

主编 王铁群

副主编 颜聚贞 樊同发

九
河
九
女

河北科学技术出版社

序 言

——张彦惠

宁晋县地处太行山东麓冲积平原上传统的“九河下梢”，土地肥沃，人杰地灵。漳河、滏阳河、澧河、泜河、午河、槐河、沙河、洨河、滹沱河源远流长，汇聚宁晋泊，世世代代哺育宁晋这片热土，为宁晋注入了生机和活力。自古以来多出慷慨悲歌之士，谱写了宁晋辉煌灿烂的历史篇章。

党的十一届三中全会似春风化雨，叩响了宁晋传统的经济大门，“一个中心，两个基本点”的党的基本路线更加坚定了宁晋65万人改革开放、大上经济的信心和勇气，1107平方公里的宁晋大地处处春潮涌动。各行各业先进模范人物似雨后春笋，升腾着宁晋人亘古以来艰苦创业、开拓奋进的昂扬正气，为宁晋的经济振兴和腾飞谱写了一曲高亢的正气歌。

为褒扬做出贡献的先进人物，繁荣宁晋的文学创作，更好地探讨宣传工作为经济建设服务的新路子、新策略，编纂《九河儿女》一书势在必要。

这部报告文学集，共收入作品 40 余篇，涉及面广，人物典型、生动，说服力强。有运筹帷幄、决胜千里的行政领导；有大胆改革、开拓创新、务实求精的企业家；有勤耕教园、桃李芬芳的人类灵魂工程师；有忘我工作，增辉蓝盾的人民公安干警……尽管我们下了很大气力，着力去挖掘这些人的思想内涵，但由于水平有限，不可能全方位表现这些先进人物高尚的品格和为宁晋经济艰苦拼搏的创业精神，只能见绿知春，采撷缤纷花瓣中的一叶去理解那粉红的世界吧！

党的十四大是中国历史上的一个新的里程碑，改革开放的步伐会更加紧快，全国各族人民会更加紧密地在中国共产党的领导，沿着有中国特色的社会主义道路奋勇前进！宁晋人民将和全国人民一道团结战斗，开拓进取，以优异成绩向党和人民交出一份满意的答卷！

如果说《九河儿女》所选录的是春天里盛开的几朵耀目的花朵，那么万紫千红春满园将是我们期盼的；如果说《九河儿女》所选录的是汨汨流淌在九河怀抱里的几支小溪，那么形成波涛滚滚、一泻千里的宏伟

景观将是我们憧憬的；如果说编纂《九河儿女》起到了宣传宁晋、教育宁晋、启迪宁晋、开发宁晋、使宁晋腾飞，将是我们最大的欣慰和鼓舞！

九河哺育了宁晋，宁晋人把九河作为图腾来崇拜，党的富民政策使宁晋的两个文明建设出现前所未有的崭新面貌，宁晋人民将以百倍的信心和勇气开拓进取，勇往直前，创造宁晋光辉灿烂的明天！

1992年10月1日

目 录

走向辉煌	(1)
燕赵风流	(9)
酒向教苑都是情	(18)
学海荡舟人	(28)
与共和国同行	(35)
风雨人生	(46)
人生交响曲	(54)
命门水火图	(63)
增辉蓝盾	(72)
握着金钥匙的人	(79)
路	(86)
冲破烟雾的强光	(96)
火红的青春	(105)
为有豪气自凌空	(112)
无悔写人生	(120)
金融家的洒脱	(130)

