

缤纷芳草地

方凡人 俞任南 编著



黄

9.275.53

93
79.275.53
3
~

缤纷芳草地

方凡人 俞任南 编著

1993/12

黄山书社



3 0012 8031 6

责任编辑：宋启发
封面设计：

缤纷芳草地

《缤纷芳草地》编委会

*

黄山书社出版发行

(合肥市金寨路381号)

新华书店经销 南方彩印厂印刷

开本：850×1168 1/32 印张：6.75 字数：170000

印数：00001—4000

ISBN7-80630-144-5

定价：9.80元

《缤纷芳草地》编委会

主任：程天爵

编委：应义植 方凡人 俞任南

韩朝阳 王月曦 毛昭阳

金鸿梁

目 录

1. 强磁之歌 应义植 (1)
2. 罗蒙主帅 原 杰 (12)
3. 情系夏宇 李丽卿 (27)
4. 他的成功秘诀 桑小琴 (35)
5. 宁腾靠科技起飞 方凡人、俞任南 (40)
6. 令人深思太丰路 王国忠 (47)
7. 南海之光 王月曦 (53)
8. 治蚊新谱 俞任南、沃炜 (65)
9. 立足市场, 着眼未来 张宝法 (71)
10. 艰苦创业, 勇于开拓 方明洪 (76)
11. 愿化巨龙闪光甲 张武良、韩朝阳 (80)
12. “东海”连着太平洋 应义植 (84)
13. 举火炬, 实现高科技产业化 应义植 (87)
14. 郭巨之灯光照九洲 许泰岳、张明德 (92)
15. 高科技是企业兴旺之本 方明洪 (96)
16. 排灌工程的开拓者 苏 音 (100)
17. 九万里风鹏正举 俞任南 (103)
18. 技术进步 效益大增
..... 宁波市第二建筑工程公司 (107)
19. 千方百计拓展国际市场
..... 宁波海天塑料机械有限公司 (110)
20. 华通之路 宁波华通电器集团公司 (115)
21. 足 迹 金鸿梁 (119)

22. 开拓 奋进	赵 纓 (122)
23. 机杼神韵	王天苍 (125)
24. 美丽的田野	马宜奋 (131)
25. 春来春去为奉献	孙陈方 (145)
26. 摘取联合国科技之星	楼强峰 (148)
27. 德安宗旨:造福人类	俞建德 (154)
28. 追赶太阳的人	张坚军 (163)
29. 为了广大农户	林海银、晨 光 (171)
30. 加快技术成果的转化率	
——宁波市科技开发中心成果综述	科技开发中心 (174)
31. 磁疗保健浴缸诞生记	方凡人、应义植 (179)
32. 侨乡古镇丽人天	韩朝阳 (184)
33. 明天一定比今天更光亮	林海银 (189)
34. 团结 创业	俞任南 (193)
35. 把科技实惠洒向人间	俞任南 (196)
36. 驶向世界	沃 炜 (204)

附录: 1. 第三届全国技术市场金桥奖宁波市获奖名单	
.....	(205)
2. 宁波市首届工业企业实业家科技创业奖获	
奖者名单	(206)
3. 宁波市第二届科技实业家创业奖获奖者名单	
.....	(208)
后记	(211)

强 磁 之 歌

· 应义植 ·

北京一位稀土高级专家，在评估全国钕铁硼永磁行业时说：“中国北方和南方各有一个民间强磁王。他俩都是投入磁海的强手，亲自开发钕铁硼永磁材料，懂设备，懂工艺，掌握钕铁硼生产全套技能，开发钕铁硼应用领域，亲自开辟了国内外销售渠道，使企业进入国际大市场，年销售额都在 5000 万元左右，利税在 1500 万元上下的强磁全能手。”南方磁王，就是宁波市江东南路 163 号的四达强磁（集团）有限公司现年 42 岁的总裁项志和。十年前，项志和在一个电机厂里当厂长。他一眼盯住了世界科技园地里的新生儿——钕铁硼永磁材料。开始，伴随着项厂长的是嘲笑和讽刺。有的职工瞧不起他的才智和勇气，经常捕风捉影，节外生枝地找他的岔子，乱给项厂长加罪状，甚至要撤厂长的职，罢他的官，还要定他的罪。如今，老项终于开发成功钕铁硼永磁铁。这是当今世界最抢手热门货，国内国外订单像雪片一样飞来，四达强磁材料一箱一箱地空运出港。由此，老项成为左右中国强磁市场有名的南方强磁王。这个奇迹般的现实，确令好多人惊叹不已。

