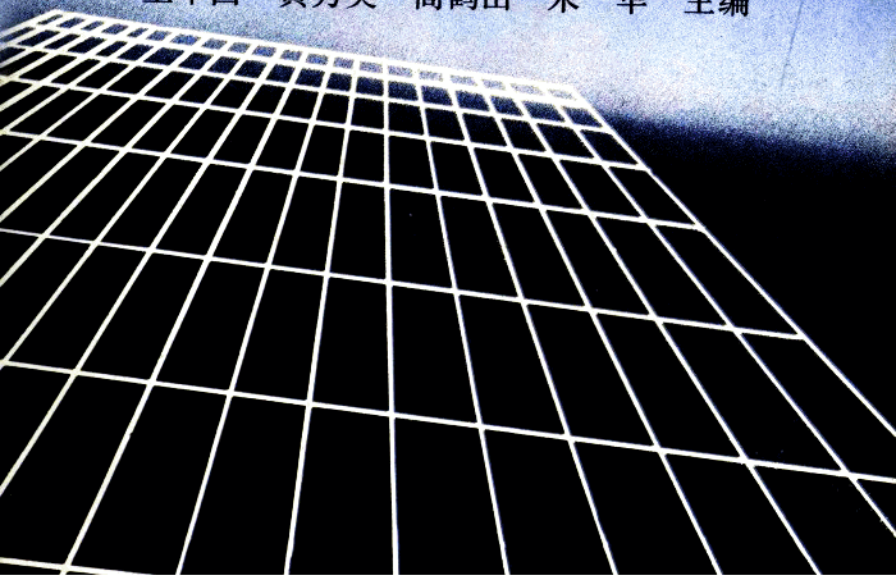


科技進步 企業家傳略

1

王申西 黃秀英 高鶴山 宋 華 主編



辽宁省科技实业家业绩征文 编审领导机构人员组成

名誉主任	林 声	闻世震	崔玉昆			
主任	王开春	王占德				
常务副主任	罗锡铎					
副主任	李振东	丘成建	王占德	王鸿图	刁友军	
张振熙	房玉书	杜玉学	谢怀基	袁阔坤	陈家洱	
李厚轩	齐国相	石德林	唐乾三	蒋新松	陈洪铎	
委员	洪文涛	王官忠	韩家璋	由礼教	柴 戈	
顾成寅	张佐仁	封 勇	王法源	张国清	符玉琢	甄树林
郭宗昌						

编审办成员

主任	王申西	于占泗				
副主任	范钦华	李增祥	金胜昔	章占武	马祥图	
	曹学亮	闵树海	孟凌军	修忠翰		
主编	王申西	黄秀英	高鹤山	宋 华		
副主编	于立源	李兴志	丁宝成			
总编	龙春满	谷殿仁	邹本仁			

序

《科技进步企业家传略》和大家见面了。这是我省第一部从科技进步方面反映企业家们精神风貌的报告文学集。它的作者们以激越的情感和朴实的笔触，热情讴歌科技实业家们的丰功伟绩，为把科技和经济结合起来并取得显著成绩的企业家们奉献一曲颂歌。我们对科技进步企业家们表示敬意，对作者们的辛勤耕耘致以谢意，并衷心希望这本报告文学集能为进一步调动广大干部、科技人员的社会主义积极性起到激励作用。

省委、省政府根据“经济建设必须依靠科学技术，科学技术工作必须面向经济建设”的战略方针，作出科技进步、科技兴辽决定以来，在经济、科技战线，涌现出一批又一批具有中国特色的社会主义企业家，他们以四化建设为己任，甘当人民的老黄牛；坚韧不拔，矢志不移，创造、竞争、献身、求实、开拓、自省；紧紧抓住科学技术这把“金钥匙”，敢于向一切艰难困苦开战，勇于向新的高峰攀登；以艰苦为快乐，以发明为光荣，以奉献为职责，博得了广大职工的拥护和爱戴。

这批科技进步先进人物的业绩，曾在《科技时报》上刊载，引起社会各界的广泛反响。为了表彰他们的先进事迹，经辽宁省科技实业家业绩征文编审领导委员会批准，授予大连电视机厂厂长石德林、原大连造船厂厂长王有为、鞍钢总工程师龙春满、渤海造船厂厂长丁秀勋、大连显像管厂厂长刘金堂、工源水泥厂厂长赵国柱、大连水产研究所所长赵洪恩、鞍山市轧钢厂厂长刘中志、辽河制药厂厂长王凤林、营口蓄电池厂厂长栾焕彬等10名同志科技兴业杯金奖和科技实业家荣誉证书，授予沈阳变压器厂总工程师朱英浩、沈阳变压器厂高级工程师吉峰、渤海造船厂总会计师王嘉祺、沈阳7407厂厂长王永波、

