

南来的热风

廖红球



内 容 提 要

时势造英雄。

改革开放的大潮涌出一批弄潮儿——企业家，也涌出一批为这些天之骄子而放歌的歌者。这歌者当中有位广东青年作家廖红球，他的报告文学集《南来的热风》便是为改革开放而讴歌的时代强音，是他历时三年，踏遍珠江三角洲、深圳和珠海特区以及客家山区所采撷的一束鲜花。读者可从《光明之歌》、《“皇妹”传奇》等篇中领略到特区建设醉人的浓郁芳香；从《威力——青春焕发的威力》、《中山有个许继海》等篇可感受到珠江三角洲扑面而来的热风；从《生当作人杰》、《谢氏兄弟》等篇，可以体味到贫困山区人民脱贫的呐喊与苦斗。

阵阵南来的热风，令人陶醉，给人启迪，催人奋进。

历史前行的热情歌者

——廖红球报告文学集《南来的热风》序

谢望新

改革、开放，这是当代中国社会的潮流，也是当今世界发展的潮流。这是任何一种个人的力量 and 个人的意志所不可能改变的。

在未来的时间和空间概念上，将日益显示出：新时期改革、开放的十年，在社会主义中国的历史上，具有影响世界格局和世界历史进程的划时代意义，是一个国家、一个民族“自我”的更新与再造。还将同时显示出：处于我国改革、开放前沿地带广东的试验及走向，在整个当代中国，起到了先锋与向导的作用，是一个国家、一个民族最具特色最具活力的表率。

每一位生活在南粤大地上的人，只要他顺应时代的潮流，有责任感和坚定的信念，都会深情关注这里历史性和革命性的巨大变动，成为积极的参与者与创造者。

面对现实的文学，也必将更新它的内涵，更新它的文体，记者型的报告文学的诞生，就是文学自身演变合乎自然的结果。其中，廖红球是笔耕勤恳、成果显著的一位。

在沸腾涌动的经济变革和商品运动中，廖红球选择珠江三角洲作为自己认识生活的切入点与文学创作的寄托。他有

区别于许多这种类型报告文学作家的人生方式与个性风格，他不仅仅作为一个媒体，而是首先直接以主体的身分介入，化作企业灵魂与心脏的一个重要部件，尔后才把生活的参与与创造提炼为文学，为形象，为艺术的美。

中山洗衣机厂和它的威力牌洗衣机，不仅在国内雄踞一方，在国际市场也享有盛誉。他的年轻厂长许继海却躲避着无数个新闻记者、作家的采访。可是，当他面对廖红球的务实精神，还有那股锲而不舍的倔强劲，相互之间迅速沟通了，信任了，后来，更是情深意浓。廖红球被许继海任命为兼职副厂长之后，不负众望，在京一次展销会面临突发性的难题时，他将自己十年企业工作实践的经验和近十年专业作家的智慧充分发挥出来，终于化险为夷。许继海向他敞开心扉，将他，他的洗衣机厂，他的威力牌洗衣机诞生的全部“奥秘”，心灵的灯塔与礁石，毫无保留地呈现了出来（《威力青春焕发的威力》、《中山有个许继海》）。

采访一个企业，廖红球就交上一位企业家朋友。这也是一种社交才能。但不仅于此。或许，客家人天性的纯厚；或许，自身颠簸经历的磨练；或许，葆有作家拥爱人类的艺术良知……使他在与采访对象的交往中，显示了驾驭生活的认知与融合才能。

广州卷烟二厂原副厂长张英，因贪污受贿被处决，一声枪响，全国为之震惊。罗松亮由代理厂长到正式任厂长，面对外部不信任与舆论的压力，面对内部纷争纠缠的暗流，面对社会名誉与经济效益的双重夹击，廖红球理解罗松亮，甚至能

理解张英“下场”的全部主客观背景，他又很快获得了一个在逆境中重塑自己现代企业形象的企业家的信任（《开拓与进取的雄风》）。

“皇妹”啤酒，荣登亚洲“女皇”宝座。它的总经理黄晚成为了在社会主义企业中探索一条正确处理党政关系，理顺企业内部领导机制运转的路子，一直陷入不被理解的苦闷境地。廖红球则直陈当地“父母官”，似乎不可逾越的一道难题迎刃而解（《“皇妹”传奇》）。