项志和致力于强磁事业，是因为他深知，现代磁学研究已超出了物理学和化学的范畴；磁应用技术与半导体技术、空调技术、光电技术、医疗电子技术和核技术等紧密地联系在一起，推动了电器、电子、机械工业的发展；它已成为通讯、电视、电子计算机、自动控制等产品不可缺少的组成部分。钕铁硼永磁烧结磁材料是将若干种稀土金属原料和纯铁经科学配比，在特定空间和一定温度条件下，经熔炼、烧结而成一种具有全新分子结构的材料。

再通过导磁，达到磁分子的最佳排列，从而实现特强磁性能，比普通永磁体磁性能强 10 倍左右。

宁波市四达强磁有限公司，生产钕铁硼已有十来年历史，几乎与钕铁硼材料同步进入市场。现在已具有相当规模，相当水平。并形成了科研，原材料生产，元器件加工、销售一体化的集团公司。生产成本低于全国和世界同行。产品经国家机械电子工业部磁性产品质量监督检测中心，按 GB/3217—92 国家标准检测，性能符合国家标准的要求。该产品大量销往欧、亚、澳洲及东南亚各国。

四达公司于 1994 年开发成功国内首创的 TS 新型强磁电机磁钢及其工艺，专利号 90223958·9。四达强磁集团已走在全国同行业之前。TS 新型强磁电机磁钢的开发和生产，为我国永磁电机行业进入世界先进行列提供了可靠的基础。保证性能和价格是第一流的，解决了新一代永磁电机对磁钢提出的要求。项志和及其四达公司也因此开始享有“南方强磁王”的美名。

1996 年 1 月 18 日，宁波国际机场车流不息，人来人往，候机厅内有位 40 来岁的男士，身穿全毛华达呢黑色大衣，秀气的脸蛋下嘴角露出微笑，一条丝质领带在白色衬衫上显得更加耀眼。他就是宁波市四达强磁（集团）有限公司的总裁。项志和一双圆大的眼睛注视着门厅前那电子显示屏中的班机到站信息。

一会儿，一架中国国际航空公司的大型客机徐徐滑来，在停机坪刹车停稳，正在下客。一位身穿皮夹克，五十出头，身材高大的男宾，向他走来。项总一眼就认出，这位长者就是稀土强磁专家沙老。

“沙老，您辛苦了！辛苦了！”项总上前一步握手，热情洋溢，老朋友久别重逢，格外亲热。

“哦！项总您久等了，真不好意思。”沙老感激不已。

“我的年纪比您小，您是我的大阿哥。您叫我阿弟好了。这次大哥能在百忙之中，来‘四达’考察、指导，看看我这个没用场

的阿弟。我是非要亲自来接您不可啊！”没等沙老话音落，项总就接了上去。俩人乘上轿车。

沙老听了项总的话，激动地说：“老弟，您绝非无用之士，您在北京、在全国已是赫赫有名。一提起宁波四达集团公司项志和，国内外用户都知道您生产的钕铁硼永磁材料四大特色，品质最优、规格最全、价格最低、交货最快。前天碰到北磁王，他也在夸奖您呢！他说‘四达’的机制优势，谁也无法相比。全国四百十余家永磁铁生产厂家我全都不怕，真正的竞争对手是‘四达’，所以，这次我特地来拜访来学习。”

“别这么说，大哥，更艰苦的任务还在后面，还请大哥多指点，多帮助。”

“沙老，其实我们没配几个供销员，酒香不怕巷深，钟响不愁寺大。国内外客户都是自己摸上来的。我们始终把握住质量，又处处为用户着想，帮助用户解决他们关心的问题，甚至帮助设计元器件，直到让用户完全满意为止。我们生产商品就得为用户着想。”项志和接口讲。

