

齐名大趋势

主编 牟德华 张 华
赵振铎 李晓平
林 川

27.52

26

齐鲁大趋势

外贸分册

主编：牟华德 张 华 赵振铎
李晓平 林 川

*

山东人民出版社出版发行

(济南经九路胜利大街)

山东新华印刷厂临沂厂印刷

*

850×1168 毫米 32 开本 6.75 印张 2 插页 151 千字

1990 年 12 月第 1 版 1990 年 12 月第 1 次印刷

印数 1—5,000

ISBN 7—209—00768—7

F·231 定价：3.40 元

《齐鲁大趋势》丛书

顾问委员会委员

苏毅然	陆懋曾	刘 鹏	李春亭
梁树威	刘志厚	于建洪	陈之安
翟永淳	王怀远	房忠昌	李惠信
韩寓群	刘洪仁	李居昌	张同生
李启万	梁凯军	李燕潭	王树文
郑树龙	平茅庐	段嘉田	于国钧
王 忠	管德茂	唐民卿	鲍瑞芝

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的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

他们在艰辛地为国家创汇

——访山东省纺织品进出口公司…………… 侯民治(1)

艰难的同步

——记中国轻工业品进出口公司山东省分公司
…………… 郭德芳(29)

头雁的风采

——山东省工艺品进出口公司改革纪实…………… 刘京希(44)

海阔凭鱼游 天高任鸟飞

——中国对外贸易运输总公司山东省分公司改革
实绩调查…………… 贺保兴(69)

大海,永远是宽阔的…………… 王 良(99)

通向五洲的工贸之桥

——记山东省纺织品进出口公司济南分公司
…………… 李晓平 孙景训(121)

在“天尽头”崛起

——“创汇明星”荣成外贸纪实…………… 袁艳茹 王同坤(138)

为了大海的期待,为了土地的深情

——记烟台市粮油进出口公司…………… 刘 腾(159)

寻找新的支点

——记山东省畜产品进出口公司青岛肠衣厂
…………… 苏守平 李德熙(180)

在海滩上构建大厦的人们

——山东省粮油进出口分公司铁桶制修厂纪实
…………… 刘懿信(195)

他们在艰辛地为国家创汇

——访山东省纺织品进出口公司

侯民治

我去青岛采访山东省纺织品进出口公司，按信封上的地址，在繁华的中山路上，找到了一个不大的门头。

走进狭窄过道里，有个传达室的窗口。一问，说总经理办公室在二楼。我又踏上一踩就响的木梯上了楼。楼上紧挤着一些不大的房间，房间里又一个挨一个地排满了办公桌。

在济南看惯了省级机关办公大楼，一踏进这个省级公司，我老是怀疑自己是不是找错了地方。

总经理办公室副主任是位女同志，姓邵。我第一个采访对象，当然就是接待我的这位邵副主任了。

她给我介绍的是这个公司的概况，使我惊愣的是：

他们 1988 年出口创汇额达 4.78 亿美元，是山东省外贸系统创汇最多的单位之一，也是全国纺织品进出口行业创汇最多的单位之一。

他们被评为全国经贸系统先进集体。

真是“人不可貌相，海水不可斗量”！看起来这么不起眼的单位，居然有这么显赫的成绩！

待我进一步了解，更引起了我的兴趣。

80 年代初，他们这个纺织品进出口公司，经营出口的品种

很齐全，货源来自全省各地。

1980 年丝绸划出去，单独成立了山东省丝绸进出口公司。

为了搞工贸结合试点，1982 年青岛市成立纺织品联合公司，把他们纺织品主要货源基地青岛切出去了。

1986 年成立山东省服装进出口公司，又把他们原经营的梭制服装分出去了。

领地一块块地缩小，而成绩却越来越显著，他们这个买卖是怎么做的呢？这就是我此次采访最感兴趣的问题了。

他们的买卖分为三大块：一是棉花部，棉花是国家一类商品，由国家下达计划，由他们组织收购出口；二是两纱两布，经营“两纱”（即纯棉纱、涤棉纱）、“两布”（即纯棉布、涤棉布），这是由国家专业总公司统一成交，地方承包出口的商品；第三是针织家用纺织品分公司，这完全是由该公司自负盈亏的。

