

大陆的厂长与香港的老板

田永元 著



DALUDECHANGZHANG

YU

XIANGGANGDELAOBAN

辽宁大学出版社

通向心灵的轨迹

赵乐璞

(一)

“田永元跑了！”

他去往何处？我无所作答。

与人民共和国同龄的田永元同志，以诗人的激敏和独特的视觉，创作出大量的文学作品，韵文散文并兼，而给我印象最深的还是那些反映铁路工人生活的短诗。在他凿实的笔下，常常使我们看到昼夜不熄的熊熊炉火和那长龙凌空般的黑烟白雾在蓝天下浮游；听见震撼心谷的汽笛声和大地颤抖的阵阵轰鸣；偶尔也嗅到火车司炉和司机们身上酸湿的汗气味儿。那些截取正在流动变化中的人生长河的片断构成的短诗，着意于以真情实感诱引人们同作者同喜同悲。

作家的成长和成熟，不在于他对客观生活的发现与表述，而更珍贵的是在创作实践中发现“自我”——如同一个臆想拥抱生活的人，首先要度量自己的臂力和胸怀。他长期生活在基层，实感颇多，局限甚大，踏入辽宁文学院进修二年，相关学科的丰润，他终于用诗人凝炼的语言为自己的前段艺术实践做一小结——常常在不满中孕育着希望。所以，他在学实习期间所创作的长篇叙事诗《旋转的年华》出世时，虽然作品进入了人生的剖白，获得社会的反响，然而，他丝毫也不满足，真是“在生活的角逐场，谁也不能相互取代”！

于是，他“出走”了。

（二）

他终于回来了，风尘仆仆地回来了；失掉的是身上的血肉，换回的是一叠厚厚的文稿。

一篇《大陆的厂长与香港的老板》令人遐想、感叹，爱因斯坦的特殊相对论成了这篇纪实文学的思想基点，当代中国人的思维方式终于要从旧的框势中跳出来，唯有这种跳出，才能强烈地感受到时代潮流的冲击。一位纺织厂厂长同一位港商在同一个横标上的比较，似乎使我们更清楚地认识到，我们的企业和企业家们在今天所处的位置，如果我们在走，别人仍在跑的话，我们会如何感觉呢？如果这种感觉深深地刺痛了一位具有强烈民族意识的企业家，他又会怎样呢？厂长王庭晖的行动，无疑做了明确的回答。难能可贵是：他们从不满足于什么，他的眼前总是晃动着别人疾飞的身影，他唯有加快自己的步伐。王庭晖是如此，马占一是如此，薛殿玉和王德仁、刘克严、刘铭军也同样如此。这恰恰是我们真正崛起的力量和崭新的思维方式，作者可贵的是紧紧抓住了这一点。

记得在北京的一次聚会，有人谈及朝鲜战争。似乎得出个那是一场钢铁竞赛的结论，我不敢苟同。说到底那是一场速度竞赛，试想想，如果在那场战争中仍是小米加步枪，后果又将如何？其实，战争的延续仍是一种相互间速度的拼搏。可怕的是在这种拼搏中我们常常感觉良好，落后之中仍在怡然自乐，因为总比过去如何，这乃是改革开放的当今最大的一忌。作者似乎强烈地意识到了这一点，然而，他又太过于强调了自己的“速度思维”，有些东西没有来得及

细细思索，就匆匆端出来了，也许在作品中渗透出来的速度竞赛，应当更深沉。

但愿作者在创作的速度竞赛中深刻地认识这一点。

(三)

做为铁路的同行、原籍的同乡以及我们相近的爱好，我成为这批文稿的第一个读者。

当我翻阅第一篇报告文学《大海的诱惑》，第一行显露出“蓬莱”二字，我不由心中一悚——舵心祖籍蓬莱的田永元同志诗兴大作，“自我意识”过强，带着寻根问祖的主观意念把家乡颂歪了。

渤海南沿的蓬莱是养育部分关东人的列宗列祖的土地。三年前，刚过而立之年的父母官县委书记孙德汉，一上任就面向涛涛大海，部份关东人的先祖和后人们，能赋予他多大信任？他提及右转舵奔向汪洋直通国外的理论能被多少人接受？先祖们闯关东养家糊口是为饥寒所逼，葬身鱼腹者也大有人在……在这块贫瘠的土地上，当今已经有了农民企业家的“新八仙”，也给四十八万人争了气。可是，孙德汉并不是易于满足的山东人的代表！他借仙境之地利，引来泰国正大公司的财力和技术；借乡情之人合，引来中日合资的重庆摩托车制造集团……一切都是“借”的，为蓬莱构成一幅小船进港、巨轮远航的雄伟图景，盖过当年漏船破帆闯关东从黄土地移往黑土地的悲凉景象。这图景是鼓满时代劲风的帆！

