

改革新秀

崔克俭 主编



改革新秀

主 编 崔克俭

辽宁大学出版社

一九九一年·沈阳

改 革 新 秀
主 编 崔克俭

*

辽宁大学出版社出版发行 (沈阳市崇山中路66号)
七二一二印刷厂印刷

*

开本: 787×1092 1/32 印张: 8.75 字数: 180千
1991年3月第1版 1991年3月第1次印刷
印数: 1—3,000

*

ISBN 7-5610-1251-9

I · 198 定价: 3.50元
(辽) 第9号

目 录

金中骄子

- 记本溪合金总厂厂长秦掌福……………黄 海 (1)

腾越关山

- 记辽宁轮胎厂厂长严卫生……………萨仁图娅 (18)

一枝新秀出杏林

- 记凌源钢铁公司供应处处长高伟……………刘中校 (28)

支点的寻觅

- 记朝阳柴油机厂厂长吴景春……………萨仁图娅 (38)

大潮中的奋进曲

- 记辽宁华侨化妆品厂厂长曲福松……………翟 杰 (47)

从沙漠到绿洲

- 沈阳市房产经理公司经理杨大勇……………胡森林 郭家林 (59)

一位老服装的新追求

- 记大连友谊服装总厂厂长潘福元……………刘 强 任向军 (69)

壮怀老骥英雄色

- 记沈阳誉丰汽水厂厂长丛树铎……………李明光 赵洪斌 (77)

一曲奉献之歌

- 记盘锦市双台子区饮食服务公司聚龙园餐厅经理姚丽君
……………彭东飞 (86)

春蚕吐丝织彩锦

- 记盘锦丝绸厂厂长陈守智……………宋宝宁 站 锋 (96)

鸭香四溢醉万家

——记大连包装用品工业公司经理宫奎坤…… 刘 强 (104)

惊涛显本色

——记沈阳市机电厂厂长马连英…… 韩晓暖 (113)

挥洒汗水为明天

——记抚顺市副食品公司经理王英权…… 站 锋 (122)

走出禁区

——记沈铁分局灵山站储运公司经理赵汉庭…… 王洪丰 (130)

不信东风唤不回

——记鞍山第三制药厂厂长杨有为…… 刘成刚 (140)

强人泪

——记辽阳化纤联合总厂副厂长邹桂兰…… 李战风 (151)

中流击水

——记辽阳市粮谷加工厂厂长孙广厚…… 王洪丰 (161)

大潮起时显风流

——记营口第三粮库主任李红革…… 李战风 赵洪斌 (171)

不懈的追求 无私的奉献

——记彰武县百货大楼经理王淑兰…… 李德才 (180)

一份催人奋进的答卷

——记丹东市第一百货商店总经理王振武…… 刘 琦 (188)

磷铁魂

——记建平县磷铁矿矿长薛凤杰…… 高朝晖 国丽华 (197)

老骥奋蹄犹强劲

——记抚顺市土产日杂公司总经理王廷治…… 李德才 (205)

小镇，有这样一位改革者

——记盖县盖州粮油供应公司经理郭杰…… 王海平 (214)

满晴山夕照明

——记抚顺市结核病肿瘤防治院院长李树庄…… 李战风 (223)

撑起一片清凉的世界

——记阜新市冷饮饮料公司经理徐宝岩

…………… 陈淑琴 赵素秋 (233)

创业者之歌

——记建平县火柴厂厂长刘赤东…………… 宋汉军 (244)

掘宝人

——记营口市电爆镁砖厂厂长甘巨师…………… 景贵 战风 (252)

辽宁省一九八八年度改革新秀名单 …………… (262)

金 中 骄 子

——记本溪合金总厂厂长秦家福

黄 海

合金，由两种或更多种化学元素（其中至少一种是金属）所组成的具有金属特性的物质。由两种元素组成的合金称为“二元合金”，由三种元素组成的称为“三元合金”，由三种以上元素组成的通称为“多元合金”……

