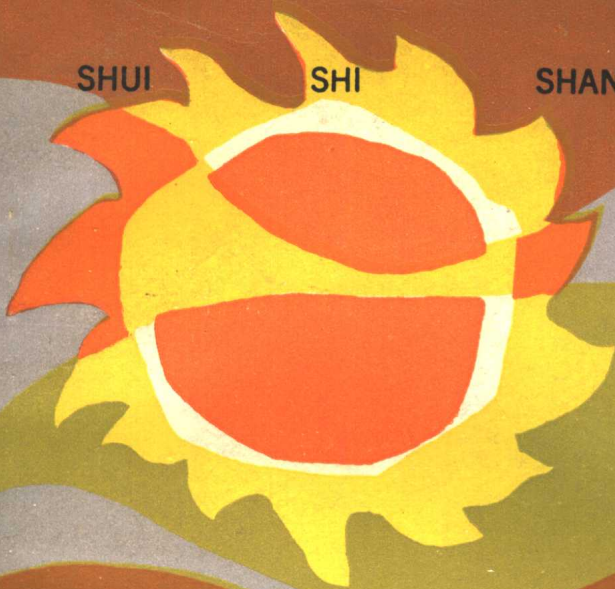


SHUI

SHI

SHANG

DI



刘书康 赵克波 著

谁是上帝

农村读物出版社

谁是上帝

刘书康 赵克波 著

农村读物出版社

1992 北京

(京)新登字169号

谁是上帝

刘书康 施克迪 著

责任编辑 李家玉

农村读物出版社 出版

山东肥城印刷厂 印刷

各地新华书店 经销

•

787×1092毫米 1/32 6.625印张 150千字

1992年3月第1版 1992年3月山东第1次印刷

印数：1—3100

ISBN7—5048—1548—5/I·229 定价：3.50元

序 言

在祖国广袤的大地上，正在进行一场巨大而深刻的变革。这场变革将极大地改变我们国家的面貌，使它成为具有现代化工业、现代化农业、现代化国防和现代化科学技术的、高度民主和高度文明的社会主义国家。为了实现这场变革，亿万人民勤奋地劳动和战斗。从这部报告文学集展现在我们面前的画卷中可以看到，聊城地区人民在改革中是那样热忱地追求、探索和奋斗，致力于一个共同的目标——使我们的国家强盛起来，使我们的人民过上富裕、美好的生活。

聊城地区位于山东省西部，东倚岱岳，南滨黄河，西与冀南、豫北接壤，北与德州地区毗邻。全区辖聊城、临清两市和冠县、莘县、阳谷、东阿、茌平、高唐六县，166个乡镇、办事处。总面积8546.9平方公里，人口483万。这里为黄河冲积平原，全区有近一千万亩平川耕地，是最基本、最宝贵的自然资源，它为农业的开发和整个经济的发展，提供了良好的自然条件和物质基础。近年来，地质勘探结果表明，这一带地下非金属矿藏资源也相当丰富。主要是石油、天然气、煤炭等。石油、天然气已经开采，煤炭也即将开采。这里公路交通发达，城乡之间、乡镇之间，均有公路相通，且有公、铁联运之利。铁路西有京广，东有京沪，南有

陇海，北有德石，筹建中的京九、洛邯铁路在这里交汇，即将兴建的南水北调枢纽工程纵贯全境，届时，这里将是一个十分繁荣的水陆交通中心。

聊城地区在一个时期内，曾是全国贫困地区之一，经济建设徘徊不前，人民的温饱问题长期得不到解决。党的十一届三中全会以来，特别是最近几年，全区人民坚持改革、开放、搞活的方针，艰苦奋斗，努力发挥当地优势，使生产力很快得到恢复和发展，全区整个经济面貌发生了根本变化。在农业方面，初步发挥了平原土地多、水资源丰富和气候适宜的自然优势，粮食、棉花、蔬菜和林、牧、副、渔、等各业全面发展，尤其棉花生产居全省第二位，成为国家重要的商品棉生产基地。在工业方面，现代工业发展较快，乡镇企业也如雨后春笋。纺织、机械、电子、化工、建材、皮革等行业已初具规模，许多产品销往国外，在国际市场享有盛誉。几年来，工农业生产和国民收入的大幅度提高，标志着聊城地区经济的发展进入了建国以来生机最旺盛时期。

