

MAIXIANGWULZHOUE R_M



在改革中前进的企业报告文学集

迈向五洲的人们

重庆出版社

迈向五洲的人们

雁 宁 王贤敦 等著

重 庆 出 版 社

责任编辑：王从学

封面设计：袁 敏

迈向五洲的人们

达 县 地 区 创 作 办 公 室 编
中 国 作 家 协 会 四 川 分 会
重 庆 出 版 社 出 版 (重 庆 李 子 坝 正 街 102 号)
四 川 省 新 世 界 书 刊 发 行 公 司 发 行
七 二 三 四 印 刷 厂 印 刷

开本：787×1092 1/32 印张：8 插页：6 字数：177千
1985年10月第一版 1985年10月第一次印刷
印数 0,000—8,000册

书号：10114·219 定价：1.00元

前 言

一滴水，可以映照大海的浩瀚。

收集在这本小册子里的是十三篇通讯和报告，主要写的是川东北地区十三家企业在改革洪流中搏浪勇进的动人事迹。这些企业有大有小，历史有长有短，所有制也不尽相同，但有一点是共通的：那里都有几个以至一大批忠诚于四化事业的改革家在大显身手。从这里，我们触到了一个崭新时代的脉搏，听到了那奔腾洪流的涛声。

在当前的改革声中，一个显著的特点是人的观念在变化。《精诚所至》一篇，细致地描写了市委书记李长柱，还有一批眼界开阔的街道干部们，他们大胆起用一些人眼目中有问题的人员陈善明，办起了畜禽微量元素厂。既然陈善明是能人，我们为什么不可以用他一技之长，使其为社会服务呢？《迈向五洲的人们》则展示了兵工企业的变化。过去，这样的厂子，设备好，技术力量强，虽然任务长期吃不饱，但由国家包下来；十一届三中全会后，改革的洪流冲击着这类工厂，有血性的人们坐不住了，他们决心甩掉身上“老大”的包袱，转军工为民产。十多个厂子联合起来，成立了自行车公司，张启亚这个哈军工学导弹专业的工程师出任了经理，知识分子谢培松、黄仁德挑起了经营科的担子。短短的时间内，五洲牌自行车飞遍华夏大地。而今，他们又把注意力投向了家用电器的生产，第一个产品——五洲·阿里斯顿

电冰箱即将问世。

毅力和志气，是一个改革者不可缺少的品质。《路，在他们脚下延伸》，写的既是一家集体企业——江北风机厂的发展史，也是厂长张家华同他的伙伴李长春、陆天祥、谢秀英等人们奋斗的历程。《困境中崛起，振兴中起飞》，写了渠江钢铁厂的变化。渠钢，这个解放前就有的老企业、烂摊子、铁包袱，年年亏损，濒临垮塌。厂长王毅“受命于危难之际”，凭着他的学识和才干，团结了一大批人，经过短短三年时间的奋斗，甩掉了铁包袱，使渠钢面目一新。这是何等的气魄！何等的胆识！何等的才干呵！现在，他又在筹划渠钢九十年代到2000年的宏伟蓝图了。

敢于竞争，善于竞争，这是一些优秀企业成功的诀窍。

《他们是修桥者》，写南江县建筑工程对外承包公司的抱负。这个公司可以说毫不起眼，面对全国许多重点设计单位、大型建筑企业，他们就是敢于争，敢于拼，终于在达县洲河上一个叫做塔沱的地方，投标挫败群雄，架设一座新型索桥（全称叫做空间缆索箱型梁斜拉桥），居然在设计和施工技术方面跃居全国第一。看看县委杨清镛书记的气度，白宝恩指挥长的精明，潘工的智慧，外邀的唐家祥副教授的博学，以及工人队伍的良好素质，本身就铸成了一座坚不可摧的金桥。

