

大夹山的脊梁

夏全发 贺

夏全发 贺雅 等

大夹山的脊梁

中国文联出版社

大 夹 山 的 脊 梁

夏全发 贺 稚 等著

中国文联出版公司出版
(北京市东单新开路胡同77号)

山 西 省 文 联 编
太 原 市 中 华 印 刷 厂 印 刷
新 华 书 店 北 京 发 行 所 发 行

787×1092毫米 32开本 5.875印张 2 插页 126千字

1986年9月第1版 1986年9月山西第1次印刷

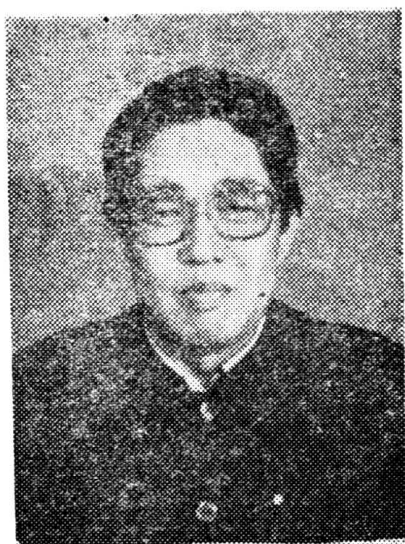
印数：1—3000册

统一书号：10355·717 定价：1.05元

金 凤 凌 空

贺 稚





笔者的话：

一九八四年农历腊月除夕，山西芮城县到处传播着凤凰公司董事长王公让的新闻。有人说他失踪了，有人说他被逮捕了，有人说他带了个女人出国了。有的为他担心，有的幸灾乐祸。不少人赶到他家去探风声。他的妻给人们解释着，脸上的笑容却遮不住那双哭肿了的眼睛。一九八五年正月初九，王公让忽然出现在县城的大街上，神情自若地游来转去，他是有意让人们看看，王公让不但活着，而且还活得精神、痛快。一个普普通通的农民，怎能掀起这么大的风？引起那么多人的关注？带着这一连串的问号，我走访了王公让。这个三十六岁的中年农民，凤凰农牧经销公司的董事长，对我讲了如下的话：

“我知道，你是冲着那些话来的，对吧？我？我不怕，这么个大活人还能让几句话给吓住了！常言说：‘一咒三年旺，神鬼不敢撞！’你别笑，我也怕，怕我老婆。去年冬天

我在兰州，她听了那些话，竟然就信了，冰天雪地的，带着儿子，千里迢迢跑到兰州，也不怕把她丢了。第二次去兰州，非要跟着我不可，寸步不离，哪有出门办事还带着个老婆的？可你没办法，女人家吆！不跟你讲理。一、二十年的老夫妻了，孩子一大群，还有啥不放心的！在家晚上躺在被窝里，也不管你困不困，一个劲地嘀咕：‘咱家什么没有？钱是世上的，你挣得完？当啥董事长，捅下事了，看你还不长。’听烦了，借口公司有事，就睡在办公室。可也真有事，电报电话的，常是晚上来。”

“你说公司吆？现在象个样儿了，兵也多了，‘枪’也多了，三层楼房也起来了，钱也从手上过去几百万了。难？是不容易，万事开头难吆！”

“你知道吗？我十六岁初中毕业，就回村当了团支部书记，后来又当了几天会计。开始当大队主任，最后又当了两年公社林场场长。前几年，咱当干部，每年有补贴工分，生活上满过得去。后来在林场时，有条件出去跑跑，那时也兴搞长途贩运了。东北人，爱吃咱这红薯，拉上一车皮，不费事就卖了。回来再捎点木材，一年弄他个万儿八千的，不算啥。咱家里，房子七、八间，沙发、立柜、录音机、彩电，啥都不缺，银行还存着钱，够美的。可我的一帮弟兄们，前几年我当主任，他们当队长，个个穷得叮当响。不是没本事，就是有劲没处使。这几年，中央政策是放宽了，可有几个是靠土地发了财的？今年，贷款卡住了，肥料都买不起，供个小学生，还得从鸡尻子里掏，想到这儿，我心里不是滋味。没事的时候，我就去街上蹓跶，寻思着，干个什么，让大伙儿都捞几个钱。反正，现在不兴‘越穷越革命’了呗！”

