



郭风莲： 从铁姑娘到“大寨 CEO”

■ 本报记者 汪静赫/文

如果没有1991年的一纸调令,现在的郭风莲只属于久远的一段记忆——那段记忆有着夺目的红色。

如果没有1964年兴起的全国农业学大寨运动,郭风莲会是个平凡的农家女子,在那个名叫大寨的山西小村庄耕作生活,然后和其他中国人一样聆听每一次时代的潮声。

——如果,只是如果。
曾经的铁姑娘,现在的“大寨CEO”,郭风莲的人生没有如果。

铁姑娘的青春

1963年8月的一场特大洪水,使大寨村一贫如洗,但又很快载誉全国,因为村支书陈永贵说了句很著名的话:“我们只要有人在,什么事情都能办,有我们一把锄头两只手,一条扁担两条腿,一定能够战胜穷山恶水,一定能够战胜自然灾害!”

这样的豪言壮语,最终换来了“艰苦奋斗、自力更生”的红色标语,并在此后的十几年中,成为刻在大寨墙上同时也是中国外表的印记。

陈永贵的队伍中,有16岁的郭风莲。

郭风莲每天同22名年纪相仿的姑娘们一起,在恶劣的自然条件下拼命干活。陈永贵称她们为“铁姑娘队”。

在那段青春的日子里,郭风莲和她的伙伴们是这样度过的:天不亮下地,天黑才回来,晚上还得加班,修路、修房子、修堤坝。一天只吃两顿,吃的都是掺着盐和野菜酸饭,挨饿受冻的姑娘们没有一个叫苦喊累。郭风莲是她们队的队长。

在饥饿和奋斗中进入到1964年。一篇被毛泽东主席称为“穷山沟里出好文章”的新华社通讯让大寨走进国人视野。

17岁的郭风莲和“铁姑娘”的称号一起传遍中国。在当时宣传大寨的



农业学大寨时期的郭风莲

诸多照片中,有资格作为主角表现“遥指远方”这一先进姿势的只有两个人,一个是陈永贵,另一个就是郭风莲。

1973年6月,陈永贵不再担任大寨党支部书记,26岁的郭风莲接掌大寨的帅印,成为大寨村第三任党支部书记。大寨进入“铁姑娘”时代。

从巅峰到落寞

有数据显示,1964年至1978年,全国各地先后赴大寨学习参观的人超过了1000万,有时候一天就有上万人。这个数字记载了大寨的巅峰时期。在这巅峰时期的尾声部分,郭风莲成为大寨的当家人。

在那个“大寨被树为中国农业旗帜”的年代,郭风莲拥有无比闪耀的光环,并一步步走向更高的政治台阶。

1978年8月,郭风莲随中国农业代表团赴美国访问。在20多天的时间里,郭风莲走过了美国13个州,她在

郭风莲,山西省晋阳县大寨镇大寨村人,1947年9月生,1966年1月加入中国共产党,现任全国人大常委会委员、晋阳县大寨村党总支书记、大寨经济开发总公司董事长。

心里默默地思考着,大寨只有几百公顷,人口又多,论自然条件比不过美国农场的。有个问题盘旋在她的脑子里:“大寨能仅仅依靠人均几亩地就实现社会主义吗?那么,大寨要怎样才能实现富裕呢?”

令郭风莲没有想到的是,在疑问没有解答之前,她就离开了大寨。

1978年12月,从十一届二中全会会场回到大寨的郭风莲发现村庄渐渐不再热闹,因为参观的人越来越少。随着质疑大寨的声音越来越多,郭风莲在惊讶不解中感到了落寞。

1980年11月,中共中央83号文件转发了山西省委《关于农业学大寨运动中经验教训的检查报告》。郭风莲身上的光环一夜之间变成了芒刺在背。几乎在这同时,郭风莲接到了离开大寨村的调令。

