

崛起的秘密

——中国军工大企业成功启示录

雷新龙 应明阳 主编

国防工业出版社



崛起的秘密

國防工業出版社

139-1-16

内 容 简 介

本书是一本反映我国国防工业和军工企业的报告文学集。它以我国军工大企业在改革开放中的成功为题材，多角度多侧面地介绍军工大企业为了适应军转民、军民结合的新形势，开拓创新，在竞争中求发展的奋斗历程，展示了军工大企业的广大干部职工在中国共产党的领导下，团结奋斗，艰苦拼搏的精神风貌。

本书适合于国防工业系统的企业、军办企业以及其它企业的干部和广大职工阅读。

崛起的秘密

——中国军工大企业成功启示录——

雷新龙 应明阳 主编

国防工业出版社 出版

*

(北京市海淀区紫竹院南路 23 号)

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

北京市地质局印刷厂印装

*

850×1168 毫米 / 32 开本 10 印张 200 千字

1990 年 1 月第一版 1990 年 1 月第一次印刷

印数：00,001—10,000 册



7-118-00651-3 / F · 26

定价：6.00 元

编 辑 组 人 员

雷新龙 应明阳

别义勋 育 青

前言

改革开放是强国之路。

改革开放给我国军工企业注入了蓬勃的生机和活力，军工企业的迅速崛起，在国内外引人注目。

为了进一步推动军工企业的改革开放，树立团结奋斗、艰苦拼搏的学习榜样，我们怀着十分喜悦和崇敬的心情，编辑了这本《崛起的秘密——中国军工大企业成功启示录》的报告文学集，并以此作为献给中华人民共和国 40 周年的礼物。

这本书选编了《熊猫行动》、《托起银燕》、《蛟龙入海有为时》、《“呼啸”上蓝天》、《世界的“嘉陵”》、《黄河颂》、《腾飞的“成飞”》、《奋飞的神鱼》、《重振伟业在今朝》等十几篇作品，主要反映军工企业的广大干部职工在中国共产党的正确领导下改革创新、竞争拼搏的精神风貌。本书也收集了 3 篇反映军旅企业的报告文学：《“天马”雄风》、《八亿农民的事业》、《武都路 133 号》。

在这里，您可以看到来自中国南京的熊猫电子集团公司的那些可爱的“熊猫”在行动，“熊猫”在美国等地建立了分公司，不仅在国内，而且在国外的行动也特别招人喜爱；

在这里，您还可以看到来自中国北方大连造船厂的那条巨大的“蛟龙”在行动，几万名干部工人靠团结奋战、努力开拓的精神，成为世界型造船厂，有了世人举目的成绩；

在这里，您还可以看到和听到来自中国西北兰州建筑工程总队的成千上万的建设者们为建设大西北而引吭高歌的《黄河颂》，随着歌声在黄河之边迅速崛起了那一幢幢高楼、一座座工厂、一个个城市；

在这里，您还可以看到“天马”雄风，那英姿、那风采，一定会令您赞叹不已；

在这里，您还可以看到和听到来自中国广州的一批转业军人，

为了8亿农民的事业，在希望的田野上迈着坚定的步伐，唱响嘹亮的军歌，向前！向前！向前！

在这里，您还可以看到“神鱼”在奋飞，“嘉陵”在奔驰，一架架银燕“呼啸”上蓝天……

为什么军工企业迅速崛起，在这里会把一些秘密告诉您。

我们编辑这本书，就是想通过这个小小的窗口，使我们亲爱的朋友们，了解我国军工大企业的广大干部职工在改革开放的大潮中那执著的追求、前进的困惑、失败的反思以及成功的喜悦，从中得到一些启迪和力量。

如果您读了此书，感到有所收获有所借鉴的话，我们将感到欣慰。

目 录

“天马”雄风·····	慈爱民 (1)
熊猫行动·····	徐殿龙 郝思泳 (26)
八亿农民的事业·····	张智猛 黄群文 (64)
“呼啸”上蓝天·····	宋 杰 薇 薇 (86)
托起银燕·····	郭建军 张 力 李 坚 (109)
世界的“嘉陵”·····	王洪山 (132)
黄河颂·····	彭英杰 王 文 (148)
腾飞的“成飞”·····	王洪山 (173)
奋飞的神鱼·····	朱法元 (190)
蛟龙入海有为时·····	杨民青 (217)
武都路 133 号·····	许 峰 (237)
重振伟业在今朝·····	郑蜀炎 徐文良 (285)

