

鼎力相助 枯木逢春

——西安市振华联合钢管厂复生纪实

数字枯燥却颇能说明问题：西安钢管厂在创办的前3年里产品积压，工人放长假，负债400多万元，在而后至今的3年里，当它以西安市振华联合钢管厂这块新招牌面向市场时却连创佳绩，累计实现销售收入3746万元，上交利税135万元，职工人均月收入达328元。

钢管厂“死”而复生走上振兴之路的奥秘何在？职工们回答说就在于他们遇上了一个好帮手——西安华山机械制造有限公司。是华山厂派来的王群军厂长带领他们艰苦奋战走上了振兴路。

隶属西安市二轻家具公司的西安钢管厂由于产品质量差、流动资金缺乏等原因，1987年开张之日竟成为倒闭之时，60多名职工放长假一放即达三载，企业积债竟达400多万元。知情者无不叹息：钢管厂算是永无翻身之日了。

1990年的秋季，我省在企业中开展“大帮小，富帮穷”的“扶贫帮困”活动。省总工会选择10多家特困企业开展帮扶，钢管厂被列入华山厂的帮扶对象。对于帮扶这样一家困难重重的企业，华山厂内不是没有不同意见。但当他们获悉钢管厂职工几年来生活无着，靠摆地摊、打零工过活时，大家立时统一了认识。厂长李根元为之动情地说：

“华山厂30多年吃在陕西，住在陕西，我们在三秦父老的培养下企业才不断发展壮大。眼下地方企业遇到一些困难，我们岂能袖手旁观？”于是厂里抽出14车间主任王群军等10多名年富力强、具有开拓精神的同志开赴钢管厂。

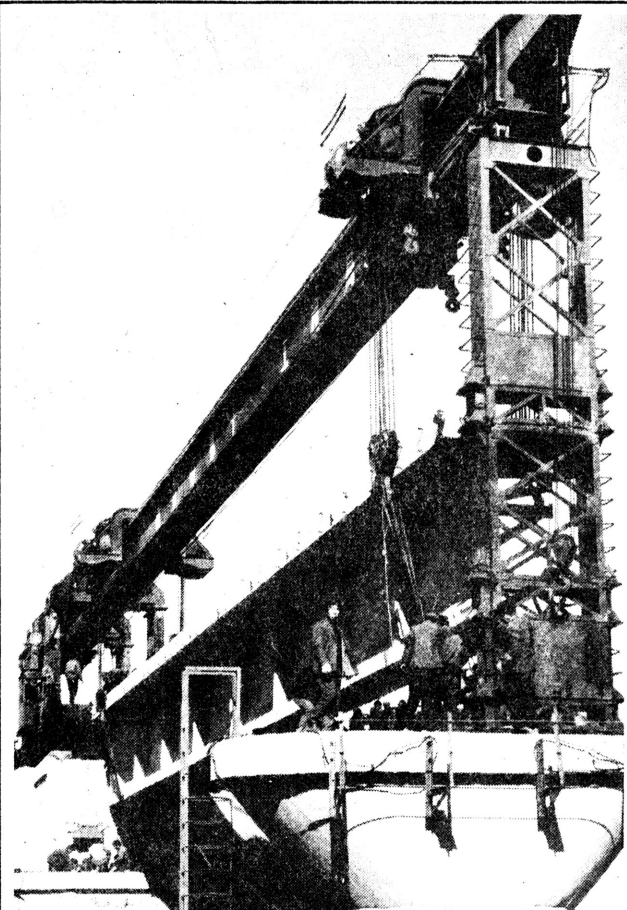
王群军所带领的一千多人马在华山厂这个万人大企业中啃过不少硬骨头，但遇钢管厂这么个烂摊子却是头一次。由于长期放假，厂子长满了半人高的荒草，堆满了陈年的垃圾，院墙坍塌不堪，车间房顶无瓦，机器经风吹雨淋锈蚀成了一堆废铁；厂里居然没有一间办公室，议事只得在露天。

