

44.62
536

声 远 集

孙继才 著

北京日报出版社

声 远 集

北 京 日 报 出 版 社

声 远 集
孙继才 著

北京日报出版社出版、发行
(北京市东单西裱糊胡同34号)

山东省兖州印刷厂印刷 新华书店经销

850×1168毫米 开本32 印张15 1/8插页2 字数330千字

1989年4月第1版 1989年4月第1次印刷

印数：00001—05000

书号：ISBN7—80502—236—4/I 21

定价：(软)5.60元 (精)9.50元

目 录

风 采 篇

居高声远.....	(1)
放歌第一流.....	(18)
洒满事业都是情.....	(33)
曾奇栋印象.....	(51)
善搏风浪逞风流.....	(59)
狂沙不尽亦见金.....	(68)
激越高亢的丝杠交响曲.....	(79)
雏凤清于老凤声.....	(99)
李效全三冲低谷.....	(109)
未经剪辑的水箱大写意.....	(132)
江保安的撒手铜.....	(149)
老树春深更著花.....	(166)
六月,幸福雪.....	(181)
不止是舌下乾坤.....	(189)

壮志，在事业中闪光·····	(191)
科学家的星座·····	(195)
丹心只图报国·····	(198)
浓浓一杯创业情·····	(201)
乐向教诲送轻舟·····	(204)

探 世 篇

企业家的远争近让·····	(211)
不出国的出国与出国的不出国·····	(213)
船大压浪 树大抗风·····	(216)
风正一帆悬·····	(218)
身在美中更奋发·····	(220)
刘延民的管理说·····	(222)
真诚与真情·····	(224)
无尚光荣的旗帜·····	(227)
南行拾忆·····	(230)
位卑未敢忘忧国·····	(233)
小沙弥与谢都管·····	(235)
求实续篇·····	(238)
唐僧之鉴·····	(240)
“黔之驴”新解·····	(242)
世象一析叹风流·····	(244)
“做梦都想”上下调·····	(246)
新“官”也须防官气·····	(250)

官贵清廉·····	(252)
得欢常有余·····	(255)
谁是炮手·····	(257)
如此“正确对待”·····	(260)
伪证之患·····	(262)
说“忌”·····	(264)
未必是老生常谈·····	(267)
“谦虚”简论·····	(270)
评奖断想·····	(272)
“皮匠”乱弹·····	(275)
改革放谈·····	(277)
航标与风帆·····	(283)
观赛咏叹调·····	(285)
首钢吹来花信风·····	(287)
筷子的改革·····	(289)
天下求名·····	(291)
呵！检查团·····	(293)
华筵之忧·····	(295)
和“洋火”决裂之后·····	(297)
“土政策”的另一面·····	(299)
画蛇添钱·····	(301)
假难乱真·····	(303)
币贵等值·····	(305)

为了什么	(308)
论 “替身”	(310)
师承阿Q 学费安出	(312)
“脸上气象” 之类	(314)
话说 “知足”	(317)
记忆面面观	(319)
交换与效应	(321)
好马可吃回头草	(323)
独取一人不尽贤	(325)
说到 “折射”	(328)
人才观念新议	(330)
日记摘抄	(332)
漫议 “多次放弃出国机会”	(335)
改嫁与应聘	(337)
“破格” 之喜忧	(339)
不只是旧事重提	(341)
愿有更多孔小姐	(343)
孔庙即兴	(345)
清陵归来忆念长	(347)
情满天下第一关	(349)
建庙与旅游	(351)
人生三标	(353)
生命的金字塔	(357)

零时思絮·····	(360)
兔年，并非只是说兔·····	(363)
奋发三书·····	(365)
成才协奏曲·····	(370)
只道功夫半未全·····	(375)
善等千金价·····	(377)
出名以后怎样·····	(379)
楹联启示录·····	(382)
说“根”·····	(384)
志在事业天地宽·····	(386)
身着时装的封建主义·····	(388)
“比”的哲学·····	(390)
忽然之间发现·····	(393)
德兮归来·····	(396)
天道酬勤·····	(398)
处邻与交友·····	(400)
戒怒·····	(403)
童兮归学·····	(406)
十指连心·····	(408)
六一即兴·····	(411)
教子四重奏·····	(414)
高尚的父爱·····	(419)
师爱情深·····	(421)
拳拳之心寄青年·····	(423)

