

時代的風采

申振海



文津出版社

序

浩然

《时代的风采》属于一本散文、报告文学和小说的合集。全书十八篇作品，所描所绘都是搞建材，以及跟搞建材有关系的人物与事件。阅读起来，好似被作者拉到建材局的一次群众集合的会场上，把他熟识的人与事一个个、一件件地介绍给我们，实在是目不暇接、热闹非常；读过以后，觉得很开眼、很充实、很有收益，尤其从内心发出一种“别有洞天”的感觉。

纵观书林刊海，反映建材行业题材的文章实在太少了。从本质上说，我们生活在社会中的人，每天、每时的衣、食、住、行，宗案件件都离不开建材这一行业的劳动者们，而事实上身受其惠却很少注意到他们的劳动和奉献。“人学”的专门家们，似乎更不屑一顾，结果就形成这样一种局面：专门表现建材生活面貌的文学书籍——《时代的风采》似乎就成了罕见的独一本。仅以北京来说，生息生产在建材岗位上的职工就有八万之众，建国四十多年后的今天，才出了这么一本写他们的书，实在少得可怜，所以这一本就显得难能可贵；无论作品艺术水平高低深浅，都值得我们欢迎，有必要读一读。

申振海同志是一位“老建材”。从六十年代起就干这一行，三十多年一直跟砖、瓦、灰、沙、石以及跟搞砖、瓦、灰、沙、石的干部和工人打交道。七十年代初我们有过接触。那时候他在北京与砖瓦总厂搞通讯报道工作，专门从事“建材信息”的宣扬与交流。他爱建材工作，爱搞建材的人，不满意反映建材职工的文艺

作品“微乎其微”的状况，立志要拿起他不熟练的笔，自己动手试上一试。于是他找到了我，还有工人出身的诗人李学整同志求助指导。其情殷殷切切，其心诚诚恳恳，很使人动心；时至今日还在我的脑海里留有一个“门外汉苦苦钻研文学创作”的明晰的印象。一篇不足两千字的《创新路》，1972年我看过的手稿，改了十二次，直到1981年才在《北京科技报》上刊出。这种锲而不舍的顽强精神，能不令人崇敬吗？

这一次，他专程跑到三河县我那小巢里来寻访，特意带着我十八年前给他写的信，而且说，资讯两新的这些年，他一直按照我信上所指的学习之路而磕磕绊绊但又一心不二地摸索过来的。《时代的风采》就是他摸索过程中的收获和成绩。我怎能不为之高兴，怎能不向他献出我衷心的祝贺呢？

申振海的收获和成绩，使我联想许多“老生常谈”，但近几年人们不再谈，羞于谈，甚至被一些年轻的文学爱好者讨厌、拒绝的，却又是许许多多人实践验证确实属于成功的经验。“成功的秘诀是持之以恒的刻苦努力”，这一点被申振海实践了，所以他的创作学习有了收获和成绩。“写自己熟悉的生活和可以通过努力能够熟悉的生活，不要见异思迁地追逐行情”，这一点也被申振海坚持了，因此他的创作学习有了收获和成绩。“为人民群众写作，为推动时代进步写作，不要为私人的名利写作，才会成为一个有出息的作家”：在这个根本的方向的问题上，极容易“知人知面不知心”。然而申振海在这本书的“后记”中向我们，向广大读者坦诚地吐露了他的心意：“我作为建材职工队伍中的一员，立意要为我同辈争个公道，使他们占有历史上应占有的那一页，这就是我编著此书的动机。”由此，我不仅知道了申振海的“面”，也听到了他的心声，明白了他写作之所以有收获有成绩的力与源的保证；同时也看到了他的前程——如果他这样地照直走下去，不被文学界时时起的风、掀的潮所动摇，那么，在创作上一定能够取得更可喜的收获和成绩。 1990年9月23日急草

