

虎跃龙腾

——记三洋钢铁集团公司董事长兼总经理徐汝安

位于高邮市甸垛镇的“三洋钢铁集团公司”，如今她已从昔日的地方小企业群中脱颖而出。1995年，集团销售突破1.35亿元，被农业部评为“中国黑色金属100家规模最大乡镇企业”，列第42位，成为全省同行业中的知名企业。而这一切，与她的领航人徐汝安的努力是密切相关的。

寻求发展攀高亲

厂长徐汝安，属虎，办事有股虎气，随着钢厂的发展，吞吐量越来越大，产、供、销问题越来越突出棘手。属虎的徐厂长深知：乡镇企业的先天不足，一是资金缺口；二是技术落后；三是质量不稳定。要在当时解决这些问题，寻求新发展，出路只有挂靠大企业，走横向联营的路子。

横联之路怎么走？创业之初，徐汝安手里除了有和他一样硬梆梆的几十条汉子外，就是几间厂房、几十万元的银行贷款。

徐汝安说得好：“要是什么都现成，还要我们何用？”他拿出解放军攻山头、夺堡垒的劲头，没日没夜地四处奔波。为叩开上钢三厂经济合作的大门，徐厂长带领一班人六赴上海，以自身的水乡优势和真诚的合作愿望，消除了上钢三厂人的团团疑云。

上钢三厂的梁副厂长来了，他伫立于三阳河畔，看着南来北往的船只和满地是金的广袤大地，不住地颌首，更令梁厂长感动的是，轧钢厂厂区整洁、一尘不染……

“精诚所至，金石为开。”

梁厂长觉得：厂虽小了点儿，但企业办得颇有路数，发展前景无可限量。

高邮市轧钢厂与上海第三钢铁厂互惠互利的协议签订了，徐汝安厂长实践着疏浚“黄金道”的设想：“送农副产品进城，换钢铁原料下乡”。以诚实、信誉赢得了上钢三厂的信赖。但是，徐汝安小富而不安，继续追求着新的市场和生长点……

八十年代末、九十年代初，对高邮市轧钢厂来说可谓捷报频传：与上海新沪钢厂、南京钢铁厂、扬子石化公司相继建立了牢固的协作关系；1994年7月，高邮市钢铁总厂与上钢三厂实现了紧密型联营，得到了对方500万元的投资。

一个个联营关系的建立，为高邮市轧钢厂发展

插上了腾飞的翅膀。厂长徐汝安欣喜地说：“不是上钢三厂等多家大企业的大力支持，1994年哪有轧制3万吨钢材的产量？哪有过亿元的销售和700多万元的利税呢？”

负重奋进创一流

几年来，徐汝安和他的一班人在改革开放的大潮中一往直前，如今的工厂兴旺发达、家大业大。

但是资金、销售仍经常出现异常棘手的问题。1988年，“治理整顿”的红灯一亮，宏观上信贷紧缩，用电奇紧等问题接踵而至，厂里千方百计增添动力，组织生产。徐汝安脑子里浮现出一家又一家跟他们有良好往来关系的金属材料公司客户。他决定召开一次用户座谈会。会上，徐汝安开门见山地讲了资金困难，提出筹集产品定金的办法和优惠政策。话刚讲完，淮阴一家公司的经理便接着说：“朋友有难，大家相帮。何况双方互利，只要你们开盘子，我们照办。”17家公司的负责人纷纷敲定了产品定金，一下筹集了170多万元。

当年第四季度资金缺口的燃眉之急解决了，下一年需要供货的意向也摸清了。

1989年，市场变化莫测，具有一定实力的高邮市轧钢厂供销渠道却依然畅通。

1994年，又一个金风送爽的时节。

高邮市钢铁总厂投资3000多万元，异地兴建一条年产6万吨型材自动化生产线。为改变产品结构，提高产品质量，加强企业的竞争能力和向集团化发展打下了良好的基础。

但由于工程投资大，资金短缺成了头等困难。面对资金压力，徐汝安认真研究，正确决策，决定全力以赴，全方位、多渠道地筹集生产资金。“桃李不言，下自成蹊”，有了资金，加之一流的产品、一流的信誉，吸引省内外的客户纷至沓来，使企业形成了高效、快产的良性循环的格局。

1994年起，三洋钢铁集团公司先后被评为江苏省“千家最佳经济效益企业”和“AAA级资信企业”。如今徐汝安这个既具有军人坚强气质，又具有农民朴实品格的企业家，正在为企业再跨新台阶，奋力拼搏。

(乔根美)