

太阳神灯

黄培建 黄培立



TAI YANG SHEN DENG TAI YANG SHEN DENG

山东文艺出版社

黄培建 黄培立 著

太阳神灯

山东文艺出版社

特约编辑：郭荣光

太阳神灯

出版者：山东文艺出版社

（济南经九路胜利大街）

发行者：山东文艺出版社发行部

（经八路十一号，电话610051—485）

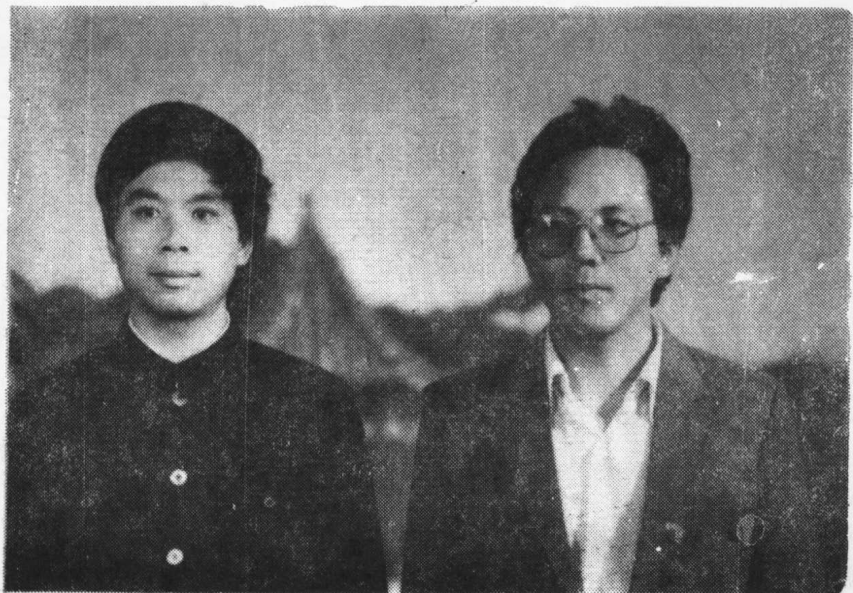
印刷者：山东临沭县印刷厂

开本：850×1168毫米1/32 12.75印张 3插页 292千字

1989年10月第1版 1989年10月第1次印刷

ISBN7—5329—0315—X

I·276 定价：4.60元



作者近影：黄培建（右）、黄培立

内 容 提 要

《太阳神灯》是一本很有特色的纪实文学作品。作者思想敏锐，文笔流畅，语言生动简洁。书中所描绘的人物，都是具有开拓精神的爱国者，他们对党的四个现代化事业，十分热爱，并执着地追求和为此而准备献身。书中生动地叙述了这批为改革、搞活而战斗在第一线的人们的理想、欢乐、成功，也如实地记述了他们的烦恼、失误和忧伤。

本书基调高昂，内容丰富，可读性强，对读者会有极大的感染力和启迪。

目 录

沂蒙山的呼唤.....	(1)
西关，一颗璀璨的明星.....	(23)
直挂云帆济沧海.....	(59)
他从寒风和瑞雪中走来.....	(79)
创业成功之路.....	(104)
太阳神灯.....	(116)
沂蒙奇人新传.....	(130)
在希望的跑道上.....	(156)
闪光的脚步.....	(179)
浮舟沧海，立马昆仑.....	(190)
世界，是他们的市场.....	(211)
“中国，好酒！”.....	(240)
在这片热土上.....	(255)
第二次出征.....	(270)
闪放异彩的星辰.....	(283)
文明之花绽古城.....	(294)
吊装进行曲.....	(316)

希望在拚搏者身上 (331)

莫道桑榆晚 (345)

沂州明珠 (361)

脚手架的颂歌 (370)

拓荒者之路 (379)

编后记 (400)

沂蒙山的呼唤

大鹏一日同风起

扶摇直上九万里

——李白《上李邕》

1988年2月25日。

广州白云机场。

一架波音“737”客机徐徐降落，从飞机里闪出一位50多岁的中年男子。他容光焕发，满面春风。灰色的中山装，勾勒出他宽厚的肩背和浑实的胸脯，颇有山东大汉粗犷豪放的英姿。

