

刘培林
主编

江海志花

JIANG
HAI
DOYJ
FEI
HUA

当代企业家
报告文学集
第二部

下 集

新华出版社

江海飞花

下 集

目 次

一条好汉

——南通市对外供应公司经理、党支部书记张俊剪影

..... 宋继高(1)

协奏曲

..... 南 浔 晓 东(10)

香甜的事业

——记南通市食品二厂

..... 李 军(20)

示范商店

——南通市富强食品商店纪事

..... 冷培天 周立琪 钱泽麟(27)

“输血”者之歌

——来自江苏省石油总公司南通分公司的报告

..... 羌建华 严同庆(37)

一道怡人的风景线

——记南通市百货大楼副经理吴美琴

..... 宋继高 冷培天(50)

江海之滨的微笑

——中华园饭店优质服务纪实 张晓芳(59)

商业劳模的“生意经”

——记南通市曙光食品商店经理冯培均

..... 南潏 养元 立琪(74)

一颗璀璨闪烁的新星

——记南通市食品一厂厂长龚振兴 周立琪(79)

梅花香自苦寒来

——记天生港酒家经理戴明礼 周立琪(89)

奉献路上的酸甜苦辣

——记南通通庆塑料发展有限公司董事长

兼总经理崔伦美

..... 施士明(104)

灼热的人生

——记南通市第五棉纺织厂厂长宋金凤

..... 花美玲 汪 建(116)

镶嵌江海明珠的带头人

——记启东市海渔村党支部书记彭金生

..... 王金富 张一平(128)

乐于作嫁衣裳的人

——记南通市包装装璜厂厂长孙兆均

..... 周健秋(141)

“老鬼”

——记如皋县第三包装装璜厂厂长徐有道

..... 姚学文 汤其德(151)

奇美的彩虹

——来自南通市曙光漂染厂的报告

..... 花美玲 沈新林(159)

于宝生素描

——记南通市城区市政建筑工程公司经理

..... 王 斌(168)

在希望的田野上

——记国营如皋县拖拉机修配厂

..... 孙宏兵 张斯国(175)

攀登——永不停歇

——记南通市乡镇企业家徐铭

..... 洪 达 张 岩(185)

从困境中崛起

——记南通县实验轧花厂厂长高云飞

..... 吕尚思 张仁磊(194)

海平线下的太阳

——记南港渔网厂厂长徐长才..... 蔚 谷 俊 生(204)

一份合格的答卷

——记海安县染织厂厂长张世屏

..... 康贻华 孙志豪 周晓鲁(214)

他们胸中装着农业

——记南通县农业生产资料公司为农服务事迹

..... 周明成(226)

阳关道,还是独木桥

——启东市海丰村纪事..... 蒋德才 王学志(237)

闪光的足迹

——记启东市志良缫丝厂厂长顾君安

..... 王祖达 沈少贤(245)

企业的活力在于开拓

——记海门手帕厂

..... 宋桂星(256)

有信心,才有成功的事业

——记启东农药厂厂长丁玉林

..... 钱苏南 朱立华 陈汉康(263)

他使产品走向世界

——记南通县卫生材料厂厂长任德智

..... 韩跃进 刘志刚(273)

村魂

——记如皋县丁西乡蜻蜓村党支部书记徐耀武

..... 杨松泉 文武 谷梅(277)

力度的较量

——南通市豆制品厂开拓掠影

..... 田敦直 王玉兰 许平珍 常春贵(286)

道路在延伸

——记如东县食品公司长沙食品站站长季敦福

..... 金钟玉 顾骏 刘刚(295)

它的名字叫“服务”

——记南通纺织原料物资公司..... 孙卫国 丁兆德(308)

创业路上写春秋

——记南通县先锋腈纶毛纺染织厂

厂长周志新..... 张杰(315)

哦,一个有力的拳头

——记南通县十总建筑工程公司经理瞿茂盛

..... 南理(325)

大厦与基石

——记南通市第七建筑安装公司第七工程处

主任丁国甫..... 曾经(335)