于是我就先采访了这个公司自负盈亏的针织家用纺织品分公司。

在“领地”被割爱以后，他们艰辛地开垦 了大片的“处女地”——访针织家纺分公司

这个分公司的副经理周培信同志在这个部门干了 20 多年了，是个很老练的业务员。他劈头就说：“要说缩小地盘，我们这块业务受的影响是最大了。”

以前他们 80% 的货源靠青岛。“上青天”（上海、青岛、天津）嘛！青岛纺织业仅次于上海，他们针织品出口，就是在青岛发展起来的。他们在扶植青岛针织品出口方面是下了不少力的啊！

“蓝天”牌运动装，这是个名牌货，在国内外都享有盛誉。这个牌子当时就是他们公司打出来的。这个牌号的运动装是向澳大利亚出口的，当时负责这项业务的是现在担任省外贸局副局长

长的王家祥同志。他山东财经学院毕业，英语好，和外商谈得来。和外商打交道，不光是商品、价格、生意上的事，情感相合也很重要。外商有信他必复，有电报他必答。外商只要提出意见，王家祥同志很快就能改进。当时针织三厂也配合得好，有时上午谈好了面料、款式，下午就可以看到样品了。那时蓝天运动装每年向澳大利亚出口 300 万到 500 万美元。

在“蓝天”上他们是下了功夫的，“蓝天”的商标，就是他们注册的，织造、漂染、缝纫等设备，也是外贸给工厂办的贷款。

青岛针织一厂，以前也是他们出口货源的基地。这个厂出口针织内衣，就是他们公司一手操办起来的。

现任公司总经理的夏鸿恩同志，当年就负责这项业务，给这个厂搞了一项价值 500 万美元的补偿贸易，从日本引进了设备和技术。产品的技术要求很高，当时就上百次地请了日本技术人员来作指导。

但是这些辛辛苦苦开发出来的货源，就拱手让给“青纺联”了！

当时他们心里很不是滋味。

但是中央有政策，省里有指示。他们是社会主义国营企业还能顶着不办？

从大局出发，发扬风格，忍痛割爱！

割了以后怎么办？

“饭碗”丢了，再找；“领地”失了，再开。他们把触角伸向了青岛以外山东各个地区。

青岛以外地区的针织厂家，都没有做过“出口”，是一片未开垦的处女地。

后来他们发现济南针织厂有少量产品销往香港，但是一深入了解，这个厂技术不行，产品档次低。“上青天”，纺织业青岛是老二，济南和青岛就没法比了。但比起那一片未开垦的处女地

来，这还是一颗希望之星呢！

扶植他们，从头开始。他们替这个厂从日本找到了很有影响的厂家——郡是株式会社合作，用补偿贸易的方式，引进了从织造到漂染到缝纫一整套设备、技术。这项业务也是夏鸿恩同志经办的，当时不仅给他们引进了设备、技术，连管理方法也给他们引进来了。

说到这里老周同志很感叹地说：“这个项目的效益可高了。”

“怎么会这么高呢？”

他说，这里不仅有生产效益，还有一个日元升值问题。

原来所谓“补偿贸易”，就是外方给我方设备、技术，待开工生产以后，我方陆续以产品来偿还，双方的东西都要作价。以什么币值计算呢？是日元、美元，还是人民币？这在签约时就要定明的。而各种币值的兑换率，是有波动的，所以定哪种币值就很重要了。当时夏鸿恩同志根据各种货币汇率的变化预测，设备货款和产品返销作价均以日元计算，后来日元一升值，这不就大有赚头了吗！

