

见证

■ 开栏语

时代变革,风起云涌。洛阳发展,日新月异。人们在这座厚重又美丽、古老而现代的城市砥砺前行,辛勤工作,认真生活,为洛阳城市建设、社会发展添砖加瓦,奉献自己的热血和青春,见证着这座城市的成长、变化,见证着自己和许多人的努力、奋斗。岁月渐老,初心永恒。愿你、我、他,都始终心怀梦想,与这座城市一同变得更好,在这个美好的时代,留下自己前行的脚印。

走过大半生 仍如少年郎

□洛报融媒记者 张丽娜 实习生 吴楚燕 安宁



琴瑟和谐

耿定安是个商人,却像个文人,整天吟诗弄词、摄影、朗诵,自号怡宽堂主,“谈笑有鸿儒,往来无白丁”。

前几天,他和爱人吴淑景去隋唐城遗址植物园赏花,站在花丛间高歌一曲《牡丹之歌》,那自信潇洒的气势,引得来洛采风的央视记者追着他采访。

他是我市一家环保科技公司的老总,公司总

部设在洛龙区望春门街旁。会议室里摆放着各种奖状、奖杯,以及他主编的《洛阳牡丹》《魅力洛阳》等图册。

看得出,耿定安很重视这些人生瞬间,那代表着他曾攀登跨越的高度。“给一张名片,不如送人一本书。”他这么说。

奋斗了大半生,走遍了全世界,他觉得现在的时代是最好的时代,现在的洛阳是最美的洛阳。

3 雁过留声

没有谁的人生会一帆风顺。创业路上,耿定安两次遇到抢劫,死里逃生。

有一回,他去外地出差,遭遇劫匪抢车。幸亏他学过武术,跟对方殊死搏斗,才全身而退。

还有一次,他和司机在某地迷了路,劫匪冒充热心人引路,把他们领入绝境。车子突然陷入沙堆,路旁冲出来几十个人,拿着铁锹围住了车。耿定安强装镇定,自称警察,连哄带吓,让劫匪把车推了出来,然后调转头一路奔逃,腿肚子直打战。

“如今再不会有这样的担心了。这些年国家大力扫黑除恶,社会治安状况非常好,车停在马路边也没人动。政府办事效率高,尽心尽力为企业保驾护航。身处这个时代,非常幸运!”

前几年,耿定安曾到美国、日本、韩国等国家参观考察,越觉得祖国好,身为中国人,是多么幸福。

耿定安说:“不要盲目崇拜美国,他们很多地方不如中国。尤其是新冠疫情防控,咱们国家不惜一切代价护人民周全,他们哪里比得上!”

以前,耿定安公司的骨干大都是60后、70后,老员工勤奋踏实,责任心强;如今,公司骨干是80后、90后乃至00后,这些年轻员工虽然不如老一辈能吃苦,但知识面广、个人能力很强。

“谁说一代不如一代,长江后浪推前浪,后生可畏。”耿定安很喜欢跟年轻员工谈心,“只要把人才安置在合适的岗位上,他们就能充分发挥才干,基本上不用我多操心。”

有道是达则兼济天下。大笔赚钱的耿定安,开始往外“撒钱”,扶危济困做公益:1998年,他冲在抗洪第一线;2003年“非典”,他捐款捐物;发生疫情、洪灾,他积极捐献物资,带队去灾区救援;有人生活困难,他慷慨解囊……

“做公益不图回报,但能让我快乐。快乐有益于身心健康,身体好了事业才能好、家庭才能好,一好百好,我赚大了!”耿定安笑道,这是他的成功逻辑。

耿定安的妻子与他青梅竹马,少年夫妻老来伴,感情深厚,携手至今。如今,他们的儿女都已成家立业,家庭美满。耿定安无忧无虑,放飞自我,学声乐、学朗诵、学主持,生活丰富多彩。

“人上了年纪,得多找些事儿干,得有新的精神追求!”他爱跟年轻人玩,那让他感觉自己活力四射,犹如少年。

“人生苦短,要快乐度过每一天,做一个对国家、对社会有用的人。雁过留声,人过留名,这辈子才算活得值!”

