

走向辉煌

——纪念唐山大地震二十周年



主编 杨立元 王纯国 高幸夫

冶金工业出版社

《走向辉煌——纪念唐山大地震 20 周年》编委会

主 编 杨立元 王纯国 高幸夫
副主编 胡静民 张泽民 赵淑琴
张雁鸣 剑 澜 贾天友
赵 芬

前 言

世界辽阔，天地辉煌。

历史掀开了最伟大的一页，时代跨入了最辉煌的时期。一个伟大、崭新的新纪元即将到来，一个光辉、灿烂的壮丽诗章正待我们去写。英雄的冀东人民励精图治，走向辉煌，涅槃再生的凤凰展翅腾飞，扶摇直上。

天地悠悠，过客匆匆。经过大地震洗礼的冀东人高扬“特别能战斗”的精神，创造了永恒的业绩，在历史的画卷中留下了最辉煌的一笔。他们用雄心壮志、钢筋铁骨为建造二十一世纪的雄伟大厦奠定了坚实的基础；他们用无私的精神、强悍的气魄凝聚了民族精魂。我们这里所表现的是冀东人的缩影，所歌颂的是改革者的典范。他们平凡而又伟大，普通而又神奇。他们像大山一样挺拔，像新月一样脱俗，像江河一样坦荡。他们所创造的奇迹和壮举使他们成为时代的弄潮儿、风浪的搏击者；他们艰苦创业、奋发图强的品格和胆识使他们成为时代的典型、讴歌的对象。他们情酬苍生，人生无悔；他们潇洒人生，走向辉煌。

这本书是英雄冀东人的缩影；是时代大潮中的一朵浪花；也是这些企业家、改革者的人生写照，拼搏的记录。

这本书得到了各行各业的支持，河北省作家协会、唐山文联的领导为该书出版付出了很多心血，在此表示感谢。

编者

目 录

走向大市场——记唐山金属物资(集团)公司总裁 王继和	杨立元 于俊瑞 王纯国(1)
儒商张伯阳	杨立元 唐瑞恒 冯佩强(35)
农业现代化的奠基人——记唐山市农业学校党委书记、校长曹长林和他的一班人	杨立元 谷福生 李艳菊(53)
再造辉煌——丰南市胥各庄镇第三产业发展纪实	杨立元 朱继经 赵 芬(72)
大地之子——记丰润造纸厂厂长 李鹏翔	杨立元 贾天友 赵淑琴(85)
天府之路——记唐山市天府饮料厂厂长 任亚力	杨立元 谷福生 张雁鸣(98)
战地黄花分外香——唐山市财贸干校、财贸职工中等专业学校纪实	杨立元 张雁鸣(110)
安得广厦千万间——记滦南县建筑工程公司总经理 董波	李明华 贾天友 杨立元(132)
一方热土建功勋——记全国劳动模范、唐山义龙纺织企业集团董事长、总经理兼党委书记么志义的事迹	董建东 李枝增 毕开恒(148)
护航之路	张泽民(158)
钢铁防腐史上的一次革命——记渗锌8米频炉在唐山试制成功	张泽民(163)
九龙变奏曲	董宝瑞(167)

拳拳为民心——访滦南县京东医院·····	谷景峰 肖 波(176)
赵云国印象·····	肖 波 谷景峰(182)
紧握改革这把利剑——记新区物资总公司总经理 荣继祥 ·····	张汝林 王保安(187)
永不褪色·····	张汝林(194)
青龙河畔创业者——记迁安县青滦建筑公司党支部书记兼经理 邸云增·····	白凤山 赵 晖(202)
滦河从心中流过·····	徐国强(209)
改革大潮中的胥各庄人·····	朱继经(214)
从困境走向辉煌·····	郭银芝 童 文(220)
心系广厦千万间——记河北省丰南市房地产管理所、房地产交易所所长肖振中的事迹·····	李枝增 张敬正(231)
辉煌人生——记唐山贝钢总厂职工医院院长陈英的事迹 ·····	苏印成 李枝增(240)
热血男儿创业歌·····	佟 仁(250)
一方热土创辉煌——记唐山卫生陶瓷厂分厂厂长 姚锡森 ·····	李枝增 张敬正(257)
迎潮踏浪人——记唐山电建公司经理 刘凤桐·····	张泽民(265)
“老骥”之歌·····	董宝瑞(278)
脚手架上铸辉煌·····	东 燕(288)
为了沉甸甸的希望·····	东 燕(296)
在这片神奇的土地上·····	王晓勇 剑 澜 王桂君(304)
心系市政苦耕耘 平凡工作创业绩——记省级劳动模范、市级优秀共产党员 王景华·····	胡静民 刘福丽 李毅娜(314)
满票·····	冷光弟(320)
“神腾”之歌·····	冷光弟 董宝瑞(331)