这里蕴藏着作者追踪生活的甘苦和对生活再认识的思想力度。外国资本家惜时如金，我们堂堂的一县之首可以事先把机票送到他的手里；外国人舵心中国落后的公路使其迷途，我们可驱车相迎五百里，引路入蓬莱。万万不可把这种行动误

为“奴气”，这恰恰是当今中国官员的气魄和海量的胸怀。这一切，只有置身于现实生活才能逐渐体察得到的真谛。作者正是用诸多的具体形象诱发人们去思索应以怎样的姿态从古老的意识中自拔出来，进而创造强国富民的新生活。

(四)

古老意味着根深蒂固，死守祖宗的基业为荣是一种蜕化的自慰。衣食住行，民生大计；砖砌墙，瓦封顶，高层建筑，工欢民乐，理所当然。可是有多少人去考虑因国需民求建筑业的突飞猛进给中华民族的生存造成的危机呢？

作者在《走出“秦砖汉瓦”紧箍的天地》里，首先向我们直言不讳的报告：“仅就1987年而言，我们国家造的粘土实心砖即达3792亿块”，何等可观——脚手架林立，全国到处是土木建筑工地。可是一年所用的砖料是以毁坏10万亩良田、耗煤4000万吨为代价换取的。这又何等可怕。作者在作品中虽然没有用“治理、整顿、工程下马……”之类的指令语言提出警告，却艺术的呈现出一个鲜明的讯号——如果继续沿着这条古老的取土烧砖的路走下去，再加上现代化生产手段，中华民族必将加速自毁，同时也反衬出当今政策的严肃性。

掌握生活并以一定的表述技巧使生活跃然纸上，这仅仅是一个“写家”；而作家是在判断、把握生活现象，提炼作品主旨，表述生活的同时，坦诚的注入自己的良心。田永元是具有后者的勇气的。因为在他的作品中，偶尔有史叙夹议的颂扬或抨击，而更多的手段还是从生活的底蕴撷选具体形象，立体的回答事先提出的问题（社会的、人生的、道德的等等），给人以希望和奋进的勇气。如立志抛弃“秦砖汉瓦”的

新型企业家刘清池，为了子孙万代的基业披肝沥胆推广他的新型建筑材料，他呼吁要辟出一栋楼、一片住宅小区，甚至一条街做实验，呈请人民审度。气魄之大，雄心之壮，撼人肺腑；可是他又时刻念记着在改革中对全厂职工所欠下的债务！改革谈何容易，哪一位改革家的肩上不是一副重担——一头是未来的责任，一头是当前的群众利益，而且这些负重的改革家又跋涉在沼泽地带——停步必将沉没，前进才有希望。作者并没有号召乔迁的住户们如何感谢新建材的创造者，却默默地把当代的新建材工人发展中华民族祖先创造的文明列入功勋榜。

（五）

报告文学在新时期文学运动中是最为活跃的艺术品种之一，因为它对剖析现实生活，扫除前进障碍，以及扩展人们的视野，促进思维，推动历史前进，都起到了巨大的作用，所以它倍受读者和评者关注。尽管对它的评说颇多，田永元同志在这一场场纷争中，却从自己的实际出发择路而行，鼓足勇气，沉入改革大潮的最底层。

他在改革的大潮中，体察到铁路以外的行业的甘苦、磨砺、纷纭如脉的矛盾冲突和种种不可回避的困难……所以在他的作品中，可以看到先进人物如何站在人群的前列，处在矛盾的焦点上，如何承受着来自各个方面包括旧传统观念的巨大压力，以及在失误甚至失败面前那种过人的韧性。人类发展史中根本不存在一举功成的伟人！大概正是作者看到了这些现实，才甘愿当一个为改革家树碑立传的“歌德”战士！

