

民族振兴之路

——来自全国改革开放先进典型的报告

企业篇(下)

学习出版社

民族振兴之路

——来自全国改革开放先进典型的报告

企 业 卷

(下)

中共中央宣传部办公厅编

学 日 出 版 社

(京)新登字 312 号

责任编辑:尚 实

封面设计:戚晓红

版式设计:洪恒月

张培英

民族振兴之路

——来自全国改革开放先进典型的报告

企 业 卷

(下)

中共中央宣传部办公厅编

学习出版社出版发行

(邮政编码 100806 北京市西长安街 5 号)

新华书店经销 河北省衡水地区印刷厂印刷

850×1168 毫米 大 32 开 11 印张 270 千字

1994 年 10 月第 1 版 1994 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 7-80116-023-1/D·11

定价:9.00 元

前 言

在建国 45 周年、改革开放 15 年、邓小平同志视察南方重要谈话两周年之际，大力宣传全国各行各业改革开放和社会主义物质文明、精神文明建设先进典型，是中共中央宣传部确定的 1994 年的一项重要工作。其宗旨是通过这些典型的广泛传播，使人们对我们党的基本理论和基本路线加深理解、增强信心。

根据中央宣传部的部署，各地党委宣传部在认真调查研究的基础上，推选了本地区具有代表性的先进典型。这些典型中有通过改革开放焕发青春、再创辉煌的国有大中型企业，有从零开始、迅速发展壮大的乡镇企业，也有在搏击市场、争战商海中屡出奇兵、名扬天下的民办或合资公司，有在新的历史机遇中崛起腾飞的城市或开发区，有以勤劳和智慧脱贫致富的农场或村镇，也有依托高科技兴产创业的大学和科研机构。他们之所以能在改革开放大潮中脱颖而出，成为本地区或本行业的佼佼者，根本原因就在于这些单位的干部群众具有敢闯敢冒、思想解放，创新求变、刻意进取，顽强拚搏、立志图兴的那么一股“气”和“劲”。

这部来自全国各地先进单位的报告，以恢宏的气势、

生动的笔触和感人的业绩，典型地再现了我国各族人民在邓小平同志伟大的改革思想指引下，励精图治、奋发创业的光辉历程及取得的举世瞩目的巨大成就，以无可辩驳的事实证明邓小平同志建设有中国特色社会主义理论是我民族振兴、国家发展的强大动力和精神支柱。

我们希望，本丛书的出版会更有力地推动广大干部群众进一步深入学习、应用邓小平同志建设有中国特色社会主义理论的热潮。我们也相信，一切有志于在火红的改革年代建功立业的个人和集体，以及所有想了解中国改革开放伟大实践的同志和朋友，都会从中受到莫大的鼓舞和有益的启示。

编 者

1994年9月

目 录

跨世纪的旋律	(1)
——记广州白云山企业集团公司	
改革创出名牌 “椰树”走向世界	(20)
——在改革中崛起的海口罐头厂	
扬子,中国的骄傲	(35)
——记中国扬子电气公司	
明珠璀璨	(48)
——改革开放大潮中的包钢	
跃起河阳唱大风	(65)
——来自洛阳石化总厂的报告	
科技之龙的崛起	(85)
——记顺德市科龙电器公司	
改革春风化长虹	(101)
——国营长虹机器厂在改革开放中阔步前进	
为“熊猫”再添光彩	(116)
——记南京无线电厂	
再造辉煌	(131)
——新疆八一钢铁总厂 15 年改革纪实	
不信东风唤不回	(150)
——齐齐哈尔第二机床厂重振“罗汉”厂雄风纪实	
走进市场创造的奇迹	(161)
——记上海农垦农工商	

明日更辉煌·····	(176)
——记前进中的长岭(集团)股份有限公司	
热流·····	(187)
——济南钢铁总厂改革发展纪实	
再显辉煌,中国电热器具之王·····	(200)
——成都电热器厂“创世纪”揭秘	
企业丰碑·····	(212)
——记合肥美菱股份有限公司	
云机雄风·····	(224)
——云南机床厂改革发展纪实	
沂蒙之光·····	(236)
——临沂电业局双文明建设纪实	
常青树,正逢春风沐浴时·····	(249)
——甘肃永登水泥厂15年改革纪实	
长风破浪济“商”海·····	(265)
——北京市百货大楼掠影	
创造铝业的辉煌·····	(279)
——来自兰州连城铝厂的报告	
“兰花”香飘因风起·····	(291)
——记山西晋城矿务局	
乘改革东风 创商业新路·····	(299)
——郑州亚细亚集团股份有限公司创业记	
在市场中拼搏 在竞争中崛起·····	(316)
——长庆筑路工程(集团)总公司改革开放风采录	
曙光照钢城·····	(326)
——记白银公司二次创业史	
羊八井在发展中走向辉煌·····	(340)

