

开拓者的风采

曙生编

红旗出版社

序 言

改革和开放是我们时代的主潮。在这个潮流中，涌现出大批先进的改革家和企业家的企业家，他们是这个伟大时代主潮的弄潮儿，他们迎着风浪，披荆斩棘，带领群众奋勇向前，把改革和建设事业推向前进。

没有改革家和企业家的奋力拼搏，我们的改革和开放决不会有今天这样的大好形势和局面。

为了宣传改革家和企业家的先进事迹，支持他们的事业，推广他们从实践中总结出来的成功经验，弘扬他们顽强拼搏、百折不挠、无私奉献的进取精神，从而推动各条战线、各个领域的改革和开放，促进我国生产的发展和经济的繁荣，我社决定编辑、出版《中国改革家和企业企业家丛书》。

现在，我国的改革已进入了全面深化的时期。中共中央关于经济体制改革的决定和关于政治体制改革的决定，鼓舞着广大群众投身于改革的洪流。改革已经成为我们时代的不可逆转的潮流。改革极大地推动了社会生产力的发展，也带来了人们生活水平的提高。但是，也要看到，改革的阻力和困难还是很大的。这些阻力和困难，不仅来自那些竭力维护三铁（铁饭碗、铁工资、铁交椅）的既得利益者，而且也来自种种因循守旧、固步自封、抱残守缺的习惯势力。长期以来，体制上的弊端和制度上的缺陷为那些既得利益者和因循守旧者提供了保护伞和安乐窝，要改掉这些弊端必然要触犯

他们的既得利益。这就不可能不遇到困难和阻力。

改革的目的是最大限度地解放生产力。为此，就必须改善或调整生产关系和上层建筑中那些与发展生产力不相适应、不相协调的部分。相应地还要求人们转变旧思想、旧观念，即实行观念更新。过去有人把社会主义社会看成是十全十美的制度，不需要进一步改善和更新。这显然是不符合实际的。恩格斯说：“所谓‘社会主义’不是一种一成不变的东西，而应当和任何其他社会制度一样，把它看成是经常变化和改革的社会。”（《马克思恩格斯全集》第37卷第443页）毛泽东在《关于正确处理人民内部矛盾的问题》中又明确指出，社会主义社会的生产关系有不完善的方面，“这些不完善的方面和生产力的发展又是相矛盾的”，而上层建筑（包括意识形态和国家制度）某些方面缺陷的存在，“又是和社会主义的经济基础相矛盾的。”因此，必须明确一个观念，即社会主义社会是在不断变革和革新中前进的。特别是我国长期处在“左”的思潮影响下，无论在生产关系中或者在上层建筑中，许多僵化的模式束缚了生产力的发展，束缚了人们的思想观念。改革就是要打破这种僵化模式，在一定意义上讲，改革就是革命，而革命不可能没有困难和阻力。

然而，无论来自何方的困难和阻力，都不能阻挡滚滚向前的改革潮流。优秀的改革家和企业正是在战胜各种困难和阻力中脱颖而出的。他们之中，有的是身居领导岗位的厂长、经理，他们立足本单位，以改革总揽全局，运筹帷幄，挑起改革和建设的重担，带领群众为社会主义物质文明和精神文明建设而废寝忘食、呕心沥血；有的是科技战线的知识分子、专家学者，他们把自己的智慧和知识无私地奉献给

祖国和人民，刻苦攻关、勇于探索，在科技领域寻求新的突破，追求新的创造发明，攀登新的高峰。许多科技成果很快得到普及推广，迅速转化为生产力，使生产成倍地增长；有的则是长期生活在基层或工作在业务部门的实际工作者，他们在自己的园地上奋力开拓、辛勤耕耘，创造着非凡的业绩，推动着改革和建设。这些战斗在各条战线的改革家和企业家，不仅带领群众创造了丰厚的物质财富，而且也创造了宝贵的精神财富。他们的先进事迹和进取精神本身，就是激励群众克服在改革中遇到的困难和阻力的强大动力，也是社会主义精神文明建设的重要组成部分。

