

报告文学

精品集

2010年度中国

2010NIANDUZHONGGUOBAOGAOWENXUEJINGPINJI

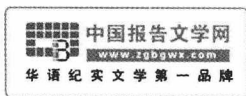
中国纪实文学研究会
报告文学创作委员会
主编

北京文艺出版社

 中国报告文学网
www.zbgwx.com
华语纪实文学第一品牌

报告文学

精品集



2010年度中国

2010NIANDUZHONGGUOBAGAOWENXUEJINGPINJI

北方文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

2010 年度中国报告文学精品集 / 中国纪实文学研究会, 报告文学创作委员会主编. — 太原: 北岳文艺出版社, 2011.5

ISBN 978-7-5378-3546-6

I. ①2… II. ①中… ②报… III. ①报告文学 - 作品集 - 中国 - 当代 IV. ①I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 092851 号

2010 年度中国报告文学精品集

主 编: 中国纪实文学研究会 报告文学创作委员会

责任编辑: 孙 茜

封面设计: 闫阔睿

出版发行: 山西出版集团·北岳文艺出版社

地 址: 山西省太原市并州南路 57 号

邮 编: 030012

电 话: 0351-5628698(发行中心)

0351-5628688(综合办)

传 真: 0351-5628680

网 址: www.bywy.com

经 销 者: 全国新华书店

承 印 者: 晋中市万佳兴印业有限公司

开 本: 787mm×1092mm 1/16

字 数: 576 千字

印 张: 32.5

印 数: 5000 册

版 次: 2011 年 5 月 第 1 版

印 次: 2011 年 5 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5378-3546-6

定 价: 68.00 元

我的报告文学情结

前年底的一天晚上,我在电视上突然看到一则新闻,中央电视台和凤凰卫视都投巨资建设网络电视台,这多多少少跟我自己联系了起来,我感觉我也是搞网络的人了。而在一年以前,我还对网络很陌生,甚至不会利用百度查资料,不会用QQ,对网络的理解就是发电子邮件、浏览新闻和公司的网页。可我在2008年底选择了网络,做了自己的网站。

我喜欢文学,毕业以后做了编辑记者。一晃十几年过去了,我在写作上毫无建树,哦,这不怨我,当然也怨我。为了生存,我就扎进钱眼里了。每天为房子啊、孩子的奶粉钱呀忙乎。特心酸,都不愿讲了,谁要自己生在一个穷家庭,可又不甘心回到那个小县城去呢。我还是幸运的,凭着自己的脑子,我过上了小康生活。我在体味老婆孩子幸福生活时,感到了知足和快乐。

我做网站是很偶然的,2008年夏季我认识了纪实文学研究会的刘佳会长。刘老已经64岁高龄,但很健谈,对文学还有独到见解,虽然年龄有差距,可我们还是很投缘,我们一交流,就彼此欣赏对方。刘老说,你来我们这干点啥吧。纪实文学、报告文学需要振兴。你年轻,该有点作为。我默然。是的,我放下文学已经多年,我仿佛听见别人当年调侃我为诗人。是的,那是我内心一块神圣的地方,好久没有触摸的地方。我感到一股热流,窜遍了我的全身。我能做点什么呢?我该做点什么呢?

在刘老的推荐下,我在这一年的十月份接过了刘老自己兼了20多年的报告文学创作委员会主任的担子。刘老不止一次语重心长地给我说:报告文学是当今最热门的文学,报告文学委员会是我会分量最重的一个委员会,我们全会的成果、光荣和影响力都来自于这个会的工作业绩,这副担子可不轻呀。嗯,我会的,我会的,我诚惶诚恐于刘老对我的信任与期望。可是,我怎么做呢?我想到了网络。我和刘老对网络都是两眼一抹黑。刘老说,你办吧,大胆尝试,我支持你。我说,那我试试吧。于是有了中国报告文学网。

在我们三弄五弄下,一个中国报告文学网雏形形成了。没想到,一挂到网上,真还招来

了不少人,他们说我们办了一件功德无量的好事。凭着这个网站,我结识了不少作家朋友。可是办好一个网站,不是一件容易的事。将近一年,报告文学网一直徘徊在一个低层次上,投稿量、点击数,哎呀,我想的脑袋都炸了。期间来了一个年轻人,是个狂热的青年文学爱好者。他给我多次提了意见,网站不能这样干,这样只能烧钱,还是死路一条。我颇鄙夷,年轻人就是不知谦虚。可是,我还真迷茫了,别人网站的优越功能为啥我们就实现不了呢?就在我迷糊之间,这个文学青年给我递了辞呈,他已经在这儿干了三个月。我知道,他是一个优秀的文学青年。他写的东西很多,风格很独特,内容很成熟。我妹妹说,这个人你要留下,他会帮你把网站做好的。我挽留了他,并把网站建设交给了他,于是有了现在的中国报告文学网。几年来,中国报告文学网在全国报告文学作家和广大作者的支持下,迅速成长起来,目前它已经成为联络广大报告文学作家、纪实文学作家和广大文学爱好者、新闻记者的最佳平台。

2011年是中国共产党建党90周年,中国纪实文学研究会为深入学习贯彻科学发展观,喜迎中国共产党建党90周年,弘扬中华民族伟大精神,讴歌时代崭新风貌,为社会主义精神文明和物质文明建设服务,认真践行党中央关于“坚持社会主义先进文化方向,兴起社会主义文化建设新高潮,激发全民族文化创造力,促进社会主义文化大发展、大繁荣,更好地推动科学发展观,创建和谐社会”的指导精神,全面展现建党90年来,特别是改革开放三十年来辉煌胜利的成果,早在2010年10月,我们就向全国作家发出了邀请函,拟编辑出版《2010年度中国报告文学精品集》,并将这一计划每年推行下去。

