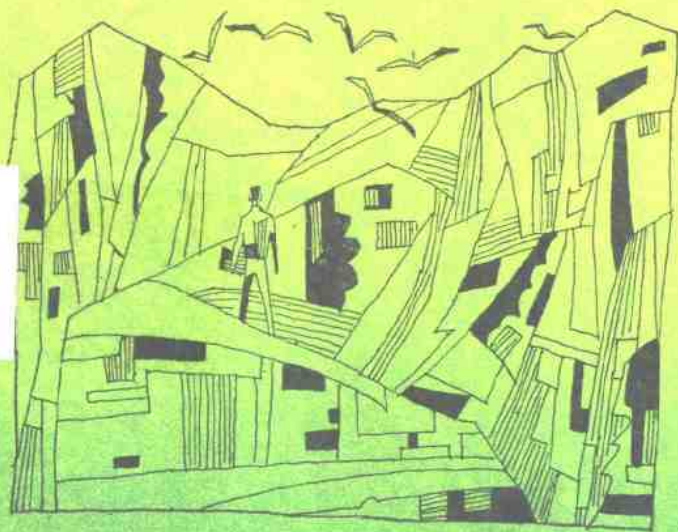


三河新志



中共三河县委宣传部编印

三 河 新 人 志

中共三河县委宣传部编印

誰給面手站站！們（小聲）

秀人物的动人事迹记录下来，把他们创业、耕耘、奉献的历程勾画出来，让全县人民从这些激动人心、可歌可泣的事迹中受到启迪、鼓舞和鞭策，激发建设家乡、首富三河的政治热情，动员更多的人献身于建设有中国特色的社会主义的豪迈事业。

《三河新人志》这本书是从100多篇征文中选择、加工、辑印而成的。尽管全县还有许多“新人”事迹感人而因篇幅所限没有编入，但可以说，这本人物通讯集是三河儿女创造新生活的缩影。从某种意义上讲，这是一本向人们进行理想教育、传播时代精神的清新隽永的教科书。

赤兔息影开建设伟业，金龙闻声拓首富新程。党的十三大为我们描绘了建设有中国特色的社会主义蓝图，社会主义初级阶段的理论之光普照三河大地。我期望，在建设全区首富之县的征途上，将涌现出许许多多志同道合者，与“新人”一起，加快改革的步伐，创造出更加辉煌的业绩。我相信，随着《三河新人志》的广泛传播，会有越来越多的“三河新人”出现在首富县建设的史册上。

一九八八年四月

目 录

走在前面的人

- 记县五金机电工业公司李治邦…………… (1)

一位辛勤耕耘者的足迹

- 记县工业企业家李植耕…………… (5)

一个勇于开拓的实干家

- 记县砖瓦一厂厂长张春利…………… (10)

滴滴浓香映厂魂

- 记县酒厂厂长徐文富…………… (14)

勇闯富路

- 记农民企业家李福成…………… (17)

洞察市场巧经营

- 记县五金公司经理任宗林…………… (19)

开拓者的脚印

- 记马起乏村党支部书记王洪元…………… (22)

拔穷根的人

- 记南曹庄村党支部书记王贵…………… (26)

眼镜厂的眼光

- 魏得利和他的企业发展…………… (29)

为残疾人铺平生活之路

- 记李旗庄乡残疾人福利厂厂长李兴业…………… (32)

求索者的脚印

- 记京东煤气用具厂厂长王富深……………(35)

困惑中的崛起

- 记李旗庄乡水磨石厂党支部书记罗井山……………(39)

创业路上“抠”厂长

- 记李旗庄乡砖厂厂长李金城……………(43)

昂昂自负青云志

- 记李旗庄乡化工实验厂厂长刘栋……………(45)

砖厂“状元”

- 记城关镇首富砖厂厂长王万明……………(48)

全凭富民一片心

- 记北关村主任刘千太……………(50)

耄耋之期忘忧年

- 记复兴庄村中兴综合厂厂长王惠云……………(53)

志为全村铺富路

- 记燕郊二街党支部书记赵彦生……………(56)

燕山脚下的奇葩

- 记八百户村党支部书记高惠……………(58)

乘风逐浪勇扬帆

- 记西岭建材运输公司经理刘宝金……………(62)

致富路上唱新“戏”

- 记北岭村党支部书记杨成福……………(65)

创奇迹的人

- 记黄土庄乡构件厂厂长陈银……………(67)

创业者的追求

- 记皇庄镇链条总厂厂长张寿永……………(70)

一枝一叶总关情

- 记行仁庄村党支部书记张德印…………… (74)

放眼无穷世界宽

- 访商城股份有限公司经理孟昭成…………… (78)

