# 陕西工人報

SHAANXI GONGREN BAO

国内统一编号 CN61—0015

1992年10月29日 星期四

复字第1297期（扩版试刊2号）

每周二四六出版 代号51—7

陕新报增字第267号


# 农民企业家魏复占 敢闯敢冒敢拼搏

## ●●●八人小厂四年成为年产值逾五百万元的●外向型「棒企业」

**本报讯** 农民企业家、西安雁塔有色金属铸造厂厂长魏复占，敢闯敢试敢冒，仅用4年多时间，就将一个仅有8人的村办小厂，发展成为产品畅销美、德、日等10多个国家，年产值过5百万元的外向型企业。

魏复占原是西安市雁塔区鱼化寨村的村民。1988年，年纪刚40出头的他，领头创办了有色金属铸造厂，当时全厂人数连他在内只有8人，设备也很简陋，原材料购进、产品运出都靠一辆三轮车。天下任什么事都是从小从零发展起来的。魏复占相信靠着党的好政策，靠着他和厂里职工的拼闯，他的工厂能够尽快成为响当当的规模和效益均佳的棒企业。于是，他不顾自己患严重的腰椎间盘突出症，不顾自己一条腿不得劲，开始了拼搏创业。

各种竞争说到底是人才的竞争。他首先在招贤纳士上敢闯敢冒。有个全民企业的工程师在开发新产品上很有一套，他不怕人说他“太过火了”，以月薪500元，在银行存两万元的养老保险金，和盖一套三室一厅住房的优惠条件，将那位工程师“挖”了过来。用诸如此类的办法，几年来，他已招用了38名全民企业的技术干部和有技术职称的工人，使工厂不论在生产技术上，还是管理上，新品开发设计上，都有一批“高手”。

在分配上他也跟人不一样，确实实行多劳多得。全厂活干得多干得好的，月工资可上千，而技术不佳活干得不好的，一月只拿百十块钱。这种分配办法激励了工人去多干活。今年春节期间，美国伽登公司要两万件产品并要求在15天内交货，这工作量是极大的，但工人们加班加点苦干，仅用13天就保质保量交了货，挣回来了十多万美元。

魏复占从不因自己的工厂是村办企业而觉名份低而卑缩不前。在国内他敢和大中型企业争高低抢市场，在国外他敢和“洋”企业抢生意，因而他们厂的产品60%以上销往国外。今年初，在一次经贸洽谈会上，他挫败了国内和国外竞争对手，与美国“麦创实业公司”签订了合资兴办效益前景十分看好的“西安金鹰压铸公司”的合同，使他的村办企业成了合资企业，这在全省来说是首屈一指的。

（孙厚鸣 柳青）

街头商战

改革开放的大潮给商品经济注入了活力，把市场引向了激烈竞争之中。如今，国营的、集体的、个体的纷纷走出店铺柜台，在街头巷尾展开了一场商品销售大战。降价的、让利的、有奖的彼彼皆是，但无论采取哪种手段，都是为了促进流通。

（何玉庆）

常压杯 新闻摄影赛 西安常压锅炉厂协办

# “金鸡”为何越叫越响？

他们云而

“金鸡伴我童年快乐，金鸡伴我美好时刻，金鸡伴我晚年生活，……”金鸡牌鞋油，从1943年试制生产投放市场以来，形成“金鸡长鸣，畅销不衰”的态势。目前，“金鸡”鞋油市场覆盖面达93%。生产金鸡牌鞋油的天津第四日用化学厂，连续3年成为我国鞋油制造行业产品产量、销量、出口创汇、人均创利税榜首企业。“金鸡”越叫越响的奥秘何在？该厂厂长孙绳功道出了其中的真谛。

