



主编 唐淑荣 史长义
燕都文丛·第二辑



情系青山

Qing Xi Qing Shan

◎ 杨树德 著

中国国际广播出版社

图书在版编目（CIP）数据

情系青山 /杨树德 著. 中国国际广播出版社, 2009. 4

丛 书 名: 燕都文丛·第二辑

ISBN 9787507829525

目 录

风 采	1
就恋这方土——记全国劳动模范张进来	1
情系青山——记北京市劳动模范于清	6
商海真情——记李泽民和他的利民公司	10
新世纪的色彩——良乡府前广场侧记	15
大军崛起出西南——记蓬勃发展的房山建筑业	20
中国农民“大腕”相约韩村河——乡村发展世纪论坛侧记	24
“牛”的情结——记长阳奶牛合作社社长董全	29
真情洒山乡——记大石窝镇高庄村党支部书记周德江	33
又是一代举旗人——记窦店村党委书记仇锁忠	37
母亲，我们永远在一起——记房山疾病防治控制中心蔡培生	40
有心插柳柳成阴	45
真情唤春风	49
励志图强铸辉煌——孙志强印象	54
用奋斗和奉献谱写人生——记北京三江宏利牧业有限公司董事长孙洪立	60
一个共产党员的无悔人生——记领导干部的楷模庞江	65
情 思	71
秋到大峪沟	71
宝岛情思	73
这里诞生了我们心中的歌	75
做个实在人——怀念赵日升老师	77
云南印象	81

风 采

就恋这方土——记全国劳动模范张进来

大年初一这天，很多乡亲还在被窝里慵懒地留恋旧年的时候，张进来却早早地起床了。穿戴利落，他径直向村外的后山坡上走去，在一块青石条几上缓缓坐定，掏出一支香烟点上，深深地吸了一口。抬眼望去，树梢头的几颗繁星还迟迟舍不得退去，微风中的枝条像是在翩翩起舞喜迎新年的到来。

每年此时，张进来都要像这样，在熟悉的情境下，回忆过去二十四个节气里为乡亲们干了些什么，思索在下一个冬夏春秋里怎样让乡亲们生活得更加幸福。

思忖了一阵，他站起身，迎着阳光，矫健地向村里走去——该回去给乡亲们拜年了……

算起来，今年 54 岁的张进来在四马台已当了 16 年书记。十几年来，他深深眷恋着这方水土，为这方水土上的人们过上好日子付出了很多、很多……

不做生意当起穷村书记

20 世纪 80 年代初，人们开始琢磨怎么致富，而在大山深处靠土里刨食的人却不比山外的人们。几年过去了，山外的变化日新月异，而山沟里人们的生活却变化缓慢。房山区霞云岭乡四马台村就是这样。

此时，已到而立之年的张进来和村里的大多数同龄人一样，在家务农，终日拾柴、背粪、耨地，没有别的营生。当他看到十里八乡一些年轻人做生意富裕起来，也开始搞起经营。特别是他承包史家营煤矿后，由于经营有方，管理得当，赚了不少钱，成了村里数得着的“大款”。

1989 年春节前的一天，乡党委找他谈话，希望他能担任四马台村的书记。这给生意蒸蒸日上的张进来出了个难题。

村里的情况，谁都清楚，不但穷得连个办公室都没有，还欠了几十万元的债务。在这样一个穷村当书记，和自己红火的生意比起来，没有任何诱惑力。

张进来当下没有答应，他要考虑两天。

腊月二十八，张进来早早就坐到老书记任全贵家炕头上，和他商量这书记该不该当。刚唠到正题，73 岁的老汉李万伶，双手捧着一张借条进屋找老书记，说想和村里借点钱过年，可欠了一屁股债的村委会哪里还拿得出钱来，失望的李老汉只好噙着泪花走了。看着老人步履蹒跚的背影，张进来心里一阵酸楚。他问老书记：咱村这样的人家还多吗？老书记感叹道：“不少呢！”

张进来沉默片刻，突然对老书记说：“我不出去做买卖了，回村当书记！”老书记猛噉一

口烟笑了：“你小子决定了？”

“决定了！”张进来坚决地答道。“那叔问你，你当这书记为个啥？”“什么都不为，我是这儿土生土长的人，看到咱村穷，心里难受，就想让这方水土变变样，让乡亲们日子好过点！”听了这话，老支书紧紧握着张进来的手，激动得哭了……

让“摇钱树”为乡亲摇来好生活

四马台村原有3座小煤矿，堪称“摇钱树”，经营好了村民受益无穷。可它们被私人承包了，还只负赢不负亏，赢了归自己，亏了归集体。上任不久的张进来决定变变章程，让属于村里的“摇钱树”真正给村民摇钱。

听说张进来要撤掉三个矿长，有人急了。一天晚上，张进来的一位远房表亲，也是个村支委，到张进来家里喝酒，饭桌上掏出两沓厚厚的钱递给张进来，说有人托其转交，还说只要张进来不撤矿长，人家每年分矿上三成股份给他。张进来闻言大怒，将这个支委赶出门外，并在第二天的支委会上郑重声明，无论是谁，只要替人说情，就不配再当支委。

