

经营之道

郭安顺的「四字经」

□本报记者 王仓盛 田勇刚

在韩城市房地产行业，市城建开发公司算是佼佼者了。

当记者采访公司经理郭安顺时，他一语道出了“闯、拼、信、严”的四个字。难怪素人赞扬晋人善做生意，这位1970年毕业于西安交大、祖籍临潼的山西人的确有经商才能。

这几年，他靠“四字经”闯市场，把企业办得红红火火。

“闯”，即敢准市场，敢冒风险，在竞争中占据主动。1987年，他选择开发街房时，曾有不少人担心，盖这种房子能不能出得了手。郭安顺冷静地分析了市场，判断商品房会成为抢手货。他便抓住这一时机，率先在状元街西段建沿街商用商品房，计划建100套房，闻讯购买的有150户。实际建了224套房，结果全部售出。随后，他们在人民路建造84套房，消息一传开，从早上8时直到晚上12时，求购的就有120户人家。紧接着，又开发了状元中街、下峪口龙门路街房。这时，房产行情趋涨之势，先期修建的65套房，设计新颖、布局合理，报名购买的达800多户人家。他们只好在公证部门的监督下，采用抽签的办法，平等预售。这样，既占据了市场，又提高了企业信誉。后来，他们在状元中街拟建20栋商品住宅楼，实行“分期修建，分批预售”，事先又公布

了设计方案。结果，全部预售一空。

“拼”，就是在市场竞争中，拼实力、拼速度，建质高价廉的商品房，这才能在市场中立于不败之地。

1986年公司刚成立时，全市只有两家房地产公司。几年来，异军突起，目前已发展到20多家。当他们在市房地交易中心宣布本公司的房价优惠5%时，吸引了众多的购房者。

去年，市招商区组织大会战，他们揽到的任务是招商区两条主干道交叉处500米路面及地下管道工程。这种挣不了钱的活，时间要求又紧。郭安顺斩钉截铁地说：“这是一个参与的好时机，作为奉献也要拼搏。”这项工程一下子上了12个工程队，10月31日进入工地，12月19日，城建开发公司第一个完工撤出人马，提前7天完成任务，质量也十分过硬。

“信”，做生意讲究个“信”字，才能取信于用户。给客户提供优质价廉的房子，是他们的宗旨。公司规定，不管什么原因，按期交不了房子的，给用户赔偿损失，退钱退利息。人民路建的30套房，推迟了半年，便给用户按银行贷款利息逐一退还。虽然经济上损失了，但把公司的知名度提高了。

房子售出了，郭经理又督促大家做好售后服务工作，让用户称心如意。在房子保修期满后，逐户进行回访，造册登记，耐心听取用户的意见。

“严”，是公司内部的管理要严，加强约束机制。“只有好队伍，才能盖出好房子，才能占领市场”。郭安顺经理对此深有体会。他坚持练企业“内功”，健全了一整套管理制度，理顺了企业内部关系。紧接着又实施了内部改革。一是精简机构，把公司机关压缩到30人，实行一职多能、满负荷运转；二是将工作指标分解到人，工作指标与工资分配挂钩。本着向一线和基层倾斜的原则，推行岗位技能工资制。这些举措，极大地调动了职工积极性。

郭安顺的“四字经”越念越活，公司效益连年增长，已拥有固定资产140万元、流动资金420万元。现在，韩城市城建开发公司正以造型新颖、质量过硬的商品房赢得客户的青睐，到这个公司洽谈、订房、购房的人络绎不绝。

经济随笔

□王咸阳

领导应敢用“文化人”

近日，笔者欣闻一家企业近年来，接收了10多名喜好文艺、教育、心理、媒介、设计等各类自学成才有一定专长的“文化人”，并委以重任，颇感新奇：一个企业，要这么多“文化人”弄啥？厂长的回答是，企业走向市场，市场是个大海洋，作为“赶海者”，就要具备多类型、多层次、多品位的文化人，出点子、摸市场、献计策，对外做好产品的宣传，通过新闻、文化媒介塑造企业在市场营销中的良好形象，对内抓质量、搞培训、创名牌、挖潜力、提效益。比如说，建立职工心理档案室，为领导提供职工心理状况，有利于遇到心情低落、工作不顺、家庭问题或私人私事的时候，依据心理分析，或精神分析，及时解围，予以校正，使他们在情绪极佳的状况下全身心投入工作中去。使这家企业四年赚了三个厂。

