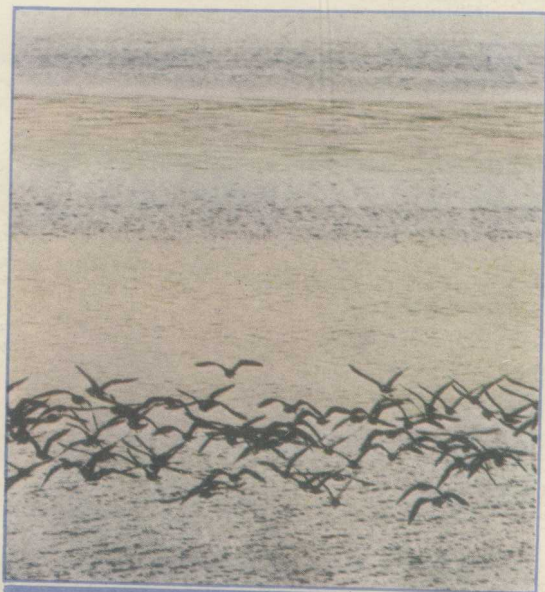


辽河从这里入海

韩人赤 著

春风文艺出版社



辽河从这里入海

韩人赤 著

春风文艺出版社

一九九〇年沈阳

辽河从这里入海

Liaohe Cong Zheji Ruhai

韩人赤 著

春风文艺出版社出版发行

(沈阳市和平区北一马路108号)

阜新蒙古族自治县民族印刷厂印刷

字数: 152,000 开本: 787×1092 1/32 印张: 7.5 插页: 3

1991年2月第1版

1991年2月第1次印刷

印数: 1—1,150

责任编辑: 耿 英

责任校对: 马寄萍

封面设计: 王亚非

ISBN 7-5313-0450-3/I·425 定价: 3.10元

目 录

辽河，从这里入海·····	(1)
荆璞终有成玉时·····	(14)
在淹不没的小绿洲上·····	(32)
迟萌的种子·····	(45)
新“马路天使”小传·····	(55)
火神庙里的新财神·····	(63)
只顾攀登莫问高·····	(72)
深巷酿酒人·····	(81)
不怵硬的男子汉·····	(89)
主动换“饭碗”的小伙子·····	(95)
在人生价值的天平上·····	(100)
晚霞晨曲·····	(118)
毕林殿其人其事·····	(123)
“天下第一关”的忠诚战士·····	(136)

脱下军装的医院院长.....	(141)
高风妙手.....	(157)
雏燕起飞.....	(163)
人才断裂带上苦斗士.....	(169)
为官一任造福一方.....	(183)
他跑遍了这块土地.....	(196)
莲藕情.....	(206)
一条特殊的振兴之路.....	(216)

(1)	 新入里社从 下第
(2)	 谢廷嘉市教甄修
(3)	 上州县小使员不衡表
(4)	 于特使陈世
(5)	 赴小“封天教中”并
(6)	 林柳陈世里陈世
(7)	 高同美堂学陈世
(8)	 入陈第卷第
(9)	 陈子畏陈世利不
(10)	 于州小使“陈世”陈世
(11)	 王平天陈世份王入第
(12)	 曲阜陈世
(13)	 事其人其陈林第
(14)	 陈世陈世陈“关一陈王天”

辽河，从这里入海……

激浪千里的辽河，欢唱着不回头的赞歌。辽河，曾屏住波呼浪吸，静听过努尔哈赤战马蹄声的辽河；辽河，曾一泻泪泉，为郭松龄夫妇悲歌，唱不尽将军反奉遗恨的辽河；辽河，曾为国民党反动派统治潮落、为新中国蒸蒸日上潮涨的辽河；日夜奔腾，畅流不息——哦，激浪千里的辽河，欢唱着不回头的赞歌；为变迁，为繁荣，为开放，为改革，为您的子孙百折不回与笑迎坎坷……

