



董事长兼总经理：钱月宝

钱月宝是被称为当代阿庆嫂的常熟市藕渠镇老浜村的女企业家。1972年村里办起了绣品厂，党支部决定把这副担子交给钱月宝来挑。那时她才23岁。经过一年多努力，该厂就成为苏州绣品厂的重点外发加工基地。

1984年下半年，社会上推行集资办厂，一些姐妹开始动心。一次钱月宝去苏州交货两天，回来得知厂里姐妹走得连她在内只剩下8个人了，钱月宝掉泪了，这是她办厂10年来经历多少坎坷第一次掉泪。然而，困难使她又很快振作起来。她对姐妹们讲，人是

要有点精神的，我们要把厂办得更好，让出去的人再回来！钱月宝丢下两个孩子，丢下正在翻建的房屋，走南闯北，联系客户；运用自己娴熟的技艺，开发出一批批新的工艺绣品……硬是凭着自己的努力，使工厂走出困境，而且由于产品畅销，自己来不及生产，只得在外发展加工队伍。这年工厂赢利增加到4万元。

钱月宝带领群众致富的事迹得到老浜村群众的一致称颂。她先后被大家推选为常熟市和苏州市人大代表。1991年被任命为老浜村党支部书记。党和人民委以钱月宝重任，她深感到自己肩上的担子更重了，决心更好地为人民服务，带领人民群众致富。

尽管绣品厂每年都以翻番的速度发展，1990年利润已达40多万元，但老浜村当时仍是藕渠镇集体经济最穷、工业基础最差，土地负担最重、交通最偏僻的一个村。为了提高群众生活水平，钱月宝昼思夜想。她通过市场调查后果断决策，投资30万元，6月份上马，9月份就投产，而且标新立异起了个“梦兰”的商标。“梦兰”绗缝被由于设计新颖，用料大方高雅，做工讲究，深受消费者欢迎，一时竟供不应求，当年不仅收回了全部投资，而且还盈利128万元，3年的计划一年就实现了。

钱月宝并没有满足已取得的成绩。她开始酝酿更大的计划。在充分论证的前提下，大胆投资200万元，新增两条流水线，同时又开发生产新一代的长效储香被和高级驼绒被、羊毛被。新产品一下走红市场，客户闻讯从全国各地涌来。这一年绣品厂实现利润308万元。

市场经济锤炼了钱月宝，眼界开阔了，起点提高了，思路更宽了。她立志把绣品厂办成一个大的集团公司，形成床上用品系列，让“梦兰”香飘全国，走向世界。于是她先后搞起了两个中外合资企业，盖起了3幢总面积为16000平方米的标准厂房，又开发出新颖床垫。“梦兰”集团的产品先后荣获商业部、江苏省、中国国际妇女儿童精品博览会金奖、金牛奖、畅销名优新品奖、中国名牌产品等多项荣誉称号。1994年尽管市场趋软，而“梦兰”集团却又是大发展的一年，销售额突破1.5亿元，利润超1100万元，全村人均纯收入达到3100多元。

钱月宝多年来所获得的荣誉不下10多个：优秀共产党员、优秀厂长、优秀企业家、三八红旗手、精神文明建设标兵……在成绩和荣誉面前，她很谦虚，经常讲，我没有什么大的本领，成绩是大家一起干出来的。她既谦虚好学，又严于律己，样样事情身先士卒。要人家学会的，她自己先学会，要人家做到的，自己先做到，厂里缺什么，只要自己家里有的就先拿来用起来。在厂里她既是厂长，又是供销员，还是接待员。

她把所有精力都扑到发展集体经济的事业上，然而在对待个人利益的问题上，却从不含糊。1985年，绣品厂走出了困境，按承包合同，钱月宝应得奖金2300元。但钱月宝没有拿这笔钱，而是用这些钱买了热水袋、电热毯、红枣等挨家挨户送到困难户家里。而那年钱月宝家为砌房子还欠着6000多元债。她认为老浜村这几年刚开始摆脱贫困，一些年老体弱、孩子多、缺乏劳动力的家庭，生活仍然十分困难，比较起来，自己家里条件比他们好，决不能自己富了而忘了她们。再说企业能取得这么大的成绩，也并不是一个人的功劳，这是大家一起共同努力得来的。从那年开始就形成了这样一个规矩，钱月宝每年的奖金，她都拿出一部分用作慰问村里的困难户、老年人和奖励厂里有突出成绩的干部、师傅，其余的就留在企业作流动资金。

始终站在人民中间 ——记带领群众致富的女企业家钱月宝