

0423441

安果并不遥远

浙江文艺出版社

● 浙江省先进人物报告文学选

杏果异石遥连

IR5/0671

江南大学图书馆



91100910



元公文

中共浙江省委宣传部编

封面设计 邵秉坤
责任编辑 张德强

世界并不遥远

中共浙江省委
宣传部编

浙江人民出版社出版
(杭州武林路125号)

浙江新华印刷厂印刷
(杭州环城北路天水桥堍)

浙江省新华书店发行

开本850×1168 1/32 印张7.75 插页2 字数180,000 印数0,001—3,000

1986年10月第1版 1986年10月第1次印刷

统一书号: 10317·313

定价: 1.40 元

内 容 提 要

大变革的时代造就大批英雄模范，为建设四化、振兴中华而积极进取建功立业的人们，深受广大群众的赞誉敬慕。本书选编了反映我省各条战线劳动模范、先进人物事迹的二十篇报告文学作品，为一代新人立传。他们中间有走向世界的农民企业家，有漫漫丝绸路上的跋涉者，有硝烟中冲锋陷阵的勇士，有兢兢业业的科研博士，有奥运会上夺魁的体坛女将，有烹饪王国里的拚搏者，有呕心沥血的“国宝传人”，有踏浪而来的远洋渔轮船长……他们追求理想，献身事业，在历史进程中留下了坚实的脚印，不愧为八十年代的风流人物，新时期建设者的光辉榜样。

这些作品风格多样，各具特色：或大起大落，跌宕多姿；或娓娓道来，亲切朴素；或细腻含蓄，令人回味；或情思萦回，催人泪下；既是进行理想教育的生动教材，又能给人以美的陶冶与享受。

敬礼，新世界的开拓者

罗 东

放在我们面前的这本报告文学集子，取名为《世界并不遥远》，是颇有深意的。该书中有以此为题的作品，写的是我省农民企业家鲁冠球从原野走向世界，将产品打入国际市场的动人事迹。而将此篇名作为本书的书名，其含义恐怕便不止于此了。读罢全书的所有作品，我们都会升腾起这样一个感觉，书中所描写的各位先进人物，人们并不陌生。他们植根于浙江的土地，生活在你、我、他中间，他们的共产主义的思想火花，就在我们身边闪烁；他们所展示的美好的精神世界，离我们并不遥远。

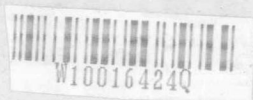
我们所处的时代，是个深刻变革的时代，英雄辈出的时代。在这个时代里，我们浙江同全国各地一样，成长着大批社会主义新人。本书所描写的二十位先进人物，虽然只是其中很小的一部分，但从这个缩影，我们足以领略新人们的英姿和风采。这些先进人物，来自我省各条战线。在他们中间，有一九八五年全国十大新闻人物之一的鲁冠球，威震南疆的战斗英雄黄仲虎，我国第一个夺得奥运会金牌的女运动员吴小旋，还有郭荣庆、金庆明、王瑞庆、路雨祥、周光等劳动模范、优秀共产党员和优秀团员。他们的工作岗位、生活经历乃至年龄、性格

都不尽相同，然而，他们对理想都有执着的追求，对事业都充满献身的精神。他们或许各有自己的不足，但是，他们在人生的旅程中不断地完善自己，以坚实的足迹，昭示了生活的真谛；以辛勤的汗水，谱写了生命的乐章；以勇敢的开拓和无私的奉献，表达了对祖国对人民深沉的情与爱。读一读本书的作品，我想，广大读者都会喷涌出共同的心声：敬礼，新世界的开拓者！

