

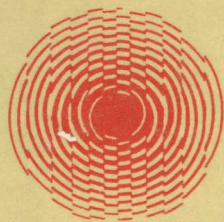
海峡文艺出版社

王榕春

风流人物

● 报告文学·特写集

● 报告文学·特写集



风流人物

● 王榕春

风 流 人 物

王 榕 春

*

海峡文艺出版社出版发行

(福州得贵巷27号)

福建省新华书店经销

福建新华印刷厂印刷

开本787×1092毫米 1/32 6.625印张 2插页 138千字

1990年12月第1版

1990年12月第1次印刷

印数: 1—1600

ISBN 7—80534—301—2

I·272(闽)/05 定价: 2.55元

2.55元



目 录

第一辑 报告文学

敢唱主角的女人.....	(3)
黄益建和“闽合通商行”.....	(9)
一个摄影家的梦.....	(15)
葛军的故事.....	(23)
撞击不碎的“金刚石”.....	(28)
海山情.....	(37)
歌星玛莉的事业.....	(53)
现代角斗士.....	(59)
“东方羚羊”刘华金.....	(86)
鹭江道上的风波.....	(73)

目 录

“第一老太” (85)

广厦魂 (95)

“蚯蚓诗人”的书店 (103)

第二辑 特写

与袁启彤谈振兴福州 (111)

陈守云二三事 (118)

海灯法师印象记 (123)

正气歌 (127)

他，从澳洲归来 (132)

把心掏给下一代 (136)

晓翠女士 (138)

窗口·猫·眼睛及其他 (143)

“比基尼”姑娘的欣与悲 (147)

配镜记 (151)

静夜思 (154)

“卡松号”罹难记 (156)

第三辑 访问记

黄亚光回忆毛泽东在苏区 (165)

罗明谈在毛泽东领导下工作 (174)

凌青笑谈外交生涯 (184)

附：在历史长河中跋涉 (205)

跋 (208)

第一辑

报告文学



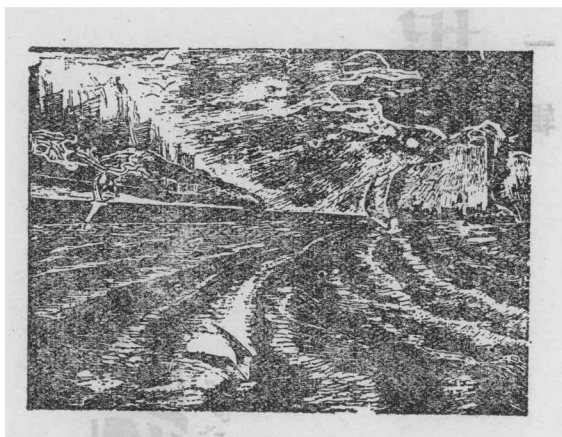
黄益建和“闽台通商行”

葛军的故事

歌星玛莉的事业

现代角斗士

“第一老太”



人，你所爱过的！

也许你，一生中再也不
会忘记。

敢唱主角的女人

福州华联商厦总经理金丽惠是省城商业界有名的企业家了。

她的成名是从福州台江百货大楼的改革开始的。1986年，她毅然离开已成功了的事业，来到新建的华联商厦任总经理。在一年半的时间里，华联商厦又以改革的大业，成为商界瞩目的新星。

1984年，福州的改革向纵深发展，市有关部门意欲在台江这块商贾云集的地方，以“台百”为商业改革的试点单位。市里有关领导问当时还是市信托贸易公司业务科科长金的丽惠：敢不敢冒冒风险？金丽惠毫不含糊地回答：“如果给我放权，包括人事权、财务权、物价权、奖惩权、经营权，我就干。半年内‘台百’上不去，我到柜台当营业员。”就这样，她走马上任了。

到“台百”的第一天，她就当众“就职演说”：“我到‘台百’来，官帽先放在办公桌上，不改变‘台百’面貌，别给我戴上。”

