“东方”领头人

——记浙江东方集团公司党委书记兼总经理滕增寿

滕增寿，男，1938年生。浙江东方集团公司党委书记兼总经理，高级经济师。曾获全国劳动模范、优秀企业家、十大中国改革风云人物。九届全国人大代表。

1984年至今，在滕增寿的带领下，温州玻璃钢建材厂从一家小穷亏的国营企业发展成为拥有固定资产6亿多元,工业年产值18亿元,创利润8000多万元的集团公司，整个集团先后被评为浙江省和全国建材行业优秀企业，被国家公布为全国首批转换经营机制好的典型国有企业，荣获全国五一劳动奖状。1997年经国务院批准为全国512家重点国有企业，同年组建浙江东日股份有限公司,发行‘浙江东日’股票,是温州市唯一的上市公司。

浙江东方集团公司前身是1974年由滕增寿同志领头办起来的玻璃钢建材厂，1984年4月，滕增寿同志重新出任玻璃钢建材厂负责人,经过15年的发展，公司由一个濒临倒闭的地方小企业

需要全本请访问 www.ertongbook.com

成为国家重点联系的 512 户企业,资产、产值以年平均 68% 的增幅快速发展。1998 年,产值 21亿元,销售 20 多亿元,利税近亿元(其中利润 6300 万元),分别比上年增长 16%、18%、12%。“东方”被评为浙江省和全国建材行业优秀企业,被国家有关部门公布为全国首批转换经营机制好的典型国有企业。江泽民、李鹏、尉健行、乔石、宋平、钱其琛、吴邦国等几十位党和国家领导人都先后亲临“东方”视察。

东方集团公司之所以能够兴旺发达长盛不衰,其关键是有一个好的领头人——滕增寿同志。

干有劲 一心扑在事业上

滕增寿同志从 1984 年回厂上任起,一直坚持每天起早摸黑在厂工作,15 个年头没有星期天、节假日,天天工作十四、五个小时,古历正月初一也没休息。1995 年,全国开展学习孔繁森活动,滕增寿同志在职工大会上表示:“我学习孔繁森的格言是‘精神永旺,廉洁终生’。从此,他就住到厂里来,极少回家。各级领导和厂里职工劝他适当休息,他说:“‘文革’把时间耽误太多了,现在形势这么好,我们就要拼命干,干到见马克思为止。去年底,新任市委书记蒋巨峰也来劝他劳逸结合,他推心置腹地对蒋书记说:“蒋书记啊,难道我不知道回家吗?可企业里 4000 职工要吃饭,近两千名退离休人员要安度晚年,社会上还有几万人吃‘东方’的饭,我若搞不好,就对不起领导,对不起百姓,我已经铁了心这样去干”。

为了企业的改革和发展,滕增寿同志敢于碰硬,他主张激流勇进方显共产党员英雄本色。市场竞争激烈,搞好国有企业难度大,他从不气馁,筹划着一个又一个“发财”绝招。改革的阻力很大,不管来自内部、外部,他敢闯敢拼、敢治,以自己人格魅力冲破重重阻

力，度过一个又一个难关，更以不怕死的精神惩治社会恶势力。1990年10月在兼并温州市最大的国营亏损企业温州造船厂过程中,滕增寿同志先后在温州造船厂召开30多次座谈会,广泛听取救厂意见。职工纷纷提出，要想救活造船厂必须首先要解决四个问题:一要解决厂霸问题,他办了私人车队,把公家的车放在露天里烂,自己的私车却占用了公家的车库,又用公家的材料设备、水电保养维修,赚钱归自己。他是厂里的一颗硬钉子,厂长怕他,工人也敢怒不敢言;二要解决79户干部、职工抢占厂区当宿舍的问题;三是揭去船台上造了一半的千吨货轮上被法院查封的封条;四要促成温州造船厂和新华造船厂拆墙合家，统一筹划技改，造大船,以利开拓船舶市场。滕增寿同志决心听取职工意见,先从治厂霸做起,限其六天把车队搬迁出去,厂霸先是威胁,滕增寿同志态度比他更硬。看硬的不行,就来软的一套,托人说情,滕增寿同志也不予理睬,厂霸露出一脸无赖相,说'我就是不搬,看你怎么办?'滕增寿斩钉截铁地说:第六天早晨6点钟未搬,我们就要采取严厉措施,你敢聚众到厂里闹事,我们就要正当自卫,一切责任由我滕增寿负责。面对滕增寿同志的凛然正气,厂霸胆怯了,第6天早晨5点就把6辆车全部开走了,再也不敢到厂里衅事,广大职工奔走相告，拍手叫好。接着其他三个问题，滕增寿同志也一一妥善解决。为此广大职工热情高涨,信心倍增。通过大家共同努力,企业当年扭亏,还清了4000多万元债务,造出了多艘5400吨级多功能集装箱货轮,出口德国。从此,企业年年兴旺。

