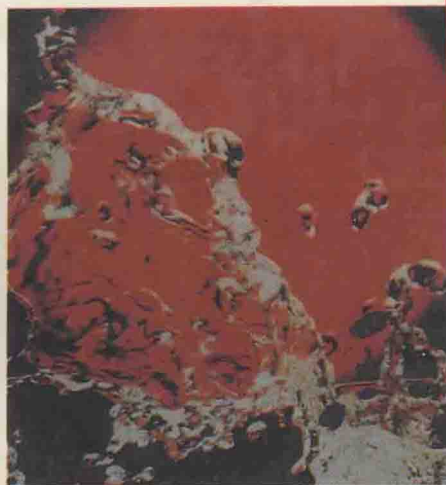


雄风

重庆改革纪实



重庆作家协会编

重庆出版社

重庆改革纪实

雄风



重庆作家协会编
重庆出版社

(川)新登字010号

责任编辑 陈 琨
封面设计 高济民
技术设计 聂丹英

重庆作家协会编
雄风——重庆改革纪实

重庆出版社出版、发行 (重庆长江二路205号)
重庆长征印刷厂印刷

•
开本850×1168 1/32 印张18.25 插页2 字数422千
1992年5月第一版 1992年5月第一版第一次印刷
印数: 1—5, 000

•
ISBN7-5366-1989-8/I·376

定价: 8.50元

编辑委员会名单

顾问：肖祖修 滕久明

主编(以姓氏笔画为序)：杨益言 黄济人 蓝锡麟

编委(以姓氏笔画为序)：王致中 王群生 李显福 池正坤

余德庄 陆大猷 张胜泽 林亚光

杨益言 黄济人 蓝锡麟

内 容 简 介

山城重庆，作为我国城市改革试点、经济计划单列城市以来，已发生了巨大而深刻的变化。改革开放的雄风，吹遍了山城 的各个 领域。

重庆作家黄济人、杨益言、王群生等二十多位同志，深入各个不同的企事业单位，以饱含激情、摇曳多姿的文笔，写下了一批翔实而动人的报告文学作品，《雄风》即为其的一部分。

这里有白手起家的创业者，有带领企业走出困境的领路人，有科技战线上的尖兵，有不断开拓新产品的能人，有银行、工商所忠心耿耿的战士，有教育园地辛勤耕耘的园丁……林林总总，活画出山城经济建设生机勃勃的面貌，传递出了山城经济战线的种种可贵信息。

序

肖 秧

我祝贺这本书的出版。

这里的祝贺，我想，至少应当包括两个方面的意思。

第一个方面，我祝贺为我们重庆的经济改革做出了重要贡献的企业家们。你们的名字和你们的事迹现在上了书，我认为是应该的。

企业改革是经济体制改革的重点。你们的经验证明，只有在转换和完善经营机制上下硬功夫，使企业逐步成为自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的社会主义商品生产者和经营者，你们才取得了比较显著的成效。

当然，改革是一个深刻而广泛的概念。

正如这本书丰富的内容所展示的那样，改革的内容也是丰富的。企业单位，事业单位，国营企业，集体经济，无一不包融在我们进行着的经济建设和改革开放中。

由于改革是从根本上改变束缚生产力发展的经济体制，建立起充满生机和活力的社会主义经济体制，促进有计划商品经济的发展，而且，这些年来我们国家社会政治的稳定，经济的持续发展，治理整顿任务的顺利完

成，为进一步深化改革和扩大开放创造了更为有利的条件，那么，我们有什么理由不应当进一步解放思想，大胆创新，把改革开放的步子迈得更大一些呢？

第二个方面，我祝贺为我们重庆的经济改革同样做出了重要贡献的作家们。是你们怀揣着饱满的政治热情，把关注的目光对准了我们的企业家，然后通过你们的智慧和心血，才谱写出这部闪烁着时代精神的历史篇章的。

