



“三个代表”的实践者

中共九江市委组织部 编

党建读物出版社

序

胡绍生

在庆祝党的八十周年华诞的大喜日子里，市委组织部编辑的《“三个代表”的实践者》付梓出版了，这是“三个代表”实践者、编写者和组织者共同献给党的生日的一份厚礼，是用身边典型教育引导党员干部，努力实践“三个代表”的最好教材。

为什么人和代表什么人利益的问题，是关系到一个政党性质的根本问题。“始终代表先进社会生产力的发展要求，始终代表先进文化的前进方向，始终代表最广大人民的根本利益”，是江泽民同志准确地把握国内外形势发展的趋势，站在两个千年、两个世纪更迭交替的历史制高点上，对党的近八十年奋斗历史的总结，对党的性质、宗旨和奋斗目标的新概括，对党的建设和各项事业的新要求。历史和现实告诉我们，只要党解放和发展了社会生产力，弘扬和发展了先进文化，考虑和满足了人民不断增长的物质和文化需要，党才能始终保持先进性，永远充满蓬勃生机和活力；党才能永远立于不败之地，永远为人民所拥护并带领人民不断前进。在新的历史条件下，党要在世界大转折中走在时代前列，要在中国大发展中走在领导中华民族伟大复兴的前列，党本身要在思想上政治上组织上进一步巩固起来，经得起任何风险的考验，必须贯彻落实、身体力行“三个代表”，并使“三个代表”思想成为社会的主旋律，时代的最强言。《“三个代表”的实践者》一书的编写出版，意义也在于此。

该书采用人物通讯和报告文学的体裁,用逼真感人的事实,用生动形象的语言,描写了近几年涌现出来的39名优秀共产党员的先进事迹,刻画了39名优秀共产党员的典型形象。他们中有勇于开拓、锐意改革的厂长经理;有百折不挠、再度创业的下岗职工;有勤政务实、廉洁自律的人民公仆;有带头致富、富而思进、带动周围群众发展的新型农民;有英姿飒爽、敢打敢拼的公安干警;有甘守清贫、桃李满园的人民教师;有披星戴月、勇攀高峰的科技工作者;还有老当益壮、奉献余热的退休干部。尽管他们岗位不同,年龄不一,但他们具有共同的优秀品质,他们时刻牢记着党的宗旨,忠诚于党的事业,在平凡的岗位中做出了一番骄人的成绩,在平静的生活中创出了一曲激昂的乐章,在平淡的人生中留下了一串闪光的足迹。他们是“三个代表”思想的忠实实践者,是我们身边可敬、可亲、可学的人。

可敬就在于这些先进人物顽强拼搏,锐意进取,他们付出的代价、经受的困难、作出的贡献可歌可泣。王胜英,一个普通的农民党员,为帮助群众实现“大桥梦”,他卖猪卖牛倾其所有,毫不保留。为让村民脱贫致富,他主动放弃在外打工赚大钱的机会,毅然回乡办厂,遭受挫折不改初衷,帮带周围群众共同致富;毛定明,一个几度下岗的职工,他下岗不落志,平凡不平庸,几经磨难,意志更坚,迎难而上,终有所成;杨助邦,档案馆的一个退休干部,他四十年如一日,牢记党的宗旨,忠于职守,无私奉献,其精神令人震撼。还有杨耀防、魏寒柏痴心科研,攀登高峰,取得了令中外同行赞叹的教学科研成果。这些先进人物的事迹读来令人肃然起敬。

可亲就在于这些先进人物心系事业,关心群众,他们就在我们身边,其所作所为生动、亲切、感人。万世英,一个居委会主任,她时刻牢记自己是一名共产党员,把人生坐标定在为居民释疑解难上,被大家亲切地称为“大姐”、“知心人”;李诗坚,一个县医院党支部书记,他以“常待病人如己病,救得他生似我生”自勉,治愈了数

