

脚踏这片热土

广西人才资源研究所 编
广西民族事务委员会文教处



广西教育出版社

脚踏这片热土

主 编 李世耀
副主编 陆群和 赵精华
赵明龙 陆振宇

广西教育出版社

脚踏这片热土

主编 李世耀

副主编 陆群和 赵精华
赵明龙 陆振宇

☆

广西教育出版社出版发行

(南宁市七一路7号)

广西区计委印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 10印张 190千字

1989年12月第1版 1989年12月第1次印刷

印数：1—2000册

ISBN 7—5435—0698—X / I · 55

定价：2.85元

编者的话

1987年，广西科技干部局会同广西民族事务委员会开展“广西少数民族地区科技人才问题研究”课题的研究工作，由广西人才资源研究所和广西民族事务委员会文教处抽人组成课题小组，承担研究任务，课题小组通过广泛的调查采访，研究分析，终于发现了在祖国南疆这块土地上，在少数民族聚居的边远地区，不光蕴藏着大量的物质资源，更有一大批兢兢业业、忠于职守的科技人才。他们之中，有的人本身就是土生土长的少数民族；有的则是来自发达地区、富庶之乡的汉族和其他民族同志。他们在党的民族政策的感召下，甘居荒村僻野，长年累月，为推进民族地区的兴旺发达而竭尽全力。每每听于斯，闻于斯，不能不令人肃然起敬。

为了更好地表彰和宣传这些处在特殊环境下作出特殊贡献的科技人才，我们特意编选其中二十七位同志的先进事迹，以报告文学的形式，辑成此书，以昭示世人，鼓励后之来者。

本书作者大多系报告文学新人，面对浩瀚群英，丰富的生活素材，多棱的色彩，编者、作者都难免有力不

从心之感，不足之处，请读者批评指正。

在本书编选过程中，得到潘古、余达佳、黄业恩和潘振福等同志的支持和帮助，在此表示感谢。

后记

本书是作者根据多年从事小学语文教学工作的经验，结合《全日制义务教育语文课程标准》的要求，参照《小学语文教学大纲》的精神，在广泛征求同行意见的基础上，经过反复修改，终于编成这本《小学语文教学案例》。本书力求做到：选材新颖，内容充实，结构严谨，语言流畅，具有可读性和实用性。本书可作为小学语文教师的教学参考，也可作为小学语文教育专业的教材。本书在编写过程中，得到了许多同行和专家的关心与支持，在此表示衷心的感谢。由于水平有限，书中难免有不足之处，恳请广大读者批评指正。

目 录

脚踏这片热土.....	林永格 马现平	(1)
嫁给大山的女农艺师	黄钟警	(12)
为了壮乡桃李芬芳	吴作韬	(23)
风筝里飘出的一串童话	黄凤珍	(36)
希望, 在田野上	申荣光 黎 辉	(51)
太阳底下	卢建忠 张 帆	(62)
为了热恋的故土	韦桂良 韦正秋	(69)
踏着牛的脚步走来	吴胜梅 陈洪江	(85)
奉 献	赵明龙	(94)
心中, 装着黑色的宝藏		
.....	李兴义 姚再孟 马少芝	(109)
路, 就在他脚下.....	李超文	(125)
特殊战场上的勇士.....	梁卫华	(137)
边境壮乡一园丁.....	秦祖明 陆三歌	(151)
夕照明.....	周淞岐	(162)
“木头干部”绿叶梦.....	肖茂宣 陆三歌	(169)
一个医生的追求.....	李镇宙 李兴义	(177)
白衣天使之歌.....	冯俊英	(193)
爱在事业中.....	易立汉 肖 荣	(207)

情系瑶山.....	劳文艺	(218)
他在大山里耕耘.....	梁万德 冯俊英	(225)
师情胜似父爱.....	劳文艺	(235)
蔗海蜜浪醉心怀.....	黄金平 蒙汉祥	(241)
为了五星红旗的升起.....	赵明龙 兰 洲	(252)
萨天巴的传人.....	李 萍	(267)
俏也不争春.....	吴文珍	(279)
坡金的开拓者.....	梁 永 梁 羽	(292)
南国的“黄珍珠”.....	黎 辉 黄海生	(301)