走向大市场

——记唐山金属物资(集团)公司总裁 王继和

杨立元 于俊瑞 王纯国

发展大商业,建设大市场

搞活大流通,促进大发展

——唐山市市委书记 梁志忠

一、华北最大的生产资料市场矗立在艳阳天里

6月的冀东平原充满诗意的。广阔无垠的麦田如碧波荡漾的大海,蔚蓝的天空洁净无垠,天地一色,令人心旷神怡。在这天地之间一座华北建筑规模最大的生产资料市场耸立其间,平添了几分壮美和光辉。

1994年6月18日上午,艳阳高照,冀东生产资料市场开业典礼的日子。巨大的气球徜徉在丽日蓝天里,鲜艳的彩旗飘飞起舞,大红灯笼高高挂,军乐队高奏迎宾曲。24米长的巨大的门楼如擎天的骨架,迎纳着八方宾客,高耸的会场大楼的楼顶喜气洋洋地垂下灿烂的条幅,向各路朋友们致意。庄重整齐的军乐队,轻快活泼的少先队乐队,手持鲜花和气球的花束队,托着长长彩带的美丽端庄的礼仪小姐,交汇成了歌的世界、花的海洋。当唐山市委书记张士儒和全国工商联副主席恒玉珊等10位领导为24米长的红绸剪彩之后,当唐山市市长梁志忠与唐山金属物资(集团)公司总裁兼

党委书记、冀东生产资料市场管理办公室主任王继和一起为市场大字招牌揭幕时，会场沸腾了。一群群信鸽、气球腾空而起，鞭炮鼓乐齐鸣，整个会场流光溢彩，人们的心境也分外地兴奋和舒畅，精神被强烈地感奋了。人们凝望着这座现代化的生产资料市场，这片光辉灿烂的太阳地，心潮澎湃，激情难抑，建设这样宏伟巨大的生产资料市场，得需要何等的气魄和构思啊！

这个年最大吞吐量达 100 万吨的大型生产资料市场矗立在唐山市的北大门，总占地面积近 18 万平方米，办公和附属设施 6000 平方米，停车场 2000 平方米，水电、取暖、通讯、现代化办公设备齐全，可在几分钟内为进驻单位收发全国各地的生产资料进销价格及市场走向。场内设有两条铁路专用线，整列到达、发运可同时作业，配有铁路专用线的库房 3200 平方米。场内有 10 吨到 20 吨的大型吊车十几台。它具有看货、运输、开票、结算四位一体的优势，从现货交易起步，以远期合同交易、期货交易为发展方向，符合国际惯例规范化，向国家级生产资料市场迈进。这样一个大规模市场从筹建到开业，仅仅用了半年时间，其间浸透着唐山市领导及各部门领导的多少关怀，融铸进王继和和他的战友们多少心血和汗水啊！

人们把钦佩的目光投注于王继和，这位已逾不惑之年的企业家的眼睛湿润了。他躲闪着记者们的询问和镜头的闪光，凝视着远方：广袤的冀东平原上，无边的麦浪托着希冀和遐想，孕育了成熟和丰收；如洗的碧空不时地掠过白鸽的哨响，交汇成动人的乐章；远山挺着坚实的脊梁，峭拔巍峨。他在剪彩的激动中保持着冷静。他深知以后的路更长，任务更艰巨。随着世界经济一体化的进程，现代商业日趋国际化、集团化、网络化，所以要把目光放得更远，心胸更博大；要走出家门，占领全国大市场，冲出国门，跻身国际大市场。

