

PANJIANGQING

盘江情

马仕安 / 著

贵州民族出版社

马仕安/著

贵州民族出版社

盘江情

黔新登字(04)号

责任编辑 郭堂亮

封面设计 琰 殷

盘 江 情
马 仕 安 著

贵州民族出版社出版发行

(贵阳市中华北路 289 号)

贵阳宝莲彩印厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 6.5 印张 150 千字

1999 年 4 月第 1 版 1999 年 4 月第 1 次印刷

印数:1—2000 册

ISBN7-5412-0841-8/I·266 定价:12.00 元

序

杨思辉

新年伊始，仕安兄挟着即将结集出版的报告文学书稿《盘江情》来到家里，嘱我为他写序，不禁很费踌躇。因为“序”一般是由名人而作，由我来给他写序，很不适合。但后来这种顾虑逐渐打消了。作为仕安多年的朋友，几年来看到他一本又一本作品问世，而这些作品又都是描写家乡人们所熟知的一些人和事，也就很想在这里说上几句话。

仕安是近年来活跃在黔西南布依族苗族自治州（以下简称黔西南州）文坛的青年作家之一。现在他的报告文学集将由贵州民族出版社结集出版。我不想在这里对他的作品作细致的评价，那应该由读者去进行。但看了他的这些作品之后，我感觉到，这几年仕安兄一直在文学这块园地里默默耕耘，且收获颇丰。在这之前，他已出版了散文诗集《涨潮的相思河》、报告文学集《这方热土》、《托起明天的太阳》等。我最初是通过散文诗认识仕安的，那是10年前的事情，那时候我刚从贵州大学毕业，在学校里受到一点文学熏陶，写过一些评论和文学作品，也经常读到他发表在省内外刊物上的一些作品，如《高原魂》、《我读江源》等散文诗至今仍给我印象很深。从那以后，因为文学我们成为朋友。后来，我们常有往来，但因工作关系，我很少研究文学和写作，尽管提起笔写些东西，但离文学愈来愈远。几年过去了，许多朋友都各有收获，都出版了自己的作品。看到仕安几本沉甸甸的书籍出版，我深感这几年荒废

了不少的时光。

仕安是一位比较敏感和勤奋的青年作家。他迅速地捕捉到了黔西南改革开放 20 年来的深刻变化,全身心地投入到这个改革大潮中,迎向这个改革大潮,以高度的责任感和创作激情,撰写了大量的报告文学,系统地反映了改革开放 20 年来黔西南州各个领域、各条战线波澜壮阔的巨大变化,使文学艺术进一步为反映和促进黔西南州改革开放、为反映和促进黔西南州社会和经济建设做出了应有的贡献。他的报告文学或呼唤改革开放的必要,或讴歌推进改革开放和经济建设的新人,或赞美勇于开拓不断进取的模范人物,或讴歌现实生活中默默奉献着自己的青春和生命的英雄,或描写改革开放中人们精神领域的深刻变化,或写 20 年来全州各个领域、各条战线改革的艰辛、困惑与喜悦。这些篇章立足于黔西南州,抓住改革的热点、亮点及改革的进程,用鲜活的事实和深沉的理性思索表现出来,充满了强烈的时代气息,以丰富的彩色映照出黔西南州改革开放时代的精神风貌,奏出了我们时代精神的强音。

以报告文学的形式反映和描写黔西南州的改革开放,就是要反映和描写全州经济建设的历史进程,就是要讴歌为全州经济建设和改革开放作出贡献的先行者,就是要使报告文学这种艺术有力地全州人民、全州经济建设服务。这也是社会主义文学长期的带有战略性的任务。仕安同志为此有足够的认识。他不仅积极投身于改革的大潮中,而且与改革一道前进,并从中去汲取思想与激情、形象与画意,以自己的笔、自己的作品去辉映改革、讴歌改革、推进改革。他在最近几年里,怀着对故土的热爱、对文学的虔诚,走遍了黔西南州的山山水水,深入到企业、基层,不知疲倦地寻找蕴藏在人民心中的宝藏,采访了众多的企业家、地方“父母官”、行政干部及普通百姓,和他们交朋友、谈心,了解和收集到近百万字的资料,从中选择了最具代表性的东西,站在时代精神的制高点上,对之熔铸、加工、提炼、结撰,生动准确地表现出来,为繁荣全州