“你知道，风陵渡这个鬼地方，有它的长处。挨着码头，靠着铁路，自古就有‘鸡叫一声听三省’之称。镇上三教九流，啥人都有。每逢一、四、七（初一、初四、初七、十一、十四、十七、二十一、二十四、二十七），河南的，陕西的，推车的，挑担的，都来赶集，比县城还红火。中央一号文件下达以后，咱农民路子也宽了，干什么都行，只要不犯法。这天时、地利都有了，人和呢？咱当了几十年干部，人缘还可以，我就琢磨着，搞个农牧经销公司，把当地产的运出去，再把外地产的拉回来，这不就流通了吗！听说南方缺生地（中药材），咱县里压着几千吨没人要，咱把这件事办成，也就给乡亲们解了难啦！刚开始，就是这样想的，小打小闹就行了。”

“我找来那几个弟兄，一合计，都拥护。你想，荣胜军和王德让——现在的正副经理，当了几年兵回来，也没个工作，家里那几亩地，还不够他们脚踢手拨拉的，正闲着没事干呢！还有古有长，都只有三十几岁。我这个提议全票通过。风陵渡有个凤凰山，我们就给它起了个名字，叫‘凤凰农牧经销公司’。巴望着它象金凤凰一样飞起来。对，你看到了，我们办公室那大立柜的镜子上，就是一只展翅高飞的凤凰。”

“公司有了，最大的问题就是钱，没钱啥也干不成。我们想了几天，最后，给三省农民发了一百多封求联信，一百多封聘请书。求三省农民入股集资联营，每股二百元，我们三个牵头人，每人出一万元。聘请有能力、有关系的人当采购员、信息员。这一宝算押着了。我们是股金按纯利润百分之十五分红，比存银行利息还高。刚开始，入股的有十四

家，共集资五万元。十四个采购员。我们把钱送到信用社，要求立帐户，谁知人家给了个存款折，不给立帐户。这不卡住脖子了，一切业务都没法进行。再说五万元，够干啥用，还得贷款。贷款更没门——你们干啥的，敢贷给你几万块，能还得起吗？也不怨人家不信咱，没有事实说明呀！现在怎么就不怕了呢？帐上一过就是十几万、几十万的，还怕你不通？拿着存款折，我们几个都傻了眼，想了想，大着胆子去找县委领导，还真行。找官就要拣大官，常言说：‘阎王好见，小鬼难缠’。你别笑，话丑理端。县委领导不但大力支持，还给我们拨正了方向，提出了几条：专营农副产品，不搞违法的事；不搞国家政策不允许的，不搞坑害群众的事。我立了军令状，保证做到，本来咱就是想为大伙办点好事，不然，一个人怎着都能挣钱，费这劲干啥。我们贷了五万块，立了帐户，一切手续毫不费力，顺顺利利办成了。可高兴坏了，跑到馆子里，要了几个菜、一瓶酒，哥们几个痛痛快快干了几杯。”

“刚开始，我们几个劲大着哩！咱县里这几年农民种植有点盲目，你种啥我种啥，也不打听打听。结果种得多了没人要。我们寻思着，得换个样儿。咱们这信息网大着呢，全国各地都有。我们从四川调回了三千多斤中药材种籽，有柴胡、防风、菊花共十几种，都是市场上畅销的，农民一抢而光。我们卖给他们种籽，将来还保证收购，他们不用发愁卖不出去。我们又从河南调回了二十万斤大米，快得很，这两年麦子收得多了，都想换个口味了，北方人也能常吃上大米了。不过，我还是爱吃咱那家乡饭——面条、馍馍。山西人嘛，离不了馍馍。后来，我们打听到洛阳烟厂需要罗布麻，

