

萧山市文联编

萧山文学五十年作品选

报告文学卷

杭州出版社

I 218.55 / 12-1
1410564

萧山文学五十年作品选

报告文学卷

萧山市文联编

徐州师大图书馆

64



22829299

杭州出版社

图书在版编目(CIP)数据

萧山文学五十年作品选/《萧山文学五十年作品选》编委会编. —杭州:杭州出版社,2000.9

ISBN 7—80633—239—1

I. 萧… II. 萧… III. 当代文学—作品综合集—浙江—萧山市 IV. I218.554

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 45777 号

萧山文学五十年作品选

报告文学卷

萧山市文联编

责任编辑:周 昆

出版发行:杭州出版社(杭州体育场路 286 号 邮编 310003)

印刷:萧山日报印刷厂

开本:850×1168 1/32

印张:8

字数:200 千

2000 年 9 月第一版 2000 年 9 月第一次印刷

ISBN 7—80633—239—1/G · 139

总定价:60.00 元(本册定价 20.00 元)

序

这是一本反映萧山工业战线辉煌成就的报告文学集。被撰写的 22 个企业和她们的领头人是经过我们仔细斟酌,并经过市委组织部、纪检委审定的。这些企业属于不同的行业,生产不同的产品,分别走过了不同的道路,企业领导人的个性、气质、修养也不尽相同。但是,读完全部文字,我却发现他们又都有着惊人的相似之处。

这些企业的地位不仅在萧山、在浙江同行业中是名列前茅的,甚至在全国也有相当的知名度;每家企业和企业领导都获得过各种各样的荣誉称号;企业的年产值都超过了亿元,甚至达到了几十亿,利税大都超过千万元,甚至几亿元,对国家和地方经济发展都作出了极大的贡献。

追溯企业的历史,她们大都初创于 1979 年前后,在改革开放 20 年中发展、壮大。正是小平同志建设有中国特色社会主义的理论和党在新时期的基本路线,使他们解放了思想,振奋了精神,勤劳和智慧的源泉喷薄而出,从而演绎出一番轰轰烈烈的事业。

万向集团以铁匠铺起家,航民集团、传化集团以大缸发迹,胜达集团以 14 把小锤开业。经过艰难困苦的创业阶段,完成了资本的初始积累,一步一步地走向成功,走向辉煌。

企业的老总,鲁冠球、朱重庆、黄伟成……几乎都从创业开始,一直到现在仍在孜孜不倦地追求。企业发展的历史也是他们成长的历史,他们的知识、才干、胆识随着企业的发展而水涨船高。更难得的是他们都具有强烈的事业心、责任心、进取心和献身精神,他们的名字和企业连在一起,形影不离,融为一体,他们是百万萧山

人中的杰出代表，是群众中的优秀分子。

这样，我似乎找到了普遍性的因而也是规律性的东西：时代造就了英雄，英雄创造了“历史”。

将萧山市顶尖企业的业绩向大家展示，并从中给大家——正在为到 2005 年基本实现现代化而努力的全市人民带来一点启示，这是我们编辑出版这本报告文学集的用意所在。

时间是个魔术师，50 年前萧山几乎谈不上工业，50 年后，萧山现代化新兴中等城市已经初具雏形；50 年前人们无法想象萧山的今天，若干年后萧山的发展也一定会使人瞠目。因为我们乘坐的是一列“世纪快车”，推动快车前进的是勤劳、智慧的人民。我坚信萧山的明天一定会更加辉煌。