滕增寿同志善于管理,严于治厂。在'东方'改革起步时,既重视树立质量观念和名牌意识，又认真搞好科学管理。建立了"以双定管理为基础，以质量为核心的结构计件工资制"和把好三关、三级验收等科学的管理制度。凡生产合格品，给全数单价工资；凡生产优质品,给双倍单价工资;凡生产废次品,不但没有工时工资,还

要赔三分之一原材料费。

这一整套管理办法严格实施后，工人们的生产积极性大大提高，使生产优质品有了保障。全厂很快掀起学文化、学技术热潮。一些青年工人纷纷自找对象，拜师学艺，有的还把师傅请去喝酒，对老师说“：你得教教我，让我也生产优质品，拿双倍工资”。不管工人超产多少，生产优质品多少，坚决兑现双倍工资，鼓励大家生产优质品越多越好。实行新制度的第一个月，除一个班组平均每人只有 6 元多工资外，其余班组人均工资达到改革前月人均工资的 3 到 5 倍，工人们皆大欢喜，落后者奋起直追。对个别不达标的，领导决不手软，坚决罚赔。有一次，出了废次品，有关责任人罚赔 17000 多元。此后，再也没有人犯类似的错误了。企业产品合格率从原 1983 年的 50％提高到 90％以上，1995 年达到 100％，其中优质品率从零上升到 98％。中央工作组在厂搞调查期间，问工人“：罚得这么重，你们有没有意见？”工人们说“：重罚是为了不罚，只要我们认真努力，不但不给罚，还要拿双倍报酬呢？”

抢市场　抓住机遇求发展

温州私营股份经济起步早、发展快、比例大“，东方”前身企业于 1984 年开始改革，就面临激烈的市场竞争。深谙经济学的滕增寿同志从市场价值规律必然引发市场马鞍型波动这一道理中，悟出企业靠单一产品容易在市场竞争中失利。他提出了“建立‘立体型’，走向大市场”的改革目标。从不断开发新产品入手，不断占领市场，不断增收效益。1984 年，开发成功填补国内空白的玻璃钢盒子卫生间，有力地推动了全国各地旅馆、招待所的改造，仅这一个项目，使企业自身获得的纯利就超过 1983 年的总产值；1985 年，又开发出火车、轮船玻璃钢配件，使企业自身所获纯利又超过

1984年的总产值。此后，年年有新产品开发出来，开发一个成功一个，产品的科技含量也越来越高，经济效益也越来越好。1992年，滕增寿同志紧紧抓住全国上下正在认真贯彻邓小平南方谈话和党的十四大精神的大好时机,提出“宜工办工,宜商办商,以工育商,以商促工,工商互补,全面发展”的深化改革新思路,加速实行功能结构、资本结构、产业结构、产品结构、经营结构、管理结构、人事结构和分配结构的大调整，每一调整都紧紧围绕以提高经济效益为中心,提出“大利大干,小利小干,无利不干。

企业在结构调整过程中,滕增寿同志冷静分析形势,根据自身特点确定一套经营策略和发展思路。首先是“让开大路，占领高地”,个体私营企业都能从事的领域、都能够生产的产品,“东方”不轻易进入。如温州的支柱产业之一灯具业，有数百家个体私营企业在搞生产、经营,“东方”没有从事灯具生产去同千家万户个体私营企业直接竞争，而是利用得天独厚的地理条件和国有企业的种种优势,创办了东方灯具大市场,吸纳全市80%以上灯具生产厂家进场,并给予他们“东方”的冠名权,向进场个体私营灯具户收取信誉押金(不给利息)、租金、管理费。以“东方”多方面的优势带动他们健康快速发展,使他们家家户户生意兴隆。同时,“东方”也有了可观效益。这个大市场1993年开业,当年销售额达3亿元,1998年达到30亿元,销售总量占全国灯具市场的四分之一,发展成为全国最大的灯具市场。从而，使国有企业和私营企业之间形成优势互补,共同发展的新局面。其次,采取“你无我有,你有我精”的经营策略,“东方”于1996年建成投产的离心浇铸玻璃钢大口径管道,既是全国引水工程最先进的管材,又是全国玻璃钢制品中高科技最新产品,国内独家生产。该产品达到90年代国际先进水平,被评为“国家重点新产品”,获得ISO9002系列认证。投产以来,市场看好,成为“东方”支柱产业。