大连金属化学研究所所长王明俊、沈阳高级呢绒服装厂厂长陈盛元、营口冷冻机厂厂长张新、辽宁建筑设计院院长吕传永、东北幸福钢琴厂厂长刘明、原东北工学院科研处处长郭燕杰、东北机器制造厂工会主席朱朝奎、沈阳鹿鸣春饭店经理刘敬贤等12名同志科技兴业杯银奖，授予东北燃烧设备总厂厂长王文岩等16名同志科技兴业杯铜奖。还应指出的是，在为这批科技进步先进人物立传的过程中，许多作家、记者和编辑倾注了挚热的感情，付出了艰辛的劳动，写出了内容充实、事迹感人、有物有序、富有文彩的好文章。其中：记者丁宝成、隋桂珍等2人被评为一等奖，于立源、张成、何北剑、金春华等4人被评为二等奖，程延文等12人被评为三等奖。在这里，我谨向他们表示衷心地祝贺。

石德林等科技进步先进人物，是坚持以经济建设为中心，坚持四项基本原则，坚持改革开放的先锋，是推动社会主义物质文明建设和精神文明建设，推动社会进步的模范。是依靠科技发展生产力的典范，广大企业家、科技家、管理家、改革家应向他们学习，在科技和经济的结合中，把自己锻炼成科技实业家。当然，科技进步企业家们也非完人，在他们身上同样存在着某些缺点和不足。就报告文学的写作质量而论，也还有不少不尽人意之处，但是，无论怎样，毕竟是科技实业家们开拓了企业家们前进的一条新路，毕竟是这批作者率先为科技进步的先进人物树立了碑传。为此，我们特把这部《传略》奉献给读者，企盼“一石激起千层浪”，引出更多科技实业家的涌现，绘撰出讴歌科技进步企业家的更加动人的乐章！

辽宁省科技实业家业绩征文

编审领导委员会

1991年1月

目 录

序.....	(1)
石德林同他的“三环战略”	
——记石德林	丁宝成 (1)
决策者的韬略	
——记王有为	毛建华 (12)
新中国第一代钢铁设计师	
——记龙春满	牛英新 (20)
“渤海”在默默地奉献	
——记丁秀勋等	智力平 (28)
金堂从这里崛起	
——记刘金堂	李彦修 (32)
蓝色奏鸣曲在风浪中谱成	
——记赵洪恩	金春华 (42)
时代巨弓上的一支响箭	
——记王凤林	赵世臣 (52)
超越自己的人	
——记刘中志	王家利 (59)
任重而道远	
——记赵国柱	杨秀之 (69)
一叶扁舟过大洋	
——记栾焕彬	黄兰兰 (77)
鹿鸣又一春	
——记刘敬贤	徐光荣 (83)

“黑龙”在困境中腾飞

——记周文志 谢怀基 柏松青 (91)

斗室里走出的巨人

——记高潜林 何北剑 (95)

奋拓蒙医蒙药 民族瑰宝生辉

——记吴力新 马文科 (104)

郑平的价值取向

——记郑平 张成 (111)

“沈热方式”效应

——记刘克敏 于化龙 (117)

回旋于琴键上的韵律

——记刘明 黄秀英 (125)

电子交响乐

——记张国太、朱明达 赵力 (133)

轴承王国里的一颗明珠

——记王玉全 牛英新 (142)

希望从这里开始

——记薛德成、杨哲臣 黄兰兰 (151)

没见到主人公的采访

——记王德友 赵力 张新民 (156)

工会主席协奏曲

——记朱朝鑫 高鹤山 (164)

科技群星谱

——记朱英浩等 孙晓光 (174)

治厂能人

——记刘桂琴 于立源 李艳华 (182)

鹰在蓝天翱翔

——记石守江 翟清田 (190)

登上希望的峰巅

——记王万武 于立源 郭 阳 田秀元 (195)

踏过荆棘是阳关

——记王明俊 宋 华 (200)

多彩的路

——记张 新 黄秀英 (207)

不管风吹浪打

——记唐启新 马 克 崔鸿鸣 (215)

正是“化试好风光”

——记江国成 宫兴焕 李辑桐 翟清田 (223)

她是一个女强人

——记毕守萍 于立源 柯润民 (231)

