人物专访

○寒梅　李萍　唐霞

# 不待扬鞭自奋蹄

## ——记略阳钢铁厂高级工程师时有光

凭着一股倔劲，时有光干成了他想干的一切事，并在身后留下了一串闪光的足迹。1988年以来，他先后被省冶金厅授于技术进步三等奖和科技进步二等奖，荣获陕西省新技术新工艺推广应用成果二等奖和冶金工业部先进工作者称号，还荣获国务院特殊津贴奖，成为略钢唯一一个获此殊荣的技术人员。

1953年东北工学院毕业的时有光是1979年来到略钢的。当时这个厂能耗总量在10万吨以上，而国家规定能耗总量在5万吨以上的企业属于国家重点能耗企业，必须成立专门节能机构，但略钢却没有这样的机构。

时有光主动请缨，选择了节能工作。在一次会上，他给大家算了一笔帐：略钢每年亏损1100万元，就有一千零几十万消耗在煤焦油上，不搞节能不行啊！

是千里马还要遇到伯乐，李国清任这厂厂长后，时有光才真正有了大展宏图的机会。

当时，全国500多座轧钢加热炉，有4座属等外炉，略钢就占了2座，冶金部通报限期改造，时有光挑起了改造这2座加热炉的重担子。而这个厂每小时有8000至12000立方米的煤气放散，不仅污染环境，又容易造成煤气中毒，可轧钢的2座加热炉又需要大量燃料煤。时有光决心回收煤气，使之用于轧钢加热炉。

时有光提出了煤气过河工程方案，采用3项新技术，改造轧钢小型加热炉。投产时，许多人害怕煤气管爆炸，时有光挺身而出，与炼铁分厂借的4名煤气技师共同试验。投产试验一次成功，煤气燃烧均匀，躲走的人纷纷回到炉边。这项工程，年创效益92万元，不到7个月就收回投资，轧钢成材率大幅度提高，年回收煤气8000万立方米，折合标准煤10280吨。接着，他又采用12项新技术与6种新材料，改造开坯加热炉一次投产成功，达到冶金部规定的特等炉标准，大大减轻了工人劳动强度，年节能效益达96万元。2个加热炉进入一等炉，该厂一跃成为省级节能先进企业，之后又率先在西北5省普钢企业中晋升为国家节能二级企业。

在成绩面前他没有停歇，1992年初，他又捧起喷煤工程指挥部的帅印。就在他咯血，连话都不能讲的情况下，他仍然奋战在喷煤工地。这项工程于1992年秋破土动工，就连马钢来进行技术指导的人都不禁为如此狭小的地盘、如此复杂的工序而咋舌。但是，对时有光来说没有攻不破的堡垒，工程的工艺流程、设备选型等都博采众长，并根据该厂实际而精心确定。经过一年顽强拼搏，工程正式投产并获得成功，所效益达226万元，2年多就可以收回投资。而且以煤代焦，增加了下部调剂手段，有利于提高风温，也有利于提高产量。在这同时，他又进行了小型加热炉预热器的改造，使风温由原预热风温80——100度提高到400——500度。

眼下，时有光仍不知足，他又选择了磁性槽泥改造淘汰型电动机，全高炉煤气高效加热炉等5个节能项目，而且都已有了改造实施的初步意见。为使略钢变成国家节约能源一级企业，时有光倾注了满腔热情。

“不待扬鞭自奋蹄”是时有光的座右铭，不也是他一生的真实写照吗？

陕西压延设备厂立足国内市场，积极进军国际市场。近年来，这个厂先后4次与日本日立公司进行技术合作，并不断扩大合作范围。今年初，又与日本川崎油工株式会社联合开发研配压机系列产品，与美国摩根公司合作开发当今国际高新技术的高速线材轧机。

图为这个厂科技人员正在与美国摩根公司代表进行技术磋商。　　李鸿岳　摄

瞭望台

# 煤矿，苦觅新生之路

○翔实

随着社会主义市场经济体制的确立，国营企业彻底打破了几十年靠国家计划经济四平八稳过日子的状况，被无情地推入了市场经济的竞争大潮之中。面对澎湃的改革浪潮，国有企业将如何生存，如何发展，已成为各行业需要迫切解决的问题。于是，几乎在所有的行业及企业之间，都引起一连串的阵痛。数年来，靠吃“皇粮”补贴过惯日子的煤炭行业，似乎犹为突出。它们在苦苦寻找着摆脱困境的出路。