“天马”雄风

慈爱民

人类社会已经进入信息时代，各种载体和运输工具都以不可想象的规模和速度发展着。美国的“旅行者”二号宇宙飞船已经以每小时几万公里的速度飞行到距地球 45 亿公里之遥的海王星，发回了迄今为止人类最遥远天际的珍贵图片。据说，那极其微弱的电波信号，以每秒 30 万公里的速度返回地球，竟需要“走”4 个多小时。日本最新式的磁悬浮列车，摆脱强大的地心引力和空气摩擦力，创造了在陆地上行驶每小时 500 公里的高速度；人类发明的潜水工具，早在 60 年代初期就潜入万米之深的太平洋马里亚纳海沟，探寻了那万顷碧波深处的秘密，而最新型的核动力潜艇无论其航行速度、潜水深度和续航能力都与当年不可同日而语了……人类以它辉煌的智慧，在这个蓝色的星球上开拓了无垠的疆界。

在几百年、几千年前，最生动、最大胆的幻想和神话，或许也比今天的科学现实大为逊色了。但神话仍然没有绝迹，以至受到人们的钟爱，这不仅仅因为它是一种文化遗产，更重要的是它的神奇、它的浪漫，它的蔑视造物主的内涵曾经是人类征服自然的伟大精神力量。例如传说中的“天马”，就是这种诸多形象中的一员，虽然现代运载工具的速度早已超越了“天马”的神速。

天马，传说中的神马，当然不会有人目睹它的尊容，然而这种带有原始崇拜的图腾，以它独特的魅力，历经几千年而不衰，逐渐演变成一种顽强信念和勇敢追求的象征。隐约记得，“文革”前，上海有家电影制片厂，就是以“天马”命名的，拍出来的电影，上乘佳作不少。直到现在，谈起这个厂拍摄的《红色娘子军》、《李双双》、《战上海》、《红日》等影片，人们还是赞不绝口呢！天马电影制片厂在中国电影史上留下了辉煌的一页。

经过“文革”的浩劫，天马电影制片厂销声匿迹了。可是不知从

何时起，中国最权威的官方的国家电视台——中央电视台突然开始出现了另一匹“天马”的雄姿。这是一种以“天马”命名的新型国产改装车。在很长一段时间，每天晚上的黄金时刻，“天马”便在荧屏上亮相：四驾战鹰腾空而起，喷出彩色的、绚丽的雾带，一辆辆白色的、蓝色的旅行车、客货车，翻山涉水，浩浩荡荡，潇潇洒洒。这时，播音员张宏民洪亮的声音响起：“舒适、豪华、高雅，空军天马……”。据说，中央电视台每晚“新闻联播”后黄金时间广告费的收费价格昂贵得吓人，在这段时间做广告，不是财大气粗的主儿是不敢问津的。

我不知道生产“天马”车的厂家取名“天马”的匠心，是一种象征，一种寓意，还是一种希冀？然而，“天马”以它神奇的魅力，吸引着我，吸引着电视观众，更吸引着众多的客户。人们对这个异军突起的新型军工企业发生了浓厚的兴趣，他们渴望知道那些鲜为人知的秘密，他们渴望知道这个在中央电视台登堂入室，大做广告的“天马”究竟是怎样发迹和崛起的。

(一)

座落在古城保定东北郊的那幢绿色大楼，就是天马厂厂部所在地。

它高傲地雄踞于城郊一隅，在周围一片低矮建筑群的烘托下，显得气宇轩昂，颇有点鹤立鸡群的味道。大楼的正门，是一座大理石地面，鑲金铜柱装饰的气派恢宏的前廊。巍峨的前廊上方高悬赫然醒目的四个大字“天马宾馆”，字体凝重、粗犷、豪放，天马奔腾不羁的神韵尽含其中。铜黄色的大字，在阳光照耀下熠熠生辉，流金溢彩。这四个大字是天马厂的创始人，总厂长王善发所写，寥寥四字把“天马”踌躇满志的飞扬神采渲泄无遗。