时下，就加快改革，发展经济而言，各企事业单位的首脑们必须学会用什么人，以愚认为，应先学好用人之道，在“文化人”上点功夫，要有“不拘一格”的胸襟，因为首脑在决策中的一个重要职责就是选人，用现代科学文化知识管理单位。

从原有思维模式中跳跃出来，换个角度、调个位置思维，你定会有新观念、新思路、新脑筋，那就是首脑你大胆地使用文化人，使事业大展雄风，营造辉煌，永兴不衰。

企美瞭望

QIYE LIAO WANG

第18期(专)

责任编辑:王仓盛

专栏主持:成城 专题部电话:724664

企业家写实

□成城

经营者的谋略

记咸阳三八妇乐制药集团公司董事长袁晓峰

一年多的时间，袁晓峰创办的咸阳三八妇乐制药集团公司红火，年产值达到5000多万元。当我采访他的时候，从中受到了启迪。

他走的是一条成功之路。

市场：吹尽狂沙始到金

袁晓峰明白，构成市场的基础是人的需求，尽管市场变化莫测，但基本规律可以寻找，吹尽狂沙始到金。

然而，驾驭市场，赢得公认，谈何容易？尽管有关部门慧眼识珠，指名选送“三八妇乐”参加中国国际保健药品展览会，但它还是受到了冷遇。展销10天，只售出了不足一箱货。

正当展销人员一筹莫展之际，邻柜台的一位女同志走过来一下子买了10盒，厂家又送了她们一盒。她用后很满意，这个信息迅速传开，其它柜台的女士也纷纷抢购。到展销闭幕那天，带去的产品居然已无存货。

参展的同志向袁晓峰汇报情况，袁晓峰微微地笑了：“看来，市场的大门已经被我们敲开了！”

“敲开了？”多数人不解其

意。

“每一盒‘三八妇乐’都是一粒火种，落到哪里，都会唤起患者购买的欲望，星星之火可以燎原。这就叫作利用产品自身来宣传产品。”

部下们心领神会，不久，厂公关销售部的一位同志赴北开辟市场，走了好几家商店都不乐意经销这个产品。那个同志只是诚恳地说，先送您两盒，让你们店里的女同志试用一下。过了几天，他再去回访，各家争着要代理经销，一下子就订了500箱货。

就这样，“三八妇乐”的回头客越来越多，市场愈来愈大，闯出了潼关，走出了国门。

人：启动生产的枢纽

如果说，袁晓峰投身市场经济的头一步靠的是“智取”，那么他最终最大限度地调动生产力，扩大市场靠的却是对人的关心。

成了一名厂之长的袁晓峰，仍然省吃俭用，大热天去省城办事，回来站在太阳地里等公共汽车，送他的工人热得难耐，忍不住劝道：“工厂的效益已经不错了，你是厂长，坐个出租车算啥？”他嘿嘿一

笑：“能省就省嘛！”

袁晓峰对自己“抠门”，对厂里的工人却关怀备至。他对厂里其他同志“约法三章”：尊重残疾人，保证残疾人的收入，让残疾人干轻松的活，如在同样的工种、工时条件下，残疾人的工资比正常人应高出10%至15%。“因为他们付出了更多的辛苦和代价。”袁晓峰这样认为。

厂里有个叫杜秀芳的残疾青年，花了50元钱为他的女朋友点歌，袁晓峰知道后马上要求电视台把钱退给小杜，然后自己掏出50元钱送到电视台。他深情地说：“残疾人谈对象不容易，我们应当支持。”工人的积极性被调动起来了，大伙儿真心地说：“要是评我们厂的模范，袁厂长是头一位。”

在市场经济的大潮中，许多人以赚钱为本，袁晓峰却露出了书生的“本性”来。有位叫李桂霞的外地农妇，来信询问“三八妇乐”的疗效，袁晓峰立即通知邮购人员，先寄两个疗程的“三八妇乐”，费用在他的工资中扣。

