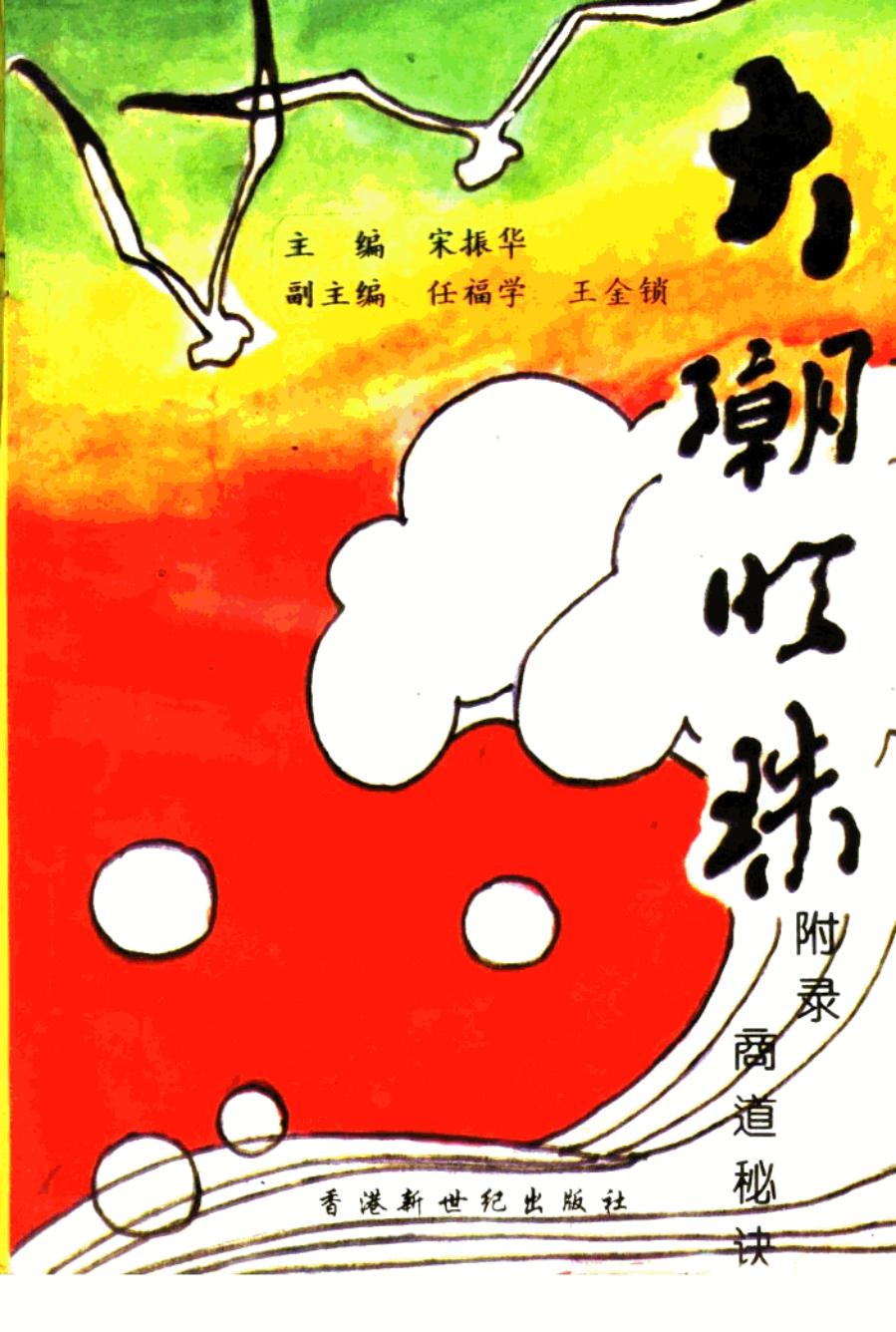




大 潮 旺 珠

主 编 宋振华
副主编 任福学 王金锁

附录

商道秘訣

香港新世纪出版社

作 序： 阴景云

封面设计： 边振宁

主 编： 宋振华

副 主 编： 任福学 王金锁

编 委 会： 宋振华 杨增武 王英凯 李庆书
任福学 鲁洪志 赵进堂 杨爱成
张进科 冯开仓 马鸿博 王金锁

责任编辑： 史凤山 王 娜 及建芬 王彦彩
李巧霞

策 划： 王金锁

编 审： 刘向东(省作协)
马鸿博(县文联)

大力發展私營
經濟加速強縣
富民步伐

張彥忠

此為水家不來進步力

work, in the new and old.

for the new and old.