几天后，三个矿长被撤掉。五名大公无私、热爱集体事业的共产党员担任了正副矿长。随后，张进来制定了收支两条线的管理机制，规定每个煤矿每年向集体上缴60万元利润，惩处了私分卖煤款、吃回扣、白条顶账、在矿上白吃白拿等一系列坑害集体的人，严查了跑、冒、滴、漏现象，保障了集体利益。

转眼间到了1990年末，村里还清了债务，还剩余20万块钱。一下子有了这么多钱，支委们不知道怎么花好，有人说先修路，有人说先盖办公室……

张进来却首先想到的是像李万伶老汉这样的村民能不能过好年。他对大家说：“眼看就要过年了，还是先解决村民生活上亟待解决的问题吧！”不久，乡亲们每人分得20斤大米、白面，150斤大白菜，20斤油和1吨煤，生活特别困难的还得到200块钱补贴。这些一年到头见不着细粮、看不见钱的乡亲们，激动得掉下了眼泪，大家觉得过上好日子有希望了。

张进来大刀阔斧地整顿煤矿，妨碍了个别人的利益。一天深夜，几名歹徒持刀闯进他家进行报复，张进来身中9刀被送进医院。一家人焦急地守候在他床前。一对年幼的儿女流着眼泪喊着“爸爸！爸爸！”。年迈的母亲拉着他的手泣不成声地念叨着：“儿呀，你可不能丢下我们不管！”一向顺从的妻子早已哭成泪人，忍不住埋怨道：“外边发财的事说扔就扔了，为了大伙差点把命搭进去，要真有个三长两短，一家老小怎么活呀？以后这个书记咱不干了！”妻子的话使张进来陷入了沉思，他动摇了……

可就在张进来住院的这段时间里，村里的男女老少成群结队从百十公里以外的家里挤公共汽车到县城医院来看望他，张进来又感动了。这天，李万伶老汉双手捧着给自己刚断奶的小孙子攒下的3斤鸡蛋，来到张进来的病床前，紧紧握住他的手说：“进来呀，为了大伙你受委屈了！四马台村不能没有你，乡亲们盼望你早点把伤养好，早点回去呢！”

望着李老汉，张进来又想起3年前的那张借条。老书记的话也回荡在耳边——“你当这个书记为个啥？”是啊，张进来有千百条理由说服自己就此不干，可他却忘不了自己曾说过的话——让村子变变样，让乡亲们过上好日子！

干！一定要干下去，哪怕把命豁上！抱着这样的决心，伤还没好利落，他就回到村里忙

起来。

1997 年，听说邻乡几个煤矿每年产值是村里煤矿的好几倍，张进来前去调查，发现人家的煤矿不仅规模大，设施、技术也先进，而村里的煤矿只顾低水平开采，从来没有搞过基本建设和技术改造，无论从规模、设施还是技术上都和人家相差甚远。张进来和支委们商量，决定扩大煤矿生产规模，改造设施，提高技术水平，创出更好效益，让煤矿这棵摇钱树为乡亲们摇出更多的钱。

他从山外找来专家探储量、搞测算，进行科学规划。听专家说煤矿改造后能挣大钱，众人都乐坏了，可一造预算却傻了眼，把 3 个煤矿改造成高产量的现代化新矿需要近千万元。大伙沸腾的心一下子又凉了。

有人劝张进来：“要不算了吧，就像现在这样一年弄个百十来万得了。”可张进来坚持要改造，他说：“我保证，这钱最多 3 年准能收回来！”张进来如此坚定，支委们将信将疑地同意了。可这么多钱到哪儿去找呀？村里积攒下来的钱也就够多一半，剩下的怎么办？张进来东奔西走借了些钱还是不够，情急之下一个大胆想法在他脑海诞生，实行股份制，家家都入股，赢利按股分红。他把想法和盘托出，赢得村民支持，大家争相入股。2002 年，股民们正式受益，每股红利 880 元，乐得嘴都合不上。

“以黑养绿”走持续发展之路

1993 年，村里煤矿效益不错，纯挣 200 万。这 200 万干点什么？出山建厂还是投向农业？张进来琢磨不定。

不久，在一次科普知识讲座上，张进来知道了可再生资源 and 不可再生资源两个名词，明白了可持续发展的道理。联想到四马台村，虽然说现在有煤矿，收入连年增加，但煤是不可再生资源，挖一点少一点，总有挖完的时候。挖完了，又没发展别的，到那时就是死路一条。于是，张进来想，应该用煤炭这不可再生资源挣来的钱创造出一些可再生资源来，以实现可持续发展。

正在这时，他听说河北涿鹿有人种杏树发了家，就一个人跑去考察，真是大开眼界，那儿到处种的都是杏树，一亩地光卖杏仁一年就能挣几千块钱。张进来动心了。后来他召集几个人又去了一次。大家听果农们介绍杏树既抗风又抗旱、适合山区生长时，都兴奋起来。回来后，张进来集中众人智慧，果断提出了“以黑养绿”战略。他给大家算了一笔账：“种老玉米，亩平均产量 500 斤，1 斤 4 毛钱，收入 200 块钱。栽杏树，每亩 80 到 100 棵，三四年进入盛果期，1 棵树产 2 斤杏仁，1 斤 20 块钱，收入 4000 块钱。”听了这笔账，乡亲们想通了，自觉地投入到种树中。为进一步调动大家种树的积极性，张进来实行了目标管理责任制，把全村分成 6 个农场，制定了奖惩措施：栽植 1 棵杏树，给 5 块钱，以成活为准。超栽 1 棵奖 6 块，亏任务 1 棵罚 7 块。

