

民政·橡胶工业分册

主编 马连印 张登文
林 川

山东人民出版社

齐鲁大趋势

势不可挡的大趋势

(总序)

马 仲 才

为纪念党的十一届三中全会召开十周年和中华人民共和国建国四十周年，山东大学主编了大型丛书《齐鲁大趋势》，突出反映我省改革十年以来所取得的巨大成就和走过的艰难历程，生动体现了改革这一富民兴鲁、振兴中华的历史大趋势。这部丛书的出版，对于全省人民深刻地认识改革，进一步坚定改革信念，在党中央的正确领导下，把改革和建设继续推向前进，是很有益的。

改革的春潮在神州大地上已经奔腾了十年，齐鲁之邦在改革浪潮的簇拥下也走过了它生命中非常值得骄傲和自豪的一段历程。改革的十年，是我省国民经济发展最快的十年，是各项社会事业全面推进的十年，是经济和社会活力最为旺盛的十年，也是人民群众得到实惠最多的十年。实践使越来越多的人认识到，改革是建设富强、民主、文明的有中国特色的社会主义现代化强国的必由之路，是实现中华民族的复兴的重要保证，是社会主义自我完善、人心所向、势不可挡的历史必然趋势。

十年改革的成就是巨大的，教益是深刻的，以党的十三届四中全会精神为指导，认真加以回顾和总结也是十分必要的。

山东大学主编的《齐鲁大趋势》丛书，顺应这一需要，以调查报告和报告文学的形式，采取新闻和文学手法，力求从多角度、深层次、全方位来表现我省改革的历程、横面和所引起的深刻变化，使之既具有史料性和认识价值，又起到启发引导的宣传教育作用。当然，这些想法和要求能否得以实现，还有待于实践的检验和读者的鉴评；由于层次、角度的不同，加之时空的限制，有些观点也未必准确，可能失之偏颇。但这种出发点和努力还是显而易见、值得称道的。

这部丛书有两个突出的特点。一是注重宣传改革中的先进模范人物，尤其是表现他们思想观念的变革。在改革的浪潮中，一大批新型的企业家、经营家和改革者脱颖而出。他们思想敏锐，勇于创新，注重科学，尊重人才，懂经营、会管理，依靠党的领导，依靠自己的聪明才智和辛勤劳作，带领群众艰苦奋斗，取得了极为显著的成果，促进了经济建设，也推动了社会主义精神文明建设。丛书选择了这样一系列既现实又典型的人物，如实地再现他们的改革经历，真实地描绘他们的思想变迁和精神风貌，客观地反映改革所引起的客观世界和主观世界的变化状况。阅读这些文字，可以唤起人们的共鸣和反思，使人们更加深刻地认识改革的必然性和主攻点，进一步坚定改革的信心。二是在叙述表象的同时，致力于规律性的深层探讨。丛书的编写，并未拘泥在对人物的直接描写和对事件的具体叙述上，也没有仅仅停留在改革对人心灵撞击和由此而出现的心态变化和发展上，而是尽可能地把笔触探向纵深，力求在客观地表现人物和事件的同时，对我省的改革和建设进行大跨度的纵向眺望和多侧面的横向剖视，以发现历史演进的现实轨迹和必然趋向，给人以提示和启发，引导和激励广大读者更加自觉、主动地投身于改革大业。

参加编写丛书的，有专业和业余文艺工作者，有新闻和理

论工作者，还有相当一部分是大学教师。这也是一种尝试，是高教改革的一个方面。大学教师深入社会实践，调查研究，分析现实，著书立说，不仅为总结经验、加强宣传、推进改革做出了贡献，而且对端正高校办学方向，丰富教学内容，更好地坚持四项基本原则，反对资产阶级自由化，贯彻“三个面向”的教育方针，加强高校的思想政治工作，也起到了积极的作用。我们应当很好地坚持教育与实践相结合的方向，在教育为社会实践服务方面，不断地有所创新，有所发展，取得新的可喜的成就。

应丛书编委会盛情相邀，谨陈数言，聊以为序。

一九八九年八月

目 录

满目青山夕照明

——记淄博市社会福利汽车装具厂厂长毕立俊……永勤 继茂(1)
“神笔”添重彩

——记莱州市民政福利企业公司……肖杨 博民(16)