阳光灿烂，辉映着他棱角分明的脸。他的双眸闪射着激动的光，一幅愈加壮丽的图景又将在他的大手笔中产生。

二、历史选择了他，现实却需要他去创造。

1990——王继和铭心刻骨的岁月，跨过那一年，犹如一个漫长的世纪。

他是临危受命的，他别无选择。

1989年12月的最后几天，正当人们满心喜悦地迎接新年时，王继和却走入了艰难和困境。“腊七腊八，冻死鸡鸭”。人们本能地躲闪着严寒，王继和却站在一片空旷的荒野中。凛冽的寒风肆弄着他，军大衣沾满灰尘。他的头发迎风乍起，方正的国字脸如一块冷铁，双眸炯炯有光。他不时咬咬嘴唇，用以平息心中掀起的波澜。他一动不动，看着偌大的一片简易房，这是原唐山市金属公司的风井库房区。他刚刚接受了一个任命：原唐山市金属公司与唐山市金属供应公司合并，成立唐山市金属材料公司。唐山市物资局领导任命他为经理。在这以前，他是唐山市金属供应公司经理，这个公司是市物资局有名的先进单位，年赢利230多万元，前景正好。而唐山市金属公司却举步维艰，入不敷出，陷入困境。局领导决定将两个公司合并，以求拯救金属公司。但这也并非是什么新的良策，因为以前这两个公司曾在3年前合并，后又因种种原因分开。今天又重新组合在一起，各种问题重新集结、纠缠，扯不断理还乱。各种矛盾愈加突出、激化。公司需要能人，而且是出类拔萃的能人，一个能改变公司命运、起死回生的能人。市局领导在众多的精兵强将中看中了王继和。后来的实践证明，他们是独具慧眼、知人善任的，他们使他成了唐山市的经济骄子。

历史选择了王继和，现实却需要他去开拓。他要全力以赴拉起这支疲惫不堪的队伍，让他们恢复自信和勇敢，迅速扭亏为盈。自古燕赵多慷慨悲歌之士，他的血脉中涌动着北方汉子的豪爽，灵魂中积聚着中华民族的脊梁精神。他有着军人生涯和丰富的阅历，他是那种将工作视为和自己生命同等重要的人，对于事业，他有一股拿生命作赌注的热忱。

他有着不平凡的阅历，这是他审时度势、破难解困的基石。少年时他离家投亲到内蒙古上学，后又投笔从戎。在部队，他受到了各方面严格的训练，养成了积极进取、吃苦耐劳、任劳任怨、忠于职守等优良品质。转业后，他一直在物资部门工作，而且是在底层经受了痛苦的磨炼。他深谙物资系统的行情价格和人情心态，精通物资流通领域里的各项专业知识，熟悉物资部门的工作规律，掌握物资系统的发展动向，成为一名高水平的业务干部。1984年，年仅33岁的王继和便被市物资局聘任为唐山市金属材料公司副经理，后又去高等学府学习，1988年他被任命为唐山市金属材料公司经理。丰富的工作阅历、吃苦耐劳的精神，现代化的知识使他机敏多思、沉稳冷静，成为一个卓越的物资管理人才，成为一名具有现代学识的新型干部，在时代的大潮中从容不迫、纵横驰骋。

领导找他谈话，他没有半点犹豫，也许服从命令是军人的天职吧。决战岂止战场，他敢于向困难决斗，向命运挑战，他相信到处都可以建造金字塔。

冷风没有使他的心潮平静。他仰望那高高的风井，高大的风轮在急速的转动，他的心也在激烈的跳动。这是一座百年的风井，是洋务运动的产物。当年北洋大臣、直隶总督李鸿章以开滦为洋务运动的起点，使唐山这座封闭古朴的小镇成为闻名遐尔的北方繁华都市，唐山雄厚的资源也被列强瓜分。百年风云的洗礼使唐山愈加繁荣，然而从现代经济学的角度审视，它还称不上一座真正的现代化的城市。因为从历史上看，城市是商品经济发展到一定阶段的产物。之所以称之为城市，不仅在于它集中了较多的工业企业，生产出各种产品，更在于它具备产品交换流通的功能，否则，有城无市，就很难说明真正意义上的城市。可以说，现代化城市的首要功能应是交换、是流通、是商业。而唐山是能源原材料丰富的重工业城市，但流通功能缓慢、滞涩，与发展市场经济、建设大市场、发展大贸易、搞活大流通的现代经济策略的要求相差甚远。他看看身边的简易库房，这还是唐山大地震后的产物，里面堆积着各种钢材，无人