英雄辈出的时代，呼唤着记者和作家去讴歌、去赞美、去表现新世界的开拓者，去塑造社会主义新人的形象。这次，我们组织浙江的部分记者和作家，以报告文学的形式采写本省先进人物，受到了记者、作家们的热烈支持。今年春节刚过，许多同志便冒着雨雪，顶着寒风，深入改革和建设的第一线，进行了采访活动，既获得了丰富的创作素材，又受到了深刻的思想启迪。他们以学习先进的满腔热情和认真严谨的态度，精心创作，使作品的思想性、文学性和真实性熔于一炉。这本报告文学集不仅具有广泛的教育意义，而且具有较高的审美价值，它的问世，为我省的文艺百花园增添了一朵芬芳的奇葩。我相信，本书一定会得到广大读者的喜爱，读者也一定会感谢作者们的辛勤劳动。

用文学及其它各种形式，大力宣传先进人物，是社会主义文艺的优良传统，也是加强思想政治工作、促进社会主义精神文明建设的 effective 方法。当前，我国“七五”计划的制定和实施，标志着社会主义现代化建设又进入一个新的重要阶段，出色地搞好今后五年的工作，对于实现到本世纪末的宏伟目标，建设有中国特色的社会主义，具有极为重要的意义。置身于这一承前启后的关键时期，广大干部和群众热切地冀盼有更多的先进人物形象，激励人们为实现“七五”计划建功立业。在这

里，我们将这本小书推荐给广大干部和群众。我以为，它既是深入开展理想纪律教育的生动教材，也是在实施“七五”计划中催人奋进的精神食粮。在“七五”时期，我们要象“一五”那样大力宣传先进人物，让大家都来为先进人物鸣锣开道、树碑立传，促使更多的优秀报告文学作品问世。同时，也希望在音乐、舞蹈、美术、戏剧、影视等各种领域出现众多的新世界开拓者的形象。



目 录

I	罗 东	敬礼，新世界的开拓者
1	陈冠柏	世界并不遥远
22	许胤丰	织女志
30	赵丹涯	小金子
41	池如镜	“烹饪王国”里的拚搏者
53	沈治平	大王和傻子
62	陈 军	漫漫丝绸路
74	东方涛	征 程
86	徐海滨	土地的主人
92	吕 平	他踏浪而来

108	程 洲	国宝传人
122	董炳新	凤之歌
133	周荣新 徐有智	吾土吾心
151	吴永祚	猴头情
164	薛家柱	在新的战场上
173	陈志清	草的颂歌
186	朱振国	芬芳的歌
198	胡 晓	心似明镜台
208	李 宁	英雄在这里诞生
215	石志明 黄 越	律师秦国光
226	来永祥 冯颖平	艺苑忠魂舞

世界并不遥远

陈冠柏

从田野走向世界的农民企业家鲁冠球，
把一个乡镇小厂办成了能与发达国家产品相
匹敌的企业，成为1985年轰动全国的新闻人
物。

——《半月谈》：《1985年
国内十位新闻人物介绍》

一九八四年春天。两个美国人自感冒失地离开杭州，到三十公里外的郊县去寻觅自己的贸易伙伴。

这是一次标准的按图索骥。作为美国派来克斯公司在亚洲的经销处、多伊尔公司总裁贝尔和美国席菲柯锻造公司总裁奥东尼尔，几天前在广交会上看到了一批加工精细的汽车万向节，当即发生了浓厚的兴趣。美国人不肯放过任何一个有价值的商品信息。循着杭州万向节厂的厂标，急匆匆地赶来了。

越过棉田的海洋，循一条沿河的弯曲公路，汽车直驶钱塘江畔滩涂的深处。一路扬起的飞尘，使这两个美国人想起了人们的一个提醒：那是一家乡镇企业。

一个高脑门的中年男子站在门口接待他们。略长的脸因为谢顶更加拉长了几分。浓眉下的眼睛透出机敏又稍带局促的神情。他操着浓重的萧山乡音，拉住了这两位世界万向节经销大王的手：“我就是厂长鲁冠球。”

万向节，汽车传动轴与驱动轴的连结器，它可以在旋转中任意变换角度。在汽车传动系统上这只是一个颇为小巧的部件，却又是个调皮的精灵，其精度与硬度都将影响传动的节律。

机械图纸也是一种国际性的语言。来自西方技术大国的专家通过发蓝的图纸，仔细审视着东方小厂的产品。

鲁冠球陪同客人从车间安全白线上走过。奥东尼尔先生随手从垛码整齐的成品堆里拈起一只，用直角尺和水平仪熟练地校验了一下，眯着的眼睛突然抽紧了。眼前的刻度表明，产品的垂直度和平直度距图纸规定的中差仅仅百分之四毫米。那是一个非常精确的标准，美国一些专业工厂的产品也不过如此。