跨世纪的旋律

——记广州白云山企业集团公司

引言

走进白云山，总感到有一种挺进的急剧的旋律；每次和白云山企业集团公司董事长、总经理贝兆汉交谈，都会强烈地感到一阵阵超前决断的旋风迎面而来。

整个白云山都回荡着一个巨人的声音：“没有一点闯的精神，没有一点‘冒’的精神，没有一股气呀，劲呀，就走不出一条好路，走不出一条新路，就干不出新的事业。”

这里充满着神秘的字眼：另辟蹊径，超前意识，跨国意识，出奇制胜。因此，奇迹不断地在这里出现。

然而，20年前，即1973年，这里微不足道：24名知识青年，一个制穿心莲的车间，年产值24万元，利润4万元，固定资产17万元。

党的十一届三中全会召开时，即1978年，年产值450万元，利润15万元，企业还很小。

15年后，即1993年，完成工业产值13亿元，利润2.5亿元，企业已发展成为闻名全国的多元化、多功能的现代化国家大型一类企业，总资产增加到25亿元。1992年在全国500家最大工业企业中名列第73位，广东100家中名列第4位，是全国制药行业的

“大哥大”。

董事长、总经理贝兆汉，1988年被评为广州地区十大杰出公仆，获全国经济改革人才奖。1990年获全国中药行业和医药行业优秀企业家称号，1993年被评为广东省优秀科技企业家之后，1994年，荣获全国优秀企业家最高荣誉——“金球奖”。

这是邓小平理论指引白云山人实践的丰硕成果。

这是跨世纪急剧而动人的旋律。

它，伴随着巨人的声音，汇进中国改革开放的交响乐，振聋发聩，影响深远。

市场急管弦

70年代初，三口铜锅熬制穿心莲。这是苦日子。苦在小药厂一直是国家计划外、财政预算外、医药系统外的农垦企业，没有国家计划物资供应，没有财政拨款投资，产品也没有固定的销售渠道。高度集中统一的计划经济的现实，令这个小企业处于“杂牌军”地位。

“你这杂牌军，扰乱国家计划，产品不能收，快停产吧！”有人冷眼对他们说。

这“杂牌”小企业被逼到了悬崖。僵化体制依然在施加巨大的压力。上百万元的产品被积压。

“不创造市场机制，只有死路一条。”贝兆汉说，“别无选择了，唯有逼上市场！”

1980年，贝兆汉带领自己的队伍冲破计划经济之网，自求生存发展之路。

党的十一届三中全会为他撑了腰。

“以市场为导向，以经营为龙头，以销定产”被确定为总体经营方针。自筹、自购、自产、自销的企业新机制形成之后，贝兆

汉勉励员工，“立足市场，搞活供销，确保质量，发展生产。”

大量供销人员被派往全国各地。他们从小到大，从少到多，在全国建立 2500 多个销售网点，8 大城市建起办事处。百万元积压产品被推销出去了，许多产品供不应求。

市场机制要正常、迅速运转，产品质量是头等重要的。白云山的品格是：质量胜于生命。在白云山，有极其严格的产品质量检验制度。贝兆汉勉励所有员工必须赋予质量以道德尺度，应该认识到它是一种美德，而不只是一种盈利策略。人人把关，步步为营，制度是法，违者必“斩”。产品出厂，原料进厂，无不如此“铁面无情”。每年生产亿元的产品，合格率都在 98% 以上。一次，四川水灾，一个县的医药公司被洪水淹没，库中药物大都成了糊状，唯独白云山药厂和上海一家药厂的药没有变质。

通常，制药行业实行“三包”（包因质量问题造成的损失，包药品运输过程中的损失，包药品降价的损失），而白云山却再加“二包”：包淘汰药品的损失，包药品超过有效期后库存的损失。加这两包，“白云山”赔得起吗？“白云山”怎么这样傻？