由于合金的机械、物理和化学性能往往远优于纯金属，因此所有工业上应用的金属材料，一般都是合金。

——引自《辞海》

他不是演员，但在“二进宫”、“三进山城”中扮演主要角色。每当工厂遇到厄运时，人们总是想到他。

1989年9月24日。金秋沈阳。

晴空万里，秋高气爽。

金城宾馆南楼，悬挂一幅醒目的横额：热烈欢迎辽宁省改革新秀！

会场内，来自全省200多位改革新秀们济济一堂。

省委常委、副省长陈素芝同志来了。

省委常委、秘书长于希岭同志来了。

省顾委副主任胡亦民同志来了。

省人大、省政协的领导同志程金相、李一生来了。

著名企业家赵希友、朱雅轩、宋士田、滕文光、迟庆余等同志来了。

社会名流和省市体改委的负责同志也来了。

在悠扬欢快的乐曲中，开始了授奖仪式……

陈素芝同志讲话。

于希岭同志讲话。

秦家福，本溪合金总厂厂长，代表改革新秀讲话。

秦家福，按12生肖排列，属羊的，46岁。中等身材，圆团脸，一头乌发，一双炯炯有神的大眼睛，一副洪亮的“男中音”，西装革履，英俊而潇洒，一身男子汉气质。

秦家福是一位带有几分神秘色彩的人物。

1978年3月8日，是本溪市冶金局副局长兼党委副书记秦家福终生难忘的日子。领导上征求他的意见，让他重回本溪合金总厂。

“二进宫”！秦家福为难了，俗话说，“好马不吃回头草”。秦家福思考再三，既然组织上征求意见，就请把我调到北台钢铁厂吧。

5天不到，领导又找他谈话，决定让他回合金总厂。为什么？很简单，合金总厂快要“散花”了。

秦家福，在他读完初中二年级之后，走进本溪合金厂大院，当了一名水暖工。

1961年8月15日，秦家福脱去劳动服，穿上军装，在中国人民解放军的行列中当上普通一兵。在这所大学校园里，秦家福表现不凡。当了7天列兵便到连部当通讯员。19个月后升为少尉排长。同他一起入伍的沈阳、本溪800“子弟兵”

中担任此任的仅有两人，秦家福便是其中的一个。

1965年，23岁的连指导员秦家福，已被列为团职的后备干部。为了深造，组织上决定派他去武汉高级步校学习。“机遇”向他开了个小玩笑，体检结果：色盲——红的绿的分不清。自己上火，领导和同志们也为他惋惜。

不久，“文化大革命”风暴席卷神州大地。秦家福嘴上不说，但心里百惑不解。1970年10月10日，他重新回到合金大院。组织上安排他到厂党委组织部当干部干事，他不干，一心想学点技术，自己选择的职业：钳工。秦家福并没有如愿以偿，不长时间，他被分配到四车间担任团支书，党支委。秦家福说：我什么“官”也不想当。领导说：“这些都是兼职，你还是工人嘛！”

一位杰人说过：是玫瑰总是要开花的。秦家福被调到维修工段当政治段长，领导青年突击队。完成一项投资60万元的工程，60天的任务，结果他们30天拿下来了。开现场会让他介绍经验。由市冶金局、经委组成的工作组也在场，发现了人才，很快任命他为车间副主任。

半年后，一次出差，秦家福从北京归来。出了本溪车站，工厂的一台“吉普”车停在那里，说来接他的。秦家福好生惊愕。因为当时工厂仅有两台“吉普”，厂领导才有资格坐。来人告诉他：厂领导有话直接接他回厂。

