

1506

輝煌的鄉鎮企業

文史資料選輯（第十四輯）



高密市彩印廠印刷車間一角



政協高密市文史資料委員會 編

高密市文史資料選輯第十四輯

輝煌的鄉鎮企業

編輯：傅希祿 張家驥 王擇鈞

高密市文史资料选辑
(第十四辑)

辉煌的乡镇企业

政协高密市文史资料委员会编

高密市彩印厂照排

高密市彩印厂印刷

潍坊市新闻出版局

准印证(1999)第 083 号

开本:787×1092 毫米 1/32 6.125 印张

字数 110 千字 印数 1—1000

内部资料

前 言

随着改革开放大潮的涌起,乡镇企业作为农村的一件新生事物蓬勃发展,特别是八十年代中期以来,她凭借自身独特的优势和良好的政策环境异军突起,经过自我积累、自我发展、从低到高、从弱到强,创造了辉煌的业绩,一跃而成为农村经济的主体力量,到1998年底,高密市的乡镇企业已发展到2.7万处,全市完成乡镇企业增加值23.9亿元,实现销售收入106亿元,实交税金1.2亿元,完成出口交货值19亿元,有两家乡镇企业的利税位居全市前三名,在农村经济和工业生产中已是“三分天下有其二”,成为全市农村经济的重要支柱。特别是近几年来,高密市委、市政府把乡镇企业作为农村“三篇文章”之一,放在与农业产业化、小城镇建设同等位置一起抓,收到了显著效果。乡镇企业的发展不仅为地方财政收入和农民收入的增加做出了突出贡献,而且在吸纳农村剩余劳动力,创造和增加就业机会、促进农村产业结构的调整、加快城乡一体化进程等方面发挥了无可替代的作用。

开创乡镇企业发展的新局面,最根本的还是要走改革开放、制度创新的路子。依靠科技进步,加强企业管理,提高自身素质,实现两个根本性转变。要继续抓好乡镇企业的产权制度改革、塑造多元化的产权结构,完善创新经营机制,增强企业发展的内部活力;要加大结构调整的力度,根据市场需求,大力发展农副产品加工业以及贸工农一体化的龙头企业,把乡镇企业的发展与推进农业产业

化经营结合起来；要大力实施开放带动战略，加快市场多元化步伐，营造对外开放的新优势；要坚持以高新技术为先导，以技术改造为主体，强化支柱产业、发展重点企业；要强化管理，突出抓好资金、成本、质量、市场营销四个环节，大力提高乡镇企业的管理水平和经济效益。当前，必须正确认识和把握乡镇企业改革与发展所面临的问题及其发展趋势，以便采取新的对策，迎接新的挑战，在日趋激烈的市场竞争中求生存、求发展，全面实现乡镇企业的二次创业。

“夷滩英才写春秋，密水新秀跻盛世”，《辉煌的乡镇企业》一书，是全市部分优秀乡镇企业的创业赞歌，古夷安的优秀儿女们以自己卓越智慧和辛勤的汗水铸造了高密乡镇企业辉煌的昨天，这本集子记录了他们创办企业的历程、艰辛和经验，具有很强的资料性，对今后全市乡镇企业的发展也不无裨益和借鉴。希望能得到广大农村干部和乡镇企业职工喜爱。

高密市政协主席 高金龙

1999年10月

目 录

前言	高金龙(1)
高密市乡镇企业概述	王良德(1)
西关振兴之路	彭来德 孙长青(5)
敢为人先立潮头	鞠剑峰(14)
满怀豪情攀高峰	李 刚(23)
明连安与玛钢厂	王择钧 荆兆强(31)
蒙特尔的魅力	孙锡刚(40)
军魂永在	彭来德(51)
开辟新天地	荆兆强(58)
青龙山下拓荒牛	秦济洪(66)
成功源于谋略	臧贻华(72)
扎根热土创大业	韩丙全 任宪德(79)
高楼万丈平地起	肖 天(86)
大路通向远方	肖 天(94)
拓荒者的足迹	王福祿(102)
创业无停时	荆兆强(110)
三十年磨一剑	石 雷(120)
风风雨雨铸辉煌	赵洪正(129)
安得广厦千万间	田喜东(136)
新星升起在白杨山那边	孟繁勇(140)
这里充满希望	滕德成(144)

