

主 编 董绍卿

副主编 刘恒成 苏春荣

『第二战场』

风云录

273.51

东北林业大学出版社

编 委 会

主	任	李培元		
副	主	董绍卿		
委	员	刘恒成	苏春荣	杜洪礼
主	编	董绍卿		
副	主	刘恒成	苏春荣	
主要撰稿人		刘恒成	苏春荣	
		杜洪礼	刘迎新	

序

《“第二战场”风云录》一书出版了，这是一部以在改革开放大潮中崛起的哈尔滨市部分乡镇、区街、民营科技企业的先进事迹和经验为主要内容的纪实作品。

在绝不放松农业、国有企业等经济发展“第一战场”的同时，积极开辟经济发展的“第二战场”，大力培育新的经济生长点，到本世纪末初步建立社会主义市场经济体制，实现翻两番奔小康的战略目标，这是省委提出的全省经济发展的一项重大战略举措。这一发展战略符合哈尔滨市经济发展的客观实际，也是摆在全市各级党组织和全市人民面前的重要任务。开辟经济发展“第二战场”，大力发展以公有制为主体的多种经济成分，符合建设有中国特色社会主义理论。有利于营造多种经济成分并存、协调发展的微观经济基础，形成平等竞争、优胜劣汰、竞相发展的市场机制，进而加快社会主义市场经济体制的建立。开辟经济发展“第二战场”，有利于解决长期制约哈尔滨市经济发展的结构性矛盾，改变过去单一的所有制结构，巩固提高第一产业，调整优化第二产业，大力发展第三产业，促进经济结构调整。同时，开辟经济发展“第二战场”，大力发展非国有经济，有利于培植和扩大新财源，反哺大企业、支持大企业，为国有大中型企业休养生息、调整改造和国有资产保值增值创造必要的条件，是搞好国有大中型企业，巩固公有制主体地位的重要途径。

党的十一届三中全会以来，随着改革开放的不断深入，哈尔滨市一大批充满活力的乡镇、区街和民营科技企业已经脱颖而出，显露出勃勃生机。乡镇、区街和民营科技企业作为开辟经济发展“第二战场”的主力军，对于促进哈尔滨经济发展，确保实现到本世纪末国内生产总值超额翻番的战略目标，已经并且还将继续发挥越来越重要的作用。中共哈尔滨市委党史研究室的同志，坚持党史工作为党的基本路线服务，为经济建设服务的方针，根据省委七届三次全委（扩大）会议和市委九届三次全委（扩大）会议关于开辟经济发展“第二战场”的重要部署，征集了部分乡镇、区街和民营科技企业的先进事迹资料，编写了《“第二战场”风云录》一书，介绍了这些企业在改革开放中解放思想，克服困难，求实进取，为振兴哈尔滨经济做出贡献的业绩。希望各级党政组织的负责同志和从事经济工作的同志认真读读这本书，从中受到启迪，为开辟经济发展“第二战场”，谱写哈尔滨市经济腾飞的恢宏篇章而努力奋斗！

索书号

1994.12

目 录

黑土地上的乡镇企业新星

- 记黑龙江省阿鞍联营中型轧钢厂 (1)

采“仙石”以济苍生

- 郭立文和哈慈集团 (10)

明星在沃土上兴起

- 哈尔滨市太平区团结乡乡镇企业发展札记 (17)

在改革大潮中搏击的哈尔滨塑料十四厂 (26)

从“上山下乡”到“产品返城”

- 记哈尔滨市龙滨鞋厂发展历程 (34)

铅笔板上风雨路

- 方正津方铅笔板厂记 (41)

深化改革 发展经济

- 记香坊区幸福乡园艺村 (49)

明珠在闪光

- 记哈尔滨市“小明珠企业”宾州电线厂 (56)

血凝酒香满人间

- 李森与玉泉酒厂 (65)

在开拓中不断发展的哈尔滨第二钢窗厂 (71)

