

报告文学选

44.6518  
ZJW

369294



# 啊！龙

浙江文艺出版社

## 内 容 简 介

本书收集了十七篇报告文学佳作。

这些作品的主人公都是我们时代的英雄：海盐衬衫总厂厂长步鑫生以一个现代企业家的气魄和胆略，带领广大工人冲击在改革的潮头（《企业家的歌》）；杭州汽轮机厂的厂长、书记和工程师们，怀着高度的责任感和强烈的事业心，在谈判桌旁捍卫了祖国的荣誉和民族利益（《啊！龙》）；叶其龙虽是“无业游民”，但不愧为龙的子孙，十年磨砺，呕心沥血，百折不挠，在九平方米的陋室里建造起六百平方米的亭台楼阁，使《红楼梦》中的大观园重新出现在祖国大地上（《龙，腾飞在大观园》）……

我们的英雄，更多的是产生于平凡的岗位上：大饼店里的姑娘“迎着启明星”上班；养鹿场里的老场长披着“彩色的晚霞”劳作；小草似的普通的农艺师在对“人与草”的长期研究中，既成了席草专家，又领悟了生活的意义；白衣护士的“她带来微笑和宁静”，也带来一颗全心全意为人民服务的心……

这些作品风格各异，色彩斑斓。有的高屋建瓴，大气磅礴，如一部雄壮的大合唱，震撼人心；有的从小处入手，淡墨素彩，象一幅意蕴深远的写意画，令人回味。有的叙写人物几十年的命运，洋洋洒洒，一泻千里；有的只撷取最有光彩的生活断面，精心刻画，举一反三……

阅读这个集子，既可得到爱国主义和共产主义的思想教育，又可获得美的享受。

## 目 录

1 企业家的歌	江 坪 周荣新	陈冠柏
20 啊! 龙		李君旭
50 马路指挥家		陈旭明
68 啊, 能源		许胤丰
94 人与草		谢鲁渤
117 爱的花环		蔡文良
138 她带来微笑和宁静		程蔚东
148 龙, 腾飞在大观园		鲁 娃
189 彩色的晚霞		祝金生
200 迎着启明星	张晓平	倪鸿嘉
215 幻术的生活		袁亚平
252 荆棘编成的桂冠	黄育海	汪丽娟
262 怀春曲		李康贤
276 路遥知马力		梁 歌
296 青山的主人		常茂林
306 厂长今年二十三		张执任
316 窗		李烈钧

## 企业家的歌

江 坪 周荣新 陈冠柏

一辆从上海开来的长途汽车，满沾着尘土在海盐站停住。车门打开，一位个子瘦小的中年人，肩扛一个大包袱，匆忙地走下车来。对于他，海盐县城的老一辈几乎无人不晓：远近闻名的“步家裁缝”的后代，大名叫步鑫生。

就在前一天，步鑫生所在服装厂试产的衬衫，在上海受到了行家们挑剔眼光的检验，他们从衬衫上挑出的毛病竟有十二处之多！行家们好心地劝步鑫生，停产算了，要改掉这些毛病，非得有高超的缝、剪技术不可！步鑫生却毫不犹豫地回答：“我们能改掉！”

现在，他肩上背的是那捆被退回来的衬衣，而手中拎包里装着的是几件上海名牌厂家的样品。他步履急促地向西走去，最后，身影消失在一座恰似被长年的尘土所封盖的灰色房子里。

——这是一九七五年。中国阴霾的天空，被“整顿”的春风冲出了一线光明。正是这线光明，萌发了长期蕴藏在步鑫生胸中的雄心。然而，谁也不曾料到，几年之后，当我们这块古老的土地，奏响建设中国式社会主义现代化的进行曲

时，一颗服装企业的新星，会在这偏僻的海滨县城升起。

这是一个永不疲倦的大脑——瞬息万变的市场信息在这里攒动。这是一个广阔宽大的胸襟——企业发展的蓝图在这里包容。

从一九八〇年开始，世界市场上的服装销售量急剧下降。

犹如大自然中的潮汐，这是高潮过后的低汐。一九七九年，在外贸内销的刺激下，我国服装业曾有过一个短暂的黄金时期。当时，各类衣着供不应求，“大办服装”成了时兴的生意经。可是时隔不久，当经济萧条的阴影笼罩着资本主义世界时，大量本应出口的服装倒涌入国内市场，与由“大办”所出现的“剩余”相加，很快出现了“满溢”。服装批发公司的仓库里，成万打衬衣堆积，风靡一时的“一字领”、“小方领”再也无人问津。