奥东尼尔半信半疑的眼光移向车间。在按序排开的机械旁边，密集着年轻的操作者。他们几乎都有一张依然属于农民的脸。这里只是一些最普通的机械设备，没有美国那样的全自动数控机床、各工位组合机床，借助机械手操作和电脑操纵。但是，在分属东西方的技术水准悬殊、管理素质迥异的两个生产集团之间，却由眼前这个完全合格的产品作了等号，这使他惊讶不已。他甚至觉得，车间人字梁上那陈旧的灰暗，反差出处于奋进时期的力的冲动。

他从衣袋里掏出微型录音机，一边采录机械的声响，一边满意地扬起手：“好！”

鲁冠球生怕对方不明底细，坦然相告：“我们是乡镇企业。在我们国家，乡镇企业通常生产比较初级的产品。”

“哪里，哪里，”奥东尼尔捋了捋他那三波式的棕发，“我们已经闻知贵厂办事迅速，恪守信誉，我们就是愿同乡镇企业打交道。”

务实的美国人以产品性能和质量抉择，并不注重农业归属这类形式上的问题。

奥东尼尔从自己的皮包里拿出一套万向节十字轴，带着探询的口吻递给鲁冠球：“贵厂可以生产吗？”

鲁冠球接过被防锈油涂饰得锃亮的样品，正反翻看了一下，“请报价吧，”语调非常平静。

奥东尼尔一阵惊愕。他原以为鲁冠球会对这个工艺品一般精致的产品露出异样的眼光，将有片刻的举棋不定。而他便可以从容地捕捉对方态度的变异，得意地去牵动价格的龙头。他的公司拥有全球的销售网络。他每年要同世界各国数万名谈判对手打交道，老成持重，堪称训练有素。可是眼前这个农民气度不凡，胸有成竹，俨然象个贸易老手，这使他大出意料。

“每套五美元。”奥东尼尔伸出一只手。

“不。”鲁冠球笑着在他的手旁添了两个手指。

“七美元？”奥东尼尔会意地耸了耸肩，“不，不。”稍顷，他侧过脸问，“我升价，五点八，怎么样？”

摇头，带着礼貌的笑意。

片刻的僵持。双方都想取个最佳值，在斤斤计较。

突然，鲁冠球顺竿而下，爽快地一摆手：“来个折衷吧，六点三？”那语气，似要定局。

好手！奥东尼尔眸子一亮。在价格谈判中，先逼对手开价，然后顺势下降，一升一降，在预定价格范围内“求和”，是成功之要诀。这位高脑门的中国农民竟运用得这般娴熟。

愉快的笑声。两只手拍到了一起。

奥东尼尔掏笔草签由杭州万向节厂向美国派来克斯公司出口三万套万向节总成的合同书。这将是这个乡镇企业产品首次出口，也是中国汽车万向节产品首次进入国际市场。

鲁冠球有点激动。由眼前这张合同书作向导，他的万向节将到太平洋的那边去了。为了寻到它，让这个当家产品站住脚跟，他钻了多少夹缝！

农民，当他们意识到办企业可以脱贫致富时，双脚却依然踩在没根基的棉花堆里。只晓得哪个赚钱干哪个，可这商品世界，苍茫海天，抓到哪个才是摇钱树呢？鲁冠球和他领导的公社农机厂象小船在漩涡里打转转。

十年前，听人介绍，他把万向节，当时的短线产品引进到自己这个多角经营的“小世界”里。又是农机、自行车零件，又是汽车配件万向节，叮呤当啷，象杂货铺，玩不转了。乡下人七嘴八舌：“汽车饭吃不得，弄不好赔钱。”“还是干自行车抢手。”