“最一特”从科技中走来 (79)

愿建广厦千万间

- 记哈尔滨华兴企业集团公司…………… (84)

红旗下的风采

- 记哈尔滨红旗锅炉厂…………… (92)

在改革中永不停步的兴龙力车公司…………… (101)

牵住了“牛鼻子”的人们

- 记哈尔滨市荣华家用电器器具厂…………… (107)

万里长城展雄姿

- 长城体育器材厂发展速记…………… (116)

从困境中崛起的哈尔滨机电设备配件厂…………… (120)

三间旧草房升起的明珠

- 记哈尔滨市包装印刷厂…………… (126)

在改革大潮中充满生机和活力的哈尔滨塑料十一厂…………… (133)

钢花飞舞映长空

- 记哈尔滨市东方轧钢厂…………… (139)

在改革中开拓前进

- 记宾州开关厂…………… (146)

龙化——在困境中腾飞…………… (154)

在濒临倒闭中升起的“明星”

- 记哈尔滨聚兴企业集团公司…………… (158)

绚丽多姿为明天

- 记哈尔滨市纸制品厂…………… (163)

战胜世界“王牌” 跨进国际市场

- 天润化工有限公司创出高科技产品…………… (173)

奋桨科海任遨游

- 民营哈尔滨市应用技术研究所以速记…………… (179)

火炬在这里同样燃烧

- 民营科技企业哈尔滨市钟术实业有限公司发展速记
..... (186)

涓涓甘泉水 流向百姓家

- 记哈尔滨市福克技术开发有限公司..... (191)

过去未来共斟酌

- 记哈尔滨市新发城市建设综合开发公司..... (197)

- 后记..... (207)

黑土地上的乡镇企业新星

——记黑龙江省阿鞍联营中型轧钢厂

在改革大潮中，一直在低谷和夹缝中生存的乡镇企业成为人们关注的热门话题。乡镇企业向何处去？乡镇企业的路怎么走？为千万人所瞩目。

然而，乡镇企业随着改革的深入，路子不断拓宽，企业的发展又逢新生。呈现出了新的生机和活力。座落在金都古城阿城市的黑龙省阿鞍联营中型轧钢厂，这颗熠熠生辉的乡镇企业新星就是其中一例。

这个投产只有三年多的乡镇冶金企业，在当今钢材市场风云变幻，竞争异常激烈的情况下，已成功地开发出6个系列，15种规格的中异型钢材，每年都把100%的产品推向国内国际市场，出口创汇额两年翻三番。1992年完成产值1.85亿元，销售收入1.70亿元，实现利税2500万元，出口创汇4100万元；截至1993年10月，实现销售收入3亿多元，创利税6740万元，一举成为全国乡镇企业出口创汇大户，黑龙江省十大乡镇企业之首。

一个乡镇企业能够取得如此令人瞩目的经济效益和社会效益实属罕见，其成功的奥秘究竟是什么呢？

靠改革，增强企业活力

黑龙江省阿鞍联营中型轧钢厂始建于1988年6月。建厂之初

经济拮据，原料奇缺，成堆的困难压得他们喘不过气来。1992年初，阿城市乡镇企业局局长邵玉峰临危受命，接过了这副重担。

有人说，领导艺术，在于运筹帷幄，在于研究政策，在于改革旧的观念。邵玉峰就是这样做的，他带领全厂1300名职工闯出了阿鞍中轧厂发展的新路。

邵玉峰走马上任的第一天，就来到工人中间，他所看到的是杂乱无章的生产车间，松弛的工作纪律，机构臃肿的后勤、机关。四台轧机24小时轰鸣，但仅产钢材百余吨。这个负债超亿元的破大家，出头之日在何时？邵玉峰感到这里的一切比预想的难度要大上很多倍，他十分清楚自己身上的压力有多大。

