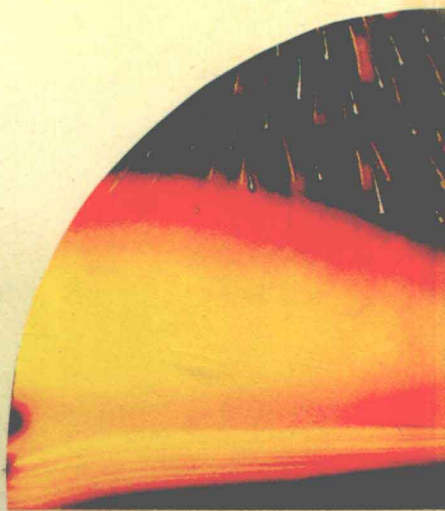


晨曦中的辉煌

CHENXIZHONGDEHUHUANG

□ 吴清汀 / 主编 □ 报告文学集

ZGQYJ □ 中国企业家丛书



晨曦中的辉煌

报生文集

百花洲文艺出版社



(赣)新登字第005号

书 名: 晨曦中的辉煌

吴清汀 主编

出 版: 百花洲文艺出版社(南昌市新魏路5号)

经 销: 各地新华书店

印 刷: 南昌市印刷十一厂

开 本: 787×1092mm 1/32

印 张: 6 插 页: 1

字 数: 13万

版 次: 1992年12月第1版第1次印刷

定 价: 3.10元

ISBN7—80579—320—4/I·265

邮政编码: 330002

(江西文艺版图书凡属印刷、装订错误请随时向承印厂调换)

一九九二年五月卅一日上午，全国人大常委会委员长、中华全国总工会主席倪志福一行十人视察九江仪表厂。图为厂党委书记万林凤陪同视察。



瑞昌市板鸭厂厂长张达财在职工代表会上报告今年生产情况。



湖口县生产资料服务公司经理董任斌（二排中）和全体干部职工在公司成立的日子。



瑞昌市粮食汽车队队长范传水(中)和书记邓明志(左)副队长柯梅先(右)在「先代会」上。



瑞昌市汽车轮渡公司经理周庆辉和副经理董才友(左)封志湘(中)在商量工作。



九江市中级人民法院因公牺牲的法警王军同志的生前留影。



目 录

晨曦中的辉煌·····	紫 竹 (1)
万类霜天竞自由·····	陶宗令 (13)
竹·石·青山·····	洪 军 (27)
呵，男性王国·····	若 城 (52)
开拓者之歌·····	陈前树 (76)
爱的倾诉·····	罗亚莉 (92)
扬起理想的风帆·····	陶宗令 陈前树 (111)
长江的儿女·····	陈前树 (123)
光明的使者·····	魏东 陈前树 (132)
范光迪悲喜录·····	陈前树 (143)
人民检察官·····	吴清汀 曹忠彭 (149)
相聚在瓷都·····	桂莲花 (169)

晨曦中的辉煌

· 紫 竹 ·

引 子

白日沦西阿，素月出东岭。太阳，东起西落，朝升暮降。它这样循环往复，就形成了人类一个又一个日子。日子又象一张纸、一张纸地叠起来，又形成了长长、厚厚的历史。

时间的长河久远而变幻。历史老人的脚步总是走不完昨天、今天和明天。也就是说，昨日是昨天的今天，今日是昨天的明天；到了明天，今日将成为昨天，明日也要变为今天。我们不能改变昨天，在明天还未到来，也不能将它提前。

昨天、今天和明天，这每一天又分为早晨、中午、黄昏。有人说，岁月悠悠，人生苦短。人的一生，就是梦幻的一天。常言道：“青年人是早晨八、九点钟的太阳”、“当家理事的人是日中天”、“老年是日落西山近黄昏”，等等。当然，不用比喻的说法，人还要分童年、少年、青年、壮年、老年，那就具体得多了。