不清的中外病人，谱写了一曲曲感人肺腑的“救死扶伤”颂歌；徐小年，一个偏僻贫困库区的“教书匠”，既是一校之长，又是每周有16节课的老师，还是一群6到12岁学生娃的“保姆”，周末还要充当船工，把70多名学生从三个相距几十里远的教学点上一平平安安地送回家，又一个一个接回校。尽管条件艰苦，待遇极低，但他始终安心岗位，甘守清贫。这些故事宛若平常一段歌，读来如甘露沁脾，倍感亲切。明接盛、张先华、黎丽威的事迹无不如此。

可学就在于这些先进人物根植基层，爱岗敬业，创造性地工作，他们成了党员形象的缩影，各条战线的标兵。如工人党员马小立，爱岗敬业，苦练技能，创造了“马小立操作法”，被评为全国劳模；农民党员曹长员，人穷志坚，挚爱水产，富了不忘乡亲，被评为全国科技致富能手；公安干警万建麟打黑除恶，卫道除魔，成为侦破大要案的高手，被评为全国优秀人民警察；党员干部沈友声一身正气，秉公执法，为国家挽回经济损失400多万元，被评为全国优秀纪检干部。还有代宝国、高木龙、何泽祥等都是这样，他们没有惊天地、泣鬼神的传奇故事，有的只是平平常常、如数家珍的凡人小事。只要我们结合实际，真学真信，做生活的有心人，以党的事业为重，就能学到做到。

一花独放不是春，万紫千红才是春。要加快九江经济发展和全面进步，要把九江建设成长江沿岸一颗璀璨的明珠，要靠全市18万党员带领440万群众同心协力，不懈奋斗。相信《“三个代表”的实践者》一书的出版会成为长江中下游的一座灯塔，会成为赣北大地的一把号角，会成为江西北港的一面旗帜，催人奋进，促人向上，以无愧于共产党员的称号，无愧于这个伟大的时代。

2001年5月

目 录

序·····	胡绍生(1)
春赐福来福满枝·····	李梦华(1)
自强不息·····	刘明洋 汪新峰(9)
搏击市场 奋勇争先·····	刘书胜(15)
技术革新的排头兵·····	刘劲楠(21)
“鸭子”的变迁·····	何先爱(27)
观音尖上播新绿·····	宗志鸿(31)
江立兴和菊三七·····	汪国山(37)
棉乡新星·····	高江仁 段 伟(42)
鄱阳湖畔芳草香·····	周永锋(48)
跨越铁门坎·····	胡伶俐(53)
他为炼油作奉献·····	徐建农(60)
人生情怀 大志风采·····	王叙银(65)
路就在脚下·····	李仕祥(73)
青春伴织针飞舞·····	刘元源(81)
洒辛勤汗水 结丰硕果实·····	吴金印 彭曙辉(87)
一个对事业和理想的执着追求者·····	周凯森(94)
敢攀事业高峰 谱写人生华章·····	王加庄(99)

* * * * *

库区永恒的烛光·····	梁巨光(109)
--------------	------------

救得他生似我生·····	刘书胜(115)
留守高山·····	熊梦水(123)
牢记宗旨的人·····	阎劲松(128)
一生的守望·····	郭 廉 陈文君(135)
一位好校长就是一所好学校·····	董洪亮(140)
勇立潮头旗不湿·····	余国振(147)

* * * * * * * * *

青春热血铸检魂·····	匡英杰(155)
好干部张先华·····	钟杨山 荣秋平 黄 露(161)
春风化雨公仆情·····	谢凤林(167)
一片丹心献给党·····	柯善志(174)
真情架心桥·····	刘明洋 柯剑峰(180)
一枝一叶总关情·····	刘明洋 廖小水(185)
责任·····	徐自作(190)
热血丹心 为党为民·····	杨红红(194)
路痴·····	詹玉新(198)
火红的生命 灿烂的人生·····	吴清汀(206)
浔城名捕·····	朱 敏 何 菁(217)
无怨无悔写人生·····	王传国 冯传芳(222)
解百家难 释万人疑·····	王若冰(229)
热血铸警魂·····	邹利军(235)
办好这所特殊学校·····	邓星明(242)
后记·····	(249)

