

# 李廷伟：重乡情的热心企业家

## 执着， 做自己要做的事

高中还没毕业，16岁的李廷伟就接父亲班进了夏邑县粮食局下属的油脂加工厂，成了一名普通的工人。工厂里，每天的工作是简单、重复、枯燥的。严格意义上还是个孩子的李廷伟，却把这份枯燥的工作做得有声有色。

4年后的1990年，李廷伟进入厂业务科，开始了全国各地跑业务的生活。1992年，李廷伟第一次来到新疆，为单位采购原料。那时的李廷伟，单纯、勇敢而执着。在新疆，刚20岁的他居然曾一个人背着一大包数额达60万的现金跑上千里谈业务。尽管看上去他的作法有点冒失，但是他用优异的业务成绩为自己的举动做出了最好的解读。那一年，他为单位采购了整整4年皮的油菜籽，成为厂里业绩数得着的优秀采购员。

有关李廷伟在新疆做采购员的故事还在继续。由于当时运力紧张，众多厂家从新疆采购的原材料无法运出新疆。李廷伟也遇到了这样的麻烦。但他和那些浅尝辄止的采购员不同，他坚持要找到车皮把油菜籽运回厂里。他说，自己不能给厂里丢脸，也不能让别人看不起自己。

其他厂的采购员走了，他留下了。同事走了，他自己留下了。李廷伟执着地坚持着，想尽一切办法努力着。终于有一天，李廷伟的努力有了回报。他把采购到的油菜籽全部运回了厂里，在那个油菜籽价格快速上涨的时节，为厂里节约了大批的资金。

很快，业务突出的李廷伟升职为业务科的副科长，成为全厂上下公认的拔尖人才。在大家眼中，李廷伟是个前途光明的年轻人，只要一路走下去，一定会有大的发展。然而，1993年，23岁的李廷伟却做出了一个令所有瞠目结舌的决定——离职经商。

纷纷扬扬中，大家都在问：李廷伟疯了吗？没有，他很清醒，他比所有人都清醒。日常的工作，让他早早地接触到了国家政策的调整，并发现了商机。原来，1991年起，国家开始尝试逐步对粮食双轨制度进行变革。1993年，号称“中国第一票”暨“第二货币”的粮票，开始退出流通市场，成为收藏圈里的“宝贝”。李廷伟意识到，国家粮食统购、统销体制已经结束，适应市场经济的购销体制正在形成，他要抓住机遇变身为“粮食经济人”。

顶着家庭和单位的巨大压力，李廷伟坚持着自己的决定。很快，市场证明了李廷伟的判断。短短两三年间，李廷伟获得了丰厚的收益。他盖了房，买了车，成为县城里众多家长用来教育子女的榜样。李廷伟初战告捷。



### 核心阅读

李廷伟，夏邑县人大代表，新疆河南企业联合会执行会长，乌鲁木齐市中伟万融商贸有限公司董事长，库尔勒市永乐房地产综合开发公司阿克苏分公司法人代表，新疆昊嘉天盛融资担保公司董事长。夏邑县孔庄郭河村人。他的故事，多少有些传奇。23岁下海，轰动一时。34岁开矿，血本无归。36岁进疆，闯出广阔天地。每一次，不论成败，李廷伟都做得惊心动魄，做到轰轰烈烈。

李廷伟有句名言：“钱，生不带来，死不带去。他不能只是银行账面上的一个数字，花出去的钱才叫钱。钱有意义的花出去才能体现其价值。”这份对金钱的淡看，表现在生活中，就是对乡情的看重，对朋友的热情。于是，李廷伟还有个外号——“老乡接待站”。

文/图 晚报记者 贾若晨



李廷伟

## 坚韧，跌倒了再站起来

“粮食经济人”做了七八年，敏锐的李廷伟又一次察觉到了国家政策的调整。

2001年7月，国务院下发了《关于进一步深化粮食流通体制改革的意见》，加快推进粮食主销区粮食购销市场化改革。国内粮食主销省率先实行了粮食购销市场化，粮价随行就市。这些对于李廷伟而言，意味着粮食行业最佳的掘金时期将结束，他开始盘算起新的发展道路。

2004年，到三门峡游玩的李廷伟从好朋友那里发现了商机——开矿采煤。那时的李廷伟看来，开煤矿挣钱太容易了，只要投钱建起了矿，以后的日子都是在“捡钱”。没有太多的犹豫，李廷伟拿出做粮食生意赚取200多万元，和朋友合伙建起了煤