搞超前性改革，变压力为动力。邵玉峰和他的一班人经过筹划，当即拿出了三把求企业发展的金钥匙：

——整顿劳动纪律，迅速把生产引入正常的管理轨道。工厂有一千多号人，其中农民工占了七成，他们把松散的劳动作风带进了工厂。针对这一情况，工厂领导班子推出了从严治厂的34项劳动管理制度。科学的管理，带来了生产的高效。几天时间一垛垛钢坯拉进车间，一批批钢材发往祖国各地，生产步入正轨，利润指数由负号改写成正号。随后，先进的上下班打卡机引入工厂，晚来早走，班上溜号，上班打毛衣、玩纸牌的现象不见了。那些敢于顶风上的违纪职工，经过教育不改的被开除，有的受到警告、罚款处理，职工出勤率也由82%上升到95%以上，这是他们亮出的第一把金钥匙。

——精兵减政，裁减冗员。厂领导班子通过调查研究，针对臃员多，机构设置不合理的状况，提出定编定岗优化组合方案。方案出台后，震撼了全厂。一些无所事事的人壮着胆子说：“看他们能把我怎么样？”邵玉峰在班子会上与其他成员取得了共识：不论谁的亲属被精减，全都一视同仁。结果全厂一次削减合并4个科室、3个车间，减少机构30%，机关后勤人员削减了1/3，裁员115

人。下来的人员先到岗前培训班学习一个月，经考核合格的择优上岗，学习后再不合格的，只好请你自取方便了。经过训练，有95%的职工走上工厂新开辟的第三产业，这是他们亮出的第二把金钥匙。

——工资、奖金向生产一线倾斜，坚决打破“大锅饭”的分配制度。在跟班生产中，邵玉峰和他的一班人在热浪灼人的加热炉边，在煤尘飞扬的风扇磨旁，在震耳欲聋的轧机前，始终与一线工人朝夕相伴，深深地体验到工人忘我工作热情和吃苦耐劳精神，也了解了工人的家庭生活和收入状况。首先提出工资、奖金向一线倾斜，把工人的工种分为一、二、三、四等，逐级上浮工资，继而在全厂又实施了岗位、技能、分等、效益的“四合一”工资制，变死工资为活工资，分配紧紧地与岗位、技术及贡献挂上钩，解决了干好干坏一个样的分配不合理问题。经过调整，工人工资收入比原来提高了40%—50%。同时还实行了“定岗位、定人员、定目标、定责任、定报酬”的“五定”及针对重要生产车间和生产部位，实行“吨钢含量、成本、质量、消耗、安全”的“五联”经济承包责任制，从而提高和调动了全厂干部职工的主人翁责任感和生产积极性，工厂的产量每年都递增50%以上，这是他们亮出的第三把金钥匙。

靠人才，提高企业科技进步水平

市场经济竞争的实质就是人才的竞争，一个企业能否兴旺发达关键在于有无人才。邵玉峰在总结企业引用人才的经验时深有体会地说：“胸怀忌妒之心，发现不了人才；生活照顾不好，留不住人才；作用发挥不当，人才发挥不了作用；支持保护不够，人才能变成废才。”几年来，阿鞍联营中型轧钢厂一直把人才开发作为企业发展的主要环节，把“聘、引、培、造”四字方针作为引用人才的法宝。

一个乡镇企业想聘请全国著名的钢材工艺设计专家、冶金战线的“老人参”李忠福，难不难？难！为请到这个人才，邵玉峰及一班人把阿城市委、市政府领导请出来，一起三下鞍山，“三顾茅庐”，靠着一片赤诚，李忠福被感动了，他辞去青岛的高薪聘请，退掉了海滨的寓所，撤掉了已安装上的全国直拨电话，风尘仆仆地来到北疆小小的古城，走进阿鞍联营中型轧钢厂的大门。李忠福的确不负重望，他头一炮打得很响，为阿鞍中轧厂设计的10余种异型钢材都是一次试车成功，全部填补了省内的空白。

