

ZhuoFuTian XinWenXuan

◆ 卓福田/著

軌迹

—卓福田新聞選

(下卷)

人民武警出版社

“我对深圳特区前途充满信心！”

——访香港超元实业公司总经理卢森

“本人对深圳特区前途充满信心。今年内我将在深圳投资1000万港元，兴建一间现代化的注塑及模具工厂，产品要达到世界先进水平，70%外销。”这是春节前夕，香港超元实业公司总经理卢森向记者透露的消息。

他接着说：“我的话似乎很夸大，但有深圳南宝电子有限公司的历史，你们可以看到，我的话很快会变成现实。”

其实，卢森的话并没有夸大，他已经和深圳的两家公司签署了协议，合资兴办一间注塑及模具厂。现在，新的注塑及模具工厂的协议已报市政府有关部门审批。这是他在不到两年的时间内第二次对深圳投资。

卢森第一次投资的是香港超元公司下属的欧华投资公司与深圳宝石电子工贸公司合资的深圳南宝电子有限公司，他任该公司副董事长。这家公司自1985年5月建成投产以来，已生产电话机130万台，90%出口，远销美国、加拿大、日本、澳大利亚和西欧等18个国家。这种电话机亦获我国邮电部批准，进入全国电话网使用，畅销29个省、市、自治区，成为我国目前产量最大、出口量最大的电话机制造厂。

“卢先生，目前国内正在批判资产阶级自由化，港澳和国外一些投资者似乎有一种忧虑，耽心中国的政策多变，投出去的钱能否收回来。而你在这个时候敢冒‘风险’，你是怎样想的？”记者直言不讳地向他提出这个问题。

卢先生笑着说：“这种‘风险’”

决定投资兴办南宝电子有限公司时，香港有的人认为特区正处于‘低潮’阶段，劝我小心点好。可是我坚持走自己的路，结果成功了。我坚信，中国再不会搞政治运动，对外开放政策是坚定不移的，因为中国已有 30 多年的经验教训，搞闭关自守，走回头路，中国共产党、中国人民是不会同意的。因此在中国投资有些风险，但风险不大。”

南宝电子公司取得了成功，不过卢森先生也付出了许多心血。他把南宝电子公司的电话机作为中华人民共和国制造的产品，带着它在国际市场上推销。1985 年 6 月在美国芝加哥举办的国际消费电子产品展览会和 1986 年 1 月在美国拉斯维加斯举行的世界电子产品展览会上，首次标着“中国—深圳—南宝”的几种新型电话机出现在展览厅上。这是中华人民共和国的电话机首次出现在美国观众面前，而卢森先生则是展览摊档上的解说人。去年 10 月，英女王伊丽莎白二世访华离开广州到达香港第二天早上，在香港 8 家中文大报的整版广告上，同时刊出了英女王下榻广州白天鹅宾馆用过的电话机，而这种电话机是由南宝电子公司专门设计的，机壳上面印有中英两国国旗。这个标志中英友谊象征的电话机就是卢森先生主持设计的。

当记者对他的爱国行动表示钦佩时，卢先生谦虚地摆摆手说：“这是每个有能力做到的中国人都应该做的。我的榜样是陈嘉庚。”

（原载 1987 年 2 月 8 日《深圳特区报》）

“不愧是当兵出身的人!”

——记深圳市机电设备安装公司

在特区内外，许多由深圳市机电安装公司承建过工程的建设单位中，每当谈起这个公司，无不张口赞誉，称赞这支由解放军转业的改编队伍，保持了人民军队吃苦耐劳、顽强作战的本色。

牢记宗旨 坚持为人民服务

在市北郊的布心路侧，矗立着一幢乳白色的钢结构厂房，它就是由深圳市机电设备安装公司承担施工的塑料片材厂。这项工程是美国田纳西塑料股份公司与深圳市石油化学工业公司合资兴建的，全套设备从国外引进，工艺流程也由外国设计，外商还聘请了多名日本专家作现场指导。安装公司凭借雄厚技术实力，精心组织、精心施工，使工程建设高速优质地进行。