湖口县生产资料服务公司是1991年5月8日成立的，到

笔者采访的1992年9月12日，时光流过了492个日子，还不到500天。它生存的日子，无可非议地说，是个早晨。不，只能算个初露端倪的晨曦！

上 篇

第一章 “8”的启示

1992年5月8日，是湖口县生产资料服务公司开张大吉的日子。“8”的谐音有“发”，故而有人创造了这样一句话：“若要发，不离8”。虽说这“8”字涂抹着愚昧的色彩，但也是旧社会苦难人民对自己莫测前途命运的一种希冀。到了20世纪90年代的今天，有人还念念不忘“8”，无非是企盼一种吉祥如意。他们择定这个日子开张，岂不是对未来有一种美好的向往和憧憬吗？理想犹如天上的星星，我们有如水手，虽不能到达天上，我们的航程都可以凭它指引。

这天，东门大街左侧一幢总面积为140余平方米的立式二层楼房，沉浸在一片喜庆的气氛里。

面向社会，活跃市场，强化企业管理，改革创新；
服务基层，改善态度，振兴湖口物资，求实进取。

一副自编自书的对联，张贴门左门右。它不是一般的文字游戏，是全公司干部职工的美妙心声，是领导班子成员的就职誓言。

喜爆，飞溅着欢乐的火花，爆发着欢快的声音。好像是勇士奔赴战场时的金鼓齐鸣，仿佛是迎接贵客佳宾的唢呐声声。九江市物资局来了，市生资公司来了，湖口县人大来

了，县政府来了，县政协来了，县纪委来了……一个一个地来了近40个单位的代表。他们带着嘱托，带着友谊，带着微笑，来道喜，来祝贺。

庆祝会开始，主持会议的副经理阳传兴请县物资局的新老局长揭开一段事先盖在门牌上的红绸布，称之为“揭彩”。“揭彩”（不是“剪彩”），这连《辞海》、《辞源》、《汉语词典》均找不到的词儿，却说明他们善发奇想，匠心独具。

揭开红艳艳的绸子布，一块长方形、洁白无瑕的木板上，书写11个苍劲有力的黑色大字：“湖口县生产资料服务公司”。它说明，又一个架设理想桥梁的骄子诞生了；它也说明，眼下商战激烈的战场，又多了一名挥舞刀枪的竞争对手。

“揭彩”完毕，首先由经理董任斌致欢迎词。他是位内向型的人物，没有几多激情洋溢的词语，有的是内在的信心和决心。就这样，迟到的湖口县生资公司这出戏，迎着一个热烈的季节开台了。

人们决不会相信，这里原本是白纸一张。在办执照时，还是现在的科长徐光辉慷慨解囊，资助了5000元人民币。

第二章 得胜的第一步

万事开头难。经理董任斌很懂得这个道理。当公司成立时的喜庆帷幕降下不久，他就想去进一些货。然而，现在却是干手搓干盐，叫人一筹莫展。悟性深透的人，即使在峡谷之底，其所见也要多于那站山顶上的浅薄者。他拨动根根中枢神经，搜索着自己储存的信息库。终于，他回忆起在湖口县

金属机电公司工作时接触过的那许许多多的关系户。江西省物资贸易公司，一个熟透了的名字，象荧光屏上的亮点，在脑海里闪烁。他的主意决断地拿定了。

董任斌立即找到副经理欧阳传兴，把他的想法和盘托出。与董任斌是老搭档的欧阳传兴，没有半点迟疑，马上欣然同意。

初夏的天气，有几分暖色。董任斌和欧阳传兴第一次以湖口县生资公司头头的身份，奔赴省城去省物资贸易公司，找米下锅。

当他们走下列车，往省物资贸易公司进发的时候，心里有如十五只吊桶打水，七上八下。也难怪他们会有如此心境，如今那门难进、脸难看、事难办的情况，不是屡见不鲜吗？何况他们是两手空空，而又多年未登此门。但当他们跨入省物贸公司的门槛，找到经理谢光仪时，出乎意料之外，迎接他们的是满面春风。中国是一个具有优良传统的文明古国，尽管有的人被铜臭熏得如醉如痴，失去良知。应该说，绝大多数人还是心地善良，本质淳朴，注重友谊的。

