

“茅台”传艺 “金贵”飘香

——金乡县酒厂沉浮记

金乡县酒厂

酿酒，我国最早。据《战国策》等书记载，夏朝初年，就有代狄造酒献给禹王。传说国王少康（即杜康）亲自酿酒。最后一个皇帝夏桀荒淫无道，曾作酒池糟丘，于长夜饮于深谷之中。

饮酒，在我国历史上就有传统习惯，而且，有些出名的酒徒成为知名之士。“竹林七贤”之一的晋朝人刘伶，曾著有《酒德颂》一书。唐朝的李白、贺知章等为“饮中八仙”，大诗人杜甫曾作诗赞曰：“李白一斗诗百篇，长安市上酒家眠，天子呼来不上船，自称臣是酒中仙”。由此可见，酿酒、饮酒者延续不断。

解放前，我县就有私人开设的酒馆“泉盛”、“协丰”、“玉泉”、“德盛永”、

“德茂长”等十余家。解放后，这些酒馆作坊大部分继续营业生产。在新民主主义向社会主义的过渡时期，对恢复经济，繁荣市场，改善人民生活，增加财政收入，起到了积极的作用。

随着国家对资本主义工商业的改造，这些私人经营的酒馆作坊，于1956年并入了金乡县酱园，这些工商业者以主人翁的姿态战斗在自己的工作岗位上，为发展繁荣国民经济，实现第一个五年计划，作出了一定的贡献。

三年困难时期，酿酒原料缺乏，曾以茅根、树苗秧等野生植物作原料。后来，又用地瓜干、高粱壳等作基本原料，开始生产液体酒。

1963年，贯彻执行党中央“调整、巩固、充实、提高”的八字方针，酱园合并入县

副食品公司，他们从济宁玉堂酱园酿造总厂引进新工艺，生产了具有独特风味的清蒸白酒——山东白干。随着人民物质文化生活日益提高，白干酒远远不能满足广大人民群众的要求，为此，县里领导决定新建金乡县酒厂。

一、因陋就简建厂

1970年9月，县革命委员会抽调了刘保民、李福林、王吉祥三同志，组成了筹建酒厂领导小组，并配备了主管会计和技术员。同时，聘请了金乡一中化学实验室教员于立群同志为兼职化验技术指导员。在利用原县物资局的货物仓库的基础上，本着勤俭节约的原则，因陋就简，相应地建设了一些简易厂房。同年11月，由于立群、于雪春等13名同志赴宁阳县酒厂参观学习。回来后，于次年7月17日下沙投料，生产出第一批液体酒，经化验

各项理化指标均达到标准。1972——1974年又分别试制成功金谷大曲和高粱大曲酒，投放市场后，深受广大消费者的欢迎。

二、糖酒兼营

1971年3月，根据省革命委员会的文件精神，为解决全省人民吃糖的困难，决定在新建的金乡酒厂内设置制糖车间。车间由山西省大同糖厂技术科设计，日处理甜菜萝卜30吨。5月份破土动工，11月份设备安装完毕，12月份一次试车成功，第一个生产周期就产红糖280吨，质量达到省定的标准。

1975年7月份，在省第一轻工业厅的支持指导下，扩大了制糖的生产能力，新建日处理甜菜萝卜200吨的大型车间，于1976年10月份投产，连续五年生产较为稳定。但因是以糖为主，以酒为副，生产布局不合理，

再加上原料缺乏，经营管理不善，糖和酒的生产都不景气。工厂亏损，资金周转不开，濒临破产的边缘，省里通报批评，职工群众不满，只好停产进行整顿。

三、在整顿中起飞

为了加强对酒厂整顿的领导，县委、县政府派出了以县工交办公室副主任杨继中、原化工厂厂长李正义为正副组长的工作组。首先从组织上进行整顿，调整了领导班子，裁减了冗员，辞退了临时工人。采取边整顿边生产的办法，在糖、酒暂时不能生产的情况下，又重新上马建立了三个新车间：①是彭青丝车间（生产青红丝，供做点心用）；②是挂面车间；③是糖果制作车间。这三种食品的生产，增加了经济收入，缓冲了资金缺乏的矛盾，既保障了职工们的工资，又为了大幅度生产优质酒奠定

了基础。

1982年，在整顿提高的基础上，通过群众选举，产生了新的领导班子，刘增顺同志担任厂长，于雪春同志任副厂长，李淑章同志任工会主席。他们学习贯彻了党的十一届三中全会的精神，认真总结了经验教训，从而，克服了气馁自卑的思想，决定带领广大职工振作起来，重新把酒厂搞上去。首先从五个方面抓起：①认真贯彻落实党的十一届三中全会的各项方针、政策；②抓好职工队伍的建设；③搞好经济体制的改革，建立和健全各项规章制度；④继续抓好传统产品的生产和发展；⑤解放思想，更新换代，大胆引进试制新产品。