### 先抓质量后增产

金鸡鞋油原是一家4名职工私营小厂的产品，1943年研制并投放市场，该产品有长期存放不干裂、不沾粘等优点，被大众誉为“优质鞋油”。但产量甚微。解放后，特别是1981年以后，随着人们生活水平的提高，金鸡牌鞋油更成为知名度高的抢手货。在市场引力面前，在每次大幅度增产前，他们都先抓保证质量的措施，珍惜几代人创的名牌。1981年国家投资为该厂建设新址，相继引进灌装、降温等设备，他们没有急于增产量，而是进行职工技术培训、考核，健全了适应先进生产手段的管理制度和办法，使生产过程处于严格的质量控制之中，此后，产量连年递增，质量稳定提高。产品售出后，他们派出专职人员，在全国22个省市自治区做质量跟踪。

### 自找压力 金鸡引吭

近年来，金鸡牌鞋油参加了国内百多次产品质量评比，都力克群雄，荣登“优质”产品榜首，多次被评为国家轻工部、天津市优质产品。但是，该厂干部职工清醒地认识，面对国内众多厂家的挑战，及全国进口皮鞋、合资鞋厂产品日趋增多，金鸡牌鞋油要敢于自我解剖，瞄准国际名牌赶超。从1989年开始，这个厂的工程技术人员从原料采购、产品包装、生产工艺等方面与国外厂家、产品找出100多条差距，厂里及时组织了工程技术人员、老工人和厂领导干部三结合攻关小组，经过两年多时间，全部攻克。今年上半年，国家技术监督部门和天津市质量管理部门联合把金鸡牌鞋油与世界名牌产品英国KV鞋油进行对比检查。结果，金鸡牌鞋油8项质量指标，都达到了世界名牌标准，其中鞋油的表洁度指标，还优于英国KV鞋油。对于对比检查结果，天津第四日用化学厂干部工人并不满足，他们异口同声地说：“我们的目标是：让‘金鸡’鞋油在不同区域的国家都能适用，占领国际市场！”

天津工人报记者 高瑞海

# 跟踪观察野生大熊猫有重大发现 「姣姣」时隔三年又产第二胎

本报讯 在洋县华阳林区海拔2000米的山峰洞穴中，一只3年前产头胎时开始被跟踪观察的野生大熊猫“姣姣”，不久前又成功地产下了第二胎幼仔——希望。

1989年3月，北京大学教授潘文石的科研小组给一只新发现的起名叫“姣姣”的雌性野生大熊猫戴上无线电项圈，进行跟踪观察。同年8月，6岁的姣姣顺利产下头胎幼仔；今年8月，姣姣又产下第二胎幼仔，研究小组给它取名“希望”，这是目前世界上唯一一只受到人类监护在纯自然条件下连产两胎的大熊猫。同时，这一观察结果也解开了纯自然条件下野生大熊猫产胎间隔时间之谜。

（刘齐轩）

# 汉中市评选「汉中小姐」

## 头名佳丽陆洁获大彩电和两千元奖金

## 自古汉中出美人 今朝美人更迷人

本报讯 自古汉中出美人，今朝美人更迷人。在汉中市首次举办的“汉中小姐”竞选赛上，陕飞公司陆洁等10名小姐以秀丽端庄聪慧震了观众，征服了评委，获得了“汉中小姐”桂冠，陆洁荣获冠军，喜得一台20寸彩电和两千元奖金。

汉中山水美，最能养怡人。“汉中自古出美人”，已成为古今华人乃至一些洋人的“共识”，据说古代四大美人之一的褒姒就是汉中人。如今的姑娘谁最美？为了展示汉中姑娘的美丽聪慧，汉中市在最近举办的汉中文化艺术节上，特设了“汉中小姐”竞选活动，数百名佳丽登台竞美，一展风姿。数万名观众在观摩竞美演示时，不由得发出阵阵惊叹：“咱汉中姑娘长得太美了！”最后陆洁等丽人以气质、身材、容貌最姣好，蟾宫折桂。（彤轩娇）

# 为评聘“终身职工”之举鼓掌

主人证语

报载：宝鸡商场在砸烂“铁饭碗”之后，规定凡个人年销售百万元以上，获得省级以上荣誉称号或在本部门做出突出贡献的职工，经职工代表大会评审，可获“终身职工”待遇，享受副总经理级住房补贴，工资晋升两级，直至退休；其它待遇不变。无疑，宝鸡商场这一评聘“终身职工”之举，令广大职工欢欣鼓舞，值得许多企业借鉴。

