

● 郑叶竹 著

涌动的江潮

——郑叶竹'84—'95 新闻写论文集

中国国际广播出版社

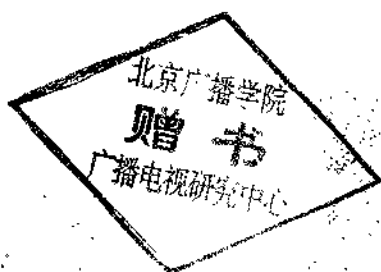
530079



530079

涌动的江潮

——郑叶竹'84—'95 新闻写作文集



中国国际广播出版社

责任编辑：徐新民

装帧设计：李士英

版式设计：周 迅

涌动的江潮
——郑叶竹 '84—'95 新闻写作文集
郑叶竹 著

中国国际广播出版社出版发行
(北京复兴门广播电影电视部内 邮编：100866)

新华书店经销

北京和平图书公司激光照排

中国环境科学院印刷厂印刷

850×1168 32 开本 13.625 印张 376 千字 插页 2
1996 年 4 月 第 1 版 1996 年 4 月 第 1 次印刷
印数 1100 册
ISBN 7-5078-1334-7/G·282 定价：16.50 元

目 录

言论篇	(1)
振奋精神 大干百天	(1)
知难而进 共渡难关	(2)
顾全大局 多做贡献	(4)
强化“变”的意识	(5)
寻觅产品坚挺不衰的奥秘	(6)
关键是破除陈旧观念	(8)
进一步解放思想	(9)
要全面落实企业经营自主权	(11)
当务之急抓扭亏	(13)
市场经济呼唤优秀企业家	(15)
脑活才能厂兴	(16)
克服思想阻力 坚定推进改革	(17)
扭亏,必须明确企业主体地位	(18)
增强加快城市基础设施建设的紧迫感	(19)
好个敢做“无米之炊”	(20)
由“长”变“短”要旨所在	(21)
怎样才能挤进“关键少数”的行列中来	(22)
尽可自造“小气候”	(23)
改革篇	(25)
以资源优势赢得客户	(25)
敢于让利客户	(26)
选择项目要增强科学性	(27)
桦林人的精神纷呈异彩	(28)
市纺织公司“自己的梦自己圆”	(30)

DAI-3/20

合心渡难关	(31)
走进市场	(32)
工厂是赛场 赛场出干部	(36)
学会尊重市场	(37)
竞相挤进“大市场”	(38)
自觉培育市场 效益稳步增长	(40)
改变经营方式 人步走向市场	(41)
用科技力量启开市场大门	(42)
坎坷兼并路	(43)
牡丹江市四成大中型企业实行“三个一体化”领导体制	(45)
“转”出“又一春”	(47)
杜木上机械厂二千职工持合同上岗	(49)
海林占领竞争的“制高点”	(50)
杜市郊区大力推行多种形式的股份制	(54)
职工参与经营决策的意识明显增强	(55)
部分集体资产量化到职工人头	(56)
“草船借箭”新编	(58)
建水“擎天柱”	(61)
——“子”走活 全盘皆活	(62)
扭亏要有新思路	(64)
技改、势夺竞争制高点	(64)
牡丹江市筑起改革减震器	(67)
出路在“嫁接” 前程在“市场”	(68)
东宁腾起十二龙	(69)
东宁实施“贸打头 工当家 农为基础”的工作思路	(71)
为有梧桐引凤来	(72)
开放带动了开发 开发促进了开放	(73)
绥芬河贸易实业协调发展	(74)
战略选择	(76)
——剂猛药医沉痾	(79)

管理篇	(82)
-----------	------

靠工作吸引人才	(82)
---------------	------

提高关键工序一次投入产出合格率	(83)
把企业管理触角伸向厂外	(84)
2 小时盘活资金 7336 万元	(85)
立“军令”，直对亏损厂长“乌纱帽”	
搞“联诊”，寻找企业翻身“对症药”	(86)
“骐骥”跃千里 当借好“驭手”	(87)
经济腾飞要牵住“牛鼻子”	(88)
经管，重在启悟新的意识	(91)
龙头是这样昂起的	(95)
让每一片鳞都闪闪发光	(98)
巨龙腾飞会有日	(101)
凤凰涅槃向新生	(103)

