

风筝都的报告丛书

高都之生

高宝庆主编

高娥副主编

山东文艺出版社

风筝都的报告丛书

舊都之生

高宝庆主编
周娥副主编

在改革的旗帜下前进

(序)

潍坊市委宣传部部长 任柏榴

《鸢都之星》和广大读者见面了。这是在第八届潍坊国际风筝会前夕，向国际国内友人奉献的一份珍贵礼品。

十年改革，在党的路线、方针、政策指引下，潍坊市的经济有了很大发展。一批批先进企业和优秀企业家象雨后春笋般涌现出来。他们以坚实地步伐，走在了时代潮流的前列，在两个文明建设中发挥了典型示范作用，推动了我市整个经济工作的迅猛发展。《鸢都之星》这部报告文学、通讯集所推出的27个典型，就是潍坊市先进企业和个人的部分代表。他们有的在治理整顿、深化改革的大潮中，大胆创新，勇于开拓，摆脱了徘徊不前的局面，使企业迅速发展；有的大搞技术革新、技术攻关，靠人才和技术进步，开发出适销对路产品，走上了振兴之路；有的狠抓企业内部挖潜，加强经营管理，提高了效益，增强了后劲，在经济形势疲软的情况下走出低谷，攀登高峰；有的依靠市场信息，开发名优产品，打入国际市场，使企业摆脱困境，稳步发展；有的靠自身的艰苦奋斗，廉洁奉公，调动起职工的积极性，加强两个文明建设，使企业兴旺发达，等等。

改革是时代的一面旗帜。只有改革，才能进步。这些典

型的一个共同特点就是坚持了改革、开放的方针，从实际出发，走适合自己企业发展的路子。他们的事迹突出，精神可佳，读后令人深受启迪。

企业是国民经济的细胞，搞经济工作必须从基础抓起。深化企业改革，增强企业活力，提高经济效益，关系到国民经济的全局和社会的稳定。做为一个企业的领导者，就应当从这个全局出发，担负起党和人民交给的重任，坚定不移地贯彻执行党的一系列方针政策，以先进典型为榜样，眼睛向内，开拓进取，依靠自力更生，艰苦奋斗和无私奉献的精神，带领干部职工把本企业的生产经营搞上去，把企业的效益搞上去，把国民经济的基础打得牢牢的。

明年是“八五”计划的第一年。我们应当积极响应党中央和国务院的号召，高举改革的旗帜，坚持和完善经营承包责任制，为实现社会主义现代化建设第二步的战略目标，在提高企业经济素质和经济效益的前提下，把科技和教育放在首要位置，依靠科技进步，促进企业持续、稳定、协调的发展。

《蔚都之星》一书所写的这些典型说明，尽管我们的经济工作会遇到许许多多的困难和障碍，但是只要我们矢志不渝地全面坚持党的基本路线，振奋精神状态，提高克服困难的信心和勇气，团结一致，开拓进取，兢兢业业地工作，就一定能够实现宏伟的目标，创造美好的未来。

一九九〇年十二月十六日

目 录

在改革的旗帜下前进(序)任柏榴(1)

“外向型”厂长

——记潍坊合成洗涤剂厂厂长曹孝全邵文修(1)

鸢都晨光

——记潍坊织布一厂厂长毕孝圣高宝庆 高斌(12)

风雨长城人

——记潍坊长城门窗工业公司总经理张存三孙其峻(26)

动力之魂

——记潍坊柴油机厂厂长齐联郡崔建军 陈颂东(38)

磨砺新篇

——记潍坊面粉厂厂长魏其升宝庆 高斌(47)

金融大军一劲旅

——记发展中的交通银行潍坊支行葛德新 吴明(61)

蓝图,在这里展现

——来自潍坊化学纤维厂的报告宝庆 高斌 永鹏(76)

力斡春回竟是谁

——记潍坊市二轻工业供销公司经理张德新

.....宝庆 高斌(89)

谁持彩练当空舞

——记山东省纺织品进出口公司潍坊支公司寒梅(102)

拓宽的路

——记山东省粮油进出口公司潍坊支公司 ……宝庆 高斌(111)