间津。一阵寒风卷起库房边的树叶碎纸，在天空中弥漫、飘散。他的心收紧了。

“一定要使金属材料公司成为唐山市流通企业的龙头，为重振唐山雄风贡献力量！”他暗暗下定决心。

“亚东，明天把我的办公室从陈庄库移到这里，我要在这里办公！”他对同来的办公室主任佟亚东说。

佟亚东知道他的秉性，在简易房里为他安排了办公地点。可这时有多少工作需要他做呀！此时正是年终工作的繁忙阶段，两个公司合并后问题成堆，又遇上公司机关迁往新址的任务……最重要的是原金属公司的干部职工的安排使用。他的办公室外边每天都排着队，等候他处理问题。许多人心情浮动，认为王继和在任用使用人员上，一定会侧重他原公司的人，一些人甚至放风：“金属供应公司把金属公司吃了！”

王继和的耳边灌满了各种议论，脑子里也灌满了各种问题。但他知道，工作千条万绪，安定人心是第一位的。472名职工和40多名离退休人员都在焦急观望和等候下步工作，稍有不慎，便会影响全局。

他的办公室成为人们关注的焦点。白天，办公室里连续开会：明确公司领导的责任，迅速到位；合理建制，配备了中层领导；定规整章，提高职工队伍素质。晚上，办公室里灯光摇曳，他一支接一支地吸烟，思谋改革良策，有时到夜间10点多钟甚至零点才回家。家离风井库房20多里，风紧天寒，得扑腾一个多小时。到家时，人早已冻麻木了。可第二天早晨他又提前一个多小时到公司。

合并后的前几天，出台的政策使职工们心畅气顺，人事安排上的人尽其才，使干部们心服口服。王继和的三把火，使人们胸中的积郁和公司的沉闷一扫而光，脸上洋溢着发自内心的愉悦的光彩。他们深知王继和做人光明磊落、清清白白、坦坦荡荡、老老实实，做事勤勤恳恳、兢兢业业、扎扎实实。这已构成他成功的一半。王继和也默默地注视着他们，想的是同一种信念和预感：有他们的信赖

和支持，就有了一半的成功。

这一年的三十晚上，他是在公司里度过的，他与值班的工人促膝谈心、守夜熬岁。

正月初一，大雪飘飞，凤凰城已是琼楼玉宇。他冒雪给工人们拜年，走了一家又一家。人们望着他在风雪中逝去的身影，不禁热泪盈眶。

雪断断续续飘了几夭，等到节后上班时，积雪已经没膝。公司的职工们自发地组成扫雪大军，迅速清除了院内和公路的积雪。这是以前所未有过的事情。它充分体现了职工的高度凝聚力和自觉向上的思想境界。

王继和笑了。瑞雪兆丰年，这场瑞雪确也给公司的腾飞开了个好头。

三、踏平坎坷成大道，他用坚实的步伐走出了一条通向大市场之路

一辆破旧的上海轿车在张包公路上颠簸着。狂风卷起的团团黄沙肆无忌惮地扑向轿车，一会儿把它吞进去，一会儿又吐出来。轿车却丝毫没有减速，竭尽全力地冲刺。车中的一位中年汉子双眉紧锁，望着车窗外起伏的丘陵和高低不一的房屋。虽然这里已经消失了“天苍苍，野茫茫，风吹草低见牛羊”的自然景观，却仍然显得荒凉，萧瑟。他就是王继和，这次专程去包钢联系业务的。启程之前，他本来是在医院里输液，当他听到可以在包钢建立资源基地时，不顾医生的劝阻，拔掉输液管，又带了一名会开车的副经理，昼夜兼程地驶向包钢。

“能不能把车开得再快点！”王继和催促着。

“经理，现在已经是100迈了，再快就爆炸了，再说，您的病……”

“废话少说，快点开吧！”

