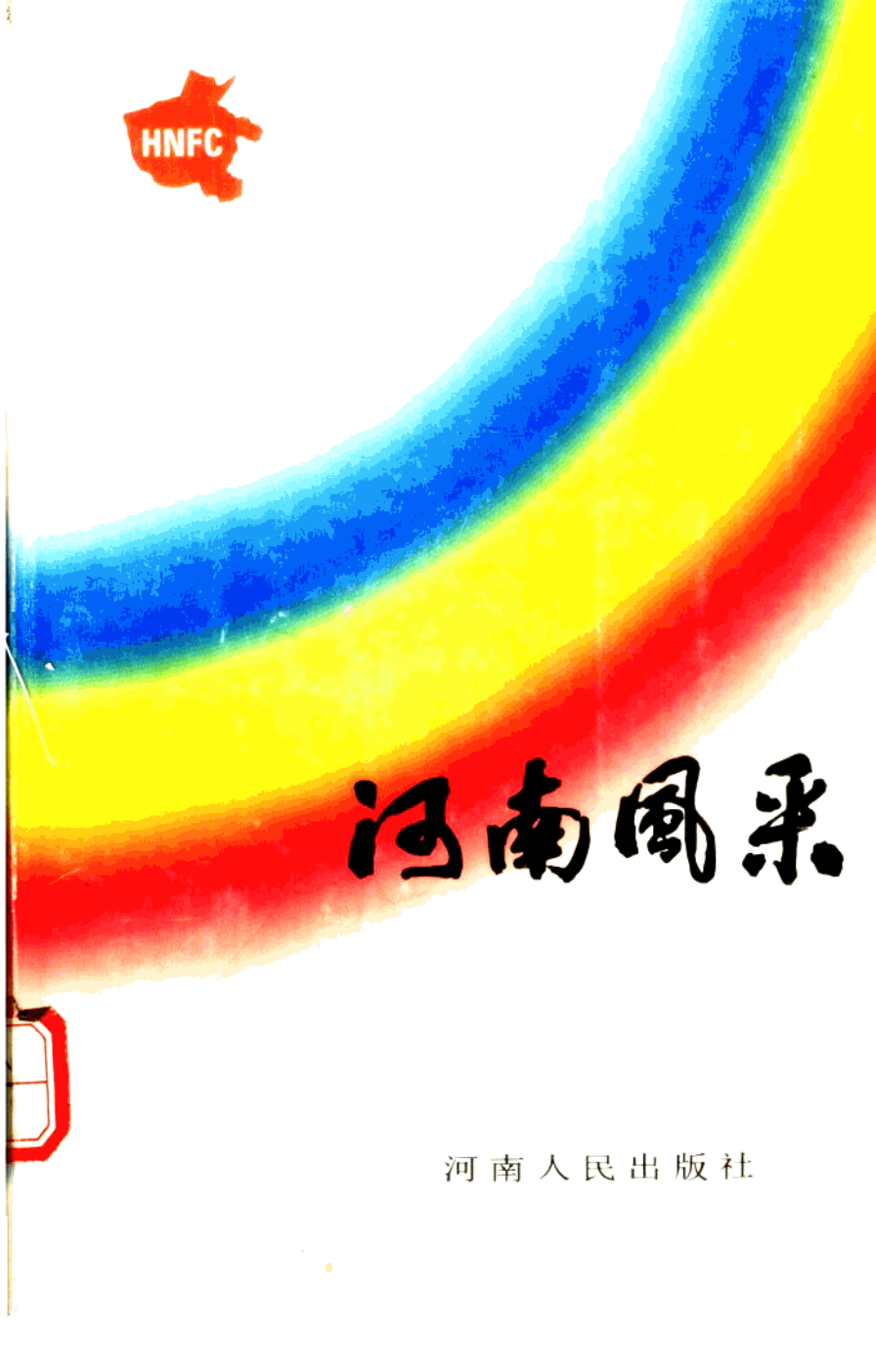


A large, vibrant rainbow graphic sweeps diagonally across the entire cover from the top left towards the bottom right. The colors transition smoothly from blue at the top to red at the bottom, with yellow and orange in the middle. The texture of the rainbow appears slightly grainy, giving it a hand-drawn or painted feel.