国防大厂到这破烂院落工作，虽然一时很不自在，但他们毫不气馁。厂长王群军带领职工先从当清洁工开始，清理院落垃圾、荒草；设备要重新启动，零件件缺乏是一大问题，他们就分头四处寻觅；寒冬腊月风雪交加，滴水成冰，华山厂的师傅们蹲在无任何取暖设备的车间里一动手修理便忘记了时间。华山厂又一次投入30多万元，修缮了厂房，添置了设备及车辆，凡涉及到钢管厂需要解决的技术、加工任务，华山厂有关部门优先安排，并保质保量按时完成。不到半年时间，钢管厂面貌焕然一新，仅用不到半年时光，一条

年产6000吨的制管生产线就经过改造、整修恢复了生产。

王群军和华山厂的师傅们深知扶和帮不仅仅是简单地完成行政指令，也不单单只是帮助恢复生产，而是要从根本上提高特困企业的造血功能和发展后劲。为此，王群军逐步建立了完整的工作考核、产品检验及奖惩制度；手把手为职工进行传艺；在分配形式上，无论是集体职工，还是全民职工，一律采取从零开始的“全额计件”办法，将职工个人利益与企业的生产效益捆在了一起，极大地调动了职工的积极性。

有了高质量的产品，还需要有创市场、打开销售渠道的劲头。恢复初期，厂里无线作广告，从厂长到管理人员挨个跑用户，足迹遍及三秦大地的每一个角落。为了推销产品，有的同志便每天“泡”在用户单位，甚至给人家扫地、抹桌、打开水，硬是凭着一颗赤诚的心，攻破了一道道难关。用户上门他们热情接待，保质保换，不分上下班。前年夏天厂门口修路，购货车进不来，厂里职工硬是用架子车把产品拉过一里多路为用户装上。精诚所至，金石为开。现在他们的产品已远销山西、河南、甘肃等10多个省市，月销量已由过去的几十吨，提高到500吨以上。 本报记者 郝振宇



铁二十局四处在兰新、南昆、神朔、宝中等国家八五重点铁路施工大会战中，发扬职工主人翁精神，1993年完成投资与上年相比增长了163%，创兵改工10年来历史最好水平。图为正在铺轨中的宝中铁路。

卫平山 摄

国有企业留不住「乡村妹」

●瞭望

□田信军 师瑞堂

近年来，纺织企业工人招不进，留不住的现象日趋严重。为了寻求解决这一难题的途径，相当一部分国有纺织企业曾经把目光瞄向农村劳动力市场。于是乎，数以万计的“乡村妹”涌进了城市，以协议工的名义进入国有纺织企业。在一段时间内，这一难题似乎得到了解决，然而，随着时间的推移和各地经济的发展，新的矛盾出现了：大量“乡村妹”不断流失，国有纺织企业竟连“乡村妹”也留不住了！

咸阳一家大型国有纺织企业，1992年和1993年，从农村招进750名“乡村妹”，如今，一半以上已离厂回归或另谋它业。另一纺织企业，去年10月招进400名“乡村妹”，春节放假，厂里派专车敲锣打鼓欢送她们回家与亲人团聚，岂料节后，竟有百余人不再回厂上班，致使一些车间班组的生产和工作无法正常开展。

为什么国有企业留不住“乡村妹”？

辛苦劳作，所得实在太少。细纱值车工张敏告诉笔者，她有个同伴，能吃苦，肯下力，人又聪明，又善于动脑筋，进厂一个月便能独立工作，她在整理车间当分修工，修、织、补、刮、洗，样样干得得心应手，深受车间领导赏识，但无论她怎样拼命干，月收入却从未超过120元（这是工厂与其签订的协议中月收入的最高限额，显然太低）。面对这种情况，她的劳动积极性受到挫伤，无奈之下，只好与工厂“拜拜”了。调查中，一位“乡村妹”，不无感慨地说：“说真的，在这儿，我们每月为120元拼命，真是划不来！在农村，我们帮工出砖，每天还给6块钱哩。”据了解，在众多流失的“乡村妹”中，因这个原因离厂者占相当大的比例。这些人大都未回到农村原籍，而是流向城镇收入更高，待遇更好，更具有吸引力的其它单位。