明天会更美好	谭 拓 王择钧(152)
崛起在仁和大地	高志民(158)
小荷才露尖尖角	董娟娟(164)
创业精神今犹在	宋世密(167)
胶莱河畔升起的明珠	王择钧(172)
在黑土地上崛起	张志孝(179)

高密市乡镇企业概述

——高密市乡镇企业管理局党组书记、局长王良德

高密市乡镇企业萌芽于六十年代，起步于七十年代，发展于八十年代，到九十年代已呈腾飞之势。我市乡镇企业起源于传统手工业，手工业历史悠久。从整个乡镇企业的发展来看，主要经过了四个阶段。

起步阶段。六十年代初到七十年代末，是从无到有的起步阶段，主要是按照计划经济的要求，搞“三就四为”。即：就地取材、就地加工、就地销售；为农业生产服务，为大工业搞配套服务，为城乡人民生活服务，为发展壮大集体经济服务。这一阶段的特点主要是“拾遗补缺”搞资本积累。

发展阶段。（从1979年到1987年）。这是我市在党的十一届三中全会召开之后，伴随着改革开放的春风迅速发展壮大的重要时期。这一时期的经济总量每年都以35%的速度递增。这一阶段发展快的动因有以下几条：一是党和国家的政策扶持。党的十一届三中全会出台了一系列加快经济发展的政策和措施，给加快乡镇企业发展带来了希望。随着农户家庭能量的充分释放，实行家庭联产承包责任制，使压抑已久的生产力得到解放，带来了大量剩余劳动力，这给乡镇企业发展提供了充足的劳动力

资源,创造了先决条件。二是商品经济意识的内在启动和萌发,为乡镇企业经营者提供了施展才能的广阔天地,他们很快冲破了“三就四为”的计划经济模式,开始面向国际国内两大市场生产和经营。没有商品经济这一理论的提出,乡镇企业就不可能得到迅速发展。三是随着农民致富欲望的膨胀,当农民从“穷革命”的束缚中走出来的时候,他们迅速冲出家门走出黄土地从事非农业生产。由于农民从事生产经营得到了更多的实惠,思想观念发生了重大变化,认识到只有发展乡镇企业才能繁荣农村经济,才有奔小康的希望。四是农副产品加工储存的迫切要求,商品生产的活跃,给农村带来了百业兴旺。就我市来说,越来越多的苹果、肉鸡、辣椒、蔬菜等农副产品急需保鲜,急需要加工储存和运输,这是一家一户难以解决的,这给农副产品的深加工提供了资源,给乡镇企业发展带来了契机。这一阶段的发展特点是轰轰烈烈,势头迅猛,但这一时期也存在着村村点火、户户冒烟、重复建设,造成大量资源浪费的弊端。

治理整顿阶段。(从1988年到1990年)。在这期间,国家紧缩银根,控制信贷规模,市场疲软,我市抓住这一机遇进行了产业和企业布局的调整,使乡镇企业进入了一个稳定发展的时期。