事业与人

- 记如皋县丁堰镇建筑站站长丁连枝
..... 张正余 薛志勇(346)
- 小草拥有整个天地
——记如皋县碳酸钙厂厂长何忠如
..... 黄文和 王 辉 张 宇(353)
- 明星企业厂长的胸怀
——记如皋县戴庄建材总厂厂长张世忠
..... 章 达(360)
- 穷乡僻壤的一颗星
——记海安县化纤厂厂长顾荣昌
..... 唐友根(372)
- 小乡蛟龙敢腾云
——记江苏省乡镇企业家马卓新
..... 璇 辉 卫 忠 文 犁(382)
- 白天奉献给夜晚
——如皋县电器设备厂厂长谢建的“奉献歌”
..... 张正余 薛志勇(394)
- 赵丹与叶露茜
..... 刘培林 张德义(405)
- 后记..... (462)

一条好汉

——南通市对外供应公司经理、党支部书记张俊剪影

宋继高

1990年12月29日，当地发行量最大的广播电视报在比较显著的位置套红赫然标出：祝贺南通外供公司、友谊商店年销售量突破二千万，外汇收入翻一番。于是，我采访了他们的经理、党支部书记张俊。

我不去想是否获得成功，

既然选择了远方，便只能风雨兼程。

这是当代最走红的诗人汪国真的诗，全诗共分四节，题目叫《热爱生命》。当我将载有这首诗的小册子送到张俊面前时，他翻了翻，目光便久久地停留在这首诗上。

“你喜欢这首诗？”我问。

“是的，非常喜欢！”他回答得干脆认真。

我惊喜。采访者和被采访者的心灵在这首诗上获得了共振，这就决定了我们的交谈必将是无拘无束和直率的。于是，在我小小的书房里，他开始了自述。我的思绪也随着他的讲述而飞动起来。

我不是幸运儿。出身在江苏海安丁所乡姚庄村一个贫苦的农民家庭里。祖父名叫张六银，父亲名叫张七有，名字虽是很吉利的，可家里什么也没有，有的只是贫困和忧愁。在我儿时的记忆里，母亲那满是皱纹的脸从来就没有舒展过，父亲的脸，整日里也是阴森森的。我毕竟还是个孩子，无法感受父母身上的重负，小小年纪，最

喜爱的就是上树掏鸟窝，下河摸鱼虾，每当这个时候，我显得特别开心。当然，最开心的时候，还是倚在爷爷身上听他讲许多关于从前的故事，我就是在这些故事与贫困中长大。16岁上初中时，就有一副天生的好身骨。假期中，我去挑泥、挖土，给窑场帮工，再就是背纤行船，为客户运送砖头，用汗水换来下学期的学费和书本费。后来，读高中，在学校里入团入党，任学生会副主席兼体育部部长。从初中二年级下半学期到高中。每天早晨坚持长跑11公里，刮风下雨，冰雪严寒从不间断。我是有意识地锻炼自己的意志和体力，以适应将来艰苦的环境和工作。高中毕业回乡后，任村通讯员、团支部书记、党支部副书记，22岁上任乡党委委员兼村支部书记。后来，任县工作队队长。1971年12月被吸收为国家正式干部后，任乡党委副书记，再后来，就到南通地区团委筹备组工作，主编六个县的团课教材。血气方刚，踌躇满志，正可以大展宏图之际，却被莫须有地牵入一个冤案，我被莫须有地指责为“某案的人”，后来又回到海安县任一个乡的党委宣传委员。

愤懑、痛苦、委屈、不服；奋发、进取、拼搏、自强等等说不出的情绪充满了心肠。相知日深的妻子刘美玲深深地理解我，作为南通知青的她，当时已是壮志乡党委副书记兼海安县妇联副主任。不久，随着知青回城的大潮，我的妻子也回到了南通，任食品二厂党支部书记兼第一副厂长，我跟妻子进了城，又回到了南通。“是好汉，在哪里跌倒就应该在那里爬起来！”妻子对我说。我怀着这样的勃勃雄心，走进了南通豆制品厂，任厂长办公室主任，后任副书记，书记。调往南通对外供应公司工作，那是1986年7月31日。

