

巴渝大地 民建人

第一輯

中国民主建国会重庆市委员会编印



序

□ 程 贻 举

在中国民主建国会第七次全国代表大会召开之际，由民建重庆市委、渝中区委编印的《巴渝大地民建人》（第一辑）出版了，这是一件很有意义的事，这是重庆市 2300 多名民建会员向“七大”的一份献礼。

巴渝大地是红岩英烈的故乡，是中国民主建国会的发祥地。半个世纪以前，国民党反动政府顽固实行独裁统治，中国处于黑暗与光明两种前途、两种命运，中国向何处去的紧要关头，中国民主建国会的先驱者黄炎培、胡厥文、章乃器、施复亮等一批爱国之士，强烈地感受到唯有中国共产党才是中华民族的希望之所在，他们响应中国共产党提出的“立即结束国民党一党专政，成立民主联合政府”的主张，在重庆发起成立了以民主和建设为宗旨的中国民主建国会。50 多年来，胡子昂、古耕虞等老一辈民建精英在这块土地上留下了他们的足迹和业绩，50 多年来，巴渝民建人继承和弘扬民建的优良传统，活跃在社会主义建设的各行各业，

为了民族振兴、国家繁荣，勤勤恳恳奉献赤诚。他们当中，有的忘我拼搏在生产建设第一线，有的顽强坚韧地攻克科技尖端，有的兢兢业业奋战在教育战线，有的是甘当孺子牛的公务员……他们是民建群体的缩影，是优秀巴渝儿女的组成部分。

然而，巴渝大地的民建会员们，又是一些平平常常的人。他们把自己的思想感情融入到“爱国、爱党、爱会、爱学”的行动中去，融入到为国家、为社会、为家乡多作贡献的工作中去，在改革开放的大潮中，努力实现自己生命的价值，积极投身两个文明建设，其精神和业绩，折射出民建的风采，将给读者以启示。

江泽民同志说：“反映社会主义时代精神应该成为主旋律。”无疑，反映和讴歌时代的先进人物（包括民建会员），展示出在他们身上体现的时代精神，以具有改革意识和艺术魅力的作品，对人们起到陶冶、启迪、激励的作用，起到鼓舞、教育的作用，是社会主义精神文明建设的需要，也是我们深入学习、贯彻十五大精神的需要。

《巴渝大地民建人》将编印续集，民建渝中区委率先一步，值得肯定、开篇之举，约请我为本书作序，便欣然应允，写下这些。

1997. 10

（程贻举同志现任重庆市人民政府副市长、民建重庆市委主委）

目 录

譽國工商界的楷模—胡子昂	张金喜(1)
“猪鬃大王”古耕虞	赵 宏(10)
走近“老艺文”	张 筱(24)
民族之光	卢 烽(39)
一马当先任驰骋	邓义胜(57)
“金夫人”启示录	阿 蛮(77)
“先锋”之船漂泊记	阿 蛮(100)
圆梦	卢 烽(109)
看似平凡却奇崛	李成琳(119)
在葱郁的绿叶上谱写新曲	赖永晴(132)
海龙搏浪	殷 恕 李成琳(142)
平平淡淡才是真	卢 烽(168)
无悔的选择	赖永晴(178)
光与路之歌	冉建国(190)
平凡人生写春秋	谢向全(203)
艺精于勤	张 扬(217)
人生的定位	阿 蛮(225)
呕心沥血育桃李 勤耕力作做贡献	谢向全(239)
自强之路	卢 烽(243)
不息的脚步	肖 锋(254)

爱国工商界的楷模——胡子昂

□ 张金喜

胡子昂先生是我国民族工商业者的杰出代表、著名爱国民主人士、政治活动家。胡子昂先生出生时，正值军阀割据，外敌入侵，国家处于内忧外患的时刻，青年时代他与许多志士仁人一起立下“实业救国”的志向，在浸润着他毕生心血的神州热土上，留下了自己的追求、奋斗的人生足迹，为我国民族工业的发展作出了重要贡献。

