

开拓文学丛书

艰难的起飞

延保玉 傅燕 著



艰难的起飞

延保玉 傅燕著

北京出版社

艰难的起飞

作者：延保玉 傅 燕

责任编辑：白 冰

责任校对：马云燕 祁 斌

装帧设计：苏彦斌

出版发行：作家出版社

电话：5005588转

社址：北京农展馆南里10号

印刷：北京东光印刷厂

经销：新华书店北京发行所

开本：787×1092 1/32

字数：136千

印张：6.625

插页：2

版次：1989年12月北京第1版第1次

ISBN 7-5063-0328-0/I·327

定价：2.60元

作家版图书，版权所有，盗印必究。

作家版图书印、装错误可随时退换。

目 录

凤凰城飞出金凤凰.....	1
世界发明金牌奖获得者.....	17
春满樱桃园.....	31
带头致富 造福千家.....	47
骏马奋蹄恨路短.....	60
在竞争的激流中搏击.....	87
跃出人生的低谷.....	100
散发金钥匙的人.....	110
他闯入禁区.....	123
几经沧桑.....	137
光明的使者.....	156
丝绸之歌.....	172
让金钱闪光.....	180
景阳岗下的状元.....	184
艰难的起飞.....	196

凤凰城飞出金凤凰

素有“凤凰城”之称的古城——山东聊城位于齐鲁平原的西部，这是一块古老而又文明的土地，由康熙、乾隆题匾以其华丽壮观的姿态耸立在城中心的光岳楼，五间楼角带廊，高三十三米，于云烟飘渺之中，与东岳相望，同黄鹤楼、岳阳楼竞相媲美，给小城增添了许多光彩。那飘零着几处荷花的环城湖，犹如一条轻柔艳丽的彩色飘带环绕在它的周围，衬托得小城更加清雅诱人，水鸟欢歌为小城增添了无限情思。那水上的望月亭，仿佛是一颗镶嵌在湖上的明珠，显得格外醒目……聊城原名凤凰城。相传，古时候这里有大群凤凰栖息。无情的黄河水泛滥成灾，淹没了大片土地，人们背井离乡，凤凰也因此悲戚自焚。1441年疏浚会通河（今大运河）后，这里成为沿大运河九大商埠之一，曾被誉为“漕挽之咽喉，天都之肘腋，江北一都会”。悠久的历史为凤凰城留下了众多的名胜古迹。光岳晓晴、巢父遗牧、崇武连樯、绿云春曙、古

鳌铺琼、圣泉携雨、仙阁云护、铁塔烟霏合称八大胜景。然而，漫长的封建统治却侵蚀掉了它的繁荣和光彩，使它只留下一片片黄沙、碱滩，被遗弃的荒芜土地、断墙残壁，杂草丛生，使它成了沙患横行的干旱不毛之城……日夜奔流着的河水，唱着哀怒的歌。世代生息在这儿的农民，以辛勤的劳动与命运抗争，他们流干了血汗，却依然没有摆脱掉贫穷的枷锁……

三中全会的春风，吹绿了这片古老的大地，唤醒了沉睡着的农民，千千万万个庄稼汉站起来了，他们靠自己的聪明才智，勤劳和勇敢在经济改革的大潮中，创造出了一个又一个奇迹。

聊城凤凰实业公司的总经理范双成就是其中之一，他被命名为山东优秀农民企业家，被选为齐鲁农民企业家协会常务理事，聊城地、市农民企业家协会会长。

有人说：范双成有一股牛劲。他那坚毅的目光、自信的微笑、雍容大方的气质和风度象一位指挥千军万马的将军。有谁能想到，他在不到十五个月的时间里，竟迅速建起了精密铸造厂、罐头瓶易拉罐厂和羽绒制品厂，并发誓：到1990年实现产值一千万，利润一百万！

谁都知道，在自然界正负电核碰撞时能够产生巨大的能量。同样，在社会经济活动领域，如果机遇和拼搏撞在一起，也会爆发出耀眼夺目的火花。

聊城凤凰实业公司就是以它独特的思维方式，在艰难中

开拓，在竞争中拼搏，使其产品风靡于南疆北国的千百家用户，各项经济指标一跃而居全省同行业的上游。如果说凤凰实业公司是古城中的一颗闪闪发光的新星，那么总经理范双成则是树立在鲁西平原上的一面农民企业家的旗帜。人们在羡慕和称赞之余也没有忘记，这位融魄力和才智于一身的拓荒者和他的企业，也经历了数不清的磨难和挫折。