才华横溢与不限国籍.....	(425)
此爱绵绵忆念长.....	(427)
江山代有女杰出.....	(429)
姑兮归来.....	(431)
何忍英台遗恨长.....	(433)
报幕的诱惑.....	(435)
花环与锁链.....	(437)
透视与理解.....	(439)
闲话家务.....	(442)
关于女人的不平.....	(444)
钱与解放.....	(446)
婚礼写意.....	(448)
死去元知万事空.....	(452)
掠美揽胜入画屏.....	(454)
一篇不评影片的影评.....	(457)
诸优兼容.....	(459)
杂坛断想.....	(462)
后 记.....	(469)

居 高 声 远

“居高声自远，更喜藉春风。”用这样的诗句，对我们的主人翁韩法轩进行艺术概括，不知可否传其神韵。既然铺满他创业轨迹的底色，是饱含了激情的时代光华，那么，就先打开我们时代的闸门，检视这位企业家在改革大潮中涌动的浪花吧！

韩法轩，是一个普普通通的人，是一个普普通通的当家人——济宁第二酿酒厂厂长。

韩法轩，更是一个响亮的人，他是济宁市青年企业家协会主席，是受到了年轻的企业家们众星捧月般的信赖与尊敬的人。他又是济宁市1987年十佳经济新闻人物，引得经济界内外刮目相看的人。他还是济宁市劳动模范，模范共产党员，受到了社会广泛拥戴的人。他的确又普通，又响亮。

然而，大凡熟悉韩法轩的人，又都知道这位刚毅、果决，有韬略、善运筹的企业家，一向是于普通中求响亮，于响亮中求普通的。

这位36岁的厂长，自然也经历了那个有书不能读的畸型时代。16岁便背紧了生活的纤绳，开始了他拜师学艺的酿酒生涯。

待他考入山东大学经济系，接续上被耽搁的求学时代，

他已当了12年酒神。

大学毕业再回来酿酒，便被改革的大潮推举到了厂长的帅位。

作为一厂之长的韩法轩，正是从这时，开始以心血、智慧、精诚与奉献，塑造第二酒厂的企业形象，描绘一个奋斗者的人生轨迹。

在一片旧迹上，要想开拓出一个全新的天地，是艰难的。它要以现实为基础。当时的二酒厂并未挣脱穷的桎梏。韩厂长的第一次厂长办公会议，是在一间有顶的露天平房举行的。充作办公桌的，是砖台架起的水泥板。

然而，穷，又有什么可怕呢？

三中全会的春风，不正在大江南北、长城内外抖动着数以千万计致富的翅膀吗？

第二酒厂也要展开翅膀，腾向富裕。

厂长韩法轩，这位企业的总设计师亮出了他夙夜忧思、集贤纳谏、以为凭之足以兴业的治厂方案：

上能力，增产量；添项目，建新厂；多品种，求发展。

方案既出，全厂上下为之振奋。他们从厂长自信的眼神里，捕捉着可能诞生于明天或后天的祝捷报告，又争相在新的天体中寻找属于自己的闪光的星座。

只要拨亮群众心头的灯盏，整个天空都会变得更加明丽而灿烂。

为了加快叙事的节奏，我们不妨来个跨越式行文：

三年过去了。韩厂长的战略决策变成了企业利税簿上那令人惊叹不已的数额，十余座高楼、标准化厂房拔地而起，拥有三千吨储藏能力的地下酒库业已建成。一个颇具规模的

饮料厂，一个拥有保健食品和儿童食品双向生产能力的食品厂同时运转，二氧化碳供应站以独家经营的优势，吸引着鲁西南大地上的各方用户。单是优质白酒，每年就可生产三千多吨，连同普通白酒，总产在万吨以上。

厂貌大变，人的精神大变。

过去年过半百的老工人也羞于在人间工作单位时启口作答。而今，姑娘、小伙子们走亲访友，甚至去相亲作贵客，胸前也端端正正地佩戴上厂徽。

真是今非昔比。

自然，善于捕捉新闻的新闻界人士，都曾十分大方地向韩法轩的事业提供过十分宝贵的版面和本来极为有限的屏幕，韩法轩其人也成为企业界、新闻界宣传、议论、研讨的热点。

1986年，他赴日考察，无意于富士山的神奇，也不多留连那盛开的樱花，短短十天之期，竟从十多家企业中取回了真经，而且巧借他山之石以攻玉，在借鉴的基础上，拿出了为国务院招待所所青睐的中华清酒及其他一系列产品。同时，在他的“声远特曲”荣获省优称号之后，又推出了“心酒”等一个个优质品系列。

