

新时期建设者丛书

男子汉的风采



山东文艺出版社

男子汉的风采

宋金殿 王 琳

山东文艺出版社

一九八八年·济南

男子汉的风采

宋金殿 王琳

*

山东文艺出版社出版

《济南经九路胜利大街》

山东省新华书店发行 山东新华印刷厂临沂厂印刷

*

850×1168毫米32开本 11.125印张 247千字

1988年4月第1版 1988年4月第1次印刷

印数1—16,521

ISBN 7—5329—0137—8/I·119

定价 2.90 元

目 录

没有硝烟的战场·····	(1)
人生,一支母亲的歌·····	(23)
追逐阳光的人们·····	(56)
男子汉的风采·····	(78)
泥土的色彩 ·····	(104)
无影碑 ·····	(125)
报春的使者 ·····	(152)
沉重的旅途 ·····	(167)
火红的枫叶 ·····	(189)
蒙山情 潘峰恋 ·····	(216)
离港之舟 ·····	(242)
汤河情 ·····	(267)
临时工 ·····	(292)
塑造意志的时刻 ·····	(311)
多梦时节 ·····	(315)
建设企业城的人们 ·····	(329)

没有硝烟的战场

大家并肩走，谁也不留神谁，但是，你要越前了几步，就会有人看你的脚后跟。

——一位经理的话

战争，将勇士们送上战场。战场上的军人意味着勇猛、顽强、果敢、彪悍以及胜利和死亡。然而，一阵阵班师回营的号声，在沉寂的旷野响起时，有些军人解甲归田了。军人们失去了战场，就象猛狮失去了森林，失去了抖擞的威仪。随着中国军队大裁军，一批批戎马生涯十几年甚至几十年的军人，弹落了满身硝烟，离开熟悉的军营，告别生死与共的战友，他们脱去军帽，很不习惯地相互作揖致意，走进了纷繁的社会，各奔东西了。

一、“布票”和“军管会”的年代， 这些“老转”经历过

南去的列车在早春的一个傍晚飞驰着，打破了黄昏的沉寂。

熙熙攘攘的人们，挤在龌龊的车厢里。

“深圳。”坐在窗边的两个人正在谈论着那座在中国绝顶

诱人的城。

年龄大的，精瘦，个儿不高，浑身溢出一股劲；年龄小的，十分英俊，且机警灵敏。

虽然这两个人西装革履，但细心人从他俩的坐相、走姿以及爽快的笑声里，能猜到这是一对正统的行伍人。但细细听他俩对话，又觉得他们是地道的商人。

李光法，就是年长的那一位，四十五岁，真正的军人，也是真正的商人。他性格开朗，脾气有些急，是位硬梆梆的汉子。从部队回地方，正赶上商品流通决堤，时代将这位弄潮儿推到临沂地区百货站第一把交椅上。有人说军队转业的都姓“副”，李光法却姓了“正”。在他眼里职位是无所谓的，但他却视之作为一种荣誉。军人是十分珍惜荣誉的。他在脱去戎装的时候，就有一个清晰的远见：军人在任何时代，在所有战场上都可以出类拔萃，并造福人类。然而，在商品流通舞台上，“军转”的角色只是一个蠕动于母体的婴儿。李光法深深地认识到这一点。他需要闪电般地坠地，然后迅速地生长。他需要用清醒的头脑，去接受新知识，处理眼花缭乱的信息，并淋漓尽致地展示慑人心魄的“丘八”气。

李光法吞了一口白开水，手指急促地敲打着车窗。

那位青年，点燃了一支“万宝路”。浓眉下的大眼，炯炯有神。他也当过兵，现在却是一个现代派商人。列车走出大山，进入秀丽的田野。

这是一次使命严峻的南下。

1984年10月1日，临沂地区纺织品采购供应站正式成立，这块营盘是从百货站分兵挂起的大旗。

百货当然热门，纺织品却正值全国性萧条。山东省十三家

这样的二级批发企业，亏损的有十一家。新站建立，仅设三个专业科，已有一个亏损了一万元之多。

纺织站呱呱落地就被逼入谷底。

李光法不心虚，他几位志同道合的战友——

党委书记许广海，一位久经沙场的老兵，十分豁达、开明，也十分坚强。

林祥瑞，在深山里当大兵时，干过后勤工作。经商应该充“行家”。

孙德宪，看样子不象是军人，其实在部队里是位能呼风唤雨的团级干部。

军事教官出身的副经理王四钦，讲起进攻与防御可谓唇枪舌剑，颇有一番见地。

这应该是一个带兵打仗的领导班子。满腹兵法的帅才玩经商，特别是弄纺织品，似乎风马牛不相及，也近乎强人所难了。

这是一个企业，有一个要吃饭、要穿衣的职工群。难怪有些老行家怀念起靠布票供销布料的“黄金”岁月。也有人说：“就是不相信你这个军管会。”

