

改革开放亲历者 冠华发展见证人



上海冠华不锈钢制品股份有限公司(以下简称冠华公司),是一家民营实体企业,是“中国不锈钢锅具中心”、“全国文明单位”、“上海市企业技术中心”、“上海市创新设计中心”……

冠华公司历经“起源、发展、突破、升华”,已有47年历史。我们父女俩参与、见证、培育、奉献在其中,有特别多的感慨。下面和大家一起分享冠华公司发展的故事片段。

从无到有办企业

我叫吴汉斌,今年87岁。47年前,我作为当时筹办集体企业的策划人和参与者,很荣幸与环洲、冠华结缘。回顾这艰辛的创办经历时,心情久久不能平静,许多往事涌上心头。

20世纪70年代末,我们新洲大队,是一个纯农业的农村大队,干部群众延续着日出而作、日落而息、循环往复的农耕生活,过着“面朝黄土背朝天,弯腰曲背几千年”的贫困日子。当时贫穷的新洲人要改变命运,必须接受“无工不富”的理念。

党的十一届三中全会在北京召开,通过广播把改革开放一系列好政策广泛宣传,大队党支部更坚定了走工业发展道路的决心。

党支部把筹办队办集体工业企业的重任交给我,当年我40岁刚出头。之前虽然在队办农牧企业里干过,但真刀真枪地经营管理工业企业,我感到担子很重,压力不小。办工业实体,对我们新洲人来说,是门外汉,选择什么项目至关重要。经过再三考虑,我们准备做抛光项目,虽然抛光活既苦又累,但是对于一辈子以“修地球”为生的人来说,无疑是从事田埂变成进车间,这是多少农民兄弟姐妹梦寐以求的愿望。抛光投资小、见效快。我们附近的新海不锈钢制品厂和跃进精艺厂,有抛光业务外发,通过熟人能找到业务。

1979年4月,大队党支部从14个生产队中,选派8名女将,由我带队到东隔壁的新庄大队综合厂学习抛光技术,获取工业管理经验。

与此同时大队干部们拼凑1000元,筹备抛光车间。我一边带着“娘子军”团队学技能,一边筹建自己的生产车间。为了降低成本,我们采用分部件组装的办法,能利用改装的决不购买整套的新设备。1979年6月,8台抛光车在3间简易的平房内落成。女将们学成归来,新洲人自己的工业企业——“新洲综合厂”成立。从此,我们开启了新洲工业的加工模式,到年终盘点盈利900元,以后几年越做越好。

从小到大兴主业

1989年4月,“上海环洲不锈钢制品厂”成立,黄勇是掌舵人。我是他的助手,企业内部管理由我全面负责,形成了以老带新的新格局。黄勇决定投资185万元,引进拉伸机等设备,研发生产不锈钢器皿。新洲工业从代客抛光到研发制造,实现了质的跨越,并注册了“环洲”商标,还与上海



轻工业品进出口公司联合建设“555”牌不锈钢制品生产基地。从此,环洲人制造的不锈钢制品通过轻工外贸远销国际市场。既有内销又有外销,为企业注入了新的活力。

1991年黄勇出国考察观摩德国不锈钢制品博览会,展馆里那造型别致、设计新颖、品质精良的锅、壶、盘、杯、盏等器皿拓宽了他的视野。黄勇回国后,极力主张同国际接轨,准备从韩国引进两台复底锅生产设备,生产很受消费者青睐的复底锅,预计投入400万元。

400万元,对全部家当只有180多万元的环洲厂来说,可谓是大手笔,意味着再造一个比同等规模还大的厂。这对于只有400多户村民的新洲村来讲,平均每户要负债1万元,风险不

小。当时村干部内部意见并不一致,我极力支持黄总。投资有风险,但机遇和风险并存,“没有投入就没有产出”,最终形成共识。我们环洲人敢闯敢试,不惧挑战,继续跨出了新步伐。

1992年环洲厂的年利润突破500万元。尝到了设备改造、技术革新的甜头,干部职工一致评价黄勇有胆识、有魄力。

1993年7月8日,时任上海市委书记的吴邦国同志视察环洲后感慨地说:“了不起”!还欣然命笔挥毫题词:“环洲工业区”。我很荣幸得到了吴邦国书记的接见,还为吴书记备笔、磨墨、铺纸,这是我终生难忘的。吴邦国书记鼓励我们,坚持“发展才是硬道理”的思想,加快发展步伐。领导的嘱托,就是我们工作的动力。

同年底,我们又投资1000万元,同港商合资创办了“上海万事达不锈钢制品有限公司”,还与澳大利亚的利富贸易有限公司合资新建了中澳“上海利富不锈钢电热电器制品有限公司”。从单底锅到复底锅,真空杯、锅到电热电器不锈钢系列制品,不断升级换代,形成了六大系列,近百种规格。至此,“环洲”牌在国内市场上有了一席之地。上海轻工的“555”牌,在国际市场上占了相当的份额,其中很大部分出口产品由环洲人制造。

