

温州之路丛书

十万 供销大军

市场，在我们脚下。
肩上，是我们的智
慧、才能，劳动，
为生产和消费架起
繁荣的桥梁。



上海交通大学出版社

《温州之路丛书》

十万供销大军

朱柏青 水寿杰 王志运等著

上海交通大学出版社

内 容 提 要

数达10万的温州供销大军,可以说是商品经济的大大小小魔术师。他们可以从一角钱起家,使倒闭的企业复活,甚至可以从无中生有搞出来,他们的宝贵经历,是温州商品经济的成功之道,也是致富之道,你想知道一下他们的魔术秘诀吗?

十 万 供 销 大 军

出 版: 上海交通大学出版社

(淮海中路1984弄19号)

发 行: 新华书店上海发行所

印 刷: 常熟市梅李印刷厂

开 本: 787×960(毫米) 1/32

印 张: 5.25

字 数: 106,000

版 次: 1989年4月第1版

印 次: 1989年4月第1次

印 数: 1—2,100

沪 目: 153—90

ISBN7-313-00352-8/F·124

定 价: 2.70 元

纪念具有伟大历史意义的党的
十一届三中全会十周年！
献给为实现我国四化而开
拓前进建功立业的改革者！

前 言

1986年二、三月间，著名社会学家费孝通到温州考察，把温州商品经济发展特点，归纳为“以商带工”，“商业走在了前面”。他说：“温州有一大批人常年在外满天飞，搞经商，跑采购，搞活了流通，出现了‘小商品大市场’的好局面”。温州的“购销员在全国活动，搞流通造出了一个民间流通网，这个事情，意义重大。……为农村经济体制的进一步改革提供了有益的启示和经验，并以商品流通的新形式与城市经济体制改革相联系。搞活流通的经验具有全国性的普遍意义。”

本书题为《十万供销大军》，介绍的就是一批供销员亦即购销员的事迹。

在商品经济条件下，流通是生产者之间，生产与消费之间的桥梁，社会再生产的必不可少的中间环带。流通不创造价值，但却是创造和实现价值的必不可少的条件。但在过去，在我国产品经济条件下，流通环节是不受重视的，而当我们把商品经济与资本主义相同的情况下，由于流通本身不创造价值，因此又把从事流通者，看作是一种中间剥削，即所谓“无商不奸”的来由，直到现在为止，不少落后、闭塞地区，人们对买卖人，仍然持一种鄙视看法。而温州农村商品经济比之某些地区所以发展得如此迅猛，正是因为温州人一下子抓住了流通对生产和消费的促进作用这一必不可少的要点。

“无商不奸”果真有理吗？这句话对于官办的还是

不肖之徒的“倒爷”们来说，是切中要害的。在当前我国改革中，毫无疑问会遇到种种困难，这些“倒爷”们腰缠万贯，发的正是国难财，对于这些人不仅是奸，而且是贼，既坑害了消费者，又坑害了生产者，尤其在价格改革中，是我们改革的大敌。而在温州数达10万的购销大军中，他们的绝大多数都是守法的公民，他们起到了既促进消费又促进生产的作用，开拓了一个个新的市场，开拓了一个个崭新的生产领域，他们的成功来自于他们刻苦劳动，无时无刻不奔走于祖国的东西南北，迎风沐雨，获取市场信息；以自己的诚实、质高价廉的信誉以及说一不二的信用，取信于客户，也取信于生产厂家。有人说，温州市场踩在这支大军的脚下，又担在他们的肩上，温州地区正是通过他们的艰苦劳动，获得了空前繁荣，温州人民通过他们，获得了从未有过的富裕。这是一支光荣的流通大军。

更为难能可贵的是，他们当中还涌现出如“女菩萨”潘志巧、扶贫厂长翁龙信、带出一大帮徒弟的林炳洪那样的先进人物，当他们刚刚富裕起来的时候，不是“为富而不仁”，而是孜孜不倦地追求共同富裕。尤其是那个潘志巧，为了山区乡亲们的脱贫，几乎到了呕心沥血的程度，使人十分感动。