萧山市经委主任

陈祖国

1999 年 9 月 28 日

目 录

序.....	蒋建国(1)
鲁冠球:笑看风云三十年	俞梁波(1)
朴实无华的常青树.....	陆红燕(28)
托起一片蓝天.....	周建成(39)
石岩山的儿子.....	沈 璧(49)
创出人生的品牌.....	陆亚芳(60)
谁持彩练当空舞.....	李乍虹(71)
永远的磁钢.....	萧 平(83)
鲜花簇拥“钱啤城”.....	来载璋 钟国平(93)
“大地”的胸怀.....	津 津(108)
日出之江.....	张剑秋(120)
高标号.....	吴 依(130)
巨龙脚下的年轻人.....	夏雪勤(138)
创新,企业发展的动力	徐亚平(148)
致力轻纺名牌 奉献七彩人生.....	小 游(160)
精彩的谈话.....	徐士龙(174)
他从阡陌走来.....	顾 学(183)
不懈的追求.....	徐 新(193)
泥腿子闯洋场.....	小 易(203)
翱翔九天竞风流.....	萧 青 王恺华(212)
一枝独秀.....	萧 联(221)

赤橙黄绿青蓝紫.....	胡传浩(231)
与自己赛跑的人.....	楼耶捷(239)

目 录

(1) 国耻前.....	书
(1) 我果你.....	辛十三云风香美; 叔原曾
(88) 燕归时.....	树言常由半沃寒林
(39) 为彭郎.....	天燕廿一城并
(49) 望 天.....	于儿前山岩下
(60) 等 天.....	韩品的主人出盼
(77) 梦中李.....	魏空当路得有能
(83) 李 黄.....	永远的想前
(93) 李国平.....	魏空当路得有能
(108) 李 李.....	大地”的想前
(120) 李国平.....	日出文江
(130) 李 李.....	高标子
(138) 李国平.....	巨万刚上的李人
(148) 李国平.....	即前, 金业发展动力
(160) 李 李.....	李就子李人生
(174) 李士武.....	前李的想前
(183) 李 李.....	来从社团志来
(193) 李 李.....	不来的直来
(203) 小 李.....	张福飞同李福
(215) 李国平.....	前李的想前
(221) 李 李.....	一校想前

鲁冠球：笑看风云三十年

俞梁波

在很久很久以前，钱塘江两岸水灾肆虐，饿殍遍野，饥民如蚁。一天，有个青年渔民从江里网起了一只黄盆。端回家来，无意中有几粒糙米撒落盆里，一眨眼白花花的米粒长满一盆。啊！宝盆！他眼睛亮了，喜不自禁地泪流满面。渔民就用这只宝盆赈济灾民，一盆盆，一箩箩大米，堆成了山……

创业篇

一、工人当不成，怎么办？

50年代末，地处钱塘江畔的萧山也处处笼罩在大跃进的氛围之中。家境贫寒，无力继续读书的鲁冠球在铁砧前把一把大锤抡得生动，叮叮当当，火星四溅，敲击声如鼓点般均匀。他的师傅王水满，一位远近闻名的打铁匠看着这个个头不大但劲头十足的学徒，赞许地点头。他想：阿球肯吃苦，我有衣钵传人了。

铁匠铺屋陋檐低，炉火逼人。颗颗豆大的汗珠在鲁冠球结实的身体上滚动。立在火炉边，他黝黑的脸上有些笑意。如果学徒期满，就可以成为一名拿国家工资吃商品粮的正式工人了。

叮叮当当的声音响了快三年，鲁冠球心里也盼了快三年。然而，世事难预料，60年代初，正逢国家困难时期，一纸“工人精简下放”的文件下来，农村户口的鲁冠球回到了生养他的宁围公社金一大队。那天他是噙着泪告别师傅的。

苦闷、失望、徘徊了一段时期后的鲁冠球，下了决心：不让我在城里当工人，我就在自己家里当。

当时的金一大队，多数人都吃麦食。磨麦粉、轧麦片要到离大队六七里外的集镇去。鲁冠球灵机一动：办个粮食加工厂。一来可以赚钱脱贫，二来也方便了乡亲。说干就干，鲁冠球东挪西借筹得了三四千元资金，买来了机器设备，兴致冲冲，准备开业。然而他万万没有想到，他的这个“厂”是姓“资”的。鲁冠球四处求情，三易地点，仍是“游击队”。事有凑巧，一次电动机从支撑架上跌下来，差点砸伤人。有人就说这个厂不吉利，要倒灶的。舆论的压力迫使鲁冠球关了门。机器设备折价卖掉，只卖了原价的三分之一。债主逼上门来，鲁冠球咬咬牙把祖传的两间住房卖了。当时，鲁冠球是一些