春赐福来福满枝

——记武宁县罐头厂党委书记、
厂长温宏礼

温宏礼，这个先后两度担任武宁县罐头厂厂长的憨厚汉子，正是以他的公正、无私，以他的胆识、气魄，使武宁县罐头厂在市场经济的大潮中迅速崛起并成为全省十大食品罐头基地之一，从而赢得了社会的肯定，赢得了职工的交口称赞。

走进阔别 4 年的厂区，迎接他的是满目凄凉和工人那灰暗中透出希冀的目光。温宏礼忍不住潸然泪下，黯然神伤。“受命于危难之中”的念头油然而起。

1995 年 9 月 27 日，这一天对温宏礼来说，实在是刻骨铭心，终生难忘。他再次踏进了梦牵魂绕，又没齿难忘的武宁县罐头厂，并重新担任厂党委书记、厂长的职务。

4 年前，正是欧美制裁，市场疲弱的关键时刻，已担任了 6 年厂长的温宏礼，正准备率领全厂共度难关，一封莫须有的告状信，使温宏礼的雄心壮志顿成泡影，温宏礼不得不告别为之奋斗了 12

载的战场,来到粮食局下属一家小企业,尽管后来查明温宏礼是清白的,但已既成事实,温宏礼便安心地在粮食系统工作。

当得知县里又要将温宏礼调回罐头厂,重新担任那个倒霉的厂长时,他家中闹开了锅,母亲、妻子、女儿轮番劝说,90多岁瘫痪在床的母亲拉着温宏礼的手说:儿呀,那可是个是非地,听说又停产了,工人没有班上,到时你受苦受累不说,还要受气呀。

母亲的唠叨,妻子的劝说,女儿的分析,着实让温宏礼犹豫彷徨好一阵子。当晚,温宏礼辗转反侧,不能入眠,县罐头厂的生产、经营情况历历在目:

武宁罐头厂创建于1976年,历经风霜雨雪,到80年代发展到其辉煌的顶峰,成为轻工部定点罐头生产出口的外贸企业。然而,90年代初期的那次欧美经济制裁,给罐头厂这家以出口为主的外贸企业沉重的打击,从此武宁罐头厂便江河日下,一蹶不振。到1995年底,企业账面反映的总资产为2431万元,总负债2176万元,加上银行老贷款本息,企业实际上已是资不抵债,濒临倒闭,工厂举步维艰,经常停产,400多名职工大部分时间无班可上,有技术专长、有管理经验的骨干纷纷外出打工,全厂工人人心涣散,情绪低落。

“面对这样一个烂摊子,我能够力挽狂澜,扭转乾坤吗”?温宏礼自嘲地反问,耳畔响起朋友的劝告:“别去冒险,调你回罐头厂是最后一招,是死马当活马医,一旦下滑势头无法扭转,罐头厂就只有倒闭破产一条道,那时,你便成了千古罪人”。

但温宏礼无法解开与县罐头厂的万千情结,那儿有他的青春,有他的汗水,有他的欢乐,也有他的痛苦,还有60多名并肩战斗的战友。4年来,罐头行业的风吹草动,县罐头厂的兴衰荣辱都令他牵肠挂肚。

“工厂的存亡,400多工人的出路”与“个人的荣辱”孰轻孰重?温宏礼心中豁然开朗。当组织找他谈话时,温宏礼轻轻地说:组织

的安排,工厂的需要,工人的召唤就是我的选择。话语虽轻,却掷地有声。

就这样,温宏礼再次走进了县罐头厂的大门,走进了当年的办公室。坐在4年前的办公桌旁,这似乎是历史的重演。一位哲学家曾说过:一个人不可能二次踏进同一条河流。假如当年没有状告温宏礼一事的发生,假如温宏礼一直在罐头厂工作,罐头厂可能就不会衰败到如此地步,但历史不可能让温宏礼重试一次。