矿。

这次，李廷伟错了。在一个陌生的行业，一向准确把握政策走向的李廷伟完全丧失了敏锐性。早在1999年秋天，中央召开了十五届四中全会时已做出部署，要对浪费资源、技术落后、质量低劣、污染严重的小煤矿、小炼油、小水泥、小玻璃、小火电等人们常说的“五小”企业，坚决实行破产关闭。从那时起，“五小”企业已岌岌可危。

李廷伟全然不知风险的存在，他把钱全部投在了这个没有任何手续的小煤矿上。在建矿之初，李廷伟还对未来充满憧憬，他甚至比其他小煤矿有着更长远的打算，并因此比其他他人投入更多的钱，建起了比其他小煤矿更深、更长的地下脉络。李廷伟估

摸着，自己的小煤矿能比其他人开出更多的煤，能挣更多的钱。

国家治理“五小”企业的行动，迅速终结了李廷伟的战略发展规划，没有留给他任何翻身的机会。2005年10月份，运行仅仅一年的小煤矿轰然倒塌。加之此前刚刚遭遇的一场车祸，李廷伟受到了身体和心理上的双重打击。他说，小煤矿被关闭的瞬间，自己头脑中一片空白，对未来已经没有一点的想法，他甚至不知道自己该如何闯过去眼前这一关。

在家困了自己半年多，李廷伟思考了很多，他觉得，自己不能就这么放弃，自己需要一个新的开始。但起点在那里？李廷伟想到了最初成就自己的新疆。他决定进疆再创出一片天地来。

## 热心，做一名老乡的联络员

2006年年初，李廷伟带着妻子辛辛苦苦积攒下的仅有的2万元钱，只身进了新疆。

在新疆的二次创业，李廷伟之前积攒下的人脉发挥了很大的作用。在朋友的帮助下，李廷伟成立了乌鲁木齐市中伟万融商贸有限公司，建起了第一家烟酒超市。做烟酒销售的利润虽算不上十分丰厚，但李廷伟还是凭此在乌鲁木齐站稳了脚跟，并开始壮大实力。第二年，李廷伟已在乌鲁木齐投资建了3家烟酒超市。

2008年，机缘巧合，李廷伟与永煤集团有了接触。得知永煤集团要在新疆建设新的项目，李廷伟决定放手一搏，抓住这稍纵即逝的机会。2008年下半年，李廷伟将大部分烟酒超市脱手，筹集资金。由此，李廷伟开始承担神火集团在新疆的部分基础设施建设项目。2010年，李廷伟开始正式

进军民用建筑市场。2012年，投资2600万元的阿克苏地区公路局养护站开发工程开工建设。在工程建设之外，李廷伟投资的企业也陆续开发出了30多种调味品。

李廷伟的企业越做越大，但李廷伟真正让人记住并不是他的实力有多雄厚，而是他的热心和热情。汶川地震后，李廷伟主动找到在新疆的商丘老乡，组织大家向汶川进行爱心捐赠。他自己更捐出10万元现金，并因此受到了自治区民政厅的表彰。家乡企业在新疆遇到了困难，他听说后总是主动伸出援手。为了帮助在新疆的河南企业，他注资两亿元，经批准成立了新疆昊嘉天盛融资担保公司，帮助老乡企业解决资金难题。老乡的孩子在新疆遇上上学难，他知道后一定会全力以赴。几年间，他已经帮助六七十名孩子解决了求学的难题。老乡、

朋友来到新疆，必先到他这里报到，他因此被朋友笑称为“老乡接待站”。

李廷伟与家乡的亲友保持着密切的联系。每年，他都要至少返家六七趟，参与各类活动。对家乡，对朋友，李廷伟始终当做大事。每年春节回家乡，李廷伟都要到当地的敬老院去看望老人，给老人们带些礼品。前年，李廷伟出资20多万元为郭河村修了条路，解决了村民通行不便的难题。2011年，李廷伟回家时不慎将从新疆带来的礼物丢失。为了不失信于朋友，他马不停蹄地飞回新疆，重新置办了一份礼物再赶回商丘。

“帮助一个人，可以快乐自己和对方两个人。自己要做的不只是帮助家乡人，家乡企业有合适的机会，他一定回家乡投资，为推动家乡发展献一份力。”李廷伟说。