

只有开放才能发展

• 张建中 •

我们扶风县地域比较偏僻，历史遗留下来的小农宗法思想十分严重。过去，农村许多人认为“圈着土地转，吃穿有保险”，相当一部分农民向往“几亩地、一头牛，老婆娃娃热炕头”的小农经济方式，因此全县一直是封闭式的单一农业生产。一九八三年，全县乡镇企业只有几十个，产值只有一千多万元。

去年，随着商品生产的迅速发展，我们县委领导清“左”破旧，认识到了“无农不稳、无工不富、无商不活”的道理。看到了发挥县办乡镇企业的威力，于是‘分期分批组织各级领导干部，科技

人員赴上海、江蘇、浙江等地考察學習。並作出了引進外資、引進技術、引進人才的十條規定，給鄉鎮企業提供各種技術、人才信息，大膽支持內引外聯。絳帳鎮西街農民劉富中有引進技術人才亦黃蓮素藥廠的打算，但缺乏資金，縣上就及時組織力量進行考察，幫助劉富中解決了資金問題。使這個廠當年建成投產，產品很快打入南京、廣州等地。去年，這個制藥廠年產值超百萬，獲利潤三十多萬元。這個廠為了擴大經營，他們在廣州、蘭州、敦煌設立了辦事處，還與法國、波蘭、丹麥等外商簽訂了價值二百萬美元的黨參、黨歸產銷合同。絳帳鎮西街農民建築公司，蓋樓速度被人們稱為“陝西的深圳速度”，打入北京建築市場。去年全公司獲純利一百五十三萬元。由於我們沖破了小農經濟的宗法思想束縛，去年全县引進技術人才六十多名，技術專利八十多項，鄉、鎮企業已發展到二千二百多個，三萬多人，總收入達四千六百五十六萬元，比一九八三年翻了一番半。

抓乡镇企业就要敢于
开放，重用那些有开拓精
神的人。这是，乡镇企业
兴旺发达的一条经验。
(本文作者是扶风县委书记)



专业户马凤英自办煤井 正式工张友成辞职应聘
一口百年废井由“废”变“宝”

本报讯 最近在白水县长杨乡杜家河村传出一条新闻：四十二岁的农民缝纫专业户马凤英，自筹资金，招聘纳贤，与辞去正式工的张友成一起，将一口废弃了百年的煤井重新开采，七个月就出煤二百五十吨，使废矿并由“废”变“宝”。

去年六月的一天，经营了十七年缝纫专业的家有一万四千元存款的农民女社员马凤英，从村里一位八十四岁老农口里，得知本县城郊乡白家河村的“老鸭沟”煤井，有煤不能

出，原因是一百多年前，因煤井出现地下水而废弃。马凤英心想，有煤不能出，埋在地里怪可惜的，若能把它挖出来，一利村民，二利国家。于是，她寻到井口，准备下去看个究竟。有人知道后，赶来劝她说“一个女人家，下去太危险”。马凤英也知道这样危险，但“不入虎穴，焉得虎子”，有水无水，下井才知。想到这里，她头戴安全帽，手端菜油灯，一步步下到井底。经过查看表明，井底有水纹迹象，但早已干

酒。马凤英的胆壮了，决心开采这口废煤井。

要开采煤井，没有矿长怎么行。马凤英就四处招贤。白水清凉泉煤矿正式工张友成得

知后，当即应聘。他说：“这里的地下煤层资源丰富，可以使乡里村民早日富起来，赶上城里人的生活水平”。就这样，他与马凤英达

成了联合办矿的协议。技术差，友成请来老工人王安太当参谋，人手少，他们招来二十四名农村青年当工人，实行定任务计酬。今年春节前，马凤英自办的“老鸭沟”煤井出煤了，乡亲们手捧煤炭，称赞马凤英是女中“强人”。

（郑仲进 皇仁山）



王悦顺的家庭工厂

岐山县故郡乡索王村农民王悦顺，办起了家庭工厂，去年产值十万多元，获纯利润两万多元。

王悦顺一九六〇年从西安航空工业学校毕业，六二年因办而回家参加农业生产。十一全会以来，在党的富民政策感召下，悦顺心里开了窍。他和爱人、子、一个儿媳、一个女儿，在镇办起了家庭工厂。从事一般具的小修小补。去年中央一号下发，给王悦顺撑了腰，壮他把厂房扩大到二十四间，新剪板机、摇臂钻等十七台设备人员也增加到三十五人，业务原来农机具配件小修发展到成钢模板、立式带锯和组织配件在新疆、甘肃和陕南一些地方销路。

王悦顺办企业具备远大眼光，培养人才，提高技术看作企业生命。他高薪聘请了六名技工，

农民企业家

为企业的生存和发展献计献策。截至目前,全厂已完成了七个技术革新和技术改造项目,二十六名学徒工基本上都掌握了两门以上工种技术,其中六名学徒工已经达到了二级工的水平,成为企业的骨干力量。