从此，她大刀阔斧地对“台百”的机构设置进行改革，让职工来考核干部，来个优升劣降，建立起新的干部制度。

新的干部制度建立后，金丽惠常常将自己所遇到的问题，如这批货该不该进、过时货如何妥善处理等等棘手的问题交给干部们讨论，有意无意地让他们争论甚至争吵，用她的话说叫做“挑起战争”。就在这种“战争”中，金丽惠往往捕捉到最佳的决策方案，也找到了每一个干部的闪光点。随即，在她的人事安排中，这些干部找到了自己最合适的位置。

有句俗语说得好：“一只狮子带领的一群绵羊，可以战胜一只绵羊带领的一群狮子。”金丽惠设计的这种竞争环境，就是要让“狮子”成为领班人。她鼓励大家：“要敢于唱主角。”她的这种竞争意识，带动着众多“台百”人开拓前进。

为了让“台百”职工成为“台百”的主人，让大家有幸施展才干的机会，金丽惠在职工中开展了“假如我是经理”的征文活动。就在这个活动中，福州第一家超级市场在“台百”诞生了，结婚套房用品售货服务开展了……许多新点子、新花样陆续出现。不管这些服务项目后来是否延续下去，它却显示了在竞争环境中，“台百”人的大脑机能被充分调动起来了。

金丽惠入主“台百”的第一年（1984年），“台百”营业总额和完成的税利就比1983年增长了76%和64%。1985年营业总额和税利又比上一年增长了30%和19%。金丽惠成功了，同时也出名了。她成了全国著名的改革先进人物，被评为全国“三八”红旗手，荣获省“五一”劳动奖章，连续两次评上市劳模。

时间到了1986年。一座总投资为2500万元、楼高12层的华联商厦在台江拔地而起。该由谁来主持这个商厦的工作呢？由于金丽惠在“台百”搞改革的成功，有关决策者们把眼光投到了她身上。

华联商厦，我该上！敢唱主角的金丽惠也有这个意向。这时有人提醒她，华联商厦是贷款2180万元建起来的，去了，就得承受沉重的还本付息的担子。金丽惠却认准了这是一桩更具挑战的事业。她在合约书上签下了自己的名字，把还贷任务全揽到自己名下。

金丽惠来到华联商厦，采取了一套新的用工制度，实行优化组合，层层承包。总经理提名副总经理，商场经理提名副各柜柜长，柜长挑选营业员。没人要的干部职工，送劳工科挂牌待议。

华联商厦正式营业后，金丽惠又决定将四、五楼租赁给个体户。消息传开，职工们人心惶惶，怕生意被个体户抢去。金丽惠却不忌讳这些，她喜欢的就是要有这么个竞争对手。

金丽惠把自己置身于竞争环境中，结果如何呢？华联商厦1986年和1987年，销售总额9956万元，税利601万元，各项经济指标均居全省同行业前列。

“我喜欢和有脾气、有志气的人共事。人要有脾气，有脾气才有志气，有脾气才不会盲从，才敢提意见。我不高兴‘好好先生’。好马驽脾气，我不嫌弃。企业要出色，就要有一大批有脾气的好马。”这是金丽惠的话，也是金丽惠的“选‘马’经”。

在“台百”有这么个故事：有个柜长业务能力很强，有着一股不服输的劲头，可是他又常常显得不认理，人们感到他很蛮，几位经理也都拿他没办法。

金丽惠喜欢他的锐气，有心要用他，也想帮助他改进缺点和弱点。一次，在调整干部时，金丽惠让他去当营业员。这下，他心里翻腾起来了。以往不在他眼里的“女老板”，这时才拈出了她的分量。终于，他第一次敲开金家的门。老金开门见山地问：“你是来治病？是身病，还是心病？”他说：“心病。你给我的药剂量太重了。”金丽惠乘机做了思想工作。她从个人的作用说到集体的力量，从奋发进取说到谦虚谨慎，从保持朝气说到克服傲气骄气……说得他连连点头。从此，他注意扬长避短，成了金丽惠的好帮手。

