

咸陽，閃耀着一顆燦爛的星

创业者的足迹

——记咸阳压缩机厂厂长张广仁

古都咸阳，流淌着这样一条古老的河——蜿蜒流长的渭河；她的南岸座落着这样一个“明星企业”——咸阳压缩机厂；明星企业里拥有这样一个“传奇人物”——张广仁。

日前，记者驱车专程采访了他。年过半百的张广仁，豪爽豁达，谈吐不凡。谈及往事，就拉开了话匣子：这位1966年毕业于西安交大的学子，响应党的召唤奔赴沈阳压缩机厂工作。1969年，他又随厂搬迁至咸阳内建。在勤奋劳作的张广仁身后，留下了这样一串坚实的脚印：工人、技术员、车间主任、质管科长、厂办主任、副厂长、厂长……

1984年，张广仁挑起了维系全厂千余人命运的厂长重担。此时，企业除承担军产品和西北地区的压缩机配件，年产配件仅能在40万件上下徘徊。当初的外部形势严峻，市场变化莫测。随着开放搞活，一大批乡镇企业纷纷干起了压缩机配件，仅山西一个县就办了几家压缩机配件厂。陕西境内也相继派生出六七家配件厂。小企业有小企业的优势：管理活，经营巧，发展快。短短几年光景，空压机配件市场失去了平衡：咸阳压缩机厂的配件产品40%赔了本。更有甚者，销售价低于成本价几倍，有的空压机配件订货量不足10件……企业经济效益下跌，职工群众人心不稳。

此时的张广仁，坐阵不乱，沉着应战。这位壮实的河北汉子，陷入了深深地沉思：面对激烈的市场竞争，必须迎接挑战才能把握机遇！

于是，他上东北，下华北，跑西南，奔西北，几乎跑遍了大半个中国，终于得到了这样一个市场预测信息：V型系列空气压缩机市场前景可观，需求量很大。

与此同时，张广仁又全面客观地分析了企业缺乏竞争力的根本原因所在——配件产品没有独立的市场。人家是产品围着市场转，我们却跟着市场转。他大胆拍板定案：受制于他人的买卖再也不能干了！立即更名转产！

消息不胫而走，曾有人劝他，生产压缩机配件是机电部里的既定方针，更名转产谈何容易？改产主机经验不足，何必冒那份风险。他却坚定地回答：“记得美国有个大企业家曾这样说过，要敢于合法地经营冒险，只要有油水可捞，就决不放错过机会。我对这句话不做过多的评价。但要办好一个企业，就要有投资。我的投资不是别的，就是准备资金！”

语惊四座，掷地有声。



有人说，领导者的胆略是事业成功的前提。

张广仁说，做准的事就要大胆地干，怕担风险还要我们这些厂长干嘛？！

在他的亲自带领下，全厂上下密切配合，共同拼搏，取名为“风帆”牌空气压缩机终于试制成功了，填补了西北地区的一大空白。至此，工厂有了生机，有了活力。

为了增加主机产品的生产批量，燃眉之急是缺少资金。到机械工业部要钱泡汤了！因为部里只给厂里下达配件生产任务，对转产所需资金分文不给。到省机械厅、到咸阳市重工业局要钱，都一一泡了汤！万般无奈的情况下，张广仁硬着头皮去找市长，找厅长，他的执著追求终于得以实现：争取到了宝贵的55万元贷款！

也就是在这一年，厂里大批量生产主机时，又为短缺一台关键设备受了阻。当张广仁得知铁路兵青海某部欲处理这种设备时，亲自冒着风雪赶到青藏高原，用最低的价格买回了这台设备，解了工厂生产的燃眉之急。

产品质量是企业的命根子。管理水平是企业的内动力。没有高科技产品的企业，何以在瞬息万变的市场竞争中立足？没有高水准的管理水平，怎能适应市场的需求？这是张广仁出任厂长后一直思索的问题。早在1985年，他就明确提出把经济效益放在第一位，并作为全国1000个试点企业单位之一，率先在企业实行了工资总额与经济效益挂钩，走在了全省同行业前列。

——1986年，在企业内部大胆推行经营承包责任制。

——1987年，进一步理顺生产与销售的关系，将销售作为各项工作的龙头。

——1989年，推行劳动人事制度改革，实行干部聘任制，并把“以

有量已达50%以上，多年来产品畅销不衰，经常供不应求。现在该系列产品已成为咸阳压缩机厂的主导产品，为企业取得显著的经济效益。为了进一步提高企业在瞬息万变

九万里风鹏正举

——记市场弄潮的咸阳压缩机厂

咸阳古道，自古繁华，帝王之都与新兴的工业城市，都为其增添了诱人的色彩。如今，在城市南郊，渭河右岸，又多了一颗耀眼的明珠，那便是压缩机制造行业的老厂新秀——咸阳压缩机厂。说它老，是因为这个1969年从沈阳搬来的三线企业，已有30多年生产压缩机配件的历史；说它新，那是因为它短短的几年中，它已成为我国压缩机主机制造行业举足轻重的新生力量。

