

永顺文史

个体私营经济专辑

第六辑

永顺县个体劳动者协会
永顺县政协文史委员会 编
永顺县工商业联合会



永 顺 文 史

第六辑

江苏工业学院图书馆
藏书章

永顺县个体劳动者协会
永顺县政协文史委员会 编
永顺县工商业联合会

永 顺 文 史

第 六 辑

永顺县个体劳动者协会

永顺县政协文史委员会 编

永顺县工商业联合会

主 编：姚茂松

副 主 编：彭世呈 滕树和 黄 柯

责任编辑：姚茂松 黄 柯 滕树和

电 话：223821 邮政编码：416700

※

湖南省永顺县印刷厂印刷

湘新出（印）字第133009号

湘永文准字（1994）第163号

开本：850×1168毫米 1/32 5印张 插图6张

字数：120千字 印数：1—2500册 工本费：3.8元

1995年1月印刷

序

朱 允 森

“忽如一夜春风来，千树万树梨花开。”党的改革开放政策，如一股强劲的春风，吹绿了祖国大地。在社会主义市场经济的大花园里，朵朵鲜花更是姹紫嫣红，争妍斗艳。个体私营经济的恢复和发展，就是其中的一枝奇葩。鲜花要人培育，更要有人爱护和让人欣赏。永顺县政协文史委与县工商联、县个体劳动者协会，出于对我县发展个体私营经济的关心和支持，历时半年有余，精心合编了《个体私营经济专辑》一书，今天与读者见面了。

《个体私营经济专辑》，集纳了我县近7000户个体工商户和私营企业主中有代表性的34户的创业史。翔实生动地记叙了他们泛舟商海、奋力拼搏的艰难历程，质朴无华地再现了我县个体私营经济恢复、发展的概貌。读完此书，相信读者一定会更加深刻地认识到：作为与公有制经济共生共荣的个体私营经济，无疑是整个国民经济的重要组成部分，是市场经济的先导力量，是振兴我县民族经济的新的增长点。

《个体私营经济专辑》一书，字里行间凝聚了作者与编者的心血，纸上笔下流露出他们对个体工商户和私营企业主先进典型的深情厚爱。但其内容还略显单薄，读罢似有语不惊人之感。就这点而言，它也客观公正地反映了我县个体私营经济的发展，无论是广度还是深度，都不能尽如人意。诸如思想如何进一步解放、发展方向如何进一步突破、内外环境建设如何进一步加大力度、组织领导如何进一步加强等问题，尚待精心研

究，认真加以解决。

然而，历史不会倒退，事物总要发展。读完《个体私营经济专辑》，掩卷沉思，相信读者一定会有这样的同感：过去，是改革开放大潮的推动，使个体私营经济犹如枯木逢春，萌发出一片片青枝绿叶；今后，有邓小平同志建设有中国特色的社会主义理论的指导，通过全党上下真抓实干，个体私营经济这棵逢春枯木，必定会更加枝繁叶茂，焕发出勃勃生机，显示其强大的生命力。到那时，一定会有一大批更高大、更完美的个体私营经济的典型涌现出来，也一定会有一本更吸引人、更感动人的《个体私营经济专辑》出版问世。

永顺文史

第六辑

目 录

桐乡油郎左孝惠·····	彭 晖 (1)
织锦大王向隆生·····	王承权 (6)
“肥料王”姚运见·····	梁先知 (10)
二裁缝改行记·····	符勇 滕树和 (14)
风雨人生路·····	卢瑞春 (18)
枫叶正红·····	胡弥弥 (22)
龙家寨的女能人·····	白 苏 (26)
电脑打字机上奏新曲·····	李雪梅 唐洪文 (30)
“乞丐酒家”的田老板·····	覃广志 (35)
谢根国和他的骨伤科诊所·····	卢永虎 (38)
美梦成真·····	王六贤 (43)
诚招天下客·····	符玉珍 (48)
甘抛铁饭碗 敢当弄潮人·····	滕树和 (51)
路，越拓越宽·····	丁佑生 (56)
她在商海中击起浪花·····	丁佑生 (61)
悠悠深情系溪州·····	丁佑生 (65)
他是秤上一颗星·····	卢瑞春 (68)
滕树国的选择·····	覃广志 (72)
羊峰山下百货郎·····	卢瑞春 (75)
山旮旯的“夫妻店”·····	田方平 (78)
春城一枝花·····	章菊英 姚雪梅 (82)
从“泥腿子”到“酒老板”·····	万祥 耀进 张智 (88)