脚踏这片热土

林永格 马现平

北京人大多知道有个密云水库，浙江人大多知道有个新安江水电站，广西人大多知道有个西津水电站，百色人大多知道，没有澄碧河水电站，右江两岸就没有那些甜水和光明。然而，人们却很少知道为这些工程作出积极贡献的科技人员的名字；当今建材、化工行业里，行家们都知道：在国内外享有盛誉的“百矿”牌螺旋输送机、滚筒输送机是理想的短距离输送设备，可是，其中知道负责这些机械设备的设计者的名字的人却不多。

他叫胡建平，现为广西百色矿山机械厂厂长，机械高级工程师。他生于安徽省舒城县，是解放前毕业的大学生，曾在中央水电部搞技术工作。“文革”期间下放到百色。

他深深地热恋着这片丰沃的土地。人们说：“右江水有多少波涛，他对百色就有多少情”。他为改变百色的落后面貌，一步一步地往前走，在这片热土上留下深深的足迹。

上 篇

“百色”，顾名思义，就是岚气盈盈，百花争妍的地方。然而，1978年以前，依偎在右江岸边的百色机修厂——百色矿山机械厂的前身，却因经营不善，效益低而黯然失色。为此，工人们偷偷用刀刮去工作服上“机修”的字样，一些初恋的青年工人羞于向对象报家门。

终于，春雷在闻名于世的这座“英雄城”的上空炸响了，改革的东风吹红了右江两岸一簇簇、一片片火红的木棉花。1978年冬，机修厂决然转轨——易名为百色矿山机械厂，由国家机械工业部定点生产螺旋输送机、斗式提升机等产品。

招牌挂出来了，技术力量薄弱问题更突出。厂里原先留下的职工，一部分是地区通用机械厂的“编余”人员分过来的，一部分是70年代从农村招来的只念过小学或初中的“知青”，尽管后来又从各地陆续招进一些工人，但从总体看，队伍庞杂，文化素质低。交通不便信息闭塞、穷乡僻壤的百色，难以招进人才，也难以留住人才，几百号人的工厂，科班出身的技术人员寥寥无几！

“功以才成，业由才广”。厂长胡建平以及其他决

策者们清醒地认识到这个现实，却也因此伤透了脑筋。没有人才，就没有竞争的资本，就没有发展的潜力。怎么办？

——自力更生，全员培训！

为了强化职工文化素质，提高生产力，厂领导果断地采取了这项强有力的措施。

于是，“学习潮”在百矿掀起来了：

厂内——

“六·五”期间文化补课和初级工人技术培训双管齐下，全面铺开，经培训，合格率分别为90.6%和91%，提前半年完成了国家机械部部署的任务；

“七·五”期间工人中级技术培训提前半年进行，理论培训合格率已达38.4%，从1987年下半年起，重点已由理论向技术操作培训转变；

会计、统计、质量管理等九大专业管理人员的培训热火朝天：学员三次参加自治区机械厅的统一考试，头一次合格率为95.2%，后两次均为100%；

市场销售、新产品开发，企业现代化管理等各种培训，共办了48期，参加培训的达1900多人次；还举办了电视大学，有机械制造、工业电气化、企业管理等三个专业班，如今这批学员已取得毕业文凭，奔赴生产第一线。

厂外——

生产、技术、管理等部门的优秀人才，被选拔送往北京机械工业管理学院、太原重型机械学院、华中工学

院、华南工学院等国内颇负盛名的大学深造，共97人次，其中仅在华中工学院深造的就有16人！

于是，奇迹在百矿出现了：

一大批经过各种培训的土生土长的人才。成为各个部门的技术骨干，并以自己的名优产品展现在人们面前——GX型螺旋输送机荣获广西名牌产品奖；垂直斗式提升机荣获广西优质产品奖。

.....

由于职工教育工作成绩显赫，百色矿山机械厂四次受到自治区的表彰，成为广西职工教育先进企业。

“产品的竞争，实质上就是质量的竞争；质量的竞争，实质上就是人才的竞争”。胡建平厂长还认为：

“职工文化素质得到强化了，这只是为提高企业生产力铺下了一层基石，但要让人才真正发挥作用，仅靠这点基础是不够的”。

——工作上要满负荷，生活上要减负荷！

胡建平厂长又使“绝招”了。

他认为，要让马儿跑得快，就得让马有个吃草的环境，得让马吃饱；为解决职工的后顾之忧，他先治窝，后治坡，花大力气为职工生活减负荷。

于是，“花园式工厂”呈现在人们的眼前：百矿公园座落在厂内绿树葱笼的宽敞草坪中：楼阁亭榭，古色古香；长廊迂回，清静幽深；喷泉假山，玲珑剔透；花木簇簇，红蕾点点；游泳池里，碧水荡漾；人工湖面，轻舟泛波。现在