我接触过文学。也许正因为如此，我从来认为重庆的作家队伍是一支比较好的队伍。好就好在你们不断推出了具有高度思想性和艺术性从而在国内外有着广泛影响的好作品。

你们的经验证明，文化建设是精神文明建设的重要方面。我们的作家只有深入生活，深入群众，反映社会主义现代化建设的新面貌，发挥团结、鼓舞和教育人民的作用，方才能够创作出更多无愧于伟大时代的作品。

你们过去这样做了，所以你们取得了令人瞩目的成绩；你们现在正在这样做，我把它看作是你们一定能够取得更大的成绩的保证。

今年五月二十三日，是毛泽东同志《在延安文艺座谈会上的讲话》发表五十周年的纪念日。这是一个盛大的节日。有理由相信，在那欢腾而激奋的广场上，我们重庆的物质文明建设大军和精神文明建设大军，会比以往任何时候都英姿焕发地会师在一起。

因为我们有这本书。

因为这本书是我们共同的献礼！

1992 3.19 北京

目 录

船大不掉头

-杨益言 王群生 黄济人(1)
- 红花与绿叶的赞歌蓝 艰(14)
- 播种太阳的人们陆大猷(28)
- 一 星辰，默默无声池正坤(50)
- 众志成城黄济人(66)
- 奔腾的雄风黄兴邦(74)
- 綦齿魂王小丁(90)
- 笛酒香飘四海杨大矛(102)
- 艰难的选择刘凯娟(118)
- 长江，喷涂的彩虹钟文奇(136)
- 飞向高空颜世之(152)
- 钢铁交响诗黄济人 王群生(166)
- 热血熔铸合金钢刘江生(189)
- 路在脚下余新庆(205)
- 在古老的驿道上王邦灿(226)
- 大山无言陈文明 陈 悦(243)
- 君去江之首傅小渝(259)
- 又一颗星星石 言(276)
-

浇钢铸铁的人	邓 毅(284)
渝港银桥	罗昭学(296)
一支进城的大军	邓新庆 罗常龙(311)
崛起的朱杨码头	柯愈勋 陆政英(325)
广厦之歌	汀 泗(341)
献出一片挚爱	刘 彦(358)
乡村医院之星	王 雨(374)
山鹰之歌	周名高(388)
为了山城的康复医学事业	周云禄(410)
拓宽邮路的壮歌	邓启权(422)
行徽，在这里闪光	
.....刘江生 胡 伟 潘 建	(438)
诚挚为民的好所长	罗昭学(459)
崛起在石马	邓 毅(475)
小试风流	胡 桑(497)
几江为她作证	池正坤(512)
西南第一路	陆大献(525)
长相思	蓝 艰(544)
雄关迈步	黄济人(567)

船大不掉头

——来自国营建设机床厂的报告

杨益言 王群生 黄济人

1

占地183万平方米、拥有近两万人马的建设机床厂，恍若一艘大船，静静地停泊在长江上游的北岸。船身晃动着，桅杆摇曳着，但是，它毕竟搁浅了。

问题出在哪里呢？

“1987年，是我厂历史上最困难的一年，军品任务锐减，企业严重亏损，计划迟迟定不下来，几个主要产品处于试制阶段。而现在，1988年初的形势更加严峻了：军品订货降至历史最低点，加之资金、材料、能源紧张，预测全年将亏损500多万元……”

1988年3月，建设机床厂厂长陈子升在该厂第8届4次职工代表大会上所作的行政工作报告，开篇便是这般黯淡与痛苦的语句。

职工们的目光是黯淡的。

创建于上个世纪的工厂，自抗战时期由湖北汉阳内迁重庆，至今已有102年历史了。虽然，机器早已锈迹斑斑，马达带动的还是清朝两广总督张之洞兴办该厂时的皮带，但是，解放后，作为国家第一个5年计划重点建设项目之一，建设机床厂经过一系列的调整、改建和扩建，现在仍是我国乃至世界屈指可数的大型军品生产的专业厂家。