天马宾馆，既是宾馆，又是办公楼。它的西半部分是装饰一新的宾馆、中餐厅、西餐厅，五楼还有一个在保定市堪称一流的豪华舞厅；东半部分是办公区，总厂长王善发的办公室位于二楼西侧走

廊的尽头。

王善发是一个个头不高的山东汉子，他在宽大的办公桌后用他那双极富神采的大眼睛打量了我一下，还没说话，就使人从眼神中感到这是一个不平常的人物。这是一种直觉，一种预感。一般地说，平庸无能的人目光猥琐、卑微，雄才大略的人眼神自信、机警。王厂长眼中的稳健和睿智何尝不是一种自信心的印证呢？

屋里的空调机显示了高效能的工作，刚刚从酷热中走进这里，顿觉凉爽清新，心旷神怡。我不禁脱口而出：“真凉快呀！”

王厂长没有理会我的喜悦，换成别人，或许会借题发挥一番，而他连惯例的寒暄都没有，交换了名片，就算互识了身份。他的沉默寡言并不使我奇怪，这样高“知名度”的厂长，上到高级领导，下到三教九流，什么样的人没见过？时间久了，难得有那么高的热情。

“你了解哪些情况？”第一句话就是这样开门见山，这更使我觉得这位厂长有点特别。

“我是从电视广告中认识天马的。我相信大多数人都是看了电视后认识天马的。当然，汽车广告在电视上屡见不鲜，但天马是姓军的，军工企业的汽车广告上中央电视台并不多，于是我对它发生了兴趣……”我竭力想说清此行的理由和目的。

听我说到广告，他似乎有了兴致，看来这位厂长很相信广告效果，他说：“去年一年我们做广告花了56万。”

“不过，广告是肤浅的，因为广告上并没有说明也不可能说明背景材料，比如工厂的规模、效益、人员、生产方式，尤其是企业的发展速度。何况，天马厂也该总结总结了。”临来之前，我对“天马”厂的那段“败走麦城”的经历略有所知，便试图用这种辉煌和潦倒的巨大反差来打动这位雄心勃勃的厂长。

这一招果然奏效。山东人的豪爽、耿直的性格在王厂长身上显露无遗，他痛快淋漓：“现在咱天马厂财大气粗，这一点不假，总厂下面8个分厂，职工几百，固定资产几千万，厂房几十座，进口车辆几十台，年产汽车五六百台，年利税1000多万，也算是风风光

光了。可是我王善发不怕揭伤疤，‘凤凰落毛不如鸡’，咱有过‘凤凰落毛’的时候，不，不是落毛，是还没有长毛的时候。那个惨劲，很多人都不愿提了，可我没忘记，干嘛要回避呢？企业有悲惨的过去不要紧，关键不要有悲惨的现实；企业不怕不能成功，就怕不懂得成功的珍贵。”

或许这是王善发厂长的“至理名言”。是啊，企业的历史象人的历史、社会的历史一样，不论是壮美的还是悲凉的，都无法改变，重要的是记住这些历史，从历史中得到某些宝贵的、现实的、永恒的警示。

在此后的几天中，我与王厂长建立了深厚的友谊，我们谈论天马的历史和现在，探讨天马成功的秘密，我还洞察了作为“天马”厂总设计师的王善发厂长他丰富的内心世界和现实的理想。在王善发的陪同下，我参观了厂所属的8个分厂，那一辆辆崭新锃亮的“天马”车，那一个个埋头苦干、紧张作业的干部和工人，那一个个热火朝天的劳动场面，还有那一条条标志着产值和效益的直线上升的箭头，无不给我留下了深刻的印象。

这是一个生机勃勃的企业，一个充满着希望的企业。然而，不知是哪根神经的作用，叠印在我脑子里的，却是王善发总厂长给我描绘过的那一个个灰色的画面，那是太行山深处的一个荒凉的小山沟里那个惨淡的、象枯草般衰败的部队家属工厂。那里曾经是“天马”的摇篮，又是“天马”为之黯然神伤的地方……

(二)

太行山东麓的河北涞水山区，有一条不知名的山沟，那里驻守着空军某部的一个汽车团。驻守山区的部队恐怕都有一个共同的苦恼：干部随军家属无法在城里安排，即使安排了也无法上班，怎么走啊？于是，象所有的部队一样，这个汽车团也办起了自己的家属工厂。那是1970年的事。

