

在商品经济海洋中 游泳的人们

湖南省人民政府财经贸易办公室

湖南

出版社

序

杨 汇 泉

《在商品经济海洋中游泳的人们》一书，介绍了近几年商业改革浪潮中涌现出来的一批先进典型。它从不同侧面生动地反映了商品流通领域的重大变化。这个变化，不仅明显地表现在经济活了、市场供应丰富了、人们买卖方便了等这些有形的方面，而且更重要的是在于人们观念的改变，结束了市场长期停滞与封闭的局面，开辟了社会主义商业新的历史发展时期。

商业从旧社会的“重农抑商”到近三十年来“左”的思想指导下的“无流通论”，从世俗“无商不奸”的偏见到对“弃农经商”的批判，无不象一具具无形的枷锁，禁锢着人们的头脑，压抑着商业的发展。也把马克思的“商品生产以流通为前提”的基本理论搞得支离破碎，从而使许多人“谈商色变”。党的十一届三中全会后，改革开放的春风吹遍了神州大地，商业这棵枯树才发出了新枝。十年改革，由于商业突破了一个“统”字，才发展了多渠道流通，冲破了地区封锁，开展了物资的横向交流，建立了市场体系，初步形成今天商品流通的新格局。这是经历了多么曲折、复杂、艰难的历程啊！对于在这一巨大变革中迎着风浪奋力拼搏于商品经济海洋中的勇士——新型的商业企业家、他们勇于开拓的精神、高超的经营艺术、

卓有成效的建树，我们怎不油然而生敬意，并为之书写一篇新的《货殖列传》呢？！

现在，我们的改革已到了关键时刻。改革的大潮，必将促进商品经济的大发展，流通领域也将会出现更加生气蓬勃的景象。市场的魅力，吸引着广大企业家的目光。作为沟通工业与农业、生产与消费、城市与乡村桥梁的商业，路将越拓越宽，越走越长。这就给商业的发展带来了新的机遇。客观的必然，将出现新的商业经营阶层。因此，具有战略眼光的有识之士，应该把握机遇，审时度势，开拓进取，服务于生产和消费，为建立社会主义商品经济的新秩序而建功立业，使历史上被视为“末业”的商业焕发出更加灿烂的光彩！

我衷心向国营、集体、私营、个体商界人士推荐这本书。你们读过之后，一定会从中受到深刻的启迪，为你们事业的成功提供一些有益的借鉴。

目 录

序.....	杨汇泉
一个大刀阔斧的商业企业家	
——记罗履荣“三个效应”经营法.....	熊赤泉 (1)
罗明照和他的“摸摸商店”.....	石国仕 赵建梅 (7)
“五一”魂	
——记长沙市五一文化用品商场经理唐山	
.....	尚长弓 (17)
农田里长出的凌云松.....	傅国帆 (27)
湘北人创业记	
——湖南湘北工贸总公司创业记事.....	夏 下 (37)
周经理和他的企业.....	何立伟 (47)
肠衣缘	
——记宁乡肠衣厂厂长肖炎清.....	夏雨时 (55)
美如梦 甜如蜜	
——舒师蕴的路.....	王雪芝 (63)
温柔的角斗士.....	彭见明 (74)
两位“老总”.....	周全胜 傅云山 何文纪 (82)
果香万里飘.....	蔡 帆 (90)
走向大世界	
——杨先群带领村民经商记.....	莫西岩 程金美 (99)

奇峰异彩

- 记青年企业家李德良……………周小君 (108)

冲浪三部曲

- 记常德肉联厂厂长刘正明……………张作臣 (117)

山旌旌里走出的女能人

- 桑植村妇明金花吉首创业记

- ……贾明皆 张晓宇 (126)

- 自信自强意识的闪光……………刘少康 伍经建 (136)

潜能的释放

- 私营企业家李晓东的成功之路……………周小君 (143)

- 刘照乙的生意经……………周向明 (152)

- 廖大生的“回天术”……………尚本然 (161)

- “夜郎国”里新商人……………刘梅 (169)

攻玉且用他山石

- 湘潭市饲料公司彭正勋经营纪实……………傅国帆 (177)

湘竹搭起致富桥

- 记耒阳竹器企业家陆元甫…包子华 陈平荣 (185)

面对冲击波

- 来自邵东县供销社的报告…唐耀俊 秦建良 (192)

- “哥们头”成了特殊经商里手……………夏下 (200)