1994.2.1

发展经济
宁晋腾飞
马保群
九四七月

商周文明
的起源

明保金

序

阴景云

宁晋县古称婴陶，人杰地灵。

在婴陶这块肥沃的土地上，自古以来曾涌现出很多叱咤风云的风流人物，他们创造了不朽的业绩，谱写了动人的篇章，毫不夸张地说：九河下梢宁晋泊积聚着深厚的民族精神，蕴藏着巨大的创造潜力和理性智慧。

党的十一届三中全会开创了中国历史的新局面，宁晋也在改革开放的春风吹拂下，出现了前所未有的勃勃生机。我县个体经济象雨后春笋一样，“一夜之间，就星罗于九丘十八寨，棋布于一百单八庄。作为社会主义公有制经济有益和必要的补充，在发展生产、搞活流通、方便人民生活扩大劳动就业、增加国家税收等方面，发挥着不可缺少的重要作用，因而有“大潮明珠”之美称。

然而长期以来，由于极左思潮以及传统思想的影响，“明珠”被蒙上了灰尘，他们往往被涂成白色的脸谱。在一些人的眼里，“以农为荣”、“无商不奸”、“讲良心别想赚钱”。在这种偏见和误解中，广大个体户依然默默地为社会、为人民做着贡献。随着改革的不断深化，这种偏见和误解正在逐步地消除，社会经济微笑着面对个体（包括私营）经济的蓬勃发展，慷慨地给予理解。

“疾风知劲草”，饱尝着生活中、经营上的苦辣酸甜，我县6000多个体劳动者正在商品经济的大潮中搏击着、沉浮着，他们是那样的无怨无悔，是那样的情深以往。他们依靠着党的改革开放的方针政策，凭着中华民族特有的勤劳与智慧、勇敢和善良，正以自身行动来认识自我，表现自我，完善自我，塑造着社会主义新型个体劳动者的整体形象。

在回顾总结我县改革开放所取得的成就的时候，我们欣喜地看到大批优秀的个体和私营企业的先进人物不断涌现成长，是改革开放的大背景，造就了这些闪耀着理想光芒和实干精神的私营企业家和先进的个体模范人物，是改革开放的实践，为他们提供了施展才华和贡献才智的历史舞台。

为了振兴宁晋经济，为了把先进的个体和模范的私营企业创业的事迹发扬光大，宁晋工商局邀请了一批文学志士，决定编辑一本名为《大潮明珠》的报告文学集。这是一件很有意义的工作。在该书编委会的领导下，这批文学志士走向如火如荼的工商摊点和硕果累累的农村田园……，他们采访创作，经过两年来的艰苦努力，这部具有强烈时代气息的报告文学集在全县经济建设新高潮蓬勃兴起之际，终于同读者见面了。这是一部开拓者们创业的真实写照，这是广大文学爱好者为两个文明建设精心奉献的绚丽鲜花，这些先进人物的成功之路，会给广大农村的干部、群众、个体户以及私营企业主们，提供了宝贵的经验，带来了深刻的启示，这对于宁晋的经济振兴，必将产生极为显著的影响。

这部报告文学集共收入作品26篇，这里所记录仅是我县色彩纷呈的经济大舞台上的一幕幕小景。其中不乏有坚决执行党

的富民政策，带领群众共同致富的农民企业家的豪情壮举，但更多的还是脚踏实地、艰苦创业、默默无闻、乐于奉献的凡人小事。作为一个缩影，如果说《大潮明珠》所记录的仅是改革开放的大潮中几滴小小的浪花，那么波涛滚滚，九河奔流的宏伟景观，则是我们所憧憬的理想。

衷心希望被收入本书的先进个体和私营企业的模范人物，戒骄戒躁，再接再厉，克服不足，开拓进取，为我县2000实现小康目标，做出新的贡献。

目 录

枯木逢春

——访郭喜生老人……………振中 金锁(1)

梅花香自苦寒来

——记服装女状元刘令娥……………凤艺 巧霞(10)

北国路

——记司马电缆厂厂长曹文莱……………薛 刚(26)

玉龙腾渊

——访玉龙号经理王小连……………曹洪涛(39)

蘑菇大亨

——记全国科技致富能手楚贵恒

……………丁肃清、王金锁、杜景魁(51)

跋涉者之歌

——访河北永进电缆厂厂长单富良……………李志业(65)

年轻的潮

——记宁晋衬衫服装厂厂长王兰翠……………薛 刚(73)

风中飞鸿

——宁晋第二化工厂厂长郭良善访问记

……………薛 刚(80)

何不潇洒走一回

——记司马振兴电缆厂厂长曹双振……………薛中军(88)

骏马奔腾正当时

——记宁晋天和制衣厂厂长杜中林……………薛中军(98)

