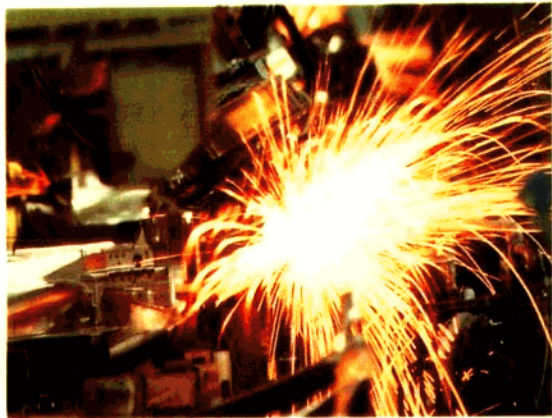
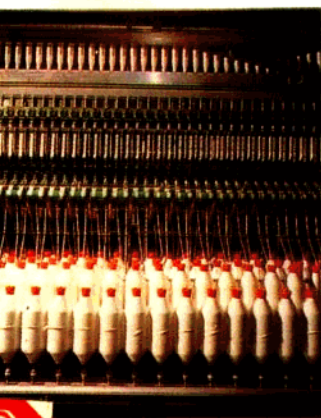


缕蓝路竿

主 编 王守仁

副主编 陆英 白少洪



序 言

· 吴 镔 ·

轻工业战线和关心轻工的同志们写出了又一本报告文学集，起名为：《筭路蓝缕》，年轻人一听有点费解。语出《左传·宣公十二年》，“筭路蓝缕，以启山林”。意思是说，驾了柴车，穿了破衣，去开垦土地。孙中山《建国方略》中也讲到“筭路蓝缕，开始经营”。总之，都是说创业艰难，必须有刻苦坚韧的精神。用这话来形容轻工的创业和发展，倒也颇为贴切。起家时，破破烂烂，坛坛罐罐，修修补补，敲敲打打，轻工不轻。今日蔚为大观，正是“筭路蓝缕”精神之弘扬。

轻工，摊子大、门类多，是其特点，而且轻工生产的产品与人民日常生活和国民经济建设密切相关。因此，它对稳定和繁荣市场、丰富和提高人民生活、参与和支持国民经济建设，都责任重大。从集子中展现的动人场景可以看到，轻工战线的同志确是不辱使命，尽管自己的身躯还比较瘦弱，但还是挺起胸膛，戮力

同心，和衷共济，肩负起党和人民赋予的重荷。

轻工人，志气不馁。他们具有“筚路蓝缕”的创业精神。经济工作会有起有伏，有盛有衰，暂时性的困难对轻工尤甚，因为市场变化快，人们要求越来越高。对此，轻工人不是唉声叹气，怨天尤人，不是束手无策，坐以待援，而是以振奋的精神、昂扬的斗志、坚韧的毅力、战胜一切艰难困苦的气概，千方百计，百计千方地摆脱困境，走上坦途。这本集子也可说是讴歌和弘扬轻工人志气的诗篇。应该说，这种志气是轻工人的骄傲，是南通人的骄傲，也是中华民族的骄傲。

轻工业，前景美好。“熬过严冬，就是阳光明媚的春天”。轻工虽然面临严峻的挑战和考验，但轻工的发展前景十分美好。一万年以后，也还是要有轻工业。轻工业是与人类共存的长盛不衰的工业。这美好的前景，靠人去创造，靠人去开拓，靠人去发展，“人勤春早”。集子不仅反映了轻工人如何克服困难的动人事迹，也展示了轻工业灿烂的春天，给人以勃勃的生机和无限的希冀。

（本文作者系中共南通市委书记）

一九九〇年十一月五日

目 录

序言.....	吴 榕()
她怀有力的原素.....	木 青(1)
春意正浓的运行.....	枫 亚(11)
爬坡记.....	孙家玉(23)
冬天里百花开.....	彦 彬(33)
团结拚搏 迎来“希望”.....	白少洪(54)
轨迹.....	南 寻(71)
金裹银铺的滩场.....	孙家玉(86)
新升的星辰.....	陆 英(102)
一颗新星崛起.....	璩 斌(127)
筚路蓝缕.....	彦 彬(144)
掌心红花.....	孙家玉(167)
背靠大地.....	孙家玉(179)
第二青春的魅力.....	枫 亚 祖丁远(192)
太阳, 每天都是新的!	祖丁远 枫 亚(204)
玉带河畔的明珠.....	陈 晓 吴雪琪(218)
金玉其中 锦绣其外.....	白 旭(234)
执著和忠诚的追求.....	枫 亚 祖丁远(256)
后 记.....	陆 英(266)