市场究竟有多大？鲁冠球山南海北地去“灵市面”。这种信息搜集，在今天已很习以为常了。但在七十年代的农村，能迈出这一步的还是凤毛麟角。象一个乡间来客，土楞楞地周旋于汽车配件公司的办公桌前。

“千万向节有奔头吗？”他怯生生地探问。

“全国有五十多家生产厂，国产汽车万向节快饱和了。”

“进口车呢？”

“这倒是个空白。可进口车万向节型号多，批量小，工艺复杂，利润也不多，你们乐意？”一直为因进口零件耗用大量外汇而苦恼的公司经理顿生兴趣。

“只要有得干，就乐意。”

喜冲冲归来的鲁冠球象吃了豹子胆，一下子来了勇气。已经

搞到年产值七十万元的厚利“多角产品”都被他甩掉了。乡下人看呆了，“到手的饭碗扔掉了，寻死哩！”“就是死，也要死在万向节上。”

是犟脾气，也是敢于独辟蹊径的主见。

十年后，香港一位经济学家在评述鲁冠球的成就时说，“把生产的战略决策集中于向专业化生产进军的点子上，不生产滞销的国产万向节，重点生产市场奇缺的进口汽车万向节，以此迅速占领市场，是极关键的一着。”

……两辆装满各种型号万向节的卡车，开始了向山东胶南的远征。鲁冠球“初出茅庐”，跻身到全国汽车配件订货会中。小小的县城云集了三万客商。沿街的销售点象长藤结瓜。汽车配件业竞争的激烈叫他倒抽了口冷气。

他是作为非正式的参加者撞上门来的。一个鲜为人知的乡镇企业，并未接到过会议的邀请函，洽谈中心进不去。“进不去，就摆地摊。货好，不怕客不来！”他有作为农民的经商经验。在财大气粗的国营大厂、老厂面前，他真象个被人奚落的丑小鸭，挺寒碜的。

三关过去了，不见动静。只有看客，没有买主。

好纳闷。这葫芦里会卖什么药？鲁冠球拔腿到整个展销会场去转了一圈。咳！不唯独它这一家，到处都是静悄悄的。只有一种沉闷得令人窒息的气氛笼罩着，象巨大的棉花球塞住了人的咽喉。无数双眼睛来回飘移，在寻求比较的目标。鲁冠球一拍脑门，开窍了，那是在相持，在抗衡。各自死守价格，寸土不让。客户在等待，在选择。只要有个价格松动的部位，那就会一古脑儿地涌过去，挤垮这一时冷峻的“围墙”。

鲁冠球把三十多个随员象探子一样放出去摸各路行情。傍晚，在展销场一角悄悄地磋商，密谋一个明晨“搅乱”会场的

决策。各种价格一汇总，随来的会计辟里拍拉一算成本和利润，眸子一亮：“降价百分之二十还有百分之五的薄利。”

“有利就好，一时没利也干，打牌子立足最要紧！”

引爆了。杭州万向节厂产品降价的广告一贴，鲁冠球的地摊旁，排长队等订货。国营老大哥急傻了眼，想跟着降价。但哪来得及请示，山高路远，找谁作主？看乡镇企业的小船这般灵转地掉了头，只好干吼吼。那个骂声喧，甬提了。好些人牙齿咬得格登响：“老子真想揍这个乡巴佬！”

那是鲁冠球初涉竞争之海。信赖以退为进的策略，居然独执牛耳，至今想来，仍有侥幸获胜后的意外与后怕。曾经沧海难为水。现在，对做生意，他好象顺手起来了，即使是头一回与外国人谈，也没什么令他气急心跳的麻烦和紧张了。

奥东尼尔把签了字的合同书递过来。鲁冠球飞快地签下了自己的名字。收笔刹那，他心头怦然一动，他父亲给他取这个名字仅仅是寄托一种气魄，没想到真的要同世界打交道了。

二

钱塘江在这里打个大弯向东流去。江畔的滩涂连接着旷野，草舍点点，吹过贫寒的风。

能够有幸到这田埂包围着的工厂来，有一个日不晒雨不淋、月月开支的铁饭碗，对于十年前的农民来说，便是烧香磕头也难以谋得的好事了。他们为谋生而来，以体力来换取酬劳。至于工厂的声誉和前途，它对人的管束和规范，他们是不在意的。

