

萝北儿女

萝北文史资料第六辑

中国人民政治协商会议萝北县
委员会文史资料研究委员会

一九九〇年十月

目 录

- 开垦北大荒的领头雁……………陈 琦 (1)
- 耕耘在黑龙江畔……………钱东人 (7)
- 架桥工 引路人……………解培珩 (15)
- 情系北大荒……………陈 琦 (30)
- 热心 爱心 赤子丹心……………陶 端 (37)
- 赢得群众信任的人……………藏布龙 (66)
- 她在“经济法官”的岗位上……文止戈 (78)
- 积肥女工成了省特等劳模……………吴述新 (84)
- 爱心 苦心……………解培珩 (87)
- 呕心沥血育新苗……………胡长荣 供稿 (100)
- 好队长一柱一臣……………胡长荣 供稿 (106)
- 一个好队长……………原君海 (114)
- 一个普通的农机工人……………藏布龙 (120)

开垦北大荒的领头雁

陈 琦

杨华，五十年代青年人的楷模，开垦北大荒的领头雁。

提起杨华——北京青年志愿垦荒队队长，这个轰动全国的有名人物。五十年代的青年人，无人不晓。

1955年，党中央决定开荒四千万亩土地的计划公布后，北京市石景山区西黄乡乡长杨华，怀着“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”的心胸，在团中央直接帮助下，首先组织了为开发边疆，建设边疆的北京青年志愿垦荒队，来到边疆——萝北。

投身于难苦创业的生活中去。

血 书

滴滴鲜血表衷肠，革命征途不迷航。1955年，当青年垦荒队员刚刚踏进萝北荒原时，迎接他们的是蚊虫小咬。不久，又是零下40℃的冰天雪地，住的是屋内墙上挂满白霜的“水晶宫”。晚上睡觉戴着帽子，清晨醒来，眉毛、胡子、头发都变成了银白色，一个个成了白雪公主和白发老人。艰苦的生活，

恶劣的气候，个别青年忍受不了，有的走了，有的思想动摇了。青年队长杨华，看在眼里，急在心上。为了稳住人心，誓将青春献给北大荒，他召开了全队大会，提出：要战胜暂时困难，曙光就在眼前。队员的眼睛都在盯着他这位领头雁。杨华咬破右手中指用滴滴鲜血在白纸上写下：“我是荒原上一名垦荒战士。我要永做一个垦荒战士，我中途不叛变，不做逃兵，服从组织分配，坚决执行党的政策。要靠近党，依靠组织，要有办法去克服一切困难，完成党所交给我们的任务。我坚决做党和毛主席的终身好儿女，要把一切献给祖国”。

队员看到队长用鲜血写下的扎根边疆、建设边疆的豪言壮语，心情异常激动，也都纷纷表示决心：决不辜负党的厚望，要经得起艰苦生活的考验。随后，杨华向全体队员做了深入细致的思想政治工作，组织同志们联系实际学习了《钢铁是怎样炼成的》、《勇敢》……同志们思想情绪稳定了，安心垦荒事业。这位领头雁，又带领同志们，犹如大雁一样展翅高飞了。1955年9月至1956年3月，开荒1200亩，耕地350亩，伐木60万棵，砍柴270万斤，打草20万斤，盖宿舍36栋，马棚30个。

忍受、斗争，锻炼了一批党的好儿女，冬去春来，他们宛如排成“人”字的雁群在蔚蓝的天空中高

傲地飞翔。

河水清清人更清

共青农场的部分土地靠近嘟噜河。每年逢到雨季，两岸的田地，房屋常常遭到洪水的侵袭，仅1984年，淹没农田10万亩，经济损失达200万元。

巨大的损失，惨痛的教训，农场领导共同研究，决心根治嘟噜河。这一艰巨的任务，又落到这位55岁领头雁杨华的肩上，杨华同志欣然接受了任务。接受任务后，他同场水利科的同志共同研究制定水利施工方案。踏查是制定方案的首要任务，从冰雪还未融化的三月起，他同技术人员一起勘察地形。当冰雪融化之后，为了测量的准确，他常常行走在齐腰深的水中，哪里困难多，水险大，他便出现在哪里，沼泽地、草炭地、低洼地……他都反复走了几遍，有时出现在暴风雨中，有时拎着水靴，艰难行走在漂堡甸上。杨华有严重的胃病，不能着凉，吃凉东西，为了尽快地完成踏查任务，有时连续几天在野外工作，胃病犯了，同志们劝他休息，他全然不顾这一切，终于掌握了嘟噜河地带的地形地貌，得到了制定方案的第一手材料。

