



人约黄昏后

中国文史出版社

程树榛著

人約黃昏后

人约黄昏后 程树棟 著

中国文史出版社出版

(北京西单太仆寺街39号)

新华书店北京发行所发行

戏剧印刷厂印刷

787×1092毫米32开本 5.25印张 2插页 94千字

1983年9月第1版

1983年9月第1次印刷

书号10313·126

定价：0.45元

内 容 提 要

这是一部描写当代工业战线改革者生活的中篇小说。作品通过党的十一届三中全会以后一个大型工业企业的体制改革，反映了我们这个时代人与人之间的复杂关系，塑造了为振兴中华而呕心沥血、披荆斩棘的改革者的形象；赞美了他们优美、高尚的道德情操。

这部小说的作者是黑龙江省专业作家，长期在工业战线工作，生活积累丰厚，文笔生动感人。

目 录

一	奇特的汇报方式	1
二	她送来一把开门的钥匙	5
三	第一次碰钉子	26
四	小说中的人物能对号入座吗	30
五	到底谁说了算	38
六	“阶级斗争新动向”	50
七	负疚，但并不后悔	60
八	公公与未过门的儿媳妇	67
九	家庭舞会的风波	83
十	下一步到底怎么迈	89
十一	痛苦的决定	95
十二	破镜能重圆吗？	101
十三	父子交心	116
十四	舞会与“五讲四美”——厂长的新发明	124
十五	一个女人的贴心话	136
十六	最后的一次约会——仍在黄昏后	142
十七	此情绵绵	151
十八	没有结尾的尾声	160

— 奇特的汇报方式

一束亮光，直射到雪白的墙壁上。接着，一个连一个地蹦出一组粗犷的黑体字：东方机器厂向何处去？

下面一行小字是：内部电视记录参考片

随之，便出现一座工厂的雄伟外景：高大的厂房，如林的烟囱，高压线的铁塔，粗大蜿蜒的管道……

解说员用严峻的声调，进行说明：“最近，我们来到东方机器厂，看到一些令人深思的现象，随手把它们拍摄下来，请有关同志和领导认真思考一下，东方厂的现状应作何解释？某些人侈谈的改革意味着什么？”

余音未尽，便出现下列镜头——

一列火车，徐徐开进车站。车厢里装着机器包装箱，上边写着：发回东方机器厂

解说员的声音：“这可不是东方厂更新设备添置新机器，而是他们不合格的产品被用户退回来了！”

又一个镜头：一艘巨轮，靠近码头。船舱里装载着精

制的包装箱，上边写着：发回中华人民共和国

解说员的声音：“又一件损害国威、厂誉的屈辱事实——东方厂出口的不合格产品，被国外退回来了。”

随后是一个长镜头：在高大的厂房里，工人们蹣跚跋涉，无所事事；一台台机器停在那儿睡大觉。

解说员痛心疾首的声音：“是工人们为国家创造财富，还是国家花钱养活一大帮闲人，岂不是一目了然了吗？”

工厂办公大楼的最高一层。有人摘去“政治部”的红字牌子，换上“总工程师室”的黑字牌子；摘去“学大庆办公室”的红字牌子，换上“企业改革办公室”的黑字牌子。

解说员意味深长的声音：“这一红一黑两块牌子的改变，是很耐人寻味的。”

解说员最后深沉地说：“严峻的现实，摆在工厂的领导和广大职工面前：东方机器厂向何处去？”

声音至此戛然而止，电灯复亮。

在明亮的灯光下，可以看到，这是一间不大但舒适的会议室。红色的地毯上，放着一张张套着雪白外罩的沙发。沙发上坐着一个个面孔严肃、有领导风度的人物。正中的那位，皓首白发，神态安详可亲，手里拿着厚厚的一封信。他是H省工业书记田明。

这是由田明主持的汇报会。连他也没想到，汇报人竟采用这种方式，但形式虽然奇特，内容却和他收到的那封

群众来信是一致的。

这是一封措词尖锐的信。信中控告了江城市东方机器厂党委书记兼厂长及羽，以改革为名，肆意削弱党的一元化领导，排斥异己，重用个别心怀叵测的知识分子，致使生产下降，废品上升，职工思想混乱……信中还隐隐暗示，及羽在生活作风上也有失检点，在群众中产生了不好的影响。写信人希望上级领导重视此事，及时采取有力措施，制止东方厂的事态恶性发展。信的最后署名是“东方机器厂一群革命职工”。

