

放开手脚让农民集资办企业

陕西省乡镇企业局副局长 刘正阳

为了适应农村政社分设后新的形势，给农村发展商品生产，繁荣经济带来促进，陕西省委和省政府对发展乡镇企业非常重视。指出：要把放手发展乡镇企业当作治陕富民的战略措施来抓。

今年我省乡镇企业的发展出现了前所未有的好势头，一至九月仅乡(社)村(队)企业总收入就达12.17亿元，比去年同期增长38.5%；特别是农民集资办的合作企业和农民私人办的个体企业，象雨后春笋般的大量涌现。据初步统计，全省集资1亿多元，兴办企业2万多个，预计年底总收入可达2亿元以上。户县乡镇企业到十月底，总收入已突破1亿元大关，比去年翻了一番，其中主要是农民集资办的合作企业和农民私人办的个体企业。事实充分证明，这类企业是农村商品经济发展的必然历史趋势，可以预计在不久的将来，它可能跃居于乡镇企业的首位。

这类企业和原有的社队企业相比，它有许多优点，具有较强的生命力。一是办企业是农民自己选择的事业，有困难一般不找领导机关，都靠自己全力以赴去克服，真正体现了自

力更生精神；二是得利除了交纳国税外都是自己的，可谓利益直接；三是办企业者有权，自己说了算，体现了经营自主；四是办企业人得力，谁能挑重担谁就干，相对的说都是农村的能人；五是管理人员很少，他们既是管理者，又是直接生产者。因此，兴办这类企业必然是投资少，产出多，建厂快，效益好。

当前发展这类企业，条件已经具备。一是中央路线、方针、政策允许；二是农业实行联产承包制后，农村有大量剩余劳力和剩余时间；三是近几年农民逐步富裕起来了，手中储有一定资金；四是现在农村有一大批返乡知识青年，还有一批经过训练的“两用人才”复员退伍军，和一批退休的工人以及农村原有的十大匠，农村是有人才的。现在的问题是，只要各级领导特别是县、乡领导指导思想端正，放手发动群众，使人想企业、谈企业、办企业，依靠群众集资办这类企业，在农村形成一个星罗棋布的商品生产点或网，使乡镇企业以小取胜，积少成多，这样我省的乡镇企业就一定会得到迅猛的发展，农民尽快富裕

起来的愿望，就一定能够早日变成现实。

各级领导思想的转变是实现这一设想的重要保证。要突破过去只抓乡(社)村(队)企业的老框框，转变为乡(社)村(队)、农民联办和农民私人办一起上，特别要着重抓农民联办和农民私人办企业。要深入基层，调查研究，总结推广这类企业的先进经验。要实行正确的引导、扶持和管理，要树立精心为他们服务的思想，特别在信息上、技术上、供产销运上，急他们所需，帮他们所急，排忧解难，促其顺利发展。要教育

广大群众正确对待这类企业，防止害“红眼病”。要提倡一部分农民先富裕起来，以带动和促进整个农村经济的腾飞，全体农民富裕起来。



户县东新家用化学用品厂，是一九八一年社队企业。近三年来，产品由原来的四五种发展到目前的五十多种，并已销往上海、广州、北京、天津、深圳等二十多个省市。这是杨根年摄。

编者的话

「乡镇企业专版」今天与广大读者见面了，它将合着时代的脉搏，反映和报道我省乡镇企业战线涌现出的新人物、新气象、新经验。以后我们将开辟「农民企业家」、「乡镇企业信息」、「乡镇企业快讯」、「生意经」等形式多样的栏目，为宣传、传递改革信息，开辟致富途径，交流办厂经验。我们热切欢迎广大读者，特别是在乡镇企业工作的同志给我们踊跃投稿，以便将以上栏目办好，为促进我省乡镇企业的发展而共同努力。