经过 3 年精心栽培，一棵棵杏树渐渐长大，花开时节，四马台满山都是舞动的玉带，遍野飘香，茁壮成长的杏树孕育着新的希望。可就在这时，发生了一件令张进来头疼的事情。

1995 年 6 月，他发现许多村民在杏树周围种的玉米密密麻麻长到了 6 尺来高，不仅把杏树遮挡得严严实实，不利杏树光照，还与杏树“争食”，导致杏树缺失水分、养分，这将

危及杏树的健康生长。张进来迅速作出决定，把所有遮挡杏树的玉米立刻砍掉。

听到这个消息，种下这些玉米的人急了，纷纷到村委会抗议：“不让种玉米，种什么？”张进来没有当场回答，第2天从林业局买来500斤黄豆种，召集村民代表开现场会。张进来说：“黄豆的根瘤菌能肥沃土地，秸秆长得矮，不影响杏树的日照，秋天把它埋到地里，还能改良土壤。玉米秸秆高，不利杏树采光，也不好压进地里，只能就地烧掉，万一再把杏树烧了，实在得不偿失。”大家觉着张进来说得有理，都尝试种起黄豆。从此，地里没了高秆作物，光照充足了，土壤肥沃了，杏树长势非常喜人。

1999年春天，辛辛苦苦种了几年的杏树就要挂果了，张进来又作了个大胆决定，把树估价后分到各家各户，把集体应得的利益都分给村民。他给这种种树阶段集体花钱、集体管理，挂果期间个人管理、个人收益的方法起了个好听的名字叫“集体搭台，个人唱戏”。

可几年来，村里人光顾种树，谁也没准确统计过种了多少，怎么分？这可难为了张进来。结果，他带着党支部、村委会20多人，在5千多亩山坡地上愣是转了整整7天，才把种了多少树查清。就这样经过多年辛勤努力，四马台拥有了97%的林木覆盖率，它不仅让村民钱袋鼓了起来，还给予孙留下了宝贵财富。

“借绿兴旅”开辟致富新路

种了几年树，山绿了，水清了，空气好了。但这还不是张进来的最终目标。他看到城市居民生活水平不断提高，外出休闲旅游的人越来越多，山区发展休闲旅游业前景广阔，而四马台有着得天独厚的自然资源——京西南第一高峰白草畔，以及漫山遍野的草地、森林、果树。“借绿兴旅”大有可为，便把目光又盯在了发展旅游业上，要让旅游业像种杏树一样，成为村里的又一个支柱产业，成为乡亲们致富的又一条大路。

说干就干。1997年，村里投资200多万元，建设了以白草畔为龙头，鲲鹏峡谷为重点的自然风景区。1998年，四马台迎来八方游客，当年就实现旅游综合收入100多万元。随后，又加大旅游基础设施建设投入。2003年，投资1700万元，对108国道通往白草畔山顶全程26.7公里的路面进行了水泥硬化，路两侧进行了美化和绿化。在村内村民居住路段安装了7华里路灯，实现了亮化工程。为了提高旅游接待档次和能力，村里盖起三星级标准的腾马大酒店，建造了洗浴中心和商业街。随着游客数量的不断增加，一个腾马大酒店远远满足不了接待需求，于是，在村里统一规划下，村民在家搞起了民俗旅游接待。目前，有42户家庭成为了民俗旅游专业户，民俗旅游业已经成为村里新的经济增长点，使乡亲们的腰包变得更鼓了。

2003年夏天的一个夜晚，一名住在民俗接待户家里的游客，夜里上厕所时不慎把脚扭伤，连夜被送往医院。处理完事情后张进来很有些感触。村里大部分房屋太破旧了，更没有干净、方便的厕所，这样的条件怎么能跟上现代化旅游业的发展呢？于是张进来和支委们商量，利用集体和村民个人的力量进行旧村改造。一来可以改善村民的居住条件，二来可以美化生态环境，三能满足旅游接待的高标准需求。得到大家认可后，2004年6月10日，四马台村旧村改造工程正式启动。

如今，四马台村已经建起100栋高标准的别墅，到今年9月底完成全部286栋别墅的建

设任务，届时所有村民都将住上漂亮的别墅。

看着一栋栋拔地而起的新楼房，眷恋着这方水土的张进来喜上眉梢：望着四马台由一个穷村变成了富裕村庄，一心造福乡亲的张进来豪情万丈。他又有了新的追求，那是一个更大的宏伟目标：利用 5 年时间，使全村各项产业总收入达到 5 个亿，年人均纯收入达到两万。

让我们祝愿张进来，祝愿他为眷恋着的这方水土写下更美丽的篇章！

情系青山——记北京市劳动模范于清

在北京西南房山区，有一座以“世外桃源”、“幽燕奥室”著称的旅游胜地——上方山国家森林公园。这里林深似海、古木参天、奇峰险绝。上方山脚下有个下中院村，一位年逾古稀的老人站在山腰上，顽强地挺立着他那微曲的脊梁，仰望着郁郁葱葱的上方山，那眼神充满了深情和自信。他，就是以植树造林绿化荒山而闻名的北京市劳动模范于清。