聊城地区的农业在国民经济中占有相当重要位置，农业人口占全区总人口的百分之九十。1988年农业产值占全区工农业总产值的40%。如何扬长避短，发挥优势，繁荣乡村经济，直接影响着国民经济的发展和社会的安定。因此，我们在农民温饱问题基本得到解决以后，为了充分发挥农业资源的优势，实现聊城经济的第二次飞跃，相继提出了“全面振兴聊城经济，重点突破乡镇企业”和“确保粮棉稳定增长，大力发展多种经营，重点突破乡镇企业”的指导思想，把发展多种经营、乡镇企业作为经济发展的战略重点来抓，动员各行各业、齐心协力发展农村商品经济。1988年，全区乡镇企业发展到84335处，从业人员达到35万人；乡镇企

业总产值达到21.6亿元，比1978年的1.8亿元增长了11倍。同时改变了过去单纯建材、榨油业的产品结构，以纺织、造纸、食品、机械，皮革为主的农副产品加工业迅速发展，并走出了农工商一体化、多层次经营的新路子。

本书介绍的十几个企业，虽然在成果上与发达地区相比尚有较大差距，但它的确代表着一个地区的农民在冲破狭隘保守的小农经济思想，破除陈旧观念，树立商品经济意识和开放意识方面的变化，以及勇于探索、追求致富之路的献身精神和坚定信念。“好雨知时节，当春乃发生”。山东省“东部大开放，西部大开发”方针的实施，为聊城地区经济的发展，提供了大好机遇，这个地区的人民定会审时度势，艰苦努力，创造出灿烂辉煌的未来。

应该说，这部报告文学集尚不足以展示聊城镇企业发展的全貌，但作者付出的努力是应予肯定的。作者不辞劳辛，不畏寒暑，以振兴聊城经济为己任，深入乡镇、村户进行采访，并用饱蘸激情的笔触，对诞生在鲁西大地上的优秀农民企业家热情讴歌。

春风无限，百舸争流。改革、开放的逐步深入，为聊城地区展示了广阔的发展前景。全区人民将在商品经济的春风吹拂下，坚定不移地执行改革、开放政策，大力开发本地资源，积极发展外向型经济，把自己的舟舸系在国家的巨轮上，乘改革的大潮奋勇前进。试看明日之聊城，必将更加繁荣昌盛。

受农村读物出版社和作者委托，写下此文，权作书序。

杜九西

1988年3月14日

目 录

序言

首捷者·····	(1)	好好的死个女人·····	(162)
星星是怎样升起来的·····	(12)	苦酒一杯·····	(170)
哦，透明的葡萄·····	(22)	古唱·····	(178)
故道魂·····	(26)	特产·····	(193)
长歌当哭·····	(34)	还是一个滚烫的愿望	
共有三条龙·····	(63)	——代后记·····	(203)
心境·····	(68)		
庆贺错了的故事·····	(72)		
为了生活得舒适·····	(77)		
人闪闪沙闪闪·····	(83)		
谁是上帝·····	(86)		
天公为什么慑服·····	(92)		
潜潜心流·····	(104)		
半红半绿·····	(110)		
美的使者·····	(121)		
四十一万的诠注·····	(130)		
醉了，土地·····	(138)		
河势·····	(142)		
走向世界·····	(153)		

首 捷 者

冠县县社综合公司原为冠县土产公司桑蚕股，于1980年9月更名并独立。1982至1984年严重亏损，85、86、87三年微利；1988年3月招标承包，承包前挂帐31万元，承包后仅4个月就盈利11万多元，相当于三年承包总额的三分之二，于是冠县县社综合公司一举成为冠县招标承包的首捷者。