试问路在何方？

减人提效，节能降耗，已成为矿区决策者们的一个共识。为切实做到这点，各矿区都纷纷制定措施及规划，并对各区队实行结构工资制度，最终导置“一刀切”的定编定员。可谁都知道，煤矿生产的好坏，地质条件的制约因素，是一个重要的方面，加之各区队职工队伍素质的不平衡和机械化程度的不一，就对这个定编定员造成了重大的影响。煤炭行业要参与市场竞争，圈外人士一针见血地指出“强化经营管理，提高效益观念，是煤炭行业步入市场的先决条件。”可是，也有相当一部分局、矿领导人并未真正认识到这点，管理制度流于形式，臃肿的机构还依然制约着生产经营的发展。现在煤矿的经营体系一般是由局、矿、井口至基层的三级管理体系，而直接主管基层区队生产的井口，却缺乏真正的经营自主权（即人事调配权、直接的财权及材料的采购权等）。由于这方面的原因，缺少材料而被迫停产几乎成为常事。试想，在如此管理体制的制约下，企业又将怎样提高效益？

从整体上讲，今年，全国又将有一部分职工从原煤中被分离出来，从事第三产业，这的确是件好事。可仔细想想，却又存在许多问题。由于各矿效益差别，加之地理位置的优劣与否，多种经营发展状况又极不平衡。对于底子较厚的矿来讲，让分离出的人员从事第三产业，以缓解企业就业压力，的确是可能的，可这对于底子薄，多种经营起步较晚的矿区来讲，分离出的人员又将如何安置？项目资金又从何筹集？靠职工集资解决，过惯了日子的人们，又有谁愿冒此风险呢？靠企业内部投资，可矿上更不会忘却因银根紧缺，造成职工发不出工资的痛苦时刻。如此现状，的确令人心焦。

煤炭行业的出路在何方，处于阵痛中的矿山人，在波涛起伏的市场经济浪潮面前固步自封，而是应该在改革中闯出一条属于自己的路。

企业与法

# 国有企业「披洋衣」四慎

○盛群

报载，浙江最大的空调器生产厂家东宝电器公司，最近婉言谢绝了一次令许多企业羡慕不已的“披洋衣”机会，原因是外商在答应巨额投资的同时，要求东宝空调必须采用该国产的压缩主机。闻此，笔者不禁为东宝人的做法叫好。去年以来，全国不少地方都出现了办三资企业热，合资企业的多与少，被视为地方经济发展快慢的重要标志之一。于是各地各级纷纷订任务，下指标，规定必须增加多少合资项目，不少国有企业掀起了一股“披洋衣”热潮。

诚然，国有企业搞嫁接合资，不失为转换企业经营机制，增强企业活力，振兴地方经济的一个有效途径，但关键的是我们各级领导和企业负责人，在合资热情高涨的同时，要象东宝人那样有一个清醒冷静的头脑。笔者认为，当前国有企业“披洋衣”，至少要做到“四慎”。

**一慎资产评估**。有些地方为了多披、快披“洋衣”，不惜国有资产的损失，少评、漏评国有资产，认为资产评估过高会吓跑外商，于是“心照不宣”地睁一眼闭一眼，一些外商也抓住中方“披洋衣”心切的心理，故意压低国有资产的价值，结果，大量国有资产流失。据透露，合资企业云集的南方某省，其资产评估漏评率竟在80%以上。

**二慎高进低出**。现在外商通过高进低出，将利润转移到境外，已成为公开的秘密。据有关专家测算，合资外方仅通过高价进口设备，低价出口产品两种手段，已从我国抽走数十亿美元的资金。目前，全国合资企业有400种以上的商品出口价低于净价，有的外商还通过降低营业额来逃避税收，更有将贷款存放境外，迟迟不汇回国，甚至在国外大作“以收抵支”手脚的。为此，一些地方的国有企业合资后，经营状况非但没有好转，而且每况愈下，陷于一种尴尬的境地。高进低出的直接后果是国家在“流血”，企业遭劫难。