廖红球与江门市自行车公司总经理何伟文的友谊，在经济界、文学界也是掷地有声的。一个濒临绝境的企业，一位不到而立之年的青年，两者之间，在现代中国，还不易连结在“力挽狂澜”的纽带。然而，何伟文以“战士通过雷区”的无坚不摧的精神力量和奉献精神，在合作伙伴背信弃义之逆境中，终于昂首阔步迈进了世界市场。廖红球从何伟文身上，强烈地体验到了自己年轻时代理想的追求和失落，因而加倍地回报于他（《面对历史的求索》）。

在这些报告篇章中，作家为生活大潮推波助澜的激情不可遏止。廖红球之所以给自己的这本集子命名为《南来的热风》，就包含着深厚的寓意，希望在中国前沿地带奔涌的改革、开放的热风热浪热流热潮，越过五岭，吹遍中华。

廖红球是从绘画走向艺术的殿堂。我以为，绘画和音乐需要更高的天赋。但是，当他投身于企业的机制，又施展出一种管理才能。我甚至突发奇想：廖红球如果从工，从商，从“政”（行政管理），可能比文学创作的成就机会更大。

看来，廖红球钟情于文学的初衷不会改变。因为文学可以在更广阔的层面与深度上，与人类共鸣，甚至在导引人类的文化文明进步方面，有着任何别的自然或社会手段不可替代的优越性。作为追寻人类生存崇高目标和良知的深切忧患意识，在廖红球的报告文学中虽未展开改革家们人生沉吟的一面，但是，我们仍然可以谛听到他的不平，他的呼喊。

《生当作人杰》是一篇“翻案”文字。也是这部集子中最出色的一篇。真正树起了一个具有时代瑰丽斑驳特色的形象。原梅州市、梅县市抓工业交通的副市长陈杰，是振兴粤东工业的将才与帅才，在市场机制发生骤变与人际关系罗织的网面前，却成了失败者。改革者是难当的。纛纛者易折。我以为，只要他们不触犯刑律，就要在批评中实施保护的政策。梅州市党政领导有着政治家与改革家的胆识与气魄，后来重新启用这个差点彻底“夭折”的名宿，能不令人钦敬与为之震撼吗？当然，这也是历史的选择和历史的顺应。廖红球在将视点由珠江三角洲转向粤东山区，他的感觉是：春风已度“玉门关”。

廖红球生于、长于山清水秀，却又地瘠人贫的梅县。地理位置偏隅，交通不便，资源与财力不足，给商品经济的发展套上了重重枷锁。当奋斗与机遇的双重力量使他顺利来到大都市出任专业作家，尤其是接触了珠江三角洲的现代文明，他更为故乡的落差深深痛惜与不安。但是，梅县毕竟是一个人杰地灵、人文荟萃的地方，在现代文明的冲击与熏染下，也必将产生新一代经济变革的能工巧匠。正是出于这种

乡情，也出于一个作家的责任感，他要向全省乃至全国介绍自己故乡土地上的英雄创举。

《谢氏兄弟》的诞生地，紧邻中国现、当代史上一代伟人叶剑英元帅的故乡。也许是得到伟人的英气与灵气的滋润，加上改革开放春风吹拂，谢氏兄弟成为粤东山区第一个名满全国的企业家。

廖红球的报告文学集中写人。他笔下的改革者的形象，都是在现实时空中遗留下自己的思想与行为的轨迹。他有意识地舍去人物的历史背景，即使描绘现实的命运，也着重于重大事件、典型行动的抒写。廖红球被改革者的创造业绩所激动，所感染，情绪常常会像火一样燃烧起来，令他无法坐下来冷静地思索与沉淀，在下笔之时难免显出粗疏。尤其是人物的心理契机、情感源流以及个性魅力无法得以充分展示。但八十年代一代领风骚的改革者特有的时代风貌、气质、精神状态，认识人生的穿透力，面对猝然打击的沉雄，指挥若定的大将风度，开拓局面的胆略与智谋……时时在字里行间流光溢彩。

新时期文学十年的后半期，广东相当一批数量的作家，转向了记者型报告文学的写作，对此，舆论褒贬不一。倘若客观、公允地评价，倘若作为事物的一个历史过程来审视，我想：这种文体的产生，有着某种历史的必然性与合理性，在实际生活中，在一个特定的中兴的社会与经济阶层中，起了激励与鞭策的作用。这种参与经济大循环的行动实践，对作家今后驾驭宽度与广度更大的现实生活题材，可能是一笔