风采篇

面对“金钱”的诱惑	(109)
正气篇	(110)
纪滨江屈坐茶桌教授动情怀	(115)
辛衍山甘脏自身 换得万人净	(117)
江殿宝应聘出山一举驱穷神	(118)
“军功章啊”，也有她的一半	(119)
他们毫不迟疑地回答：我是桦林人	(121)
她找到了自己的价值	(124)
宋起铨和他的小组	(127)
她以推销为事业	(134)
极富活力的细胞核	(137)
船夫曲	(140)
厂长上任一年半	(146)
我是改革的受益者	(148)

颂歌篇

大火无情人有情	(150)
小人物的主人风姿	(153)
信任的升华	(154)

联营开张头一天	(156)
百花争妍开	(157)
风翔塞北	(158)
湖畔飘着一条黑色缎带	(160)
地产服装,请您重新认识	(162)
9000 职工共荣辱	(163)
敬礼,人民的战士!	(165)
一次实力的展示	(166)
面向世界,面向未来	(168)
深山沟里的“城里人”	(172)
市长听汇报	(175)
专列,驶向成都	(176)
把牡丹江推向世界	(178)
启动“引擎”	(179)
路啊,路!	(181)
古城取经随记	(187)
不断升腾的希望	(190)
齐鲁大地刮起了丹江旋风	(192)
突破	(195)
还绥芬河一个“太平天国”	(200)
西城,树起一座丰碑	(201)
疾进的脚步	(204)
一年后的欢喜	(206)
把思路变为现实优势	(208)
边城今岁整二十	(209)
铺就通途任飞驰	(212)

求是篇	(216)
确定目标 层层分解	(216)
资金周转不灵的症结在哪里?	(217)
努力把企业引向市场	(220)
解放——从自省开始	(223)
用能人——冲出禁区的尝试	(227)

管与放——辩证关系的效应	(230)
政府转变职能更重要	(232)
群众举报件件查实	(233)
定位在服务	(234)
思考篇	(237)
企业的根本出路——商品楼乎?	(237)
对建筑市场的忧虑	(238)
交通警察夜巡记	(239)
糊涂庙里糊涂“僧”	(241)
关键在于更新陈旧观念	(242)
尽管职工还未投信任票	(243)
投入·产出·良性效应	(245)
城市交通变奏曲	(246)
浪费的背后隐藏着什么?	(248)
地产服装的困惑	(250)
提高产品的知名度	(251)
还电的商品属性	(252)
牡丹江的钱哪去了?	(254)
请重新考虑投资方向	(257)
破产冲击波	(258)
由一场争执引出的思考	(260)
企业,你想要什么?	(261)
发展要着眼于质量和效益的提高	(263)
分分合合求生路	(265)
老厂改造比新上项目合算	(266)
被亮黄牌之后	(267)
市场开发重于产品开发	(269)
新闻集锦 (1984 - 1995)	(271)

● 言 论 篇

振奋精神 大干百天

市委、市政府日前召开动员大会，号召全市职工大干百天，制止滑坡，使我市经济保持稳定的发展势头。稳定经济最重要的是要有一个振奋的精神状态，“人是要有一点精神的。”在当前的形势下，尤为重要。

应该看到，现在，我市普遍存在一种畏难情绪。遇事就喊难，遇到特殊困难喊，遇到正常困难也喊，甚至有些单位没什么困难也跟着喊。由于过多地强调客观困难，因而掩盖了主观上的问题，削弱了斗志，这种畏难情绪与形势的要求是不适应的。

不可否认，当前的经济形势是很严峻的。自去年4季度以来，资金、电力、运力和主要原材料紧缺，使得经济活动中长期存在的问题更加突出，特别是进入今年下半年，资金缺口进一步加大，工业品市场疲软，这为组织生产、安排市场、完成今年预定目标增加了新的难度。可以说是困难重重。但是，我们对困难要有一个正确的态度。既不能回避，也不能夸大，更不能在困难面前束手无策，坐以待毙，或是等待上边去解决，等待外部环境的改善。