这次出差，由司机与副经理轮换开车。困了，在车上打个盹，饿

了，吃口带的干粮。而王继和的病又犯了，牙床肿得老高，两腮炸起来，但他全然不顾，心急如焚，恨不得一下子飞到包钢。

他忍着疼痛，合上眼，沉思着。

上任伊始，困难接踵，巨大的压力令人窒息。因为从1990年开始，国家对经济体制进行了一系列深化改革，由计划经济向市场经济转化，计划内钢材大幅度减少，计划内外价格并轨，甚至有些钢材品种到库后形成价格倒挂现象。当时又值国家紧缩银根，压缩基建，钢材市场极度疲软，严峻的现实一下子把他们推向了竞争激烈的钢材市场上。竞争的事实是残酷的，在唐山市经营钢材的公司就有100多家，的确有一种弱肉强食的味道。当时“竞争、风险”这样的词语在许多人的头脑中还是全新的概念，形势突变，茫然失措。在唐山市金属材料公司内部许多人也觉得很不适应。

王继和却认为这是改变公司命运的契机。要使公司在困境中生存、发展、奋进，必须彻底改变几十年一贯制的经营模式，以顺应市场经济的变化。他经过慎密的冥思苦想、周全的调查研究，出台了一套全新的改革方案。

他召开了职工大会，将方案公布于众。慷慨激昂的话语，感染、冲击着每一个人的心灵：

“公司百废待兴，只有改和革才是公司图强奋进的出路。困难，困到家就难；出路，走出去就有出路！我们必须从幻想中猛醒过来，从等待观望中摆脱出来，从旧的习惯势力中解脱出来，从因循守旧的思想中解放出来，强化改革意识、开放意识、市场意识、竞争意识和发展意识。我们必须放下人求我的经商作风，从采购供应型向营销服务型转变；走出封闭经营、单一经营的小天地，把目光转向行业外、系统外、区域外，以至国内外。”

“我们的时代是一个改革的时代。我们要改写公司的历史，创造新的业绩，把公司建成一个强大的经济实体，为唐山的建设作出贡献！”

铿锵有力，如石破天惊，赢得了热烈的掌声。灿烂的阳光洒满

会场，几百双眼睛激动得灼灼闪亮。

他又着意描绘了公司绚丽的前景，笑声四起，人们兴奋了，沉浸在美好的遐想中。

王继和首先抓住了去除痼疾、疗救公司的根本问题，他除旧布新，兴利去弊，大胆进行人事体制改革。长期的计划经济经营给公司形成了管理人员多、业务人员少，二线人员多、一线人员少的倒宝塔形结构。而市场经济则要求大量的营销人员走出家门，进入市场。王继和迅速改革机构设置，精减了管理处室和人员，扩充经营队伍。管理人员由原来的110人精减到30人，而经营公司由原来的7个增加到21个，达到了立足本市、面向全国搞经营，形成了“小管理、中仓储、大经营”的正宝塔的开放型的经营模式。

这一“倒”一“正”的经营模式，恰恰是我们国家由计划经济走向市场经济的分野。多少年来，我们的政府机关臃肿庞大，人浮于事，扯皮斗嘴，制约了经济的起飞，时至今日，这种病态仍未消除。而王继和却在短短的几天内消肿去病，给公司注入了新的活力，摆正走向市场的方向。这是一个大胆的举动，一个切实可行的措施。

内部的机制理顺后，迫在眉睫的是如何提高经营艺术，克服市场疲软，迅速扭亏为盈，提高市场占有率，扩大公司的经济实力。王继和又相继推出了他的经营方案。他首先调整了经营结构：由单一经营变为多种经营，即在主营金属材料的基础上成立了机电公司、服务公司、易发合商厦、加油站。在主营方面，他也迅速扩张、增加了14个公司。这种大改革大动作是超乎常人想象的。因为从经济实力、经营方法和职工的心理承受能力等各方面看，它都带有冒险性。然而一个改革者，是不会墨守成规的。他必须勇于开拓、励精图治。一个企业家，也不会因小失大，瞻前顾后，而是敢于超越常人的。王继和不是一勇之夫，复杂的生活阅历和多年的工作实践养成了他胆大心细、沉稳果敢的性格。这是他反复调查了唐山市场的需求和国内市场行情，经过深思熟虑之后而作出的。