弃官经商，走“实业救国”之路

胡子昂原名胡鹤如，字子昂。1897年出生于四川省巴县南坪镇。父亲胡干丞是清末的八学补廪，对子女管教严格。胡子昂在家居七兄妹之长，父亲对他寄予厚望，要求他

要好好读书，在经史古籍中寻求为官致富之路。对于父亲的教诲，他刻骨铭心，奋发读书，成绩优异。

1919年，胡子昂只身到北平求学深造，正值“五四”运动爆发，在反帝、反封建的急流中，在民主与科学的启迪下，身为热血青年的胡子昂内心掀起了巨大的波澜，即刻投身到这一爱国运动的洪流中。

1923年，他从北京农业大学毕业后，回到重庆从事教育工作。先后在几个中学任教（当时重庆还没有大学），他的授课方法和为人，颇受校方和学生的欢迎，被视为重庆教育界升起的一颗新星。以后担任巴县视学、巴县中学校长、重庆督办公署教育科长、重庆教育局局长等职。在这期间，他曾用“诚学会”发动全省教育界，揭露省教育厅长的腐败，并将其赶下台，胡子昂很快成为四川教育界有影响的人物。

1925年，英国军舰炮轰万县，造成历史上有名的“万县惨案”，引起了中国人民的强烈愤慨。胡子昂代表重庆各界携款前往万县慰问抗英军民，并写文章、拍照片，揭露帝国主义的暴行。正当他在重庆欲求广为爱国教育宣传时，却受到当局的阻挠，他痛感执政者的软弱无能，决定自己去政界一展身手。

1926年，胡子昂转入军界，任刘文辉为军长的24军的政务委员会建设股主任，并任川康边防督办公署边务处长，总揽川康交界20多个县的县政。在他主持川康边务期间，开铜矿、建农场、办银行、禁鸦片、轻赋税，一时政绩斐然。1932年刘文辉、刘湘展开空前规模的二刘内战，胡子昂力劝无效，内心痛苦焦虑。面对军阀内战，百姓饱受涂炭之

苦，胡子昂深感救国无望。为能寻找一条救国之路，他苦苦求索。

1932年，适逢胡子昂的联宗兄弟胡仲实、胡叔潜兄弟二人在重庆筹组华西兴业公司，后力邀胡子昂共创华西事业。胡子昂的心弦被拨动了，他反复思考，认为要改变国家落后面貌，唯有兴办实业，他毅然地辞去军队的官职，从此走上了实业救国之路。

大力兴办实业，建成华西企业集团

胡子昂回到重庆后，全身心地投入到华西公司的业务中，先是担任华西的襄理，越年即任经理。他会同胡仲实、胡叔潜提出开发华西计划，以重庆为中心，逐步建立电力厂、机器制造厂、炼油厂、钢铁厂、水泥厂、自来水厂、电灯厂、电话局等，同时在承包建设工程中，首先选择投资较少、见效较快、人力较易配置的承建、改建工程先上马，再徐图发展其他业务，形成一个以从事工矿和工程技术为主的联合企业。这个计划立即得到重庆的政界、军界、金融界的一致首肯。他们认为，在重庆创办实业可以发展和繁荣地方经济，增强地方经济实力，特别是金融界认为，这是投放资金、获取厚利的一条好门路。这样，在四川各界的赞助、支持下，先后筹集数百万资金，创建了华西兴业股份有限公司。