其实，困难并不可怕，可怕的是被困难吓倒。作为共产党员和中国的工人阶级，在困难面前要有一个良好的精神状态，树立起战胜困难的信心。当年大庆会战，有一个响亮的口号：“有条件要上，没有条件创造条件也要上！”现在，就是我们大干的时候，克服困难，把我市的经济搞上去，确实，宏观大环境制约着微观小气候。但是，宏观不能代替微观，

大气候是由小气候组成的。不同的主观努力会产生截然不同的小气候。这要靠我们去创造。在同样大环境下,一些企业就保持了好的发展势头。这里的关键是这些企业有个好的精神状态:知难而进,形势早预测、措施早落实,工作积极主动。钟表公司、石化局、桦林橡胶厂等单位,他们的不利因素也很多、很重,但是在困难面前,积极采取清资挖潜,提质降耗等措施,上半年产值、利税都有增长。实践证明,有了好的精神状态,才能有克服困难的勇气和办法,才能在困难中掌握工作的主动权,变不利为有利,不断把工作推向前进。否则,就可能失去一些缓解困难的机遇。时不我待啊!

要保持稳定的发展势头,当前的有利条件还是很多的。一是十三届四中全会澄清了许多大是大非问题,为我们统一千群思想、稳定政治局局面、稳定经济形势提供了重要保证;二是从总体上看,前8个月我市主要经济指标完成较好,基本上达到或超过了年计划平均进度,这为夺取全年胜利奠定了良好基础;三是经济工作中的潜力还很大,无论是松动资金、双增双节、调整产品结构等,经过工作,许多潜在能量大有释放的余地。据市总工会统计,上半年全市增收节支5315万元,如果我们继续搞好这项工作,今年是很有希望的。

现在大干百天的战鼓已经敲响!各级领导、广大职工要振奋精神,克服消极畏难和等靠要的思想,树立为国分忧、顾全大局,自己担子自己挑的观念,积极努力,勇于进取,多做贡献,为完成和超额完成全年计划而奋斗!

1989年9月22日《牡丹江日报》

知难而进 共渡难关

如何对待当前的经济困难,怎样使我市的工业在治理整顿的环境中,调整好,稳得住,上得去,当务之急是要使各级领导和广大干部群众认清形势,振奋精神,树立知难而进,共渡难关的思想。

知难而进，共渡难关，首先要对当前的经济形势有个正确的分析和认识。要有一种良好的精神状态。越是在困难面前，各级领导越应首先振奋精神，用良好的精神状态和旺盛的斗志去感染、激励和带动广大干部群众。在一定意义上说，速度滑坡不可怕，可怕的是思想“滑坡”；市场疲软不可惧，可惧的是精神发生“疲软”。因此，各单位在组织今年的工交生产中，要注意不同时期职工的思想实际，把搞好思想发动作为重要保证措施。要继续倡导和发扬工交系统形成的知难而进、勇于拼搏的精神；顾全大局、多做贡献的精神；力争上游、不甘落后的精神；互相配合、团结协作的精神。要以高昂的斗志主动迎接新的考验。

知难而进，共渡难关，要充分看到和利用我们的有利条件。党的十三届四中、五中全会进一步统一了全党、全国人民的思想；五中全会确定的治理整顿八个方面三十九条措施，对改善经济环境、促进经济持续稳定协调发展，提供了可靠的思想保证和政策保证；在去年的治理整顿中，我市工交系统各单位经受了考验，得到了锻炼，在思想上、工作上、方法上初步适应了当前的经济环境，积累了许多战胜困难的宝贵经验，有了过几年紧日子的思想准备；实施“科技兴市”的战略方针，对于我们强化科技意识，把发展生产的立足点转到依靠科技进步，提高企业技术素质上来提供了机遇；我市已形成了综合性的工业体系，物质技术基础和适应能力都比较强；通过几年来的改造、引进、消化，今年将有一批建设和改造项目竣工投产，一批项目达产达标；在市场疲软的环境中，许多企业面向两个市场，积极探索跻身国际市场竞争的途径和渠道，初步趟开了发展外贸的路子。更重要的是，我们有中央五中全会精神的指引，有省、市委的正确领导，有一支敢打敢拼、能打硬仗的干部、职工队伍。只要我们充分利用这些有利条件，努力做好不利因素的转化工作，就能够克服困难，变被动为主动，在考验面前交上合格的答卷。