但在进入电器设备安装中，按照日方提供的设计方案，通往自动化生产线的4000多米的管线或悬挂在车间，或从操作岗位上经过，犹如蜘蛛织网。安装公司的技术人员从工厂环保和安全生产方面考虑，多次向日本专家提出修改意见，还绘制出设计方案，但日本专家拒不接受。安装公司主管电器的工程师王庆辅认为：我们是解放军改编过来的队伍，全心全意为人民服务是人民军队的惟一宗旨，也是我们公司的宗旨。这项工程建在中国土地上，将来出了事故，受损失的是中国人。他们以向人民、向建设单位高度负责的态度，与日本专家多次磋商，并把意见反映到建设单位。经反复商量，终于取得日本专家的同意，采用了安装公

司的方案，把全部管线改为绕墙边或从地底下通过。王庆辅还带着严重胃病，翻山越岭，勘察地形，改变了日本专家设计的35公里长的厂外电缆敷设走向，缩短电缆长度1/3，节省投资10多万元。

投产那天，石化公司、安装公司的领导和来自美国、日本、菲律宾的专家，都亲临现场。当生产线的终端泻出一卷卷透明的塑料片，经测定厚度只有0.08毫米，达到国际标准时，美国田纳西公司董事长赞叹地说：“在美国国土建成这样一项工程，至少得一年半时间，而你们仅用了8个月零9天，中国人的聪明在世界少有。”

生活不讲条件 工作不怕艰苦

去年12月，深圳安装公司与中央部属和省内的8个安装单位一道参加了广州石油化工总厂的年终大检修，工期都是25天。石化总厂把该厂最艰苦的部分——蒸馏装置的检修交给了安装公司，包括50台换热器，5个座蒸馏和1600米长的瓦斯管道。按常规要3个月才能完成。深圳安装公司170名干部工人，吃住在现场，不分昼夜，顽强工作。密封的常压塔、分馏塔只有一个0.5米的洞口，里面又闷又热，按厂里规定，工作时间不能超过4小时，但安装公司的工人每天从洞口爬进去，清理油泥，更换衬里，焊接不锈钢板，一干就是八九个小时，下班回来满身油泥，腰酸背痛。厂方技术人员感动地说：“这支队伍作风过得硬，不愧是当兵出身的人。”

在厂方组织的9个单位验收评比中，深圳安装公司夺得指挥、进度、质量、安全、试车全部5项第一。为表彰深圳安装公司严格认真，恪守合同的精神，石化总厂奖给他们6万元，还把安装工作量900万元的加铅装置和全国第一套引进国外的烟机工程直接交他们施工。

服从上级调动专啃“硬骨头”

今年1月20日，横跨市内的铁路高架桥就要通火车了，而铁路与深南大道交叉的桥洞，也要同时通汽车。要打通这个洞口，必须把和平路与深南路交叉段的地面降低，同时把和平路两边的两条150米长的供水管道移位。这项工程工作量不大，但施工复杂，动用工种多，按规定也要工期2个月，但造价却不高。从1月上旬起，市政工程开发公司接连找了几个施工企业，但没有一家愿承担。后来找到机电设备安装公司经理卢胜海，他当即接下这项工程，并立即召开动员大会，从在各个工地施工的7个所属单位，选调了80多人组成专业队伍，出动了大型吊车、推土机、挖掘机、翻斗汽车和3台水泵。经理和总工程师亲自到现场指挥，党委书记也带领70多名机关干部参加义务劳动。

当时正是寒流南下，阴雨连绵，安装公司的领导干部、技术人员和工人冒着风雨严寒，日夜奋战10天，终于赶在高架桥通火车前，开通桥洞路口。

（原载1987年8月4日《深圳特区报》）

在金钱面前

——记市机电设备安装公司几位党员

钱，有人把它拜为万能之神，心甘情愿地成为金钱的奴隶。在一些人的眼中，金钱的力量到了神乎其神的地步。然而，深圳市机电设备安装公司的共产党员却不占分毫“外财”，捡到的归