如果说我们必须取缔那些扰乱经济、破坏价格改革的形形色色的“倒爷”们的罪恶活动的话，那么我们应当同时以最大的热情，来讴歌如潘志巧那样的人物，以造成我国发展商品经济中的一代新风。

本书由水寿杰、王志运、朱柏青、张钢、卢友中、郑元雷、郑宝兴、简少微、汤一钧、方松、三祝等同志参加撰写。由本丛书组织者虞伯贤作了整理并撰写了前言。

目 录

前言.....	(i)
贡献.....	(1)
市场.....	(8)
来自鹤顶山的报道.....	(17)
小钮扣进入大商场.....	(24)
小企业敢闯大世界.....	(31)
没有参加辩论的辩论.....	(39)
“酒老板”.....	(47)
“猪大王”.....	(53)
“水果王子”.....	(60)
螺丝钉.....	(68)
神猫.....	(75)
“翻砂大王”沉浮记.....	(86)
现代鲁班.....	(93)
风浪中的扬帆人.....	(99)
路,从纸上到脚下.....	(106)
一角钱开辟新天地.....	(116)
创业.....	(119)
复出.....	(124)
新路.....	(142)
场长.....	(149)

贡 献

1986年4月4日，晴空万里。

瑞安市塘下区委会议室里气氛热烈，万里副总理、郝建秀同志和林炳洪紧紧握手后，同他面对面坐着话家常。万里同志详细询问了炳洪推销工作和生活，笑吟吟地对他说：“你们推销员走南闯北、四海为家，很辛苦呀。你们为发展农村商品生产，调节市场，搞活经济，作出了很大贡献……”

1985年2月，林炳洪所在的那个乡镇企业——鲍田玉海工艺绣品厂，似一条在风浪中颠簸的小舢板超负载而下沉那样，500多工人纷纷离厂，自找出路去了。在人们印象中，似乎温州乡镇企业的发展都是一帆风顺的，其实不然；又似乎温州人只对专业户有兴趣，看来也不尽然，林炳洪坚持到最后，但终因孤掌难鸣，终于向工厂告别，这对他来说不能不是一次沉重的打击。林炳洪，是在4年前来到这家工厂就业的。在此之前，他从来也没有想过，要自己开辟一块天地。在商品经济剧烈竞争中，一部分企业兴旺起来，另一部分挣扎着，有的则倒闭了，这是一种正常现象，或者说，它强迫企业不断进行优化，不然，就得遭受淘汰的命运。这样也迫使一部分人走上自我拼搏的道路，是“逼上梁山”。林炳洪就是其中之一。

那一天，炳洪拎着简单的衣物，离厂回家。

夜深了，他妻子叶阿燕倚在炳洪宽厚、坚实的肩膀上，并不因为工厂倒闭而唉声叹气，反倒轻言细语地安慰他说：“你就安心留在家里吧，我们都年轻，有力气，能干活，不担心没吃穿？”是呀，才29岁的林炳洪，长得健壮、结实，就是种田，也能安安稳稳地过好日子。可他为什么要最后才离厂呢。显然，他不甘心自己工厂倒闭，现在这个“不甘心”的性格，迅速演变成他要干一番事业来试一试。党的十一届三中全会以来，农村的路子宽得很，离开工厂，何必非走那脸朝黄土背朝天的老路子。

他深情地凝视着温柔贤惠的妻子，终于把他一路上想好的打算说了出来：“阿燕，我决心出去推销织带，到外面去闯一闯！我们这里不少家庭都有织机，每年生产不少织带，而那些带子虽说很便宜，很不起眼，但全国哪家哪户不需要？我相信一定会有生意的，一定会成功的”。

良久，做妻子的忧虑地说：“买下人家的织带贩到外地去，人要车钱、货要运费，要是没人要，我们这个家上有老，下有小的……太冒险呀！”

是的，对一个底子还不厚实的务农农户来说，这是冒险。但是，天有不测风云，人有旦夕祸福，就是种田，也不保险啊！不久，林炳洪筹集了一笔资金，单枪匹马，踏上征途。

江南的3月桃红柳绿，可当林炳洪颠簸几十小时来到齐齐哈尔市时，北国却还是白茫茫一片。当他坐到齐齐哈尔纺织站主任刘维平面前时不禁打了一个寒噤。这位主任以女性独具的细心，审视着林炳洪脸部

