

太子河畔放歌人

周兴华 主编 ●



● 辽宁人民出版社

太子河畔放歌人

周兴华 主编

辽宁人民出版社

1988年·沈阳

太子河畔放歌人
Taizihepan Fanggeren
周兴华 主编

辽宁人民出版社出版、发行
(沈阳市南京街6段1里2号)
七二二厂印刷

字数: 165,000 开本: 787×1092 1/32 印张: 7.5
印数: 1—5,000

1988年12月第1版 1988年12月第1次印刷

责任编辑: 曹 宏	版式设计: 王珏菲
封面设计: 刘冰宇	责任校对: 里 宗

ISBN 7-205-00822-0 / I · 67(ZF)

定价: 2.50元

序 言

辽阳市市长

郭延栋

改革，为千百万企业家提供了施展抱负的广阔天地，也为作家们提供了丰富鲜活的写作素材。《太子河畔放歌人》便是作家们为先进人物热情讴歌的一部作品。

这部报告文学集以热情奔放的笔调，鲜明的时代特色，丰富的思想内容，真实而生动地记录了辽阳这块土地上，近十年改革的巨大变化，讴歌了一批改革大潮中弄潮人的先进事迹。书中叙写的十几位主人公如太子河上空晶莹闪亮的新星，他们从不同角度折射出我们这个时代的光彩。

人们还会记得，十年前，辽阳的工业还不够发达，太子河两岸还只是一马平川的原野，没有多少工业设施。如今不同了，党的十一届三中全会使乡镇企业得到了大发展，乡办工业，甚至个人办工业，一个个工业群落在这里兴起。它们象洒落在太子河两岸的珍珠，为美丽的太子河增添着异彩。过去，谁听说过辽阳的产品向国外出口？现在，打入国际市场已成为众多企业奋斗的目标。灯塔县王家乡轻工机械厂原来只是个修理农机具、挂马掌的修理部，如今在厂长李崇岩的带领下发展成一个颇具规模的市级明星企业。其产品连续创省优、部优，甚至漂洋过海，出口到日本，引起日本同行的钦佩与注目。

是的，改革正在重新塑造着一切，辽阳人，正以全新的

形象涌现于时代大潮中。这部书中叙写的人物，大部在省、市级报刊上报道过。这里，作家们从新的角度，对他们予以更全面的描述，向读者推出了一个个活生生的人，以及他们的喜怒哀乐，他们的酸甜苦辣。透过他们这些伴着笑声与泪水的生活际遇，可以看出中国改革的艰辛历程。他们中，有全国当代优秀农民企业家李崇岩；有全国尊师重教模范孙成喜，有省劳动模范孙述宪……改革的大潮把他们推向了社会生活的大舞台。他们是先进生产力的代表。

我国的经济体制改革已到了关键时期。改革充满了艰难。新旧体制的交替，新旧观念的撞击，“左”和右的干扰，以及封建主义、资本主义的腐朽思想和习惯势力，愚昧、狭隘的心理状态等等，给改革带来了重重困难。改革不是几位企业家就能完成的，它需要全体人民的共同努力。因此，真实地记录下改革者的风采英姿，深刻地反映出改革过程中的曲折艰难，对于帮助人们更新观念，开拓视野，提高全民族的精神素质，对于全社会理解、支持企业家和一切先进人物，加快改革步伐，都将产生积极影响。

辽宁人民出版社出版这部报告文学集很有意义。应该对企业家的出色经营管理给予社会承认和公开宣传。改革需要作家把目光转向企业家，熟悉和了解他们，加强作家与企业家之间的联谊十分必要。希望辽阳地区涌现更多的企业家，希望有更多的作家来写企业家，也希望《太子河畔放歌人》这样的报告文学集不断问世。

1988年8月27日

目 录

序言

黑土地的诉说	(1)
一支心灵的交响曲	(18)
不信东风唤不回	(34)
线塔下的三百六十五里路	(51)
太子河的性格	(66)
田野的太阳	(82)
历经苦难痴心不改	(94)
石作若传奇	(114)
他使黄金失色	(130)
路，在他的脚下延伸	(144)
女“老板”和她的“菩萨”心	(159)
喜欢冒险的野马	(177)
天地间走来了小小的我	(194)
不安的性灵	(209)
和谐的人生新曲	(223)