中国，第九号优秀福利企业家

——寿光县福利对虾饵料厂厂长王建军创业记……张乐生(31)

折不断的翅膀……洪喜 晓梅(40)

艰难的起飞……张登文 陈国芳(52)

新星，在“第一村”升起……永勤 炜生(67)

西丁村的巨变

——记莱州市宏祥实业公司总经理丁焕相

……马洪喜 邓闻 鲍寿庆(84)

爱的效应……赵炜生 陈国芳 杨 玲(99)

失业寒潮中的一股暖流……刘 军 高 青 鞠书亚(114)

因为有了她……张乐生(126)

厂魂……齐 亮(136)

新刷的起跑线

——记青岛第六橡胶厂……蔡世连(149)

谁说那海水又苦又咸

——威海湾畔龙的体味……刘懿信(164)

企业魂……庆立 俊梅(180)

车轮滚滚，走遍全球

——周明君的事业追求……刘懿信(193)

创造奇迹的人

——记高密再生胶厂厂长邓志明 马立强(216)

“吉鹏”在腾飞 沈怀兴(231)

雄心热血绘新图

——济南橡胶制品厂纪实 谢永声(245)

我们的事业充满希望

——记发展中的山东肥城橡胶厂 赵冬岭 刘 玮(259)

满目青山夕照明

——记淄博市社会福利汽车装具厂厂长毕立俊

永勤 继茂

凡是知道毕立俊其人的，差不多都有这样一个评价：

“毕厂长简直是富有传奇色彩的人物！”

有人说：“毕厂长真是神了，只要他在交通路口站上两小时，就能知道应当经营什么汽车配件，保证赚大钱。”这种说法究竟确切度如何？一时无从考究。可是当我们一行二人慕名前往齐鲁古城——淄博市采访的时候，又亲耳听到来自四面八方的客户们称他为“信息专家”、“汽车配件专家”，这更激起了我们的好奇心。耳听为虚，眼见为实，还是先见见本人吧。

毕立俊厂长今年59岁，尽管无情的岁月已使他两鬓如霜，可是他那高大健壮的体魄和神采奕奕的脸上却没有一点衰老之色，一双细长的眼睛时时闪现着智慧之光，特别是他那豪爽的性格和反应敏捷的谈吐，简直使人很难相信他已年近花甲。

就是他，凭着一股满腔的热情和对事业的执著追求，带领淄博市社会福利汽车装具厂的47名职工，借着改革的浪潮，不断开拓进取，把企业搞得生机勃勃，红火喜人。1988年，全厂实现产值及销售额856万多元，创利税66万多元，名列全市近200家社会福利企业之首。在毕立俊厂长那简朴的办公室里，挂满了

各类锦旗和奖状，仿佛向人们介绍他这几年受到的表彰和奖励：

1987年，毕立俊被评为“山东省民政系统先进工作者”；

1988年3月，毕立俊被淄博市人民政府荣记“建设淄博”二等功；

同年5月，毕立俊又获“淄博市社会福利企业好厂长”荣誉称号；

1989年3月，毕立俊领导的淄博市社会福利汽车装具厂被山东省民政厅授予“全省优秀社会福利企业”称号；

.....

短短几天采访，我们就被他那曲折的人生经历和孜孜不倦的追求精神所吸引住了。

一

青年时代的毕立俊，生活并没有向他呈现玫瑰色的微笑。1952年，22岁的毕立俊在张店搬运公司当了一名普通的搬运工人。当时不仅工作条件差，劳动强度大，待遇也很低。整天拉地排车，扛大件，枯燥无味的生活使许多人望而却步，有的人吃不了这份苦，偷偷地开了小差。然而从小就受过困苦生活磨炼的毕立俊却象一团燃烧的火，对这份别人瞧不上眼的工作充满着高昂的热情，他那年轻健壮的身体里总是有着使不完的劲。由于毕立俊在工作上积极能干，团结工友，参加工作的第二年就当上了搬运队的分队长。

生活中，一个偶然的机遇往往会带来命运的转折或是影响到人的一生。1958年9月，上级领导看中了这个头脑灵活的年轻人，毕立俊被调到张店区南定运输站供销组担任了采购员，从此开始了他的供销业务生涯。