初春的广州街头，花团锦簇，七彩纷呈，此人却无心去领略南国的旖旎风采，一下火车，就在这美丽的“花城”紧张地忙碌起来。

在广东省有关部门协同和帮助下，他代表临沂地区，为筹建临沂地区行政公署驻广州办事处，正在紧张地奔波着……

他的思绪，象远飞的大雁，越长江，过黄河，飞回可爱的家乡。那里有他的根基，有他的事业，有他的追求，有他的宏愿，有他相濡以沫的妻子，有他愉悦多彩的梦。

他，就是临沂地区经济技术协作办公室主任——王金城。

是他，在这百舸争流，千帆竞发的改革浪潮中，奏出了一曲崛起奋飞的乐章。

上 任

公元一千九百八十四年，中国共产党十二届三中全会鼓起的城市经济体制改革的春风，吹遍了祖国大地。临沂地委、行署应时而动，成立了地区经济技术协作办公室，王金城出任主任。

协作办公室，对人们来说，还是比较陌生的。它是为适应横向经济联合而建的新机构。协作，顾名思义，就是组织协调地区内外的经济技术、人才和物资的协作工作。重要任务之一，就是把本区工农业生产急需的物资搞进来，支援经济建设。

这个担子不轻啊！随着物资供应体制的改革，在宏观控制上，指令性计划逐步缩小，指导性计划逐渐扩大，物资协作越来越显示出举足轻重的作用。地区协作办公室协作的全是计划外物资。疏通物资渠道，搞好物资供应，在沂蒙山区走活这盘难解的棋，谈何容易！况且，隶属协作办领导的地区物资服务公司由于种种原因，经营情况不佳，业务开展艰难，资金少，场地小……

夜晚，王金城难以入睡，他踱步来到古老的沂河岸边，心绪就象滚翻不息的波涛……

他出生在临沭县一个普通的村庄里，父母以种田纺织为生，相依为命，苦度日月。谁想，劳累、贫穷和疾病过早地夺去父亲年轻的生命。在那一片乱坟堆里，父亲找到了自己的最后归宿。

从此，贫穷就象一条挣不断的绳索，紧紧地束缚着小小的王金城和他那已经破碎的家。

布，不能再织了。微薄的收入难以维持全家的生命。三岁的王金城拽着妈妈的衣襟，开始了更加凄凉的逃荒生活。

茫茫的雪地里，留下一串串艰辛的人生脚印。

他怀着悲愤和失望，带着心灵和肉体的累累伤痕，送走了旧中国的最后的一颗残星，在阵阵鞭炮和锣鼓声中，迎来了人民共和国的第一缕晨曦。

新生的人民政权解救了他们全家，分给了他们土地，救济金，还送他去上小学。那些令人尊敬的老师们，虽然清贫，也从自身微薄的薪金中挤出钱，购买书籍、衣服等日用品，送给王金城。

他从自身的温饱，发现了千百年来，中华民族前仆后继才找到了一个真理——冉冉升起，消融冰雪的火红太阳，就是领导中国人民在960万平方公里的土地上，建立起人民共和国大厦的中国共产党。只有共产党才能救中国。

他坚定了信念，只要活着就要跟着党干社会主义，报答党的恩情。

很快，他成了政治活跃分子，光荣地加入了中国共产党。家乡解放后开始扫盲运动，他担任了扫盲班的老师，成为社会主义文化的传播者。

1958年，他在临沭县农机厂担任书记兼厂长。那时，极“左”路线象瘟疫一样流行，浮夸风盛行。他带领农机厂的干部职工，不随波逐流，而是脚踏实地，苦干大干，使这个不景气的小厂，产值利润名列全县前茅。

1976年10月，正是粉碎“四人帮”，各行各业百废待举的时候，他调来地区计委物资科任办事员，随后升为副科长。科

长。他刻苦钻研业务知识，熟练地掌握各种钢材、木材等物资的规格、型号和性能。在这个岗位上，他一干就是8年，成为一位出名的“物资通”。

一声尖利的汽笛把王金城从回忆中拉了回来，回到了眼前的现实中。

在逆境中沉沦者，古来有之；在逆境中凄凄哀哀者，古来亦有之；在逆境中觉醒奋力拼搏者，古来却并不多见。

“干，开弓没有回头箭！”望着毕竟东流去的沂河水，他思考了沂蒙山人的责任。

逆境，并没有使王金城退却，相反，他实现理想，走向未来的决心更大了。

古希腊科学家狄奥根，想得到阳光，却不肯走出他久居的大桶。王金城不，他知道要扬起风帆，驶向理想的彼岸，就必须从痛苦中解脱出来，振作精神，轻装上阵。

“昏昏然”的公司，苏醒了

一连几天，王金城没有去自己的办公室，也没在公开场合“亮相”，而是找到协作办每个人员谈心，到物资服务公司的每个科室了解情况，调查研究去了。

几天后，他在协作办公室全体人员大会上深沉地发表了“施政演说”：

“俺是个炮筒子，喜欢直来直去，大伙愿意一起干，就得铁了心，干出个样儿来。一年之内，协作办公室不搞出个样子来，俺自动辞职！”