**赔款40万通销路,撤销分厂建制
强管理,限制生产成本抓质量,开发新
产品求生存,拓宽市场避风险,每一步
都使温宏礼感觉如履薄冰,但每走完
一步又使他信心倍增。**

9月27日的晚上,又是一个不眠之夜,白天的情景在眼前挥不去,忘不了。温宏礼细细思量,找出了几个有利的因素:一是近年欧美等国家的经济制裁逐渐崩溃,国际市场已重新开放,这对企业是一次机遇;二是企业已滑到了最低谷,只要稍有起色,干部职工的心就会重新凝聚,上级领导也会倾力支持;三是国有企业的改革呼之欲出,企业的管理体制可望得到彻底的理顺。

依据温宏礼多年从事企业管理的经验:一个企业要生存、要发展,关键在于它生产的产品能否被市场接纳,也就是说,产品销售决定企业的生命。

武宁县罐头厂的拳头产品“清水牌”小竹笋、冬笋、春笋罐头,多年来都是由江西省外贸公司销往东南亚诸国,但1993年,由于一批产品的质量问題,给省外贸公司造成了70万元的经济损失,

引起经济纠纷,当时省外贸公司向罐头厂索赔,罐头厂不愿承担,从此两家形同路人,不相往来。

要使罐头厂起死回生,这条路非通不可,温宏礼上任伊始,便请主管工业的副县长一道专程往省外贸公司协商解决办法,最后达成协议,县罐头厂赔偿省外贸公司 40 万元,在货款中分期扣除。

有人认为这是前任领导的遗留问题,温宏礼这 40 万出得有点“冤”。但温宏礼却说:作为一个企业法人和它的经营者应该具备承担责任的能力和勇气,何况我认为这件事其实是一举三得:一是我厂重新打通了销售之路,企业经营、产品生产没有了后顾之忧;二是赢得了省外贸公司的充分信任,现在省外贸公司实际上与我厂结成了经济共同体,有时即使我厂产品还没有生产出来,省外贸公司也能应我方要求,支借周转费用;三是重新树立了企业的重信誉形象,为职工找回了自信。

销售之路打通以后,积压的产品通过省外贸出口销售,企业困境暂时得以缓解,温宏礼有了一个喘息的机会。

厂里机构臃肿,人浮于事,效率低下,温宏礼对此事有切肤之痛,也是企业必须解决的一个急迫的问题。1993 年,罐头厂为了缓解困难,实行了“分灶吃饭”,把下属的三个车间分别登记注册,成为具有二级法人资格的三个厂,然而这一招同样没能救活企业,却让罐头厂快速地陷入深渊。

通过一段时期的观察、研究,温宏礼认为这一做法不符合罐头厂的实际情况,其原因:一是罐头厂下属的空罐车间、实罐车间、包装车间都不是独立生产产品的车间,而是同一产品的三道工序,3 个车间独立后,不能根据市场的需求协调生产,而是各吹各的号,各唱各的调,各自为战;二是 3 个车间成为分厂后,管理人员成倍增加,造成产品成本急剧上升;三是财务管理混乱,3 个分厂都是单独核算,总厂从银行贷来的生产周转金,它们不承担责任,“崽卖爷田不心疼”,乱开滥支现象严重。

因此,温宏礼迅速撤销3个二级法人的分厂建制,依然划分为3个车间,由工厂统一管理,统一原料收购,统一生产,统一销售。

总厂原有7个行政科室,近40个行政管理人员。这对于一个只有400多职工的工厂来说,确实是一个臃肿的机构,不少人一天到晚在办公室聊天、看报、喝茶,用厂里的电话打长途,不但加重了企业的负担,还影响了生产人员的积极性。可要从他们身上开刀,又确非易事,能到办公室“坐享清福”的,都有一定的来头。没办法,温宏礼只好先从小舅子身上动手,他的小舅子是厂里的小车司机先下了岗,为了这事温宏礼和妻子不知吵过多少次架,好长时间都不敢登丈母娘家的大门。现在7个行政科室精简为4个,非生产人员精简到25个,把精简下来的人员充实到了生产第一线。