“你的工作变动了，到机修分厂，表个态，再回家。”厂领导说。

在这种情况下，秦家福除说同意之外，还能说什么呢。

到了机修分厂，秦家福才知道，机修分厂已没人干活了，叫谁去当领导谁也不去。

8个月后，秦家福调任厂革委会副主任，负责生产。

“服从命令，是军人的天职，”秦家福坚守这一信条，扮演“二进宫”的主角。

说起本溪合金总厂的前身，还有一段极不平凡的光荣历史。早在1950年，鸭绿江边战火纷飞。由苏新军和姜新冰等4个人白手起家办起了钨金厂，人们称颂他们为“一、二、三、四起家”（一把勺子、两口大锅、三个模子、四个人）。就在这样简陋困难的条件下，生产出我国第一锅锡基轴承合金，从此结束了中国人不能生产合金的历史。1956年1月29日，工厂受冶金部委托，第一次召开国产有色合金定货会。中央21个部委及其所属厂家500多位代表参加了会议。国家将历年依靠进口的合金全部交给了本溪合金厂供应。这标志着我国用自己生产的合金产品替代进口合金。同时，还打入国际市场。对于他们的白手起家艰苦奋斗的创业精神，《人民日报》、《辽宁日报》、《本溪日报》以及其他报刊，作了广泛的报导。长春电影制片厂为此摄制了大型艺术纪录片：《白手起家》。在全国公演，引起强烈的反响。至今人们还记得其中一句叫人心酸的台词：好好干，挣了钱给每个人买付“手巴掌”。

本溪话剧团以合金厂创业精神为题材编排的《红心虎胆》话剧，曾到北京中南海演出，受到中央领导同志的好评。朱德委员长还接见了当时的厂长苏新军，并称赞说：“你们干得好！”

本溪合金厂，闻名遐迩。

世界上的道路都是曲折的。即使最平坦的大道也并不平坦。

1958年“大跃进”，全国上下头脑都发热。当时厂负责人夸下海口：通过试制新产品，本溪合金厂的收入，一个兜装“本钢”，一个兜装“矿务局”！他没想到新产品试制出来了，一下子积压2000多万元。那个时候2000多万元是个什么份量！1961年国家正处于困难时期，对于本溪市无论如何也是承受不了的。省市商量，只有请国家冶金部来“消化”了。理由嘛，当然很充足，地方投资承建的厂子，如今积压2000多万元，无力承担，希望上级体谅地方的苦衷。1962年，本溪合金厂正式归为冶金部所属企业。

甩掉2000万元的包袱，合金厂轻装上阵了，一年挣好几百万元，到了1967年，本溪合金厂已经是财大气粗的企业了。后悔药难吃，地方上打报告往回要，理由自然也是充足的：这些年来合金厂上交国家利税几个亿，国家只“消化”2000万元。再说，本溪市没有个象样的企业，这个工厂当初是市里扶持的，一、二、三、四起家，艰苦创业，容易吗！北京有关方面表示理解、同情。到底又把厂子要回来了。

秦家福思前想后。而今本溪合金总厂已远非昔比。当初4位“元老”有的已经过世，原有的大锅、勺子已作为厂史教育实物。现在的合金总厂，是拥有1300台(套)设备，8700万元固定资产，6000职工的国家一级企业。是我国有色铸造合金、电解铜箔、钨钼加工材料生产的发源地和重要生产基地，又是冶金部军工试验厂。我国首次向太平洋发射的运载火箭就有本厂的产品。领导这样一个大企业，自己原有的文化知识已感力不从心了。

机遇终于来了。国家冶金部、高教部联合主办大型企业的厂、处长的进修班。

1980年10月初，秦家福作为一名学习管理工程的大学生跨进了东北工学院的门槛。这一步也委实不容易。学员的条件，从由大企业推荐的102名厂长、处长中录取50名，学习2年，考试合格，发给毕业文凭，承认大学学历。学员要考试高中数理化，这对秦家福来说，真叫赶鸭子上架。白天主持全厂工作，下车间，哪有时间复习！没办法，请了一位大学生，每晚辅导到半夜，临阵磨枪，不亮也光。整整3个月，考试结果，秦家福金榜有名，名次为第47位，好玄！

在东北工学院这座最高学府中，“干部大学生”要学英语，学技术基础课，学代数，学物理，这对秦家福来说，绝不是轻松的。如代数中的概率，教授讲的头头是道，但他越听越糊涂。物理，书上一句话，作业好几篇。当时秦家福正患胸膜炎，一天三遍药两遍针。他也曾想到过打退堂鼓，但他一想到合金厂，想到自己肩上的重任，咬咬牙，又鼓起胸中的风帆。