目 录

序.....	浩 然(1)
--------	----------

上篇 报告文学

“蜀道”英姿.....	(1)
起跑线上.....	(11)
他, 心中永远有盏灯.....	(23)
悠悠报国心.....	(30)
虎啸低谷.....	(39)
海阔天空.....	(47)
揭“皇榜”.....	(58)
路遥遥.....	(63)
历史会告诉你.....	(70)
时代的风采.....	(79)
天下第一砖瓦厂见闻录.....	(86)
蒲公英.....	(98)
“天坛”之光.....	(105)
碧海扬帆.....	(110)
龙腾神州.....	(121)

下篇 中篇小说

人，蜗牛和足迹.....	(133)
两条半光棍.....	(166)
天龙飞浪.....	(211)

后 记

上篇 报告文学

“蜀道”英姿

解放思想，更新观念，以新的姿态进行第二次创业

——北奥精神

开 场 白

“创业容易，守业难”。

这是广泛流传在中国的一句名言，由于它颇具权威性、久远性，故此没人去深究它的真实性。笔者不是研究历史的，没有必要去考证其真伪的必要性。但从古今中外无数创业者的实践活动中，渐渐看清了一个事实，那就是：

创业难！守业亦难！二次创业更难！

然而，在成串难字中，方能显示攀登“蜀道”的创业者的英姿。

—

他和他，一个是从60年代开始活跃在首都新闻界，至今发表过近千篇文章的党的意识形态工作者；一个是党的宣传干部的后起之秀。他和他，在首都建材工业系统均小有名气。在改革的年代，他和他的工作岗位都发生了变化——从政治工作转到了企业

的经济工作。

如今，他是全国最大的油毡厂——北京市油毡厂的厂长。他则是中国防水材料行业第一家中外合资企业——北京一奥克兰建筑防水材料有限公司的总经理。

他叫郭仲山，他名为杨步然。

工作重点发生位移之后，迎接他们的将是什么呢？

二

1983年，北京市油毡厂还隶属北京市建筑装饰材料工业公司。

一个风和日丽的清晨，在京周公路上飞驰着一辆上海牌轿车。车外，满眼碧绿，一派生机盎然的景色，农业大丰收的希望就在眼前。车内，争论声高，你我他都在关心改革，工业腾飞的时日屈指可数。

公司党委副书记郭仲山经过一番激烈的争论后，微耸着眉毛深沉地说：“改革越深化，企业的厂长越难当啊。宣传干部能否认难而上？”

坐在他身后的公司党委宣传部长杨步然不以为然地说：“有什么难的，只要你肯花费功夫，多深入实际、多深入群众、多学点现代化的管理知识，就能把厂长工作干好。”

郭仲山扬着眉毛兴奋地反问：“当真？”

杨步然颇有信心地说：“是的。”

“……”郭仲山陷入深思，他想得很多，很深，很远。在他脑海里萌发着一种暂时他也说不清是什么的念头。

杨步然不知他的顶头上司在想什么，他仍陶醉在刚才“战胜”书记的喜悦里，他深知，要想驳倒理论基础之根底颇深的书记之论点，不是轻而易举的事。今天，将书记驳得哑口无言，实在是件值得庆幸的事儿。可他忽略了一个重要事实，那就是书记在想什么。

车在颠簸中前进，杨步然的思绪开始乱了。他意识到老郭在

想什么、但到底在想什么，他百思不得其解。一个问号在脑海中慢慢向四周扩大延伸……

三

1983年9月，杨步然离开了公司宣传部，到北京市油毡厂当厂长。

上任前，杨步然在郭仲山代表公司党委找他谈话时问：“郭书记，是不是咱们去建塑的路上，有我说当厂长不难才变出今天这出戏？”

郭仲山颇为坚定地说：“不是，但我当时确实想到了这一点……”