他的第二个主要经营战略是：广开渠道、形成了强大的经营网

络。在唐山，他们过去只有风井库、陈庄库两处经营点，而且是“守株待兔”的经营方式。王继和驱动着他的“魔杖”，瞬间点化出了贯穿唐山市区的经营网络，令人眼花缭乱。接着，王继和又把自己这枚棋子放到全国大市场的棋盘上，纵横开阖，南征北战，出神入化，相继在北京、广州、大连、满州里、天津、石家庄等地建立了办事处，在全国10个大钢厂建立了资源基地。一子灵动，全盘皆活，王继和凭着惊人的胆识、超人的谋略使金属材料公司走出了僵局。

如果说，王继和的经营战略使金属材料公司本已僵化的躯体灵活起来，那么，他所推行的优质服务又如新鲜血液使金属材料公司的肌肤红润、强壮起来。“用户是上帝”，这句话我们喊了几十年，但服务部门那种“门难进、话难听、脸难看、事难办”的在旧体制下形成的官商作风却让人望而却步。王继和对这种老爷式的服务深恶痛绝。他认为走向市场必先练好“内功”，这样才能承受市场的风云变幻、抗衡物价的热胀冷缩。而练好内功的要诀是“诚实的信誉，优良的服务，取之有道，有错必纠，开拓进取”的经营作风和“跋涉千山万水，历经千难万难，走遍千家万户，说尽千言万语，饱尝千辛万苦”的工作精神。王继和既是公司的首脑，制定大改方针；又是军中马前卒，走南闯北。凡公司重大的经营活动，他都一马当先，考察商定建立资源基地和推销市场。当他听到包钢有资源消息时，便不顾医生和家人的劝阻，从病床上下来，驱车几千里，来到这塞北的钢城。

黎明时分，车进入包头市。但此时的王继和疼痛得已经连话都说不出来了。他让车开进一家医院。医生给他输上液，让他住院休息。他却坚辞不就，向医生说明来意，用手举着输液瓶子去了包钢。此举使包钢的领导深为感动，很快签定了业务合同，并从此建立了稳固的资源市场。事毕，他又连夜驱车回返。来去仅用4天时间，令人叹为观止。而仅一次，就为公司创利润50多万元。

1990年的7月，唐山骄阳似火，酷热难当。王继和又承接了公司历史上从未担承过的艰巨任务——冀东油田物资返川的装运任

务。要在两个月内将四川天然气工程公司的5台钻井设备及物资发运返川。时间紧迫,任务繁重,无人敢承受。王继和听到这个消息,毅然决然地将这个任务接了下来,有的人对此很不理解。王继和自有他的章程:“我们是社会主义的物资企业,就应该为社会主义生产建设服务,钱应该挣,但更应该讲共产主义的奉献精神!”

看着那些庞然大物,想到《智取威虎山》中杨子荣打虎上山中唱的那句“共产党员时刻听从党召唤,越是艰险越向前”的豪言壮语,他气运丹田,真有一种打虎上山的味道。他一定要让这些“铁老虎”服服贴贴地入川。

天公也与人做对,忽儿烈日炙人,忽儿暴雨倾盆。在烈日暴雨下,王继和亲自指挥,不分昼夜地在露天苦战。有时晚上在公司开会到夜间十一、二点,会后又立即奔赴现场。苦战了40多个昼夜,终于使物资顺利到达指定位置,投入了新的工作,并开创了唐山地区厂企院内专用线发专列的先例。一场鏖战下来,王继和和他的职工们已精疲力尽、形象不整了,但公司的精神形象却矗立起来。告别时,四川冀东钻井公司的领导紧紧地摇动着王继和的手,感激之情发自肺腑:“感谢唐山市金属材料公司对我们的大力支持,使我们的全部生产设备和生活设施按预定计划提前三个月返川到达指定位置。我们要学习你们这种信誉第一、顾客至上的精神”。唐山站的领导也给予了高度的评价:“唐山市金属材料公司在抢运物资过程中,从未延误过火车的正点发出,重合同守信誉,职工队伍是过硬的队伍,公司是信得过的单位。”

这种信誉是金钱所买不到的。

又一个难题摆在王继和的面前。唐山市红星制药厂安排生产急需150吨钢材,但这150吨钢材品种就达104个,数量多的品种仅2—3吨,少的仅几十公斤。单位领导风风火火地找到王继和,他一口应允,立即组织力量多方筹措,仅三天时间就找全货物,送到厂家,解了燃眉之急。唐山市自来水公司急需45吨钢材,却多达十几个品种,又是王继和派人千方百计地奔波寻找,送货上门……