8年前，这个原名叫咸阳压缩机配件厂的工厂人们并不太注意它，可是仅仅8年时间，乘改革开放的春风，这个濒临倒闭的企业变成了一个欣欣向荣，产销两旺的工厂。工厂现有职工800多人，其中技术人员近百人。厂内设压缩机研究所。生产设备齐全，冷热加工配套，测试手段完善，具有较强的综合开发和生产能力，能生产各种型号的压缩机20多种，3—100m³/min的压缩机配件是全国规格最全，品种最多的厂家。1985—1992年工业总产值和实现利税平均以20%的速度递增。短短的8年中，工厂主要经济指标翻了两番，企业由一个单纯的配件厂成为能够生产三大类产品的主机厂，被咸阳市列为七户超前改革试点企业之一，相继被评为“市级先进企业”、“咸阳市先进集体”、“咸阳市科技先进型企业”等，并荣获“经济效益奖”，开始在社会社会主义市场经济的大舞台上崭露头角，也成为全国压缩机制造行业中的佼佼者。

在企业转换机制，发展社会主义市场经济的今天，人们都在市场中寻找企业的出路。而在几年前，咸阳压缩机厂就明确提出了“销售围着市场转，生产围着销售转，全厂围着生产转”的口号，把“以科技为先导，以质量生命，以销售为龙头”定为工厂的发展中。几年来，该厂研制开发的V型新系列节能空压机，在国内同行业中处于领先地位。该系列产品由于外型美观、噪音低、耗油少、性能好、节能效果显著而深受用户欢迎。在同行业中率先完成了V型系列的更新换代工作，其中V—3/7型及V—6/7型空气压缩机年节电1.44万度和3万度。近几年已累计生产264台，实现销售收入443万元，实现利税82万元，取得了显著的经济效益。交付用户使用后，年节电达575万度，折合人民币115万元，也具有良好的社会效益。因此，V—3/7型空气压缩机1989年被国家计委列为国家节能重大新产品，1991年度评为陕西省优质产品，荣获陕西省科技进步三等奖。V—6/7型空气压缩机被列为1991年国家新产品，1990年荣获国家教委科技进步三等奖。

为了开发适销对路的产品，技术人员不辞辛苦，多次深入矿区实地考察。在潼关和灵宝矿区，他们看到许多农民采用大锤钎打炮眼，便发现了这个潜在的市场，立即组织技术人员在同行业中最先开发出柴油机带动的固定式空压机。第一台样机交付用户使用后，收到了良好的效益。产品一炮打响，用户竞相上门订货，同行业各厂也纷纷仿效。几年来产品不断改进完善，品种不断增加，形成了一个完整的系列，现已累计生产3000多台。在潼关、灵宝矿区，该厂产品的市场拥

有量已达50%以上，多年来产品畅销不衰，经常供不应求。现在该系列产品已成为咸阳压缩机厂的主导产品，为企业取得显著的经济效益。为了进一步提高企业在瞬息万变

的市场经济中的应变能力，使产品趋向多元化，该厂又相继开发出一、二类压力容器和空气净化装置，取得一、二类压力容器生产和设计许可证，有9种产品通过了省部级验收。由一个不见经传的小配件厂发展成为可以生产压缩机、压力容器、配件三大类产品38个品种的主机厂，压缩机产品产量在同行业七八十个厂家中已跻身于第四位，成为机电部生产压缩机产品的定点企业。

只有旺盛不衰的销售，才能维持企业的生产。产品质量站稳了脚跟，在巩固发展的同时，该厂又全力抓销售工作，把工作做到了市场经济的前沿。从1986年起他们选拔了一批青年营销人员，培养出一支能打硬仗的销售队伍，并建立一套行之有效的经营机制。每次订货会厂长都亲自参加，和用户直接见面，宣传该厂产品，收集用户信息，掌握市场脉搏。每月一次的市场分析会已制度化，一切立足于市场的观念已深入人心。目前已发展到3000个用户，产品覆盖全国省、市、自治区。