最难忘的一次是在1979年，坐落在大运河臂弯里的王口村玛钢厂已经非常虚弱了。它象患了重病的老人，趑趄趑趄地走着，随时都有倒下的可能。工人们已经是十个月没有拿到工资了，他们连饭都吃不饱，哪里还提得到给国家做什么贡献呢？眼看着离春节还有两个月，工人们要穿衣、要吃饭、要过年啊！范双成急得团团转，谁让他是厂长呢？他焦急地守候在电话旁，等待着东北方面的消息。

这不是一个普通的电话。发到东北去的价值十七万多元的轮毂成与败，关系到这个小厂的生存和厂里几十个工人的命运。

电话接通了，工人们立即围了上来，屏着气，所有的眼睛都盯住了电话筒，等待着从电话筒里飞出来的希望。范厂长的心震颤着，就在他拿起话筒的一刹那，他的身子还在瑟瑟地发抖。

“喂！喂，你是黑龙江吗？”

“哦……经检验，你们生产的CA₁₀B解放牌后轮毂全部报废……”

“什么，你说什么？！”

人们都一下子愣住了，老范的眼睛里流出了两行泪

水……

夜晚，范双成沿着运河走着。烦乱的心绪仿佛是悠悠的运河水，夹带着无数愁苦缓缓而去……当他走到老唐槐树下时，再也走不动了。这棵有着几百年历史的古树，似乎要伸出它那几经沧桑的手，抚慰老范那颗失落的心。老范呆呆地凝望着它很久很久，然后，一下子蹲在了树下，眼前那轻轻流淌着的运河水把他带到了遥远的过去……

聊城东北大运河的拐弯处，有个叫王口的村庄，范双成的家就住在那里。古运河的水路昌荣，却没有使王口变成兴旺之口。范双成从祖宗那里听到的是一个永恒的主题——穷，没有尽头的穷。岁月年轮、韶华青春顺着运河水一代代地流走了……贫穷却永远留在了这里。王口，似乎成了失望之口、绝望之口，尽管“一大二公”的口号曾多次唤起过王口村人填饱肚皮的梦，最终仍象水泡一样破灭了。

范双成只读过两册书，贫寒的家庭使他过早地挑起了生活的重担。当他和独轮车一样高时，就和父亲一起跑遍了聊城的大街小巷，挖厕所、卖破烂、做粉皮、卖豆腐……这些行当他样样都干。此外，他还从祖先那里继承下了能喝酒的习惯。据说：王口人喝酒的传统来源于京杭大运河。历史上，这个地方的农民靠拉纤维持生活，农闲季节，三五成群，几个一伙，南下苏杭，北上天津卫，不拿干粮，不带被褥，却忘不了揣上几斤老烧酒。于是，嗜酒的习惯就这样延续了下来。王口村人是有客无饭不丢脸，待客无酒丢死人。酒是越喝越多，越喝越穷，越穷越喝。一块老咸菜，一顿酒菜，一盘花生米，就是一桌酒席。就是脱了棉袄卖棉絮、穿着夹

袄也要抵两口。那时的范双成可算是酒中豪杰，他借酒消自己的烦恼和忧愁，在麻醉中打发着生命的旅程。一个堂堂五尺高的汉子，从太阳出到太阳落，才混一角五分钱；从年头到年尾，只能分到一百八十斤粮食……他痛心，他羞辱，难道自己生就的就是一副穷命？不！有男人的地方就不应当有饥饿和贫穷！他要领着大伙改变这个现实！1965年，他出任生产队长，立下了军令状：“若不叫坝东的父老爷们过上吃饱肚皮的日子，俺范双成不姓范！”

果然，一年下来，坝东小队的工值跃到五角，人均口粮上升到三百六十斤。乡亲们的脸上第一次有了笑容，夸他是王口村的好后生。

正当他铆足劲，准备甩开膀子大干一场的时候，“史无前例之风”刮到了坝东，满街的“白纸黑字”使人们产生一种恐惧，他这个小小的生产队长等待的不是奖励，而是无休止的批斗，在批斗中，他与酒绝交了。