1986年，春风刚刚吹来，刺骨的寒风还没有消失。他就带领施工队来到工地，亲自指挥。哪块地段

需要加高，哪块地段需要加宽……他都指挥得井然有序。大堤修成了，可大堤上不知留下他多少汗水。农场原计划投资120万元，只用了80万元完成筑堤任务，年终庆功会上，他被管局评为劳动模范。

1987年汛期到了，凶猛的洪水滚滚而来。杨华连续三天在大堤上观察。这位工程指挥者，看到洪水按着人们的意愿奔腾而下，两岸的农田，房屋免遭了洪水袭击时，深深地叹口气说：“一年的工程没有白干。”当人们看到河水清清地流淌，小麦、黄豆迎风微笑时，就能听到有人说：“杨华的事业心，就象清清河水一样晶莹。”

时代的精神 忠诚的信仰

五十年代的人，追求更多的是精神。时代赋予了他特有的单纯、质朴、热忱、坚韧的性格。

他在农场当了多年的干部，为民办了很多事，为群众解决了不少的困难。人民群众为了答谢他，往往给送点礼品。他常对来者说，自己是一名党员干部，绝不能利用自己的职权，发民财。干部就是为民办事，怎么能去昧着良心，干那些对不起党，对不起人民的事。就这样一一谢绝了。他坚持了党的原则，树立了党的威信。

他常说：“实实在在地为党、为人民多做点工

作，贡献点什么，这才心安理得。”

1985年，在胡耀帮总书记的指示下，北京市政府帮助“北京庄”贷款，支援老垦荒队员一家一台彩电和部分奶牛。杨华却什么也没要。这期间，北京庄成立了贸易开发公司，杨华出任经理。他仍继续发扬艰苦创业的精神，为贸易开发公司盈利24万元，可他外出办事，却背着快餐面，每天出差补助费拿1.20元。同志们告诉他，可以多补助点，他还是按着原则办事。

任经理两年，他在北京奔波了两年，专门联系高档商品往农场发运。北京市给调拨了部分紧俏高档商品，为了这些他没少操心，好处费分文不取。他常说：“金钱、地位、名利不要去绞尽脑汁想它，也不要乞求别人怜惜、恩典。只要人民群众生活好过了，我就觉得活得轻松，对得起党，对得起人民。”

杨华到北京开会，宾馆服务员问他：“北大荒那么苦，你儿子不怨你，如果是我就怨你。他爽朗地说：“我儿子从没怨过我。他们对那里的一草一木都有感情。”服务员问：“三十多年来，你就没想到回来？”他笑着说：“北京是我们故乡，可北大荒是我热爱的土地啊，我这一生就交给北大荒了。”

忆往昔，峥嵘岁月。他没有辜负党和人民的重托，1955年出席全国青年建设社会主义积极分子

大会，荣获青年建设社会主义积极分子奖章，1956年出席省首届团代会，1957年出席共青团第三次全国代表大会，1985年5月作为特邀代表参加全国新长征突击手代表大会，受到了胡耀帮的亲切接见。

浩浩乾坤，挽不住人生的步履；茫茫苍穹，怎奈得飞逝的光阴。这位领头雁，两鬓染上白发，但时代的精神，忠诚的信仰，仍激励他带领一代年青人发扬着艰苦创业的精神，去建设北大仓的乐园。

耕耘在黑龙江畔

——记全国商业劳模沈滨

钱 东 人

黑龙江畔，萝北小县。

这里有一位商业战线上的辛勤耕耘者。1985年，他荣获全国商业劳动模范称号；1986年，他又被授予黑龙江省劳动模范。他，就是萝北县政协副主席、五金公司经理——沈滨。

沈滨并不是一个天生的成功者。五十年代末，他从商业学校毕业不久，刚刚二十出头，就被错划为右派。之后，他经历了二十二年的磨难。坎坷并没有使他消沉，却炼就他正视困难、战胜困难的铮铮铁骨和顽强意志，并给予了他观察社会，分析社会，在困境中求得生存和发展的本领和经验。

1979年，暖人的春风吹散了阴霾，党为他平反，并重新调他回商业战线。他，开始全方位地施展他的学识、本领和才能。1981年，他出任萝北县五金公司经理，时逢国营商业企业，特别是三级批发