汽车穿过杭甬高速公路，来到江东佳林娜酒楼。项总找到一张靠近窗口的餐桌前坐下。今天相陪的还有一位女士，二位男士。项总向沙老介绍道：“这位女士叫任荷芬，是公司的副总经理，是‘四达’的创始人之一，是市场经济中的女强人，也是我的事业最有力的支持合作者。这位是我的顾问，原宁波市电子局副局长，宁波市劳动模范顾启中高级工程师。这一位是我的老局长，姓应。不久前他又从科学技术委员会的领导位置退休下来，帮我完成强磁大业，为我的经营战略和策略出谋划策，是我的特别顾问。”

他们吃过便饭一面喝茶，一面聊起往事。

顾启中向沙老介绍说：“去年公司开发成功国内首创的TS新型强磁电机磁钢及其王艺。”

沙老连连称赞：“这对电机行业是一大贡献，为钕铁硼步入电机产业铺平了道路，有利于电机产品更新换代，上档次，创名牌。

进而扩大国际市场。”

项总说：“现在，国内外客户都是自己摸上来的，1996年销售6000万元，创汇600万美元，利税超过2000万元。”

任总抢上说：“这条路走得不平坦。前几年，我们生活得十分艰难，十分疲劳。我记忆最深的是8年前的一段经历。那时，去四川绵阳拉毛坯材料来宁波加工，要随身携带200多斤。当时，火车很挤，上火车连个座位都没有。上了车，一站就是10多个小时。到后来，腰酸了，人软了，鞋紧了，脚面肿得像大馒头。”

任总叙述的这段回忆，拨动了老局长的心弦。老局长想起了10年前项厂长开始应用全国第一块钕铁硼，研制电机磁钢的日日夜夜和他当电机厂厂长的风风雨雨。电机厂是航运公司所属集体企业。1985年3月20日，航运公司下达年度生产任务，电机厂法人代表与公司签订承包合同。这种企业承包形式在航运系统中还是第一次，项志和开了先河。合同规定：净利润2万元完成后，可按文件规定享受干部职务津贴。利润低于6000元，主要领导干部即厂长、书记每人每月下浮二个级差的浮动工资。合同还规定，超过净利润2万元，其超过部分按税后（交付所得税后）50%集体分成，50%归承包人所得。并说明乙方开发新的生产门路时，不再增加利润承包指标。

合同经主管局签证盖章，时间是1985年3月26日。项志和承包的电机厂是一个小厂，136名职工，外债20万，管理费未上交，发工资需1万，共计缺口22万元。

12月25、26日，项志和整整想了两天两夜都没睡觉，订了生产计划，召开生产车间主任会议，部署了全年的总体安排。

在26日召开的全厂职工大会上，厂长就职宣誓：第一年利润7.1万元，如果没完成，我厂长愿意从后门爬出去。但要求公司给两个权。一个是人事权。根据实际需要设置的机构，本着精简、高效的原则，确定人员岗位。按照能者上、无能下的原则使用人员，特别是供销人员和车间主任要得力。一个是经济权。根据生产需要，

自主经营，打破旧模式，一切从实际出发，创造性地工作。

这一年上半年，国家规定节假日 28 个，可是项厂长总共只休息了一天半（春节半天，“五一”节一天）。至 5 月中旬，厂长每天工作时间长达 16 小时。他当厂长后，立即调整劳动组织，着重抓了产品质量。还对职工进行技术培训，抓了质量检验，整顿库房。一方面与上海一家电机公司联营，一方面抓了新产品开发。从中国科学院上海某研究所买来中国自己生产的第一块钕铁硼材料，研究试制电机磁钢，试制钕铁硼永磁电机。项厂长自己画图设计，新自切割加工，自己给磁铁充磁，自己试制，还经常半夜把上海师傅叫起来，共同攻关。实在累了，他就在工作台上躺一会儿。有的职工看到这种情景时说项厂长疯了，不知道吃饭时间，不知道什么时候该睡觉，不分白天黑夜，整天整夜手拿一块磁铁不放。项厂长的夫人也弄不清丈夫为什么好几天不回家来。其实那时，项厂长是多么需要领导和亲朋好友的理解，需要支持和需要温暖。可是，理解的人太少了。刚从长期计划经济意识束缚中解放出来，走向市场经济广场的人们，表现出种种不习惯，对承包责任制度也有种种误解。1985 年全年净利润 9.12 万元。项厂长分得 13544.4 元，成了首位万元户。1986 年上半年，局领导听人反映，说项志和虚报成绩，帐目不清，私分公款，还买彩电，盖楼房，行为不正，信以为真。项志和有心想同领导说说清楚。这位领导一见项志和，当头一棒：“你不用同我讲，都是你的错。”并下令对项志和个人及家庭的经济状况和电机厂 1985 年的帐务进行全面审查。

