

# 商海冲浪人

## ——记南漳县矿山物资供销公司党支部

□ 谢玉刚 刘抒贵 王正洪

朋友,您看过冲浪竞赛吗?冲浪手在汹涌澎湃的大海中时而跃上浪尖、时而疾行谷底、时而凌空翻腾……南漳县矿山物资供销公司党支部一班人就像那冲浪人,在市场经济的大海里迎风破浪,奋勇前进。

### (一)

1994年2月湖北省南漳县地矿局系统内一部分职工没有被组合,为了安置他们,局党委决定成立矿山物资供销公司,已届不惑之年的袁光明被任命为该公司党支部书记、经理。公司成立时除了3间空荡荡的办公室,没有一张办公桌、没有一分钱、没有一个业务用户,被职工们称为“三无公司”。面对困境和市场的激烈竞争,老袁和党支部一班人没有气馁、没有退却,带领33名职工开始了新的创业。

职工们各人抱着复杂的心情从不同的岗位走到一起,有的害怕被别人瞧不起,有的看公司什么也没有而悲观失望。党支部首先组织大家认真学习邓小平建设有中国特色社会主义理论,用孔繁森、吴天祥的先进事迹来激发职工们的拼搏斗志,稳定了大家的情绪。紧接着,党支部经过反复讨论决定对内部管理进行大胆改革,公布了4条优惠政策,鼓励职工停薪留职或自谋职业,先后有10名职工办理了停薪留职手续。对剩下的23名职工进行再优化、再组合,成立了经销煤炭和磷矿石两大专班,实行半独立核算。两个专班成立后,比着干、争先恐后,使业务迅速得到了发展。

资本是企业的血液,没有它企业将寸步难行。在贷款无门的情况下,党支部号召全体职工想办法、出主意、自筹资金。仅10多天的时间,就集资8万多元。袁光明利用原在襄樊工作时的老关系赎回了5万元的货款。靠这点钱,他们第一次发出了10个车皮600多吨磷矿石,赚了9千多元。职工们第一次领到了工资,也看到了企业的希望,鼓起了闯市场的勇气,更增添了对党支部一班人的信赖。

### (二)

冲浪竞赛之所以潇洒动人,因为那是智慧的展示。他们凭借集体的智慧在市场经济的大海中顽强拼搏。为了开拓本地资源,他们积极扶持矿区群众开发矿山。闫坪乡老鸦沟村有丰富的磷矿石资源,但苦于没有资金和技术而得不到开发,守着宝藏过着穷日子。袁光明和副经理王永强经过实地勘察后帮助他们确定了2个采矿点,为了防止乱采乱挖,他们又帮助该村建立了承包责任制,并先后支援13700余元的炸药、雷管等物资,建成了2个矿井,当年产磷矿石7千吨,产值达30多万元,为村民们脱贫致富奔小康开辟了一条新的道路。

县地矿系统原只有朱市火车站一个矿石转运站,随着业务的发展,已不能满足发运矿石的需要。他们决定在襄樊余家湖火车站开辟新的转运站,这一想法得到了局党组和县政府领导的赞同。袁光明多次找到襄樊铁路局领导汇报情况,因为已有一个转运站,加上计划非常紧

张,襄樊局不同意再建一个转运站,遇到了困难后,袁光明两次请分管工业的副县长出面做工作,经过艰苦的努力终于获得了批准,并争取当年就列入了铁路运输计划,每月分配计划内车皮40个,计划外追加车皮20个,为公司走向大市场站稳脚跟建起了一个新的桥头堡。

为开拓市场,袁光明和两名副经理,奔波在全国各地,风雨兼程,挤火车搭便车,挤公共汽车,从未多花一分钱,有时奔波几天回到县城,下了车疲惫不堪,同事们要给他叫个三轮车也被他谢绝。同志们见他实在太辛苦,工作又需要,劝他买一辆小车,每次都被他“一票否决”。1996年5月河北井陘磷肥厂因欠货款抵来一辆“双环”牌小汽车,同志们都劝老袁留下来,局党组也召开专门会议研究决定同意公司留下来,但最终还是被他以10万元的价格悄悄卖掉,用卖车款增加了流动资金。

### (三)

冲浪运动之所以宏伟壮观,是因为运动员把自己溶进了大海。这个公司能够在市场经济的大海中间闯出一条生路,靠的是坚韧不拔的追求。他们放眼大市场,主动出击不断开辟新的领地。山东昌邑化工厂是一家国有大型化工厂,财大气粗,客户云集。老袁和副经理王永强3次登门联系业务。因单位小,知名度低而没有被放在眼里。他们又采取迂回战术,找到和该厂业务联系密切的山东另一家大型化工厂的一名副厂长,请他牵线搭桥,终于和该厂建立了长期的业务关系,每年都签订供应磷矿石6000吨的供货合同。

河北井陘磷肥厂是袁光明过去的老关系户,可由于近几年来县一些公司和他们打交道时,不讲信誉以次充优,不按时交货,造成了对方的严重反感。老袁和副经理兰东几次登门联系业务,都被他们一口回绝:“再不跟南漳(人)打交道”。老袁和兰东毫不气馁,每天一大早就赶去,又是帮忙擦桌子,拖地板打扫卫生,又是

端水倒茶,终于感动了对方的领导,他们抱着试试看的心态,和老袁签订了2000吨磷矿石的供货合同,但要求品位必须达到26%以上,并且要迅速交货。回来后,老袁立即组织货源,查看品位又派支委赵家清专程赶去监督质量,小赵一个星期守在矿上寸步不离,住在工棚,吃的是方便面,由于他严格把关,这批矿石发出后不久,对方就来电,通知产品完全达到标准,要求追加合同3000吨,一举赢得了用户。

山东临朐磷肥厂是省级明星企业,信誉高、实力雄厚。年需磷矿石4万多吨。但由于该厂地处沂蒙山区交通极为不便,客户很少。当老袁提出发展这一业务关系时,出乎意料,大家都表示反对,认为路程太远,运费高。老袁却有独到见解:正因为人家在困境之中,才是我们这些小企业“高攀”的对象,才最可能和我们建立甘苦与共、长久稳固的业务关系啊!1995年腊月20日,老袁和副经理王永强冒着凛冽寒风,踏上了北去的列车,经过一天一夜的火车和6个多小时公共汽车的长途驱驰,赶到了该厂。当对方厂长看到他们千里迢迢赶来,深深为他们的精神所感动,二话没说就签订了3000吨的供货合同。当老袁他们回到南漳时,已是腊月26日了,虽然寒冷冻伤了他们的耳朵、手和脚,但他们想到公司第二年实现开门红有了保证,心里却是暖融融的。

3年来,该公司党支部一班人团结拼搏,经受了市场风与浪的考验,先后在全县发展6个定点联系矿山,与河南、安徽、河北、山东、江苏等17家企业建立了稳定的业务关系。外销各种矿石、煤炭3万多吨,实现产值400多万元,利税50多万元,受到县政府和市主管局的多次表彰。

(南漳县纪委监委局)