——摘自冠县县社综合公司简史

引 言

位于黄河故道的鲁西，冬春多劲风，此风刮起时衔天接壤，携带着千百年之黄沙，裹挟着九天之冷暖，其势若混沌初开，让人倾心倾志，但其混浊沉重之态，也不难勾出万象纷呈来。在当前的经济改革中，以崭新的精神面貌勇于开拓者有，畏畏缩缩翘首以待者有，因了种种原因急得抓耳挠腮无所适从者有，以其远见卓识推波助澜者有，不愿改变旧有的习惯老样子走路者有，固守着旧思想，旧意识为勇于改革之士设制重重障碍者也有……因而便有人感叹：改革难，改革难，改革难于上青天啊！

然而青天可以不上，改革（我们这篇文章所指的改革即

招标投标)却不能不搞。冠县县委、县政府强调对中央的“发展经济靠企业,搞好企业靠承包,搞好承包靠竞争”的指示精神,要心领神会、内外落实。这内外落实的“内”即:领导干部自身,领导班子内部、企业内部等等;外,即自身之外的,比如指导方针,有关规章制度,说具体一点,他们要“同时把风险机制、竞争机制引入企业内部,实行利益共担”如此等等,换一个角度即人之外、企业内部之外的大社会。冠县县委、县政府制订了招标投标的十二字方针:面向社会,公开招标,竞争承包。1988年3月18日,冠县县委书记张洪恩同志率领着冠县县委、县政府以及县属企业的主要领导人,前往河北邯郸地区进行了为期三天的参观访问,他们要拿回别人的经验,以丰富自己的智慧,以通直自己前面的路,以加快自己前进的步伐。他们采取的措施是:由点到面,全面展开招标投标。时间就是一切。3月20日,张洪恩书记和他率领的参观访问团返回冠县后,仅十天时间,即1988年4月,一场全面招标投标战便在冠县开始了。时间就是一切,到7月10日止,仅两个多月的时间,张洪恩书记便不无激动地向本文作者说:“到今天止,物资、商业系统的13个公司,9个独立核算单位,供销系统的8个棉厂、18个基层社,县属7个国营企业、11个集体企业,已全部招标投标完毕!”这,如1988年的夏粮征购一样,在聊城地区,冠县是第一位。招标投标的效果如何?仅以7个国营企业上交县财政额看就不禁令人大吃一惊:86年,这7个厂上交29万元,87年上交67万元,然而,88年上交标的就为171万元,相当于87年的2.55倍,86年的近六倍。能不能完成呢?我们这篇文章就说明这个问题。

在一次全县机关于会议上,张洪恩书记谈到冠县的形

势时高兴地说：“特别值得一提的是，我县供销系统思想比较解放、不是固守老摊子，而是不断开拓新项目，为振兴冠县经济做出了贡献……”张洪恩书记在台上讲，冠县县社主任沙元兴听着听着，思绪便沸腾起来，他又为前不久的一个消息振奋了：冠县县社综合公司四个月完成三年承包总额的三分之二！于是，他就想起了张长营，想起了李新和王付涛，他们分别被任命为冠县县社综合公司经理、党支部书记、副经理之职。这一消息，不独独在宣告综合公司以龙腾虎跃之势振兴了，也不独独显示了他们改革有方，冠县供销系统将从此买卖兴隆。他由此想开了去，就想到了全县的经济发展、就想到了中国的经济改革，这样，综合公司之消息实在就如八路军北上抗日时获悉平型关大捷了。沙主任不禁喃喃道：“长营同志……”他忽地就记起人们关于改革难于上青天的慨叹，这张长营便实在是攀出了一条上青天的路啊！

关于张长营和他的综合公司，沙主任是再清楚不过的了。

答 辩 会 上

1988年2月。

这在鲁西是冬寒虽未全部退去，春暖早已沐浴人们的季节，每一个生命都充满着勃勃春之生机。在冠县第一棉厂会议室里，由冠县县社组织，县经委、工商、银行、税务等部门参加的“冠县县社综合公司公开招标承包答辩会”正开到烫人处，台上一位三十几岁的年轻人正侃侃而谈；