造纸厂翻身记

- 记管辛屯乡造纸厂厂长张东生…………… (83)

白手起家创大业

- 记赵河沟乡建筑队党支部书记周存柱…………… (85)

他和村民坐在一条板凳上

- 记大枣林村党支部书记高宝常…………… (88)

搏击者的路

- 记大堡庄村党支部书记李宝存…………… (90)

致富路上的带头人

- 记东辛店村党支部书记李旭林…………… (93)

上任三年间

- 记程官营村党支部书记沈呈江…………… (95)

晚霞在燃烧

- 记管辛屯乡第二砖厂厂长陈祐…………… (97)

一个厂长的追求

- 记灵山乡砖厂厂长骆朝栋…………… (99)

创业者的歌

- 记西洋皮鞋厂厂长吴士禄…………… (101)

古稀老人的奉献

- 记汴老淀村五金工艺品厂厂长李华峰…………… (103)

三年，一年一大步

- 记高楼镇砖厂厂长石克荣…………… (105)

桑榆霞正红

——记齐心庄乡五金厂厂长康福田…………… (107)

忘我奋斗精神赞

——记孤山乡新型建筑材料厂厂长王界光…… (109)

这盘棋该怎么走？

——记小崔各庄乡印刷装订厂厂长李福生…… (111)

可敬的“煤炭天使”

——记县燃料公司经理厉广学…………… (113)

生意家的胸怀

——记县商业局燕郊批发公司经理罗金福…… (115)

靠路就念“吃路经”

——记银丰酒楼经理张亚芳…………… (118)

妙手回春

——记县交通局搬运站站长马巨如…………… (120)

崎岖历尽坦途来

——记县劳动服务公司建筑队经理乔俊清…… (124)

勇于改革拓新路

——记引潮灌区管理处处长张殿奎…………… (127)

魂系农专

——记县高楼农专校长焦呈琪…………… (129)

勇于改革的园丁

——记县城关二小教师白维凤…………… (133)

千家幸福我幸福

——记段甲岭医院医生高淑娟…………… (136)

深山里的广播迷

——记蒋福山乡广播机线员杨继承…………… (139)

汗洒园林果飘香

- 记县农林局农技员王连荣…………… (141)

于微细处见功夫

- 记农民核雕艺术家张文华…………… (144)

勇在潮头立的人

- 访县古城肉联厂厂长宋志明…………… (148)

为乡亲们铺富路的人

- 记省先进个体劳动者陶德明…………… (150)

靠科技知识腾飞的青年

- 记新集镇任庄子村李朝红…………… (153)

一个残疾人的致富路

- 记小庄子村个体缝纫厂厂长恒春侠…………… (156)

“铁税官”的追求

- 记燕郊税务分局副局长张合贵…………… (160)

司法战线上的骁将

- 记县司法局律师事务所主任张广才…………… (163)

改革者的第一步

- 记县地毯厂洗染车间主任赵勤…………… (166)

在保管员的岗位上

- 记县土产公司保管组长张秀兰…………… (169)

在平凡的岗位上

- 记县火化场职工郭永福…………… (172)

走在前面的人

——记县五金机电工业公司李治邦

县五金机电工业公司以连续奇迹般的变化，赢得了千万人的关注。请看：1978年还是一个只有70人的小五金厂，现在成为拥有5个厂、700多名职工的五金机电工业公司。

产品由单一生产挂锁，现在已发展到车锁、干洗机、电磁离合器、模具等十多个品种，畅销全国。

产值由1978年的56万元，增长到1987年的1150万元，9年增长20.5倍。

利润由1978年的4.7万元，增长到1987年的160万元，增长34倍。

人们说，五金厂之所以发生这样的变化，关键是老厂长（现任县经委副主任、公司党支部书记）李治邦的一招一式都走在人们的前面。

—

早在改革还没有成为时代的潮流时，李治邦就已从企业的现实弊端中看到：企业的出路在于改革。自1978年以来，他经过反复调查研究，分析了上万个数据，在企业内部先后实行了计件工资、联利分成、联利计奖、费用包干、定额生产等20多项改革，彻底打破了“铁饭碗”，取消了“大锅

饭”，把职工的责权利紧紧联在一起。这些改革，深受“勤”者的欢迎，懒人的反对。有的挥舞“棍子”、“帽子”，说李治邦搞资本主义，拒不接受生产定额；有的完不成任务，月工资减少，就领着孩子老婆到他家要吃要喝；有的因违反厂纪受到处理，竟持刀弄棍相威胁。李治邦没有被这些气势汹汹所吓到。他说：“刀架在脖子上也要坚持。”事情就是这样，坚持就是胜利。1978年开始实行改革，1979年初见成效，产值和利润分别实现75万元和6万元，1980年又比1979年翻一番。1981年翻二番。人均收入增长了1.4倍。这使人们服了，“改革好”成为大家的心声。