通过以上几项措施,增强了工厂的凝聚力和向心力,提高了企业的效益,为企业的重新启动打下了良好的基础。

1996年2月,县罐头厂开始投入生产竹笋罐头,当时的罐头厂像一个病入膏肓的病人,受不起半点折腾,生产一个产品到底能否让职工领上工资,能否有点利润,一定要十拿九稳,温宏礼琢磨许久,想出一个办法,用小竹笋的销售价格进行解剖分摊,除去原料、配料、利息、设备损耗、电、水、人员工资等各项成本还要略有盈余。然后就按分摊后的各种成本要求进行生产。直到报刊宣传邯钢经验时,县罐头厂人才知道,这就叫做“成本倒算法”,对此,温宏礼谦虚地说:“不是我和邯钢人一样高明,我是被逼无奈,给逼出来的”。

从此,县罐头厂就按照“成本倒算法”来组织生产,狠抓原材料收购、材料和产品质量等三个环节。他们建立健全了原料收购、加工生产、质量检验等一系列岗位责任制度。实行联产、联质、联酬、质量一票否决。各道工序、各个岗位,人人都有质量指标,优质奖赏,劣质赔偿。从专职质量检验员到车间工艺员、班组质量监督

员,层层把关,使质量不断提高。1996年产品质量稳定提高率就达99.9%,成品合格率99.1%,出口合格率达99.98%。正是凭着过硬的产品质量,在国际市场上赢得声誉,小竹笋等拳头产品一直畅销不衰。

为了增强抵抗市场风险的能力,提高企业的综合竞争力,县罐头厂主动出击,挖掘生产季节的时间空隙,引进开发适销对路的新品种,积极拓展市场空间。他们经过认真的市场调查和反复的论证,于1996年11月份首次开发生产了全去囊衣橘子罐头,25天内,收购橘子原料25万公斤,生产全去囊衣橘子成品罐头145吨,出口到日本市场后反应良好,取得了新品种当年开发当年受益的良好效果。1997年元月,县罐头厂又生产开发了片装、丁装清水马蹄罐头190多吨,由于产品质量好,品种对路,投入国际市场出现脱销。该产品不但丰富充实了产品结构,填补了厂内品种空白,还填补了生产季节时间上的空档,成为罐头厂新的经济增长点。

但好景不长,一场席卷东南亚的金融危机初显端倪,温宏礼马上敏锐地发现,这场危机如果不能很快平息,该地区国家的进口能力将大大下降,而主要依赖该地区市场的武宁罐头厂,将面临严峻的考验。面对这一严峻形势,采取什么措施迎接挑战,绕过这个险滩暗礁,将决定县罐头厂的生死存亡。

俗话说,东方不亮西方亮,温宏礼心里想:“东南亚不行,我们就调整市场方向,争取产品进入美国。危机愈演愈烈,时间刻不容缓,1997年5月,县罐头厂立即通过代理机构正式向美国食品和药物管理局申请注册认证,经过半年的努力,1997年底终于通过了美国权威机构“FDA”注册,县罐头厂的几个拳头产品获得进入美国市场的“绿卡”。当年县罐头生产的490吨“清水牌”小竹笋罐头没有受到东南亚金融危机的影响,销售形势看好,并首次出口进入美国市场。

“塞翁失马,焉知非福”,温宏礼带领他们的工厂不但成功地避

免了东南亚金融危机的打击,还使他们的产品进入了一个更广阔的天空。

至1997年底,仅仅三年多时间,企业重获生机,效益也再创辉煌,销售收入由1995年的300万元上升到1997年的1000万元,上交税利由1995年的10万元上升到1997年的90万元。

骤然间温宏礼的形象突然高大起来,各种荣誉也伴随而来,但温宏礼却不敢有丝毫的沾沾自喜。他深深地理解到,面对市场经济的汹涌大潮,产品的激烈竞争,只要稍不留神,企业将又重蹈覆辙,跌入万丈深渊。正所谓逆水行舟,不进则退。他又开始酝酿一个更宏伟的计划,他要把他的企业带进一个更加辉煌的领域。

