

## 退伍老兵的钢铁人生

■ 苏月 刘培培/文

1978年,吴栋材来到永联担任第五任党支部书记。他的到来,点燃了永联脱贫致富的希望。

江苏张家港市南丰镇永联村,一个曾经是全面积最小、人口最少、经济最贫困的行政村,头戴一顶贫困的帽子且一戴就是几十年。1978年,吴栋材的出现改变了这一被动局面,凭借着一身在部队打造的铁骨柔肠,他带领着永联人民走上了一条“以工促农,以钢兴村”的道路,不仅使村集体经济迅猛发展,全村迅速摆脱了贫困,成为享誉全国的“华夏第一钢村”;更将其旗下的江苏永钢集团带入了全国冶金百强企业之列,成为总资产210亿元、年销售收入超280亿元的大企业集团。

### “华夏第一钢村”

为了打响脱贫致富的头一炮,在当年寒冬,吴栋材身先士卒,带领全村社员起早贪黑,将低洼地挖成鱼塘养鱼,连续干了60多天,挖出了80亩鱼塘。当年,就收获了1万多公斤鱼,创造了2万多元利润。

有了稳定的农业收入后,吴栋材又采用滚雪球办法,开始在“工业”上动起了脑筋。他找木匠、请漆匠,办起了家具厂。之后,又创办了水泥预制板、水磨石、浴缸、玉石加工等8个作坊式小厂。到1983年底,全村有近20万元的经济积累,逐步改变了永联贫穷落后的面貌。当时,面对村集体雄厚的家底,村民们兴奋不已。

1984年,初尝工业甜头的吴栋材,又打起了新主意——创办轧钢。此消息一出,立即遭到众多村民的非议,他们认为现有的生活已经平稳了,担心上马新的项目搞不好会马失前蹄、前功尽弃。但此时,吴栋材却不为所动,铁了心要在新的领域中大干一场。他顶住压力,果断关停了收益并不坏的8家小企业,筹措30万元资金,创办了最早的永联轧钢厂。在他不断地自我探索和创新下,轧钢厂仅用了不到4个月时间就建成投产,很快成为村经济的支柱产业。当时到来采访的1985年,全村工业总产值已突破千万元大关,这使永联一举摆脱了多年的贫困村的帽子,成为江苏沙洲县远近闻名的经济强村。

1993年底,吴栋材以永联轧钢厂为核心组建了“江苏永钢集团有限公司”,使之成为全国冶金行业重要的建设钢材生产基地。然而2002年,靠国外进口钢材作为轧钢原料的永钢还是遭遇了前所未有的重大危机。紧要关头,吴栋材以其睿智的眼光和超凡的气魄,自筹资金10多亿元,上马百万吨炼钢项目。从奠基到出钢,只用了仅仅341天,就在平地上崛起了一座崭新的钢城,创造了中国冶金史上的一个奇迹。

### 用“五子”激励干部

短短数十年间,在部队历练过的吴栋材用他的执着和智慧,硬是将一个没有历史积淀、二没有便捷交通、三没有资源优势的贫瘠小村建设成远近闻名的钢城。吴栋材认为,一个企业的发展壮大,离不开管理、决策和人才这几个重要的因素。

在企业管理方面,吴栋材有着非同一般的悟性和独到的见解,认为在企业中起到关键作用的只有20%的骨干。为此,他在公司推行“框架工程”,建立健全干部激励机制,用“位子、票子、房子、面子”来调动管理干部的工作积极性。与此同时,他又实施



吴栋材在永联村检查指导工作

他当过兵、打过仗,是一位从朝鲜战场上走来的三等甲级伤残老兵。他带领村民经过30多年的艰苦创业,将昔日的荒滩村发展成江苏省苏州市首富村。他今年76岁,有着54年的党龄,在村支书岗位上干就是34年,至今仍奋战在新农村建设一线,用自己的实际行动诠释了退伍军人和共产党员的执着追求。他——就是张家港市南丰镇永联村党委书记、江苏永钢集团董事长吴栋材。

“临渊管理”,配以严厉的约束机制,每年年初全体中层干部自动解职,再实行竞聘,加大干部的流动和淘汰力度;设立干部考评办公室,对中层干部进行全方位的考核,对有失误或不称职的干部或降职或免职,待遇也随之取消。