需要全本请访问 www.ertongbook.com

为了不断开拓创新，创建名牌，滕增寿同志十分重视科技进步,招贤纳才,年年搞技改。如今“东方”已建成一支由400多人组成的高素质、强凝聚的技术骨干队伍,其中高级职称60多人。“东方”每年都聘请国内专家帮助开发新产品，借外力上台阶。由此,“东方”被评为浙江省和全国建材系统科技进步优秀企业。

通过15年改革,滕增寿同志把“东方”建成跨建材、造船、化工、机械、装潢、灯具、电镀、三产八个行业,集工贸商一体,兼企科(办科研所)、企教(办东方学院)合一的立体型企业,以多种产业、多种产品、多条销售渠道、多种经营的优势与市场经济接轨。在市场竞争面前,有进有退,有所为有所不为,不管市场风云变幻,都能确保“东方”年年上台阶,年年有发展。

利要让　金钱面前不动心

15年来,滕增寿同志不但非分之财分文不取,而且应该享受的待遇和利益,他也不要。15年来,上级奖给他超额完成各项经济指标的奖金累计超过400万元，他都不拿。他坚持领取相当于中层管理人员的工资,日子过得非常清苦,住得简陋、穿得朴素、吃得清淡,每天吃青菜、萝卜、豆芽、豆腐等素食,忙起来时三餐都吃方便面。各级领导、广大职工看在眼里,千方百计想说服他,想方设法让他多少拿一点奖金，改善改善生活，但滕增寿同志“不领情”;多次把领导送到家里的奖金退回去。为了彻底打消领导和职工的劝说,有一年在上级发给他奖金的文件上写上打油诗:“修行先限食,素食少花钱。收支要平衡,用钱有计划。常食青菜饭,无思讨便宜。修行修到底,奖金决不拿。”

这15年来,滕增寿同志不收受纪念品、礼品,不到风景区娱乐场所去玩,不陪客人吃饭,至今连手机都没有配,而且坚决不参加

分房子。他 50 年代参加工作至今,从没有分过公房,现在仍住在父亲留给他的 40 平方米简陋小房子里。过去，他曾在市机关任职,每次分房都主动让掉。1984 年到了企业，企业盖了许多宿舍，按贡献大小分配给职工，而他自己坚决放弃分房。他有个女儿在本企业工作,已经出嫁了,又有了孩子,按厂里分房条件和她本人表现应该分一大套,但滕增寿同志也不允许他的女儿分房,广大职工很感动，但也难以接受，纷纷提议召开职工代表大会讨论这件事。于是职代会作出决议,分一套房子给滕增寿同志的女儿,代表们在会上说:"滕书记啊,你本来就应该分房,你不要,我们没有办法。这套房子是分给你女儿，同你没有关系。你自己这一套可以放弃,但你不能剥夺一个职工分房的权利啊。"滕增寿同志回答说:"你把房子分给我的女儿,就等于分给我滕增寿,就是信不过我是一个说到做到的人,就等于在我脸上抹黑。"他接着说:"世界上有三种人。第一种人话说到哪里就做到那里；第二种人字写到哪里就做到那里；第三种人说了写了都做不到。我滕增寿虽然是普通老百姓,但我坚决做第一种人。"代表们没办法,只好重新讨论,大家做出了第二个决议,把这套房子空在那里。听到这个消息,滕增寿同志毫不客气地说:"你们是不是想等我退休后再给我？同志们对我一片真情我非常感谢,但我滕增寿办事不给自己留后路,希望你们也不要给我留后路"。说到这里,他放开喉咙大喊一声:"忠臣不留后,留后非算忠"。代表们只好把这套房子分掉,职代会最后形成了第三个决议:向滕增寿同志学习！