此后的11年里,郭风莲没有再当过村支书,更加没有再回到大寨。属于“铁姑娘”的时代过去了。

大寨新生

1991年,郭风莲重新被任命为大寨村党支部书记。

郭风莲回来了,但她面前的村庄已经沉寂多年。在中国农村因改革开放散发出生机的时代里,大寨似乎被遗忘了。

郭风莲发现尽管当时改革开放已经实行了多年,但大寨人的思想仍然很保守,10多年前的辉煌似乎成为挥之不去的前进阻碍。郭风莲要改变这一切,已过不惑之年的她决心拿出当年“铁姑娘”的干劲儿。

1991年,郭风莲4次北上,3次南下,带领村干部从当年“全国农业学大寨”变为“大寨学全国人民”。在此过程中,她学会了自我推销,并很快意识到大寨品牌的新价值和时代机遇。

不久,大寨成立了经济开发总公司,第一个动作是和江苏省江阴市联手办羊毛衫厂。1992年11月28日,“中国大寨羊毛衫厂”在北京举行新闻发布会,这是郭风莲复出后的第一次高调亮相。

此后郭风莲大力推进村办企业和第三产业的发展,走农工商一体化的路子。她马不停蹄地跑项目,打造大寨品牌。5年之后,全村总产值达到了4796万元。

从自力更生到自主创业,从红色样板到经济品牌,郭风莲带领大寨人走出了“被遗忘的世界”。

如今的大寨人几乎户户都有两套住房,一套是车棚式的窑洞,一套是位于村东南的楼房,窑洞开饭店,楼房自己居住。大寨经济开发总公司生产出了大寨羊毛衫、大寨核桃露等10多种招牌产品,总公司下属有煤矿、羊毛衫厂等多个企业。

郭风莲曾说:“让岁月带走那些该带走的,留下那些该留下的。”那些逝去的红色记忆,依然在她的心里,但已经被定格为不断前进的动力。



鲁冠球:为了党的使命



鲁冠球,1945年1月出生于浙江省杭州市。现任万向集团董事长兼党委书记。

■ 马铭/文

从穷则思变的创业青年,到享誉海内外的企业家典范,鲁冠球实现了父辈在他名字上的期许——“誉冠全球”,更创造了一个响当当的民族品牌——万向集团。

鲁冠球不仅是一位杰出的企业家,他还有一个“党员之家”,在他的家庭中,10位成员中有8位是中国共产党党员。

创业的曙光

鲁冠球出生在浙江省萧山区宁围镇,家境清贫。15岁时,鲁冠球辍学了。萧山县铁器社多了个叫鲁冠球的小学徒。他勤奋学习,工作努力。然而,3年后,由于精简人员,鲁冠球被辞退了。

“没想过要当企业家,我办企业是逼上梁山。”鲁冠球后来回忆。

回到宁围后,鲁冠球看到乡亲们磨米不方便,于是他想如果办个米面加工厂一定很受欢迎。亲友给他凑了3000元。鲁冠球用这笔钱买了一台磨面机、一台碾米机,办起了一个米面加工厂。

在那个年代,私办工厂是不被允许的。小厂被扣上了“地下黑工厂”的帽子,被迫关闭,所有机器设备被强行贱卖。鲁冠球不得不将过世祖父留下的三间老房子变卖,才还清了外债。第一次创业几乎使鲁冠球倾家荡产,但这艰难的开头也让他找到了创业的感觉。

在经过了多次申请之后,鲁冠球开办了一个铁匠铺,生意很快红火起来。1969年,政府要求每个城镇都要有农机修理厂,富有经验且有些名气的鲁冠球受公社之邀,去接管破败的宁围公社农机修配厂——一个只有84平方米破厂房的烂摊子。

鲁冠球变卖全部家当,把所有资金投入到厂里。

在那个计划经济的年代,鲁冠球找到了一条能够让农机厂活下来的缝隙——为周边公社的农具提供配套生产。

之后的10年间,靠着作坊式工厂生产出的犁刀、铁耙、万向节等五花八门的产品,鲁冠球完成了最初的原始积累。

十一届三中全会以后,鲁冠球看到了更明确的方向。1978年春,鲁冠球的工厂门口已挂上了宁围农机厂、宁围轴承厂、宁围链条厂等多块牌子,员工也达到了300多人。此时的鲁冠球看到中国汽车市场开始起步,于是马上调整战略,集中力量生产专业化汽车万向节。鲁冠球给万向节起了个品牌名叫“钱潮”。