在用人方面,吴栋材不看重身世、学历、背景和经历,而是先把人放到基层岗位上锻炼,只要能够从一群人中凸显出才能的,就提拔重用。在永钢全体员工中,70%以上都是外村、外地人,在中层干部中,这个比例更是高达86%。公司现主管生产和销售的两个副总,以前一个是普通工人,一个是油漆工,但由于工作和业务能力出色,都得到了提拔重用。

在质量管理上,吴栋材实施“追溯法”流程管理,从原料进厂到产品出厂每道工序都有质量跟踪记录,凭产品标识就可以追溯到生产班次和主要责任人。吴栋材还高度重视节支降本工作,总结出了极具特色的成本管理方法,一叫“挤水法”:对炼铁、炼钢、轧钢的原料耗用、电耗、油耗及生产中其它耗用的成本指标年年压缩,费用层层承包,

并与效益挂钩,全额浮动;另一叫“耗用市场化经营”:将岗位耗用进行核定,如果材料耗用超出了核定指标,岗位责任人必须自己付钱按市场价向公司购买。

吴栋材在管理上的推陈出新造就了永钢集团强有力的市场竞争力,公司销售收入逐年增长、企业规模不断壮大。

### 三大资源回收系统

永钢集团一直是永联村的一个拳头企业,凭借着吴栋材那股军人的魄力以及对企业发展永无止境地追求,使得永钢集团多年来在行业内一直处于不败之地。

在节能减排上,永钢集团一直力求通过创新和引进新工艺、新设备,将节能技术向每一个生产环节有效渗透,从而形成了从原料厂到轧钢厂、从节电到节水、从系统到点位的多层次、全覆盖的节能效果。

自2006年以来,永钢集团在对工业“三废”进行资源化处理问题上,先后投入6亿元。对烧结、炼铁、炼钢和轧钢等工序产生的工业废水全部回收利用,生成净循环水和油循环水,再根据各生产工序对水质不同要求实行串级用水,从而实现生产用水的全回路封闭式循环,有效降低了新水用量。有了完善的水循环利用系统,公司的节水能力大为提高。

同时,高炉灰、炼钢污泥、除尘灰和氧化铁皮等含铁尘泥,也全部得到回收利用。其中,高炉灰由于碳含量高达30%—40%,用于烧结矿生产,可有效降低烧结矿的焦粉消耗。

目前,永钢已经形成气体回收利用、水循环利用和固体废弃物回收利用三大资源回收处理系统。初步实现了产业结构合理化、生产技术生态化、生产过程清洁化和工业“三废”无害化,同时产生了延长产业链、促进经济发展等多种效果。

与此同时,永钢集团先后建成4座总容积23立方米的煤气柜和16公里煤气管线,全年回收61亿立方米高炉煤气和2.9亿立方米转炉煤气,用作各车间的生产燃料。建造了污水处理厂,对各分厂污水处理系统处理后剩下的废水进行二次处理,每年减排167.5万吨污水和85吨COD。同时建成覆盖全公司的生产和生活用蒸汽管网,利用自动化控制技术对炼钢转炉蒸汽进行并网回收,替代原煤作为锅炉燃料,或用于鲜切花基地和水产养殖基地保温,全年可节约原煤9900吨。这些可喜的数字无不彰显着吴栋材和永钢集团心系环保、长远发展的

信心和理念。

### “节能明星”的“节能大网”

过去的一段时间,钢铁行业一方面频频被“点名”,成为全社会节能减排的重点和难点领域;另一方面,钢铁行业节能减排取得的成效,也为全社会推进节能减排做出了巨大贡献。在此期间,永钢集团不断加大科研和技术投入,通过技术创新和管理优化,成为了节能明星。有相关数据显示,从2006年至2010年,永钢累计节约标煤18.71万吨,超额完成了与江苏省政府签订的五年节约14.93万吨标煤的任务。此外,公司吨钢耗新水从2005年的4.97吨下降到2010年的2.67吨,缩减量将近5成,水循环利用率为98.25%。这些骄人的业绩,无不显示出永钢集团在节能减排方面处于排头兵的地位。