带头干　紧紧依靠主人翁

滕增寿同志认为,只有全心全意依靠职工,才能搞好改革兴企利国。只有全心全意为了职工，职工才会乐意让你依靠。你靠职

工大干,职工靠你带路,领导和职工靠得紧紧的,什么困难都能克服。

为此,在改革兴企的过程中,滕增寿同志把中国传统文化、我们党的政治优势、现代企业的一些管理方法有机结合起来,建立了一套具有“东方”特色的、能够充分调动职工积极性的管理方式。这种管理方式的核心是两个依靠,一是紧紧依靠广大职工办企业;二是紧紧依靠党委集体领导。

滕增寿同志主张不断给职工加精神油和物质油,两者缺一不可。1984 年,他就向全体职工提出‘一大三好,,的奋斗口号。一大,即大干社会主义。三好,即吃好、穿好、住好。他反复向职工讲这样的道理:只有大干,才会有钱,有钱才能三好。只有逐步实现三好,职工才会持续大干。这‘一大三好’的口号是两种油的综合体,职工们听了非常高兴,都说:领导带领我们实现三好,我们当然安下心来在厂里大干。15 年来,在滕增寿同志的领导下,“东方”通过三个办法,不断地给职工加两种油,造就了一支有理想、有道德、有文化、有纪律的职工队伍。

第一种加油办法,抓教育,树理想,加精神油。“东方”的政治学习、思想教育常抓不懈,年年有教育的主题。如 1996 年是‘学习孔繁森,岗位立新功’。1997 年是‘迎回归,比贡献’,1998 年是‘发扬抗洪精神,战胜市场风浪’。今年教育的主题是‘弘扬道德,育人兴企’。年初,滕增寿同志在职工大会上以道德为题作报告,要求全体职工坚决响应江泽民总书记号召,讲学习、讲政治、讲正气。

第二种加油办法,“东方”通过狠抓企业文化建设,提高职工的政治文化素质,丰富职工的精神、物质生活,既给职工加精神油又加物质油。一进入“东方”本部大院和所属企业,你就会看到滕增寿同志提倡的‘牛劲(拼搏精神)、龙变(跟准市场)、凤颜(好的企业形象)、光速(快速发展)’、‘少睡、多想、大干、高效’16字格言。前

者是办厂思路,后者是企业精神,这 16个字形成“东方”企业文化核心。“东方”十分注重文体活动，多次在全市单项比赛中夺冠。“东方”学政治、学文化、学技术蔚然成风,每年都开展演讲比赛、知识竞赛。“东方”每建新厂,总是把职工的娱乐场所、学习园地计划在内。因此,“东方”被评为“浙江省企业文化艺术十佳单位”。

第三种加油办法,抓职工生活,加物质油。滕增寿同志十分关心职工的衣食住行,生老病死,天灾人祸。1985年,厂里一好转，就立即实行分配制度的改革,他主张高效高报酬,使职工人均月收入从 49元上升到 200 多元，而他自己的月收入仍然只有几十元。这以后,企业年年有发展,职工生活年年得到改善提高,1996 年实现人均收入超过 15000 元。1997 年又一次工资改革,再度使人均月工资增加 400 多元。自 1989年以来,企业多次建造宿舍,使多数职工住得宽敞舒适。企业在结构调整中从劳力密集型向科技密集型转变,决不把多余的劳力推向社会,而是瞄准市场,成功地创办了 6家新的企业,转岗分流 1500 多人，使大家安居乐业。当职工遇到天灾人祸特殊困难时，滕增寿同志更是关怀备至。

长年来给职工加两种油的结果,使“东方”职工在政治上有理想、有光荣感;在生活上实现吃好、穿好、住好,有幸福感;遇到了困难,没有后顾之忧,有安全感。所以,职工十分热爱自己的企业,被兼并的船厂女工张华燕以“东方救我一次,我为东方一生”为题,含泪登台演讲,充分表达了“东方”全体职工的心声。几年来,在职工中,不断涌现出市劳模、市十佳青年、市十佳职工道德标兵、省百名优秀工人等先进人物。10 多年来,没有一个职工违法乱纪,企业被评为省级文明单位，东方灯具大市场被评为全国文明市场。

