

孙全晖 著

鲁南写真

LUNANXIEZHEN



人民日报出版社

成 就 篇

一个个企业，孕育着生机；一幢幢高楼，叙说着变迁；一条条公路，连接着小康；一片片绿野，收获着希望。静下心来，您会听到鲁南煤城向新世纪迈进的脚步声。

——题记

思 考 篇

昨天是今天的序幕,今天是昨天的延伸;思想者昨天的探索,为今天指点着成功之路。还是那句老话:会看的看门道,不会看的看热闹。

——题记

人 物 篇

年龄有长幼,职业有差别,经历有甘苦,贡献有大小,然而,奋斗者的精神追求都折射着时代之光。人啊,需要物质,更离不开精神。

——题记

目 录

成 就 篇

闯出来的路

- 访山东万泰纺织集团董事长孙宗柳 (1)

名副其实先行官

- 全市交通事业迅猛发展散记 (4)

大步追赶世界先进水平

- 枣庄市电信业发展记 (7)

追求卓越 服务真诚

- 全市电力系统优质服务工作纪实 (10)

平平安安又一年

- 枣庄市煤气公司安全供气散记 (13)

警企联动 出手不凡

- 写在市中区公安、供电系统共建活动一周年之际 (16)

充满希望的事业

- 枣庄市航运业回顾与展望 (19)

有益的尝试

- 市中区水泥厂集团建设散记 (24)

- 钱从八方来 (27)

- 广开生产门路 鼓励自谋职业 (29)

- 枣庄市地矿系统精神文明建设卓有成效 (31)

206 国道枣庄段改建工程竣工通车	(33)
走向市场之后	
——蒋庄煤矿采访散记	(35)
对管理者加强管理 让负责人真正负责	
——留庄煤矿强化企业管理纪实	(40)
枣薛管道煤气复线工程胜利竣工	(43)
我们打了一个大胜仗	
——写在市驻地应急引水工程竣工通水之际	(45)
跃入大海赛蛟龙	(51)
历史性的跨越	
——枣庄市公路建设成就系列报道之一	(65)
上下同心 大路通天	
——枣庄市公路建设成就系列报道之二	(68)
公路管养 重任在肩	
——枣庄市公路建设成就系列报道之三	(72)
他们心中只有路	
——枣庄市公路建设成就系列报道之四	(75)
通向小康之路	
——枣庄市公路建设成就系列报道之五	(78)
明天,路会更好	
——枣庄市公路建设成就系列报道之六	(81)
天鹅地毯总厂跨省租赁获得成功	(84)
打质量牌 算效益账	
——枣庄市深鲁化工厂采访记	(86)
挺进大上海	
——台儿庄区水泥厂发展纪实	(89)
点燃万家灯火	
——全市实施户户通电工程追记	(92)

枣庄市乡镇程控电话建设全线告捷	(95)
唱好管理主题歌	
——滕州市管理效益年活动纪事	(97)
鲁南水泥厂产量连续两年突破百万吨	(99)
枣木汽车专用公路通车	(101)
枣庄城市建设成就令人瞩目	(104)
台儿庄区率先实现村村通电话	(107)
“南极洲”将登上南极	(109)
重振一棉雄风	(110)
华众五万吨涂布白板纸生产线投产	(114)
南石矿的目标:实现特级标准化	(116)
枣薛一级公路全线竣工通车	(118)
好酒也要喊着卖	(120)
枣庄橡胶厂“二三工程”告捷	(122)
市驻地集中供热送汽成功	(124)
枣庄有线电视试播	(125)
真抓实干 滚动“雪球”	
——滕州“强工”启示录之一	(126)
因厂制宜 分类指导	
——滕州“强工”启示录之二	(129)
多在技改上做文章	
——滕州“强工”启示录之三	(131)
把收入摆到明处 请工人参与监督	(133)
春风吹来花千树	
——安城乡社会主义思想教育活动巡礼	(135)
枣庄市形成干部考核奖惩任用新体系	(141)

