

特约记者 张书豪 本报记者 朱蕾蕾

2008年,奥运会震天动地的欢呼声与掌声,没能消退世界金融危机巨大的阴霾。

在青岛八大关内的一座小楼里,谭希诚忧心忡忡地在他的客房兼办公室里踱步。他已经三天三夜没正合眼睡觉了。

金秋十月,是收获的季节。作为农用化工原料进口商——青岛塑料实验厂厂长的谭希诚也收获颇丰,他经手进口了4500吨原料,分销给全国各地的代理商,货款两清,没有囤货。那么,为什么谭希诚还会在这里焦虑不安?

他万万没有想到的是,金融风暴来得比他预想的要快,还没容他细细地品味胜利的滋味,他的所有代理商无一幸免地都被卷进了金融风暴的漩涡之中,唯有他和他的企业成功地脱离了险境。但那些陷进这个巨大漩涡的代理商们,又有多少人能逃脱覆灭的厄运?

谭希诚慢慢走近低棚上蹲伏着的鳄鱼标本,那是一个客商送给他的。鳄鱼栩栩如生地瞪着眼睛,张着布满利齿的大嘴,一动不动地盯着他。

就在这一刹那,谭希诚决定了,他要退还这些代理商一部分钱,让他们从金融风暴的漩涡里浮出水面,让他们起死回生,让他们重振旗鼓……

谭希诚迅速在脑子里算了一算……这就是说要拿出2700万啊!谭希诚嘴角渐渐溢出了一丝微笑,一阵带着花香的秋风扑面而来,他突然感到了从未有过的轻松……

## 勇气之梦——

### 曾经改变过国家政策的青春时代

在懵懂的少年时代,开始用自己的眼睛去看世界的时候,谭希诚就怀揣着一个不为人知的梦。

像所有青少年一样,在那个青涩的青春期,会去追逐文艺、写作,抑或是体育之梦。谭希诚做一个体操运动员,就报名进了青岛的业余体校。抛洒汗水,刻苦训练,练成了一身体操竞技本领。

然而,是那个年月发生的文化大革命,打破了他短暂而美好的青春梦想。他不得不和成千上万的青年人一样,去经受喧嚣与骚动、失控与动乱的磨难,不久,他随着下乡上山的大潮,一头扎进了农村广阔天地,再后来,他返城回到青岛,就进了青岛塑料七厂,做了一名普通工人。

上世纪80年代末,中国以计划经济为主,由于农地膜化工原料属于进口支农产品,享受国家免税政策,因此国家规定,全国的农地膜化工原料都要统一运往天津港,然后再分配到全国各地,这就给农地膜的生产带来了诸多困难和障碍。因为要到天津港拉货,这无疑就加大了原料的生产成本;再加上多次装卸,无形中原料的破损率就会上升;最重要的是这个过程会消耗大量的时间。

青岛塑料七厂最难干、最让人头疼的、最出力不讨好的事就是到天津港去拉运农地膜化工原料。所以,很多人对到天津港拉运原料这活儿都避之不及,唯恐领导找到自己头上。

领导找来谭希诚,正准备摆开架势做他的思想政治工作呢,谭希诚把手一挥说,“嗨,我还当是说什么大事呢,不就是去个天津港吗?我去。”

谭希诚就这样干了几趟,厂里领导干脆就把这个别人不愿意干的活儿,按在了他的头上,把他调到了业务科做业务员,几乎是专职负责农地膜原料的拉运。从此,他一年到头,披星戴月往来于青岛与天津之间的路上。酷暑烈日没有使他退缩,数九严寒没能阻拦他的步伐。在漫漫的路途之中,他走出了自信,走向了成熟。他依稀记得,他要找寻的梦,离他越来越近了……尤其当他看到自己亲自运来的原料变成了一卷一卷的地膜运往农村,他的心里别提有多高兴了!

既然与农地膜原料打上了交道,就要弄清楚、搞明白地膜与农业生产的关系,掌握地膜覆盖技术促进农作物生长的科学依据。只有这样,自己在选择进口原料时,才不会是盲人瞎马,才能没有任何偏差,准确地选择那些高质量的原料,制成最好的



谭希诚出席在北京举行的全国“五一”劳动奖章颁奖大会。

# 追梦“狂人”谭希诚

地膜,用在农业生产上,造福于农民,造福于国家。

于是,在去天津拉货的空当,谭希诚找厂里的技术员请教,找公司的工程师解惑答疑,还跑到新华书店去查找相关方面的书籍。

知识领域的拓宽,使得谭希诚愿意更多地思考问题。谭希诚想到,青岛和天津一样,也是一个港口城市,为什么国外进口的农地膜原料就不能在青岛停靠卸船呢?虽然他也知道这是国家经贸明文规定的,但是他还是大胆地提出了这个问题。他先向厂领导提出了给国家经贸委打报告的建议。这在全厂引起了轩然大波。国家的政策能随便修改吗?他这不是痴人说梦吗?