人生的阴晴圆缺，实在难以预料。但有一点却是可以肯定的，那就是时时磨砺自己，在被历史选择的那一瞬间，显示出自己的全部辉煌。

从这一点看，张俊，又是幸运的。1988年春天，历史给了他一次平等竞争的机会。随着南通的对外开放，作为扬子第一窗口的南

通越来越引起世界的注目。外国友人来此观光，外国轮船来此卸货、泊锚，日益增多。为了适应这种形势，上级主管局和南通市政府决定扩大对外供应工作，以适应改革开放的需要。这就急须配备一位年富力强、有胆有识的同志担任对外供应的领导工作。

谁能胜任？众说纷纭。主管部门决定设标竞选。标底一出，应征者有三人。张俊经过反复掂量、思索后，把心一横，象搏击长空的海燕，迎着时代的风云，投下了使人震惊的一标。了解他的领导和同志都明白，凭他对外经贸的大专学历，凭他勇于开拓的创新精神，凭他丰富的经验和坚强的性格，他是一个很有竞争力的人！

答辩、考试，民意测验，过五关斩六将，1988年4月20日，张俊在竞争中走上了南通对外供应公司经理、党支部书记的岗位。从此，他便与困难、挫折结伴。从此，他也就在这种选择中揭开了新的一页。

**我不去想身后会不会袭来
寒风冷雨，既然目标是地
平线，留给世界的只能是背影。**

张俊叙述的口气由平缓变得深沉起来，他说——

人们一般都把‘天时、地利、人和’看成成就事业的三大要素。而我上任后所面临的处境，说句老实话，是天不时、地不利、人不和。真是天不助我。就说天不时吧，我是4月20日宣布就任总经理的，经过一个月的调整，时令就进入了6月。这是商业上最恼人的销售淡季。我投标的标底利润是60万元，留给我的时间，实际上只有半年，要在半年时间内完成一年的承包指标，我心里确有点嘀咕。说地不利，外供公司和友谊商店所处的青年路路口，只是一个交通要道，不是闹市区，客源远远不及成三足鼎立之势的华联商厦和百货大楼。说到人不和，作为竞争上台的经理，有些因素人们是可以意会的。好在这一切我都挺过来了。正如汪国真的诗所说的那样：“我不去想身后会不会袭来寒风冷雨，既然目标是地平线，留

给世界的只能是背影。”目标是我心中玫瑰色的理想。

在忙过最初的调整以后，我很快与经理室其它经理一起制定了“以外为主，内外兼营，以点带面，高中低档一起上”的经营方针。明确了“宾客至上，信誉第一，竭诚服务，增进友谊”的服务宗旨。在开拓经营的总体策略上，在吸取了多方面意见的基础上，很快亮出了“特、全、快、优”的杀手锏，我要在夹缝中创出一条属于南通外供的天地。

具体说来就是，竞争中抓住一个“特”字。南通外供的特点就在一个“外”字上，对外供应是我们的大头，而对外供应的主攻方向就是做好外轮到港的船供工作，这是我们的大头。我组织了专门力量负责这一块，做到船到码头及时登轮，船泊码头经常访问，船离码头保证供足。这样，1988年在到港船只比上年减少45艘的情况下，船供经销总额仍达到76.4万元，比上年增加了30.61%，单船达5000元，比上年增加了1000元。

说到这些成绩的取得，我得感谢船供科的全体同志，感谢公司上下的紧密配合。正是他们的不辞劳苦，热情服务，才取得这一成绩。我记得那年夏天，一艘远洋轮急需大量的新鲜蔬菜、啤酒、冻肉以及饼干等食品，要求按时送货，保证准点启航。时间只有24小时，在这种情况下，我和船运科的同志顶烈日、冒酷暑外出采购、搬运，连续奋战了18个小时，将外轮所需的食品按时送到了远离港口的滨海锚地。也是在这年夏天的一个星期天，一艘新加坡轮急需垫仓板，船供科的14位同志全部出动，采购木板，自己动手，装卸过磅，从早上8点一直干到下午6点，及时将木板送上了船，仅这一笔创汇达三万多元。在船供工作中，我们既抓“西瓜”也捡“芝麻”，南朝鲜有一海员需要一种药品，我们跑了好几家医药商店才买到18瓶送到船上，创汇1080美元。为了赢得社会效益，即使亏本的买卖也做，那就是大米的供应。公司每公斤进价两元，而供船价只有一元六角，每公斤倒贴四角钱。办企业、开商店，不想赚钱是

