# 陕西工人报

SHAANXI GONGREN BAO

国内统一刊号CN61—0015 陕西省一级报纸

每周二、四、六出版 复字2063期 代号51—7

1997年10月16日 星期四 今日4版


# 奔向25亿的“跳板”

## ——西飞公司科技成果转化纪实

进入九十年代，高科技已成为衡量一个国家综合国力的重要因素。在经济上它是生产力，军事上是威慑力，政治上是影响力。它对西飞公司这样一个技术密集型特大军工企业带来的驱动力也是巨大的。

10年来，西飞先后取得国家、部省级科技成果182项，公司级科技成果1804项，技术革新和合理化建议成果14051项，专利成果26项，通过外商鉴定的先进工艺技术75项，成果转化率比同行业高出一倍。科技进步与经济同步发展，使西飞插上了腾飞的双翼。公司在四大系列高科技产品群的发展中，逐步形成规模效益，质量、管理及职工整体素质上了水平。1994年以来销售产值和利税总额每年平均增长50%以上，销售产值从1994年的6.86亿元，跃为1996年的15.4亿元，今年正向25亿元目标挺进。依靠科技进步走内涵式扩大再生产新路，体现了西飞几任决策者确定的“科技兴业”的智慧战略。

一

企业的最终目标是创造利润。产品是实现利润的关键。高科技产品带来的高附加值高效益，是任何有头脑的企业家都不会放弃的。因此，搞好科技成果转化，开发高市场占有率、高技术含量、高附加值的支柱产品，培育新的经济增长点，成为西飞孜孜以求的目标。西飞已形成的军、民用飞机、国外航空零部件及非航空民品四大系列产品，均突现航空高技术的鲜明特色。不论是即将取得适航证的运七200A飞机，具有当代先进水平的转包大部件波音737—700垂尾、MD90—30干线机大部件，还是总装定点在西飞的国家重点项目AE—100及西沃系列豪华客车系列、机械、电子、新型建材等适销对路的产品，都凝注了越来越高的科技含量。形成了科技成果预研一代、工程化一代、推广一代的格局。

在西飞获国家、部省奖的182项成果中，新技术新工艺新材料新产品新标准等的应用率均为100%，推广率为54.4%，产生了可观的经济效益。如用于推进国外合作项目进展的工业工程技术，被列入国家863高科技计划主题之一的CIMS工程，计算机辅助设计辅助制造技术、网络技术、数控加工技术及先进的特种工艺技术和系列科学管理成果的应用都取得了显著成效。西飞还抓住与国外合作的机遇，得天独厚地开发消化编制了上千份工艺技术管理文件，用于各类产品。近年来走内涵式改造途径，加快技改步伐，先后投资6亿多元，新建厂房十几万平方米，购进设备150多台，改造设备743台，新建改建生产线40余条，设备更新率为50%，为企业的新产品开发和市场竞争增强了后劲，使产品质量、技术、管理跃上新台阶，晋升为一级企业。

二

西飞现有工程技术和管理人员6000余人，其中中级技术人员2800余人，高级专家1000余人，这支庞大的科技队伍已成为企业发展的主力军。西飞对科技人员的培养晋升、奖励及知识更新、成果管理等机制都依程序运行着。近年来，西飞除与北航、交大、清华等高校联合培养在职硕士博士生、开发新产品，还与西工大建立了长期技术合作关系，被列入联合国教科文组织产学研结合西安网点成员，为促进高校成果工程化及国际信息交流创造了更多的机遇。目前西飞已培养博士硕士生200余人，全员岗位培训合格率98%，数千职工进入继续教育工程。科技部门还定期编发《成果汇编》、《绝招与技艺》、《引进技术指南》等航空制造技术经验丛书，鼓励高级技师著书立说，使装配、钣金、机加等实用技术分册成套，有效提高职工技术素质，从而推进了成果转化进程。诸如成果演示会、技术的推广交流会及走出去请进来等技术活动正在生产线上定期展开，弥补了技术断代和失传，解决了一系列技术关键和难点。

三

科技成果的转化是一项复杂的系统工程，需要方方面面的努力。正如中央领导所说，科技投入是生产性投入，这是科技进步的必要保证和条件；要培养好一支高精尖的科技队伍，具备引进吸收国际先进成果的能力，这是企业增长科技实力的重要途径。

西飞公司制定了2000年实现销售收入100亿元的宏伟目标，正沿着“飞机为主，多种经营，高科技，外向型”的发展方向，飞出国门参与国际竞争。因此，必须不遗余力地发展科技产业，坚持成果——生产——市场一体化，使成果推广应用、奖励考核进一步制度化规范化，增强企业吸收新技术的能力，才能创造更高的效益。（杨萍）