当时的供销业务远没有现在这么复杂，精力充沛的毕立俊

在工作之余又迷上了技术工作。当时全社会都在大搞技术革新和技术革命，南定运输站也提出了“让搬运工人放绊”的口号，这一下子可对了毕立俊的胃口。为了实现这个目标，他使出了浑身解数，四处奔走，多方联系，和他的伙伴们终于用土法制造出了12台四轮运输车，使500多名搬运工人从重体力劳动中解放了出来。南定站也因此而成为山东省第一个让搬运工人放绊的单位。由于毕立俊在这次技术革新中成绩突出，领导和同志们一致推选他出席了淄博市工人积极分子代表会议。

1961年7月，毕立俊调到了张店交通局汽车制修厂担任供销工作。当时这个厂刚刚开始试制五吨铲车，需要购进的原材料和零配件很多。毕立俊走南闯北，千方百计搜集各种供货信息，圆满地保证了试制任务的物资供应。毕立俊以娴熟的供销业务赢得了全厂一致好评。1972年毕立俊被任命为供销组长，一直干到1980年。这期间，他潜心钻研汽车配件的供销业务，处处留心向内行学习，随时掌握各种信息，了解行情，带领着供销组的一班人圆满地保证了工厂生产的正常进行。

从1958年9月在南定运输站当采购员到1980年在汽修厂担任供销组长，在这长达23年的供销工作生涯中，毕立俊从马车、地排车、货运三轮车配件，到四轮运输车配件、铲车配件，最后再到各种复杂的汽车配件，经历了从土到洋的整个过程，也使他与车辆配件结下了不解之缘。他克服了文化水平低的困难，全凭脑子记忆，对各种汽车配件的产地、构成、型号、特点、性能及价格等情况，达到了如数家珍的稔熟程度，也为他后来投身社会福利企业从事经营汽车配件打下了坚实的业务基础。

二

1981年，山东省交通厅淄博汽车配件展销部成立，毕立俊

被调任为业务经理，专营汽车配件业务。

为了尽快打开局面，毕立俊带领业务员先后与省交通厅所属汽车零部件生产配套的21个单位，以及天津汽车工业公司和天津53个汽车生产配套的厂家建立了业务联系，同时还通过全国汽车配件会议广泛接触各个厂家，很快形成了汽车配件配套成龙的进货网络，使展销部的业务不断扩大，生意越做越红火。在展销部工作的三年时间里，毕立俊和他的同志们创造了纯收入160万元的好成绩，年年超额完成上级下达的任务，毕立俊也连续三年被评为先进工作者。

也就是在展销部工作期间，毕立俊写出了他在经营汽车配件生涯中的得意之笔，显示了他那敏锐的观察分析能力和过人的胆识。1981年，汽车行业处于低潮，济南工农兵汽车制造厂要下马改产，有440万元的汽车配件、80台汽车和120台发动机需要尽快处理。尽管这批物资价格便宜，但由于牵扯的资金数额太大，加之整个汽车行情不好，所以当时济南汽车行业的十几个单位都不敢接手。淄博市的一些同行听到这一消息，也如同“饿汉子捡了个胖刺猬”，丢了舍不得，拿过来又扎手，深怕万一弄不好连老本都赔进去。毕立俊得知这一消息后，权衡了一下利弊，然后在张（店）博（山）公路上一连站了三天，仔细观察每一辆过往的汽车，记下牌号，尔后他又到周围的大中型企业转了三天，回到家里闭门谢客，调动了所有的脑细胞，对照有关业务资料，反复推敲。就在同行们举棋不定，患得患失的时候，毕立俊毅然下了决心：全部接受济南工农兵汽车制造厂的这批物资！