为有源头活水来

——记赵海泳 黄秀英 (238)

处长的思考

——记郭燕杰 高鹤山 (245)

啊，工友，我心中的上帝

——记孙德富 倪洪天 逢育葵 (250)

宝俊精神

——记杨宝俊 马 烈 (258)

车桥魂

——记王永波 郭廷伟 (264)

正在崛起的“世界”

——记荆庆彪 于立源 刘继鹏 (275)

“铺路石”的风采

——记赵长儒、纪士辰 宋 华 (281)

点缀生活的人	
——记姚本阳	黄秀英 (288)
从危难中腾飞	
——记高俊华	席德信 张宝华 (295)
别小瞧这一颗“小星”	
——记马忠琪	践 真 (303)
追求——在他胸中燃烧	
——记王文岩	石英哲 (308)
红红火火 井井有条	
——记杨永清	翟清田 刘 荡 (315)
矿研人在改革中前进	
——记倪高翔	关 宏 (321)
颇具特色的东工科协	
——记朱仕文、尚宇	高鹤山 (330)
正前方——挺进国际市场	
——记刘学焜	瞿德勇 (337)
改革路上无终点	
——记陈盛元	葛本瑜 (345)
走出单一服务型旧巢	
——记张效武等	赵世臣 (352)
夕阳的风采	
——记宋永文	席德信 (359)
电子工业中一颗希望之星	
——记陈世忠	牛英新 (366)
开拓者的足迹	
——记曲福松	丁 冲 张 越 (373)
刚劲雄浑的奋争曲	
——记李大宁	于立源 韩 炎 杨志刚 (382)

高高的铁塔

——记傅金声……………马文科 (388)

校办工业“集团军”的女先锋

——记蔡莲霞……………于立源 韩宏兴 (397)

新星颂

——记冯春国……………清 田 刘 荡 (404)

自强不息的关东汉

——记孙宗华……………于立源 穆守才 (408)

在风浪中奋进

——记宫贵春……………席德信 王立新 (416)

“日杂”新军崛起了

——记刘玉书……………于立源 耿志斌 (424)

神奇之音的磁力

——记张明德……………关 宏 (433)

浑河畔的一颗明珠

——记赵尊循……………胡有峰 (443)

他给荒丘披上绿装

——记金德汉、徐桂珍……………程延文 (448)

拼搏之路

——记丁学成……………王春芝 赵 刚 宋永厚 (453)

壮士奇业

——记马占一……………宋 华 (459)

引来甘泉送万家

——记白绍民……………翟清田 (466)

致富的头雁

——记刘万林……………胡有峰 (468)

走出生命峡谷

——记张淑珍……………隋桂珍 (476)

头雁之歌

——记吕传永……………杜新柱 高鹤山 (483)

石德林同他的“三环战略”

——记石德林

丁宝成

有资料表明：80年代中期，世界性企业集团已发展到6万余家。这些跨国集团控制了世界生产的40%、国际经济技术转让的30%、国际贸易量的50~60%。当今世界的竞争主要的已不是中小企业之间的竞争，而是垄断集团的竞争。

你——石德林，把这些资料反复地看过几遍，每看过一遍都觉得心头热血沸腾。“垄断集团”几个字眼，也许你听过千次，看过百遍，可哪次也没有这次感到痛快。你把资料放在桌子上，双手捧着脸，朦胧感到：世界正召开一次盛大的“奥林匹克经济运动会”，6万余名健儿围聚在五环旗下进行一场刀光剑影、杀声震天、人仰马翻的拼搏。生来就有一种不服气的倔强性格的你，突然间挥了一下拳头，在心中大声地呼喊：“我一定要听一听国际奥林匹克经济运动会的枪声……”

1984年，你——石德林，担任大连电视机厂厂长的初期，思维的触角就在探索着将工厂、国家、世界溶为一体的企业发展战略——“三环战略”。

(一)

你当厂长那时，交给你的只是一条简易链条传递式黑白电

· 1 ·

视机生产线和一条从香港引进的年产10万台的彩电生产线。

站在这两条线前，你紧锁眉头：全国近2.5亿户，这样的生产规模何时能满足他们的需求？这样陈旧的设备生产出的产品，怎么敢与别的厂家竞争？那时，你横下心，要为大连电视机厂的改造扩建、增强实力，画上几个又粗又黑的惊叹号。

“听说咱们的石厂长要借4000万元从国外引进一条东芝生产线。”

“哼，他能干几年，拍拍屁股走了，借国家的钱还不得咱们还。”

