

2806

通渭文史

第15期



政协通渭县
文史资料编辑委员会

中央政治局会议纪念地——文庙街小学

邵希圣

长征时，毛泽东主席在通渭文庙小学首次朗诵《七律·长征》已家喻户晓，鲜为人知的是同时还在这里召开了政治局会议。

张博所著《中华人民共和国演义》第一卷第427页在记述周总理和罗瑞卿谈苏联一案时写道：“周总理眉毛一挑，回忆道：‘通渭县不就是长征快到陕北时我们大休整的那个县吗？我们就是在通渭文庙街小学开的政治局会议决定把革命大本营放在西北的嘛，我记得毛主席还在会上朗诵了他写的《长征》。’罗瑞卿说：‘正是这个县。’”

1996年10月21日《甘肃日报》载《榜罗的黎明》一文也证实：毛泽东主席“傍晚赶到通渭县城，接见了先遣团的将士，并向他们朗诵了这首（即《长征》）著名诗篇”。

1983年，当年聆听过毛主席朗诵《七律·长征》的红军先遣团指挥员王鑫同志专程来文庙街小学回访。

上述历史事实充分证明了文庙街小学在党的历史

上的重要，多年来，它一直成为激励文庙街小学广大师生团结奋进的力量，使这所历史悠久的学校在教育教学中创造了不少优异成绩。1993年已进入全省教育系统先进行列。

1995年暑期，中央电视台“军事天地”栏目摄制组专程来文小为《再说长征》大型纪实片的编制进行了采访录像。

1996年9月26日，该校师生隆重举行“毛主席《七律·长征》发表61周年纪念活动”，政府张敏政县长主持会议，地委副书记景江同志作了重要讲话。

鉴于有这样一个光荣历史，去年县政协应委员们的热烈要求，将在该校建立一座“长征诗”纪念碑做为重要提案提交省政协，得到省政协高度重视，并由省政府批转省民政厅办理，但因没有政府部门正规渠道报批手续而不得如愿。前面记述的周总理的回忆给这个提案赋予了新的更重大意义，渴望这一建议早日实现。

通渭地毯公司发展面面观

吴 烈 张大发

通渭地毯股份合作总公司(下简称地毯公司),为省一级企业。1983年以来,主要产品多次荣获省、部级奖,并且早已走出国门,远销日本、美国、德国、加拿大等国,企业也先后被命名为“全国轻工业出口创汇先进企业”、“省轻工行业管理先进企业”。至1995年底,地毯公司拥有固定资产250.7万元,流动资产433.3万元,其它资产55.8万元。职工人数达720人,各类技术人才30多名。有图案设计、梳纺、洗染、织毯、平剪等十多个车间,60多台设备,同时还形成了以总公司为中心,直属分厂和分厂为骨干,家庭、个体加工户为主体的生产网络。建车间以来的20多年,累计生产地毯22万平方米,创工业总产值7000多万元,实现利税610多万元,成为通渭支柱产业之一。

地毯公司的发展壮大,与通渭毛纺织业有密切的血缘关系,这可以追溯到十九世纪末二十世纪初。

迟于清末,通渭民间用线杆、纺车捻毛线就已

蔚然成风，到了民国十九年，便形成有相当优势的毛纺业，手工编织的毛衣、毛手套、毛帽等大量投入市场，成为千家万户的主要经济收入之一。时，以旧车站（今平襄镇综合加工厂附近）和三官殿为中心的毛线及加工品市场相当活跃，广泛吸引了外地大小商贾、客贩，并辐辏秦安、甘谷、天水等临近各县市。民国24年，西关居民邢志荣从上海引进手编机及其编织技术，促进了全县毛纺业的迅速发展，尤以平襄、蔡家铺、义岗镇、榜罗镇、常家河等地最为显著。1942年，平襄人南斌基从四川引进横机及其生产技术，又一次推动了通渭毛纺业的迅速发展，在全县整体发展的同时，形成平襄、马营两个股份制生产中心，产品也一举翻新，不但大量生产毛衣裤、毛背心等，而且开始生产毛裤、毛线毯。至1944年，全县毛纺织业已具相当规模，产品远销陕、川及河南、云南等地，对此，《西北日报》、《甘肃工业》等报刊都作过详细报道，称通渭是甘肃羊毛手工业中心，其产品“名著西北，驰名全国”。