1990年1月《牡丹江日报》

顾全大局 多做贡献

我们为卷烟材料厂的干部和职工叫好！

在如此困难的经济环境中，能在 9 个月的时间里超额 30% 完成年利税计划已属不易，而开足马力再做贡献则更加难能可贵。请读者注意：他们平均日产超出正常情况的 25%！

王树斌副市长在 4 季度工业生产会议上指出：有效益的速度无论如何也不能放弃，应尽最大的努力，多产多超。要实现有效益的速度，关键是“四有”企业应该多产多超，多做贡献。所谓“四有”企业就是指有销路、有原料、有能力、有效益的企业。从企业自身来讲，市场是瞬息万变的，产品也有个寿命周期。此时畅销，过一段时间就会变为平销或滞销，决不可能一成不变。特别是在大环境趋紧，市场疲软较重的情况下，同行业厂家如林，竞争十分激烈，多产多销一些，就会多占一块市场，多一份胜利的把握。否则，错过机会，就会丢掉一块市场，就会增加一份危机。因此，“四有”企业必须紧紧抓住难得的机遇，全力以赴多产多超，进一步占稳市场，争取主动。

“四有”企业是全市工业的佼佼者，在制止工业滑坡、促进生产回升上具有举足轻重的作用。“四有”企业必须树立顾全大局的思想，要从全市的整体效益出发，以高度的政治责任感去积极工作，千方百计多超产、多销售、多回款、多贡献，以弥补全市的欠产。

要解除顾虑和“留一手”的思想。承包基数的确定是实事求是的，而决不是鞭打快牛。“留一手”思想更要不得，好的机遇一旦错过，就会变成“失一手”。这道理是不言而喻的。“四有”企业多产多超，也需要方方面面的扶持和配合。做为企业的主管部门，要加强领导、协调和调度。要紧紧抓住这个大头和关键。做为经济综合部门和杠杆部门，要从各自的职能和不同角度出發，多为他们创造宽松的外部环境，加大对他们的政策倾斜力度。通过内部、外部的共同努力，把“四有”企业的潜力充分地挖掘出来，为促进我市经济回升做出更大贡献。

强化“变”的意识

运动是绝对的，静止是相对的。变是绝对运动的一种常态，市场就处在不断的变化之中。在疲软的市场中，我市的产品市场之所以会大幅度地收缩，一个重要原因，就是我们有些企业缺乏应变能力。而增强市场应变能力，首先要求企业领导的观念来一个迅速转变，这就是强化“变”的意识。

同样面对市场疲软，宁安水泥厂就能够以变应变，适时开拓农村市场，采取全员销售策略，不仅在大厂的夹缝中稳住了阵脚，而且创造了更好的效益；牡橡胶三厂眼看农村市场不行，拖拉机行业不行，马上转向大庆油田市场，在困境中保持了发展的势头；市钟表公司有 47 种产品做后盾，不管市场怎样变，几年来始终保持了上升的势头。这些企业的兴旺无一不同增强了“变”的意识密切相关。

“变”，首先是渡难关的现实需要。当前，我们面对的现实就是资金紧缺。造成资金紧缺的主要因素又恰恰是产品一半以上压库，使企业无法正常生产。而压库则主要在于产品档次低、质量差，缺乏竞争力；在于企业市场信息不灵，未能在变化中把握住销售的最佳时机；在于我们的产品更新换代速度慢，适销对路的品种少。这些问题不解决，企业而临的危机就无法解除。而解决这些问题的途径之一就在于“变”。

从长远看，“变”更是企业谋求长远发展的必需。我市工业品纳入国家计划的比例很小，绝大部分产品的生产要受商品市场的制约。而市场的属性恰恰是不断变化。我们无法想象，当市场上的消费场所、消费环境、消费时间、消费对象、消费心理等变化了，企业仍抱定老一套，能在市场上占据稳固的位置。