仅仅几个月的时间，毕立俊就通过各种渠道将这批物资全部推销了出去，盈利100万元，一下子使同行们瞠目结舌，懊悔不迭，毕立俊也因此而声名大振。

三

又是一次偶然的机遇，使毕立俊在53岁的时候与社会福利企业结下了不解之缘，并且从此进入了他在事业上的颠峰时期。

1983年，淄博市社会福利汽车保养厂厂长李思玉为了企业的发展，千方百计地向社会各界寻求人才。要想在汽车配件经营行业中寻求千里马，毕立俊无疑是理想的人选，可是汽车保养厂正处于创业阶段，工作条件差，和实力雄厚、条件优越的企业相比，实在是缺乏吸引力，老毕是否肯屈尊低就，李思玉心里也没有把握。然而凭着一颗振兴社会福利企业的诚心，李思玉还是来登门求贤了。他既没有许诺优厚的待遇，也没有什么溢美之词，只是详细地介绍了兴办社会福利企业的重要意义，坦诚地谈了目前企业发展中遇到的困难，希望毕立俊能鼎力相助。市民政局分管社会福利企业工作的郭传宝主任等同志也前来帮助做工作。对此，一些并非真正了解毕立俊的人曾经预言：毕立俊肯定不会去。然而出乎人们意料的是毕立俊竟然毫不犹豫地同意了调汽车保养厂工作。

原来这里面还有一段小插曲：毕立俊的大儿子毕作明在一岁时由于医疗事故丧失了听觉能力，成了聋哑人，1981年在淄博市聋哑学校毕业后就安置在汽车保养厂工作。对此毕立俊一直很感激，他不止一次地说：“如果不是党和政府兴办社会福利企业的好政策，我这个聋哑儿子哪能得到就业的机会？”现在有了这么一个为社会福利企业贡献力量的机会，他自然是不肯放过了。毕立俊很有感慨地对亲朋好友说：“我已经是往60岁上奔的人了，在晚年能到福利企业工作，为发展社会福利事业做点贡献，也就心满意足了。”

1983年麦子黄梢时节，毕立俊正式调到淄博市社会福利汽车保养厂担任了供销科长。已过知天命之年的毕立俊，作为残疾人的家长，深知兴办社会福利企业是件功德无量的大好事，他把自己积几十年的经验和才智全部运用到振兴社会福利事业之中，把全厂的汽车零部件业务搞得有条有理，生机勃勃，成为厂长的得力助手。为了扩大经营范围，为发展社会福利事业积累更多的资金，他积极向厂里建议，抽调6个人成立了汽车配件经营部。毕立俊殚精竭虑，贷款20万元搞经营，五个月时间就赢利8万元。第二年，经营部增加到12个人（其中4个残疾职工），他在担任供销科长的同时仍兼任经营部经理。这一年，经营部除了扩大业务外，还上缴厂里纯利润18万元。

1985年7月，经营部从汽车保养厂独立出来，充实到18个人，成立了淄博市社会福利汽车配件供销站，直属淄博市民政局领导，毕立俊担任了站长，从而为他提供了一个独立施展才干的场所。毕立俊根据自己多年来积累的丰富经验和全站人员的素质情况进行了合理搭配，很快搞活了全站“一盘棋”。在汽车配件供销站成立不到一年的时间里，毕立俊如同龙归大海，大雁凌空，使出了浑身解数，带领着全站职工取得了让同行们咋舌的经济效益。

毕立俊不满足，为了给更多的残疾人提供就业机会，他根据社会上轿车逐步增多的新情况，积极向领导建议，又充实6个人，新上了汽车装具项目，不仅扩大了业务范围，而且迫使自己不断学习、补充新的知识。1986年3月，汽车配件供销站正式改为淄博市社会福利汽车装具厂，毕立俊担任了厂长。上任以后，毕立俊一手抓汽车配件的供销业务，一手抓汽车装具工作，每天都要工作10小时以上。看着他那旺盛的精力，有谁能相信他已56岁？

由于汽车装具厂经营得法，严把质量关，经济效益连年大

幅度增长。从汽车配件供销站单独成立时的1985年7月到1988年底,在不到四年的时间里,淄博市社会福利汽车装具厂共创利税近200万元,职工人数也从18人发展到47人,其中安置有劳动能力的残疾人18人,占生产人员的50%;固定资产从27万元增加到35万多元,流动资金从30万元增加到110多万元;上级下达的任务指标也是几乎年年翻番地完成,年人均创利税达到1.47万元。

目前,全国汽车行业多达数千家,仅淄博市经销汽车配件的就有30多家,竞争相当激烈,然而毕立俊厂长和他领导的汽车装具厂却始终一枝独秀,名闻遐迩。每当一些同行谈起他,总是羡慕而又感叹地说:“毕厂长搞经营如同玩‘魔方’,令人眼花缭乱而又望尘莫及。”于是乎便有人变着“戏法”和毕立俊套近乎,交朋友,想让他传授几个绝招。俗话说:“同行是冤家”,各家都有自己的拿手戏,但谁也不愿意向别人透露。可是毕立俊却从来不将自己的绝招奉为至宝,严格保密,而是对前来求助的同行们敞开心扉,鼎力相助。近几年,经汽车装具厂帮助而发展起来的企业有四五家,但汽车装具厂却始终在淄博市的同行中独占鳌头。那么毕立俊成功的“秘诀”究竟是什么呢?