重大经济报道

西安变压器厂综合分厂特约

气割下料 法兰盘大全 基建预埋件大全

厂址：西安大庆路27号 邮编：710077 电挂：1090

电话：(029)4280475 传真：(029)4201847 厂长：魏顺安



本期导读

- 我省名牌产品市场占有状况令人忧（二版）
- 银色消费产业悄悄走来（二版）
- 从“挂牌保护”说开去（三版）
- 世界五大企业董事长的管理风格（三版）

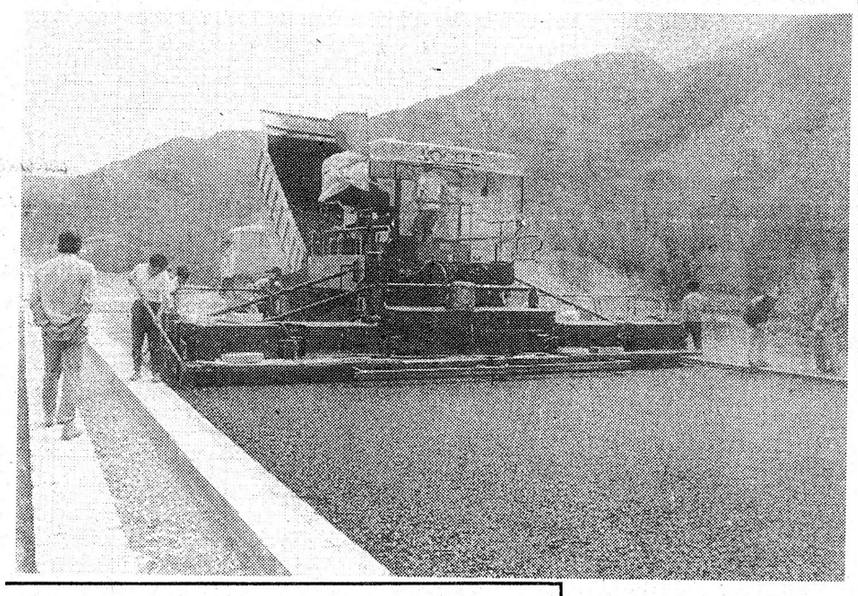

## 省总举办下岗职工再就业事迹报告会

### 三名原下岗职工现身说法 高盈民主席发表重要讲话

本报讯 10月14日上午，省总工会会议厅内座无虚席，来自省各产业工会的领导、部分大中型企业负责人和工作人员以及近百名经工会牵线搭桥即将实现再就业的下岗职工共200多人，济济一堂，参加陕西省总工会下岗职工再就业事迹报告会。

报告会由省总副主席李健伟主持。报告会上，原西安市缝纫机台板厂下岗女工田晚霞介绍了她怎样面对逆境拚搏，成为西安索乔海汽车用品有限公司董事长兼总经理的不凡经历；曾在高陵县乡企局供销公司任职的张继安讲述了他和爱人下岗后，战胜厄运，带领下岗职工创办高陵县家俱厂，为35名下岗职工实现再就业的艰辛历程；原西北医疗设备总厂女工刘水英介绍了自己在下岗后自学美容，办起美容院和就业培训学校的事迹。他们的感人事迹和宝贵经验，不时博得一片片掌声。

省总工会主席高盈民在讲话中对三位报告人的事迹给予了高度评价。他希望全省失业、下岗职工向他们学习，转变观念，努力拼搏，从而在下岗职工中涌现出一大批田晚霞、张继安、刘水英式的人物。高主席在讲话中还指出，面对再就业工程的严峻形势，各级工会作为职工之“家”，有着义不容辞的责任。他要求各级工会要认真学习领会十五大文件精神，把再就业工程纳入工会重要议事日程，抓紧抓好；要深入基层和企业，搞好下岗职工分流安置调研工作，配合政府制订好相关优惠政策，从宏观上维护好职工权益；广开渠道，在县(区)以上工会创办工会职业介绍机构，为下岗、失业职工牵线搭桥。 本报记者 郝振宇



## 在纽约股市成功上市

### 咸阳偏转亚洲电子公司

本报讯 日前，从大洋彼岸传来喜讯：咸阳偏转集团公司的25家子公司之一的亚洲电子控股公司，在美国纽约证券交易商公会电子股市系统上市，以每股8美元的开盘价向国际投资者成功发行了460万股，共3680万美元，净收募集资金3000万美元，成为中国电子行业在美国上市的第一家企业。