1986 年 6 月 7 日，审查组将调查情况如实向党组作了汇报。
结论：

1. 1985 年利润无虚假。
2. 超利润分成 1.3 万元符合原订合同。
3. 分配总额经公司批准。
4. 超利分成与合同相符，不属于私分。

1986年7月12日，公司召开党委扩大会，统一了对项志和的认识。肯定了他承包的电机厂，工作是积极的，成果是明显的。同时也指出了项志和今后的努力方向。继而电机厂召开职工大会，项厂长总结了一年来企业生产、经营情况。局工会主任评估了项厂长为企业一心扑在新产品开发上，废寝忘食，不怕苦不怕累，艰苦创业的点点滴滴。职工听了才知对厂长误解了，委屈了厂长。一场风波总算平息下来。

但是不少干部曾经对项有过的冷淡和不信任，这个深深的创伤终究难以快速愈合，环境使项志和难以继续在电机厂呆下去。不久，项志和毅然辞职，打起铺盖在宁波市江北西草马路借了部队的一间仓库，就在那里一个人搞起科研来，继续试制钕铁硼磁钢。他吃、住都在这个仓库。他一次就买来十多瓶酱豆腐，这是他下饭唯一的菜。他睡也睡在工作台上。管仓库的部队战士不由感到奇怪。旁边一家小五金厂的职工被项志和的工作精神所感动，就来问长问短，问寒问暖，给项厂长送菜送饭，送茶送烟，帮助他筹集资金。好不容易借来3000元钱作本钿，领到了工商执照。有的职工还主动要求帮他采购原材料，协助项厂长跑供销。

沙老听了，感慨万分：“项总生来爱事业，一心开发这块铁。人间沧桑天地宽，硕果不负创业人。如今企业资本是10年前的5000倍，真是奇迹。”

沙老听出了味道，要求项总具体谈谈办企业的体会。项总想了想，归结为一句话：“一切从实际出发，不求表面热闹，实实在在搞事业。”项总说，“私营企业的基本特征，钱是个人的，每一分钱都连着自己的肉，自然花每一分钱都得算一算，该花不该花。花钱要有意义，要有效果，促进事业的钱要花，大胆的花，花得干脆爽快。那些只是为了凑热闹，做表面文章，空空洞洞的事，一分钱也不能花。”

项总又说，“在用人问题上，我们从不虚套职位，只是按实际需要用人，让每一个人找到最能发挥自己的特长和才能的位置。我

们聘请了若干名“老行家”作为高级顾问，为我们出谋划策。我恭恭敬敬地称他们为老师。

“在销售问题上，我们也坚持实实在在地搞事业。钕铁硼永磁是一种很好的材料，但是中国人认识它的还不多。目前国外用钕铁硼做电机已搞得热火朝天，在中国目前却还在尝试。我的思想是要用钕铁硼材料来改造我国的传统产业。所以，我觉得最重要的问题是钕铁硼永磁材料不仅品质要优，在价格上也要为人们所接受。当钕铁硼永磁材料国际价格为400美元一公斤的时候，我就卖800元人民币一公斤。现在，每公斤只卖300元。我们还在改进生产工艺，继续降低生产成本。我始终认定，我搞事业、发展钕铁硼生产的目的，就是为了社会的进步。”

“在我心中，交货期也是一个大课题。我认为交货期定得越短越好，一般是3—5天，最多也不超过十天半个月。虽有停电、例假日等情况，我们总是想用户所想，急用户所急。他们看你交货准时不准时，就判断出你企业的整体素质。”