1982 年，“白云山”“五包”决策公布不久，国家卫生部门颁令淘汰 127 种药物。要求履行诺言赔偿的信函雪片似的飞到“白云山”。

“这怎么得了？”人们傻了眼，“怎么办？赔得起吗？”

“照赔！”贝兆汉说，“坚决照赔”。

紧接着，130 多种药品调价，“白云山”100 多万元又赔了出去。

百万巨资赢来“恪守信用”四个字。回报，接踵而来。商业部门钦佩“白云山”的信誉，追加订货 600 多万元。

“五包”第二年头 4 个月签出的供货合同竟超过前一年的总和。贝兆汉高兴地说：“五包”就像一把双刃剑，一面对准市场，它使客户高枕无忧，使我们的产品所向披靡，另一面则是对准我

们自己，要少赔钱，就必须高标准，严要求，着力自我完善。

自我完善，最根本的一条是以科技为先导，增强企业活力。

“科学技术是第一生产力”。1988年9月，邓小平的精彩论断，无疑给贝兆汉以巨大的鼓舞。

贝兆汉说：“要阔步促进市场，依然要突出‘科技立厂，管理治厂’的方针。”

“这里可以没有厂长、书记，但绝不能没有药师和技工。”这是贝兆汉承包白云山制药车间后不久说的。他把科技摆在办厂的首位。

贝兆汉听到市场的急促呼唤，首先想到的是寻觅科技人才。那时，极左路线的流毒依然禁锢着人们的思想。他顶住来自各方的巨大压力，去寻找被遗弃的科技人员。这些人当中，有“医药世家”，有制药能手，有被打成牛鬼蛇神的新药发明者。他们来自生活底层，来自全国各地。制药、科研骨干和“智囊团”组成“白云山”比较稳固的人才基础工程。从1977年到1984年这7年看，职工增加了4.2倍，而科技人员竟增加了28.5倍。3级以上的技术工人占职工总数的70%以上。到1993年，科技人员已发展到2291人，使白云山在科技方面具有相当强大的实力。

1979年以来，“白云山”每年研制成功的新产品均在20种以上，新产品的产值占当年总产值的比例一直保持在25—30%左右。公司30多个产品先后荣获部、省、市优称号，名牌产品“乌鸡白凤口服液”、“活心丸”、“感冒清”、“咳特灵”、“乙酰螺旋素”、“江南卷柏片”等行销国内30个省、市、自治区，远销20多个国家和地区。

白云山企业集团对科技人员关怀备至，生活上给予优惠，工作上给予方便，有成绩给予奖励。十多年来，在技术上投资最多，他们鼓励科技人员去发明，去创造。厂里对内部科学研究管理进行一系列改革。原药物研究所改为一个中心研究所，下设5个二

级所，3个室，实行所长负责制和任期目标责任制；实行研究课题招标和后勤工作承包制。白云山企业集团真正把科技人才提到第一位。贝兆汉说：“招一个工人容易，找一个科技人员比较难，不放在第一位，给予优惠，怎能招揽人才，科技治厂呢？”

对科技人才，要关心他们的生活，更要切实保护他们的科研成果。贝兆汉说：“开发一个新产品不容易，要保护更难。我们必须像保护科技人员生命那样去保护他们的发明成果。”1987年，贝兆汉批准调入一名已取得国家专利代理人资格的工程师负责本公司的专利工作。

针对1992年以前我国专利法不保护药品的规定，“白云山”采用的战略是申请外观设计专利进行防御性保护。从1986年至今，共申请专利84项。这些专利总实施率达90.5%，总产值为4.33亿元，税利5502万元，出口创汇31万美元。

然而，要真正做到科研、生产、经营一条龙，仅依靠企业本身的科技力量是不够的。“白云山”的技术触角主动地伸向社会，伸向全国科技更广阔的领域。他们把科技领域的开拓，看作是市场开拓的前提。

在18个省市，港澳和国外，“白云山”同50多个企业、公司、院校、科研单位建立了技术协作关系。

与中国人民解放军157医院合作研制了对消化性溃疡有显著疗效的中成药——珍珠胃安丸；与广州中医学院及省中医针灸研究中心共同合作改进制造的跌打风湿霜；与广东省药物研究所协作研制成功治疗心脏病新药——活心丸；与广东省药研所、江门制药厂、广州光华制药厂联系制成A.T.P肠溶片；与广州医学院协作生产尿蛋白、尿糖、隐血、白蛋白和红细胞等6种快检验试剂等。这些项目，通常是接受有偿转让科技成果，或由高校、科研单位向“白云山”提供产品的研制技术和科学实验资料，试制工作由双方共同承担，产品投入正常生产后，取得的纯利润，在