“哗——”会场里响起了热烈的掌声。这掌声表达的，有

尊重，有鼓励，更多的是热切的期望。

美国社会学家、未来学家阿尔温·托夫勒指出，现在已经到了“工业化文明的未来合成期”，人类正面临着“第三次浪潮”的冲击。在这一时代，新兴的工业群，如电子工业、宇航工业、海洋工业、生物技术，将取代传统工业，如钢铁、石油、汽车，使经济结构发生巨大变化。这是一个从工业社会走向信息社会的年代，是一个知识爆炸、新技术突飞猛进的年代，是一个人类的生产方式、政治准则、生活方式、社会传统及意识形态都将受到“第三次浪潮”冲击而发生深刻变化的年代，是一个腾飞的年代，崛起的年代！

那么，作为当代新技术革命的弄潮儿的企业家们，应当怎样适应新形势，推动新形势，赶超新形势和创造新形势呢？王金城时刻都在思索着这个问题。

他想到春秋时期的改革家管仲，是怎样使齐国从衰落走向兴盛的。也想到宋代改革家王安石如何上书嘉祐，推行其富国强兵政策的……他在苦苦地寻找自己的路。

开拓者自有开拓者的襟怀，改革家自有改革家的气魄。王金城立说立干，溶入在改革的激流中。

王金城召开协作办公室党组会，主任办公会，学习、研究、讨论，初步形成了一个统一的设想：“首先尽快抓好提高地区物资服务公司的经济效益，使它成为一个强有力的经济实体，而不要成为协作办公室的包袱。”

破除框框，开拓革新，用现代意识狠抓经营管理，他一连烧了三把“火”：

第一把火，是一把引路前行的火炬。没有人才等于作无米之炊，对人才他求之若渴。要使企业成功，得狠抓行为管理科

学。他重新组合了公司领导班子，从经理到科长，搞物资工作，得有经济眼光。协作办公室大胆启用新人，启用能人。有高山就有深谷，人人身上都有弱点，王金城避弱就强，寻找到了—帮舞龙头的人。

第二把火象莹莹的烛光，照亮了每位职工的心田。王金城象挑灯人那样理顺人际关系，努力消除人与人之间的各种矛盾。他要求协作办与物资服务公司分工不分家，协作办公室协调指导公司业务，共同发展。同时，疏通内外上下渠道，搞好各种关系，争取一切力量的支持和帮助。

第三把火是严厉的。人人头上有火星，弄不好就会引火烧身。狠抓岗位责任制的落实，制订完善各种制度，把任务和指标层层分解，落实到科室、个人，做到千斤重担众人挑，人人身上有指标，形成了一个人有岗，岗有责，责有考核有兑现的制度。

王金城的三把“火”，使地区物资服务公司活了起来，任务有的按期完成，有的超额完成，也有没完成的。奖金出现了几元、几十元到上百元的明显差距，各种提成和奖金完全取决于科室和个人工作好坏。进销任务完成情况和利润的高低，不是取决于权力、资格和各种不正常的关系网，而是个人的劳动、才能和智慧，每个人通过自己的实际水平去实现自己的价值。

光阴似箭，转眼一年过去了，地区物资服务公司1985年完成经营额1868万元，实现利税272万元。1985年年底，地区物资服务公司被地区爱委会授予“文明单位”，并在当年的企业验收工作中一次合格。

一座漂亮、别致、幽雅的圆顶楼房拔地而起，“临沂地区经济技术协作办公室”，“临沂地区物资服务公司”的牌子，

郑重地挂在大门口上。

那年，在谈判席上 他曾大抖雄风

沂蒙山区，木材奇缺。近几年，随着人们生活水平的不断提高，人们对木材的需求量日益增大，要买上点木材，简直难于上青天。

1986年“五·一”节刚过，王金城带领地区物资服务公司的同志，乘火车开往昆明。

五月的昆明，处处充满着南国风光：支撑着大伞似的椰子树，开着鸡冠似的红花的凤凰树，剑一样的龙舍兰，高压电线杆似的槟榔树……显得葱绿和茂密。

昆明A物资服务公司业务洽谈室内陈设华丽，洁白桌面上摆放着香蕉、椰子，看得出公司方面为接待来者作了精心准备，一场讨价还价的谈判即将在这里举行。

会谈长桌的一侧是体态健伟的王金城和两位随行人员。

另一侧是身材短小精悍的A物资服务公司刘经理和他的两位助手。

双方洽谈的业务是云南杉木。

刘经理有些瞧不起坐在对面的这个身材高大的北方人。在他看来，沂蒙山区的人是憨厚有余，精明不足，缺少商品意识和经营意识。可是不久，他发现自己小觑了这位商业对手。

就是因为价格迟迟落实不下来——刘经理以为王金城初来乍到，不了解此地的行情，所以提出了以每立方米云杉按480元

计算，而王金城则根据木材的质量等诸因素坚持要按400元算。

沉默片刻，王金城站了起来：“刘经理，不要以为我们不了解此地的行情，实话跟你说，全国各地的木材，本人经手的不下几十万方，什么东北的红松、落叶松、白松，还有南方的樟木、马尾松……”王金城一口气说出全国各地的几十个品名。