二次创业阶段。(从1991年至今)。也就是由量的增长到质的提高的阶段。这一阶段是我市乡镇企业发展最好最快的时期,也是政府推动、政策启动最有力的时期。

自 1991 年以来,特别是新一届高密市委、市政府提出了“全党抓经济、重点抓工业、各业齐发展,整体上水平”的整体部署之后,把发展乡镇企业提上了各级领导的重要议事日程,市委、市政府每年召开一次规格高、规模大的全市乡镇企业工作会议;每年一次对乡镇企业家和乡镇企业进行一次大表彰和大奖励;每年出台一套力度大,指导性强的激励政策,从而在全市形成了层层制订政策,层层签订领导目标责任书,把乡镇企业作为发展农村经济的重要环节来抓,造成全社会齐抓共管的发展格局,同时,我市乡镇企业不断深化改革,强化企业管理,大力推进科技进步,努力发展外向经济,积极发展民营企业,从而把乡镇企业发展推向一个新的阶段。截止到 1998 年,全市乡镇企业已发展到 2.7 万处,从业人员达 21 万人。1998 年,全市乡镇企业完成工业增加值 23.9 亿元,实现销售收入 106 亿元,实交税金 12 亿元,完成出口交货值 19 亿元,已经形成了建筑建材、纺织印染、医药化工、机械制造等八大支柱产业和三千多个品种。“宝”牌玻璃器皿,“秀水”牌炉具,“洁玉”牌系列巾被等产品分别获国家、部、省优质产品称号,1000 多种产品在国内外享有盛誉,150 多种高新技术产品填补省以上空白。到 1998 年底,全市乡镇企业累计建成合资独资企业 56 家,累计利用外资 2953 万美元,有 16 家企业获得自营进出口权,实现自营出口创汇 5100 万美元。出口交货值过 1000 万元的企业已有 28 家,有 6 个企业年出口交货值过亿元,5 处企业通过

了 ISO9000 系列质量认证。有国家级企业集团 2 家,省级企业集团 16 家,国家级工贸示范小区 1 处。1998 年,全市乡企共开发新产品 130 项,其中高新技术产品 82 项,投产后年新增经济效益 8.8 亿元。从 1993 年以来的 5 年间,乡镇企业年均支出建农、支农资金达 3.5 亿元,有力地促进了农业生产和农村各项事业的发展。乡镇企业已经成为我市农村经济的重要方面军,已经成为农民生活由小康型向富裕型迈进的希望和稳定农村、稳定社会的重要力量,已经成为农村工业化、现代化和城市化的关键所在与重要依托。

西关振兴之路

——记山东三佳集团公司经理、高密市西关居委会党委书记王兆华

1993年6月21日,《人民日报》第八版以四分之一的篇幅报道了王兆华带领群众艰苦创业的动人事迹;一年后的6月31日,中央人民广播电台《新闻和报纸摘要节目》又播送了西关村被中组部评为全国十家先进基层党组织的消息。高密的老百姓看了、听了中国这两家最有权威的新闻单位的报道,感到的不是惊讶,而是平静和自豪。

王兆华,这位早已被人们熟知,深受群众爱戴的带头人,获此殊荣是当之无愧的!

1974年,27岁的王兆华受命于困难之际,担任了拥有1300口人的西关村党支部书记。肩负着全村人的深情厚望,任凭着年轻人满腔的工作热情和摆脱贫困的强烈欲望,他带领全村人把满是鹅卵石的偏坡窄岭改造成了一片片平平展展的“大寨田”。然而,那年月,西关人就象走进了怪圈,无论怎样转来转去,贫穷总是与他们形影不离。尽管岭上的梯田修得“地平如镜,埂直如线”,打下的粮食却总不够吃,每年还要吃国家数万斤返销粮。至于花钱,那确是“鸡腩眼儿当银行”,群众穷得叮当响。一次,王

兆华在走访一位老党员时，看到一家人围着锅台吃清水煮瓜干，一阵心酸，禁不住潸然泪下。多么诚实的人民，多么勤劳的群众啊！西关人不能再穷下去了，他们完全有权利象一步之遥的城里人那样活得滋润些、尊严些。