在这本集子里，我们还可以见到双菱电器厂的变化与发展（《山城，一颗冉冉上升的新星》），五·一机械厂的振兴（《峡江上空的雄鹰》），梁平玻璃厂的有效管理（《朝霞映红南门湾》），重庆电线厂奋斗的脚步（《奋身腾飞逐大波》），新达水泵厂冲向世界（《舷梯上的银质奖章》），一位向往成为诗人的年轻人去承包了平昌纸箱厂，并且把它办好了（《心血浇注的诗章》），一

位街道诊所的中医杨国才向绝症挑战，有了意外的收获（《降服“澳抗”之路》），年轻的电业经营者如何倾注心血，为红军战斗过的南江增添光辉（《大巴山上的明珠》）等等一些发人深省的故事。

这是一批风流人物，为我们这个时代所独有。尽管我们涉及面不广，该宣扬的许多人、事没有一一写到，但我们相信，读者能窥斑见豹，由此照见我们时代的风貌。

编 者

目 次

迈向五州的人们·····	雁 宁 (1)
路, 在他们脚下延伸·····	王敦贤 (24)
困境中崛起, 振兴中起飞·····	东木 山火 (50)
他们是修桥者·····	覃 言 (72)
精诚所至·····	蓝 天 罗建桂 (90)
山城, 一颗冉冉上升的新星·····	彭 霁 (112)
峡江上空的雄鹰·····	启 宇 李峰国 (134)
朝霞映红南门湾·····	人 可 (152)
奋身腾飞逐大波·····	东 木 文崇彦 (171)
舷梯上的银质奖章·····	何世进 (185)
心血浇注的诗章·····	彭起羽 (199)
降服“澳抗”之路·····	宰 砦 (217)
大巴山上的明珠·····	河 流 (238)
插页: 培养经理的学校·····	陈 晓 继 忠编撰

迈向五洲的人们

雁 宁

初识“五洲”人

近年来由于职业的关系我常在省内外旅行，无论在大城小镇平坦的柏油大道上，还是在山野田地崎岖的乡间小路中，总会看到一种体态漂亮轻盈、工艺大方精妙的新型自行车来回奔驰，那红蓝黄绿白五色彩环的商标，自带一种诱人的魅力。它真象赛马场上斜刺里冲出的一匹黑马，叫人不知名儿和来头。按捺不住好奇心，向骑车者打听虚实原委。骑车者微微一笑，说：“同志，这都不晓得么？重庆出的五洲车，跟上海的凤凰车一样好看好骑，全国都叫响了哩！”我一听自叹孤陋寡闻连声道谢，他扬手飞车而去，我仍对那矫健洒脱的背影好一阵发愣。中国在世界上虽然堪称销售自行车的大国，而凤凰、永久、飞鸽几家名牌厂各已形成年产三百万辆的能力，还有五羊、金狮

等数家后起之秀在拼力向前，更不要说那乘改革东风一掀而起的数十家雄心勃勃的新厂了，整个自行车行业真如同战国年代群雄割据诸侯蜂起，谁都想打开一片天下立地为王。面对这种局势，要创出一块真正被用户信任喜爱的新牌子，谈何容易啊！从此，那五色彩环老在我眼前浮现，“五洲”牌自行车也在心上烙了印儿，总抹不去。

这次，因人民文学出版社的同行由京入川，约我重庆相聚，得以再到以灯火、雾霭、石梯和豪爽、热情举世闻名的山城。刚到不久，就得到一条新闻：重庆自行车公司生产经营的“五洲”牌自行车，前日在大足县夺得全国载重自行车大竞赛重庆赛区的冠军和亚军，正为在全国夺标跃跃欲试。先是一惊，后是一喜，继而产生要探个究竟的念头。于是送别北京同行飞沪之后，我走过长长的嘉陵江大桥，在江北的一条小街上，找到了这个初露锋芒的重庆自行车公司。