（六）

他放下稿子，不问成败如何，又跑了。

但是，我不再为他担心。因为他不会身落深山古刹、大漠栈道，或到恬静的仙境去吟诗，虽然他有诗人独具的敏捷和凝重。

他能否写出一批叱咤风云，惊天地，泣鬼神，引发极大社会效应的作品呢？我看至少目前不会。因为在现有这批作品中显露出不少不尽完美的地方，有待锤炼。

我们应该深信——一位来自底蕴的作家，苦闷在那里消失，随之升起的乃是希望！

1989年2月26日于沈阳

向 四 化 进 军



抚顺市第二纺织厂厂长 王庭晖

沈阳铁路分局局长 薛殿玉

山东蓬莱县委书记
孙德汉



刘清池

沈阳新型建材总厂厂长



锦州工贸实业总公司经理
马占一同夫人



吉林化学公司铁路运输公司
经理 刘克严



锦州地毯厂厂长 王德仁



烟台铁路地区办事处主任 刘铭军

目 录

通向心灵的轨迹·····	赵乐璞 (1)
大陆的厂长与香港的老板·····	(1)
大海的诱惑·····	(37)
人生事业的辉煌之点·····	(59)
走出“秦砖汉瓦”紧箍的天地·····	(82)
指挥者，你的名字·····	(102)
在这方竞争的天地里·····	(124)
锦州有个马占一·····	(143)
无声的奉献·····	(165)
后 记·····	(178)

大陆的厂长与香港的老板

一

北京的昆仑饭店，确实有昆仑山那种巍峨、壮观的气势，尤其当你步入那宽阔的大厅，迎面扑来的几百平方米的昆仑山挂毯，立刻将阅尽人间春色的莽莽昆仑，一下子都展现在你的眼前。瞬间使你产生一种身临其境的感觉，仿佛被一种博大和深远牵动了每根神经，即显得个人在它面前的渺小，又有一种要征服它的强烈欲望。眼下，步入这大厅的抚顺二纺厂厂长王庭晖的思想就被袭上心头的这些感觉占据了。

然而，这里却没有他占据的一席之地。这闻名全国的大饭店，几乎是只对外国人和港商开放的。各种肤色的外国人，络绎不绝地来到这里，巍巍的昆仑，常令他们赞叹不已。

站在这里的王庭晖却是别有一番滋味儿在心头。一位堂堂的领导五千余人工厂的厂长，走进这里却丝毫没有那种宾客如归的感觉，这也委实令人遗憾了。确切地说，他能够气派地步入这里，实在是沾了他的合资伙伴儿——香港一位老板许荣茂先生的光！

当王厂长应邀来京后，许先生的飞机刚刚从香港起飞，他的住处还未有找到，又忙迭叫上出租小车，奔赴首都机场，来迎接许先生了。许先生倒是阔绰派头，房间早已预约好，全然不用为住处发愁。他下了飞机，坐上小车，径直驶向饭

店。而他王厂长呢？住处还未有着落呢！昆仑饭店自然留有空余房间，但那是专门为外商和外国人用的！换句话，既使允许他住，他能住吗？一宿七百元的港币，他听了虽然表面上无动于衷，可心里却暗自吃惊，好象伙，一宿几百元港币，等于他当厂长的好几个月工资！他不会摆那个谱儿，这倒并非是他吝啬，而是同自己的“厂力”不相称。他可不是那种假装阔绰，死要面子的人。自从他同许先生大手紧握，正式步入合作天地以来，一种强烈的比较意识，常常攫住他的心：人家不过38岁的年纪，却在商业经济的天地里纵马驰骋了；而我呢，已经是43岁了，为什么才刚刚在国际市场上起步呢？我们究竟比人家缺少什么呢？

这个答案他自己比谁都清楚。谈起比较意识，他似乎还有一层更深的理解。甚至想到爱因斯坦的“特殊相对论”，它的理论告诉我们：你的时间和我的时间是不一样的。意思是说，时间当然不是绝对的概念，这同比较意识有什么关系？当然有，尤其在认识许荣茂老板以后，在同一个时间里，我们同人家所作所为能是一样吗？我们的时间同他的时间所产生的效果能是一样吗？回答肯定是不一样的。可是，他又不能不时时向自己发问，眼下当机遇向他微笑的时候，他能不产生这样的联想吗？

方便让给别人，中国人例来有这种美德。更何况，他们来了一伙儿，只能是先谈生意后找窝儿了。

初夏之时，在北京召开的各种会议和国际性展览增多，所有的饭店、旅店几乎爆满。他的副手，挺善交际的吕宝勇，此刻也一筹莫展了。这不，为找个“窝儿”已经在外足足奔波了一天，还是未有着落。王厂长也只好先来一步了。寒暄几句后，许先生真的问起了他的住处，王厂长咕哝了。