从超额完成的节能任务近4万吨的杰出业绩来看,永钢集团在节能减排方面确实是下了苦心的。为了积极响应政府的号召,永钢集团在2006年就成立了专项工作领导小组,并由永钢集团总经理吴耀芳担任组长,以“资源消耗持续减少、环境污染持续减小、经济效益持续提高”为目标开展工作。“小组成立后,我们两个月就梳理出7000多个能源使用管理的关键环节,然后标明影响每个环节能源消耗量的具体因素以及优先控制因素,再针对每个因素制定相应的控制措施。”吴耀芳说。

此外,为避免闭门造车而影响节能减排工作的推进,永钢集团还积极开展能效对标活动,将沙钢、宝钢等“强手”作为学、比、赶的对象,躬身自省。同时,永钢还在公司内部建立起完善的绩效考核体系,将年度节能计划转化为各项指标与考核紧密挂钩,逐级分解,落实到人,激发每位员工参与节能减排的积极性,从而以点带面,推动节能减排全面深入开展。在吴栋材看来,要想做好节能减排这个工作,肯定需要公司全体员工的参与,从个人到岗位、车间,再到全公司,形成一张落实节能减排的大网。

而眼下,在圆满完成节能减排指标后,永钢集团已经定下的新目标——2011年,力争吨钢综合能耗再降5千克标煤,化学需氧量与二氧化硫排放量分别再减少30吨和1000吨。

吴栋材,一个1952年参军,1957年退伍的老革命军人,用他不平凡的军旅经历铸就了豪迈大胆、不屈不挠的一身铁骨,而这身铁骨,也让他后来的事业中如剑在手,百战不殆。

### 创新成同济医药发展动力

15年前,俞云辉是某驻邕部队的军人;15年后,他是广西同济医药集团有限公司董事长。他将药店从南宁开到了广州,他把企业从一个个体小药店发展成了拥有上百家店的连锁大店,身价从万元翻到了数亿元。目前同济医药已发展为一以连锁医院、连锁药店、医药物流投资经营为主,开发设备、电镀生产为辅,集科、工、贸于一体的大型企业集团。用俞云辉的话来说,这样的发展少不了创新的助力,有理念的创新,有文化的创新,更有经营模式的创新。创新是同济医药集团发展的动力,激励着它朝着全国同行业领先者的目标前进。(张明月)

### 永安首次采用礼步送逝者

近日,永安公墓售后服务部积极投入到金博棺安葬礼仪创新训练,首次把“礼步”应用到安葬仪式中,以不打诨语者,唯美浪漫的形象展现现代礼仪的庄重,送逝者最后一程。“脚向前方缓慢抬起,腿要绷直,脚尖上翘,与腿成90度……”新增的礼步看上去简单,但是真正做起来却存在很大的难度,每一个动作的标准都相当高,训练起来也十分严格。礼仪兵们每天下午进行3个小时的礼步训练,来增强肌肉记忆,达到最高标准。不仅如此,他们把创意与实际相结合,努力创造出有永安特色的礼步安葬仪式。(王新景)

## 军人王伟东的铁胆柔情

■ 刘培培/文

提起春升太阳能,有人或许会很熟悉,它是一家2009年安徽寿县政府招商引资的生产太阳光伏产品的高新技术企业,他们以客户需求为中心,以高素质人才为资本,以高科技手段为先导,走特色经营之路,经过短短2年的发展,已经成为当地企业中一颗冉冉升起的新星。而值得一提的是,他们在帮助军人创业方面同样成绩斐然,在这里,我们不得不提到他们的掌舵人——安徽春升新能源科技有限公司总经理王伟东。

作为曾经是军人出身的王伟东,深知转业军人的苦与乐,为鼓励战友创业,他特意创建春升太阳能军人星级服务站,以铁胆柔情的战友之道,为回乡的战友提供就业、创业机会。功夫不负有心人,2011年以来,通过宣传推广军人星级服务站,目前已取得初步成效。

提起转业军人,大多数人会有这样的想法:这是一支庞大的队伍。的确如此,中国人民解放军有雄狮百万,每年都有大批的退役和转业退役军人,而这些复转军人主要来源于农村,退役后在城市并没有坚实的生活基础,尤其是退伍战士,当兵三、四年后退伍回到农村,身上只有为数不多的复员费,为了理想和生计,他们常常会再回到城市打工,但有限的资源却使他们的经济条件和农民工几乎没有有什么不同。