她怀有力的原素

1

世界是个矛盾斗争体。企业与个人亦如此。倘不求进取，不具备拼搏精神，没有新鲜东西出来，那就潜伏下了危机：就如坐无舵的顺水船，终究要倾覆，也如不浇水施肥的花草树木，终究要萎缩、干枯。

这种认识，过去有过，但不深刻。不久前，我与中日合资南通海盟有限公司董事长徐芸同志交谈后，似在这初步认识的基础上，又突然升华到哲理的高度。以致眼前顿觉豁亮，对周围世界，对自身追求，都有了冷静的思考与观察，因而给自己平添许多改变现状的力！

这是位豁达、热情，又常带思索状的中年妇女。眼角皱纹和略显松弛的面部，除表明她的年龄，更证明她的多难与多思。作为50年代至60年代的财会科长，70年代至80年代中期，南通市工艺美术服装鞋帽行业的主要负责人之一，深知一个党员干部该怎样任劳任怨，清贫地无私奉献，也深知党与人民利益高于一切是最高准则。因此，十年前，她将一个包括十三个厂、三个研究所的行业产值一下子跃居全省第二位的高度（仅次于苏州）。其品种多、花样新，属市场上最为活跃的一家，不少产品获国家、部、省级的金质奖

（其中有相当一部分是由她亲自组织搞的）。而这些工艺美术品又大部分出口，自然成为南通创汇大户。参观的外宾几乎都要到她这儿浏览一番。那时她就力主将工艺美术产品打入国际市场，还有，想利用外资搞“三来一补”。她曾多次主持本行业与外商洽谈……

我所以开头先勾勒一下徐芸同志来“海盟”前的业绩，是想让读者了解，她徐芸并非属于那种一步登天的天才，而是有其踏实基础、丰富经验乐于奉献的企业领导人。

就在她多么希望后顾无忧地前行时，后顾恰恰出了“忧”，不是一般的“忧”，是天塌下来的“大忧”——与她感情至深的丈夫，撇下她和儿女，谢世了。硬是把她这压不弯的女性压弯了，也硬是把她这火一样性情的人投到了可怕的冰窟窿里……怎么办？跟丈夫一起去？不是没想过，可自己是肩挑重担的党员干部哇，况且，还有儿与女呀，看来，还得挺下去，把对丈夫的深情，倾注到丈夫未尽的事业上，倾注到儿女的成长上，倾注到她那萌发生机的工艺美术事业上……她就这样默默地忍下所有的痛苦，继续那本来就够艰难的历程。她对那时尚念中学的儿女们说：“你们自强自重吧，现在，任何依靠都不存在了，有的，只是你们自己的努力。你们应该理解妈妈……”她哭了，孩子也哭了。或许是遗传基因起了作用，儿女们和她一样，默默地不声不响地奋进。如今，都上了大学，甚至出了国。她的事业也象她的儿女一样，在风风雨雨中继续前进，产值上去了，产品获得的奖牌更多了，南通市成了全国工艺美术品的重要产地之一，一个省辖市的公司经理取得了出席全国省市自治区经理会议的资格，对此她感到高兴，感谢同志们的共同辛勤劳动，在集体的熔炉中

