



创业时的第一台冲床和压机 (汤丹文 摄)



生产的第一个铝制水壶 (站立者为黄和钦)



五谷公司如今生产的集成厨房用具 (汤丹文 摄)



黄和钦获得的第一个先进工作者奖杯 (汤丹文 摄)

“我的收藏，见证了改革开放乡镇工业发展史”

——黄和钦的收藏和创业人生

本报记者 汤丹文

黄和钦是余姚的一位老板，五谷联合企业的董事长。

与当下老板们喜欢开保时捷、奔驰不同，黄和钦的座驾竟是去年才买来的最新款桑塔纳，9.9万元一辆。很便宜吧，不过，25年前，黄和钦也开过一辆桑塔纳，当时车价就要19万元，加上这税那费，一辆车花费了25万元。

黄和钦说，桑塔纳是中国改革开放后中外合资生产的第一种小汽车，车价足可以在当时的北京海淀买一处80平方米的房子，现在这一地段房产的价值得八九百万元。“那时开桑塔纳的感觉，也许相当于现在开劳斯莱斯幻影吧！”黄和钦说起这事，一脸的“桑塔纳”情结和幽默。

这样看来，黄和钦是一个念旧、怀旧之人，但他更是一个心细如发、善于总结的人。“我的人生大概是一年一回顾，三年一小结，五年一大考。我从1976年开始记工作日记，每天坚持，到现在差不多几百本了。”除了诉诸纸面文字之外，黄和钦的事业生活还有实物的佐证。

在厂里四楼的五谷文化园，黄和钦收藏着近40年来跟自己事业发展、工作生活相关联的东西。这些物品包罗万象：从办厂时的各类机器、骑过的摩托车，到用过的“大哥大”，获得的各类奖状奖杯到第一只下线的产品，就连与客户往来的书信、交往的名片、过春节的开支和记录，也被细细地保存了下来。

黄和钦自豪地说：“这些收藏，既是我创业的珍贵实物史料，也见证了改革开放40年中国乡镇工业发展壮大的历程。”



黄和钦

黄和钦的五谷文化园里陈列着1981年他办厂时的第一台冲床。当时，这个名为“余姚县东风塑料冲床厂”的企业，总共16个人，4台冲床，5台仪表车。

其实，1969年初中毕业，17岁的黄和钦就进了当时余姚东风农机厂当学徒。他的人生第一个理想就是当一个“外国铜匠”。那时，余姚当地人称会造农具机器、会开模具的叫“外国铜匠”。在厂里，聪明肯干的黄和钦学得风生水起，车钳刨铣各个行当都是行家，他也成为余姚第一代模具师傅。1980年

1985年，为了与客户打交道，黄和钦有了人生第一张名片。这张印着“浙江余姚市铝制品厂 黄和钦厂长”字样的名片也被收藏了起来。30多年来，黄和钦印了不知多少的名片，头衔越来越多，名下企业也越来越多，前几年的名片上密密麻麻地印了七八十个字。这其中包含着他人生的各种历练成就，黄和钦自然不舍得略写，比如他现在还是高级经济师，30年前，初中毕业的他一边打理企业，一边读电大，还要应付各类考评和考试，才拥有了现在的这个职称。黄和钦收藏着一份1987年浙江省乡镇企业统考合格证书。“那时候可严了，如果这个统考没有通过，就要被撤销厂长职务呢。”黄和钦说。

不过，现在的黄和钦希望自己的名片上文字越少越好。他说：“如果我的名片上只印着‘中国·黄和钦’这几个字，而人们还能知道我，那就完美了。”

20世纪90年代，是“黄和钦们”的黄金时代。1992年，东方风来满眼春的这一年，黄和钦用上了模拟移动电话，也就是俗称的“大哥大”。1992年8月，“五谷”完成了第一只集装箱产品出口到日本，企业也成为1993年的余姚创汇大户。但那时，市场竞争还不是很充分，特别在外贸市场上，乡镇企业还不能被平等对待。

黄和钦曾对朋友说，阿拉农民

四五十年前，黄和钦在社队企业当学徒的时候，有一晚曾与工友聊天。大家谈未来，谈自己30岁、40岁、50岁会做什么。黄和钦记得，当时一位个子小小的工友说，自己身材矮，也许一辈子就做五金师傅吧。果然，这位工友至今还在从事五金行业，生活安稳。而黄和钦当时不假思索地说：“我是一个要做领导的人。”

黄和钦也不是没有当领导做官的机会。20世纪80年代初，当时一位余姚的领导挺赏识他的，提出先让他到镇上的农机电力服务站当个站长，有了成绩就可以推荐当乡里的领导。但黄和钦最终没有走这条路，他觉得自己在行的还是搞技术办厂。对这个选择，黄和钦一点也不后悔，他甚至愉快地认为，当董事长，大小也是个“领导”。

或许是遗传基因使然，黄和钦的两个儿子也走上了创业之路。中国的乡镇企业由家族后代接班似乎是理所当然的事，但黄和钦的儿子黄立波、黄孟波最后都是自己创业。

(一)

余姚模具师傅技术比武，他还拿了第二名。

1980年，黄和钦的第二个儿子出生，跟父母也分了家。此时，黄和钦在厂里是技术副厂长。“当时我这一级别的工资有43.5元，普通工人只有28元。”尽管那时厂长的工资也只比他多2元，但黄和钦还是不安分。如果去外面开模具，收入高得多。