入公园，或双双对对，或携儿带女，或赏花，或小憩，或划船，或游泳，或漫步林荫小路，或徜徉长廊幽径；心旷神怡，其乐无穷。

有了玩的地方，也有乐的去处。工厂相继修建了文化宫、影剧院、篮球场、足球场。这一块块“磁铁”常常把职工中的棋迷、书迷、舞迷、戏迷、球迷吸引过来了。厂里的文艺队、健美队、散打队、足球队、篮球队、乒乓球队频频活动，热闹非凡。一些青工参加市里举办的迪斯科大赛、吉它弹唱大赛等，还常常摘回桂冠。有的女青年经常被曾出国访问演出过的右江民族歌舞团“借”去参加演唱，她们激动地说：“感谢你，我练歌、唱歌的摇篮——百矿”，难怪一些青工说：“就是用牛拖走，我也不愿调离百矿！”一些姑娘托人介绍对象时也常常吩咐：“最好是个百矿的后生哥”。

每每听到这些话儿，看到这些变化，胡建平厂长那布满皱纹的脸舒展开了。

你看：提菜篮子的婆婆妈妈，脸上也一扫昔日的愁容。现在，他们不出厂门，便可悠然地在厂内的菜市、商店、饮食店、烧鸭摊买到所需的東西。

不错，百矿福利条件是令很多企业望而兴叹的：

凡独生子女，可享受入托、入学、医疗“三免费”；

厂内职工，家家户户装有闭路电视、电炊用电；

科技人员，除享受国家规定的技术津贴外，厂内还另外按不同技术等级发给一笔可观的技术津贴费；

凡获中级职称的技术人员，均住上三房一厅，有初

级职称的科技人员和中层干部、老工人等，一般都住上二房一厅，青工结婚时，一般都配给套房，还备有鸡舍、柴房，尽可舒心地经营你小小的“安乐窝”。

厂里办有幼儿园、小学，还同全地区的重点学校——百色高中挂上钩，在那里开了初中班，职工子女的“普及教育”，厂里实际上已经全部包了下来，有的子女考不上高中、大学，厂里又通过招工把他们招来当了工人。

一件一件的实事，一件一件地办妥了。厂领导胡建平和他的助手们把思想政治工作做到实处，不用费口舌去高喊一些令人索然无味的口号，却那么有效地通过根根红线将全厂800多名职工串了起来，又拧成一股绳。难怪百矿人能够迸发出那么强烈的社会主义生产热情，如火，如熔岩，让全国数百家同行业都感受到了她是有潜在的竞争力。

中 篇

——酒好不怕巷子深。胡建平厂长说这话时，显得十分充实、自信。他道出了百矿几年来经营策略的热点：

“骨头硬身板才硬，我们就是靠过硬的产品质量打出去的！”

用户：1500家。

乍一看，数字小，不起眼。

但细细一看分布图，它却象一个巨大的网，稳稳地罩在中国的版图上。

“百矿”产品覆盖面之广，市场占有率之高，着实令人惊讶、叹服。

不占天时，也不占地利，百色矿山机械厂何以有如此强大而神奇的功能？

边远山区，交通不便，运输困难，消息闭塞。这些客观环境迫使胡建平厂长和他的助手们从建厂的第一天就这么干了：瞄准国内同行先进厂家，瞄准国外类型优质产品，瞄准在使用中的产品，跟踪了解使用中的产品的优缺点，用户的反映。一点点赶超，一次次提高。有些产品，经过无数次改进，几乎是面目全非了，但他们仍不满足。螺旋输送机最容易损坏的是中部吊轴承，一般只能使用半年左右就要停产更换。他们经过反复改进，如今百矿生产的螺旋输送机吊轴承，可以连续使用4~5年，而且运转稳定，噪音低。由此，GX型螺旋输送机荣获广西名牌产品奖。这一炮打响后，他们把目光转向斗式提升机：在结构和采用的材料方面，对该机作了更大的改进，从而大大提高了它的使用寿命。斗式提升机又荣获广西优质产品奖。

两个不同凡响，高质量的过硬产品，终于把众多的用户吸引过来了：

内蒙古、新疆、西藏等边远地区，不远数千里，慕

名来到桂西边陲的百矿看货，订货；

上海、北京、天津、南京、大连各大城市用户，也纷纷舍近求远，朝右江边涌来了；

广东多数地区用户则更坚决地叫人感动：“非‘百矿’的产品不要！”