还，错给的退回，送上门来的交公。他们有着一种比金钱更可贵的品质。

旅途拾银包深夜追失主

去年7月的一天下午，公司金属结构厂党支部书记陈道明乘坐共产党员、司机杨树新开的面包车从深圳前往广州。进入广州郊区路段，时已黄昏，小杨亮着灯小心驾驶。突然在前方10多米的路面有个黑包包，于是他把车停了下来。小杨跳下车拾起来一看，原来是个钱包。他顺手把钱包递给了陈道明。这时天已黑了，老陈说：“不知谁掉的，等到广州住下后再看吧。”

他们到广州住下后，已是晚上10点钟了。老陈在灯光下打开钱包一看，里面有三个活期存折，总计人民币4000元，另外还有几种证件和120元现金。小杨说：“失主丢了这一笔钱，一定很焦急，我们得想办法赶快给他送去。”他们不顾旅途的疲劳，也顾不得整理行李，又上路去寻找失主了。他们按照身份证上提供的地址姓名，跑了20多公里，来到广州市荔湾区的南沙构件厂，通过厂里值班员找到失主黄时柏。

已是晚上12点多，黄时柏一家正为丢失钱包而坐卧不安。当他们听到门铃声开门时，看到两位陌生人出现在面前，心里好生奇怪。陈道明向黄时柏讲明来意之后，便把存折、现金、证件完好无损地交到黄时柏手中，黄时柏激动地说：“做梦也不会想到在半路上丢掉的钱有人送回来，你们真是好人啊！”他连忙掏出100元现金作为酬谢。陈道明摆摆手说“这是我们应该做的，你无须这样。”说完，连名字也没留下便驱车走了。

电脑出差错登门三退款

去年4月8日，设备材料部共产党员谭福华的妻子在深圳市

内某银行存款 3000 元，后因急用，当月 30 日谭福华便去全部取出。但银行除给回存款外，还付给他 716 元利息。老谭把钱拿到手后觉得不对劲，便返回服务台对工作人员说：“我才存了 22 天，怎么有这么多利息呢？是不是你们计算错了？”工作人员回答说：“是电脑打出来的，不会错。”

谭福华在路上边走边想，越想越感到不对劲。他回到公司，把此事告诉财务科。财务科的同志按银行的利息率计算，肯定是银行多付了 709.56 元。

第二天上午，谭福华又来到银行。这天正逢“五一”劳动节，银行工作人员放假。5 月 2 日他再次找到刚上班的银行工作人员。肯定地告诉他们算错了利息，要把多出的钱退还给银行。可是，工作人员回答的竟是这样一句：“真‘癩线’（广东话即神经病），电脑怎么会算错呢？要错了，钱都给你。”接着又说：“我们工作很忙，你不要再给我们添麻烦。”

老谭出于无奈，找到银行主任说明情况。这位主任很负责任，亲自核实查对，但也没发现错处。老谭又提醒他说：“我存款只有 22 天，再高的利息也不会有 716 元，你们是不是把存款日期搞错了。”

谭福华这一句话引起了银行主任的注意。他翻出了谭福华妻子存款时填写的单据。原来银行工作人员把存款日期“1987 年 4 月”错作“1984 年 4 月”输入电脑，多计了三年的利息，多付出 709.56 元。银行主任接过这笔钱感动地说，你这种大公无私的精神使人钦佩！并拿出 100 元奖励他。老谭说：“奖励就不必了，但愿你们服务态度好一点，工作少出差错！”