诚然，任何一个改革家、企业家也不会十全十美、没有任何缺点和失误，但他们的主流是勇于开拓、敢于探索。有错误，改正，有失误，吸取教训。这种百折不挠的精神是最宝贵的。

我们希望，通过《中国改革家和企业家丛书》的编辑和出版，在发掘这一宝贵的精神财富的工作中能有所作为，并希望能将这一宝贵的精神财富的种子播散在祖国的四面八方，在改革和建设的宏伟事业中，开出更加灿烂的花朵，结出更加丰硕的果实！

《中国改革家和企业家丛书》编辑部

1988.12.

目

录

- 序 言 (1)
- 离开黄土地的人们 若 谷 (1)
- 从困境中走来
——记陵川化工厂厂长郭志纯
刘学文 长 明 (18)
- 同心致富歌
——记晋城郊区孔匠经济联合社社长孔全富
长 明 (32)
- “人” 释
——记优秀农民企业家史民志 津 人 (47)
- 选择最佳方位
——记晋城莒山煤矿矿长田守智
李东平 (64)
- 心，向着事业
——记晋城市郊区农机修造厂厂长郭成会
李东平 (82)

●天下黄河九十九道弯

——记山西省第四纺织机械厂厂长任彦全

扶苏章宏(98)

●魂系制药业

——记万荣制药厂厂长李双喜 李正伦(109)

●吉县人民的普罗米修斯

——记吉县电业局局长董丑子 李月红(121)

●“黑脸”行长和他的部下 朱新才(133)

●开拓者的风采

——记太原市天龙啤酒厂厂长张秀山

乌杉(143)

●黄土坡下的拓荒者 张厚余(163)

●和弦律吕 张厚余(174)

●当我们举起美酒 郑贺秀(185)

●明星企业的兴旺之路 杨安静 杨川清(195)

●小草，愿你更茁壮地成长 尹惠民(202)

●精诚篇

——忻州地区云母材料厂创业记

崇岭(213)

●艰难的变奏

——记农民企业家尉重阳、殷日新

胡振纲 贾德亮(226)

●贺厂长的“加、减、乘、除” 孙恭恒(240)

●刚刚放下锄头的人 余文(254)

●任来屯和冶底村的今昔 若谷(269)

离开黄土地的人们

若 谷

公元1978年，当古老的中国走上一条新路时，数以千万计操持着川、浙、闽、苏等口音的农民，从被捆绑了几十年的土地上走出来，象潮水一样涌向大、中、小城市里的大街小巷。

仅仅10年以后，几千万离土农民形成一支浩浩荡荡的盲流大军，他们所到之处对当地城市交通、住房、就业上形成巨大的压力，带来了许许多多的社会问题，有关人士不得不呼吁他们再回到土地上去！

然而，在这支盲流大军中，晋人少得微乎其微，对土地依恋之情最深的，大概就数这些生活在黄土地上的人了，他们仍被温饱问题所困惑，还在那几亩责任田里精耕细作。

是的，在创造农业文化的土壤里，只能产生视土地为本，视农业为根的意识。可是，在山西晋城市西关村，我们看到一个被逼得离开了土地的村庄，同黄土高原农业文化完全不同，这就是具有新型商品生产体系的西关农工商联合总公司。10年来他们走出一条成功之路。1988年全村产值达6000多万元，人均收入2000多元，集体积累3000万元，固定资产也达3000多万元，全公司大小企业共40个，村民99%在本村企业就业，全村95%的万元户，95%村民盖了新房，就是经济条件最差的家庭，存款也在几千元以上。