从产品的自然属性看，“变”也是一种必然。每种产品都有从投入，到成长、成熟、衰退的生命周期。产品的这种周期变化本身，就要求企业在一种产品投市时，准备出这种产品的第二、第三代，以随时替代它的市场位置；就要求企业针对产品的不同生命周期，采取不同的销售策

略；针对产品的不同属性，采用不同的销售服务方式。

显然，在企业的变策中，主要需变化的是产品、销售、服务等。其中，产品变化是企业一切变化的轴心。变一下产品特征、性能、规格、品种、花色，来个“干一、看二、想三”，就会在市场上争取主动；变一变销售服务方式，变原有的单一渠道、单一用户为多渠道、多用户，企业就会左右逢源，立于不败之地。因此，我们的产品在这次市场疲软中暴露出的不少问题，要靠“变”去解决。用战略眼光看，要谋求我市工业的长远发展，也必须增强“变”的意识，拿出“变”的举动。即使眼前难关渡过了，谁敢担保在今后的若干年内不会再遇到新的困难？

当前，对许多产品销售受阻的企业来说，要真正改变自己的景况，就必须对自己的市场行为来一次痛苦的反思。我们不妨自问：你的应变意识增强了么？你的企业的产品及时更新换代了么？

《牡丹江日报》(获省好新闻三等奖)

寻觅产品坚挺不衰的奥秘

当众多企业纷纷感到产品难销市场疲软时，牡丹江电站辅机总厂厂长金斗渊却自豪地说：“我们厂的产品不存在疲软问题。”乍一听，似乎有些令人难以置信，其实是真的。

这个厂拥有 548 名职工，470 万元固定资产，去年利税达 70 余万元。现有产品 12 种、250 多个规格，其中，有两种填补国内空白、4 种为水电部、能源部科技攻关项目，两种获省、部优称号。谁能想到，10 年前，这个厂还只有百余名职工、70 万元固定资产，是个产品单一、产不抵债的区街小厂。

该厂是怎样生存下来并迅速发展壮大的？我们不妨把视线移向该厂发展的轨迹，也许能探出其中的奥秘，从而给当前正处在困境中的企业一些启示。

1980 年前后，正值国家机械行业调整。当时的牡市电动装置厂(牡

电站辅机总厂的前身),全部的设备就是几间破厂房、两台铣床、两台牛头刨床和4台 $\varnothing 620$ 车床;产品仅一个电动装置;技术力量也不过一名技术员。凭借这种条件,维持生存本来就很勉强,哪里还有能力抵御全行业调整的冲击?果然,1980年,这个厂70多万元的产品全部报废。这年,工厂亏损30万元,外债达80万元。工厂奄奄一息。

借行业调整之机进行自我调整。困厄中的工厂决策者做出了现实的选择。

1981年,工厂推出新产品——电动推杆。这年工厂实现利税7000元。从此,这个厂的新产品开发便一发而不可止。连连推出二型、三型电动推杆,电动风门、高效喷雾装置等新产品。

工厂每增一个新产品就相应带来一个新效益。电动风门产品年平均增加产值140多万元、利税16万余元;电动推杆产品年增产值150多万元、利税18万余元。

新产品连连出台,效益节节上升。10年间,该厂开发出的12种新产品把该厂年利税水平由1981年的7000元,提升到去年的70万元,同时卸去了120多万元的包袱。今年,该厂还可实现利税82万元。

谁抓住了产品,谁就掌握了企业生存发展的主动权。企业界的这句老话在这个势单力薄的小厂又一次得到了验证。

那么,该厂产品开发是不是“撞”上了好运?起初,由于技术力量等条件的限制,确实有“撞”的意味。那时,他们的目标也并不高远,仅仅是为了生存下来。但我们也应该看到,他们在“撞”的过程中,尝到了甜头,也吃到了苦头。该厂1981年刚刚推出见效的一型电动推杆产品,次年便失去了市场,损失6万余元。他们从这一甜一苦中总结经验教训,进而把适应性开发和储备性开发结合起来。在速度效益稳步上升的情况下,把侧重点放在储备性的战略开发上。