我们追述这段历史，旨在说明一种经济现象的产生发展往往与产生这种现象的历史、地域、经济、人

文有着密切的关系。

通渭历史上交通并不发达，应该说是极为封闭的，但却处于兰州至天水的乃至进入川陕的交通要道，过往商贾、客贩较多，这就不但给通渭的毛纺织品提供了市场契机，也为产品打入城外市场编织了信息网路。其次，通渭经济落后，但群众的谋生能力并不差，加之土地广，三荒地又占其中的三分之一强，养羊一直是农民家庭经济的重要方面，而毛纺业投入少，设备简，原料又来自自己畜，聪慧的通渭人自然选择了这项事业，可以说这是一个历史的、地域的、经济条件的必然选择。正是这个原因，毛纺业才会成为通渭千家万户的群众性产业。由此，得出一个重要结论：广泛而雄厚的群众性生产，是通渭毛纺织业得以迅速发展的主要原因。90年代，通渭又出现了千家万户织地毯的可喜局面，这绝不是一种偶然现象，而是在一定条件下，历史与现实的必然接轨，这是后话，这儿暂不细说。第二，这种群众性优势被有识之士看准，通过两次技术引进，给通渭毛纺织业带来两次深刻的技术革命，也对后来的发展产生了深远的影响。从以上历史事实中，不难看出群众基础、资源、人才、技术、

市场，对一个产品，一个企业乃至一地之经济发展是何等的重要。

解放后，通渭毛纺织业在原来的基础上更有新发展，县供销社正是在这个历史条件下，利用现有的机械设备，于1954年开办了毛纺织加工厂。时有工人80多个，织机18台，生产所用毛线采用市场收购和群众代加工两种方式解决。这又让我们看到了那种历史的渊源关系，这种状况一直持续到了70年代初。

任何事物都在曲折中发展，毛纺织业一样。正当私营毛纺织业蓬勃发展之时，为了贯彻党中央《关于反对贪污盗窃和投机倒把的指示》，县上作出决定，“除了国营商业、合作商业和有证商贩以外，任何单位和个人都不准从事商业活动。”规定不种上市的24种农副产品中就有羊毛，后来又是打击资本主义倾向，又是割资本主义尾巴，在社员家庭副业遭到严格禁止，甚至严重破坏的情况下，社员群众仍在深夜油灯下偷偷加工毛线，并通过各种方式送交毛纺厂，维持着该厂的艰难运行。这里我们除了看到毛纺厂在发展中所走过的曲折道路外，还看到通渭民间毛纺织业的坚韧与顽强，它时时执着地为企业注入活力，要实难能可贵。

可歌可泣。

在人民的关怀支持下，毛纺业终于迈开了技改的步子，走现代化发展的道路。1971年，毛纺厂购进哈德曼牌旧梳纺设备一套，从而揭开了机纺纱的历史。自此，通渭县毛织业开始迅速发展。1973年，建成地毯生产线。1974年一厂分两厂——毛纺与被服厂。1983年再分出一厂：通渭县地毯厂。

二

1973年至1983年，是地毯公司投足起步的阶段。地毯车间成立初，有职工95人，年设计生产能力为2000平方米，实际生产309平方米。后增加至2100平方米。1974年至1978年，投资48.5万元，建成梳纺、洗染、织毯、平剪车间。1976年购置1台锅炉设备——这是通渭历史上的第一台锅炉，1977年由锅煮洗染改进为蒸汽手工洗染；1978年工人增至200多人，主要设备有普通车床、刨床、钻床、平活机、脱水机、自制洗线机等10多台(件)，年产地毯4000多平方米，完成工业产值140.5万元。1980年购置GRV-100型卧式染色机1台，421型染色机2台，500mm钢架40副。1982年购置平毯机1台，改手工平毯为电动平毯。当时，虽然

只是一个车间，但已具备了图案设计、剪花、洗染等工艺和技术力量以及基本设备。因此，这一时期，可以说为地毯厂成立作了技术、人才和设备上的准备。当然主要的是人才和技术力量。

1983年6月，地毯厂正式挂牌成立，为专门生产地毯的厂家。工人增至284人，年产量达到6949平方米。同年10月，中央轻工部工艺美术总公司在武汉召开全国地毯评比会，该厂生产的90道机抽洗京式地毯荣获图案、剪花、洗毯三项工艺第二名，平活第三名。这是一个良好的开端，它鼓舞了厂领导，鼓舞了全厂职工。当然，最有意义的是它说明了一个问题：别人能办到的事情通渭人也能办到，别人办不到或办不好的事情，通渭人却能办得到，办得好。事实也是这样。

1985年，地毯生产一举破万平方米大关，完成工业总产值274.06万元，实现利润7.14万元，上缴税金11.67万元，产品以出色的质量打入国际市场。1986年主要产品90道机抽洗地毯获省“百花奖”。1987年投资76万元，建成两梳两针生产设备，产量突破两万平方米大关，质量也大幅度提高，整个生产形势呈直线上升可喜局面。1988年至1989年，投资119.8万元，