“我于1969年参加工作，近二十年一直干商业供

销，当过采购员、营业员，也当过副经理、门市部负责人……”

这位年青人就是张长营。他身材并不十分魁梧，但结实。每一个部位、每一个细微的动作都透出一种力；他的神情和说话的语调让人感到他虽精明，但这精明是渗透在稳重中的一种精明，他有热情，但这热情却受着理智的严格管制，连他说出的话也虽缺乏江河的汹涌澎湃，但却山似的结实。在他的话语里很难听到华丽的词藻，似乎他在故意寻找最普通、最不耸人听闻、但却最准确的字眼。

“我学历不高，掌握一些专业知识，也是边干边学的，这样，种种条件就限制了我很快就学得好多知识，可边学边实践，却能学一点就能牢固地掌握一点，知识就和经验一块儿积累了一些……”

他讲得好不热烈，却十分平静，象清澈见底的秋水；因而也难赢得热烈的掌声，台下便一片安静。

我们采访他的两位得力助手，公司副经理李新、王付涛时，获得的第一句话是：“张经理会干不会说。”我们和公司的职工座谈，职工也说：“我们的张经理可能干了，但不会说。”我们就找到张长营的妻子，她说：“你叫他说呀，难哩！还不如叫他去干！”就是这样一位能干不能说的公司经理，一旦把话说出来便绝对地让人深信不疑。

他虽不健谈，但思路却十分清楚，他那平静的话是这样耐听悦耳。他讲的每一个字每一句话都深深地镌刻在每一个人的心上，每一个人的心脏也似乎在跟着他说话的节拍而搏动着。开始，每一个人都在跟着他反思公司的昨天，构想着公司的明天，渐渐地，便不只是想了，都觉着在跟着张长营干，觉得浑身的力在滋滋生长；忽然地，大家一齐感到公司

有数了，有希望了。此时此刻，会议室里才爆发出雷鸣般的掌声。之后，张长营不慌不忙落地有声地说出一句话来：

“我若能中标承包综合公司，三年完成承包额十八万六千元！”

立刻，会议室里窒息般地安静下来。

十八万六千元，作为一个企业不是一个吓人的数字，但综合公司建立八年来一直不振，仅82至85年就亏损三十八万元，直到如今还挂账三十一万元。不要说盈利十八万六千了，单单扭亏又谈何容易！县经委、县社领导人无不疑虑的目光投向他，银行负责人也似乎在用目光说：年轻人，我们会大力支持你，但你行吗？台下一双双目光望着他，虽然目光里更多的是信赖，但也无不在轻轻地问：行吗？

好一阵，张长营沉默不语。他是想让大家好好去想想。是啊，何地何时，他曾说过不可能实现的大话呢？时光开始倒溯，桩桩往事再现出来。突然有人鼓了一下掌，这才有破堤洪水般的掌声轰响起来……

他已试过身手了

那是1986年初，企业承包刚刚喊响号子。当时的综合公司正如光明到来之前必有一阵黑暗一样，从干部、职工的思想状况到整个企业的经营管理都处于一片混乱状态，而导致这种混乱状态的根本原因除了国家体制上的因素之外，那就是公司领导班子内部的不团结。矛盾的起因似乎很简单，有人要徇私情，张长营出面干涉了一下，这就你冷鼻子我冷脸了。但冷静思考一下，最根本的怕还不在这里，这个张长营干了近二十年的供销，业务上确实有两下子，有目共

睹，只要听说张长营出外购货去了，各商店的业务员总是提前好几天住招待所挨号等货。事情怪得出奇，只要是张长营购来的货，别管啥货合着眼子拉去保证畅销；当今的报纸、广播把“重人才”喊得震天价响，无能之辈见自己背了天时，妒贤之心自然生之，——这怕是矛盾的真正起因。面对这种状况，做为副经理的张长营，即使有三头六臂，也无法施展才能啊！恰恰就在这时，省社召开了“双联”会议，号召基层社成立“联购分销”组织。张长营便去做了“联购分销”的负责人。