运用“四字方针”，各类人才源源不断地来到阿鞍联营中型轧钢厂，有中专毕业生，有高级工程师、经济师，有专业技术干部，总人数达200多，占全厂职工的15%。哈尔滨市委干部赵孟，是位能经营善管理的难得人才，1992年受聘来厂后，担任了经营厂长。她带领供销人员走遍长城内外，建立了全国性的销售网络。为工作她四处奔波，日夜兼程，人累瘦了，但她却赢得了原料，赢得了客户，赢得了市场，为企业赢得了可观的经济效益。

在人才问题上，邵玉峰及一班人考虑得比较深远，在聘请和引进基础上，加速现有职工队伍的培养和人才开发。厂里成立了培训处，专门负责职工教育工作。仅一年时间就举办了待业人员培训班、中层干部培训班、高中补习班等10余个培训班，参加学习的人员达752人次。在培训班上，一批批青工学到了丰富的科技知识、管理经验。

在建厂初期，他们曾不惜投入100万元，把500名职工送往鞍山、唐山、营口等地培训。而后又有90名青工去富拉尔基重型机械厂学习冶炼技术，有4名中层干部去东北工学院深造，专学轧钢工艺和电炉冶炼，另有30多名职工就读于电大和函大。

从1992年下半年起，工厂的奇迹一个个出现了，日产量相继上升，409吨、570吨、609.5吨、619吨……

在一片片欢声笑语中，人们深深地领悟到：是科技教育在发

挥着能量，是人才的智慧在转化成巨大的经济效益。

靠管理，革新挖潜提质创优

几年来，阿鞍联营中型轧钢厂本着靠管理促经营，向管理要效益的原则，在企业内部积极采取和推广科学实用的管理方法。他们明确提出了“四个一”的治厂方针，即贯彻一个原则：“从严治厂”；树立一个意识：“厂兴我兴、厂荣我荣、厂损我损、厂亡我亡”；提倡一个精神：“团结、务实、进取、奉献”；追求一个目标：“勤俭高效”。重新颁布从严治厂的 22 条规定，并采取思想政治工作 and 必要的行政手段相结合的方法，有效地树立了行政和制度的权威，规范了职工们的行为，生产秩序和企业风气大有好转。

整章建制，严细基础管理。建立健全了生产管理、财务管理、质量管理、设备物资管理、劳动工艺管理等多项规章制度。实行了目标管理和经济责任制相结合的办法，严密完善了企业核算体系，强化了劳动技能、劳动态度、劳动效益等项目的考核，做到目标具体，指标量化，有力地促进了岗位技能分等、效益工资制的实行。他们针对企业存在的浪费现象，在全厂上下开展了一系列增收节支活动，提出全厂增收节支 200 万元的奋斗目标，并向 14 个科室、5 个车间、92 个班组下达了增收节支承包指数责任书，做到层层分解，落实到人头。对在增收节支中有贡献的职工，他们大张旗鼓进行奖励，取得良好的成效。

他们在抓增收节支的基础上，还重点抓了质量管理，在提质创优上下功夫。他们建立健全了工厂质检机构，从原料入厂到产品出厂，全部实行材质、数量、产品质量三级检验责任制，并建立了产品销售质量卡片，做到定期走访用户，跟踪问效。由于他们强化了质量管理，使产品优质率达到了 98%，并超过了国际同类产品的工艺标准，受到新加坡、马来西亚、泰国等外商的青睐。1992 年他们就出口方、圆、槽钢达 2.4 万吨，实现出口创汇 4 100 万元。

靠联合，不断扩大企业规模

阿鞍联营中型轧钢厂作为一家乡镇企业，从它诞生的那天起就面临着“无米下锅”的困境，特别是由于钢材坯料不足，形不成应有的生产能力，这直接影响着企业的发展和腾飞。为此，邵玉峰及一班人从建厂开始就一直把发展横向经济联合作为首要任务来抓。他们本着优势互补、自愿结合、互惠互利、共兴共荣的原则，在冶金行业内部、省内外各有关企业之间，通过多种途径，积极开展形式多样的横向联合和协作配套工作，以扩大企业发展规模和实力。