田明对此深感不安。东方厂是省属最大的机器制造厂，对全省工业生产有着很大的影响，而及羽的任命是他刻意挑选的。在及羽就任之前，田明曾亲自找他谈过话，希望他兢兢业业把东方厂搞好，取得有益的经验，向全省工业企业推广。当时，及羽满口应承，并作出保证：三年不改变东方厂面貌，自当引咎辞职。对这个保证，田明是相信的。因为及羽是全省机械工业战线颇负盛名的一员战将，曾先后在几个工厂担任领导工作，都能大刀阔斧地打开局面，干得很有成绩。可是，为什么到了东方厂刚刚一年，却出现此种现象呢？

几十年的革命生涯，无数次的政治风浪，使田明对面临的任何事物都要深思熟虑一番。今天，他更不愿简单地下结论。于是，他便给东方厂的原党委书记、现在的省机械局长刘志伟打了电话，问问他有什么看法。刘志伟却说

他正想向田明汇报东方厂的问题，他掌握了一些更直接的材料。这就更引起了田明的重视。田明又把省经委几位负责同志也请来，一同听取汇报。坐在一起，田明才知道经委的同志也收到了同样内容的来信，他们都对东方厂的情况很关注。

“这就是我的汇报！”电灯复明后，刘志伟用这句话作为结束语。

紧接着是长时间的沉默。说明大家都感到问题严重。但田明却神色自若，笑呵呵地说：“别演哑剧呀！大家谈谈。”

“我有一点小小的补充。”和刘志伟同来的机械局的一位处长从手提包里掏出一本崭新的杂志来，慢条斯理地说，“这是一本文学期刊，它发表了一篇小说，题目叫《迈出艰难的一步》。据了解内情的人说，它是以东方机器厂为背景，以及羽同志为模特儿写的。小说对一年来东方厂的改革进行了脱离实际的美化，对及羽同志也作了言过其实的褒扬；同时，还不自量力地提出一些不合时宜的建议；而对工厂的前任领导，却进行了并非善意的攻讦和诋毁。据说，这也是导致广大职工思想混乱的重要原因之一。”

田明的眉头抖动了几下，但没有立即表态。他顺手从处长手里把那本杂志拿过来，迅速地浏览着，然后淡然问道：“这篇小说的作者沉重是何许人？”

“真名叫肖影，是这个厂的业余大学教师。”处长回答道。

“一个四十三岁还没有结婚的老处女。”刘志伟也补充一句，“听说最近她和及羽过从甚密，她每天都去给老及补习功课。”

“补习什么功课？”省委书记显然对这个补充发生了兴趣。

“机械制造工艺学。”机械局的另一位处长接着说了一句，“老及这个人很爱钻研业务。”

“噢，是这样。”田明似乎悟到一点什么，马上决断地说，“看来，东方机器厂的问题确实不少，也很复杂，先不要做结论吧！搞个调查组了解一下，等问题搞清楚了，再共同研究解决的办法，好不好？”他又把目光投向刘志伟，“怎么样，老刘？”

“我非常赞成这个意见！”机械局长毫不犹豫地说；同时，又自报奋勇地建议：“田书记，我先去打个前站吧？”

“我同意。”田明当机立断，“就这样办吧。散会！”

二 她送来一把开门的钥匙

其实，及羽是硬着头皮被推到东方机器厂的。

这是省属机械工业工厂中最大的一个厂。前党委书记

刘志伟也是个赫赫有名的人物。在他的领导下，东方厂年年增产，年年盈利，是全国第一批“工业学大庆”的先进单位。正因为如此，刘志伟被提拔为省的机械局长。

及羽深知东方厂先进的含意。过去，由于工业管理体制是大包干，吃“大锅饭”，东方厂的产品，不管质量如何，都能销售出去。不管产量多少，都能盈利：水涨船高，产量大，价格定得低些；产量小，价格定得高些。全国基本建设战线一年比一年长，靠吃基建饭的东方厂，产品总是供不应求。因此，社会上便传出这套“嗑儿”：