不可小视的财富。自然，当这种文学的商品性与经济功利目的被过分强调了出来，而忽略了自身的价值目标与固有特点，文学的魅力也将褪色。再则，如果它的报告性、新闻性也黯淡无光，读者更会索然无味。

报告文学，记者型的报告文学，必然要正视这个现状，不能失去自己，也不能失去社会。要在反思与检视中更新和完善，树立读者的信心。至于通过写一个或几个人物写出一个时代，一个时代的精神，实现历史与艺术的完美结合，更要付出巨大的心力与才力。

廖红球已经出版了长篇小说和小说集，现在又要出版十六万字的报告文学集，新近则担负起省作协一定的行政工作，他的人生天平将向哪方倾斜？又写作又搞行政，这条路非常艰难。他能否摸索出一条两者兼得的新路来？但无论如何，只要他一时一刻还戴着“作家”的桂冠，他就不能辍笔，就得不停息地耕耘，不断地登攀，就得在人生的某一途中奠定自己文学的界碑。

一九九〇年三月十八日——二十日

于广东南海西樵山碧云宾馆——

广州东山湖畔

目 录

历史前行的热情歌者

——廖红球报告文学集《南来的热风》序……………谢望新

威力 青春焕发的威力

——来自广东中山洗衣机厂的报告……………1

开拓与进取的雄风

——记罗松亮与广州卷烟二厂崛起的启示……………28

光明之歌

——记陈宏明和深圳光明华侨电子工业有限公司的

崛起……………87

生当作人杰

——记梅州市梅县涤纶厂厂长兼党委书记陈杰……………64

“皇妹”传奇

——记珠海特区斗门皇妹企业集团公司和

总经理黄晚成……………86

深纺——愿您总是繁花似锦！

——记深圳市纺织工业公司的变迁……………102

东风第一枝

- 记梅县市东风水泥厂创业人115

走向世界的中华“骏马”

- 记深圳中华自行车有限公司128

“龙8”，中国啤酒的突破144

当代毕升的甘苦

- 记佛山市粤中印刷公司总经理张福如164

面对历史的求索

- 记何伟文与江门市自行车公司的改革185

大堤 在这里缺口 202

谢氏兄弟215

江汉夺标记241

中山有个许继海258

威力 青春焕发的威力

——来自广东中山洗衣机厂的报告

威力 亿万富翁

中国。南海之滨。珠江三角洲，有一座世人景仰的小城——中山市。这里，诞生过一代伟人孙中山；这里，孕育过二位称雄乒坛的世界冠军容国团、江加良；这里曾……世事沧桑，人杰地灵的宝地，涌现出多少风流人物。

人类发展的第三次浪潮、太平洋文明的冲击波中，南中国海岸，蛟龙逐浪翻波，腾空而起——只有500多人的中山洗衣机厂，在短短的4年期间，由亏损25万元的企业，一跃成为年总产值1亿9320多万元、税利达2700多万元的全国洗衣机重点企业！

谁能设想：这家昔日制造小农具的小厂，在转产XPB20—S型威力牌双缸洗衣机后，竟在经济效益上连夺全国同行业的三项冠军：

年全员劳动生产率37.3万元！人均创税利5.17万元！单线班产量1600台！而且实现当年投产，当年产量超过设计能力，当年收回厂房和设备的全部投资，成为第一家取得洗衣

机产品质量认证的企业。

谁能设想：国家只投资2400多万元（含外汇折算），便使这家厂在短短的2年内成为亿万富翁！

谁能设想：1983年12月前，中山市石岐柏山仍是荒山起伏，杂草丛生，野坟累累的荒地，经过360多天后，一座现代化的工厂正式宣告竣工投产。记者怀着激动的心情登上楼顶，鸟瞰厂区，只见平地崛起4幢崭新的厂房，2幢仓库、1幢综合大楼，占地约2万多平方米；总装流水线通过一条能同4幢厂房互通的大型悬挂式输送链，使整个厂的生产实现流水线；宽敞，笔直的厂道可同时并排行驶4辆汽车；厂区的面积约7万平方米，却有1万平方米是绿化区，这里有假山清池，玉泉喷绿，有亭台楼阁，五彩的鲜花飘着清香，婀娜的垂柳细摆纤腰，玉兰含苞待放，……这是何等令人羡慕的花园式工厂！