华西承建、改建工程是从重庆电力工厂开始的。华西成立以前，重庆只有一家电灯公司，不仅规模小，而且又是

直流电，电灯内只能现出几根红丝，看书写字都很困难，重庆的市民殷切期盼电力状况有所改善。华西成立后，首先提出的就是要兴建新型电厂。这项工程是华西开业后的第一桩业务，因此，华西员工十分重视，全力以赴，争取打响开业的第一炮。经过多方努力，于1933年初开工，建筑厂房、安装机器、铺设线路，翌年7月完工，正式投产发电，发电量609.37万度，成为当时西南地区第一座比较新型的电力企业。当照明电路全线开通的那天，山城重庆一片灯火通明，万家灯火依山而布，次第展开，嘉陵江、长江映照着闪烁的灯光，犹如水下也有一座美丽的山城，重庆人民无不为此欢呼，从此，华西公司名声大振。

华西建成西南第一座比较新型的电力厂后，胡子昂又提出承接改建重庆自来水管的工程。这一提议，立即得到其他董事的一致赞同。重庆原自来水管建于1933年，投产不到一年，机器故障时有发生，经常停水。重庆市民为此怨声载道，苦不堪言。为承接这项建设工程，华西公司与外商百里、德华等洋行一同参加投标，展开了激烈的竞争。在竞争中，自来水管对华西公司有门户之见，其它参加投标的10多个行业的头面人物也反对华西公司，阻挠其在这次改建工程投标中获胜。华西公司一时险情迭起，困难重重。胡子昂对人说，如果说，电力厂工程是华西公司打响的第一炮，那么，自来水管建设工程，则是华西公司烧的第一把火，一定要把这把火烧着、烧旺。经过努力，最后华西公司终以设计合理、保证质量和多方支持等优势夺得了投标的胜利，如愿以偿地夺得了这项工程任务，把这把火烧着了。改建后的自来水管，每日产水量可供30万人的需用，大大改善了

自来水厂原来的供水状况。

成功的承建、改建这两项建设工程，使华西公司赢得了信誉，一时，前往重庆约请华西公司建厂或改建的各地企业接踵而来。几年间，华西先后在重庆、成都建筑了一批银行大楼、办公大楼、学校、住宅、仓库，还承建了四川内江、江津、成都、泸县、遂宁和湖北武昌等地电力厂的建厂和扩建工程。1936年又承建了成渝铁路工程，至1939年，重庆到江津68.15公里的第一段工程基本完成。华西事业蒸蒸日上。

面对成功，胡子昂并不以此为满足，他认为，要把华西公司建成一个托拉斯企业是完全有可能的。鉴于建筑工程离不开钢铁、水泥和各种机械，华西公司逐步创办了华西机器厂、华联炼钢厂、四川水泥厂、华泰木厂、华西协和火药厂、华西猪鬃厂、华一砖瓦厂，还有矿场，这些厂矿大多冠以“华”字为名，以示振兴中华之意，形成一批华西系统工厂。

华西有了自己的系统工厂后，胡子昂认为，要使这些企业进一步发展，还必须有自己的金融机构。1941年又在重庆开办了华康银行，他任董事长兼总经理，至此，华西形成了一个以工矿事业为主的，包括金融、贸易在内的西南著名的企业集团。

尊重人才、重视信誉是成功之本

胡子昂认为，要在竞争中立于不败之地，要使企业得到发展，信誉是生命，人才是根本。为了赢得企业的信誉，华

西企业一开始就注意在承建、改建的各类工程中,做到设计合理、造价低廉,特别是始终把质量放在第一位,严把工程质量关,对已承接的建设工程,信守合同、按期完成。华西以自己的信誉,赢得了社会上的认可,致使华西业务日益发展,企业不断扩大。