从知青到个体户.....	印胜烈 (91)
个体新秀毛生定.....	滕树和 (95)
“新星”抢先放光.....	罗春生 (99)
溪州弄潮显身手.....	印胜烈 (103)
偏僻山寨马达鸣.....	鲁卫国 (108)
创业者的足迹.....	王六贤 (111)
粉丝情长.....	彭 敏 (116)
致富路上的热心人.....	彭 敏 (119)
“光明天使”之歌.....	丁佑生 (124)
贫困不动创业志.....	彭明贵 (129)
猛洞河畔的一枝奇葩.....	符 勇 (133)
他,谱写了一曲心灵之歌.....	欧道胜 (138)
大力发展个体私营经济 加快脱贫奔小康的步伐	梁先知 (145)
永顺县城乡集贸市场名录场期表.....	(151)
编后.....	(152)

桐乡油郎左孝惠

彭 晖

“打油郎，打油郎，一年四季蹲油坊，有朝一日走出来，破衣饿肚穷光光。”这首民谣，是对旧社会榨油工人生活的真实写照。然而，解放以后，特别是党的十一届三中全会以来，改革开放的春风吹进了土家山寨，唤醒贫困地区的山民投身于这场改革开放的洪流之中。此时，一个土家汉子以他特有的精明，跻身于悄然兴起的榨油行业，靠党的政策，勤劳致富，成为一方百姓脱贫致富的带头人。他就是永顺县孝惠油脂加工厂厂长、私营企业主左孝惠。

1952年4月16日，左孝惠出生在永顺县勺哈乡一个小山村。在那“多子多福”的岁月里，母亲生下了兄弟姊妹6人，全家人的生活只能靠父母亲起早贪黑的劳动来维持，仍然食不饱肚。由于家境贫寒，迫于生计，小孝惠长到12岁时，父母亲提着全家人凑拢的一点见面礼，将他送到寨子上一位老裁缝那里拜师求艺。

1969年，他学成归家，被村办企业服装综合厂聘为服装裁剪师傅，并兼任厂里的出纳员。

时光流逝，斗转星移。1978年，党的十一届三中全会胜利召开，发展多种经营成份并存的社会主义商品经济的信息传遍了神州大地。穷怕了的左孝惠抓住了这一机遇，到县工商部门领取了营业执照，办起了服装加工、销售、培训一整套业

务的勺哈乡服装厂，成为村里第一个个体工商户。

随着人民生活水平的不断提高，服装行业迅速发展，人们对服装的要求越来越讲究，加上服装加工销售周期性长、资金周转慢、收益不大等因素，独立办起厂来，左孝惠开始犯难了：是继续搞服装业，还是转产另辟蹊径？就在他犹豫不定的时候，忽然计上心来：勺哈乡盛产桐籽，是全州有名的“油桐之乡”，且本地只有两家桐籽购销个体户，而无加工户。何不立足本地，发挥资源优势，办一个桐油加工企业？那年正月初一，全家团聚的时候，他把自己的想法和打算告诉了全家人。经过一番深思熟虑之后，他得到了父母亲的支持，毅然扔掉了伴随他20多年的裁剪刀，全家人凑齐5000元，加上自己搞服装厂那阵子积蓄下来的300元资金，从湖南醴陵机械设备厂购回一套流水作业加工设备，腾出自己的住房，雇请了4名工人，在勺哈乡办起了永顺县孝惠油脂加工厂。

二

湘西是全国有名的油桐油茶生产基地，勺哈乡又是湘西永顺县的油桐油茶主要产区，素有“金色桐油之乡”的美称。中央领导和一些专家们曾多次来到此地考察油桐油茶资源。左孝惠从小在这里土生土长，与“桐乡”结下了不解之缘。

设备购回来了，厂房也有了，下一步就是投入生产。对左孝惠这样一个拿惯了裁剪刀，对榨油机械性能和操作一窍不通的“半路出家”人来说，要使陌生的机器运转起来，产生效益，其难度不言而喻。他知道只有走出去，向外地行家请教，才能掌握生产技术。于是他花了两个多月时间，先后专程到大庸、慈利、常德和设备生产厂家请教，终于掌握了设备的操作技术，一回到家里就把自己学到的技能摆弄出来。首次试榨成功，金色的桐油顺着机盘汨汨流淌出来，他眼睛湿润了，辛勤

