

高桃子修路记

——一位“煤老板”的转型之路

□本报记者 关 明



高桃子的转型有相当大的“样板效应”，在煤炭资源整合以后，大约有上千亿元民间资金要退出煤炭行业，这部分资金向哪里去？高桃子的做法无疑具有启示意义。

图为高桃子（前排右二）在朱庙公路开工仪式上。

劳模写真

黑红的脸膛，壮实的身板，朴素的衣着，54岁的高桃子走在街上，看上去和晋西北常见的农村大嫂没有两样。

只是她身边那辆宝马SUV，无形中提示着她不一般的身份。

确实，她曾是山西保德县最大的“煤老板”，在山西省内以及附近的陕蒙地区颇有几分传奇色彩。

她的传奇之处不仅在于她以下岗职工的身份开过全县最赚钱的煤矿，还在于她在煤炭市场最好的时候，突然离开了煤矿，把全部的家当用来修了山西省第一条民营公路。

就像从外貌看不出她的身份一样，高桃子做的事经常出人意料。

她还是一名下岗职工的时候，没有人能想到她会成为当地首屈一指的“煤老板”；在焦炭行业大干快上的时候，没人想到她会关闭了焦炉去从事农副产品加工；在煤炭价格节节上扬的时候，没人想到她会卖掉煤矿去投资修路。

更没有人能想到的是，为了这条路，她现在还背着高利贷。

高桃子似乎算不上个标准的商人。尽管下岗后，从承包柜台起步，她成为山西省保德县最大的“煤老板”，豪宅、名车，都显示着她的财富与传奇。（高桃子的报道见下文）

按社会学家的分类，在商人、政治家、学者的圈子里，人们分别以财富的多寡、权力的大小、知识与修养的积累，各自区分不同圈落里的社会层次。金钱、权力与知识分别成为商人、政治家、学者的追求。

高桃子走的是商人的路子，但她时常不按商界的规矩出牌——赚钱的焦炉关了、财源滚滚的煤矿卖了，而去借钱修路，负债修路，这不合乎一个精明商人的标准。

于是，我们不得不为一个接一个的“不明白”、“不理解”寻找另外的出口。

这世上，总有些数字是经济学家用复杂

为修路，她要卖掉“金山”

2005年的一天，保德县三元有限责任公司董事长高桃子把家人召集到一起开了个会。会议内容很简单——她对自己的3个孩子说：“给你们每人一套房子、一笔钱，够这辈子用了。剩下的钱我准备用来修路，你们就不用操心了。”

没有讨论，这就是决定。

家里没有人提出反对意见，只是老伴有些担心：“你毕竟不是年轻人了，身体又不好，又没有经验，吃得消吗？”

高桃子说：“当初开煤矿时也没有经验，这也不干下来了吗？”

老伴叹了口气：“换个行当也好，煤矿这一行，安全压力太大了……”

306省道从山西保德县到陕西府谷县，向被称为“晋陕咽喉”——这咽喉也的确有些“卡脖子”，不知从哪年开始，连接晋陕两地的黄河大桥堵车越来越严重。最严重的时候，从桥头延伸入晋陕两省，车龙能排出五六十公里，最长的一次堵车堵了9天9夜。

高桃子对此有切身的体会。1997年的一天，她女儿在太原生孩子，她坐上长途车去太原，头一天下午5点半上车，一夜过去居然没有走出县境，第二天才走到邻县河曲，到了女儿家已是晚上9点了。而这原是一段不会超过4小时的路。

从2003年开始，县交通部门规划从河曲米家川到保德庙郭修一条路，这条新路全长17公里，通车后可以使保德到河曲的路程从43公里缩短到24公里，有效分流原来道路的车流。

然而就像当时的许多工程一样，县里也是有计划没资金。

这时高桃子站出来，对县里领导说：“我来修。”

县里知道她有钱，也知道她根本没那么多钱——这条路预算投资2.6亿元，远远超出了她当时的实力。提醒她这可不是平时的捐资助学，给村里打深井、架电线，而是一笔巨额的投资。