大浪淘沙，潮水拍岸。一叶地地道道自辽河下游而上的小舟，竟天方夜谭似地闯入了风险难测的滔滔大洋，并几经吹刮，被人们认定“船还行得不错哟！”

做为厂长，做为营口市蓄电池厂的法人代表——栾焕彬既没有承包、也没有租赁，但该付出的他都付出了：他的牙齿，“百出不厌”的汗水，本应属于他的那些家务……

是他对承包、租赁的形式不感兴趣吗？是的，但也不尽然。“问题不在于什么形式，如果我们厂也那么办，倒没什么坏处，我个人满可多得点实惠！总之，我有一颗报国之心，就能让蓄电池厂冲向世界！”他说。果不然，有此雄心

在，该闯荡的也闯荡了，“死”产品变活了，热火朝天的技术革新和技术改造，五年出口电瓶6万余组，创汇70余万美元，引进国外先进设备，中外合资……

1988——1989，改革进入了十分困难的阶段。全国上下，都在议论和实施共度难关的事。可栾焕彬呢？却出人意外地率先走完了一步！这位28年前营口工学院大专班的学生，今天以自己那善于同全厂职工一起拼搏向上而著称的必胜信心，他紧而稳地掌握住了转瞬即逝的历史契机，迈出了很至关重要的超前一步。

1989年，企业经营者大都疲于资金、能源、原材料的奔波之际；栾焕彬似乎轻松了一些，但他面对现实地仍做着准备活动于赛场上，仍耳听枪鸣地单腿跪伏在新的起跑线上，仍在“不进则退”的竞争氛围之中……

初秋，一万公尺的高空之上。栾焕彬平生第四次要跨出国界。途中，他居高临下，俯瞰长城与黄河两条绵长飘带，满载着全厂340名干部、职工的厚望，要以中外合资的最好效益，回赠生他、养他的辽河乃至华夏大地……

改革潮，奋力击水……

1 上级领导三次找他谈，要他去蓄电池厂，他是由“不愿意”而顿生感慨走马上任的。

这是八年前的事，已进入“不惑”之年的栾焕彬又一次工作调动，从较清闲的机关调任市货运三队所属蓄电池厂经营、技术副厂长。

“大栾子调电瓶厂去了！”消息不胫而走，“大栾子真

傻！去那个添坑的地方干什么？”除了这句不远不近的话，几乎没有什么重样的语言。“大半生啥也没捞着，头退休就捞上个职业病吧！”他的妻子代表他的亲人们这样嘀咕，但还是换汤没换药的那句话。

秋天，大自然的秋天，人也到了秋天，厂子还是个秋天——看不见收获，只见飒飒一片落叶的秋天。

晚上，秋天的晚上，一个很乏很乏了的晚上。栾焕彬却是打记事以来第一次通宵没有合眼。天亮了，罐头瓶里、水泥地上的烟头为证，一盒多“鞍山”烟，自己吸进去的不说，搅得14米²这间房子里的其他三口人真象走进40里钢城中的高炉群似的刺鼻沁肺，躲闪不得。……10几间破旧瓦房里旧的老掉牙胎具，象泄了气皮球似的工人，4000组积压的电瓶……这一切，趁机架上他吐出的烟雾，在他的眼前盘旋……

天亮了。他似乎困了，想不顾一切地睡上一会，但“晚上千条路，白日去做梦”——那不是小小违背常理的恶作剧吗？有区区不快之意，就让老婆孩子观望出来，那还叫什么男子大丈夫！他警戒着自己，精神头上来了，用冷水洗了一把脸，迎着朝阳走出了家门。

市郊。一块相当肃静的所在，尽管房屋不甚理想，但他还是着意喜欢这儿的空气，小树林中的鸟鸣；中秋那醉人的稻香……肃静的郊野，翻滚着的思絮，一方无忧无虑，一方虎视眈眈——显然，这无声的对垒天然形成了！