国务院经贸委、国家体改委最近就企业停产整顿和解散企业联合作出新规定，主要内容有：

一、企业停产整顿期限原则上为6个月，最长不得超过1年。

二、在停产整顿期间，经有关银行批准，企业原有贷款自批准整顿之日起计息缓收；经财政、税务部门批准，可适当减免税；实行承包的企业，财政部门应准许其暂停上交承包利润；组织生产自救需行业保险基金扶持的可按劳动部门有关规定办理。

三、解散企业注销前，企业主管部门应尽可能负责在本系统内安置工龄长（一般15年以上）的职工和有专长职工的工作。

四、企业宣布解散后，有关监察、纪检、审计部门应负责查明企业解散的责任，对主要负责人员要给予相应处理；企业原有领导人员的职务自行免除，并按人事管理权限办理免职手续，不再享受原职务待遇；企业聘用的管理人员和技术人员，其聘用合同自行终止，不再保留聘用期间的待遇；原管理人员和技术人员可由企业自行安排。

经济参考

企业停产整顿和解散企业有新政策

袁晓峰在厂子刚起步时，一次就给困难的永寿山区妇女捐赠价值3万元的“三八妇乐”，解除她们的忧患。他宣布：女教师使用“三八妇乐”一律享受优惠价，外地邮购全部免收邮费。

“市场也能用爱心换得，当你将自己的热忱与真心投入进去，市场的大门就会敞开，任你驾驭。”袁晓峰深有体会地说。

袁晓峰，从渭水河畔的一名书生变成了经济大潮中的弄潮儿，他的心路对那些正欲投身或者已经投身市场经济的人们，不是一个启迪吗？

千阳县金融系统在整顿金融秩序中，坚持一手抓治理整顿，一手抓扶持生产，促进了金融秩序的迅速好转，实现了以整顿求发展的目的。

千阳各专业银行与有关部门配合，严肃查处了银行票和变相抬高储蓄利率等问题。各金融机构积极开展，开展了自查自纠活动。截止八月底，全县共清理社会乱集资597.4万元；清回拆出资金1833万元，归还拆入资金1353万元；查清了4个非银行机构从事金融活动的基本情况；摸清了“四行一司”兴办的9个经济实体的底子，并对上述问题提出了处理意见。与此同时，全县金融系统广泛开展了组织存款，扩大揽储活动，使资金紧张状况得到缓解，发展经济有了保证。

千阳县金融系统在搞好自身清理整顿的同时，与县政府同念一本经，共唱一台戏，积极支持发展县城经济。及时为县办厂发放技改贷款40万元，解决了企业的燃眉之急。县农行、工行围绕建设苹果、烟、畜四大商品基地和实现“多轮驱动、多轨运行”的工业发展新格局共发放支农贷款696万元；为57个县办工厂、乡镇企业、个体私营企业和商业、供销、物资、粮食等流通企业提供技改贷款480多万元，累计发放流动资金3560多万元。在农副产品收购季节，全县金融系统千方百计筹措资金，主动上门服务，使全县没有发生一起“白条”事件。县建设银行在今年资金十分紧张的情况下，多方组织资金，除保证铁路建设用款的正常支付外，还为宝中铁路发放贷款80万元，有力地支持了国家的重点工程建设。

千阳县整顿金融秩序有成效

服务台

广告文的基本结构

成顾问：

我是刚刚到厂里广告部工作的，拟广告文稿是头一件事，我不知怎样写，广告文稿的基本结构有哪些？来信向您询问。

延安 霍卫国

成国同志：

在市场竞争中，企业都很重视广告的作用，推销企业形象，促销产品。在广告创作中，广告文的撰写技巧是十分重要的，运用准确、简明、形象、动人的语言来表现广告，是需要广告写作人员经过一番艰辛的劳动才能实现。

单就广告文的构成而言，它的基本结构是由标题、正文、标语、随文、品牌几部分组成。广告的品牌是最基本的部分。正文是广告的主体部分，用以表明广告主题的主要部分。随文，是广告的必要附加说明，用以告诉消费者怎样购买，如企业名称、地址、电话等；品牌，是广告的商品的文字语言名称，告知消费者广告推销的是什么。由于广告媒体、特性不同，不同媒体的广告文构成是不同的。比如，霓虹灯广告一般只有品牌与商标，路牌广告、交通广告以图为主，文字部分非常精