假,但人世间毕竟还有比金钱更宝贵的东西。

经营中抓住一个“全”字。按照“全方位、多功能、开放型、高效益”的经营格局,我们在经销上注意了三个结合。即外供与内供相结合,面向全社会扩大销售;零售与批发相结合,自采自销,扩大经营;当地购销与外地购销相结合,充分利用全国和地区举办的展销会向外辐射,巩固市区五县一市的侨柜销售网络,以侨汇商品带动其它商品的销售。

开展业务讲究一个“快”字。在密切注视商品供需行情和市场信息的基础上,靠信息指导经营。我们了解到市场上纯毛毯比较紧缺,立即组织了 2500 条上柜,很快销售一空,一笔生意就盈利 5 万元。

服务上强调一个“优”字。优质服务,礼貌待客,这对友谊商店来说更显得重要。微笑能出效益,问候能赢顾客。1989 年圣诞节前一天,一艘菲律宾轮为欢度节日,要我们提供两只烤乳猪。船供科的同志为此三次登轮征询意见。圣诞节那天上午,及时将完全按照对方要求加工制作的烤乳猪送上了船。船长非常感动。还有一次,一位探亲的现役军人买了一台冰箱,因没有备运输工具而无法运回家,家电部的一位同志主动用三轮车帮他送回家。这位军人回队后写来一封感谢信,信中说:“冰箱是冷的,但你们全心全意为顾客服务的精神将永远温暖着我的心。”还有什么比这更高的嘉奖!

我以付出比别人多十倍的辛苦与诚意,依靠上级主管局的领导,依靠全体员工的努力,在承包的第一年里打了一个漂亮仗。全年商品销售总额为 810 万元,完成承包指标的 123%,比上年增长 87%,增长幅度为全市同行之首;实现利润 60.98 万元,将名酒、名烟的调价上涨部分除外,完成承包指标的 110.87%,比上年增长 65.21%;上缴利税 22.40 万元,比上年增长 82%;外汇券收入 140.5 万元,比上年增长 35.71%;归还基建贷款 50 万元,比承包指标订的 40 万元增加 10 万元。一年指标,半年超额完成。

数字是枯燥的，也是权威的。在这一连串上升的数字面前，嫉妒中伤也好，寒风冷雨也好，都显得是多么的苍白无力，多么的可笑可怜。张俊毕竟是张俊！一个 1.78 米高的汉子，一个经过摔打，吃过大苦的汉子。17 年前，他曾带领一个民工团开赴海安县的水利重点工程——友谊河工地。当时，张俊才 23 岁，是全县最年轻的团长。北风呼啸，天寒地冻，他带头光着脚在水中挖泥，夺得全县第一名。被友谊河工程指挥部评为先进团，他也被评为先锋团长，被人们誉为“海安硬汉”。张俊除了获得一张奖状外，还留下一个永久性的纪念——关节炎，至今每到冬天还发作，每次发作，都会把他带回那永远难以忘怀的峥嵘岁月。

从友谊河工程到友谊商店，17 年寒来暑往，17 年风雨兼程，时光把张俊定格在这两个截然不同的支点上，但他都折射出一个共同的主题：他是一条江北好汉，一个拼命三郎。张俊就是靠着这种精神和热情建业的。1984 年报考南通干部管理学院外经班，丢了十几年的代数几乎全忘了。但他不怕，捧起高中课本，一头扎了进去。忘记了节假日，忘记了星期天，忘记了家里的酱醋油米柴，为了早先深埋心底的那个大学梦，他又拼上了刺刀。之后，他扬眉吐气地走进了设在市郊的那所学院。四年本科教材两年速成，最伤脑筋的是外贸用外语。单词无论如何都记不住，没有办法，他只好以勤补拙。他坚信只要功夫深，铁棒磨成针。两年以后，张俊以平均 90.5 分的优异成绩，兴高采烈地走出了学院大门，来到外供公司任书记，分管最烦最苦的船供工作。外轮要大米，他押车送去，没有搬运工，他蹲下身子，将 100 公斤一袋的大米往背上一躺，就上了颤颤悠悠的跳板，登上小山似的外轮。甲板上的司机见此情景，真为他捏一把汗。他那里知道，张俊是农民的儿子，对于他来说，行船、背纤、登跳板之类的活是不在话下的。事实上，从某种意义上来说，从 20 岁到 40 岁的 20 年间，他一直都在背纤、爬坡、登高，并且今后还将继续。