报告文学创作增添了光彩。同时也为歌颂黔西南、宣传黔西南、树立黔西南的对外形象做出了积极的贡献。

通观仕安的这本报告文学集,我们也很容易发现种种缺陷和不尽完善之处,如他的这些作品报告性强一些,文学性弱一些,一些篇章的写作不十分严谨等。但是瑕不掩瑜,这些缺点和不足并不影响我们从这些作品中感受到一种史料价值和文献价值,一种在改革时代不断涌现出来的新鲜感和新活力。

我相信,仕安一定会以自己的笔,更加充满时代的激情,投入到改革的大潮中去,为反映和讴歌改革开放,反映和讴歌黔西南州经济建设做出更大的贡献,写出更多更好的作品!同时,我也相信,仕安的报告文学迟早会进入一种“情深而文明,气盛而化神”的境界。因为他手中有了一样东西,那就是思想的自由,创作的自由。

1999年2月26日于兴义

目 录

序.....	(1)
从大山中走来的汉子	
——全国商业劳动模范韦安忠素描.....	(1)
一片真情系家乡	
——蒋承文和他的阳光事业	(14)
铸造太阳的地税人	
——晴隆县地方税务局崛起纪略	(25)
平湖明珠照万家	
——来自围山湖管理所的报告	(35)
写在税徽下的文字	
——记贞丰县地方税务局	(50)
情洒黄土地	
——中国农业银行晴隆县支行发展纪实	(62)
情系故乡山和水	
——记晴隆县炼金厂厂长彭逢贤	(73)
一路艰辛,一路歌	
——册亨县国家税务局改革写真	(84)
魂系大地	
——中国人民银行晴隆县支行发展纪略	(95)
迎着初升的太阳	
——记黔西南州国税局顶效开发区国税分局.....	(106)

艰难的起步	
——望谟县糖厂纪实·····	(112)
崛起在乌蒙山下	
——中国农业银行普安县支行发展纪略·····	(121)
合力铸丰碑	
——来自晴隆县人民医院的报告·····	(131)
黄土地上写华章	
——中国工商银行册亨县支行发展纪实·····	(143)
与太阳一路同行	
——走近册亨县地方税务局·····	(154)
星星,从坪东开发区升起	
——李彦昌和他的石油液化气有限公司·····	(163)
共和国恋歌	
——一个民办校长的故事·····	(167)
走出峡谷	
——记贵州兴义天地保健品有限公司经理何宗祥·····	(174)
驾风驭浪弄潮人	
——记兴义市出租汽车公司经理李廷富·····	(182)
情萦食盐	
——记发展中的晴隆盐业公司·····	(190)
青春风采	
——记发展中的兴义市远东综合服务公司·····	(197)
后 记·····	(200)

从大山中走来的汉子

——全国商业劳动模范韦安忠素描

韦安忠是个爽快人。

即便是初识，他那富有特征的举止和浓重的乡音也能在你的脑海中勾勒出一幅简洁的素描：强健的身材，方阔脸庞，粗宏嗓门，性格豪爽正直，处事雷厉风行。

思进取，不消沉，认准的路敢一直走下去。

立志改变家乡穷面貌，情系山水大山间。平生东奔西跑，一向与闲逸清静无缘……

这就是韦安忠。

韦安忠，这位从云贵高原的大山沟里走出来的布依汉子，自1961年参加供销工作后，便把自己的青春，系在了脚下那方热土，在山山水水间奔波了三十多年。凭着刚毅、顽强和聪敏以及对供销事业近乎痴迷的追求，他成功地开创出了一方天地。无论是做营业员、仓管员、收购员、区社主任或是县社主任、党组书记和总经理，在与供销打交道的事业中，他品味了艰难和困惑，但更多的是感到骄傲、自豪和幸福。回首来路，你笑了，那是一种奋斗者的笑，一种充满自信、充满欣慰的笑，他认为，投身供销事业，这一生，值！

