

《农村大众》编辑部

专业户先锋

山东人民出版社

专 业 户 先 锋

《农村大众》编辑部编

山 东 人 民 出 版 社

一 九 八 四 年 · 济 南

专 业 户 先 锋

《农村大众》编辑部

*

山东人民出版社出版

(济南经九路胜利大街)

山东省新华书店发行 山东费县印刷厂印刷

*

787×1092毫米32开本 4.75印张 90千字

1985年3月第1版 1985年3月第1次印刷

印数1—12,850

书号3099·834 定价 0.60元

前 言

党中央发出《关于一九八四年农村工作的通知》（即一号文件）以后，全国农村形势出现了新的势头，商品生产蓬勃发展，专业户大量涌现。所谓专业户，就是专门从事某项商品生产，以户为单位进行生产经营的经济实体。它的出现和发展，给农村经济带来了新的活力，新的生机，新的繁荣，新的希望。

引人注目的专业户，是一大批名副其实的「农民企业家」。在他们身上，集中体现了八十年代新型农民的新的素质。从本书所编选的二十二个专业户的事迹介绍中，读者可以看到当代农民的风采和形象，可以领略商品生产者的胸怀和胆识，可以学习农民企业家致富的经验和诀窍。你会为他们的故事所吸引，为他们高贵的精神所感动，为他们的业绩所鼓舞。你不禁会发出这样的感叹：他们是专业户先锋！

本书在写作上采取了「说话」形式，特点是章回标目，语言通俗，生动活泼。

如今专业户如山花烂漫，这本书中所编选的二十二个典型，仅是其中的一束鲜花。我们期望它能散发出时代的芳香，受到读者的欢迎。

目 录

第一卷	鸭司令百折不挠·····	1
第二卷	葡萄王独辟蹊径·····	9
第三卷	传科技秀英心灵美·····	16
第四卷	选伙计东奎风格高·····	24
第五卷	黄花女笼内求财·····	31
第六卷	种田手土中取宝·····	38
第七卷	凭科技登上高产宝座·····	46
第八卷	靠政策成为蘑菇大王·····	54
第九卷	庄户医院传佳话·····	59
第十卷	凤凰山下谱新曲·····	67
第十一卷	包灰窑郭长兰致富·····	73
第十二卷	养鹌鹑范惠理探路·····	81
第十三卷	逢盛世盲人办药店·····	89
第十四卷	遇新时女杰开粉坊·····	94
第十五卷	高甲海招财助人·····	100
第十六卷	董继正闯关办厂·····	105
第十七卷	郭大胆敢担风险·····	114
第十八卷	张花匠会瞅行情·····	119
第十九卷	好心人爱办好心事·····	125

第二十卷	专业户带出专业村·····	131
第二十一卷	于兹山上创大业·····	136
第二十二卷	威海海埠牵金牛·····	141

第一卷 鸭司令百折不挠

黄 强 吕成文

微山湖畔鸭司令，好似泛波一蛟龙。

百折不挠有办法，致富榜上头一名。

诸位，这四句诗引出来一段热热闹闹、三起三落的故事。要知端详，听我慢慢道来。

故事发生在滕县岗头乡的向阳大队。诗中的“鸭司令”姓秦名家告。此人四十有九，中等身材，黑红脸膛，走路一阵风，说话赛铜钟，是个利利落落的中年人。就是他，靠党的富民政策和自己的辛勤劳动，开展了养鸭子的家庭副业，饲养量由少到多，收入逐年增加，由过去一个出了名的穷光蛋，变成了闻名全县的养鸭万元户。

如果你站在微山湖大堤上，眺望秦家告承包的百多亩水面，但见小船如梭，荷花吐艳，鱼儿欢跳，群鸭戏水，偶尔一声微山湖小调儿在水面上悠悠荡开……嘿！真是美极了！

话说这如诗如画的景色得来并非易事。前人云：前途光明，道路曲折。这话算是说到家了！一九七四年，在外逃荒半年的秦家告带着一家七口人，风餐露宿，拖着要饭棍回来了。俗话说得好：金窝银窝，不跟自己的穷窝。尽管紧靠微山湖的向阳大队是个穷庄，一个工日只合几分钱，但到底还