谭希诚的性格原本就倔强,一怒之下,他奋笔疾书,一纸报告直接打到了国家经贸委轻工部。出了这么一个胆敢越级向上打报告的人物,这还了得吗?于是,谭希诚得到了一个严重警告处分,并停职检查。谭希诚委屈极了,他陷入了深深的郁闷之中。他无论如何也想不明白,一个合乎经济发展的主张,一件利国利民的好事,主张人却会得到如此下场。地膜覆盖技术在国外已经广泛应用于农业,地膜是帮助农民解决“靠天吃饭”的有利“武器”。对于中国这个人口众多而农业资源相对贫乏的发展中国家,地膜技术的广泛应用,大幅提高了我国农作物的产量,促进了农业生产的发展。想到这里,谭希诚幡然醒悟,“既然如此,我还有什么郁闷可说,还有什么委屈可言!我要坚定地做到底,不达目的,誓不回头!你一天不批,我就继续呈递。”

终于,在1992年邓小平南巡讲话之后,事情有了转机。国家经贸委轻工部分管领导同意了他的申请,并下文给海关总署,再由海关总署发函至青岛海关,批准农地膜化工原料可以从青岛海关通关,从此,青岛港继天津港之后成为了全国第二家农用化工原料(减免税)停靠港。

1994年9月19日,对一般人来说,这也许只是很平常的一天,但是对谭希诚来说,这一天却有着非凡的意义。就在这一天,第一艘载有农地膜化工原料的货船停靠在青岛港,从此,便拉开了农地膜化工原料



少年时代在青岛业余体校刻苦训练的谭希诚。

鲜花和彩带仿佛还在眼前飞舞;欢呼声和掌声仿佛还在耳畔回响……入夜时分,谭希诚回到了青岛八大关这座小楼里,回到了这间自己熟悉的、静谧的房间。他刚刚参加完在首都北京举行的全国“五一”劳动奖章颁奖大会,还没完全从激动与喜悦之中走出来。

谭希诚不习惯把奖状、奖杯、奖章之类的东西放在外边的玻璃橱窗里,或者是挂在墙上。获得青岛工人先锋奖的时候,斩获山东富民兴鲁奖章的时候,他都是把它们好好地放进抽屉里、放在不外示的橱柜里。

就要把“五一”劳动奖章放进抽屉的那一瞬间,他蓦然想起了什么,就把奖章放在手里轻轻地抚摸着,这奖章真有些像运动员的金牌哟,拿到金牌曾经是他少年时期的一个梦想。那时,他一心登上国内外体操比赛的领奖台,戴上一枚金光闪闪的奖牌……

望着这枚奖章,谭希诚仿佛又看到那个坐在卡车副驾驶座上,往来于青岛和天津拉运农地膜原料的自己……看到第一艘载有农地膜原料的货船停靠在青岛港,卸船的那一刻……看到迎着风雨雷电,踩着淤泥土浆在荒原里艰难跋涉的自己……

直接进口青岛的序幕,意味着天津港拉运原料的时代结束了。卸船的那一刻,谭希诚突然感到周身的热血在沸腾,他悄悄地走到港口的一个角落,看着数不清的农地膜原料规规矩矩地卸在了码头上。悲喜交集,万千感慨,忍不住双手捂着脸呜咽起来,泪水透过他的指缝,结结实实地砸在码头的水泥地上……

几年过去了,仅2008—2012年期间,青岛港连续5年进口农地膜化工原料吨位排名全国前五名。

## 赤子之梦——

### 用母亲存款给职工发工资的奋斗时代

2002年秋天,一个机遇终于出现在谭希诚的眼前。青岛塑料工业供销公司决定聘任谭希诚为青岛塑料实验厂的厂长。这对于已经接近50岁的谭希诚来说,是一个圆梦的绝佳机会。

2002年9月11日,谭希诚正式到青岛塑料实验厂上任。成为一厂之长,这本该是一件让人高兴的事情,但是,谭希诚全家无论如何都高兴不起来。在青岛塑料七厂的时候,谭希诚每月能拿回家2800元左右的工资,这在当时已经算不少了。然而,青岛塑料实验厂,整个厂只有2700元现金,还背负将近300万元的外债。固定资产更是无从谈起,而且五天后,立马就要给全厂20多名职工发放当月的工资,金额是58694元。

母亲看透了儿子的心思,叹了口气对谭希诚说,“希诚啊,这条路是你自己选的,已经没有退路了,既然选了,你就得走出一个样来……我……我这里有6万存款,你先拿去救急吧!”谭希诚噙着热泪说,“娘,儿子谢谢你啦!”