多在产品上下功夫	
——开拓市场经验录之一	(143)
外面的世界大着呢	
——开拓市场经验录之二	(145)
稳定用户 稳定队伍	
——开拓市场经验录之三	(147)
比比谁的售后服务好	
——开拓市场经验录之四	(149)
背水一战	(151)
为了共同的目标	
——鲁南水泥厂建设工程质量创优记	(155)
抗灾启示录	(158)
“枣庄煤”吨煤创汇居全国之首	(162)
全市厂长负责制试点工作健康发展	(163)
润物细无声	
——徐庄乡推广花生地膜覆盖技术纪实	(165)
枣庄市“百千万”大调查具有深远影响	(167)
枣庄市“四有小金星”活动丰富多采	(169)
李庄人不再怨“老林”	(171)
小瓦屋村名副其实了	(172)
焚“药”记	(173)
好啊,靠科学致富	
——全市农村青年科学致富经验交流会侧记	(175)
爱之歌	
——发生在枣庄医院的故事	(177)
一曲大干四化的凯歌	
——十里泉电建工地访问记之一	(184)

百年大计 质量第一	
——十里泉电建工地访问记之二	(188)
建设四化需要这样的干部队伍	
——十里泉电建工地访问记之三	(191)
精兵强将显身手	
——全市蔬菜系统技术表演赛见闻	(195)
群英比艺	
——全市车、刨工技术表演赛侧记	(197)
可贵的负责精神	
——记枣庄市机械厂铸钢车间造型班	(200)

思考篇

中小企业:放得越彻底越好	(203)
退一步 进两步	
——台儿庄区深化企业改革的实践与思考	(213)
为了枣庄的振兴	
——市人大代表谈企业集团建设	(218)
多一点市场意识就多一条生路	
——市长助理、市经委主任王瑞访谈录	(222)
孔庆源的市场辩证法	(226)
说来说去,还是个观念问题	
——经济学家何伟谈搞活小企业和再就业	(229)
让“山旺”更兴旺	
——访枣庄山旺食品有限公司总经理魏延顺	(232)
建材工业要由大变强	
——访市建材局局长王厚清	(235)
搞好产权改革 推动经济发展	
——访市人大代表逯金林	(237)

百年大计 教育为本	
——访市人大代表孙建术	(239)
要把为人民群众办实事办好事这面旗帜树起来	
——枣庄市委书记郭振山一席谈	(241)
走向东北大市场	
——写在沈阳山东商品展销会之后	(244)
从名牌面料到名牌服装	
——关于牛仔布深加工的调查与思考	(247)
枣庄市造纸厂职工醒了	(251)
违章乱扯乱建 危及安全供电	(253)
一些乡镇水泥厂产品质量堪忧	(255)
做好发展经济这篇文章	
——滕州市代表团审议政府工作报告侧记	(257)
两年超过二十年	
——枣庄市水泥生产的现状与思考(上)	(260)
多一点科学性 少一点盲目性	
——枣庄市水泥生产的现状与思考(下)	(263)
坚定不移地支持保护改革	
——访市纪委书记徐广景	(267)
治懒不治老 治滑不治病	(269)
企业为什么难以用足用好自主权	(270)
“花脸雪糕”冲击波	(272)
希望与思考	
——枣庄食品进京参展记	(274)
考生为什么不愿报师范专业	(276)
半是欣慰半是忧	
——全市病残儿童医学鉴定见闻	(278)

有忧解忧 无路指路	
——市长现场办公旁观记	(280)
一个理想的窗口	
——深圳印象记之一	(282)
逼出来的经济意识	
——深圳印象记之二	(285)
“苍蝇蚊子”还是有的	
——深圳印象记之三	(287)
寒窗今日几多寒	(289)
要强调人大代表的参政能力	
——市选举委员会主任黄维芬一席谈	(291)
请为厂长想一想	
——访市人大代表叶青	(292)
冷冷清清与熙熙攘攘	
——记翟文孝市长调查猪肉市场	(294)
把除氟改水这件好事办好	
——全市除氟改水工作的调查	(296)
难忘啊,台儿庄的血与火	(298)

人 物 篇

企业家的胆识	
——记全国劳动模范王瑞	(303)
张文民与“南极洲”	(307)
好精明的当家人	
——记市第一毛纺厂厂长臧家乐	(312)
兢兢业业创一流	
——记全国劳模张金南	(314)