是自己的家嘛！

一家人刚在村头放下破烂行李，队长秦家环来了，他左看右看，一声长叹，说：

“家告，等救济粮来了，一定先接济你一点。你先住在湖里大堤上吧，给队里看着那里的树木和条子，也挣几个工分贴补一下。看着乡亲们逃荒要饭，我这个当队长的……唉！”

他双手捧头，两行热泪夺眶而出。

于是乎，队里派人在湖堤上搭了个六平方米的小棚子，秦家告一家安顿了下来。

这天，老伴陈宝英悄悄对家告说：“你看见了吗？湖堤下的小水沟里有很多蛤蚌、小螺蛳，这些都是喂鸭子的好饲料，如能养几只鸭子，也就有吃盐打油的钱了。”秦家告眼睛一亮，但很快又摇了摇头说：“那不行。这不成搞小自由了吗？队上要知道了……”

老伴说：“我们住在这湖堤上，村里人一般不来这里，养上几只鸭子哪能被发现？况且，又不耽误给队上看树和条子。”

秦家告想了想，点了头。第二天，他偷偷到集上买了十二只鸭子养了起来。到年底，这十二只鸭子下了六、七十只蛋，卖了十几元钱，竟也无人发现。秦家告一高兴，第二年在湖堤下围了个鸭圈，养了一百只。这些鸭子也似乎害怕“割尾巴”，听见动静，就往密密的苇丛里钻。养鸭有了收入，秦家告的日子渐渐有了起色。

好景不长。这时候，农村真的刮起了一阵割尾巴风，大队、公社的大喇叭天天大喊大叫，风声愈来愈紧，不断有“暴发户”被斗的消息传来。秦家告有些害怕了，全家人也惶惶不可终日。狠狠心，秦家告把刚刚发展起来的鸭群一下子全处理了！那天，秦家告一夜未眠，一杯接一杯地往肚子里灌酒。他的老伴也长嘘短叹，暗暗抹泪。

一声春雷，“四人帮”被粉碎了！秦家告顿觉天阔地广，放开手脚养开了鸭子。特别是党的十一届三中全会，为广大农民叩开了致富的大门，党中央号召大力发展家庭副业，让一部分农民先富起来，秦家告胆子大了，信心足了。到了一九八二年，他的鸭群已发展到二千六百只，还承包了队里的六百只。他把队里荒废多年的外围沟——约莫一百多亩水面承包了过来，放牧鸭群，养鱼种藕，一家人没黑没白，一心扑在养鸭上面。年底一算帐，全家人不禁喜上心头：放养的三千二百只鸭子，一年收了二十五万个种蛋，价值五万元；放养的鱼收入了一万元；苇子、莲籽卖了一千七百元；除去上交大队一万元和各种成本费，纯收入达三万五千元！秦家告花钱大方了起来：买了六条木船，一条柴油机船；生活上一律细粮化，衣着也分出了春夏秋冬。队里要盖幼儿园，他一下子捐款一千元！当他家里五间带走廊的青砖瓦房上梁那天，放了一挂一千头的大爆竹，劈劈叭叭声中，七桌庆贺宴席一溜儿摆开，秦家告挨桌劝酒，频频举杯，欢声笑语，好不热闹！