规定的年限里按比例双方分成等形式。如此这般，外地科研单位的技术力量就为“白云山”所用了。

科技竞争，“白云山”占有主动权。现在，他们将科技项目的重点转移向二、三类复方制剂和中成药方面，开发有良好经济效益的高科技新产品。1993年开始共设立375个科研课题，开发出头孢三嗪等一批新产品。

外国人惊叹：“白云山”靠科技实力开辟市场，了不起！

日本藤泽药品工业株式会社和“白云山”合作，取得国际专利，在境内独家生产头孢类第三代唯一可以口服的高效、长效、广谱抗菌素——世福素。1993年9月开始大批投产并投放穗、京、沪市场，预计年产值达4亿元，成为“白云山”又一拳头产品。

与此同时，“白云山”下属的化学药厂又研制成功了水溶性氟哌酸、天冬素、菌球杀等，源源供应各制药厂家。

“白云山”在科技领域里已形成全方位的挺进势态。他们总是抢先突进。从1978年开始他们在全国制药行业中率先进行国际GMP技术改造工作，广泛采用新工艺、新技术、新设备。他们开发了1000种药品，平均每年开发新品种20多个，新产品产值率每年都保持在10%以上。有30多种产品先后获部、省、市优质产品称号及各种科技进步奖。

科技的兴起，使企业更加适应市场的广泛需要，从封闭的生产型转为开放的生产经营科研型，以销售为中心进行通盘筹划，实行销、供、研、产一条龙。这条“龙”唤起“白云山”的生机。市场竞争异常激烈，“白云山”始终立于不败之地。1992年7月，国务院颁布《全民所有制工业企业转换经营机制条例》时，“白云山”已经在自主经营、自负盈亏、自我约束、自我发展的轨道上运作了整整15年！

承包恋曲和股份制大合唱

事情似乎十分巧合。

1978年12月13日的十一届三中全会前夕，邓小平的三中全会的主题报告《解放思想，实事求是，团结一致向前看》强调最迫切的是扩大厂矿企业和生产队的自主权，使之能千方百计地发挥主动创造精神。

这对贝兆汉已承包一年的白云山制药厂是最大最及时的鼓舞。是的，贝兆汉早已在这方面体现他的创造精神。

一个濒临死亡的制药车间被承包下来的时候，贝兆汉所要的自主权是：人事权和财权。

“接手时严格地说是承包的萌芽——包死基数，确保上交，超收多留，欠收自补，自我约束，自我发展。”贝兆汉说。

当年的效益令人震惊。1979年，产值竟达542万元，利润达77万元，分别比“承包”经营前的1976年增加6倍和5倍。

乘着党的十一届三中全会的强劲东风，“白云山”强化了承包意识。

“计划利润，定额留成，超利润三、三、四分成，即30%上交，30%作为生产发展基金，40%留作职工福利和奖励基金。”这是新的承包内容和形式。

“白云山”总是用事实诠释邓小平关于自主权产生的巨大效应。实现利润总额1980年为121.7万元，留利45.8万元（占总额37.6%）……1983年为1039.5万元，留利505.3万元（占总额48.6%）……1986年为2335.8万元，留利1033.2万元（占总额44.2%）。

企业的承包，开始“滚雪球”了。到1983年，仅用7年，利润便突破1000万元大关，比承包前增长了71倍，平均年递增

84%；再经历10年，到1993年利润便达2.5亿元，比承包前增长1740倍，平均每年递增55%，发展速度之快在全国同行业中遥遥领先。

十多年里，“白云山”逐渐使承包制配套、完善、深化，由低层次向高层次发展，并向规范化过渡。白云山人是善于总结的。“一班人”团结一致苦干几年之后，坐下来总结承包在经济体制改革中所显示的多向功能的作用：（一）承包经营责任制界定了国家与企业的责、权、利关系，使企业相应地产生动力机制、自我调节机制、自我约束机制；从而构成“自我循环增殖”的新经营机制；（二）承包使所有权和经营权分离，从而导致国家经济管理职能的转变；（三）承包经营以后，增强了生产者和消费者，卖方和买方的直接联系，从而促进了市场的形成和发展；（四）承包以后，企业的留利水平相应提高，自我积累也会增强，供给增长速度也会增大；（五）承包使物质生产条件和劳动者在企业这个层次上结合起来，从而激发积极性和创造力。