河南风采

河南人民出版社

目 录

“百文”设计师

——记郑州百文股份有限公司（集团）董事长、

总经理兼党委书记李福乾..... 廉春融（1）

河南市场经济发展的推进器

——记河南省工商行政管理局..... 何铁志（9）

企业腾飞的领头雁

——记郑州水晶股份有限公司董事长兼总

经理师修国..... 李亚杰 李献功（18）

志在中原

——安阳玻壳有限公司..... 田禾（28）

迎接新世纪的辉煌

——郑州大学建设与发展纪实

..... 郭永红 卫世文（36）

托起一片蓝天

——记郑州市农林科学研究所所长陈书栋

..... 黄锐（48）

在改革大潮中焕发青春的河南医科大学

..... 李廷磊 陈中林 时仲宏（56）

一片丹心为田园

——记河南省农业生产资料总公司

总经理窦全友. 王卫东 何铁志 (65)
风雨无悔寻梦路. 高林照 (74)
豫军. 贺东来 鲁建都 (83)
检察战线上的领头雁

——记郑州市管城回族区检察院检察长王梦岭
. 赵永胜 郑书军 程彦卿 (89)
明天就是辉煌

——郑州轻工业学院教改纪实. . . . 秦保强 刘春兵 (94)
高等级公路的美容师

——记郑州市高等级公路管理处处长张作勇
和他的伙伴们. 何铁志 魏虹 (105)
豫北大地上的一颗璀璨明珠

——记新乡水泥设备厂厂长、兼党委书记李洪涛
. 张建华 邹明顺 (115)
他从乡村走来

——记郑州鸿发实业总公司经理张东凡. . . 王伟 (122)
用真诚铸造农行形象

——记郑州市农行营业部. 葛全明 (129)
再造辉煌，香飘九州

——记尉氏植物油厂的改革业绩. 关超杰 (134)
华英，中华之精英

——记孔祥珍和她的华英公司
. 郑忠强 李作荣 (142)
酒魂

——记张弓酒厂副厂长、高级工程师张启振
. 王丛林 赵自培 (148)

峥嵘岁月十春秋

—郑州市越华酒楼鸿利美国加州牛肉面有限公司

总经理张文良创业纪实 王伟 何铁志 (153)

走向辉煌之路

—郑州牧业工程高等专科学校改革发展侧记

. 刘玉峰 王建昌 (159)

“保护神”和“创业者”的拼搏风采

—记苗书德同志的模范事迹 乔延忠 (166)

荣誉来自奉献

—记新乡县公路段段长吴德甫 牛永海 (173)

为了日子更美好

—河南省饲料公司改革发展纪实 李元应 (177)

志在明天

—记河南省建一公司钢窗厂厂长丁保玲

. 张卷修 (182)

绿城有朵金融花

—记曹荣芬和她的交行郑州分行铁道支行

. 黄宜达 (187)

开顶风船的人

—记尉氏化工总厂厂长兼党委书记谷廷凯

. 关超杰 靳长虹 (194)

充满希望的道路

—樊振华和他的乡镇企业集团

. 赵晶岩 郑忠强 (201)

谁持彩练当空舞？

——记河南省通讯电缆厂厂长董深恒

..... 三郎 吕进 指南 (206)

路在脚下

——记郑州市泡花碱厂厂长李爱云

..... 岳香芬 孔祥科 (213)

为妇幼事业拼搏的女所长..... 王前 瑞民 (221)

从庄稼地里走出来的商人..... 徐军生 李进中 (228)

“回民支队”新战场

——记管城回族区东城乡北大街村..... 张东裕 (236)

抓住机遇，谱写创业新篇章

——河南省建华玻璃厂..... 王金创 罗建华 (241)

十年而立

——河南省政法学院发展纪事..... 何政宣 (249)

直挂云帆济沧海

——记郑州日化厂厂长谢书林..... 张淑华 (255)

经济腾飞的风帆

——记中国人民保险公司上街区支公司

..... 王卫东 (259)

绿城“窗口”一奇葩

——记郑州市工商行政管理局火车站分局

..... 孙建彬 (265)

中原大地上的金融新星

——在夹缝中崛起的郑州城市信用联社

..... 汤光伦 潘峰 (270)

铸造城市基石的人

—记省劳动模范、市级优秀共产党员、郑州市市政
工程管理处主任马光宇. 张克文 (277)

胸容市场风云. 李汉德 赵自培 路长明 (285)