产量多，产量少，赚钱没有跑；

质量好，质量歹，反正有人买。

这就使东方厂立于永远赢利的不败之地。

此外，东方厂还有一种盘根错节的人事关系。党委书记刘志伟在这儿惨淡经营了二十多年，厂里的干部都是他一手提拔起来的。省委似乎觉察出这一点，曾先后给厂里派来几个厂长。但是，多则半年，少则几个月，这些“外来户”便被挤走了。因此，社会上也有一套“嗑儿”：

共产党的天下，刘家的厂，

“外来户”休想当厂长。

这次省委决定让及羽到东方厂，他起初说什么也不愿意来。他告诉省委书记田明，在东方厂，他这个“外来户”肯定玩不转。

但是，他这个人有个致命的弱点：怕激将法。田明深知他的这个弱点，在和他谈话时，一下子便把他“将”住了：“事在人为。你也不敢为了？”

一语中的。因为及羽嘴边常挂着一句口头禅：“事在人为，就看你敢不敢为。”经常用它来策励自己，要求下级。

当然，田明不仅仅用了激将法，他还告诉及羽，正因为东方厂的工作难度大，才动用你这员虎将，如果都一帆风顺，还要什么开顶风船的角色？

这一下恰恰击中了及羽的要害：他生平最爱在困难中去开辟新局面。谈到最后，及羽终于拍案而起：“我去！不过，我得有个条件！”

“什么条件，说吧！一切为你开绿灯。”

“党委书记也得由我兼任！”

田明半天没说话。因为刘志伟在调离之前，已推荐东方厂的一位政治部副主任为党委书记，并经省委某书记点了点头，现在要变动，是件容易事？须知，刘志伟不是没有来头的人物。但自己大话已说出口，不好反悔；何况，及羽的这个要求也是合理的，打开东方厂的局面，没有权力是不行的。因此，田明也拍案而起：“我向省委要求，答

应你！”

上任以后，及羽便大刀阔斧地干起来了。他从调整各级领导班子入手，改变体制，革除旧弊，调换不称职的干部，把各种专业人员提到领导岗位上。事实证明，及羽提出那个要求是对的。原党委书记手下的那班人马，没有领袖人物的率领，就乱了阵角，纷纷聚集到新领导的大旗之下，和及羽一起，除旧布新，整顿企业。这些人毕竟也是共产党的干部嘛。于是，及羽打开了局面。

但是，进入新的一年，及羽遇到了难题。随着中央调整方针的进一步贯彻，东方厂的“大锅饭”不好吃了。大批基建项目下马，“十来个鞍钢”、“十来个大庆”的幻灭，原来签订的订货合同纷纷被撤消。与此同时，国家又提出按经济规律办事、“保护竞争”的方针。整个工业战线，都在厉行改革，大家都在努力提高质量，降低成本。为数不多的用户，自然要对产品的质量和水平进行比较。谁不愿买物美价廉的产品？于是，过去只抓产量，不顾质量的东方厂，在用户严格的选择下，原有的“优势”丧失了。但是，全厂的职工人数，却与日俱增。一些走后门进厂的，和一些顶替父母上班的社会青年，又使技术水平和产品质量普遍下降，固定费用大量增加。僧多粥少，兵弱将老。企业面临亏损的危险！

“前人栽树，后人乘凉。”刘志伟可怕的“遗产”都由及羽来继承了。在职工群众中出现了不满的呼声。前一

阵在整顿中不大露面的人出来说话了：“瞎改乱革，标新立异，必然受到规律的惩罚。且看这位‘革新家’怎么收场吧！”

有些及羽的支持者，也有点动摇了：“积重难返，旧习难除，中国的事情难办啊！”

人们思想浮动起来，一封封告状信，出现在上级领导的桌子上。

面对这样严峻的局面，及羽一直想寻觅一种办法，解决重重困难。但是，思来想去也找不出满意的办法。近几天来，他一连召开几次党委会、厂务会。在会上，人们是七嘴八舌，莫衷一是，谁也拿不出个准主意来。及羽本来酝酿了一些想法，只因考虑不成熟，心里没底儿，也不好骤然抛出。今天下午，又整整开了四小时的会，结果仍是不欢而散。

及羽没有立即回家，而是回到办公室，想静下心来，处理几个亟待解决的问题。可是，刚刚坐下来，办公室的门就被人推开了，一个陌生人气势汹汹地闯了进来，劈头便问：“您是及厂长吧？”