羊盐风采

——记山东羊口盐场艰苦创业的事迹 ……高宝庆 张宝成(123)

中华之光

——记潍坊计算机公司 ……廉英忠(132)

心,在这片热土下燃烧

——记坊子煤矿矿长姜传会 ……宗彦 金川 保温(140)

奉献光明的企业家

——记山东朱刘店煤矿矿长刘桂连

……………象庆 培云 树信 立省(148)

他从晨光中走来

——记寿光造纸厂厂长陈永兴 ……邵文修(159)

中国泥浆材料王国的开拓者

——记安丘县膨润土矿厂长高基民 ……刘金荣 尹文治(171)

沂蒙山的呼唤

——临朐县造纸厂改革纪实 ……邵文修(183)

曲径通幽别有天

——记潍坊油泵油嘴厂 ……王艾君(196)

造福人民的事业

——记潍坊市商业设备厂 ……马兴元(203)

“奇安特”之魂

——齐鲁鞋业有限公司创业纪实 ……雷夫(213)

雄鹰,在蓝天中展翅

——记寿光县有机化工厂厂长羊培文 ……王平 玛玲(226)

金娃娃诞生记

——记潍坊市石油机械厂 马克(235)

脊梁

——记潍坊市坊子纺织厂厂长李金成 章跃平(242)

“南洋”纪事

——记潍坊市南关粮油食品中心店经理徐长德

..... 高斌 宝庆(256)

一枝红杏出墙来

——记潍坊市寒亭区纺织品实业公司经理崔全高 路东(264)

从“山穷水尽”到“柳暗花明”

——记寿光县北洛水磨石厂厂长刘树森

..... 培顺 效勇 符臣(271)

银梭之歌

——记潍坊市坊子织布厂厂长马永廷 章跃平(280)

编后 (288)

“外向型”厂长

——记潍坊合成洗涤剂厂厂长曹孝全

邵文修

说起曹孝全，见过面的人都认为他平易近人，没有架子。那张胖胖的脸上常挂着微笑，各界人士都爱与他交往。他那一大幅“官”不少，但不给工资的头衔，数起来几十个，挣钱不多管事不少，所以整天跑外，三日两头不着家。市里、省里各部门的头头不认识他的不多，北京的一些领导干部见了面也很热乎。就连上幼儿园的娃娃都叫他“胖爷爷”，那是在电视上认识的。加上他性情豪爽、开朗，善于交往，因此大伙称他为“外向型”厂长。如果问他如何“外”，这还要——

从一条信息说起

那是1987年夏天，曹孝全作为全国企业管理协会的常务理事，来到了云贵高原的贵阳参加年会。

这里的气温，要比潍坊低七八度。对曹孝全来说再好不过了。因为他胖，抗冷怕热。按说应该享受享受了，但一连几天，他却吃不好睡不安，心里象揣个小兔子，蹦蹦跳跳。全国

最大的瀑布——黄果树瀑布，正有大水，好不壮观，但他没心思看；餐桌上摆上了当地特产——董酒，屋里散满了香味。如在平时，他喝上大半斤也不过瘾，这回儿却实在品不出味道来，无心去跟别人碰杯。一起开会的不少老熟人都在纳闷：老曹这会儿怎么变成另一个人了？

原来，在这次会上，曹孝全得到一条重要信息：明年国家要增加黄磷出口。黄磷是五钠的主要原料，而五钠又是洗衣粉的主要原料。他想，这样一搞，本来比较紧张的五钠市场明年必将更为吃紧，这对洗涤剂行业将是一次大冲击。

会议结束的当天晚上，他便匆匆启程，真是归心似箭呵！

回厂后，经过进一步调查，充分证实了这一信息的准确性。于是，他果断地拍板，贷款 300 万元，以平均每吨 1650 元的价格，购进五钠 2000 吨，备下了第二年所用的 65% 的原料，并在厂务会上郑重宣布：“这批五钠只能用于明年生产，任何人不准出卖一斤！”