今年3月25日，“咸阳偏转”股票在深交所挂牌上市成功，为偏转集团继而发行海外股票增强了信心，积累了经验。此次股票在纽约发行，股东包括全美共同基金排名第一和全美国第一大保险公司等，美国数十个基金会和投资银行、全美60%的承销团竞相购买，开盘当日即跳空到每股10美元，最高曾达每股10.75美元，最后暴收于每股10.375美元，交易量达250多万股。此次海外股票发行成功，为偏转集团开辟了在世界金融中心融资贸易的渠道，也给国内企业提供了一个发展外向型经济的典范。（王三龙）

## 王村矿依靠科技攻难关

本报讯 澄合矿务局王村煤矿依靠科技进步战胜企业的顽症痼疾，使月产煤量突破了万吨大关，最高达1.5万吨。

王村矿井下地质条件复杂多变，“三软”煤层长期困扰原煤生产，一度轰轰烈烈的综采设备被迫撤出工作面，采用炮采后，月产量也徘徊在4000吨左右。

针对企业的这一难题，矿上组织技术人员外出参观学习，反复分析本矿实际，得出了根治“三软”必须改革支护形式的结论。矿领导顶住各种压力，冒着风险采用π型梁支护形式，很快治服了“三软”煤层，月产量突破万吨大关，最高达到15000吨。

π型梁从根本上治愈了随采随冒的顽症，但由于π型梁上铺铁丝网就不能放顶煤，致使厚度为0.8米左右的煤被白白浪费。该矿技术人员大胆引进使用尼龙网代替铁丝网。果然一试就灵，放顶煤试验成功。

目前，王村矿30%原煤产量都是推广放顶煤技术带来的成果。（魏凤仪）

## 我省将于11月开展“节能宣传周活动”

本报讯 国家经贸委、计委、科委、广播电视部、全国总工会、共青团中央、中国科协等七部门日前联合发出通知，定于11月7日至12日开展“1997年全国节能宣传周”活动。

我省将围绕“节能、降耗、增效”主题的要求，结合我省节能工作重点，主要以宣传绿色照明工程，依靠科学技术成果节电为主，同时做好节能、节材、综合利用、设备节能改造、保护环境的宣传，提高全民的节能意识、资源意识和环境意识。（孔保林）

## 『黄河啤酒』在关中落户

### 收购兼并 资产重组

本报讯 兰州黄河企业集团渭南啤酒分公司于本月初一次试车成功，产品质量达到国际水平，第一批产品已于近日投放市场。

原渭南啤酒厂由于设备水平不高，投产后缺乏生产经营流动资金，加上经营管理不善，在市场经济大潮的冲击下难以发展，以致停产近3年，今年5月，兰州黄河集团以1750万元中标收购了这家破产企业。在短短的4个月内，黄河集团又投资3900万元，对原厂的大部分设备、工艺进行了更新改造，其中糖化、发酵工序全部实现微机控制，同时新上了四大系统生产线，企业的生产能力提高到了5万吨。企业集团对原厂工段长以上的管理干部和生产技术骨干在总厂进行了集中学习培训，使分公司的生产、设备、工艺技术全面达到了黄河啤酒的生产标准。黄河集团总经理杨纪强在接受记者采访时说：“为了感谢渭南人民和地方政府的厚爱，黄河集团将在明年适当时候，对渭南啤酒分公司进行二期扩建，使年产能力增加到10万吨，为地方财政贡献达到5000万元。”（明烛 周清）

## 看黄晓平夺金

本报上海专电(记者 翟龙)田亮10米跳台使陕西队奖牌出现零的突破后，大家又开始想金了。奖牌榜上没有陕西，使人尴尬，奖牌榜上少金牌，体育健儿无法给三秦父老交代。这时，大家把冲击第一块金牌的希望寄托在男子单人双浆的黄晓平身上。

黄晓平人高马大(身高1.93米，体重93公斤)，他的一切条件代表了当今赛艇选才的方向。有身高、有体重、有力量、有经验、有脑子，按理夺金没多大问题。

但世上的事总是奇怪，常常是你越想什么越不来什么，何况竞技场上千变万化，好马失蹄的多的是。不说远，就说昨天吧，肖翌的10米靶赛，预选中排名第一，打下去5名国手，这金牌不是用手摸了一遍，但决赛时，大失水准，糊里糊涂地败下阵来，把整个射击队弄得不知东南西北。