许先生当然不会理解他的苦衷，反而更殷勤地说：“我明天是要到您的住处拜访的呀。”

王厂长听到这话，反应得倒真迅速：“不客气，到这里您是客人，还是我过来吧！”

一向说话严密的王厂长，此话可不值得推敲了，既然是主人，哪有总在客人下榻的住处叙谈的道理？好在此刻，那位精明的副手赶到了。副手趁着许先生让烟倒水的功夫，悄悄地附耳告诉他：“住处总算是安排下来了，咱们十六个人，三个房间。”

王厂长的一颗心，算是落了地。不管条件如何，今夜毕竟有个躺着的窝儿了。这自然给他同许先生的谈话又增加了几分兴趣。

二

其实，从目前的实力和各自的境况看，王厂长同许先生相比，岂止是实力对等！

眼下，棉纱在国际市场走俏，一切棉织品种都受到国际市场的青睐。对市场信息反映迅速的许老板，早已预感到抓这种产品的重要。可是，香港毕竟天地狭窄，且劳动力昂贵，要在此产品中夺魁，目光必须放在国内。而王厂长的工厂，恰是一座年产万吨棉纱的纺织厂，他们的产品早已打入国际市场，而且越来越受欢迎。找到这样的伙伴儿，对于许老板的事业，真是如虎添翼！

难怪他们第一次在深圳相见后就有一种相见恨晚的感慨！

许老板尽管年岁不大，但在竞争市场上也算是佼佼者。尤其是国内“开放搞活”后，他捷足先登，在国内已搞了七

家合资企业。尽管规模都不算大，但毕竟也算有胆有识。他们经商哲学，即是“抓大利而不放”。如今，他见到了王厂长，只要对方愿意能不成吗？

二人的想法真乃不谋而合。雄心勃勃的王庭晖，从来都没满足过自己棉纱的大量出口，因为这毕竟是原料加工的出口。靠着廉价的劳动力，他应当有自己的成品加工厂。然而，这需要大量的资金，他一时却难以筹措。他的短处恰是许老板的优势，利益一致，目的相同，这合作的巴掌就这么拍响了！

然而，这位深谋远虑的王厂长，似乎还有更深一层的打算。如今尽管棉纱走俏，可是，国外的经济形势，往往“十年河东，十年河西”。万一棉纱滞销了，怎么办？更何况，抚顺离香港市场甚远，谁知道市场行情哪天突变？在深圳搞他一家合资企业，等于为工厂建了个观测国外市场风云变幻的窗口，随时都可以掌握瞬息万变的国际市场的行情，尽快以不变对万变，将大把的外汇装入自己的腰包。

他完全摆出了一个主动进攻的架式。当他同许老板大手紧握的时候，他感到，成功的希望将要实现在这握手之间。

“功成理定何神速？速在推心致人腹”，王厂长对于自己要搞外向型经济，首先就要求自己同部下一定要做到这一点。讲究一个“诚”字，又要知己知彼。香港尽管工业发达，但是，如果从那里招工办这类工厂，怕利润极少。一个纺织女工，月工资要三千港币。而大陆这边，只及其十分之一。对于我们，这虽不算光彩之事，但，即使这样的报酬，待招榜一出，怕是应招者仍会争先恐后，香港的老板何乐而不为！

这是地地道道的两厢情愿！

现在是双方怎样将合作的项目落实，把落实的时间加快。

许先生自然显得干脆、利落。他腰缠万贯，看着买卖合适，解开腰囊往里扔钱就是了。可是，王厂长却没有那个利落劲儿。尽管他是个五千人大厂的厂长，要拿出这么一笔巨款来，不知要经过几多周折。

这也许就是目前中国的国情和企业的特色。

双方一谈到资金问题，王厂长立刻十分谨慎。请示报告倒是早已写好，各家银行也有许诺；但是，这主动权把在人家手里，他能不留有回旋的余地？而王厂长自然知道，这边的许先生早已是急不可耐，深圳的厂房已快竣工，不久购进设备即可招兵买马。可是，这多天来，王厂长绞尽脑汁，最后唯有一条，双方合资的款项，暂时还得在许先生的腰包里打主意。这叫借着他家的钱去发展自己的事业，文雅点儿说，是办企业高人的上筹之法。