一个称雄于深圳粮油市场的“小霸主”

- 深圳市深郡粮油综合贸易公司创业记

- ……曾人影 (208)

- 弄潮人……………黎志宏 周舟 (214)

步履轻快 脚印深沉

- 记衡阳百货站经理王辉……………周命生 (222)

胡卫平的彩色世界·····	张思京 黄衍球 张晓洪	(231)
把“泥饭碗”变成“金饭碗”的经理·····	张志军	(237)
周长生治理“空壳社”·····	丑 戈	(245)
淳老闯深圳·····	禹河下	(252)
黄明辉省城创业记·····	徐洪列 熊赤泉	(258)
洪耀才开店·····	张志军	(265)
筑起锦都大厦的人·····	张晓宇	(271)
周光明的“应变术”·····	张卓琳	(278)
湘潭布市的开拓者·····	赵建梅 傅国帆	(283)
后记·····		(289)

一个大刀阔斧的商业企业家

——记罗履荣“三个效应”经营法

熊 赤 泉

改革开放的热潮，推动着社会主义商品经济蓬勃发展，也孕育了成千上万富有创造力的新型企业家。这些企业家，各具风格，有的坚韧周密，有的豪放粗犷。湖南省五交化公司罗履荣，属于后一种类型。他大刀阔斧，天马行空，气势磅礴。他带领职工实行他的经营方法，使省五交化公司从危难转向兴旺，办经济实体三年来，为国家创造1700多万元税利；同时，使公司200多名富余人员得到妥善安置，并且创利290万元；还为全省的五交化商业和工业的发展作出了重要贡献。有人把他的经营方法归纳为“三个效应”——“蛛网效应、鱼水效应、雪球效应”，这虽然不尽准确全面，但却反映了他经营风格的主要特征。

“蛛网效应”的实现

会议室里，空气十分沉闷。

这还是1977年10月的一天。湖南省五交化公司的负责干部和上级派来的工作组聚在一起开会。

面对地方产品生产收购比例失调，库存大量积压，国民经济调整中对生产建设用的五交化商品需求量大大减少，购销两

头受卡的局面，大家感到束手无策。

一阵生意难做的议论。

一阵“回天乏术”的叹息。

接着便是沉默。

其实不是沉默，而大家都是希望有人发表高见。

终于有人发言了，他就是当时的工作组成员罗履荣。他说：“国民经济经过调整后，必将出现一个经济建设的新高潮，只要我们振奋精神，认真研究客观现实，采取正确的决策，就能使企业从困境中解脱出来”。

谁知道这一席话，就成了他主持省五交化公司的“自荐书”。不久，这位在肉食系统工作了24年的“软”公司干部，却新任了这个“硬”公司经理。

罗履荣一上任，心里是有点紧张的，五交化公司经营五金、交电、家电、化工四大类商品，约2万多个品种规格，大至彩电、冰箱，小到合页、插销，技术性强，专业知识要求高，可自己是个门外汉。但是，他又坚信，只要在技术专业方面刻苦学习，着重在经营决策上用气力，充分发挥自己有经营实践和没有成规、框框的优势，就能由外行变内行，开拓创新。

为了由外行变内行，掌握第一手材料，他首先召开各种座谈会，查看几年来的帐目，到仓库察看库存商品……

接着，他将了解到的情况认真进行分析研究：干部职工的意见、连续几年的效益、商品的结构、经营方法以至政策、体制……都一一进行反复的思索。

从错综复杂的情况中，他终于理出了一个线头来，这就是：五交化公司目前最大的缺陷，就是下面的“腿短”，绝大多数市县没有五交化的专业机构，没人专门做这行生意，所

以经营受到局限。

为了改变这种局面，在一次会议上，罗履荣郑重宣布：“哪个县成立五交化专业公司，省公司拨给1万元开办费，批给80辆上海名牌自行车、10吨铁丝、10吨元钉。”

这一招真灵！1979年，全省就新建了县公司61个，1980年和1981年又续建了10个，加上原来的10个，共计81个。

县公司建起来了，罗履荣还不满足，他又把眼光盯在更为广阔的农村市场上，在全省基层供销社建起了2100多个经营五交化商品的专卖店或专柜。就这样，五交化的经营机构，就象蛛网似的布满全省城乡。

省五交化公司的“腿”长了，结果如何？请看一组全省五交化系统经营实绩：1978年，收购地产品2.5亿元，国内销售3.5亿元；利润额1940万元；1981年，收购地产品2.9亿元，国内销售5亿元，利润额2740万元；1987年，收购地产品7.9亿元，国内销售11.3亿元，利润额5697万元。