咱黄河滩里多得是，就发动农民去割，运了一万多斤。给上海发了两万多斤辣椒，还调了些化肥，虽说是议价的，可也解决了大问题。顺利是顺利，可只有一阵子；后来就骑虎难下了。”

“我们本想小打小闹，谁知越扑腾越大，游到中间回不来了。先是十几万，后来几十万，到收购生地时，几十万也不行了。我们贷了一百万，银行信任咱，这次没犯难，挺支持的。就是为收购价格，引起了一场风波。”

“当时，我提出，提高生地收购价格，每级比县药材公司多出一毛钱，让一部分利给群众。这个建议，公司里意见分歧，没几个人同意。因为，每级多出一毛，七十二万三千斤就少收入二十一万块钱，全公司七十八个人，每人要少收入三千元。难怪大家都不同意。有的说：‘你钱多了，不会给咱们分点儿，出什么风头！’有的说：‘咱们跟县公司一样价就行了，何苦到手的钱不要，去白白送人，谁承你的情！’还有的骂我是‘烧包’。我火了，说，要是这样，那我当初不该办这个公司，也不该叫你们来。我是寻思着让大家都挣点。凤凰一支翅膀是党的支持，一只翅膀是群众的拥护，少了一支也飞不起来。咱哥们有多大本事。要看远点。最后，总算通过了，可还有人说：‘走着瞧，看他小子能卖了，才算本事！’你看，想办好事，人家都不信。你说这人哪，怎着都不对。”

“我老婆吆，这事她倒没意见。她不自私。只有一条，最怕我跟女人打交道。没办法，只好瞒着她。人家香港来的就是女董事长，你能说对方是女的就不干了吗？真是哭笑不得。”

“港商算啥，还跟外国人打交道呢。去年，我去了深圳，见识了见识。又去了广交会，认识了两个外国人，可都是汽车贩子，对咱农民用处不大，以后就算了。后来，我们认识了兰州化工部的一个人，香港和新加坡有他的老同学，并且都是药材商。通过他，才慢慢拉上了关系。拉关系，也难，也容易，这里面学问大着哩！送礼也要会送，送不到地方，照样办不了事，白花钱。不拉可办不成事，没办法。这是不正之风，可咱一个老百姓能扭转得了吗？咱芮城，潜力大着呢！有的是中药材，特别是黄芪，都是有名的。生地这几年种的人太多，收了那么多，运不出去，不是白搭，谁赔得起，几十万哪。就是为了这事，我亲自去了兰州，第一次待了两个多月，这不，传出了那么些话，公司还差点砸了锅。”

“不容易？是，咱握了几十年锄把的大老粗，要和港商、外国人坐在谈判桌上做生意，过去，谁想过？可现在，做到了。第一次见面，很重要，得动脑子，不然人家看不起。学呗，我买了好多书，有关药材方面的，经营管理方面的，会计学、历史、地理，都得学一点儿。咱这初中水平，不够用。还得学习待人接物，礼仪常识，包括普通话，不然，人家听不懂。要是在家说这话呀，老婆非骂不可，南腔北调的。”

“这些商人，难打交道，光说要，就是不签合同，等于没说。在兰州，可费了劲儿，第一次，我就待了两个月，光电话、电报不知打了多少。一天一天地等，急得人眼里都冒火星子。你想，都在盯着这步棋呢。收了几十吨，卖不出去，哪压得起？这一锤子买卖干不成，公司就有垮台的危险。想办好事，却办成了坏事，回去也没脸了。最后，定在正月初

三在兰州面议，心才算放下了一半。回家过年是没想了。人逢佳节倍思亲，我给妻子写了信，我知道，接到信，她会哭的。我也哭了，真的。”