西关村成了晋城市的首富。然而更引人深思的是：这种富裕没有形成那种由于资本原始积累和商品经济初级发展阶段产生的残酷竞争和竞争带来的对传统道德观念的冲击，这种富裕没有使西关人把金钱看得高于一切，人与人之间仍是以情为重的纯朴民风。村干部以支书程小买为领头的一班人，在经营管理上具有较强的商品意识，在道德观念上又具有共产党员为民谋福利的优秀品格。他们用自己的行动在实践着一种理想——“让西关人走上富裕之路。”

西关村座落在太行山上，泽州盆地，与原晋城县相邻。1983年山西晋东南地委一分为二成长治和晋城两市。两个新城市的建立给祖祖辈辈依赖土地而生活的西关人带来了他们无法预料的变化。现代化的推土机，推平了他们的良田，长庄稼的地里，升出了一座座高大、漂亮的楼房。西关村以每年几百亩土地被征用的速度逐渐在缩小。到1988年，这个1800多户，6000多口人的村庄，人均只有1分地了！

在土地不断被征用中，西关人会变成城市人，西关村会在地图上被抹掉！这种形势作为西关村党支部书记程小买、村委会主任姚树华他们看到了。

20年前，全家节衣缩食供养着家里未来唯一吃商品粮的人——正在上中专的程小买。年迈的父亲在这个将要跳出“农门”的儿子身上寄托了全部的希望和理想。

那正是中国的灾荒时期。全家宁肯少吃或不吃也要让小买吃饱。然而由于严重的经济困难，程小买就读的晋东南农业专科学校解散了。当扛着铺盖卷迈进家门时，程小买看着父亲痛苦表情和呆滞的眼光时，心象刀绞一样的难受。他心里明白，支撑父亲的精神支柱倒塌了，他憋着一口气，一定

要在农村干个样子，让家里比城里人还富有。

20年过去了，霍小买在土地上拼尽了全力，然而他还是住着祖宗留下的几间旧房，炕上还是一张席两床被。他的努力失败了。直到1979年，霍小买的生活才发生了转折。这一年他被选为西关村党支部书记。

上任伊始的霍小买，面临的是耕地减少、西关村几乎不复存在的现实。“这样也好，卖地钱分了，人让招了工，个个成了吃商品粮的人。”村民们这样说。

不，霍小买有完全不同的想法，他想得更长远，“西关人不该只会当出卖劳力的工人，西关人有地又有企业，应该比城里人还要富。”

霍小买同村委会主任姚树华一合计，俩人都决心在自己就任期间让西关变个样！

没有更深的理论，但农民的求实精神，使 他们把发展生产力放在首位

政策鼓励人们致富，这对穷怕了的中国农民来说象“久旱逢甘雨”。1982年联产承包责任制的政策，使得中国大地上几亿农民，上千万的农村干部都吹起了“个人致富，人人争当万元户”的号角。

现在，晋城人的口头禅是“西关人发了！”为了今天的西关人都能富裕起来，支部书记霍小买，村委会主任姚树华当初承担了多大的风险！他们违背了“上级的意图”，——1982年麦收后不久，晋城县召开了“少数人先富起来，党员

带头致富”的誓师大会。会前领导专门找到翟小买说：“你们西关村在晋城是个有影响的老先进大队，现在是发财光荣，党员要带头，你既当支书，又要争当万元户，要有勇气带这个头，开这个先例，要给你定下指标带出一批万元户来。以后党员干部穿得破烂不能上街！”并明确指令要把大队所有的企业承包下去，同时要把集体收入的70%分到社员手里，这样报表上社员收入就高了。领导同他谈了几个小时，翟小买表了这样的态：“这事需支部商量。”