一身正气拒受贿赂

一天，夜已经很深了。共产党员、主任工程师张文宝从工地回到家里。他拉亮了电灯，发现桌上放着两条“三五”牌香烟。

一瓶拿破仑和一瓶百事吉高级名酒，还有一大袋荔枝。“这东西哪里来的？”他大声地问妻子。“别人送的。”“谁送的，叫什么名字？是哪个单位的？”张文宝有些生气。“我没有问，我正在做饭。我以为是你叫他买的。”妻子解释说。张文宝一听气生得更大：“胡说，你知道我一个月多少工资？一次能买得起这些高级东西么，快送回去！”可是往哪送呢？人又走了。

张文宝平静下来以后。他让妻子详细回忆来人的衣帽长相，猛然一想。

原来在不久前，安装公司在投标中，承接了清水河仓库区几项工程。因公司劳力不足，曾打算把其中一部分项目以联合形式交给一个技术素质较好的三类企业干。有个在深圳没有注册的施工队的工头获悉后，几次来到施工现场缠着张文宝，要求把一部分项目让给他。还说事成后，给一笔可观的“茶水费”。为人耿直的张文宝向来鄙视这一套，对包工头的要求不予理睬。包工头错以为张文宝在众人面前不好答话，便打听了张文宝的住地，利用晚上时间买了厚礼先送去。

张文宝摸清底细后，第二天便把全部行贿物品交到公司办公室。过了几天，包工头来到清水河工地找张文宝，却见他领着一支精干的队伍在原先准备外包给施工队干的工程上刨土动工。包工头见状，心里一阵难受，灰溜溜地走了。（卓福田 李树荣）

（原载 1988 年 2 月 9 日《深圳特区报》）

一个管厕所的女大学生

——记市环卫处圃工所助理工程师李先莉

去年9月的一天，深圳市环卫处处长领着一位女同志来到桂园路的圃工管理所，向正在开会的干部职工介绍说：“这位是李先莉同志，大学毕业生，助理工程师。经处领导研究决定，任命她为圃工所所长。”

会场响起一阵掌声。之后，人们交头接耳，传出阵阵私语。“大学生当所长，而且是个女的，莫不是‘飞鸽’牌吧？镀镀金就‘飞’了。”年轻人这么猜测。“说不定是犯了错误，背着处分下来的吧？”上了年纪的人这样议论。“瞧那副白净净的脸蛋，细皮嫩肉的，还穿短裙、高跟鞋，哪像个干脏活的样子。”一些女同志也这样评说。

就在议论、猜测的余波还没消失的时候，第二天一早，前来办事的人跑遍圃工所，也见不到新上任的女所长。原来，这时李先莉已身穿工作服，脚穿高统水鞋，在一座公厕里洗地板扫尿槽了。

人们常说，“新官上任三把火”。这三把火真的给新官李先莉烧起来了。为了点好第一把火，她决定从调查研究入手，亲自尝尝掏大粪的滋味。从上任第二天起，她接连半个月同掏粪工人一起劳动，她的足迹踏遍罗湖、上埗每一所公厕。

多少年来，掏粪工人端的是“铁饭碗”，吃的是“大锅饭”，这边粪便“爆棚”，污水横流，那边叫人手不够，经费不足。李先莉掌握了第一手资料后，烧起第一把火：把竞争机制引进圃工所，对厕所推行经济承包。按厕所的级别、蹲位数、规定清洁工

具、药品和水、用电定额，一次包死给个人，节约归己，超支从个人浮动工资中扣除。她并且制订了保洁、检查制度，每天检查，达不到标准的扣分。这一来，工人的责任心增强了，不但使厕所全天保洁，费用还降低 2/3。

公厕承包后，劳力剩余了，怎么办？李先莉烧起了第二把火：开展对外有偿服务。抽调一批工人承担多家企、事业单位的厕所、化粪池、下水道的清洁工作，每个一年收费 1000 元，签订长期排污合同。此举不但解决了这些单位的后顾之忧，也为围工所开拓了致富之门。