刚开始，这个小家属工厂只有营以上干部从外地农村随军来的

7个家属。人很少，自然也做不了大“买卖”，工种，自然也离不开汽车，几个家属利用几台设备陈旧、简陋的破机床生产修汽车用的“千斤顶”。毕竟是技术、设备上的原因，几个婆娘辛辛苦苦，造出来的“千斤顶”，连汽车团自己的司机都不愿使，效益可想而知。好在那时市五金公司帮助包销一些，工人们每月勉强能拿上二三十元。有总比无好，她们这样想。在那样的环境下，工人们不可能有更高的奢望。

那个年代，人们的生活理想、生活追求都是低标准的。

别看这儿人不多，效益不高，可“三个女人一台戏”，却是一点不假。争争吵吵，打打闹闹，团领导对这个“后院”伤透了脑筋。熬到1977年，8年时间就换了10位厂长，平均每位厂长在位10个月。有的团领导泄气地说：“这些个家属简直没治了。”其实，把责任一古脑儿推到家属身上，未免有失公允，人穷气大，倘若工厂效益好，工人们还会那样有事没事地撒邪气吗？

有句成语叫“受命于危难之际”，大意是形容重要历史人物力挽狂澜、救国家民族于危亡的，其实生活中也经常出现这种个人匡扶危难的事，大到一个地区，小到一个工厂。正当汽车团领导为家属工厂的挠头事殚精竭虑的时候，有人提议让王善发来当家属工厂的厂长。

王善发，何许人也？常委会上有的领导皱眉苦思，想不起此人尊容相貌。当然，提议者必然熟悉，不过说起来也就想起来了：噢，你说的就是那个山东小个子吧？不错，挺精神的小伙子。对，71年兵。现在干什么来着？什么？嫩江农场副场长。多大？23岁？这么年轻的副场长？是不是嫩了点？这家属工厂可是不好干哪，他行吗？

“我看他行，秤砣虽小能压千斤嘛！”推荐者满有把握。

“好，就这样定了。”团主要领导拍了板。反正家属工厂领导换了多少茬了，让王善发试试有什么不可以？于是，正式敲定，调王善发任家属工厂厂长兼党支部书记，名副其实的一把手。既然要人家负责，就得给人家实权。

一纸调令把王善发从黑龙江调回涑水。他心里直犯嘀咕：和这些“老娘们”打交道自己能行吗？他打心底儿不愿意“荣升”这个职务。可组织的命令又不能不执行。

那天，新上任的厂长到厂里转了一圈，不看还好，一看心里凉了半截，这是什么破烂工厂？铁皮盖的简易工棚就算是厂房，四面漏风，房顶开了“天窗”，“采光”倒是不错。还有工人那一副副懒散的模样，嘻嘻哈哈，开着机器聊大天……

善发着实生了一肚子闷气，真有点灰心。不过他很快就反应过来。说来很怪，他的自尊心和他从不服输的秉性竟使他产生了一种“较量欲”。“艰难困苦，玉汝于成，”他不知怎么想起了这样一句成语他不由得想对破败的工厂大喊一声：好啊！我接受你的挑战！

(三)

象为一个久病缠身的老病鬼治病，要驱除病魔，首先得要改变患者的精神状态，所以王厂长上任后首先从整顿劳动纪律、增强工人自尊心做起。

那一天，王善发第一次在全厂职工面前亮相，这些“张股长的爱人”、“王营长的婆娘”聚在一起，乱哄哄地象一窝粥。连团首长都拿她们没办法，她们又何曾把这个新来的、稚气未脱的 23 岁的小厂长放在眼里？任王善发连喊几声“安静下来”、“安静下来”，下面还是乱糟糟一片。有两位大姐好心地向周围的女同胞：“听听小王说啥？”结果也没有得到响应，仍旧“叽叽喳喳”。

“啪”地一声，满堂皆惊。刚才还一片嘈杂的会场象谁使了魔法似的突然肃静下来，“大姐姐们”抬起头，只见年轻气盛的小厂长满脸通红，他已经忍无可忍，怒吼道：“不愿意坐在这里开会的，给我出去！”

没有人出去。当然不是慑于小厂长的“威风”，而是她们许久没有见过这样“耍威风”的厂长了。小厂长一震怒，她们反倒侧耳倾听起来，其中不免有好奇的因素，她们想听听这位小厂长说些什么。

