

先说说厂长

人们都说厂长张和是个“精灵鬼”。也难怪，这位厂长讲起话来，既干脆又翻人寻味。“我不怕竞争，不怕别人到我们家门口拉用户！”难道真的有人到他们“家门口”拉生意——打一听，果不其然。那竞争“热”劲很是，全国有700多家冷冻机厂，不能不抢生意！

论竞争手段，张和不失“大厂”风度。

“让开大路争高峰！”这话的意思是，“你冷我不冷，你热我不热”，说白了就是在国内抢“饭”吃，不搞大扩张，要向国外产品攀比，进入国际市场。“六五”期间，他们厂开发的新产品主要面向国内市场；进入“七五”以后，他们便到国际市场上与强者比高低。那年，一下子从号称世界制冷之王的丹麦萨布罗公司买了5台不同规格的样机。这还不算，他们还搜集了美、日、苏、联邦德国等十几个国家名牌产品的资料，整理出27大项、8700多个对比数据。经过几年的努力，实现了五大系列主导产品的更新换代。

不过，这位厂长也真够“精”的。比方说引进潜压机，买一台新的要30多万美元，而他们只花了3万美元。那时候，为了尽快进入国际市场，他们干脆“做”了。搞引进谈判，谁来都谈，外商对他们也特感兴趣。奇怪的是，张厂长只谈不卖，用的话说，这叫做“从谈判中增长知识”。若谈到真格的，别人是“三思而行”，他张和则“五思”以后再定。所以，那些些年，他们引进的两条生产线、40多台先进设备，没有一台闲置睡大觉的，都派上了用场，没白花钱。

张厂长要为本厂的产品拿到金牌。有一种制冷机出口量很大，他琢磨着能行，就直接来北京“毛遂自荐”，居然一下办成了。到目前为止，大连冷冻机厂已有18个品种规格的产品获国家金银质奖、部省优质产品奖和国际亚洲杯奖。日本前川制造所有位销售部长曾多次来中国，他得知“大冷”近几年的发展状况后，觉得“大冷”的产品很“可怕”。张厂长却对自己周围的同志说，我们同国外先进企业相比，差距还大着呢。

再谈点史料

整整10年，大连冷冻机厂可以说是一个“青重叠叠，光彩夺目”。1980年以来，他们的产量、利润平均每年都以10%左右的速度递增。现在，这个厂各项经济技术指标在全国同行里名列前茅，出口创汇额占全同行产量的70%。

然而，客观大环境并未赐予他们特别的优惠。国机几



解开「难」的链条

英山县扶贫和计划生育工作采访札记

本报记者 蒋亚平

计划生育，天下第一难。

贫困山区致富，天下又难。

在贫困山区抓计划生育，难上加难。难的结果，是越生越穷，越穷越生。但是，对于地处大别山腹地、被列为全国重点贫困县的湖北省英山县来说，这一“难”的链条ake已经解开了，扶贫和计划生育二者之间，开始出现振奋人心的良性循环。

经济增长：全县财政收入由1985年的670万元，上升到1791万元，年递增27.4%；农村人均纯收入，由191元上升到385元，年递增17%，原有3.3万贫困户中有91%已越过温饱线。

计划生育：从1986年到1989年，全县的人口自然增长率依次为10.77%、9.14%、8.65%、8.14%。1989年，全县多胎率仅为0.6%，晚婚率和计划生育生育率分别为57.6%和92%。

英山县也因此声誉鹊起：全国扶贫工作先进县，计划生育先进县……

二

在英山，记者有一个很深的印象，就是无论是扶贫，还是计划生育，都不应当作为一个部门的工作，而是摆到事关全局的高度来抓；而且，对于二者的关系，也有着十分清醒的认识。

这一认识，来自多年失误的教训，也是日益恶化的生存环境压迫下的觉醒。他们算过这样一笔帐：全县人均耕地面积初期为1.22亩，现在只剩0.63亩。同期粮食总产增加了2.6倍，但人均占有量只增长了41%。在英山县，目前脱贫与返贫的临界点很大程度上取决于人口多少。5口之家，总收入1500元，就属基本解决温饱，添一张嘴，当年就会返贫。

结论是清楚的：两种生产（物质生产和人口生产）一起来抓，一个要上一个要下。这也是难点所在。在近几年的扶贫过程中，英山县逐渐摸索了一些自己的做法，他们归纳为“四个结合”：