谈笑风生，与同志们共享胜利的喜悦，共议继续奋进的前景。只是，当她一回到冰冷凄清的家时，那硬压抑下去的苦情，就会又悄悄涌上来，令她惶惶然，不能自己。

她的性格，或说意志，就是这样在冷热、刚柔，剑火的折腾下铸就的。倘说没有事业的支撑，很难想象会不轰然倒下。

然而，当思路一触到现下她掌管的企业“海盟”公司，那情绪立时又会神奇般地振作起来。

我发现她这一特点，便紧紧抓住“海盟”不放。

2

说到“海盟公司”，徐芸欣慰之后，连连摇头，一脸苦相，感触颇深道：“中外合资企业，若有条件，最好双方各一股，千万别多股，有扯不完的皮。”从话里我听出，扯皮的还不单是中方与日方之间，而是我方各股之间，有的说这样，有的说那样，甚至怕其中一方占了便宜，而千方百计采取各种甚至不正当手段给予压制，抵销。徐芸出于长远打算，从企业和职工的切身利益出发，在董事会上提出提留生产发展、储备、奖励三项基金问题，结果中方董事自己内哄，提出各种不同意其数额的理由，徐芸以南通中日合资力王公司三项基金数额为例，反问：为何他们行，我们就不行？说一千道一万，所谓不同意，就是怕南通这一股占便宜。当然，这也可理解。没法，徐芸作为各董事之首，只有耐着性子谈，这次谈不成下次，下次谈不成再下次。原则不让，非原则可让。如发展、储备两项，视情让了点，而关系到职工未来生活的福利奖励基金，她不能让。最后总算达成了协议。

这样下来，中方有的董事反而怕起徐芸来，甚至提出董事长不要总出面……意在排斥。可“合资法”是不允许这样做的。这是内耗的别种形式。为此，徐芸苦不堪言，于是总结出一条：再搞，哪怕资金少，也要单股。

事情很明显，我国经济发展的战略方针摆在那里——努力发展对外贸易和对外经济交流，欢迎国外投资者来华投资。但这里最要紧的一条，即合资双方在合资期间的各项活动坚持平等互利、共担风险的原则，倘只考虑一方，忽视另一方（哪怕这种考虑和作法只在私下、背后），终有一天会引发大的危机，甚至破裂。

首先，与日本名古屋市HYMO（海盟）工业株式会社接触时，即本着“两利”——有利于我国现代化建设，有利于引进适用的先进技术。为此，先对日方“海盟”的资金、信誉情况及合作诚意作了必要的考查、咨询，也对生产经营的项目进行了较为广泛的市场调研。最后，定下双方合资生产经营各种机织衬布——做西服等的重要辅料。为使公司投资少，上马快，决定减少基建投资，充分利用现有厂房进行改造。并选购了日本先进设备，日方无条件提供生产技术，他们派来的技术人员，仅用十五天，就将设备安装投产。结果，当月开工，当月出产品，当月收效。堪称奇速！开工七个半月，即创利78万元，产品质量达到了予期要求，不仅替代了我国进口的衬布，节约了外汇，还直接返销日本，成为我国第一家大批量出口机织粘合衬的企业。

搞过财会工作的徐芸，懂得脚下的路该怎么走，在这成功的轨迹上，处处洒下她的思索，奔波的汗水，苦水。脑子清晰，反映机敏，是她的一大特点。在维护企业的利益上，

她作为董事长既代表中方又代表日方。日方任何一点“小九九”，都会被她识破。她对我说：“我是党员，要为国家 and 人民负责，我‘大方’，讨日本人好，就是卖国！”多诚恳、感人的话语！有时与对方一谈就是一个通宵。日本海盟株式会社社长高木启太郎是个既有学问又有经验的人，能言善辩，但脾气很坏，动辄拍桌子叫嚷。逢这时，沉稳而清醒的徐芸，非但无丝毫退让之意，反更针锋相对。这是有理有力的表现。高木先生发现了她的厉害，觉得难以对付，因此，曾试图以徐芸是女士，多有不便为由，望中方易人。南通市副市长陆中凯了解、支持徐芸，对此无理要求，不予考虑。徐芸得知这一情况后，硬是要拿出“几手”来给高木瞧瞧。经过一段共事后，高木惊异地发现徐芸是再好不过的，最能考虑双方利益的合作者，不久前，徐芸不无玩笑地对高木的代理人日方总经理寒河江昭三说：“我年纪大了，要退休哩！”寒河江昭三大惊道：“不行，那会给企业造成大大的损失。你不能走。”平时，寒河江工作中有难处也愿找徐芸解决，徐芸客气地表示按《合资法》规定，日常工作应由总经理负责，可这位代理人，几天不见她都会满世界找。她若推说有病，他就要去家找，不告诉家址，就急三火四说：“怎么董事长家门这么难进！”足见他们的合作，已由互相争执到互相默契了。这是个理解、信任的过程，一句话，他们认识到徐芸秉公正派！不过，这个“过渡”，可是艰难的呀！