可以说领导的这些意图同翟小买、姚树华的想法是格格不入的。以户为单位的生产经营是为了解决温饱问题，对于要求富裕的西关来说，要形成一定的生产能力，必须是人力财力相对的集中。要把集体企业分到个人，那已具雏型的工业就垮了！把企业承包给少数党员干部，那没有承包企业又没土地的农民会越来越贫困！西关只有近800多亩地，水利设施好，全部可水浇，如果分到每家每户，水利设施会遭破坏；更重要的是西关60%的人已经不会种地了，地到他们手中既种不好，又浪费劳力；同时，西关剩下的这几百亩水浇地，已成为城市的蔬菜基地，分田到户水利设施无人管，怎么能保证供应城市的蔬菜？把收入的大部分都分光吃尽，指标是上去了，可明年的扩大再生产靠什么？西关还要不要发展？！

翟小买和姚树华当村干部十几年，特别姚树华这位农民出身的工程师，机械加工搞了20多年，凭本事和社会关系每年搞个三、五万元不成问题。万元户，10万元户也能当上。他俩明确说：“丢下西关群众不管，搞个人发财，不从发展生产着想吃光分尽，这样的事我们不做！”

翟小买痛苦地思索着。深夜，清光洁白，他推开了姚树华家的门，只见这位村主任正独酌苦饮。翟小买什么都明白了，这个同自己搭班子的人，和自己想的一样。他走过去端起姚树华的酒杯一连干了三杯，俩人相视一阵，一言不发，彼此心里非常明白。

就这样，在全县召开的“让少数人先富起来，党员干部带头致富”的誓师大会上，以一贯响应党的号召的先进队西关村没有上台发言表态。

几天后，西关党支部作出如下决定：凡在村里和本村企业担任职务的干部，想去搞个体经营、当专业户必须先辞去职务；村里的800亩菜地不分到户，交给种菜能手承包；村委会决定把年收入的50%用于分配，剩余资金用于筹建一个年产4.4万吨的水泥厂。

决定作出后，村里60名担任职务的干部没有一个辞职去干专业户；800亩菜地承包给了一批种菜能手。几年后的今天，当规模经营提出来时，西关已经在这条路上走了几年。

1982年底，在鞭炮和锣鼓声中，晋城县的党员带头致富劳模表彰会隆重召开，为了表彰一批致富能手和个体户党员，晋城县委、县政府决定让表彰者骑上马戴上大红花在全城转一圈，这种形式大概解放后还是第一次。

西关村人均收入名列前茅，可光荣榜上无名。因为当时村里没有几个万元户，先进的西关村“落后”了！

与西关一街之隔的西巷村大队党支部书记以个人致富而荣登榜首，他被众人簇拥着，戴着大红花，骑着大马，脸上洋溢着无法掩饰的喜悦。

与这位骑马戴花的西巷支书仅一步之遥的是西关大队党

支部书记翟小买，此刻他稳稳当当地站在那里，心中却翻江倒海……

西巷、西关的地理条件基本相似，又都是晋城城区乡最先进的两个大队，两个年龄相近的支书暗地里都在竞争，谁也不肯落后，“这次是我翟小买错了？不，不能只顾自己和眼前，要看将来！”将来是个什么样？翟小买他自己心里也没有底，但凭感觉、凭感情，他认为自己没错。

然而，好胜心强的是比翟小买大几岁的村委会主任姚树华。

劳模会的当天晚上，这两个西关的领头人又坐在一起了，谁都没有一句话，只是埋头闷喝，“二斤海量”从来不曾喝醉过的姚树华才喝了不到半斤，已经醉得有些不省人事了。翟小买看着这位才40多岁，但为了西关，已白发满头的老哥儿，心里一阵酸楚，让人用摩托车把他护送回了家……

在1982年劳模会召开的那个晚上，翟小买曾自问“将来是什么样？”

六年后，西关充满了发展后劲，办公楼前挂起的“西关农工商联合总公司”牌子后面是1988年总产值6000万元，被省委领导誉为“太行山上一枝花”。

六年后，曾与西关齐头并进，不分上下的西巷村产值却比西关少三分之一。

“小时候每天唱共产党好，好在什么地方，要有实在东西。在致富路上，一户也不能拉下。”这是翟小买的话

已接近1984年年关，这一年西关人均收入超千元。1977年西关人均收入仅百元，翟小买和姚树华上任七年后，收入翻了几番。西关人开始露富了，盖新房，买彩电、冰箱的人不少。