在经济改革中，狠抓生产，虽然对原酒精的生产设备进行了改进，增加了粉碎地瓜干的设备，提高了白酒的生产能力，但是，又从中发现了新的问题：就是原料缺乏。因为，现在农

民的生活水准提高了，不再大面积的种植地瓜。如果再从湖东购买，路途远，成本高。为了扭转这种局面，厂领导提出要上优质高档酒。这样以来，引起了很大争论。有的担心，生产这种酒，难度大，设备复杂，占用资金多，如果销路不畅，岂不亏空更甚？不如稳步前进牢靠。有的则认为，上高档酒虽然冒点风险，但潜力很大，前途光明；特别是当前在开放搞活的大好形势下，世界上和我国友好往来进行物资文化交流的国家日益增多，人民群众的生活水平迅速提高，生产高档优质酒是个方向。通过争论，最后，统一了认识，制定了实施方案。得到县委、县政府领导的大力支持，随于1982年3月份派出了李树章、黄景明二同志南下贵州学习取经。

四、三下贵州取经

贵州“茅台”，首屈一指，中外驰名，前

往贵州学习者络绎不绝。如果也想去学习而没有渠道，怎么能挂上钩呢？俗话说：“北京靠中央，山东靠老乡”。他们就利用这个条件，找到我县在贵州省委工作的张化友同志和遵义地区专员袁良骥同志。两位老同志对家乡的工业生产建设非常支持，当即开了介绍信让他们前去联系。可是，开头难，十几天过去了，虽然联系了一些单位，但仍没有找着真正的门路。走吧！千里迢迢，白跑一趟，回去怎样对全厂职工交待呢？不走，又如何能进入酒厂取经学习呢？真是进退两难，一筹莫展。哪知“踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫”，一个偶然机会，招待所客满，他们将一位无法住所的旅客让进了自己所包的房间，谈话中方知这位同志正是茅台酒厂劳资科的干部，叫张金生。二人喜出望外，向他道出了来此取经无门的苦衷。张同志深表同情，第二天就把他们

二人领进了茅台酒厂。通过参观访问，学习了技术，结识了朋友，签订了合同，聘请杨士才、何应江两位离休的老师傅来金乡酒厂指导生产，并与茅台酒厂订下了三年协作合同。经过一年的努力，终于生产出具有茅台风味的金贵酒；经省、市有关部门的鉴定，各项理化指标均达到要求。

为了进一步提高产品的质量，掌握生产工艺，1984年7月份，第二次派出了由厂党总支部书记曹景岗同志带队，金贵酒车间主任李继顺、郭化章等一行八人，到茅台酒厂进行技术培训。八人分别深入各个车间、班组，参观学习，实地考察，亲自操作。回来后，在茅台酒厂两位师傅的指导下，从制曲到造酒、投沙、出酒、蒸烧、摊凉、加曲、翻拌、入窖等，道道工序都按照茅台的工艺操作，酿出的酒，被评为1985年省优良产品。但有一位

工程师却认为与茅台酒相比，仍有不太纯的感觉，且出酒率只20%，（茅台酒的出酒率为40%）什么原因？刘厂长和工人们陷于沉思，一致认为还是没有真正学到娴熟的操作工艺。于是1986年再次由曹景岗同志带队，金贵酒车间副主任郭化章、技术员邱钦等16人到茅台酒厂接受技术培训。他们到厂后，分散到各个车间、班组，不仅学操作、学技术，而且学管理、学思想、学作风。20天的时间，他们通过参观学习，交流经验，实际操作，大大提高了基本素质和技术水平。

忠诚的友谊，真挚的感情，使两个厂子紧密的结合起来。1986年9月，茅台酒厂派出了技术小组到金乡酒厂帮助工作。组长是贵州省评酒委员、茅台酒厂第二车间主任、党支部书记、具有三十年实践经验的酿酒师王宗贵和茅台酒厂评酒员、制曲师吴如恒、技术员王

效军同志。他们来到金乡酒厂和本厂的技术员们一起，组成了攻关小组，进一步把金乡与茅台的气温、气压、温度、海拔高度及酿酒用的水质、高粱、小麦等原料，进行了全面细致的考察、测试、化验、比较，得出精确数据，找到了最佳指数。同时，还对千余缸酒的理化指标、香型等情况，建立了档案，做到缸缸有卡片。这样以来，大大提高了金贵酒的质量，真正达到具有酱香突出，余香悠长，丰满醇厚，优雅细腻的特点，被茅台酒厂定为江北唯一正宗茅台风味的大曲酱香型白酒。