有的人说，金丽惠本人就是一匹“犟脾气的好马”。是的，金丽惠确实是个火辣辣性格的女人。她那风风火火的麻利劲，那直来直去的语言，着实使一些人头痛。瞧，一个小伙被她批得满脸羞颜，一个作家被她顶得半年不敢进店门，一个领导被她的话呛得脸红脖子粗……其实呀，这并不是完全的金丽惠。金丽惠首先是一个女人，一个有人情味、慈母心的女人。

还是在“台百”的时候。有一天，金丽惠笑盈盈地将两位职工请进经理室，捧上扎着红绸带的礼品，“祝你们生日快乐！”一位职工热泪盈眶说：“我自己都忘了这日子。”金丽惠笑着道：“你们心系企业，经理应该记着你们。”

在华联商厦，有位女职工的婆婆长期生病卧床，孩子小，而丈夫又远在贵州工作。金丽惠了解这些情况后，多次

为她跑人事部门，找市府领导，也不知磨了多少“婆婆嘴”，终于帮助这位职工解决了夫妻两地分居的问题。商厦里还有六个职工夫妻两地分居的问题，也是老金热情帮助解决的。

金丽惠办事很硬，但她却经不起人家在自己面前哭。每当人家掉眼泪，她再气、再火，也会控制起来，有时还要陪上一通好话。有人问她：“你为什么怕人家哭？”她说：“哭，是弱者的表现，人家已表明自己是弱者了，你还强人所难干嘛。这时只能劝慰开导。”

金丽惠深深爱着自己的企业，爱着自己的职工。她认为“企业为职工着想，职工为企业着想”，这是应着力创造的企业风气。

金丽惠





金丽惠

全国五一劳动奖章获得者、
全国“三八”红旗手、省劳模、省优秀企业家、福州华联商厦总经理金丽惠。在她领导下，福州华联商厦1989年商品销售总额达一亿二千三百八十八万元，利润达三百九十二万元，企业获得国务院“投入产出先进单位”、省思想政治工作先进单位、省商业先进单位等光荣称号。

黄益建和“闽台通商行”

1986年的爆竹声中，台湾同胞在大陆投资兴办的第一家企业——“闽台通商行”，在福州市开业了。记者兴致勃勃地来到新近落成的闽台通商大楼，采访了总经理黄益建先生。

他是阿原的哥哥

当我走进总经理室，只见正面墙上挂着一幅“中华人民共和国地图”。地图前面是一张办公桌，一位年青人笑微微地起身招呼我。我细细打量，他的相貌真像人们所熟悉的阿原。阿原也姓黄，莫不是他的亲戚？我向黄先生打听，原来阿原是他的弟弟，他是阿原的哥哥。黄先生比阿原年长数岁，可是看上去似乎比阿原还要秀气，还要年轻。

“您是怎样来到大陆，开办起闽台通商行的？”

听到我的问话，黄益建陷入了沉思。

“那是一年前的事情了，”黄益建用带点闽南味的口音说，“当时，弟弟益腾携妻率子飞回大陆，外界传说很多，我也担忧弟弟的处境。为了看望弟弟，了解大陆的情况，我

决定来大陆看一看。没想到，这一看激起了我要在这里干一番事业的决心……”

黄益建先生今年34岁，出生在台湾省南投县。在台中市中学就读，后来考入台北阳明山中国文化学院观光系。毕业后服兵役一年零十个月，退役后即在台北“观光饭店”工作。在台湾，黄益建的处境与地位都不错，一下子要飞往大陆，置身于陌生的人群，他和太太自然总有些不安。但思念弟弟的心切，两夫妻便绕道日本跨越海峡到大陆来了。

黄益建说，“当我来到日本，乘坐中国民航客机飞越日本海，我的心情是相当复杂的，我听过大陆广播，也听人介绍过大陆情况，却总是感到将信将疑……”

