

齐音大趋势

主 编 于 晓 明 华 悦  
殷 正 林 林 川  
张 建

7.52

5

《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	施瑞芝

---

# 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

- “纸贩子”的高风格  
——记潍坊造纸印刷包装公司……………马立强（1）
- 腾飞吧，银虹！  
——青州铝箔纸总厂在改革中开拓前进……………李法信（8）
- 巨龙——即将腾飞……………李际源（23）
- 奇迹的诞生  
——记“国家二级企业”安丘造纸厂……………潘学清（31）
- 纸薄情深……………王安明 车青国（45）
- 翻腾吧，大海……………俊梅 秀平（59）
- 做嫁衣者之歌  
——青岛纸箱厂纪实……………苏守平 刘懿信（74）
- 中国包装工业的“拚命三郎”  
——记潍坊纸箱总厂……………李晓平 吕有华（89）
- 孝妇河，你对世界说  
——记山东省陶瓷公司……………苏守平（109）
- 给企业插上腾飞的翅膀  
——记德州玻璃厂厂长王增南……………王玉新（119）
- 数风流人物，还看今朝  
——记优秀企业家郑成福……………王玉新（134）
- 那里，是一片辉煌的艺术世界  
——采自博山美术琉璃厂的报告……………左隽（146）
- 拥抱新的太阳……………高杰飞 王安明（161）

- 他在龙口弄新潮 ..... 鲁 风 (176)
- 生存的超越  
——金羊皮鞋总厂(原青岛皮鞋二厂)印象.....刘懿信(184)
- 巍巍沂蒙,一颗明星在闪耀...王玉新 孙存才 赵风明(192)
- 跋涉在陌路荆途上  
——记德州市制革厂厂长范俊峰 .....谢永声 谢 明(204)
- 乘长风,破万里浪  
——沂源制革总厂在改革中腾飞 .....刘懿信(216)
- 开拓者的足迹  
——桓台县制革厂纪实 .....肖 龙 张 磊(224)
- 万紫千红总是春  
——高密县制革厂在改革大潮中崛起 .....周殿龙(237)
- 家电新星在这里升起 .....鲁 风(252)

# “纸贩子”的高风格

——记潍坊造纸印刷包装公司

马立强

## 汇入改革洪流

潍坊造纸印刷包装公司，是城市经济体制改革的产物。

1984年，全国城市经济体制改革试点在潍坊实行。根据中央体改精神，原潍坊市轻工业局一轻科分管造纸印刷行业的同志受命成立一个局属行业管理公司，这就是潍坊造纸印刷包装公司。1987年6月，随着体制改革的进一步深化，公司的行政职能完全被取消，而改为经济实体性公司。

用公司同仁的话来说，他们是“三年降了两大步”，由大机关里养尊处优、发号施令的官员变成了必须自谋生路的“纸贩子”，由对基层工厂企业有着极大权力的“婆婆”变成了平起平坐的“哥儿们儿”。这一现在用玩笑口吻叙述的转变在当时却非同小可，以致使这些坐惯了办公室、听惯了汇报、发惯了红头文件的人一时有些无所适从了。

退却吗？不！他们认识到，改革，必然会带来权力和财富的再分配，它向旧体制中的既得利益者们提出了尖锐的挑战：不放弃一部分既得利益，就必然被时代的潮流所抛弃。潍坊造纸印刷包装公司的同仁们就处在这样一个时代潮流的漩涡之中。他们没有退路，只有一条路，那就是顺应时代的潮流，忍痛抛弃掉自己一向熟悉的东西，全身心地、义无反顾地投入到商品



经济的海洋中。

基于这种认识，他们主动要求实行承包责任制，以便引入竞争机制，使企业真正成为一个自负盈亏的经济实体。这样，责权利统一，既增强了企业的活力，又增强了职工的责任感和主人翁精神，为更好地加入商品经济洪流提供了保证。

## 我们不是“官倒”

经商，并不是件容易事，特别是对于这些半路出家的人来说，就更加困难了。于是有人想走捷径。少数与此相似的公司，就曾利用他们以往的影响和关系，四处套购紧缺物资，高价出售，大发横财。这些公司实质上已经成了名副其实的“官倒”公司，祸国殃民，为害不浅。

鉴于这种情况，公司领导人反复教育职工，告诫他们严格遵守党的政策，决不趁国家某些物资短缺的机会发国难财。他们提出了一个响亮的口号：“我们不是‘官倒’，我们绝不能发不义之财。”