高桃子说：“卖掉‘金山’，我也要干。”

“金山”，指的是她的金山煤矿。当时，她的两座煤矿年产量超过百万吨，经营正蒸蒸日上，煤炭一天一个价，很多人拿着现金蹲在煤矿等着买煤，这个时候卖掉煤矿，去修一条还没有影子的公路，岂不是丢了西瓜去捡芝麻？

的数字模型计算不出来的；也总有些商界奇迹，是进不了商学院的经典案例的……在高桃子的身上，可以隐约读出四个字：天道人心。

政治家挂在嘴边的一句话是：顺我者昌，逆我者亡。军事家总结，打仗讲究天时地利人和——这些，高桃子可能都不太懂。我们不可能要求14岁即当工人的高桃子学富五车、才高八斗。但土生土长“没那么多先见之明”的高桃子，有着自己的做事逻辑：顺势而为，心安为大。

她心中的势，有一种草根的质朴，既利己之事，同时要利人、利国——看到小型焦化厂污染严重，不符合国家环保要求，她毅然关闭了经营得风生水起的焦化厂；在煤炭业最兴旺的时候，她认准简单的煤炭生产最终做不大、走不远，于是卖了煤矿；修路利国利民，她于是借钱修起了山西省第一条民营公路。

直到现在也还有人理解。

但是高桃子说：“对与错，当时没想那么多。”

客观地说，当年她退出煤矿，有几分安全的压力。她说搞煤矿这些年来，虽说没出过事故，但她也没睡过安稳觉，手机24小时不敢关机，最怕深夜听到电话——这个时间的电话大多不是好消息，很多时候，她接起电话就全身发抖。

更多地说，是高桃子的性格使然。

她的经历就像是《红灯记》里的那句唱词“穷人的孩子早当家”。她8岁时没了父亲，14岁那年，她到县陶瓷厂当了工人，每月20元的工资是家里的主要收入来源。后来，哥哥成家，母亲带着两个弟弟一个妹妹改嫁，她不愿意给母亲的新家庭增加负担，就一个人撑起了高家的门户。

苦难的经历练就了她坚忍的性格。1992年从百货公司下岗后，高桃子承包了柜台。一年下来销售额达到40万元，在保德这个小县城里，她是业绩最好的。

但她却不想一辈子做小买卖。在1994年与人合伙投资办起了一座小型焦化厂，几年下来经营得风生水起。干到1999年，她发现小型焦化厂污染严重，不符合国家环保要求，就毅然关闭了焦化厂，利用当地的资源优势，办起了海红果加工厂。两年时间就被授予“科技型企业”。同时，她又投资办了金山矿业公司，经营了两座煤矿。一时间经营得红红火火，在县里成为首屈一指的民营企业。

正是这种坚忍的性格，让高桃子看准一条路，就会走到底，再也不回头。

困难在路上，出路也在路上

2005年公路项目获批，接力棒交到了高桃子手中。

她首先把那座15万吨的煤矿让另一家3万吨的给“整合”了，拿出2000万元，全部铺到了路上。

对一条路来说，这点钱远远不够。第一次投进去的2000万元很快见底了。

高桃子一咬牙，又把她的第二座煤矿以1亿元的价格出售了80%的股份，她从大老板变成了小股东。

其他的资金缺口，只能贷款了。

贷款。说起这事，高桃子至今动情。一分

钱难倒英雄汉，她为此找了几家银行，都谈得不顺利。“要是煤矿去贷款，就要容易得多，可是以公路的名义去贷，真难。”终于，有一家银行答应了，贷给她6800万元。但前提条件是，她要为这家银行拉来3000万元的存款。

高桃子东挪西凑，甚至找人借过高利贷，终于凑齐了3000万元存进这家银行。按协议对方应该在3个月内给她放出货款，可是谁知道银行却横生变故，不肯贷给她款了。她存进去的3000万元也不准动用。那段时间高桃子一趟趟地跑忻州、下太原，急得七窍生烟。却只看到银行领导因为3000万元的存款业绩升了官，而她的贷款却遥遥无期。