平安空间的守护神

.
—记郑州市建中街派出所. 张东浩 (291)

从困境中走向辉煌

—郑州一钢振兴之路. 秦双桥 肖健 (298)

力挽狂澜开新天

—记省振华玻璃厂厂长贾沛林
. 程欣华 李四方 (304)

默默奉献的好“班长”

—记郑州面粉厂党委书记、厂长杨生清
. 宋亮 杨卫民 李桂莲 (311)

邮电建设生力军

—河南省邮电工程公司发展纪实
. 乔红彩 何铁志 (316)

追求辉煌

—记建设银行宁陵县支行行长翟金友
. 李汉德 乔红伟 路长明 (322)

明天的阳光更灿烂

—来自义马矿务局多种经营总公司的报告
. 张永昌 甄合平 李莹杰 刘继康 (327)

中原城信一支花

——记中原区城市信用社 何森 陈鹰 (335)

李书安、你成功得不轻松

——来自邓州市第一棉纺厂的报告

. 张东浩 李峰军 (340)

擎起这片蓝天

——记前进中的郑州市劳改支队 张灿黎 (347)

勤恳开拓创业人

——记河南省新乡建材厂党委书记、厂长冉继宏

. 张浩礼 (358)

“百文”设计师

——记郑州百文股份有限公司（集团）董事

长、总经理兼党委书记李福乾

廉春融

论长相、个头、大众一个。

论品德、才干、出类拔萃。

在河南省省会，只要一提起郑州百文股份公司（集团）董事长兼总经理——李福乾，不要说商界同仁，就连一些知名专家教授也无不为之钦佩。

几年来，他的下属公司和部下到市内、省内办事，甚至到全国一些知名度很高的工商企业开展购销业务，即使不说自己是哪个单位的，只要说我是李福乾那儿的，人家便大开“绿灯”。一位与李福乾素不相识的老人去一家商场购买“北京牌”彩电时，开口先问这里负责人，彩电是不是从李福乾那里进的货？当得到肯定的答复时，便毫不犹豫地交钱购买。

李福乾何以有如此大的名气和魅力？一位和李福乾一块风雨同舟创家业的职工一语道破天机：“冰冻三尺，非一日之寒”。

“升”不逢时

1985年10月从军营中走出的李福乾出任郑州市百货公司（站）经理，此时正值推行“三多一少”流通体制，新旧体制交替、国营公司日子开始难过之时。

1985年底，李福乾刚刚审批了所属百货大楼扩建高楼层计划，上级突然飞来“红头文件”：百货大楼、华侨友谊商店等

原公司所属骨干企业相继开始自立门户。这下，公司年销售额一下减少1亿多元、利润减少300多万元，这使本来底气就不足的百货公司又脱了一层皮。

当历史的车轮转动到1987年，李福乾经过一年多茹苦含辛的努力，刚刚把原靠吃“皇粮”过日子的行政性公司转轨变型为经济实体，各项工作初步理出个头绪，“红头文件”又飞来了，让百货公司（站）和文化用品公司（站）合并为百文公司（站），李福乾继续出任经理。

两套机构合并一套、两个班子合成一体，本来两个公司管理人员都多，合并后行管人员由100多又变成200多人，真是人多官多。

干部队伍如何调整？公司级领导怎样安排？企业怎样才能尽快转入正常运转？当时公司上下一切都陷入混乱之中。一时间，上门求情的、托人写条的、去办公室哭闹的络绎不绝，李福乾应接不暇。

有些干部职工看到此时此景深表同情地说：“李福乾真是‘升’不逢时。”“有的干部隔岸观火，说：“人事安排最敏感，这一下可看李福乾的好看罗！”

李福乾在徘徊、思考、权衡、思绪如麻。

整整一夜，当太阳跃出大地的时候，他思路渐渐清晰，终于下定了决心——精简机构，减少冗员，一步到位。

于是，年轻干部大批地充实到业务第一线，老干部留在科室。机关科室由17个减为9个，科室人员由248人压缩到56人。李福乾以惊人胆略和才华平息了合并的“风波”；以坦荡的胸怀和气度赢得了两个公司干部职工的信赖。

“得市场者得天下”