1988年5月,毕立俊厂长在淄博市社会福利生产经验交流会上发言时这样说:

“一个企业,特别是我们这些先天不足和条件比较差的社会福利企业,要在激烈的市场竞争中生存下去,一定要掌握信息,把握市场行情。任何企业,哪怕是条件再优越,如果不重视信息工作,掌握不住市场行情变化,就会象盲人骑瞎马,生存下去也是相当困难的。特别是在商品经济迅速发展的今天,信息就是企业的‘眼睛’和‘耳朵’,谁的信息抓得好,谁就掌握了主动权,企业也就等于安上了‘千里眼’和‘顺风耳’,生产经营活动便有了科学依据……”

一个连小学也没有毕业的厂长居然能够讲出如此文绉绉的信息方面的宏论，可见他对此道所下的功夫，而这也恰恰正是毕立俊的治厂方略。

四

俗话说得好：“什么样的将就能带出什么样的兵。”在采访中，我们看到淄博市社会福利汽车装具厂的干部和职工都很注意把信息工作作为生产经营的关键环节来抓。特别是几个常年跑外的业务员，谈到信息更是眉飞色舞，滔滔不绝，问到哪里的汽车配件行情都能讲上一通。那么在经营实践中，他们是怎样捕捉和利用信息呢？在交谈中毕立俊厂长向我们透露了其中的“奥秘”。

秘诀之一：千方百计参加汽车行业的各种会议。参加会议的往往来自全国各地，既有生产厂家，又有销售单位，也有汽修企业。从这里得到的信息不仅真实、直接，而且大部分是全年的行情，还反映了下一年的动态。

秘诀之二：经常走访交通局、监理所、交通队、车管所、机关企事业单位，了解有关汽车的数量、型号、车况以及对各种零配件的需求情况。既方便了用户，又占领了市场。

秘诀之三：与汽车制造厂、汽车修理厂、大型企事业单位长期挂钩，保持经常性的联系，掌握信息。淄博市社会福利汽车装具厂先后与天津汽车工业公司、第二汽车制造厂、广州市黄花进口汽车修理厂、胜利油田、山东铝厂等几十个单位建立了联系，组成了一个强有力的信息网络。1988年，毕立俊厂长得知广州从国外引进了具有国际先进水平和技术，生产一种轿车上用的新型粘合剂，使用后可减少机械磨损，降低油耗，他马上派人购进一批，投放市场后很受用户欢迎。

秘诀之四：处处留心皆信息。一次，有位泰安来的同志无意中提到了泰安汽车改装厂正在改装黄河牌货车，把新黄河的大架换下来了。说者无意，听者有心，毕立俊立即意识到这些换下来的大架全部是新的，汽车改装后放着也没有用了，肯定会当处理品卖掉。于是他立即派人去联系，第二天就用低廉的价格全部购买回来，用于旧的黄河牌汽车大架的更换，不仅价格便宜，为用户解决了困难，自己厂里也获得了很好的经济效益。

说起来这几个秘诀并没有什么深奥的道理，别人想学也并不难，那么为什么偏偏毕立俊这里的经营效益特别好呢？原来这里面还有个如何运用这些信息的问题。长期从事汽车配件供销的实践经验和刻苦的钻研，培养了他敏锐的分析能力和决策的果断性。一次有位司机前来装饰汽车时在闲聊中说，他想买便于携带的小型加油桶，谁知跑了几个地方都没买到。毕立俊二话没说，立即带人到有关单位进行了解，得知全市有17000辆汽车，每辆一般需要两只加油桶，现在几个汽车配件销售点都没有货，于是马上组织力量购进了一批小油桶，不长时间就销售了几千只，等到其它同行也想干时，已经错过了最佳时机。