于清造林始于1984年，那年他57岁。记得当时在中国歌坛上流行着一首由女歌手田鸣、张西珍演唱的歌：“前人栽树后人乘凉，你栽一棵留下一片阴凉，我栽一棵留下一片荫凉。也许我们尝不到果实，也许我们乘不上阴凉，即使那样又有何妨，即使那样何必惆怅。”

我敢说，住在下中院村外半山腰上的、没有文化的普通农民于清，当时肯定没有听过这首歌。可是，他却以对青山绿树的挚爱和真情，用自己执着的行动诠释了这首歌的深刻内涵，使它更加动人，更加长久地留在人们的心底！

—

于清的家离下中院村5里路，这里被群山环抱着，要不是山下边环山公路上时不时地有汽车驶过，真好像与世隔绝一般。25年前这里曾住的几户人家，早就先后搬走了，只有于清一家至今仍住在半山腰上。因为离村远，至今也没有通电。前年，经区林业局长的多方奔走，才安装了一套太阳能发电设备，可一赶上连阴天，储存的电量没了，仍然要靠油灯照明。

在吃大锅饭的年代里，种树不是于清的责任，他只能跟着被“大拨轰”。当时也搞植树造林，可是，春天栽下树以后，人们又去忙别的活儿，树就没人管了，天旱、羊啃、火烧，栽的树能剩下几根树杈儿就不错了。这样年复一年，植树不见树，造林没有林，大片的山场依旧是荆棘丛生，杂草蓬蓬。于清心里着急：“山里人不能祖祖辈辈靠打荆条、割荒草过日子！”伴着农村改革的春风，1984年3月，他终于签到了1份承包荒山造林600亩的合同书。

早春三月，地还没化通，于清就和大儿子、小女儿背着树苗、扛着镐上山了。山上栽树要比平地难得多，有时候一镐下去，碰到石头上。胳膊震得生疼，刚刚初中毕业的小女儿桂红，没干几天胳膊就肿得抡不起镐了，可看到快60的老父亲栽得那么起劲，她咬着牙坚持下去。爷儿3个每天天刚亮就走，太阳落山才回来，渴了喝口山泉水，饿了吃块干饽饽。下雨了，别人往家里跑，他们往山上跑——雨天栽树更爱活。雨太大了，就躲在石崖下避一避，然后接着干。没有雨衣，也没有雨鞋，一天下来满身泥水。进家后，让老伴端一盆清水从头上浇到脚下——既洗了衣服又冲了澡。

那么大的山，那么陡的坡，那么多的杂草荆棘，平常人走上去都要出一身汗，他们却一天从不间断。一镐一镐地刨，一棵一棵地栽，小女儿桂红的一双球鞋不到两个月就磨穿了底子，于清的一把钢镐不到一季就磨秃了尖……

十月金秋，是收获的季节，他们栽下了 75000 棵侧柏树苗，绿化了 350 亩荒山。第 2 年，他们又栽下了 55000 棵，完成了 600 亩的绿化任务。600 亩，13 万棵，哪一块山石上没留下他们的脚印？哪一棵小树上没浸着他们的汗水？

二

栽树的当年，于清忍痛卖掉了家里的 20 多只羊，从此断了自家的一条生财之路，因为要管好树，就必须禁止放牧，他要从自家做起。

他每天都别着小烟锅儿，围着山场转一圈儿，像检阅队伍一样。小树歪了，扶起来踩实；被草遮住了，把草拔掉；见有人上山放牧、割条子，他一改平时的笑模样，跳着脚跟人家嚷嚷。老伴胆小怕得罪人，就劝他：“别老跟人家干架，有话好好说不行吗？”于清说：“我没那么多好词儿，好好的树让羊啃、牛踩还能长吗？”

600 亩山场种满了树，于清并不歇心。他觉得自己还有力量让更多的荒山变绿。秋天，爷儿几个四处采集树籽；冬天，他带着家人挖出了 20 多平米火炕，像育白薯秧那样育树苗。这样育出的树苗当年就能栽种，而且成本也大大降低。他用这些树苗又继续绿化着荒山，还支援了其他单位和个人。

于清的美好愿望在一步步实现，他高兴，每晚都和家人围坐在油灯下，唠叨着以后的光景。然而，他的美好愿望却受到了沉重的打击。

那是 1986 年 4 月的一天晚上，风有五六级。一家人刚刚睡下，就觉得屋里很亮，开始以为是月亮照的，可细一听，在“呼呼”的风声里夹杂着柴草燃烧的“噼啪”声。“是山上起火了！”于清“腾”地坐起来，几步冲到门外，见山上火光冲天，浓烟滚滚，他眼前一黑，腿一软，“扑通”坐在了地上。孩子们呼喊着想把于清搀起来，他稍一清醒就拿起工具向山上冲去。孩子们有的随着父亲上山，有的回村里叫人。于清的老伴患有甲状腺亢进和美尼尔综合症，此时也拖着病重的身子向山上奔去。山路坎坷，杂草丛生，她深一脚浅一脚，摔了不知多少跟头，用了 1 个多小时才到了救火的人群中，趴在山上只顾喘气了。