人们都说，李治邦总是在别人还没有想到，或想到还没有做到，或想做还不敢做的时候，他竟出人意外地把事干出来了。启用合同工当厂长，早在1978年还被人视为不成章法的事情，而他先后提拔了年轻有为、懂经营、会管理、技术全面的9个合同工担任了厂级领导职务，现已有的担任经理、副经理等职。当时，有人说：“五金厂让合同工当厂长是蝎子拉屎独一家。”就是这独一家，创造了独具风采的事业。

二

五金厂的干部职工们都说：“我们的老长厂耳朵长、眼光好。”耳朵长，是说他建立了一个遍布全国的信息网络，在十个人、中城市设立了43个信息网点，有专兼职信息员64人，每年为企业提拱各方面信息数百条。眼光好，是说他对市场了解透，项目上得准。1976年，他通过听取用户的呼声、调查市场的余缺，第一个生产出金属大衣架，曾成为北京百货大楼的热门货。1985年底以来，又根据城乡干洗衣物难

的问题，研制出25、15、8公斤型自动干洗机，立即成为市场的紧俏货。在不到10年的时间里，他为厂里策划开发了14种新产品。他就是这样，在企业兴旺的时候，就开始注意开发新产品，以产品养产品，以老辅新，拓开了企业的自我腾飞之路。对老产品不断地升级换代，常销常新。自行车锁已有9年的生产史，目前发展到第6代产品，16种不同花色款式。年产量由开始时的14万把增加到300万把，仍供不应求。大衣架原属独家生产，后来，市场上出现了仿制大衣架，他立即改型换代，改圆型为棱型，改一用为三用。他管这叫“加塞儿”对策，从竞争中挤进去，不断地使自己的产品居同类产品的首位。

三

李治邦还有一种独到的“信誉观”。他认为，“信誉第一，用户至上”不是光凭口头说的，而是要通过行动去赢得用户的信赖。车锁是易损产品，一般是没有实行“三包”的，而他不但要“三包”，而且还加“两保”，即保经营者和用户不因产品质量问题受一分钱损失。1985年，浙江一用户从上海购买一把车锁，使用一段时间后，锁把掉了，来信对他们提出批评。李治邦立即复函道歉，并寄去一把新锁和8分钱邮票。对此，有些人不甚理解，认为年产300万把车锁，谁能保证不出一个次品呢？可李治邦认为，一把锁在我们公司只占300万分之一，但到用户手里就是百分之百。为了确保产品质量，他除建立从公司、厂、车间到班组的层层质量管理体系外，还在全体职工中开展了“假如我是用户”的大讨论，增强了职工的质量意识和职业道德观念。

用户在购买美观耐用产品的同时，还需要周到的服务，这二者之和构成用户心上的质量第一。李治邦说，我们争的就是这个第一。1986年，新疆某地从这个公司购置一台干洗机，尽管在公司进行了调试，但用户还不放心，他就派两名技术员跋涉4600多公里前去帮助调试，往返一个月，花去费用2700元。用户非常感动地说：“真没想到，你们这样讲信誉，服务这样周到，你们的企业一定会兴旺的。”

目前，李治邦虽已因年过六旬而退居到顾问的位置，但他亲手培育的新的企业家——公司的经理、副经理和厂长们，正在不断地向新的目标迈进！

（雷继承 李宝中）

一位辛勤耕耘者的足迹

——记县工业企业家李植耕

三河县水泥厂以连年惊人的发展速度跻身于全县工业企业盈利大户之首。建厂时的1974年同13年后的1987年相比，水泥由年产2680吨，增加到9万吨以上；利润由8000元增加到170万元；固定资产由30万元增加到687万元。

人们说，水泥厂的巨大变化，倾注着原厂长兼总支书记李植耕的满腔心血呀！

艰苦创业

李植耕是水泥厂的创始人之一。人们记得，当他于1974年5月调本厂任厂长时，企业缺资金、短设备、少技术，累计亏损9万多元，职工开不了工资，企业濒临倒闭。李植耕到厂后，跑资金，购设备，带领全厂50名职工搞基建。饿了，用开水泡凉饼子吃；困了，轮流在工棚打个盹。计划3个月工程，硬是30天竣工，树起一座年产万吨小立窑，6月投入生产，年底产水泥2680吨，盈利12000元，企业有了转机，职工看到了希望之光。

