元宝入党的几个月后,1996年企业成立了党支部,钱元宝担任了党支部书记。

新的身份赋予了钱元宝新的使命,企业和党建一肩挑双手抓,经济工作跟着市场走,党建工作跟着市委走。钱元宝把这一党建主张从恒宝股份带到了恒神股份,恒神股份创办以后,在钱元宝的积极申请下,丹阳市委组织部同意成立恒神党委,钱元宝提出每一个车间,每一个部门都要有党支部,于是组建了9个党支部。在恒神股份党员会议上他要求公司141名党员牢记宗旨、铭记身份、高举旗帜、做出样子。

为探索私企党建方式,一本党建工作记事本记载着钱元宝学党史、学理论、抓党建、育新人,强队伍的点点滴滴。钱元宝走到哪里,带到哪里,记到哪里。“我是一名接受组织多年培养教育的老党员,十八大一系列新思想、新观点、新论断,符合国情,契

合民意,具有强烈的时代气息,是我今后工作的行动指南。我要坚定不移跟党走的思想信念,永葆共产党员的政治本色。”这是钱元宝在省委党校学习十八大精神培训班上的心得体会。

是党的人,就得学党的文件精神,做做党的事情。针对民企性质,钱元宝坚持党的宗旨和意志走进公司高管的心里,公司高层有方向;党的规章制度走进支部和党小组活动;组织活动有质量;党的政策文件走进党员的学习,党员干部有目标。针对高层次专家聚集的特点,钱元宝做到招才更聚才,招人更留心,凡是党员优先录用。给党员荣誉感,给博士专家信任感、获得感、成就感,使他们有知己、有机会、有待遇,最终有用武之地。党委副书记、副总裁陈军党性强、觉悟高,成为党员骨干,企业发展的中坚力量。碳纤维事业部副总经理钱鸿川钻研技术,被评为丹阳市十大工匠。

钱元宝要求,在生活、工作上关心勉励,信上激发鼓励,成就上褒奖激励,使大学生党员有岗位、有作为、有地位,在建功立业的平台上安放年轻人驿动的灵魂。复合材料事业部青年党员刘伟在党组织的培养下迅速成长,成为执掌事业部的青年少帅。

以党建培养骨干,锻造队伍,强化管理,实现党员组织归属、信念归属、职业归属、文化归属、成长归属,是恒神非公所有制企业党员“三进三有”、“三感三有”、“三励三有”党建模式党建工作的一大特色。

因为企业党建工作卓有成效,钱元宝被推荐为两届镇江市和两届江苏省党代会代表,代表身份不仅仅是一种荣誉,更是一份责任。履行代表职责,钱元宝在公司设置了党代表信箱和工作室,党代表信箱设在公司醒目处。钱元宝因为忙于业务,经常出差,但是回到公司,第一件事就是掏出钥匙,打开党代表信箱,收集员工提交的信件。钱元宝说,我人不在公司,但是我的心在公司,设置党代表信箱就是架起一座党组织与群众联系的桥梁,凡是党员和群众有意见、有呼声、有需求我都要认真倾听,认真对待。这一信箱钱元宝共设立了三个,一个在恒神,一个在恒宝,一个在恒神共建联系点大钱村。凡是对党组织渴望的青年,对党建有建议的党员他都要把他们请进党

代表工作室,与他们交流意见,促膝谈心。每次召开党代会,钱元宝都要提交加强基层党建工作的专题文章,交流党建工作的心得体会。党代表信箱和党代表工作室就像道路指示牌和树上的鸟巢,一批批青年人在钱元宝的循循善诱中增进了对党的认识,坚定了入党的信念。

党员坚定信念催生的就是党员的崇高品质,钱元宝给出了丰厚的待遇,他们中的有人拿到工资,发现公司代扣的个人所得税数额很大,于是对钱元宝说,这些巨额税款白白上交国家,个人和企业的损失大了,没必要。钱元宝听后,对他们说:“你们有那么高的收入,为国家作点贡献不应该吗?”年轻的一句话,这些人再也没有说什么。钱元宝为恒宝、恒神立下的规矩一直被坚持:工资严格按照个人所得税比例扣缴税款,职工社保医保等国家规定的保费按规定上缴,银行借款利息也要按时交,职工的工资一天也不能拖。