风助火势，火借风威，又是早春季节，要扑灭山火谈何容易。大火烧了多半夜，整整吞噬了 500 亩种满小树的荒山。500 亩啊，于清一家人的心血和汗水！看着焦黑的山场上，一堆堆余烬冒着缕缕青烟，一棵棵原本碧绿的小柏树只剩下一根根黑黑的小树桩儿，于清的心碎了，孩子们落泪了，老伴的病加重了……

下一步怎么办？老伴说：“栽树受累又费心，别干了，我这身子骨儿还能熬几年？等树长起来，我早入土了。”孩子们劝：“爸爸，歇心吧，咱受的累不少了，我们干什么都比栽树强。”乡亲们也说：“树烧了，没人怪你，火烧坡草长得旺，多养点儿羊现得实惠。”于清却有他的想法：“树烧了，我心疼，可话说回来，干点儿事能那么容易吗？上方山的树都说好，那是一天长成的吗？那是老祖宗费尽心力多少辈子才给咱们留下的。这树我还得种！”

于清又上山了。老伴儿生气，不给他做饭，孩子们抱怨不再上山。可于清照常栽他的树，天刚亮就走，晚上才回来，竟饿着肚子干了 1 天。毕竟是老夫妻了，老伴儿心疼了，烙饼摊

鸡蛋还蹲上半瓶二锅头；孩子们都孝顺，不忍心看着老父亲一个人受累，又跟着上山了。

又是一个十月金秋，爷儿 3 个在烧焦的山坡上洒下了一遍又一遍汗水，500 亩山场重新披上了绿装！

三

山连着山。在于清承包的 600 亩山场周围，还有大片的荒山，短不了有人放牧、割草，一年中总有几场大小山火。每年秋后，于清都和家人割出五米宽的防火道。但若遇大风大火，树仍有被烧的危险。

为了防止火灾，于清一家又开始了一项更艰巨的工程。他们采来一块块山石，靠着肩扛、手抬，围着 600 亩山场垒防火墙。平地垒墙都不容易，何况是在山上，一家人付出的代价可想而知。

从十月金秋到春节，墙垒了一半。按老伴儿的心气儿：爷 3 个劳累 1 年应该好好歇几天，过个松快年。可于清的大儿子偏偏和父亲对了脾气——闲不住，大年初一就要上山。老太太不同意：“大年初一就干活不好，一年里都是受累的命。”儿子怕妈生气，就想了个主意：“我出门放 3 个‘二踢脚’，如果都响了，说明咱一年顺利，我就上山。如果不响，我就在家呆着。”说完就出了门。不一会儿，门外响起了“乒乓”、“乒乓”的爆竹声，3 个“二踢脚”没响完，儿子就跑上了山。老母亲气急了，追出门又是喊又是骂，可儿子的身影却越来越远了。

于清和孩子们迎着刺骨的寒风，在山上一块、一块地垒，防火墙在他们的手下一米、一米地延伸。

到 1987 年 4 月，经过半年多的艰辛，一道平均宽 50 厘米，高 80 厘米，连绵 6 华里的防火墙终于垒成了，就像一道长城在山上蜿蜒起伏。6 里长，谁见了不赞叹：于清一家把对山、对树的真情融进了每一块石头！

四

于清造了这么大片林子，人们准以为他该多么富有。可是，到过这个家庭，与他的家人接触了解之后，你会知道，他们 20 年来过的是一般人根本想象不到的艰苦生活。

他家的住房，最老的已近百年，最新的也 60 多年。房屋的摆设也很陈旧，最贵重的恐怕就是刻着“北京市劳动模范”字样的景泰蓝奖杯了。

儿女结婚，早就时兴陪送电器了。可于清的 3 女儿 1989 年春天出嫁，家里只送了两床棉被和两只已用了 22 年的木箱。小女儿桂红也曾经到良乡、北京做过工，可她惦记着终日辛劳的父母，惦记着山和树，没干多少天就回来了，一直陪伴着父母干了 13 年，直到快 30 岁了，自己的侄女高中毕业回到山上接了班才出嫁。

于清除了在山种松柏树，还在山的四周种上了红果、杏、核桃、梨。柏树苗可以自己

培育，果树苗就需要购买。当年，光红果树苗就要几千块钱。每年春天，于清先赊一部分树苗栽上，然后再靠老伴养猪卖钱还账，可是往往不如所愿，到年底也还不清账。卖树苗的三番五次上门要钱，一家人说好话，陪笑脸，管吃管喝，可来人不见钱就是不走，只得东拼西凑借钱还贷。

为家里的日子，于清的老伴没少和他吵架，可于清自有他的准主意、照常栽树、看山。老伴常对来人抱怨：“他栽树，一家人跟着受累，我也往里搭钱，这些年每年养5头猪，要搭进4头猪的钱。你说，我们一家子图什么？”于清总是“嘿嘿”笑着：“一家人跟我受罪。”

图什么？栽树所受的苦与累难不住他，无情的大火吓不倒他，艰苦的日子动摇不了他，于清到底图什么呢？

今年秋天的一场大雨过后，伴着山水“哗哗”的渲泄声，我跟着已经77岁的于清，在他的孙女陪同下，又一次走向他承包的山场——大羊圈南岭。好不容易攀上了山顶，我极目望去，大山已经被浓浓的绿色遮住了，一株株当年栽下的侧柏已经长到四五米高，有镐把粗了。它们在山石间倔强地挺立着，像在展示那与生俱来的坚强性格。