底下的话，老郭不便往深里说了。提拔杨步然当基层企业负责人，是公司党委的战略部署，其初衷是让杨步然到基层滚两年之后，再到公司当党委副书记。可这话，老郭当时怎出口？

杨步然不理解领导的真正意图，但做为一个年轻的党员来说，还是愉快地走马上任了。

北京市油毡厂，是个有38年厂龄的老企业，他们的主要产品“金鸡”牌油毡与“建设”牌油毡，双获国家银质奖，远销三十多个国家或地区。其中出口的“金鸡”牌油毡，被国外用户称为“东方铁纸”。在国内，他们的产品也具有颇高的声誉，二十九个省、直辖市、自治区的重点工程，都点名采用。

接手这样的企业，年轻的厂长感到了肩上担子的沉重，他不怕罢官摘乌纱，最怕的是保不住工厂的声誉和不断促其发展。

在油毡厂的千余名职工中，对于杨步然的崛起也是众说纷纭的。有的说行，理由很简单，因他是油毡厂的老人们看着成长起来的，他在工厂当过宣传干事、宣传部长和沥青车间党支部书记，人们对“小杨子”的一切了如指掌，他们肯扶植和关心及保护他。说不行的理由也很简单，但他们谁也不当面做恶人，站出来与歌德派争论，以求得一致的认识，而是……

上任伊始的第一天，杨步然迈着沉重的步子走进了厂长办公室。他尚未落坐，忽啦一下子围过来好多“朝圣者”。他们有的笑嘻嘻地向新厂长汇报生产中的难题，躬请厂长当即拍板定夺；有的板着面孔逼厂长当着众人说出治厂方针；有的不阴不阳数地说着工厂遗留的老大难，并让新厂长指示迷津；有的……

一切有条不紊，张三说完了，李四接着，依次是冯五马六。这虽有“逼官”的嫌疑，但决没有刀光剑影之险景环生。

杨步然面对着这些带“长”字的老领导，老同事，脑袋渐渐地大了。他苦闷，他徬徨，他们之间相互理解的桥梁眼巴巴的断了……

杨步然上任的头一天，昏倒了。

四

压力，使杨步然扬起了奋进的风帆。

北京市油毡厂，从1955年就开始向世界上20多个国家或地区出口“金鸡”牌油毡，他们为国家做出了应该做的贡献。建厂以来所创造的利润可建28个同等规模的油毡厂。可现有设备陈旧，生产工艺落后，远不能适应现代化的生产之需要。杨步然和他的职工们想更新设备和生产工艺，进行第二次创业，从而更多地报效祖国。他带着这美好的愿望，开始踏进了领导机关的大楼，迎接他的是一张张笑脸，鼓励他的是动听的溢美之词。杨步然感到眼前一片光明。

将进不惑之年的新厂长兴奋的象个孩子似地笑了，他朝思暮想的蓝图马上就要变成现实了，他仿佛顿时变成了躊躇满志的巴顿将军在检阅精兵强将……

油毡厂的发展前景确实是美好的，高耸的氧化釜，崭新的口设备，幽静舒适的工作和生活环境……

这一切，能变成现实吗？

难！

一个个决策者在高度赞扬杨步然的设想之后，都摇着头表明了一个态度：改造油毡厂，实属必要，但要钱没有。

跑细腿的杨步然，跑遍了满可以指望得到支持他的一个个单位，最终还是两手空空，手中没“化缘”到一分钱。

这就是杨步然和他的千名职工面对的现实，一个无法改变的现实。

五

天无绝人之路。

一个个领导机关爱莫能助，迫使年轻的厂长踏上了另一条路，他借钱也要改造老企业的老设备和老的生产工艺。这是一条风险创业的路，也是一条充满无限希望的路。

他，怀着忐忑不安的心情叩开了北京国际信托投资公司的大门。

对方听罢杨步然等人的诉说后，立刻不假思索地说：“与其借钱给你们，还不如咱们合资共同办，另外，我们再给你们拉个美国伙伴，三方齐心协力，准会把企业办活办好。”