初春的一天，在我打过3次电话之后，你终于在办公室接待了我。

一间简朴得不能再简朴的办公室，你给我的第一印象：稳健、和蔼。

纸烟点燃了，话慢悠悠的。

我们一起谈到了从前。

60年代一个秋高气爽的日子，刚好18岁的你参加了工作。虽然你要去的双江供销社与你的家达央乡并不怎么远，但你觉得心里空荡荡的。

说不想家，那有些假，但在那个举国艰难的年代，一个农民的儿子，能有机会工作，你还有什么可说呢？

就这样，你来到了还处于刀耕火种的双江。把你18岁可爱的年华，倾注在这最边远、最荒凉的大山之中，开始了“我拿青春赌明天”的艰辛生活。

从此的年年月月、日日夜夜，你在双江这块贫瘠的土地上，将青春的血与汗、苦与泪，都溶进自己的工作中。所以，即便是当营业员、仓管员、收购员，你干起工作来，总是兢兢业业，任劳任怨。

时光逝去，你也一年一年地成熟起来。但你所在的双江供销社却一直处于亏损的境地。1983年在供销社社员代表大会上，你以出色的工作实绩被选为主任，这年你41岁。

但你怎么也没想到，41岁的你能赶上改革开放的好时光。于是，拖着一双泥脚的你，打破划地为牢的经营方式，走出山门，亲自到安顺、贵阳、四川等地推销自己的农副产品，同时又将适合本地销售的日用工业品和副食品采购来当地销售。仅从四川调进的2万多斤咸肉，就盈利4千多元。

初战告捷，你马不停蹄地组织土特产品的收购，在增加收购网点的同时，按照及时调运、薄利多销的原则，你充分发挥供销社的“三性”作用，实行集体、领导、个人分工负责制，大胆放手，让全体职工各尽所能、各尽其责，使得企业的经营得到前所未有的发展。

党的十一届三中全会后，国家对农副产品经营的政策也放开了。因而使得你原来以经营木耳为主的双江供销社受到个体经营户的冲击，木耳已不再是只允许供销社才能经营的国家三类商品。面对国家的大政方针和 20 多个职工的生计，刚上任供销社主任不久的你，便遇上了新问题。

为使企业闯出一条生路，你大胆决策，出击市场，谋求发展。一次出差的旅途中，你偶尔听到有人谈论“中国六马桐油”，便仔细打听起来。原来六马是镇宁县的一个区，和双江一样，也靠近北盘江边。你突然得到启发，何不发展桐油？本来，种桐树在双江不算稀奇，老一辈人也常用船运过南盘江，送到广西那边去卖。而且种桐树也不费事，沿山递次刨起坑坑，丢下几粒桐籽，三五年就能开花挂果。回来后，你身先士卒，苦干硬拼，在那山山、坡坡之上都播下了希望的种子……

可偏偏在这时候，却传来一个使你感到震惊的消息，桐油销路不好，卖不出去。于是，不少农民一气之下爬上山坡，挥斧将那些长势喜人的桐树砍了当柴烧。心痛至极的你，一时成了不歇翅的鸟。在做工作的同时，你又发动职工走村串寨，对那些举起刀，扛起斧的村民作耐心细致的说服工作。但保守和不开窍的农民们图的不只是一个“说法”，而是要得到实惠的东西。为此，没有收购过桐籽的你毅然决策，按每公斤 0.76 元的价格，一气“吃”下了 3 万斤。面对着堆如小山的 3 万斤桐籽，心底无数的你倍感焦急，究竟能不能找到买主？何时才能买出去？作为主任的你很清楚，此事不仅冒了赔本的风险，弄得不好自己还得走上法庭。但为了制止农民继续砍伐桐树，你不得不这样做了。