被“罢了官”的范双成又象十几年前那样重新拉起了肥料车，每天天不亮，他那洪亮中带着沉闷的嗓音，便在古城东昌大街小巷叫喊“——买灰土”。可生产队的工值却在这场浩劫中直线下跌，他的心被刺痛了。

他不甘心让乡亲们再受穷，有一次，他在地看到别人做打井用的沙管很挣钱，便绕着弯子，冒着风险，经过新任队长的同意，悄悄地办起了个小沙管厂，当年，沙管厂的收益，使坝东小队的工值又提到了八角。

就是这样一个在逆境中为求生存而出现的小小沙管厂，使他懂得了“无工不富”的道理，从而使他萌发了大办工副业

的念头。

在一个月明星稀的夜晚，老范破例地喝了一点酒。他来到运河岸边，漫步于河堤上，望着穿城而过的古运河。运河象一条沉睡的巨蟒，静静地躺在老城东关的土地上。他心里憋足了劲，猛地站了起来，办工厂、企业，才能改变贫穷的面貌。

说干就干！一台旧变压器和两间半破顶裂墙的土坯敞棚，便是他办工厂的全部资产。他领着七个人建起了一座小洪炉，挂起了大队铁厂的牌子——这就是王口玛钢厂的雏型。

当时，没有原料，他跑到阎寺乡一个朋友那儿借来了一堆工厂的下角料。

没有技术，他就托关系找熟人去学，去“偷”……

一座用旧钢板焊成的“冲天炉”立起来了。每当夜幕降临时，那“冲天炉”中冲出的火苗，便映红了聊城的半个天。听着鼓风机那呼啸声，看着炉口中蹿出的火舌，范双成露出了舒心的笑……哪知，他笑得太早了，由于技术落后，质量不过关，十七万元的货全部报废，这灭顶之灾，对他和他的玛钢厂是个沉痛的打击，他觉得天旋地转……工厂赔光了，工人的心散了，上头又点名让他们厂关门下马，一时间流言蜚语四起……

二

钱是赔了，但没有白赔，十七万元的代价买了个血的教训，使范双成从蛮干中清醒过来，悟出了这样一条道理——企业的生命和出路在于人才和技术。

真难啊，农民办企业就象唐僧西天取经一样，需要经历层层磨难，才能取得真经，成为正果。夜深了，范双成躺在床上望着窗外天上那弯弯的月儿在云层中出出进进，脑海里不时映出一次次的劫难……“玛钢厂果真不可救药么？不！老天爷把我塑造成了人，我总不能白来世上一趟，一定要在哪里倒下，再在哪里爬起来。做出几件事来，到闭眼的时候也安心……”

王口村玛钢厂这样的村办企业，在他个人承包经营后，虽然营业执照上写着企业性质是集体，可仍然是后娘的孩子——计划外的企业。拨款不在数，指标不贴边，计划没有份。每走一步，全靠自己的脚，自己的手，自己的嘴，自己的脑子……

那一年，范双成门子没少跑，好话没少说，可就是买不到生产玛钢用的矽铁，实在没办法，他只好领着三个工人在济南合金厂的废料堆里一钱一两地用手拣，用筛子筛。站着干累了，就跪着干，一直拣了两个多月。他们的这种实干精神，感动了这个厂的领导，他们答应给部分原料，这才算使范双成摆脱了困境。

1979年这一次，赔款十七万，厂子濒临倒闭，炉膛熄火，机器停转，要帐的接踵而来……为了赔偿损失，继续生产，重振士气，范双成首先带头将自己家中所有的存款全部投入厂子，又让自己的两个孩子进了岌岌可危的玛钢厂。

怎样打好关系到企业生死存亡的这一仗，范双成曾经反复思索。工人素质差，可以在干中学习，在干中提高，技术落后的企业，无疑是患了人才缺乏的败血症，而他玛钢厂的

先天不足，就是缺乏人才！

为了招来能人，范双成贴出了“请贤榜”，可是，一个月过去了，却没有一个人找上门来，原因是厂子小三辈，“规格”太低，国家没指标，有本事的不愿“光顾”。

范双成在招贤访贤中发现，乡间有许多能工巧匠，他们大都是有祖传的绝技、下放改造的二等公民……他们都有被打入“另册”的不幸和羞辱，如今刚刚卸下身上的重负。如果使用这些人，在别人看来简直是冒天下之大不韪。可是，企业发展的需要逼着他“闯红灯”，过禁区。他毅然地把眼光投向这些“二等公民”。