朱玉杰回乡办厂 寺背后村由穷变富

本报讯 退职工人朱玉杰，回乡十四年，在本村和邻县办起水泵厂，建筑机械厂和电夯厂。近五年，为本村社员增加收入九十余万元，吸收本村剩余劳力一百四十人。

朱玉杰原是秦岭公司的木模工，一九七〇年退职回到武功县薛固寺背后村。这个村人多地少，群众生活困难。他就在村里办起水泵厂，生产水泵和搞翻砂铸件。一九七七年，他发现市场上建筑机械紧缺，就转产办了建筑机械厂，生产电动夯土机、砂浆搅拌机用于医疗事业的微量稀释棒。他们生产的夯土机，夯击能量大，可以自行调节松紧，已远销山西、甘肃、青海等地。一九八二年春天，他又根据市场需要，带领十七名工人，在周至县五泉大队租赁五间房子，办起夯土机厂，年产值达七万元。

朱玉杰办厂有方，不少单位高薪聘请他去办厂，他说：“只要家乡一千多口人变富了，我心里就高兴”。本报特约记者 孙毅 本报通讯员 张丛笑

产品参加了一九八四年全国新工业产品展览会，该产品成果论文在刊物上发表后，全国八十多家用户要求订购，订货合同已超过现有设备生产能力的两倍。

现在，泾阳电器总厂下设的五个分厂都增添了设备，招收了新工人，靠技术进步，使这里的农村青年成了新型企业的主人。

本报记者 李竹平

党海楼办厂“四招”灵

在蒲城县坡头乡桥陵村里，社员党海楼租用大队机站十一间空房和五亩耕地，雇请十六名职工，今年办起家庭机械厂，一至九月纯收入三万多元，人们都说：“海楼办厂发得快，主要靠四招”。

- 一是重视智力投资。他注重抓职工的业务学习，按考核成绩定级定资。并采用职工自学和技术员辅导相结合的方法，促进职工学习。
- 二是严格产品管理。产品从生产到销售，由负责技术的副厂长逐件检查，符合要求的产品，件件打上钢印，作到有据可查。
- 三是注意信息反馈。他们同外地十多个国营及乡镇企业，建立了信息反馈关系。
- 四是加强应变能力。他坚持“一业为主、多种经营”，既抓“三机”(电夯机，卷扬机，灰浆机)生产，又经营机引农具铸造和各

种小型农具，产品多样化，吸引顾客多。

(常宏征)

地处秦岭北麓杨家山下的华县莲花寺乡贺崖村，在抓紧粮棉生产的同时，向石头要钱，使全队的总收入由七九年的七万元增加到八三年的三十五万元，翻了两番多，人均收入由二百六十元增加到一千五百五十元。

三中全会以后，随着城乡建设规模的不断扩大，对建筑材料的需求量也日益增加。面对社会急需，他们分析了当地得天独厚的石头资源优势，决定靠加工石料发家。一九八〇年，他们筹建起一座石碾厂，当年投产，当年受益。到年底生产石碾七千五百余方，收入六万余元，群众尝到了甜头。今年，全村已建起四个石碾厂，生产石碾三万多方，收入二十五万元。

(渭乡企)

贺崖村发了“石头”财

泾阳电器总厂 充满活力的

泾阳电器总厂的前身，是家只有三个人的电器修理门市部，一九七六年开始生产漆包线。至一九七八年以来产品种类不断增加，产值每年递增百分之五十九。今年一至十月份，总产值已达三百八十万元，职工平均年收入达到一千三百多元。这里考上大、中专院校的村青年可以享受奖学金；适龄儿童可以免费入校学习；困难户人人领到了扶助款……

这个有二百余名工人的乡镇企业，厂区处处充满了青春的活力，职工平均年龄只有二十一岁。工人都是初、高中毕业的农村青年。由于他们重视提高工人技术素质，依靠技术进步，采用新工艺，提高了产品质量。所以取得了显著的经济效益。

