



2月24日，“东方神鹿”王军霞真正实现了做一个做女孩的愿望，在“婚礼进行曲”中，她披着婚纱，走过了爱情的红地毯，成了战宇的新娘。

尽管王军霞早在1997年5月18日就与战宇登记结婚，但在王军霞看来，能在人们的祝福声中披上婚纱，还是一个未了的心愿。

2月24日一大早，消息灵通的老百姓早早等候在沈阳三盛园饭店门前，想一睹这位“世界冠军”婚礼的精彩。上午10时，当披着婚纱的王军霞出现时，几乎所有人都惊呆了，人们无论如何也想象不到，昔日“铁姑娘”也会有如此温柔娇美的一面。

军霞的红娘是队医

1997年5月，王军霞就已经悄悄穿上了“嫁衣”，那个娶走“世界冠军”的“魅力男人”叫战宇，是原辽宁足球队二队的队员。

军霞与战宇是如何相识相恋的？是自由恋爱还是红娘牵线？这些鲜为人知的问题终于有了答案，原来，红娘是王军霞的队医张琦。

1996年亚特兰大奥运会之后，王军霞在兴奋之余也感到有些寂寞。就在这时，队医张琦向王军霞郑重建议：“给你介绍一个对象吧。”张琦不仅是运动员的保健医，还是老队员的心理医生，她一眼就

看出了王军霞的心思。

而张琦要为王军霞介绍的对象就是战宇。战宇成长于辽宁体工队大院，爸妈都是老教练员，家庭缘很好，在大院，战宇是个人见人爱的小伙子。战宇那时25岁，但当他听说介绍的对象是王军霞时，一下怔住了，心里不免得犯嘀咕：“不会吧，人家是世界冠军，能和我谈恋爱？”

张琦对王军霞说：“我不愿意和名人谈恋爱，我嫌名人不好伺候。我没什么本事，让我看着名人的脸色过日子，我受不了。”听到战宇如此“狂妄”，张琦发起了脾气：“哟，战宇，你了不起呀，你还不认识王军霞？你牛啥呀？难道人家王军霞配不上你？多少人抢都抢不上，你小子别不识抬举。”

张琦的一通教训总算稳住了战宇，接着她又去做王军霞的工作。

张琦对王军霞说：“给你介绍一个小伙子，挺帅的，一表人才，踢足球的，准保你喜欢。”王军霞一听

是踢足球的就泄了气，在王军霞的心里，她一直喜欢斯文的男孩子。王军霞的好友刘东见她有些泄气，就一个劲地撮合：“你就见一见吧，行就处一处，不行就当没发生过什么。不要听张琦胡说。”刘东这么一说，王军霞就不再坚持了。

军霞日记透露“初恋感觉”

对于王军霞，人们更多地看到了她“拼命”的一面，在漫长的夺冠路上，她一直是不知疲倦地奔跑着，几乎变成了一个

“铁姑娘”形象；恋爱后，王军霞开始表现出她温柔、娇美的另一面；而首次披露的那段初恋感觉的日记，更是将她完全还原成了一个普普通通的女孩；当王军霞终于披上婚纱成为新娘的那一刻，她那充满幸福的目光中，人们读到了一个女性的全部光彩——

心里一阵紧张，故作镇定。这期间，所有的寒暄对我都很生硬，甚至说话都有些语无伦次，吃完饭也快9点了，我们找一个理由回来了。返回途中，刘东和她姐夫走到前面，我和战宇、战宇走在后面，一起谈一些感兴趣的话题。回到楼上，刘东和我哈哈大笑，好友问我感觉如何？我告诉她，糟透了，紧张得我不知怎么办才好，连仔细看他都不敢。这一趟，愣是没敢正眼瞧他。

后，王军霞写下了平生第一首“情诗”—— 孤孤单单度过，没爱的光阴/为了寻找爱我的人，曾偷偷哭泣/总是莫名觉得自己没人来爱/越想越自卑，越想越难过/同样爱着一世的人，为什么只有我会冷落/如今得到爱情的我，已不知所措……