当前，各地都在进行“三项制度”改革。的确，用工制度上的“铁饭碗”已派生了许多弊端，到了非改革不可的时候。但是，在改革的时候不可一刀切，要具体人事具体对待，对那些对企业忠心耿耿，为企业的生产、经营、管理立下汗马功劳的职工，可象宝鸡商场那样给予终身供养。这种有条件的“铁饭碗”，不仅可以激励职工好好工作努力进取，也可以大大增强企业的吸引力。这种“铁饭碗”，不但符合社会主义职工当家作主的原则，也符合现代企业管理原则，因为一个企业必须有一批对企业忠心不渝的技能杰出的固定骨干，才能保证企业长期稳定发展。早在很多年前，日本很多有心志的资本家就将一些忠诚的能干的雇员聘为终身雇员，做为保障企业持续稳定发展长期依靠的力量，结果都收到了不凡的效果。今天，我们何乐而不为呢？

（姚永亮）

# 廣大工人的心聲

秦川厥全体職工賀陝西工人報擴版

# 适应新形势 闯出新路子

## ●访十四大代表、省总主席高盈民

“十四大报告确立了社会主义市场经济体制，给今后的工会工作提出了新课题。工会组织无论是在思想观念，还是在活动内容和工作方式上，都要适应新形势的要求，闯出一条工会工作的新路子！”近日，记者走访了刚刚从北京归来的省总主席高盈民，请他介绍了一些参加十四大盛会的所见所闻以及感受。

“作为我省的代表出席党的十四大，我感到非常荣幸。大会开得圆满成功，充满了改革开放精神和求实奋进气氛。江泽民同志的报告主题突出、内容丰富，认真总结了十一届三中全会以来14年的实践经验，确定了今后一个时期加快改革开放和现代化建设步伐的战略部署和主要任务，展现了建设有中国特色社会主义事业的宏伟蓝图，鼓舞人心，催人奋进……”高主席侃侃而谈，沉浸在美好的回忆之中。

十四大期间，高主席还参加了《工人日报》举办的出席十四大的10省市工会主席座谈会，他谈的题目是《工会要为两个文明建设服务》，在谈话中他明确指出，工会组织要充分发挥自己的优势，在组织职工学习马列主义、毛泽东思想和邓小平同志关于建设有中国特色社会主义理论的同时，通过研讨会、演讲会等形式组织职工进行自我教育。要不断丰富职工的文化生活，做到寓教于乐。同时要大力表彰劳动模范和先进人物，充分发挥先进模范人物的影响作用，带动广大职工投身改革的洪流之中。

高主席接着说：“人民群众是我们力量的源泉和胜利之本，工人阶级是改革开放的主力军，工人阶级在改革和建设中的实践对全国人民有巨大的榜样和示范作用。工会是党联系职工群众的桥梁和纽带，是职工自愿结合的群众性组织，更要自觉地坚持党的基本路线。以经济建设为中心，全面履行工会的社会职能，是我们的根本任务。”

高主席最后强调指出：“当前，我省各级工会组织最重要的是引导和组织职工学好十四大文件，要原原本本地学，吃透精神，同时要联系实际，贯彻落实，使十四大精神变为广大职工群众的自觉行动，为陕西经济再上新台阶作出贡献！”

本报记者 田勇刚

# 贺信

陕西工人报：

用改革精神办好工人报使之成为工人群众的知心朋友成为党与工人群众联系的纽带成为全心全意依靠工人阶级的典範。

祝贺《陕西工人报》扩版及创刊四十二周年复刊十周年

邓力群 一九九二年 肯智

# 老顽童参加的十友书画联展开幕

本报讯 台湾影戏双栖明星、电视连续剧《射雕英雄传》中老顽童的扮演者张公顺积极参加的《西安十友书画联展》，10月26日开幕，31日结束。

这次参展的其他9人有：周盛才、刘乾武、余明伦、肖学良、张长弓、李多木、史富成、孙正鼎、余新坤，共百余幅佳作。他们大多是离退休干部，在墨田里耕耘了数十载，教书育人，成绩斐然。