厂长陈元洁是这个

厂的主心骨。他只有初中毕业文化程度，靠自学掌握了无线电原理。一九七九年小陈清承承包了这个当时只有二十四名职工的乡镇企业。上任后他进行市场调查，分析企业前途，明白了要想在激烈的市场竞争中立住脚根，采用最先进的科学技术，生产出高质量的产品，才是唯一出路。这个厂在建立完善的检验制度，保证产品质量的同时，重视提高职工的技术素质，举办了多期技术理论学习班，组织全厂职工系统学习《电工常识》、《电磁线生产工艺》等电工专业知识，

还订阅了一百二十余种报纸和科技刊物，供大家学习。先后派出四十多人次赴外地参观学习，并同几家科研单位建立业务咨询联系，实现厂所挂钩，发展以电磁线为中心的多种产品，使产品系列化、生产专业化。通过技术培训，职工的技术素质明显提高，调动了职工的生产积极性。两年之内，这个厂进行了十九项技术革新，获得省、地科技奖三次，他们试制成功的MCGA系列可控硅无极性充电机，结构新颖，获省优秀新产品奖和科技成果三等奖，并作为陕西省优秀

两、矿石十五吨的炼选厂，年产黄金六百两，产值三十五万元。图为工人们正在生产。

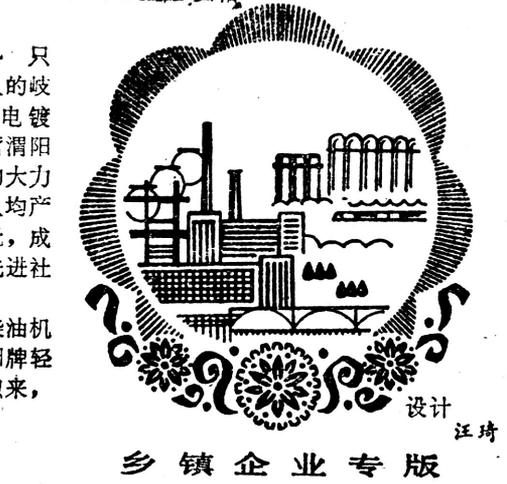
潼关县代字管乡黄金选炼厂厂长王保庆，用三个月时间建成日处理原



渭南扩大经营联合带动小厂腾飞

渭南柴油机厂开发渭南牌轻便摩托车以来，产量逐年递增，规模逐步扩大，先后与省内三十多家地方小企业建立经济联合协作关系。华明电镀厂建厂初期，经常处于“有锅无米”状况。一九八二年，他们和渭南柴油机厂签订了经济协作合同，厂方将百分之五十以上的轻骑电镀零件扩散给他们加工，占这个小企业年总产值的百分之七十以上。三年来，这个厂的职工月收入最高达九十余元，最近又投资八万元扩建了三百六十平方米生产面积，增添了新设备，走上了经济腾飞的道路。

(赵金礼 胡长荣)



乡镇企业专版

区委书记张家谋注重抓乡镇企业

本报讯 西安市未央区委书记张家谋，狠抓乡镇企业建设，两年来，全区乡镇企业总数和企业产值翻了两番。

张家谋是一九八二年下半年调到未央区委担任领导工作的。上任后，他就支持乡、队和个人办工厂，一九八三年全区企业总数已由三百多家增加到六百多家。今年初，中央下达一号文件后，他要求区、乡生产队各级领导用百分之七十以上的精力来抓乡镇企业，并亲自带领区工商局、财政局、计委、经委、银行等部门的主要领导先后五次到各乡进行现场办公，当场为新办企业签署执照、解决贷款问题。每隔一段时间，他还到各企业去了解、检查生产情况，帮助解决问题。这样，今年前七个月全区七个乡增加了七百一十六个新企业，工业总产值达七千零三十四万元，比去年全年的年值增加三百零三万元。(姚逸仙)