建成办公楼、剪花、检毛、和毛整修等车间，购置自动蒸汽染色机、纺纱机、梳毛机、磨针机、烘干机、洗毛机等重大设备，使整个设备大大地向现代化迈进了一步。用地毯公司的话说，就是“积累一点，改造一点，发展一点。”1988年，京式地毯又获殊荣，在全国轻工业出口产品展览会上，捧回“金龙腾飞”铜牌奖，企业也被命名为全国轻工业出口创汇先进企业。地毯厂确实如一条“金龙”，披着改革开放时代的万道霞光，载着全厂职工的喜悦、全县人民的希望“腾飞”了起来。

那么，是什么原因使地毯厂在短短几年里得以如此发展之快呢？

是人才，是技术——何以见得呢？

1987年，工厂已拥有432人的职工队伍，其中，成立车间时的老工人占26%，85年前的老工人占80%（含26%），各类技术人才17人，其中工艺美术师1人，助理工艺美术师4人，工艺美术员6人，助理会计师2人，会计员2人，助理经济师2人，还有一批具有过硬本领的质检员。说明这时企业已有了雄厚的技术力量。另一方面，正值改革开放，实现工作中心向经济建设转

移的时期，厂领导不失时机的抓住两种发展机遇，一个是政策上的开放和企业自主权的逐步明确化，一个是产品多次获奖后，生产层、领导层、技术层的积极性，深化改革，趁热打铁，推动企业持续发展，给企业插上了腾飞的翅膀。80年代，企业界也有句哲言：“向科技求发展，向人才要效益。”这都充分说明了人才的重要，科学技术的重要。邓小平同志指出：科学技术也是生产力，而且是第一生产力。实践证明，这是颠扑不破的真理。

进入90年代，经济体制发生深刻变化，社会主义市场经济逐步取代计划经济而成为社会主义经济体制的主体。这一重大的社会变革又一次解放了生产力，给企业的发展带来新的机遇。但另一方面，市场经济尚处于胚胎发育阶段，难免存在不健全之处，加之企业一下子难以摆脱长期计划经济的束缚，而转入市场经济轨道。因此，90年代初，企业面临着社会主义市场经济的严峻考验，在强手如林的激烈竞争中，如何使企业立于不败之地，这是市场经济给企业提供的新课题。另外，地毯业在发展进程中，一直受国际政治风云和市场的影响；国内进出公司也直接左右着企业

的生产和发展。在这种状况下，地磁厂出现了徘徊不前、动荡不安的局面，产量下降，效益滑坡，工人生产情绪也受到冲击，企业在国际国内的大形势下，在大范围内开始了优胜劣汰。这既是自然法则，也是市场经济一个层面上的规律运动。只有顺应，不可抗拒，企业不是在改革中奋进，便是在守旧中灭亡。就在这紧要关头，厂领导审时度势，聚精会神地从计划、经济核算、分配制度、技术改造、产品创优、物能消耗、安全生产、职工教育等各个方面、各个环节，转换机制，全面改革，强化管理，抓质量求生存，严管理求效益。同时，加速领导层的观念转化，悉心洞察，认真研究市场动态，以尽快适应形势，达到驾驭市场的能力。功夫不负有心人。1990年，地磁厂由省二级企业晋升为省一级企业，产量下降到15345平方米以后，开始回升。紧接着于1992年成立地磁总厂，将原来的几个加工点改为直属分厂和分厂，隶属总厂。这是一项改革新举措，目的在于从管理主动权、经济利益几方面刺激生产，以保证总厂的经济效益，从而加快地磁业的全面发展。

这项改革给企业带来了一定转机，产量上升到

18000平方米。但从发展总趋势看，仍然处于徘徊状态。在瞬息万变、狂涛叠起经济浪潮中，不是潮涨就是潮落，徘徊意味着什么，厂领导心中有数，县委、县政府及有关方面也严重地注意到了这个问题，一个可能引导企业走出困境，实现新的腾飞的重大举措，从县委、县人大、县政府、县政协到厂领导，紧锣密鼓地酝酿起来。

1993年后半年，面对企业现实，围绕“进一步深化企业改革，推行现代企业管理制度”这个主题，县委、县政府作出关于在地毯厂实行股份制试点的决定，并成立地毯厂股份合作试点领导小组。政协主席孙毓业任组长，副县长孙北龙、李仕忠、政协副主席杜玉川、厂长南振长任副组长。12月16日，领导小组作出《通渭县地毯厂股份合作制试点前期工作安排意见》，一场更深刻的改革开始了。

1994年5月18日，地毯厂正式易名换牌：“甘肃省通渭地毯股份合作总公司”。这是5个多月来，企业在各级领导支持协助下，取得的改革新成果，它标志着企业已跻身现代企业管理行列。这是一个由表象到质的变化，然而真正体现质的变化的是企业的经济效