俗话说：天有不测风云，人有旦夕祸福。正当秦家告一

九八三年准备大干一场的时候，想不到的打击接踵而至。

话说一九八三年秋天，芦花开放，鸭肥蛋大，正是收获季节。这天，乌云密布，雷声隆隆，风起云涌，大雨倾盆。秦家告请的几个工人由于放鸭技术不熟练，再加上责任心不强，雨后一清点，三千二百只鸭子，黄瓜打驴——去了一半！有一千多只鸭子跑进了微山湖。茫茫湖面几百里，苇棵丛丛，要想找鸭子，犹如大海里捞针。秦家告不吃不喝，在湖堤上来回走了一天。鸭子！鸭子！一千多只哪！那可是他的命呵！他觉着有团火，烧得他心疼。

十五岁的四儿秦存海，看到父亲嘴上起了一个个燎泡，懂事的到雏鸭孵化房里去烧水，他抓起一大把龙井茶叶，醅醅地泡了一壶，摆到父亲面前。这茶好，清心败火。

秦家告蹲下身来，倒了一碗浓茶，刚喝了一口，抬头一看：不好！孵化房起火！一定是四儿烧茶后没有熄灭火种。他大吃一惊，茶碗叭地一声掉在地上，摔得粉碎。

等到乡亲们从村里闻声赶来，大火已上了房梁，湖风正紧，火借风势，风助火威，哪里还救得了！价值七千元的孵化设备化为灰烬。

祸不单行。池塘里，秦家告放养的鲤鱼已经长成，预计可捕捞两万斤，价值两万多元。没想到，正在他放水准备捕捞时，大风刮了三天三夜，刮倒了水口上的闸箔，鱼走一条线，一夜之间，两万斤鲤鱼悠悠游进了微山湖。秦家告对着酒瓶子一口气灌下了一斤高粱烧，有点不能自己了。

老伴受不了了，包袱一卷，回了娘家。

秦家告病倒了，一连打了二十四天针，大门一关，拒不及待客，他需要认真想一想，下一步怎么办？半途而废吗？这样能对得起党的富民政策吗？他不甘心哪！

儿子一连去外婆家几趟，总算接回了母亲，但是也带来了令人不安的消息：

“上面的政策要变了！都象秦家告这样搞，那不又成了地主了？”

“以后冒尖户要报税，富了还要罚款呢！”

“公社王书记到县里开会去了，就是传达这个精神的……”

亲戚、邻居们来了，用担心的目光传递着同样的消息。说的有鼻子有眼，不由你不信！

二儿子卖鸭蛋回来，也带回了从鱼台县城大街小巷听来的类似议论。

怎么办，怎么办？鸭司令举棋不定了。

老伴嘴碎，一个劲地嘟噜：“算了吧！我们不养这短命的鸭子了。有碗饭吃就行了……”

秦家告躺不住了，心里乱极了：难道政策真要变吗？他养鸭的宏伟计划才刚刚实施哪！损失再大，是次要的，哪里跌倒，就能在那里爬起来；关键是政治气候的变化，那可是不可抗拒呵！

一连几天，他都在公社大院门口徘徊不定。他真想去面见公社王书记。他养鸭子可是王书记一手扶持的啊！可是心里又一阵悬乎：说不定他也……

“那不是家告吗？来来来，屋里坐嘛！”公社王书记发现了家告，招呼他。

秦家告硬着头皮，进了书记办公室，心里怦怦打鼓，难怪凶吉。

王书记倒了一杯开水，递给他，又捅了捅火炉子，把家告捺在炉子边的椅子上，说：“我刚从县上开会回来。中央发了个一号文件，马上就要向全社传达。这个文件可和你有关哪！”

秦家告一惊，嘴唇哆嗦了：“王书记，这文件……与我有什么关系？”

看着秦家告的样子，王书记乐了：“你呀！你的损失我都知道。这段时间忙些，也没能去看看你。中央一号文件指出要大力发展商品生产，扶持你这样的专业户！”

王书记详细地向秦家告宣讲了一号文件精神，最后说：“大胆地当你的鸭司令吧！有中央给你撑腰呢！你受了一些损失，资金周转上有些困难，公社同意你在信用社里贷些款，以后就看你的了！”