透过这首“情诗”，我们读懂了一个女孩子的情怀。

甘当贤内助的美男子

1997年5月18日，王军霞与战宇结束了恋爱，领到了一张大红的结婚证书，成了合法的夫妻。

这一对非常般配的情侣，他们的爱情生活究竟有怎样的不同？在刨根问底之

东方神鹿王军霞



体面会婚纱的感觉 从婚姻登记那天

第二天下午训练，与战宇打了个照面，还好。我还是认出了他，我们只是礼貌地点点头，我就匆匆跑掉了。25日，张姨打电话给我，战宇找我，问我有没有时间，一起去打乒乓球。开始我以为张姨只是说说而已，特意往一起凑合。后来，张姨再三提及，我才确定是战宇约我了。于是，我和刘东一起赴约了。那天，我们玩得也很开心。在打球的过程中，我和刘东对战宇又进行了一番观察，发现他确实不错。同时，我也发现，战宇也在暗中观察我，那天，我也没有充分发挥我的球技，打得特别紧张。打过五局已经过了9时，他向我征求意见，问我还打不打，我紧张，不知所措，急喊刘东，她光顾，根本叫不动她，战宇就决定重新再打四局，后来，我听张姨说，是战宇看我挺爱玩，才加的局。

22日晚，我匆匆洗完澡，接到张姨打来的电话，催我迟迟不到，唠叨了半天，我与刘东便赶紧往家奔。走到楼下，我犹豫了。内心非常紧张，害怕，但还是壮胆上楼了。心想，反正人家不知道，我只当玩了一次，认识个朋友，刘东进门，大声叫张姨，门一下开了。哦？我和刘东都发出表示惊奇的声音，赶紧进屋。换鞋，找张姨，我便心里也有个寄托。大家一起包饺子，我

后，王军霞坦率地说：“我们都不是属于那种甜言蜜语的人。”

曾有媒体的记者问王军霞：你们之间到底是谁先说“我爱你”的？战宇想了想，欲言又止。王军霞接过话头：“我们至今还没说过这样的话。”

战宇补充说：“我们俩根本就不需要这样的话。真的。她的一个动作，一个表情，我已经知道了她的想法。其实，说‘我爱你’并不重要。”

王军霞与战宇的婚姻虽然没有那种浪漫，但他们感受到的幸福却是那么真实。

结婚不久，战宇随王军霞来到美国的多州的小城。到了美国，小夫妻租下了一套100多平方米的两居室，每月租金800美金。王军霞时刻想着能东山再起。在那里，王军霞等毛德镇教练的到来。

在美国期间，战宇没有去打工，而是当了妻子贤内助。家里是“伙头军”，训练场上的陪练，生活中是真诚的伴侣。战宇开车在外面买菜回来烧饭洗衣，王军霞唯一做的家务就是“刷刷筷子洗洗碗”，而

算起，王军霞与战宇在一起生活已经三年了。

因为一直为事业所累，他们一直没有办过一次热热闹闹的婚礼。对于王军霞而言，没有人们的祝福声中披上婚纱，多多少少有一点遗憾。

战宇曾表示，今年无论如何也要让自己心爱的女人披上婚纱。今年2月，《王军霞写真》一书的出版，成了举行婚礼的绝佳契机。人们都渴望好事成双，王军霞和战宇也决定在此书面世的同时把婚礼办了。因为东北有正月里不办婚礼的风俗，于是，他们决定将婚礼定在2月24日，这一天，是农历二月初二，东北流传一句俗语“二月二，龙抬头”，人们将这一天视为吉利日子。

著名笑星赵本山和“天后级”歌手那英等一批辽宁籍知名大腕也赶到婚礼现场助兴。

由于宾客众多，王军霞的婚礼特意设了两个场地举行，婚礼的场面热闹非凡，精彩场面迭出。沈阳的民说，这样的婚礼，像过节一样热闹，真是让人开了眼界。（图为王军霞、战宇和他们的妈妈在一起。）