黑土地的诉说

周 朗

这个地方叫王家，北面是一片平畴沃野，南面是澄碧如练的太子河。古时这里曾有过这样的传说：一个风水先生风烛残年之际，千里迢迢赶赴这里，在河边选择了一块墓地，嘱咐其儿女在他死后不要给他穿衣服。可是女儿总觉得这样太有失体面，便悄悄给他穿了一条裤子。风水先生死后不久，北京的观象台发现王家这个地方雾气蒙蒙将有真龙天子诞生，便一路寻来，寻至墓穴，将墓扒开，发现风水先生的尸骨变成一条金光粼粼的龙，已经爬到水边了，就差一条裤腿还没脱下来。从此，这里便有了出龙的传说。当然，这龙没出成，因为被他的女儿给破了。但是，这寄予着人们美好愿望的传说却一直流传了下来。

历史进展到20世纪80年代，王家这块土地上陡然崛起了一个年产值400万元的乡镇农民企业，其主要产品——硅藻土过滤机居然创省优、部优，销往国内上千家企业，地域覆盖了大半个中国。1987年，该产品还东渡日本，打入国际市场，联邦德国、日本的厂商纷纷前来洽谈、协商合作项目。隆隆的车轮打破了这里以往田园生活的宁静，宽敞的柏油大路取代了泥泞狭窄的乡路。王家乡人从来也没有想到，那传说竟变成了现实，这儿真的出了龙，一条工业巨龙。

无疑，中国农村的这种伟大变革是要写入中国历史中去的，而伴随着这段历史走进书中的一个不可缺少的人物便是

本文的主人公李崇岩。

扭曲的历史与曲折的人生

名片上标着：辽宁省乡镇企业家协会会长、辽宁灯塔县轻工机械厂厂长；报纸上刊印着：全国当代优秀农民企业家、辽宁省劳动模范。可是，时光倒退15年，对他的评定竟是：经济主义分子、黑包工头子，判9年徒刑，投入监狱，红与黑，形成强烈的反差。

是与非，实在引人深思。

有人说，一个人便是一部书。李崇岩这部书展示给人们的是什么呢？

1957年盛夏，哈尔滨土木建筑学校（哈尔滨科技大学前身）送走了又一批风华正茂的学生。南行的列车上，伫立着一个清癯高大的青年。他就是李崇岩。此刻，他十分激动。鞍山钢铁公司，全国最大的钢铁企业，能够分配到那儿工作，真是荣幸。虽然所学土木建筑和冶金专业不大对口，但他确信各类知识是可以触类旁通的。

果然，干得不错。一年后，全国大炼钢铁，鞍山支援全国，他做为骨干力量，被派往湘潭钢铁公司，登上南行的列车，继续南下。

1962年开始，由于连续三年的自然灾害，农业歉收，几亿人口的吃饭成了大问题。于是国家号召：工业下马，大办农业。城市人口要有亲的投亲，有友的靠友，有家的返家，总之，下乡务农支援农业。身为工区主任兼技术员的李崇岩率先返回了老家——灯塔县王家乡王家村，和众乡亲们一起开始了土里刨食。

灯塔，古老而又年轻，富饶却又贫穷的土地，由于生产

力水平低下，也由于平均主义大锅饭挫伤了人们的积极性，这块丰腴的土地提供给人们的却仅是日值4角钱的收入。李崇岩下决心将工业文明带给这块封闭的土地，改变家乡的贫穷面貌。

1971年，他和40位农民弟兄一起，经过艰苦劳动，在王家乡盖起了第一栋厂房，砌好了一台红火炉，安装了一台汽泵，挂上了农机修造厂的牌子，开始了以维修小农具为主的生产。渐渐地，他们不满足了，这里离城市很近，为什么不利用离城市近的优势搞些对外加工呢？李崇岩想。于是，便四处承揽活计，为鞍山、抚顺等大企业搞点外加工。成效显著。一年时间，全厂获利20多万元，人们的脸上开始有了笑容。

可是，好景不长。在那“宁要社会主义的草，不要资本主义的苗”的年代，外加工被判定为是黑包工，李崇岩大祸临头。搞对外加工，这不是成心挖社会主义墙角吗？挣了那么多钱，他不能揣个人腰包吗？他不突出政治专抓生产，这不是走资本主义道路是什么？1974年3月1日，一辆吉普车开到工厂。“李崇岩，这期的学习班你参加，马上就走。”

“怎么这么急？我得回家告诉一声啊。”“不用了，行李已经带来了，你媳妇也知道了。”

参加学习班，谁敢不去啊？没说的，走吧。

不对啊？车子怎么在公社没停、县里没停，开到辽阳市来了？下了车，更糊涂了，这不是公安局的看守所吗？还没愣过神来，一张逮捕证递过来了。“我犯了什么罪？”他不服。上诉、上诉、不断地上诉，可是全都泥牛入海无消息。在人民民主权利遭到粗暴践踏的年代，谁理会他的冤屈啊！欲加之罪，何患无辞？1975年8月5日，依照一种荒谬的推