的表情变化，直言不讳地对他说：“林同志，织带我们是需要的，但是江、浙一带乡镇企业的产品，有不少是‘假、冒、骗’的货色，我们是吃过亏的……”。

对方说这话，实际上是给林炳洪以闭门羹，大有指桑骂槐的意味，但一老一实的林炳洪听来，却以为对方向他说的是心里话，而且对对方大为同情，说：“刘主任，我们的织带虽说是一家一户生产的，但他们对我这个推销员负责；而我，则要对你们单位，对所有顾客负责，就质量而言，我推销的织带是上乘的，而且是农民家庭生产的，劳力廉价，原料很少浪费，管理费用又低，所以价格是合理的”……他一边说着，一边从包里掏出几种样品送到刘主任面前。

刘主任年近40，是经营纺织品的行家，她接过样品仔细察看，尽管是初次接触，但已经感觉到，货色质量确实不错，不过，样品归样品，能否保证批量质量，还是一个大问号，因此她仍然坚持说：“南方有的企业常常不守信用，有的发货不及时，错过了销售旺季；有的数量不足，缺斤短尺，给我们带来损失……”。

但林炳洪的回答大出这位女主任的意外，“数量方面，我的织带每百米订货多发2~3米，绝不短缺；至于能不能准时发货，只有请刘主任看我今后的实际行动了……”。林炳洪看了一眼刘主任又说：“能否这样，我先发少量的织带由贵站试销，如果一切符合要求，再签订合同”。

对方终于撤掉了最后一道防线，点头赞同。这年4月中旬，齐齐哈尔纺织站收到林炳洪发来的首批织带，投放市场后倍受顾客青睐，该站随即向林炳洪汇款，要求继续提供，并讲定长期协作。不到一年，这个

站就购进了林炳洪推销的各种织带2万8千元。

初战告捷。但最大的收获，不是这笔2万8千元的销售记录，而是这次交往使林炳洪领悟到：信誉，是看不见的广告，是无形的牌子。

推销的成功给林炳洪带来喜悦，带来了比较优厚的报酬，却也丢失了一般农民所珍视的家庭乐趣。一年中，他有八九个月在异地他乡过着形单影孤的“流浪”生活。今天他在黑龙江畔的中苏边境城市签订供货合同，一周以后，又出现在西北高原的蒙古包中和对手讨价还价。几年来，他风尘仆仆，日夜兼程，北至黑龙江，南至海南岛……除了西藏、台湾，全国29个省、市、自治区都留下过他的足迹。为了赶上上班间接洽业务，他不得不经常选择在夜间坐船乘车，在船中、车中闭上眼睛，打个盹儿，就算是完成了一天的睡眠；盛夏酷暑在南去的列车上，他汗流浹背，几天几夜没水洗澡，臭气难闻，脏得象个乞丐。他的肉体和精神，全都在高频率的生活中震荡！而夜深人静之际，对家人的缕缕情思，却又缠绕心际，拂之不去。那两鬓飞霜的父亲，那终年忙碌的母亲，那端庄的妻子，那顽皮的儿子和襁褓中的女儿……所有这些都非亲身有所经历的人们难以体会的，人们也许是仅仅看到他家的新屋建起，财富的积累，《琵琶行》中唱道：“商人重利轻别离，前月浮梁买茶去。去来江口守空船，绕船月明江水寒”。在我国，自古以来，就是鄙视经商者轻别离的行为，却又从来不去描述一下“轻别离”者的惨苦心情及其社会原因。一次，阿燕只知道炳洪在黑龙江省，但黑龙江省到底在天地间的什么地方呢？她站到那张挂在饭桌旁的中华人

民共和国地图前面，找了好久，终于找到它时，不禁大吃一惊？原来她与炳洪之间横着千重关山，万道天堑！比之白居易笔下的由九江到浮梁这几百里地真可谓天涯海角了。人们能否想见结婚才4年的少妇又是一番什么心情？