作为张长营本人自然乐意去搞“联购分销”，在公司无法干工作，给我一个用武之地，好啊！作为张长营的对立面，也自然乐意分出他去。张长营去搞“联购分销”了，作为综合公司的一个组成部分，公司却资金不给一分，地不给一垄，房不给一间，所给予的是一个口头合同；公司什么都不管，砸了锅公司不负责任，赚了钱公司不要一分。在他们看来，这口头合同中的“赚了钱”是没门的，这无疑是要看张长营的哈哈笑。

这是不是十分令人慨叹！然而，张长营却没有工夫叹息一声，更没有工夫让忿恨变成怒吼、泪水什么的，他把情绪化成了力量，抖一抖肩膀上任了。没有房子先赁上两间，然后组织起七个人（这七个人中有四个是公司的无业人员），匆匆安排了一下，他就和得力助手现任公司副经理王付涛下安阳购货去了。到安阳货便联系上了，只是腰包没有购货款，好说歹说，精诚所至，金石为开，安阳货站终于被打动，把货赊给了他们。临装货时，安阳的同志仍十分耽心他们能不能如期把款付上。不料，货一拉到家，立刻一抢而空。款已收齐，距交付安阳货款的日子还有好几天。于是，

他们就用安阳的货款又做了一桩买卖。那时他们只有两间租赁的房，既当批发部、会客厅，还当寝室，一张钢丝床晚上搬进屋里，白日只好搬到院子里。就在这样艰苦的条件下，他们充分利用归还货款的间隙，把“联购分销”工作开展得热火朝天。后来，在县社领导的关怀下，基层社为他们集资五万元，工作便更顺利地开展起来了。仅一年半的时间，就在山东、河北、河南、天津等地组织了二十多家销购网点，为冠县基层社购货额达二百五十万元。“联购分销”的任务是帮助基层社开展工作，组织货源，让利基层，他们仅提百分之三的手续费。张长营、王付涛他们精打细算，一分一毛掂量着花，最后结账时竟然盈利五万元。

张长营、王付涛和他们的“联购分销”顿时威名大震，可谓“生意兴隆达三江”，更重要是为冠县供销系统的基层社提供了货源，推动了工作，与此同时，“联购分销”也取得了很高的威望和信誉。县社领导给予了高度赞扬，聊城专社号召全地区供销系统向他们学习，并组织各县供销部门来参观学习。

招标承包是个新生事物，它在冠县供销系统是否可以推行，其效果又将如何？经反复磋商，冠县县社决定把综合公司做为招标承包的试点单位。

综合公司实行招标承包的消息一传出，张长营便坚决地做出决定：

我要夺标！

用别人的眼睛看自己

张长营以领导、群众一致拥护的绝对优势中标了。这是

必定的，公司的干部职工不让张长营走，是让张长营带领他们干，为他们谋条生路。

新班子很快组织起来了。经张长营提议，冠县县社批准，李新为冠县县社综合公司副经理兼党支部书记，王付涛为副经理。李新曾和张长营风雨同舟，在一个门市部里打过伙计，业务能力强，年轻有活力；王付涛在搞“联购分销”时就是张长营的得力助手和参谋，不但干起来工作胜龙赛虎，且懂业务擅长经营。有这二位辅佐，张长营真格如虎添翼。更让张长营喘一口舒心气的是，如今再也不用为勾心斗角分散精力，可以全部地把时间和精力用在工作上。

此时正值1988年的春节来临，中标之后的张长营经理决定利用这个机会对公司的干部职工进行一次家访，他要摸清大伙心里都想些什么，更重要的他要用别人的眼睛观照一下自身，好对自己和自己组阁的领导班子有一个正确的估价，以便更好地开展工作。