近年来，他们又把注意力放到经济飞速发展的广东市场上。他们认为广东要搞基建，要修路，要开工，就一定要用压缩机。经过几年努力，该厂终于依靠产品质量，以良好的服务在10多个厂家的竞争中取得了成功，站稳了脚跟，成为广东市场小型压缩机的主要供应厂家。现在在广东已成为该厂最大的市场，每月销售收入都在150万元以上。

在市场经济的大潮中，一些企业大起大落，不少企业陷入了困境，而咸阳压缩机厂却得到了稳步发展，即使在市场疲软的情况下，许多机械行业效益下滑，举步维艰的情况下，该厂销售收入及实现利税仍比上年增长10%以上。这无疑得益于他们的经营思想和市场观念。

改革10年，国家经历了翻天覆地的变化；咸阳压缩机厂的8年，更是今非昔比，使人刮目相看。这8年，工厂各项主要经济指标逐年递增，产值增长4.2倍，销售收入增长4.2倍，实现利税增长4.12倍，都翻了两番。这数字里面，显示了十年改革的巨大成果，也渗透了咸阳压缩机厂全体职工的心血。

如果你三年后再到咸阳压缩机厂来看，可能还要让你大吃一惊，因为一个宏伟的规划已在该厂成型：1993年产值、销售收入双双突破2000万元；总投资561万元的“八五”技改项目“螺杆压缩机”生产线付诸实施；新建的压力容器车间和装配车间年底建成；1993年还要开发出更新换代的螺杆压缩机和柴油机驱动的移动式6.9m³/min空气压缩机，不断满足市场需求；争取在三年之内增加技改项目新增的生产能力，产值及销售收入达到5000万元。咸阳压缩机厂这个老厂，将要彻底焕发青春，为国家作出更大的贡献。

科技为先导，以质量生命，以销售为龙头”定为工厂发展方针。

——1990年，提出“生产围着销售转，全厂围着生产转”的企业内部运行机制，大胆实行全员销售。

——1991年，推行“以市场为导向，以技术进步和管理为动力”的三轮运行新机制，大力开展科、工、贸并举经营活动，当年9种产品首次取得生产许可证。

——1992年，在邓小平南巡讲话精神鼓舞下，创办了10个股份制的独立经济实体，开拓占领了新市场，8个实体当年销售880万元，实现利税100万元，容纳富余人员80多人。

张广仁的这一系列新举措，产生了一组又一组令人瞩目的经济指标：全厂工业总产值由1984年的305万元增长到1992年的1201万元；实现销售收入由1984年的360万元增长到1992年的1269万元；实现利税由1984年的78万元增长到1992年的227万元；企业经济效益每年以20%的速度逐年递增，跻身于全国同行业进行行列。

勤奋、好学、善于观察，是张广仁又一个显著特点。作为高级工程师，张广仁对“科学技术是第一生产力”论断更是深信不疑。作为企业经营者，张广仁十分注重发挥科技人员的巨大潜能。他把大部分精力都投放在新产品的开发和研制上，在广大工程技术人员通力协作下，短短几年光景，先后研制开发了三大系列16个品种的压缩机，并率先在全国同行业中推出了高效节能型新产品：V—3/7、V—6/7两种新型压缩机不仅外型美观噪音低，而且耗油量少性能良好，每台节电分别为1.44万度和3万度；主要性能指标达到国际先进水平。

荣誉、奖牌，伴随着春的信息接踵而至：V—3/7型空气压缩机荣获国家教委科技进步二等奖等4项大奖。V—6/7型空气压缩机荣获国家教委科技进步三等奖……

高质量、高科技产品，带来了可观的经济效益，为企业的生产和发展注入了新的活力。去年实现的各项经济指标竟是1986年的4倍多，一举荣膺咸阳市经济效益奖，同时被市上命名为科技进步企业。

厂兴了，民富了。张广仁仍以一个共产党员的宽阔胸怀，忧国忧民。他积极倡导扶持中小型企业，尤其对贫困地区的乡镇企业，以科技扶贫为己任。几年来，他先后在甘肃、河南及我省一些边远贫困地区，全力支持小型和乡镇企业达30多家，并与他们建立了长期友好合作的密切关系。张广仁经常委派专业技术人员到生产现场进行技术指导，无偿为他们培养技术人员和操作工人，使一批小企业在市场经济大潮中脱颖而出。

净化县机械厂过去因厂子小，技术力量薄弱，一度生产经营陷入困境，企业处于半瘫痪状态。工厂年产值仅在90万元左右。连发职工工资都比较困难。张广仁得悉后，带领科技人员亲自上门指导，在产品结构上狠下功夫，大胆决策，更名转产。开始生产压缩机配件，经济效益扶摇直上，现已具有生产主机的能力，产品很快打入市场，企业步入良性循环的轨道，工业总产值一跃为年产300多万元。每每提及这段往事，体魄健壮的张广仁总是乐呵呵地说：“我们国有企业技术力量雄厚，人才济济，扶持贫困地区企业振兴，改变经济落后面貌，是我们责无旁贷的义务。企业兴，才能国家兴；国家兴，才能民众兴嘛！”

