■报告文学

成 事 在 人

——记平顶山天晟电气股份有限公司董事长武天佑

◎李国俊

破茧化蝶

2008年，由美国次贷危机引发的全球经济危机也影响了中国大地，许多中小企业被突如其来的剧变压垮。在河南郏县的汝河岸边，一位名叫武天佑的年轻人也被压得喘不过气，他苦苦打拼经营的变压器厂正遭遇着前所未有的寒流。他之前以6800元一吨的高价买入钢材新建了厂房，现在的钢材价跌到两千多一吨，再看看厂里的原材料：同样是一公斤的东西，铜线从80元跌到20元，变压器用绝缘油由11元跌到4.5元，铁芯从30元降到15元，11000元一个的箱体降到了5000元。一千万的资产短短几个月缩水到二三百万，真让这年轻人哭天无泪。

2009年、2010年，市场有所回暖，然而这种暖是“乍暖还寒”——全国大部分地区农网改造已基本完成，高低压电气市场在2011年春夏之交也进入了“倒春寒”。4、5、6三个月，武天佑的变压器一台也没有卖出去，年初客商签的订单也纷纷取消。只有40多名员工的小变压器厂库存积压达一千多台，资金链断裂。武天佑木然地望着天：我武天佑真的变成“无”天佑了吗？真的是谋事在人成事在天吗？我该何去何从？

武天佑学的是建筑专业，毕业后被分配到平顶山一家行政单位上班，2003年24岁时，父亲意外身故，他的命运也从此改写。母亲有哮喘病，弟弟刚成年，16岁的妹妹脚莫名肿胀，不能下床行走，作为长子，他必须担负起这个家。武天佑辞去同龄人羡慕的工作，接手了父亲留下的家庭作坊式的变压器维修铺。他一边学习变压器组装修理知识，一边背着妹妹去各大医院看病，省内的知名医院住遍了，也没找出病因。后来经多方打听，说山西一家民营医院治疗这种疑难杂症比较专业，他就带着妹妹每个月往返一次，取药打针。他笑着对妹妹说，你幸亏生在咱家，家底比较殷实，不然谁家能承担几十万的医疗费，你这脚不就废了？妹妹却说，幸亏我有一个负责任的哥，即便家里没钱，也会砸锅卖铁为我治病。

2007年，妹妹的病痊愈了，妈妈的身体也渐渐好转，家里的变压器维修铺也越做越大。武天佑有了新的想法——不能总像收破烂一样做着变压器翻新、修理的生意，既然看好电气市场，就应该作出自己的品牌。说干就干，在汝河岸边的雨霖头村，武天佑投资新建了天籁电气有限公司，但脚还没有站稳就遭受市场重创。看着同行一家家停产关门，他想：停产能保住现有的资产，是一种可行的抉择，但未必是最佳选择。厂里40多名职工一直和他一起打拼，靠厂里发的工资养家糊口，如果停产，这些职工的生活没有着落不说，将来也很难再聚拢到一起；另外，停产后，产品、厂房设备、银行贷款造成的费用最终都会转嫁到产品价格上，造成恶性循环。如果产品的分摊成本高，即便经济回暖，产品在价格上已经没有竞争优势，也很难卖出。想到这儿，武天佑拍板决定：趁现在市场疲软，原材料供应商愿意赊销，索性扩大生产，由以前的每月生产200多台变压器变成每月生产450台。虽说不占天时，但他要与命运一搏。

产量上升后，除生产成本增加外，其余成本全部降低，产品成本也随之降低。为了促销产品，武天佑把以前15%的利润降到5%，并把降价的消息通知到省内所有经销商，还告知经销商，经销本公司产品的唯一条件是：现款提货。由于价格上的绝对优势，经销商纷至沓来，不到两个月，销售了800台，回收现金1500万元，资金链盘活了，并且赢得了河南30多家经销商的认可，天籁产品在无声无息中占领了市场。

天籁产品的销售价比别的厂家的成本价还低，同行们看武天佑以这么低廉的价格抛售产品，都认为他资金周转不开，赔本大甩卖，有的厂家干脆也不自己生产了，直接从他这儿进质量过硬、价格低廉的产品。武天佑打赢了这场翻身仗！往年，天籁全年的销售额也只有1500万元，2011年是电气行业市场形势最差的一年，天籁公司却创出了年销售额4500万元的佳绩。