下面便是冠县县社综合公司的干部职工对张长营其人以及领导班子的评价：

老干部甲：张长营，你这家伙行啊！不是你过节来看望看望我我就说你的好话，头招标我就寻思哪个能把综合公司搞上去，除你张长营还能有谁呀！别看那时候公司里好多人都真事似的到县社反映你的情况，那恰恰是对你的拥护。你瞧你这一招高的，两个副经理选了一个李新，一个王付涛。我打个比方，这商品市场要是有九州十八郡，这李新呀，能吃三州六郡，王付涛又吃三州六郡，再加上你张长营，这九州十八郡可不全成咱综合公司的了。我年纪大了，原准备清闲几年算了，你这一承包，我还真坐不住哩！我外地有一些关系，要充分利用起来，为公司的振兴就跟你卖卖老吧！

老干部乙：长营同志、李新、付涛同志，你们来看望我，我很感激！我年纪大了，身体又多病，别的干不了，我可帮你们想想点子出出主意，也算对你们支持了，面对这改革的时代也就少一点惭愧。

老干部丙：按说我已到离休的年龄了，该去度个幸福的晚年了；可我身体好，我还能跟你们呼隆一阵子。既然你们来了，我就自报奋勇卖老做做贡献，我干不了别的，就让我负责后勤工作吧。

一般职工干部甲：张经理，这些年可把我们苦啦！公司领导勾心斗角闹不团结，你可知道俺心里有多少酸楚啊！有人问俺工作单位的时候，俺嗫嗫嚅嚅连综合公司也不敢说啊！你看俺，站起来不比人家矮，躺下不比人家短，鼻子眼睛嘴哪一样俺也不缺，论心眼俺也不比人家少，俺愧哩！可是，公司弄到如今这地步，可不能光怨我们下边这些人，这几年我们是有劲使不上，干着急呀！现在好啦，换您的啦，有希望，有奔头啦！张经理，您包给俺一个门市吧，俺要干不好，卖老婆孩子赔你钱！

一般职工干部乙：张经理，你记我的仇不？当初我可到县社告过你的“状”，你要分出去，撤下综合公司的大部分职工，你不管啦，不告你咋着！我料定你一走公司就没救了，不是没你，地球就不转了，没你地球也照样转；只是在我了解的人中还没有一位能比你把公司治理得更好。张经理、李经理、王经理，我跟你们干铁心啦，你们叫我赴汤蹈火，我要是打个愣怔算我没吃粮食。

一般职工干部丙：张经理，您来给我们祝贺节日，这叫我怎么是好呢！您争取我对公司领导班子的意见，我对您是一百个相信一千个称赞啊，您组阁的班子我当然是一百个拥

护，否则，当时我就不会投您的票啦！我是跑业务的，请您相信，我叫它购销额比去年翻三番。

一般职工干部丁：张经理、李经理、王经理，你们是到我家来贺节，还是找我来订合同的？我这两下子您清楚，大的干不了，包给我个门市保证叫它狗撵鸭子呱呱叫。前几年把我憋坏了，这回我要把憋在肚里的劲都使出来。您讲明了，要是来贺节，我马上备饭，要是订合同，我马上签名字。

.....

月是此时明

1988年6月的一天夜晚，大概这一天正是古历的十五日吧，一轮明月好圆好圆，就如妻子用的那面圆镜；月光好亮，好柔，好美，整个世界都在这月光里沉醉着。张长营突然生出一种异样的感觉，细琢磨才清楚了这感觉的来历：四个月来，他太忙了，身忙心也忙，忙得忘记了工作之外还有个大千世界，大千世界里还有家庭妻女等等，还有这房屋，还有这月光等等；今天怪了，既没有人来找他，他也觉着好多事情全告一段落了，他就觉到天上还有个美好的圆月，他突然就有了这异样的感觉。这感觉令他心旷神怡，他突然激动了，这激动在他心里就如海涛一般汹涌了。他就想起了上级领导对综合公司的赞扬，于是便更加一层的激动，于是，一张张使他更加激动的面庞身影全在他眼前浮现出来——

他的目光总是毫不掩饰地向人诉说着心灵深处的话语，如果把他的目光、神情和身影比做荧光屏的话，那么这荧光