当企业界同仁纷纷夸奖张广仁经营有方、重用人才时，张广仁却向记者如数家珍般地说：“我之所以能有今天，离不开党委、行政‘一班人’的鼎力相助。尤长生副厂长懂技术、有能力；总会计师邹林是个‘好当家’；总经济师武建设有魄力、善用脑；徐丙寅副厂长是个‘好后勤’……”

“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃。”能者上，庸者下，张广仁的“唯才是举”策略，吸引了一批批有志之士。用他们的话说，那就是在咸阳压缩机厂干活儿舒坦、宽松、和谐、有用！

一个港商来咸阳压缩机厂考察参观后，感触颇深：“张老板，你的厂子好像不是在大陆，而似在香港。”接着，这位港商又盛情相邀张广仁到香港为他办企业。他的一片盛情，被耿直的张广仁谢绝了。他说：“我的事业在大陆，这儿有我的事业、同事和职工，我舍不得他们。”

当记者问及全国八届一次人代会和政协会议之后工厂还有何打算时，这位咸阳市政协委员激动地说：“今后的五年，是我国建立社会主义市场经济体制、实现第二步发展目标的关键时期。作为国有骨干企业，我们的奋斗目标是产值、销售双双突破2000万元，投资561万元的‘八五’技改项目——螺杆压缩机生产线建成投产，使新建的压力容器车间和装配车间年内建成运行，完成六面顶金刚石压机的组装，当年生产40台，压缩机再产1200台，力争产值、产品、利税再翻一番……”

任重道远。张广仁充满必胜的信心。

前程似锦。我们期待着咸压厂的崛起！

（桂子）

解放思想 开拓国际市场

咸阳压缩机厂厂长 张广仁

工制造的。我厂生产的金刚石压机，以其独特的结构和先进的工艺，在国内外领先，不但产量高，所生产的人造金刚石，质量也好。而且该机无污染，无环境污染，非常适合于在中心城市进行工业化生产。日前已有新加坡、香港等地厂商向我方提出在国外联合办厂，由我方提供设备、技术，对方提供厂房及其他办厂条件，收益共享。如果合作成功，不但使我方能顺利进入国际经济协作网，还在海外宣传了我厂的产品，对打开国外销路，提供了便利。

第三：引进国外技术，合作生产，提高产品档次。

八五期间，我厂投资560万元，将建成一条年产500台螺杆式压缩机生产线。该工程正在建设中，预计1994年底建成投产。螺杆式压缩机，因其结构简单、体积小、重量轻，深受用户欢迎。在国外螺杆压缩机已占空压产品总量的70%以上，大有取代活塞式压缩机的趋势。国内则刚刚起步。为了使该项目迅速投产，并使生产的产品有一个较高的起点，去年我厂和德国一公司进行了多次联系。初步商定，先由该公司向我方提供机头并提供辅助软件，由我方负责生产配套辅机，并就地组装，以联合生产的名义在亚洲销售。德方的意图主要在亚洲和日本、美国等有关公司抗衡进入亚洲市场。对我方来讲无疑是一个开发新产品、提高产品档次的极好机会。我们打算通过合作，不但学会对方对我们的技术，还要学会对方在国际上做生意，参与国际市场竞争的经验，为我厂走向世界，探索新路。

当前，恢复我国关贸总协定缔约国地位，已经时机成熟，入关在即。这对我们进入国际市场是个机遇，也是个挑战。应该看到，面对国外同类产品的激烈竞争，我们也不能盲目乐观。由于多年来旧体制的束缚，我们的产品，从整体上讲水平还不高，企业的管理模式和生产方式还比较落后，产品的外观质量和包装质量和国外相比也有一定差距。把我们的产品打入国际市场，困难仍还很多。但是只要我们以积极的姿态，加强企业的技术改造和设备更新，加速产品的更新换代，积极寻求国外合作伙伴，不断深入地参与国际分工体系，捕捉国际市场前沿信息，广泛利用外商的各种销售渠道，在出口产品的同时，认真做出售后服务工作，大胆进行跨国经营，我们就一定能在不久的将来，在国际市场上占有一席之地。