那是一支患有“知识贫血”而体格强壮的队伍，几乎看不懂图纸，不会使用千分尺、游标卡尺，没有什么质量检查制

度。报废了，能混就混过去。不行，田埂边，厕所里，一扔了事。就象在自家院子里铲掉棵白菜那样的随便。

鲁冠球眉峰拧成了结。他率领的是一支带着“习惯陀螺”旋转的农民队伍。

“这是自由市场上卖白菜哪？草绳捆里夹着烂菜枯叶，卖出手，钱装口袋一扭屁股就走，管人家骂娘不骂娘，反正下次换个地方。不行，我们面对的是全国五十六家万向节厂的竞争。汽车配件工业在紧缩。不是‘乱世英雄起四方’了。五十六家厂最后只能定点三家，其它统统淘汰下马！”他对农民的传统价值观念太了解了，因而尤其感到局势的严重。

他当然不肯轻易被淘汰。那样的话，千辛万苦抓到的万向节依然是个皂泡。他发誓要做万向节“三国鼎立”的盟主。

他的眼光久久停留在那一纸退货函上。“就从这里开始！”说着，一巴掌拍了下来。

来函者芜湖发动机厂提请他注意，少数万向节轴套发现裂缝。鲁冠球几近暴跳的一声“追回”，质检人员漏夜赶赴芜湖。一辆装有合格品的汽车也随后发车，去全部换回已经发出的一万八千套万向节。

三十多人被派往全国各地访问用户，背回那些不合格的产品。连用户库存过量、保管不当而致锈的产品，也要了回来。

大约有三万套次品集中堆在仓库。鲁冠球站在次品的小山包前，神色严峻。“今天，我决定把它们都作废品处理了。出次品要找责任。谁出的找谁。首先要查我的责任。财务科长，你写上，鲁冠球上半年奖金由一等降为三等。”

人们不安地觑视着，大为不解：“鲁厂长，修修还能将就着用嘛！”“值四十三万元钱哪！”

鲁冠球何尝不可惜这四十三万元！他当年办厂时才四千元

本钱呢？可是，为了保这笔钱，而让质量马虎过去，他不肯。

“将就？哪个用户会因为你是乡镇企业而‘将就’了？光出‘将就’产品，怎么同人家竞争？往后，出厂的就应该是优质品、合格品，只能将就用的，统统算废品！”

两辆汽车把这些“展品”拉到废品站，当作六分钱一斤的废铁卖了。人们心疼得象针锥。好些女工哭了。

鲁冠球站到包装箱上，问前面的一位工人。“你知道我们的产品叫什么牌子？”

“钱潮牌。”

“不错，钱江大潮，闻名世界，我们的产品也要名扬四方。靠什么扬名呢？有人说乡镇企业可以靠拉关系，请客送礼，白条子一张，畅通无阻。胡扯！党纪国法允许吗？就是混得过初一也混不过十五。真正靠得住的，是质量，是信誉。”

四十三万元在废铁炉里烧着，火舌舔没着光图眼前捞现钱的狭隘价值观。农民开始感到，进了工厂，不光手上工具、身上衣服换了，心里想的、盘算的也要换了。

可是感觉不等于理解。

“什么？一年花八万元搞培训，划得来吗？”

“这钱投下去，哪年才见着收成？”

“有钱分到手里最实惠。”

叽叽喳喳，传到鲁冠球耳朵里，长脸更拉长了。

这是心血来潮撑门面？无稽之谈。产品要上第一流，管理、工艺、技术、测试、质检也都要跟上去，那是一座庞大的机构。就靠两个高中生的软胳膊撑得起？

他要为企业“换血”。两个初中生，一个他，一个党支部书记祝炳善，碰到一起作了决定：往后招工原则上要求高中毕业生。