来自一线的声音

问题研究

毛银发

近年来，在生产一线发展党员的工作，有变化，但很不适应。生产一线的工人很有意见，他们思想受到一些压抑，积极性有所挫伤，影响了党的战斗力。生产一线的工人，呼吁重视他们，关心他们，按照条件发展他们以加强党的基本建设。

加强在生产一线发展党员极为迫切，生产一线党员确实太少。以韩城电厂为例：有1700多名职工，党员432人，占职工总数的24.8%，一线人员1190人，党员166人，党员仅占一线人员的14.3%，全厂生产班组94个，无党员班组占26.5%。又如秦岭电厂有职工3169名，党员661名（不含离退休党员），占职工总数的20.86%，职工中的工人2508名，党员只占工人总数的15.7%，生产班组中无党员班组有25个，占生产班组的17.8%。

生产一线工人中党员比例小，党的战斗力弱，号召力也不够。在改革开放的形势下，思想问题多，理顺任务重，要使基层工作搞得好，把经济建设搞上去，加强在生产一线发展党员，极为迫切。目前，有的一线工人急切地说：现在发展党员是有钱的，有权的，我们“穷工人”等到何时。

加强在一线发展党员极为迫切，但遇到的问题：申请的少，党的基本知识差，还有甚者说，党员还不如群众我入它干啥等等。

其实这些谈论，只要分析了解，就会发现：一般稍好的企业，特别是以产业工人为主的企业，即使有这种现象，只要重视，是可以改变的。1991年初，秦岭电厂锅炉分场，申请人不多，但却有几个申请的，各方面表现也很

突出。党委及时组织发展他们。1992年该分场要求入党的增加了许多。1993年秦岭电厂在生产一线职工中，吸收了14名职工入党。党委找其谈话时，发现他们不仅熟知党的知识，还能联系实际说明诸多社会的深层问题。新党员电气运行班长白宽新、汽机运行班长王周玉，他们对当前的廉政建设，第二职业问题都有明确的认识：廉政要抓，勤政更为重要，电力企业第二职业不能搞。据我们了解，基层班组长员大多数都是认认真真，踏踏实实的辛勤工作，绝不是说党员不如老百姓（个别除外），新入党的锅炉一分场副主任杨明同志说：我入党的原因，一是信仰马列主义，二是要为之奋斗，三是我们分场的党员，个个都是好样的，党组织内的同志如此好，我为什么不加入其中而一起为之奋斗呢？

解决这一问题关键是基层党组织要担起责任，提到重要议程，认真的去抓，具体落实，就会改进。把申请入党的积极分子加紧培养，把合格的及时吸收，就能促进更多的、自愿为之奋斗的人的信心，随之申请者就越来越多。对积极要求入党的同志，举办一些党的知识讲座，耐心的深入的谈心，使其明确党的性质、宗旨、党规等。培养一批，成熟一个，发展一个，就会带动一大批。

当然，在加强此事的同时，要防止：不够条件的送人情，完成任务的发展。注意教育个别中干，害怕优秀人才超过自己，压制人才的嫉妒心理。同时要实事求是，宽严适度。（作者系秦岭电厂党委书记）

以在大厂“夹缝”中崛起而闻名的西安市纺织城印染厂，扬长避短，巧施“分身术”，一厂变三厂，瞄准市场空档，生产适销对路产品，积蓄企业后劲，再次拉开“冲刺”架势，战胜众多竞争对手。

1985年以5.7万元起家的纺织厂，在大厂的“夹缝”中靠拾遗补缺、灵活经营取得显著的成绩，先后被西安市、区政府命名为“重合同、守信用”先进单位、“市政改”先进单位、“双文明”单位和区骨干企业，被同行厂家誉为“万绿丛中一点红”。但去年以来，西安市陆续出现40余家小型纺织印染厂，竞争手段骤增。这些纺织印染厂多属私营小厂，他们“船小”更好掉头，经营更为灵活，而大集体性质的纺织城印染厂当年所独具的优势，逐渐被私营小厂所替代。面对现状，纺织城印染厂的决策者们积极采取对策：一厂变三厂，以纺织印染为主，大搞多种经营，抑制生产滑坡，走出振兴企业的新路，一是在纺织厂内新增“起绒布”和“梭织布”两条生产线，年加工印染各种布匹