1992年初，他们听到包头钢铁公司和西林钢铁公司生产资金十分紧张的消息后，在自己企业资金也十分紧张的情况下，一次贷款3000万元，为他们解决燃眉之急，为自己培植原材料基地打下坚实基础。几年来，阿鞍联营中型轧钢厂已通过横向联谊、集资供锭和为对方提供各种优惠条件等形式，同鞍钢、包钢、西钢、吉林钢管厂、沙河铁厂等十几家企业建立了密切的联系并投入资金4000多万元。

邵玉峰及一班人经常主动走出去向联营企业汇报工厂的生产经营情况及存在的问题，建立更深层次的联系。他们还主动邀请联营大厂来厂指导工作，解决生产和技术上的一些难题。他们在阿城市委、市政府领导的带领下，四出龙江，除拜访一些老用户以外，又结交了四川攀枝花、甘肃酒泉钢铁公司等一批新朋友，通过沟通联系，既建立了新的协作关系，又提高了阿鞍中型轧钢厂的知名度，扩大了企业的影响。

1992年11月，国家冶金部在上海召开了1993年上半年全国钢材预拨订货会，信息传来，邵玉峰及一班人感到是个巩固老关系，结交新朋友的好机会。他们立即做了安排，利用本市的《阿城报》发了一个专版，介绍自己的企业，一印就是5000份。在上

海开会的当天，一大早邵玉峰带领3名随行人员拿出报纸在华夏大厦、千鹤大厦、农业大厦的门前分发起来。这一场面给这次大会爆了一个冷门，并使得出席会议的代表都知道黑龙江有个乡镇企业生产槽钢。会议期间，到他们房间要求订货、联谊的客人达上千人次之多，订货量达9万多吨。这个小小的冶金企业引起了冶金部领导的注意，为他们这种奋力拼搏的进取精神而感动。

邵玉峰及一班人亲手浇灌的协作友谊之花结出了丰硕的果实。鞍山钢铁公司组建鞍钢集团，阿鞍联营中型轧钢厂是其在黑龙江省的唯一一家半紧密层成员单位。阿鞍联营中型轧钢厂与吉林钢管有限公司、沙河铁厂、佳木斯煤机厂等企业联营均获得成功，1993年原料供给量达20万吨，为全年的生产经营奠定了坚实的基础。

拓销路，积极参与市场竞争

以适销对路的产品，赢得客户，占领市场是一个企业取得经济效益和社会效益的必经之路。阿鞍联营中型轧钢厂没有因前一时时期被“炒”得火热的钢材卖方市场冲昏头脑，而是不失时机地巩固老销路，开辟新渠道。他们先后在北京、海南、成都、三峡、大连、黑河、满洲里等地建立了经贸公司，形成了辐射全国的信息、销售网络。同时，他们还制订了一系列行之有效的联销、代销、指标全额承包等销售方案，极大地调动了销售人员的积极性。

灵活的经销策略，超前的经营意识，使阿鞍联营中型轧钢厂在瞬息万变的市场态势中争得了主动权。国家经济的宏观调控使得火爆异常的钢材市场冷静了下来，那些几乎毫无思想准备的企业因无法适应这种急剧的转变而显得茫然失措，纷纷陷入困境。针对急剧变化的市场，阿鞍联营中型轧钢厂及时改变经营方针，把以产促销调整为“以销售为龙头，向质量要效益，降低消耗，促进生产，积蓄后劲，以利再战”。在重新制定经营方针的同时，充

分利用设立在全国各地经销公司的信息准、反馈快、销路广、回款多等诸多优势，及时调整产品结构，适当降低销售价格。经努力，终于在沉闷的钢材市场上争得一席之地，就是在钢材市场萧条的1993年9、10月份，销售收入也均达到4,000万元以上，走在同行业的前列。