商业最困难的时期。1982年，萝北县商业全行业亏损。沈滨领导的县五金公司却没有滑坡，没有萎缩，而是以销售、利润年平均百分之十的速度增长。

1987、1988年，在计划品种只剩下元钉、铁线的情况下，五金公司的利润增长幅度却加大了，利润额占全县商业利润的二分之一。连续四年，萝北县五金公司在黑龙江省县级同行业中，销售利润率、资金周转速度等主要经济指标均居榜首。同时期，公司固定资产增加了五十万元，职工收入增加了一倍。1985年，省政府授予萝北县五金公司“六好企业”和“先进企业”称号。

“商业企业家的本事

在于用活资金”

“资金——商品——增值了的资金”，这是商业经营的全过程。沈滨说：“一个优秀的商业企业家，应能从容地驾驭这一过程，并有能力加速这一过程。即通过控制投入，加速周转，来加大增值”。沈滨在实践中努力实现这一思想。他经营五金公司近十年，销售额增加了近三倍，而资金占用基本没增，由于资金周转的不断加快，利润额增加了四倍还多。

控制投入，沈滨在企业经营体制上进行了改革。

他率先实行司、批、零一体化经营。避免了库存重复、资金积压。沈滨还在改革建制，企业科学管理上下功夫。他认为：“进货是企业经营中的第一次竞争”。

“资金只有在运动中才能增大自身的价值”。沈滨根据萝北人口少，市场容量小的特点，制定了“短平快”的经营战略，借以减少资金的滞留时间，使有限的资金始终处于活跃的运动中。

五金公司的进货方针是以地区二级站适中批量为主。这样虽然进货起点高，但费用较少，路程近，周转快，见效大。一次，一名优字号电视机厂家建议提前五个月付款，可按厂优惠价供应电视机。沈滨一算，虽然进价低，但扣除五个月的利息和费用，几乎没有效益。他否决了这项建议。

当然沈滨并不反对从确有市场容量的大批量商品的厂家进货，并通过各种信息，积极寻找机会。1982年，他得知县境内几大农场急需大量民用电表，而省内各二级站均无货，便马上派人到烟台厂家一次进货几万块。二十多天的“短平快”，净挣万余元。

既要控制投入，又要扩大销售，保证市场需求，只有使库存商品与市场需求相适应。由此，沈滨对萝北县五金商品销售规律的分析得出：“五金商品也分季节性商品与常年性商品”。一位长于此道的商界同仁问

他：“此立论是否经得住销售规律的推敲？”他回答说：“这是实践中得出的。”

“何谓严冬季节性商品？”

“入冬至春节前，为家电销售旺季。”

“那么春季呢？”

“备耕生产急需元钉、铁丝及各种检修工具。”

“夏天？”

“五、六月，自行车可整车销售。”

“七、八月以什么为主？”

“七、八月，油漆、民用小五金、电线、电料升为主需。”

问得愈来愈急，答得流利干脆。

最后，沈滨补充说：“季节性商品也有需要常年储备的。如：小苏打、灯泡、自行车零件等等。常年性储备商品要有最高储备线和最低警戒线。达到高储线，停止进货；达到警戒线，马上进货。”沈滨的“研究”折服了商界同仁。他的这种做法使萝北五金公司的库存商品适销率达百分之九十五，基本上没有问题商品，库存始终保持在最佳状态。

企业经济效益寓于社会效益之中

社会主义商业企业的“效益观”在于它的二重

性：满足社会需求，以实现它的社会效益；努力扩大价值增值，以追求企业的经济效益。

沈滨深谙企业的哲理，融社会效益与经济效益为一体，创造了许多令人感动的业绩。

前几年，黑白电视机经营似出现停滞状态：各站、店电视机出现积压。一次，沈滨在大马河林场的调查中发现，村民们富裕了，急需电视机丰富文化生活。只是由于山高林密，电视屏幕在这里不显像，阻碍了人们购买电视机。回来后，沈滨一连几天几夜不睡觉，与技术人员一起，设计出了“山沟里的天线”。一个小雨淅沥的日子，他带领五金公司的人马，拉着天线和电视机，向大马河进发。在风雨中，经过三个多小时的安装调试，电视屏幕上终于出现了清晰的图像。人们欢呼雀跃。沈经理当场宣布：“买电视机，我们保送货，保安装，保维修”。大马河近一百户村民全部购买了电视机，成为黑龙江省第一个电视村。几个月时间里，他们销售了四百多台电视机。人们赞扬五金公司是“传送文明的使者”。沈经理知道，在传送文明的同时，五金公司在经营上也打了一个漂亮仗。