愁云也压在海盐衬衫总厂厂长步鑫生的心头。国营商店能为他们包销的只有全年产量的一半。是守株待兔，束手待毙？还是妙出奇兵，去占领销售阵地？

县城小镇的夜，静得特别早。商店早已打烊，行人稀少。步鑫生仍坐在那部陈旧的手摇电话机旁，焦急地等待着。

趁电话铃未响，让我们仔细地把他打量一下吧：他身高不过一米六三，体重只有八十来斤。只是由于爱好体育活动，使他的身体精悍有力。而那棱角分明的脸庞，又显示出

了性格的刚毅。他那近视的双眼，乃是长年在幽暗灯光下的裁缝生活留下的印痕。

面临这服装业的凋敝，步鑫生想到了“谁家新燕啄春泥”的诗句。他希冀被他命名为“双燕牌”的衬衣，能在残冬早春的广阔市场中飞翔。而它的坚强的双翅，就是高超的质量和不断更新的美的款式。作为有三十年经验的老裁缝，步鑫生知道，衬衣最要紧的是领子的挺刮。美国“阿罗”衬衫畅销的原因就在于此。因而不惜工本，在领角里层垫进尼龙插角片，使领角永久平服定型——这一工艺过去只用于外销产品。这是关键。当然，还有款式、配色、包装上的一系列改进。

产品在握了。步鑫生遂把目光集注在“全国百货总汇”的大上海，把它作为实现整个战略目标而必须夺取的“制高点”。由此出击四面，顾及八方：西北至新疆，东北至沈阳、哈尔滨，南至广州、昆明。他每日每夜守候在电话机旁，等候着他派出的供销员从各处传来信息。

几天前，他从电话耳机里听到过赴上海供销员兴奋的声音：“步师傅，我们投放市场进行测试的薄型印花涤纶衬衣，在淮海路引起抢购热潮。因为人多，有家商店只好半开铁门！”

“我是北京，北京！”北京的供销员来电，在全国儿童用品展销会上，他们厂新设计的“三毛牌”儿童衬衣声名大振。由于高兴，供销员竟在长途电话中描绘起展销情景来了：“步师傅，那个‘三毛’商标真绝！孩子们一见‘三毛’，就不肯走了，摇着母亲的胳膊恳求说：‘妈妈，我要三’”

毛！我要三毛！’”

但今晚，步鑫生等候的则是沈阳的电话。步鑫生知道，供销员一定会捎来信息。而供销员也深知厂长的脾气，不接到电话，他是不会离开办公室的，即使到深夜或天明。

此时，赴沈阳的供销员小陆，正坐在电信局盯着呼叫的电子显示牌，等候叫通海盐的电话。

临行前，步鑫生要他带四十件各式衬衫样品。小伙子想取个“巧”，两件衬衣合一个包装。此事被步鑫生发觉了，刮了一顿鼻子：不仅规定每件都要精包装，而且带去带回，不准卷角，不准走样。“皱巴巴的衬衫，你要吗？”厂长这么诘问他。

想起来，步厂长也真管得宽。临走时，小陆穿了件褪色的旧衣服去向厂长告别，不料又被抓了岔子：“你不是有套挺刮的衣服吗，为啥不穿？你的风度，代表了我们的海盐衬衫总厂的形象哩！记住，别死乞白赖地要别人马上订货，该让他们先看看这衬衣的质量。”

“叮铃铃……”电话通了。从沈阳那头，传来了小陆激动难抑的声音：“第一天订货四万件，第二天又增订二万件。……”

为销售行情涨跌而紧张的气氛已经消失。现在该是步鑫生睡个安稳觉的时候了。可是，还不能。当一种俏货在市场出现后，必然会有模仿者紧跟而上。“热门”中包裹着“冷落”。他要考虑第二步：“人赶我转”。何况，争荣国内，便是温室之花。不能只在国内“称王称霸”，出了门“胆小如鼠”。因此，他从不放松打进国际市场的努力。正巧，福