要问李先莉的第三把火是什么？记者在围工所办公室里见到两份建筑设计图纸。一份是《园林式公厕设计图》，一份是《多功能高层商业公厕设计图》。这是李先莉利用休息时间设计出来的。

李先莉是西安冶金建筑学院工业民用建筑专业毕业的。去年，当组织上决定调她到围工所工作时，她想不通。是丈夫鼓励她，支持她，使她认识到建设现代化城市，也要有现代化的环卫设施配套。特区环境卫生的好坏，也是投资环境好坏的一个方面。她决心冲破世俗偏见，用自己的才智，为创造特区良好的投资环境作贡献。

她到深圳后，看到马路边的厕所又矮又小，功能单调，与整个城市的现代化建筑很不协调。为此，她拟订出改造特区公厕的计划，实行规划、设计、建造、管理一条龙。园林式公厕不久将在深南中路与上埗南路交叉的西南角的绿化带上兴建。它的平面布局是个五边形，临街两面是厕所，厕所西侧是杂货铺和冷热饮食店，后面是工具房和值班工人休息室，中央空地是人造山水，四周设有石凳，供人休息。从远处看，它既像一座旧式楼阁，又像一所时髦的花园式别墅。

多功能高层商业公厕今年内将在火车站东西广场和建设路、和平路一带兴建。有一家外商见到李先莉的设计图后，很感兴

趣，同意投资 50 万美元，与深圳合资兴建一座多功能公厕。中外合资兴建厕所，可能还没有先例。

大学生当厕所所长，是对传统观念的有力挑战。李先莉在平凡的岗位上干出了不平凡的成绩，受到了特区人们的尊敬和称赞。

(原载 1988 年 3 月 8 日《深圳特区报》)

信 念

——访美华针织服装厂有限公司投资商梁丽玲女士

“我把自己在香港的主要产业都搬到深圳来了。”深圳美华针织服装厂有限公司总经理、港方代表梁丽玲一见面就直率地告诉记者。

梁女士在香港有三家企业：帝法针织厂、高龙制衣厂和明华贸易公司，织布、制衣、销售成一体。今年 1 月，她与深圳市美芝股份公司合资兴办了美华针织服装厂有限公司，由她亲任总经理、丈夫任副董事长，帝法针织厂原有全部机械设备搬到深圳后，改成深圳布料、服装的中转仓库，高龙制衣厂成了深圳服装的裁制车间，明华公司也主要销售深圳出产的产品。梁丽玲除每月定期到一次美国，了解她办在那里的一间制衣厂生产销售情况外，其余的日日夜夜都在深圳，只有在星期六晚上才开车回香港，看望她仅有 8 岁的独生女儿。而她的丈夫梁源坤先生，除“掌舵”外，大部分时间奔走在内地各大中城市采购原材料，很难有机会团聚，每天只是靠热线电话交谈业务。

记者从梁丽玲的介绍中了解到，他夫妻创下这份家业是不容

易的。今年37岁的梁丽玲，10年前只不过是一个雕花厂的女工，她的丈夫是个织布厂的师傅。1969年他们结婚时，双方父母没有给他们任何财产。夫妻俩是从小生意做起的，经过8年的艰辛，才有了今天这份资产，并把触角伸到大洋彼岸。

讲到此，记者直言不讳地提了出来：“梁总经理，你是怎样下决心把主要产业从香港搬来深圳的？”

梁丽玲听了记者的问话爽朗地笑了起来，说：“这个决心是我和我的先生观察了5年才决定的。如果说深圳特区在创建以来有过‘马鞍形’的道路的话，那么通过中共十三大，开放的大门将更加敞开，今后特区的发展从低到高的直线形，不会再有‘马鞍形’，或者走回头路，因为这是大势所趋，人心所向。”

梁女士站起来接了一个长途电话后继续说道：“深圳的投资环境比任何地方都好，除了毗邻香港、交通方便、政策优惠外，厂房租金、水电费、劳动力、国内原材料价格等都比香港和其他国家便宜，各政府部门都为外商前来投资兴业敞开方便之门。”