新厂长嘛，按惯例总得来一段“施政演说”。

小厂长为刚才这愤怒一喝所产生的奇特效果而感到意外。其实，他今天没准备多讲话，更没准备发火。他清清嗓子，先讲了几句“服从组织决定”等例行公事的套话，自然没有多少实质性内容，接着，他话锋一转：“我没有什么施政纲领，但是从现在开始，我宣布两条：第一，我是一厂之长，厂长就是我的职务，今后凡在上班时间，诸位必须叫我厂长，重申一遍，必须叫厂长。下班以后，叫小王，叫王善发，叫什么都行；第二，从明天开始严格考勤制度，上班不许迟到，迟到5分钟扣发奖金。任何人都不许特殊，不管你是张家大嫂，还是李家大妈。违反以上两条的，要受处罚。”

说完了，宣布散会。

几十个大嫂们面面相觑，没想到“新厂长这么厉害”。

没有人想去体验一下厂长的处罚。人们开始叫他“王厂长”，本来这也很正常，只是以前随便惯了，才得让新厂长专门规定一下。但也有人以为这仅仅是厂长的虚荣心。她们哪里知道，厂长太年轻了，不建立起自己的威信，往后的话有谁去听？

至于上班不许迟到这一条，执行起来当然比叫“王厂长”要难得多了。第二天早晨，就有一位团首长的“夫人”迟到了。这位夫人并非没有听到厂长的“约法三章”，只是老习惯改起来难，再说也没想到这位小厂长能把自己怎么样，你王善发再有能耐还不是自己老头子手下的吗？

这位夫人“悠哉悠哉”来到了厂门口，王善发一看表，迟到了10分钟。

“昨天已说过，不许迟到的，按规定应扣除半月奖金。”善发很不客气。

“厂长，第一次嘛，抬抬手过去算了。”首长夫人噙声噙气地说，有点撒娇。

“不行，有第一次就有第二次，何况你的爱人又是领导，大家的眼睛都盯着哩！”善发毫不让步。

她发怒了，端起了首长夫人的架子：“好你个王善发，算什么东

西，才来几天，敢拿老娘开刀，老娘不干了。”

王善发气得脸色铁青，血气方刚的他哪吃这顿骂：“妈的，不干才好，你给我回去。”

那女人哭着回去了。工人们目睹了这一幕，王善发的形象在她们心目中陡然生辉。是啊，平日里这位首长夫人颐指气使，仗势欺人，谁能惹得起呢？她们得出结论：新厂长是个不怕丢官，不怕穿小鞋，不会搞溜须拍马的硬汉子，虽然他才23岁。

工人们重新点燃了希望之火。她们在善发的带领下，生产起汽车喇叭，并下功夫提高千斤顶的质量。生产开始回升，工人的工资也有增加。可是好景不长，刚刚上升的生产势头又跌落下来，不过这回不是工人们的责任，而是因汽车配件市场的制约，她们生产的喇叭、千斤顶卖不出去了，再往后，连工资也渐渐发不出来。王厂长整天都在琢磨，怎样才能摆脱目前的困境呢？

(四)

涞水山区悟空寺村的村民很早以前就开始制作一种名叫“景泰蓝”的传统特别工艺品，它的学名叫“珐琅”。这种景泰蓝属铜制品，可以制作成仙鹤，飞马以及虎、豹、牛、狗等各种动物形状，外表镀以色彩斑斓的花纹，很是美观，是中国传统工艺品中的精品。经外贸公司对外出口，颇受外国友人的青睐。

在一次偶然的进城途中，王厂长发现了景泰蓝市场的前景，正为家属工厂的困境缠得心烦意乱的厂长，又看到了一线光明。王厂长的思维是奇特的，不仅审时度势，更有一种大胆而神奇的联想，没有这种联想，谁敢想象几十双习惯于制作千斤顶的手又来敲打这精美绝伦的“东方奇葩”景泰蓝，前者是地地道道的西洋“舶来品”，而后者却是土生土长的东方艺术之花啊！谁能设想把它们嫁接，揉合在一起呢？连汽车团当时主管后勤的领导都惊讶不已：“什么，就那几个家属还想搞景泰蓝？太不自量力了吧？生产出来的东西谁来买啊？”