建厦门的百货商店要举办服装展销，向海盐衬衫总厂发出邀请。作为经济特区，这是面向国际市场的一个难得“窗口”。步鑫生决定亲自出征。

在厦门街头，步鑫生终日蹁跹、游荡，东张西望。当然，他的目光只注视各种人的服装。一星期后，他返回海盐。人们问他厦门的风光土产，他茫然无知，但谈到服装特点，他头头是道。颜色：姑娘喜爱桔黄、粉红。款式：紧身，能显出线条美，又带有浪漫色彩。……他召来有关人员，迅速设计、投产。

三个月后，数千件衬衣运抵厦门。开张之日，步鑫生让服装柜的营业员都穿上“双燕牌”衬衣。成群的顾客拥向柜台，七嘴八舌只提一个问题：“我穿这衬衣合适吗？”营业员的回答只有一句话：“请看我穿的！”顾客们一打量：“好，我买一件！”“我买两件！”

当时的厦门街头，粗俗低劣的走私货充斥地摊。只需付五、六元钱，就可以买到一件针织涤纶衬衣。此时此刻，居然很少有人问津。衣竞人选，优胜劣败，这个规律难以抗拒。人们宁愿付出十二元钱，去争相购买精美的“双燕”牌衬衫。最后，百货商店不得不实行限额：一人只能买两件。

“双燕”面向南海飞去了！

然而，它们能在这虽然广阔但又充满竞争的天空中，永远翱翔于四面八方吗？

或者在怠情松弛面前却步——那就敲掉“牌子”！或者拧紧事业时钟的发条——那就一扫旧习！



一件衬衣放在步鑫生的桌上。

这是一件烫坏了的衬衣，刚从杭州红峰百货商店退回。步鑫生打开一看，上面没有按规定打上操作工人的“工号”。显然，这是想蒙混过关。他再也抑制不住心头的恼怒，大喝一声：“把事故责任赶快查清！”

事情很快查明了。那位造成事故的女工被叫到厂长办公室。当她的眼睛，与厂长那藏在眼镜片后刺人的目光相遇时，心头止不住“怦怦”发跳。她怯生生地叫了一声：“步师傅！”

步鑫生把那件衬衣狠狠地甩在桌上，接着是一阵声色俱厉的批评：“你混得过批发，还能混得过零售？你光想自己多拿奖金，可有没有想过，这样的产品会使工厂倒台的！”

随之而来的是处理：那位女工照章赔偿损失的百分之五十——这还是轻的，因为她检讨比较深刻。厂方连忙向“红峰”道歉，补送正品衬衣一件。

望着抽泣着远去的女工，步鑫生鼻子一酸，他的双眼也湿润了。也许，这姑娘是父母的掌上明珠，一辈子还没有听过责骂声；也许，她是个要强的人，从未经受过如此的难堪。“我，是不是管得太严了呢？”步鑫生反躬自问。

这是个久缠着他的老问题了。早在一九八一年，他就任厂长后不久，就不顾各方面的责难，一举打破了“大锅饭”。“两定一包，联产计酬”的经济责任制和“日算月结，实超实奖，实欠实赔，奖优罚劣”的分配原则，使整个

企业上下，始终处于一种紧张而有节奏的运行状态。而一系列的条例又把那些“自由者”的某些“自由”剥夺殆尽。在车间里，不准做私活，不准打人骂人，这还说得过去；可还有：不准抽烟，不准谈天说地，甚至不准放茶杯！

你看：有位干部要出厂，他向门卫出示了厂部发放的“红牌”，然后又在登记簿上填写了出厂时间。人们知道，这位干部是办公事去的。若是办私事呢？就得出示“黄牌”。即使是年轻的母亲，要到厂后的托儿所去喂奶，也得出示白色的“喂奶证”。无牌出厂，一律作旷工处理。而这，又是这位步厂长别出心裁的“发明”。