滕增寿同志全心全意依靠职工改革兴企，是通过紧紧依靠党委一班人充分发挥党的集体领导去实现的。他从国有独资企业的实际出发,坚持党委集体领导下的分工负责制,采取集体决策,民

主集中，分工负责，协同合作的办法。为了建立健全民主集中制，党委制订了《企业重大问题议事规则》。凡是企业的发展规划、重要投资项目、重大经营决策、技术改造项目、中层以上人事任免、工资分配方案等重大问题，都由党委会讨论决定。讨论之前，滕增寿同志都事先征求党委领导成员意见，不断完善自己的思路。正式讨论中，能够较好地贯彻民主集中制原则，当自己正确的主张未被多数党委成员所认识和理解时，他暂不拍板，而是先搁一搁，待形成共识后，再集体决策，因此，每一决策都能成为大家的自觉行动，保证了认识一致，步调一致。滕增寿同志提倡 24 字用人原则："记人之功，忘人之过；用人之长，帮人之短；要换思想，不要换人。"并采用三个办法：用对才华，用足能量，按功重赏。

在腾增寿同志的带领下，"东方"党委领导班子建设得很好，形成一根指挥棒、一个目标、一条心。集团公司党委成员 19 人，每人都有技术职称，其中高级职称 10 人，班子成员分别具有不同的专业特长，其中 9 人获得过国家、省、市级劳模或先进模范称号，公司党委连续 10 年来荣获市委授予的集体功，被评为浙江省先进基层党组织。

滕增寿同志的才能来自于他的认识与实践，他认真学习，博览群书，精通中国的历史、兵书、古典文学，努力学习马列主义、毛泽东思想和邓小平理论，他还认真阅读中外经济学书籍，并能做到学以致用，与实际相结合。坚持走群众路线，悉心听取各方人才和广大职工的意见，集思广益，形成正确决策。他经常召开一线工人代表座谈会，征求意见和建议，改革 15 年来，滕增寿同志共采纳了职工 300 多项有价值的合理化建议，并融入自己的经营决策之中。

年复一年，滕增寿同志始终任劳任怨地为企业努力拼搏、艰苦奋斗，他当之无愧地被评为全国劳动模范、全国优秀企业家、十大中国改革风云人物、全国 10 名全心全意依靠职工办企业的优秀领

导干部，当选为九届全国人大代表，他对企业的成就并不满足，立志要在有生之年把企业搞得更大更好，使职工无后顾之忧。

（组织处）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

附：

滕增寿先进事迹

全国 512 家重点国有企业浙江东方集团公司党委书记兼总经理滕增寿，系高级经济师，先后荣获全国劳动模范、全国优秀企业家、十大中国改革风云人物、全国 10 名全心全意依靠职工办企业的优秀领导干部等最高层次的光荣称号，当选为九届全国人民代表大会代表。

从 1984 年至今，滕增寿同志带领温州玻璃钢建材厂改革救厂、改革兴厂至今，走出一条搞活国有企业的新路，以全国瞩目的显著成绩交出一份国有企业大有希望的答卷。1991 年，江泽民总书记专程亲临温州玻璃钢建材厂视察时，陪同前来视察的省委书记李泽民在现场对江总书记说：个体典型在温州，国有典型也在温州，这就是滕增寿同志领导下的温州玻璃钢建材厂。江总书记大为赞赏，亲笔题字，以表鼓励。

1983 年，温州玻璃钢建材厂是一家小穷亏的国有企业，当时只有 100 多人，21.7 万元固定资产，44 万元年产值，多年亏损，资不抵债。1984 年 4 月 1 日，滕增寿同志就任该厂党支书兼厂长。在 4 月 2 日召开的第一次职工大会上，他谈了改革思路、改革目标、改革措施和个人决心，职工大受鼓舞。他立下的第一个目标，先用 3－5 年时间实现三个第一流：把企业办成温州市第一流国营厂；把产品质量提高到全国同行第一流的水平；把职工生活改善提高到温州市国营企业第一流水平。并在大会上表示，如果完不成这三个一流的目标，就拿一把快刀在厂里剖腹自杀。政府机关里和社会上许多人说他吹牛，然而他以德、才、力（魄力）兼备的精神和措施，带领职工锐意改革，如期完成了。1984 年的利润超过