管理新招

巧施分身术 一厂变三厂

1600多万平方米，年增产值800万元；二是去年底投资30万元，新建一个针织印染厂，年加工印染针织、汗布180吨，年产值达300万元；三是今年7月投资40万元新建一个旅游鞋厂，从浙江温州引进一条生产线，年产旅游鞋40万双，年产值达500万元，现已投产。此外，他们以纺织印染为主，大搞多种经营，投资10万元建起了纺织城第一家烤鸡店，今年5月开业，顾客盈门，生意红火，同时，他们还筹建了“大公开行”，近期可开业。

由于该厂积极采取对策，初步抑制了企业滑坡之势。今年前8个月产值达3100万元，上交利税32万元，虽比去年同期呈下降趋势，但在市同行厂家中仍不失为佼佼者，更重要的是企业积蓄了后劲，为来年经济的“冲刺”奠定了基础。

立交桥

多功能炉具技术转让

多功能炉具性能先进，结构新颖，煤种不限。不用电，热利用率高，使用方便，操作简单。具有烧水、烧饭、采暖、洗澡等多种功能，封火时间可达12—16小时，采暖面积可达45m²，室内温度可达15℃以上，日耗煤7公斤。

该产品综合成本不足200元，销售价350元。需生产厂房200m²，投资少，利润高，无风险，是中小型企业及乡镇企业的理想产品。免费培训人员，提供样机及部分配件。有意者请与本报专题部王仓盛联系，电话：724664

炼；电视广告和电台广告则一般都没有标题，多用标语；印刷广告文各构成部分分别比较齐全。广告文结构并不是固定的模式。

广告文是广告创作的基本部分，是广告表现的基本手段。广告文写作水平如何，直接影响广告效果。一则优秀的广告文，能吸引、刺激其心理需要，使消费者确立信念、维持印象，产生强烈的号召力，促使消费者购买行为的实现。卫国，努力实践，辛勤劳动，创作出优秀的广告文。

成顾问

昔日朝「灰树」污花工清厂香

迄今为止，勉县水泥厂的职工“矽肺病”发病率控制在3%，全员劳动生产率逐年递增，爱闹“跳槽”的职工如今也自行打消了离厂的念头，并有5对青工喜结伉俪了“老”根。这是该厂连续12年狠抓环境卫生自治不松劲引出的喜人局面。

十多年前，由于许多因素，忽视抓环境保护和卫生条件优化管理，加之设备简陋，致使粉尘废气、煤灰污染严重，还使个别职工患上“矽肺病”病症。对此，厂党政工领导十分重视。他们急工人之所急，想为工人之所想。一方面采取紧急治疗患有“矽肺病”的职工，另一方面下大功夫，进行环境卫生自治。从1979年起，他们就投资5000多元，对全厂进行整体绿化。先后投资200多万元，兴建了办公大楼，单身职工宿舍大楼，陆续还在楼前楼后栽树种草，与此同时，被人誉为“养花大王”的工会主席裴兆麟带头养花逾百盆，至今，职工们的养花热潮一直在暗自“竞争”之中。阳台上，花盆一个紧挨一个，从上至下，由左到右，牡丹花、月季花、斗篷花、石榴花、仙人掌等100多个花色品种争相吐艳。

近些年，他们又见缝插针，厂区内外在空白处又补栽了水杉树1000多株。绿化面积已占可绿化面积的98%，车间班组的机械保养维护也均见底漆。厂容厂貌大变样，告别了过去那种企业真像“大染缸”，上班似斗“大灰龙”的旧貌。



为保证决策的及时准确，商洛冶炼厂厂长李经书经常听取工会的意见要求，亲自处理厂长意见箱的群众来信，深入一线与工人交朋友。如今，这个厂生产形势喜人，主要产品钼酸、硫酸的生产均创历史最好成绩。这是李经书（右一）和工人在一起。

柳影 摄

(李武林)