搬进小阁楼

——记宁晋小河庄洪峰电缆厂厂长袁同喜

.....	楚 瑛(109)
弄潮涛头	
——城关孙渡民创业记.....	曹洪涛(116)
人生泥宁路	
.....	振中 金锁(126)
破烂王	
.....	楚树令(136)
不老的话	
——记边村砖厂厂长崔增辰.....	楚树令(143)
跋涉在人生长路	
——记宁晋文化用品商店李三俊.....	曹洪涛(151)
大潮中强者	
——记大王庄天花板厂厂长田明军.....	李彦彩(161)
愿将甜美留人间	
——记宁晋第一果汁厂厂长申进中.....	小 溪(168)
商海无涯苦做舟	
——记北高李罐头厂李运波.....	小 溪(177)
奇人魏秀山	
.....	小 溪(186)
创业者的乐章	
——记向阳制镜厂厂长范景山.....	云玲 楚瑛(199)
寸草春晖	
.....	王凤艺(205)
农家后生创业史	
.....	李其康(212)
他用奉献写人生	
.....	王凤艺(217)

滏阳河畔春意浓

.....金戈(227)

特稿之一

市场哨兵

.....刘丽欣(232)

特稿之二

致富花絮(一组)

肉牛大王王庆锁一年创汇15万美元.....(236)

牛郎织女办鸡厂.....(238)

王五生发了葫芦财.....(239)

.....

附录

一、商海明星

傻子大王——年广久.....(256)

榕城首富——梁一峰.....(258)

方孝贞300元钱打天下.....(259)

“点子”富翁——何阳.....(262)

中国巨富——四大王.....(264)

股票大王——杨百万.....(269)

知青大亨——李晓华.....(280)

从个体户到亿万富翁的成功道路.....(284)

一个百万富翁的发迹史.....(286)

一代儒商牟其中.....(292)

燕赵大地一颗星.....(295)

二、华人创业之路

从小小药油起家的亿万富翁.....(306)

从学徒到印刷大王.....(307)

两元钱起家的针织业大亨.....(309)

4000元起的香蕉水大王.....(310)

生意场上的中锋——霍英东.....(314)

华人首富——李嘉诚.....(324)

三、洋大亨经营之道

红粉大亨

记美国女服装师唐纳·卡兰.....(333)

卡丹帝国的创业之路.....(336)

“冷门”爆出首富

记美国亿万富翁比尔盖茨.....(339)

神奇的魔术

记用别人的钱赚钱的洛维克.....(342)

四、赚钱绝招十二法

.....(350)

五、经商秘诀面面观

.....(369)

六、犹太人的生意经

.....(387)

七、警钟长鸣20戒

.....(391)

八、杂记

马克思炒股票.....(398)

“投机”新说.....(399)

一篇《年轻》小文章,竟成商界“座右铭”.....(401)

洛克菲勒教子之道.....(406)

一个商人对财富的内心独白.....(409)



枯木逢春

——记郭喜生老人

振中 金锁

信誉是经商的第一生命

题记

见到郭喜生老人，他给人的第一印象是既精明，又诚实。他已年逾古稀，皱纹不深的额头充满聪慧，瘦削红润的面部古木逢春，给人一种“幽远深邃，曾经沧海”的感觉。他身着中式小袄，外面配有中国传统丝质盘扣的马甲，使人感到文明，肃然起敬。说话间，眼睛灵动，不时地抬手捋几下那长长的胡须，使人觉得他是一位令人亲近的生意人。

“断断续续”到现在郭喜生也算是做了一辈子生意了，可那个时期不如三中全会以后的政策好，这是我们采访郭喜生时，他深有感触地说的一句知心话。这个极普通的事实在共和国的公民中虽说是众所周知，可这话出自老郭之口，却似乎另有一番感受。

岁月悠悠，峥嵘嵯跬，回顾他的人生履痕，生意场上奔波数十载，如同沙场征战，又如逆水行舟，三落三起，贯穿一生的主线似乎不单单是金钱，金钱似乎更象他追求自我发展、自我完善体现自身价值的副产品。