艰难的、起步的、奋斗的 1988 年过去了，当 1989 年来到时，张俊以恢宏的气度迎接了她。他对自己的工作提出了更高的要求。在保持外供特色的前提下，抓进货，抓客源，扩大经营阵地，扩大销路，扩大外供的知名度，确保经营上规模，服务上规范，管理上水平，企业上等级；创支出降到最低水平，创利润、创外汇、创三优，创市级文明单位。这就是张俊经营管理的“一保、二抓、三扩、四上、五创”的十字诀，为了这个十字诀，他付出了怎样的代价呢？

1989 年 5 月，当钢筋、混凝土、马赛克等在青年路口凝固成一幢令人瞩目的外供友谊大楼时，开张剪彩的日子在即。张俊带领全体员工日以继夜地忙柜台出样，忙橱窗布置，还要组织商品、邀请宾客、突击培训服务员。这是南通外供的大事，也是张俊一生中的大事。他象迎接一个新生命一样迎接外供大楼的开张剪彩。

日历翻到 1989 年 5 月 21 日这一天，上午 9 点。顾嘉禾副市长应邀为大楼剪彩，这一剪，对古城南通来说，标志着从此有了一幢气宇轩昂的外供大楼；对于张俊来说，他将在新的起点上进行新的拼搏。

历史有时会出现惊人的巧合。1976 年，市工作队进驻南通县新坝乡，张俊是工作队副指导员，顾嘉禾任队长。而今天，又是这位老领导为自己任职的外供大楼剪彩。张俊目睹这一场面，内心不觉有一种豪迈之情在升腾，决心为南通的外供事业，捧出全部的赤诚与爱心，洒尽全部的心血和汗水。

为了庆祝友谊商店开业一周年，张俊带领采购组一路求购特色商品，南京、杭州、上海，风尘仆仆，日夜兼程，赶到家时已是深夜一点四十分。小睡一阵，六点钟起床，忽感浑身燥热难受，妻子用计量表一量，39.2 度，说什么也要陪他去医院看病。张俊笑笑照常上班去了。可到了下午，他实在坚持不住了，赶到市人民医院，医生就没让他回家。第二天结论出来了：急性甲肝，住院治疗。张俊好不容易熬过两个疗程，病好了，但医生要他休息六个月。他只休息了

九天，第十天就开始上半班，第十五天就开始上全班。他觉得要做的事太多了。他就象一只陀螺，只要运转起来，就不肯停息，而促使他这只陀螺飞速运转的动力，来自他对事业执著的追求和强烈的责任心。张俊的心血没有白费，1989年的统计表，显示了他的业绩。销售总额 1374 万元，完成年度计划的 137%，比上年增长 70%，1990 年突破了 2000 万元，外汇收入翻一番。

我不去想未来是平坦还是泥泞，
只要热爱生命，一切都在意料中。

夜，很深，很静。

谈兴，正浓、正热。

张俊继续着他的叙述：

就在我就任总经理的第二天，某单位，限时限刻要我们搬出原来借用的店房，我请求再延长一段时间，对方不允许，并且强行贴上封条，不让开门。此时，我只觉得心里憋得慌，但又无话可说，身上的热血在沸腾。但转念一想，这样又有什么用呢？说到底，他们这样做是冲着我这个“总经理”的头衔来的，不是冲着我这个人的。也许，无论谁任这个总经理都要遇上这件事。这样想来，我坦然了！我找到有关领导出面干涉。某单位终于开恩再延长半年，一波刚平一波又起。烟草管理部门来了，不允许我们经营香烟。这回，我没有慌，我与他们坦诚交谈，终于赢得了他们的理解和信任，我们成了很好的朋友。在工作中，我经常碰到不顺心的事，甚至有时收到匿名信。凡对我个人的议论、中伤、诬蔑，我的回击是：沉默地走自己的路，不予理睬。因为我不能停止前进的脚步。不管未来的道路是平坦还是泥泞，我总是要向前的。近来，也不断有人告诉我，我的工作可能要变动，也许等这篇文章变成铅字发表出来的时候，我早已不在这个岗位上了。对此，我非常坦然。长江的运动，形成了壮观的大潮，大海的运动，才有浪的咆哮。无论是自然界还是人类社会，变动是正常的。因此，不管岗位如何变动，对党的忠诚，对事