“得市场者得天下”，这是挂在李福乾嘴边的一句话，也是他多年来通过深化改革、市场竞争而悟出的被社会认可的一句名言。经过实践，后来这句话成了郑州百文股份公司集团发展企业的指导思想，成为800多名职工开拓经营的指南。也正因为全体职工矢志不渝地坚持这一指导方针，才使百文股份集团自1986年以来经济效益平均每年递增13%，1993年第一季度实现税利较上年同期翻一番，从而跻身于全国最大500家服务企业的先进行列。

1993年5月5日《河南日报》又以头版头条的位置，发表了河南省委政研室、省商管委河南日报联合调查组撰写的题为“走向市场天地宽”——郑州百文股份有限公司（集团）深化改革开拓经营的调查。

过去在产品经济时期二级站受“三固定”约束，进货全靠一级站，供应对象一市九县，使企业30多年徘徊不前。随着流通体制改革的深入，李福乾认识到，继续沿袭这样的体制和经营方式，批发企业必然陷入困境。经过深思熟虑，一个大胆超前的思路终于在李福乾为企业设计的蓝图上产生。那是1986年的秋天，当有些企业仍在有滋有味吃着“计划饭”的时候，李福乾已经带领广大职工率先冲开封闭大门，开展全方位经营，在确立大流通、大市场的观念之后开展深购远销。这时他提出一个战略性口号“向沿海城市进军，发展横向经济联合，向大商品要规模，向小商品要效益，走规模效益并举之路”。哪里货源质量好，价格合理，信誉高就从哪里进货；销售供应改只对县公司为国有、集体、个体、私营企业和广大消费者。打破固定作价办法，实行灵活作价，薄利多销，为零售商服务。截止目前，百文股份公司集团已与全国801家名优生产厂家建立

了稳定的供货关系，成为北京牌电视机、威力牌洗衣机等十多种全国名优产品厂家的“总经销”、“总代理”，与之建立起紧密的贸易伙伴关系。1992年，从生产厂家进货占购进总额的90%，对省内个体户、私营企业销售额超过一亿元，占销售总额的20%。

捕捉信息、在消费差异中“钻”市场空档，这是李福乾“得市场者得天下”的“计中计”。在经营中他和部分公司经理和经营部经理两眼紧盯市场，时刻都在寻求市场空白点，一遇机会就打“短平快”。1991年下半年全国电视机销势出现滑坡，厂商之间压力很大。就在此时交电部经理卢一德捕捉到一条准确信息，黑白电视机开始在农村动销，而且势头较猛。卢一德向李福乾汇报后，李福乾当场拍板迅速派人与上海“凯歌”电视机发展横向联合，组织了一大批货源，当“两湖”、“两广”商业部门得知这一信息时已是正月十五贴门神——晚半月了，为了弄到点货源，只得在李福乾这吃“过水面”。

要想自己赚钱，必须让别人赚钱。这是李福乾占领市场的经营之道。无独有偶，在市场处于低谷时，上海“凯歌”彩色和黑白电视机，江苏太仓“江南”空调一度销路不畅，未打开局面。但懂得电器技术的李福乾和卢一德经过多家产品鉴定，认为“凯歌”和“江南”从总体设计至每个零部件在全国都是一流的，一旦被人们使用、接受和认识，产品是有竞争力的。当时在郑州没人敢经营的情况下，李福乾经过到厂家考察，支持交电部大胆经营，协同厂方在全省各地设点销售。1992年“凯歌”电视机、“江南”空调终于成了国家名牌，成了市场的俏货。在厂家最困难时百文公司拉了厂家一把，到了工厂日子好过，产品供不应求时，厂家没有忘记李福乾，“凯歌”厂不但在郑百文设立了总经销（目前已变成代理商），而且以最优惠的价格供应。百文公司集团鉴于厂方重合同守信用，专门成立了凯歌系列经销部，负责中原地区凯歌产品供应工作。1992年以来，凯歌系列产品在河南销售量占该厂总产量的1/4，

名列全国各总代理之首。

李福乾是一个很有个性的企业家，只要是经过他周密策划的事情历来是想到做到的。1992年11月经省市批准，李福乾和他的同事们充分运用市场经济机制，发挥股份集团优势，主办筹建了一所拥有装饰一新的6000平方米经营场地的郑州工业品批发交易市场，全国有570多个厂商共参展样品25000多种。原商业部长胡平、省市领导李长春、杨析综、张德广、张世英等出席了开业典礼。胡平参观市场后对李福乾说：“这个市场，规模大、品种全、设施好、地点适中、具有较强的吸引力。”