及羽看了他一眼。只见此人四十余岁年纪，满脸络腮胡子，大脸盘，粗脖子，扑面一股酒气，面上笼罩着红光。看样子是刚从酒桌上下来的。这是什么人呢？及羽脑子里没挂上这个号。但他和蔼地说：“我是及羽。有什么事，请说吧。”

“太不象话了！及厂长，”来人看到及羽谦和之态，口气稍稍缓和下来，“是这样，我是西南联合冶金公司的采购员，叫吴大永。”

“噢，吴大永同志，请坐下谈。”

及羽为来人搬了个椅子，并为他倒了一杯开水。

吴大永一口气喝完了水，这才继续说道：“我们公司过去和贵厂签订好几个合同，但由于今年基建任务压缩太多，没有那么多资金购买设备了。有些设备，你们厂造出来的，我们那儿这个……适应不了，”吴大永说到这里有些支吾起来。

“您直说吧！是质量太差，水平太低，不好用，对不对？”及羽坦率地说。

“对，对，是这个情况！”吴大永连声说，“既然及厂长已经谅解，我就直言。前几年贵厂生产的产品实在不带劲，有的还没进我们厂门就‘畏罪自杀’了！”

“怎么回事？”及羽连忙问。

“前年，你们发出的一批冷轧辊，运到我们厂后，打开包装箱一看，有的自个儿断了。我们公司有的人开玩笑说：它们觉得没有脸和用户见面，只好‘畏罪自杀’！”

及羽在桌上的台历上，匆匆记下几个字。吴大永也斜着眼一看，是“产品自杀，实质上是工厂自杀！”及羽的眉峰抖了抖，又向吴大永笑了笑：“请您继续说。”

“有这两种情况，所以，我们就想把和你们签订的合同

这个……”

“撤消！”

“对！”吴大永说，“谁知你们的经营处，拒绝和我商谈。更令人难以容忍的是贵厂招待所的同志，听说这个情况，就给我们脸色看。明明知道我是个回族人，却往我饭菜里搁猪肉！”

及羽说：“吴大永同志，请您原谅，我代表厂部向您致歉！同时，我也代表厂部，同意你们撤消合同。以前交的货，质量不合格的，我们无偿地退换；已经安装上的，我们派人去贵厂无偿地返修。生意不成人情在。希望我们两家今后继续密切交往。”

吴大永听后，感到意外的高兴，他没料到这样困难的任务，几句话就解决了。同时，他也深深为及羽的通情达理和豁达坦诚的态度所感动。因而马上说道：“及厂长，我们感谢您的真诚。既然这样，我也向您交个底儿：我从家出来时，领导还交给我一项任务，我们公司的热连轧厂要彻底改造，部里批给我们一千万元，公司领导让我出来相机签订合同。不知道你们有力量承担没有？不过，丑话我先说在前头：质量得绝对保证。”他又从兜里掏出一沓纸，“喏，您看，改造项目都列在上边了。”

及羽听后，没立即回答。他把采购员给的那几张纸迅速浏览一遍，然后在心里计算一下：这是一笔相当可观的生意，很值得承揽。只是，自己敢下质量完全合格的保证

吗？不过，要是不及时下决心，这到手的肥肉就要跑了。想到这儿，他向采购员说：“吴大永同志，感谢您对我们的信任与支持。这件事我们得好好商量一下。请您再等一两天，好不好？”

“好！我听您的信儿。”吴大永站起来和厂长握手告别。走了几步，他又转回来说，“及厂长，关于猪肉的事，算了！您不要批评他们了。不然，光看服务员的脸子，我们就吓得以后不敢来了！”

“您放心吧！”及羽笑着说，“在我的职权范围内，我可以改得好一些。”

吴大永这才放心地走了。

及羽目送采购员走出办公室的门，马上拿起电话：“请给我接招待所。你是……老张吗？我问你，你这个所长是怎么当的？”

电话里传来对方不知所措的声音，“厂长，发生什么事了？”

“怎么能给人家回族同志吃猪肉呢？没有的事？你马上到二〇三房间向吴大永同志赔礼道歉！同时告诉所有的服务人员，不允许对客人要态度、拉脸子！如果发生这样的事，我扣你这个月的奖金！客户是我们的‘皇上’。你懂不懂如何对待‘皇上’？你自己琢磨去吧！”

说罢，他生气地把电话撂下，又把采购员留下的“西冶”技术改造项目单，仔细看了起来。