为了使这两种开发真正达到预期目的,该厂通过招进来、请出去的办法,不断扩充企业技术实力。时下,这个500余人的工厂已经拥有67名工程技术人员组成的研究所。研究所中有3名高级工程师、18名工程师。1987年,该厂又组织建立了输煤技术联合开发公司,吸收各电厂、电力设计院等专家、专业技术人员参加,着重探讨研究新产品开发

课题。从此，该厂的开发课题更趋科学、先进，开发的视线也紧紧盯向了国家亟待开发的一些落后领域。1988年，工厂开发的高效喷雾装置、皮带自动调偏装置和去年开发的污水净化器、注水钻松机分别为水电部和能源部、东北电管局科技攻关项目，这些产品可广泛应用于电力、煤炭、冶金、化工等行业。目前，这些产品已陆续投入生产并开始见效。

不难看出，国家产业政策、专业技术人才成为该厂产品开发的两个关键条件。具备这样的条件并不难，难的是企业肯不肯丢掉幻想，真正按国家产业政策，扎扎实实调整产品结构，难的是真正把重视人才的口号变成实实在在的行动。不是吗？

1990年10月19日《牡丹江日报》（获市好新闻奖）

关键是破除陈旧观念

目前，我市工交系统面临的主要任务便是加大改革力度。这种加大力度，不应该是浮光掠影，而应该是实实在在。首要的是清除不正确的思想观念，并以此加快改革步伐。

近一时期，牡市工交系统的改革出现了欣喜的发展局面，但改革发展还不平衡，部分单位还存在着随大流、跟着走、图形式、赶时髦的问题；一些单位说得多，做得少，不动真格的；有的单位觉得“看不准摸不透”，或者怕搞不好影响生产经营等，这些都是工交企业加快改革步伐的障碍，必须予以清除。而清除这些障碍首先需要的是统一思想，提高对加速改革意义的认识。

首先，形势的发展需要加快改革的步伐，不然我市就会陷入被动。沿海地区包括内地的一些原本不如我们的城市，为什么这几年发展得那样快，远远地超过了我们，关键是人家搞得活，而搞活的关键正在于改革，是改革解放和发展了生产力。现在新一轮改革高潮已经到来，如果我们墨守陈规，或者改得慢，就只能继续落后。只有加快改革步伐，才能迎头赶上。

其次，加快改革步伐，先要弄清改什么，理顺我们的改革思路，坚持正确的改革方向。过去一些企业之所以在改革上事没少干，劲没少使，但成效甚微，甚至改了还不如不改，就是因为没有弄清楚到底应该改什么，往哪里改。当前，企业改革的核心应放在转换经营机制上，而转换经营机制的核心在于建立能够充分调动职工群众的积极性，能够有取得最好经济效益的新经营方式和管理方式。简单地说，凡不利于调动职工积极性，不利于多出产品、多创效益的东西就要坚决地改。办法就是“大胆地吸收和借鉴当今世界各国，包括资本主义发达国家的一切反映现代社会化生产规律的先进经营方式、管理办法。”“吸收”和“借鉴”需要解放思想，不论姓“资”姓“社”，谁的办法好使，就用谁的办法！

再次，要坚持从本企业的实际情况出发，系统配套地推进企业改革。实事求是马克思主义的精髓，改革更要坚持实事求是。企业的情况千差万别，不可能有包治百病的良药。只有根据企业的实际情况，对症下药，才能收到好的效果。况且，转换企业经营机制是个复杂的系统工程，不是单靠哪一种办法，改了哪个局部就能见效的。要实现整体性的全面转换，必须系统地推进配套改革。

1992年5月26日《牡丹江日报》

进一步解放思想

——论加快试验区综合改革步伐

改革的过程，是一个勇于探索的过程，也是不断解放思想的过程。探索没有止境，解放思想也永远没有尽头。我们要加速推进试验区改革，就必须进一步解放思想，打破旧习惯势力和主观偏见的束缚，研究新情况，解决新问题。从这个意义上讲，解放思想是我们加速改革的基础和前提。

当前，尽管我们的思想、观念已经和正在发生着深刻的变化，但按