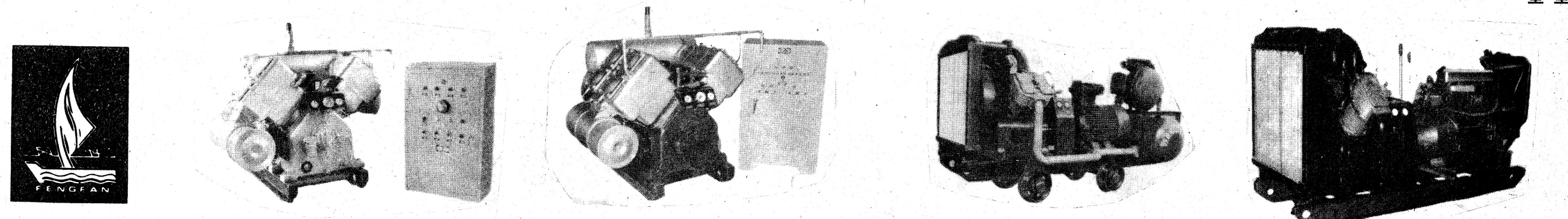
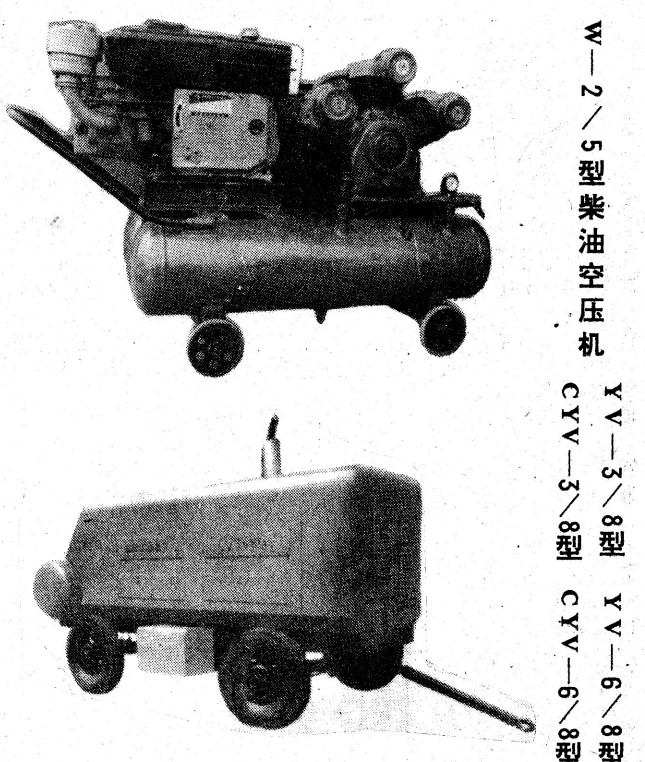
第一：积极创造条件，出口我们的产品。

我厂生产的每分钟排气量三立方和每分钟排气量六立方空气压缩机，以其优良的性能、稳定的可靠性，占领了黄河以南大半个中国市场，经久畅销不衰。部分由沿海省份转到东南亚各国的，反映情况也较好。去年三月我在马来西亚的吉隆坡考察时，当地的一位空压机经销商不止一次地对我称赞大陆生产的机电产品，他说大陆产品耐用、可靠性好，价格也便宜，极富竞争力，只是外观有些不好，如稍事改进，占领马来西亚市场，没什么问题。马来西亚小锡矿有1300多家，很需要中小型空压机。今年以来，我们相继收到了巴基斯坦、南非、马来西亚、秘鲁等国的厂商来函，求购各种空压机，只要我们认真研究这些客商们的要求，满足他们的消费意见，出口我们的空压机，今年即可实现。

最近，我厂和咸阳市科委、机电部二〇二研究所共同开发研制的7200吨六面顶金刚石压机也已问世。该机以其结构合理、工艺先进、受到国内外专家的注目。国内订单已排到1995年。香港、新加坡的厂商也来函询问情况，表现了强烈的购买意向。实践证明：只要生产的产品技术含量高、质量过硬，无论国内市场还是国际市场都会畅销。当然产品走出国门，还须疏通出口渠道，做好售后服务工作。同时还应注意国内外外部条件不同，其产品设计应销往国的款式和习惯。

第二：和外商联合在国外办厂。

前文中我所谈的金刚石压机，是一种用石墨在高压下制取人造金刚石的设备。目前在工业化国家，金刚石用途非常广泛，自然金刚石产量有限，且价格昂贵。因此工业用金刚石多用人



1989年度国家级重大新产品2V—3/7型

1990年度国家教委科技进步奖产品4V—6/8型

YVK—6/7煤矿井下防爆移动式

CV—3/8型CV—6/8型