他们是这样说的，也是这样做的。公司的一个业务部长，为了解决公司资金短缺的困难，准备从外地购进一批彩电，转手牟利。公司领导得知此事后，立即严令把已走到半路的业务员追回。一些人说：既然已经出发了，就干这一回吧，下不为例还不行吗？再说，许多公司都这么干，我们干一次半次的，也不会出什么乱子。但公司领导却认为：我们是社会主义企业，不能唯利是图。结果，一个能“赚大钱”的买卖就这样泡汤了。

不仅如此，他们还严格控制经营范围，造纸、印刷、包装行业以外的商品坚决不进不卖，而把精力完全集中在本行业中。

## 一切为了生产

公司虽然转成了实体性的经济单位，但他们并没有对基层企业采取漠不关心的态度，而是把为工业生产服务当成自己的义务。公司经理、承包人张钧基同志说得好：“我们是社会主义企业，就要为社会主义服务，为人民服务，为生产服务。不管体制怎么变，怎么改，这个宗旨不能变。”

公司主要经营造纸行业的紧缺材料和产品展销等业务，他们为了给造纸工业解决材料和产品推销方面的问题，真是呕心沥血。上自公司经理，下到一般业务员，都把生产上的需要看成是命令。只要需要，他们就放下手头的工作，立即出发，千方百计为企业搞来紧缺材料。仅1988年一年，他们就为生产厂家购进优质纸浆6400吨，为印刷行业购进高级纸张近1000吨，及时为生产提供了原料。这些商品，大都是生产急需而市场供应不足的物资，一般市场价格一涨再涨，但他们仍然坚持按国家物价政策办事，只收国家规定的管理费，以帮助企业消化原材料涨价所带来的困难。有时，为了生产，他们甚至宁愿把自己应得的一部分利益也让给用户，表现了极高的风格。有一次，他们从天津买来了1000吨纸浆，每吨成本费为4100元，加上各种费用，公司实际支出4200元。按理说，这样的紧俏商品，每吨加价几百元是不成问题的。但公司想到的首先是纸厂的困难。他们觉得，当时的纸浆、纸张已经很贵了，自己再加一点，纸厂就无法维持了。于是他们毅然决定以每吨4200元的价格（低于市场价1000元）卖给纸厂，而自己从中分文不取，为纸厂解决了大问题，使这些厂家的生产在涨价风中没有因材料问题而受到重大影响。

同时，他们还热心为企业牵线搭桥，搞来料加工。1987年

末1988年初国际市场上木浆不仅价格一涨再涨，而且经常缺货，这给潍坊造纸工业造成严重威胁，好几家工厂面临断炊危险，厂长们心急火燎。公司得知这一情况后，经理出面，多次到北京、天津等地外贸部门联系，争取到4000吨纸张的出口加工任务，安排工厂生产。有些工厂因初次承担出口任务，困难较大，公司就主动帮助他们解决产品质量、商检、运输等方面的问题。经过工、贸双方的共同努力，圆满地完成了这批纸张的出口任务，创汇300多万美元，外贸、工厂双受益，而公司这个“红娘”不仅分文未赚，还倒贴了2000多元的差旅费。

本来，作为一个商业性的实体公司，他们并没有为企业进行技术服务的义务。但公司领导却不这样想。他们既然把为企业服务当成自己义不容辞的责任，在技术方面当然也不例外。从公司建立之初，领导人就根据自己技术力量比较雄厚这一特点，把技术咨询服务放在非常重要的位置上，充分发挥技术人员的作用。

首先，对于企业的产品结构调整，他们总是依靠技术人员，在调查研究的基础上，为企业当好参谋。由于他们正确地把握了市场信息，他们的意见被厂家采纳以后，都取得了较好的经济效益。他们了解到半透明纸在国内十分紧缺，省内根本就没有，于是建议潍坊的厂家生产。这一意见被采纳后，他们就帮助厂家疏通原料渠道，解决技术难题，终于使纸厂研制成功了这一填补省内空白的纸型。这使厂家的产值利润和出口创汇能力大幅度上升。仅1988年一年，潍坊市就出口半透明纸70多吨，1989年的订货额又达400吨，成为潍坊造纸行业中一个名副其实的拳头产品。

其次，他们还热心为厂家解决技术上的问题，哪个厂需要技术指导，他们就派技术人员到哪个厂。寿光纸厂投产出口书写纸，技术上没有把握，公司就组织技术人员靠上去指导。经

过半个多月的艰辛努力，终于达到了用户的要求。安丘、临朐、五莲、昌邑等地的造纸厂，也都不同程度地得到过公司技术上的无私援助，解决了不少技术难题，增加了品种，提高了质量，使经济效益大幅度上升。