果然不出所料，第二年五钠严重短缺，价格暴涨，每吨达到 5000 元以上，而且有钱没处买，因此一些洗涤剂厂被迫停产。而曹孝全却“任凭风浪起，稳坐钓鱼船”，牢牢把握住了主动权。仅此一项，就比当年购原料节支 600 多万元，大大增强了对其他原材料涨价的承受力。当年实现利税 1380 万元，在全省同行业中拔了尖儿。

一条信息使企业经受住了市场的冲击，这使曹孝全更加尝到了“外向型”的甜头。为此，他组织人员对全厂进一步制订完善了信息管理制度，充实和配备了专兼职信息人员 30 多名，建起了信息情报站。还在全国各地聘请兼职信息员 130 多名，形成覆盖全国的信息网络。这对厂长的经营决策提供

了不少有价值的信息，起到了重要的参考作用。

抓信息，曹孝全很内行。他不仅从报刊、广播中抓信息，更善于从外面的大世界中捕捉信息，经过脑子加工处理，变成自己的财富。在这方面，很叫人佩服的是——

牛仔裤的启示

三年前的春天，曹孝全参加全省重点企业厂长出国考察团来到了太平洋西岸的美国学习，并在俄亥俄州立商业学院经济管理系进修班参加了培训。

面对异国他乡眼花缭乱的市場，琳琅满目的洋货，他无心购买，而对市場行情、供需心理却十分关注。对别人不在意的事，他往往要探个水落石出。在一个服装市場上，他对女式牛仔裤产生了浓厚的兴趣。

牛仔裤起初是美国放牧人穿的服装，后来一度在全国男人们中风行。一家服装商根据这一苗头，赶制了一大批女式牛仔裤，想发个大财。但投放市場后，结果没人买，差点儿“砸了锅”。后来，经过市場调查，发现女人穿牛仔裤是追求男人的阳刚之美。由此他便将从侧面开口改为从前面开口，由女式改为男式，只在尺寸上体现出女人的特点来，一下便销路大开，赚了“老鼻子”钱。

女式牛仔裤市場的这一兴衰变化，使曹孝全陷入了深深的沉思之中：

潍坊合成洗涤剂厂建厂 20 多年来，生产规模不断扩大，形成了年产 3 万多吨的生产能力。销路尽管很好，但市場大

部分局限于本地，过去他担心，一旦生产厂家蜂拥上马，市场将是个大问题。

牛仔裤——洗衣粉，洗衣粉——牛仔裤。两个属类不同的概念在曹孝全的脑海里翻来复去地出现着。他终于从美国市场的这一变化中得到了重要启示。

炎热的盛夏，曹孝全的身影在江南的市场闪动；寒冷的严冬，他又在塞北的市场奔波。经过三番五次的市场调查，他摸清了全国各地消费者对洗涤剂的需求脉搏。如南方人喜欢蓝色的；山西一带喜欢红色的；京津地区喜欢加酶的；当地人喜欢白色的，等等。这些信息的获得，使他的思想大开。为使产品从传统的“老三型”中解脱出来，他把开发新产品纳入了治厂方案的重要内容，成立了由他本人任所长的科研所，启用了科班出身的工程师丁永发为副所长，主持日常工作。经过科研攻关，先后开发了加色、加香、加酶、无泡等系列洗衣粉，分门别类地投放到全国各地市场，很受用户喜欢。

受这些启发，他们又根据市场需求，开发了羽绒洗涤剂、毛呢干洗剂、洗发香波、金属洗涤剂、丝毛净、餐具洗涤剂、超浓缩洗衣粉等新产品。由原来的单一产品迅速发展为5大系列、28种产品、40多个花色品种，畅销全国26个省、市、自治区的市场，有很强的竞争实力。