杨步然听到这个建议，满脸的愁云立即飘到了九霄云外。他回厂后，将这个消息告诉了党委书记郭仲山，告诉了党政领导班子的所有人，当然，他也没忘记向主管部门汇报。

对此，绝大多数领导投了赞成票。并先后得到了国家和北京市有关部门的支持。

1985年9月25日，北京市油毡厂、北京国际信托投资公司和美国京仑有限公司签署了《关于与美国京仑有限公司合资经营建筑防水材料的项目建议书、协议书》。

规定合资企业总投资额为1000万美元。北京市油毡厂以现有部分生产设备作价入股占65%，北京国际信托投资公司以外汇现金入股占10%，美国京仑有限公司以外汇现金入股占25%。

1987年8月17日，北京—奥克兰建筑防水材料有限公司宣告

成立。

杨步然经中方推荐，被董事会聘任为北京一奥克兰建筑防水材料有限公司的总经理。

北京市油毡厂有了腾飞的物质基础。但舆论的焦点也越来越集中：当了几十年的主人，想不到厂长又逼我们当洋鬼子的奴隶。

杨步然面临着传统观念的挑战。

六

改变旧的传统观念，不是一朝一夕的事，它需要一个漫长的艰苦过程。这个过程虽长，但必须起步，厂党委担起了这副重担。

总经理的主攻方向则是利用难得的外汇，选购最佳的设备和最先进的技术。几经筛选，他们相中了联邦德国一家公司的油毡生产设备和技術。但在对联邦德国谈判时陷入了僵局。对方先是不让看详细资料，说是卖设备，不是技术转让，后在杨步然等人的坚持下，让步了。但谈到价格时，又遇到麻烦。

联邦德国公司的老板，咬住一个价格死不松嘴，并有许多附加条件，他想用强硬手段在心理上压服中方，然后经过讨价还价，最终卖个好价钱。

杨步然不为其所动，他和另外两方在幕后一连三次压价，压得对方汗流满面，他摇着头叹息地说：“在不少国家我们都谈过生意，但从没有象这次在中国这样艰难，你们实在太厉害了。”

七

杨步然经过自身的努力，在属于他，属于大家的肥沃土地上，有了施展才能的用武之地。北京市建筑装修公司还没来得及收回他出任公司党委副书记的决定，公司就在改革中撤销了。他的顶头上司郭仲山自愿来到北京市油毡厂当党委书记，昔日的下级，今天成了同一个企业的党政一把手，二人配合十分默契。

杨步然从外行变内行的过程中，遇到过不少困难，也采取过不少凌厉的措施，有些人不念他的好，只记他的过，找书记告厂长状的事时有发生。归其一点就是：杨步然小人得志。

郭仲山对如此不全面看一个人的举动十分恼火。但他不能发火，党委书记的职责使他耐心做告状者的思想政治工作，重点讲杨步然的长处和优点，以释去人们对厂长的积怨。

厂长是人，不是神，工作中难免有失误，但杨步然的功劳是人所共知的。

北京市油毡厂曾走过麦城！

在1985年，企业曾因生产工艺落后，严重污染了环境，受到市政府和《北京日报》等新闻单位的点名批评。同年，厂内又因有人倒卖沥青，再次受到报纸的点名批评。此外，一年之内着了八次火，建材局次次大会，油毡厂没有一次不挨批的。

工厂头头挨批评，工人干活没情绪，他们一个月的奖金仅有7角钱。

然而，这还不算油毡厂人最苦的日子，他们真正处于低谷的岁月是老线被勒令停产之时。老线因危房和污染双重原因停产，新线又因氧化塔距车间远，油温不够出不了油毡，全厂千把人没了饭辙。

杨步然急得直哭，这样的厂长，怎么能叫小人得志？

书记的话，使一些人心悦诚服，他们不再记恨他们的年轻厂长了。但仍有人不时地去书记办公室说短论长。

郭仲山意识到，仅靠做个别人的思想政治工作难以说服众人改变对厂长的看法，于是，他在全厂干部大会上开诚布公地剖析杨步然其人，并列举了厂长上任后为改善职工生活所做的一桩桩好事。

