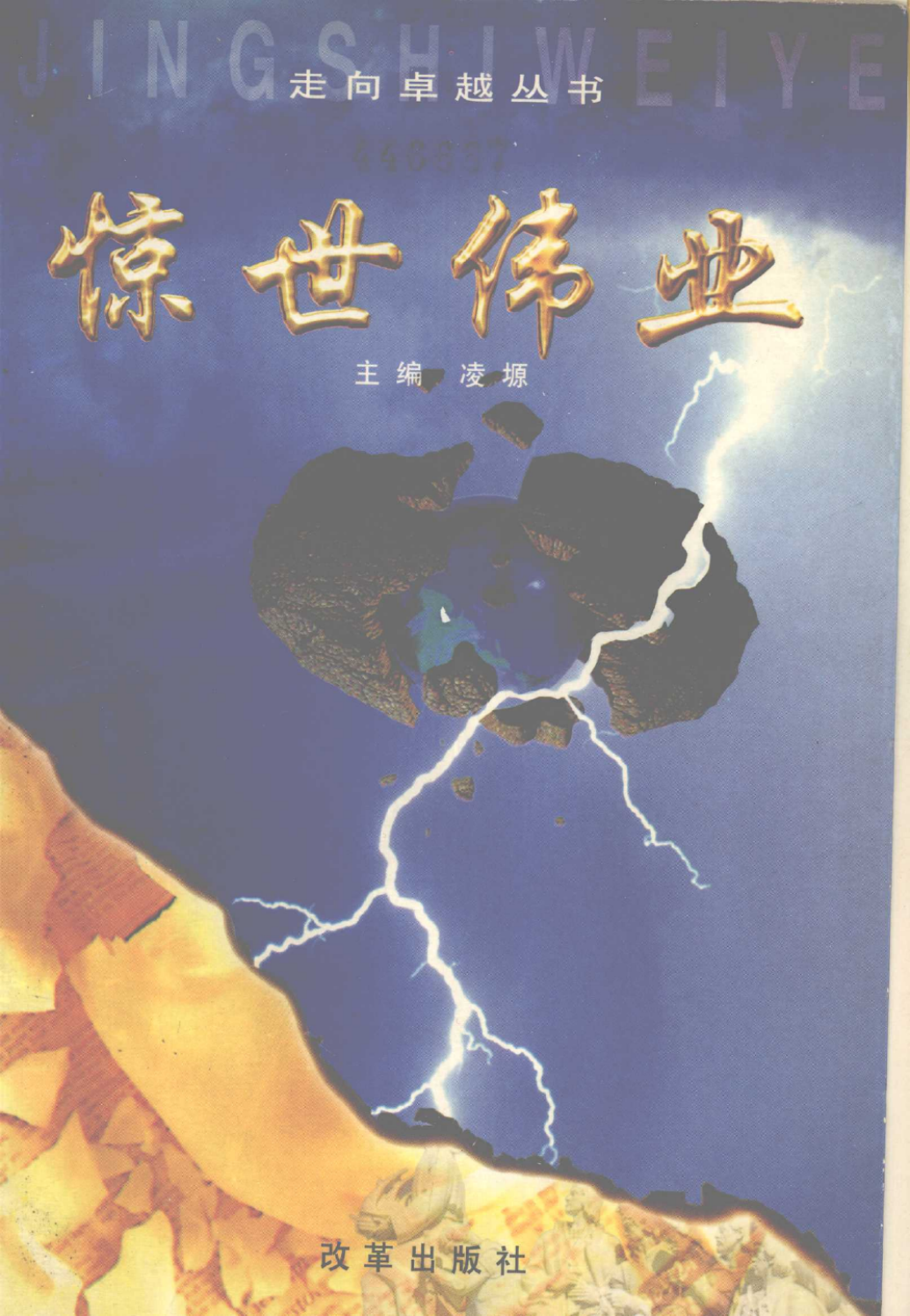


JING SHI WEI YE
走向卓越丛书

440637

惊世伟业

主编 凌塬



改革出版社

走向卓越

朱走 

走向卓越丛书之六

企业文化

北京亚联经济研究所
企业文化丛书编辑部
凌 源

编辑
主编

改革出版社
1997年1月北京

图书在版编目(CIP)数据

惊世伟业/北京亚联经济研究所《企业文化丛书》编辑部编. —
北京:改革出版社,1997.2

(走向卓越丛书)