可是，当黄益建和弟弟在大陆相见时，却惊奇地发现，弟弟的笑容不减，而且比先前更具丰采。

阿原告诉他：“我要陪你好好地看一看，黄河、长江……”兄弟俩由北而南，北京、西安、上海、杭州……黄益建终于发现，长城的雄伟、西子的秀丽，同胞的亲切之情，再不是梦想中的事了。

黄益建颤抖着嘴唇告诉记者：“人不相识山水识，人不联亲（戚）家乡亲啊。我们毕竟都是炎黄子孙，对这片土地都有着本能的热爱和亲切的感情。”

由一句“俏皮话”引起的

黄家的祖籍在福建省。当兄弟俩来到福建，这里的一山一水更使他们感到亲近无比。黄益建笑着说：“我在这里的

一句俏皮话，使我‘返祖’了。”

原来，在福建游览期间，中共福建省委书记项南，中共福州市委书记袁启彤会见了他们兄弟俩。谈锋颇健的项南，使黄益建了解到八闽在中央“对外开放、对内搞活”政策的指引下，这几年有了很大变化。以创建精神文明城市三明而著称的袁启彤，介绍了福州市近年来的建设成就。全国第一家万门程控电话、大型飞机场、马尾深水良港……这一切和黄益建的所见所闻，构成了一幅富有魅力的画卷。黄益建的心里萌动着一种欲望，但在两位书记面前，他并没有说出口。直到会见结束时，项南笑微微地问：“你有什么要求吗？”

黄益建兴奋地扬起身子，对记者说：“当时，我感到非常奇怪，我们老百姓怎么能向官长提要求呢？你说是不是。”

不待我回答，黄益建接着说：“我就用开玩笑的口吻，说了一句俏皮话，我要是能回到福州做生意就好了。”

出乎黄益建意料，这句“戏言”，在两位书记那里却动起“真格儿”的了。

台胞的热诚

袁启彤回到市委，立即召集有关部门负责人研究如何帮助黄益建在福州经商。

市府决定，腾出福州最繁华的“八一七北路”的街面旧房三百多平方米，由福州房地产开发公司负责拆迁，并组织施工力量……速度之快、效率之高、安排之周密，倒使黄益建感到有些措手不及了。

未来的企业叫什么名字呢？兄弟俩颇费了一番心思。黄益建回忆道：“祖国政府从国家前途、民族利益考虑，提出海峡两岸‘三通’的主张。我，生长在台湾，祖籍在大陆，又是从商的人，应该率先响应政府的号召，为两岸通商尽力。因此，我们就考虑企业叫‘三通公司’，但又觉得叫起来不顺口。后来，想起我们是闽南人，企业叫‘闽台通商行’既有意义，又十分顺口。”

名号定了，赶快筹资金。黄益建飞回日本，他岳父、岳母一家是旅居日本的华侨。黄益建一下飞机，就向岳父详尽地介绍了祖国政府对台湾同胞的关怀，给予台湾同胞到大陆投资的种种优惠条件。老人对女婿的爱国义举十分赞赏，决定做“闽台通商行”的资金赞助人。

我国政府倡议的“三通”，台湾商人是知道的，只是由于种种原因，他们还没有行动。黄益建返回台湾，生意人中便漾开了一片喜悦。几位商人要求入股，他们不计名次，只留了一句话，“阿建，你大胆干吧！”

黄益建先生情不自禁地笑了：“他们都那么放心地让我把钱带到大陆，这说明台湾同胞是希望两岸沟通的。我的资金渐渐地增多了，够做一笔生意，自然我要做的还不是小生意，更重要的是为祖国的统一事业多少作点贡献。”由此可见黄益建并不想做一个投石问路的“过客”，而是要大鹏展翅，一越千里。

历经周折，一大笔资金筹集齐了，黄益建全家都回到大陆了。