商业的数据是最有说服力的，罗履荣的“蛛网效应”得到了实现。

“鱼水效应”的争议

在商业往来中，常常有厂家送货上门，而送上门的货，又往往不是紧俏商品。面对这一现象，罗履荣又思考开了。他熟悉肉食行业，肉食部门与农村生猪生产是鱼水关系，五交化公司与生产厂家的关系不也是这样么？

于是，他多次组织公司的干部开展“假如我是工厂厂长”的专题讨论，对大家说：“社会主义商业，就要有社会主义商业的风度。办企业无疑是要赚钱，但有时也要赔一点，赔是为

了更多地、更长久地赚。”

他不光是口里这么说，而是切实这么做了。

为了支持衡阳自行车厂上马，开始，他以每辆自行车140元的价格向工厂收购，而以每辆100元销出，每辆净贴40元。继而卖120元，净贴20元。后来按出厂价卖出，贴费用。最后加百分之五至六的费用卖出，获取微利。几年时间，他的公司为衡阳自行车厂共贴180多万元。但是，这个地产品却逐步打开了销路，工厂得到了发展。

谁只要到涟源钢丝钳厂提及罗履荣，厂里的干部职工都会异口同声赞扬他胸怀广，眼光远。原来这个年产30万把钢丝钳的集体工厂，曾一度因产品质量问题濒临绝境。罗履荣见此情况，感到问题严重，国家将受损失，就连全厂200多名干部工人的工资也无着落。于是，他在库存80万把而年销量仅60万把的情况下，每年为工厂排产30万把，按出厂价格每把1.8元收购，而将公司原有库存的产品每把降价1元销售，并帮助工厂整顿，提高产品质量。这个工厂终于被救活了。他们的产品已远销10多个国家。

“生产厂家有困难，只要可能，就要大力帮助，对工厂的大宗商品，只要数量可以满足，质量又合乎要求，价格又比较合理，就要收购，为之推销。”罗履荣的这一观点，曾被一家颇有名气的报纸指名批评是“保护落后”。但罗履荣理直气壮地说：“我支持本地发展生产，错在哪里？”。

还是让事实来评断吧：在国民经济调整的几年中，由于各级五交化公司积极扶持和推销产品，全省生产五交化产品的工厂不但没有减少，反而由400家发展到590家，品种由500多个发展到700多个。生产的发展，又为商业提供了大量货源，使

商业扩大了销售，增加了利润。

“雪球效应”的持续

早在1984年，长沙市出现了第一家与外省联营的门市部，经营广东省珠海市的电器产品。这是罗履荣开创的，由珠海市投资20万元，将省公司临街的车库改建的。

这种联营，也叫横向联合，在现在看来，已毫无稀奇，可在当时，却要有第一个吃螃蟹的勇气。有人说：“这是让外地人来占领本地市场，赚本地的钱，不应搞。”老罗说：“珠海人来这里赚了钱，我们赚得更多。更重要的是，打破旧的批发体制是不可逆转的大趋势，今后要把生意做大、做活、做出高效益，就必须打破地区、部门、所有制的界限，象滚雪球一样联合起来，形成大势力，这样就风吹不化，雨打不溶，经得起市场竞争的考验。”

请注意：这是1984年夏天，而国务院发布《进一步推行横向经济联合若干问题的规定》是1986年3月23日。

接着罗履荣又“滚”出了一连串的“雪球”。

由他担任董事长的省内工商一体的“湖南韶峰电器经营集团”成立了。这个集团集电视机厂、电子器材公司、广播电视公司、省五交化公司、长沙交电站五家为一体，从原材料供应、产品生产、销售到售后维修服务，形成了“一条龙”的紧密型经营集团，有效地协调了产供销的各种矛盾，大大增加了产品在市场上的竞争能力，仅1987年，这个集团销售的韶峰电视机，就达19万台。

又由他担任董事长的“湖南松鹤自行车经营集团公司”成立了。松鹤自行车在全国名牌自行车提价，自行车行业挂靠名

牌厂并当其龙尾的风潮中，曾一度去上海商谈挂牌问题，罗履荣极力劝阻，他说：提高产品质量才是根本出路，换个牌子不能解决实质问题，他主张狠抓质量，创自己的名牌，稳住价格，打开销路。联营集团公司成立后，力量更大了，松鹤自行车上得很快，公司年销售量达60万辆。厂里的同志都高兴地说：幸亏没去当“龙尾”，当个“龙头”多畅快！