ISBN 7—80072—968—0

I. 惊… II. 北… III. 报告文学—作品集—中国—当代 IV.
I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(97)第 02067 号

惊世伟业

编 者 北京亚联经济研究所
企业文化丛书编辑部
责任编辑 杜 豪 程 健
监督印制 孔繁进
出版者 改革出版社(北京市东城
区安德里北街 23 号
邮编 100011)
承印者 河北保定北斗印刷厂
经 销 者 新华书店北京发行所

开本 850×1168mm 1/32
印张 17.5
字数 406 千字
版次 1997 年 1 月第一版
印次 1997 年 1 月第一次印刷
书号 ISBN 7—80072—968—0
定价 32.00 元

版权所有·翻印必究

目 录

一个共产党员的追求	曲庭义 王瑞兰 景喜原(1)
商海弄潮人	梁清凡(16)
巅峰	李 果(31)
开弓没有回头箭	廖德标(121)
托起姓茅的液体 再创辉煌的人们	陈博深(129)
铸造丰碑的英雄	李俊禄(143)
新崛起的旅游妙地	陶有乾(157)
天行健 吾将自强不息	朱来兴(170)
小税官,向你致敬	杜 勇(183)
第一代地税官邓联伟	邓凯东(212)
好税官李兰成	刘明沐(219)
警星	李仙正(228)
铸魂	乔 蕾(242)
警徽闪闪映塔城	萧 刚(248)
好大一棵橄榄树	田振东(261)
泼墨挥毫写人生	乔 蕾(278)
辉煌的事业 奋进的人	郝缠喜(285)
六必治	毛永春(295)
为了荒漠草原的水利事业	
..... 格日勒图 张龙云 赵 珍(307)	
踏平坎坷成大道	刘许生(318)
乐为“大雁”插金翅	杨开保(328)
司双印——一个响亮的名字	岳延福(337)
教坛“领头雁”	海 滨(342)

“骏马”的蒙太奇·····	沈占文(350)
洱海边崛起的锦兴人·····	彭镇远(364)
帮穷乡亲一把·····	李映成(394)
飞凤岗飞出金凤凰·····	刘明沐(408)
飘向五洲的彩练·····	薛金为(417)
大学里的技术企业家·····	文武 山口(434)
开拓进取 乐于奉献·····	彭 林(443)
他无愧于氮肥事业的“老兵”·····	沈应莫(448)
消灭麻风,为国争光·····	章展唐(454)
福建第一强·····	李有科(460)
情系交通写春秋·····	施振茂(472)
科技托起“汉江”魂·····	李 斌(486)
为了企业的明天·····	吕永兴(494)
潮头传出的旋律·····	栾俊武(499)
圣井涌圣泉 丽水腾丽龙·····	唐宗龙(506)
奋斗的历程·····	刘阳河 祝诒和(517)
在“两个转变”中再铸辉煌·····	杨雨欣(524)
一位企业家的胸怀·····	陈学智(533)
飞翔在大瑶山中的神鹰·····	严永生 曾昭智(548)

一个共产党员的追求

——记瓦房店轴承集团公司董事长于杰

曲庭义 王瑞兰 景喜原

作为企业家,始终牢记我是共产党的一分子,是一个在中国共产党领导下的国有工业企业的企业家。

“共产党员”这四个金光闪闪的大字,始终规范着我的世界观、人生观、价值观。中国共产党的党章,始终是我一切行动的指南。

——于杰

一年一度的秋天又来了,一年一度的金风又吹了,一年一度的枫叶又红了。

1994年10月28日,金秋的沈阳显得更加美丽多彩。这一天,国务院总理李鹏视察辽宁,在沈阳邀请10家大企业的厂长、经理座谈,于杰荣幸参加。哪想,开会没多久,李鹏总理就点将:“瓦轴这个企业干的不错么,先讲讲。”于杰的脸上聚集了几十道目光。兴奋和激动鼓舞着他,他侃侃而谈地介绍企业的改革、转机建制、经营战略、新产品开发和“九五”发展规划等。李鹏总理还饶有兴趣地不时插话询问,不知不觉中,他的发言在这个重要的座谈会上延续了近40分钟。