秦家告心里一热，眼睛湿润了，他没说一句，只握着王书记的手摇了又摇。

回家路上，秦家告简直高兴得象个小孩子，手舞足蹈，顺口唱了一段柳琴戏！

回到家，他象手里擎着尚方宝剑的得胜将军，激动地召集全家，开了第一个家庭会。

全家人沸腾了，个个出谋划策，磨拳擦掌，鼓足了劲

头。

秦家告咬了咬了嘴唇，拿出了鸭司令的权威，一挥手，说：“都别瞎嚷嚷了，听我的！一九八四年，我们要大干一场！老大存贵，负责孵鸭，养鸭；老三存刚，负责放鸭卖蛋；老四存海，负责跑腿联络；老二存友，负责记帐统算；孩他娘就负责后勤，全家吃不好，就找你！”

老四尖声插了一句：“爹，你呢？”

秦家告笑了：“我当然还是当司令，指挥全盘喽！”

全家人哄然大笑起来，秦家告捧起一碗开水一气喝完，喊了一声：“干！”

第二天一早，全家人就干上了，锯树伐木，三天就搭上了孵化房，请来了技术师傅。鸭蛋上炕那天，孵化师傅说：

“今天逢单，不是黄道吉日，明天再点火吧！”

秦家告摇摇头，斩钉截铁地说：“我不论什么黄道、黑道的，有党的富民政策，一年三百六十五天，天天都是吉日良辰。烧！”

一声令下，三万五千只雏鸭孵了出来，毛绒绒的、圆乎乎的，十分逗人喜欢。除留下了一千只饲养外，其余的全卖了。一百多亩水塘里，又放养了十万尾鱼苗，一家人没黑没白，红红火火地干了起来。秦家告吃住都在堤上，春寒料峭，水冷刺骨；夏天烈日炎炎，蚊咬虫叮……这些，他全然不顾。走党中央指出的富民大道，不流几身汗咋行！

如今，秦家告把七亩责任田上交给队里，一心一意养起鸭子来。他买了电磨，自己加工饲料。为方便放鸭，又先后买

了十条木船。现在，人们往秦家告承包的池塘边一站，但见：大鸭叫，小鸭跳，热热闹闹；黄的、花的、黑的、褐的……五颜六色，煞是好看。老二秦存友细细算了一笔帐，预计年底除去各项开支，他家能获纯利三万五千元！

秦家告越干越有劲，越干越会干，一天到晚乐得合不上嘴。他怎能不高兴呢！家有瓦房、彩电，双卡录音机，三个成年的儿子都对上了象，同一天到公社登了记，今年国庆节，三只“凤凰”将一起飞进门！

正是：

一号文件往下传，鸭司令吃了定心丸，

党中央指出致富路，农家日子赛蜜甜。

第二卷 葡萄王独辟蹊径

吕显秀

话说人之谋生，譬如走路。有现成的坦途，也有待闯的曲径。那现成的坦途，成功的富裕之路，谁不羡慕？谁不想走？可在下如今讲的这个人，却与众不同。他把现成的富裕之路让给别人，自己另辟蹊径，走了一条甚担风险的新路，为自己和当地农民开拓了一条新的致富门路。此人姓孙名培杰，人称“葡萄王”，家住莱西县望城镇红旗村，现在是闻名全县的葡萄种植专业户。

红旗村是个仅有六十多户的小村。村庄虽小，却因种植葡萄而出名。早在一九七〇年，他们就从北京引进北纯、北梅、北红三种葡萄良种（当地群众简称为“三北”），先后发展起六十多亩葡萄园，平均一户一亩，成为莱西县第一个葡萄基地。红旗村自从种了“三北”葡萄，老百姓的收入一年年多起来，日子一步步好起来，尽管不算太富，但在“大呼隆”的年月，社员人均分配在全县却拔了尖。所以，靠“三北”葡萄致富，也算是红旗村群众走通的一条成功之路。