“你简直是旧社会的资本家！”“你不管工人死活！”有人当面瞪眼拍桌子骂他，背后写信告他，甚至寄匿名信扬言要伤害他。这一切，步鑫生都忍受着。

“旧社会？年轻人呀，我步鑫生就从旧社会来。父亲十一岁开始学裁缝，师傅把他关在楼上，祖母送饭来，他只能用绳子缚一只篮，从窗口吊上去。旺季一到，更得没日没夜干。他就是劳累过度吐血死的。现在，我们的工厂由工人当家作主，设备先进，还有劳保福利。这跟旧社会根本换了个天地！

“说我资本家？我步鑫生没做过个人发财梦。倒有人请我去做裁剪师，工资每月二、三百元。一件衬衣，五十多道工序，我都内行。一家老小，加上亲朋好友，也许真能办个‘衬衫托拉斯’。可我不干。我姓步，我就迈为四化创业的步！治厂不严，不逼，办不出立足坚稳的企业。不管，不紧，只是一种溺爱，到头来，工厂倒闭，大家都受害。

“莫非守纪律，讲效率，只属于外国先进企业；我们中国的工厂，只能是怠惰散漫的？不，那存在于某些企业中的松垮、懒散，注定要在当前伟大的改革中被逐步消除。”

工人们理解厂长的心意，而厂长又做出了表率。

一次，一位副厂长从外地出差回来，第二天上班迟到了三分钟。他向站在厂门口检查厂纪厂风的步鑫生抱歉地点了点头，就想往里走。谁知，铁面无私的步厂长将他叫住了，要他按规定在迟到簿上登记；以后，又在中层干部会上进行了点名批评。

另一件事还有点传奇色彩。县领导机关获悉了那封扬言要对步鑫生行凶的匿名信后，便派公安人员对步鑫生暗中保护。跟随几天以后，公安人员不由得惊叹了：步鑫生总是每天早晨六点到厂，晚上十点以后才回家！他们对步鑫生说：

“老步啊，你可要警惕呀！要是有人想对你下手，机会太多了！因为你的生活太有规律了。”步鑫生深情地回答道：

“我感谢组织的关怀。可是我不能为了保命而丢掉事业。”

事业！只要想到事业，步鑫生的精神就能为之一振。在当今市场上，“海螺”、“牡丹”、“天坛”……各类衬衫，名牌林立。从偏僻的海盐县城起飞的“双燕”，要想跻身其间，并且与之抗衡，必须打出自己的“名气”。有哪一位顾客，会对一件泼上茶渍或沾上烟灰的衬衣而不皱眉头的呢？而只要有一件衬衣是不合格的，就会使整个“双燕”染上洗不掉的污迹。“牌子”——企业至高无上的信誉。“靠牌子吃饭能传代，靠关系吃饭要垮台！”因而，当谁以不负责任的工作，有意无意地要敲掉我“双燕”的牌子时，我就

不得不减掉你的工资！在攸关企业生死存亡的问题上，你们不能怪我步鑫生“无情”！

“本厂宗旨：质量第一，信誉至上。”这十二个字，用中英两国文字，写在一块红底大牌上。每个工人一进厂，就能看见。“应当让工厂宗旨更深入人心！”步鑫生这样想。一个新奇的念头，在他这位业余文艺活动积极分子的脑海中闪现：“国有国歌，我们厂可不可以有个‘厂歌’呢？”此刻，一个雄壮的旋律在他耳边响起。他回到办公桌前，执笔疾书。他并不会讲究词藻的华美，也顾不得是否押韵合律。他所需要的，只是要把办厂的宗旨、治厂的决策以及一个衬衫工人应该具有的精神，谱下来，唱出来！

在厂里两位音乐爱好者的通力合作下，《海盐衬衫总厂厂歌》诞生了。它那坚强有力、充满信心的旋律，通过广播喇叭，在各个车间回响。它作为保留节目，在各类晚会上演出。

雨果说过：“艺术就是一种勇气。”在被人们视作神圣的音乐殿堂中，《海盐衬衫总厂厂歌》也许还未有立足之处。但即使作为一种粗糙的艺术品，它的诞生，也是作者勇气和激情的喷发。