那些日子，你整个儿变了一个人，眼黑了，人瘦了。但你仍强打起身子，一面组织职工收购桐籽，一面派人出去联系桐籽销路。派出去的人，在还没走出黔西南，就很快把这批桐籽给卖了。你得知此消息后，沉重的身体一下子轻松了许多，而那些提着“心”的农民在尝到了种桐树的甜头后，纷纷把供销社当成了靠山，他们不仅自己种桐树，同时劝其他人种桐树。面对这种植高潮，你带着供销社职工，和区乡干部、农林部门的同志一起，走一村宣传一村，同时你还要求供销社职工带头种桐树。你本人也抽空赶回达央乡的家中，把种桐树的好处与你的老婆、孩子一说，一家人一拍而成，在荒山上种植桐树 400 多棵。在大山中穷怕了的农民，见你一家子也上山种桐树，不少想，等等看的农民也纷纷忙乎起来，深怕自己再穷下去。从这以后，种植桐树，就成了双江布依族农民的一种自觉行动，一条致富的捷径。从 1984 年到 1990 年的 7 年中，双江的桐树已从 10 万棵发展到 50 万棵，桐籽年产量从 50 万公斤增加到 250 万公斤。如今，叠峦起伏的双江，已是“无山不桐，无户不桐”。每到春季，在公路两旁，沿江一带，那满山满坡的桐花，尤如一幅瑰丽的花毯，将整个双江打扮得格外逗人陶醉。而双江，也因这奇丽的景色成为北盘江流域又一个有名的桐油之乡。

二

在双江供销社你像只陀螺，高速旋转，硬是把一个亏损了 20 多年的企业治理得井井有条，打开了活路。

但你不得不承认，双江这地方的确苦，而且苦得让人害怕。记得一位作家曾用以下精练的文字描述过你工作和生活的环境：“双江位于北盘江和南盘江交汇而成的夹角地带，并因此而得名，作为夹角两边的北盘江和南盘江，因枯水每年有半年多时间通航中断变作天堑，夹角内的双江，层峦叠嶂沟壑纵横。除一条简易公路从

县城伸进夹角中部串联起达央、坝赖两个供销分店外，双江供销社管辖的另外4个供销分店打宾、路吉、龙林和百口，都不通公路，散落在各自相距20至40公里的山沟沟里。莽莽群山中，一条条横缠竖绕的羊肠小路，成为小区商品流通的主要通道，驮马则成了运送煤油、盐巴和农副土特产品的必不可少的交通工具。一些驮马都难于行走的地方，运送的商品只能靠人担背驮。有的村寨，农民为卖几十斤桐籽，竟要翻山过涧行走30公里！每当看到父老乡亲们背着桐籽，像蚂蚁一样在山路上慢慢蠕动时，你的眼睛便湿润了……”

你和你的职工，正是在这样一种艰难的条件下，担负着国家委托的重要农副产品和重要生产资料的经营任务，并依据农村经济发展的要求，努力做好产前、产中、产后系列化服务工作。在收购和调运桐籽的季节，你和全社20多名职工，一齐围着桐籽转，千方百计地为农民着想。在收购旺季，你组织人力物力在半山上、沟脚、或交叉路口设置收购网点6个，但你觉得这还不够，又安排人搭起了7个草棚，作为临时收购点。为不使在收购桐籽中向农民打白条，你和你的职工及亲属交售桐籽时一律先记账后付钱。的确，缺钱收桐籽，是你感到恼火的事。人们还记得，为保证有现金支付给农民，你曾从眼泪汪汪的老婆手中，接过自家的卖牛钱，职工们被你的真情感动了，纷纷掏出自家的钱来支持供销社收购桐籽。