(图片由被采访人提供)

1 初试拳脚

耿定安是偃师人,生于1965年。他的父亲是工程师,学识渊博;家中兄弟姊妹7个,他排行老么。

耿家家风开明,孩子们自信乐观。“嵩山脚下伊水南岸,麦田里走出了金色少年——那就是我,耿定安!”回忆起少年时,耿定安手舞足蹈,“一放学就去拾麦、割草,帮五保户担水、扫地,嘴里唱着‘我是公社小社员来,手拿小镰刀呀,身背小竹篮来,放学以后去劳动,割草积肥拾麦穗,越干越喜欢’,心里梦想着长大参军保家卫国。”

后来,他的志向变了。

1978年,十一届三中全会召开,改革开放的春风吹来。生活的艰难让耿定安变得现实。有一年央视春晚,已参加工作的他看到港台歌手张明敏穿着西装唱《我的中国心》,羡慕无比。他也想穿漂亮衣裳,打扮得潇洒帅气,但工资有限,买不起。

为了挣钱,他利用业余时间到企业找门路,倒

腾紧俏物资,两天赚了600元,这让他意识到自己更擅长跑业务。

“就像电视剧《人世间》中演的那样,20世纪80年代初,进车间工资高,跑业务工资低。可我喜欢跟人打交道,天生适合跑业务。我不介意工资暂时低一些,因为业务跑好了能挣更多钱。”于是,他辞掉在车间的工作,去偃师某电瓶厂当业务员,到全国各地推销、回收产品。那段日子,他“赶车如兔子,求人如孙子”,出门见客户穿皮鞋打领带,感觉挺牛,其实包里装着球鞋,赶车时就换上。

业务员要经过两个月试用期才能转正。郑州、西安同行竞争激烈,他就去南阳的偏僻地区找客户,求爷爷告奶奶,嘴皮子磨薄,也没谈成生意。

功夫不负苦心人。眼看两个月试用期即将结束,耿定安终于与某汽车运输公司签单。

那年年底,18岁的耿定安被评为优秀业务员,得了两千元奖金,还有一条毛巾被。

利国利民的产品,才有前景。”

产品生产出来了,卖到哪儿去呢?1993年,全国电力会议在京举行,与会专家如云。参会者纷纷合影留念,耿定安灵机一动,拿着傻瓜相机满场跑,帮大伙儿拍照。

回洛后,他把照片洗出来,分别寄给那些专家:一张照片附一张名片、一份产品说明书,以及一封亲笔信。

洛阳亲友如相问,一片冰心在玉壶。很快,全国的电力专家都知道洛阳有个耿定安,他生产的化学杀菌剂正适合电厂使用。

随后,耿定安逐个登门拜访,虚心向专家求教,请人家帮忙介绍业务。市场就此打开,从东北到贵州,从内蒙古到山东……数年努力之后,耿定安成了全国有名的青年企业家,全国有一百多家电厂与他的公司合作。

居安思危,耿定安紧追时代,快马加鞭。他在洛阳设立了接待处,成立主抓企业文化的部门,出版牡丹图册送客户。他还到武汉大学进修,不断提升自我,结交优秀企业家。

在家靠父母,出外靠朋友。五湖四海皆朋友,耿定安的生意越做越好。

2 大显身手

20世纪90年代,电瓶厂减产,失业的耿定安开始琢磨自主创业。那时,他二十来岁,已结婚成家。妻子在家养儿育女、侍奉双亲,他则在偃师租了两间厂房,开始奋斗。

“我是拥军模范,厂里的老员工都是部队家属、转业军人。我带着员工请教专家,考察市场,决定生产环保的消毒杀菌剂——做有前瞻性的、



全家出游