贷款让高桃子交了不少“学费”，而从挖煤到修路，高桃子贸然进入一个不熟悉的行业，也让她走了不少“弯路”。

起初她把工程承包给了一家路桥公司，对方中标时答应垫一部分资金修路，但等到工程拿到，对方却拿不出一分钱来，后来才知道这家公司根本没有资金实力，在中标后的14个月时间内，没有修一寸路，却把项目层层转包了4回。

高桃子愤怒了，她坚决把这家公司清理出场，又重新寻找新的合作伙伴，寻找新的监理单位，这才把这项工程拉回“正路”上来。

经过两年零10个月的奋战，2008年6月22日，米庙公路如期建成通车了，通车那天，高桃子喜极而泣。

这条路使保德县对外交通缩短了19公里，从根本上缓解了交通拥堵的状况。同时，这条路上还直接安排了109名大中专毕业生和社会劳动力就业，吸引了外商到保德县投资，促进了公路沿线的经济发展。为此，2008年她荣获了山西省“五一劳动奖章”。

高桃子的转型有相当大的“样板效应”，在煤炭资源整合以后，大约有上千亿元民间资金要退出煤炭行业，这部分资金向哪里去？高桃子的做法无疑具有启示意义。但是问到她的经验，她却说：“我这么多年就认一条——响应国家号召。国家让干的，我就干好；国家不让干的，我就不干。”

前一段，有人要买她的这条路，价钱开到6亿元。她没卖。

不久前，记者采访高桃子，离开她那堪称豪宅的家时，她一家人正在厨房忙着，做的是晋西北普普通通的农家饭。

推动“无固定”合同签订

2003年，杨协成公司率先与部分表现优秀的员工签署了第一批“无固定”期限合同。然而当其他员工正在兴高采烈地等待签署第二批“无固定”期限合同时，却被一个消息当头浇了一盆冷水：公司担心员工签署“无固定”期限合同之后，工作方面会有所松懈，所以计划不再推行。

工厂里一下子炸开了锅，在一片抱怨声和怀疑声中，梁雪映站了出来，她对职工们说：“大家先不要灰心，我想想办法，尽量替大家争取这份合同。”

梁雪映是第一批签署“无固定”合同的员

工之一，“无固定”合同是否继续推行，对她并没有影响。然而作为工会主席，她抛开了个人荣辱，积极替员工争取权益。“只有少数人签署‘无固定’合同，就好比少数人感受到工会的温暖，而我们的目标是把这种温暖传递到大多数人甚至全部人手中。”

为了替员工争取到这份“无固定”合同，梁雪映可谓用心良苦。时任的总经理是一位香港人，在香港广州两地轮流办公。当总经理在广州办公时，梁雪映就到办公室找总经理面谈、讨论；当总经理在香港办公时，她就打长途电话去香港汇报最新情况。

起初，职工们并没有抱太大希望，就在大家以为签署“无固定”合同将化成泡沫时，总经理终于被她说服，点了头。总经理也曾开玩笑抱怨：“我办公室的地面都要被她踩平了。”

梁雪映赢得了员工们的肯定和支持，员工们都亲切地叫她“阿映”。

一线职工风采录

小祁的“干中学”

□记者 张世斌 通讯员 付俊国



祁学超已有半年没回河北老家了，7月一个偶然机会他回家时，半岁的孩子不让他抱，瞪着小眼发愣。小祁对爱人说：“这都怨我，谁让回家少呢。”即使这样，小祁在家仅住了一天，第二天便随车回矿了。

小祁也想回家，是他的工作要“干中学”，抽不开身。今年2月份，他来到张家口矿业集团张家梁矿上班，距河北老家900公里。他虽然是大学毕业，但专业不对口，隔行如隔山。他学习露天矿教学书，虚心向老技术人员请教，到附近矿参观取经，每晚学到12点多。经过刻苦努力，他很快变成