发工资的日子到了,每个工人都欢天喜地地领取了自己的劳动报酬,可谁都没有想到,这是谭希诚从自己老母亲那儿,拿出老人家一分一厘积攒了一辈子的养老钱……

职工工资发下去之后,谭希诚要解决的第二个问题就是工厂项目运营的启动资金。工厂要进行的项目,谭希诚早就成竹在胸了,那就是与相关外贸企业联手搞农地膜原料的进口。不过,做任何项目,没有启动资金是万万不成的。

塑料实验厂只有两三座空厂房,没钱买机器设备,就连办公室都没有盖起来。厂长、行政人员办公,就挤在一个废旧集装箱改造的简易房里。这种现状,想到银行去贷款,连门儿都没有。于是,谭希诚这个新任的厂长就只能背着个小挎包,走街串巷,硬着头皮找亲戚、找朋友、找老同学借钱去了。

一个生意做得不错的同学,谈所谓的情义、叙旧的阶段,对他尚且还算可以,但一听到给工厂借钱的事,立即就变了脸……

一个原料经销商同意借钱甚至白给,但前提是要求把价格往下压一压。谭希诚一听,“这不就是让我出卖国家的利益吗!”于是,他婉言谢绝了。

经过一段努力,谭希诚借遍了半

个城,五千、八千、一万……终于凑出了50万人民币,他的农地膜原料进口项目,终于可以启动了!

谭希诚心知肚明,若要很好地进口农地膜原料,就要百分之百地了解农村的需求。农村的塑料地膜厂,一般都在比较偏远的地方,那时穷工厂的厂长谭希诚没有汽车,去再远的地方也只能拿步丈量。有时,走得远了,连吃饭的地方都找不到,只好饿着肚子行路。谭希诚接受了教训,再次出来的时候,就背上一些馒头和咸菜,带上一瓶子凉白开水。

那年夏天,谭希诚到滨州地区沾化县一个较大的农地膜生产厂去联系销售,到那个厂子,要经过一片荒原。上午出发前天就阴得厉害,等他踏进荒原就狂风大作,电闪雷鸣,暴雨不分分地噼里啪啦倾泻下来。茫茫荒原,无处躲藏,谭希诚只得一脚深一脚浅地冒雨行进。这里是盐碱地,浇上雨之后,很快就黏得拔不动脚。

谭希诚走累了,就找了个低洼处充充饥。想拿出捎带的馒头充充饥。打开包一看,馒头早已被雨水泡成了稀浆,拿都拿不成,吃都无法吃了……

在追梦的过程中,谭希诚已经翻过了一座又一座不可逾越的高山,向着风光更加无限的高峰前进。他们为全国500多家农地膜生产商提供原料,这些生产商生产出的农地膜被销往全国各地,西至新疆,南至云南,北至黑龙江。仅2011年一年之中,进口农地膜生产原料就高达25万吨,在全国同行业中稳居第三位。只要地膜的生产商在山东,那么,他的原料十之八九都是谭希诚的企业提供的。谭希诚近三年累计向国家缴纳关税20多亿人民币,在他的带领下,公司和实验厂发展成为华北地区最大的农用化工原料进口商。

## 激情之梦——

### 靠人品赢得商贸圈声誉的全球化时代

为了能使之施展手脚,大放异彩,青岛集体企业联社决定成立以谭希诚领导的青岛塑料实验厂为主体的青岛联社化工塑料国际贸易有限公司,谭希诚出任总经理。谭希诚,开始了新的追求。

目前,全球年生产原料近亿吨,中国年进口就达到600—700万吨,是全球最大的市场,而且这个市场还在不断发展,作为常年搞农地膜原料进口的他,不应该把自己的企业做大、做强、做成国际化企业,让自己的企业在国际上站得住脚吗?