捧着职工们送来的钱，一向坚强的你，不由泪花盈盈。

这泪，饱含着喜悦、激动，还有那么一丝丝苦涩。

这泪，充满着自豪、自信，还有引发潜能的冲动。

为解决旺季收购时人手不够问题，你要求各个收购点通宵收购。于是当夜幕降临时，在黑麻麻的群山中，便有了火把与灯光“栉风沐雨”的景致。

为使收购上新台阶，你想出一个新招，发展桐籽收购专业户，

将那些在村寨中有威望、守信用、与群众关系好的人召集到供销社的“身边”，让他们成为你的“编外职工”。将一捆捆麻袋分发给他们，由他们装好后供销社开车上门收购。此外，你还对职工进行划片负责，保证农民及时、方便地交售桐籽。

在收购价格上，你处处为农民着想，收购中从没有压级抬价，因而在各路人马争相抢购桐籽的时候，农民们不管走再远的路程也要挑到供销社来卖。为此，你对交售 2 千斤以上的大户，实行优惠价格，即按冬季 3 个月中市场最高价付给，这一招也真灵，几十户种桐大户便爽快地与供销社“联姻”了起来。

面对供销社的发展和供求关系的稳定，你在县社的支持下，提出了走农副产品加工的道路。在人员、资金、设备、动力一无所有的情况之下，从镇宁购进了一套榨油机，在临时搭起不到 30 平方米的简易木棚里，又炒桐籽又榨油。但谁也想不到，就是这黑糊糊烟腾腾的简陋小作坊，3 年共加工桐油 732 吨，产值达 314.4 万元，为双江区增加收入 283.5 万元，平均每个农民增加收入 140 元，3 年上交各种税费 40 余万元，使供销社的贷款为零。于是，省报和省外的记者们，随着三月桐花的芳香来到了双江这个桐油之乡，将你的名字和供销社帮助农民脱贫致富的事迹写成文字，刊登上了各家大报。

可以说，油桐树的发展，使双江的布依族农民看到了靠山吃山的致富希望，带动了当地农业整体工程的实施。现在，全区所有荒山基本上种满桐树和杉树，昔日贫困落后的山乡，如今是“三月桐花满山白，九月桐钱满坡滚”的兴旺景象。特别是那似溪水般明净、鲜亮的桐油从山乡流向山外，使你成了省内颇有名气的“老板”，同时也使省内外的一些大公司大厂家不断地将目光倾向大山之中的双江……

三

1991年5月,随一纸调令,在大山之中“泡”了30年的你,当上了县供销社的副主任。从此,在这个不大不小的县城里,你以老年人的沉稳,中年人的坚韧,青年人的活力在县社所属的11个单位中穿梭。

一位哲人曾说过:“自我实现的人总是毫不例外地致力于他的重要工作、任务、责任或职责,因为他对工作感兴趣,所以干得津津有味……”

你就是这样的人。无论是在基层社、县社,你总是把自己同企业的兴衰捆在一起,与企业共患难,同发展。

按你的年龄,该是“采菊乐篱下,悠然见南山”,或是“左牵孙,右牵孙,提着鸟笼逛山景”的日子。倘若退一步,那就更为平常,“徘徊嗟往昔,彷徨叹黄昏”,“且把今日当明日,一杯酒度三更”,可你偏偏“不入流”。

50多岁的你,又开始了人生的二度辉煌。1993年5月,你被任命为县社党组书记、主任。这衔头看起来挺诱人,但你深知自己肩上的重任,尽管供销社已走过45年的历程,经历过“三分三合”的变化,但由于历年遗留下来的各种问题,使得企业成了名符其实的空壳社。所以,书记与主任的官衔对你来说,并非是升迁,而是多了一份责任几分辛劳。

按一般人的思维,“年过四十五,身埋半截土”,还折腾个啥?这一生啊,“就这么长这么短这么粗这么细这么圆这么扁这么重这么轻这么着吧!”