“除夕晚上，兰州城里，平常热闹的道路一下子变得空落落的。从中午起，鞭炮就响个不停，家家门口都贴上了大红对联，一片喜气洋洋。我们驻兰州办事处，冷冷清清的，出差的人大部分都回家了，只剩下办事处主任陈思勤，通讯员和我三几个人。听着外面传来噼噼啪啪的鞭炮声，叭叭叭地剁饺子馅声，别人家电视里播放着迎春晚会的笑声、歌声，心里象猫抓一样。陈思勤想起了他的妻子和两个娃眼巴巴地盼着他回家过年，眼泪汪汪的，一句话也没有。通讯员，他倒不怎样，年轻人，又没结婚，无牵无挂的，在哪过年都一样。我们买了烧鸡、腊肉、罐头，端来了饺子，满满一桌子菜，可谁也吃不下。我看着他们，又叫了几个兰州的朋友，开起了赛诗会。你别哭，苦中作乐嘛！写得不好，可都是心里话。这是我写的：

除 夕 夜

除夕夜，望长空，想了妻儿想亲朋，
父子分离千万里，妻儿团圆在梦中。

父母谅儿不孝敬，妻子勿怨夫不诚，
万水千山总是情，心心相印脉相通。

为民造福志已定，甘食痛苦无怨声，
闲言乱语抛云中，事成业就自然明。”

“算不上什么诗，胡诌的，你别笑话。他们几个也写了几首，就这样，度过了八四年除夕。”

“我们在兰州，度日如年，他们在家里，也不好过。甬说老婆了，闭上眼也知她哭了个不象样儿。单说公司里，乱了营了。有人去河南要帐，回来钱不交公司，装到自己口袋里，如果公司垮了，自己先捞了一点。有人把公司摩托车骑回自己家里作抵押。那些天，如果不是荣胜军、王德让、古有长他们几个，恐怕就散摊子了。他们还能动摇？他们对我太了解了，对那些话，根本不信，可你又不能对每一个人去解释。只得坐在公司里撑着。他们写信说：‘你放心，有我们在，就垮不了。’人常说，患难结知己，越在这个时候，越能看出人心。”

“就在这谣言纷传的时候，县委主要领导了解了情况，在全县干部会上说：‘凤凰虽没有飞起来，可他还活着，总有一天会飞起来的。’我弟弟去兰州，把这话告诉我，我激动地哭了！是的，又哭了，一共两次，一次是想老婆。听了那么多流言蜚语，我连理都没理，可听了县委领导这句话，我哭了，高兴地哭了。我马上写信给县委领导说：‘放心吧，凤凰不仅要飞起来，而且要冲出亚洲，飞向世界。’在最困难的时候，听到这句话，增添了多少信心和力量。我写信告诉几个弟兄，让他们转告全体职工：‘别泄气，车到山前必有路，不怕跌倒，只怕你跌倒爬不起来。’”

“一九八五年正月初九，我从兰州回来，特意穿上新衣服，到县城大街上走了个来回。可现在，还有人说我在坐监狱呢！我这个‘监狱’还真不好出，有点意思吧！二月份，我又去了一次兰州。这次，老婆非要去不可，去就去呗，不

就多化两个钱，受点麻烦，心就尽了。倒也好，省得我急得慌，现在不是兴旅游么，权当游山玩景哩。这次算有了眉目，香港亚洲药材有限公司董事长张惠芳女士，和我见了面，达成协议，要一千吨生地，还有白皮蒜、麦麸、玉米。这是香港十一大财团之一，女老板，有本事着哩。嘿，别看咱土不拉儿的，西服一穿，皮鞋一蹬，也有点派头哩。慢慢学呗，没有学不会的，没什么神秘的。港商也是人，不过人家经得多、见得多就是了。”