入夜，翟小买躺在被窝里习惯地拿起了那份他经常翻看的“社员经济收入档案”，眼睛一直在那20多户欠款户的名字上徘徊。

“他们的年怎么过？”全村1800户人中还有90多户人均不足千元。这一夜翟小买辗转反侧都在思考。

第二天，西关支部几个主要负责人挨家挨户到欠款户家了解未能脱贫的原因，帮助每家想办法，出主意脱贫。

他们来到最困难的郭金旺家，眼前的情景让他们流下了泪水。郭金旺长年生病卧床不起，全家四个孩子和一个老母亲全靠妻子一人劳动供养。腊月二十三，郭金旺终因久病不愈，撒下妻儿、老母，撒手归西。全家陷入绝望之中，大人小孩哭成一团，家中无钱埋葬郭金旺，郭金旺的妻子想用轻生来解脱这一切。

这时翟小买和姚树华去了，由集体出资安葬了死者，又送去500元的过节费，同时专门给了郭金旺老母亲100元，安

排她去捡废铁，每月可挣八、九十元。又把郭金旺的妻子和大女儿安排在村办企业上班。一年的时间，他家翻了身。

最使人感动的是杜长德的故事了！他早年在外当矿工，20多岁患上了严重眼疾，以致双目失明，病退回家。

20多年来他家在人民公社这口大锅里，同大家一样有稠吃稠，无稠喝稀，混着过。队里的粮款每年都只好欠着，在实行联产责任制的1982年，他家在队上没有领过一分钱的分红，反而欠债几千元。全家四口人借住别人一间破房，日子过得可想而知。

分田到户，各家顾各家的局面更逼得杜长德家陷入赤贫境地。在贫穷痛苦中生活了十几年的妻子，这次再也不能忍受生活的重负。一个农村妇女，竟然主动提出和杜长德离婚。深感内疚的杜长德给妻子跪下，希望看在两个还未成年的孩子份上留下，妻子仍然不应。杜长德绝望地失声痛哭……

这时翟小买和姚树华去了。送去了500元的过年费，又给他妻子和女儿安排了 work。

1985年除夕夜，杜长德来回翻数着第一次从集体分到的3000元人民币，他一夜未眠。年初一的早上，他把全家叫醒，让一家人给西关村党支部一班人烧头柱香，磕了三个头。也许这种感情的表达方式封建色彩太浓，但他们毕竟是农民啊！

在那间借住别人的房里，我见到了双目失明的杜长德。他喜悦地说：“是翟书记、姚主任救了我 and 全家。我们家今年还准备盖二层水泥小楼房！”

几年来，集体先后拿出了30多万元救济和扶持350多户（次）困难户。假如翟小买和姚树华成了腰缠万贯的专业

户，假如西关人全部靠顾客，那杜长德、郭金旺的家庭结局会是什么样？商品经济要发展和道德观念要维护是否完全冲突？

翟小买是这样想的，从小我们唱的歌就是共产党好，唱了几十年了，好在什么地方，要有实在的东西。我当西关的支书就想干前人没有干过的事，就是想让西关人过上好日子，让西关人安居乐业！

当我们步入晋惠敏家时，看到的是一座崭新的现代化小二楼住宅，水暖电设施齐全，室内的装饰和现代陈设给人以富丽堂皇、舒适整洁的感觉，大概中国目前一个部长级干部家庭也不过如此吧！

“安居乐业”是翟小买刚当支书时的梦想，今天用它来形容西关人的生活已是很准确的用语，什么国营单位招工，转城市户口，甚至当吃商品粮的干部，西关人也不干了，倒是不少晋城人想成为西关人了。