于清告诉我，他们全家已经在1000多亩荒山上栽满了树，每年还要完成林业部门交给的造林任务。他这把年纪已经干不了太重的活了，就成天围着山场转，护林防火。

山顶上，我指着一棵棵侧柏对于清说：“当年合同书上写着，这树30年后80%归个人，20%归集体。现在20年已过，再有10年这树就有8成归你了，到时候你可有一大笔财产了。”于清挺了挺那已经弯曲的腰，注视着不远处的上方山，许久，缓慢而深沉地说：“人哪，就不明白，再过10年，我都快90了，恐怕早死了，要树还有什么用？可话又说回来，这树没出咱下中院，没出咱中国！”顿了顿，他又接着说：“再过几十年、几百年，山上柏树成林，山下果树满园，跟上方山连成一片。后生晚辈们到林子里玩，吃着我种的山里红、香白杏，我就是躺在地底下，也乐！”那话语，那神情充满了向往，充满了欢欣。

于清，这个没有文化、普普通通的农民，他的理想也许并不远大，只是想为后人留下点什么。但作为一个农民，这还不够吗？

山，绿色的山。在浓浓的绿色中，映出了一点点、一片片的红色，老人告诉我那是山丹花。花，鲜红鲜红的分外醒目，把整个青山装点得更加绚丽，更加迷人了。

商海真情——记李泽民和他的利民公司

利民公司，私营企业的一面旗帜，在北京房山可说是尽人皆知；李泽民，作为利民公司的总经理早已远近闻名。

为什么？利民公司 15 年的业绩令人瞠目：从李泽民带着一双儿女开办的个体小五金店到拥有 130 名员工的物资公司，从资本金 1700 元、年营业额 16 万元到总资产 2000 万元，1997 年营业额 1650 万元。利民公司在各种宣传媒体打出的广告词令人动情：“只有满意购物，没有后顾之忧”。利民公司获得的荣誉令人羡慕：连续 5 年获市区先进私营企业、连续 5 年被市工商局评为“重合同守信用”先进单位。1997 年获得北京市工商系统文明单位、北京市私企光彩之星、房山区明星企业等光荣称号。

李泽民领导的利民公司何以能在茫茫商海中搏击风浪、坚强挺立、稳步发展呢？

初识李泽民

我对李泽民虽久闻其名却未识其人。

1998 年 6 月 23 日，我应邀参加了利民公司在房山宾馆举行的员工家属联谊会。

宴会厅 20 多张大圆桌围坐了 200 多人。主持人宣布举办联谊会是为了迎接中国共产党成立 77 周年，庆祝香港回归祖国 1 周年，掌声十分热烈。

我问身边的人：“你也带家属来了？”回答：“不来不行啊，每年的五一、七一、十一都这样聚会，李经理要求必须带家属。不光是这些，每年还让我们带家属旅游一次呢！”

节目演出开始了。先是全体员工大合唱，《没有共产党就没有新中国》、《香港，别来无恙》、《利民之歌》，身穿蓝白条衬衫、蓝裤的百十名员工以整齐洪亮的歌声打动了每一个人。有人指给我：“那就是李经理。”李泽民站在人丛中，一样的装束、一样的放声高歌。因为个子较高、体形较胖，很好辨认。

员工们自编自演的小节目一个个登场，有三句半、诗朗诵、小快板、小合唱等。内容都是赞美利民公司的，诸如艰苦创业、热情服务、诚实守信、无私奉献等。我惊奇，这些多来自农村的年轻人，怎么对利民公司知道得这么多？表演起来琅琅上口、句句真情。印象最深的是 3 个年轻的姑娘借《我的中国心》曲子自己填词的《我是利民人》：“利民总在我心中，我们都是利民人，不论身在哪里也改变不了我的利民心，顾客至上，满意购物在我心中重千金……”充满了对企业的挚爱真情。

节目一个接一个，表演水平都不高，却引来了一阵阵热烈的、发自内心的掌声、喝彩声。我仿佛置身在一个极和睦、极温暖的大家庭之中。李泽民坐在人丛中，一样的笑、一样的鼓掌喝彩。

真情待员工

李泽民不擅说，但嗓门很高。

我跟他谈起了那天晚上联谊会的感受，他微笑着认真地听。我问：“作为私营企业的老

板，你是怎样处理好与员工的关系，从而形成一种团结向上的合力的？”他大声地回答我：“我从来没把自己当老板，也没把员工当雇员。在我们公司，员工就是我的上帝，我的亲人。”许多人证实，李泽民的这句话，是在5年前员工大会上讲的。他们还证实，李泽民在行动上更是这么做的。

既然是上帝，李泽民尊重员工们的合法权益。1994年7月，在区劳动局的支持下，依法建立了劳动用工制度，公司与员工签订了劳动合同，并在广泛征求意见的基础上，制定了《关于职工工资劳动奖金的规定》、《关于职工劳保待遇及作息时间的规定》。利民公司的员工，享受最低保底工资300元，根据工作年限和效益情况，调级和发放奖金，职工每周工作40小时，因工作需要，节假日不休息发给补助。多年来，公司不拖欠职工1分钱。