1995年6月6日,在吉林省长春市,于杰又一次荣幸参加了江泽民总书记视察东北三省时邀请的东三省大中型企业的厂长、经理搞好国有大中型企业座谈会。于杰作为一个企业家,一个普通的共产党员,能够面对面地向党的总书记汇报工作,聆听指示,他

激动不已，仿佛全身的血液一下子沸腾了……

谁能不激动呢？因为在瓦轴厂史上，他是第一个，这是瓦轴的骄傲，他也感到自豪；因为，“瓦轴”这个辽南小城里的轴承企业，居然能在党的总书记和国家总理的心目中占据着一席之地，这比金子更可贵。

但是，于杰董事长想的更多的是一个普通共产党员的责任，一个社会主义企业家的责任……

一、责任

贫穷就要落后，贫穷就要挨打。一个共产党员的企业家，应当为国家、为民族的振兴承担历史的责任。

——于杰

飞往美利坚的波音 747 飞机在东京机场的跑道上一阵急驰，借助巨大的冲力昂首腾向云霄。临窗而坐的于杰透过舷窗向大地俯瞰着，他看到，随着飞机的升高，美丽的日本群岛一座座摩天大厦都变成了缩微景观。飞机继续上升，翻滚着朵朵白云，遮住了尘世间的一切，他轻轻吁了一口气。

在日本逗留期间，他同日本光洋株式会社的代表，为瓦轴集团公司的发展和合作事宜进行了忙碌的协商和谈判。昨天紧张的忙碌此时已变成了一幕幕回忆，随着飞机舷窗外的白云向后飘去，他将在飞机上稍作休憩，迎接新的战斗——到了美国之后，他将以董事长的身份与美国汽车通用公司谈判合作事宜；到瓦轴集团美国洛克兰轴承制造有限公司去检查工作……

飞机的一阵颠簸，将深思中的于杰唤醒，他看到一位金发碧眼的空中小姐，手托救生衣向机上的乘客讲述急救知识。她讲的是英语。用英语讲完后，又用日语、韩语重复讲述。于杰心里有些不服：机上的乘客，有欧洲、日本、韩国乘客，但中国乘客占三分之一，为

什么不先用汉语讲？谁知，航空小姐讲完了英语、日语、韩语就收起了救生衣。显然，讲解已经结束，某国的班机上根本就不用汉语！

美国的夜很长。下榻在洛杉矶一家酒店里的于杰翻来覆去睡不着，睡不着就想往事，他想起了住在外国宾馆，在外国商店买东西，在外国餐厅就餐时，他们多次把西装毕挺的于杰当成日本人、韩国人，怎么也没想到他是一个中国人。

他想到更多的是瓦轴厂史。这个1938年由日本资本家创办的“满州轴承制造株式会社”，是日本帝国主义为了侵华战争的需要，在当时的满洲瓦房店德华区，强征民田2万平方米而修建的。这个年产110万套轴承，近2000名员工的轴承厂，其钢球和保持架竟在日本国内生产，然后海运到该厂组装，其目的是不让中国人掌握制造轴承的技术。这个厂所有的管理人员全是日本人，所有的规章制度、法律都按照日本人的法律和习惯去制定。中国工人必须供奉日本人的“建国神社”，如有不敬者，竟按日本人制定的法律，判处7年以下徒刑……

他想起了“满州轴承制造株式会社”的年仅14岁的童工站在高大的工作台上，换机器皮带，竟被皮带卷起来，活活地拽掉了一条右臂，而日本资本家不但不给治疗，反而一脚将他踢出了工厂……他还想到了屈辱的鸦片战争，想到了甲午海战，想到了火烧圆明园……

于杰悟出了这样一个道理：贫穷就要被人瞧不起，贫穷就要挨打。而中国为什么穷？根本的原因就是经济落后，而经济落后的原因之一就是我国一些国有大中型企业经济效益不好，没有给国家创造财富。企业经济上不去，国民经济就上不去。没有经济实力，这个国家、这个民族就没有力量。

于杰善于算帐，善于在数学的王国里揭示世界的秘密。他曾经多次到日本去考察，洽谈合作事宜。在NTN“日本东洋轴承制造株式会社”考察时，他发现这个日本最大的综合性轴承公司，仅有职工9254人，年产值竟高达2300亿日元，纯利润85亿日元，相当于