陕西职工国际旅行社 许可证书：L-SNX-GJ0012. 桂林、漓江、阳朔 六日 1200元. 运城关帝庙 二日 330元. 太原、晋祠、平遥 二日 210元. 北京、故宫、长城、颐和园 六日 1580元. 上海、南京、苏州、无锡、杭州 六日 1580元. 西安、兵马俑、华清宫、大雁塔 二日 88元. 太原、晋祠、平遥 一日 85元. 太原、晋祠、平遥 一日 65元. 太原、晋祠、平遥 一日 128元. 太原、晋祠、平遥 一日 60元. 24小时热线：7333001 8033698 13809181231. 地址：莲湖路143号(省总工会一楼121、122房间)

抓住机遇 加快发展 谱写铜铝辉煌篇章

铜川鑫光铝业有限公司改制发展纪实

文/张永亮 杨博 赵一扶

当历史满载着20世纪人类精神和物质文明的丰硕成果进入新世纪的时刻，中国的改革正向纵深发展，市场竞争也日趋激烈，在此情况下，铜川鑫光铝业有限公司这艘万吨巨轮正在汹涌澎湃中向前行进。他们在上级领导部门的关怀下，在以李有华总经理为首的班子成员领导下，广大职工团结一致，拼搏奉献，知难而上，克服重重困难和阻力在刚刚过去的一年中，又一次创造了辉煌的业绩，谱写了企业历史发展的辉煌篇章：2000年实现工业总产值48134万元，比上年增长2114万元，增长4.59%；电解铝产量完成53094吨，比上年增长3022吨，增长6.04%；销售收入完成71487万元，比上年增长7877万元，增长12.38%；实现利税2222万元，其中利润12万元；电工圆铝杆、铝导线、铝型材、合金棒、铝母线和阳极糊六种产品分别完成3888吨、2241吨、259吨、387吨、431吨、8540吨。

惊闻这骄人的成绩，怀着对铜铝人的敬意，我们走进了铜川鑫光铝业有限公司采访。展现在我们面前的这真真实实的业绩，不仅又一次加深了我们的印象和判断，同时也让我们深切地体会到那隐藏在成绩背后，铜铝人所付出的艰辛和汗水。

铜铝始建于1969年，1971年形成年产5000吨电解铝能力，1983年以后，在党的改革开放政策指引下，企业坚持“滚动发展、规模经营”的方针，使电解铝年产能由5000吨发展到3.5万吨。随后，在愈演愈烈的市场经济大潮中，铜铝也象许多大型国企一样，经受着市场的考验。市场的无情、竞争的激烈，使这个曾经辉煌的省级铜川市的重点骨干企业、国家大型企业，也毫不例外地陷入了企业发展的困境中。

优胜劣汰，市场不同情弱者，面对挑战，铜铝必须新生。1995年8月28日，铜铝人一个划时代的日子来临了，这一天在省、市政府及各有关部门领导的关怀下，铜铝经过企业改制，铜川鑫光铝业有限公司正式挂牌成立，从此铜铝的发展揭开了新的一页。

然而，这挂牌毕竟是一种形式，还需要内容与实质，而具体的工作更需要靠铜铝人去去做。审时度势，铜铝人在其总经理李有华及其班子成员领导下不畏艰难，展开了一场空前的创业大战：

改制首先给从1994年就开始动工的三期改扩建工程带来了新生。公司党政领导紧紧抓住有利时机，带领广大职工和工程建设者，以高度的事业心和责任心，上下齐心协力，发

扬“铜铝精神”，开拓进取、连续作战，以超常的工作，仅用了16个月就使该三期工程首批40台电解槽顺利通电投产，创造了铜川市技术改造项目建设的新纪录，并受到了市委书记的高度评价。

在此基础上，公司又以学邯钢为契机，从完善内部经济责任制和考核办法入手，以改革分配制度为突破口，层层分解指标，严格考核，以考核结果确定工资和奖金分配，致使职工个人收入与劳动贡献及企业效益挂钩。此举不但极大地调动了职工的生产积极性，而且也增强了职工的责任感和使命感。

经济责任制的推行，促进了公司各项技术指标的稳步提高，到96年底，电解铝产量达到了35270吨，完成工业总产值33674万元，分别比上年增长8.1%和7.92%。同时全年节约生产成本1500多万元。