2007年12月，因连续停电，给经营带来了很大的困难，效益受到了严重影响。临近春节，许多人建议：现在公司资金困难，工资和年终奖过些日子再发吧。李泽民却说：“再大的难处咱们留下，必须把钱发给职工，让大家过好年。”1997年，公司员工平均收入达到5500元，超过了许多国营企业职工的年收入。员工们说：“经理说话算话，咱们干着踏实，干着有劲。”

既然是亲人，李泽民对员工倾注了深切的爱。员工们结婚、生病或亲人过世，李泽民都要派人或亲自去家里送上一份礼物、带去几声问候。司机郭庆春、女工冯华翠分别住在张坊镇和南窖乡的深山里，他们结婚的时候，李泽民都带着公司干部不顾山高路远去贺喜。一来二去的，大家知道了李泽民的脾气，有病请假或有个大事小事的别让李经理知道，怕他又去看望，因为他太忙了。

女工田凤君，因为身体不好，不愿给公司添麻烦，几次提出辞职，李泽民一再挽留。田凤君执意要走，李泽民与公司干部一起为他饯行，并拿出2500元对她说：“你先看病，钱不够来找我，病好了再来上班，利民公司永远是你的家。”田凤君含着泪坐着李经理专门安排的汽车走了。

李泽民把员工当亲人，不仅在物质生活上关心员工，也更关注政治和业务素质的培养和提高。应他的请求，利民公司经上级有关部门批准，于1994年相继建立了京郊私企的第一个工会和党支部，1995年又建立了团支部，组织员工开展了丰富多彩的活动：参观天安门广场升旗仪式、《红岩魂》展览、圆明园遗址等，对员工进行爱国主义和革命传统教育。更为可贵的是，从党支部成立至今，坚持每周1个课时的培训，学习各项法律法规、学习党的方针政策、学习文明经商热情服务的理念与技巧。这种长期、循序渐进的教育，使员工队伍的整体素质有了明显提高。2007年11月，利民公司派代表参加了北京电视台、北京法制报等单位举办的《祝你平安、法律法规知识竞赛》，获得了一等奖。

美国经济学家梅奥、罗特里斯伯格等人在20世纪二三十年代通过“霍桑实验”提出了“人群关系学说”。他们认为，工人是复杂的社会系统的成员，“是社会人”。他们不仅仅是单纯追求经济收入的“经济人”，他们还有社会、心理、精神的需要，即追求人与人之间的友情、安全感、归属感和受人尊敬等。这便是“以人为本”的管理思想的最初观点。

李泽民也许没有读过西方经济管理思想史，但他植根于中国这块土地上，生活在讲人情、

讲良心、讲奉献的文明国度里，他懂得“人心换人心，八两兑半斤”的通俗哲理，深知感情操作要比冰冷的、机械的经济利益操作更有效。

不是吗？他对员工的尊重和真情所换来的是员工对公司的热爱、忠诚和奉献。

老商业职工刘仕法，退休后一直在利民公司工作。2007年他71岁了，身体又不好，要求回家养老。临走时，他对党支部书记王锡福说：“你千万不要把我的组织关系转走，我到死都是利民公司党支部的党员。”

不知从什么时候起，流行起一股“回扣”风，供货单位对客户的业务人员给钱给物。利民公司的两名业务员也免不了这种“待遇”。他们按公司的要求予以回绝，但有的单位硬塞给他，并说这是规定，绝对为其保密。没办法，他们就带回来上交公司。几年中，他俩共上交“回扣”价值30000多元。他们说：“利民人不干对不起公司的昧心事。”

每天早晨七点刚过，员工们便纷纷提前半个小时到单位，打扫卫生、布置货架。赶上装卸货物，不管班上班下、份内份外都主动去干，没人要求、没人指派、没有酬谢，可大家心甘情愿。

李泽民对员工的真情和员工对公司的热爱，不断地置换、升华，形成了一股强大的、蓬勃向上的凝聚力。而这种凝聚力的结果便是员工们热情地工作和奉献。

真情献顾客

我国商业战线有着光荣的革命传统。20世纪50年代起源于房山的“背篓商店”、兴起于河南林县的“一条扁担精神”以及后来张秉贵的“一团火”精神，都是全心全意为人民服务的生动典范。作为商业老职工的李泽民有着那个时代的经历和实践。在市场经济大潮涌动的时候，不少人单纯追求物质利益，见钱眼开、见利忘义。而李泽民却把商业战线优良传统奉为至宝，他认为，把20世纪五六十年代国营商业的热情服务，保障供给的传统继承和发扬，并与现在讲求经济效益的经营目标结合起来，才能使企业立于不败之地。1983年他辞职下海之初就提出：“宁愿自己赔钱，不让顾客为难；宁愿自己受累，不让顾客跑腿。”1994年公司提出了“只有满意购物，没有后顾之忧”的经营宗旨，这既是对社会、对顾客的承诺，又是对员工职业道德和行为的规范和要求。

李泽民是认真的、执著的。他要把优良的经营传统在公司发扬光大，他要让11个店组的百十号人以一种传统的却又是崭新的精神风貌出现在激烈竞争的商海中。为此，他聘请了10多名退休的商业老职工，其中有曾8次被评为北京市劳动模范的商业标兵刘淑兰。他们带着老传统，带着新观念来到利民公司。在市场经济下，不赚钱企业就没法生存。但钱该怎么赚，刘淑兰讲道：“还得靠热情服务换来好信誉，靠好信誉赢来好效益。”老模范的新观念，与李泽民的追求一拍即合。