西王乡有个“老玛钢”，名叫邢福增，十八岁就开始搞玛钢，二十二岁当技术员，在济南生建长期搞工艺设计，是当时社会上难得的人才。只因他犯过罪坐了几牢，是个劳改释放犯，一些人对他望而生畏，怎敢启用？范双成对他却如获至宝，他要请邢福增进厂。

有人劝阻他：“这个人太复杂，弄不好会砸锅的，他是个二等公民啊！”

“那是过去的邢福增。现在企业振兴需要的是人才。只要他对企业、对国家、对个人都有利，我就请。”范双成坚决地说。

范双成聘请邢福增，老邢自己也有顾虑，过去那种政治风云多变的气候使他变得胆小了，他怕自己的过去祸及于老范。

范双成却横了心：“你只要答应进厂，以后天塌下来由我顶着。”

老邢被范双成的真诚器重和三番五次的登门拜访所感动，终于出山了。范双成让他出任玛钢厂厂长，并授予全权，让他放开胆子干。

十七万元的产品全部报废，主要原因就是产品质量不过关，有个叫孙德荣的劳改释放犯曾在聊城机械厂学过这门技术。出狱后在社会上无事可做，如今四十多岁了，独身一人，浪迹于街头，沉浸在苦闷中。

范经理把孙德荣请进了工厂，并让他出任了汽车配件厂副厂长兼技术员，年收入在三千元以上，工资待遇在范经理之上。老孙如鱼得水，他手到病除，汽车配件机加工技术很快得到了提高，生产出了合格的产品。他时来运转，进厂一年，结了婚、有了孩子，过上了幸福美满的家庭生活。

范经理不拘一格广招人才，给企业注入了新的血液，增添了活力和希望。顺着弯弯曲曲的大运河望去，那桀骜不驯的火龙又腾空而起，那桔红色的火焰犹如一轮喷薄欲出的红日。

凤凰实业公司这个个体企业，尽管拿出了第一流的条件和待遇对待能人，可是，这与国营、集体企业的条件相比，还是差得很远。自古人往高处走，水往低处流。有的能人往往因水浅养不住鱼、庙小留不住神而不安心。今天在这个厂，明天就有可能去那个厂，同时，有的小青年，一旦见有单位招工，就见异思迁……

技术人员和工人的不稳定，引起了范经理的警觉，他产生了一种收集人才的紧迫感和人才走失的危机感。他苦心地思索着：必须根据自己的条件走自己的路，使这个个体企业具有不同于国营集体企业的特色……

几天之后，范双成经理终于琢磨出了具有个体企业的办法——股票制。也就是，企业盈利后，除了工人工资及其它项开支外，剩余部分发股票，而且这种股票还有继承权，所有股票的资金存入银行，工人六十岁退休后，可以逐年领取股票占有的资金，如本人退休去世后，其股票全额由其子女和家属继续领取。这样，工作时间越长，所领取的股票就越多。如果有的技术工人中途个人要求调走者，股票则全部取消；公司推荐调出者，股票兑现为现金，归本人带走。

股票制是个新生事物，代表了个体企业的特点。它的实行，既为个体企业累积了资金，也增加了工人的收入。人们称它是稳定职工队伍的安全之策，是个体企业发展的光明之路。

三

范经理喜欢看《霍元甲》、《陈真》等武打片，他从中得到了启示：办企业象武林高手一样，要想在社会上求得生存和发展，在激烈竞争中的擂台上，必须拥有自己的“绝招”，才称得上“拳王”。

老范在社会信息的引导下，眼睛死死地盯住了资本雄厚的济南东风锅炉厂。这个厂急需一种全国都不易解决质量的35—10玛钢产品，如果能得到这颗皇冠上的明珠，厂子的前途就有了保障。

他从济南急火火地赶回聊城，家门没进，便去找老“玛钢”邢福增，商量对策。老邢把一摞一摞的《铸造》杂志翻了个遍，最后放在范经理的面前说：“据我所知，每个玛钢厂产品

的内在质量，很难统一在一个水平上。杂志上报道说，35—10玛钢产品，达到合格，稳定的只有瑞士的一家玛钢厂，他们是把冲天炉里出来的铁水再注入平炉（电炉）进行恒温、油料，咱在冲天炉生产35—10玛钢，简直不可想象。”