公司的办公地点，设在原六机局招待所的三楼和四楼，拥有四十余人的经营科竟挤在两小间办公室里，横呈竖放的办公桌把人心都塞满了，这景象和公司的名声大不相符。转念一想，日本大企业家松下幸之助1918年3月7日从大阪电灯公司退职后，当天在大阪大开街自己那间没有地板的房子里，和他夫人与内弟一起开始制造简陋的电器插座，还创出了在世界也屈指可数的大企业哩。接待我的是两位年轻干练的科长，一个叫谢培松，一个叫黄仁德，都是上海人。一接触就知道他们是待人热忱感觉敏锐，富有吸引力的经营型人才，他们刚从大足回渝不久，正准备同意大利客商洽谈生意，忙得不亦乐乎。听我说明来意，他们不由面带难色，经我再三诚意相求，谢培松舒开浓黑的双眉，眼睛闪出灼人的光亮，在桌上轻击一掌说：“我们搞五洲牌，就是想它名传

五洲，今天借你的笔再扬一次名，也好嘛。”这等气派，使我看到一点“五洲”人的朦胧身影，心头不觉一热。

善于利用时间的黄仁德，立即引我们上四楼会议室。他个子不高，精神却格外饱满，讲话简洁明瞭，对自己的公司和产品充满感情。我想，感情是创建事业的基本要素，于工于农于商于文于军都如此。一个人在很短的时间内，就给人一个他正处在适合自己才干的位置上的印象，极不容易，而这位年轻的副科长，确实打动了我。

会议室不大，却布置得爽心悦目。原来重庆自行车公司是中国船舶工业总公司所属企业，经国家经委、计委、国防科工委批准的自行车生产定点单位，现由十五个军工地方企业组成，在深圳还有深庆工业贸易公司，短短几年的奋斗总产值已达2430万元，成为四川省军民结合发展民用产品五大先进企业之一。胡耀邦总书记1983年12月25日，赵紫阳总理1984年3月5日，先后视察了“五洲”牌自行车，对它的工艺质量和发展速度，给予肯定和赞扬。公司是生产经营的经济实体，具有法人资格，目前在全国有130个销售点、15个特约经营部和15个特约服务部，就在工厂林立、号称长江上游经济中心的大都会重庆，也是令人侧目的新型企业。

淡绿色的玛赛克地板，和装饰着米色浮塑板与描金玻璃扁圆灯的室顶交相映衬，使我想起一位上海朋友在他那十平方米阁楼里创造的奇迹。上海人，的确有在窄小天地里创造舒适、富丽、别致环境的独特本领。进门之初，我就看见一辆作样车的神气十足的“五洲”牌自行车，却对排列在它旁边那些造型新颖色彩迷人的高高低低的电冰箱有些不解，而黄仁德也并没引我观看自行车，却一下拉开冰箱门，兴奋地对我说：“这是五洲·阿里斯顿牌电冰箱，我们的第二个拳头

产品！”那语气就象对亲友讲起自己白胖可爱的儿子一样得意。他一个劲地介绍他们的电冰箱和夏普牌等日本产品的对比测试，无论在耗电、制冰、抗震、容量、外型、自动化程度诸方面都具有不可抗拒的优越性。这真如同少年时进茶馆听讲评书，一开场就是：鲁智深拳打镇关西，激起我想知道前章上回情节的热望，于是要求他从自行车创业讲起。黄仁德笑道：“别急嘛，起家创业的事，我们请公司经理给你讲。我是想了解一下你对这冰箱的兴趣如何，我们要用比自行车还快的速度打开全国市场，要有受用户欢迎的好产品才行啊。”他这一句话，又在我心里那个若隐若现的“五洲”人的形象上，抹了重重的一笔。