万向汽车轴承公司



人眼里的“败家子”。

歇了一阵子，鲁冠球抓住了全县上下修钱塘大堤的机会，在 9 号坝摆起了自行车修理铺，除自行车外还修拉泥的板车、双轮车。为了方便，他干脆把铺子（其实是一个破草棚，既不遮雨又不遮阳）搭在防洪堤外面。一天修车修到半夜，人累乏了，躺下就睡。突然间觉得背上很凉，睁开眼睛一看，一片汪洋。江水悄然地涨了。天亮的时候，上堤的民工们看到鲁冠球趴在棚顶上，两手撑开，像一只湿了羽毛的鹰。

修车满足不了鲁冠球当工人的大愿。世事的艰辛使他过早地成熟了。他时常伫立在江边苦苦地思索：出路在哪里？

时光流逝，1969 年 7 月 8 日，钱塘江畔的 7 个农民，他们是：鲁冠球、沈阿根、傅来振、傅吾根、陈仁金、陈阿千、章金妹（鲁冠球妻），在鲁冠球的带领下，拉扯起一个铁匠铺。尔后在“社社实行机械化，农机维修不出社”的口号下，生就一双慧眼的鲁冠球挂到公社名下，亮出了“宁围公社农机厂”的招牌。这块招牌就是今日万向集团的前身。

二、扛起大炮筒，刮起鲁旋风。

25 岁的鲁冠球成了只有 6 个职工的农机厂厂长。说是厂，其实倒不如说是个烂铺，三间破旧的厂房加起来不过 84 个平方，外面下大雨，里面下小雨。

麻雀虽小，五脏俱全。白天，鲁冠球抡起大锤叮叮当当，晚上还得为原料与销路发愁。

原料哪里来？当时是靠一辆旧板车到杭州去拉，全是废钢材。有次听说江苏镇江码头有批钢材，鲁冠球当场欢喜得跳了起来，智慧的大脑门闪闪发亮。他扔下句话：“金妹，家里你照顾一下，我去镇江。”连夜登上火车。到了镇江码头，以他铁匠的眼光看出这真是好料。清一色的大炮筒子料头，壁厚，全是上好的锰钢。一锤定音，大炮筒子料头从镇江拖到了萧山。30 吨锰钢，打出了一万把铨光

耀眼的犁刀。

在跑销路方面，鲁冠球经历了一个戏剧性的过程。他背着犁刀去推销，农机公司的干部瞪瞪眼、撇撇嘴，没把他当回事。3个月不到，市场上农机配件告急，农民欲耕无犁。农机公司的干部登门请求包销所有的犁刀。鲁冠球当场答应，但附加了一个条件：必须用材料串换，供应40吨计划内的钢材。

铁匠鲁冠球之所以能成为企业家鲁冠球，他的精明已经初露端倪。

一万把犁刀进入了千家万户，打铁匠鲁冠球的名字开始在钱塘江畔的这座小县城流传。

钱江大潮年复一年地奔腾着。一眨眼，十年光阴飞渡。

鲁冠球一直想有个“拳头”产品，但到底做什么好呢？

一条消息如潮水般涌进了他的大脑——国家在安排1981年国民经济计划时，汽车货运指标要达到五亿四千万吨，专家建议缓解中国交通的紧张状况，应大力挖掘公路运输的潜力……