这样的事情几乎每天都在发生。用户们清楚，只要找到市金属材料公司，什么样的难题都能解决。

在金属材料公司所管辖的每一个地方，都可以见到这样的情景：当顾客来后，引导员把顾客带到顾客休息室，随后递上一杯香茶和报纸。在用户休息的时候，服务员根据客户的提货单，分区由专人带车为客户找保管、装车、过磅、并代交款等手续。由原来的顾客提一次货办6—7道手续，改为现在的顾客在休息室里休息，一切手续由服务员代办的“一条龙”服务。服务员热情周到，提货迅速快捷。有的采购员试探性的一天提货5次，趟趟如此。过去提三、四个品种需要采购员转一天的时间，现在用不了2—3个小时。过去赶上天气不好或接近下班的时间是采购员最头疼的，现在仓储人员宁可晚下班也要让客户满意而归。一位外地采购员提完货后找到领导激动地说：“我走遍了全国各地，你们的服务是第一流的，我下次还要来！”

王继和以他惊人的魄力，改革内部机制，疏通企业的经络血脉，适应了大市场的重荷；以他超人的眼力，在夹缝中找到了出路，闯入了大市场，张开了大角逐的翅膀；以他迷人的魅力，吸引了南来北往的客，走入千家万户的心。

又是一年的岁末，金属材料公司到处一派喜庆，公司实现利税370多万元，这是一个历史性的突破。同志们笑了，王继和却平静如水，他失去了往日的激昂，静静地望着偌大的存放货物的场地。他的脸没有一丝笑意，因为这些照他所描绘的远景和走向大市场的目标还差得太远！

四、他创造了新的领导模式，他在改革中追求卓越的管理

任何一个先进的企业家必定是一个卓越的管理者。改革需要新的领导模式、新的管理制度。当今的西方社会把科学知识和现代化的管理喻为鸟的两翼、车的两轮。在现代组织中，高成效之钥掌握在管理人员手里。

王继和是一位现代管理型领导。他的管理体系、管理方向、管理思路都显示了他的风格。

上任伊始，他改革体制、重建机构，对旧有的经济体制、管理方式、经营方法等进行了一系列的改革尝试。他按照总体设计，分步实施、平稳过渡、逐步到位的原则，转换了总公司的经营管理机构，完善了激励、约束和监督机制，健全了小管理、中仓储、大经营的宝塔形模式，压缩合并了管理及服务处室，确立了他的管理体系、管理方向、管理思想。

王继和从意识观念入手，用一套全新的人才观、价值观去轰击旧的思想习惯，使平稳、呆滞、僵化的思维定式迅速倾斜，使公司的职工人人有一种紧迫感、压力感。从经理到工人，都制订了岗位责任制以及行为守则。从思想建设到言行举止，都有严格的规范。

他首先向“大锅饭”冲击，运用奖惩等手段造成一种浓重的竞争气氛。有人把“大锅饭”视为社会主义制度的优越性，有的领导也以此去求得平衡。长此以往，人们仿佛有一种默契：咱们彼此彼此，相安无事。谁敢打破这种“平衡”，就会招致攻击、谩骂，引起祸端。这种“平均主义”形成一种巨大的潜力，左右着一些人的思想。干和不干一个样，干多干少一个样，大锅饭成了“国粹”。几十年社会风风雨雨，社会主义大锅饭却依然故我。企业的能力被消磨掉了，人的创造思维被禁锢住了。王继和打破了这潭死水，搅起了悍然大波。他制定了新的劳动计酬分配方法，对经营人员实行工资、业务活动费、采购奖和综合奖，与销售额、利润、流转费水平、资金周转指标“四捆四挂”，对仓库、管理和服务处室人员实行工资和综合奖与利润“两捆一挂”，并向脏、苦、累的方向倾斜。这一激励机制使能者多劳，能者多得。

巨大的天平倾斜了，人心激动了，许多“二线”人员纷纷要求去“一线”。王继和鼓励他们去大市场中搏风雨、见世面，以提高公司的整体经营素质。然而大市场并非天堂，有的人如鱼得水，获得高额利润；有的四处碰壁，甘愿受罚。在这新的经营“图式”中，能者脱