军品，不仅是这家工厂赖以生存的产品，而且理所当然地成为了这家工厂的骄傲。职工们不会忘记，在那宽阔的厂区林荫大道上，先后走来了毛泽东、刘少奇、朱德、邓小平、叶剑英、杨尚昆等党和国家领导人，以及柬埔寨、新加坡等国家的元首和高级代表团；而顺着同一条林荫大道走出厂区的，则是先后承担过对7个亚非国家的成套援建工程的建设人！

然而，所有这些，却像翻过去的日历那样，成为昨天的一页了。依依不舍也罢，忍痛割爱也罢，有这样一天，当厂长以命令的口吻通知军品总装车间进行调整的时候，职工们谁都明白，建设机床厂“靠军品吃饭”的时代已经结束了。

陈子升的表情是痛苦的。

从感情上讲，这位年富力强的厂长与职工们并没有什么不同。甚至可以说，军品这个宝贝，不仅维系着他的科班出身的机械制造本行，而且，由于主持设计制造过一种新产品从而获得国家科技进步三等奖的缘故，直接并有效地开创了他的事业与前程。

此时此刻，陈子升的心思却不在这里。

如果说职工们黯淡的目光是对准他的，现在，他那痛苦的表情则是对准摩托车的。

是的，摩托车是建设机床厂的支柱民品，也曾是这家工厂的

“银行”和“粮仓”。然而，突发在1986年初摩托车市场的一次大雪崩，活生生把全国许多摩托车生产厂家给埋掉了。还有不被埋掉的吗？除了国家政策之变化，市场购买力之收缩，其间还有一个重要原因，那就是有关部门一举进口56万辆摩托，给国内摩托生产以雷鸣电闪、狂风骤雨般的毁灭性冲击！

建设机床厂的灾难是深重的。船大难掉头，那就硬着头皮朝前闯吧。有这样一个阴沉的早晨，陈子升闯进了总会计师办公室，虽然他明知那里依旧门庭若市——和昔日经销单位为买一辆摩托车苦苦哀求的门庭若市相反，现在是那些随意毁约的经销单位与配套厂家来这里催取债款的。

“陈厂长你行行好，多少拨一点钱吧！”一个泪流满面的催款人双膝几乎跪在陈子升跟前，“我们用高价购进原材料生产摩托车零件，可是现在任务削减，零件积压，厂里好几百人在等米下锅哩！”

陈子升双手扶起对方，半晌说不出话来。这仅仅是一个配套厂家，这仅仅是人家最可怜的要求，而他有190多个这样的配套厂家，他们有最充分的理由让作为龙头的建设机床厂进退维谷、骑虎难下。

是呀，何去何从，是陈子升说话的时候了。

但，不知为什么，他依然双唇紧闭，两眉紧锁，站在总会计师的办公桌前，大口大口地吸烟，大口大口地吐气。那烟，无疑是一种迷茫：为什么只有企业需要承担市场的全部风险，而经销单位可以肆意毁约，既不负任何责任，也不受任何损失；那气，却是一种思索，一种蕴藏，一种战胜了感情的理智与沉着。

现在，在这庄严肃穆的职工代表大会上，陈子升再也忍不住了，他高高地举起手臂，然后猛力从胸前推了出去：

“‘靠军品吃饭’变为‘靠摩托吃饭’的战略转移并没有错！大上摩托车，仍然是形势的需要，竞争的需要，发展商品经济的需要。因为事到如今，只有继续大上摩托车，才是工厂大打翻身仗的唯一出路……”

2

搁浅的大船被剧烈地震动着，虽然那轰然作响的，现在还不能被称作马达欢唱、汽笛长鸣。

建设机床厂愈发到了极度困难的时刻，仓库里积压着数万辆摩托车，银行里的户头上，却连买几根钢丝绳的钱也没有。每个月发工资的头两天，厂领导和财务处需要绞尽脑汁东拼西凑才能把数目勉强凑齐。老实说，他们简直不知道那些日子是怎么打发过去的。