的劳动，换来了成功的喜悦。但面对十多家应运而生的榨油厂，今后经营的日子，其艰难可想而知。路，才走了一半。

左孝惠虽然文化程度不高，但他深知抓好企业管理的一些朴实道理。榨油工作环境差，劳动强度大，社会上戏称榨油工人为“油匠”。为了使自己厂兴人旺，他首先从感情投入着手，改善工作条件，减轻劳动强度，提高生活待遇，他当着全厂雇工的面立下规矩：实行计件工资制，每天工作6小时，一年发给一套工作服，同县里国营企业一样，实行轮流休息日，农忙时雇工可根据家里的情况回家帮忙，照发工资。凡雇工家里有婚丧嫁娶之事，他总是带全厂雇工一道参加，同时根据生产季节，随时增加雇工们工资，平时一个雇工工资最低可达300多元，最高时高达500多元，雇工们都乐意为他出力。

市场如同战场，只有拥有众多业务客户，才能保证每天的榨油工作量。左孝惠使出了自己的新招，在全乡贴出广告，实行“三免费一保证”制度：凡来他厂的客户，只要是五保户、军属户、困难户，加工数量不论多少，不收加工费，凡经他厂加工的油料，保证油量，原料加工后，比同行每斤多出0.3两。消息传出后，客户们纷至沓来。全乡大多数人都到他厂来榨油，路程较远的住户，不怕累得大汗淋漓，也情愿到他厂里来榨油。当年秋天，左孝惠又花了9000多元从四川雅安购置了一台榨油机，雇工也增加到10人，用于扩大再生产，决心痛痛快快大干一场。

每年秋、冬，正是桐茶丰收的季节，同行们争相收购原料，而左孝惠与其他企业不同，他有自己的经营之道。在收购旺季，他首先备足收购资金，当收购价一高再高时，他拿出一元钱，少量收购以示应酬。等到其他厂家资金用完时，桐茶原料仍源源不断，价格开始下降，这时，左孝惠拿出备用资金大

量收购，降低了桐油成本。

“一个企业家要把自己生产出来的产品销售出去，这才是真本事”。他总是这样说也这样做。1987年4月，本乡一位卖冰棒的姑娘每天要用自行车从他厂购40斤茶油运往县城，一连数天，天天如此。左孝惠感到有些纳闷，于是派人与这位姑娘同行到县城，只见姑娘将油销往城内一家饮食店。姑娘的行动，给了他很大的启示，靠客户上门购买，油是销不完的。经过一夜的冥思苦想，他决定委托厂里一名职工全权管理生产，自己带上样品只身前往常德、津市、岳阳、湘潭等地，跑起销售业务来。

由于他生产的桐油质优价廉，色泽透明，一次销往岳阳地区物资供应站40多吨并与该厂建立了长期的销售业务关系。

产品打开了销路，左孝惠不再是以前的左孝惠，他的胃口更大了。1992年10月，左孝惠听到深圳举办全国个体私营企业产品展销会的消息，决心将自己生产的桐油打入国际市场。通过州个体协会的牵线搭桥，在展销会上，由他选送的桐油，受到海内外客商们的青睐，一次性签订了303万元的桐油购货合同。勺哈桐油冲出深闺，跨出了国门。

三

1989年4月，由左孝惠个人牵头，与群众一道架通了勺哈大桥，为勺哈乡修建了电视差转台，开通了全乡的闭路电视线路。

1990年元月，无情的山洪冲垮了乡电站，摧毁了全乡生产、照明线路。乡政府一时无资金修复。左孝惠销油刚一进家门，就找到同行个体户张隆生、朱阳彪两人商量，每人拿出1.1万元，修复了毁坏的电站。

当本乡马鞍山农民彭楚勇办甲鱼繁殖场无资金发愁时，左孝惠慷慨投资3000元，帮助这位农民盖起了一亩面积的甲鱼繁殖场。

勺哈乡农民朱阳雄，爱人去世后，留下两个子女，生活十分艰难。左孝惠给他借了2000元，帮他从小地购回一套打米、磨面机械，搞起农副产品加工业。朱阳雄靠此每年创收3000多元，现发展到已有一万元的固定资产，还添置了各种家用电器。

当村里小学教室漏雨了，左孝惠就及时资助学校修整房屋；残疾人有困难时，他及时帮助解决，给他们以生活的勇气

.....