书记的话，改变了人们对厂长的看法，也温暖了厂长的心。由此，我们联想到那些热衷打内耗战的人……

八

北京一奥克兰建筑防水材料有限公司成立后，郭仲山改任北京市油毡厂厂长、北京一奥克兰建筑防水材料有限公司党委书记和工会主席。

一出戏三个角色一人唱，难！

郭仲山年过五旬，他虽有在北京大学攻读四年历史系的功底和多年从事党务工作的实践经验，但同时唱好三个角色也绝非易事。他，确实感到了肩上担子的份量。

咬牙干，巧妙地干，这是他的信念。

北京市油毡厂是北京市建材工业总公司的四大企业之一，也是北京市一百个重点企业中的一个。他们生产的油毡和沥青，占全国总产量的十分之一，产品质量和年人劳率等均在全国同行业中名列前茅，其中年人劳率是全国250个最佳企业之一。

治理这样的企业，郭仲山不敢掉以轻心。他和他的一班人，采取了如下措施：对工人，实行优化组合；对干部，进行公开招聘；对党员，严格执行从严治党的方针。在油毡厂，头头们想当万元户，用不了半个晚上，他们只需在求援油毡或沥青的信上批写“照给”两个字，“老头票”便会滚滚来，可他们没有一个以权谋私的，万元户一个也没出现。

大的不要，小的也不收。这个厂支援过江西某单位一批沥青，对方为了酬谢，特意送来了一箱他们省的特产——四特酒和水果糖，并点名说给厂长和书记二人分。

郭仲山和杨步然一商量：

糖，分给了托儿所的小孩。

酒，送给了退居二线的老头儿。

还有一个无名氏偷偷给郭仲山家送去50公斤好大米，为这事难坏了大老郭，他为了查出事情的来龙去脉，开始了“微服私访”。可经过一个月的努力，也没寻出个蛛丝马迹来。老郭确信，

放只需有耐性，鱼儿会咬钩。他采取了内紧外松的政策，并有意出点口风。此一招奏了效，河北省×地区施工队的一个头头笑嘻嘻地找上门来，谈笑风生，俨如一家人，这大概就是吃人口软，拿人手短所产生的效益吧？

对方不明就里，继续同老郭套磁。待老郭查明证实来者就是送礼人之后，严肃地说：“你们在我厂施工，我们感谢，但送礼一事不妥，你必须在三天内将原物领回，否则，中止咱们的合同。”

刚才还喜气洋洋的施工头，顿时象泄了气的皮球……

从严治厂，给企业注入了生机。

九

北京一奥克兰建筑防水材料有限公司在改革中诞生后，给北京市油毡厂的千余名职工提出了一个人人必须回答的问题：是去北奥，还是留在北京市油毡厂？

干同样的工作，在北奥拿到的钱，比在油毡厂多30%。这是个不小的诱惑力。因此，人人想去北奥。可北奥的编制容不了那么多人，怎么办？

总经理和党委办公室开始热闹了（因除此二人外，所有的职工都在用或不用两可之间），有软磨的；有硬泡的；有哭天喊地的；有就地撒泼的；有恶言恶语告状的；有无中生有的；有互相参商的，有……

这些人，个个都是“来者不善”。

杨步然和郭仲山从内心里想妥善安排他们的部下们，以做到皆大欢喜。这种良好的愿望，送走了一个个不眠之夜，推出了一个又一个方案。但一落实到人头，不是自谦说能力低，难以完成合资企业的重任，就是不适当地提过多的条件，以此进行讨价还价。