五

随着经济体制改革的不断深入，市场竞争也越来越激烈，在强手如林的汽车行业中，毕立俊恪守社会主义的商业道德，以信誉赢得客户，借着改革开放的时代潮流，采取灵活多样的经营方针。

为了提高企业的应变能力和增加经济效益，毕立俊根据掌握的市场需求信息，不断地扩大着经营范围，只要客户需要，

利润再少也干。1986年以前，汽车装具厂仅仅经营1000多种汽车配件，到1937年底就增加到了3000多种，形成了多系列、多品种、多型号的经营结构。

毕立俊经常教育职工：“千万不能光贪图眼前小利，一定要把眼光放远些。对于企业来讲，信誉就是生命，这是花多少钱也买不来的。”自建厂以来，他们一直严格按照国家规定的价格销售，坚持薄利多销，无论是市场上多么抢手的紧缺配件，他们绝不擅自提高一分钱。由于价格合理，服务热情周到，从而赢得了客户的信赖，1988年仅汽车配件销售额就高达400万元。

除了在经营中注重信誉，汽车装具厂还始终坚持以新、以优取胜，对经销的商品做到“你无我有，你有我新，你新我优，你优我廉”，所以在激烈的竞争中站稳了脚跟，并一直保持领先地位。1985年，各地相继购进了许多进口汽车，这些进口汽车尽管性能比较好，但是很娇贵，使用国产机油不太适应。事情刚刚露出苗头，其他同行还没来得及做出反映，毕立俊就抓准时机，多方联系，购进了一批进口机油，不仅供应本市，而且销往济南、惠民、聊城等地，当年盈利达10万元。

光靠自身的力量，任何企业的发展都是有限度的。由于多种因素，淄博市社会福利汽车装具厂厂房陈旧狭小、设备简陋落后等问题一直比较突出，特别是人才奇缺，除毕立俊厂长和几个骨干精通业务外，其余大都是门外汉，并且占生产人员半数的残疾人入厂前从来没接触过汽车业务，由于生理上的缺陷，培训工作也相当难做。象这样一个先天不足的厂子为什么这几年取得了如此令人瞩目的成绩呢？在采访中几个知情人道出了内中的因由。

还在建厂初期，毕立俊就为企业的发展费煞了苦心，面对种种不利因素，他除了在企业内部挖掘潜力，还灵活地借鉴了兄弟单位开展横向联合的经验，别出心裁地想了许多“招数”，

以非凡的勇气和胆识打破地区、部门、行业的界限，逐步开展了全方位、大跨度、多形式的横向联系，从而使汽车装具厂以令人难以置信的速度发展起来了。

招数之一：择优组合，借地生财。汽车装具厂面对厂地狭小的不足之处和客户愿意就近购买汽车配件的特点，决定走出张店区寻求联合经营的伙伴，扩大业务范围。他们先后与大中企业多、各种车辆也多的淄川、临淄等地的汽车配件经销站建立了横向联合关系，由对方出人员、出场地，他们供应货源，所得收入双方按比例分成。这样不仅方便了用户，而且扩大了营业额，双方都增加了收入，仅淄川营业部一年时间就为厂里增收25000元。

招数之二：扬长避短，引进技术。1986年夏天，毕厂长根据社会上日趋增多的进口车辆和淄博市地理位置适中、交通方便的优势，决定上汽车空调安装项目。可是自己厂里技术力量不足，必须借助其它企业的技术方可上马。主意一定，毕立俊立即亲自带人与有关单位联系，不久便与北京大通冷气维修中心达成技术合作协议，使这一生产项目很快搞了起来。由于抓住了冷门，仅此一项当年就盈利96000元。更为可喜的是，通过技术协作带出了自己的技术队伍，使厂里的汽车装具业务蓬蓬勃勃地开展起来。

招数之三：互惠互利，共同发展。根据各自的优势进行跨地区联合，是发展商品经济的需要，也是社会化大生产的必然要求。烟台和威海两市经济发达，是胶东半岛的两颗明珠，各种车辆的数量也多于其它地区，是开展汽车装具业务的理想地带。毕立俊厂长又是亲自带人上门联系，主动提出优惠条件，不怕让利于人，终于达成了互惠互利的协议。由烟台第二汽车装具门市部、威海汽车修理厂出场地、人员，淄博市社会福利汽车装具厂出配件并进行技术指导，收入合理分成，既扩大了