——心诚能招天下客！

这是百矿人们的信条。几年来，在全心全意为用户服务，千方百计满足用户需要方面，真可算想得“绝”了。

例一：1984年暮春，西藏拉萨水泥厂面临停产的威胁，急需螺旋输送机，来向百矿求援。当时百矿生产任务已安排到四季度。接不接呢？多年的做法使他们很快作了决定：加班也要赶制出来，为藏族同胞解决燃眉之急！结果，从签合同到拿到产品，不到两个月的时间。接着，他们派出汽车队，穿行在高海拔的冰峰峡谷，沿着风雪漫天的滇藏公路和川藏公路，直送拉萨，来回49天，完成了这艰巨的任务，开辟了送货上门最长的运输旅程。藏族同胞激动地说：“你们产品质量是第一流的，为用户服务也是第一流的”。

例二：按照国家标准，螺旋输送机单台输送长度不得超过70米。但是，由于生产的需要，四川省江油发电厂和贵州省清镇发电厂需要90米长的螺旋输送机。是因循守旧还是急人之所急？他们果断地选择了后者。他们查资料，搞设计，硬是生产出产品送到用户手中。

例三：有许多水泥厂反映：输送水泥熟料，温度高，

块大粒硬，没有一种适合的输送设备。“这是一项新课题！”厂长胡建平金睛慧眼，看准了这个新的行情。他亲自设计，并和其他技术人员一起奋战，硬是设计生产出了滚筒输送机，解决了许多水泥厂生产的难题。该产品如今已成为百矿的第三个拳头产品。

用户至上，这是一句老话，而百矿人却把它视为自己的座右铭。往往有这样的企业，在任务不足时，可以把用户看成“皇帝”，但任务一饱满，就把自己当成了“皇帝”。但百矿的决策者胡建平和他的助手们却始终这样看：我们生产的产品不是拿来摆设，而最终是要卖给用户的。没有用户，产品再好也毫无价值；没有用户，工厂也就不复存在了。用户有求于我们，这是表面的，相对的，暂时的；而我们求用户光顾我们的产品则是实质的，长远的，绝对的。因此，千方百计地满足用户的需要，诚心诚意为用户服务，急用户之所急，想用户之所想，则是我们赖以生存的土地。为此，他们不光是注重厂的经济效益，更加注重社会效益：凡使用该厂的产品，他们为用户免费调试和进行技术指导；凡使用该厂的产品，不管使用多久，发现问题随叫随到。湖北省当阳水泥厂，过去使用的输送机常出毛病，两天打鱼，三天晒网，生产一直上不去。后来他们慕名到百矿购置新设备，百矿又常派出技术人员前往当阳，当面指导，亲手排忧解难。结果，该厂生产上去了，“死厂”复活了。一天，一辆吉普车风尘仆仆地驶进百矿大门。两位汉子从车上走下来，手里端着两面锦旗，走进厂长办公室，

紧紧握住百矿领导的手，激动地说：“谢谢，谢谢你们救了我们工厂啊！”原来，这两个人，一个是当阳县政府领导，一个是当阳水泥厂领导，他们为了表达对百矿的感激之情，乘专车跋涉几千里路，给工厂送来了锦旗。

当今社会，“回扣”风极盛。象百矿这样产品供不应求的企业，用不了任何细微的暗示，只要不怕“烫手”，闭着双眼，钞票也会飞进腰包里来。但是，百矿人却与“回扣”始终无缘。厂领导早就明文规定：从领导做起，分文不收回扣费。领导做到了，推销员也做到了。劳动服务公司、推销员经常将一些无法推舍而无奈何收下的“茶水费”、“回扣费”主动交到厂部，统一归公。最近，东北一家煤矿机械厂，为表示对厂领导的谢意，不由分说，将6000元现金赠给厂的领导，掉头就走。自然这笔款也归公了。

——团结、高效、廉洁、服务。这是胡建平厂长和他助手们的行动准则。为了达到监督和活跃民主气氛之目的，他们还规定每个月举行一次领导与职工对话会。

因此，这看似简单的八个字，却凝注了沉甸甸的分量。

百矿信誉高了，名声在外了。今年，百矿在广东省三水县举行的订货会，会上共签订供货合同2259万元，突破了该厂历年来一次订货额的纪录。