“我们就不能试试吗？哪怕有一丝希望！”范经理用中指狠劲儿地敲打着桌面，手中的香烟都弄折了，他焦急地望着老邢。

几年前，温饱都没保障的范经理，如今是腰缠万贯的富翁，一个运河农夫的后代，坐上了连做梦都不敢想的小轿车……所有这些都在不可想象之中，而如今却都变成了活生生的现实。在35—10玛钢产品这个擂台前，他怎肯甘拜下风呢！

“我尽最大的努力……”老邢站了起来。

邢福增自从走出劳改大院的第一天起，他就下定决心，重新做人！重新施展他老“玛钢”的本事，造福于社会，是范双成给了他这个机会。为了在有生之年把那失去的东西都找回来！他订购了能订到的全部铸造方面的杂志，购买了铸造方面的书籍，查资料、找数据、搞试验，熬过了一个又一个深夜……

1980年2月的一天，济南锅炉厂会议室里，气氛阴沉，令人窒息，人们在讨论35—10玛钢产品时，陷入了僵局，35—10玛钢，如同横在前进道路上的一座大山，参加会议的各路能人好汉没有谁能翻越过去。

“生产35—10玛钢，我们能！”一阵清风吹开了会议室的大门，范双成手里拿着化验结果闯了进来。

几多汗水，几多收获。“我们能”三个字显示了老范这个八十年代农民的气魄和胆略，饱含着邢福增的多少心血和才智。实验结果，解决了济南锅炉产品质量不稳的难题，摘下了这颗皇冠上的明珠，小小的钢厂敢与声称“世界第一家”的瑞士玛钢相媲美。

紧接着他们用高于别人的质量和低于别人的价格的产品，一下子打开了市场。

他们厂生产的J₈₅₁拖车轮毂，荣获交通部华东区质量评比第一名。他们生产的炉排，也名声大振，畅销全国各地，赢得了广大用户的好评。

四

作为一个企业家，信息是极为重要的。准确地掌握信息，正确地做出决策，企业才能在优胜劣汰的竞争中战胜对手，立于不败之地。企业中业务员的职责就是抓信息，范双成充当着这个角色。

还在他的企业刚刚开张时，小小的红炉吐出一个螺丝，工人们捡起来，象对待刚刚出生的婴儿一样亲个没完。

产品生产出来了，可是销往何处呢？范经理是一厂之主，第一个担起了业务员的角色。他认为，自己亲自外跑业务，一是能当家有决策权，可以不失良机，当场拍板，二是可以学习经验，拓宽企业的门路。

记得有一次，为了找到销路，老范独自乘车到了东北，一路上，他手摸着包中的螺丝样品，生怕它不翼而飞，因为它关系到刚刚诞生的企业的命运，浸透着全厂工人的汗水，

寄托着他们的希望。

可是，半个多月过去了，他离家时刚刚穿上的一双新鞋变旧了，磨破了，但产品还没找到主顾。他失望地走在宽阔的哈尔滨大街，熙熙攘攘的人流里，他显得那么渺小、单薄、无力。

正当老范手捧螺丝样品无路可销时，一个偶然的机会使他绝路逢生。一次在旅馆里，同房的一位客人把他介绍到林业局机械厂业务科。看过螺丝之后，对方说：这号产品我们正需要，请问你们是什么厂子，规模有多大？

老范听到要货，心里一亮，暗暗高兴。但就对方提出的问題，他却做难了。照实话说吧，厂子小底子薄，怕人家看不起。怕到手的买卖黄了。说假话吧，他不会说谎，从来是“实打实”。

于是，他沉住气，停了停，反问道：“你是买我们的产品，还是买我的企业。如果是产品满意，不管工厂大小，咱按合同办事，如果产品不合适，我的厂子再大，咱们也做不成买卖。”

对方听了老范的话点头称是，当即拍板，订下了合同。

范双成这一次东北之行，产品有了市场和销路，使诞生不久的玛钢厂这盘棋活了起来。

对于一个企业，质量是生命，而信息也决定着它的兴衰。如同打仗一样，素质和实力是重要因素，而战机也往往决定着战役的胜负。后来，玛钢厂的产品质量由于达不到标准，使其赔掉十七万元的巨款。当有机械专长的孙德荣改进了技术，产品合格时，信息却亮出了黄牌——社会市