1976年底，在一个夜黑星高的晚上，王兆华向坐在自己家炕头上的“一班人”倒出了他深思熟虑的“治穷方略”：“山岭薄地既然打不出粮食，干脆全部栽上树，腾出劳力搞副业。”此言一出，满屋皆惊。这虽是大家公认的好路子，但在当时不讲实际，不看条件，片面强调以粮为纲的形势下，栽树搞副业行吗？王兆华看着大伙直愣愣的眼神，手拍胸膛：“就这样干吧，出了问题我兜着！”

穷则思变的西关人，深信自己的当家人是正确的，积极性一下子迸发出来。农田水利专业队改为搬运队，为火车站打包卸货；木工、泥瓦匠组织起来成立建筑队，承揽建筑工程；临街的仓库、闲屋，组织能工巧匠搞起车辆维修、掌鞋、裁缝……，西关人红红火火地奏响了“农工商一体化”的交响曲。

春去秋来，西关人将山岭薄地变成了500亩树林和145亩葡萄园，集体和农民手里开始有了钱，全村劳力破天荒地平均收入110元，穷怕了的西关人脸上露出了幸福的笑容。

二

庄户人办企业，都是些种地的手，忽然一下子要去论证项目、安装设备、生产产品，前进道路上的困难是可想

而知的。

1981年，王兆华让自己的妻子带头把家里的缝纫机搬到大队部，组织十几个大姑娘小媳妇办起了缝纫组，后来村里又在这个基础上上皮鞋，于是缝纫组变成了“皮鞋厂”。打打闹闹地干了几年，但由于产品档次始终上不去，管理不懂科学，许多人偷着干自己的活，经济效益很差。王兆华忧心如焚，跟党支部的成员一商量：既然单门独户就能干的活，就让他们自己回家干去，还能挣几个零花钱，咱再上别的。”于是着手上仪器、仪表，还没等真正上马，又发现干不了。接着又上针织。庄户人信息闭塞，市场意识差，刚好碰上整个纺织行业不景气，干了一段也停了。后来经过反复考察，决定上服装，把攒了几年的钱全部用在兴办服装厂上，这样才总算有了个象样的企业。

吃一堑，长一智，碰了几次壁，王兆华开始体会到“市场”教给他的许多东西，所谓“市场意识”开始在一个农民的心底萌发。他对党支部一班人说：“村办企业是属鸡的，自己刨食自己吃，不好好地刨，饿死没有心疼的。”这些极朴实的语言深深地打动了支部一班人，从那以后，王兆华及其同事在办企业方面变得既谨慎又精明，从项目立项、市场考察、设备谈判，以至到土建工程，都高度负责，事必躬亲，不允许出半点纰漏。

1985年建彩印厂，王兆华把办公桌搬到了工棚里，吃住在工地，离家只有一节子地，可他一个多月没进自己的家门，几吨重的机器，他和小伙子们一起用膀子扛；筹建

“益佳设备有限公司”，他争项目、跑咨询，四上北京，五下福州，硬是把加拿大投资兴建的运输制冷机组这个具有世界先进水平的技术引到了西关。从谈判立项到企业开工两年多的时间里，他乘火车不算，光汽车就坐了8万公里，相当于绕赤道转两圈。

超负荷的奔波操劳，使王兆华过早地衰老了。40几岁的人就戴上了200度的花镜，有时，一些重要事情需要集体拍板，他甚至躺在卫生室的床上打着吊针主持会议。然而，对王兆华来说，身体的劳累还是小事，他的四弟（原鞋厂厂长）王兆坤在带领职工安装设备时，付出了年轻的生命；他的妻子因劳累过度，缺乏及时治疗，支气管炎加重；他的儿子在工厂劳动时被滚筒把手轧得血肉模糊，缝了十几针……这一切他向谁诉说。他默默承受着巨大的精神负担。为了群众的富裕，为了西关的发展，王兆华及其亲属在西关村创业的道路上留下了殷红的脚印。