罗履荣今年58岁了，这正是美国石油大王哈默想隐退而又重新奋起时的年龄。老罗没有隐退的情绪，他还是那样坚定、执著、雄心勃勃。他还在不断地“滚雪球”，成果一个接一个。

他发起成立了“中南五交化股份有限公司”，担任了副董事长，把生意做到中南五省。

他兼任了全国友华经济贸易联合体的理事长，打开了外币、侨汇物资供应的新渠道。

1988年7月，他担任了由省五交化、百货、纺织、友华服务、工矿民贸公司组成的湖南省国营商业批发总公司经理，发展了全省首屈一指的大型商业批发集团。

眼下，他又紧紧盯住了国际市场，正在与省进出口总公司五金机电产品公司联合筹建“湖南省五交化国际贸易公司”，跻身国际商品大流通行列。他要利用外贸的进出口权，把湖南的产品推向国际市场，把国外市场更多的商品引进湖南市场。

罗履荣，好个大刀阔斧的企业家！

罗明照和他的“摸摸商店”

石国仕 赵建梅

他的眼前，永远是一无所有了，没有太阳，没有月亮，更没有使人心醉的青山绿水。然而，他依靠自己的双手，把握了时代的脉搏，摸出了一个五彩缤纷的小世界，摸着了自己希望之所在。

他叫罗明照，44岁，家住湘潭市郊区板塘乡新华村。他降生人间的时候，父母因他的眼睛特别明亮，就给他起了“明照”这个名字，可天有不测风云，明照3岁时左眼因病失明，到了1961年，右眼被一个出身富农的孩子无意中戳瞎了。

可他万万没有想到，他那偶然被戳瞎的右眼却成了活生生的阶级斗争的活教材。在以后的十多年中，他凭着朴素而又被愚弄了的阶级感情和惊人的毅力，拼命地工作着。他当过大队团支部书记、贫协委员、生产队贫协组长、政治队长；十年动乱中，他当过造反司令；割资本主义尾巴非常彻底，且六亲不认，派人抬走了亲伯伯的“千年屋”，指使人在堂叔家掘地三尺搜金银，把本生产队的人搞得怨声载道。他被人推上各种政治舞台，到处作报告，只要他点着七尺竹杆走向讲台，就会掌声雷动，满堂生辉。

他作了人生最艰难的努力，然而却遭受了人生最痛苦的失望。

1981年，农村实行联产承包责任制，对身强力壮的人来说，是一件特大的喜事，但对罗明照这样双目失明的人，其困难和痛苦就可想而知了。犁田耙地，育苗插秧，他干得哪一样呢？然而更使他痛苦的是，村民们对这位昔日红极一时的“革命派”，并不同情，甚至有些幸灾乐祸。分给他的田没有人作，“五保粮”也没有人给他报。罗明照在人生的道路上，面临着严峻的考验。

自尊心是人的灵魂中最伟大的杠杆。

难道我真的成了社会的累赘？难道我今后的日子就是这样伸着手向人们乞讨？向国家领取救济金？不！我要自食其力！！

他不愿学算命，不愿当乞丐，不愿吃五保。他首先想到的是在福利厂工作。可是，当他把盖有十几个公章，签有十几个同意的报告送到福利厂时，他得到的答复是：“你是农村户口，农村中盲聋哑多的是，我们包不了！”

他想到了养鸡，可是，喂了半个月，买来的20只鸡只剩下8只。他又去养兔子，可上山割草时，不小心掉进了山沟里。他编过草鞋，可八十年代的今天，谁又会再去穿那玩意儿呢？

难啊！谋生难，一个瞎子谋生又谈何容易！

强大的危机感，可以产生强大的突破力。渴望生存的人总是能够在茫茫的沙漠深处找到水草青青的绿洲的。

于是，他做起了经商的梦！

这是金色的梦，也是惊险的梦，迷离的梦。

1982年初，当他把要求办代销店的申请报告递给乡政府工商协管员老陈同志时，老陈哈哈大笑：“老罗呀！做生意可不

是小孩荡秋千，藏猫猫耍耍，做生意要眼观六路，耳听八方，要懂信贷、资金流通、财务管理、商品行情……这些你会吗？”

“不会。”