日前，济宁市青年企业家协会成立，他被推举为协会主席。

当人们夸他“居高声自远，非是籍秋风”时，老韩对此却另有识见。他以为是三中全会的春风，振开了第二酒厂奋飞的翅膀。他的事业，幸逢其时。只是百业待兴，他先兴；万箭待发，他已发。如果说“居高声自远”的话，那么更为准确的补叙，就应是“更喜籍春风”了。

没有科学的管理，便没有企业真正的现代化。所以，一切具有远见卓识的企业家，都在立体地强化着管理意识。韩法轩讲究管理科学，在他管理的天平上，严律肃纪、微笑柔情是等量的。正是凭着这架天平，他称量着第二酒厂月有所进、年见提高的企业素质。

企业的机器，要靠科学的管理去维系、润滑。管理，自然要有一整套章法、制度。作为一种规范，这章法、制度都在一定程度上，一定范围内具有法律效力。韩厂长深知，企业要有典章制度，使干部职工凡事有所遵循，便于实施决策与统一号令。他的企业法规明确，制度健全。然而，在老韩看来，制度本身的约束力，不仅在于文字条款，而且取决于上下左右执行时的认真。这认真应以严为基础。严律肃纪。不严的规章无异于墙上画饼。但严，又应有适当限度，否则，宽严皆误。

去年，厂里发生了一起严重违犯劳动纪律的事。其中一个青工，在推行优化劳动组合时，被车间主任“化”了出来，他大动肝火，扬言“找地方玩玩”。（拼了！）

正在这时，他家遭不幸，父亲病死在医院。他向厂里求助。由于他平时积怨太多，以致厂长派了车，很少有司机愿意成全他。不过经过厂长做工作，司机还是去帮了忙。后来，老韩和几位厂领导，凑了200元钱，以“厂里发的救济费”的名义给了他。这时，一向以为“老子天下第一”的年轻人却只是哭，“泪人儿似的”！

无情未必真豪杰。感情的烈火，可以烧融冷漠的冰山。就是这位“惹不起”，这位曾受到开除留用一年处分的年轻人，一旦燃烧起他心底的良知，便有了洗心革面、弃旧图新的勇气。在职工大会上，他自觉进行沉痛检讨。抓住韩厂长的手，痛哭不止：“厂长，我不配做人，你狠狠地打我一顿吧，我皮肉吃些苦，兴许心里还好受些。”

浪子回了头。

韩厂长决定，提前六个月，撤销对他开除留用的处分。

韩厂长的厂纪如铁，而执行纪律，他就是这样，于认真中揉进了浓浓的深情。他以为，过于冷酷，便会使职工，特别后进职工与企业离心离德，甚至产生逆反心理。处罚和表彰，都是为了促进人的自我完善。所不同的仅仅在于，处罚是一种鞭策，而表彰是一种勉励。韩厂长处理人与制度的关系，就是从这里找到了它的出发点和基本归宿。