敢上潮头弄大潮	(138)
鸿鹄飞处	(144)
年华无悔	(152)
吉祥鸟	(160)
党旗映红的人生历程	(166)
为了企业的命运	(174)
追 求	(181)
泊地上的绿洲	(191)
骏马奔腾	(198)
敢向九天揽月人	(206)
“泥坑”浓香飘万家	(212)
奋飞的头雁	(220)
黄土地的回声	(228)
执著的追求	(235)
人生没有驿站	(242)
敢立潮头逞英豪	(252)
雏凤腾飞	(261)
大鹏一日同风起	(269)
高挂云帆济沧海	(276)
农家“财神”	(284)
胸中自有宏图在	(292)
当你回首往事的时候	(299)
书海扬帆三十秋	(306)
迟发的新闻	(314)
为了茶香飘万家	(322)
暮 鼓	(329)
新星在农金线上升起	(337)

走向辉煌

徐建林

公元 1989 年 9 月 29 日晚，古老的北京城像一个英俊的少年，经过一天的喧闹之后安然睡去。而此时，在一座庄重的楼房里，却醒着一颗不平静的心。

这是苏瑞广记忆中第一次失眠。

作为宁晋县纺织印染厂的厂长，苏瑞广刚刚接过“全国劳动模范”的奖章和荣誉证书，又受到了党和国家领导人邓小平、江泽民、李鹏等同志的亲切接见，这是他一生中莫大的荣幸，怎能不激动万分、思潮澎湃呢？他索性坐起来，破例点燃一支香烟，猛吸了几口。袅袅的烟雾渐渐扩散开，把他笼罩起来，恍惚间，他又回到了十几年前……

1973 年 9 月，正当 39 岁的苏瑞广在县棉油厂踌躇满志，红红火火地大显身手的时候，组织上一纸决定使他走进了一个陌生的世界，要他在倒闭的县火药厂废墟上创建宁晋县第一家棉织厂。摆在他面前的是在野草丛生、狐兔出没的荒野上搭起的 9 间简陋厂房，16 台半手动半机械的旧布机和火药厂垮台后情绪低落、还没有找到出路的 22 名工人。这就是他创业的全部家当，简直是一张白纸。

人人都知道一张白纸好画画，可苏瑞广手里是一张近乎废弃的纸，他纵有一千个绝妙的构思，也是举笔难下。然而苏瑞广凭

着他那天塌下来压不垮的硬骨头精神和大海般的胸怀，毅然决然地上任了。

时钟“啗、啗”地响过十二下，苏瑞广没有一丝睡意，他从皮夹中掏出那本已经发黄的笔记本，翻出了进厂时给职工设计的创业四部曲：

第一步，把织包皮布变成织人们喜欢的布，三年使企业初具规模，建成县级先进单位，争全县第一；

第二步，五年建成地区先进单位，争全区第一；

第三步，十年后在全省叫响，争全省第一；

第四步，十五年力争建成全国同行业一流企业，质量创省优、部优，产品打入国际市场。

规划只是一个梦，实施却是一场艰苦的战斗。苏瑞广和大家一起拼命地工作着。他用自己的才能首先奏响了第一乐章，把生产的包皮布改为灯芯绒坯布，让邢台割染后投放市场，借别人的车头开道，一年下来首次获得了 1.2 万元的利润。第二年增加布机 16 台、职工 30 名；第三年布机发展到 60 台，职工到 100 多人，利润达到了 10 万元。

旗开得胜，苏瑞广终于在全县拿了个第一。

人的生命，似那汹涌奔流的洪水，不遇到岛屿和暗礁，难以激起美丽的浪花。就在这命运激荡的浪花中，苏瑞广又面临着一场场新的考验。

工厂刚刚办出了眉目，就遇上了纺织行业的大危机。1979 年，由于邢台外销任务锐减，已不再接受他们的条绒坯布了，库存一下子增加到 90 多万元，企业被推到了浪尖上。面对困境，苏瑞广像指挥千军万马准备大决战的统帅，镇定自若，选择着进攻的突破口。他只身下天津求援，最后与天津第二染整厂达成协议，产品让天津印染后再拉回厂里，全员出击，四面推销，不到一个月，