2012年8月，武天佑在郏县产业集聚区投资兴建的平顶山天晟电气有限公司正式投入运营。武天佑也破茧化蝶，实现了事业上的第一次飞跃，在同行中脱颖而出。

诚信立业

才者，德之资也；德者，才之帅也。武天佑常告诫员工：人无忠信，不可立于世，一客失了信，百客不登门，一个企业要做大做强，必须把诚信放在第一位。

2003年冬天，武天佑为洛阳一家小型钢铁厂装了一台变压器，调试成功后，就带着货款回去了。钢铁厂开工的前一天，一送上电，变压器就刺刺啦啦地响，厂方急忙和武天佑联系，武天佑答应立即过去看看。当时，妻子临盆在医院，天还下着大雪，但答应的事不能反悔。妻子第一次生产，心里害怕，想让丈夫陪在身边。武天佑安慰妻子说：“这里有母亲、医生、护士陪你，放心，不会有事的。钢铁厂明天就要开工，我必须赶过去，或许我回来你还没生呢！”

武天佑开车赶到洛阳那家钢铁厂，他知道自己的产品没有毛病，但问题出在哪里呢？他把每一个部件都检查了几遍，还是找不出毛病。家里的电话也是一个接一个地打来，催他赶快回去。夜里12点，女儿终于降生了，母女平安。他也松了一口气：我天佑谢谢上天保佑。这一夜，他的电话也打爆了，他和有业务来往的厂家联系，请教老专家、老工程师，终于在第二天早上六点找到了答案：高压线接触不良造成的。排除了故障，他立马开车冒雪往家赶，妻子、女儿牵着他的心呢。

武天佑一个朋友是平顶山水泥厂的下岗职工，在家无所事事，就跑起了运输，结果又赔了钱。2008年年初，他见武天佑的电气生意做得不错，就说：“我帮你做变压器壳吧？”武天佑回答说：“等我需要的时候给你下单。”没想到这位朋友按捺不住自己先干了起来。2008年下半年，朋友给他打电话说：“变压器壳我给你做好几百个了。”武天佑一听头大：“我没给你下单呀！”由于朋友不懂行情，再加上当时原材料价格暴涨，朋友的成本价是市场售价的两倍。此时，朋友也觉着自己做事唐突，但这些做好的壳怎么处置呢？朋友一时间愁肠百结。武天佑不忍心他再次陷入困境，就自己赔了十几万，高价收购了这些壳。朋友感叹：千金不若天佑一诺。在武天佑的帮助下，这位朋友注册成立了一家公司，现在生意也做得红红火火。

质量取胜

诚信能打造企业的脊梁，而质量能铸就企业的辉煌。

天晟产品的质量在业内有良好的口碑，这和武天佑严把质量关密不可分。武天佑带领自己的团队搞科研开发，科技创新，仅2016年一年就取得了13项发明专利，50项实用新型专利。公司也被审批为河南省三角变压器工程技术中心、国家高新技术企业。他要求从天晟发出的每一台产品必须质量过硬，但还是出了一次意外。

2009年，信阳一家企业在天晟公司订购了一台变压器，运行一个月后出现了故障，调换一台一个月后又出了故障。天佑认为这不是偶然，经查，这两台变压器出自一个员工之手，这名员工一共做了十台变压器，还有八台没有卖出。他决定把剩下的八台全部拆掉，一圈一圈查找原因。当时，那八台变压器价值几十万，就这样白白销毁，大家心中不舍。好多人劝他，这八台未必有毛病，能卖出去换成钱就行了，何必较真儿？

可武天佑不这么想，他认为企业要发展，没有质量不行，质次的产品售出去带来的负面影响是深远的，质量是企业长远生存的根基，是企业竞争的免死金牌，对质量百分之一的疏漏，就会给客户造成百分之百的损失，也会将企业带入困境。海尔能砸电视冰箱，咱也能砸几台变压器，一定要把产品质量给“砸”上去。

原因终于找出来了：是那个员工做活时不操心，把线与线之间的皮擦破了。武天佑用几十万元的代价为公司全体员工上了一堂活生生的产品质量课。从此，天晟公司这类质量问题再也没有出现过。

