

飞达公司的决策者们

(报告文学)

连军魁 马文兴

在渭南市城区,沿汽车站向西,横亘两公里的,便是食张村——如今的飞达实业总公司。飞达飞达,农工商三位一体,比翼高飞;各行业步步春风,亨通发达。

一色的农民,一色的泥饭碗,一色的由农民端泥饭碗组成的该公司,能在市场经济领域里夺取城池,斩将夺旗,成为出类拔萃者,就在于这里的决策者们!这里的决策者,无滥竽充数之庸才,无浑浑噩噩之蠢才!他们是精明强悍者,运筹于帷幄,决胜于商战,一串串闪光的足迹,使他们享有极高的威望。

飞达总公司的办公室里,一副对联极为醒目:“权不压众,威在业绩。”是自省自律,还是自勉自励?这姑且不论,但它总是这些决策者的表态吧,属于“言”,“始吾于人也,听其言而信其行,今吾于人也,听其言而观其行”,因为一个行动,远胜过一个宣言!

掌舵人二食

总经理(村党支部书记)食忠信,农业公司经理(村长)食云山,他俩是珠联璧合的老搭档。五十年代,食忠信、食云山等一批年轻人,怀着火热的情怀,当上了食张村的村干部,他们恨不得用全部的力量来使盖着单调简陋的泥坯房,睡着土炕,穷得叮当的乡亲父老过上老人们传说的天堂般的日子。近半个世纪的沧桑时光,已在他们的脸上刻满了皱纹,然而,直到十年前,望着一字儿在渭南市城区西南的塬崖下散落着的几百户人家,他们的心里总感到一阵痛楚:难道这就是全村人辛苦了近半个世纪应该过的生活吗?在改革开放的春风里,这些辛辛苦苦在“土里刨食”的庄稼汉在土地上挖掘出不多也少的财富时,食张村人却面临着又一个选择:随着城市建设的发展,食张村的大部分土地将被征用,这对于祖辈依靠土地的庄户人来说,无疑是地平线的倾斜,他们将在这个斜面上爬行,时值1983年深秋。

那时,面对国内改革开放大势,时间、机遇、竞争,以食忠信为首的党支部一班人骤然感到一种巨大的压力。市场、机遇、风险、土地、资本都一股脑地扑面而来,他们将竭尽全力地在市场经济的舞台上,寻找回自己的位置。

那些日子,他和食云山不停地翻报纸,不停地设想,不停地否定,不停地筛选,不停地和村干部交谈,他们感到市场经济的巨大压力,也感到一股强大的吸引力,他们意识到自己势必带领群众在市场经济的舞台上唱一出大戏。

食忠信、食云山是干了近半辈子村干部的老搭档,从干生产队长到当上大队干部,为了村上的事,他们争过、吵过,是集体的事业又使他们默契地度过了许许多多风雨雷电的难关。

他俩脚踏实地干村上事。唯村民,唯实践。然而,面对市场经济大潮,他们清醒地意识到,发展食张村,单凭一个“稳”字不行,坐失良机,再稳也是失职啊!多年的工作经验又使他们明白,经济发展拔高不行,压低也很难,食张如何能求实地按自己发展,稳步地比较高速地前进呢?

夜深人静,食忠信和食云山站在村后的土塬上,俯视城区各色灯光显示出的一个个空间、平面和不停流动的轨迹,他们在寻找着市场经济中食张发展的轨迹,眼底急需的是大胆的、正确的决策,他们焦虑的眼睛也凹陷了。

食张村2200口人,7个组,东西数华里,一半在城里,一半在乡下,条件优劣不一,发展也很不平衡。怎样才能把大伙的心拧到一起共同发展,共同富裕?他镇定地思考着,并和村干部请专家访教授,终于调整好了村上三大板块的组合:“东抓服务,中抓工、西部养殖菜果农。”东中部的五个组,结合土地被征和地处城区,靠近车站的优势,从单纯种粮的格局中跳出来,而向市场,大力发展多种经营。为使这

个组合能尽快见效,他们又提出了“一年拔珠子,两年铺摊子,三年冒尖子”的工作思路,经过几年的艰苦努力,组成了这样一个规模:成立了农工商总公司,下设五个分公司,分别负责村上新项目的开发、企业的发展、商业的流通、服务行业质量的提高和农副产品生产经营。全村各类企业发展到224个,工农业总产值1261万元,人均纯收入1500元,成为全市比较有名的富裕村。