这个时刻终于熬到了黄叶落尽的秋天，一个天高云淡的时辰。工厂招待所会议室里，陈子升正召集着配套厂家会议。大红请帖送去了190多张，可是光临者仅仅来了个零头，零头也是走投无路才来的，能转向的早就转向了，所以他们并不奢望能在这里交上好运。

“大家的心情我理解，因为我的心情和大家一样。心情一样，厂情一样，现在大家都是高度贫血，处于休克状态。”陈子升淡然一笑，他在安慰别人，也在安慰自己，“当然，必须承认，现在的机遇的确不好。但是，我们还必须正视，任何商品都有疲惫的时候。那么，这时是完全抛弃它呢，还是改进好它？是开发换代呢，还是彻底转向？在我看来，恐怕除了抓住当前这个时机以开发新产品求得发展而外，实在是别无选择了……”

“还谈啥子选择不选择的哟，你们建设机床厂要在一根 树子上吊死，我们也只好在你们的丫枝上吊死！”一个配套厂家代表不甚耐烦地打断陈子升的话，尖着嗓门，疾言厉色地说，“陈厂长，请你讲讲摩托车，我只关心摩托车！”

陈子升答应了。他不紧不慢讲了一个多小时。

他分析了在中国发展摩托车的可能性，必要性。他言及摩托车在中国是个起步性行业，这就像摇篮里的婴儿，要想扼死他，不费吹灰之力。但是，若是大家肯高抬贵手，甚而至于咬紧牙关，挺住目前的萧条，那么，说不定摩托车还真是个前途无限量的好东西。陈子升1985年出任厂长后去过日本，考察过雅马哈公司，所以他还讲到了这样一个对比：日本区区岛国年产摩托800至1000万辆，而我们这样的大国，年产不过几十万辆，放眼茫茫九州，年产十万辆以上的，只有建设机床厂等少数企业。由此可以预测，随着高效率时代的到来，摩托车将有比过去愈加广阔的市场。

陈子升讲到最后，竟神秘地笑了：“现在问题就在于你的产品要适应这个市场。要晓得，这也是一个机遇，而本人从来认为，机遇是偏爱深思熟虑者的！”

话音刚落，另一个配套厂家代表霍然站起身来：“陈厂长，今天从你充满信心的讲话里，我已经听出些门道来了。你能否明确地告诉我，建设机床厂将要开发什么样的新型摩托车？”

“50高架摩托车。”

“嗯。不过，你能否保证这种摩托车一定走俏呢？”

“不能保证。因为机遇绝非一种结果。”

“那，我倒想问一句：既然建设机床厂不能保证产品销路，你又把我们请来干什么呢？恕我直言，你们厂可以死在你的手里，我们厂却不可以死在我的手里！”说罢，这个配套厂家代表拍拍屁

股，扬长而去了。

但是，陈子升今日的举动，却像钉子那样把众多的配套厂家稳固在建设机床厂的板凳上了。那缘由是显而易见的：陈子升并非三头六臂，也不能呼风唤雨，可是他在改革，他在开拓，而改革与开拓中的近两万建设机床厂职工，便是这只大船驰出浅滩的原动力。

当然，这当中并没有一帆风顺的意思。

就在50高架摩托车的设计、试制业已完成，即将进入工装模具生产的前夜，有的同志却提出了相反的意见，虽然这个意见在理论上陈子升至今认为是不无道理的。那就是：50高架车的研制不符合新产品开发的程序，现在盲目丢掉50低架车，转产50高架车，后患无穷；再则，希望厂领导不要干预科研项目，50高架车的开发实际上降低了我们建设机床厂的设计和 production 水平……

陈子升心急如焚，忍不住据理力争道：“我说同志呀，生死存亡之际，哪顾得上这么多程序哟！比方说人落在河里头，蛙泳也好，狗刨骚也好，只要不淹死就好。嗯嗯，挣扎是不讲姿势的。”