公路运输……汽车……万向节……对！万向节！他猛地一拍脑袋，半夜三更从床上一跃而起。就搞万向节！

万向节是汽车传动轴与驱动轴的连接器，因其可以在旋转中任意转换角度而得名，而且它极易磨损，磨掉头发丝般粗的1/6就得换新。

万向节当时也是鲁冠球“多头经营”中的一头。只不过当时的万向节是用在农用拖拉机上的。鲁冠球掂量了一下，自己有生产汽车万向节的能力。

然而市场调研的结果令人沮丧：全国生产万向节的企业大大小小小有56家。也就是说，市场并不空缺。鲁冠球不是轻易会被一棒子打死的人。他不死心，就跑北京。中国汽车工业公司的专家对他说：现在缺的是进口汽车万向节。由于进口汽车万向节型号多、批量小、质量高、工艺精、利润薄，生产进口汽车万向节是吃力不讨

好,许多厂都不愿意生产,国家每年要化一大笔外汇进口。有搞头,鲁冠球想。他当即表态说:“给我6个月时间,我能搞出来。”

当时,宁围农机修配厂的年产值已经达到了300万元,光农机配件一块就有70多万元,在萧山有了相当的知名度。听说鲁冠球要搞万向节,人们都说他是疯了,是不是哪根神经出了问题。摆着几十万的现成产品不做,去搞这微不足道的万向节?鲁冠球在全厂大会上说了一句响亮的话:“不摔掉几十万元的坛坛罐罐,就创不了几百几千万的大业。”

经过几个月的试制,成功了。宁围农机修配厂生产的万向节通过了行业鉴定。万向节稳稳地躺在鲁冠球结满老茧的手掌上,闪着金属的光泽,如一枚开启财富之门的钥匙。工人们说:“厂长,给它取个名字吧?”鲁冠球脑际里浮现了那个深夜,弥漫着潮涌的声音。他仿佛看见这些万向节随着潮水涌向四面八方。“就叫‘钱潮’牌吧。”工人们都鼓起了掌,掌声哗哗如潮涌。

许多人不会忘记当年在山东胶南召开的全国汽车配件订货会上刮起的“鲁旋风”。

据鲁冠球的徒弟阮胜利说:我们租了二辆卡车,满载万向节,不分昼夜地赶往胶南。路上鲁厂长兴奋不已,说该到全国去搏一搏了。小小的县城,聚集了3万多客商,因为我们是乡镇企业,弄不到一张正式代表证,进不了正式的业务洽谈处。鲁厂长说,我们摆地摊。我们真的摆起了地摊。来来往往的人很多,但谁也没注意我们。他们是看不起我们乡镇企业的。3天过去了,订货会上交易平淡,没多少生意。鲁厂长让我们去探听虚实,原来是买方与卖方在价格上较劲,互不相让。在客栈里,鲁厂长与我们算了一笔帐,按原定价格降低20%,还有点儿赚头。我们贴出了降价广告。这下轰动了整个县城,3天不到,竟订出了212万元,占我们预计年产值的2/3。那些国营万向节厂的代表个个气得直跺脚,他们一次次走到我们摊位前说:这个鲁冠球!这个鲁冠球!

“鲁旋风”一刮，鲁冠球与“钱潮”牌万向节从此走向了全国。

鲁冠球说起这件事，觉得自己之所以能出其不意打个大胜仗，关键在于自己恰恰是个乡镇企业，有自主权。不像国营企业，定个价还得开会研究讨论。

三、六分一斤，卖！

中国的乡镇企业因其历史原因，人员结构比较单一，其组成人员大抵是土生土长的农民。

鲁冠球对自己领导的这支“戴着工人帽子，走着农民步子，放下裤脚上班，卷起裤脚下田”的部队了如指掌。当时大部分人看不懂图纸，不习惯用千分尺、游标卡，几乎没有质量检测制度。废品出来了，为了怕罚，便偷偷地扔到田埂边、茅坑里。社会上有种“嘲弄”的说法：“乡镇企业毛弄弄。”