这个市场开业5个月，交易活跃，成为全国日用工业品交易中心之一。月销售额平均在5000万元以上，1993年一季度实现纯利润460万元，较上年同期增长143.8%。

“市场竞争人为先”

“市场竞争人为先”，这是李福乾又一招。

李福乾一向不欣赏那种“经理叫干啥就干啥”的人，他认为，有个性，有创造性，有新思路，工作中喜欢独辟蹊径的人，倒是难找。他用人的信条是，没有完人，却有能人，你是多大才，给你多大台。

公司人事劳资处和业务处的主任，工作有能力，有开拓、创新精神，但他们个性强，从来不搞人云亦云，开会办事、研究工作经常敢在总经理面前提出不同意见，甚至在议论问题时敢和“老总”顶撞。他们尽管有时给李福乾办得下不了台，但事后李福乾对人说：“我们的企业就需要这样的干部，他们在会上敢于和我争论并不是办我难看，而是怕我一意孤行，怕我把企业领到‘茄子地’，经常听听不同意见，在重大问题决策时就会减少失误。”不久，这两位主任一个提为副总经理，一个提为总经济师。

重视知识人才，这是李福乾治理企业的大政方针。他在大会小会上经常讲：“市场竞争人为先，企业之间的竞争归根结底是人才竞争。”在企业他亲自抓职工技术业务培训，规定青工不经培训不能上岗，目前已有 266 名职工拿取了中级业务技术培训合格证书。为适应社会主义市场经济需要，提高干部现代化管理水平，李福乾拨出巨款与河南大学、省商业干校联合举办了为期一年的经济管理《专业证书》班，使 68 名中层以上干部获取了由河南大学颁发的成人高等教育《专业证书》。在边培训边实践过程中不拘一格选拔人才，不断为企业注入新鲜血液。正是这些有知识、年轻的中层干部在国家和企业最困难的时候发挥了“脊梁骨”作用。

近几年，当许多企业被“三角债”压得喘不过气来、亏本赔钱之时，百文股份公司集团经济效益却每年递增。对此，省内一位经济学家感慨地说：“投之以桃，报之以李，福乾有眼光，钱没白花。培养这一大批兵强马壮知识人才，他们的企业今后会更加兴旺发达。”

清清白白度人生

“清清白白度人生”这是李福乾的个人生活信条。别看他在市场管理中大刀阔斧独辟蹊径，但在个人生活作风和在金钱面前，却是事事谨而慎之，处处严格要求。他常说：“如果一个人在生活上不检点，将会因小失大。尤其在当今，企业里的老总很难当，每天上千双眼睛盯着你。俗话说‘上梁不正下梁歪’，请大家相信我老李决不干那些让别人指脊梁骨的事。”

李福乾说的和做的总是一致的。他遇到许多发财机会，而且是天知地知，你知我知情况下，但都被他义正词严拒绝了。请看下列几个片断：

——1984 年下半年，正是彩电走俏紧张时，当时黑市彩电一台要比国家牌价高出 300—500 元。一天下午下班后，当时招

任家电部经理的李福乾刚回到家里，突然闯进一位不速之客，自称河北邯郸市某单位采购员，提了一个黑色提包。来人直接了当地说：“我已打听到你是个快人快语的人，咱就打开窗户说亮话吧，你能卖给我300台彩电，我这有2万元现金全给你，不签字不打条，天知地知，你知代知。”“你看错人了吧？”李福乾斩钉截铁地说：“我们这儿有个规矩、做生意公买公卖，对不起，我现在送客。”邯郸来的人感到不可思议，只好搔着头败兴地离开了。

——李福乾出任公司经理时决定装修家电商场。一装修队得知消息找上门对李福乾讲：“工程包给我费用30万，我可以给你3—5%回扣，至少一万元。”李福乾说：“一、我不要回扣；二、得保证质量；三、要压低造价；四、我们须签订协议，如发现工程粗制滥造，返工由你负责。这些条件，你们同意了咱就干，否则，我另请他人。”经过几番周折，终于由开始的30万，压到21万，工程结算时，实际开支19.7万，事后李福乾幽默地说：“如果我要是吃那一万元回扣的话，国家就得损失10万元，看来还是不吃回扣好！”