人人都说“四达”的体制最有生命力。那么“四达”的体制究竟是个什么样的东西呢？那就是奉献价值=流通价值。就是说劳动者忠诚企业主与劳动实绩对企业主所创造的经济和社会效益的总和，等于企业主所支付给劳动者的价值代价。运用这个经济杠杆，实行双向自我调节，在天平上奉献价值一端上翘不多，企业主就会提出批评或指责。这一端上翘太多时，不是劳动者自动离去，就是企业主换人，求得天平的重新平衡。如果，流通价值一端上翘，企业主就应该设法增加法码，否则劳动者也会自动离去。这种自动调节，使劳动关系保持在最佳状态。劳动者表现了尽心尽责，不管你企业主在场不在场，劳动者都晓得天平的公正，天平的无情。这种调节能实现调节品质最佳，调节速度最快，代价最小，效益最好。这样就可以使企业减少一大堆科室，把精简不来的人员放在生产第一线。把经费节省下来，实实在在地搞事业。“四达”用较少人员办大事业的现实完全证明了这种奉献价值

的调节合理。

“知己知彼，百战不殆”又是“四达”的一大特点。项总把商场当作战场，用知己知彼来要求自己的商业行为。对自己要有自知之明，找准自己在商海中的位置。同时要用心态调查，火力侦察的方法，准确地了解和把握对方的真实情况和用意。运用自己的长处，去融合对方的短处，实现双方的合作与结合，就能得到预期目的。

1995年11月25日是公司副总经理陈阿永的60大寿。项总要为陈老总祝寿并举行舞会，专项拨款1000元给工会主席郁振康，由工会组织庆贺活动。公司全体职工六十余人，聚会在舞厅。陈老总的夫人、子女和亲戚来了二十多位，好不热闹。项总讲话中称赞陈老总为公司建立了一百多个销售点，为公司开展业务作出了贡献。陈老总对项总安排如此隆重的庆贺活动十分感激。职工们在热烈的气氛中，心贴在一起，凝聚力得到进一步加强。

项总从自己办企业的多年实践中悟出一个道理，办企业和创业是十分艰苦的。首先要有好产品，技术成熟，市场覆盖面大，还要求人才到位，资金到位。还得讲究经营艺术，促进产品尽快进入大市场，这每一步都得付出巨大的精力。

其实，项总已经看清了私营企业发展的空间，心里早就有了谱。“四达”想要继续保持高速、高效益，会遇到一些实际困难。如企业规模越大，对资金的需求量越大，而社会上不放心私营企业还贷的能力，对私营企业表示种种的不信任。这就促使项总产生了一个念头，靠上一个大集团。项总经过反复的思考，终于作出了选择，寄希望于竺韵德总裁和他的韵声集团公司，在韵声集团强有力的支持下，继续发挥“四达”的优势，用3—5年的时间，建成一个对全国有影响的强磁科、工、贸基地，共创宁波强磁光辉形象。

在项总的心目中，宁波韵声集团股份有限公司较有信誉。竺韵德先生是真正的现代企业家。1973年，竺总毕业于浙江大学，后

来担任过宁波镇海县农机厂技术员，宁波第二动力机厂厂长，东海液压研究所所长和宁波市东方机芯总厂厂长。

竺韵德领导的宁波韵声（集团）股份有限公司的前身是宁波市东方机芯总厂。该厂生产八音琴。为了适应市场经济需要，由宁波市东方机芯厂、宁波中农信国际贸易总公司等五家单位牵头，于1994年7月，经市体改办批准设立了宁波韵声（集团）股份有限公司。

公司在竺韵德同志领导下，坚持科技是第一生产力，依靠科技，依靠技术进步办企业。公司始终把“以产品为中心”增加科技投入放在发展经济的重要地位，不断开发新产品，加大技改力度，加快技改步伐，改善技术装备，走引进、消化、吸收的技术创新之路。经过近五年的艰苦创业和科技兴厂，公司得到了迅速的发展。