“工资？我是董事长，每月二百三，经理和副经理每月二百元，会计、保管、出纳每人一百元。基本工资是这些，但可上下浮动，根据完成任务的程度。完不成任务者，按比例从月工资中扣除。采购员实行定额工资制，自报定类，共四个档次，五十、六十、七十、八十，奖金除外，按完成利润多少决定。怎么样？符合改革精神吧？我们没有铁饭碗，随时都可以不干或者不用。现在人多了，还有十几个停薪留职的呢！工资高呗，起码比他们在机关多拿几十元，以后，还会更高的，谁不愿多拿钱呢！现在每人平均每月拿八、九十元，顶上个中层干部了，明年，准备翻一番呢！今年采购员还有报月工资二百四十元的。人家有本事，算着能完成那么多，比我这个董事长还拿的多呢！”

“钱？发工资能用几个钱。我们搞了公共积累了。盖了一座三层楼，化了二十多万，全是自己的钱。还了五十万元贷款，现在连库存、在途商品还有九十万呢！数字不小吧？你算算，就知道我们有多少钱了。”

“钱，不能花光分净。我们办了两个厂，一个黄连素厂，有工人三十七人；一个食品饮料厂，有工人四十五人，

共安排了八十几个人。你说，咱村里的娃难上学校，地又不够种，不寻个事儿干干，整天逛荡着，还不学坏了。咱不用国家操心，自己就安排了。基本上是内部职工子弟，照顾，一家一个。等楼房盖好，综合门市部开业，还能安排十三个人。”

“心大着哩，你别笑话。现在投资的已有二百一十三股了，还有人要入股。八五年底计划发展到一千股。我们现在有四个办事处，常驻兰州、格尔木、广州、济南。东北还有个木材联络点。每个办事处都有旅社、门市部，进一步还要办工厂，以厂养家。公司机构要健全，有董事会、经理部、供销经理部。两个厂准备扩大，人员增加到二百零四人。八五年做到解决全县农民种什么、收什么的问题。我们还有个想法，准备拿出两万元扶持穷村贫困户；拿出一万元给学校，给咱们的后代创造个学习的好条件。拿出一万元给全县专业户发放学习资料，让大伙都走上致富路。还要解决一百五十人的就业问题，农村有的是剩余劳力。全公司人员工资准备翻一番。怎么样？口气不小吧？现在，地区报、省报都登了，地区调研室还整理了我们的材料，常言说：人怕出名猪怕壮，多少人盯着呢，不干不行呀！”

“真的，我们还要冲出亚洲，打进国际市场，你不会认为我太狂了吧！能做到。通过外贸部门，我们已和国外订了出口棉花、玉米、大蒜、麦麸、生地的合同。以后，我们还要有自己的小车，正儿八经的凤凰公司，绝不会是现在这个样子了。”

“等楼房落成，综合门市部开业，赖氨酸固体饮料定产、正式投产，三喜临门，我们要开会庆祝，到时候，你一定得

来。”

“入党？我想过。我觉得，组织上入了党，不一定思想上也入了党。不瞒你，我受过处分。那是在大队当会计时，为了三百元，让人给赖了。说我是贪污，取消了我的党员预备期。冤枉，没法说，自己的亲戚，别提了，已经过去了。那时候，我才二十岁，正是好胜的时候，真受不了啊！自那以后，我再没想过。以后，不，现在，慢慢创造条件吧，总有一天……”

“真的，经过这一番折腾，也磨出来了。你说那些个话吧，是坏事，可我还觉得是件好事呢！”

一九八五年六月

笔者于十一月份又走访了凤凰公司。路，确实不平坦，在部分合同违约，资金周转困难的情况下，凤凰公司领导机构一千人不气馁，不灰心，他们紧密团结，广找门路，使公司终于没有倒下来。不久的将来，我们将会看到，农民贸易公司——这个新生事物，将在中国改革的历史上，竖起它光辉的里程碑。

一九八五年十一月