3

事情显而易见，所谓“合营”，即有限责任公司，这就

决定了投资比例多少,与双方各自承担的责任、享受的权益、分担的风险密切相关。而投资比例多少要根据企业的生产规模、资金的需求和各方承受能力决定。中方比例过大,外方投资比例过小,失去了引进外资的意义,也挫伤外商来华投资的积极性,在一定程度上也会使他们降低责任感。而降低责任感,不分担风险,那这个企业是绝对不会办好、办出起色的!因此,为了把双方的利益捆在一起,尽量做到双方投资比例对等,各占50%左右为宜。正因为如此,日方在合营一开始,就把南通公司的兴衰作为与己命运相关的重大责任来抓,选派了有三十多年生产衬布经验的生产部长来公司担任总经理,负责生产管理,同时还派来了有较高技术素质的人员来负责生产技术和不断地进行技术交流,为提高我方操作人员的素质,还派人员赴日本“海盟”免费培训。这样同舟共济,南通“海盟”公司达到了比预想得好的经济效益。第一期投资80万美元,原定三年收回,结果提前了十个月就全部收回。这一成功,使双方都感到兴奋,于是决定二期增资合作,中日双方各投资160万美元,公司注册资本由80万美元增加到400万美元,是一期投资的五倍。企业的兴旺发达还表现在扒掉厂中一道“柏林墙。”即将原南通工贸合营的无纺布厂并进“海盟”,换句话说,救活了一个破产厂,新增了一个服装车间。这是能量与气势的角逐,任何人都无法逆转。

国内市场,大起大落,诸如西装,由热变冷,这里有个质量问题,也有个适销对路问题。过去那种几十年一贯制的生产方式,怕是一去不复返了。有人认为徐芸管的这种中外合资企业有相当大的保险系数,其实非也。弄不好,摸不准

行情，照样垮台。倒是有一种企业较为保靠，即“来料加工，两头在外”，自己不担风险。可这样，也不会有大的出息。

徐芸往往为一件什么事（这事不论大还是小）必须通过，而亲自去跑，有时一年跑七、八次北京，十几次南京，她一个五十多岁的女同志，没点横心和韧劲是绝对不行的。

就这么，经过增资，已见端倪：今年一至五月份与未增资前的去年同期比，利润增长178%，产量增长33.39%，出口量增长101.56%。

成效是对劳苦者最大的安慰。徐芸感到了这一点，所以她常觉得苦也值。

4

前面提到，中外合资企业也有个竞争的问题，这种竞争，既有国际也有国内，特别是信息这根极为敏感的神经。

按合同章程，南通“海盟”公司对内外销比例是有规定的，但从眼下情况看，执行极难，经营机制不完善，内销还好说，外销如果全给了日方，我方只能处于被动地位，日方势必有机可乘。价格偏低不说，销售量也增加不快。为打破这一僵死局面，我方主动对外寻找客户，开辟新的销售渠道。结果香港价格远高于日方返销价格。将此信息反馈给日方后，日方起初不满，质问徐芸：“你们产品不是全部由我们出口吗？”

徐芸答：“香港价格比你高得多，为什么我们就低不就高？难道你们日本都这么做买卖吗？”

日方见我们摸到了国际价格底细，无奈，只好同意抬

价。

当今企业，信息直接关系到生存发展，没这一条，就等于盲聋哑搞生意。

过去，国内大都花外汇买粘合衬做西装出口，我们生产粘合衬后，日方担心这种高档产品中国国内不好销，事实证明并非如此。国内不少服装厂家到“海盟”来订货，省了大量外汇。但我们生产用的化工原料及衬布，过去都是从日进口，南通“海盟”通过香港与瑞士联系进口价格低的化工原料。日方得知，大发脾气（显然是顶了他的高价），以不知这种化工原料可靠与否为由，加以拒绝。这之后不久，香港方面来电，说瑞士那家厂子毁约。在这进退维谷之时，只好向有关厂家借这种化工原料。事后，徐芸与日方交涉，指出“你们也应对产品质量与价格负责呀，香港化工原料价格比你们低呀，你们怎么解决？”日方经再三考虑，又让步了。