怀疑归怀疑，讥笑归讥笑，景泰蓝厂还是如期投产了，昔日沉寂的厂房又响起了欢歌笑语。这一年，可说是汽车团家属工厂有史以来的第一个丰收年，净赚了两万多元，工人每月工资七八十元。人们兴高采烈，庆幸工厂发生的转机。

然而命运并没有给这个刚刚露出生机的小厂恩赐一条铺满鲜花的道路，接下来却是一连串的坎坷。

80年代的第一个春天，景泰蓝厂迁到了保定市，这对改善工厂生产、交通条件无疑起了一定作用。可是接踵而来便是被现今中国的“国病”——内耗所纠缠。这时候，书记、厂长虽然还是王善发，但副厂长、副书记却增加了好几个。“摩擦系数”顿时加大，作用力反作用力同时作用在一点上，合力为零。过去善发看准了就拍板的事，现在开了三次会还定不下来。说人家故意找点别扭似乎过份，反正要办成一件事，得拿出一倍的精力去扯皮。王善发有点心力交瘁，有一段时间，他甚至准备调走，以逃避这人欲横流的折磨。

“漏屋偏遭连阴雨”。就在这时，由于外贸出口方面的原因，厂里生产的景泰蓝一下子成了滞销品。半年过去了，一份购销合同没签，厂子被迫停产。接下来便是两个半月发不出工资。60多人哪，姑娘嫂子哭天抹泪，小伙子们借酒撒疯，有门子的纷纷另谋高就，没有辙的气得跺脚骂街，厂子里简直如同炸了营，笼罩在一片愁云惨雾之中。

位于涞水山区的汽车团团部对个景泰蓝小厂彻底失望了，有的领导似乎还有点“不幸而言中”的先见之明。既然乱成这样，既然是个包袱，还要它干什么，甩掉算了。就这样，在悟空寺下，团领导一班人作出决策：折价5万元，就地拍卖。

没有想到，事情比团领导预想的还要糟糕。一听说这个景泰蓝厂是个“亏损户”，不少买主连连摇头。不难理解，谁愿意花钱买包袱背呢？有个单位似乎“高瞻远瞩”想来买，但又附加了一个先决条件：只要工厂不要人。这不是开玩笑吗？那么多工人都当“待业青（老）年”去呀？

正在外地联系客户的王善发听到工厂被拍卖的消息，一种巨大的羞辱袭上心头。记得当初刚来家属工厂时，面对那么多的困难，他都没皱眉头，他的强烈的自尊心和“挑战欲”不允许他退步和逃脱，现在虽然壮志未酬，但毕竟比五年前那个破烂不堪的“千斤顶”厂大大地发展了，这里面有他的心血和智慧，有全厂工人的劳动和汗水啊！如今，当这一切都被廉价地拍卖的时候，他的心情能轻松吗？

王善发急匆匆地赶回涑水团部，请求领导收回成命。但是团领导仍执意要卖掉厂子，他们觉得唯有“甩掉包袱”才是最佳选择。王善发三上涑水，最后一次，王善发急了，立下了一条军令状：借款两万元继续办厂，当年不能盈利，我王善发就地复员，复员费全部用来顶帐。

王善发没了退路，工厂也没了退路。他们都被逼上了“梁山”。

(五)

“置之死地而后生”。人们常用这样的话来形容陷入绝境的人破釜沉舟，拼死一搏，进而奇迹般地化险为夷的奇妙过程。

1984年初的珐琅厂，就面临着这样艰难的选择。摆在工厂面前的有两条路：一条继续搞景泰蓝，没有风险，也没有保险系数，命运掌握在外贸公司手中；另一条路是改弦更张，珐琅厂彻底转产，另辟蹊径，象“凤凰涅槃”那样获得新生。当然这要冒很大的风险。而一旦成功，就会辉煌壮观，前程无量。

象一次重大战役前的军事会议，王厂长和骨干们反复研究着，磋商着，多数人的意见倾向于“转”，不转，工厂没有前途。可是往哪儿转呢？做过景泰蓝的双手还会做什么呢？

大家沉默了许久，还是他们的当家人王善发开了腔：“我看咱们还是搞汽车吧。”

顿时，惊讶者有之，赞同者有之，反对者亦有之。他们惊讶厂长的大胆设想，钦佩厂长的雄才大略，即使是反对者，也不是觉得