“不会还想做生意？你不是寻时背、寻碰鬼吗？还有，你识字吗？识钱、识秤、识货吗……”

“不会可以学嘛。”

“看不见怎么学？”

“用手摸嘛。人不可貌相，海水不可斗量。人分三、六、九等，木分桦、柏、杨，猴子里头还出了个孙大圣呢！实践是检验真理的唯一标准，你让我试一试，摸一摸吧。”

“哈哈！摸一摸，那你就办个摸摸商店吧！”

这本是一句带讥讽意思的话，但罗明照反而高兴了：

“好！好！你这个名字取得好！”

几经周折，他终于办好了营业执照。于是在家门口挂起了“摸摸小卖店”的招牌。

他把住房腾出半间，卸下门板当柜台，请木工把立柜改成货架。

本钱：两只兔子，八只鸡婆，十二个鸡蛋。

千里之行，就这样从他的脚下一步一步地开始了。

开市大吉——第一天营业，他竟获得了三角八分钱的利润。三角八，对他来说已经不少了。这个数，正好是他过去每月出卖稻糠的钱数，一天等于一个月，他能不高兴吗？

但是，盲人经商并不是那么一帆风顺的，一个又一个拦路虎横在他的面前。

首先碰到的是识钱难关。少数顾客欺他看不见，付款时拿着一角说二角，一元说二元，甚至用白纸充钞票，混水摸鱼，

骗走了货物。

“难道就此收摊不成？不行！世上无难事，只怕有心人。我不是叫摸摸店吗？那就练练摸摸功吧！”

于是，他找来一分到十元的各种面值的钞票和各式各样的纸张，一有时间就摸来摸去。

摸呀摸，一天两天，三天五天……

长短、宽窄、韧度、厚度、光滑度，无一不成了他摸出各种票面价值的特征。

摸，是他的基本功。但光靠摸还不足以使他在经商的海洋中遨游。从几个上当受骗的案子里，他掌握了作案者的心里活动。一般来说，混水摸鱼的人作案时往往作贼心虚，大都选在没有第三者的时机，开始不急，一把“钱”交给他时就急了，“快点拿货，我还有急事去呢！”越是在这种情况下，他就越小心谨慎。你越急，他就越慢，基本功加心理学，使他抓住了一个又一个的骗子。抓住了，对不起，上派出所或找你单位领导评理去。

识秤，又是一大难关。

他请衡器店特意设计了一杆秤星凸出来的“摸摸秤”。

敏锐的触摸加聪慧的智慧，终于使罗明照闯过了经商的难关。乡里放电影，人山人海，他也去卖货。为应付拥挤混乱场面，他在家就把瓜子糖块包好了，价格不一的香烟按固定顺序摆好了，销售时，拿货基本上是机械操作。不管天气多么炎热，他总是穿着三件有四个口袋的衣服，各种票面价值的钞票分装在不同的口袋里。因而不管多忙，售货也不会出现什么差错。

随着时间的推移和经验的积累，他懂得了批零差、地区

差、时间差对经营效益的作用。他想去工厂直接进货了。

当时“常德”香烟在当地非常紧俏，他决定亲自去常德烟厂联系。他想法筹措到了一千多元现金，几经周折，很快摸到了常德市烟草公司批发部。但是，他还没进门就被挡住了：

“去！去！这里是批发部，没人要你算八字。”

“同志，行行好，给口水喝吧！”

一位女工作人员给他倒了杯开水，他拉着陪他同行的女儿不声不响地坐在柜台外的屋角里，慢慢地喝着，静听着顾客们和批发人员的交谈……

三个钟头过去了，批发人员站起身来准备下班，发现他仍坐在屋里：“你怎么还没走？”

他陪着笑脸迎上去，“同志，我是来调货的，你们刚才太忙，就没有来打扰。”说着，他把营业执照和介绍信递了过去。

批发人员怔住了：“你也是做生意的？！”

“那还有假，执照上不是贴着我的照片吗？”

“你带钱了吗？”批发人员仍不相信。

“看你说的，来调货，怎么会不带钱呢？”

他脱去破烂不堪的外衣，从贴胸的里衣内掏出了一大叠现金。

顿时，批发人员一个个目瞪口呆。办公室里响起了一片“啧啧”声。

当他第二天赶到湘潭时，十三箱紧俏的香烟已在码头上等他。

前后只用了6天，这么多紧俏烟便到家了。人们震惊了：“罗瞎子，本事真大！”