动真情，调动职工积极性

“人们的自然属性有两种需要，即感情和物质。”邵玉峰在中型轧钢厂的几年里，深深地爱上了这个企业，爱上了这里的职工，特别是生产一线的职工。他有一个特点，每天都要下车间去看看工人，他常常为苦战在生产第一线的工人拼搏精神所感动，他也为创高产的工人们摆过庆功宴，虽然他平时滴酒不沾，但他看到工人的兴奋情绪，也就举杯畅饮，乐在其中了。

为了和工人们多接触，实行面对面的领导，在邵玉峰的提议下，厂级领导实行了跟班生产的工作机制，他们一周时间跟班达5天之多，一天工作量达18个小时。在车间里，邵玉峰及一班人同工人交朋友，谈生产、谈生活、谈未来，工厂的很多决策都代表着这些朴实工人们的心声。工厂年轻人较多，他们需要结婚生子，需要住房，需要通勤乘车。邵玉峰来厂后当即决定，工厂拿出300万元，解决职工住房问题。1992年在厂区前面，两栋7层家属楼拔地而起，150户职工喜迁新居，1994年又有300多户职工住上可心的楼房。为解决职工的通勤问题，工厂新购置了两辆大客车，并增加通勤次数，解决了3班倒的工人上下班乘车难问题。为搞好工人们的生活，工厂办起百头猪场、万只鸡场，建起洗衣房、冷饮厂，职工食堂还新添置了饺子机、切菜机等现代化炊具，并每天夜间两次送饭到车间。为减轻工人的劳动强度，在不减少工人收入的情况下，工厂实行4班3运转的倒班方法。工人们由过去每月出勤30天，下降到22天，平均每天工作6小时。

厂长邵玉峰时刻把工人放在心上，是职工的贴心人。1992年5月，轧钢老师傅易福宝突患脑血栓，生命垂危，邵玉峰得知后立即将易师傅安排住进哈市一家最好的医院，并用最好的药为他治疗。在医护人员精心护理下，终于把易福宝从死亡线上抢救过来。邵玉峰多次来到易福宝病床前，感动得这位老工人热泪盈眶，易师傅紧紧拉住邵厂长的手说：“在有生之年我一定为阿鞍中轧厂做出自己的贡献。”

展望未来，阿鞍人豪情满怀，一幅更加绚丽的图画已在全厂干部职工的心中描绘出来，到1995年，炼轧钢材40万吨，利税突破1.5亿元。

可以断言，阿鞍联营中型轧钢厂这颗闪耀在黑土地上的钢铁新星，一定会放射出更加绚丽的光芒！

采“仙石”以济苍生

——郭立文和哈慈集团

古往今来，人世间流传着无数的美丽故事。有采石补天救苍生的传说；有盗神火温暖人间的传说；有射九日解人类于火炙的传说；有治洪水救万物于没顶的传说……

在科学技术高速发展的今天，有一伙子勇敢而又执著的人们，踏着远古先哲留下的足迹，依靠新时代的科学技术成果，创造一个伟大的奇迹，我们且称它为采“仙石”以济苍生的故事吧。

一个三十多年工龄的工人师傅的苦心孤诣 创造了这个奇迹的开篇

郭立文，哈尔滨锅炉厂工人，30年工龄。潜心于《本草纲目》和生物磁的开发应用研究。

郭立文，既没有医科大学的学历，也没有电磁学的科技职称，可是他却神话般地发明了吊瓶式磁化卫生器；并一发不可收拾，搞出了一系列磁化保健用品，给我们带来了很多的启迪和思考。

1987年的春天，对于郭立文来说是非同一般的春天。就在这个春天里，他拥有了自己的第一个产品——吊瓶式磁化卫生器。从此，他告别了一捧就是30年的铁饭碗——退出了国营职工的行列，和几个伙伴开始了新的征程——向磁化保健用品开发进军。