这种局面不符合改革和合资企业的需要。

杨步然和郭仲山被逼得无法，只好冒着风险采取了两个果断措施：对工人，实行优化组合，共有133个工人被拒绝进入北奥大门。对干部，进行公开招聘，凡不应招的，概不负责安置，此一规定，对副书记或副厂长或所有的中层以下干部，均无例外。这样一来，原来那些自谦的，不再声称自己能力低；那些讨价还价的，不再为难领导了。一个部门，竟出现了八个竞争者。结果，仅用了很短的时间，就把干部的招聘工作干完，28个落聘的中层以上干部高高兴兴地走上了新的工作岗位。

攀上一个高峰，前面还有一个又一个高峰。但笔者确信，郭仲山和杨步然会不畏艰难勇往直前的，这就是敢于“蜀道”行的创业者的英姿……

1989年2月8日

起跑綫上……

路，各种各样的路，都在你脚下向前延伸。这里，有的是一步又一步的向前移动，有的则是在起跑綫上向前猛冲。速度虽因人而异，但目标都是各自的理想境地。

北京市建筑装饰设计工程公司与其经理吴国兴则是后者。

—

吴国兴脚下的路，则是荆棘丛生。

1983年，新的考验降临到年轻的吴国兴头上。这个向不惑之年迈进的北京市建材建安公司副经理，被责成带队进驻蜚声中外的北京饭店施工，能在这住满国际友人和中央首长的重地施工，是吴国兴过去连想都没敢想过的事，然而，昔日不敢想的事儿，如今成了现实。为此，年轻的副经理在兴奋之余，不由得左右为难起来，甚至有些惶惶然。不接受任务，绕难而行，不仅永远没有长进，而且难复“上命”。北京市建材建安公司开进北京饭店施工，系北京市政府主要领导同志为发展首都的建筑装饰队伍，所采取的战略策略和措施。这么重要的任务，岂有未完成之理？可知难而进，手中又没有能揽瓷细活儿的金刚钻。在别处施工，工程质量出了差错，还有弥补的机会，在北京饭店一步走错，造成的则是国际影响，吃不了，你就得兜着走。

但事实却不容选择，丑媳妇被推到了公婆面前。

北京饭店的领导淡淡地对吴国兴说：“你们来施工，我们欢

迎，我们也希望你们能干好。但有一条，在工程技术和质量上，得受香港施工人员的指导和监督。”

血气方刚的吴国兴听到这好说不好听的冷言冷语，脸色顿时煞白，但他克制住了自己，没让那些礼尚往来的话冲出口，“小不忍，则乱大谋”的信念迫使他慢慢地冷静了下来，理智唤醒他寻求增长本领的良方妙法。

北京市建筑装饰设计工程公司的前身是北京市建材建安公司，里边汇集了不少能工巧匠，他们在三线建设工程上曾大显身手。有些老工人在解放前的法租界干过装饰活儿，距现在虽然久远，但他们毕竟接触过“洋玩艺儿”。现在正值用人之际，吴国兴便把他们一个个地请到北京饭店工地当现场指导。

老艺人来了，但这终归是杯水车薪，欲要完成改造北京饭店西大楼的工程，还需另辟蹊径，首先闯入吴国兴脑海的对象是香港施工人员。他们既然有敢接北京饭店工程的胆量，就说明他们有能完成任务的本领。你有本事，我就学，明着不行，暗中干。香港施工人员每干一种活儿，吴国兴的手下人就以种种借口去观摩，去探视，然后回到自己承包的工地照猫画虎。这样蹒跚学步虽近似可笑，但他们却在“可笑”中学到了本领，为他们今后数年中“称霸”北京市打下了坚实基础。

二

改革、开放，给中华民族带来了勃勃生机，也裹进了不少令人费解的事情，源源不绝来大陆经商或施工的人便是其一。诸君是不是全系唯利是图的人呢？不能简单的一言以蔽之，但甘做赔本买卖的人实为少见。在北京饭店施工的香港公司，为了多赚钱，来的都是技术人员，缺乏干粗笨重活儿的辅助工人，为此，深感不便。

吴国兴瞅准这个时机后，主动派心灵手巧的人帮他们扛水泥、搬壁纸、提油漆……