“布票”和“军管会”的年代，这些“老转”经历过，他们蔑视那个年代。在职工怀疑、焦虑的目光里，这个冬季似乎特别漫长……

究竟如何冲出谷底，老兵们沉思了。在会议室里，李光法侃侃而谈。许光海在补充着，有时还反诘两句。林祥瑞的头脑周密，说话不多却掷地有声。在他们之中还坐着一位年轻的副经理，只有二十八岁，叫徐在亮，血气方刚。企业的命运也是这几位领导者的命运。他们在酝酿着救活纺织站的良策。虽然他们争论得有些火药味，但还是定了几套方案……这次南下就是

为方案找“证据”的。

车窗外，早醒的山上晨雾缭绕。

深圳，空旷而又忙碌的城市。据说这儿成功的企业家，百分之六十是当过兵的。深圳模式，适应于军人出身的企业家。军人的遗传基因——魄力和机智，恰恰是深圳要素。

沂蒙山区与深圳巨大的差距，险些使这两位远道而来的山里人失去了信心。然而，当他俩急匆匆敲开一家企业的大门时，信心慢慢地来了。

这是一家颇有气派的企业，与他们同型的二级批发企业。经理又矮又胖，是位很精明的南方商人。他十分热情，又有些自负。

经理慢腾腾地吸着烟，急呼呼地讲着话。他只知道坐在面前的是老区来的、行伍出身的商人。一、二、三、四、五……

李光法有些按捺不住了。这位经理讲的，他不但能讲，而且已实践过……

突然，经理问：“你们有多大规模的零售部？”

李光法心里一怔，摇了摇头。

“零售，是我们商业流通过程的终端，是我们搞批发的信息窗。换句话说，零售是金钱，更是钱眼儿！”这位经理尽量使语句慢一点。

经理的话刚一落地，李光法猛地站了起来，使劲同经理握了握手，告辞了。他性情急火，带着青年人上街了。

他轻轻地哼着军歌，一家商店都不情愿漏掉。他的话突然多起来，忽然想起在部队时的一个风趣的小插曲，于是讲给年轻人听，自己也哈哈笑了起来。

年轻人神情格外专注，商品陈列、橱窗广告，他留心记进

了脑里。

“我们建个商场吧。”年轻人试探着建议。

李光法泰然自若地笑了笑。建一流的商场，使批发、零售合而为一；办综合企业……正是在那间窄挤的会议室里，几个人争议后定的方案之一。他找到了“证据”，这就是时务。他从容地说：“等待时机。同老许、老林他们再合计一下，建商场只是第一步。我们要在沂蒙山组织集团式的多军种部队，设计一次象样的战役。速度，要超越深圳！另外，我们沂蒙山人的眼光要更深远些。不仅要挣钱，更要促成沂蒙山的腾飞。”

华灯初上，街上很宁静，只有来来往往的汽车轮胎摩擦地面“吱吱”作响。突然，一辆小轿车从他俩身旁飞驶而过，几乎碰到了肩头……

他俩虚惊一场。

二、在控告声中，这些老兵拉开了战争的序幕

许广海已是五十五岁的人了，身体有些胖，很不善辞令，象老大哥一样沉稳。他轻轻推开李光法办公室的门，没说一句话就落座了。

刚好，林祥瑞、王四钦他们都在。

房间里异常沉闷，王四钦顺手打开了窗子。一股轻和的风吹了进来。

从他们的神情来看，毫无疑问，眼下遇到的问题决不是纺织品市场上的搏斗。竞争，带给这些“好战”分子的是紧张和喜悦，决不是一番苦闷。

043672

他们被人家上告了！他们要干事业，并不怕骂，不怕闹，但是对莫名其妙的控告却感到十分棘手。这次告他们的“罪状”，是因为用了几个有用的人才。

这些带过兵的人深深懂得，一支队伍没有好的指挥员，就会全军覆没。搞企业跟打仗一样，没有精明强悍的经营管理者，是不能取胜的。刚建站时，李光法就对同僚们说：“咱们几个‘老转’就是浑身是铁，能打几个钉？要铁打营盘，就必须招兵买马。”