鲁冠球深知质量是企业的生命线，而抓住生命线，首先就要从人的观念上入手。这时，传来了一个消息：机械工业部作出决定，要对生产万向节的企业进行严格整顿和验收，并且说要选择三个最好的作为国家定点厂。来得好！鲁冠球兴奋不已，想正好借此东风，大刀阔斧干他一场。

节外生枝，因为乡镇企业不归机械工业部管，鲁冠球拿不到这张角逐的“入场券”。当时是他妻子章金妹一句话提醒了他。她说：“咱们可以托人嘛。”鲁冠球派出了几个“特使”，用人托人的办法，终于把那个整顿的“条例”弄到了手。一看，当场傻眼了。足足有400条，全是一些技术或经济术语。箭已上弦，不发不行。况且鲁冠球有一个硬脾气：认准了的事一干到底。

鲁冠球开始了他的整顿计划，分三步：1、撤消建厂房、宿舍、食堂的计划，集中资金更新设备；2、办职工工业余学校，请教师专家来上课；3、由自己挂帅成立一个质量管理小组，规定质量指标，重奖重罚。

事实上，最难的是质量管理，而这恰恰又是企业的命脉。自己

“找米下锅”的乡镇企业如果在质量上败下阵来，那无疑是自断生路。

安徽芜湖的客户来了一封退货信。信中说有些万向节出现了裂纹。鲁冠球铁青着脸，对供销科长赵成培说：“去换！统统换掉！”赵成培还没有走出门，他又说：“湖北、四川、济南，只要有我们万向节的客户都去走一遭，不合格的，全部换回来。”

哪知这一换，却换出了大问题。从全国各地“背”回来的次品竟有3万套，堆在仓库里像个小山包。按出厂价计算，这里堆着40余万元人民币。

鲁冠球明白这40余万元意味着什么。他的心在颤抖。工人们愧疚地看着他们的厂长，一个个低下头，有几个女工伤心地转过身去揩眼泪。

拣出来，加加工，还能用。许多人都这么想，也这么说了。

“不行！”斩钉截铁的声音镇住了大伙。鲁冠球说：“送去废品站，卖掉！”

默默无语的职工排起了一支背废品草包的长龙。这一支长龙蜿蜒地盘向镇上。废品站站长说：“六分一斤。”鲁冠球咬咬牙说：“卖！”

这一着棋真险，由中国汽车工业公司组成的检查团来到了名不见经传的萧山万向节厂。一个星期的苛刻检查，犹如鸡蛋里挑骨头。得出了一个结论：总分99.4分，名列全国同行业之首。一位专家感慨地说：“真是奇迹！”

从此，萧山万向节厂与青岛、广州两家国营老大哥呈三足鼎立之势，同为全国仅有的三家万向节定点生产企业。



壮大篇

一、我要权，所以我承包。

1983年，国家开始在企业中推广承包责任制。承包，对于乡镇企业来说是一个新生事物，没有一个可供参考的版本。况且，乡镇企业没有坚强有力的靠山，市场要自己找。国营企业可以硬着脖子找市长，乡镇企业没这个福份，成败全靠自身的功力。

事实上，那时候的乡镇企业，厂长并没有多少经营自主权。芝麻大的事，动辄就要请示报告。这怎么行！？鲁冠球信奉拿破仑的一句话：“我们之所以能取得胜利，是比敌人早到5分钟。”市场如战场，迟到5分钟的后果也许就换来失败的苦果。鲁冠球在心里呐喊：我要权。

这年3月20日，是鲁冠球传奇生涯中一个关键的日子。那天，他觉得自己被一种激情包围着。在承包合同上，他拿起沉甸甸的

笔，一笔一划地签下了“鲁冠球”三个字。刹那间，他仿佛听见了潮声，汹涌澎湃。厂里所有的中层干部默无声地站在他的身后，他们用信任而又坚定的目光注视着他们的领头人。

承包合同上有这么一串数字：1983年工厂的产值要完成630万元，毛利比上年增加30%，即达到170万元。以后两年每年递增10%，完成指标不奖不赔，若有超额，提取10%的超额部分奖给承包者；其中5%由承包者奖给企业有贡献的干部和工人。若完不成指标，缺额部分由承包者赔偿2%。