“充分利用科技、人才,做强做大企业,打造知名品牌。这才是“三个代表”要求运用在企业的最好诠释”。这是温宏礼在他的读书笔记中写下的一段话。

从1998年开始,县罐头厂已经完全走上了良性发展的轨道。1997年与省外贸公司联合组建的“长青集团”运转正常,所有产品使用“长青牌”商标,也是省外贸公司的注册商标。这在当时是颇为时髦的一种经营方式——“借鸡生蛋”。但这却始终是温宏礼的一块心病。“借鸡生蛋”只能是特定情况下的权宜之计,这种模式表面上看似没有风险,一不须自己投资宣传品牌,二不须自己跑销售。但这样一来,县罐头厂也就永远只能是省外贸公司的一个生产基地而已,这与温宏礼的追求目标不相符,也与罐头厂的发展思路不相符,温宏礼决心要突破这一发展的瓶颈。

温宏礼与厂领导一班人,反复调查、论证,对原料、产品、销售、市场、人才等各个环节进行了客观的分析,决定要组建一个真正属于自己的企业集团,打造一个自己的知名品牌。

他们聘请了北京太平洋广告策划公司和深圳公司为他们策划设计产品商标,这两家公司设计的商标多达几十种:其中有“绿源”、“绿叶”、“山中来”等等不一而足。温宏礼从这众多的品牌中一眼就看中了“春赐福”这个名称,他说,我们罐头厂是以加工农产品为主的,春天赐给我们的福气,一到秋天便是我们收获的时候了。

1999年9月18日,“春赐福集团”的金字招牌终于挂在县罐头厂的大门上。当年,他们就利用省、市、县三级召开人大、政协会的机会,在全省范围内掀起了宣传攻势。成立了春赐福集团,有了自己的品牌,温宏礼便在产品的自营出口和开发市场适销对路的新产品上做文章。

2000年,武宁县春赐福集团终于获得自营出口权。当年,第一批自营出口的50吨小竹笋罐头漂洋过海到欧洲,仅海关退税一项就给企业带来4万元的额外利润。

春赐福集团成立之初,只有原县罐头厂生产的笋、橘子、芋头、马蹄等一系列罐头产品。相对来说,产品过于单一,同时也造成品牌的浪费,温宏礼带领县罐头厂一班人从两方面入手,来丰富春赐福的产品。

首先,他们于2000年7月成立春赐福山珍食品有限公司,充分利用本县丰富的野生猕猴桃资源生产猕猴桃果糕。同年他们又开发了胡萝卜、南瓜等系列果糕,产品于11月投放市场,目前该产品已进入北京、上海、深圳、广东、南昌、九江等诸多大中城市,销售形势看好,当年便实现销售收入130多万元。

(执笔:李梦华)

自 强 不 息

——记瑞昌市铸造厂党支部书记、
厂长吴自强

人如其名,中年的吴自强有着魁伟的身材,充满着生命的活力;宽大的脸盘,深邃的目光,透露出自信和刚毅。与铸造打了半辈子交道的他,象刚出炉的铁水般激越,象百炼而成的钢铁般坚强。

价值在创造中实现

“吴自强+铸造厂”就是一道无形资产,外人都这么称道。吴自强也颇以为自豪,是的,他全部的精力、全部的心血乃至整个生命都几乎溶入厂中。

瑞昌市铸造厂是一个50年代初期创办的老厂,60、70年代仍然只能生产一点犁头铧耳等小型农具。落后的生产设备、手工作坊式的生产方式、单打一的产品,在市场经济大潮的冲击下,工厂摇摇欲坠、人心涣散。1987年10月,有20年厂龄、已停薪留职的吴自强,听从组织的召唤,毅然抛弃了丰厚收入,回到厂里担任厂长。受命于危难之际,吴自强进行了广泛的市场调查,瞄准了铸铁管和铸铁壁炉这两大市场。没有资金,他把自己多年积攒下来的钱全拿了出来,甚至母亲准备买棺木和准备后事的4000元也拿了出来。没有技术,他带领职工进行技术攻关,自己动手制作模具,

