

□ 杨胜华 著

火凤凰

HUO FENG HUANG

YANG SHENG HUA ZHU



• 三千年青铜文化折射 • 四十载纺织史迹追踪 •

火 凤 凰

HUO FENG HUANG

YANG SHENG HUA ZHU

杨胜华 著

江向阳



一九八二年十一月

(1993)鄂黄市图内字第 54 号

火 凤 凰

杨胜华著

*

黄石日报印刷厂印刷

1993 年 10 月第 1 版第 1 次印刷

开本 787×960 1/32

定价 3.50 元

健壯延年以志。

近好！欣聞“火鳳凰”出版。古人說
“立志欲堅不欲銳，成功在久不在速。”
願不斷進取，再傳佳音。

致

禮！

徐鵬飛

一九九三年九月



本书提要

这是一本纪实、评论作品选。第一、二辑为通讯、特写、报告文学集。其中，第一辑《花城揽胜》反映了黄石纺织企业的发展轨迹和纺织职工的精神风貌；第二辑《观山听潮》反映了黄石各界在改革开放大潮中的所作所为、所想所急。第三辑《凤凰啁啾》为杂文、评论集，是作者对社会热点问题的剖析思考。

序

“两节”将至，杨胜华君给我送来一摞书稿。长至洋洋数千言的人物通讯、报告文学，短到只有几百字的思想评论，都是他十多年来耕耘笔坛、见诸报端的作品；现略加修订，收集成册，以作宣传“两节”之用。

读完这些书稿，得到的感受是新鲜而强烈的：不是黄石人写不出这样的集子，不是纺织人写不出这样的集子，不是有心人也写不出这样的集子。简括其特点，我以为可用三个字。

一是“情”。作为一个“老纺织”，作者曾将自己的黄金年华贡献给黄石纺织工业。因而对于纺织业的深深热爱和眷念就构成了其作品的基调。他饱含这种绵绵柔情，刻画我市纺织战线新人新事新风貌，即使今天看来也并未因时间的推移而失色；相反，经历了实践的检验愈加显得真实可信、耐人寻味。

二是“史”。折射三千年的青铜文化，觅寻四十年的纺织史迹，是作者刻意追求的主旨。他不是在看史，然而却用一篇篇文章将黄石纺织工业的发展载入史册，从一个行业的侧面，在一定的程度上，反映了一个时代的脉搏跳动，从而使自己的作品具有了“史”的光泽。

三是“博”。在内容上，作者写人记事，选材广博；在形式上，作者更是一个多面手：“长枪”、“匕首”样样能够挥展开去。其通讯，描写细腻且语言朴实；其言论，文笔犀利而不乏新意。比较而言，我更喜欢他的那些短小精致的言论。

为人作序，不是我所够格的。但为杨君的诚笃和苦心所感动，我乐为之序。

马 清 明

一九九三年九月二十八日

目 录

序 马清明

第一辑 花城揽胜

这儿也是花城(代自序)..... (2)

美尔雅探秘..... (5)

“银河”弄潮儿 (13)

又是金榜题名时 (30)

喜看“金鱼”争上游 (34)

凤凰飞高枝 (38)

好女自有好婆家 (41)

张家湖畔天鹅飞 (43)

北京,请收下这束玫瑰花..... (47)

何福龙速写 (49)

矿冶之城火凤凰 (52)

浪花丛中几滴水 (57)

抱着萌芦不开瓢 (60)

庐山恋歌 (62)

好媳妇导演“合家欢” (65)

游媛惊梦 (71)

二十四个煤气炉 (76)

天光地洁颜如玉 (78)

黄盖打黄盖 (80)

“老包”外传 (82)

第二辑 观山听潮

黄石“招干”透视 (86)

钢铁王国的求索者 (91)

奇人王雨清	(98)
“东方快车”秘笈	(104)
将金牛“牵”出低谷	(112)
人大委员谈六路车	(115)
庆堂湾里话改革	(117)
李秀容当选记	(120)
张木匠与许局长	(121)
陈泽民讲普通话	(123)
买煤的与卖煤的	(124)
吴运铎的心愿	(126)
摄影棚里访谢晋	(128)
洛阳纪行	(130)
第三辑 凤凰啁啾	
漫话“慢板”	(137)
想起了奥斯特	(138)
“钓”着自己	(139)
捅炉子“捅”出的思考	(140)
《随想录》随想	(142)
系统论与“入学难”	(145)
《西游记》外谈	(147)
要敢打“将军之狗”	(149)
小洋楼研究	(151)
愿您吃得好	(153)
仗法执言	(154)
萎缩症·肥胖症·贫血症	(156)
岂敢“恭喜”	(158)
麻将风气论	(159)