泡上一杯淡茶，电扇送来舒爽的微风，我关注着刚刚展开眼前的创业图，比初来时的兴趣浓了几分。这时高挑英俊的谢培松，引着一个五十上下年纪，发间已带灰意，衣着朴素，面带温和笑容的人进来，见面就握着我的手说：“记者同志，欢迎光临寒舍，我叫张启亚，这个公司的经理。”张启亚？这个名字好熟！猛想起上月的《重庆日报》发过记者对他的采访，他1963年毕业于著名的哈尔滨军事工程学院，是党和国家精心培养的科技人才。他说话坦率明快，作风雷厉风行，一见面就能给人留下鲜明印象。我说：“张经理，我这次来了解你们的发家史和发财史，望你把公司集体的、个人家庭的，都来个竹筒倒豆子，让我看个明白。”张启亚朗声笑道：“我自己有啥好讲的，我们的工程师、管理人员和在生产第一线奋战的工人们才了不起哩。我只是个搭舞台的人，戏还是要由小谢、小黄他们一群人来唱。我常想，一个紧密团结的集团，才能反映一个企业的真实面貌。这几年我把他们弄得很苦，而且还要苦几年，当然苦中也有乐，不

过这乐的滋味只有事业心强的人才能品到啊。”望着这位中等身材、相貌平常、却含有威严和魅力的公司领导人，我心里的“五洲”人渐次鲜明起来，求知心更切，连连促他快讲。

张启亚略略思索，眉头一扬，笑道：“这样吧，请你到我们的几个厂去看看，有了第一手资料，比我讲的要更有说服力啊。”

创 业 实 也 艰 难

一连几天，我都在原六机局系统的几家工厂奔走，有的厂大得象一座城，简直令人不敢想象，人怎么能在那样荒芜的山野建成那样宏伟的工厂，真称得上工业上的金字塔似的奇迹。几天采访，使我切实体会到，“创业”这两个字好写，这句话也好说，真干起来确实艰难啊。

他们是搞军工的，设备呱呱叫，技术力量强，可谓“财大气粗”，难怪外面叫他们“军老大”。可这些年他们受的苦憋的气，并不比民用企业少，早在六十年代，林彪搞所谓进山进洞越偏僻越好，把整个国防工业推向困难境地。仅在原六机部系统就有二十三个，大部分散布在涪陵白马一带大山洞里面，山区人迹罕见，车间之间相距几十里，万县人戏称为“羊拉屎”。军工产品任务严重不足，精良的机器设备使不上，各厂的技术资料灰尘满面，一幅“人不读，耗子读”的惨景。交通闭塞，生活困苦，工人和技术人员内心苦闷之极，钓鱼打猎，玩牌逗狗，啥玩艺儿都冒出来了。一大批人材象困山材一样窝住了，风吹雨蚀早晚要毁掉，谁见了不心疼？国家花上百亿的钱购置的名牌机械设备，成为一

一堆废铁，谁见了不心酸！这都是工人农民辛辛苦苦攒积起来的血汗钱啊！

张启亚当时在局科技处，他们一批科技人员又苦恼又不甘心，总想找时机把压在头上这块铁板掀开，找出一条既有利国防工业发展，又适应企业生产技术能力的新路子。俗话说，老天不负有心人，“四人帮”粉碎了，国家建设很快恢复了生机。张启亚这一群科技骨干也活跃起来，在全国科技代表大会之前就筹划召开了本系统的科技大会，并恢复了造船学会，他们是四川省第一个恢复学会工作的单位。

时机说来就来了，该挽起袖子大干一场了，不然实在愧对培养他们多年的党和人民。可国防工业是老虎的屁股摸不得，弄不好就有掉脑袋的危险，张启亚虽然劲头十足，却也有些茫然。就在这个节骨眼上，党中央英明地提出军民结合的新方针，给军事工业找到了新出路，这匹困山死马终于可以扬蹄飞奔了。于是马上成立了以张启亚为首的“第二生产处”，组织民品生产。

有了尚方宝剑，并不等于三军将士会踊跃向前。军工搞民品，系统内许多人认为是不务正业，有的党委书记宁愿撒职都不干；科技人员原来都是搞尖端的，对民品看不起，更怕丢专业，部分以“军老大”自居的职工更恼火，他们过去闲散惯了，把搞民品看成象卓别林在《摩登时代》中扮演的角色一样下苦力，思想工作很艰巨。但张启亚认定广大干部、科技人员、工人的素质是好的，军工搞民品已是大势所趋，于是一面宣传说服，一面寻求民品生产的方案，几经波折，终于取得企业内部各界人士的广泛支持。突破军工习惯势力这一关，不好过，张启亚的头上又添了几丝白发。