呵，这就是推销员及其家庭的生活。无怪乎，林洪炳在听了万里副总理那番慰藉话的时候，不禁从心底涌出了眼泪。

推销员推销产品后就能赚钱，但炳洪有时却要赔钱，而且是照理不该赔的钱。

1986年冬，炳洪又千里迢迢赶去关外。这年早些时候，辽源市百货站向林洪炳订购5万副鞋带。对方在信中把“烟色”误写成“烟灰”。炳洪按对方提出的标准进行采购，并准时发货。结果烟灰色鞋带无人问津，造成积压。对方来信请求，把那5万副鞋带全部换成烟色，其亏损由谁承担却没有说。

他清楚地记得，几天前，中央电视台预报城市天气：沈阳是零下26度。当时，阿燕倒抽一口冷气，惊叫道：“啊呀，这么冷！”炳洪笑而不答。阿燕瞅了丈夫一眼，不无艾怨地说：“这本是对方的责任，况且东北又是天寒地冻的……”

林洪炳却扳着指头和妻子算了一笔账：“我这次去辽源，来回的车船费、货物往返的运费和重新处理的加工染色费，合计要亏五、六百元。这样做，从长远来说，肯定有好处。人说路遥知马力，日久见人心，我相信一定能加深我们双方的友谊。我们当购销员的一定要用实际行动，赢到客户的信任。钱，今后还能赚回

来，而信任，一旦失去了，即使用千金万金也买不回来的……”。

纯朴厚道的阿燕理解地笑了。

后来的事实果真是：林炳洪虽然赔了这笔钱，但赢得了更高的信誉，辽源市百货站又向他订购鞋带 8 万副，最终，他赚的比亏的要多得多。说买卖场上，只认钞票不认人，这话不对，因为人心都是肉长的，国营、个体为的都是国家的繁荣。谁都应当找一个信得过的贸易伙伴。这几年，炳洪推销的织带总长度竟达 24 万公里，可绕地球 6 圈！靠的正是这种千金难买的信誉。

“万万使不得！这是自己砸自己的吃碗！”当林炳洪答应带本村的乡亲一起搞推销时，没料到一家人全都反对。

教会徒弟，饿死师父。三百六十行，行行都有经营的诀窍，防范别人，以邻为壑，保护自己，这在小生产的农村，已成为手艺人千百年来的传统。因此，即使非带徒弟不可，当师傅的也要留上几手，正是这一传统，它曾使我们这个民族的多少发明中途夭折，多少绝技湮没，多少秘方失传！

但是林炳洪却不这样想，自己能走上这条搞供销的致富之路，是党和国家创造了这种可能，搞社会主义，图的是共同富裕，我们的国家大得很，根据自己这几年实际经验，不仅我们国家大，市场也大，好多好多地方尚待开拓，生意只会越做越大，生产只会越来越发展，反过来，大家都富裕起来，国家也跟着越来越繁荣。这种认识刚好与有计划、按比例倒个个。

他和双亲、妻子一起回忆鲍垌村渴望富起来而又

长期富不起来的历史，向大家宣讲，党的富民政策和走共同富裕道路的好处，讲述在全国各地看到、听到的新人新事，以开阔他们的眼界。“一家富是小幸福，全村富是大幸福，全县、全国都富才是最大的幸福”。这也许是当初鄙视农村供销员的人们所始料未及的，广大农村的愚昧落后保守，其主要的原因之一，就是长期处于封闭状态，一旦他们走遍全国，一旦他们的活动与全国各地建立起业务联系，这种联系迅速渗透于他的精神世界，一大二公，再不是一种口号，而成了他们的世界观的一部分，并以此去影响他们的家人、乡亲。