今日“李鬼”	(161)
聊聊女人织毛衣	(163)
电扇“歪脖子病”试诊	(165)
小心“弹簧计”	(167)
移风易俗报春花	(169)
果皮箱三题	(170)
与“女儿户”书	(172)
讨债的与欠债的	(174)
替大冶荅叫屈	(176)
勿拜早年	(178)
为甲肝请功	(179)
治“三乱”的妙方	(180)
我看“猫论”	(181)
“上帝”也要反躬自问	(183)
酱油问题	(185)
“红烛”咏叹调	(187)
“投机”辩	(189)
婴儿名片推论	(191)
巧妇善为无米之炊	(192)
马儿要吃草	(194)
万丰模式的启示	(195)
“抠鼻孔”说	(197)
附录	
加快服装名城建设构想	(200)
美尔雅纺织服装实业(集团)公司简介	(203)
美尔雅纺织服装实业(集团)公司大事记	(208)

花城揽胜

· 第一辑 ·

《镜花缘》第八十四回，众才女吟诗猜谜：“天地一洪炉，打一县名。”说的就是咱黄石大冶县。如今，矿冶之城黄石，何以红杏出墙，纺织、服装业红红火火？这又是一个谜。要猜这个谜，《花城揽胜》或许能给您一点提示。

这儿也是花城(代自序)

花城,本是广州的雅称,与矿冶之城黄石有何相干?但是,你若到黄石延安路去走一走,你就会相信,这儿也是一座“花城”!

延安路,乃黄石一隅,是一条南北走向、长约五华里的新街。街头,品芳楼内奇花异草尽态极妍;街尾,花湖之畔花香鸟语碧波潋滟。此外,这儿还有另一种格调的美——全市主要的纺织企业云集此地,就门类来分,有棉、麻、毛、涤;就行业来说,有纺、织、印、染。七万枚纱锭轻快飞旋,二千台织机浅吟低唱,万余名纺织女工用汗水,培育了一株又一株的纺织新花,为黄石筑起了一座别有情趣的“花城”……

花一般的产品

党的三中全会以来,黄石纺织工业每年以 28% 的速度递增,一九八三年工业总产值已达到 2.2 亿元,占全市地方工业总产值的四分之一强。在扩大生产的同时,名牌优质产品相继涌现,花色品种不断发展。今年上半年,试制新产品 25 个,新花型 130 个,新款式 50 个,“三新”产品产值占工业总产值的二分之一,为城乡市场增添了光彩。

拥有全国名牌产品的黄石针织一厂,可谓“花城”中的一座花房。进入八十年代以来,该厂外贸生产不断发展。出口产品共三大类,计 200 多个品种,300 多个花色,远销美、苏、德、日等十六个国家或地

区,产值约占其总产值的一半。走进成衣车间,犹如置身花的海洋;春季的童装,象山茶一样斑斓;夏季的裙衫,象芙蓉一样清秀;秋季的外套,象菊花一样多姿;冬季的风衣,象腊梅一样高雅。今年上半年,他们面对轻纺市场的“异常气候”,迎难而上,又开发了一批颇具特色的新产品,如棉麻异面布,弹力罗纹衫等,开拓了新的市场。

花一般的境地

神州三月的阵阵春风,美化着祖国的山山水水,也使延安路上的纺织企业一展新容。君不见:宽敞笔直的延安路上,绿树拥新舍,翠叶吻红墙。座落在此街中段的黄石棉纺织印染厂,门前,楼群拔地起;厂内,喷珠落玉盘……

然而,厂容厂貌变化最大的,还是针织二厂。五年前,该厂从老厂迁来时,此地还是污水横流,杂草丛生的荒野洼地,经过三次文明礼貌月活动的洗礼,厂容厂貌焕然一新。如今,厂区内,梧桐连荫,冬青护路;花园中,怡红快绿,暗音浮动;车间里,天光地洁,机台锃亮,壁画条幅,各得其所。盛夏酷暑,室温控制在30℃以内,这样的生产条件,在全省针织行业亦不多见。难怪姑娘们笑口常开,“上班好比上庐山”了。今年三月,该厂进一步把文明礼貌月活动和文明生产结合起来抓,一跃而成为全市纺织系统的双文明企业。上半年,产值产量双双过半,利润比去年同期将近翻了三番。

花一般的心灵

常到延安路的人都知道,每逢上下班时,这儿简

直是姑娘的世界。晴天，她们挽手并肩，把欢声笑语洒向四方；雨天，她们张开各式各样的花伞，似百花沐浴春雨，似孔雀竞相开屏。

瞧，她们走过来了，乘着“五讲四美”的习习春风走过来了。其中，有去福利院为孤寡老人缝补浆选的团员青年，有护送幼儿归来的幼教人员，有参加文艺演出的工会积极分子……嗨，那不是在全省青年读书演讲会上荣获第一名的黄棉布机挡车工向守丽吗？这位年方二十，婷婷玉立的大姑娘，曾在讲台上，以饱满的热情，悦耳的声音，抒发着八十年代新一辈的豪情壮志。现在，却又是一副模样了：刘海上沾着飞花，手上拈着纱线，一边低头移碎步，一边飞快练接头。如此刻苦练功，难怪她进厂仅半年，便荣获操作能手称号。然而，生产花一般的产品，有花一般心灵的纺织姑娘，又何止向守丽一个呢？

