

# 写出更真实的创业英雄

## 作家周长行谈新作《大浪淘金》

本报记者 王海龙 汪洸

### 创新传记作品 写作新路子

记者:《金》书的主人公是著名企业家张延金,为什么是他?

周长行:张延金因干事创业而成为公众人物,从宏观上来说,以他为代表的这一大批创业者,才是《金》书的主人公。

记者:40多万字的长篇传记文学《大浪淘金》,扑面而来的第一感觉是一个“新”字。

周长行:您的评价,让我悬着的那颗心开始放了下来,作者最在乎的就是读者的感受和反馈。

记者:一部作品有无新意至关重要,您能否介绍一下这部书“新”在何处?

周长行:它突破了企业家传记作品的旧套路。文化层面的追源溯流、立体人生的深拓细研,不拘一格的写作方式,对于原生态素材的精准选取,文学色彩的高格调的呈现等等,都给人以耳目一新的感觉。

记者:读过这部书,另一个强烈的印象就是文风的磊落朴实与感人肺腑的艺术魅力。

周长行:比如?

记者:比如,关于张延金的一段描写,“他是大雅大俗之人,几乎从不隐讳自己的心胸,这又是他魅力的组成部分;他是一个性格极为复杂、经历极为丰富、内涵博大精彩之人;他是‘有一百个缺点的好人’,意蕴丰富的人物。酸甜苦辣,百味人生;成败得失,笑傲纵横;高潮时,坦然接受掌声;低谷时,冷静沉淀人生……”,类似这般的描写在此书中时有出现,读后给人以醍醐灌顶般的亢奋之感!



济宁作家周长行的长篇传记文学《大浪淘金》(以下简称《金》)已由作家出版社出版发行。此前,他的《不醉不说——乔羽的大河之恋》和《伟大的我们》等作品已驰名国内外。《金》的问世,将会给读者们带来新的期待和热议。记者就此专访了周长行先生。



▲周长行(右)正在和张延金聊天。



## 主人公的故事就是座文学“富矿”

记者:哪些因素吸引您为他写传记?

周长行:我写作张延金的诱因来自两个方面,一是他与众不同的性格及其非同凡响的一系列故事;二是他所开创的辉煌业绩。然而,迄今为止,人们对张延金和他的创业团队的认识倾向于两个极端。一些人把他们描述成一支无往不胜的奇人“铁军”,

另一些人则把他们说得一塌糊涂。

事实是,张延金的创业历史充满了艰难,是一把泥、一把水、一把汗、一把泪地干过来的。他们的最显著的进步都是在战胜了最严峻的危机之后得来的。在大多数同行都不景气的时候,在鹿洼煤矿奄奄一息的时刻,他们横刀立马,浴血奋战,在中国市

场上竖起自己的旗帜,神奇般地成长起来!这就是我写作本书的一个最重要的支撑点。

记者:同为创业者、实干家,有些人的事迹比较适合写成典型材料或者人物通讯,有些人的创业经历则可以写成鸿篇巨制。

周长行:张延金毫无疑问就是后者。大企业家有大企业家的必然性。他给一个写作者提供了

取之不尽、用之不竭的鲜活素材和巨大空间。他的人生经历、创业经历和文化历练等等,就是一座开采价值极高的文化“富矿”。我在写作时不是为“无米之炊”而忧虑,而是要在取舍上煞费苦心。当这部书稿终于完成时,“千淘万漉虽辛苦,吹尽狂沙始到金”的诗句最能准确表达我的心情。

# 连锁水果超市抢滩市场

本报记者 何泉峰

现在济宁城区悄然兴起一批“水果超市”,这些装修时尚的超市里,陈列着上百种时令水果,一眼看去,令人垂涎欲滴。店员们统一着装,微笑服务,而且还设有水果榨汁吧台……这些“水果超市”已经走进市民的日常生活。4日,记者了解到,北城速5鲜水果连锁有限公司有意把城区的店面扩张到200家。



在琵琶山店里,店长刘传国正在摆放水果。本报记者 何泉峰摄

## 减少批发环节保障质优价适

2月4日上午,在济宁北城速5鲜水果超市琵琶山店,记者看到店内色调明快、温馨的灯光照在水果上,各色水果排列在货架上,价格明码标价。一进店门,就有身着统一服装的服务员上前招呼,并送上袋子,方便顾客挑选水果。据了解,该连锁店面积30平方米,果品达到130种,其中

进口水果占了10%左右,包括从台湾、越南、泰国、菲律宾等地的进口水果。

“像这个等级的富士苹果,每斤标价是3.98元,水果摊上的卖价是5元/斤。”店长刘传国告诉记者,店里的水果价格要比市面上的平均便宜5毛钱,最高的便宜1块钱。“这些水果绝大部分

从产地运到济宁后,直接进入终端销售,减少中间批发环节,所以价格比市场上的价格要低。”刘传国说,在保证水果的新鲜度方面,水果要经过基地筛选和上架前挑选的环节,店员会不定期下架腐烂和外表损坏的水果,所以展现在消费者面前的都是卖相好、新鲜饱满的水果。

## 年内有意将店面增至200家

北城速5鲜水果连锁有限公司是济宁市首家经营水果超市连锁的企业,从2012年11月8日至今,浣河店、龙行店、南池店等23家店面相继开业。“为了快速占领济宁城区市场,今年将把店面数量增加到200家,让市民在家门口就能买到既便宜又新鲜的水果。”该公司总经理李翠环告诉记者,未来

就像便利店、超市取代干杂店一样,水果连锁超市取代小水果摊也将是一大趋势。

“水果超市在国内并不算新鲜事物,上海、杭州、哈尔滨等地早在四五年前就已经兴起了。”总经理李翠环认为,水果超市之所以能够在短时间内异军突起,主要因其有一定的市场生存空

间。相比于大型超市的果蔬专区,水果连锁超市更加便捷地服务社区居民;相比于小的水果摊,水果超市具有可选择果品种类丰富、经营较为规范、质量较有保证等优势。目前水果行业的利润空间还比较大,水果连锁超市的经营方式,是抢滩水果行业至高点的一种极佳的商业模式。

## 虽有优势挑战也很多

“我的客源主要是周边医院的患者家属、小区的居民,自从出现了水果超市,水果摊的人气有所下降。”在琵琶山中心街附近摆水果摊的赵先生告诉记者,他现在只有打实惠战术,薄利多销。

“水果市场这么大,消费群

体有很多,他们卖高端的,我们卖廉价的,各有所得,各取所需,谈不上什么竞争。”在红星东路附近的一水果摊老板直言道。

“开设水果连锁超市,可以实现规模效应,降低采购成本。还可以实现服务的标准化。种类繁多的水果,可以满足不同层次消费者

的需求,这些都是水果连锁超市的竞争优势。”一位业内人士认为,目前水果超市一般都处在繁华地段,场地租用、人工费用、管理成本都比普通水果摊要高,而且水果比较特殊,易腐烂、变质,损耗比较大,这些都是水果超市进一步发展所面临的挑战。