理得出了荒谬结论，以贪污罪判处他9年徒刑。

“四人帮”被粉碎了，错位的历史终于回到了原来的轨道。他在度过了1460个日夜难熬的牢狱生活后，于1978年3月1日，被宣布无罪释放。

一切似乎都恢复了常态，而唯有他那颗受伤的心难以平复。四年时光，老父熬白了头发，妻子添了一身的病，年仅4岁的小儿子有病因没钱治夭折了……走在家乡的小路上，田野里飘来阵阵野花的芳香，而他感受到的却是深深的苦楚，欲哭无泪。那摇曳的小花似乎都变成了儿子胖乎乎的小手向他摆动……

农机厂的职工们来看他：“老李，你还是我们的厂长，快回厂吧，这几年你不在，工厂已经折腾得要完了。”

他来到工厂，心痛苦得几乎要碎了。满目杂草，一片荒凉，厂房做了猪圈，厂院成了菜窖。厂里的公共积累，4年间全部被吃光赔净，所有库存材料全部卖光，帐簿上是一个鲜红的数字：欠外债10余万元！工人们说：“这几年厂里没活儿干，全靠那点儿家底发工资呢。”

愤怒，痛心，焦灼。他去找公社领导，要求上班，可没人敢表态。“别看无罪释放，但不等于没有错误，不然怎么会给抓起来？”没办法，他只好耐心等待，等待“左”的乌云从中国上空消失的那天。

起死回生：1979

蒲公英开了，又一个春光明媚的时节。经过整整一年的时间，公社党委终于给他落实了政策，彻底平反，并将农机厂重新交给他管理。

这是1979年3月1日。这是个平常的日子，而对他来

说，却是新生命的开始，对于濒临倒闭的工厂来说，则具有厂志的意义。

职工大会上，望着台下百余双热切的目光，他激动了：“我一定率领大家在最短时间内把厂子恢复起来，由不盈利变为盈利，产值要达到40万。”

40万？这可不是吹泡泡？有人怀疑。

李崇岩自有李崇岩的办法。

城里人不正以煤气取代烧煤冒烟的炉子吗？咱们就生产液化气钢瓶，一个钢瓶80多元一套，还愁不挣钱吗？

可是拿什么做呢？一无钢板，二无资金。不要紧，还是来料加工——借鸡下蛋。李崇岩说：“凡是要钢瓶的用户，自己带钢板来。我们只挣加工费。”于是，业务员四出联系。这一招真行，自带钢板，自然降低了价格，受到用户欢迎。

当然，最重要的一条还是保证质量——以质量求生存。液化气钢瓶属高压容器，质量要求十分严格，弄不好出了问题那无异于一颗小型炮弹爆炸。全省当时已经有了12个生产厂家，不仅设备资金雄厚，而且规模大，技术力量强。他们一个小小乡镇企业，如何竞争得过？李崇岩却充满了信心。他确信，山不在高，有仙则名。只要产品质量过得硬，小厂也能竞争过大厂。

这是背水一战。生产液化气钢瓶，他们既无经验，又缺少技术，厂长李崇岩便身兼数职，日夜跟班生产。300米外就是家，他居然3个月没回去。

奇迹出现了：一个仅百十人的小厂，硬是以可靠的质量跻身于液化气钢瓶生产业。营口制桶厂了解到这个厂生产的液化气钢瓶不仅质量好，而且速度快，一下子带料加工了

3000多个。到年底，全厂总产值164万，获利46万元，是原计划的4倍。不到一年时间，全厂不仅还清了全部外债，还拥有了50万元的固定资产。

当然，怀疑也并没有完全消除，1980年全省进行行检，当发现这家工厂竟是个农民办的乡镇企业时，有人发话了：

“液化气钢瓶不是一般的产品，这样的企业怎么能生产？崩死人怎么办？赶快停产！”一个电话打到县委，县委又转到乡里，“赶快停产！马上停产！”李崇岩火了：“停产？我不同意。行不行，不是某个人定的，拿出根据来。”几天后，县委副书记来了，仔细查看了车间、设备、操作程序，成品质量，一句话没说走了。第二天，市里开会。上面又发话：“王家那个厂子停了没有？”这位县委副书记发言了：

“我到企业看过了，这个厂具备生产能力，不能停产。”于是，检查团来了，里里外外，各项指标，严格考核。结果，这个起步最晚、规模最小的乡镇企业，同其他12家大厂一起通过了行检。