夜阑人静。别人已进入梦乡，而秦家福用手电筒照着啃书本。

《西游记》中孙悟空在太上老君的八卦炉中炼了七七四十九天，练就了一副“火眼金睛”。秦家福在东工大院中的600多天中，也是一次“冶炼”，他的视野开拓了，知识面广了，思维方式变了，决策能力提高了，工作方法多了，总之，作为一个大厂厂长必备的素质趋于成熟了。

两年后，他充充实实地捧着由国家高教部颁发的毕业文凭回厂。

不过，这两年他所操持的企业景况愈下，1981年实现利润比上一年下降了70%，1982年由608万元下降到23.9万元，

连劳保用品也发不出去，一些技术人员相继离厂，干部、工人，人心惶惶。

“要求秦厂长回来！”

民意测验结果：职工们百分之百的呼声。

“扭转合金厂的局面只有你了。”局领导对他说。

“天塌了，去找秦家福，他善于收拾烂摊子。”有色金属总公司的一位领导说。

如是，秦家福“披挂上阵”，充当“三进山城”的主角。

至于他怎样扭转局面，采取何种手段和措施，这里就不必展开。看看下列的数字就一目了然了。

年 度	实现产值	利 润 (预算内企业)	利 税 (预算内企业)
1983年	8024	363	963
1984年	9039	782	1509
1985年	11013	938	1753
1986年	12458	1066	1941
1987年	12508	1110	1990
1988年	13504	1236	2160

连续6年实现了速度、效益和上缴利税同步增长。

“人怕逼，马怕骑”，车到山前必有路，大活人总不能让尿憋死

一个97.6%的产品靠市场调节的企业，它的生命线在哪

里？市场！秦家福深谙此理，在实践中不断地总结、充实、完善他那本《生意经》。

本溪合金总厂，从建厂那一天起，原料、产品就从未列入国家计划。而今每年需采购3万吨各种有色金属，每天需要22万度电的大企业，完全靠自己“找米下锅”，难度就可想而知了。退一步，本溪合金总厂如果象从前有过那么一段归有色金属系列，那么，原料国家起码保50%，而今原料只保2.2——2.4%，微不足道。

农民种地企盼“风调雨顺”，老天爷老不下雨，或者下雨老不晴天，会有好收成吗？办企业和搞农业道理是一样的，也需要“风调雨顺”！

近两年来，大气候、小气候，对中国的企业家来说都是十分严峻的。

1988年5月26日《中国有色金属报》头版头条：“原料大战”不断升级，有色金属加工企业面临断炊危险！文章说，“有色总公司最近不断接到八大有色加工企业的紧急电话：由于原材料严重短缺，部分产品已被迫停产，一季度经济效益比去年同期大幅度下降；如果原材料供应紧张的状况不能缓解，6月份有的企业可能出现全面停产的局面……照此下去，不但会使我国有色金属加工业的发展出现失调，而且我国的基础工业，以及电子、轻工业等部门都将受到影响……

秦家福读着这段报道，心里似一团乌云翻滚，他叹道：中央直属企业都难到这个份上，地方企业这日子会好过吗！

秦家福最不解的是原材料——铝、铜、钨、钼的价格，近年来如脱缰之马，已远远超过企业的承受能力。他内心

不平：我们的政策为什么要 把“老虎”关在笼子里，而让“猴子”称大王！一个老工人去街道工厂，动用现款六七千元就可买回一吨铝，而且有的是。而堂堂正正的国家企业花上一万五六也买不到，因为工厂不允许动用现款。街道工厂还享受优惠政策，两年后黄铺了，再办一个，打一枪换一个地方，国营工厂行吗！

秦家福进京了。

北京内燃机总厂是本溪合金总厂的最大用户。那里提供的准确无误的信息：原料马上要大幅度涨价。秦家福回厂马上研究对策：建立原材料基地。

大庆，废金属很多，黑龙江省下令禁止外流。吉林，废金属不少，层层设卡，地区封锁！有人说现在中国有三千“诸侯”，谁能说没一点道理呢！

人被逼急了，什么招法也会有，用汽车运！后被发现，此路不通。道高一尺，魔高一丈。实在没有办法的办法也想出来了：

——在吉林梅河口，从民间收购废金属，工厂出资，出技术人员，支起小冶炼炉，化成自溶锭。让利地方，合理合法运回。随后相继在沈阳、黑龙江、吉林等地建立大小点9处。不过，这些“半成品”回厂后还得进行第二次冶炼，浪费能源，无效劳动。说的明白，没有法子的法子嘛！