去年，鄂尔多斯国家电网从天晟公司订购了150台变压器。即将发货时，一个员工反映，有一台变压器不小心被碰了一下，外壳上的漆就像纸片一样，大片脱落。武天佑马上赶到车间发现确实如此。这150台变压器的外壳是外协件，是南方一家公司发过来的。武天佑立即通知生产部、销售部、技术质量部、财务部主管开会，想听听大家的意见。生产部说返工再做的话，员工要加班加点，不如喷喷漆就行了；销售部认为返工怕时间不够，来不及交货；财务部说返工再做，不光浪费原材料、工时，仅工钱就得十几万。武天佑环视了一下大家，不容置疑地说：外壳问题，小事不小。咱别光看眼前一时一事的得失，眼前能解决的问题都是小问题，如果产品送到鄂尔多斯，因质量问题被退回，我们的损失会有多大？今天不管大家认为我果断也好，武断也好，150台产品全部返工重做，各部门就按这个执行。

当时大家都认为他小题大做，可今天再回过头看这件事，当时武天佑的决定真是太明智了。

质量是品牌的基础，质量是素质的体现，质量是市场的保证，质量是取胜的法宝。一次次与质量较劲儿，让天晟在市场站稳了脚。

如今，中国经济发展已进入新常态。“新”体现在多个方面：新一轮能源革命，清洁能源替代传统化石能源；新一轮工业革命，产业技术和信息技术深度融合；新一轮的走出去，国家“一带一路”带来前所未有的机遇。武天佑明白，作为生产企业，只有坚持技术创新，加快产品的升级转型和销售模式的升级转型，才能有效激发发展新动能。

天晟公司的转型升级可以概括为四个方面：一是改变产品结构。武天佑通过可行性考察，上了一条成套箱变加工流水线，改变了产品的单一性模式；二是新上K3管理系统，以科学的方法监控产品原材料库存和产品销售情况；三是走出去，积极参与国际产品交流活动；四是充分利用网络信息平台销售产品，把产品送出国门，走向国际。

目前，天晟公司的产品已远销到尼泊尔、不丹、索马里等国家和地区。对出口的产品，武天佑格外上心，让设计人员根据销售国家的自然条件对产品特殊设计，严把质量关。他说，不为别的，就为打造一张过硬的中国名片。

成己达人

美国心理学家亚伯拉罕·马斯洛1943年在《人类激励理论》论文中提出了需求层次论，将人类需求从低到高分为五种，分别是：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。其实大多人在创业初始的想法是想让家人过上衣食无忧的日子，随着财富的增长和视野心胸的开阔，一些有思想的人不再满足于物质层面的富足，还会有精神层面的追求。

武天佑质朴真诚，不会夸夸其谈，不会豪言壮语，只会默默地做着他感觉自己应该做的事。村里修路还差4万元，他全包了；乡里集资捐款，他捐得最多；县里各职能部门发起的爱心捐款，他积极响应。不管是帮寡救残，还是扶贫助学，只要知道，他都积极参与，仅2017年天晟公司捐助的各种款项就达二十多万元。2011年武天佑当选为县人大代表，2013年当选为市人大代表，还获得平顶山市十大优秀青年企业家等荣誉称号。诸多荣誉的获得，不仅是他能力的体现，也是他人格魅力和思想境界的体现。

武天佑还有一个朴实的想法，那就是：怎么才能让那些曾经共同患难的朋友与自己有福同享？

2016年，在上海经邦股份公司学习以后，武天佑对公司作出大刀阔斧的改革——公司净资产评估价一亿多元，他把公司总股本按六千万元，拿出30%的股权分售给省内20多名经销商和企业的中层骨干。其实，等于半价出售这30%的股权，经销商和中层骨干知道公司的效益和武天佑的人品，都愿意购买股权。一般员工也能用五千元购得一万元的期股，只要年底完成任务指标，除正常工资外，按期股分红，来年期股继续有效；完不成任务的，公司无偿给的那部分期股按比例削减；连续五年完成任务指标的，期股变成实股，一般员工变成公司的真正股东。