1984年，距县城一百公里外的联营金沟里传来：萝北县第一艘采金船急需船壳油漆。这是一种专用漆，一般化工商店均不经营，省内也不生产。但为

了萝北县的黄金事业，沈经理决定：往返三千多公里，历时半个月，用汽车从大连厂家，直接将所需二十吨油漆送到联营金沟。这一笔买卖，五金公司没挣着钱。但因“雪中送炭”，解救了生产之急需，从而赢得了这个企业的信任。他们与沈经理签订了全部采金船零配件的供应合同，使五金公司又做了一笔“意外”的买卖。

近年来，萝北县多种经营使商品经济有了极大的发展。沈滨了解经济的发展，参与经济的发展，以自己的实际行动支持了经济发展。他了解到当时木耳段打眼，使用手工皮带冲子，效率很低，而使用十三毫米的手电钻，可以保证质量并提高工效几十倍。于是他便派人进了大量手电钻，供应木耳专业户。先进工具的普及，使萝北县木耳产量由四年前七、八千斤，提高到二十万斤，产值突破三百五十万元。手电钻现已成为五金公司经营的一个正常品种，每年春季销售二百把左右，可获利六、七千元。

沈滨十分重视信息，为了及时了解生产和生活中的各种需求，在十分精干的管理人员中设置了一名专职信息员。长年走访基层供销社、农场和接待各来站人员，收集各种信息。每逢春季，他们会及时为农场送去机修配件、工具；开江、封江之际，他们会为渔民送去铁线；为发展养兔、养貉业，他们适时组织了

大批铁线；旱情出现，他们组织的海城水泵厂的优质三鱼牌水泵就会源源供应……现在五金公司经营品种超过三千五百种，在为生产和人民生活服务的同时，扩大了企业经营，提高了企业效益。

服务，是一项系统工程

销售，是商业企业经营的惊险跳跃。商业企业家的成功与否，就在于能否顺利跃过这一惊险环节。沈滨说：“销售就是优质产品加服务。服务对于商业企业，是一项十分重要的系统工程。服务好了，就可以树立企业美好的形象，就可以促进销售量的扩大，就可以增加利润”。

萝北县境内有县团级国营农场七个，还有鹤北林业局。农场、林业局都有各自的三级批发企业，三足鼎立。他们对基层供销社和农林场的商店采取了“三优先”、“四帮助”的服务战略。即：优先开票，优先转帐，优先出库；帮助松动资金，帮助维修家电商品，帮助建立五交化商品专柜，巡回批发帮助送货。每当基层来人进货，公司从经理到营业员都热情相迎，跑前忙后帮助选货、出库、装车直到送走，都让他们心里暖融融的。因此供销社进货额稳步增加；农场的进货额已占到公司总销售额的百分之三十。

服务，就是要为客户排忧解难。普阳农场建浸油

厂时需要一些特殊规格的大阀门。沈滨知道后，特意为他们到厂家订货。货送到农场，情况有变，他们用不了，要求退掉一些，否则将积压资金一点四万元。这事沈滨本可不管，可他看到用户着急的样子，决心帮忙帮到底。他到处为他们联系销路，最后在二级站的帮助下进行了转让。松动了一点四万元资金。1978年春天，凤翔镇曙光村一农民拿着一把刚买回去的手电钻找到店里说，因为接错线路，把“转子”烧了。一百六、七拾元的一把钻再买舍不得，又等着急用，急得团团转。沈滨一狠心，让营业员把好商品上的“转子”拆下来，安装在农民的那把钻上，“好钻”待日后到厂家处理。这一行动把农民感动得眼泪都掉了下来。

优质服务，就是信誉。信誉使五金公司赢得了顾客。一次县某一百货商店和五金公司同时来了“莺歌”牌电视机。一位顾客在那个百货商店旁的储蓄所取出了钱，却舍近求远跑到五金公司来买电视。问他：“为什么？”他说：“在五金公司买，放心。”

耕耘在黑龙江畔的沈滨，为萝北经济的发展做出了自己的贡献。