军事教官出身的王四钦就是人才。几个不眠之夜之后，李光法、许广海、林祥瑞终于拍板了。王四钦高高的个儿，冷峻的面孔使人感到军人的威严。从十八岁入伍他就一直扛枪，半自动步枪、轻机枪、重机枪、手枪……他恋上了枪，有志做一名出色的军人，结果成了神射手，在北京军区他是射击第四名，1975年代表北京军区参加全军射击比赛，成绩优异，成了北京军区的射击教练，再后被石家庄高级步校看中，做了一名射击教官。神差鬼使，他转换了靶位，被经济领域迷住了。转业后，着了迷似的学业务，一块布到他手里，用手搓一下，再看上两眼，就侃侃说出涤占多少，毛占多少，棉占多少。令开过纺织商号的老行家咋舌。而且办起事来有板有眼，干副经理应该说对茬，有人却嫉妒。

解放前就经商的退休职工张玉桐，谈起商业经，象是长了四个脑袋，八只眼睛。说起管理，也象吃葡萄一样，一张口就是一串。李光法、许广海只要一提起这位老同志，就会有人翻起陈谷老糠，数算他的历史。林祥瑞有一次明确地说：“人家的历史问题，组织上都已搞清楚了。”接着就有人大摇其头：“新班子太幼稚！”让一位退休的职工干综合科长，似乎不合情

理，但对事业有利。人家干了四十多年了，还不愿“出山”呢，李光法急了，三顾茅庐，苦口婆心。张玉桐的心也是肉长的，说：“看你们是干大事业的人，我再卖卖老。”这样的人挑大梁，自然给庸俗者留下了说话的把柄。

才二十岁的陈德松，在家里还时常淘气，妈妈从没把他当大人，“老转”们却挺尊重他。这小伙子对帐目有灵性，他没有市俗气。二十岁的财务科副科长，也惹恼了一些人。

自然，有些平庸的——有能无力者，有力无能者，无能无力者……一张“军令”，下台了。

动真的了！

针织科一年亏损四万多元，霍宝德这位风风火火的科长坐不住了，把全科人员往外请，北上、南下、跑西北、闯关东，深入远销。他的家成了一年难住几回的“旅馆”了。“旅馆”里有一位七十多岁的老母亲，还有两个孩子。一次，在南下途中路过临沂，回家一看少了一个孩子。怎么回事？原来，孩子病重住进医院了。按常情说他该在家住上一夜，但霍宝德到医院看了一眼孩子，又风尘仆仆，踏上了购货的征程。“蜜月”谁都说短，针织科的青年结婚，却硬说长。一位青年结婚，只在家过三五天，就开拔了，让新娘空守洞房。这是人的一种精神，在这种精神后面针织科不到四个月就扭亏盈余二万元。现在，年销售额四千万元，年利润一百万元！他们小小的一个科赶上了一般二级站的水平。

刚刚度过这个多雪的冬天，就有人告状了。

屋里已灌满了风。一阵沉默后，林祥瑞这位爽快人发话了：“什么事不干，什么人也不得罪，就不会有状子。回家抱孩子说不上老婆还要刺巴两句呢。”说完，他笑了笑。

“只要我们严格遵守党纪国法，时时记住党员的义务，就任人告去吧。他不告，说明我们工作没成效。”许广海经过一番思考，从容了许多。

李光法有些激动了，他用手习惯地摸了摸脑门，眨了眨眼，说：“象这样没有原则的上告，今后还会更多更狠。”他的话有远见，因为他们要在全中国争一流。

临沂，座落在沂蒙山区的边缘地带，长期的闭塞、落后和贫穷慢慢地吞噬了临沂人的自尊心。改革的浪潮已经拍打着岸边，种种迹象表明，这片土地已在缓慢地苏醒。率先起飞是艰难的，但却是十分必要的。临沂需要经济振兴，更需要社会震动。老兵们要触动一下那根社会神经。