“哼，盖房子没钱，盖厂房倒肯借钱。”

一言一语，风波四起，负债经营，要冒风险。4000万元，就象4000万块砖压在你的心头上。

窗外没有一丝声响，屋内没有一丝光亮，可你怎么也睡不着觉。直到钟声敲了一下，瞌睡虫还没有出现痕迹，老伴醒来，轻轻地推推你：“老伙计，咱们下盘军棋吧。”

……棋战已经到了白热化程度。老伴儿对你是大打出手。她在大本营三面布上地雷，带着主力挥师南下，将你的工兵乃至“师”以下的干部统统消灭，只给你留下“司令”、“军长”；你佯装惊慌，四处逃窜，其实心里想的是老伴儿那方大本营里的军旗。兵贵神速，又不暴露意图，几个来回，就把两个棋子摆到了老伴儿的大本营前。老伴儿发觉自己中计了，急忙回师北上，说也怪，只差一步棋。怎么办？前有地雷，后有追兵，形势严峻。

“还寻思什么，出奇兵也得有胆量，惧败怎能取胜，快用‘军长’碰我的地雷。”

你望着老伴儿，会心地笑了。

审时×胆量=竞争爆发力。这一夜，你带着棋战的启发，

香香地睡到天亮。

开短会，是你一贯提倡的，然而，在那次为工厂改造扩建“画惊叹号”的会上，你柔情似水，讲了很长很长的一段话。

你说，你是岛里人。小时候，有一次，你跟叔叔出海打鱼，船儿很小很小，在茫茫的大海上，波平浪静，象一片树叶。谁知中午起了风暴，浪头一个接着一个，小船儿就象一个刚满周岁的婴儿任浪头抛起跌落，尽情地玩耍。叔叔的面孔是严峻的，他取出绳子默默地将你捆在船舱。你明白这意味着什么：死也不能喂鱼虾。那时，你曾想过，如果你能再一次地出生，你一定要赚钱，买一条很大很大的船，顶住风，抗住浪。

然而，你得救了，是风停了，苍天的恩赐。但，那个念头，你至今没忘。

你还告诉他们：随着日元的升值和国际经济的转变，傲慢的日本人正提出了“脱离亚洲”的口号。亚洲将退出一块巨大的国际市场，这是一个千载难逢的好机会。电视机厂要利用这个时机走向世界，就必须尽快地增强实力，早日形成一个以立体式、大跨度、多元化生产力构造为特征的大型企业集团，建造一条经得起12级风浪的大轮船，从“星海”驶向世界经济的海洋。

情理俱在，人心骤平，电视机厂沸腾了。

当夜幕降临时，厂区内一片通明。满载着东芝彩电生产线的汽车从码头开出，一辆跟着一辆，驶进了电视机厂。厂里的技术人员和工人等不得日本专家来厂，早已按图纸一件一件地摆放到位了。

电视机厂枯瘦的身躯象是被注进了一股又一股的新鲜血液。一年过后，在这条生产线的尽头，第一台彩色电视机终于

呱呱坠地。干部、职工围着它，抚摸着它，欢声笑语就象远处那星海的潮声。

你热泪盈眶，因为从这一天起，你的三环战略迈出了一大步。

这一年，电视机厂的生产能力由过去的6万多台上升为50万台。

1989年，这个厂已具备了生产电视机80万台、吸尘器15万台的能力。

(二)

当改革的大潮铺天盖地而来之时，沸腾的中国有一个现象值得注意：往往是“实践大军”等不得“理论大军”无休止的争论，就开始了“特别行动”。

有一点，你看准了，要进入国际竞争必须靠名牌，日本的企业集团靠三菱，东芝等六大名牌跳出了单纯靠劳动密集型的竞争，发展起附加价值更高的工业；南朝鲜靠五大企业集团的名牌，对外营业额占南朝鲜国民生产总值的50%。中国人轻视国货，欣赏洋货也决非一天两天、10年、20年。要把星海牌电视机端上国际经济舞台，必须先送进中国人的家庭，征服中国人的心。然而其难度比改造扩建、增强实力大几百倍、几千倍。

1986年的一天下午，你突然接到一个信息，发往北方寒冷地区，等待销售的4000台电视机普遍出现了“雪花点”、“扫描线”增多以及图象滚动不稳的质量问题，你心如刀绞，吞下一片药，马上召开了全厂干部和技术人员会议，查找原因。原来是东北一家工厂供给的一批元器件质量差，在零下20℃时技