业的热爱，是不会变的。

张俊，心地坦荡、光明磊落、执著追求、不屈不挠的品质深深地感动了我。我忽然发问：

“你一生最感痛苦的事是什么？”

“被人中伤而又无话可说。”

“你一生最开心的事是什么？”

“理想成为现实。”

“你的爱好和兴趣？”

“拼命工作，喜欢冒险。”

“你最喜欢怎样的人？”

“具有献身精神的人。”

“你今后的追求是什么？”

“永远向前不停步。”

是的，这就是一个江北好汉的理想。

协 奏 曲

南 潯 晓 东

〔第一乐章：演奏员何孝顺〕

南通市糖烟酒批发公司党委书记何孝顺说：我公司于 1961 年正式挂牌建立，其历史可追溯到 40 年代苏中解放区九分区的江海公司。

这是个具有实力的老字号公司，班子却是新的。

我和刘铭新经理都是 1987 年来的，面对这样一个公司，感到肩上的担子很沉。我想到的第一个念头就是“团结”，这团结包括新的领导班子的团结和全体职工的团结，而且要明确：团结的含义是围绕党的基本路线，围绕经济工作这一中心，团结全公司职工，把各项工作做好。没有团结就没有稳定，不稳定就不能使企业振兴。决不能把团结异化成小集体的“团结”，或无原则的“团结”……

把团结这一关键问题拎在手上，事情就好办多了。我们围绕团结制定了一系列制度，要求每个领导成员做到职责上分，思想上合；工作上分，目标上合；制度上分，关系上合。我和刘经理一再彼此表露：不论“中心”还是“核心”，团结协调聚成一条心。这话讲起来十分容易，可做起来不易，这在很多地方都没有理顺，也无法使二心变一心。这里面就有个领导成员思想素质的大问题了，一心为事业，毫无私自利之心，这素质自然就高，很多问题也能心有灵犀一点通，自然而然地会想到一块儿去。比如过去干部都由党组织管，后来改由行政管，可是我们这里的党组织仍然管，抓思想，抓教

育,党政能分开吗?经营管理和思想工作能分开吗?不要人为地去分离,引向极端啊……

领导班子的团结,还有个重大问题就是要注意自身的形象。一个公司一千多人,眼睛都盯着班子里的几个人。你的一言一行都得影响或左右下面成百上千的人,因此我提出一句话叫:“自己管住自己,任何时候都要对自己有个约束,约束的目的是为了使自己更接近党性原则,更有利于班子的团结,如果班子里的每个成员都是我行我素,私欲膨胀,那不乱套了!”

自己要管住自己是一条,班子成员要互相谦让是另一条。谦让是美德。当然,谦让并不等于是迁就,有不同意见完全可以表白,甚至在争论中求得统一。比如公司要盖新亚大楼,手上没有钱,还要背上几百万元的债,但经过多次反复讨论,于1988年4月作出了决定。一旦决定了,就意味着大家都要共同把这个责任担起来,而不是到头来把责任都推到一个人身上。对这件事,职工也在抱怨:有几个钱还不如发给大家拿点实惠,盖什么大楼?正因为班子思想统一了,就分头去做工作,讲清这是积蓄后劲的明智之举。领导班子唱一个调,就很容易统一职工的思想。而在过去则是“打横枪”,事情还未办成就已经散伙,即使已作出决定的事也会因为互相推诿、拆台而告终。事情就是这样明白,团结就是力量,是货真价实的,搀一点虚头也不行,团结一打折扣,事业就会遭损失。

公司领导班子的协调,势必带动整个公司的精神面貌与经济效益,这是一个很奇妙的真理。我们公司连年被评为市级和省级文明单位与先进企业。据统计,各类奖牌1989年为最多,达到39块,别小看奖牌,奖牌是公司的镜子,照出了公司的精神面貌。

我作为党委书记,有个最大的体会是:在党的工作削弱淡化时期,我们公司没有多大影响,我也没有感到有什么失落感,不象有的企业的党政干部闲得很,我们还是那么地忙,忙得不可开交……”