人民币年产值 180 亿元,纯利润 7 亿元。日本还有 NSK、KOYO、IKS 等轴承公司,它们生产的轴承,不但满足日本国内市场的需要,还出口世界各国。而我们国内的轴承行业,有大小轴承企业 700 余个(不包括乡镇企业),产值和利润加在一起,也没有日本一个 NTN 轴承公司的产值和利润高。知耻而后勇,于杰认识到:我们不要回避我们民族近代遭受的屈辱,胸怀祖国,放眼世界,承认我们的贫穷落后,加快经济发展速度,不断增强综合国力,才能提高我们在国际上的地位。

于杰董事长在一次全公司员工会议上动情地疾呼:国家的困难、民族的困难,就是我们企业的困难,企业应当为国家,为民族的振兴承担历史的责任。

二、报 国

一个共产党员,一个社会主义企业家,报效祖国的最好方式,就是让本企业创造最大的效益。

——于杰

1993 年 12 月 26 日,在瓦轴人纪念毛主席百年诞辰大会上,于杰手握话筒动情地唱起了“没有共产党,就没有新中国……”

是的,于杰始终牢记,他今天的一切,都是党培养、教育的结果,没有共产党就没有他的今天。

于杰,这个普通的渔民之子,原籍山东蓬莱,八仙过海的传说他从幼年时就熟记于心。他常听爷爷说起,老辈人怎样跨海逃难走关东。他,一个穷苦人家的孩子,念完高中后,1962 年在辽宁冶金局地质队当队员,1965 年入伍到解放军 4800 部队当战士,并光荣地入了党,1969 年复员来到瓦轴,并由组织推荐在大连理工大学进行了深造。26 年来,在党的培养教育下,他由工人、工长、车间主任、处长、副总经济师、总经济师、常务副厂长到厂长、董事长,一步

一个脚印地在事业与人生的征途上跋涉、迈进、开拓、攀登。当地质队员时，他吃苦耐劳勇于探宝；在解放军的大学校园里，他努力学习、努力工作。复员到企业，他成为钻研技术业务的有心人和带头人，党发现他是个好苗子，曾送他到国家重点大学培养深造；企业进入市场后，他任副总经济师、总经济师。他襟怀博大立志报国，意志顽强，契而不舍！任代理厂长，他不尚空谈，说干就干，誓作务实派的典范，担起时代风险的硬汉，决心在市场经济的大潮中遨游；历史终于选择了他，1993年5月他被委任为瓦轴厂厂长。“厂长”的桂冠没有冲昏他的头脑，他始终牢记自己是一个共产党员，是一个社会主义企业的企业家，要为祖国创造最大的财富。

于杰选择了一条报效祖国的艰难之路。

进入市场经济的企业，要创造最大效益，谈何容易？

俗话说，天有不测风云，人有旦夕祸福。在市场经济的大潮中，有顺流，也有旋涡逆流和暗礁。稍有不慎，就会船翻人落。瓦轴集团公司生产的轴承刚进入市场时，真是供不应求，来订货的供销人员，络绎不绝，前挤后拥。有的供销人员骄傲地说：“瓦轴生产的轴承，是皇帝的女儿不愁嫁”。正所谓乐极生悲。似乎一时之间，销售公司好景不在，门可罗雀。轴承还是原来的轴承，由畅销变滞销，瓦轴人由此看到了事情的另一面：皇帝的女儿也愁嫁，酒香也怕巷子深。

瓦轴集团公司生产的轴承批量大，容易干的传统产品订货量急剧下降，例如曾两次荣获国家银质奖的310轴承，年订货量由140万套下降到38万套，致使这条生产线65%的生产能力闲置下来。追根溯源，于杰董事长找出了两个因素：一个因素是，国有企业指令性计划锐减，迫使这些企业纷纷到“用户”那里讨“饭碗”找销路；另一个因素是，轴承属于投资相对少，见效相对快的工业门类，在多元化利益格局下，新的轴承厂家应运而生，仅瓦房店这个弹丸之地，就有80多家小轴承厂。他们中有的人竟毫不隐讳地说：依靠瓦轴的人才、技术、市场，尤其是叫响的知名度，是我们起家的关

键,真是背靠大树好乘凉!