人们也许会猜想：公司搞技术服务，为厂家带来了那么多的经济利益，他们一定也拿到了不少钱吧？但熟悉造纸公司的人都知道，这些服务完全是无偿的。公司把这样的服务当成是天经地义的事，对基层厂家从不收费。这使厂家深受感动。他们把公司当成自己人看待，有什么疑问愿意问他们，出了什么问题喜欢找他们解决。他们尽管走出了机关，但依然是基层厂家的婆家，只不过这个婆家不再是位高权重、指挥一切的，而是任劳任怨不计私利，只有义务没有权力，一味奉献从不索取的了。

## 艰 苦 创 业

在潍坊市造纸行业近年的发展，造纸公司的功劳有口皆碑。正如一位干部所说，哪一家纸厂中没有公司的心血？然而有谁知道，为了做到这一点，公司的干部职工付出了多少代价！

他们总共只有60多人，却要担负采购推销、技术服务、信息服务等各个方面的任务，这就使每一位干部职工都必须付出比一般商业企业繁重得多的劳动。经理张钧基既要经常在外为纸厂跑原料，又要全盘负责公司的各项业务，常年得不到休息，当然也就更没法顾家了。这少不了受到儿子和妻子的埋怨。但为了公司，他还是忍痛抛舍小家了。总工程师徐良谱，不顾年老体弱，常年为工厂提供义务技术咨询服务，从没有为自己的家事耽误过厂里、公司里的事。副经理陈乃智、协作合

资部主任孙贻浩等许许多多干部职工也都为公司做了许多艰苦细致的工作。

他们的无私奉献，深深地感动了厂家，公司的声誉也因此而大为提高。在为企业服务中，公司业务迅速扩大，1988年实现的营业额和利润比1987年分别增长1.63倍和2.1倍，全面完成了承包任务。

但是，他们并不认为这样就可以沾沾自喜、大肆挥霍了。他们不断告诫职工，公司成立时间短，底子薄，为了以后的生存和发展，必须发扬艰苦奋斗的精神，勤俭持家。公司职工的平均奖金每月只有30多元，在现在可以说是很低的了；公司的车辆没有一辆是新的，都是买人家用过的旧车；公司地处偏僻的城边，为的是地皮省钱……公司没有职工食堂，没有班车，职工每天上下班往返20多公里，却从无怨言。就是靠着这种精神，他们在短短几年时间里，白手起家盖起了仓库、办公场所、门市部，形成了拥有固定资产72万元、流动资金36万元的初具规模的经济实体。

他们的这种精神是从哪里来的？应该说，这与公司领导以身作则和重视思想教育密不可分。公司领导认为，要调动职工的积极性，光用钱是不行的，更重要的是要使职工在思想上真正爱国家、爱公司，端正社会主义方向。公司支部经常研究思想政治工作，一位副经理分工思想工作，政治学习、思想教育从不间断。同时，领导自己也十分重视以自己的行动为职工作出表率。经理张钧基作为一名党员，处处以党员的标准严格要求自己。他觉得党把一个公司的领导责任交给自己，是党对自己的信任，不能把它作为利己的工具。在他的带动下，领导班子一班人都能以身作则、廉洁奉公，从不多吃多沾。这也就不难理解职工们为什么能够不计私利、艰苦奋斗了。他们觉得在这样的领导手下干，有奔头，气顺！

可以说，任何一个了解潍坊造纸公司的人都不可能不被他们那种蓬勃向上的创业精神所感动，都会毫不犹豫地相信，这样的公司，大有前途。

我衷心地祝愿他们一步一层楼！

# 腾飞吧，银虹！

——青州铝箔纸总厂在改革中开拓前进

李法信

在改革开放的崭新时代，古老的青州城正以亘古未有的勃勃英姿崛起在富饶美丽的齐鲁大地上。80年代建立并发展起来的山东青州铝箔纸总厂以其现代化企业的高速度、高效益誉满神州。总厂厂长、高级经济师杨鲁平，是一位在新与旧的交汇点上勇敢冲刺的开拓者。他任现职以后，团结广大干部群众，紧紧依靠党的政策，瞄准旧的管理体制进行了大刀阔斧的改革，使企业在不到五年的时间里，利润由1983年的41.4万元，增长到1988年的876.7万元；主导产品“银虹”牌卷烟包装镀铝纸，自1986年以来连续保持国家银质奖称号；产品市场占有率占全国60%以上，成为我国目前规模最大、技术水平最高、产品质量最优、经济效益最佳的真空镀铝纸生产厂家。杨鲁平和他的战友们，在改革的事业中谱写了一曲曲胜利的凯歌。