“为人民谋幸福是党的根本宗旨,兴办企业不是为了我个人发家致富,而是创造条件更好地为国家作贡献,为人们谋福利”。作为一名党员企业家,钱元宝自有服务社会、关爱他人的特殊做法,设立党员爱心基金,把大爱洒向四面八方。

“致富我一钱不稀奇,造福一方才有意义。”大钱村是钱元宝的老家,丹阳是钱元宝的家乡,带着家乡情结,回报乡梓,造福乡里。随着钱元宝的企业越做越大,这种愿望也越来越强。

1996年正当恒宝二期工程全力推进时,钱元宝来到大钱村,看到进村连一条像样的路都没有,土路弯弯曲曲,坑坑洼洼,遇到下雨天,一片泥泞。站在大钱村外,钱元宝开始规划大钱村的道路,首先修筑大钱村中心路。这条路长1800米,宽2.5米,水泥浇筑,需要花费30多万元。钱元宝作出这个决定之后,无论是恒宝股份的人还是大钱村的人都不理解,因为恒宝建设正缺少资金。钱元宝知道大家的顾虑之后笑着对大家说,恒宝确实需要资金,但是大钱村的路也需要修筑,这点钱对于我来说是一笔小钱,我挤一挤就可以解决,但是把道路修好了就可以解决村民出行的大问

题。

为建设最美家乡,钱元宝出资筑村道、栽绿树、清池塘、修广场、建公园、造别墅、架路灯。2008年投入1300余万元修建村民别墅96套,2016年投入8000余万元建设村民别墅132套。大钱村二期新农村建设已经完工交付村民,黛瓦粉墙的二期别墅群像展翅欲飞的凤凰成为大钱村的新景观。现在大钱村已经成为江苏最美乡村、全国宜居乡村。

自己的身份不仅仅是两家上市公司的老总,自己还有另外的身份,一名共产党员,一名县、市人大代表,一名市、省党代会代表。自己身上既有企业家的职责,更有党员的责任。钱元宝对待村民,特别是贫困户、患有重大疾病的村民时,有求必应,雪中送炭。大钱村的钱新忠,当时得了肝癌又遇父亲去世,家里条件很困难,钱元宝得知情况后马上送去了3万元,并在上海给他联系医院和医生,叫他安心治病,不要为费用担心。

大钱村村民,他关怀备至,对外村的人,他也是一视同仁。“我的命就是钱元宝救的。”这句话,大钱村邻村双合村的钱群常常对别人说起。2015年年底,不到三十岁的钱群罹患重病,钱群的父亲早年去世,家中只剩她和母亲相依为命。尽管母女凭着双手劳动,平日里也不愁吃穿,可疾病的治疗费用却是她们完全无法承担的。后来,有人将钱群群这一情况告诉了钱元宝。

2015年5月的一天,回乡的钱元宝特意开车去了双合村,将10万元送到了钱群手中,并嘱咐她今后若还有其他困难尽管找他。拿到钱的钱群顿时泪流满面,她怎么也想不到与自己从未有过交集的钱元宝竟然一下拿出这么多钱给她看病。2016年8月,钱群的病基本治愈。为了当面表示感谢,也为了退回余下的钱,钱群找到了钱元宝,然而钱元宝却坚决拒收。他笑了笑对钱群说:“钱就不要退啦,你回家买点营养品,把身体补补好才最重要。”

在这20多年的时间里,钱元宝先后帮助过109名身患疾病的村民,其中本村73人,外村36人,共计资助380余万元。他以倾尽家产的壮举,用宝贵的生命,提交了一份优秀共产党员的人生答卷,显示了一位优秀共产党员对社会的无私奉献,对党的事业的无限情怀和责任担当。