严酷的竞争现实,如此严峻的挑战,瓦轴的出路在哪里?瓦轴人应该怎么办?于杰董事长苦苦地思索着,是山穷水尽了吗?那么,柳暗花明在哪里?是抱着“无可奈何花落去”,眷恋着传统计划经济下那种“经营靠指令,盈亏靠财政,发展靠政府”的安稳日子?还是自觉闯进市场,走出一条“经营上自主,经济上自力,发展上自强”的创业之路?答案当然只有一个,出路在市场。可是如何参与市场竞争?

于杰在他的办公室里踱来踱去,一忽儿坐在椅子上,手按办公桌沉思;一忽儿又皱着眉头,手扶下额凝想。他一双炯炯有神的眼睛布满了血丝,饱满的嘴唇铁闸一般紧闭着,里面坚硬的牙齿却在不断地咬着牙邦骨,面颊上的肌肉鼓起一道道棱子……

象幻想,其实是真实。近百个“卫星厂”象在于杰董事长的眼前萦回、缭绕;乡镇企业船小调头快,又有国有企业不可比拟的经营政策与优势,在大路货上,瓦轴集团的优势并不突出,优势在哪里?于杰“唿”地一声站了起来,几步走到窗前,一把扯开了窗帘。东方的早霞露出了一片深红,金光一道一道地射出,横的是霞,直的是光,照得厂房一片金黄。在阳光里,于杰豁然开朗,他敏锐地意识到,眼前在大路货上的竞争,只不过是企业参与竞争的前奏,一俟那些乡镇企业羽毛丰满,竞争会更加激烈。瓦轴的优势在哪里?就在于它是国家的特大型企业,是国家轴承行业的长子和经济效益一直独占鳌头的排头兵,不但技术力量雄厚,工艺装备齐全,产品量大面广,信誉信用好,而且还有一支长期从事高精尖轴承的研制、积累丰富实践经验的职工队伍,有利于产品结构的调整和新产品的开发。因此,象瓦轴集团公司这样的大企业,应当把目光放的远一些,尽量摆脱“内耗式”低层竞争的羁绊,抓住“时间差”,抢占制高点,以高精尖产品占领市场,使企业具有更大的优势,以便掌握竞争的主动权,立于不败之地。

于杰坚定地站立在窗前,沐浴着金色阳光,一双敏锐的眼睛,

紧紧地盯着远方……基于这一深思熟虑，于杰和他的一班决策者们果敢地作出战略性决策：不同兄弟厂家争饭碗，不在大路货上比高低，要拿出真本事，去占领市场制高点。

于杰和他所带领下的一班人，果断地进行了一次新的尝试，不图轻便走大路，偏向悬崖攀高峰！诚然，这是一条充满艰险和坎坷之路，难怪有的同志想不通。

于杰和公司领导班子成员一起，在全公司上上下下开展了大讨论，反复讲清企业到市场去说话的是商品，如果没有足够数量的过得硬的拳头产品，势必在市场竞争中败北的道理，使公司员工统一了认识，立下了“宁冒再大风险，也要占领制高点”的誓言。

竞争的态势摸清了，企业的优势看到了，自信心增强了，占领制高点的目标也明确了，摆在面前的就是如何去具体实施。于杰清醒地认识到，瓦轴的优势虽是显见的，却是潜在的，只有把它们转换成比人家更为适销、质优、价廉的产品，到市场上称雄，才能真正成为现实的优势。从这个认识出发，瓦轴集团公司便瞄准国际国内两个市场，为挖掘企业内部的潜在优势，采取了一系列占领制高点的实际步骤和措施。

何谓“制高点”？实际上就是适销对路的高技术含量产品，用通俗的话说，就是“拳头”产品。在一次会议上，于杰风趣地伸出自己紧握的拳头，形象比喻道：“要把‘拳头’变的更大。”是的，瓦轴在于杰的带领下，研究国家的产业政策，在为重点发展产业提供配套服务中把“拳头”变的更大。