1983 年产值，1985 年的利润又超过 1984 年的产值，仅 3 年时间就成为温州市创税利大户，5 年时间评定为国家二级企业。1988 年，在温州市率先成立集团公司，1992 年升格为省批企业集团，核心企业定名为浙江东方集团公司，1997 年经国务院批准为全国 512 家重点国有企业，并由浙江东方集团公司独家发起，控股组成浙江东日股份有限公司；浙江东日"股票上市发展健康、顺利，是温州市唯一的上市公司。

在实现了温州市三个一流的目标后，滕增寿同志立即提出向全国第一流的国有企业进军。从 1988 年开始，率先在温州市提出兼并企业，盘活国有资产存量的战略目标，他正确分析了企业的优劣势后，制订"以主体厂的优势去克服亏损厂的劣势，启动他们的优势，补充主体厂的劣势，形成新的优势"这一辩证的兼并思路，从此先后兼并救活温州市 8 家老大难的亏损国有企业和大集体企业。其中包括温州市最大的亏损企业温州造船厂和新华造船厂，都是当年兼并，当年扭亏，年年兴旺发展。这两家造船厂，原先只能建造一千吨级以下的小型船舶，兼并当年扭亏后，第二年经技改发展成为能够建造七千吨级船舶的浙江省最大、最兴旺的造船厂。这 8 家被兼并企业，3000 多名职工都已妥善安置，1000 多名退离休人员幸福安度晚年，所欠 4500 万元债务已经还清。

1992 年，滕增寿同志紧紧抓住邓小平南方谈话和党的十四大提出建立社会主义市场经济的大好机遇，提出"宜工办工，宜商办商；以工育商，以商促工；工商互补，全方发展"的改革新思路，以"大利大干，小利小干，无利不干"为中心，瞄准市场，加大结构调整力度和加快结构调整速度，创办 8 家新的企业。其中有全国唯一的、温州市最大的引进国际 90 年代最先进的高科技项目东方管道公司，生产国际名牌 HOBAS 商标离心浇铸玻璃钢大口径管道，用于自来水引水工程，自 1996 年 5 月建成投产以来，已完成南北数

省 10 多项引水工程的供管任务,市场前景很好 办起国内最大的东方灯具大市场,年产销 25 亿元以上，占全国灯具市场批量四分之一以上 还创办了浙江省投资最多、规模最大的扶贫工厂东方新型材料公司（地址在永嘉县革命老区五尺乡山沟里边）。以上 8 家企业每办一家,成功一家,都成为东方集团公司新的高效益的经济增长点。

至 1997 年年底统计,东方集团公司固定资产 6 亿多元,工业年产值 18 亿元,销售平衡,创利税 8000 多万元,其中利润 5000 多万元。整个集团先后被评为浙江省和全国建材行业优秀企业，被国家公布为全国首批转换经营机制好的典型国有企业，荣获全国五一劳动奖状。

10 多年来,滕增寿同志的无私奉献精神、改革兴企的才华、魄力是十分突出和感人肺腑的。

首先，滕增寿同志具有彻底的无私奉献精神，做职工的楷模。1984 年上任搞改革,他就提出‘ 治厂先治人,治人先治心,治心先治己 ’的治厂格言。为了治己,他又提出‘ 干有劲,言有理,利要让,难要抢,带头干 ’‘ 金钱面前不变心,美色面前不动情 ’的言行准则。 10 多年来,他完全彻底做到。从 1984 年至今,他每天早晨 5 点半上班,干到晚上九、十点钟才下班,每天三餐基本上都在厂里吃,10 多年天天这样干,从来没有星期天、节假日,古历正月初一也这样干。他干得这样辛苦,贡献很大,却不拿分文奖金。平时应该给他多少奖金无法统计，仅上级每年发文奖给他超额完成各项经济指标的奖金已超过 300 万元，他照样全部放弃。他还从来不拿任何纪念品、礼品,从来不陪客人吃饭,从来不参加分房,他现在仍住在他老父亲留下来的一间建于 40 年代的旧房子里。每个月，仅拿几百元基本工资艰苦度日子,住得简陋,吃得清淡,穿得朴素。因此，他赢得了职工之心，赢得上级领导和社会各界对他的信任、