了一名技术人员。今年6月份，两名技术部长相继离矿，小祁被任命为生产技术部副部长。从隔行的一个打工者到一个技术部长，他只用了5个月的时间。

生产技术部人员少，工作量大，小祁恨不得一人分成3个人去工作。今年5月份，矿上销售工作全面展开，剥离场出煤速度是保证销售的关键，为此，小祁专值夜班。一天凌晨3点钟煤场打来电话催煤，小祁开上车就上了剥离场，一看拉煤司机睡着了，小祁便一个地叫醒。司机说：“小兄弟，你年轻的还真认真，少见少见。”

还有一次，夜里两点多，两个卡车司机对着头睡着了，小祁怎么叫也叫不醒，他便给施工队队长打电话，“你还让我睡不睡？”队长一句话关了机，小祁便不厌其烦地赶到宿舍，把队长叫起来，一起把事情解决了。

就这样，小祁一连值了8天夜班，每天夜里销售原煤近4000吨。打那以后一听小祁值班，人们都说：“今天晚上别再偷懒了。”

9月初，内蒙古连续降雨，生产被迫中断，小祁抽空回了河北老家，回去后他一天三遍看中央电视台天气预报，3天后，当他看到内蒙古转晴，便毅然返矿，母亲说：“既然回来了就在家安生住些天，不能每次回来都风风火火。”小祁说：“我原是个外行，是在‘干中学’刚学会点儿，不能耽搁啊。以后一定……”爱人说：“你别‘一定’了，我们理解，理解。”

（漫画 法明）

杨协成(广州)食品饮料有限公司工会主席梁雪映是一位中等个头、略显害羞的女性，见到我们，她和善地跟我们打招呼，说话的声音十分温柔。

坎坷人生路工会伴左右

“我似乎与工会、工友有缘分。”她说。不过，这个缘分是从一段人生遇到的不幸开始的。

1998年，梁雪映怀上了孩子，却在这个时期，她和她的家庭遭遇了不幸。

由于剖腹产时的伤口需要重新缝合，梁雪映在一个月间接连动了两次手术，身体状况非常糟糕。雪上加霜的是新出生的儿子也

人物点击

被诊断为病危在医院接受急救，光是每天的花费就要三四千元，眼看着这一家子就要撑不下去。

就在这时，时任企业工会主席的伍玉豪，带了工会拨款的1万元前来，解了她的燃眉之急。同时员工又自发筹集了1万多元的捐款，帮助梁雪映渡过难关。梁雪映真切体会到了工会的温暖。

一个多月后，儿子没有逃过死神的魔爪离开了人世。“我儿子小时候胖乎乎的，很可爱。”至今，说到儿子的死，梁雪映眼眶红了。娘家人在此时遭殇，即将大学毕业的弟弟也意外身亡。命运一而再再而三地给梁雪映沉重打击。

一年的时间里，梁雪映可谓尝尽了人生苦难。在这个困难的时刻，企业、工会和工友是她最大的精神支柱，给了她最大的支持。

“好像约好了一样，大家轮流着，每天都

有工友去医院看我，或者是打电话慰问我。他们就像我的家人一样，用爱和关怀温暖着我。”说到当初受到工会帮助的情形，梁雪映至今记忆犹新。

当初自己遭遇困难时，是企业工会和工友给了她支持和帮助，让她的内心感受到温暖。身体痊愈回到工作岗位后，梁雪映迫切地想要为工会、为工友出一份力，将这种温暖传递下去。

“生活上的苦难磨练了她，也成就了了她。”广州市海珠区江海街道总工会专职副主席廖文广告诉记者说。

拒绝“双倍薪资”

生活磨练了她，也成就了了她

梁雪映：传递工会组织的温暖

□本报实习生 赵 越 本报记者 叶小钟 摄影/唐敬泉

人物检索

梁雪映 杨协成(广州)食品饮料有限公司员工，2001年，经过民主选举，以98%的得票率当选为工会主席。2002年，高票当选为工会主席。迄今为止，已经在工会服务近8年的时间。

2002年，她高票当选为工会主席。不过，一件迎面而来的尴尬事摆在了她面前。

一段时间以来，杨协成公司遭到别家企业“挖墙脚”的恶性竞争。某家公司开出了双倍工资的条件，想要挖走杨协成公司的一些员工。