曹孝全常说，走不出厂门口的厂长算不上好厂长。正是基于这一认识，才使他的企业对外形成了——

强大的吸引力与辐射力

1984年曹孝全初任厂长的那阵子，企业技术落后，产品

单一，人才缺乏。为改变这一被动局面，一个大胆的决策在他头脑中产生：把手伸出去，到社会上拉人才！

一张招聘人才启示随着报纸，无线电波传向全国。条件很简单，生活上优先照顾，工作上人尽其才。曹孝全对知识、对人才的渴求之心，象块磁石，对全国不少地区有本事的人产生了强大的吸引力。两个月内，就收到应聘信函 50 多封，经过双方努力，有 7 名有中级以上职称的知识分子从外地调来，分别在关键岗位上顶起了大梁。从内蒙古调来的夏锦山、解海潮分别任了技改办主任、副主任，被聘为高级工程师；从大西北调来的陈希根担任了计量室主任，从东北调来的侯波任了本厂驻京代表，李广翔、杜建羽担任了五钠分厂的全权代表……

对人才、对技术要拉进来，对生产、对经营要冲出去。这是曹孝全“外向型”的一个生动具体的体现。为解决生产原料元明粉短缺的困难，从 1984 年开始，他就咬着牙向外投资，建立原料基地，先后向四川彭山化工厂投资 100 万元，向内蒙磴口化工厂投资 30 万元，分别签订了年供元明粉 5000 吨和 8000 吨的长达 10 年的合同，价格按市场价格下浮 5%。这样，不仅解决了“无米之炊”，而且每年比从市场上购原料节支上百万元。

1987 年严冬，冒着刺骨的寒风和零星雪花，曹孝全驱车来到 40 公里外的寿光县城，先考察了县磷肥厂，又一溜烟来到处在茫茫盐碱滩的大家洼，考察了正在兴建中的潍坊纯碱厂。经过与县政府洽谈，双方各投资 350 万元，在县磷肥厂建立潍坊洗涤剂厂五钠分厂，每年产五钠 5000 吨，以解决生产所需。

说干就干，双方共同努力，搞论证，跑项目，盖厂房，按设备。一年多功夫，就把设备按装完毕，并于1990年4月投入生产。

除建立原料基地外，还大搞横向经济联合，把生产、经营的触角向外延伸。在潍坊二十里堡镇，建立了包装纸箱分厂；对青岛日化厂、滕州商业局提供产品，由对方进行洗发精和洗衣粉的分装和销售；对安丘县丁家庄乡提供技术、标准，由对方生产去污粉……经过四方辐射，使企业成了“托拉斯”。

随着辐射力的增强，曹孝全在外跑的脚步也越来越快了。但是作为一厂之长来说，他却——

说“外”不“外”

往外跑，搞社交，他确实有一套。搞内务，抓管理，他也是行家里手。这话得从他初任厂长的那年说起。

一天，全厂下班了，会议室却灯火通明。50多名职工代表每人拿着一张中层以上干部名单，在行使自己那神圣的权力。要求在每个名下划上“称职”或“不称职”。

大家的心弦崩得紧紧的，难以下笔。

曹孝全发话了：“各位不要有顾虑，从现在开始，咱就要搬开干部的‘铁椅子’，对中层以上干部实行评议，聘任制度，半年一次。称职的，留下来；有本事的，请上来；不行的，把位子让出来！”经过他的发动，使大家的心弦松开了，划上了重重的一笔。

这样，使12个中层干部得到了调整。其中有一位，对全

厂的影响最大。

他叫韩希庆，30多岁，初中文化。前些日子在“学历风”的波击下，从喷粉车间主任的位子上调到了AS车间，在职工代表评议中，很多人投他的票，并为他鸣不平，根据大家的心愿，曹孝全经过对他严格考察，认为他学历虽浅，但实践经验丰富，而且有实干精神。企业需要的就是这样的人啊！他与党委书记李希田等厂领导商量后，当即决定将他调回了作为“龙头”的喷粉车间任主任。由此，提高了韩希庆的积极性。他整天跟班干，发生了问题处理不过夜，而且刻苦钻研技术，改进生产工艺，将喷枪的喷头由8个改为12个，既提高了产品质量，又提高了生产效率。几年来，该车间一直被评为先进车间，他本人也被评上了厂标兵和市劳模。