尊敬和支持,《人民日报》以“温州奇人”为题,《中国工人》杂志以“中国企业家的楷模”为题,报道他的高尚品德。

其次，滕增寿同志全心全意依靠职工办企业。他无微不至地关心职工,甘当职工的公仆。他上任时就向职工提出“一大(大干社会主义)三好(吃好、穿好、住好)”的奋斗口号,坚持不懈地给职工加精神油和物质油。具体办法一抓教育,树起职工的理想,不断加精神油;二抓企业文化建设,荣获浙江省企业文化艺术十佳单位称号，给职工既加精神油又加物质油；三抓职工生活，加物质油。他全方位关心职工衣食住行、生老病死、天灾人祸。这里没有下岗工人,年年改善生活,实现了吃好、穿好、住好。职工们在政治上有理想,有光荣感;在生活上实现了三好,有幸福感;遇到了困难,没有后顾之忧,依靠企业渡过难关,有着安全感。因此,职工对企业的凝聚力强，干劲大，使东方集团公司改革兴企的事业具有人心齐、动力强的良好基础。

其三,滕增寿同志在改革中十分重视建设一支高素质、强凝聚的人才骨干队伍。在给各类人才加精神油、物质油的同时,他提出“记人之功,忘人之过;用人之长,帮人之短;要换思想,不要换人”的用人原则。再加上他用人的三个办法:一是用对才华,二是用足能量,三是按功重赏。所以,人才在这里政治上香香的,待遇上好好的,人家挖不走,外部的人才也纷纷慕名而来。

其四,滕增寿同志在改革中建立“立体型”企业,走向市场。他一再对领导班子成员和全体职工说：市场上由于有一条价值规律的作用，会引发一条马鞍型波动的规律。市场经济始终是在高潮、低潮的反复波动中向前发展。计划经济是单打一的:单一产业、单一产品、单一销售渠道、单一经营。市场一滑坡,单打一的经济就跟着滑坡。所以,必须建立“立体型”企业。他脚踏实地,实事求是,从小做起,最根本的是从不断开发新产品,拓宽和占领市场做

起。经过 10 多年改革努力，已经把东方集团公司建成立体化企业,实现了企业结构立体化、产业结构立体化(八大行业)、产品结构立体化(上百个产品几千个品种),又实现了工贸商并举、企科(科研所)、企教(两所学校)合一立体化。从而,给企业带来四个多 多种产业、多种产品、多条渠道、多种经营,与市场经济接轨。市场高潮,这里全面高潮 市场滑坡,这里西方不亮东方亮,继续上台阶。滕增寿同志的这一绝招，使东方集团公司顺利实现从计划经济向市场经济的根本转变。从而，使企业从低效益向高效益转变、从劳力密集型向科技密集型转变,从 80 年代的商品经营转向 90 年代的资本经营,确保企业年年上台阶,大发展。

其五,滕增寿同志最可贵的就是他无私无畏,实事求是,刚直不阿,仗义直言。在改革过程中,在实事求是的基础上,魄力惊人。敢于冲破一切改革的阻力，敢于抵制腐败官员，敢于依法从严治厂,为公办事决不给个人留后路。他在江总书记面前高喊“忠臣不留后,留后非算忠”。所以,他以自己人格力量赢得改革的胜利。

天 地 之 间

——记中国·均瑶集团公司总裁王均瑶

王均瑶，男，1966 年生。均瑶集团公司总裁。全国优秀共青团员，全国青联委员，全国优秀青年乡镇企业家，省、市政协委员，省青年企业家协会副会长。

1991 年 7 月，王均瑶以一个普通农民创办天龙公司，并开辟国内首条私人包机温州至长沙的航线。1992 年 4 月，创办中国首家私营包机公司，并开辟温州至上海包机航班。1995 年 7 月，在天龙包机公司基础上成立了均瑶集团公司。1994 年创办均瑶航空饮品公司，牛奶已开发出 8 个品种 10 多个系列；今年 4 月均瑶宾馆投入试营业。如今，均瑶集团已开辟航线 50 余条。分公司十二家，分布国内十多个大中城市。王均瑶为报效社会至今已为公益事业捐款 200 多万元。

一颗红星，一个蓝色圆环。这是中国·均瑶集团的标志，它象征屹立于大地的红星巨人托起蓝色广袤的天宇。它蕴含了均瑶集

需要全本请访问 www.ertongbook.com