库存的产品就销售一空。企业抛掉了包袱，冲出了谷底。在他们心灵的天地上，又开始描绘那风雨难以淹没的蓝图。

有人说，磨难是天才成熟的补偿。当苏瑞广驾着宁纺厂这一叶扁舟在市场竞争的海洋中艰难行驶的时候，他愈来愈感到，没有最终产品，没有印染能力，小舟时刻都有被打翻沉没的危险。于是，苏瑞广决定上割染及后整理项目，彻底摆脱受制于人的局面。报告打到了省里，不但不批，而且还警告他，非要上马，就撤职通报。苏瑞广听后似五雷击顶，几乎昏厥过去。这是关系到企业生死存亡的关键一步棋啊！要下马？不行，绝对不行。他顶着巨大的压力，一方面向上级领导陈述理由，另一方面筹措资金，昼夜突击奋战，用了3个月的时间高速建成了割染生产线。产品很快涌进了兰州、银川、西宁、赤峰等国内二十多个省市的40多个纺织品批发站。这一年，全省有68家单织厂气息奄奄，陷入绝境，有的甚至关门并转，唯有苏瑞广领导的宁纺厂一花独秀，成为全省唯一一家大幅度盈利的企业。事实折服了众人，就连当时不理解苏瑞广的上级有关领导也不得不佩服苏瑞广的远见卓识，承认割染项目上对了。一些大企业也开始回过头来，对这个小厂进行重点“战略研究”了。

天空中的星星从窗外眨巴着眼睛在张望他，似乎要从他身上探求宁纺厂成功的秘密。苏瑞广很平静，思维的小舟依然在日记本上划行，忽然他的目光停了下来，一段话勾起了他的联想。这是天津二染总厂来厂参观时，他对天津大哥说的：“论技术、论设备，我们三年、五年赶不上你们大厂，但是我们艰苦奋斗的作风，严格扎实的管理，良好的内部竞争环境，你们一时也学不走。”他用笔在这几行字下面重重地划了两道。

苏瑞广心里最清楚，搞好一个企业，首要的问题不是设备、不是技术，而是人，人的积极性和创造性。当他把400名正式工、1200

名从乡村聚拢来的农民组织到一起时，他首先想到的是为他们创造一个公平合理的竞争环境。农民最大的脾性就是认个公道理，于是他在厂里明确宣布：凡是进厂职工，没有高低贵贱之分，一律平等，固定工有的，副业工、临时工、合同工一样有，大事小事，一视同仁。1982年刚恢复职称不久，他就要求把在企业技术改造中做出贡献的副业工聂波州等四人评为助理工程师，县有关部门认为不符合政策，不给评，可他自己在厂内评。上级不承认，厂里承认，国家对知识分子的有关待遇，除了农转非办不到，其它都办到了，而且外加一条，家属可以进厂上班。在干部选拔上，苏瑞广唯才是举，不看资历看能力，不看文凭看水平，谁有本事，谁就有前途，就可以提拔重用。如今全厂72名中层以上干部中，合同工、临时工占了50%，大部分都是从一线优秀工人中提拔上来的。难怪这里的职工干得都很起劲，因为这里人人有盼头。有盼头才能有劲头，这就是苏瑞广的“方法论”。

苏瑞广心里最清楚，他的企业能够一步一步地发展壮大，没靠天没靠地，而是靠艰苦奋斗、一步一个脚印干出来的。当年创业时，织布车间没有空调，他就土法上马，天天往地上泼冷水，增加湿度；没有码布机，就在墙上钉钉子码布；没有浆纱机，就在大锅里用脚踩、拳砸浆纱……听一听当时工人的口号“宁可汗水撑起船，不向领导喊困难”、“困难面前有我们，我们面前无困难”，苏瑞广感到浑身有使不完的劲，骨骼仿佛在“嘎，嘎”作响。

