

# 王红卫：多彩世界里实现人生价值

□晚报记者 朱保彰 文/图

## 1 军营里的勤务员

“那时候家里很穷，虽然责任田分产到户了，但一年到头很少吃上白面馍。弟兄 4 人中，我排行老三，看着年迈的父母辛勤劳作，我心里很不忍。为减轻家里的负担，18 岁那年我报名参了军。”回忆起当初的选择，王红卫说这实属无奈。当兵又苦又累，津贴微薄，尤其是没多少文化的农村人，当了几年兵之后还要退伍回到原籍，还不如外出打工。但当时他只想为家里减轻负担，至于到哪儿当兵，当什么兵，只要能跳出农门，为家里作点儿贡献，他就心满意足了。

1983 年 10 月，王红卫到湖北省远安县空军某部服役。由于踏实勤快，他很快从 3000 多名士兵中脱颖而出，被选拔出来给军长当通讯员。自此之后，每天天不亮，他就起床，把后勤部占地近 10 亩的院子打扫得一千二净后，再去服务领导。功夫不负有心人，一年后，王红卫被选调到司令部当勤务员，负责收发报纸、照顾领导的日常起居。

在部队里，王红卫积极要求进步，参军的第三个月就开始写入党申请书，一年后转为正式党员，成为同批战士中的佼佼者。由于朴实、勤快，他还被推荐到湖北宜昌空军某军校学习。毕业后，别人都想着进机关，他却主动要求下连队学开车，只因为这样能转成志愿兵。

## 2 放弃工作下海经商

王红卫说，1985 年年底，全国第二次部队大裁军，他所在的部队与湖南空军某部合并，他也跟着部队领导到了武汉。考虑到家庭困难，在部队当了两年驾驶员后，他毅然选择退伍回老家。

王红卫清楚地记得，1987 年 9 月 29 日，他从部队回到老家，在当地武装部的安排下，到西华县公安局叶埠口乡派出所报到，成为一名光荣的人民警察。

然而，王红卫并不满足于每月几十元钱的工资，看到别人跑运输每月能挣几百元钱，不久，他主动放弃了派出所的工作，选择跑运输。1988 年，他到周口中心城区给个体户开货车，每月能挣 800 多元钱。1989 年，王红卫给沈丘的一个个体户拉煤，每月能挣上千元钱。虽然比在机关单位上班挣的钱多，但却十分辛苦，有时还要忍受别人的欺负。

1992 年冬天，王红卫运送一批花生去浙江，回来时帮别人拉蔬菜到开封，途中遇到大雪，一天一夜只走了 60 公里。“私人的车不像军车，没有空调，封闭还不好，真是把人冻透了。好不容易把菜运到开封，卸了车，货主却耍起了无赖，2400 块钱的运费我一分钱也没拿到。”王红卫对那次遭遇记忆犹新，不过，他总在心里安慰自己“吃亏人常在”。

## 3 南下广州觅商机

在上世纪 90 年代初，打工潮席卷全国。1994 年 10 月，王红卫来到深圳。经战友介绍，他顺利在深圳市罗湖区莲塘村国贸车队找到一份当司机的工作，每月工资 900 元，主要业务是搬迁运输。靠个人能力，3 个月，他当上车队队长，管理 12 辆车，每月工资也涨到 1200 元。后来，车队进行体制改革，采取市场化经营模式，鼓励多劳多得。为多拉业务拿提成，王红卫下了班就骑着自行车到处跑业务。功夫不负有心人，一位香港老板把订单交给了他，从深圳莲塘村向东莞长安镇运送纸箱，每次 700 元运费，每月七八次。按照车队经理之前的承诺，王红卫每月可得到 200 元的业务提成。两个月后，车队经理却言而无信，不兑现提成，王红卫愤然辞职。

离开车队后，王红卫失去了安身之所。那段时间，他就住在一个桥洞里。“一天晚上，我正在睡觉突然被人踢了一脚。当时治安不好，不但要防蚊虫，还要防坏人。我不敢睁眼，后来偷偷一看，原来是信阳的一个老熟人，这位老乡当时在深圳莲塘工业区做保安队长。”王红卫回忆说，在这位老乡那儿寄住两天后，他看到一则招工广告，沙头角一家制衣厂招聘司机。按照厂长要求，司机既要装车还要卸车。“就是不怕干活。”王红卫找到了来到深圳后的第二份工作。之后，他每天早上 5 时 30 分起床，从深圳沙头角到广州，自己装车卸车，每天两次往返于两地。1997 年 5 月，王红卫辞掉这份工作，经老乡介绍前往福建厦门开公交车。

“公交车不能提前到站，不能让乘客有意见，提前到站一分钟罚款 20 块钱。那个时候，我性子急，为此还和公交公司经理吵了一架。”王红卫说，没想到，两年后，他要离开时，公交公司经理却要请他吃饭。员工离职，经理请吃饭送行，他在金公交公司是头一份。公交公司经理曾这样对他说：“除了脾气大，你还是一位好党员，公司这么多人，你是唯一没有占过公家便宜的人。”