“三北”葡萄，成了红旗村的“摇钱树”。

话说当初“三北”良种乍到村时，人们一则以喜，一则以忧。喜的是有了致富的门路，忧的是不懂栽培技术，怕把引

进的“摇钱树”管瞎了。那时，孙培杰喜欢钻研技术，为了攻破栽培关，他走南闯北，先后数十次奔波于济南、烟台、江苏等地，向葡萄专家学习求教，还自费购买了二十多本有关葡萄栽培技术的书藉。他一面学习，一面向大伙传授，使大伙很快掌握了葡萄栽培技术，使“三北”葡萄在红旗村扎下了根。所以人们都说，红旗村能走通“三北”葡萄致富的路，应当给培杰记头功。

一九八二年秋，家庭承包责任制的东风吹遍莱西大地，红旗村的葡萄园也要承包了。人们看到：这六十二亩“三北”葡萄园，虽然只占全村耕地面积的十分之一，可经济收入却占全村总收入的一半以上。所以，一说要搞家庭承包，全村六十多户都瞪大了眼睛，瞅着这六十二亩“摇钱树”。这是一条现成的成功之路，可以不担风险而稳收实利，谁不想走啊！在酝酿承包的会议上，许多人为争包葡萄园而吵吵嚷嚷，弄得面红耳赤，唯独孙培杰坐在一旁，一声没吭。等到把葡萄园往下包完了，孙培杰才开腔言道：“我承包咱队那四亩八分五厘经济田吧！如果没有再叫高价的，我就以上交一千元标包下来。”培杰不包十拿九稳的“摇钱树”，却要承包没有把握的经济田，大伙都感到惊讶。大伙心里清楚：种植“三北”葡萄，培杰最懂行，贡献也最突出，如今放着十拿九稳的“摇钱树”不要，却去啃那没大油水的瘦骨头，岂不憋气？党支部书记丁科民也有些过意不去，亲自找上门来，说：“培杰，党支部研究，你还当你的‘土专家’，给承包葡萄的户当‘顾问’，报酬照收入最高的挂。”已经包着葡

萄园的丁兴民等几户农民也来找孙培杰，要他合股干。对于部和群众的盛情，培杰一一谢绝。他说：“党支部要我当‘顾问’，社员们要和我合股干，都是好意，我领情。我知道，种‘三北’葡萄是条成功的致富路。成功的路就让别人去走吧，我再去闯一条新路。至于传授技术，只要乡亲们信得过，我保证随叫随到！”

列位要问：孙培杰要闯一条什么样的新路？且听在下慢慢道来。原来几年前，孙培杰在集体葡萄园里和大伙精心管理“三北”葡萄的同时，曾托人从北京引进一种新的葡萄良种，在自己的庭院里作试验。这良种名叫巨峰。经过几年的试栽，他发现巨峰葡萄粒大、穗大、味美，产量高，很受群众喜爱，市场销路很好。但只一条，巨峰葡萄的育苗技术很难掌握。孙培杰从一九七六年就试图繁殖，一直没有成功。第一次，他扦插了三百多棵，芽叶长到铜钱大小时全部枯死。第二次，他扦插了一千多棵，采取了头顶遮阴、地下足水勤锄等多种措施，也失败了。村里还有不少人家也作过巨峰葡萄扦插育苗试验，也没有一个成功的。可孙培杰偏有一股子百折不挠的犟劲。他相信，只要坚持不懈地努力探索，巨峰葡萄的育苗关一定能够攻破。他决心攻克这个碉堡，闯出一条致富的新路。他投标一千元，承包经济田，打的就是这个谱。

孙培杰的这个谱气一传开，人们议论纷纷，说他丢掉稳操胜卷的事不干偏偏去冒险，是打错了主意。此时，只有一人最理解培杰，就是他妻子李杰民。她知道，丈夫虽然倔强，但从不蛮干，既然他决心另闯新路，就一定能走通。她坚决