不几天，陈子升光顾了这个单位，把这个单位的领导职务交给了另一个同志。然后，他步入模具车间，直端端出现在车间主任面前：“完成工装模具，你需要多少时间？”

“按照常规，至少365天吧。”

“我讨厌常规。怎么样？去掉一个整数，再去掉一个零头，给你60天。不，60天不行，只能给你50天！”

车间主任手里拿着图纸，禁不住浑身打颤。

陈子升笑了：“你不要怕，我也不要怕。现在我们将要和开发部门签订一个合同：只要你们能在50天内完成任务，我保证给大家发放15万元奖金！”

车间主任愣怔住了：“陈厂长，现在厂里穷得发疯，你从哪里去搞这笔钱？”

砸锅卖铁嘛，船破三千钉哩！”陈子升目露威严，斩钉截铁地说：“建设机床厂豁出去啦……”

3

船没有破。潮落潮涨之间，那骤起的波翻浪涌，却不时猛力地拍打着船舷。

是的，如果说果敢与决断应该被看作企业家的看家本领，那么近二万之众的茫茫人海里，总会有些难于对付的责备与烦言。诸如厂长权力过大呀，一意孤行不顾后果呀，……好在陈子升秉性谦和，处事审慎，重要的是，但凡重大决策之前，他总要与党委、工会通气。

此间的这个厂务会，便是在党委、工会的建议下召集的。

会议的气氛十分凝重。这也难怪，开年至今，过去生产的低架50车完全没有买主，偶尔得知有单位需购几辆，厂里也要派人去争一争，免得被别的生产厂家抢走了生意。是呵，那卖不出去的数万辆摩托车，与其说是积压在库房里头，倒不如说是积压在人们的胸口上的。

陈子升打破沉默，断然宣布道：

“经与上海五金交电批发站联系，现决定把我厂积压的摩托车以每辆低于成本150元的价格出售。至于为什么要这样做？因为积压的摩托车价值8000多万，其占用的流动资金，每年光利息就要上缴500万，直接影响着我厂的工资、奖金、福利，以及关系到我厂命运的新产品开发。其实，这个帐是用不着我来算的。”

是呀，明摆着的事情，在座诸位谁个不晓得呀。正因为如此，陈子升落座时分，虽有人交头接耳，有人长叹短吁，但无人能够说个“不”字。

更多的人则两手焦湿，为陈子升捏着一把汗水。

事情依然是明摆着的：摩托车降价出售，建设机床厂将亏损1000多万元；而不作处理呢？两年后的破损维修费利息也不会低于这个数目。就是说，于陈子升而言，无论走哪一条路，都将承担责任和风险，而惊涛骇浪之中，他又没有罗盘。他是没有罗盘的船长。

指示迷津的人没有，说三道四的人却出来了。这不，在一个征求意见的会上，有人提出：“降价处理的事情不说了。我只想请问陈厂长，你定15万元奖金究竟有什么依据？”

依据？陈子升在心里笑了。如果有必要，他真想让对方拿把算盘出来，然后听他读上一遍：参与开发高架50车的共有3000人，50天下来，人平奖金50元。如果对方同意，他还想陪同对方去参观常温高达40度的发动机车间，再让工人们把自编的顺口溜唱上一遍：加班4小时，才得8角钱，累得一身汗，不够买包烟……

当然，陈子升没有这样回答问题。他觉得无需回答。天底下本来就有好些事情是无需回答的，比如高架50车的开发，他实际上不过出自一种判断，一种市场考察，一种信息分析，今后究竟是怎么回事儿，那是谁也不能够打包票的。

他要用事实说话。

伴随着厂区大道两旁树木又发出了新枝，近2万之众终于盼来了渴望中的奇葩：高架50车工装模具在50天内一举完成，3个月中出现了款式新颖的样车，而在年底的全国订货会上引起空前轰动，顾客趋之若鹜，工厂宾客盈门，那捷足先登者，却是两年