是的。这确实确实是个无人愿光顾的衰败厂家。莫说领导和院内的工人，单是院外的居民，就早都讨厌死了！可又

拿它有什么办法呢？象走进人家的破大院，急得七窍生烟的低矮厂房，铅粉尘，硫酸水，亏损，一张张呆板的面孔……

“可真是，我来这儿干什么呢？”栾焕彬，这个还不全说了算的厂长，很理智地感到了：“确实捧上了个刺猬！”又一想：难道就让人家说我大栾子只可在机关混饭吃吗？人过三十天过午，真的就什么也不行了吗？此时，20多年前他看过的“战争片”中清脆的“只许成功，不许失败”台词声，历史课本上“背水一战”的故事和他擅长着的棋盘上“小卒一去不回还”的民间定义一下子交叉到了一起，形成了个浑然而就的“三角形”……

2 “三角形是一个最固定的形体。”这是从一位德高望重科学家嘴里说出的话……什么都别想了，都没用。只有埋头苦干才是起跑线。技术厂长，他首先从自己的职权范围内“开刀”——积压的电瓶！人说话，电瓶吆，莫说是4000组，就再加上一万组，就凭栾焕彬在营口市同那么多司机和企业的多年工作交往当废品拿走，以双倍加价，还是不可发生的事吗？也真的有人这样卖味嘀咕了。“可那是我栾焕彬干的事吗？那样做太愚蠢！”大栾子习惯地吸了一口烟后这样回答。差不多连在一起的两个七天七夜，他的眼睛里布满了血丝。本来不太好的两颗牙齿活了，牙根痛得厉害，但也怪，每当看到了电瓶，牙却就不痛了。工人们被感化了，跟着他和王培波、王学文、王绵仲等熬夜没有讲价钱的，他们都被栾厂长的虔诚劲感动了。一个劲地组装电瓶，累与心甘情愿漂在了一起。“蓄电池注液配方不对劲”的症结终于找

到了，一大批蓄电池出厂了。用户的手数不过来了！到年终结算，扭亏为盈，获利近20万元。紧接着，他提出了改造老掉牙的铅粉机和铸板机的设想，同时，研究对焊机、热封机的改造。

少年时代就愿意在野外玩耍的栾焕彬，多日看不到那家门前静动有序的小树林了，他不定期地滚在了厂子里，用他老婆的话说：“真要得个象样的职业病了！”足足一个季度，每天24小时，他带头随时干在、吃在、睡在两个分别是13.7米²和17.6米²的陋室里，滚在铅粉与硫酸之间，滚在奔向那蔚蓝色世界的前夜。怕是历史的巧合——翻阅了100多本技术资料，绘制了100多张图纸，同工人们一起滚了100多个8小时内外，做了几百次技术试验！仅仅一年多，他们改进和研制了铅粉机、铸板机、对焊机、热封机，情与爱，精与血，十月怀胎，一朝分娩；“孩儿”降生了——用自己技术攻关改制的设备，生产出了塑料整体蓄电池，并获得省重大科技成果三等奖，达到了国际标准，成为滨城第一家将主要产品采用国际标准的那个“孩儿”。血汗，换来了全厂前所未有过的信任；改革，呼唤着栾焕彬“出台”。栾焕彬成为法人代表。栾焕彬——王培波——王学文等一个多功能的“三角形”又形成了，这是1982年的春天。栾焕彬说了算，是好事也是坏事。不是说“挑战与机遇同在，风险和成功并存”吗？这话的时髦处就在这里。总之，他是要“将欲取之，必先与之”了。身先士卒，以做代说——栾焕彬时时刻刻盯住了这越盯越闪光的八个字：开拓、拼搏、进取、腾飞。

壮士“大风歌”的第一曲唱出来了。

3在汽车行业滚了整整20个春秋的栾焕彬深深地知道：

70年代初期的国产汽车零件确实紧缺，走俏一时，做为虽称不上是大“姊妹”的蓄电池，不也曾是“快货”吗？但那是昙花之美、化了装的秀气……很快，进口车如大兵压境，势不可挡；一句话，我们也得“以其人之道，还治其人之身”啊！不是半个多世纪前的游击战争年代了，在国内的土地上匍匐前进是没有出路的——尽管是960万平方公里的沃野山川！“蓄电池出口，挣外国人的钱！”提到了栾焕彬们的议事日程上来。