谁能设想：威力牌洗衣机以其洗净率高，磨损率低，永不生锈的高质量居第一流水准而深受用户钟爱，在2年时间内，中山洗衣机厂的产品已销遍除台湾省以外的全国各省、市、自治区。

谁又能设想：他们的工装、设备、生产工艺、技术水平目前已达到国际同类产品80年代先进企业的水平。轻工产品称雄世界的日本，号称五大商社之一的丸红株式会社，还是中国广东中山洗衣机厂的国外经销商之一！出口商标行不更名，坐不改姓——威力牌！

是奇迹吗？是的！

这些奇迹的创造者们，7位厂级领导的年龄，平均只有38岁——他们和我们伟大的共和国一样年轻！

记者到车间、部、室采访，目光所及，看到的几乎全是英气勃勃的青年人，他们在自动生产线上，显得那样持重、专注、操纵自如。一位青工自豪地告诉我：党和国家领导人、全国政协一百多位委员，省、市各级领导，以及港澳、国外友好代表团曾视察访问过中山洗衣机厂。那神气，真让我羡慕。我在人事部要了一份统计表，发现全厂在册人员的平均年龄，只有28岁！奇迹竟诞生在他们手中——这里，有一轮初升的太阳！

威力 敢为天下先

自动流水线以平均20秒生产1台洗衣机的速度运行。这就是今天广东中山洗衣机厂的速度。1986年，他们厂生产了40.25万台洗衣机，相当于人平实物777台。



然而，他们忘不了第一台洗衣机是怎样诞生的。1978年夏，一位广州的技术员运来一台从报废的外轮上拆下的破洗衣机，对当时厂的副书记，今天成为厂长的许继海说：“帮我重配一个外壳。”

那是典型的小五金工作，一台洗衣机外壳，必须经过千锤百敲才能打出。机壳造好后，爱动脑筋的年轻人已从中得到启发：目下工厂何去何从仍未有定论，像这种洗衣机并不

难造。于是，维修组6条汉子，6双空拳一攥，说干就干，按自己的想法，他们还天真地加了个用钟表改装的定时器，表示先进。3个月后，3台单缸样机送到了广州家用电器研究所要求测试。工程师绕着样机转，“不错，不错”地唤，就是不出技术鉴定。能怪他们吗？其时洗衣机在国内仍属罕有，还没有测试标准。

样机搞出来了，但要投产并不易通过，有人怀疑中国的公民没有能力购买。没有市场便没有利润。还有人对洗衣机的作用摇头不已。于是，许继海让人把机子摆在饭堂门口，欢迎大家拿衣服来试洗。最反对的人让他第一个拿衣服来洗。人们相信的是事实，第一代洗衣机虽然很幼稚，但新的产品开阔了人们的眼界，引起人们极大的热情。



“说起来真够可怜，第二代产品的启迪，源于边境的垃圾堆。澳门人当垃圾扔掉的外国破双缸洗衣机，我们如获至宝地捡回来琢磨研究。”

许继海和试制组组长邝锡渭带着全组人，还是用铁锤手工敲了7台样机出来，送到广州去，这回省里表态了：行！工人出身的技术员苏帝源出图纸，第二代洗衣机，就这样诞生了。



摸索的艰难，起步的沉重，危机四伏的滋味，他们尝遍了；亏损的臭头巾，在企业头上缠了整整三年。1983年底，工厂实行民主选举，33

岁的许继海当选为厂长。应该说，洗衣机厂的干部职工是有眼力的，还在1982年，许继海就跑了大半个中国，了解市场，收集信息，开展各方面的调查研究工作。人们望着过早生出白发的年轻厂长，庄严地投下信任的选票。

凭着一股坚韧不拔的毅力、锲而不舍的精神，年轻人的朝气，许继海挑起了这副重担，他有这样的性格：要搞就要搞第一流的产品。那些旧厂房、落后的设备是不能符合他的设想的；技术方面尤其塑料注射成型技术对他们来说是完全空白；要担起新厂的基建工程上马和新机设计、新产品的投产……真是风险重重、关山道道。