到了80年代后期，有人提出艰苦奋斗过时了，一时间全社会都在进行艰苦奋斗大讨论，可苏瑞广“我心依旧”，并没有介入这场争论之中。在他看来，“艰苦奋斗是企业的发展之本”早已是一条无需论证的公理了。他用艰苦奋斗的精神鼓舞着老职工，教育影响着新职工。至今这里还流传着一段感人至深的故事。

有一次，苏瑞广和两名业务员到福州参加全国纺织品订货会，会上安排的是每人每晚25元的房间，他一听心里疼乎乎的，太贵

了，不值得。于是他托故婉言谢绝了会议上的安排，带着两个业务员跑了好几个地方，最后住到了一个每晚仅3.5元的浴池住宿处。在福州这恐怕是条件最差、价格最便宜的住宿场所了吧，可是他晚上睡得很舒心。

艰苦奋斗是力量，艰苦奋斗是财富。苏瑞广用艰苦奋斗精神不仅仅创造出了生机勃勃的生产力，也创造出了一个令人无不向往的花园式工厂。小桥流水、亭台廊榭、假山喷泉、柳暗花明……一处处景致，一座座花坛，都是苏瑞广带领职工义务劳动，利用业余时间加班加点建成的。人们惊讶这片园林风光，更惊讶苏瑞广的精神。

1985年春，省委书记邢崇智来到了宁晋，来到了县纺织印染厂，当他兴致勃勃绕厂区、车间，看到花园般的景色、优质的产品和辛勤工作的工人，听到他们严细管理的做法后，大发感慨：“想不到宁晋还有这么一个宝贝厂，这是宁晋的风水宝地……你们可以干大事业，你们应该有一个大发展”。这是鼓舞，这是鞭策。一股力量在冲击着自己，苏瑞广冲动起来，他要干大事业，他要对得起领导的信任，他要对得起父老乡亲和这块生他养他的土地。

老话说，人到50胆自尽，可苏瑞广的胆量50以后才发挥得淋漓尽致。他是1935年出生的，到1985年整整五十个年头了。50岁的苏瑞广像一位才华横溢的作家，大笔疾书，“尽情挥洒自己的笑容”。

1985年他成功地完成了印花生产线，填补了全区的空白；

1987年他投资800多万元，一举建成了一万纱锭纺纱项目，当年投资、当年投产、当年见效，“开创了全省万锭纺纱建设史上的先例”，使企业在全省率先实现了纺、织、印、染一条龙生产；

1988年他又瞄准国际市场产品向宽幅发展的走向，上马了56吋宽幅织机……

企业经济效益扶摇直上，与日俱增：

1985年产值786万元，利税150万元；
1986年产值1096万元，利税175万元；
1987年产值1218万元，利税182万元；
1988年产值1833万元，利税408万元；
1989年产值将突破2000万元，利税将达到460万元。

苏瑞广好气派！

苏瑞广好精采！

春华秋实，苏瑞广终于踏上了胜利的征途。

窗外的夜空开始泛白，苏瑞广披衣站了起来，他太熟悉这一时刻了。多少年来，都是这一时刻伴着他起床，开始一天紧张的工作。对他来说，时间真比金钱还要贵重。每次外出办事，他都是8点以前赶到目的地，好把要找的人堵在家里或办公室。从这里你就不难知道，上纺纱项目时，为什么别人1986年列入计划的设备还没到手，而他1987年的设备却比计划提前了二个月运到厂的缘由吧。为了创办企业，为了企业的兴旺，苏瑞广活得很快很累。这些年，他没有星期天、节假日，每年的春节也都是在厂里度过的。几个孩子结婚、出嫁，他都没能顾上一把。在村里，他是有名的孝子，来京之前，父亲患癌病并到了晚期，可他没有时间在床前尽孝……虽然生产区离家只有二三百米远，可他常常是一连几天都顾不得回去看一眼……