然而，新的矛盾不能不使白云山人作新的思考，新的探索。

承包制并未能根本改变计划经济体制下形成的条块封闭格局。原有经营机制必须动手术。

贝兆汉和其他领导成员马不停蹄，开始股份制的新创意。

新创意、新制度的出现，是企业活力的体现。“一班人”高度地注视着我国经济发展的新动向。

1992年1月28日至2月21日，邓小平在武昌、深圳、珠海、上海等地的谈话催人奋发：放大胆子，抓住时机，冒风险，走新路。

白云山就等着这感人肺腑的话。两三年前开始的对股份制的探索，一年前进行的资产评估和可行性报告、章程、招股说明书等整套文件的准备工作以及申请工作，正等待着这伟大的鼓动，神圣的声援。是年11月，经广州市批准，以白云山企业集团主体企

业白云山制药总厂及下属几个独立制药分厂经股份制改造而成的广州白云山制药股份有限公司宣告成立。1993 年经广州市批准，转制而成公众股份有限公司。同年 9 月，公司 A 股 3600 万股上市发行。“白云山”的发展进入了新的里程。

医药市场，竞争依然激烈。股份制一建立，他们便及时对产品结构和经营战略进行了调整，制订了“大医药”的发展战略与多元化的经营思想，使“白云山”基本形成了以医药为龙头，金融、房地产为两翼的多种行业并进的经营格局。

白云山下，10 万平方米建筑面积展现了股份公司的宽广地域，1000 台（套）工业设备，1700 多科技人员，30 多个省、市、部优产品，以及全国 2000 个销售网点，更显示了股份公司的雄厚实力。

他们绝不满足。

“求效益，求速度”，加快了他们的节奏：迅速解决好股份公司现有土地的使用权证；彻底划清国有资产界限；按股份企业会计、财务的要求建立会计核算体系和财务管理体系，使公司成为广州市定向募集股份公司最早采用股份制企业会计制度的企业之一。

人们惊叹“白云山”的速度。主体企业在承包经营的基础上大步迈向现代企业管理，逐渐成为产权明晰、权责分明、管理科学的规范化股份制企业，并为集团其他行业如电子、房地产公司的股份制改造积累了经验，为最终把白云山集团改造成大型控股公司打下基础。

新思维乐章

“穴壁而窥，见不盈尺；我登泰巔，洞现八极”。这是宋朝张孝祥的名言。

80年代初，“白云山”处在改革开放的潮头。

它灵敏地接收来自世界各地的信息。现代企业产品结构如何变化？这个问题首先使总经理贝兆汉震动。他发现：市场变幻莫测。唯有多元结构，方可立于不败之地。

国外企业早已发出多元的立体的交响。

美国联邦贸易委员会调查统计：1969年制造业200家最大公司中，181家生产的产品平均每家33个种类，平均每家有20个产业部门。

日本和西欧国家的企业也都如此。

贝兆汉召集中层干部研讨，作出决定：建立多元化产业结构，打破单一经营的旧框框。

很快，“白云山”已有24个分厂和子公司，90年代，增至70多个分厂、公司。生产经营中西药品、原料药、兽药、滋补营养系列产品、食品添加剂系列、护肤品系列、医疗器械、汽车维修、餐具、玩具、文体、服装等等。他们开始在外地办厂。

多种经营拓展到2000多个销售网点和20多个原料供应基地，在全国建立近50多个联络机构。还有30多个科研单位与“白云山”联姻。

多元、立体，必定“众星拱月”，“白云山”在中国企业中率先奏出多元的、立体的交响。

1992年，邓小平鼓励中国人民改革开放胆子要大一些，敢于试验。贝兆汉果断地将1993年确定为“白云山”的“转型年”。

贝兆汉抓住企业改组股份制试点这一大的变革和外部经济景气的良机，在转换企业经营机制中调整经营策略，瞄准广州提出建立国际化大都市的构想，房地产与金融业成为上升时期的“朝阳行业”这一广阔发展空间，挥师进军第三产业。

“白云山”人挺进阳江、江门、鹤山等地组建百润、华宇等置业房地产公司和白云山财务公司，当年即成为企业集团的创利大