可是，有谁理解王厂长欲走此步的苦衷呢？

他不能象香港那样，你只要用上六百个港币，就可以买个营业执照。正经八北地当起老板。你有天大本事干去，只要顺应市场经济形势，只要筹措上资金，大可一路绿灯，畅通无阻。可是，他哩，你要贷款，各方银行掣着你的肘。东凑一股，西借一份，无形之中就来了好多个制约你的婆婆。诸如，税务也好，物价也罢，防疫的也来，各处检查，然后是张口要钞！你不答应，他们也会含笑而去。然而，随之就是苦不堪言的双双“小鞋儿”——你企业还能发展！？

三

论起胆略，说起才智，年长许老板几岁的王厂长怕更是

高出一筹。企业管理，金融流通等等他无不知晓。然而，谈起各自的身世，创业经过，倒是让人感到二人近在咫尺，却有天壤之别！

先说这许老板。他今年三十八岁。然而却在这世界经济领域拼搏了十几个春秋，虽说不上叱咤风云，倒也能尽逞其能。他靠着个人的惨淡经营，如今已是个资本殷实，实实在在的老板了！

若论起身世，许老板是个地道的华侨。他祖籍福建石狮。祖辈那代无法生计，靠一叶小舟飘洋过海，落根于菲律宾。从此，靠着中华民族吃苦耐劳的优良传统，一点点做起粮米买卖。日积月累，积攒起一份不小的家业。待到了父辈，买卖越做越大，成了菲律宾屈指可数的粮米商了。而不久，太平洋战争爆发，父辈的家业全毁于日寇的炮火之中，从此便一蹶不振。而许先生懂事时，家已迁香港。但当时不过二十，便只身入澳门，做起了手纸买卖。干了几年，觉得赢利不随心愿，竟挤进香港，做起股票生意。

那是整天令人提心吊胆，又有时必须孤注一掷的生意。每天，两眼紧盯纽约股票行情。几万两黄金，在手头流动。时来运转，就是几十万美元进来！稍有疏忽，就是几十万美元流出。那时，他的床头安着个“麦克”。纽约的行情，整天敲打着他的耳鼓。他时刻绷紧神经，那番滋味儿，犹如在大海的惊涛骇浪里，驾一叶扁舟，稍有懈怠，就会葬身大海！就在这浪里风中，许先生耗尽了整个青春年华，竟然赚了上百万美元，惊涛骇浪中方见英雄本色。他一身搞工业、做买卖的胆识、大略，就这般练就了。而近几年，他从密锣紧鼓的股票市场上退下来，又走上一条一面经商，一面投资搞工业的路子。一个风华正茂的年代，是他施展才华的年代。

可是，眼前的王厂长呢？

他是一位六十年代中期，即将高中毕业的高材生。再有几天，即可叩开大学的校门。谁曾想，一场“文革”腥风恶雨，一夜之间改变了他的命运。随之而来的是上山下乡的一阵疾风，他被刮到辽西走廊一个贫困的山村，去“反修防修”。

每天刨土种地，以求糊口为生。当世界进入空前的竞争之中，他却困居于山乡，种起庄稼，喂起牲口了。这真是对这一代“反修防修”者们的极大嘲讽！

贫困、痛苦、迷茫，象幽灵般地吞噬着他的青春，他怎么会想到进入世界竞争的天地中去呢！那时他等待的是，拿起枪杆，举起红宝书，去踏平整个腐朽的资本主义制度，让世界进入一个光辉灿烂的红彤彤的时代，为资本主义吹响灭亡的号角。可悲的是，这种唐吉柯德时的骑士之梦，未有做成。他自己却因为患病在身，而险些断送了生命。大概是山乡卫生条件过差，他的肚里长满蛔虫。疼痛难忍之时，他找到赤脚医生。赤脚医生却因无药束手无策。他睡在牲口棚里，夜半，疼得挣扎起来。真是天无绝人之路，他在牲口槽前拾到一丸给牲口打虫子的药。他想，既然牲口吃了能打虫子，人吃了又有什么不可以？这位高材生，此刻运用了一次挺漂亮的逻辑推理。不过，当他真要吞下这丸药时，拿药的手却哆嗦起来了，他是人，毕竟不是牲口呀！万一……。可是，他的性格是倔强的，于其这般束手待毙，不如主动进攻。他那时可真信奉斗争哲学，药，就是这样吞服下去了。那一夜他疼得在地下打滚，把嘴唇都咬破了！也该着，他大难不死。过量的药剂，反倒助了他一臂之力。成团的蛔虫打了下来，他真是死里逃生！