以前经销商在外面谈业务，每单个人赚不到五个点、八个点，挣不了几十万，就不做。现在变成了公司的股东，思想大转变，谈业务时宁可自己不赚钱、不提点，也要给公司签单；中层骨干因为有了股权，流动性也小了；一般员工因为有了期股，变成了企业的主人，处处维护公司的利益。

前几年，公司年销售额一般都在8000万元左右徘徊，这个瓶颈一直不能突破。通过股份制改革以后，2017年，天晟公司年销售额达到1亿3000万元。武天佑没想到通过股改，不仅让一起打拼的伙伴们得到了实惠，也让公司的销售业绩破了瓶颈，实现了质的飞跃。天晟公司第一个五年计划——销售额过亿的目标实现了，公司的第二个五年计划是年销售额达六个亿，在创业板上市。有这样一支精诚合作的团队，相信天晟公司的目标一定会实现。

天晟公司的做法让笔者想起一个实例：在墨西哥干旱的草原上，很多植物濒临灭绝，有一种刺槐树却例外，它的树叶常年翠绿繁茂，成为这片干旱的草原上难得一见的景观，刺槐树身上长着大量的刺，这些刺还是蚂蚁的家园。专家们观察发现：一旦刺槐的敌人——食叶昆虫及其幼虫、草食动物靠近时，盛怒的蚁群就会蜂拥而出，与入侵者做殊死搏斗，直到把它们赶走为止，俨然就是刺槐的保护神。除此之外，蚂蚁还可以清除对刺槐造成威胁的寄生植物。刺槐树不仅让蚂蚁在自己身上安家，还不断地产生没有花朵的花蜜，为饥饿的蚁群提供糖分等饮食需求。显然，刺槐费了很大力气来供养蚂蚁，目的是留住蚂蚁。

“投我以木桃，报之以琼瑶”，刺槐和蚂蚁的这种合作共存和天晟公司股改的实例很好地诠释了“惠人利己，合则双赢”“成人为己，成己达人”的道理。

大音希声，大爱无形。武天佑还有一个做法让笔者感动。那就是他这些年悄无声息地扶持了县域五家企业，使这五家企业从无到有，从小到大，从弱变强。他扶持恒飞公司做箱体、汉胜公司做成套电气箱体、天宇公司做电磁线、白庙乡地特力公司做箱体、恒锐公司做壳体，并领着他们到浙江、广东、山东等地考察市场，在技术、设备、基建等方面支持这些企业。如今，这五家企业都成了天晟公司的配套产业，年销售额都在千万元以上，纯利润都能达到200多万元，而且都是郏县三元科技园高低压电气专业园区的骨干企业，而天晟股份有限公司也成了该园区实至名归的龙头老大。

武天佑辛苦做这些事情的唯一想法就是：把生意留给朋友，把利润留在家乡，把税收留在郏县。

西周尹吉甫曰：“天定胜人，人定亦胜天。”天有雷电风霜雨雪，是人无法抗拒的，不管大环境有多困难，但人的智慧是可以化腐朽为神奇的，所谓事在人为。武天佑的创业历程也说明一个道理：谋事在人，成事亦在人！

与雪相关的往事

◎曲令敏

母亲不止一次说起，我是和大雪一起来到这个世界上的。

母亲说，天本来好好的，忽然起了大风，忽然冻云漫天，说冷，就冻得伸不出手了。她没说生我的时候有多痛苦，只说二娘把皱巴巴的月子娃包起来，连洗都没敢洗。

祖母端来一碗红糖荷包蛋，母亲说她没吃完窗户纸就亮了。窗户亮那么早，是因为下大雪了。大雪下了一夜，父亲拿铁锹在两尺多厚的积雪上清出一条路，送二娘回她前院的家。那天是小雪节，还不到下大雪的时候，红薯全都冻坏在地里。照这么说，我生来就是个灾星。

母亲说的这场雪，我没有记忆。倒是下在我初中一年级的那场雪，让我终生难忘。

那时候一斤面5分钱的加工费，家里拿不出来。每到星期天下午，我都得背着一兜十几个红薯面窝窝返校，这是我一星期的干粮。窝窝头馊了，出毛了，也不舍得扔。饿得心慌的时候，我吃过梧桐子儿，吃过月季花结的橘红色果子。有时候除了窝窝头，我会多带两把红薯干儿，红薯干儿可以生吃……