人们在心里划了一个重重的叹号！

寻找新大陆

就在工厂处于产销两旺的好形势时，李崇岩却敏锐地感觉到了潜伏的市场危机。液化气钢瓶主要是民用，随着这几年液化气钢瓶生产产业的兴起，大部分城市家庭已经有了煤气罐，市场趋于饱和。况且国家进行各项经济建设，钢材紧缺，能源紧缺，液化气钢瓶生产前景不会太乐观，必须马上转产。

危机感，企业家最可宝贵的直觉。没有危机感就没有开拓前进的动力，就没有竞争。商品经济社会的特点是市场形

势的瞬息万变。以不变应万变，不行；以市场机制不断调节，上策。在这里，李崇岩显示了农民企业家难得的素质。

于是，一个新产品开发办公室成立了，李崇岩亲自挂帅，豁出人力、财力，寻找市场信息，四处考察学习。

这显然是对千百年来形成的小农经济观念的冲击。一些人感到不理解，“危言耸听！干得好好的液化气钢瓶，又去开发什么新产品，这山望着那山高。”“什么考察，纯粹是游山玩水！”

李崇岩不为所动。不理解没关系，只要不阻挠就行。

新产品开发办公室行程万里，几乎走遍了全国大地。沈阳、哈尔滨、北京、天津、广州、上海、西安，一条条信息反馈上来。

国家森林资源短缺，木材紧张，用以“第二森林”著称的钙塑材料生产钙塑包装箱取代木材，经济、便宜、适用，这个新产品市场潜力很大，上这个项目如何？当然可以。于是带人到全国第一家钙塑包装箱生产厂家——上海闸北木材厂考察。可人家技术保密，不让看。怎么办？搞曲线运动。请灯塔县银行出面与闸北区银行联系，以信贷考察方式终于征得了厂方同意。满怀希望，进去一看却凉了半截。人家的全部机械都是钙塑的，如果搞，自己家里现有设备一点儿用不上，需要全部更新，这将是一笔极大的花销，不行。

国家基本建设上马，到处都在盖房，钢窗是快门货。本厂有铆焊车间，利用现有设备，生产这个产品马上就可以见效益。又一条信息反馈上来。于是到大连轧钢厂、沈阳轧钢厂附属的钢窗厂考察。失望。人家有轧钢厂自己能轧制钢材，自己小门小户哪有那个力量？钢材问题解决不了，不行。

玻璃也是市场缺货。人家彰武就有个玻璃厂，我们为什么不上这个项目呢？可玻璃生产需要优质煤，一天就是好几吨。需要纯碱，市场上又买不到，这些问题怎么解决？也不行。

一个又一个设想，一个接一个地否定了。一个小小的乡镇企业，要想插足于商品市场，可见其难。

而李崇岩并没有灰心。在沈阳酿酒厂工作的老同学印孝给他提供了一个情况：我国目前的酿酒设备非常落后，都是日伪时期留下的30年代产品，残缺不全。而且没有什么固定机型，一家需要一个样。目前全国各个酒厂都需要更新改造设备，你们为何不搞食品过滤机呢？

茅塞顿开。李崇岩眼睛一亮。食品过滤机规模不大，且本厂现有设备不用做大的改动，很适宜搞。李崇岩当即拍板：就上这个项目。

可是，新产品是个连影儿都抓不到的虚无。没有图纸，没有样机，连见都没见过，怎么干？

李崇岩带上两人专程去北京轻工业部征求意见。轻工部机械工程局的一位姓黄的工程师听说这个百十人的乡镇小厂要改造陈旧的酿酒设备，上新产品，非常高兴。他热情地告诉李崇岩：贵州安顺酒厂是天麻酒和杜仲酒的生产厂家，每年都通过广交会对外出口。去年一个日商提出，如果提高酒的透明度，他们可以购买更多的产品。于是安顺酒厂从日本引进了一台新型过滤机，你们最好去看看。

太好了！时不我待。李崇岩当即动身，昼夜兼程，赶往安顺。

“灯塔速度”

火车、飞机，飞机、火车，一路奔波，一路马不停蹄。世间最宝贵的是什么？时间。世间最大的财富是什么？时间。深圳人说：“时间就是金钱”，千真万确。上新产品，抢先一步就抱金娃娃，落后一步就分文不值。

到了安顺，人家不接待。李崇岩亮出轻工业部的介绍信，大红的印章，象征着轻工行业最高权力。好吧，可以看看。可惜只有机器没有图纸。拆开看看，行不？开玩笑。厂方不同意。原因很简单：别弄坏了。中国人对自己，严着呢。