在制订扶贫规划上二者紧密结合，扶贫规划中，既有经济发展的目标、重点、布局、措施，又有人口控制的总体目标和实施办法。县里订有“滚动式”5年人口计划，该县制订全县适龄青年、已婚育青年和农村独生子女普遍摸底，逐户造册登记，由此预测和下达5年中各年的一胎、二胎指标。对贫困户和贫困户，则每户每户造册，做到脱贫致富目标家喻户晓，人口控制目标家喻户晓。

在具体政策上紧密结合。针对扶贫开发工作与计划生育之间出现的一些矛盾，县里明文规定对带头实行计划生育和计划生育有暂时困难的农户实行“六优先”：优先定为扶持对象，优先承包扶贫项目，优先发放扶贫资金，优先提供扶贫物资，优先减免社会负担。仅1989年，全县就据此优先确定了854户扶持对象，优先安排就业1200多人，优先安排扶贫资金83万元和化肥供应130吨。

在考核干部政绩上紧密结合。每年年终评比，计划生育指标同总产值、财政收入、人均收入一样重要，从1988年起，规定凡计划生育为全县后5名的，一律取消评选先进的资格；强化实行计划生育“一票否决制”制度，凡是违反计划生育有关规定的，不得提职晋级、评优评先、农转非、转正定级等。

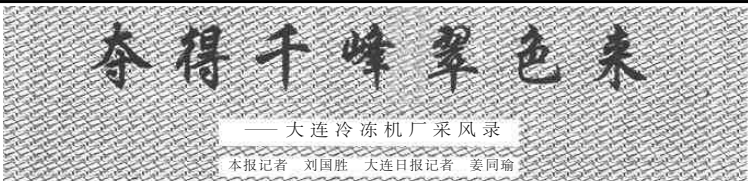
在干部扶贫办上紧密结合。要求这些“点”既是经济开发的扶贫点，又是计划生育的示范点。3年来，18个副局级以上干部联系点无一超生，103个乡、办、委、局的联系村只有7个村超生12人，但均无多胎出现。

三

“四个结合”不仅仅是一般的工作方法，它还意味着英山人开始形成适应于改革开放大形势的新思维。如计划生育户实行“六优先”与以前那种生育越多补助越多的做法有了根本区别。这样虽然暂时、暂时拉大了一些贫富差距，但有利益和长远的综合扶贫。下达5年滚动人口规划也是这样，独生子女能够从中切实地感受到计划生育是有保障的，只是时间安排不一，从回避了因担心政策有变趋生、超生的现象。

计划生育的具体措施也有了相应的改革，在该县胡家墩村，记者到农民吴家庆家访问。她是英山县新的计划生育管理方式，记到吴家庆户中心户之一。按照这种方式，以村为单位每5至15户建立一个计划生育中心户，推荐老干部、老党员、退休职工或有威望的人士担任中心户长。作为中心户长，吴家庆户长，在她家墙壁上，贴着一张表列出：一胎、二胎、上环等项目。对这些中心户，规定了一套完整的奖惩、责任制度。显然，英山县这种管理方式，更使身处群众之中的这些中心户能随时宣传、疏导、说服，解决了山区工作措施难落实等难题。到1989年底，全县已建立中心户8215户，联系着6.4万多的计划生育户。关键是在于

英山脱贫，希望在山，山的开发关系到脱贫，全县已建立了人的素质和数量。一形象反映二者关系的顺口溜目前已成为英山干部的口头禅和不时可见的顺口溜：“多造林，少生人，收入增，早脱贫，不造林，只生人，收入减，永远贫；多造林，多生人，等于零，难脱贫。”有这样的认识和相应的行动、措施，英山人民定会会有一个富裕的前程！



本报记者 刘国胜 大连日报记者 姜同伦

到0.3%，其他大部分产品须进入市场调节。尤其是近一二年，原材料、机电配套产品涨价，能源紧张、资金短缺和产品滞销的严峻形势，同样冲击和威胁着大连冷冻机厂。去年上半年，光是用户退货额就近8000万元，非正常地拖欠货款1560万元。6月上旬，这个厂的发货总额仅相当于往常一天的发货量。大连市机械系统有40%的企业亏损。而“大冷”却与众不同。去年，这个仅有2000名职工的企业，工业总产值已突破6亿元大关，全员劳动生产率和人均利税率分别达到4.83万元和1.87万元，创历史最高水平。