搞什么产品才能不负众望呢？经过周密的市场调查，张

启亚和他的伙伴们决定上自行车！哈，消息一出，后营起火。有人说：“现在北有飞鸽，东有凤凰、永久，南有五羊，还有一大群杂牌军，你们想凑热闹么？”科技人员也有些感伤，过去他们造船，生产一艘讲年数，那大家伙一出厂，就可拍胸脯：“咋样，我们搞的！”搞自行车，岂不是大炮打蚊子么？报告打上去，上级也暂未批下来，连大力支持他们的李增华局长也急了。

面对冷风，张启亚一点没动摇。这因为他们的企业处在矛盾的焦点上，是被逼上去的。而且张启亚花了大功夫来研究分析自行车销路问题，中国农村经济的康复和发展，必然要丢掉肩挑背磨的劳动方式，对自行车需要量很大。尽管当时全国自行车行业年产已达千万辆，市场仍很广阔。有了销路，就靠产品质量取胜，如象全国都做衬衣，大家却乐意买上海的一样。凭他们的生产设备和技术能力，还有这些年积蓄的一股子劲，对搞出质量好的自行车充满信心。张启亚回忆起他五十年代读过的苏联作家波列伏依的小说，他写苏军坦克部队进入一个德国城市，全城空无一人，只有一个小孩爬在窗口大哭，眼看要被烧死，一个中尉从冒火的窗口冲进去把小孩救了出来，这时受到感动的德国人都出来了，中尉把这当成最高的奖赏。使人民感动的事业，就是最高的奖赏，张启亚在这种思想基础上，确定了公司生产民品的一条准则：要搞千家万户都需要的产品，只要客观市场大，千家万户搞都不怕。

几经曲折，在部、局领导的理解和支持下，重庆自行车公司终于成立了。一开始他们就看准了，军工要上民品，并且要上好上快，就得老老实实向地方学习。他们搞船有些历史，也有经验，搞自行车却是白手起家。过去军工生产都是

从资料到资料，任务又硬又死。这次他们迈出去，先后组织300多各类人员，从北到南跑了四十来个单位，研究自行车整车厂和配件厂，最后选定上海“凤凰”车为产品模式。一个产品的选定对企业发展很重要，“凤凰”车是从英国名牌车“蓝琴”脱胎而来的，在国内外享有盛誉，事实证明他们选对了。开初上海“凤凰”厂对他们的行动也不理解，以为要去夺他们的饭碗。他们反复宣传诚恳交心，讲出军工企业积压的问题，各军工厂真是世界机床博览会，各个国家第一流的机床都有，不少是上百万元一台，可惜大都派不上用场，白白浪费人民财产。这些苦衷，地方的同志了解后很震动，立即伸出手来帮助他们，“凤凰”厂一下就给了他们二万多张图纸。军民界限消除了，关系也亲密了，他们立即派人奔赴上海学习，并对口拜师，经理对厂长，技术人员对技术人员，工人对工人，还跟班参加实际操作。上海人很肯干，一个班要搞三千件产品，不然就下不了班。他们的工人学了技术，又学了作风。地方同志的经验，公司领导当成金子一样宝贵。他们的“五洲”车投产之后，用户说车不错，就是漆水差一点，工程师们怎么想法也出现橘皮。公司就请上海“凤凰”厂一位老师傅来，他搞了四十余年烤漆，很有经验。来后只看了几眼就讲出原因，是因为电泳底漆太浓，加点蒸馏水就行了。开始工程师们不以为然，认为自己有科学依据，坚持了几天，仍无法解决，只好试用他的办法，一试就灵，看着乌光清亮的漆件，大家都服气了。工程师们对我真诚地说：“‘五洲’车能有今天的名气，得力于地方的帮助不少，千万要代表我们表表发自内心的谢意。”