这就是实实在在的苏瑞广，不管是在何时何地，闪现在你眼前的永远是他那匆忙的影子。为了事业，他放弃了家庭，放弃了自我，他把整个身心扑在了事业的追求上。他的工作，能用多少个班、多少个小时计算吗？不能！他的工作，能用含辛茹苦、呕心沥血来形容吗？不能！宁纺腾飞是他的梦，为了圆这个梦，他把整个生命都献了出来……

东方一轮红日已经喷薄而出，街上车水马龙，人流如潮。苏

瑞广从思绪中走出来，他走下楼，走出昨天，大步走进了京城这充满生机和活力的人流之中，去迎接庆祝国庆 40 周年那欢腾的时刻。

后记

光阴似箭，日月如梭，转眼间三年又过去了。三年来，苏瑞广没有陶醉在已有的成绩和荣誉、鲜花之中，他一如既往，快马加鞭，使宁纺厂又取得了历史性的突破。投资 1000 万元的印染技术改造工程全面竣工投产，印染能力实现翻番；第二期宽幅布机扩建工程开始运行。如今的宁纺厂产值达到 6000 万元，利税达到 705 万元，成为全区工业战线第一利税大户。去年，苏瑞广领导的企业又晋升为国家二级企业，这在全省县办纺织企业中是第一家，并荣获了中国企业界的最高荣誉——全国五一劳动奖状。当省委书记邢崇智同志第二次来到这里，看到这么大的变化后，欣然挥毫，称赞苏瑞广领导的宁晋县纺织印染厂是“纺织战线的明珠，企业学习的榜样”。

苏瑞广啊，苏瑞广，你用自己的满腔热血在宁晋大地上画出了一幅最新最美的蓝图。你把昔日一个仅有 23 名职工、16 台布机，固定资产仅 1.9 万元的作坊式小厂，建成了一个拥有 1600 名职工、10000 枚纱锭、552 台布机、一整套染色印花生产线，固定资产达 3100 多万元的纺、织、印染中型联合企业。你是人民的功臣，为宁晋人民立了功、争了光。创办企业以来，累计为国家上缴利税 2145 万元，依靠自我积累新增固定资产 2650 万元，相当于国家同期对企业投资的 12.6 倍。在你的胸前，全国劳动模范、全国五一劳动奖章、全国优秀经营管理者、全国优秀党务工作者、省优秀企业家等数十枚奖章熠熠生辉，这是你呕心沥血干事业的真实写照，是党和人民对你劳动的充分肯定。

船靠码头车到站，面对这一切，苏瑞广没有满足，苏瑞广也不会满足，创业者永远没有句号，他又一次站在了新的起跑线上，信心百倍，极目远天——

远天有永远走不尽的地平线。

远天更有辉煌壮丽的人生。

燕赵风流

柳辉强

自古燕赵多豪杰。每一位英雄的成长都有其特定的生活环境。靳保芳，这位在燕赵大地黑龙港流域长大的农民儿子，受到过这块大地的恩泽，也受过其艰苦生活的摧残，这种复杂的情感滋生了他眷恋和改变这块土地的欲念，希冀人们早日从古老的生产方式和繁重的体力劳动中解脱出来。1974年，他从邢台地区财贸学校毕业后，就选择到宁晋县农机局工作，他懂得毛泽东的“农业的根本出路是农业机械化”，这句话的深刻内涵。

宁晋县农机公司，这个县农机局的下属单位，由于管理、经营无术，早已是锈蚀多年，积垢日深的烂摊子。在激烈的市场竞争中，农机局领导担心农机公司不堪一击了。1983年底，他们为找不到合适的经理人选而大伤脑筋。

当时已是农机局办公室主任的靳保芳坐不住了，十几年来萦绕心头的那种为党、为人民、为父老乡亲而拼搏的责任感使他毅然做出决定：“到农机公司去！”

他主动向局长请示：“让我到农机公司去干吧，不把农机公司搞出个样来，我永远不回来见您！”