如果说，在当年计划经济占主导地位的氛围中，乡镇企业沾了市场经济的光，以其短平快的特点和优势，在竞争中显示了旺盛的生命力，那么，如今在整个国家经济纳入市场体系后，可以说，乡镇企业的优势正在逐渐削弱和消失，新的形势给乡镇企业带来了新的机遇和挑战。对此，王兆华早有预料。早在1988年，他就提出“要心装大市场”，“要当市场的主人”等观点。当时，西关村有十几处企业，他们以小见长，灵活经营，什么挣钱上什么，企业沿着“鸡下蛋、蛋孵鸡、鸡换牛”的自我发展路子，得到了较

快发展,固定资产和劳动生产率每年以 38%和 30%的速度递增,产值每年递增 1000 万元。市场经济的不断发展,使王兆华进一步认识到,乡镇企业要在市场竞争中永立不败之地,就必须放眼大市场,拿出自己的拳头产品,走小企业大联合乃至集团化经营的路子。为了适应市场变化,形成集团优势,抵御市场风浪,王兆华审时度势,及时调整经营战略,把过去的“船小好调头”,转变为“大船迎风浪”。1994 年他以 13 处骨干企业为依托,成立了山东三佳集团公司,并被省政府列为全省乡镇企业重点集团。1995 年 10 月,三佳集团又被农业部审定为首批“全国乡镇企业集团”。

1996 年春天,王兆华又以超人的胆识和气魄,以“高密益佳冷藏设备有限公司、高密市第二机械厂、高密市三佳农业机械厂”三个独立单位为依托,成立了机械集团,使这三个厂克服了条块分割的弊端,合理优化了生产要素,进而形成了规模优势,生产的运输制冷机,风机盘管空调器等产品畅销国内外,同时他还不失时机地培植和组建了建筑建材集团、彩印集团等 5 处企业集团。在王兆华的苦心经营下,全村的纺织、服装、机械等 10 多处企业都形成了内外紧密联合型的集团化企业。过去人们不屑一顾的西关村,经过市场风雨的洗礼,如今形成了拥有 13 家企业,4000 多名职工的质量佳、信誉佳、服务佳的“三佳”集团公司。100 个当家产品几乎全部成了市场的宠儿;13 处企业,无一亏损,个个盈利。到 1995 年,该村固定资

产达 18 亿元,年产值 3.5 亿元,村民人均收入 3600 元,宽阔整洁的大街马路两旁,洋溢着现代化气息的厂房和居民住宅鳞次栉比,新颖别致,西关人潇洒地走出了愚昧和贫穷的怪圈,群众富了,楼长高了。

谈到西关发展的“秘诀”,王兆华毫不掩饰地道出四个字:“政通人和”。他充满感情地说:“没有党的好政策,西关人还是要受穷,但有了好政策,不等于就有了好企业”。他有一个很“农民”的理论:搞市场经济绝对离不开能人。什么是能人,光听吆喝不行,得看你能不能为“三佳”争来效益,为西关赚来利润。从 1990 年到现在,他按照德才兼备的干部路线和现代化企业的管理标准,提拔重用了一批市场意识强、具有中级以上专业技术职称的中青年干部。在“三佳”,你只要干得好,就让你好好干,给你高工资,高奖励;你干得不好,先把你的工资降到 100 元,限期扭亏,再不好,就地免职。当然,王兆华并不认为经济手段是万能的,正因为他注重把党的思想政治工作融入企业管理,大力提倡奉献精神,才形成了“在西关、爱西关、兴西关”的生动局面,赢得了潍坊市“乡镇企业明星村”、“潍坊市经济十强村”、“精神文明先进单位”、山东省“青年之家”、“全国十家先进基层党组织”等一顶顶桂冠。

四

高密的老百姓都说,王兆华想的干的总是超前一步。的确,十几年的艰苦奋斗,王兆华及其同事们为西关村创造出令人刮目的业绩,也为高密的老百姓迎接新世纪,创