华西在兴办过程中,有一条重要的成功经验,那就是重视技术和技术人员。华西成立后,便从各方面招募人才,极力扩充技术力量。当时,四川比较闭塞,经济、文化比较落后,工程技术人员奇缺,而外地人面对四川军阀割据,政局不稳的现状,对到四川工作,视若畏途,裹足不前,生怕生命财产得不到保障。针对这种情况,胡子昂采取“重金礼聘,从优照顾,妥善安置、发挥专长”的办法,通过各种关系邀请、聘用各地有真才实学的工程技术人员来华西工作,并向被邀者提出四条保证:(一)薪资在不低于省外一般标准的基础上,提高 50%,以中钞发给(因地方钞为中钞的八折);(二)来川后生命财产的安全由华西公司负保证责任;(三)来川旅费(包括家属、家具运费)及安家费用一律由华西负担,并供给舒适住宅;(四)安排适当工作,发挥专长。由于采取了这些措施,先后从东北、天津、北京、上海、杭州等地聘用了不少技术人员。胡子昂非常重视和善待这些有专长的技术人员,指派专人了解他们的生活情况,亲自到这些技术人员中间走一走,了解他们的疾苦,和他们一起吃饭一块娱乐,疏解他们之间的纷争,发挥他们的所长,使之感到乐得其所,特别是在其它地方不受重用的技术人员,更感到华西对他们的尊重,把华西看成是自己的事业,为华西事业贡献力量。

到抗日战争爆发时，华西已拥有从事电力、机械、矿冶、化工、交通的高级工程技术人员达 50 多人，其中大多数是在国外留学而有专长的，还有从国内大学毕业的工程技术和管理人员几十人。华西除在外招聘专用人才外，还创办了工商专科学校，设工商管理、土木工程、会计三个专业，同时以自己所办的企业为实习场所，培养中级技术管理人员，不断扩充技术力量，形成了华西一支实力雄厚的技术力量。当时，一个企业能拥有这样一支阵容整齐、力量雄厚的人才队伍，不仅在西南是头一家，就是在国内比较发达的地区也是罕见的。由于华西充分相信和依靠这批工程技术和经营管理人员，充分发挥他们的才智，使华西迅速发展为当时西南最大的工矿联合企业。

“实业救国”的梦想破灭，走上新路

抗日战争爆发后，胡子昂作为一个爱国的实业家，数度到武汉向国民党政府申请贷款，以扩建钢铁工业，为抗战服务。不料，官僚资本却趁机染指，控制华西企业，使胡子昂呕心沥血创办的实业不得不关门倒闭。胡子昂从亲身经历中逐渐认识到，依靠官僚资本是不能发展民族工业的，实业救国的道路是根本走不通的。胡子昂苦闷、彷徨，是中国共产党的政策深深地感染了他。

1938 年，胡子昂经重庆新蜀报社社长兼总编周钦岳的引荐，在武汉受到了周恩来非常热情的接待。周恩来说：“胡

先生，你是重庆实业界的新秀，你们要团结四川各界人士支援抗战呵”。胡子昂说：“我胡子昂是热血的中国人，请周先生尽管放心。”这一次会见是胡子昂第一次同中共领导人接触。周恩来的一席话，使胡子昂对中国共产党抗日救国的方针和统一战线政策以及抗战必胜、妥协必败的道理，有了初步的了解和认识，并对周恩来的远见卓识和道德风貌，十分敬佩。以后在重庆又多次聆听周恩来、董必武、吴玉章等中共领导人的教诲，使胡子昂在思想上受到深刻的教益和影响，深切地感到中国共产党是真正代表最广大人民利益的，是能将中国引向光明的政治力量。从此，胡子昂积极投身于抗日救亡运动和民主革命运动中，成为中国共产党的忠诚朋友，为中国人民的解放事业作出了贡献。

为新中国的建设尽心竭力

新中国成立后，胡子昂任重庆市副市长、重庆市政协副主席、重庆市工商联主任委员。在此任职期间，他将其经营的华康银行及四川水泥公司、中国兴业公司、华西公司、自来水公司等企业的全部股票和房产无偿交给了国家。他说：“以前我做过多救国梦，教育、农业、实业，结果发现什么也救不了，今天，跟着共产党走社会主义道路，才是一条崭新的道路，爱国报国的愿望才能得以实现。”在党的领导下，他积极引导工商界学习中国共产党的方针、政策、努力恢复生产，发展经济。过渡时期总路线公布后，胡子昂又积极推动工商界人士学习、贯彻，为我国实现对资本主义工商