美华针织服装厂有限公司原来是搞来料加工的。去年1月27日，梁丽玲与深圳市美芝股份公司总经理梁元济签订了为期3年的合作合同。由港方提供设备、接受订单，美芝公司提供厂房，办理送审、进出口业务和运输等。合同签订10天后，梁丽玲同丈夫来到八卦岭工业区523幢厂房，只见车间明亮、宽敞，水通、电通，设备安装就位，工人也培训完毕，万事俱备，只待她下达开工的指令。梁女士的丈夫连声称赞：“筹办速度之快，意想不到。”投产之后，设备运转正常，产品质量符合出口标准，交货及时，多次获得外国客商的好评。

4个月过去了，梁丽玲同丈夫暗中算了一下账，连同工资、租金及各种费用在内，整个生产成本要比香港和其他国家低1/3以上，双方都得益。她和丈夫都在珠江三角洲出生，在内地上小学，对祖国有深厚感情，早就有为支持祖国特区建设贡献力量的心愿。现在，看到祖国政策稳定，投资的赚钱，而国际市场由

于劳动力紧张，制衣业成本日益提高，更促成他们投资特区的决心。

去年9月，梁丽玲再次找美芝股份公司总经理梁元济洽谈，决定将美华针织服装厂有限公司升格，从来料加工变为合资企业。梁丽玲以设备投资，先后从日本、西德、英国引进具有80年代先进水平的各类针织大圆机60多台及数百绽翻纱车，同全国各地棉纱定点厂建立原材料供应关系，在深圳织出布后，经现代测试手段检测，再运到香港漂染，然后发往新加坡、美国、西欧等地。年产纱布4000吨，服装10万打，创汇能力上千万美元。该公司已于今年1月下旬投产，产品源源出口。

与此同时，她还斥资与深圳市新业服装厂在南头麻雀岭工业区创建了深圳市帝业针织有限公司，产品全部出口。

当采访结束，梁丽玲悄悄告诉记者，日前她又承包了深圳一家经营不善的服装厂，准备把美华公司织出的布拿到该厂来缝制服装，增强深圳服装出口的竞争能力。

（原载1988年5月2日《深圳特区报》）

走出“茅庐”借东风

——访南阳行署常务专员范广峻

河南南阳是三国时诸葛亮隐居的地方。当年刘备三顾草庐，与诸葛亮一席高谈，定下三分霸业。今天，在开放改革的形势下，南阳地区行政公署常务专员范广峻率领一个17人的考察团，不再效法诸葛亮，走出“茅庐”，放眼世界了。前不久，来到祖国开放的前沿阵地——深圳。记者怀着浓厚的兴趣，在一个晚上

来到范广峻下榻的新园宾馆。

“我们是来深圳借东风的。”范专员听到记者要了解考察团的来意，便带着饶有风趣的口吻说：

“南阳地处中原，消息闭塞，知名度不高，南阳人不了解世界，世界也不了解南阳。”范广峻虽年近花甲，但反应敏捷，也很健谈。“党的十三大以来，我们市委认真学习中央关于开拓外向型经济的精神，感到守着‘茅庐’不行了，必须走出去接受新事物。我们这次来深圳，就是要学习特区改革、开放、搞活的经验，促使南阳人的思想进一步解放，政策进一步放宽，经济有更大发展。另外，我们利用考察机会，向深圳人介绍南阳，宣传南阳，以加强南阳与深圳今后在经济技术各个领域开展多层次、全方位的合作。”

正是为了这个目的，在考察团到达深圳的第3天，为期10天的南阳地区传统产品展销会也同时开幕。带来的样货仅3天便被订购一空。与考察团同期到达的还有南阳地区戏剧团，为期3天的演出，场场爆棚。考察团的成员更是忙碌，每天活动日期安排得满满的。走访深圳市有关部门，访问蛇口、宝安的一些工业区，邀请外商前来洽谈，还召开了在深圳工作的南阳同乡恳谈会，共商振兴南阳经济大计。