“这个财光是工厂发吗？”我不平地问。

原来他们替工厂搞补偿贸易，在国外找关系，牵线搭桥，洽谈、签约，直至担保还款，只拿极少数象征性的手续费，根本不够花销。而这项贸易的一切经济效益都归工厂。

他们的效益呢？

那就要等工厂用产品把引进设备的款项还清了，以后的产品就由他们来收购出口，或者给他代理出口，拿代理费。

他们费了这么大的劲，就纯粹是为了扩大出口货源！

他们就是立足于出口商品生产，生产发展了，才能扩大出口，他们才有效益啊！

其实他们帮助济南针织厂搞补偿贸易，是从长远打算的，这项“补偿”期很长，他们短时间还不能见到效益。

于是他们又将触角伸到一些偏远、落后地区，纯粹没有开垦过的处女地。

临沂是老区，经济落后，他们帮临沂发展针织品出口，还多了一层扶贫，为老区人民造福的意义，那就更尽心尽力了。

临沂的设备、技术条件比济南更差。

再差，也得从这个“再差”干起，他们是来垦荒的嘛！先搞汗布产品，出口港澳，这个难度小一些，先练练兵。

他们派专人在那里具体指导。先织坯布，试试不行，再改进。合格了，再染色，看看不行，再改进。合格了，再根据设计的款式下料、缝纫，不合格，再重来……就这么一道又一道工序，一遍又一遍地，重来，改进，改进，重来，终于把他们操练得能做“出口”了。

老区人民觉悟高，肯吃苦，学起来不比别人慢，有了这么个基础，他们就大胆地来了个“三级跳”，索性上全棉精梳纱弹力针织内衣。他们从日本帮厂里引进了关键设备，请了日本专家来考察交流，帮助厂里培训工人手把手地教，前后一共有 30 多次。

两年以后，沂蒙山区的全棉精梳纱弹力针织内衣，出现在日本超级市场上了！这两年山区人走过了多少的路程啊！

他们也开垦过落后的德州地区，根据他们的条件，帮助他们选定出口产品。

他们针织品货源的唯一领地青岛被割爱以后，就这样从零开始；经过几年苦心经营，硬是在“处女地”上，开辟了 43 个出口货源厂家。1988 年他们针织品收购额为 8542 万元，1989 年达 1 亿元，出口创汇 4500 美元。这大概不能不算是奇迹了。

“路是人走出来的！”我很信服这位周副经理在结束这一话题时说的这句话。

他们这个分公司还经营家用纺织品出口，有毛巾、浴巾、方巾、毛巾被、床单等等。这些商品的货源大都来自济南、淄博，青

岛只占第三位，青纺联成立后，对这一块业务影响并不很大。

他们这块业务真正发展起来也就是近 10 年的事。现在为他们提供出口货源的厂家有 34 个，它们遍布全省各地，但最集中的要数淄博，大概有 8~9 家。淄博毛巾厂（在周村）目前是亚洲最大的毛巾厂。周村古代纺织业就很发达，“织机的”很多，有这么个传统。他们设备好，产品品种齐全，远销亚、非、拉、美 20 多个国家，是毛巾出口的大户。

这个厂也是他们扶植起来的，他们近几年所引进的设备，都是用的外贸贷款，包括外汇贷款和人民币贷款，都是公司给他们办的。不光是这个厂，淄博所有做出口生意的毛巾厂，他们在资金、设备、技术等等方面，都扶植过。淄博作为毛巾出口基地，是他们重点扶植的对象。