刘经理万没想到眼前的对手，是个精通木材之道的行家。

“过去几年，我经手的你们这里的云杉不下万方，这种木材在我们北方叫杉条、檀条，在你们本地叫铁杉、冷杉、云松、青松……根据本人在此地市场行情的调查，贵公司为我们提供的这批云杉最多不能超过400元一方。”王金城有意将价格使劲往下压了压。这是一般生意人都会用的手法。

“王主任，看来您是个行家，能不能再长一点？”

王金城对刘经理所言似乎没听见，他装出一副不耐烦的样子，将手中的笔记本往手提包里一放，目光扫了扫随行人员一眼。

两位随行人员心神领会，全都站了起来，大有“收兵回营”的架式。

刘经理一把将王金城拉住，一拍桌子，咬着牙说：“好了，我算认识你了，这三千方云杉的价格，咱们取中间数，440元一方，交钱交货，不行，你另打主意吧！”

“好，够意思！签字画押。”机不可失，王金城心里清楚，这个价格已到了最低限度。

谁知，A物资服务公司中途失信，正当木材发了一半的时候，接到全国木材提价10%的通知，余下的1500方，迟迟未接到

货。

20天过去，木材还没发来，凭着多年的经验，王金城知道，A物资服务公司在价格上要找麻烦。

果然，A公司来电。要求再加10%的价格，否则，不予发货。

怎么办，看来只好南下了。

接连两天，王金城吃睡不香，心中谋划着策略。

这时，有人劝他：“算了，汇款发货吧，人家是坐地户，去了这场官司也难打赢，肥水不流他人田嘛！”

“不行！”王金城相信法律，相信真理，他要凭着自己的智慧，把这场官司打赢，为沂蒙争光，为协作办争得最小的损失……

还是上次的洽谈室，还是上次的原班人马。

一场与A物资服务公司角逐，较量的二次谈判正在进行。

王金城正襟危坐，脸上浮出礼节性的笑容。

“尊敬的刘经理，请问贵公司为何不按期发货？”王金城先发制人。

“按国家对木材的调价，你们应该加价10%。”刘经理道出了迟迟不发货的真正用心。

快人快语，剑拔弩张：“刘经理，你我都是生意人，做生意，赚钱有个前提，要讲经营之道，不论生意大小好坏，今后的风险如何，都要信守合同，这个你知道吧？”这自然是磊落坦荡的君子之风。

“这个，只是……”对方自知理亏，支吾着半天没说出话来。

进击！

“世界上有三种人，第一种人话讲了算数，讲到哪里，做到哪里，恪守明人不做暗事的信条。第二种人，写了才算数，写下的，签字画押，信守不渝。第三种人是讲了和写了都不算，这种人是最被人看不起的人。我王金城要当就当第一种人，不知刘经理乐意做哪种人？”

挖苦而又富于哲理的言辞，引起了刘经理的不快，他的长脖子上有一条青筋象蚯蚓似的暴露出来：“货在我们手里，不交钱货就不能发！”

“有理不在声高，你们看到木材涨价，就想反悔，这办不到。”王金城说罢，从怀里掏出合同书，“刘经理，请你仔细看看，白纸黑字，红色公章，交钱发货，钱，我们已经全部交完了。”这位50多岁的魁梧汉子，语调铿锵，既显示出大将的风度和威严，又表现出经济学家灵活敏锐的素质。

“可是现在木材已经提价了呀。”对方继续抵赖。

“请刘经理仔细看看，合同签定的时间是在调价之前。”

“如果我就是不发，你又是怎么办？”对方耍开了无赖。

王金城“腾”地站了起来，一拍桌子，大声吼道：“我马上到法院控告你们违犯合同法。”

汗，密密麻麻地从刘经理的每一个毛孔中渗透出来。

“王主任，能不能适当加点保管费？”这实际上是一种妥协退让的遁词。

“不行！由于你们延误发货期限，至使我们不能按期将木材发给用户，这个损失，谁替我们补？”

“好，好，我们认了，马上发货。”对方耸耸肩，表示偃旗息鼓。

整个谈判，显示了王金城的胆略、才智和力度，随行人员