术参数就变了。

“要质量检查员干什么？”你立即拍板：4000台电视机全部拉回厂返修，从厂长到事故漏检者一律扣发奖金。

你压住火气说：“中国人为什么喜欢外国的电视机，并非人们观念陈旧，而是他们的产品质量确实比我们好。要使中国人接受我们的产品，必须从质量上超过他们。”

你还说：“我们有千分之一的差错，可是在用户手里就是百分之百。几个千分之一，就会把星海电视机的牌子砸个稀碎。”

这一夜，你又难以入眠。深更半夜，你和老伴儿下了一盘象棋，坦率地说，你不会下象棋，连支“仕”上“象”护老“帅”的步子还没摆好，就被老伴儿来了个“双炮不垫子”，一下子给“将”死了。可你在心里暗暗高兴，这一盘棋下得好。因为你悟出这样一个道理：三环战略的实施不能操之过急，必须先在国内练好兵，造好船。

你结合电视机创国优、夺银牌，在全厂普遍进行了四次大规模的质量教育活动；

你派人到上级质量管理部门听取意见，到兄弟单位学习质量管理；

你狠下心，投资200万美元，建立起一套国内最先进的由电气元件进厂到产品出厂一整套工序的检测追踪的质量保证体系。

春种秋收，你的14吋、17吋黑白电视机和18吋彩电相继登上了全国评比一等奖和国家银质奖的宝座。

(三)

你喜欢逛商店，下了班回到家里，放下包先到市场逛一

圈。

商店、市场给了你鉴赏能力和超前意识，也给了你信息，因为那是一个“万国博览会”。

1985年底的一天，你去逛市场。按理说，元旦春节前后应是一个消费旺季，可是家电专柜上，上海的“飞跃”、南京的“熊猫”，还有你的“星海”竟无人问津。市场饱和，城市居民的家电消费热转向彩电。可以说，你是发现“情况不妙”最早的厂长之一。

你马上开始着手进行调查，发现全国所有的电视机厂都不同程度地存在着动荡，销售量下降，而本厂的库存量也不少，竟高达4万台。

形势恶化，难道你漂洋过海的宏图未展，却要先栽倒在国这一湾水里吗？

在这窘迫中，你不失大将风度，沉着、冷静，你迅速制订了避开大城市、面向中小城市和乡村市场的经营战略，立即从全厂抽调150余名干部、工人，组成销售小分队奔赴全国城镇乡村。

两个月内传来的捷报告诉你，他们一下子开辟了350个销售点、164个特约服务部、4个电视村。

这一年，工厂销售黑白电视机13万台，居东北地区之首。

1986年7月4日，《中国电子报》以头版头条报道了大连电视机厂转变经营思想——积极开拓农村市场的消息，在全国同行业引起了巨大反响。

拿着这张报纸，你的眼睛湿润了。你不但没有跌倒在这湾水里，而且在国内的经济舞台上真刀真枪地进行了一次难得的操练——开始实施你的三环战略的第二步。

(四)

人家说你有野心，你毫不隐讳。

你说你崇拜美国的哈默，崇拜他对商业良机具有特别灵敏的嗅觉和当机立断、大智大勇。

有一次，你又走进了商场家电专柜，留心观察，突然感到一种国外进口的17吋黑白电视机颇受欢迎，原因是屏幕大小正合适。于是，你回到厂里，建议有关技术部门买两台拿回来拆开分析，发现它既有优点又有缺点。于是，你建议取优去劣，加以改进，开发一种新型的17吋黑白电视机。

半年后，这种电视机一投放市场，果然深受用户欢迎，成为目前国内生产批量大、销售量也大的电视机。

你总是把一天的工作时间安排得满满的，有时忙得连午饭都顾不上吃，常常是几块饼干一杯水，一个面包一碗茶。你当厂长，新房分了一茬又一茬，可你还是跟老伴儿住在30年前分的那间旧房里。你出差在外不住高级房间，不坐出租汽车，常常来去匆匆，分秒必争。你当厂长，从未完整地休过一个星期天。

你心中永志不忘的还是你少年时在狂涛中立下的志愿，建造一艘大船和你那漂洋过海、挣外国人大钱的三环战略。

机会来了。

1988年的物价上涨带来的抢购风，使你的星海牌黑白、彩色电视机成为消费者心中的宝石，大发光彩，一张张订货单如雪片飞向工厂。你家门槛简直要被那些采购员、经理和个体户、倒爷们踏平了。

对于那些皮包公司和倒爷们，你干脆地告诉他们：“我一