谢光仪的热情接待，使他们鼓足了勇气，他俩马上诉说着白手起家的艰难处境，请求省公司提携一把。精诚所至，金石为开。谢光仪听了这番话之后，感到他们诚实厚道，事业心强。答应先拨给钢材60吨，而且可以推迟半个月付款。谢光仪的话，使他们象抱了一个金娃娃似的喜不自胜。办完了一切该办的手续，他们走出省公司的大门，手里拿着提包，还不知去向何方？因为，他们还没有找好晚上的安乐窝。

胜不足道，求胜乃可贵。第二天他们回到湖口，全公司干部、职工知晓这个旗开得胜的消息后，精神为之大振，士

气高涨。一个积极进取的群体意识，也随之而来，结结实实地形成了。

中 篇

第三章 开拓的举措

国家与国家之间、单位与单位之间、部门与部门之间、家庭与家庭之间、人与人之间，都必须有交往。有了交往，才有认识，有理解，才有情感；情感是事业的纽带，是社会交往的桥梁。董任斌深深懂得这个道理。现时正在进行的一个会议，就是例证。

时间——1992年8月某日上午。

地点——湖口县生产资料服务公司大楼二楼办公室。

名称——湖口县生产资料服务公司重点用户座谈会。

参加对象——湖口县建筑公司所属栋号负责人、重点乡基建队负责人、湖口县城其它基建队负责人，本公司有关人员，共计30余人。

主持人——副经理欧阳传兴。

内容——董任斌作情况介绍，主要内容是公司服务宗旨、材料来源和质量；接着，用户发言，谈看法，提要求，提建议，主要是质量和送货上门方面的问题；最后，用户自报所需材料的名称和数量。

会议镜头——会议开始之前，会场内烟雾缭绕，窃窃私语；介绍情况时，主人侃侃而谈，一片鸦雀无声；进入讨论，发言踊跃，交谈热烈，时而声高，时而语低，不时还荡起笑的涟漪；会议结束，议论纷纷，一片嘈杂声。

收效——用户单位自报订钢材总数近400吨。有人还说，平时总讲用户是上帝，今天我们总算做了一回上帝。

多余的话——几桌香喷喷的酒席，使与会者酒醉饭饱，皆大欢喜。

第四章 一笔常人难理解的生意

一个没有详细记载的日子，办公室里突然响起了叮铃铃的电话声。这是中国房地产开发公司九江公司打来的，要找经理亲自接电话。董任斌马上拿起电话听筒，相互寒暄了几句，然后言归正传。对方提出需要20吨22号螺纹钢，并要求明天送到九江工地。正好五、六天前湖口县生资公司在湖北大冶钢铁厂拖来了几十吨22号螺纹钢。因此，董任斌胸有成竹，一口应承可以满足要求，钢材的规格、数量可以满足，及时送货上门也可以满足。

可是，在遇到根本问题上就卡壳了。根本问题是什么？是价格。卖方想高一点，买方想低一点。现在，对方提出的价格，却低于湖口本地市场的价格，加之送货上门的运杂费，岂不是无利可图了吗？价格真是一根魔杖，有时叫你吃亏还高兴，有时使你盈帐还犯愁；可以使双方一下拍板成交，也可以令双方不欢而散。眼看这20吨螺纹钢的价格，象魔杖一样变幻莫测。董任斌虽说没进过高校的大门，也没有专门念过生意经，但他在物资部门多年的生涯和实践，使他变得更聪明、更理智，此时他想，常胜将军天下是没有的。何况九江中房公司是我们的老用户，有着老交情，还得以友谊为重。从购材量上来说，他们是个长期大户，眼下让点利，生意久久做下去，何愁此利不回来。他马上对着话筒斩

钉截铁地说：“好，就照你的意见办！”

坐在电话旁边的人，有的听了竟瞠目结舌。这也非怪如此，高利的生意不做，却去做微利的买卖；主动上门的买卖不干，竟去做送货上门的生意。

第二天，当销售科科长徐光辉把螺纹钢送到九江工地时，他们象得到了甘霖，感激万分。并说：“你们讲信誉，重交情，对我们帮助很大。回去一定要转告你们的领导，我们表示衷心的感谢。”