重任在肩	
——彭湃重返鲁化之后	(317)
老树高风	
——市中医院副主任医师郑世桓小记	(327)
煤海老黄牛	
——记全国劳模、枣庄煤矿工人孙业元	(329)
天工巧夺凝浩气	
——记市工艺厂技师刘成启	(331)
从竹条社到沙发厂	
——访市沙发厂厂长吕尧臣	(335)
他从小路走来	(337)
生命之光	
——青年工人侯晋忠患胃癌之后	(343)
关怀 荣誉 动力	
——访国庆观礼代表贺士芳	(348)
于细微处见精神	
——记滕县公共汽车公司售票员安先锋的事迹	(351)
群雁高飞头雁领	
——记全国冶金战线劳动模范林传珍	(354)
他心中只有工作	(357)
做一个合格的挡车工	
——记全国新长征突击手张敏	(359)
革新迷	
——记市机械厂工人谢士明	(362)

闯出来的路

——访山东万泰纺织集团董事长孙宗柳

这两年，经济界人士都知道，纺织行业的日子不好过。然而，谁能想到，正是这不好过的日子，逼出了一个创汇大户——山东万泰纺织集团。1997年，该集团创汇510万美元，完成原计划的10倍；1998第一季度，又创汇280万美元，是上年同期的6倍。

带着几分敬佩，几分好奇，记者采访了山东万泰纺织集团董事长、总经理孙宗柳。

万泰是怎样走上创汇之路的？对此，孙宗柳坦率地回答：万泰大举进军国际市场，最初是被市场逼的。近几年，国内纺织品市场供大于求。据专家们讲，国内纺织品生产能力大于市场需求的60%。结果，一批又一批纺织企业陷入困境。不能眼看着好端端的企业被憋死。我们便鼓起勇气去闯国际市场。闯了一年，收获真不小。与东南亚、中东的客商建立了业务联系，为产品找到了销路；接到订单后，凭外商开出的信用证贷款，又解决了生产的资金问题；在救活了企业的同时，为国家增加了外汇收入。

万泰纺织集团是由枣庄市第一棉纺织厂为核心组建起来的。据记者所知，早在若干年前，一棉的纱就经外贸部门之手销往了香港市场。那么，万泰今天闯国际市场同以往一棉生产出口产品有什么区别呢？

听了记者的询问，孙宗柳解释说，尽管一棉生产出口产品的

历史比较长,但是,那时候,产品由外贸公司收购出口,我们不知道国际市场上需要什么样的花色,不知道我们的产品卖到哪里,甚至不知道我们的产品在国际市场上卖什么价。万泰集团成立后,我们有了自营进出口权,直接同外商打交道,才是真正意义的闯国际市场。

仅仅一年多时间,万泰就在国际市场上打开了局面。提起万泰的发展,孙宗柳侃侃而谈:闯国际市场需要过硬的产品,但只有产品是不够的。关键在于如何让外商了解我们的产品。我们一方面走出去,参加青岛、广州、厦门等地的商品交易会,展示自己的实力;一方面把外商请来,让他们通过实地考察增进对我们的了解。其实,要想同外商建立良好的贸易关系,需要用实力来赢得外商的信任。1997年10月,我们接触了一位香港特别行政区的客户,他想订10万米纯棉色布,但需要20多个花色。其中有的花色仅有4000米。按常规,印染厂加工色布,每个花色最少需要万米以上;少于万米,既麻烦,经济上也不合算。为了开拓香港市场,我们决定打破常规,接下订单。没想到,这笔生意之后,港商对万泰印象很好。1998年2月,他又与我们签订了90万米色布的合同。

当然,闯国际市场,按国际惯例办事,我们也有许多不适应的地方。孙宗柳补充说,外贸人才不足,是个大问题。别看集团有好几千人,懂外贸的人却不多,怎么办?我们组织进出口部,派出去学习,请专家来授课。现在,进出口部的业务能力有了明显提高。再比如,外商订货非常重视交货期,误了时间,轻则索赔,重则拒收。为了适应这一点,我常提醒业务人员,与外商签约时要在交货期上留有余地。一旦签约,困难再大也要如期交货。有一次,为了不误船期,印染厂的厂长和集团进出口部的负责人在车间忙到深夜两点,直到运集装箱的车子开出了厂,他们才回去