由于曹孝全对内部管理抓得严，见效快，什么事都在市里拔尖儿。

1985年，他们是全市第一批推行厂长负责制的企业；

1986年，是第一个实行厂长任期目标责任制的企业，市里还在这开了现场会；

1987年，是推行承包经营责任制的试点企业；

1988年，推行股份制全市又在这搞试点。

大家说曹孝全象一只触板，整天颠簸在风口浪尖儿上。正因为管理有方，他当厂长的当年就一下甩掉了每年政策性亏损165万元的帽子，实现利润80多万元。到1988年，实现利润过千万元大关，在全省同行业中数第一。

1989年夏天，省一轻厅受轻工部委托，组织了国家二级企业考评小组来厂检查，各项管理制度滴水不漏。产品质量，物质消耗，经济效益各项指标呱呱叫。尽管考评组很严，但鸡

蛋里就是挑不出骨头来，一下升为国家二级企业。

话又说回来，曹孝全整天厂里厂外，忙得嘴溜轱辘转。有时开一个会就谈成一笔上百万元的生意，吃一顿饭往往捕捉到能赚几百万元的信息。不知道底细的人，都说他象一只鹰，张开翅膀就往外飞，轻松自如。其实，不易被人察觉的却是——

背着沉甸甸的包袱上阵

那是一年前的深冬。省一轻厅在济南南郊宾馆召开地市局长会。曹孝全被安排在第一天的会上作典型发言。

会议的前一天，开会的人都齐了，只缺曹孝全。会务组的同志都很着急，担心他来不了打乱了计划。不料深夜 12 点多钟，他急火火从 200 多公里外的潍坊赶来。

原来，他出发前，先给生病的妻子劈下了生炉子一堆木头，煮了 3 天的馒头，炒了 3 天的菜。

别看他出来总是乐哈哈的，其实在他的肚子里却装满了苦水。在他走过的人生道路上，留下的却是一串深沉的脚印——

儿童时代，他家境贫寒。母亲有病，当店员的父亲难以养家糊口。弟妹们常常饿得嗷嗷叫。10 岁的曹孝全只好持上一篮帽子，沿街叫卖，挣个块儿八毛，买几块地瓜，填补弟妹们那饥饿的肚肠。

斗转星移。他长大了，成了山东大学毕业生，于 1967 年分配到筹建中的潍坊洗涤剂厂。当青春的烈火刚刚燃旺时，

一场政治灾难象一盆凉水劈头盖脑地浇了过来。

那是1970年春天，他托厂里一个去北京的同志给在京的一个要好的同学捎去了一封信。万万没想到那个同学因跟一个俄籍教授学习而成为“特嫌”。因此而株连到曹孝全身上，被打成了“反革命”。在那是非难辨的年头，他先被关“牛棚”，后又被罚“劳改”。就连打饭也被人盯着，以防逃跑。年迈的母亲听到这伤心的事，不久便瘫痪了。父亲也得了脉管炎，先后截去了两条腿。

更使曹孝全揪心的，还是妻子郭明坤。

一天，曹孝全在市里开会，妻子在家心脏病突然发作，引起脑血栓，瘫倒在地，嘴巴歪斜，涎水顺着腮边往外流。儿子放学回来，急得直跺脚，喊来邻居送到医院，经过抢救，方才脱离险境。直到1988年秋天，曹孝全才送她到北京某医院，冒着生命危险，做了人工心脏瓣膜移植手术。现在每当平静的时候，便听到胸膛里发出“嘀哒、嘀哒”的机器声，勉强地维持着生命。

一大早，曹孝全就要跑到供应点上取两瓶牛奶，一瓶温热给卧床不起的妻子，一瓶给医院里的父亲送去。回来的路上再给上学的儿子买油条。面对妻子越来越烦躁的情绪，他总是象哄小孩似地伺候她。在她不肯吃饭时，这顿给她烤红薯，那顿给她煮芋头，调节着花样。有时还要掰开她的嘴，将饭往里塞。

每当他外出，总是牵肠挂肚，惦念着那含辛茹苦的父亲，惦念着那患难与共的妻子，惦念着那尚未成人的独生儿子……

背着那沉甸甸的包袱上阵，使曹孝全练硬了骨架，练快了