左孝惠创办的油脂加工厂已发展到拥有固定资产50万元，流动资金20万元及2000平方米厂房的家业。办工厂七年来，他共向国家缴纳税费18万元。左孝惠在党的富民政策指引下，在个体私营经济的行列中，大胆追求，大显身手，靠一股子闯劲走出了一条五彩斑斓的致富之路。1990年他光荣地出席了湖南省个体私营经济表彰大会，被省工商局、省个体劳动者协会评为先进个体劳动者，他还连续七年被县工商局、县个协评为“文明经营户”。1992年10月，他创办的企业首次荣获全州财贸系统“产业企业效益杯”奖。同年，他被推举为第四届县政协委员，当选为第九届州人大代表，肩上担子更重了。由于他勤劳致富，守法经营，1994年元月，他参加了全州个体私营经济工作会议，州委、州政府为他办的厂授予“先进私营企业”的光荣称号。

织锦大王向隆生

王 承 权

在永顺县王村镇，有一家名扬海内外的私营企业——“芙蓉镇土家织锦厂。”这家企业的主人便是人称“土家织锦大王”的向隆生。这位年过半百，做了42年裁缝的土家汉子，在改革开放的大潮中，大显身手，在人生的旅途上，写下了难忘的一页。

创业之路的选择

改革开放的春风吹开了封闭的湘西山门。随着猛洞河旅游资源的开发，王村这座汉代就有“楚蜀通津”之称的古镇，如一颗镶嵌在武陵群山之中的明珠，又焕发出夺目的光彩。特别是电影《芙蓉镇》在这里拍摄并在国内上映后，成千上万的国内外旅客纷纷慕名而来，领略这千年古镇和猛洞河的奇光异彩。居住在镇上的人们都以旅游为依托，各自做起“致富”的美梦来。做了大半辈子裁缝的商会街居民向隆生，再也按捺不住“自守”的心扉，充分利用自家临街的优势，在自己的家门口摆了一个小杂货摊，卖一点小商品，赚回几个零花钱，同时，也为镇上的人代销几样土家织锦产品。在经营过程中，向隆生发现：凡来这里旅游的人都对土家织锦特别感兴趣，常常争购一空。新的发现，使他产生了新的念头，靠一家一户生产的织锦，远远满足不了顾客的需求，何不利用这得天独厚的条件，办一个织锦厂？向隆生意识到这是千载难逢的生财机遇。于是他经过反复考虑，并与家人商量后，决定自己开办一个

“土家织锦厂”。

要办厂，摆在面前的主要困难是资金。几千元的办厂资金对一个穷裁缝来说，不是一个小数目。决心下了，再难也得办。俗话说得好，“不扯芭茅不上坎”。在一个寒冬之夜，向隆生主持开了一个家庭会，动员全家人出动筹措资金。全家人走东家串西家，攀亲访友，经过好几天的奔波忙碌，总算东筹西借得了4000多元，购置了10多台织锦机，雇请了10多个土家姑娘。在1988年初，王村第一家织锦厂开业了。向隆生办织锦厂成为全镇的轰动性新闻。经过一段时间，生产经营果不出他的所料，凡是来王村旅游的国内外游客，对向隆生开办的织锦厂产生了浓厚的兴趣，路经他家门口时总是要驻足打量，被吸引到姑娘们正在操作的织锦机旁，看这问那，倍觉新鲜。带有相机的“咔、咔”不停地摄下这些难以见到的场面。不少游客至此，既可挑选称心如意的旅游纪念品，又可欣赏身着鲜艳土家族服装的姑娘们的织锦表演，目睹古镇的风土人情。1988年4月的一天，几个瑞典客人，看够问遍后，一下就购买了600多元的织锦。香港的一位老板看了该厂后说：“这里又是一处人文景观。”向隆生的织锦厂一天比一天兴隆，旅游旺季月销售额上万元，第一年产值就突破了10万元大关。

誉满神州 走出国门

织锦厂生意兴隆，顾客盈门。可向隆生并没有被陶醉，他又在冷静分析织锦的市场行情，思考着新的方案。老向下决心在增加品种、提高产品质量上做文章下功夫。在生产经营过程中，向隆生了解到顾客特别喜欢土家织锦的传统产品。为了挖掘传统织锦工艺和艺术珍品，老向不顾年高体弱走村串寨，寻遍山山水水，走访民间织锦老艺人，搜集到不少清代的织锦图案。如曾作为贡品给皇上的“岩墙花”和“四十八勾花”织锦