国家把铁路运输列为重中之重的产业来发展。而瓦轴是全国屈指可数的铁道部定点生产厂家之一，又是国产第一套铁路机车、客车、货车轴承生产地和唯一能够成系列提供这三类铁路轴承的轴承生产公司。于杰根据这种得天独厚的优势，不失时机地抓住企业发展需要与国家产业政策相合拍的契机，果断决策，选调集中340多名精明强悍的工程技术人员，一手开发铁路轴承，一手加强技术管理；调整组织2300多名能工巧匠，实行定人、定机、定线生

产,以加快开发铁路轴承发展步伐。近十年间,铁路轴承品种由 36 种增加到 88 种,其中精密级 26 种增加到 64 种,产值每年以 20% 以上的幅度增长。

耳闻市场信息,眼相主机变化,发挥瓦轴技术开发实力强的优势,尽快做到开发新产品与主机更新换代同步。这是于杰占领制高点战略的又一个着眼点。

前几年,长春第一汽车厂老“解放”牌汽车更新换代,瓦轴派人驻厂跟踪,当了解到他们决定引进“日野”变速箱时,瓦轴立即组织人员研制出 42309K、192308K、192310K 轴承,送到“一汽”装在改型的 CA141 汽车上,性能、寿命完全达到了日本同类型产品水平,“一汽”随即改用瓦轴生产的轴承。尽管汽车改型换代了,但是“一汽”从瓦轴购进的轴承却有增无减。

眼睛盯着市场。用于杰的话说,盯市场不是看热闹,而是要看门道,摸清市场发展、变化的规律,才能作出正确的决策。瓦轴从市场调查中发现,改革开放以来,各厂矿从外国引进的大批设备陆续进入了大修期,普遍需要更换轴承。可是,这些轴承精度等级高、加工难度大,国内厂家很少有人生产。于杰马上意识到,这既是轴承生产的制高点,又是市场竞争的“空白地带”,既然市场出了这个课题,就得做好这篇文章。于杰果断决策,全公司上下“闻息而动”,进军“市场空白地带”,占领市场制高点。先后开发出为鞍钢、宝钢、大连橡塑机厂、山东推土机总厂、铁岭铝加工厂、宝鸡石油钢管厂等 80 多个企业引进设备配套的 120 多种近百万套的替代进口轴承。

眼睛盯着市场,不但要盯紧国内市场,更应该盯紧国际市场,用高技术、高档次产品扩大出口。这是于杰经常挂在口头上的一句话。瓦轴从产品开发、设计、工艺、制造到产品检验、包装、发运、售后服务各个环节全面加强质量管理,用高于国际标准的内控标准,组织生产和出口,实现了出口由小型、低质低价轴承为主到向中大型、优质优价轴承的转变,出口市场由东南亚为主转向欧美等地区,出口创汇额年年有所提高,1995 年已达到 1680 万美元,其中

自营出口额达到 1027 万美元。

要闯市场经济的大潮,要使企业创造效益报效祖国,就要敢冒风险。要象于杰董事长那样,敢立潮头搏大浪,敢冒砸锅卖铁的风险,研制开发国内空白的高新技术产品。轿车等速方向节,是轴承的边缘产品,过去国内不能生产,全靠外国进口,瓦轴经过一年多的艰苦攻关,终于研制成功。目前已开发研制成功等速方向节、轿车轮毂轴承、特种铁路轴承等。1994 年在庆祝中华人民共和国 45 周年前夕,高科技尖端产品滚珠丝杠副试制成功了!瓦轴人又一次向国庆节献了一份厚礼。这厚礼,包含着 2.6 万名瓦轴人对共和国的深情,其中有于杰的喜悦和甘甜!一项新技术的开发,一项新产品的试制,要投入大量的人、财、物,在决策前,作为董事长兼总经理的他随着巨大的压力;成功了,他自然分享着一份非同寻常的喜悦!这喜悦包含了多少忧患,费尽了多少心血,同时,又浸透着多少员工们的辛勤与汗水。

春天播下的种子,经过辛勤的劳动,汗水的浇灌,秋天必然结出丰硕的果实。

瓦轴这个企业,从 1984 年进入市场经济以来,各项经济指标一直呈上升趋势,从未出现马鞍型,即便是在三年治理整顿期间,机械企业普遍滑坡的形势下,瓦轴的各项经济指标继续直线上升。从 1984 年到 1995 年的 12 年间,瓦轴集团公司累计上交利税 9 亿多元,相当于向国家上缴了具有 1983 年瓦轴厂规模的 8 个厂。