在商品经济的海洋里,“食张号”一帆风顺而上,食忠信掌舵遇险不惊,处惊不变,在惊涛骇浪中搏击冲浪。

1992年,令食张人是难忘的。10月1日,投资360万元的西二路批发市场隆重开业。从而诞生了渭南市首家农民办的批发市场。

10月30日,888高技术仿瓷涂料生产线正式投入运转。

11月17日,投资50万元的新兴煤炭实业公司鸣炮剪彩。

此外,投资120万元的朝阳路农贸市场即将竣工。投资30万元的特油经销大楼主体业已落成。投资150万元的前进商贸大厦拔地而起。二期商品房建设的准备工作也紧锣密鼓地展开。该村的支柱产业——蛭石厂的产品质量上乘,供不应求;房地产开发,在食张村起步是比较早的,从设计、施工、式样上紧紧与时代结合起来,在市场的竞争中赢得用户。新兴宾馆、站北招待所、九零饭店等70多家集体、个体旅店,不仅仅依靠地理环境优势这个客观条件,这些经营者在主观上冷静得很,他们在优质、灵活的经营中求得效益。

随着城市建设的发展,工业的勃兴,必然引起食张村经济深层结构的组合变化,这些变化的迹象是这样的感人。四组集资建厂房、建商贸大厦,三组的村民用分散的土地统一规划经营,一时间跑项目、搞规划,成了村上的时髦。虽然投资、项目、开发、论证、股份、还有诸如WG—EI等等这些专业性很强的用语,每一个新词都令这些村民们琢磨半天,但他们仍然脚踏实地地跟着他们的领头人走自己的路,发展着自己,追赶着潮流。

食忠信、食云山,他们同心同德,把自己的发展思路放在顺应时代潮流的轨道上,把自己的产品置放在科技化的轨道上,从而赢得了令人振奋的发展速度和经济效益。正确的决策和抓住机遇,对于他们实在是太重要了。

了解市场经济,首先要了解自己;从了解市场中抓住机遇,从了解自己中量力起步,他们坚定地走着自己的路。

智多星阎振英

开发公司经理阎振英(村党支部副书记),亲手管辖村上房地产和所上新项目的开发,面对波谲云诡的市场,他敏于事而精于谋,故尔常常稳操胜券。群众说阎振英,点子比头发多,胆子比个子大。这也许是因为从70年至今,从第五小组长到村上的副书记、企业主管,他确实为村上出了些好点子的缘故。

1978年,他担任生产队长那阵,看到“大锅饭”里汤越来越稀,便在第五生产队里搞了个不算小的改革:全队设一名队长,下设三个工作组,经济实行独立核算,以粮食产量和现金收入兑换队里的劳动日,奖罚分明。在劳动竞赛中,使第五生产队尽快地走在了村上经济发展的前列。

1981年,阎振英一马当先,开发房地产。当时,舆论谴责“开发房地产”,引来外来户,出卖土地权,祖先不容;也有人担心建了房子没人买,贷的款付不起利息……忧心忡忡,压力是够大的。但阎振英并未因此而有丝毫退缩,他要用实际行动来说服乡亲,激励乡亲,于是第一步实施,便是在渭南地区棉纺厂。

当时,棉纺厂正搞扩建,七十多名工人无处住,厂方只好将他们安排在城区旅社,该旅社到厂区,绕道走为三公里,厂里每天只好专车接送,为此,厂里一年须支出三万元。

阎振英含笑见到厂长,连连表示羡慕之情:“难怪人都想当工人,工人住有旅社,上下班有车接送,多美。”

厂长苦笑道:“还美?把人烦死了。”

阎振英将话题一引:“有那三万元,盖些房让工人住不就行了?”

厂长两手一摊,“话倒好说,可在哪儿盖?”