他们兵分两路：许继海、梁梓森抓技改、产品试制和第一期工程；梁汝潜、杜焕秋在老厂抓单缸普及型洗衣机生产。

市委、市政府、市经委和当时的二轻局对许继海大力支持，管工业的宫副市长对许继海鼓励道：办工厂，就要有股大胆的闯劲，我们支持你。二轻局长老汤更是一头泡在洗衣机厂，一蹲就是一年。贷款1900万元，外汇200多万元，不能说是小事，一年光利息就得交100万！这个数字把一些人吓坏了。厂里有个姓谭的老工人竟向许继海提出要求调走，这是曾在一个厂里抡锤的老师傅呀。他说：厂长，你是吃了老虎胆，我可没吃过，这钱借来容易还时难呀，万一产品质量不行，没人要货，全厂几百人的锅就得吊起来；我并不是担心自己，我家有几个人在香港，钱我不愁，我愁的是你们这样做会毁了工厂！

难道，这家工厂真的会在我手里毁掉？许继海激动了，

有谁知道和理解，他对这间工厂有多深的感情！初中毕业，他就进了这间厂当学徒，噪音、油污、脏乱、亏损的气他受够了，亏损企业的工人，出门头也比人低三分。难道职工们选我当厂长，我还应该让他们受这种气吗？不！可悲的是，企业倒霉的日子，老谭没有走，当许继海雄心勃勃、要大干一场的时候，却要走了。人意难强，老谭师傅调走了。许继海在心中暗暗唤道：我们一定要办个工人进来后不愿离开的工厂！

许继海找到当时的新产品试制组长梁梓森，要他马上组织技术力量，着手设计具有中国特点的洗衣机，时间不得超过2个月，产品图纸设计好后，即送日本加工模具。这是叫人颇为头痛的难事，然而，许继海办事情从不婆婆妈妈的。他说：迟了我们就可能失去市场时机。老梁也挺干脆：我虽然不愿向你拍胸膛打保票，但有一条，我决不拍屁股当逃兵！只过了一个半月，老梁和叶小舟、苏帝源就拿出了产品图纸。这批图纸送到日本的一家模具厂，对方非常惊讶：且不论设计水准如何，光是日本拥有众多洗衣机名牌产品这条就够吓人的了，只须指定一种，按他们的机型施工就行了，何必多此一举。

事实证明，这并非多此一举，许继海、梁梓森他们是根据中国人跟外国人生活方式不同，衣物用料不同，洗涤剂不同而精心设计的，中国人应该有自己适合、喜爱的洗衣机。虽然不可避免地要担风险，但值得！今天，中山洗衣机厂的产品风靡全国，年产几十万台，一直供不应求，证明走自己的

路，结合中国国情，开发新产品的路走对了。现在已是管技术的副厂长梁梓森笑着对记者说：“当初要不是许厂长那么有信心，我真是有点拿不准行不行的。”



许继海又找到当时的安装车间主任赖一鸣，要他出任准备成立的注塑车间主任。28岁的赖一鸣双手一摊：“我愿上任，但人呢？”

“厂里有的是人。没有一个搞过塑料加工，而注塑要比一般塑料加工难度大得多，从现在开始培养这方面的人材——从你本人开始。”

望着许继海信任鼓励的目光，赖一鸣没有再说一句废话，组织了王维汉等几位勤奋好学的青工，从零开始扎扎实实地学习，查找资料，到华南工学院请教有关方面的专家……

正在这时，一位在香港从事塑料加工已有十多年经验的行家对许继海和赖一鸣不无好心地告诫：“你们是创造奇迹了？”话语中颇有揶揄的味道，他们都听出来了。是呀，要搞这样大规模的注塑车间，没有专业技术人员，只靠几个人自学，如果能搞成，简直是神话；再有，那些引进的大型昂贵设备，ABCD26个字母还未认识完的工人能吃得消吗？

一年过去之后，奇迹和神话在他们手里实现了，年轻的中国工人们掌握了新的工艺，熟识了新的流程，征服了现代化设备。前不久，还是那位香港塑料行家，又一次在已经成为厂副书记的赖一鸣面前，说了当初的那句话：“你们是创造奇迹了！”这回，他说得真挚诚恳，由衷地叹服。