“花城”的花是看不完、写不尽的。但愿这万花丛中的奇花异朵能为江南明珠黄石增添新的光彩！

（1984年9月1日《黄石日报》）

美尔雅探秘

——合资企业家罗日炎短章拾缀

引言

任何不抱偏见的人都得承认美尔雅的成功：1985年，企业摇摇欲坠，一些人唱顺口溜，“美尔雅美尔雅，看你几时垮”；1993年，拥用固定资产1.2亿，预计年产值2.5亿元，利税3000万元，创汇3000万美元，成为以西服生产为主体，兼营各式时装、纺织、化工、医药、餐饮、技术教育、运输修理和建筑装饰工程等业的跨行业、跨国界的实业集团，成为黄石创建服装名城的台柱。

美尔雅是怎样成功的？中央、省、市领导和国内外来宾视察、考察、访问，一行接一行；各级新闻单位的记者，录音的、录像的、“爬格子”的，川流不息。结论：“中国服装要走黄石之路”，走美尔雅之路。

带着惊叹，也带着疑问，我叩响了美尔雅董事长兼总经理罗日炎的大门。因为原与罗君都在纺织这条战壕里滚过，所以，说是采访，不如说是叙旧。遥想当年，市直纺织工业系统为产值过亿召开千人大会，市委副书记曹野还亲自动员。日今，一个美尔雅就超过2亿，真乃换了人间！我翻着橙红色的《美尔雅纺织实业(集团)公司大事记》，似见罗君穿着洗得发白

的军装，带着美尔雅人一步一步地走来……

决策篇：“领导是服务，更是决策。”

搞计划经济，政府管企业象养孩子，抱在怀里，牵在手上，企业只要听话就行；搞市场经济，“孩子”就得出门上街，自个寻路，自个找饭吃。走出计划的襁褓，干上“合资”这一行后，罗日炎对此的体会是日甚一日了。

八年前，当罗日炎走进这风雨飘摇的小厂时，男人在地上“抓王八”，女人翘着腿子织毛衣。人们吃银行贷款，吃外方投资，吃得家徒四壁，便伸着颈子望上级。对这种历史的惰性，罗日炎痛心疾首，大刀阔斧进行整顿。在向内使劲的同时，眼睛向外，找市场要饭吃。遍地流火的七月，罗日炎与日商关于来料加工的谈判进行得十分艰巨。日商咬死每件西服加工费 800 日元。800 日元，在日本不过一碗素面。不少人说，宁可挨饿，不受嗟来之食。罗日炎盘算：加工费虽低，但有“加工费年增 10%和“日方每年承担 20 名技工赴日研修的全部费用”等附加条件，从长计议，可引进技术，借船出海闯世界。几经权衡，一声“我签字我负责”，拍板成交。这一下，罗日炎的日子不好过。有人说，罗日炎是“李鸿章第二”，签了一个卖国条约；有人说，罗日炎得了日本人的好处，不管同胞死活。罗日炎何尝不知，此举如有闪失，他将身败名裂，祸及妻儿。这些，他早置之度外——准备到钟楼下去卖臭干子，准备让妻子“送牢饭”。此情此景

此等决策，胆子是够大的了。胆从何来？来自对“社会主义就是解放生产力的”坚信不移！历史完全证明，就是这一决策，使美尔雅从此走出沼泽。

如果说逆境中决策靠“胆”，机遇时决策则靠“识”。92年初，邓公南巡，改革开放进入新阶段。大潮到来，罗日炎头脑清醒。他认为，市委提出向工贸城市转变，非常重要；但怎样转变，大有文章。从黄石的情况看，工贸工贸，就得以工带贸，以工促贸，大力发展加工工业，把资源优势变为产业优势。在上有武汉、下有九江的地理条件下，丢掉工业单独抓商贸，是没有前途的。因此，他以西服为龙头，采用合资、兼并、联姻的办法，滚动发展，使美常、美红、美可等服装企业应运而生。翻翻美尔雅大事记，仅92年一年，破土、开业、挂牌的就有15项之多，气魄何其大也。就在“东方风来满眼春”的日子里，为使美尔雅集团彻底解除“无米”之忧，在资金周转困难的情况下，罗日炎毅然决定与日本最大毛纺企业仓敷株式会社合资，组建美仓精毛纺织有限公司，对原天凤毛纺织厂进行彻底改造。全部工程需1.64亿元人民币。罗日炎兜里揣着药片，为筹资奔走；美尔雅员工为了企业的发展，纷纷解囊。该工程投产后，可年产高档精纺毛料120万米，总产值10500万元，创利税4892万元。美仓美仓，美尔雅原料之仓！纺织、服装一条龙，美尔雅集团如虎添翼。

可以说，没有罗日炎的胆识与决策，“美尔雅”就不能成为“自豪”的同义词。

“领导是服务，更是决策”，这就是罗日炎的领导