业社会主义改造胜利完成起了积极的配合作用。

1979年，在全国工商联第四届会员代表大会上，胡子昂当选为主任委员。他代表民建中央、全国工商联提出“坚定不移跟党走，尽心竭力为四化”的号召，并身体力行，殚精竭虑，多方奔走，献计献策。同时带领民建会、工商联广大成员积极开展经济咨询服务和工商专业培训，在传授生产技术，安置待业青年，以及智力支援边远地区和少数民族地区的建设，为国分忧解难方面，取得了可喜的成果。1984年，胡子昂已年近九旬，但壮心未已，亲自筹办了全国第一家综合性多职能的贸易商社——中国工商经济开发公司，并亲任董事长。此外，他还多次率领全国工商联代表团访问港澳地区，为宣传我国改革开放和“一国两制”的方针、政策，加强大陆工商界与港澳工商界的交流和合作，促进祖国统一大业做了大量工作。

胡子昂为我国民族工商业者的杰出代表，几十年来，与中国共产党肝胆相照，荣辱与共，风雨同舟，诚心诚意地做党的挚友、诤友，为巩固和发展我国的爱国统一战线、坚持和完善中国共产党的多党合作和政治协商制度作出了重要贡献。

1988年，为推动全国工商联集体领导的新老交替，胡子昂主动提出辞去全国工商联主席职务，积极推荐和帮助较年轻的同志走上这一重要的领导岗位。胡子昂作为全国工商联的杰出领导人，曾任全国政协副主席、第一、二、三届全国工商联副主任委员、第四届主任委员、第五届主席。

1991年11月19日胡子昂在北京逝世，享年94岁。

“猪鬃大王”古耕虞

□ 赵宏

出生于 1905 年的古耕虞，幼时做过族叔祖、重庆总商会会长古绥之家的伴读。“五四”运动爆发后，他考取了上海圣约翰大学的预科，随后，遵照父亲古槐青的意愿，来到南通学院纺织专科读书，以实现实业报国的理想。在古耕虞刚满 20 岁时，作了古青记（专门经营猪鬃）的少掌柜，从此，开始了他的商旅生涯。围绕着这普通的猪鬃，古耕虞倾其一生的才智，经历了无数的艰苦曲折，由小到大，终于摆脱国内外的中间商，把猪鬃直接出口美国，进而垄断了重庆的猪鬃出口。

美国历来是中国猪鬃的最大市场，全美国有四五百家制刷厂，甚至美国每个州的监狱，都有自己的制刷厂，这些制刷用的原料几乎全部是中国猪鬃。抗战以前，中国猪鬃输美占出口总额的 70%，其余才是输往他国。美国工业的三大支柱，除钢铁外，另外两个便是汽车和建筑业。战争时期的军用工业，尤其是飞机、兵舰、卡车等制造工业，都需要刷子，自然也就都离不开猪鬃。美国政府在二战期间曾把猪鬃和鸭毛列入 A 类（与军火一样）战略物资，规定三英寸以上猪鬃，全部供应海、陆、空

军军需，并由著名的“飞虎队”负责运输。猪鬃是美、英、苏等国急需的战略物资，美国人甚至把它看成决定战争胜负的因素之一，国民党也把猪鬃看作是外汇收入的大宗来源，控制得很紧。古耕虞垄断了美国所需要的猪鬃，也就有了可能和条件垄断国内的猪鬃出口。

普普通通的猪鬃使古耕虞成为百万富翁，成为旧中国最大的出口贸易商，为国家换回了大量外汇，周恩来曾称赞他“为抗战立了功”。建国以前，古耕虞是四川畜产公司的总经理，他长时间垄断着中国传统出口物资——猪鬃，因而被誉为“猪鬃大王”。