局领导用疑惑的眼光看着他，看到的是靳保芳自信的目光。

他的诚心与执着，感动了局领导。于是，几经周折，一纸调令，1984年4月，32岁的靳保芳走上宁晋县农机公司经理的岗位。

在农机公司，靳保芳凭借他的智慧，与众人同甘共苦，一气

苦干了八年。

他成功了，成功的让人惊诧，令人信服。他所领导的农机公司由连年亏损、混乱落后到飞跃发展，迅猛腾飞，并一跃跨入省先进企业，省级文明单位，全国农机销售系统先进单位行列，商品销售额和利润平均每年以 38.6% 和 55.7% 的速度递增，1991 年销售额超过 3200 万元大关，八年累计实现利税 300 万元，先后建起三个营业部，一个招待所，旧有仓库全部翻新为标准化仓库，修建了仿古式长廊、亭台，花园式企业已初见端倪，固定资产由他上任前的 13 万元增加到现在的 130 余万元。现在，他们投资百万元，建筑面积达 2000 余平方米的农机大厦已拔地而起，矗立于县城西侧，不日，各种农机具将从这里销往四面八方。

这八年，不仅仅是一个农机公司的腾飞，在宁晋大地上，田野里，马达轰鸣的近 2 万台拖拉机在荷犁负重，在迅跑疾驰；全县机耕面 69 万亩，机播面 57 万亩，机收面 48 万亩的喜人数字；那农业机械化综合程度由落后到居全区之首的速度。这些，谁又能忘记靳保芳和他领导的农机公司呢？

荣誉属于创业者。1989 年，靳保芳被授予河北省劳动模范和优秀科技工作者称号；1990 年，被评为全国农机销售系统优秀经理；1992 年，靳保芳又荣获全国“五一”劳动奖章称号。

8 年，对靳保芳来说，又是怎样的二千八百个日夜呢？

逆向思维

上任之初，面对企业的散乱局面，靳保芳真有些始料不及，百十来人的单位，没有一条成文的规章制度，职工迟到早退，中间溜号，上班来也是打扑克，侃大山，洗衣服，织毛衣；公司院里垃圾遍地，杂草丛生，锈蚀机件随处可见，商品结构严重不合理，农民想买的商品买不到，没用的机件堆的到处都是，积压资金，赔

误农时……

此时此刻，靳保芳真正体会到扭转成局的艰难，但黑龙港土地上苦水泡大的硬汉子，永远生发出执着追求的精神和永不服输的韧性。

连续半月，靳保芳不动声色的走科室，串库房，翻资料，搞座谈，他调查着，思索着。公司陷入泥潭，每况愈下——经营搞不上去——商品结构不合理——信息匮乏，盲目决策——职工麻木不仁，人心涣散——抱着铁饭碗，吃着大锅饭，干不干一样，干多干少一样——机制问题，症结找到了！

刻不容缓！靳保芳结合企业实际，参阅国内外经典法规，亲自起草制订了 10 多万字的规章制度，几经修改，在职工代表大会上讨论通过后，他郑重宣布：“此制度乃我公司之小宪法，是我们的行为规范，大家都应遵守它，无论谁违犯，一律严惩。”靳保芳知道，没有规矩不成方圆。

有些职工却不以为然。

一名青年工人，工作时间多次擅离职守，被辞退回家。

一位领导干部子女，上班期间聚众喝酒，影响极坏，靳保芳在大会上对其严肃批评。

一名警卫，值班时间丢失了 130 元商品，他按规定给予其通报批评，并处以 390 元罚款。

.....

职工们不敢再马虎了，不足半年，企业就步入正轨。

紧接着，靳保芳在分配体制上“开了刀”：

他把月薪改为日薪，干一天挣一天工资；他把奖金分配拉开档次，一月一评，奖优罚劣；他受到农村实行联产承包责任制形式的启迪，在全县商业企业中率先引入竞争机制，对下属的大陆村门市和第一营业部实行承包经营，包死基数，超收分成，签定承包合同。