在老同志的带领下，整个利民公司几乎每天都在发生着动人的故事。11个店组都有《售后三包服务登记簿》，每个季度交公司办公室检查评分。这里转载几篇他们的记录：

电话机组：1996年6月26日。今天上午，一名顾客到店里，转了一会儿就走了。临近中午，我们发现陈列商品柜旁有1个黑皮包，包里有6700多元现金，但无通信地址和电话。丁师傅等了一个多小时也没人来领。下午一点多，那个顾客急匆匆地找来了，我们问明情况

把钱物还给他。他十分感动，要拿钱答谢，被我们谢绝了。

6月27日。今天上午刚开门，昨天那个丢包的顾客又来了。他说，我的钱失而复得，没法感谢你们。我想了一个晚上，还是买你们一件商品吧，他选购了1台3560元的长距离无绳电话机。

文具组：1997年8月15日。今天，燕山的1个单位买走了3箱涂改液，我们在事后检查产品时发现涂改液发干，挤起来费劲，可能是这批货时间长了，我们就打电话通知他们拉回来换。他们说：没见过你们这样做买卖的，自己卖的东西自己挑毛病。

.....

这一件件事虽然细小却那么感人。正是由于李泽民和他的员工们对顾客的一片真情才换来了顾客们丰厚的回报。

公路局大石河材料厂的领导，为防止假货流入，曾明令禁止采购员从个体商店购买机械五金材料，如买了不许入账报销。这条规定多年来无人敢破，采购员经常舍近求远，却买不到称心如意的材料，他们多次向领导推荐利民公司的五交化商品价格低、质好，而且包退包换售后服务好。领导抱着试试看的想法同意了采购员的建议。实践证明，采购员说的是实情，领导改变了观念。

燕山职工医院的采购员经常到利民公司采购商品。1996年5月的一天，医院负责纪检工作的领导来到利民公司，他说：“为什么我们采购员总到你们这个私营企业买东西？我们怕采购员拿‘回扣’。”公司领导耐心地介绍了利民的经营宗旨，向他展示了利民公司与其他商店价格对比表，并陪他参观了五交化大楼。他满意地说：“从你们这儿进货我们放心。”不久，在他的建议下，燕山职工医院卖掉了采购车，取消了采购员。利民公司成了这个单位的后勤供应部。只需一个电话，利民公司就送货上门。

2007年底，利民公司的长期客户石楼输油处的一名负责人送来了一封感谢信和200元现金，点名表扬化工组、工具组的组长田凤玲和柳子龙。信中说：两位同志长期以来的热情周到服务令人感动，建议以本处的名义发给两人各100元奖金。李泽民当即表示，客户发奖咱也奖，又给每人发了200元奖金。

有了这样真情待客的员工队伍，有了这样高度信赖的客户，利民公司在激烈的市场竞争中，在近几年商业普遍疲软的大环境下能够站住脚跟、稳步发展就不足为奇了。

真情献社会

李泽民常道：公司发展了，我们富裕了，决不能忘记祖国和人民。他对祖国和人民仍然是一片真情。

10多年来，利民公司严格履行着纳税人的义务，把照章纳税看得比什么都重，从不在税费上动心思。1995年5月，一名收款员错填了几张增值税发票，随手连同底联撕掉，扔在纸篓里。旁边的一个知情人不制止，不报告。后来主管财务的经理发现了，告诉李泽民。李泽民十分气愤，立即把两个人除名，他们在纸篓里寻出了被扔掉的发票，以公司的名义向税务部门递交了书面检查。到2007年底，利民公司已累计向国家纳税227万元，成为房山私营企业第一纳税大户。

同样，李泽民和他的利民公司也没有忘记那些需要帮助的人。北京亚运会、华东大水灾、希望工程、光彩事业、北京宏志班、房山幼儿教育、警民共建、综合管理、山区万村书库建设等都有他们的捐助。为加快山村脱贫奔小康，房山区成立了扶贫助困基金会，利民公司带头捐款 20000 元，并向全区个体、私企发出了扶贫助困捐资倡议书。由于利民公司对“延安希望小学”的捐助，1997 年 5 月，李泽民还随同北京市政府领导赴延安出席了小学的落成典礼。据统计，利民公司多年已向社会捐款 25 万多元。

利民公司对国家、对社会的真情和义举，受到了各级领导的表彰，得到了社会各界的赞誉，利民的名声越来越响了。

“利民、利民，市场风雨几十春。兴业发展靠政策，顾客至上是根本，优质服务讲信誉，文明经商远近闻。为民宗旨永不忘，售后‘三包’暖人心。”

“利民、利民，立业宏图跨世纪，公司重任铭记心，创收纳税做模范，致富不忘国和民，员工团结一条心，迎着朝霞向前进。”

这是利民公司员工们自己作词谱曲的《利民之歌》，质朴的语言却是真情的表露。

利民人，愿你踏着歌声、迎着朝霞前进；李泽民，愿你真情永在！

（本文发表于 1998 年第 10 期《中外企业文化杂志》）