10月14日6点50分，记者们驱车赶往赛场，这一天大雾，天气沉闷，天不明、风不动。8点到赛场，天气依然如旧，大家觉得兆头不好，很可能凶多吉少。果不然，一开赛，黄小平就被拉到后面，打头的是辽宁的梁宏明，100米、200米、500米、1000米、1700米，仍然是这种排列，大家傻眼了，真是不出所料，大家都骂起他大爷了。再看，黄晓平还是一下一下的向前划，旁边人嘟囔起来：“这家伙真能沉住气。”

突然黄晓平冲刺了，他努筋拔力，艇已成贴水之箭，只见嗖嗖嗖地直窜，旁边一个人喊：“高速啊，35浆！”(当时梁宏明每分钟只有30浆)，人们激动了，大喊加油，黄晓平和梁宏明接近了、追上了、超过了，直至终点。

金牌到手了，但黄晓平是协议运动员，只能半块给上海半块给陕西，虽只半块，虽也有遗憾，但这毕竟是金牌啊。

## 马俊仁仍是关注焦点

本报上海专电(记者 翟龙)中国田径队兵败世锦赛，这就又使人不得不想起马俊仁来。

八运会上，尽管马俊仁躲躲闪闪不吭不哈，但他仍是人们关注的焦点。

人们都希望马俊仁再度辉煌，但他能不能东山再起？

有些人认为马俊仁不行了，最起码是眼下不行了。原因之一是中长跑运动员的培养需要时间，不是一朝一夕淬淬火就成的。原因之二，八运会预选赛上马家军表现平平。但有些人则相反，认为他行，认为他是教练奇才，认为他有事业心、有创意、有个性。认为在马俊仁身上什么意外都会出现。对预选赛马家军表现平平一说，这些人认为，那是马俊仁的一种策略，预选赛只是人围，不是夺金抢银，不是创纪录，不需要拿出所有看家本领。更何况马俊仁老谋深算，从来都是说了不做，做了不说。再者，你看马俊仁的弟子不是占去决赛名额的一半之多。

来者不善，善者不来，不管怎么说，马俊仁这次来上海是要给国人和世界一点颜色看看，他九上多巴，厉兵秣马，弟子们每天一个马拉松，拼命的目的就是要马家军重威天下。


新疆境内首条高等级公路，全长383公里的吐鲁番——乌鲁木齐——大黄山公路，今年八月开始铺设路面。担负路面铺设施工的铁一局一处严格执行菲迪克条款组织施工，创造了在气候异常干燥条件下底、基层、稳定层及路面无一裂缝，优良率100%的优异成绩，在质量联检中屡获第一。陈敬 摄

通股份杯新闻摄影赛

陕西渭通股份有限公司协办


## 汉台实现电气化 经济建设大发展

本报讯 汉中市汉台区电气化建设日前通过省政府组织的检查验收。

汉台区电气化建设是1995年被省政府确定为试点县（区）的。经过3年努力，共投入资金3800余万元，全区16个镇、乡、办事处在基础设施改造完善、用电质量和管理机制等方面达到了部颁农村电气化县（区）标准。通过实施农村电气化建设，汉台区的供电能力和供电水平明显提高，促进了地方经济发展，同1994年相比，全区1996年国民生产总值19.3亿元，增长26.1%；乡镇企业总收入18.5亿元，增长50.4%。（今青）

## 学会推销自己

·李春来·

提起“推销”二字，几乎再浅显不过了。但对于一个企业来说如何推销自己，这里面却大有学问。

写起这个题目，笔者不由得想起一个摔碎茅台酒巧推销的故事。茅台酒是中国名酒，全世界都很出名。但最初拿出国门去参加国际博览会时，因为包装装潢不漂亮，却没有人注目。展览会结束的日子越来越近了，怎么办？一位中国官员忽然灵机一动，他装作失手，把一瓶茅台摔在地上摔碎了。顿时酒香四溢，吸引了所有客人。而北京通县九州床具厂却没有中国茅台酒幸运，当厂长得知京城要举办一个全国性的床具展销会而赶去报名时，却因为厂小无名遭到了展销会主持人的拒绝。万般无奈之际，厂长侯景奇便把崭新的席梦思床垫当地毯铺在大厅过道和门口，并在旁边竖了块牌子，写道：“踩坏一根黄，送你十张床。”一时间来往顾客都尝试着去踩坏它。展销会开了8天，九州床具厂的产品质量和真诚气概也在这8天里在千万双脚的踏踩中显出了真功夫，这一传奇性做法也在会上一时传为佳话。结果，这一次展销会他们的产品销路大开，利润大增。