1985年3月，机遇来自乍暖还寒的春天。蓄电池厂的产品达到了国际标准，外贸部门主动登门订货了——提出订货1万组蓄电池，可当时厂的年生产能力只有5,000组，怎么办？订还是不订？增加一倍，实实在在的无米之炊啊……栾焕彬却在关键时刻果断拍板定案，同外贸签订了1万组合同！人们惊呆了……“难道我们不会求援极板组装出口吗？这不就是人们通常所说的借船出海吗？主要是产品出口的机遇实在难逢！”一席话拨亮了大家伙的思路，异口同声地称道厂长的“好主意”；随即，人马立即撒开，去唐山市蓄电池厂求援5,000组极板……出口的事已成定局，但在“赔”与“赚”上又引起了争论，有的领导同志却固执地给他算了一笔“赔钱”帐：“你出口一组电瓶212元，国内市场每组230元，一组少卖18元整，一万组就赔18万哪！”“在国内市场上你挤他，他挤我，时而居优，时而变劣；卖的价钱再

高。这好比九个缺货萝卜，卖了九个人，涨了九层价，最后第九个人买到的，不还是中国那个转手加价的萝卜吗？”“你起早贪黑究竟图了个什么呢？”“我就图有那么一天，把我们的心血打进国际市场上去争口气，去挣外国人的钱！”下级与上司之间有点面红耳赤了！栾焕彬当仁不让，他公开挑战：“当厂长要为上级和工厂负责，让我干，我就得说了算！”他坚定地坚持着自己观点，为了地地道道的公事，他索性利落落地扔掉了哥们间私下的和气。当然，栾焕彬一点也不“白给”，他有他的一笔“细帐”——假如我不出口，可多挣18万，交55%所得税，出口一万组，好象是赔了18万，但创利80万元，减去18万，剩下来全是我的！况且，算上外汇留成，表面是利润下降了，实则企业的内在素质却大大提高了。栾焕彬又走了一步活棋。“塞翁失马，焉知非福？”不图虚名的栾焕彬把钱存下来了。

1985年的阳春三月，中苏关系已日渐好转了的最佳时局——11520组具有国际技术标准的6QA180型蓄电池——整整的10车皮电瓶，运往弗拉基米尔·伊里奇·乌里扬诺夫的故乡……那笔“帐”呢？结果，光是出口创汇留成就是33万元，精细算来，不仅不比国内市场少收入，反倒赚回人民币50万！蓄电池厂更活了，栾焕彬的胆识得到了公认。

出国风，越吹越醒……

1 大江南北，长城内外，企业家的氛围，出国风正盛。出国考察，引进进口设备——已有了出口“拳头”产品的厂长栾焕彬自然想跃跃欲试了。“要想寿命长一些，就得引进

进口先进设备。故土之大，并不等于就得闭关锁国，否则的话，党中央还要决策为改革和开放做什么？”他敏感地意识到，又该举棋了，出国考察是当务之急。尽管，有人说三道四……

秋天已经有寒意了，秋深了。1986年11月26日，一个晴朗的上午，正是家乡大菜市偃旗息鼓、准备迎接又一个暖融融辽南冬季的时候，栾焕彬第一次登上波音747国际民航班机，前往一衣带水的东瀛……班机内，他微微合上了困倦的双眼，为避免失礼，他用右手摆动了几下，谢绝了空中小姐一片深情递过来的巧克力糖；他太累了！想在这浩瀚的空中解解乏。此时，他仿佛第一次设身处地地感到了20年前敬爱的周总理那竭诚的茹苦含辛……他太累了。他不安食宿地曾往返于哈尔滨、沈阳和广州的10几家颇有点名气的蓄电池厂，虚心请教，收集资料，在国内同美国、日本和香港等几大蓄电池厂家客商进行了广泛的接触……