可是,你却不从俗。你以命运的逆转为转机,将企业拉上发展商品经济的新路子。

大刀阔斧间,你发动基层社养起了鸭、喂起了鸡,仅冗渡和庆

平供销社就各养了 400 多只山羊,县土产公司培育香菇达 2 万瓶,县社行政人员和土产公司共栽麻竹 2400 余亩。此外,你还建立了自己的生姜基地,芭蕉芋粉条加工厂,公司加农户的桐油基地 12000 亩和 9 个小型桐油加工厂。

1993 年底,你顺应时代的发展趋势,成立了册亨供销农工贸联营总公司,从而形成了公司在担负全县供销系统联合、组织、协调和引导作用的同时,以市场为导向,建立、发展公司自有经济实体,开展工业品联购分销与农产品分购联销体系。

紧接着,你挥舞改革的大刀,在企业内部对日用工业品实行“社有民营”承包。为不使改革走弯路,你按照逐步收回铺底资金的承包方式,将册阳供销社作为试点。经过一段时间的运作,此方法收效很好,随后你抓住时机在各企业中推行。仅 1996 年就实现日用工业品销售额 286 万元,占年计划的 94.2%。

在扩大农副产品收购、加工和销售活动中,为解决资金紧张这一大难题,你以你的诚恳之情,除跑省城和有关单位外,将那些省内外的老关系户拉到自己的身边,采取预定购销合同、收购预购定金或更多的预付贷款等借“鸡”生“蛋”的方式,使企业的购销业务得以正常运转。据统计 1996 年全系统共收购桐籽 218.5 万斤,其中总公司收购 27.4 万斤,县土产公司收购 90.4 万斤。在做好桐籽的调运、保管、加工和桐油销售工作的同时,全年共加工桐油 677 吨,实现工业销售产值 503.5 公斤,仅桐油一项为国家创收 67.3 万元,有力地支持了地方经济的发展。

在完善农资专营,搞好农资社会系列化服务工作中,你和党组成员罗有贵、黄如海、张秀英、陈顺林一道,按照国家农资专营政策,坚持从主渠道进货,化肥作价始终在政府物价部门的监督下进行,不从“专营”中牟取暴利。在经营中实行“四统四定”,即定点、定法人、定挂牌、定明码标价。专营点统一由工商、物价、供销核发执照。为提高专营服务质量,你还在全系统职工中,选择业务素质

较高的营业员进行上岗培训,使每位受“专营”培训人员都成为农民兄弟的贴心人。仅 1996 年,供销社共完成农业生产资料销售 440.6 万元,完成年计划的 146.8%,较上年增长 22.86%。

随着拓销工作有声有色的展开,一个设想也在你的心中酝酿成熟了。

为充分发挥地方资源的优势,你与省土产公司经过长期的协商,决定以省土产公司为龙头,以册亨供销社为依托,以达央农户为基础,联合起来成立油桐专业合作社。

你的这一大胆设想,得到了省、州、县有关领导的支持。1996 年 11 月 1 日册亨县人民政府以册府批(1996)24 号批复成立达央油桐专业合作社,11 月 3 日贵州省第一家规范化油桐专业合作社正式成立,成立大会上选举产生了专业合作社的一级管理监督机构监事和理事会,38 户社员以自己生产的桐籽入股办社,实行风险共担,利益均沾。

专业合作社的成立,把农户与千变万化的市场紧密地结合起来,通过龙头企业的纽带作用,向农民提供生产、加工、贮藏、运输、销售等服务,并以略高于市场价格收购桐籽,经过加工增值盈利后,返还一部分利润给社员,这不仅解决了农民难卖问题,而且还帮助农民增收致富……

阳春三月,黔中大地乍暖还寒,位于南北盘江交汇的册亨县达央,已繁花盛开的 5 万亩油桐,一片片镶嵌在 250 多平方公里,海拔 400 至 1000 米的葱茏山地里,使得山乡达央显得格外美丽。

但桐乡春早不仅仅显示在璀璨烂漫的桐花上,更多的则表现在布依汉子、姑娘、大嫂掩饰不住喜悦的脸上,3 月 15 日这天,贵州省供销社主任许西记、省土产公司经理赵玉平等在黔西南州供销社主任李国昌、册亨县县长王德高、副县长黄锦和的陪同下,冒着淋漓的细雨,穿过崎岖的乡道,来到桐花飘香的达央乡政府,视察油桐专业合作社并参加该社召开的工作总结暨表彰会。