许多实际问题无法解决，是众多“乡村妹”离开的又一主要原因。这些来自乡村的女协议工，由于年龄增长，都面临或将要面临恋爱、婚姻、家庭等人生大事。为了早早摆脱困境，她们往往就选择了最现实的道路，干脆离开工厂，仍然回到乡下去。这些人的流失，并非出于自愿，而是形势所迫。

还有一些“乡村妹”的流失，则是由于其不能适应工厂里的新的生活规律。众所周知，当一名纺织女工十分辛苦，这对来自农村的农家姑娘虽然算不得什么，但社会化大生产的工厂则完全不同于农村，紧张的生活节奏，严格的规章制度，细致的行为规范，毫不含糊的时间观念，以及由于“三班倒”引起的生活规律不断变动，使她们吃不好，睡不好，精神上陷于极度紧张之中。一位准备这个月开了工资就回家的“乡村妹”说：“俺当农民自由惯了，再这样下去，俺不犯神经病才怪呢！”

国有纺织企业留不住“乡村妹”现象，从一个侧面反映了国有纺织企业，当前正面临着两大困境——在劳动力市场上缺乏吸引力，缺乏竞争能力。企业“乡村妹”的出现，是市场经济新体制的产物，随着时代的进步，经济的发展和，农村剩余劳动力（妇女占相当比例），还会有更多涌向城镇。国有纺织企业如果不能适应市场经济的要求，在用工制度、工资分配机制等方面转化，就难以将这些来自农村的劳动力吸引过来，即是暂时招进了，也难留得住，尤其是难以使她们扎下根来。当前，企业留不住“乡村妹”问题的出现，已成为摆在纺织企业各级领导尤其是企业领导面前亟待研究的重大课题，目前有些企业已经开始对此进行了新的探索。湖南邵阳纺织厂将在本厂工作一定年限且表现好的“乡村妹”直接转为劳动合同制工人；西北国棉一厂对“乡村妹”中的生产骨干、操作标兵解决“农转非”户口；上棉七厂采取四项措施对“乡村妹”实行厂内政策倾斜。所有这些举措，使“乡村妹”们看到了一线光明，企业的吸引力、凝聚力和向心力有所增强，这无疑是一些有益的尝试。但是由于造成“乡村妹”留不住的原因是多方面的，也需要社会各界尤其是政府部门在政策上予以支持，有些问题仅靠企业自身努力是无法解决的，尤其是纺织行业领导机关更是责无旁贷，更应及早设法，尽快寻求到一条解决“乡村妹”流失问题的途径。

“信息对企业来说真是太重要了，我可以这样说，信息也是效益。”李新法厂长深有体会地对我说。

接着，他给我举了两个例子。

“去年下半年，在染整行业日子越来越难过，各兄弟厂纷纷限产压库的情况下，我们经过市场调查，综合分析了来自各方面的信息，预测到年底色布市场将出现柳暗花明的好形势，于是果断决策第四季度生产线开足开满高产，安排职工连续加班干，每月只休息两个星期天。结果年底产销两旺，第四季度生产色布973万米，全部卖完，销售收入达3626.7万元，仅12月一个月回收货款1800多万元，创月份销售收入历史最好水平。由于我们靠信息抓住了机遇，多生产多销售，去年工厂实现利税比上年同期增长27.59%。”

信息也是效益

□肖怡然

“今年初，全国棉花紧张。我们通过信息与分析市场行情，看到了坯布将大幅度涨价的趋势。于是，我们立即召开紧急会议，决定集聚一切资金，迅速把148万米军品坯布购进厂。经过多方筹款，并向全厂职工借钱230万元，于2月底把军品坯布全部拉了回来。果然，从3月1日起，军品坯布涨价，我们厂省了54万元。”