刚解放那年，虽然新生的共和国的各级政府决心尽最大的努力，致力于国计民生，然数十年的战火，使得我们这个伟大的民族遍体鳞伤，积重难返，出生于三代生意世家的郭喜生，当时把生意做到了不足几元本钱的地步。三十八岁的郭喜生对家人说“解放了，饿不死人，等有了本钱，重打锣鼓另开张”。于是，被卷一扛，出门“闯天下”去了。他来到石家庄一家私营砖窑扣坯子，干这种活，在当时没有半点机械可以借助，全凭着一双手、一只斗，自己合泥自己扣坯，不仅需要力气，更重要的是需要技巧和忍力，窑主规定：一天扣坯子七百块，只管饭不给钱，扣八百块才能挣钱，七百块以下对不起了，连饭都不管，这对于做生意出身的郭喜生来说还真不是件容易事，可他不屈，别人行自己也能行，不少人被淘汰了，他却坚持了下来，晚上收工时，他还真的扣了七百块坯，年终结算，他除了吃饭，还剩下12元钱，他高高兴兴地回到家，用这12元钱做起了卖花生的生意，这种买卖不大名堂可不小，有这样一句顺口溜“要赚钱，必搞鬼，掺了沙子还使水”，这符合某些生意人的逻辑，“无商不奸嘛”。可郭喜生却不这样认为，更不这样干。他说“干买卖谁不想赚钱，可昧良心钱不能挣”。由于郭喜生为人厚道，从不掺假搞鬼，缺斤短两。且火候老道，香脆悠长。不久，他炒的花生一城三关便小有名气了。好货招买主，生意不大倒也红火。郭喜生不是那种满足现状的人，于是，便在街面上买下了一片地方，盖起了一间铺子，准备大干一场，既然大干，就得备足货源，他跑到花生产区巨鹿、新河等地，求亲托友，左保右证，赊下了一万多斤的货，雇了七、八辆铁脚大车，浩浩荡荡满载而归，这一举动惊动了四邻八舍，有人告发了他，于是县工商科的一纸封条，贴在了他那

还未开张的铺面上。理由是：粮棉油乃国家统购物资，不允许私人大量购储，这下子郭喜生可是庙台上长草一慌神了，一万多斤哪！而且是赊来的，怎么办？他找到当时的史县长，气呼呼地说：“我的营业是卖花生，不让我购货，我炒什么？”史县长是个体察民情的父母官，他耐心地给郭喜生解释国家当时的政策和被封门的原因，并意味深长地对他说“你违犯了统销统购政策，按规定必须处罚，但看在你是初犯，经研究，可以免除处罚，但你所购的花生，必须由管理部门按国家排价全部收购”。最后，史县长表示：“如果你负担不起这个损失，可由政府出面，让卖主负担一部分”，但郭喜生死活不肯，他说“人家赊给咱也是好心，咱不能对不起人家，既然是我违犯国家政策，一切应该由我一人承担”。

巨鹿、新河等地听说郭喜生所赊花生被扣，火急来宁催要贷款，郭喜生把卖花生的钱全部还了帐，由于差价还欠人家1000钱，怎么办？他大手一拍胸脯，“我老郭历来说话算数，欠你们的钱，我一定想法归还！”事隔不久，郭喜生东挪西借，果然兑现。有人说“无商不奸”这话也许有一定的道理，但我认为不够全面，因为忠厚诚实的经商者大有人在，老郭便是突出的一个。

花生事件的前因后果，是是非非，我们且不去探讨，但对于郭喜生无疑是一次深刻的教训，这使他认识到，做生意不但要了解市场行情，更重要的还要懂得国家政策和法令。

郭喜生为了还巨鹿、新河的贷款，想尽了种种办法，但考虑来考虑去，觉得唯一的出路还是干买卖，可自己的本钱全砸了，怎么办？在走投无路之中，郭又找到了史县长，希望“县太爷”

拉他一把。爽快的史县长考虑到一个农民干点买卖实在不易，便答应了他的请求。同时严肃地告诫他，再不要违犯国家政策。这样，他很快从县银行贷到了40元贷款，还是那间铺子，从此做起了小本钱的杂货生意。他对顾客还是那么真诚、热情，同时对于党的方针政策、国家法令，他总是及时学习，认真领会，积极运用。为了进一步开阔视野，增长知识，生意闲瑕时，他总爱读一些书，从文学到历史，从政治到科普他都看，因为他明白了一个道理，做生意能赚钱，钱却买不来知识、道德与荣誉。

由于文明经商，他在顾客中取得了信誉，在同行中建立了威信，受到了政府及工商管理部门的重视，于是县工商联委托他管理一百二十多户私营工商业者。从此，党和政府有什么新精神、新政策，他总是及时组织学习，积极宣传，他不仅自己按时向国家纳税，也教育其他个体户同样积极纳税，几年来，他所负责管理的那一百多户私营工商户没出现过违纪犯法，偷税漏税的现象。

二

人民，对于有贡献于人民的人，是不会忘记的，1956年他被当选为第二届县人民代表，1958年又被选为第三届人民代表。

他踌躇满志，他要把生意往大处做，往好处做，向国家多纳税，支援社会主义建设；他要利用人民给他的权力，当好人民的代言人；他要为人民多做贡献，为党和政府多做工作，以不负于人民的委托。然而世事并非都是尽如人意的，正处在社会主义建设高潮中的人民共和国的大地上，刮起了一股风，一股令人莫名其妙共产风，如果说花生事件曾一度使郭善生的生意走向低谷，而这股共产风则把他那片铺子连同他热切厚望刮的荡然