“精简、合理、高效”。在内部，进行机构调整，把原来三个专业科，分成十二个专业科。内部独立核算，外部独立经营，放权给你，坚决不做婆婆。只要国家政策允许，资金使用、商品定价、商品处理，站里统统不管。似乎一盘散沙，其实人人头上套着指标，实行“达标分档浮动升级奖励”。好家伙，有向上浮动的，两次就定一级；也有不动的，甚至掉级的。什么是主人精神？干国家的活，比自家的还细致；人人想方设法使好手中的权。起码，积极性调动起来了。

各专业科竞争起来了，争得都眼红了。科长的压力不在那点钱上，要对得起科里的职工。科里要多少人，要谁，科长嘴大一人说了算。到年底有的科每人奖金八百多，有的科一个季度每人分文没有。科长们常年在外跑，回来不敢休息一天。有人说，纺织站科长的老婆，再温顺的也得同男人吵架。

纺织站有一支声势浩大的采购队伍，遍布全国各地。这一百多人的采购兵，一手抓货源，一手抓信息，全是些业务骨

干。

十月的芜湖市，天空如镜。全国纺织品定货会上，各家好手争相抛货进货。一条重要信息发往临沂：全国各地削价推销中长布，各家膘着膀子倾销。

李光法、林祥瑞、王四钦连夜交换了意见，调动各种信息渠道，“会诊”这一重要情报。

归纳、判断……

①国家近期将控制中长纱进口，

②生产中长布的好多厂家在转产，

③最新消息：价格已从每米九元跌到五元，

④广大农民，特别是沂蒙山区的农民仍然对中长布热手！

……

“进！”李光发当机立断。

立刻，芜湖的纺织品会上，临沂纺织品站的采购员们，疯狂地购进没有一家愿意要的中长布。十万元，二十万元……一百万元，中长布源源不断地记在临沂站的帐下。二百万元，二百五十万元……全国各地的同行都认为临沂人真的疯了，也有人在沉思了。三百万元！

三百万元的中长布，一个月就被临沂纺织站销空了。

象这样捕捉作战良机，主动出击的漂亮仗，他们接二连三地打。

李光法在一个炎热的夏季，一口气就转了八个省市，走了二十一家商业批发单位，三十七家厂子。

在告声中，这伙老兵拉开了战争的序幕。

1986年商业销售额达到一万三千三百七十八万元，突破亿元大关，实现利税二百一十六万元，比没人告状的1984年增长

十七点二倍。这是一个惊人的速度，军人们说是迫击炮的速度。商品购进、销售，利税增长幅度，资金周转速度分别列全省、全国同行业之首。

在沂蒙山里，纺织站孕育了一个重大的突破。“争先意识”，军人们得天独厚，但决不是军人的专利。人们的意识，正悄悄地进行着一场革命。优质化、多品种、变化快、小批量的零售业较批发已越来越显示出威力。

夏天的雨，来得特别急、特别猛。雨水从没关闭的窗户灌进屋里。李光法静静地坐在屋内，毫不理会雷声和雨水。他在回顾同年轻人南下的情景。“换句话说，零售是金钱，更是钱眼儿！”深圳的那矮胖、谈锋却很健的经理，已给他印下了深深的印象。

他需要新的、更宏大的战场。

雨下得更大了，已是深夜时分。

三、零售是金钱，更是“钱眼儿”

雨后初霁。纺织站的商场大楼动工了。

“人心无足蛇吞象。攀高！”一位常年着中山装，脸上的肉白嫩、松弛的中年人，冷冷地说。

一位胸无城府的老商人，凭着满腹商经，找到纺织站掌印的老兵们，说：“经商可不比打仗，一味厮杀、冲锋，反而折了血本。做生意只求年年有盈，碎步不断，才叫高明商人。军人的血气，使不得。”说完，认真地拽了拽蓝布套袖，顶了顶老花镜。

“枪打出头鸟。伙计们，等着看‘戏’吧。”一位每天睡十

四个小时，还朦朦胧胧的年轻人对“哥儿们”说。

一位与纺织站同命运的业务人员，找到李光法，感慨地说：“历尽劫数，纺织站到了今天这个地步，已是十分不易了。搞批发，大家都已有几个套路；搞零售可是都没沾过手。行船千日，翻船一时。”