第五章 一次情感的粘贴

一天，董任斌从九江一回到公司，就马不停蹄地找着欧阳传兴商量。因为，中房九江公司主管经理刘惠民、主管副经理曹杨声当面给他提出，他们的基建项目5号楼的基脚正准备下井，假如一下雨就会淤塞，急需20吨25号螺纹钢。董任斌和欧阳传兴一合计，现在用户出现燃眉之急，我们应该竭尽全力相助。可是，仓库里无有同号螺纹钢材。“急用户之所急”，这是他们公司服务宗旨中的一句话。他俩当机立断，决定派人专程去省城采购。

这天离中秋节只有几日了，派谁去呢？欧阳传兴当仁不让，主动出马。

第二天，欧阳传兴和方晓峰奔赴省城南昌钢铁厂。到了那里一打听，厂里的25号螺纹钢也很紧缺。他们想，难道就这样两手空空回去吗？不。作为企业应把信誉视为生命，我们这次不能应付九江中房公司的急需，就失去了一次信誉，在我们友谊的桥梁上就会笼罩一层阴影，影响我们未来的交往；从个人来说，花钱费米出趟差，一无所获跑回去，这又

如何交帐。他俩心往一处想，劲往一处使，公事当私事办，启动脑勤、嘴勤、腿勤的机能，找厂长，找经理，找科长，找办事员，告艰难，诉苦楚。心诚则灵。厂里终于答应挤出20吨钢材，支援湖口。当欧阳传兴和方晓峰听到这个答复后，如释重负，压在心上的一块石头落了地。

他们办完销售手续，分两车把钢材装好，终于在中秋节头一天，送到5号楼基建工地。信誉、友谊，这情感的黏合剂把湖口县生资公司和九江中房公司之间粘贴得更紧了。

下 篇

第六章 一个对《四书》感兴趣的经理

时近中秋，在湖口这个水乡小县城，满街的店铺，一只圆圆的月饼，蕴藏着几许甜蜜。熙熙攘攘的人群，你来我往，穿梭般地交织着。提的篮，携的袋，鼓鼓囊囊。这篮里，那袋里，盛满了对长辈的尊敬和祝福，也盛满了对亲戚朋友的真诚与情意。

这时，在一家店铺里，许多熟识的顾客向这边打招呼，并说着含义不清的话：“董经理，你也有空来办过节货。”啊，原来董任斌在买货。是呀，经理也有时间亲自上店办过节货。他并不解释，也不作具体回答，让问话的人留下一个谜。

董任斌和公司工会主席张清安，还有两名职工买好东西以后，向县大礼堂方向走去。他们此行，不是一般的民间节日交往，而是送去一个领导者对下属的关心，是给一个家庭送去全公司干部、职工的嘱托。原来，湖口县生资公司通过

信息渠道了解到，湖北大冶钢铁厂自9月16日起，每吨钢材将提价50元。时间就是财富。公司得到这个消息后，立即研究决定，进钢材130吨，并决定派经营科科长梅立军和销售科科长徐光辉去进货。要抢在16日之前把这批钢材搞到手，谈何容易，加之9月11日的中秋节还得在外面过。梅立军、徐光辉两个年轻人二话没说，就愉快地接受了任务。并争分夺秒，赶到了湖北黄石。

现在，四位进行节日慰问的同志，正提着礼物向他们家走去……

走在前面的董任斌，1.7米的个儿，衣着简朴，刚步入不惑之年，头上就夹杂着根根白发。他是位性格内向的人，平时不甚爱言谈，却有一定表达能力；喜欢打肚皮官司，不声不响地一个主意就出来了；虽说文化层次不甚很高，却很爱读唐诗宋词。打扑克走象棋，也是样样在行……人生是一个魔方，每转动一次，都会出现奇迹般的效应。他自去年调到湖口县生资公司担任经理，这个效应正在出现。据说，他对《大学》、《中庸》、《论语》、《孟子》很感兴趣，不仅勤于攻读，还做了不少笔记；不仅理解原文，还想把其中的内容借用到企业管理中来。他摘录了厚厚一本笔记，内容分三个方面，一是《四书》原文，二是译文，三是企业管理借用的体会。例如：《大学》文曰：“大学之道，在明明德，在亲民，在止于至善。……”译文：大学的道理，在于净化自己光明的德性，在于用这种德性去使民众自新，还在于使人们达到善的最高境界。……这句话可以应用到企业中来，可以这么说，搞好一个单位或一个部门，关键是要有一个团结和谐、勇于进取的领导班子；还要有一个全体职工的团结，“众之所助，虽弱必强”。他认为，作为一个头头，