注重管理是王悦顺办厂的又一经验，全厂三十五人，他在财务管理上，实行现金收支、财产登记、产品物资三本帐，作到日清、月结，定期公布；在劳动管理上，对各种活路按类别、工种、数量、质量等实行定额管理，超奖欠罚；在工人报酬上，按技术高低，贡献大小，实行上不封顶。王悦顺还在办好家庭工厂的同时，协助临近的蛟星村、古城村分别办起了水泥厂和拉丝厂。

（屈剑 巨芳林）

合作经营 分散生产

长安县美佳童装厂经验介绍

本报讯 由长安县中丰店七户农民联合组织的长安县美佳童装厂，采用独特的合作经营方式，一年多就发展成为拥有二百余户农民的集体企业。月生产能力达三万套，占西安市童装产量的三分之一，市场销量的十分之一，并打入山西、四川、甘肃、宁夏等省区，去年产值过百万，盈利近十万。

这个厂迅速发展壮大的基本经验是：多方集资联办，经营统分结合，管理分级负责，分配灵活多样。他们规定凡参加者，自带缝纫机，入股一百五十元，既作股金又作押金，并按照统一要求在各加工点或自己家里进行加工生产。加工者向加工点负责，加工点向分厂负责，分厂向总厂负责。总厂负责设计、采购布料和推销产品，并逐级核算；分配以记件工资制为主，辅以股金分红，使一个村办小厂越办越红火。

（张兴光）



走“白兰”之路 · 赵中·

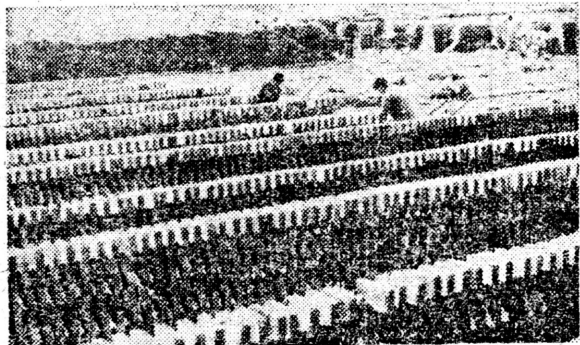
享有名望的“白兰牌”洗衣机是由北京洗衣机厂生产的，但百分之九十八的零件却出自北京市的乡镇企业。五年之间，北京洗衣机厂厂房没有扩大，职工增加不多，产量却增加了三十倍，利润增加了五十倍，同时带动了一大批乡镇企业。人们把这称之为“白兰”道路。

农村富不起来，城市的发展就会受到限制。当前中央对城市改革提出许多要求，但这绝不是说农村的改革已经到头了。正在向前推进的城市改革，对农村由自给半自给经济向商品经济的发展、由传统农业向现代化农业的发展，对农业结构、产业结构、劳力结构的调整，提出了新的更高的要求。有计划、有步骤地组织城市生产力向农村扩散，是关系城乡

品、转营五金交电的决定。他与全国十几个省市的单位建立了业务联系,不断丰富货源。他对顾客宁可少赚钱,甚至不赚钱也要满足要求。对紧俏商品从不开后门,并做到价格合理。由于及时调换了经营项目,坚持薄利多

销,优质服务,一年就实现利润十万多元,比拥有四十多名职工的县五金公司高出一倍多。去年十月,由于业务范围的不断扩大,他们综合商店变成了“永安综合公司”,年营业额创造了二百万元。

本报特约记者 尚万明



苏铁柱办商店

苏铁柱现在是拥有三十多万元资金的府谷永安综合公司的经理。他们是靠自己的辛勤劳动创出这份家业的。

一九八一年十月，只有二十多岁的城关镇农机修配厂副厂长苏铁柱，在七名待业青年的一致请求下，出任了知青综合店主任。车、钳等活对小苏来说样样能拿得起。但做买卖却是“大姑娘上轿头一开张营业了。俗话说，经商买卖图的是开市大吉，但他们做的第一宗买卖却砸了锅，赔了近三百元。他们没有退却，靠勤劳、靠良好的服务态度，事业总算有发展。到八二年已有了积蓄，随着个体户的

断增加，他们的竞争对手越来越多，库房积压的服装、副食、小百货等已达四万多元，如不及时采取措施，现状难以维持。小苏通过市场调查，发现随着生活水平的提高，群众对电视机、洗衣机等高档商品的需求量不断增加；国家搞基本建设，群众盖房做家俱，五金产品的需求量也在增加，而县城除国营五金公司外，再没有竞争对手。八三年五月，小苏果断地宣布降价处理积压商

铜川郊区乡镇企业发展迅速

本报讯 铜川市郊区把大力发展乡村企业视为振兴郊区经济的支柱。区政府为企业的迅速发展放宽了政策,简便了审批手续,八四年企业增加了二百九十六个,都是当年投产,当年受益,全区乡村企业总产值由八三年的二千九百四十三万元增加到三千五百三十九万元,为国家上缴税金三百余万元,成为我省八四年发展乡镇企业县的十二面红旗之一。(吴振中)