那么，究竟会有多少人，能合着这激昂的旋律而不断地行进呢？

你喜爱你自己的价值吗？——请给世界创造价值。他交给人们一把拧动事业大门的闪亮钥匙——人们给他增加事业天平的砝码。

笃——笃——，还没等第三声笃响，高挑子的刘春艳已经一阵风似的，跨步到了步鑫生面前。

“步师傅，找我干什么？”她说话向来无怯，风风火火。

“要你当车间的副主任。”步鑫生的回答语调平缓，胸有成竹。

“甭，那怎么行？”刘春艳差点笑出声来，“学徒三年，试工六月，这是老规矩。我进厂才四个月，真拿我好看。”

窘呆，紧张，被突如其来的消息撞得茫然——这是刘春艳此时的心理和神态。但是，在步鑫生眼前，这些都不过是转瞬即逝的。他心目中的刘春艳是机敏，伶俐，以至强悍的。

他记得，这个刚刚坐上单道流水线的年轻姑娘，上岗时手脚麻利极了。针飞线走，上个袖子，眨眼工夫。“左邻右舍”都是十八九岁的姑娘，憋足劲与她暗中赛。刘春艳干脆一挥臂，俏皮地喊道：“姐妹们，一个小组六台机，来个天天赛，谁输谁买糖请客！”哪个姑娘不要强？竞赛的旋风刮了起来，上袖流水线组似浪追沫逐，天天突破日产定额的“水位”。领头的，常常是刘春艳。

这情景没有从步鑫生的企业家目光下溜过。他一次次地思索：办企业，就得有这样一批精兵强将。企业的活力，来源于人的活力。企业的价值，就依赖人的价值。现在有些人太讲究论资排辈了。条条杠杠织成的樊笼非把活生生的人藏

老了，磨平了，才把他们放到静若死水的办公桌前。他时常遥望苍穹，仰观群星璀璨，独自发问：为什么非得等晨星寥寂时才去追惜消逝的新星？不，一个有远见的企业家，应该力破用人的积习。他决计把刘春艳提上来。他相信她能够受命。

坐在步鑫生对面的刘春艳用眼角余光斜睨了一下对方，发现步鑫生在等待她。这位高中毕业生，早就钦佩厂长步鑫生创业途中的流星大步。现在，厂长把重担托给了她，她能推吗？

“我干。我们厂的车间主任都是年轻的，他们能挑担，我也要来练练肩膀。”

当然，这是一次极其困难的负重。按步鑫生指点的，当个车间主任，一要操作全能，二要灵活调度，三要精于核算。这三副担子够十九岁的刘春艳肩头蹭掉几层皮的。

从头学起吧。五十多道工序，每一道，都是一个沟坎。她顺岗摸索。白天机台满人了，她就夜里来上岗。“威信是干出来的！”步厂长说过。汗珠落下了，滴滴沥沥。暮回首，看到不知什么时候到她身后的步鑫生正用凝注的目光，追随着她熨斗落下的每一道印痕。

步鑫生顺手拿起记录本，看到刘春艳在每道岗位顶班时留下的超产数字，疼爱和欣慰之情油然而生；可是一看到她那东歪西斜的字迹，舒展的窄脸又绷紧了：“刘春艳啊，看你那笔字，好象个个缺胳膊断腿。当车间主任，要会核算，要填报表，得练一手干净整齐的字。”刘春艳的脸，刷的一下绯红了……第二天一早，她买了枝中楷毛笔，挑了本稳重

端庄的字帖，正襟危坐在书桌前了。

今年一月，刘春艳的六车间一下分来二十多个男青年。头一天开会，好家伙，好些个长头发，喇叭裤，吐烟圈，作怪调，根本没有把这个主任放在眼里。刘春艳用目光漠然地扫了下会场，开口道：“在座年纪比我大的，我是你们妹妹；年纪小的，我是姐姐。我拿不了车间主任的架子，业余唱啊闹啊都可以。但是八小时里头就得严严肃肃听我的，谁消极怠工，谁骂骂咧咧，我们就拿出条例来，该罚得罚，该治就治。”

杂乱的会场被刘春艳砰然几炮，轰得鸦雀无声。只见人们三三两两面带惊色地在咬耳朵：“这女主任，看来比步鑫生还步鑫生呢！”