一张条幅的更换，是一个观念的转变，
商品经济需要的是极强的竞争意识和奋斗
精神

“知足者常乐”这是中国的一条古训。几千年来，先哲们的这训条，唤醒多少“迷途者”。中国人讲的是活着，而从不研究应该怎样去活。

去年初，我们第一次去翟小买办公室时，在一侧无窗的墙上看到的是一幅“知足者常乐”的醒目条幅。

1977年他接任支书时，西关人均收入仅1000多元，只有

几个小手工业作坊，95%的劳力还在那少得可怜的地里劳作。

今天，西关村企业发展到40个，99%的收入来自企业，30岁的西关人已经不太会种地了。而翟小买已从一个壮汉进入了知天命之年。过去一头乌黑浓密的头发，现在头顶已见天，剩下的也变得稀疏枯黄。操心劳累，使他每天晚上必须吞安眠药才能入睡。几年前只用一颗安眠药，剂量随时间的推移而不断加大，到现在每晚必须得吞服5片以上才能阻止大脑细胞的剧烈运动。

要知道乡镇企业是“后娘养子”。原材料和销路是没有一点计划做保证的，一切都得依靠市场信息的掌握，靠竞争。然而中国的市场既不健全，又不发达，竞争并没有一个自由选择的前提和机会均等、平等进行的原则。乡镇企业要建一个企业需要比国营单位付出十倍、百倍的努力，翟小买和姚树华对此体会太深了！

还在1983年，没有“骑马戴花”的翟小买、姚树华思考着这样一个问题：西关从50年代开始就搞工副业，特别是姚树华，打西关有了第一个修车铺开始他就干上了，20多年来，机、钳、铆、电、焊工都当过；车、刨、铣、钻床都开过；从当小工开始，电工、出纳、会计、厂长都干过。可西关还是那么几间手工作坊，西关人还是吃不饱饭，问题在哪里？在于小农意识，不敢搞大的、成龙配套的现代化大生产！

西关从有第一个小店铺开始，到1984年有了大小14个企业，全是驴打滚，靠集体积累办起来的。由于资金有限，他们只能搞小的、土的。现在必须搞大的，搞现代化的。翟小

买和姚树华想到了，要使西关人富起来，不能靠“土法上马，小打小闹”，要搞骨干企业，才能解决问题。可“大的、洋的”要承担风险，利益和风险均等，关键就看人了。

1984年5月1日西关村振兴水泥厂——也是山西省乡镇企业最大的水泥厂，领取了国家合格证，定为二级企业。在一片欢快的鞭炮声中，奠基开工了！

水泥厂投资原计划250多万元，后因物价上涨需400多万元。西关第一次向国家伸手贷款，翟小买、姚树华第一次意识到靠自己攒得钱再去扩大再生产速度太慢，他们第一次改变了自给自足不求人的态度，提出向银行贷款200万元。

那知天有不测风云，当水泥厂主体工程基本完工时，银行紧缩贷款，250万元贷款眼看就要泡汤。更使人坐立不安的是外出订购设备的各路人马，纷纷来信、来电，意思全是一个，设备统统涨价，而且还继续看涨，如不立即付款取货，恐怕价格和原订相差更大。

怎么办？翟小买第一次体会到竞争带来的压力。他一个多月的时间穿梭于太原、长治、晋城之间，为钱而四处奔波、求人、说好话。为了西关，为了年利润100万元的水泥厂能早日投产，他豁出去了。终于省农行给晋城市农行下了个专为西关水泥厂贷款70万元的红头文件。翟小买如获至宝，一帮人马，马不停蹄地从太原拿上“尚方宝剑”奔回晋城。

不想“领导们”在开会，不能“接见”。时至酷夏，水泥厂已处于“等米下锅”的状况。翟小买急得连水也没喝一口，坐在农行机关楼台阶前“干等”，足足两个小时，翟小买看见领导走出会议室，他拿上红头文件兴奋地走上去。