在济南，他们也参股办起了一家中外合资的泉润棉织品有限公司，产品全销国外。搞这种形式是个尝试，是为发展毛巾出口找一条新路子。

毛巾是微利商品，生产厂家微利，商业经营微利，不多想办法，人家就不愿干了！当然他们出口毛巾也是微利的……他们花大力抓毛巾生产，主要是为国家创汇。

接着他又谈起了出口毛巾的图案设计。不要小看图案设计，学问大着呢！在以往的国内市场上，即使质量上乘的毛巾，图案也大都是多年一贯制，这种状况极不适应出口的要求，因为外国人很讲究色彩图案。出口毛巾的色彩图案，既要表现我们社会主义国家的特征，又要富有民族性，既不能忽略政治因素，政治色彩又不能太浓。这就需要动一番脑筋了。

60 年代初，我国开展乒乓外交，他们就设计了两个乒乓球拍的“乒乓友谊”的图案，很受欢迎。人们都把印有这种图案的毛巾当作一种纪念品，在港、澳、新、马、印尼市场上成为抢手货。

说到图案设计，周副经理还说了一件哭笑不得的事。50 年

代末，他们在毛巾上设计了“卫星上天”的图案。到了“文革”期间，竟然被红卫兵批判，有些部门的“造反司令部”都找到门上来了。

“‘卫星上天’有什么不对呢？”我很不解。

“当时不是流传一句话吗？叫做‘卫星上天，红旗落地’，这用心何其毒也！”

我们哈哈大笑了一阵以后，他又谈到现在国际市场的发展。

毛巾被是他们的出口大宗商品，港、澳、新、马是他们的传统市场，日本是一个发展潜力较大的市场。1985年以后，他们又开辟了苏联、东欧市场。

我国不少轻工产品，在苏联很受欢迎，毛巾被就是很重要的一项。他们一年就向苏联出口40多万条，价值1000多万美元。他说，现在渠道才刚刚打开，有些问题还待进一步发展。苏联和东欧幅员广大，这可是一个相当有前途的市场啊！

说到他们业务员的工作，那是很辛苦的。奔跑苦累不说，与各方面打交道还有很多难言的扯皮和麻烦。

“其实这些都不算什么，我们只要一看到这笔交易能为国家创汇多少，那心里就热乎了。”老周说得很兴奋、很热乎。

我就在这兴奋、热乎中结束了采访。因为我和棉花部经理约好的时间，现在已经到了。

在棉花大战中他们千方百计完成了 收购任务——访棉花部

棉花部的经理李邦显，邵副主任早就为我介绍过。他是优秀党员。他家庭困难，家属残废没有工作，女儿干临时工，但他拒收礼品，出国四次，都很清廉，在公司很有名。我这次去访问他，一见面就给人一种淳朴、可靠的感觉。50多岁的年纪，花白头发，

敦实、憨厚得象个老农民。

粮棉油是国家一类统购物资，他们收购棉花就是国家统购。每年由国家下达出口计划，然后由省计委和省供销社向全省分配统购任务。出口所创外汇，上缴国家 75%，省地留成 25%。

山东是产棉大省，最早出口棉花是 1958 年，那都是对社会主义国家：苏联、朝鲜、越南、阿尔巴尼亚。1962 年对苏的停了，以后陆续停了对越南、阿尔巴尼亚的，对朝鲜的出口，直到 1979 年才停。这些都是支援性质，批量不大。恢复并且大批量出口棉花是从 1983 年开始的。

农村推行了生产责任制以后，国家实行优惠政策鼓励农民种棉，棉田面积扩大了，单产也大大提高了，就象一下子使了魔法一样，年年大丰收，很多地方的农民就是靠种棉花翻了身。我们省的德州、聊城、惠民就很突出。农民都说是第二次解放了。但是这也带来了问题，全国棉花产量大大超过用棉量，棉花没有出路，连存放的地方都没有了，又出现了“卖棉难”。收购站前，农民排上几天队，都交售不上棉花，当时就曾发生过农民在收购站前烧棉花的事。