十年添个零

回溯鲁冠球的创业历程,有一条清晰的线索,这就是著名的“奋斗十年添个零”。

在万向集团的官方网站上,有文字记录这一过程:万向力争“奋斗十年添个零”,日创利从70年代1万元、80年代10万元、90年代100万元,到2009年已达1000万元。

1980年,鲁冠球已清楚地意识到“市场竞争,就是价格、质量、成本的竞争”。通过薄利多销,“钱潮牌”产品牢牢占据了全国65%以上的市场。

1983年,鲁冠球把自家自留地里2万元苗木全部拿出来抵押,承包下了万向节厂,走出了明晰产权关系的第一步。到年底,厂超额完成利润174万元,以后年年超额完成承包任务。

1984年,美国派莱克斯公司订购3万套万向节,万向节厂成为中国第一家在美国汽车零部件市场中获得成功的企业。

1990年10月,万向集团正式成立。1994年1月10日,万向钱潮(000559)股票在深圳股市上市,成为中国首家上市的多镇企业。同年,万向集团在美国设立销售公司,继而在英国、墨西哥、巴西、加拿大、委内瑞拉等国家设立销售公司,购置仓储设施,逐步建立自己的国际市场销售网络。

在多次成功地跨国收购之后,2007年7月6日,万向集团完成了对美国AI公司的投资。美国AI公司是通用、福特、克莱斯勒的“零级供应商”。万向取得了AI公司全部优先股,从而获得该公司30%的股权,成为其第一大股东。

党的使命

“作为一位党员企业家,不仅要担起企业的责任,而且要把党的使命!”鲁冠球说,“在实际工作中,我努力把企业的目标融入党的伟大目标中。”

1984年4月19日,是鲁冠球终身难忘的日子,这一天,他多年追求入党的梦想实现了。

早在上世纪70年代初,一心想入党的鲁冠球便开始写入党申请书。一份份饱含真情实意的申请书,因为当时各种历史原因,都被挡了回来。

在鲁冠球第一年完成承包任务后,政府奖励他44.9万元,他却把钱全部用在了工厂培养人才和建造乡村小学上。到1985年,鲁冠球放弃的奖励达300万元之多。

1991年,万向节厂成立党委,鲁冠球当选为党委书记。在浙江,这是第一家乡镇企业成立党委。他提出在先进员工中发展党员,在党员中选拔干部,如今,万向集团企业正职干部中党员比例达95%。

在万向的“产业版图”中,农业是很大的板块。鲁冠球如此解释个中缘由:“农民、农业、农村是党和政府最关心、最操心的大事之一。”

万向集团每年必召开3个大会:一个是企业年终总结大会,一个是7月8日的企业创立纪念大会,还有一个就是7月1日建党纪念大会。每年“七一”那天,鲁冠球都会发表讲话,每年都有一个新的主题。