那场大雪是一个星期六下的。刀子一样的白毛风，上午就开始刮，下午第三节课开始下雪，碎小的雪花乱飞，根本打不湿衣裳。下课铃声一响，我照例把书包往桌斗里一塞，带着作业本就往家跑，根本不知道班主任正在教导处参加紧急防寒会。

出县城，雪花变成了冰雹，粗盐一样，打在脸上有点痛。我心心念念，只想着晚上那顿热乎乎的芝麻叶面条，也不管头青眼肿，一路小跑往家赶，最后一班渡船被我赶上了。

过了河，还有一里路，冰雹变成了鹅毛大雪……

我从来都不是爱跟老师过不去的刺头，我只是习惯了星期六回家吃顿饱饭。

第二天，雪住了，天还阴着，风干冷干冷的。

窝窝头儿装好了，红薯干也带上了，父亲说他送我过河。

就在这个时候，班主任李老师找到家里来了。李老师高高的个子，浓眉大眼带着笑，很客气，也很和善。他接过父亲手中鼓鼓囊囊的布兜儿，对父亲说：“你忙你的吧，我带她回学校。”于是，我就高高兴兴地跟着李老师出发了。

全班50个学生，就我一个人“偷跑”回家，要知道这有多严重——全校通报批评！

星期一上午，我被叫到办公室，李老师拉长了脸，夹枪带棒，冷嘲热讽，说我是饿死鬼托生的，说我这个班干部带了个千载难逢的好头儿……总之，两节课都没让我回教室。

第三节是语文，期中考试成绩下来了，语文老师见我的座位上没人，找到了班主任办公室，看了我一眼，把一张卷子推到李老师脸前，悄悄地说：“全年级第一。”

李老师总算缓过一口气来，立马让我回教室上课，检查也不用写了。

为了这件事，“文革”开始的时候，我还批判过李老师。

现在回想起来，那场雪不算太大，可是流着冰块的河不好过，没人撑船，也没有船篙。呼呼割耳朵的大风里，不停冲撞的流冰间，李老师抱着冻得能粘掉一层皮的铁锚，一下一下往前扔，让铁锚带着大木船，艰难地摆渡了一个来回，心里该有多窝火。那时候他也是刚刚大学毕业，往多里说也不过二十几岁，火气正旺，吵一顿还真是轻的。

“文革”耽搁了学业，却没耽搁我按时毕业。毕业正好赶上社办“戴帽高中”。

那所高中是初中升级的，在一片荒岗上。四外茅草、刺槐连坡成林，林间小路通向几个翻着白沙往外冒水的清泉，还真是个好地方。

那年冬天的风雪好大，差不多一个多月，大雪下下停停，西北风把树梢当成哨子吹，河面上能过架子车，气温天天都在零下二十五六度。树冠一个个冻成了冰雕，树枝接二连三冻掉在地上。这么恶劣的天气，学校竟然没停课，那真叫“一不怕苦，二不怕死”。

教室在岗顶，食堂在岗下，大家轮流下去打饭。两间寝室20个人，5个人一组。去的时候走大路，十五六岁，平衡力超强，把冰冻的路面当滑梯，嗖嗖嗖，就下去了。往回返就没这么容易了，一步一滑，人摔了没事，饭菜摔了得回去重打，还得自掏腰包！

摔了几次摔出个好主意，不走路，走麦田。踩出一条路，很快冰冻了，往里边挪挪，再踩一条新的。住校的贫农代表李大爷气得追着我们骂，可他年纪大了，追着追着，几个“小兔崽子”就没影了。他只好自编自唱：“没见过这些娃，不听党的话，无组织，无纪律，踩坏了生产队的好庄稼……”跑风的嘴，跑调的腔，声音却非常嘹亮，他在岗上唱，岗下食堂里的人都能听见。

说真的，穿着高腰胶鞋，一个人在半尺深的雪地上咯吱咯吱走，是一件很酷的事。

特别是在雪住风止云未散的日子。空旷的原野盖着厚厚的雪被，掩去了饱经风霜的沧桑，纯净又丰盈。那些相望不相接的村落，山墙起脊的房屋，无论草屋、瓦屋或是庵棚，全都变成了童话里的模样。人在原野上走，走得笑眼眯眯，就像婴儿尚在襁褓，被天与地相合的怀抱汗津津地娇宠着——来日方长，正待成长。