—

青州铝箔纸总厂建于1980年，是轻工部卷烟包装镀铝纸的定点厂、国营中型企业。建厂初期，工厂依靠自己的力量发明了真空镀铝的全套工艺，填补了国内空白，荣获国家发明奖。当时，由于新工艺成本低，市场需求量大，产品供不应求，很快在全国范围内取得了优势，取代了沥青纸。但形势很

快发生了变化：1982年以后，国家大量进口压延铝纸，按计划分配给各卷烟厂；同时，随着真空镀铝新工艺的推广，全国各地纷纷上马建立真空镀铝纸厂。这些不利的情况，使青铝受到了严重的冲击：每月生产500吨铝纸卖不出去，产品滞销，资金不能周转，没有钱发工资，工人们吃饭都成了问题。厂里只好下达任务到处推销……企业困难重重，一度陷入了危机。

这种状况持续了一年多。1983年下半年，由于国家调整了计划，减少了压延铝纸的进口，工厂开始有了转机。但这时国内同行业的竞争又日趋激烈，旧的管理体制的弊端也随之日益尖锐地暴露出来。问题，并没有得到根本的解决。

是改革给企业带来了生机。

1984年5月，改革的浪潮把年仅39岁的杨鲁平推上了厂长的位置。杨鲁平1969年毕业于南京林产工业学院。他虚心好学，锐意进取。加之几年来车间主任的工作实践，使他既具有广博的知识，又具有丰富的管理经验。然而更宝贵的，是他作为现代企业家的胆识和开拓者的气魄。真空镀铝，是我国80年代新兴工业门类，并没有成功的、新鲜的经验可供借鉴，企业的生产是沿习已久的“大条轮转”的落后管理方式。

成功的路，只有靠自己去开拓、去探索。杨鲁平在当车间主任时深切体会到旧的生产体制的种种弊端。他敏锐地意识到，企业若不从体制上进行彻底的改造，深刻的危机就无法解除，生产效益的大幅度提高更无从谈起。

如今，厂长的重担压在了他的肩上。全厂干部、职工都把企业腾飞的希望寄托于他，向他投去期待和信任的目光。还有什么可犹豫的呢？他经过深思熟虑，果断地确立了企业改革的突破口。

上任后的第三天，厂长办公室的椅子还没坐热，杨鲁平就冒着来自各方面的压力和风险，勇敢地在全厂实行了计件工资



制，即以机台为核心的吨工资含量计酬法。职工的工资和奖金被捆在一起，实行全额浮动，上不封顶，下不保底。企业长期以来的铁饭碗制度被打破了，大锅饭，给彻底端掉了。计件工资制的实行，极大地调动了广大职工的积极性，生产效率空前提高，产量、产值直线上升，当年就翻了一番。全厂1984年实现利润219万元，是1983年的五倍还多。全员劳动生产率从1983年的每人17306元，增加到1984年的27992元，平均每人多创价值一万多元。

这位年轻的新厂长在改革的道路上迈出了成功的第一步。

然而，前进的道路并不是一帆风顺的。青铝实行计件工资制，在同行业中实属首创。有些监督部门认为机台计件不符合中央规定，对工厂处以30万元罚款。但杨鲁平没有退却。他坚定地说：“只要对国家、企业有利的事，就要坚持干下去，年底宁交奖金税，也决不走回头路！”

改革的成果坚持并巩固了下来。1985年和1986年，企业分别实现利润328万元和582万元。

在把产量搞上去的同时，杨厂长始终没有放松抓好产品的质量。他认为，现代化的管理是改善企业素质的重要手段。他向管理要效益，向管理要质量。在杨厂长主持下，厂里先后推广应用了国务院颁发的10多种现代化管理方法，使主导产品“银虹”牌卷烟包装镀铝纸的质量连年提高：1984年荣获省优质产品奖，1985年荣获轻工部优质产品奖，1986年再上一层楼，荣获国家银质奖。一年一大步，三年创三优！

成绩的玉液琼浆，是用汗水和心血酿成的。担任厂长的几年来，杨鲁平一心扑在企业上。拼搏是他的志趣，事业是他的追求。别人过星期天，他却过“星期七”，从没认真休息过一天。出差的时候不用说了，不出差的时候，也多半是在车间里，向工人们了解情况，解决问题。这位两个孩子的父亲根