在即将到来的2011年7月1日,鲁冠球正在思量着新的主题。



吴仁宝:42年支书和25亿市值

■ 本报记者 汪静赫/文

1928年深秋,江苏吴家基(现江苏省江阴市华士镇华西村)的一户贫寒人家诞生了一个男婴。祖父为其取名“仁宝”,意在“招财进宝,为富要仁”。

美好的期许在多年之后成为现实。

那个叫仁宝的孩子,不但给自家招财进宝,更实现了全村人的共同富裕。

他就是吴仁宝。虽然自1974年以后,吴仁宝就同时担任江阴县领导或其它要职,但人们记得的永远是这个头衔——华西村党支部书记。

一台石磨起家

1961年10月15日,今华西村所在的华墅人民公社原有17大队分为华西、前进、向阳、立新4个大队。吴仁宝被任命为华西大队党支部书记。

华西,这个位于江苏南部的小村庄,从诞生那天起就与吴仁宝紧密相连。

几天之后,吴仁宝来到邻村向阳大队,在人们的惊叹中,买走了一千三四百斤重的大石磨。

吴仁宝和一起来的三个华西村民将石磨捆了个结结实实,然后喊着号子,扛起石磨回村了。这一路,艰难吃力,但兴奋喜悦。

那条路,在后来的时光里,吴仁宝多次想起。

华西村的起家,竟是这台大石磨。

吴仁宝与村民到河里捡石块、捡砖头,拆了一座土地庙,建成了一座磨房,为群众加工粮食和饲料。这便是华西村最初的工业前身。1967年时,加工厂一年能挣1万元。这久远年代的微小数字,却是后来华西村工业化的最初起点。

在那个“以粮为纲”的时代,吴仁宝开始寻找致富之道,他扳着指头算来算去,算出了一个道理:仅靠种植,农民出力流汗只能填饱肚子。在人多力量大的年代里,吴仁宝敏锐地感到了劳动力迅速增长将会带来回

吴仁宝,1928年11月出生,1954年10月加入中国共产党。历任华西大队党支部书记、江阴县委书记、华西村党委书记、华西村党总支部书记、2003年7月起,任华西集团总公司副董事长兼副总经理、企业集团总办公室主任等职。

题,他认定随着人地矛盾愈来愈尖锐,再继续把农民捆在土地上刨食,肯定不是出路。吴仁宝决定先下手为强,从工业入手,办一个为农业服务的五金加工厂。

经历了找产品学技术的最初难关后,在盛行“割资本主义尾巴”的1969年,只有20多人的华西五金加工厂在破草屋里诞生了。

偷偷办工业

吴仁宝把五金厂办在了一片泽地之中,周围林木环抱,因为只有这样,工厂才不会被外来者发现。

“当时,办工厂是资本主义,我们偷偷地办厂,检查的人来了,就把工厂的门锁上,人走了,就回来加班加点地干。”吴仁宝后来回忆道。

吴仁宝很快发现自己的判断没有错,在办厂之前,全村人拼死拼活,农业总产值24万元,而只用20个人办的小五金厂,三年后就达到了24万元的产值。

1974年的夏天,在南京大学任教的胡福明为了做调查研究,独自来到了华西村,他到处仔细观察,不仅看到了田里的庄稼长得很好,而且发现了一个工厂,可是大门锁着不让参观。胡福明相信华西村致富的绝招就在这紧锁的大门之内。他在后来的文章中赞许吴仁宝具有超人的胆略。

然而,胡福明的观点并不代表大多数人。上世纪70年代的华西村工业更像是一种冒险游戏。在工厂发展的过程中,吴仁宝一



边必须面对政治形势,一边要抓经营促生产。从找原材料、钻研技术到开发新产品,吴仁宝带领华西村民一关关地闯过了。

当绝大多数中国农村还在为能否办厂争论不休的时候,1978年时的华西村固定资产已达100万元,银行存款100万元,另外还存有三年的口粮,在全国的数千乡村中可谓富甲一时。

1980年冬,江阴县农村开始推行联产承包责任制,吴仁宝带领华西村走的是不一样的改革之路:全村600亩粮田由30名种田能手集体承包,绝大多数劳力转移到工业上去,这使华西在发展市场经济的道路上跨出了至关重要的一大步。

75岁退休

1978年底,吴仁宝找一家一户谈心,劝村民把年终分配的钱投入建厂、入股分红,这就是具有华西特色的“少拿现金多入股”,以群众股份投入为主体的股份制新集体经济制度,正是此举造就了后来华西村的共同富裕。

1992年3月1日,深夜的一通电话铃声成为华西村的加速发展的先声。

听了广播里邓小平南巡讲话后的吴仁宝辗转难眠,他抓起了床头的电话,通知党委委员、正副部长、各厂厂长,凌晨3点钟准时参加紧急会议。

正是在那个早上,吴仁宝告诉他的大将们压倒一切的中心任务就是