改革没有整体观念就一事无成，第一年他们花了很大精力来组织专业化生产。搞工业的都知道专业化生产的好处，

既能形成批量，又可降低成本。可军工厂历来就搞大而全，称为小社会，厂里从托儿所办到电大，医院、粮油、烟酒、百货……五花八门应有尽有，可以万事不求人。要打破这一统小社会，和单一的产品结构，实现“一厂一件，十厂一线”的专业化生产规划，是他们面临的严峻问题。

既然公司的出路在专业化生产，困难再多也得硬着头皮搞。方针一定，他们接连组织了五次会议，向厂长们讲，我们的联合是从长远经济利益来联合，是有组织的、内在的，不松散的联合；应从行政干预到自愿结合。好处讲尽了，有的厂长还迟迟疑疑，主持会议的李增华局长不客气地说：

“现在我们组织自行车生产，好比搭一个舞台，总需要人去表演，各厂都是演员，有的乐意，有的别扭，怎么办？我把你一脚踢上台去，不演也得演！”被踢下舞台的人也有，有一个厂的副厂长，三番五次动员他，就是推这推那，部领导也说此人是取消派，李局长当即免去了他的职务，排除了对联合体的干扰。联合的局面形成了，各厂却又为部件分配，利多利少，挑肥拣瘦，足足搞了一年才落实。依我看，工业改革者的难度，并不亚于向世界纪录冲刺的运动健将。

解决了联合问题，他们立即大干快上，在1981年4月——12月短短八个月中，建立了二十多条生产线，把原先对他们持不赞同态度的一位省委领导惊动了，他感叹地说，有心栽花花不发，无心插柳柳成荫。自行车这东西看来简单，部件二十多个，零件千多个，难就难在大批量，高质量，低成本三条。他们的生产线是自己建造的，并拥有二三千优秀科技人员，一个厂保一两个部件，怎会搞不出好车来啊。公司当年形成生产五万辆的能力，这种速度连上海的工程师们也惊奇。他们的联合体，由于科学、严谨，合理、实效，受到国

家六大部委的肯定，那次去北京开会，国防科工委的领导要张启亚发言，他只好来个老王卖瓜自卖自夸。其实，他心里也明白，没有各厂的努力，就没有这个联合体，他们公司也干不出什么来。现在，自行车生产占各厂产值的30%—50%，经济效益使各厂紧密相连，再也不可分割。

重庆自行车公司就这样闯出来了，他们的产品定名为“五洲”牌，成为四川省和重庆市的一个拳头产品。

我风尘仆仆从江津赶回重庆，找到张启亚，提出要了解一点他个人的情况。他说：“我个人的事没啥好谈的，还是那句话，你要写就写小谢他们这些年轻人，还有各厂那些奋战在第一线的工人和技术人员。我现在的快乐，就是看见更多的人骑我们的‘五洲’车，心头不光是甜，还有许多滋味。我是学工的，不晓得该如何形容，那滋味连我自己也讲不清楚。”

第一次起飞

天已近黄昏，张启亚歉然地一笑，不再出声，因为内心的兴奋，他面色红润，目光炯炯有神。一直在忙进忙出焦灼却含而不露的谢培松，这时才小声说：“张经理，意大利客人还在等你呢。”张启亚并不惊诧，握着我的手说：“这两天是有点忙，正和外商谈判引进新产品的事。我们的第三种产品，是一次性洗涤、脱水、烘干的全自动洗衣机，连洗涤剂的用量都自动控制哩。好了，这两天你多看看，有什么问题就找小谢他们，可莫忘了提几条意见罗。”

公司以经营为主，谢培松和黄仁德都是大忙人，就拿一叠资料来搪塞我。可我还是有点采访经验，也就不露声色，