听完这两个例子，我对李厂长说的“信息也是效益”深信不疑，也对我面前的这位

貌不惊人的新厂长刮目相看了。

他这个1967年毕业于哈工大动力机械专业的属马的大学生厂长，没有高头大马的身材，体重才一百挂零，本只有1.70米的个头当厂长这两年还缩了2公分，可见他这个受命于染整企业极不景气之时的厂长肩担子的沉重，搞企业的艰难。当初他刚上任时，我担心他那瘦弱的身子被沉重的担子压垮。未曾想上任两年来，他带领一班人把厂子搞得越来越红火。李新法有何“新法”？重视信息，运用信息指导生产经营就是他的治厂之“法”。

那么，李新法又是怎样捕捉信息的呢？

——参加国家、省市信息微机联网，订阅信息报刊。微机联网他舍得投资，订阅信息报刊他也不吝惜资金。他每年都订阅新华社《经济信息》、《纺织信息》、《市场与信息》等10多种信息报刊。另外，每年还办理供求信息的特快专递业务费达5000余元。来自各方面的信息不断充实他的“信息库”。

——重视从销售网点反馈信息。工厂在全国设立7个销售网点。他每月都让各销售点的销售员回来汇报一次市场行情与供求信息，重要市场信息要求随时电话汇报。

——亲自作市场调查。多年来，他无论是当副厂长还是厂长，每年都要亲自外出进行市场调查，尤其是东北大市场是他的重点调查对象，跑的最勤。

他不断获取大量信息，随时掌握了市场变化，为决策提供了可靠依据。

李厂长，愿信息伴你不断取得新的成功！

访总后三三三零工厂厂长李新法

1993年8月1日实施的新的《企业劳动争议处理条例》是劳动争议处理的程序性法规，以劳动争议处理的三程序调解、仲裁和法院审理作了一系列新的规定，并将劳动争议处理的法律制度扩大到各类企业以及国家机关、事业单位、社会团体、个体工商户，把因劳动合同（开除、除名、辞退职工和职工辞职、自动离职等）、工资奖金、社会保险、生活福利、劳动保护、职业培训等争议纳入了受案范围，适应了市场经济下劳动关系日益复杂化的要求。

随着社会主义市场经济体制的建立，多种经济成份将长期共同发展，企业会变成市场经济的主体，一些由过去的政府行为将转变为市场行为，市场竞争迫使企业的经营者去追求最佳的经济效益；劳动力市场的完善，有助于实现劳动力的自由流动和双向选择。这将引起劳动关系形态多样化、劳动关系主体多元化、劳动关系契约化与价值化、劳动保障社会化。劳动争议因劳动关系的变化而发生趋势具有涉及面广、数量多、矛盾复杂、程度激烈等特点。例如，西安市1993年仲裁的劳动争议案件比1992年上升了50%，而且集体劳动争议案件由1件上升到13件，涉及职工由12人上升到645人；劳动争议的范围不断扩大，已由劳动合同转向有关工资、保险、福利等方面；处理申诉难度加大，申诉人不服仲裁，而向法院提起诉讼高达53.5%。

依法处理劳动争议 协调企业劳动关系

□周忠群

在我国，企业和职工的根本利益是一致的，劳动争议原则上说属于人民内部矛盾。但是，由于企业权力和厂长、经理的具体利益相对提高，加之一些经营者个人素质较差，法制观念淡薄，劳动立法滞后，两种体制交替，使职工和企业经营发生具体利益上的冲突。尤其在私营企业和外商投资企业，劳动争议有时出现一定的对抗性。如果处理不当，还会使矛盾激化，影响企业正常的生产、生活秩序、影响社会稳定。

依法认真处理劳动争议是维护职工和企业双方切身利益的前提，尤其在劳动争议中职工常处于弱势地位，更应该依法保障职工合法权益。通过劳动争议处理使双方当事人都能增强劳动法制观念，提高遵守劳动法律法规的自觉性，以预防和减少劳动争议的发生。同时，建立协调稳定的企业劳动关系是关系到深化改革、扩大开放、促进发展、保持社会稳定的一件大事，各级工会应特别予以关注。