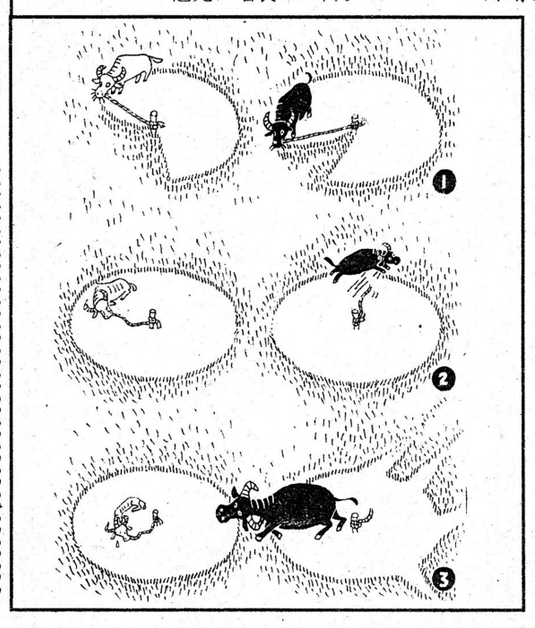
写到这里，笔者不禁想到，近年来，国内名目繁多的展销会上，众多厂家仍是千篇一律地用那种守株待兔式的方法进行自我推销，无怪乎难以实现奇兵制胜的效果。相比之下，上述两个出现在展销会的小点子就显得精彩多了，似乎也能让人们从中悟出一些如何在推销会上自我展销的道路。


经济随笔

CONIC 康力彩电 协办

西安办事处：幸福中路41号

电话：3244279

两头牛的结局

周盛泉

## 在竞争中找制高点

### ——记陕西海荣集团总裁王荣

在汽车销售市场十分疲软的情况下，陕西海荣集团却独辟蹊径，改变传统的经营思路，在市场上找制高点，取得了很大的成功。从1993年开始，短短四年时间，企业资产从几万元猛增到5000万元。其发展速度之快，令同行感到不可思议，总裁王荣也成了人们心目中的传奇人物。那么他们究竟有什么制胜的法宝呢？

那就是“在市场上找制高点”。王荣总裁进一步解释道：对于许多经营者来说，头脑中的想法无非是“做生意——赚钱”如此循环，目的十分明确，这在缺乏竞争对手的市场经济初期，的确是最简捷有效的办法。然而到了四面都是竞争对手，大家都精而又精的“做生意——赚钱”的时候，真正的高手是不会在这短兵相接的肉搏混战中消耗自己的，他会果断地放弃眼前利益，乘机跳到市场的前面，抢占新的制高点。这个制高点在我们心中就是市场份额。他说：“从形式上看，我们把‘做生意——赚钱’改变为‘做生意——占市场’，但是你要想一想，占据了市场，还愁没钱赚吗？”

正是在这种思想支配下，在汽车销售市场激烈竞争的情况下，海荣集团却根据对市场的预测率先推出了“以租代销，分期付款，先租后销”等办法，很快受到消费者的广泛青睐，市场份额不断增大，出现了疲软中的旺销景象。

在具体做法上，他们分为小轿车租售和大货车租售两部分。小轿车租售以分期付款为主，对方一次性缴纳一定的履约保证金（通常是车费的一半），就可以将车开走，剩余部分在以后18个月中逐月支付，全部支付完后，汽车便归租者所有。在大货车租售中，他们提出了让1000名司机先富起来的口号，承租人一次性缴纳少量的履约保证金（车费的1/3），就可以将车开走，一边挣钱，一边按月缴纳承包租赁费。承包租赁三年后，承租人不仅不再缴纳租金，而且车辆也归己所有。这种做法最大的特点就是销售商和客户均有利。对小轿车的客户来说，大多数人属于私营企业或合伙企业老板，企业尚处于发展阶段，全费买车资金困难，不买又急需要用，分期付款、未买先租便是他们最好的选择。正像一位客户所说：如果外县有一笔生意，没有车就可能会放弃它，而有了车就可能抓住它。业务半径的扩大，必然带来企业效益的增长。（下转二版）


欢迎订阅

职工贴心朋友 全省一级报纸

陕西工人报

对开四版 每周四刊 周二三四五出报

1998年度份价0.32元 年价65.64元

国内统一刊号：CN61—0015 邮发代号：51—7

□全国各地邮局均可订阅 □欢迎代办零售