五、向新的高度继续攀登

“欲穷千里目，更上一层楼”。在金贵酒试制成功，并且投入大量生产，一直不能满足市场需要的情况下，厂的领导们不居功骄傲，不沾沾自喜，他们始终保持着清醒的头脑，认

为产品靠质量，买卖讲信誉，如果不能永远保持金贵酒的茅台风味，将会失去顾客们的信任。特别是处在当前的大变革时代，名牌白酒林立，相互竞争激烈，要想立于不败之地，就要更上一层楼，不断提高，继续前进。为此，他们请贵州省茅台酒厂总工程师、全国评酒委员季克良同志和山东省一轻厅食品处总工程师于树民同志，亲临金乡酒厂进行技术指导。他们实地考察了金贵酒的生产 and 贮存各个环节，结合茅台酒厂的生产工艺风味、气候条件、地理环境等方面作了学术报告，并针对金乡酒厂目前的生产情况，提出了具体的要求和希望。

由于专家们的精心指导，全厂职工的共同努力，1985年金贵酒被评为山东省优良产品，同时被中国白酒协会评定为优质高档酱香型大曲酒，并向全国消费者协会推荐。中国酿

造行业的专家称：“金贵酒为美玉”。金贵酒不仅成为广大消费者馈赠宾朋之珍品，而且深受外宾和华侨的欢迎。联邦德国、丹麦、日本等地客人，一致称赞金贵酒为中国北方茅台酒。一位华侨从美国纽约来金乡探亲，饮酒后赋诗称道：“故乡产玉液，贵比海山珍，名已扬四海，味似茅台纯。”

金乡县酒厂的领导和职工们，在成绩和荣誉面前不骄傲，困难时候不气馁，以改革、创新的姿态开拓前进。从抓现代管理入手，大搞节约挖潜与技术改造，上产品，保质量，求效益，使金贵酒的产量从1984年以来连年增加，到1987年生产能力已突破千吨。同时，生产绵城老窖酒300吨。目前，这个厂有职工425人，技术人员45人；固定资产825万元，流动资金625万元；年创税利达200万元。使一个面临破产的厂子一跃成为县的先

进企业。

远大的理想，宏伟的目标，鼓舞着全体职工齐步前进。金乡县酒厂在引进茅台酒工艺和技术酿造金贵酒的同时，又研制了38度低度金贵酒，年底可投放市场。1990年金贵酒产量将达到2000吨，向国家交纳利税600万元，那时将跃入济宁市骨干企业的行列。

(周明廉 整理)

记长兴杂货栈

周裕明 供稿

“长兴”杂货栈，是曾祖父在1848年（清道光28年）独立创办的一处私人杂货栈。随着家产的不断增加，后来分设了“西长兴”、“东长兴”两处门面。东西长兴从创建到衰退，前后经历了50多年。现就我亲闻和亲历的回忆所及，展示一下它的创业历程，或许可有所鉴借，以促进我们今天的经济发展。

在我高祖时，全家二十口人，种着八、九十亩瘠地，草房二十余间，在高祖掌管下从事农业生产。由于人多地少，家产微薄，虽终年勤劳，仍不能解决温饱。当时，曾祖弟兄5人，高祖便令其分居，各自谋生。曾祖周祐康分得土地5亩，草房3间，一人负担妻儿生活，确属十分困难。既然种地不能养人，靠地

何济，不如弃农经商。于是，再三考虑，最后乃下决心，走弃农从商的路子。经商的成败，在很大程度上取决于天时、地利、行情等诸方面的因素。鉴于此，曾祖于1845年初（清道光25年）对鲁西南各县、镇市场行情，进行了全面调查。经过十个月的东查西访，南跑北奔，对各地有关商情，了如指掌。适这年7月间，鲁西南霖雨弥月，洪水成灾，曾祖考虑时机已到，决计短途贩运，调剂余缺，从中盈利。同年9月，各灾区洪水已退，农民忙于种麦。西部郛城、巨野等县，原系棉区，产棉多，人民衣被有余，以衣易粮，方能支持。湖（微山湖）东则与此相反，由于抢种，早出晚归，不抵寒冷，解决衣棉已成燃眉之急。根据这种情况，曾祖说干就干，当天购买了“二八”手车，立即去郛城、巨野等地，廉价收购了满车棉货，并连夜赶到湖东，刚进市场，

即被抢购一空。此次获利为原本之两倍半。接着一连往返三趟，共获利达到原本的四倍。由于初次经商，连续盈利，更加坚定了曾祖父弃农经商的信心。于是，他和伯祖、祖父爷仨共同贩运，经三年的努力，利润越滚越多，家境也越加富裕。

改贩运为坐商——“西长兴”的创建

贩运货物，出力大，挣钱少，且不能固定经营，所贩运货物又杂乱无章，很难掌握盈利规律。因此，曾祖决计改贩运为坐商。1848年（清道光28年），在城西关外租门面两间，全家进店，经营杂货和布匹。从此，由到处奔跑，变为专从济宁货栈进货坐地经营。命名为“西长兴”。西长兴开张后，曾祖首先对家庭成员进行职业道德教育。要人人懂得，站柜台不比做行商，对待顾客一定要和气，先茶