是什么东西使他们取得如此成绩？说来话长。这里，仅向读者提供一些有关的史料。

1985年5月，上任不久的张和刚从北京开会回来，便向全厂职工提出一个尖锐问题：“大冷”向何处去？这突如其来地发问，在厂内引起不大不小的震动。“大冷”已走在全国同行业前面，干嘛还提出“向何处去”？那时，厂内干部职工正在“热”头上，况且上届领导班子已制定出1985年生产计划，产值提高30%，利润提高28%，大家都赞成。可是，这位新上任的张厂长却忧心忡忡。产值提高30%，当时完全可以实现。那么，以呢？“大冷”在国内虽说是先进，但同国内先进企业比还落后，第一，产品水平不高；第二，质量不稳；第三，生产手段陈旧。这三个问题不解决，今后5年肯定上不去，搞不好还可能被人吃掉。所以，张和认为产值只能提高10%。这下子把大伙弄“懵”了，“怎么，你和张厂长就不想再‘跳’了！”干部职工百思不得其解。厂中层以上干部为这事开了好几次会，经过反复争论，反复研究，最后，大家的思想总算勉强通了。接着他们便发动职工找差距，结果，一下子找出四百多条。事后当他们醒悟过来时才发现，那次张和一手主导的“降温”活动，对“大冷”来说，是关键性的一步，否则，“大冷”的辉煌历史……

自此以后，他们开始把眼睛紧盯着国际市场，并且通过“扫描”，把目标集到了东南亚。“七五”期间“大冷”被列为机电行业重点技术改造企业之一，借此东风，他们利用贷款和自有资金，有计划有重点地进行全面技术改造。同时每年还投入一产品进行的新产品开

产品进入一个国家的市场并非易事。而一个企业向一个陌生的国家去搞独家产品展销，对一般人来说，恐怕连想也不

敢想。1988年夏，大连冷冻机厂决定到泰国首都曼谷开一闱，在那里举办独家产品展销会。那时，泰国的制冷设备和产品主要是日本和丹麦的市场。说实话，“大冷”的这一决策带有很大风险，因为一旦发出去的20多台制冷机卖不掉，不仅要承受200万元的经济损失，而且会名落孙山。然而展出效果却大大出人意料，仅半个月时间，展销产品即全部卖光，还签定了40多份（套）的订货合同。泰国副总理亲自为展销会剪彩。泰国两合公司经理后来公开宣称：“不是‘大冷’的产品我不买。”“大冷”在东南亚不仅站住了脚，而且在泰国、印尼、马来西亚、菲律宾、新加坡和香港、台湾设立了代销代理商。同时，还在一些国家和地区开办了合资企业。如今，泰国74个府中已有60多个府在使用“大冷”的产品。就连日本市场也开始出现“冰山”牌的中国货。

素不相识的《东方贸易阿拉伯市场》杂志从香港寄来通知，称由世界著名出版公司西班牙“编辑办公集团”与拥有来自世界120多个国家的7000多名经理人员组成的领导者俱乐部和来自世界各地贸易专家联合组成的评委委员会认定，鉴于大连冷冻机厂在亚洲地区的贸易中作出的突出贡献，评选委员会成员一致投票决定，授予“大冷”1988年度国际亚洲杯奖。

1989年，“大冷”的产品出口实现额已达到2025万元，是1985年的20.5倍；今年一季度出口成交额为1200多万元，比去年同期增长199.6%。

最后讲几件事

“大冷”很早便组建了一个冰山制冷工业集团。1988年8月，当因难销向企业定案时，“大冷”通过技术服务部获知，过去产品销售时签定的中间用户购货合同和直接用户合同出现了违约拖欠合同的奇怪现象，纵观国家物价、信贷、资金、税收和信贷基础设施的态势，他们预测到1989年形势将会十分严峻……

“谁说要我们当时就已预测到市场将会发生疲软，那纯粹是扯蛋！”张厂长在向笔者透露他的经营机密时，特别强调要反对过言其甚。他继续说，“经过分析，我们预感到形势不妙，那倒是真的。所以，当时我们不敢有半点疏忽，立即组织力量了解市场地位，并尽早动手调整产品结构。”

这位让人捉摸不定的厂长后来狡黠地笑着说：“等到了市场

“我们尝到了当‘上帝’的滋味”

本报记者 张锡力

200块砖价值不过百元，但

他们当即决定开专车派专人去采购。第二天，姚宗泰跑了北京许多家建材商店，终于在一家小店里买到了200块砖，并马上把货送到了部队。这时部队两位采购员已经来了去老冯的机票。部队领导紧紧握住老冯的手连声说：“太感谢你了，您可帮了我们的忙。”

事后，这个部队从销售市场订了60多万元的货。

业务员郑洪基是有名的“石材大王”，有一套用大理石等石材装饰墙面的独特技术，他总是毫无保留地为用户服务。一次，他利用星期日帮某饭店搞装修，不情不愿地去了，他醒来的第一句话