**三慎引进旧设备**。一些企业为求个“对外开放”的虚名，或是为了享受“减三免二”等优惠政策，不对外商提供的项目、设备进行认真论证审核把关，匆忙签约上马搞合资，结果引进的机器属于发达国家淘汰的旧设备，根本无法使用，只好当作一堆废钢铁。

**四慎“空手道”**。四川客车厂与香港泰邦公司合资后，港方根本没有投入应投的自有资金，而是采取不正当的手段利用我方资产进行无本经营，把经营风险全部压在我方肩上。结果由于港方经营者管理不善，致使这家本来盈利的企业，在合资一年中竟亏损600万元，以至去年7月，该厂不得不痛下决心脱掉“洋衣”。这种惨痛教训在国有企业中并不是绝无仅有的。有的合资企业外商无本经营虽未亏损，但却造成了“拿中国人的钞票赚中国人的钱”的怪现象。因此，国有企业在合资的过程中，并不能只把眼光盯在是否已“披洋衣”上，要下大决心花大力气，把立足点真正放在转换企业经营机制上，如果外商属“空手道”，就应该旗帜鲜明地断然拒之于门外。

经济随笔

○魏俊兴

# “让市场裁决一切”好

在发展市场经济的今天，是仍然信守在计划经济条件下所采取的种种非市场手段搞不公平竞争，还是采取与市场经济体制相匹配的公平竞争手段搞竞争？这既是摆在每个生产厂家和商品营销单位面前的一项现实而紧迫的问题，也是衡量其思想观念、生产、营销策略和与之相配套的一系列具体措施能否适应市场经济的关键所在。在这方面，武汉商场（集团）股份有限公司“服装大世界”经营部“让市场裁决一切”的做法，令人耳目一新。

他们的做法是：在保护消费者利益的前提下，对服装厂家在“服装大世界”的去留，采取“公开竞争、优胜劣汰”的原则，通过对厂家经营规模、产品设计能力等综合素质以及在本部的销售实绩和现场服务质量等20多个指标的全面评审，每季度以公布排行榜的形式来决定厂家在“服装大世界”的去留，让市场裁决一切。

我以为，武汉商场推行销售淘汰制，由商场考核工厂的做法，起码有以下几点好处：一是及时适应了市场经济的需求，为逐步减少并杜绝那种在计划经济体制下形成的靠领导打电话、批条子、亲属引荐等行政手段或权力干预，以及采取请客送礼，或给采购员、推销人提回扣等非市场手段搞市场经济的现象，趟出了一条新路子。二是为诸多还在用非市场手段搞市场竞争的企业和一些处在竞争漩涡中不知所措的单位，提供了一条可供借鉴的新鲜经验。三是为老老实实生产，公公平平竞争的服装生产厂家挤进这家名店，开了绿灯。四是把商场“名店卖名品，名厂进名店”的经营决策落到了实处，由此也使商场取得了年服装销售额突破2.4亿元，名列全国10大商场第5位的好成绩，可谓社会、经济效益双丰收。由此可见，想在竞争中取胜的企业，当尽快摒弃种种非市场手段才是。

省人大代表，富平县商业局局长荆胜利，身先士卒，带领广大职工在市场竞争的大浪潮中拼搏，他坚持深入工厂和柜台搞调查研究，不断开发新产品和增设服务网点，使企业走出低谷。

孙喜贵　摄

经营之道

○付明全　张西凤

# 一切为了方便顾客

## ——西安六维金属材料配售中心的“生意经”

西安六维金属材料配售中心近年来以其惊人的效益而声名远播。他们的经营之道最突出的一点就是市场第一，顾客至上。

六维中心总经理焦振亮认为，市场经济本身就是竞争经济，要在竞争中取胜，就要观察研究市场，尊重和满足市场。据此，他们在经营管理上创出了自己的特色。

金属材料零售可以说是他们的发明。零切、零割、零售，赚钱少又麻烦，所以当时西安市场上几乎没有搞零售的。但是社会上的不少生产企业搞维修、生产，包括一些科研单位、城镇居民，还经常需要买少量的钢材。根据这种情况六维认为，做买卖就得适销对路，人无我有，既抱西瓜，又拣芝麻，拾遗补缺，方便用户。于是其他经销单位不屑一顾的公斤破两的生意在六维都能做成。西安电影制片厂拍摄历史巨片《秦始皇》为剧中百乘坐骑制做马鞍需要一种扁钢，跑遍西安钢材供销单位都因用料少而无人理睬。最后是六维大开方便之门，解决了他们的燃眉之急。