在全家赞同下，林洪炳带领同村青年农民施正村外出推销织带，接着，他又先后带出了7名推销员。他把致富的秘诀传授给他们，也把人生的美德传播给他们，使这些推销员不仅较快地摆脱贫困的家境，而且象母鸡孵小鸡一样，又带出了更多的一批又一批推销员。如今，这个只有95户农家的小村庄，已出现了一支40人的专业推销员队伍。这些走南闯北的推销员，为本村也为本乡提供市场的最新信息，疏通产品销售渠道，为全村半数以上的农民家庭生产织带、尼龙丝、编织袋、电器产品和汽车配件创造了供销市场。全村人均年收入由1979年不足80元，上升到去年1600多元。近几年来，村里架设了价值3万元的高压输电线路，投资4万元建造了自来水厂，还铺筑了造价9万元的水泥路。“路平、水清、灯明，”鲍垟世代农民的梦想终于变成现实。

（三祝 宝兴 寿生）

市 场



建国以来，我们的企业如不遇到国家重大变故，是极少关停并转的，在全国性的条条块块中，还存在着块块的条条，各行各业都有不可逾越的界定，卖肉的不得经营油酱，卖油酱的自然不得去当屠夫。这种观念

也是大有来头的，我们这个民族一向崇尚国粹乃至家粹，如清宫秘方或祖传 500 年无丝毫变更的什么手工技艺。如果有一个当儿子的，不尊祖训另就他业，人们就要给他戴上“不肖子孙”的桂冠。即使是改革 10 年之后的今天，人们也很少听说我们国家出现了若干个无所不生产、不经营的如国外那样跨行业、跨国界的大公司，这样的公司，首先其“户口”就没处报。

说怪也怪，素以封建守旧著称的中国农村，在发展商品经济中，首先冲破的就是这个行业的界限，也许是因为他们从来就没啥行业可分，仅有的就是原先那个以粮为纲的农业。

站在我们面前的，是位淳朴、敦厚的农民。即使穿着西装，打着领带，也掩饰不住他满身透溢的乡村气息，我怎么也难以把他同那些色彩艳丽的童鞋连在一起。

他不善言谈，而是如实地向我报了一笔帐——“厂里现有固定资产 80 多万元，积累 200 多万元。厂房面积 2000 多平方米，职工 400 多人。现有设备比较先进，具有 80 年代水平，日产鞋能力可达 1 万双。去年，产值 600 多万元，利润 60 万元”。这是一家不可小看的私营企业，也许他本来就是一个制鞋世家，但回答却使我大为失望。

翁龙信的家地处永嘉县江北乡，和温州市区仅一江之隔。家在浦一村。

江北率先发展的是各种各样的阀门产品，并很快发展成一个专业生产基地，客户遍及全国各地。当时

30多岁的翁龙信，原先接触的也是这些硬梆梆的阀门。他虽因家庭困难，从小没有上过学，只在夜校识得几个字，但却聪颖过人，且好济困扶危，富于同情心，所以深得众人的信赖。年轻时，他当过村里的团支书和民兵连长，后又受命去管理乡村企业。几回折腾，终于到了可以大模大样自行办厂，而不会被扣上“资本主义尾巴”的时代，他也顺着当地的“阀门热”，经常走南闯北联系业务，拿到合同就回来组织生产。

一个偶然的契机，使他跳出了阀门的行业。一次，有人托他，说是温州买不到象样的童鞋，你外面码头跑得多，顺便带几双回来给孩子穿。他答应了，心想“这还不是小事一桩？”

没料到，他跑遍几座大城市赫赫有名的商场，碰到的却是“童鞋缺货”牌子高挂。这条无意中得来的信息，令他诧异，又触动了他敏感的神经。“为何不办个童鞋厂试试？全国少年儿童这么多，销路肯定不错。”

人们千万别小看了这个“诧异”和“触动”，凡属企业经营者都应当学会这种“诧异”和“触动”，别发一顿牢骚完事，什么是招宝进财的机遇，什么是满足人们日益增长的物质和文化的需要，什么是“人无我有，事半功倍”的生意经，就看你在市场上是发发牢骚作罢，还是因此而有所“诧异”和“触动”。

翁龙信马上着手市场调查，结果发现，童鞋断档的原因，一是利润较低，国营大工厂不愿生产，而那些小厂一时还未上马形成流水线，只是零敲碎打地搞一点；二是人们的生活水平提高了，童鞋不再是大孩子穿了给小孩子穿，而更重要的是国家提倡独生子女，当父母