## 4 创办自己的多彩王国

1999 年 5 月，王红卫来到广东汕头，以 17.5 万元的价格买了一辆出租车自己经营。当年年底，他把出租车卖掉，挣了几万元钱。2000 年初，听朋友介绍，广州的出租车生意更好做，他辗转来到广州并买了一辆出租车。王红卫了解到，在广州，来自扶沟、西华、郾陵的出租车司机加上家属已达两万多人，他瞄准商机，开了一家河南风味的饭店，主营烩面、水饺。由于迎合河南人的口味，饭店每天爆满。为扩大饭店规模，两年后，王红卫将饭店搬迁到一个更大的地方，生意红火如初，他也因此积累下一笔资金。

2003 年，广州一个五金件喷涂厂出现安全生产事故，老板为此“跑路”。王红卫以 2.6 万元的价格把工厂接了下来。2005 年，他投资 50 万元上马一条新的流水线，扩大

生产。2009 年，他把工厂搬迁到白云区钟落潭镇光明村，并投资 170 万元购买新设备，生产五金涂料、喷涂五金制品，年产值达两千多万元，并通过了环保达标验收，成为白云区落潭镇通过环保达标的三家同类企业之一。

由于王红卫乐于助人，热心公益事业，在各个方面都为老乡着想，是老乡眼中的“老大哥”。2015 年 8 月 1 日，经过层层推举，王红卫接过广东省河南西华商会会长王汉的接力棒，成为新一任商会会长。目前，广东省河南西华商会已有会员企业 90 多家。王红卫说，作为商会会长，发展新会员，团结更多在粤西华老乡是他义不容辞的责任。在王红卫和商会会员的努力下，广东省河南西华商会党支部已获当地有关部门批准设立。

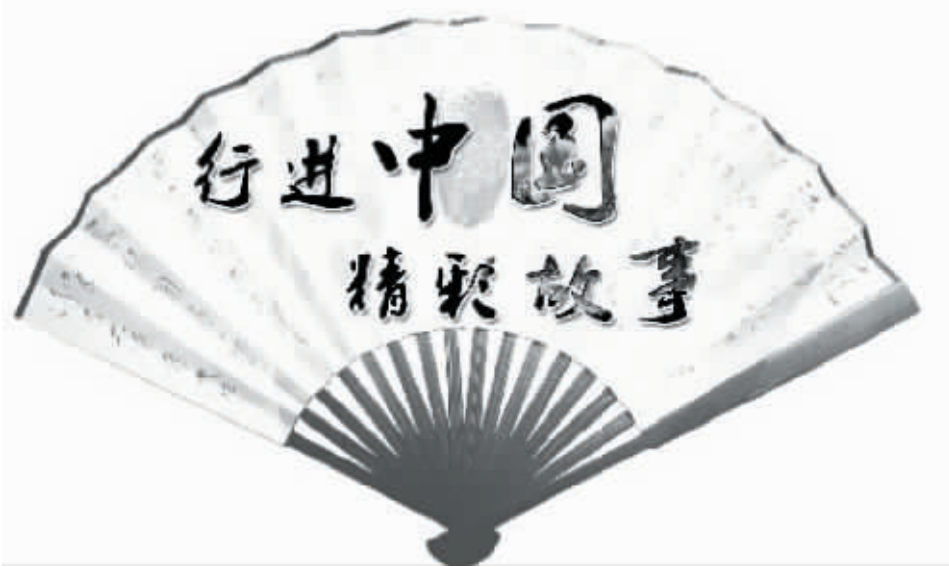
如今，王红卫创办的兴鑫五金有限公司主要生产各种色彩斑斓的涂料和油漆，坐落在广州市白云区钟落潭镇光明村，生产基地在村后的一个山头上。王红卫诙谐地说，他的人生就像涂料和油漆生产车间，是个五彩缤纷的世界。他在公司 1 公里外的地方购买了 10 亩地，建设新工厂，预计年底投入使用，他还将投入 700 万元上马自动化生产设备，提高生产工艺和生产效率，争取更多的盈利空间，扩建自己的多彩王国。

王红卫，1966 年 7 月出生于西华县叶埠口乡长乐行政村，在兄弟 4 人中排行老三。为减轻家庭负担，王红卫毅然选择了当兵，并于 1983 年 10 月到湖北省远安县空军某部服役。1987 年，从部队复员回到家乡后不久，王红卫就放弃了在派出所工作的铁饭碗，凭借在部队练就的驾驶本领，搞起了运输。此后，他跑过运输、当过公交车驾驶员、开过饭店、办过工厂……凭借吃苦耐劳的精神，开辟出了一条艰辛的创业之路。

目前，王红卫在广州创办了兴鑫五金有限公司，生产彩色涂料、油漆，年产值超亿元。因热心帮助他人，2015 年 8 月，王红卫当选为广东省河南西华商会会长。



王红卫在查看产品生产情况



王红卫