阎振英劲头来了:“若是这样,我给你们盖。房盖好后,每人每天只收四角钱(旅社收七角)你们省了房钱,也省了汽油费,我们可挣一万多,你们节约一万多,两全其美。”

就这样,一拍即合。六十间平房拔地而起,当年,厂里就付给食张村一万七千元。

乡亲们佩服了,嗣后推选阎振英进了村领导班子,阎振英也越来越在更大的舞台上发挥自己的聪明才智。

一九八五年春,阎振英开始了他的广州、深圳之行,回来后,便在村上有计划,大规模地搞起了房地产开发。几年来,已实现产值500万元,目前,房地产开发已走进了更为广阔的市场。

1987年,经过阎振英和村干部的共同努力,市政府批准了他们搬迁的计划,村上从长远着眼,统一规划,东西对称,中间留十四米做为街道,总投资360多万元,形成了前店后院的街道式村庄。街道两侧建有二层门店492套,建筑面积9840平方米,街心玻璃钢瓦棚可容纳300多个摊位,还为商户备有仓储、停车、生活设施。九二年八月十五建成招商,仅一个月时间,就吸引来三省四十多家客商进市经营。九二年十月一日,举行了隆重的剪彩仪式。渭南市首家农民办的批发市场——西二路批发市场从此诞生。

阎振英就是这样,凡事不干则已,干则要好,他的开发公司红红火火,他整天忙忙碌碌,在百尺竿头更进一步,这究竟为了何来?阎振英说得铿锵:集体的事大,群众的事大,只能搞好不能弄坏,否则还叫什么共产党员!食张村被潮流推上了市场,现在,食张村也拥有了自己的市场,我们当干部的就是要带领群众再进一步扩大自己的市场,用老支书食忠信的话说,就是守着老底子不行,创出业基才是本事,为官一任要给群众留下政绩。”

王宝珍和张变果

企业公司经理(村党支部副书记)王宝珍,是飞达公司决策层中唯一的女性,她当过23年生产队长,她的四个孩子如今均已有了工作成了家,按理儿,她完全可以高枕无忧了,可她却依然在市场经济的大潮中拼搏。85年,村上决定修建新兴宾馆,但资金不足,支书食忠信领着几个打算承包工程的人来到施工现场,展现在他们面前的是满目荒草的七亩坡地。“承包这工程咱是秤锤过河——不漂。”他们只撂下这句话便走了。

“王宝珍,你敢不敢整?”村领导征求她的意见。“咋不敢整,又不是上山下火海哩!”王宝珍见不得人激,一激一将就顶着干。但她又是粗中有细的人,心里的算盘珠子一拨拉,赶紧又补上一句:“让我试试火火”。她不会骑自行车,跑设计、跑材料、跑资金,全凭一双腿。她也没有资本去送大礼,送“回扣”,有的只是一张恳切的脸和一张逢人就说好话的嘴,当她终于搞好了图纸,拿到施工证去签证盖章

时,盖章的人却回家收麦子去了,她心急火燎地赶到这个同志家里,操起镰刀嚓嚓地割起麦子,那位同志感动了,放下镰刀和她一起赶回城里,在设计方案上盖了公章。1986年8月1日,新兴宾馆提前两个月开业剪彩。宾馆建成了,谁来当经理,有人担心:“王宝珍是女人,她能行吗?”可党支部看准了她,让她当上了经理。她也没给支部抹黑。几年来,她把宾馆治理得顺顺当当,并被评省、地“三八红旗手”,地、市农民企业家,优秀共产党员。

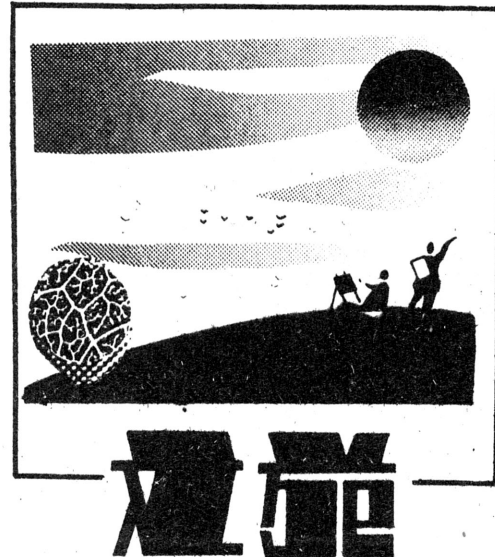
城市工作办公室主任(副村长)张变果是一位精干的汉子,城市工作千头万绪,可他能安排处理得井井有条。食张村走向市场经济的序幕,就是由他在专理死人的荒草沟拉开的。