市场竞争除了商品这个硬件外，要赢得竞争优势，关键还在于软件——服务。在不断进行市场调查和用户心理分析的基础上，六维形成了独具特色的服务方式。

——**手续简便**。六维革除一些物资部门长期以来形成的手续繁，关卡多的弊端，各经营点都是前店后库，看货、开票、交款、提货，都在一个大院。所有手续可一次办妥，所花费的时间最长不超过一天，短的仅用几十分钟。

——**配送服务**。用户根据需要定期送来所需材料的订单，他们将按其要求定量、定时、定点送到。避免了用户多头采购的繁琐，也使用户减少了库存，节约了资金。

——**电话定货**。对信誉可靠的企业开办此项业务，送货上门，解决了用户急需和外地用户往返采购的麻烦。

——**错换余退**。六维早就张榜申明：“买多了可退，买少了可补，买错了保换。”解除了用户的后顾之忧，用户感激不尽。

——**全天候营业**。一年365天，天天营业；一天24小时，时时发货。六维的大门始终向用户敞开。

——**免费优待**。对用户在以下方面实行免费服务：即茶水免费、打长途电话免费、午餐免费、提供超长超高标记免费、存车免费。使市场交易充满人情味。

六维成功了，他们以独特的经营方式和灵活热情的服务取得了显著的效益。六维成立7年以来，销售额平均每年递增49%。累计销售额11.4亿元，为国家上交利税1000多万元，人均年创利税5万元以上。

经济参考

# 四川国有企业停止实行承包

# 三五年内国企分批进入市场

# 深圳国有企业取消行政级别

▲深圳市近日通过了《深圳市属国有企业分类定级实施方案》，决定取消市属国有企业行政级别，这是深圳市继取消企业干部、工人身份界限后，又一促进企业转换经营机制的重大举措。

该项方案确定了四条企业分类定级的基本原则：1、按产权关系管理企业，促使企业成为市场主体，保障国有资产安全、增值；2、以规模大小确定企业类别，以效益高低划分企业级别，建立以国际通用指标为主体的企业分类定级考核评价体系；3、以企业的类别、级别确定其待遇，鼓励优胜劣汰，形成激励机制，加速企业优化组合进程；4、尊重历史，适当考虑各类企业差异。《实施方案》规定，企业按规模的得分，分为三类；按照效益指标得分，分为九级。企业分类定级，今后每两年进行一次。

▲国家经贸委副主任陈清泰近日说，三、五年之内要采取“一厂一策”的方法，分批逐个把我国13000多个大中型国有企业推向市场，让企业按市场规则优胜劣汰。

他指出，企业转换经营机制的内涵丰富，并非14项自主权落实了，机制就转换了。有一部分企业，既使14项自主权全部到位以后，仍需要“救命钱”进行技术改造或结构调整方能恢复元气。还有一部分企业有了自主权后没有出路，只得实行关、停、并、转、租赁、拍卖或破产。

▲今年四川省内的国有企业停止实行承包责任制，将按新的税率缴纳所得税。

该省规定，原实行承包经营责任制的国有企业，凡承包合同1993年到期的，将不再续签。从今年起按新的税率交纳所得税，同时按《企业财务通则》的规定分配利润，取消对国有企业征收能交基金和预算调节基金。承包合同未到期的，以后不再实行承包办法，在承包期内的企业也要按新的税率缴纳所得税，超过承包上交任务的数额，由同级财政部门拨给企业，但企业应按规定缴纳能交基金和预算调节基金。

企业动态

## 丹凤县政府重奖经营者

最近，丹凤县政府拿出6.8万元资金重奖1993年在经济工作中做出突出贡献的锑品冶炼厂、水泥厂、面粉厂等18家的企业厂长和经理。其中，个人奖额最高达5600元。

去年，丹凤县积极转换企业经营机制，采取投入产出总承包、划小核算单位，引进乡镇企业经营机制等多种形式，分别对全县15户工交企业、43户商贸企业实行新的承包经营方式，全年完成工业总产值3244万元，实现销售税金187.71万元，比去年同期增长24.77%。（屈红斌）