劳动争议处理是一项社会系统工程，社会各方面应作大量细致的工作。首先，要对广大职工（包括行政干部）进行劳动法律法规的宣传教育，提高法制意识，认真贯彻执行《企业劳动争议处理条例》，职工和企业都要尊重企业调解委员会的协调调解，执行仲裁结果和法院的审理结果，尤其企业行政不能随意性，不能借故拖延执行已发生法律效力调解书和判决书。其次，工会、劳动争议机关、法院应密切配合，共同搞好劳动争议处理的各个阶段的工作。工会作为职工利益的代表者，在处理劳动争议方面具有特殊的作用。企业中的劳动争议调解委员会的办事机构设在企业工会，工会应与企业行政合作，进行协商，化解矛盾。在劳动争议仲裁阶段，工会代表是仲裁委员会的成员，也必须充分发挥工会的作用。第三，对于严重侵犯职工合法权益的行为，在调解不成情况下，工会应积极支持职工向劳动争议仲裁委员会申请仲裁，工会认为必要时还可以支持职工向人民法院起诉或申请人民法院强制执行。各级工会应加大依法处理劳动争议的力度，认真学习有关劳动法律法规，调查研究劳动争议处理的典型案例，积极参与劳动争议处理的各项工作，促进企业劳动关系的协调稳定发展。

如果问：提高企业经济效益的途径是什么？很多人会不假思索地回答：增产节约。然而，在实际工作中，绝大多数企业把“增产”作为增加经济效益的唯一途径，而对“节约”则不屑一顾。

在我国，“节约光荣，浪费可耻”和“会挣不如会过”的遗训，人们把它作为“居家过日子”的“座右铭”。在世界各地，许多精明的企业家也是把节俭作为兴厂法宝。据报载：日本三菱财团的创始人岩崎弥太郎，当他成为日本的大财阀之一以后，他的母亲仍亲自缝制草鞋给他穿。弥太郎也由衷地感激母亲，无论到办公室，还是到任何地方都高高兴兴地穿着草鞋，被人们称为“穿草鞋的老板”。世界上最富有的丰田汽车公司，拥有资产137亿美元，但该公司却规定，办公用的铅笔每次只能申请领一支；在总公司休息室的手机盒上，还特别注明“访客专用”，绝不允许本公司职工使用。松下公司也很“小气”，该公司规定：办公时间打私人电话，要自己掏腰包。就是办公用的信封，也是正面用了，再反过来用……正是由于他们的“小气”，他们“把富日子当穷日子过”，才使得他们“聚沙成塔，集腋成裘”，从而成为闻名遐迩的大富豪。

提起这些“陈芝麻”，不是闲得无聊，而是有感于我们目前一些企业和一些人的“大方”。君不见，一些效益稍好的企业，依然一派“大款”风度，“家大业大，浪费一点没啥”比比皆是；就是一些效益不好、甚至亏损的企业，也“大方”，今天盖办公大楼，明天买进口轿车，后天又想出观风光旅游；企业内“长明灯”、“长流水”等等随处可见，“公款吃喝”更是家常便饭。有资料统计，全国每年公款吃喝、废次品损失加上其它的浪费，这笔钱接近每年国家的财政预算。这是多么令人触目惊心啊！由此可见，提倡“富日子当穷日子过”不仅非常之必要，而且非动真格的不可了。不然，富日子也会折腾穷，穷日子则就要被折腾得彻底垮台了。

□刘慧奎

洋县饲料厂在企业经营中抓住销售这个龙头，不断开拓新市场，从去年到今年3月底，实现销售收入1600多万元。

去年以来，厂里同销售人员签订了销售合同责任书，实行定任务、定区域、定报酬、定奖惩的责任制，并把回收货款与职工个人利益捆在一起。超奖欠罚，逐月兑现。同时，这个厂在汉中地区11个县市市场的基础上，今年以来又新开辟了四川的达县、南江、万源、重庆等10多个新市场。市场扩大了，企业经营的路子宽了，经济效益增长了。（寒松）