原来生产粘合衬，独南通“海盟”一家，现在国内有几十家了，也是进口设备，并成立了粘合衬协会。不过评价质量“海盟”仍位居榜首。纺织部定质量标准，也以“海盟”为准。

5

由于双方都有合作诚意，因此争执、乃至斗争，都无损大局。相反，在目标一致的前提下，衬布粘合，双方也粘合了。前不久，南通“海盟”流动资金紧张，日方主动提出向公司无息预付货款50万美元，解决了燃眉之急；为充分发挥二期增资新增设备的能力，解决坯布供应不足的困难，日方又提出由他们采购坯布来公司加工，其总经理也主动和有关

单位联系坯布供应来源。不难看出，日方为办好合资企业，争取创造更好的经济效益，也尽了自己的努力。

那位脾气特大的日本“海盟”社长高木启太郎，经一年多的合作、谈判、吵架，终于与徐芸讲，“不吵了，再也不跟你吵了！”

今年9月24日，日本“海盟”工业株式会社暂时“停摆”，113人同来南通旅游，技术交流，加深企业间友谊。南通“海盟”全体职工打扮一新，有如盛大节日，敲锣打鼓欢迎。双方相聚，热烈异常，许多人流下了热泪。高木先生在欢庆大会上致辞时，这位英语极好，能言善辩的干才，竟然在这处处闪烁欢乐目光的场合，讲不出话来，他……流泪了！这其中的蕴涵自然是丰富的，但有一点最为根本，那就是快慰！合作成功的快慰！

在场人，无不为之动情。

第二天，开董事会。高木缺席。在徐芸的一再询问下，高木的弟弟高木荣一先生说出了一句拨动心弦的话：“他怕开会控制不住自己，破坏这美好气氛，索性不参加了，实在对不起！……”

谁说企业家只认钞票不认情？这里的情，能说不浓吗？这是否也可以自另一角度反衬出徐芸的光彩？

本文开头就提出企业如不进取拼搏，即潜伏下危机的道理。近见报载，日本大学生的一次调查表明：企业家的魅力在于创造精神，其中得票最多的是“松下电器”的创始人松下幸之助，他的名言是：松下电器第一是培养人才，第二才是创造产品。这里凝聚一个思想——企业家的战略眼光，比别人看得更远，更准。

徐芸恰恰懂得这个真谛。她知人、用人和育人。她与三届总经理及中层负责人的关系都具这种特色。在我参观各车间过程中，她时不时地向我介绍这个那个，言语间不无自豪和欣慰。据人说，在培养人上，徐芸董事长最开通。

如今，她的目光早已移向未来——建南通“海盟”集团，其中包括三部分，一纺纱织布；二衬布；三服装。现已与如皋丁埝纺织厂建立松散协作——对方提供坯布。可以断定，不久的将来，“海盟”集团定会出世。因为徐芸有这样能力，因为她从来不说空话！

当这篇纪实文字即要搁笔之时，不知怎么，我忽然想到法国十九世纪文学巨匠雨果的两句话：“一颗心灵的叹息，能比一城的喧嚣道出更多的东西。”“世间有一种比海洋更大的景象，那便是天空，还有一种比天空更大的景象，那便是内心的活动。”徐芸的苦苦追求与思想跃动正是这种心灵的叹息，也正是这种扩大心胸的活动。