——与中央冶金、机械、纺织、航天等部和东北一级站建立联系，他们多余原材料在关键时刻也供应一些。

——与地方废旧物资收购站建立协作关系。1987年本溪的“破烂王”就供应他们460吨废金属。

秦家福争夺原料市场的3种办法果然奏效。一下子贮备

原材料1690吨。仅此一项，就减去涨价因素500万元。

强将手下无弱兵。

本溪合金总厂共有供销人员近400名，占管理人员总数的39%。这是一支精明的过得硬的队伍。这些人千辛万苦，千山万水，千家万户为工厂的生存和发展而奔波。

按辽东人的习惯，正月初二是上老丈人家拜年的日子。而分厂厂长艾克却去鞍钢向有关单位领导、同志拜年去了。

供销科长周松涛，得知冶金部一位同志母亲来丹东探亲倒住院，他立即起程赶到丹东，在病床前守护了7天。

对供销人员的要求，前任老厂长有句名言，叫“马不停蹄”，秦家福把它引申为“挑灯促销”。他们从1987年起在全国重点省市：北京、上海、沈阳、西安和深圳等地建立了6个办事处。此外，还建立外销公司，利用这些“触角”，把外地的信息及时地反馈回来，形成一个灵敏的信息网络。

秦家福对供销人员寄予厚望，同时也提出了严格的要求。供销人员必须服务周到。年初走访，年中重点访，年底领导亲自访；用户有困难、提出疑问必到。形成一个“三访两必到”的制度。一个偌大的工厂，光靠供销人员自身，显然是不够的。在合金总厂，“抓市场”是全厂职工的共识。结构厂女会计陈莉莉，自发地利用星期天跑遍本溪市两县四区，还找到了女市长谈供销。质量处长李德成，出差北京有色金属总公司，在人们议论中有人打听，哪儿有电解镍管，要买120公斤。李听到后便说，我们工厂就有，搭上了桥。

动力厂机修车间成本员赵丽，她舅舅（西宁钢厂材料处长）来串门，问起合金总厂生产硅铝铁不，她一时说不清。第二天上班，一打听方知本厂正经生产那玩艺。原来一年前

供销人员去过该厂，作为试验品试销，一查底卡，钱还没要回来呢。赵丽很快应约去西宁，不仅要回5万元欠款，还签订了销硅铝铁30吨的合同。

又要马儿跑，又要马儿不吃草，天下哪有这种便宜事！秦家福从1978年起就搞奖励供销政策，并在全市介绍经验，后来继续完善，形成一套管理办法。即使有人对此提出非议，他依然“我行我素”。现在全厂过渡到销售大包干，更充分地调动了供销人员的积极性。供销人员王力(女)负责包销硅铝铁新产品。她是两个孩子的妈妈，爱人是位军人，一年之中，平均在外10个月。一家用户，地处偏远山区，不通汽车，来回40公里，她全靠步行。王力带上秦家福的名片，先后去过5次，厂长被感动了：这种服务没见过。结果签订了合同。1989年，王力新开辟用户13家，推销硅铝铁960吨。

市场经济瞬息万变，1988年底，驻北京办事处反馈一条信息，国家将对大企业有色金属及其产品实行最高限价。每吨坐地亏损2000元。合金总贮存的1万吨铝锭，就要亏损2000万元。这等于全厂一年的利润指标。

“还让不让我们活下去！”

秦家福，一个6000人大厂的当家人，夜不成眠，嘴唇急起了大泡。他想：果真如此，工厂就得“黄铺”了。他忙派出企管处长立即向省市物价部门领导汇报。

“从哪儿来的信息？”人家怔神了。

来人把北京有关部门拟定的草稿往桌子上一摊，大家傻眼了，看来真有此事。

秦家福带入进京，向有关领导，如实反映情况。北京有