益。1995年，地毯产量一举达到25000平方米，完成总产值725万元，实现利润7万元，上缴税金57万元，均创历史最高纪录。改革的成功获得了生产的丰收。

三

对于地毯公司发展成长的记述已经结束了，但情犹未尽，言犹未尽，还有诸多思考。

(一) 人民企业人民办，办好企业为人民。

从前面的记述中，我们不难看出，通渭毛纺业在其发展进程中，经历了两种不同制度的社会，解放以后，又经历了几个大的社会变革和经济变革。但无论那一种社会制度、也无论处在怎样的政治与经济形势下，企业的命运，总是摆在人民手中，他们既是原料的供应者，又是直接生产者。以往的不说，1995年前后，地毯公司设在金县的半成品加工分厂有44个，从业人数达1000多人，没有这支庞大的生产队伍，就不会有公司25000平方米的产量，就不会有7百多万元的产值，就不会有公司前所未有的生产兴盛时代。

其次，从1975年起，地毯厂平均每年提供1500至2000人的就业机会，累计付给加工费300多万元，使一部分农民脱贫致富。因此，办好一个企业，绝不仅

仅是一个企业受益，受益的是全县人民群众。从这个意义上讲，企业胸怀全县人民，全县人民支持企业，是企业“可持续发展”的根本保证。每家企业是否都应这样思考。

(二)要培养人才，更要爱护人才。

从周边各县比较，通渭毛纺织业起步早，地毯生产也先于邻县。就地毯而言，当通渭的生产技术与生产规模已达到相当水平的时候，周边兄弟县才起步办厂，并且在通渭取经学习。可是，近年来，周边兄弟县的生产能力和生产水平都大大超过通渭。据了解，秦安、静宁地毯年产已达到70000平方米，而通渭才发展到25000平方米。追其原因，当然是多方面的，但其中一个重要原因是对自己的技术和人才缺乏保护意识。办企业(或其它事业)，人才与技术是第一要素，尤其是在激烈的市场竞争中，人才和技术的流失必然会导致竞争的失败。因此，培养人才与爱护人才，发展技术与保护知识产权具有同等重要的意义。

(三)有两个“温饱”工程，一个在企业，一个在农村，企业有温饱，农村不挨饿。

这里有来自县毛纺厂和地毯公司两户企业的两个

事实很值得深思：一是县地毯公司的两梳两纺设备还远远没有满负荷运转，多年形成的梳纺、洗染、平剪、洗毯等一套年近50000平方米生产能力的设备，由于半成品生产能力跟不上去，利用率只有40%。二是县毛纺厂四梳两纺机，因吃不饱而对外加工毛线。如果这些设备不受“饥饿”之困，年产10万平方米地毯毫无问题。

那么，如何解决企业的“温饱”问题呢？

农村是一个极大的造血工厂，农民是企业的“扶贫”能手。

通渭有436万亩之广的土地，但可耕面积只有180万亩，二分之一的是荒地，这组数字说明：1、农村至少有7万过剩劳动力；2、发展养羊业，年产羊毛至少30万公斤。如果能合理开发，并得特利，利将倍利。其次，全县各乡镇七十年代修的农技站及其它公用设施场所，均有闲置，倘能充分利用，进行地毯生产，就可做到投入少而受益多，更重要的是大量剩余劳动力的投入既可增加农村社员收入，解决其温饱，又能解决企业之“饥饿”，促进发展。企业、农村两个温饱工程相辅相成，一举两得，何乐而不为。

(四)企业要发展，不外乎占领市场，占领市场不外乎企业信誉，不外乎产品质量。

地毯公司要与外贸公司打交道，要用自己的产品创外汇，这是企业特点所决定的。细分析，有利也有弊，弊大于利。因为外贸公司对于市场经济更加敏感，竞争性更强，对于合同所履行的义务更大更艰巨，对产品质量要求更高。正是这个原因，地毯公司从提高全员质量意识，抓关键性工序生产质量，培养技术骨干，严肃处理质量事故等方面严把质量关，坚守信誉，化弊为利，推动了生产的发展，取得了良好的经济效益。这一点，有十分重要的借鉴意义。企业要借市场发展自己，市场要靠质量去占领，要靠自己的信誉赢得消费者的信赖。质量、信誉、市场三者的统一便是经济效益，其中，质量是决定性的因素。如果单用生产上的两大因素，质量与产量表示经济效益，就有“数量 $\times$ 质量=效益”这个公式。不难看出，如果质量等于0，则数量无论多大，效益也还是0，因此，毫无疑问，企业的效益来自质量，而质量则来自科学技术与科学管理，这一点，已成为企业界的共识。在我县，地毯公司已找到了一条求效益、求发展的途径，