——如果不是事实，说来难以令人置信。李福乾至今睡的双人床是“土造”，什么地毯、空调、席梦思都和他无缘。近几年，由于单位目标管理完成比较好，按政策上级两年共奖现金3.1万元，他作为总经理应该拿取一半，但他仅拿了1/10。李福乾住房紧张而且简陋，公司不少职工是了解的，按照他的条件，在公司分一套新房是无可非议的，然而公司从1985年以来有四次分房机会，李福乾一间也没要。

李福乾说：“我并不是不食人间烟火，谁不知道新房比旧房住着漂亮，可是现在还有许多职工住房比我紧张，当总经理的先住新房不好意思。”

“喊破嗓子不如做出样子”，这是李福乾调动职工积极性的无声命令，也是他当了总经理之后把握的一把尺子。最近，当河南省委省政府命名李福乾为省管优秀专家，被推选为省八

届人大代表，被全总授予全国“五一”劳动奖章之后，李福乾在日常生活中更加谦虚谨慎，但在如何占领市场勇立潮头的问题上仍然信奉着他的格言——得市场者得天下。

百文出名了，李福乾成功了。但他并没因企业的发展壮大而沾沾自喜，他有自己的远大抱负。他要继续以敢为人先的精神，以超人的气魄，为“百文”设计，为“百文”出力，他要使百文脚下的路不断向前延伸……

河南市场经济发展的推进器

——记河南省工商行政管理局

何铁志



局长 符文朗

在河南省会郑州，有一条时断时续、并不惹眼的红专路。在红专路胜岗处的断带处，座落着一个热闹非凡的市场监督管理机构——河南省工商行政管理局。

几年来，河南省工商行政管理局，以建设有中国特色的社会主义理论为指导，解放思想，转变观念，立足市场，着眼宏观，切实改善和加强对社会主义社会统一大市场的监督管理，维护市场经济秩序，为河南的改革开放和现代化建设做出了很大贡献。

截止 1993 年底，全省已登记注册的企业达 41 万户，注册资金 1500 多亿元，分别比上年增长 20.9% 和 41.3%；全省外资企业已达 2957 户，投资总额达 57 亿美元，分别比上年增长 150.8% 和 136.5%；全省个体工商户发展到 91.4 万户，从业人员达到 160 万人，较上年分别增长 16.5% 和 26.3%；私营企业发展到 6958 家，注册资金近 15 亿元，分别比上年增长 42.8% 和 121.5%。

这一组超常的增长速度，无不渗透着河南省工商局领导和同志们的辛勤汗水；这一串串生动喜人的数字，争相述说着他们的卓越工作和成绩。

实行政策改革 加强改善管理

在不了解内情的人看来，工商局是管人的卡人的；在不负责任的人说来，工商局是右倾的、保守的。

事实恰恰相反。

笔者几经采访，得到的结论是，河南省工商行政管理局，不仅支持改革，而且坚持改革。他们通过自身的改革、服务企业的改革，推动社会的改革。

他们是河南省改革的重要方面军！

近年来，河南省工商行政管理局在省委、省政府的领导下，在国家工商局的领导下，把转换企业经营机制和转变政府职能，作为工作中的“重中之重”，解放思想、简政放权，做了许多有益的工作，取得了很大的成绩。

首先，他们围绕改革解放思想，瞄准发展更新观念，基本实现了管理职能的四个转变。一是破除传统的计划经济模式，树立社会主义的市场经济观念，从市场经济的原则和要求出发，对长期坚持的、习以为常的服务于旧体制的做法进行改革，使工商行政管理工作从服务于计划经济转到服务于社会主义市场经济；二是积极研究、培育和发展生产资料、生产要素市场，努力建立适合本地经济发展的市场体系，使整个工作，从侧重于监督管理集贸市场转到监督管理社会主义统一大市场；三是主动与国际惯例接轨，积极探索具有中国特色的管理模式，成立了引进国外智力领导小组，组织人员到国外考察学习，吸收和借鉴国际通用的管理方式和方法，把国内传统的监督管理方式转到更多地借鉴国际通用的管理方式；四是不断强化宏观调控，弱化微观管理，变“管”字当头为“放”字当头，把属于企业的职能还给企业，属于基层的职能还给基层，使整个工作从侧重于直接的微观的监督管理转到间接的宏观的监督管理。