图案。有时晚上他不顾一天的劳累，整理加工，通宵达旦地干。他一度既是厂长又是唯一的设计师。1990年，随着厂里人员的增多和规模的扩大，厂里成立了创作技术班子。他十分注意培养技术骨干，为织锦厂的发展增添后劲。通过几年的努力，向隆生还创作出象“张家界”、“猛洞河”、“土家吊脚楼”等一大批具有现代意识的织锦作品。同时挖掘整理出五彩缤纷、古色古香、富有浓郁民族特色的“八仙过海”、“喜相逢”、“仙女思情”等一大批传统织锦产品，图案形态逼真，顾客赞不绝口。目前该厂共开发出壁挂、门帘、沙发垫、旅游包等五大类100多个产品。

过硬优质的产品，在市场上具有很强的竞争实力。近几年来，该厂先后与中国织锦研究中心、香港基督教会、武汉群众艺术中心和中國织锦公司实验中心建立了良好的长期业务关系。在广交会和中南五省(区)民族工艺品展销会上，力挫群雄，连连夺魁，赢得了很高的声誉，已誉满神州，为走出国门奠定了基础。国家轻工部和一些省市客商纷纷来人、来电、来函，签订供货合同，产品一直供不应求，中国织锦研究所一次订购了4万多元的货。产品还远销东南亚许多国家和港、澳、台地区，成了国际市场的抢手货。1992年产值已达20万元，1993年越过30万元大关。

几多辛劳，几多收获。向隆生为挖掘发展民族文化作出了贡献。《中国工商报》、《中华工商报》、《团结报》，等十几家新闻单位先后报导了他的事迹，中国国际航空公司以《传统的工艺民族的奇葩》为题，图文并茂刊登了向隆生与织锦厂的事迹，并用英、日文字向海外发行。如今该厂创作、挖掘整理的一百多种图案的织锦，已成为我国民族织锦工艺百花园中的一朵奇葩，享誉海内外。

报效国家 不忘乡亲

几年来，向隆生已由一个普通居民成了一个拥有近百名职工的织锦厂厂长，从一个穷裁缝变成一个腰缠万贯的私营企业主。他深知，自己能在“半百”之年，有这一番事业，全靠党的政策和乡亲们的帮助。办厂以来，他严格要求自己，用党的政策和政府的法律法规约束自己的行为。五年来他共向国家缴纳税费3万多元，为社会福利事业捐款3000多元，为职工发放工资20多万元。这几年来他还先后为永顺、龙山、保靖、古丈等县13个乡镇培养了近100人的织锦技术人材，使不少贫困户寻找一条致富的门路。他为农村富余劳力提供了就业机会，并拿到比较可观收入，享受到一定的劳保福利待遇。因此，全厂职工安心，上下充满活力。同时在他的带动和影响下，全镇先后办起了7家织锦厂和几十个家庭织锦作坊，许多人靠织锦走上了致富之路。

“肥料王”姚运见

梁先知

在离永顺县城20多公里的吊井岩，有一户私营多元素复合肥厂，每天各种大大小小的车辆从该厂进进出出，满载着称心如意的复合肥奔向四面八方，撒向万亩田间。

经营这家复合肥厂的厂长叫姚运见，现年34岁，慈利县蒋家坪村人。别看他年岁不大，可名气不小，人们都亲切地称他是“肥料王”。

1979年，姚运见高中毕业后，胸佩大红花，在一片欢呼声中步入人民军队，度过了七年的青春岁月。1986年愉快地返回故乡。

七年的军旅生涯，他勤奋学习，对党和国家改革开放，大力发展个体私营经济的方针政策也深知明了。解甲归乡后，他决心搏击市场经济的风浪，在自谋职业的道路上勤奋致富。

俗话说，“三百六十行，行行出状元”。但是，对于一个初次问津工商的人来讲，道路并不平坦。

1987年，姚运见在慈利县办起了一家饮食店，由于经营管理不善，不久就断了炊烟。社会上不少人嘲弄道：“复员军人只能扛枪扛炮，哪会开店站灶！”此时，他心碎了，迷惘了，陷入了久久的沉思。

沉思过后，他清醒地认识到，失败是成功之母，市场经济犹如汪洋大海起伏不平，只要有敢闯敢试敢摔打的精神，就能在起伏中求生存。于是他毅然离开慈利，只身来到永顺，干起了收购废旧物资和药材的小买卖。白天，他走村串户寻揽生