和刘春艳一样的大批青年人迈起凛凛大步，朝着新的企业家的目标奔去。二十六点五岁——这就是衬衫总厂全部中层干部的平均年龄。年轻的队伍，充满活力的血液，使步鑫生确信，“双燕”牌衬衫不会是挑季节的候鸟，它可以比老牌的“司袜脱”、“康巴斯”更有盛行不衰的潜力……

当然，并不是每个人都是满怀热望踏进衬衫总厂大门的。当往昔的不光彩历史已经浓缩成肩头的包袱，这些青年一旦走近衬衫总厂，总会惴惴不安地探头张望墨绿色栏杆后充满生气的一切。他们在思忖：这严得出奇的步厂长，会给自己未来的命运带来什么？

身高力强的小吴，就是怀着这样的心情走进衬衫总厂的。他曾经一度失足，劳动局分给哪哪摇头。当他们抱着极大信赖接通步鑫生的电话时，步鑫生痛快地要下了。

现在，小吴正坐在步鑫生的办公室内，用左顾右盼的恍惚神情来镇静内心的紧张。他等着挨训，等着步鑫生来揭他的“烂疮疤”。好似挨过了许久时光，步鑫生开口了，而口气却是那样和缓而亲切：“作为厂长，我不想谈你的过去。你作为我们厂的工人，也用不着向我检讨以往的错。过去的，就让它过去吧，一切以进厂为界。从零开始。只要你能好好干，有成绩就表扬，够资格就评你当先进。”

对于耳闻太多的责怪、训斥的小吴来说，这是一番叫他六神不安、难品其味的话语！我也是堂堂七尺男子，总要讲自尊，争口气。过去的包袱解掉了，我不再是门缝里的“扁人”，那就抡起臂膀上！

他进了车间，干大烫。定额是每天烫衬衫九十件。他有的是力气，哪天不干它一百三四十件？

步鑫生常来抄看小吴的产量本，超一次，表扬一次。小吴进厂三个多月，就到年底了。评年度先进时，他被评上了。对于曾经失足，心如枯井的人，几句好话，就够如坐春风了。而现在，一个名扬海盐的厂长在大庭广众面前，评价着他汗水的价值，这是平生第一次。他真的被感动了，但他忍住了。

小吴的宝贝女儿得了病毒性脑膜炎，这个消息被步鑫生知道了，他让车间同志把补助款塞进小吴的手。“还有困难吗？喔，孩子隔两月要去上海针灸，这好办，厂车载货去上海，我派你押车，顺便捎上孩子……”

被人骂作“不顾工人死活”的步鑫生的干瘦背影远去了，小吴却伫立在那里傻想：人都有良心，而良心一旦被另



一颗良心触动，就不能不使人变样。

他还是干大烫这累人的活计。可是他创造了一个奇迹般的数字：进厂两年半，他熨烫了四万多件衬衣，仅仅烫坏了两件。即使这样，责任还不全在他，恒温调节器出了毛病。

四万比二，这是他在物质产品上创造的压倒优势。而他在精神产品生产上优胜劣败的比率，怎样用数字统计呢？

呵，企业家步鑫生，你吸引了在零点起跑线上的一员精兵！你吸引了海盐城里多少向往进取的青年！

人们不曾忘记，一九八〇年，衬衫总厂招工的红纸广告一张张贴满了县城武原镇。可是，报名者寥寥无几。步鑫生和他的衬衫厂被流言蜚语说长道短，谁愿自投到这里来吃苦呢？可是，两年后，情势急转直上。一九八二年计划招工一百八十名，通知一出，报名的竟有好几百。尽管知道衬衫厂生产紧，要吃点苦，但家长放心这个厂子风气正，子女向往这个厂子有奔头，有的甚至托人来讲情，只要能进衬衫厂，干什么都行。

在报名行列中，有个青年叫张跃进。他说：“我不认识步鑫生，但我愿到他那个厂去，赏罚分明就叫人服他。”步鑫生把他上下打量了一番：“你这长头发最好剪短点。我不认为留长发就流气，穿衣留发，各有所爱，但不要过头，得注意影响。”说着，他轻拍张跃进的肩头：“明天来取登记表吧！”

张跃进一回家就把长发推短了，把喇叭裤收了起来，对他妈妈说：“快把军便上装和咖啡色直通裤找来给我换上，明天我要去报名了。”一直拿他的异样穿着没有办法的妈