但是,退伍战士在部队接受过正规教育,思想观念已经不能和普通的农民工相提并论,他们有远大的理想,不甘终生以打工为生;他们有强烈的创业激情,但苦于手中资源短缺;他们在城市这个陌生的环境中,创业艰难。

市场经济的竞争机制,使得城市商业竞争日益激烈,大多数退役军人在城市创业,并没有竞争优势可言。王伟东认识到了这一点,所以,他积极鼓励战友返乡创业,同时身先士卒,利用自己的优势资源,创办了春升军人星级服务站。

王伟东认为,退役军人在农村创业的最大优势,主要体现在退役军人群体具有良好的城乡沟通能力。退役军人返乡创业,并不是孤军奋战,并不是散兵游勇,深深的战友情,联通着城乡退役军人战友,这种战友情将退役军人联系在一起,形成一个商业网络,其价值是无比巨大的。

用兵商文化的理念来讲,城乡战友在兵商文化的引领下,联结成兵商群体,联合创业,共建家园。王伟东认为,退役军人大多来自农村,即使退役安置在城镇,但仍是向往家乡,情还是牵挂故土,不能亲身返乡创业,也一定会全力支持在农村创业的战友,通过帮助在农村创业的战友,了却浓浓的思乡之情,报答故土的养育之恩。

在当前的经济形势下,农村创业发展前景广阔远大。同时,国家大力发展可再生能源,推广低碳经济,大力发展新农村建设,农村也将成为经济建设的主战场,而太阳能热水器的主要市场就是在农村,且又是可再生能源,符合战友们返乡创业,发挥退役军人在农村的独到优势。为此,王伟东一直秉承着“为社会创造效益、为用户创造价值、为员工创造机会”的企业文化和“诚信务实、专业服务”的企业精神,吸纳了大批转业人才加盟,同时他始终坚信:“环保和节能始终是人类永恒的主题”,人和自然的和谐发展是“春升”人的永恒追求。

## 华为面向全球发布新一代智真系统

华为公司日前在北京召开了主题为“新智真·心体验”的新闻发布会,面向全球发布了华为新一代智真系统TP3106,为客户带来真人大小、眼对眼的全新体验。早在2009年4月华为就率先在京发布了智真系统,包括单屏、三屏单排、三屏双排高端视频会议产品。此次华为发布的新一代智真系统TP3106,重金邀请国际顶级设计师进行外观设计,率先使用业界领先的1080P 60帧的视频编解码技术和多声道采集与还原的音频编解码技术,实现了48:9的视频图像采集、无重影且可自动调节的数字图像拼接,6个真人大小图像的远程呈现、全方位的声像同步、统一的可视化触摸控制等特色功能。

华为新一代智真系统TP3106与华为公司视讯系列化解决方案完美融合,实现智真视频会议系统、高清视频会议系统、标清视频会议系统的互联互通,推动视频会议迈向新的阶段。(李文)

(上接第九版)

1999年,复旦大学美国研究中心大厅,柳传志对着上千名的学生激动地说:“大家想想,人在最后的时候图什么?中国历史上那么多英雄人物不都是在为中华民族争一口气吗!”

2004年,联想在北京召开主题为“纪念·思考”20周年纪念大会,在会上柳传志再次强调:“联想控股的最高追求,也就是愿景,即以产业报国为己任,致力于成为一家值得信赖并受人尊重,在多个行业拥有领先企业,在世界范围内具有影响力的国际化控股公司。”大会结尾,全体人员起立合唱《歌唱祖国》,更加让人感受到了那股浓得化不开的民族情。

不止如此,甚至于对于其他创业者的评价,柳传志也是以是否为国家、为民族做出贡献为评判标准。以曾经的长虹集团总裁倪润峰来说,尽管柳传志对他在他在企业运作上有不同的意见,但却仍然对倪润峰赞赏有加,称其“能把一个非常小的,而且当时很困难的企业做成现在这样,对国家绝对有贡献,非常了不起”。