新年初雪

◎王春生

这样的季节里
你来得轻盈
似有浅浅的光影飘过

窗外的你
悠悠地舞着，清静无声
女儿指甲大的柔白的花朵

你好像有意躲着我
又像思念着我
只怕扰了我的心魂

你且这般舞着
疏疏袅袅
平静的思绪何以撩动

思念已久
微漾的感觉
一半温热，一半清凉

你且这般舞着
无了，有了；来了，去了
终是轻乱了心绪

怀念如歌的芳华

◎王勇献

“世上有朵美丽的花，那是青春吐芳华……”最近，电影《芳华》热映，一代人的记忆与青春再次被点燃。

《芳华》不是一部普通的电影，今年下半年提档、撤档、改档的出世轨迹，就预示着它的不平凡。而更重要的是，是它把那场尘封数十年、震撼全世界的南疆战事再次搬上银幕，展示于世人。

青春远去，步入中年，很久没有看过电影了。然而，半年来，对《芳华》却特别关注和期待，不是因为其本身的热度，也不是因为之中有震撼的战争场面，而是因为自己也曾是一名铁骨铮铮的军人，也曾满怀赤子之心并亲身投入了那场闻名于世的战斗之中。《芳华》，对于我们那一代当过兵的人来说，就像照镜子一样，几乎每个人都能从中寻觅到自己曾经的影子，从而产生强烈的情感共鸣。

我和影片中的主人公出生在同一个年代，孩提时代历经磨难，虽家境贫寒，但位卑未敢忘忧国——1984年11月入伍，1987年12月-1989年1月被编入第15侦察大队赴滇参加侦察防御作战，并荣立个人二等功。

谁不知生命的可贵，谁没有幸福的渴望……你奔向远方，带着亲人的希望；你奔向远方，带着火热的衷肠。多年前，我曾在一篇文章中这样写道：“28年前，北国，冰封雪飘的子夜。兵站，蒸汽机喷发着白烟嗤嗤作响。荷枪实弹全副武装的将士整装待发。握别了温暖的双手，向送行的军地领导行完最后一个军礼。戎装素裹的军列，在一声历史性的长鸣之后，顶着凛冽的寒风，呼啸着驶向祖国的西南边陲……”

那是距今最近的一场战争。那是喷涌着一代人的赤诚，缠绕着血色丝带，璀璨的青春；那是撕扯着一代人的神经，盘刻着无数芳华，沧桑的年轮；那是孩子对母亲的感恩，军人对祖国的忠诚！

《芳华》中有一段旁白：“战场上的死亡，让刘峰渴望着牺牲，唯有牺牲，他才能成为英雄，才能将他平凡的人生变成一个英雄的故事，被写进歌里。”这，或许也是我本人当年一心参战、誓死报国的真实写照。因此，当我看到多年后两个主人公再次相遇，何小萍问刘峰过得好不好时，刘峰回答“比起死去的战友算是好的”，潸然泪下。没有经历过战争和死亡的人不会说出这样的话，没有经历过战争和死亡的人也不会体会到这句话中的感情。

军装的绿色是普通的颜色，保家卫国是军人的天职。无疑，我是幸运的，因为历经战争我还活着。在心底，我一直深深地记得，我们大队的第一个烈士——河南籍战友朱国印，在执行任务中触雷牺牲，被追记为三等功。还有数不清多少个一同出征的战友，都永远地留在了硝烟里……

战争，虽然给人们带来了巨大的痛苦，但也特别能磨炼人的意志。在和平年代，在利益面前，参加过战争的人，深深知道于人生什么才是最重要的，不但能够在大是大非面前不迷失自己，还能给予无尽的向正力量。因此，我深深地理解刘峰，也深深地庆幸自己有那段不凡的人生历练。

漫漫人生路，芳华一瞬间。芳华凋零人易老，昔日战友今可好？怀想之中，耳边又响起电影片尾曲《绒花》的旋律：“世上有朵英雄的花，那是青春放光华，花载亲人上高山，顶天立地迎彩霞……”

谢谢你，久违的《芳华》。