是：“因纸在我的衣兜里，他们的工程月底完工，我去不了。请您从店里找个人，帮帮他们。”这样感人的事，在这家销售市场还有不少。一位外来的顾客激动地对记者说：“在这里，我们尝到了当上帝的滋味。”

过去，销售市场高档建材产品较多。市场疲软，曾经热销的人造玛瑙浴盆、亚克力龙头、电动窗帘等高档货受了冷落。销售市场及时调整产品结构，增加中低档商品，以满足广大消费者需要。现在，市场里普通地板革、化纤地毯和餐桌、小板凳、洗脸架……一般家庭用的商品很多。在北京、天津、上海、广州、深圳等市建委的一次会议上，市场经

江南化纤一枝花

江苏省无锡市合成纤维总厂通过开发高新技术产品打开市场，走出困境。他们研制生产的香烟过滤丝和高强力聚酯长丝填补了国家两项空白，为国家节省大量外汇，去年仅香烟过滤丝就节约外汇1080万美元。这个厂短租三年由一家亏损企业发展成为无锡市首屈一指的创利税大户，去年创利税2295万元，人均1.47万元，在全国同行业名列前茅，今年1至5月已实现利润1783万元。去年该厂被评为无锡市双文明企业和江苏省先进企业。

图为整洁的厂区内。

黄建华 张 骏摄影报道

激他。但是工作30多年来，严于律己的冯春仁无论到哪儿，给谁发贷款，从不伸手要这要那。1986年春节，老冯的女儿结婚，张村67厂长陈海欣听说后买了个床单送来，说：“‘魔’你太帮忙，这是金厂50个人的心意。”冯说：“海欣，这是国家的，可不能领你的情。再说，厂里的钱来得也不容易呀……”陈海欣只好把床单退给了商店，钱又进了厂里的帐。

有一次，乡电线路厂厂长听说冯春仁家里需要电线，就派人送来一盒。冯知道后，当天就去了“里”交钱。会计说：“按规矩说，15元一盒吧。”冯说：“市价是20元，我还是交20元吧！”他把钱放下去了。

有人说老冯跟不上形势，叫他“冯毒人”。冯春仁认真地说：“咱是共产党员，给老百姓办事，不能图一点便宜。”

正当冯春仁为厂区脱贫致富不遗余力拼命干的时候，病源却越来越厉害地侵蚀他的肌体。1989年5月20日清晨，老冯又和往常一样，骑着自行车进村收债，不料心脏病突发，栽倒在路旁……

冯春仁去世的消息，很快传遍了唐庄乡的村村落落。下葬那天，乡亲们冒雨赶来，用一束鲜花、一双手帕、一碗面条……这位为改变山区贫困面貌而默默奉献生命的普通人的遗体告别。

“冯大叔，你是为我们排忧解难累死的呀……”乡亲们联名写信，要求上级开展向冯春仁学习的活动。

唐庄乡人，老冯悄悄地走了，但像他这样一心为了山里人、康泰春村的好干部永远活在人们心里。

(新华社供稿本报稿)



一心为了山里人

——记康洁奉公的好干部冯春仁

新华社记者 丁坚铭 陈开印 新华社通讯员 董心奎

笔，冯春仁每月走访了1270户贫困户，一户一户看，落实项目，共发放贷款41万元，平均每天办理业务33笔。

几年来，老冯包的几个村子，乡亲们生活都有了明显改善。向阳村全村43户人家，37户零养猪，1988年人均纯收入高达1000元。在冯春仁的积极建议和主持下，唐庄乡先后办起了纸厂、淀粉厂、草厂等8家企业。

他心里唯独没有自己

帮了山里许多乡亲，冯春仁却没帮上自己家的人。

有一段时间，冯春仁家连遭不幸：妹妹得急病死了，自己的两个大孩子也不幸夭折。当时正是农忙季节，事故使农务特别忙，他只好回去了，看，事故没理完就又上班了。

冯春仁在外当“公差”，却几乎不把工作带回家里。老冯免不了要为此事嘟囔嘟囔，嫌他“不回家”，直到冯春仁去，乡亲们念叨，家里人才知道他的冯春仁去了。

前年春节，村里有个在外读书的大学生因家里困难，假期没回家。冯春仁听说此事，马上不声不响寄去了30元钱，让这个学生回家和父母团聚。

老冯为乡亲们办了不少好事，大家都很感

1988年底，上级拨来一批扶贫款，为发放这