此时，余姚东风公社想办个冲

件厂，听说黄和钦这个技术能手有跳槽的念头，索性让他牵头去办新厂。黄和钦清楚地记得，调令发到厂里的日子是1981年4月18日。这张手写的东风公社工业办公室的调令至今还被保存着。

对江浙一带的乡镇企业来说，发展壮大的过程无非是对内横向联合，借国力闯荡上海大市场；对外借船出海发展外向型经济。黄和

钦的企业也不例外。

20世纪80年代中期，黄和钦的企业已经改名为“余姚铝制品厂”，从为别的企业配套生产冲压零部件，转型到自主研发生产铝制品饭盒菜锅。1985年4月，企业的第一只产品炒菜锅问世，当时打的是合作方江西企业的牌子“长久牌”。接着，他注册了自己的“五谷牌”商标。饭盒厨具的销售先与余姚百货公司合作，又与上海百货公司签订了工商产销协议。通过上海滩，“五谷”的产品流向大江南北，进入宾馆酒店和寻常百姓人家。

渐渐成了当地政府的共识。1996年7月18日，余姚乡镇工业局的一纸文件，让“五谷”正式成为一家有限责任公司，也就是民营企业。

改制后的20年，是“五谷”大发展的20年。尽管企业也曾经历了水灾火灾，但“五谷”还是长成了一棵“根深叶茂”的大树。黄和钦说，这20年，企业实现了从生产家庭厨房的单个器皿到生产宾馆酒店大设备、从国内小打小闹到跨出国门经营、从单纯的产品制造到资本运作三个跨越。现在的五谷联合企业拥有9家涉及不同行业的企业，品牌经营战略也让“五谷”成为中国的驰名商标。

(二)

老板都是苦出来的。用官方的话来说，黄和钦这一代浙江的农民企业家，身上散发着浓郁的“四千”精神，那就是：“千言万语、千山万水、千方百计、千辛万苦”。

黄和钦藏着一张1994年的广交会临时进馆证，单位一栏只写着“上海”两字，只能进馆七天。那次去广交会，他是去开眼界的，也下定了走外贸之路发展企业的决心。过了两年，五谷公司挂靠到上海的外贸企业，有了展示自己产品的正式摊位。“我们跟上海的企业借用了三分之一的摊位，比一般的客户要多拿出二三万块钱，这在当时可不算小数目。”黄和钦说。

但黄和钦就是这样，认定的路就要走到底。1996年，他引进了一位从事外贸工作的大学毕业生翁君飞，并开出了当时优厚的工资、奖金和待遇。这份手写复印件的合同写着：每月基本工资900元；包干医疗费每月80元；同时向人才交流中心交纳保险金和档案管理费；一年合同结束完成任务支付奖金12000元……

凭借这样的手笔，黄和钦留住了人才。翁君飞当年参加广交会，就自主接单10多万美元，此后她年年参加广交会，为“五谷”的外贸

出口立下汗马功劳，至今还在为企业勤勤恳恳工作。

1996年，对黄和钦而言，最大的变化是企业完成了改制。“其实，‘五谷’的乡镇企业产权制度改革是拖了几年的。当时有人舍不得，有人觉得亏了，认为改制是把集体企业卖给老板了，特别是像‘五谷’这样乡里的创利大户。”黄和钦说。

但改制毕竟是大势所趋，对乡镇企业“不求所有，但求所在”也



广交会的临时进馆证

(三)

大儿子黄立波在厂里工作两年后，向父亲提出要到上海开办事处，黄和钦让他白手起家；黄立波又提出要把公司开到美国去，黄和钦说：“你自己去干，你老爸不懂英语。”再后来，黄立波回乡办起了自己的公司，黄和钦只是参了股，公司由儿子“操盘”。

小儿子黄孟波学的是法律，获得了英国赫德福德大学法学硕士学位，他思前想后还是转行办起了实业。目前，黄孟波旗下的“五谷铜业”在新三板上市了，本人也成为余姚市海创会首任会长，并被评为首届“新锐浙商”。

儿子干儿子的，老子干老子的，有关联却又各自独立，黄和钦就这样交了班。黄和钦是五谷联合企业的董事长，只兼了老厂的法人代表。他说：“我舍不得老厂，是因为这里有和我共同创业的老员工。现在，我更多地充当联合企业

精神领袖的角色。”

黄和钦显然对自己当下的状态很满意，对于改革开放以来的这个时代，也充满感激之情。不过他的赞美之辞如同他的企业发展那样朴实：“这些年一路走来，我最大的感受是，农民可以进城住了，有能力也可以做董事长了。我走了世界的43个国家和地区，连南极也到过了。我这辈子算是把自己的潜力发挥到了极致，把自己的生命（空间）也延长（扩展）到了极致。”

五谷文化园里最新的一份藏品是黄和钦向联合企业各公司的经理们发出的《二次创业号召书》。这

份签署于2018年4月11日的号召书，倡议全体员工“以工匠精神铸高品质产品，创造国际大品牌”。在号召书中，黄和钦对于工匠精神的精准定位：“工匠并非只是靠日复一日的重复达到熟能生巧，而是通过技术整合创造性地解决问题。工匠精神不仅意味着精益求精、专注专业，还代表了对创新的追求。”

黄和钦，这位40年前把成为“外国铜匠”作为理想的农民企业家，现在已把自己和企业定位于像“双立人”“菲仕乐”这样的国际厨具大品牌了。

40年其实不长，但这个时代很神奇，对黄和钦来说尤其如此。

(本版图片除署名外，由被访者提供)