省构件公司机修厂 适应市场开发新产品

省构件公司机修厂发挥自身优势，生产适销对路的产品。新近投放市场的内振拉模机和家用太阳能热水器系列产品，受到用户的青睐。这个厂在公司专利技术内振芯管的基础上研制开发出120内振拉模机。这种适用于地坪长线条生产预应力和非预应力混凝土圆孔板的设备，具有激振力强，芯管在激振同时有慢速回转动功能，从而保证了生产的混凝土孔板的质量优良。为节约能源的需要，他们又生产家用太阳能热水器系列产品。这种产品结构新颖，热效率高，它采用美国最先进技术生产的太阳能盖板，在环境温度10至30℃的晴天可日产40—70℃热水65—100kg，家庭使用极为方便。（成辛）

肥胖给人带来了许多的烦恼：它不仅影响人们的身材和形象，而且也会给人们增添许多疾病。

加拿大籍华人教授苏瑞，王运用自己对动物冬眠现象的研究，历时16年向人们奉献了一项新成果——让人在吃中减肥。这一成果已被北京来

“苗苗条”进入西安市场

这种纯天然功能性特效减肥食品主要采用加拿大进口的纯天然魔力粉、魔力液，配以可可粉等经科学加工而成，分咀嚼和冲饮两种类型。其独特的减肥机理是：不需要改变以往的饮食结构和习惯，不降低食欲，不增加排泄。总之不打乱人体正常的生理秩序，而是通过调节人体内“三磷酸腺苷(ATP)”的作用，充分调动体内脂肪，使其变为人体第二能量来源，提高机体代谢水平，使人在减肥时无须顾虑太多，从而使机体保持旺盛的运行状态。不仅如此，若坚持食用“苗苗条”一个月左右，机体会慢慢建立一个新陈代谢平衡，使减肥效果得以稳定持久。因此上，“苗苗条”问世便走俏京城，不少受益者风趣地说：“照样吃喝，日渐苗条”。

如今，“苗苗条”已被陕西恒丰贸易公司引入西安市场，并将推向全省各地。（廖城）

和习惯，不降低食欲，不增加排泄。总之不打乱人体正常的生理秩序，而是通过调节人体内“三磷酸腺苷(ATP)”的作用，充分调动体内脂肪，使其变为人体第二能量来源，提高机体代谢水平，使人在减肥时无须顾虑太多，从而使机体保持旺盛的运行状态。不仅如此，若坚持食用“苗苗条”一个月左右，机体会慢慢建立一个新陈代谢平衡，使减肥效果得以稳定持久。因此上，“苗苗条”问世便走俏京城，不少受益者风趣地说：“照样吃喝，日渐苗条”。

如今，“苗苗条”已被陕西恒丰贸易公司引入西安市场，并将推向全省各地。（廖城）

富日子当穷日子过

刘慧奎

代 销 乐 罩

三八 奇乳 康罩

陕工报专题部

为你扬帆鼓劲 伴你走向市场

企 業 瞭 望

QIYE LIAO WANG

第29期 本版编辑 郝振宇

陕西省咸陽玻璃鋼公司 咸陽玻璃鋼技術研究所

为您提供玻璃钢系列产品

我们公司集科研、生产、销售为一体，产品主要有：8—1000t/h玻璃钢逆流式、横流式冷却塔系列；酸碱运输罐及10—500m³大型储罐；酸雾净化塔及通风柜系列；西北地区独家生产的玻璃钢屋顶风机、离心风机、轴流风机系列。

机械缠绕玻璃钢管道，规格为Φ25—5000mm；承接各种防腐工程及耐酸瓷砖花岗岩地面的现场施工；并对新产品研制开发及有关技术数据的检测。

产品销往全国21个省市。本公司产品一律免费保修五年，终身维修。

地址：陕西咸阳市文汇西路2号（乘11路汽车民院什字下车向西100米）

电话：(0910) 216329 邮码：710002

宝鸡经销处：宝鸡市新建路5号 电话：(0917) 214520 联系人：戴长安

西安办事处：西安市东三路154号 电话：7274785 联系人：藏长雨

冷却水塔 离心式风机 屋顶风机