还有海尔的张瑞敏、TCL的李东生、华为的任正非,也是柳传志认为非常了不起的企业家,其中一个很主要的原因就是“不管结果如何,他们把完全不可救药的企业且大都是国有的,在当时非常困难的条件下做大做强,为国家做出了贡献,这本身就是非常高尚的一种情操。”

在联想控股有限公司主页的总裁致词中,柳传志这样写道:“联想控股立志做这样的企业,它将为中国、为世界贡献一批在行业内具有影响力的优秀企业,为中国和世界经济做出一个企业应有的贡献。”

在柳传志这一步一步走来的创业路上,“铁一般的纪律,严格的执行力”成为联想的一种风格,更是成就联想的一个必不可少的要素。它不仅体现了一个企业家的理想与风采,更展现了人民军队实事求是、雷厉风行、艰苦朴素、敢打必胜的优良作风和光荣传统。军旅企业家,作为时代骄子,他们担当着自己的社会责任,他们凭借着自己的努力与付出帮助更多的人实现梦想。同时,“赠人玫瑰,手留余香”,他们也凭借着自己的企业实现了自己的人生价值。在全球化的经济大潮下,相信未来将有更多像柳传志一样的不屈不挠的军旅企业家,成为中国经济发展中不可或缺的栋梁之才,发光、发热、精忠报国。

## 资讯

### 安溪铁观音启动全球战略

经过半个世纪的商海浮沉,如今安溪铁观音音乐已在乌龙茶行业独占鳌头,实现了茶种植、生产、销售、科研及文化传播于一体的完整体系。集团主打的“凤山”牌以优异的产品质量逐步主导国内外市场,并获国内外30多项荣誉,成为中国驰名商标。其内外销并举的营销策略,品牌共享战略等充分显示出企业的生命力与战斗力,也体现出董事长林文桥这位军旅企业家融于企业的品牌内涵和感召力。在林文桥的掌舵下,集团已启动全球招商加盟策略,以完备的品牌战略部署,加强占领海内外市场。(张明月)

### 攀枝花树“阳光花城”品牌

攀枝花格萨拉文化传播有限公司作为川滇金沙江流域第一家专业文化传播公司,立足独特的旅游资源优势,已成为一家颇具地方特色品牌企业。目前,公司总经理罗凯根据攀枝花市委市政府“倾力打造阳光休闲度假”的战略目标,和攀枝花市定位“阳光花城”的城市品牌目标,着手组建“四川阳光花城文化旅游集团”。集团以“文化传媒、花城旅游、素质教育、土产物流”为发展支柱产业,重点开发冬暖阳光生态、春情攀枝花等旅游节庆系列,并将以科学发展观为指导,立足攀枝花,面向丽攀攀西,开拓进取,倾力打造阳光休闲度假。(王新景)

### 双星首推个性化香味鞋品

双星集团总裁汪海提出:“市场就是硝烟弥漫的战场,谁掌握了先机,谁就赢得了主动权”。军人出身的他,敢于冲锋陷阵,富有冒险精神,在他的带领下,双星一直致力于努力打造高技术、有特色、个性化的新产品。目前,以散发香味的个性、时尚、顶尖鞋产品应运而生,已经成为市场的一大亮点,备受时尚男女青睐,也成为双星鞋业产品转型之后的市场主打产品。双星还投入激光热切割鞋新设备,运用高新设备和技术进行生产,以生产周期短、富有个性而开辟了个性化香味鞋生产的新途径。(朱兴月)

### 《红旗飘飘》互动栏目开办

日前,人民网与中国同仁爱心工程协会(北京同仁爱心创业咨询服务中心)联合开办中国复转军人就业爱心工程《红旗飘飘》军地互动促就业专题访谈栏目,展示和宣传“军地互动促就业——构建和谐谋发展”的先进经验与方法。本栏目将邀请政府领导、军旅企业家、优秀复转干部、关注和支持复转军人就业的社会知名人士,以视频访谈的形式,用镜头解读优惠政策、介绍成功经验、畅谈发展规划,讲述军旅企业家的创业经历,勾勒军旅企业家不平凡的人生轮廓,见证他们地聘商海的酸甜苦辣与智慧,让全球亿万网民与中国企业家面对面访谈。(刘培培)