1986年11月，水泥厂机窑进行一年一度的大修，为使机窑尽快恢复使用，李植耕天天和职工一起冒着刺骨的寒风，上窑台高空作业，下机房检修设备，一把汗一把灰地干。一

天，由于连日的劳累，李植耕感冒发烧39度，仍拖着病重的身体一步一晃上了窑台，突然感觉眼前发黑，差点晕倒在窑台上，是职工含着热泪把他搀扶下来送进医院。病没好利落，他又出现在大修现场。

就这样，李植耕以顽强的拼搏精神，带领职工艰苦创业，迎来了企业发展的时间和速度。

心心相印

李植耕常说，感情投资是调动职工积极性、产生发展企业回天之力的灵丹妙药。他以一颗菩萨心肠，十几年来同全厂职工心心相印。

1986年9月，原料车间党支部书记王永利的妻子患骨瘤住进通县医院，王永利没有告诉李植耕，也没请事假，而是让女儿去医院陪床。李植耕知道后批评王永利说，“你这样做就不对了，职工家属有病，得不到厂方照顾，我这个当厂长的是‘欠帐’的”。随后，李植耕花钱买了水果、罐头多次去医院看望，王永利妻子病愈出院，他又安排小车接王永利家属来厂疗养。王永利连忙推辞，李植耕语重心长地说，

“你爱人还没好利落，家里那么多活，你又帮不上忙，她在家能闲得住吗？”一席话，说得王永利心里热乎乎的。

李植耕时刻把职工的安危冷暖挂在心上，用他自己的话说，“职工的困难就是我的困难”。职工说，“李书记对我们一番苦心，厂里工作不管做多大难，我们也要干好。”

短短几句话，道出了干群之间的鱼水深情，这不正是水泥厂的力量所在吗？

严于律己

企业的发展离不开好的厂风，李植耕以他率先垂范的精神和行动为带出良好的厂风做出了无私的奉献。

近年来，水泥厂建了占地面积为1947平方米的42套职工宿舍，全厂34户双职工家属分两批迁入新居，而李植耕却一直住在与生产车间较近的仅15平方米的小屋里。到过水泥厂的人都知道，在他那间卧室和办公室合二为一的小屋里，还是建厂初期添置的桌椅、立柜，现仍继续服役效力，显得有些寒酸，这对每年获利100多万元的先进企业来说，似乎有点不相称。

“企业底子薄，国家还不富裕，不能摆阔气，艰苦奋斗是我们的立厂之本。”李植耕这样说。

对待报酬，李植耕一直拿职工的平均奖金，有人说，“现在，党员干部同样实行按劳取酬，论责任和贡献，您应拿高一等的奖金才合理。”李植耕说，“各厂情况不同，咱厂生产工人最辛苦，应该让他们多有所得，因为生产工人是企业所依靠的主要力量。”

李植耕对自己严要求，对子女、亲属同样如此。

去年初，水泥厂招收新工人，他的孙女李晓东应招报考，差三分不及格。在厂企管会定工会上，一些干部说，“只差几分的事，照顾一下吧。”李植耕十分严肃地说，“差一分也不行，不能在我家开这口子。”就这样，李植耕在水泥厂任职十几年，他的子女、亲属没有人沾过光，而是休他、尊他、爱他。难怪人们说，“李书记家教从严，家教有方。”

奉献余热

1987年10月，水泥厂实行承包经营，已逾花甲之年的李植耕没有参与承包，调经委当了顾问。他人离开了水泥厂，心却拴在水泥厂。

自1986年以来，李植耕就苦苦思索着水泥厂的发展前景。近年来，本厂水泥生产趋于饱和，三河周围市、县已先后建成几个同行业厂家，企业如何在“夹缝”中求生存，求发展，产品怎么样才能在激烈的商品市场上立足？走自己的路，上新项目，开发新产品，企业发展立足于自身。李植耕为企业制定了自己的发展战略。

接着，他和本厂工程技术人员一起精心研究、设计了几次方案，但都因达不到理想未定下来，直到第四次，重新扩建一座年产5万吨425号熟料的旋风立筒预热器窑水泥生产线，最后一锤子定音。当时，企业已承包，按说，他完全可以把工程设计、施工等项任务移交企业现承包人，他没那样做，在企业承包竞争中，他就说，“不论谁承包，我都做后盾。”

为使扩建项目早日建成投产，他拖着病重身体三次去省城石家庄呈请项目，四次去唐山水泥机械厂洽谈设备，还多次到已建成投产的丰南、承德县水泥厂参观学习……一些老同事劝他说，“你都这么大年纪，又离厂，还跑什么？”李植耕认真地说，“它，关系到水泥厂的命运，一天不投产，我一天歇不下来。”经过努力，省建材局很快通过了水泥厂经过精心筹划、设计的可行性施工方案，省建行拨给了贷款……，预计今年春正式施工。这个项目建成投产后，每