审慎选择客户是古耕虞经营管理的座右铭之一。“自己赚钱首先要让别人赚钱”是他做生意的哲学。“我的企业决不轻易开除一个人，特别是那些有才干的、担任过重要职务的人。”把别人的教训变成自己的经验，是古耕虞的一贯作法。

四川的生意人有一句老话，“人情送匹马，买卖不让针”。古耕虞常说：不让人赚钱的买卖人，不是好买卖人。仔细玩味，这句话不仅适用于做生意，也适用于为人处世。一个人在社会上活动，总要有一个比较和睦的人际圈，这样也就有了伙伴、帮手和朋友。你照顾了朋友的利益，实际上也就照顾了自己的利益。即凡事留有余地，不逼人陷入绝

境。有些经营者之所以失败、破产，不是因为他们不精明，而是他们太精明，用极端利己主义来处理一切，只管自己，不管别人，最终必定被孤立。

“古青记”曾是重庆最大的猪鬃和羊皮的收购商。有一年，一个中间商以每担一百五六十元的价格，在川北收购了一百多担（约一万多张）羊皮，不料运输途中遭到水渍，运到重庆时每担只能作价二三十元，损失很大。他找到为他放帐收购这批遭水渍羊皮本钱的“古青记”，古耕虞算了一下，如果一看对方亏了本就马上逼债或打官司，那么那个中间商就只好宣告破产，但这样一来，自己放出去的帐也可能会泡汤。所以，他不但没有逼债，反而继续向那个中间商放帐，放的数额比上次大好多倍。他让中间商再去川北，继续收购好羊皮，收购的数量很大，达八九百担，两次加起来共有十万多张。然后，他以八九成好羊皮搭配一二成水渍羊皮运到上海出售。中间商原本要亏本一万二三元，这样反赚了四万多元。中间商摆脱了困境，发了一笔小财，古耕虞也收回欠帐，还拥有一员日后替“古青记”奔走效命、尽忠的大将。

古耕虞把客户叫做“亲家”，彼此关心，互相帮助。也就是说，客户是做生意的依靠对象、合作对象，不是敌手，即外国人所谓的“贸易伙伴”。他选择客户的标准，一条是资信，另一条是经营管理能力。古耕虞与客户交往，有几条带有战略性的原则：第一，必须把客户的利益与自己的利益结合起来，必要时甚至可以稍微牺牲自己的利益而照顾对方的利益，这样，对方才会成为自己的真正伙伴。第二，要特别重视客户中的厂商（用户）和分布在各国各地分销商。第

三、必须认真听取客户的意见与要求。第四、必须充分了解客户与自己往来、是否有利可图、利润大小、以及根据不同情况、如何适当对待。第五、既要了解客户资信(经营管理状况)、又要了解客户在本国的社会地位与影响。

古耕虞认为一个企业的兴衰,很大程度取决于经营管理人才。技术人员是重要的,但比起经营管理人才尚在其次。他需要时刻培养新人才。他把“培养”这个词分为“培”和“养”。“培”是帮助职工树立对企业的兴趣和信心,掌握应有的知识;“养”是给以各种待遇,使他们感到前途可靠、生活有保障,无后顾之忧。他认为:一个企业的老板,等于企业的领袖,你要当领袖,总得职工群众拥护你,诚心诚意地为你工作才行。必须把企业的利益与职工自己的切身利益结合起来,企业才能办好。四川畜产公司组织有职工福利委员会,办了许多福利事业,这个组织的活动基金,由公司另外拨给,所办福利只归职工享受,副经理以上的人没有资格。

古耕虞的信用与信誉观——三个百分之百。英国有些商人说:“古耕虞的合同和英格兰银行的信用一样,决不会发生任何问题。”美国商人也说:“和古耕虞订立合同,可以安心睡觉。”

古耕虞经营猪鬃在履行合同时,有三个颇为人称道的特点:第一,它百分之百地保证履行合同上的一切规定,特