目前，公司已发展成总资产1.6亿元，固定资产4500万元，厂区占地面积29000M²，员工1400余名（其中科技人员150余人）的规范化跨国集团股份有限公司。

公司在1995年10月被评为宁波市第一批高新技术企业，并荣获宁波市科技先进企业和浙江省技术进步优秀企业称号，被列入宁波市优秀骨干企业。

竺总肩挑着企业第二次创业的重担，四处寻觅集团经济发展新的生长点。竺总忽然触摸到项总的脉搏，同时又很快地意识到韵声集团与“四达”集团的全面合作，可增大韵声的实力。韵声增加了一个高科技产品，而且产品的市场前景可观。竺总静静考虑了好几天，深思熟虑之后，于1996年1月13日，抽出时间，在东港大酒店召集“全面合作座谈会”，由项总、任总、顾启中顾问、郁振康会计参加。

竺总说：“今天请大家来座谈，想了解一下韵声与‘四达’全面合作过程的想法和存在问题。”

项总首先发言：“‘四达’集团的资本原始积累阶段过去了。

正处于正常发展阶段。下一步如何加快发展是我多日来考虑的问题。我有幸认识竺总，找到了一位真正的合作者。”

任荷芬接着说：“全面合作是最好的形式，发展也快。”

竺总归结说：“‘四达’与韵声全面合作，是‘四达’发展的需要，事业发展的需要，‘四达’要上更高层次的需要。我吸收的是人才，钕铁硼人才得到充实和加强，‘韵声’为‘四达’进一步发展创造了条件，决不是‘韵声’吃掉‘四达’，也不是‘四达’消失的问题。‘四达’的优势要保留。”

经过充分协商，‘韵声’与‘四达’达成一致协议，共同投资1500万元人民币，建立宁波韵声强磁材料有限公司。‘韵声’投资75%，其中175万元作为‘四达’强磁的软件，‘四达’投资占25%。

最后竺总一再表示：“我为你们做好服务，资金不够拨一点，场地欠大增一点，人员思想不通做好思想工作，力量不足加强一点，确保合资企业的顺利发展。”

1996年1月26日，宁波韵声集团股份有限公司召开干部会议，正式宣布韵声强磁材料有限公司组建。

会上项总讲话：“今天韵声强磁材料有限公司的组建，标志着‘四达’集团与‘韵声’集团的全面合作。这是半年多来我最大的心事，所以我非常高兴。”

新出任韵声强磁材料有限公司常务副经理的曲东海，用几天时间就摸透了这个合资企业全部情况，宣布了公司建设的五条思路，并提出了公司要建成年产500吨钕铁硼永磁材料基地的设置。

人才是项总关心的最大问题。项总深感一个企业要上档次、上规模，产品要更新换代、创名牌，最重要的要有人才。引进一位在全国有影响的钕铁硼专家，是他近半年来一直思考的事。1996年3月22日，韵声强磁公司迎来了特大喜讯，韵磁聘来了中国钕铁硼材料生产专家，主管技术、工艺、高品位产品的开发，这必将给韵声强磁带来重大突破。现在可以这样说：宁波韵声强磁真正有了稀土永磁生产技术和人才。现在韵磁生产的国内先进型号

产品，质量已经稳定，这使宁波和全国的磁材企业家又喜又惊。项总从来没有这样开心，下一步他已打好计划，到深圳等地进一步拓宽市场，再展宏图。项志和靠勇气开创了事业，靠党的富民政策确立了事业，靠企业实力发展了事业。现在他又在山西投资2000万元建立分公司和加工中心，把亲手开发的新技术撤向我国中西部贫困地区。充分发挥那里的资源优势，在当地形成支柱产业，带动一大批传统产业进行技术改造，发展区域经济，帮助那里人民走上小康道路。项志和在那里设立项志和希望基金，情暖山里娃，帮助50名孤儿完成义务教育。还动员同行好友筹资50万元建造一所强磁希望小学，现已选好校址，即将动工。

现在，好多人都知道宁波有一家四达强磁（韵磁）公司，总裁是项志和。1996年7月3日，山西省孟县隆重召开全县干部大会。会上县委陈继光书记热情赞扬项志和帮助孟县发展经济，并为学龄孤儿设立了项志和希望基金。如今巴西商人，也来宁波找四达交朋友。日本一家大公司要求四达每月为他们提供价值7000万元人民币的四达强磁。德国企业界认准了四达强磁作为他们仪器上的材料，……四达的强磁之歌传向全球，“我们的朋友遍天下”，名不虚传！