韩法轩有个突出特点：常笑。“笑一笑十年少”已被人们视之为养生之道。而老韩的笑，却蕴含了一个当家人的科学运筹。

职工如果看到厂长常笑，便会于笑中敏感地意识到厂里日子好过。反之，如果厂长脸上浓云密布，那企业现状十有八九不是太妙。

笑，事关管理科学。如此重要，他能不笑吗？

当然，企业管理，除管人外，还要花费大的气力管生产、管技术、管质量、管生产与销售的一切环节。老韩在诸管中，又突出地抓了管质量。

韩厂长始终把提高产品质量，强化职工质量意识看作企业振兴之本，他那严格的质量管理体系，环环相扣，从不马

虎。产品出厂要闯五关：原料检查、半成品检验、入库检、出库检及出厂检。哪一环节放过次品，都要追究责任。

前年，有车散酒发往东北。复检发现，酒的透明度稍低。不但扣发了质检员、上站员的工资和奖金，厂长和分管厂长还贴出告示自罚，以之惩后。

无怪远近都流传着这样的褒奖：家有贵客，必备声远。

企业的舟船，在激烈竞争的大海上竞渡争流。

有的颠上颠下，沉沉没没，甚至撞倾摧，舵毁船沉；有的却顶涛压浪，一往无前，乃至扬帆加速，胜利抵航。韩法轩在市场竞争中已从必然走向了自由。他自有奥妙所在。

伴随着城乡新的商品经济格局的勃兴，企业迎来了由单一生产型向生产经营型的挑战。生产经营的核心是什么，韩法轩早已掂出了它的份量：竞争！

有人说，竞争是企业家的节日。这话中兴许乐观的成分多了一些。但，不管怎样去理解，企业总躲不过竞争大潮的洗礼。如何驾驭好企业的舟船，使之在激烈竞争的市场大海中，顶涛压浪，竞渡争流，扬帆加速，胜利抵航，这不但检验着企业家的竞争意识，而且检验着企业家的竞争艺术。

有人说，市场讲究风水，一寸金，一寸银，言其地利的重要。第二酒厂地处市区北郊五里，远离了繁华的市区，失却了地利。即使有远道慕名求货者，有时也会因厂在市郊而又交通不便改弦易辙。面对不利，韩法轩和他的一班人没有坐以待毙，而是走出去，远远地走出去。他们坚信，天下大

得很，市场多得很！

三九严冬，滴水成柱。韩厂长考察市场来到祖国北部边陲的齐齐哈尔。他发现，这里的大人，不论男女，都饮酒，借酒驱寒，就连尚不成年的娃娃，也捧着啤酒瓶子一饮而尽。

他惊喜。

他发现了应该属于自己的市场新大陆。

他决意占领它！

然而，老韩乐观得似乎早了些。殊不知，先于他的占领者，在这里不但各霸一方，虎踞龙盘，形成了市场割据局面，而且酒路纵横，盘根错节，每一关卡，都有内线。

要打进来，要在这不被酒类遗忘的角落划出归属自己的新的领地，谈何容易！

然而，任何市场都不是铁板一块。难道不可以学习孙悟空，往铁扇公主的肚子里那么一钻……

决意占领，不惜一切代价。各条酒路，不分宽窄；各路酒家，不分大小，都馈赠声远酒，让他们尝尝。

好酒上瘾。

首先，酒家们爱上了它。想一品再品。

接着，酒家们的左左右右爱上了它！想一喝再喝。

总白喝不过意，卖给我们点可以吗？

亲爱的读者，此时此刻，你说行不行呢？

如此这般，韩厂长的酒在这里从不翼而飞，到有胫而走。由远来送酒，到成群结队的东北客户到山东，到济宁第二酒厂递上名片，捎上礼品求酒，形成了一个完整而又充满喜剧色彩的过程。此是后话。

为使刚刚占住的东北市场充满活力，韩法轩明示：以礼待人，以诚感人，以质过人，以惠让人，站稳市场，逐步扩大。

几年过去了。东北，成了韩厂长稳固的市场。他的“扩大”究竟到了什么范围呢？

国界线都没有挡住。

说来挺有趣：去年四月，一个苏联观光团到曲阜。有个叫奥拉托诺夫的退役军人，见到阙里宾舍陈列的声远特曲，手舞足蹈好一阵。翻译告诉人们：他在说，他第一次喝到中国酒，就是在苏联南部一个镇上买的这种酒。酒好，是边境贸易交换出去的。

看，国界线竟没能阻止老韩的“扩大”。

今天，东北市场十分稳固。老韩又在开发西北市场，开拓江南市场。

日前，他在拥有80万人口的西北商贾云集处包头建起了“声远商行”。开张那天，成交额达4000多元。次日，便达1万多元。这家商行一建立，便迅速形成了气候，对于多以质次价高商品垄断市场的旧的经济格局，是一个不小的冲击。

企业在外地办商行，挺新鲜。笔者问到韩厂长，何以有这一招？

一向挺乐观的老韩，却显得有几分沉重：“逼出来的。”

原来，他们曾多次去包头，和某公司商谈业务，但吃够了冷眼。脸难看，气难咽，大大损伤了老韩的自尊心。

自己有产品，怎么不可以自己卖，一定要求人呢？

于是，在征得包头支柱企业糖厂、包头铁路分局支持的