1977年,张变果被支部书记食忠信从公社叫回来,把办蛭石厂的任务交给村长食云山和他。食忠信近乎命令的口气,使他没有回旋地挑起了这副担子——当上蛭石厂厂长。村上和群众集资了3万元做为办厂的资金,三亩坡地夹在“一络天”十五米高的两崖间,便是选好的厂址。几百号人依然用老愚公的精神挖坟填沟,没钱买木料,就用挖来的棺材板做门窗,硬是在这里建起了村上第一个企业——食张蛭石厂。第一次去河南进原料,人家要求一次必须订8万元。“蛭石厂的投资才3万,一下子订8万元的原料,塌伙了,咋办?”签合同同时,张变果头上的汗珠不停地往外冒,他的手颤抖得几次提不起笔,眼睛也有些晕眩。原料总算弄回来了,一批产品也烧制出来,他又马不停蹄地跑到兰州、西宁推销产品,结果斤两未销,当他颓丧地回到渭南,内疚的眼睛望着食忠信时,食忠信坚定地说:“劲可鼓,不可泄。”党支部的信任,使他又增添了勇气和力量。为尽快打开销路,他和推销员骑自行车,三天跑了从渭南至西安沿途的上百个厂家,终于推销了自己的产品,张变果当蛭石厂厂长9年,给村上上交18万元,固定积累达70万元。

飞达总公司的决策者们,就是以他们的人品和业绩,赢得了群众的信赖和尊重。领导班子换届改选,多年来他们不设候选人,完全由群众自由推选。结果是连任几届者居多,群众看得真切,党支部和村委会的领导是他们的靠山。凭此靠山,食张村的经济腾飞了。近三年来,食张村——飞达实业总公司的决策者们,依照市委的要求,提出了奋斗目标:一年拔珠子,二年铺摊子,三年冒尖子,结果,九一年实现产值1032万元,去年增至1601万,今年可望达到2700万元!

来者尽翘翘,前峰喜更高。稳操胜券,飞达公司在他们的引导下正在勇往直前。

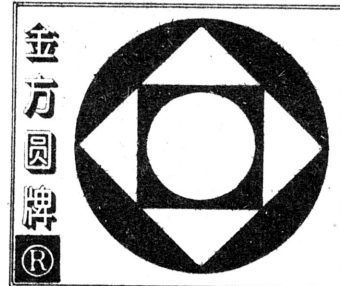
赖有精良决策手,赫然成功在飞达!



本版编辑/杨乾坤
刊头设计/范红江

陕西第一毛紡織廠

廠長徐峯向全省職工致意!



金方圆牌®



我们陕毛一厂始建于1958年,是集洗毛、制条、牦牛绒(山羊绒)分梳、精粗毛纺织、染整、服装加工、同位素辐照和毛纺织科研为一体的现代化国有大型一档企业。主要产品有:毛条(年产1800吨)、精纺呢绒(年产310万米)、粗纺呢绒(年产50万米)、毛毯(年产10万条)、毛绒(年产200吨)、服装(年产10万件)。

现有职工6000多名,设四个分厂(即毛条分厂、精纺分厂、粗纺分厂、服装公司)。近年来,相继从德国、日本、英国、瑞士、意大利等国

引进关键设备150台(套),包括从西德杜克普公司引进的西服生产全套设备。

投产以来,先后开发生产了1500多个品种,6000多个花色,其中22001纯毛花达呢、13038毛/粘海军呢于1980年荣获国家银奖,至今保持名优产品。有70多个品种获部、省优新产品奖。91年以来,新开发70多个花色品种,其中17096时装大衣呢、22688纯毛单面花达呢、39520啥咪呢、27031驼丝棉和“杜克普”西服,在'93北京中国企业文化节展示会上,均获金奖。产品畅销全国,远销26个国家和地区。

为感谢全省职工的厚爱,值此呢绒销售旺季,特向全省各级工会组织、工会会员优惠供应毛纺产品。凡持工会介绍信或会员证者,享受15%以内优惠。集体购买,价格更优。优惠时间:从即日起至1994年元月底

金方圆呢绒伴君潇洒飘逸,使您魅力倍增

联系部门:销售总公司

厂址:咸阳市人民路29号

电话:212112 213958转销售公司

图文传真(0910)218221

邮编:712000