休息。由于各项工作做在前头，我们开展进出口业务以来，没有出现违约的事，树立了良好的企业形象。

采访临结束时，我们的话题谈到了万泰的发展前景。纺织行业仍在低谷中挣扎，厂长经理们甚至为不能按时发工资而头疼。孙宗柳丝毫不讳言当前的困难；然而，对前景，他充满着信心——有些人觉着纺织业没“戏”了，从我们在国际市场上闯的这一年多来看，有“戏”！论设备能力、技术水平、产品档次，我们都不比别人差，我认为我们的出路就在国际市场。我们不仅要在东南亚市场上闯，还要到欧美市场上闯。最近，我们争取到了销往欧美市场的纺织品配额，尽管数量不大，但是个好的开头。我们的目标是，1998年出口创汇力争完成1000万美元。

名 副 其 实 先 行 官

——全市交通事业迅猛发展散记

经济发展，交通先行。这是一个深得人心的口号。在枣庄市，这个口号早已成为实实在在的行动。乘着改革开放的东风，全市的交通事业以前所未有的速度迅猛发展。

一条枣薛一级公路，把枣庄与津浦线拉近了；枣徐公路山亭至枣庄段的拓宽，打通了山里人走向市场的致富路；枣木一级汽车专用线的开通，使滕州到枣庄市驻地的行车时间缩短了约一半……几乎所有的枣庄人，都感受到了改革开放以来公路建设的历史性跨越。山亭区山沟里的老农不会忘记，20年前，大山深处像样的公路只有一条〇九公路。如今，不但〇九公路变宽了，而且所有乡镇都通了公路，连村里的生产路都能跑开大卡车。运河两岸的老农不会忘记，20年前，村里通向乡镇驻地的路是清一色的沙土路。晴天路还好走些；到了雨季，路上又是泥又是水，可难为了推独轮车的，最遭罪还是骑自行车的，有时为了赶路，不是人骑车，而是车“骑”人（扛着自行车走路）。现在好了，乡镇公路都达到了晴雨通车的标准。有的村庄还通了油路。

毫不夸张地说，改革开放的20年，是公路建设大发展的20年。这期间，全市新增国道、省道359公里，新增县乡道路803公里；而改革开放前的近30年，全市境内的国道、省道仅有293公里，县乡道路仅有119公里。当然，公路的发展不仅仅是量的扩张，更重要的是质的飞跃。一级公路、水泥路面，都是历史性的突

破。1998年,枣庄市与周边地区及市驻地至各区(市),都实现了有二级以上的公路连接的目标。除了乡镇公路全部实现晴雨通车之外,全市76.4%的行政村通了油路。其中峄城、薛城、市中三个区实现了村村通油路。

同公路建设一样,枣庄市的港航建设也出现了质的飞跃。奔腾不息的大运河,是枣庄市通往苏、沪、浙的黄金水道。可是,这条黄金水道以前的航道标准仅是六级,制约了航运业的发展。近几年,市里加快了大运河的治理速度,大部分航道由六级提高到三级。单船通航能力由300吨猛增到1000吨。同时新建了台儿庄二线船闸。这个船闸目前是京杭运河山东段最大的船闸,年通航能力为2100万吨,其通航能力约等于老船闸的10倍。治理后的运河焕发了勃勃生机。一船船煤炭、水泥,沿着古老而又新生的大运河,从枣庄源源不断地运往江南。截至1997年底,全市的船舶装载能力达28.9万吨,比1978年增长69倍。货运量的增长倍数更是可想而知了。

随着国家加大京杭运河的开发建设力度,枣庄市港航建设面临新的发展机遇。正在建设的万年闸枢纽工程,是京杭运河续建工程之一。该工程投资近两亿元,竣工后又将大大增强运河的通航能力。

公路和港航的发展,为运输业的发展创造了条件。为了适应经济发展的需要,全市交通战线不断改善运输工具,努力提高装备水平。以长途客运为例,以前是线路少,班次少,来往旅客很不方便。如今,枣庄连接四面八方的客车营运线路多达342条,客运班车除通达省内所有市地和市内所有乡镇外,还通达京、津、沪、冀、豫、苏、皖、浙等8个省市的中心城市和商品集散地。与此同时,运输工具也向中高档次发展。以前的长途客车车况差,旅客夏天热得一身汗,冬天冷得直打颤。现在好了,大客蓬变成了