本应该客随主便，可李崇岩他们不甘心。千里迢迢，干啥来了？站在机器前，脚象钉了钉子似的不动地方。左看、右看，陪同人员等得不耐烦，先走了。正好。李崇岩他们赶紧拿出尺和笔，一边量、一边记。整整一天，滴水未沾，粒米未进，硬是把这台过滤机草图画了下来。当晚便打道回府。安顺到灯塔，跨越6个省区，往返行程8000多公里，他们一共才用了8天时间。

就凭着这个外观上照葫芦画瓢弄出的草图，李崇岩带领技术人员刻苦研磨，5个月后，便仿制出两台样机。经沈阳酿酒厂试验，运转正常。锃亮的机身，辉映着他们辛勤的汗水，显示着中国当代农民的气魄。

1天画图，8天往返，5个月出样品，李崇岩创造了堪与深圳媲美的“灯塔速度”。

开始的和结束的

吉林长白，我国硅藻土主要产地，硅藻土用于做过滤介

子，精度高，效率高，过滤成本低，且体积小，节约能源，使用方便，不用配套设备，很适宜文明生产。因此，自60年代硅藻土过滤机问世以来，颇受欢迎，目前国际上发达国家已普及这种过滤机。但是在中国，对硅藻土的认识还停留在保温材料的层次上，只是一些技术人员从书本上知道硅藻土可用来做过滤介子，所以，这里大量的硅藻土竟以每斤4分钱的廉价出口17个国家和地区。

李崇岩从地图上发现了这个地区多产硅藻土便接连6次前往，并向矿里提出能否提供过滤材料。当时任矿长的邱宝晨听到消息后，非常高兴，马上表示：两家合作，吉林试制助滤剂，灯塔做试验场地。1982年6月16日，第一代硅藻土助滤剂6.16号问世，经试验检测基本合格。紧接着第二代、第三代产品相继问世，很快进入批量生产，以每公斤2元的价格出售。

蒸气机的问世结束了人类手工劳作的历史，带来了人类第一次工业革命。李崇岩仿制的硅藻土过滤机，不仅填补了国内空白，也结束了出口硅藻土原矿的历史。长白硅藻土矿生产的硅藻土助滤剂被列入1982年吉林省科研项目，很快在其他几个矿推广开来，接二连三又有三、四家矿生产助滤剂，并发展成为中外合资企业。

1982年4月25日，辽阳市科委给灯塔轻工机械厂这两台样机开了新产品鉴定会，认为各方面都合格，可以小批量生产。至此，我国食品机械行业开始了向国际先进水平迈进的时代。

奇特的广告

李崇岩对硅藻土过滤机的宣传方式别出一格。他一不开

定货会，二不做广告，而是派出懂机械性能、会操作使用的业务人员带着机器到全国各大酒厂做现身说法。机器抬到厂家，出人安装、调试，做现场表演，连浓浓的墨汁滤过之后都能变成清水，谁不信服这样的产品？李崇岩管这叫“星火燎原”。他觉得每个用户都是一个极好的广告，与这些厂家建立起联系是至关重要的。他制定的推销原则是：好用则用，不好用则不用。如果好用而不用，也不要紧，全当免费试验，写个使用报告就感谢了，一切运输、包装费用全部不必负担。宽厚的胸怀使人感觉出诚挚、亲切，信任也随之增加了。

推销中的跟踪服务也很关键。李崇岩制定了一条不成文的规矩，产品销售到哪里，服务人员就跟到哪里，不仅负责安装、调试，而且还负责培训使用人员。吉林龙山啤酒厂第一次使用硅藻土过滤机，是李崇岩亲自去给安装调试的，当时厂方很满意。可是李崇岩刚回到工厂，一封电报发来了，说机器有了故障。龙山啤酒厂的电报是当天中午拍的，第二天早晨，厂长一上班，发现灯塔轻工机械厂的修理人员已坐在他的厂门口了，龙山啤酒厂感动极了。经检查，不是机器故障，原来是夜班工人睡觉，助滤剂用完了。

心诚则灵，两年时间，灯塔轻工机械厂的过滤机先后打入全国各大酒厂、饮料厂，诸如著名的山西杏花村酒厂、沈阳八王寺汽水厂等，一个点带起一大片，现全国已有8百余家企业拥有他们生产的过滤机千余台。1987年，这个仅有175人的工厂创产值400万，纯利润80万，上交国家利税102万。

然而，认真追寻李崇岩过滤机的销售过程，人们看到的却不仅是一个企业家的智慧，而且是一种求实、吃苦的精神。

镜头A：沈大公路。一辆东风牌汽车在急驶。李崇岩坐