（齐天）

一夫当关 赵炜作

# 企业经济生活中的一个怪异现象

## 顾客盈门的滞销问题 探析

最近，笔者走访了不少中小企业，发现了一个十分怪异然而普遍存在的现象——顾客盈门而产品却滞销。这种现象是造成这些企业经济效益不佳，生产不能大规模发展的主要原因。

### 滞销的困惑

笔者在采访时了解到，不少企业产品销路不畅，并不是产品质量不好，也不是宣传不力，更不是产品不适销对路，而是厂家不敢卖！

A水泥厂的产品在全省行评中名列前茅，一直供不应求。然而，目前在顾客踊跃上门求购的情况下库房却被成品压满了，生产被迫停顿了。因为4年来待收货款已达300多万元，职工人均待收货款已达1万元。企业认为，与其这样赊销，不如不销。于是，老用户来，不清陈帐，不发新货，新用户来见钱发货。这样，上门求购者多，满载而归者少，滞销就不足为奇了。

B造纸厂产品部优、省优俱全，25种产品质量均为上乘，一度供不应求。不料，南方某省两个单位各购一批纸，先预付了50%货款，货到手即走了“和尚”易了庙。找不到人，未付的一半货款几十万元就白丢了，令厂领导痛心疾首。还有不少欠款户，“和尚”风光，“庙宇”堂皇，就是叫苦连天，不想付欠款，致使该厂职工人均待收货款达8000余元。厂子万般无奈，只好对出省的大宗货物采取先签合同，后考察；先收货款50%，剩下的货款一手交货一手交钱，钱货两清。这样虽然比较稳妥，但周期长了，效率低了。小宗货物钱到发货，上门的多而成交的少了。这样以来，虽说不上滞销，但也算不上畅销或旺销。

还有，笔者接触到的食品厂、纺织厂、人造毛皮厂、胶鞋厂、床单厂等等，无一未经历过与上述企业大同小异的遭遇，被迫采取“不见兔子不撒鹰”的办法，产品很难畅销。

### 症结之所在

面对“顾客盈门的滞销”现象，不少企业家唉叹：现在改革开放的声势很大、机遇很好，但社会经济环境太糟。

导致社会经济秩序混乱的主要原因是一些人的经营行为不端，最主要的标志是“赖”和“骗”。

赖，可分两种，一种是软赖，一种是硬赖。所谓软赖，就是承认欠钱，态度很好，但就是不打算还钱，用别人的产品卖得的钱作本赚钱，“借鸡下蛋”。所谓硬赖，就是把厂方的产品搞到手后钻合同上的文字空子或在产品上有意吹毛求疵，要求减价，厂方若不同意减价，反正拖着不按合同付款。如若翻了脸，告到法院，让你久拖不决，一次又一次开庭，拖得厂方筋疲力尽，只好告饶，自认倒霉。

骗，不仅名堂多，花样不断翻新，而速度之快令人惊叹。那些骗子有的伪造假厂名行骗，货一到手，就踏破铁鞋找不到踪迹，有的签订假合同行骗，有的盗用企业法人名义行骗，有的伪造票证领取货物，有的以代买紧俏物品为由骗取货物。

### 企业的吁请

不少企业的厂长、经理认为，既然企业外部经济环境的劣化严重影响企业的发展，而赖和骗则是社会经济环境劣化的主要因素，就应该采取坚决措施予以排除。他们吁请各级政府和司法机关一定要采取强有力的措施扼制“赖”，要使“赖”的人也报纸上有名、电视上有影，再加倍赔付想赖的帐。要实行严刑峻法打击诈骗行为，打击的效果要使骗的人以后再不敢骗，使别的欲效尤欲做祟的人吓得不敢再起坏念头。从而使企业经济环境销售环境得到净化，解除企业的忧虑担心，让企业放心地大量地销售产品，尽快实现经济腾飞。

（杨兴中 徐敏芝）

经济透视