李光法同这位同志紧紧地握了握手。凝重的夜晚，他又一次失眠了。

夜空的星星象一只只明亮的眼睛，注视着沉寂的大地。

从年轻时代，他就当兵了。一腔热忱，毫无顾虑，冲动和勇猛造就了他，竟然当官了。这以后，他渐渐学得冷静起来。他周围的人突然发现，李光法这家伙天生敏锐，三十多岁，就是一个团的副政委了。他一向推崇的就是远见。从可以对着光怪陆离的水晶球预言人类命运的占星家，到设计各种模式去预测社会发展的未来科学家，李光法都佩服，那些人毕竟是迎接明天降临的。不管是迷信也好，科学也好；人也好，神也好，他相信的是，知识取代了占卜的甲骨，知识的妙处，是在命运关头预见趋向。

他注视着天上的星星，似乎在寻找答案。这是一次勇气和心智的抉择。

建山东省第一流的、鲁南第一家现代化大型商场。李光法在深圳时就做这个梦了。他一刻没停过思索，瞄着机会。机会，终于来了——天时、地利、人和。退下去，时机难再。

“行船千日，翻船一时。”他打了个冷颤，但他更信任他们这群老兵。老兵们已经不仅仅是“兵”了。

王四钦去武汉出发，在一家个体书摊上，偶尔发现了紧俏的《亚科卡传》，美国福特公司总经理撰写的。他出高价买了

回来，走火入魔，四百多码的书，一口气吞进肚了。这些半大老头儿，竟同孩子们抢书桌。从李光法、林祥瑞的读书笔记里，可以翻出《国民经济管理学》、《企业管理百科全书》、《一分钟效益》、《有效的经理》……他们已是很有学识、见地的商人和管理者了，加上军人的胆略，就成了他们的“本钱”。谈起生意来，左一套右一套，也是云里雾里。不摸底细的人还以为他们是“老商业”呢！那位刚刚二十八岁的副经理徐在亮是难得的人才，但为了企业的后劲，许广海忍疼割爱，让他带职去经济学院学习去了。

为了建一流的商场，老兵们连轴转，日夜兼程，把看家的本事都拿出来了。

“这个方案不会有问题吧？”李光法半夜敲响了林祥瑞的家门。

决定了！他们决定问题一向干脆。建，建高水平的。

贷款问题，材料问题，还要深圳速度，一年内建成五层大楼。难呀！军令状下来了，徐吉文负责基建工程。这位参加过解放战争的老兵，就象当年进入阵地一样，一句话也没说。第二天一早，就去了工地。

周涛，就是同李光法一起南下的那位很英俊的小伙子。

“去经理室。”有人对他说。

“是。”他依然保持着军人的语言方式。

他推开了经理室的门。李光法、许广海早已等在那儿了。

“党委决定让你负责筹建商场，有意见吗？”

“我服从命令。”这小伙子没有一点惊讶，也许在春天的列车上，他就酝酿好了零售大战的开局。

“从哪儿入手？”李光法给他沏了一杯水。

“装潢。货源。”小伙子回答得干净、利索。

李光法和许广海相互看了一眼，会心一笑，说：“干吧。”

这时，纺织站又来了一位“老兵”，叫孙德宪。在任纺织站党委副书记之前，他出任了“前沿阵地”——零售商场的书记。周涛任经理。

一年之内他们建起了五千平方米的五层营业大楼。一流的装潢，一流的货源，一流的服务。这座起名“人民商场”的大型百货零售商场，在临沂人民的心目中留下了深刻的印象。

“零售是金钱，更是钱眼儿。”人民商场开业八个月，销售额达二千六百九十四万元，利润一百二十六万元，成为全省十大商场之一。更重要的是它为纺织站提供了大量可靠的信息。

李光法和林祥瑞他们顺着劲，接着又办了第二商场、第三商场、第四商场。第二商场在市中心，十分别致；第三商场和第四商场都是面积在二千平方米以上的四层大楼。第四商场租给浙江、江苏、安徽等地的个体户经营，充分发挥了信息窗的作用。

这就是老兵的胃口。但是零售商场建立只是他们综合战役中的一个插曲而已。

四、集团作战要集与散结合， 几位老兵又开辟战场了

一场狂风暴雨惊醒了这座熟睡的城市，家家户户都起床闭门关窗，林祥瑞却裹着军用雨衣往外跑。

雨太大了，整个城市畏缩了。林祥瑞跌倒在路边，爬起来