东京。京都。大坂。神户。横滨。只是嗅嗅樱花的香气，赞叹一声富士山峦的清幽，为鉴真和尚续上一柱冥火，询问一句杨贵妃的真正归宿和同文同种的实际渊源吗？40几岁，他领略得不算少了，累与不累和再累一些，怕就是智慧与斗智的又一声缩写吧？或许，传说中的日本国更是如此……

京都，纸醉金迷，灯红酒绿，时间在催促着每一个人。G S公司，谷和公司、汤显公司的老板都同他攀上了关系。“好，三者取一，能守易攻，主动权在我手里。”他有了天赐的缓冲时间，观望“三兄弟”的虚实。

下榻的宾馆议事间，他第二次同G S 公司进行洽谈。日方代表干练风趣，振振有词，详尽介绍聚丙烯壳蓄电池自动生产线的整套设备情况，却故意遗漏掉三个关键性附属设备，妄图长时间牵中国人的鼻子……翻译话音一落，栾焕彬马上一针见血指出：“如果我没听错，先生为何将整形排列机、极性检测、短路检测三个关键附属设备没有谈及？”

“……”对方被这位大个子中国中年人对蓄电池生产的精通程度感到了预想不到的吃惊！他面露难堪，却又能话题牵强附会：“栾先生，我认为，那三件附属设备不适应贵国的生产情况。”可栾焕彬在广州时就已探明，有了这三个附属设备，产品合格率可达100%，没有的话，最高可达95%……栾焕彬心中暗暗思忖：啊，东瀛扶桑，果然厉害！可我也有把柄在手，正可转守为攻，三家生意，我何必只在你这棵树上系绳？原来，刚到京都时，一个偶然的机，栾焕彬从翻译那儿得知：这家公司已谈崩了三家，假若此次再不能成交，当事人将无法向董事长交差……“看来，先生对我们颇感兴趣的设备不愿意提供，也好，我们只好再找他家了！”G S 公司代表不得不嘴硬心虚地回答：“我们的设备可是世界一流的。”栾焕彬呷了一口浓浓的咖啡，慢条斯理地跟上：“据我知道，绝非仅此一家。”G S 代表的全部“防线”崩溃了：“栾先生，一衣带水，源远流长，一两句话，乃兄弟之争！有话好说，待我向董事长尽力美言……”栾焕彬紧追不舍：“先生，如果实在为难，就算萍水相逢交了个朋友，仅留个愤憾的记忆算了。我出国公务在身，不能久留，明晨七时半将乘机回国。”“唉，那怎么行，我将无法交差！”日

落晖时谈到午交子夜，日方代表无奈。终于不情愿地按栾焕彬的报价签订了合同。匆忙紧张的15天，栾焕彬大功告成，他长长地舒了口气；第16天的清晨，他走上飞机的舷梯时，回顾这四岛之国的迷人景色，才想起“怎么不拍上几幅照片呢？”

回国后，栾焕彬立即将厂子东迁到他早已物色好了的5000米大欢心甸新厂址，待引进的设备一到，便又拿出了当年“连轴转”的看家本事——安装，进料，调试，新技术培训。来了个少见的当年安装、当年试车、当年投产、当年出口创汇。壮士的“大风歌”第二个曲子又奏响了！它使用我国的原料，节省铅三分之一，产品一次合格率达100%，工效提高20倍以上，为我国生产优质聚丙烯壳蓄电池闯出了一条新路。1987年，这个厂出口蓄电池一万四千组，占全省出口蓄电池总数的59%，创汇150万美元，被国务院批准为国家机电产品出口基地企业。同年，这个厂荣获省、市明星企业称号，栾焕彬本人被评为省优秀厂长。1988年，这个厂出口蓄电池一万一千五百组，创汇115万美元，荣获省、市出口创汇先进单位，被市政府批准为享有全面开放特殊优待权力的“特厂”。