终于成功地开发出了铸铁管、铸铁壁炉、矿石炼生铁三大新产品。

在吴自强的身上,有着一个现代企业家所应具备的胆识和睿智。为了保证产品质量,维护企业信誉,厂里建立了科学、规范的检测手段,杜绝不合格产品流出厂门;为了调动广大工人的积极性,厂里早在八十年代就制定了计件工资制和岗位责任制;为了降低生产成本,提高经济效益,厂里几乎每年都要进行技术改造。1989年,厂自行设计,自行建造,建成了第一座炼铁炉,解决了生铁自给问题。10年之后的1998年,厂里又投入自有资金118万元,建造了一座年产5000吨优质生铁的新型炼铁高炉,使每吨生铁的生产成本下降300元,增强了企业在市场竞争中的价格优势。在开发新产品方面更是不遗余力。通过多年的努力,该厂产品已形成了三个系列100多个品种,铸铁管和铸铁壁炉已连续出口10年,远销美国、英国、德国、加拿大、澳大利亚等国家和地区,深受外商好评。

1997年3月,时任省长的舒圣佑同志来该厂视察时亲笔题词:“出口创汇,为国争光”,对该厂所取得的成绩给予了充分肯定。澳大利亚安纳公司总裁保罗先生到该厂参观时竖起大拇指称赞说:铸造厂精神面貌第一、产品质量第一、客户信誉第一。1999年1月该厂与澳洲保罗集团签订了为期10年的跨世纪供货合同,总额1.2亿元人民币。

十年拼搏,十年收获。现在,铸造厂面貌焕然一新,出现了前所未有的稳定和繁荣,一洗昔日的颓败之相。固定资产由当初的40万元增长到近800万元;工业总产值由10年前的28万元增长到1999年的1000多万元;上缴税金由原来每年两三千元发展到每年40万元左右。职工收入稳步提高,年人均达5000多元,一线工人年最高工资收入超万元。12年来,该厂连续保持盈利,连续保持“五不欠”,即不欠国家税金、不欠银行利息、不欠社会统筹和医疗保险金、不欠职工工资、不欠二轻管理费。多次被九江市二轻

局、瑞昌市委、市政府评为“先进单位”、“文明单位”、“优胜企业”，被省政府评为“重合同，守信用”单位。吴自强本人也于1992年光荣加入党组织，获得了江西省“五一”劳动奖章和全省“职工信赖的好厂长”等光荣称号，并当选为瑞昌市人大常委、九江市人大代表。

1997年4月，吴自强在全厂职工无记名投票以全票当选为铸造厂董事长，这在全市企业改制选举中是罕见的。

1999年3月，吴自强担任瑞昌市二轻总公司总经理并继续兼任铸造厂厂长。担任总经理之后，他深入二轻系统各个企业调查研究，带领一班人在较短时间内基本上扭转了整个二轻系统企业停产滑坡的局面，历经几任局长而未完工的“马拉松”工程瑞昌二轻大楼已交付使用，为二轻公司的整体发展打下了良好的基础。

人生在奉献中升华

“榜样的力量是无穷的，要求别人做到的，首先得自己先做到，从我做起”。吴自强是这样说的，也是这样做的。

1989年，原材料十分紧张，生铁价格一路飙升，带来的直接后果是生产成本上扬。本地虽有矿石，但厂里没有炼铁炉。他想建一个炼铁炉，但请人建建仅设计费就需8000元。无奈之下，他到了湖北一家炼铁厂，冒着危险钻到铁炉里，丈量尺寸、画草图、拍照片。回来后，他带着厂里的技术人员和工人，自己设计、自己建造，终于建成了铸造厂历史上第一座冶铁炉。当滚烫的铁水奔涌而出时，许多工人都流出了激动的泪水。

在铸造厂，有一个由13人组成的“干部班”，包括正、副厂长、管理人员在内。他们在做好本职工作的同时，长年坚持下到生产第一线，直接参加生产劳动。这样做既密切了干群关系，又可掌握第一手资料，同时培养了一支既懂管理，又有技术专长的干部队伍。