1989年到1993年期间,我们从“小作坊”到大企业,年利润实现连年翻番,从38万元到72万元到155万元再到528万元、1019万元。新洲村成为崇明岛上村办企业中工业利润超千万元的首富村。

机制转换创伟业

1999年底之前的20年,企业性质为村办集体企业。随着改革开放力度的加大,民营实体经济的迅猛发展,村集体企业的生存空间越来越小,深化改革、结构调整、机制转换势在必行。

这一年是与上海轻工国际三五不锈钢制品有限公司(简称三五公司)合作经营的第3年,以出口不锈钢锅具为主。但受东南亚金融危机等国际经济形势影响,经营业绩没有实现预期目标。2000年初,三五公司的大股东——上海轻工国际(集团)有限公司,要求上海环洲(集团)有限公司从联营的三五公司中撤回股份,停产歇业。当时,给我们留下的只有厂房、设备和一部分五金配件等。

没有资金,没有外贸客户,企业何去何从没了方向。在困境之下,黄勇站了出来。时任新村乡党委副书记、分管经济工作的他,当机立断、弃政从商,一门心思挑起了企业机制转换的重任。

2000年9月,他接盘以资抵贷的集体资产,全额承担银行贷款,实行企业改制重组,筹办新企业。他将上海柳营路的商品房抵押给银行贷款,向亲友借钱筹资,发动干部职工入股,筹措了520万元。还通过朋友关系招商引资,将香港冠运实业有限公司作为外资,组建中外合资企业,新建了上海冠华不锈钢制品有限公司。黄华峰出任董事长。确保了300多名职工都有再就业的岗位。业务上依托国际客商

现站在巨人肩膀上发展的目标。创办首年出口业务达到30万美元,以后几年连续增长,2001年为300万美元,2002年完成1200万美元,2004年超过2000万美元,2006年突破4000万美元,到2016年实现近一个亿美元。

冠华公司从跟跑变成领跑,在全国不锈钢锅具行业内稳居前三甲。更让人振奋的是头12年骄人的业绩,高额的回报掷地有声,实现了企业与股东互利双赢,创造了不锈钢制品行业的奇迹和神话。

鼎故革新谋发展

华人凭借着改革开放政策,大胆试、勇于闯,敢为天下先。2008年5月冠华公司通过整体改制,名称变更为“上海冠华不锈钢制品股份有限公司”,一家完全符合股份制要求的企业应运而生。到2012年1月几经增资扩股,注册资本从最初的520万元猛增到7588万元。

我叫吴美,作为冠华公司的党支部书记,更是深有体会,从姑娘变成奶奶,风风雨雨几十年,把毕生精力奉献给了环洲和冠华。

党的十一届三中全会以来的40多年,我在党中央改革开放春风的沐浴下,不断成长、成熟、成功。放弃了高薪聘请,带着深厚的感情,自始至终为企业服务,这是我一生的坚守和追求。我从财务主管到党务工作,还兼顾综合服务。只要企业有需要,我一直坚持有求必应。凡是急难重的烦心事、棘手问题都在我和团队刻苦努力下,迎刃而解。我的工作理念是,只要有助于企业发展,凡事有一线希望,就要作出百分之百努力。我的座右铭是“努力到无能为力,拼搏到感动自己”。

我们冠华公司搭乘改革开放的巨轮,顺势而上。在经营活动中紧跟时代的脉搏,与时俱进。冠华公司的总经理黄勇吐露心声,“没有党中央改革开放的好政策,就没有冠华的今天”。

如今,在曾被喻为“崇海大桥”桥头堡的崇明岛西北角,矗立着一群雄伟的现代化工业生产片区。它就是崇明工业园区的延伸板块,是上海民营企业100强,崇明区重点骨干企业冠华公司。我公司以研发生产销售家用不锈钢锅具为主,拥有自主品牌cizzle(喜时),是国内外重要的不锈钢锅具生产基地之一。注册资本7588万元,占地面积10.26万平方米,建筑面积7.8万平方米。员工1000人,其中外来人员约占60%。年生产各种规格的不锈钢锅约1000万只,年销售收入4亿多元。

冠华公司在滚动发展的前提下,主动承担社会责任。我们公司抓住机遇,聚焦“稻米文化小镇”建设,以“好米配好锅”的理念,积极探索文旅结合项目,投资1500多万元,建成喜时尚工业旅游景区,涵盖“喜时”生活体验馆、守正创新馆,冠华党群服务站、新时代文明实践站,融入企业文化和党建文化展示。获评国家“AAA”级景区。

现在,华人站在新的起点上,将继续充分发扬“鼎故革新,追求卓越”的冠华精神,做精做细出口产品,做大做强“喜时”品牌,为社会作出更大的贡献!

□ 口述 吴汉斌 吴美
执笔人 黄建森