“出口棉花，打进资本主义市场！”国家向外贸部门提出了这个迫切任务。

以前对资本主义国家，我们只进口过棉花，还没有出口过棉花。日本、西欧、东南亚、美国，以前一直用美国，巴基斯坦的棉花，用了几十年，很习惯了。我们的棉花人家还摸不准性能，不敢用。只能先行试销。

1983 年他们试出口了 2000 多吨，1984 年接着是 3400 吨，以后年年增加。

但这两年就发生了危机！

棉花多了，各产棉地区就地取材，纷纷开办纺纱厂。

地区办、县办、乡镇也办，地方的、集体的，县、乡投资的，农

民集资的，还有以带股金来当工人的方式集资的，你办我也办，你上我也上，各地就这么一哄而起，办起了很多纺纱厂、纺织厂。

有统计说明：现在全国大小小小纱厂的生产能力，已经大大超过了我国的产棉量了，如果要都开工，那就非要再进口棉花不可。

于是就出现了如下一些怪现象：

县、乡镇办的小纺纱厂，设备简陋，技术低下，管理水平差，用的是上好的棉花，出的却是低级纱，连 21 支纱也纺不出。

国营的大纺纱厂，设备精良，技术先进，管理水平高，而用的却是低级棉花，要纺高级纱，就常出次品。

棉花本是国家一类统购物资，但是国家层层下达的计划统购棉花，就是收不上来。

棉花自由市场，并没有明文开放，但各个地方、各个单位，国家、集体、个人到产棉区抢购棉花的队伍，却络绎不绝。

棉花，国家有牌价，但市价越抬越高，各种优惠、补助、奖金越来越多。

国家规定棉花是论级计价，但三级、四级、甚至七级棉，一样都算一级棉。

你不要，我要，我不要，马上他就要，棉花大战愈演愈烈。

“那你们怎么办呢？”我不无焦急地问。

“我们有什么得力的办法呢？”李经理说，“我们是个经营单位，又不是政府机关，只好找有权力的机构，找省里，找地区，找县里，我们只好多跑，多找，多反映情况。”

一到棉花收购季节，他们棉花部除了几个管出口的，都下去跑。现在公司的副总经理孙晓方同志，原来就在这个部，一直抓棉花，现在也靠上去抓。

他们的办法，是一层一层，抓住不放，一抓到底。

到省里，就找主管省长汇报，请主管省长亲自写信给产棉区

专员；找到专员，请他召开县长会，一一落实。

当然兑现没有那么顺利！他们就得一个地方、一个地方跑，和棉麻公司打交道。找啊，追啊，要啊！实在要不上来，他们也要把具体情况摸上来。为什么收不起来，有哪些方面的原因。他们的方针是，抓不出棉花来，也得抓出情况来。抓出情况来他们写《棉花简报》啊！

原来他们办了一个《棉花简报》，就是通报棉花收购情况和成交出口情况的。哪儿领导重视，完成了多少任务，哪儿出现了什么情况，为什么收不上来，这无形中就是一个评比。这种简报每期印约 180 份，发到上至主管省长、省计委、省外经委、省外贸局、省经委、省供销社，再发到各行署，各有关部门。他们就用这种方法，多向领导汇报，引起领导重视。他们《简报》出得很勤，完不成任务的单位，就坐不住了，上面的领导也要问一问，抓一抓了。

“你们这个办法，还真别出心裁呢！”

“我们是个经营单位，做买卖的，又不是权力机构，只好用这个办法。”敦厚的李经理说得很实在。

“这个办法还真有效，1987 年我们完成出口 24 万吨，占全国总出口量的三分之一，1988 年完成 16 万多吨，也占全国的三分之一。”他说这话时不免有些“老实人”的“狡黠”。

“你们这个买卖，做得真到家啊！”

“那还不是为了完成出口创汇的任务！”

面对急待治理整顿的经济环境，他们 在夹缝中求生——访纱布部

纱布部经理张秀明，40 岁左右，身材魁梧，戴近视镜，一看就是知识分子型的干部。