## 天王研究所新品开发快

陕西省天王保健品研究所是去年2月由省内15名中高级专业技术人员自筹资金组建的科研经济实体，现有专业技术人员15名，其中高级职称者达9人。有主任医师职称的刘瑞和所长在该所创办之初，就着眼于高科技开发食品、医药保健，着力为社会谋福利。短短一年间，他们就开发出蛋白糖、甜菊糖、玉皇保健酒、生血益智宝等4大系列9个品种，并有2种申报国家专利，投产不到半年即创20万元产值，产品远销全国近10个省市。（志军）

## 渭南造纸厂扭亏变新貌

最近，渭南市政府向市造纸厂颁发了扭亏增盈奖状，厂长牛焕萍被评为市英模代表。

亏损多年的渭南市造纸厂，去年在新厂长牛焕萍的带领下，全厂职工齐心协力，对外开拓市场，对内抓技政，提效益，开发新产品，使产销率达93%，并出现了产品供不应求的新趋势。到年底，不仅扭亏增盈，而且形成4个系列30个品种的产品规模，今年初，这个厂的职工继续努力，加强内部管理体系，落实责任目标承包责任制，全厂出现了良好的发展势头。（成辛）

## 通菱电缆开拓西北市场

为了抓住我国通信事业发展的机遇和适应市场经济发展的需要，无锡通菱（集团）有限公司西安公司全体员工在总经理赵社军的带领下，依靠过硬的产品质量、完备的服务措施以及优惠的价格，赢得了广大用户的称赞，取得了良好的效果。无锡邮电电缆厂是华东地区规模最大的通信电缆制造厂和全国500家最大的乡镇企业之一，前不久又被评为省实施火炬计划先进高新技术企业。该厂坚持走规模经济与高新技术相结合的路子，以一流的装备和技术生产一流的产品，HYA型电话电缆荣获省优质产品称号。为了充分发挥自身技术设备、高新产品与管理等优势，他们紧紧围绕市场，加快新产品开发项目的实施进度。从1992年起，该厂先后从瑞士、美国、西班牙等国家引进具有国际先进水平的通信电缆、光缆和各种规格的光缆，产品的质量、工艺水平、检测手段达到国内先进水平。国家副主席荣毅仁为该厂题词：“通菱电缆　通向世界”。今年元月，该厂与中信（香港）集团有限公司共同出资2087万美元，兴办起无锡通菱电缆有限公司，目前已在全国设有深圳、北京、西安等六大分公司，力争在“八五”期末名列国内同行业前茅。（郑莉）

省安装机械厂

# 打防并举　标本兼治

## 全厂去年未发生一起案件

省安装机械厂在综合治理中，贯彻“两手抓两手硬”的方针，坚持“打防并举，标本兼治、重在治本”的原则，一年来全厂未发生一起案件，为企业和职工创造出良好的、安定的工作、生活环境。

该厂为不断加强社会治安综合治理，确保社会稳定和企业内部安定，去年年初便把治安摆到重要议事日程上，做到与生产、工作同布置、同考核，厂长、书记齐抓同管，并主持召开几个专题会，分析本厂实际，对厂治保组织加强充实，明确分工，并建立了厂内治内制度，门卫制度，巡逻制度等具体办法，层层落实治安措施，与此同时，厂里还针对青工多的实际，坚持对他们进行厂规、厂纪和法制教育，提高他们的文化素质和法制意识。对来厂干活的民工，厂里除坚持进厂前的教育外，还开了两次法制教育，对基建人员进行详细登记，严格出入制度，严格单身宿舍的住宿制度，在防范上，厂里对财务、仪管、仓库进行加固外，还装了5台红外线警报器，对厂区较低的围墙上加了铁丝网，厂内几个死角增加了照明，有效地堵塞了漏洞。（孙世堂）

为你扬帆鼓劲

伴你走向市场

企業瞭望

QIYE LIAO WANG

第26期　　本版编辑　郝振宇