徐芸：祝你少些波折、苦恼，多些顺利、快乐！

1989.11.8.南湖斋

春意正浓的远行

“人身上的器官，要数脚最苦。人的身子再重，它也得驮着。从小驮到老，不叫一声苦。远足登高，得靠它；竞走、赛跑、马拉松、跳高、跳远……哪项能离开它？你说有汽车、飞机，它可清闲了，嗯，是清闲了点，但是汽车总不能往屋子里开吧，说到底你还得靠脚走进屋子去，你上飞机、下飞机也还得靠脚在舷梯上走……脚的奉献这么大，它享受了什么呢？不过是一双鞋吧。即使这样，还常被人批评为‘笨脚’。当然也有说它好的：‘情同手足’、‘脚踏实地’之类。说心里话，我尊敬它，乐意为它制作出世界上第一流舒服、第一流美观的鞋来。”这番轻松愉快、浅显明瞭、质朴无华的话语，并非出自侯宝林先生之口，而是一位普普通通的老制鞋师傅说出来的。一笑之余，我细细品味制鞋人做一行爱一行的高尚的劳动情趣，谁能说这位老师傅对自己人生价值的理解过于浅薄呢？又谁能说这位老师傅对鞋的使用价值和审美价值的认识是故弄玄虚呢？

时代不同了。人们对小圆口鞋、鲢鱼头鞋、芦花蒲鞋、解放鞋渐渐地视为“背时”了。如今，你叫一位妙龄姑娘穿一双芦花靴上街，你就是打她，她也不干。

从国际范围看，当今各色人等的消费中求审美的浪潮，已经席卷到了亿万双男脚女脚老脚少脚的部位，这决非危言

耸听。中国的古老的制鞋业，能适应得了当今世界的新的“鞋潮”吗？能在国际鞋业市场寻找到一个立脚之地吗？

最近我带着这个问号，走访了专门生产布鞋的南通市塑料四厂。

好一个琳琅满目

这是一家只有352名职工的劳动密集型小厂。厂址座落在南通城北的红庙子桥北首的角落里，比起那些名声显赫的大厂家来，它显得过于简朴了。

厂长徐帅忠，今年39岁，高高的个头，不穿西装革履，和工人穿的没有什么两样，说话很实在，和那些中外合资企业的总经理相比，朴实得可爱。一问，这位老小伙子是插队知青，1971年进纺织厂，做过车间主任；1979年调来塑料四厂做车间负责人，不久任技术科副科长，1984年12月在本厂民主选举中被全厂职工看中出任厂长，如今是有大专文凭的经济师。

他领我去看看他们的布鞋样品陈列室。

说实在话，我不是太感兴趣。近几年，我参观过几家皮鞋厂的样品陈列室。尽管见到了各种款式，但总觉得色彩单调，除了黑色还是黑色，间或见到棕色、乳白色，也不易唤起多少美感。

客随主便。我跟在他后面去参观了。他一打开门，便使我的精神为之一振。红地毯，时髦的海绵沙发，茶色玻璃茶几……这是高档次星级宾馆的装璜规格。我意识到，这里是和外宾洽谈生意的“交易”场所。而且，我顿时感到，以淡雅色调为主的样品鞋，在红地毯的辉映下，显得格外醒目，

有一种明显的色调美。

很快，我把目光投向靠墙的一个个玻璃样品橱。

第一印象：好一个琳琅满目。

近前，逐橱观赏，我吃惊了，继而，我从心里赞叹了。

塑料鞋底的质地也许各式各样，但从外观上似乎没有多少新奇之处。

吸引我的，是鞋面、鞋帮、款式的无穷变化。你若不身临其境，只听徐帅忠厂长介绍说：“我们产品的面料，是帆布、灯芯绒、素缎、富春纺、毛巾布、PVC人造革。”你不一定能想象出什么名堂来。千闻不如一见。要领略这家小厂的不凡产品，你最好也去看一看，包你眼界大开。

这里陈列出来的各种色彩的鞋，使你感到置身于美妙至极的画苑之中。一种款式，往往有几种色彩相间而成。

这里陈列出来的各种款式的鞋，就其造型说，奇妙无比，使你感到犹如来到一个闻所未闻、见所未见的美的新世界。

这儿的鞋，或豪华，或恬雅，或素朴，或热烈，或奇怪……恕我笔秃词乏，难以尽言。不过，我可以说，我在上海、北京、广州、深圳以至“中英街”，参观任何一家售鞋专业商号，也没有象眼前的这个样品陈列室来得丰富多彩。

“这是日本人喜爱的。”

“这是比利时、瑞典人看中的。”

“这是西德人抢手的。”

“这是美国人愿出大价钱购买的。”

徐帅忠一一指点给我看。

我在工艺绣花鞋跟前细观细赏。雪白的面料，有一小朵