三、胸 怀

我是一个普通的人,有七情六欲,有生活中的酸甜苦辣;有成功的喜悦,失败的教训;有听赞歌时的欢欣,也有被人误解时的烦恼。

企业家要干一番事业,必须有大海一样的胸怀,能容天下难容之事。

邓小平说：“改革也是一场革命”。于杰牢记这句话，并落实到企业的各项经营活动中。于杰认识到，企业从计划经济走向市场经济，必须来一次脱胎换骨的改造。只有深化改革，转机建制，抓住机遇制造本企业的小气候，才能让企业之树长青。

要改革就得有阵痛。“阵痛”就得涉及到一部分员工的切身利益，就会在全公司引起一次次大大小小的震动……

1994年是瓦轴人事制度改革力度最大的一年，尤其是一次剥离职工1100余人，在职工中引起强烈的震动。

被剥离的1100人中，管理人员476人，副科级以上干部90人。这在瓦轴历史上是第一次，气魄之宏大，胆识之非凡，行动之迅速，措施之得当皆为人之称道。

改革解放了生产力，减人不减产，相反要增产。机器的旋转加快了，因为企业运行的列车卸下了一定份量的载荷，历史将使瓦轴进入一个新时期。1994年比1993年全员劳动生产率提高21.1%，非生产人员压缩10%，解除劳动合同62人。诚然，历史从来就是背着重负，总是以一定牺牲为代价换取更大一点收获，艰难地行进着。

就说这次职工剥离和职工提前退休，曾在厂里引起了轩然大波，尽管工厂给予他们优厚的待遇，妥善地安置，但有的职工仍然是拍桌子、瞪眼睛，扬言要大闹三个月，一些人上串下联集体签名上访到大连市劳动局，虽然经过工作此事很快平息，但面对部分职工的不理解、不情愿，面对个别人的流言蜚语，甚至造谣中伤，于杰心里也是不平静的。他是董事长、总经理，但他也是人。他需要理解与支持，但更需要勇气和魄力，公司的大局、公司的前途和命运以及全体员工的长远利益，他责无旁贷，决不能因噎废食，决不能使改革半途而废。

分配制度是企业最敏感的部位，不搞好分配制度的改革，企业里大锅饭的问题就得不到根除，群众的积极性就调动不起来。于杰

下决心,加大分配改革的力度,坚决贯彻工资分配向一线倾斜,调整工资结构,加大动态工资比重,向生产一线骨干、技术业务骨干和管理骨干倾斜。加大分配与质量挂钩的力度,加强质量岗位效益工资运行管理。使一次分配和二次分配趋于合理。本着“效益优先,兼顾公平”的原则,以创经济效益决定分配额度,按劳计酬。真正建立现代企业的内部工资制度,调动广大员工的积极性。

对于公司出台的这些改革方案,大多数员工是支持和理解的。凡是那些技术上有一套,生产上肯卖劲,一些正儿八经的员工都支持公司的改革。而那些混日子的人,感觉到不好混了,于是乎,大动肝火,恶言恶语。

面对少部分员工对改革的“阵痛”,于杰和他的一班人正确对待,认真工作,通过各种宣传工具,在全公司上下掀起大学习大讨论,动之以情,晓之以理,公司各级干部及时组织有关人员做深入细致的思想工作,并出现了子女、朋友、亲属齐上阵的可喜局面。一位分公司的党委书记一连6次去一位牢骚大的员工家里去做工作,终于使他心顺理通。

实践证明,深化改革是企业兴旺发达的唯一出路。

精简机关职能处室,由52个减少到21个,其中中层干部精简率为52.7%;压缩非生产人员通过安排新建项目,开办第三产业,停薪留职内退等途径,分流富余人员4182名,全员劳动率比过去提高21%。

建立企业内部工资分配模式,使员工中出现了前所未有的要活干、抢活干的喜人局面。生产一线的车工月薪最高拿到1500元,锻工王庆勇班组月薪人均拿到1400元,炼钢工李杰月薪拿到2000元。

随着企业各项改革措施的到位,企业效益连年增长,职工收入也大幅度增加,1994年以来,公司人均收入达到8000元,1996年要达到一万元。

于杰笑了,公司领导班子成员笑了,员工笑了。对比部分企业