乡长念完合同后，鲁冠球立起来说：“我愿意利润指标再增加10%，其余条件不变。”一言既出，四座皆惊。居然还有主动要求提高承包指标的。

经过最后协商，确认的利润指标是187万元，比乡政府提出的数字增加了17万元。鲁冠球说：“我要给自己加压，有了压力才有动力，指标定得高，我不怕。”

鲁冠球在公证时，用自家价值2万元的苗木作了抵押。鲁冠球一家住的是二间旧房。章金妹在屋后种了苗木，全是龙柏、桧柏，长势喜人。章金妹打算以后卖了造新房子。鲁冠球把苗木作抵押还来不及跟章金妹商量。家里没什么值钱的，最值钱的也就是这些苗木了。后来，章金妹听鲁冠球犹豫地说出抵押一事，没有说话，只是泪流满面，她知道鲁冠球决定了的事，十头牛也拉不回来。

有了权，就可以放开手脚了。鲁冠球开始走他的三步棋。第一步，进一步完善企业内部生产责任制，实行联利计酬浮动工资制。第二步，投入资金更新设备。第三步，大胆改革用人制度。

三步棋一步比一步到位，一步比一步深入。站在历史的潮头回顾这个创举，鲁冠球已经完成了一个企业家的过渡。鲁冠球仿佛是一个导航手，准确地将万向这只船导入了全新的航道。

二、这里是**大江**，请**鱼儿**游进来。

实事求是地说，乡镇企业的职工文化素质是远远不及国有企

业的职工。两者相比,就像“游击队”与“正规军”。

现任万向集团办公厅主任莫晓平说:当时我们厂的职工大都是照顾性质进来的,近不出村,远不出乡。一些职工看“ABCD”一些英文字母,像是在看天书,没办法,很多人就在每个字母下面写上一个汉字,把A写作“唉”,B写作“皮”,W写作“大鼻头”。80年代初全厂最高学历是高中生,并且只有2人。

鲁冠球深深感到企业要发展,离不开人才。他充满鼓动性的大嗓门在广播站一叫:招收高中生。全县有300多名高中生来考试,最后录取了47名。当时就有人嚷嚷:办乡镇企业不就是为了安置本地劳动力吗?干嘛肥水流入外人田。鲁冠球坦然地说:“没人才,谈发展是空话一句,只要是人才,我都要,不要说是本县的,外县、外省、外国人,只要肯来我都要。”

1984年春天,鲁冠球向来厂视察的国务委员张劲夫提出:能否给我们几个大学生,我们可以付培养费。张劲夫说:这是个好主意。于是鲁冠球向省里打报告,省里当年共有8名大学生分配到乡镇企业,给了万向节厂4名,鲁冠球履行诺言,付了2.4万元培养费。

对于人才的渴求,用“如饥似渴”来形容鲁冠球并不为过,他说:“乡镇企业是靠土生土长起家的,倘若要振翅高飞,它的两翼就是知识和人才。”

鲁冠球也培养自己的人才,把一些高考落榜的,但离录取分数线不远的高中毕业生送到浙大等大专院校进行培训。引进与培养结合,巩固与提高并重,借脑与生蛋渗透。鲁冠球有一个厂外顾问团。这个顾问团集中了汽车、机械方面的专家和工业管理学教授等高层次人才。

对于一些富有实践经验的“土专家”,鲁冠球的政策是:好好干,干得好,有成果,重奖。职工朱金水自制电炉节约成本131.85万元,奖励了7万元;李金本压缩钢材库存,降低了成本,奖励1万