在谈到此行的印象时，范广峻说：“深圳人的改革意识、发展生产力的意识都很强，办事效率比较高，在这方面我们南阳是有差距的。”他举了个例，考察团在考察蛇口工业区时，蛇口工业区负责人听了有关南阳情况的介绍，当即拍板，同南阳签订技术合作意向书，办好几个企业。工业区负责人还表示四五月间前往南阳考察，在南阳建立出口商品基地。

“范专员，你认为南阳同深圳有哪些合作的可能？”

范广峻爽快地说：“南阳可以成为深圳的原材料和劳动力供应的基地，甘当深圳配角。”

从他的介绍中，记者了解到，南阳位于我国南、北方的过渡

地段，地理环境优越，气候适宜，南方、北方的经济作物这里都有，而且产量高，商品率高。南阳的地下资源也很丰富，已探明有开采价值的矿藏达 48 种，其中石油、天然碱、黄金、白银、大理石等的蕴藏量在全国是屈指可数的，但大部分未开采或开采规模很小。南阳是我国历史悠久的文化名城，旅游资源也十分丰富，除诸葛亮隐居的草庐，还有民间传说的后汉时期的 28 宿、东汉著名天文学家张衡墓、伟大医学家张仲景的医圣祠，楚国王族墓群、南召猿人遗址等等。

范广峻说，深圳可以通过同南阳合作，把南阳的原材料、半成品拿到深圳来精加工深加工后打到国际市场去。南阳可以通过深圳，引进技术，引进资金，引进人才，开发地下资源，销往全国。南阳出口商品除完成国家统配计划外，也可以拿出一部分从深圳出口，开拓创汇渠道。深圳也可以提供运输、组织客源。总之，深圳与南阳合作是多方面的，这种合作对双方都有好处。

(原载 1988 年 5 月 13 日《深圳特区报》)

在深圳体育馆工地上

巍巍的深圳体育馆像一座丰碑，凝结着华西企业公司建设者们的心血和智慧。在那 500 多个日日夜夜里，他们顽强拼搏，精心施工，涌现了许多动人的事迹。

屋盖从他手上托起

体育馆的钢网架屋盖，面积 8100 平方米，重 1500 吨，施工方案是采用液压整体同步顶升工艺。就是说，通过油泵和千斤顶的作用，将屋盖同时顶升支撑在四组钢柱之上，这种工艺在我国还无先例。屋盖工程顶升领导小组把顶升设备的调试安装和监测工作交给了华西特种公司技术员朱德仁，并要求他设计安装一台同步观测仪器指挥系统装置。朱德仁请教了不少专家，不分白天黑夜找资料、算数据，一次次的构思画图，四处找材料，搞试验，做模型，以顽强的毅力刻苦攻关。在其他工程师的帮助下，经过两个多月的奋战，终于把这套全国独一无二的指挥系统试制出来。由于这个系统的研制成功，整个钢网结构工程提前半个月完成任务。

人们仰望着这个巨大的屋盖凌空覆盖在体育馆上，纷纷称赞：“这个屋盖的顶升是朱德仁集中集体智慧后，用双手托起来的。”

可贵的“管得宽”

在体育馆工地，人们经常见到一个年近半百，背着电工工具、手拿着图纸的人，在地下室、在卫生间走进走出。他见到法兰盘拧一拧，见到管子敲一敲，发现一点异常，即拿出粉笔在上面打个“×”，以示要返工重做。他叫聂枝光，共产党员，原是华西机电设备安装公司的一个队长。到深圳后，不当队长了，但他对技术把关可严了。

一天，老聂来到一个卫生间，检查管道发现几根管子装得很不美观，便对工人说：“太粗糙了，不行，重搞！”那个工人扭头一看是聂枝光，说：“你不是当官的，说了不算。”聂枝光也认真