1997年，正当铜铝企业发展呈上升势头的时候，由于受国内外因素影响，企业效益又出现了滑坡。

“厂兴我荣，厂衰我耻。”“企业靠我发展，我靠企业生存。”在这紧要关头，铜铝人很理性地将企业利益和个人利益联系在一起。

“背水一战，闯过难关。”这是3800名铜铝职工发自内心的呼唤和抉择。

于是，“围绕效益抓内部管理，采取有力措施，稳定生产，降低成本，扭亏增盈，要确保企业生存和发展。”铜铝人又扬起了他们创造辉煌的风帆。

动刀子先从干部入手。针对一些中层领导干部在思想、作风和纪律方面存在的问题，公司开展了“三整顿”活动，公司领导以身作则，率先垂范，很快广大职工认清了形势，坚定了信心，致使公司各方面面貌发生了较大变化。同时，公司又不断加大改革力度，积极推行目标成本管理，重奖重罚，对中层领导干部进行调整，解聘了部分政绩平平的领导职务，精心选拔了一批具有开拓创新精神，能力强、作风正的年轻人走上领导岗位。

为了尽快稳定电解生产，公司在4个电解分厂开展了电流效率和原铝质量两项小指标竞赛活动，极大地激发了广大职工的生产热情，直接刺激了生产的全过程。该小指标竞赛活动，公司成立了领导小组，制

定了考核办法和奖励标准，各项组织管理工作十分得力有效。

与此同时，党政工团组织齐抓共管，对职工大力开展思想教育，使职工自觉树立“过穷日子，过紧日子，过苦日子”的思想，并动员职工从一点一滴抓起，节约挖潜堵漏，降低成本提效益。其收效十分明显，仅以1998年为例公司管理费用比1997年下降了130多万元。

新的运行机制和严格的管理使公司经过艰苦拼搏，不仅战胜了困难，而且到1999年又迎来了企业发展的辉煌。

这不仅仅表现在他们的经济指标完成良好，企业扭亏增盈。而且省长程安东和中国有色金属总公司副总张健等省、市领导对他们的改革也给予了极高的评价。

铜川市市委书记刘遵义称赞说：“为国有大中型企业扭亏增盈树立了榜样。”

铜川鑫光铝业有限公司由工厂转为公司制，短短几年，企业由改制走向成功，走向辉煌，它得到了省、市各级领导及部门的关怀支持。当然这更离不开铜铝人自身的拼搏与奋斗。采访中，我们接触到了许许多多先进的人物和模范的事迹，俯拾即是，这里陈增茂就是其中一个代表：陈增茂，现任其四分厂厂长，在30年的工作中他当过电解工，当过公司团委书记，也当过车间主任、书记，分厂厂长、书记，不论是当工人还是当干部，做领导工作，他总是干一行爱一行，当工人他兢兢业业，年年出满勤、干满点，一人常干两个人的活，先后十多次被评为“五好职工”。当干部、当领导，他处处以身作则，他严于律己，工作能力强，有谋略，敢挑大梁，敢担重任，他因突出的表现和工作，被当选为共青团铜川市委员，并出席过共青团陕西省代表大会。特别是近几年，在企业发展的关键时刻，他被他人善用的公司领导任命担任了四分厂厂长，这对他肩上的担子更重了，工

最大的金属交易市场——上海和深圳金属交易所注册上市交易，铜铝不但具有外贸进出口经营权，而且产品畅销全国20多个省(区)并远销到日本、韩国、新加坡、马来西亚及港台地区，深受用户信赖和欢迎。

领导的赞扬，社会的评价，日渐不断增高的企业信誉，铜铝人没有陶醉。展望未来，在西部大开发的伟大进程中，铜铝人振奋精神，2001年他们新的目标早已确定，铜铝人在以李有华总经理为首的班子领导下，抢抓机遇，在向着新的目标迈进。有过曾经的辉煌，我们坚信铜铝人一定会创造出新的更大的辉煌！



电解车间