2006年,有一家国际上久负盛名的大公司,主动联系到了谭希诚,希望两家企业能够深度合作。这则消息在公司和厂里引起了不小的轰动,尤其是对那些老员工来说,更是一个重磅炸弹,他们做梦也没有想过,联社国际贸易公司、青岛塑料实验厂能够有机会和这样的国际大企业合作。

外商如期抵达了青岛,一行六人,但是有一点叫人意外的是,外商的大老板并没抵达,只来了一位分管

业务的副总。当谭希诚问及对方,“你们老板为何没有按约定到来呢?”那位副总十分不屑地说,“和你们这样的小厂谈判,根本不需要我们老板出面。”

听到这段话后,谭希诚的气不打一处来。当天晚上,在宴请那些外商的同时他表示,接下来的谈判自己不会参加,会由青岛塑料实验厂的副厂长全权代表。

话一出口,所有人都为之一惊。在座青岛塑料实验厂的人员都感到谭希诚的决定太过草率。虽然外商的态度不太友善,但是,这次机会真的千载难逢,错过了这次,不知道要等到什么时候。再说了,人家不就是一个大老板没来嘛,一下子来了6个人,也算可以了,犯不着跟他们翻脸。

那位外商的副总一听谭希诚这么说,脸色陡变,随即表示,“既然如此,那我们的谈判也没有意义了,我们明天就回去。”

这个晚宴,大家都吃得别扭别扭,没有一点欢乐的气氛。但是,外商并没有像自己说的那样,第二天离开青岛,两家公司依然是坐到了谈判桌上,但谈判未果,双方不欢而散。

然而,一个月后,事情飞转直下,发生了戏剧性的变化。办公室接到外商的电话,表示想同青岛实验厂开始新一轮谈判,这次是由公司的大老板带队前往,并对上一次大老板未能如约参加谈判的事情表示道歉。

这次的谈判远远比上一轮顺利得多,通过谭希诚与这家公司的大老板多次交流,两家企业最终达成了合作意向。

过了一些日子,在全体职工大会上,谭希诚针对这次事件,满怀激情地对大家讲了一番话。谭希诚说,“这是国际贸易啊!你们以为是我谭希诚在耍面子、摆架子,跟那些外国人治气啊,我就那么无聊吗?在国际商贸谈判中,我谭希诚代表的是我们国家,我们的国企。”

激情之后,谭希诚又回到他位于八大关内的办公室里,安静地研究国际贸易现状以及发展情况,分析塑料农地膜及其他原料价格起涨回落的走向,敲定国际、国内合作伙伴和国内分销、代理商的合作……

2007年的冬天,有一家外商老板找到了谭希诚,神情怪兮兮的把谭希诚请进了他所住的大酒店。

原来,这位外商老板找谭希诚其实是希望通过一些见不得人的途径,降低上缴关税的数额,外商希望和谭希诚合作,制作“阴阳合同”,这样就能合理的偷税、漏税,至于节省下来的税款双方平分,而这笔钱并不是一个小数目。

还没等这外商谈出更多的许诺,谭希诚怒火中烧,“对不起,我们这是最后一次见面了。”

谭希诚所做的这两件事像长了翅膀,先是在国内、后是在国际商贸圈子里传得沸沸扬扬。有人为他翘大拇指,有人说他太傻,但这丝毫没能影响谭希诚拓宽国际市场的步伐,相反,国外的许多客商更加欣赏他做人、做事的品格和风格,指名道姓找他,找他的公司和实验厂寻求真诚的合作。

多年以来,青岛联社国际贸易公司、青岛塑料实验厂已经和三星、美孚埃克森、沙比特等几十余家外商成为了战略合作伙伴,赢得了这些外商的优先供货权。

通过中国企业“走出去”的教训,谭希诚深刻认识到了“话语权”的重要性,他立志决不能在国际贸易市场上丢掉塑料行业的“话语权”。

然而,在过去他不敢对任何人说出这个想法,因为那时一旦说出口,大概所有人都会认为他是在“痴人说梦”。但是时至今日,人们相信他能够做到。

为了更好地拥有塑料行业国际贸易全球的“话语权”,谭希诚又推出一个又一个大手笔的举措,先后与中国华腾进出口公司谈成了合作进行贸易进口的业务,在做大业务和资金方面有了保障;又与中国中海运输公司、青岛物流中心达成协议,在海运物流仓储方面取得优惠。

他决心借助两家央企的大船,去搏击商海的波涛,去拥有他梦寐以求的“话语权”,一直到达梦想的彼岸。