要以身作则，清明廉洁，团结班子成员，团结全体同志。因此，他始终如一把团结视为眼睛来保护。

先后走进梅立军、徐光辉家，送上节日礼品，董任斌还先后从口袋里摸出一只鲜红的红包，交给两位家属。这红包的价值，在现时的湖口来说，还是够分量的。不过，这红包里贮存的另一种价值，远远超过了红包本身的经济价值。古语云，月到十五分外明，每逢佳节倍思亲。本来，两位家属思念远方亲人的情意缠绵，但在她们接到单位送来的礼品和红包时，激动万分，嚅嗫地说道：“领导这么关心我们，莫说他在外面过节，就是过年，也是心甘情愿的。”

第七章 一个副经理，又一个副经理

去年，一个酷热的夏天，公司正处在进退维谷的时刻，副经理欧阳传兴接受了一个带有决策性的重大任务。可是，遇上两岁多的小孩正患病。面对着公与私的抉择，欧阳传兴有如雨天爬山，上也难下也难。按理，根据他的业务性质，出差本是家常便饭，这次上省城也不是去上青天，有什么值得徘徊。然而，小阳欢，天真活泼的小阳欢，毕竟是自己心头疼肉一块，现在得了病，怎能撒手不管。一阵激烈的思想撞击，他还是用引进120吨钢材的大道理战胜了儿女情长的小道理。他没有向公司提换人的要求，只是向爱妻歉意地作一番解释，毅然决然地踏上了通往省城之路。

太阳象一只火球在天空滚动，大地冒着烤人的热气。当欧阳传兴登上九江开往南昌的列车时，汗流浹背，挥汗如雨。待他找到座位坐好，列车开动以后，才吹进一阵阵风儿，哪怕是热风，也一身凉爽。

当热感在周身缓缓消失过后，似乎清醒了几分的脑海里，又盘旋起那未来120吨钢材的事。哪知道，这时候，他的小宝贝阳欢，正发着高烧，滚烫滚烫，真有些吓人。他爱妻看到这情景，手足无措，急得象热锅上的蚂蚁。常言道，急中生智。她默念着：“人多主意多，我还是抱到单位上去，请领导作主。”她把小阳欢一抱到公司，在家的干部、职工一下就围拢过来，问长问短，在场的董任斌马上派人陪着去医院给小阳欢看病……

在列车滚轮与铁轨发出有节奏的碰撞声中，欧阳传兴紧靠在椅背上，昏昏欲睡。这个刚步入而立之年的副经理，乍一看上去，还是一个秀气十分的小伙子。他的人生，正是到了一个黄金闪烁的季节。他搞生资工作，还可以算得是个科班出身呢。1986年，由他当时所在单位金属机电公司送去省物资学校，正儿八经地攻读了一年半业务书。毫不夸张地说，他是公司的业务“状元”，是经理的得力助手。

经过在省城的辗转，“成功”的果实终于在他面前出现。他用两个车皮为公司拖回了120吨钢材，填塞了那个面临的难以逾越的陷阱。

在省城刚一办完事的欧阳传兴，归心似箭，恨不能一脚踏到湖口。当他返回到湖口地岸，就急切地想看到小阳欢。待他风风火火赶到家里时，来不及和爱人说点什么，一下就抱起小阳欢。小阳欢看见爸爸的到来，也高兴地对着他笑起来了……

在城郊三里乡至流泗镇的柏油公路上，经常突突突地奔驰着一辆摩托。这驾驶摩托的人也是湖口县生资公司副经理杨同池。