2二渡扶桑，他心房震颤地听完了松下先生破釜沉舟、艰辛创业的故事。

松下，就是那个称雄世界半个多世纪未衰的全球十大财团之一的最高决策人松下幸之助吗？他是个乞丐出身。当年，16岁的松下只是个小小家电修理部的经纪人。几

载之后，赚了几十万日元的松下办了个生产录音机的小工厂，可当年生产的390台录音机大多质量出了问题，用户纷纷找上门来。他吃惊之后继而震惊：这还得了，这样的企业活着不如死了！他立即放下已无生气了电话，驱车沿街走遍了390家用户，每到一户的8个字便是：“都拿回去，利息我付。”回来后，他命令将收回的录音机“全部砸掉！”

“松下经济崩溃，已无回天之力”——次日，读卖新闻头版头条发出消息。消息不胫而走，震撼了大坂，震撼了东京，震撼了四岛之国……震撼了曾被松下义气所感动了的用户们的心灵——“我们怎么能眼看着他走向绝路呢？”心肠炽热的顾客，纷纷退回了利息，成全了松下。而松下呢？则耿耿于怀，没齿不忘。后来的几十载，他的几位干练的总经理正是当年破败年月的几个典型用户，而松下的儿子，则量体裁衣地在偌大公司内做一名普普通通的工作人员……

3 1988年3月9日，栾焕彬去了世界上最富的国家——靠石油发迹的阿拉伯联合酋长国。洗耳静听，亲眼目睹，又是一曲“致富的因由”，使在这宁静宜人的异国他乡又一次心潮澎湃，无心浏览他们的举世景致，而更深一层地想到了“我们该怎么办”的问题——1985年，全世界出现石油危机。这个曾经“将满目荒沙用轮船换成黑色土壤”的国度，惊人地体现出了群体意识：“石油不达到半美元一公斤谁也不出售！”一直“憋”到了买主纷纷伸手告饶为止……就这样，他们发了一笔大财。

……时间运转到了《河殇》的公开发表。在众说纷云

中，栾焕彬，这位普普通通的厂长，对《河殇》作者忘掉列祖列宗的“蓝黄两种颜色论”深恶痛绝，他不加掩饰地唾弃苏晓康之流是“名不见经传者想以随心所欲的铅字吓人”；同时，他又津津乐道地阐明了自己的观点：“企业管理要取长补短，竞争机制当无国界之分，我们中华民族的奋发向上精神是全世界第一流的，跟谁都可以比上个高下！”

两赴东瀛、一去中东，他竟讲不出富士山的高度、樱花的准确开放时间和不同肤色的夜生活内容……他却每每感慨万端地对全厂工人和干部们说：“中国共产党从一开始就是为了使广大人民群众摆脱困苦的，没有共产党的领导，我们今天的一切都不复存在！没有改革开放就没有我们工厂的今天，为什么有人却硬是要分着心眼、昧着良心地干事呢？”厂长，唤起了朴素的企业精神；企业精神，反过来又时时教育着栾焕彬厂长……厂里的一位同志因工作几次同他发生争论，可他没料到，正是这位同志，却能淳朴、公道地以栾焕彬几年来的治厂之道为素材，写出了获奖的毕业论文《厂长决策关系到企业的兴衰》……大报、小报中不愉快的新闻接踵而至：“矛盾激化，兵刃相见，××企业家被杀身亡”，“优化组合不尽合理，利益分配悬殊，××厂矛盾显现”……栾焕彬则固执地坚持：“共产党的天下，工人的主人翁地位，永远也不会变，永远也不能变！就象月亮永远也不会掉进井里一个样。”对于两个在社会上有同样劣迹的青年工人，不少人凑近栾焕彬耳旁嘀咕：

“送进去算了！”可也有儿女情长的厂长无动于衷，他意味深长地自言自语：“真正的厂长该是个多元素的人啊