征稿函在中国报告文学网发布后,我们很快收到全国作者的积极响应,共计收到几千份作品。限于篇幅和书的字数要求,我们从中选了12篇文章,全部是报告文学和纪实文学题材。而且,短篇、中篇、长篇我们都按比例进行了收录,旨在反映整个行业的动向。在选择文章上,我们颇费了心思,没有选择那些一味歌功颂德的文章,而是兼顾了方方面面。《酿造民族葡萄酒的崛起之梦》讲了山西经济转型下煤老板在思变,而谢朝平老师的《红色的“黄金”》则讲了一个国家级贫困县七任县委书记带领人民种果树、走致富路的感人故事。《盗猎者日记》、《啊,中国黑鹤之乡》则给了我们这些城市人耳目一新的感觉,为我们打开了另外一个世界。《校长把学校背上山》,我们是含着眼泪把它编完的。惠雨民老师14万字的《欲望与谎言》,是惠老师深入虎穴,冒着生命危险撰写的精彩报告。刘月诗老师写的《海外九章》则讲的是我们中小企业发展必然要走的国际之路。好了,让我们还是打开新书先睹为快吧。

刘水晶

2011年3月12日

目 录

MU LU

酿造民族葡萄酒的崛起之梦	江 河 程志翔 席 鑫	1
一个晋商的博爱情怀	刘水晶 刘小兵	19
——山西潞宝新能源集团董事长韩长安关爱灾区学生的故事		
红色的“黄金”	谢朝平	31
校长把学校背上山	侯黎风	55
海外九章	刘月诗	85
——一个小公司的海外发展之路		
“盗猎者”日记	马进帅	107
万盛,羽球冠军的摇篮	罗昭伦	129
风卷红旗永向前	刘爱斌	149
——一座耄耋老矿的奋进之路		
配 重 力	段志武	159
当代愚公李双良	谷 峰 董辛元	173
啊,中国黑鹳之乡	赵云常	189
欲望与谎言	惠雨民	371

酿造民族葡萄酒的崛起之梦

NOTHING IS IMPOSSIBLE FOR THE BRAVE



程志翔，中国纪实文学研究会副主任，一九六三年生于山西省武乡县，一九八一年参军，一九八六年在文化局工作，一九九一年参加中国画报社编著《中国当代艺术家画库》大型丛书。



席鑫，一九八五年生，山西长治人。中国纪实文学研究会会员。从小酷爱文学，毕业于北京林业大学。从事过教师、编辑等职业，现在一专业公司从事媒体传播和活动策划。曾成功策划过中大型会议和主题活动。源于对文学的热爱现在北京传媒大学新闻系做进一步深造。

酿造民族葡萄酒的崛起之梦

江 河 程志翔 席 鑫

天道酬勤

1

采访的第三天，山西戎子酒庄公司经理刘一笑才用他的奥迪拉我去戎子会所同该公司董事长张文泉见面。

从有关资料中我已知道，张文泉还有另外一个身份：集采煤、洗煤、焦化及城市供气、供暖和房地产为一体的永昌源集团董事长。



山西戎子酒庄有限公司董事长张文泉

一个在“乌金国”里以“时进万金”的速度赚钱的老板忽然掉头奔向前程难料的葡萄酒产业，这事搁谁身上也是一个新闻话题。

中国纪实文学研究会的主任要我“深度采访”这个“话题”。

车在乡宁县东城一家农村信用社前停下，我们从信用社那块招牌旁进门，左转，上电梯，行至8楼便是戎子会所。一推门，坐在老板椅里的张文泉放下材料迎上来握手并解释：“前两天在临汾开人代会，让你久等了。”

那一刻，他的形象已尽收我的眼底：健壮魁伟，没有印象中“山西土财主”那种附庸风雅，也没有有钱人那种浅薄的财大气粗——只是太文雅了些，让人觉得书生气十足。在随后的交谈中，记者还发现了他身上拥有的山西商人独有的那种商业睿智和特

质,一个点子就能使很多人大把挣钱……

2

春日的阳光透过玻璃墙面泄进豪华的客厅,无言地探望着我们的采访。戎子酒庄的基本情况,张文泉的部下们已用不太易听懂的山西土话,连比划带写地把他们曾经无数次给领导和记者讲过的故事重复给了我。我想换换话题,“听说20多岁之前,你一直被苦难追逐。能聊聊吗?讲些记忆最深的!”

“饿!刻骨铭心的饿!”在众多不堪回首的往事中,张文泉不假思索地想起了四十多年前这个关乎生命本质性的痛苦:“那时,我们兄妹七个,吃起饭来如狼似虎,一锅用高粱面和槐树皮面、野菜做成的粥总是一抢而光,肚子吃得像个罗汉,但好像从来都没有吃饱过!”

最可怜的是张文泉的母亲,她从来都是让孩子们先吃,有剩的就吃点,没有就舀瓢水喝下……

还有一件事也使张文泉特别难以忘怀:直到初中毕业,他都从未穿过一件新衣——在七兄妹中,他是老六(现在,小城里的人依旧叫他六子),哥哥们的衣服“传”给他时,早就大洞小眼,补缀不尽了。

后来的情形更糟:“文革”中,在县供销社当办公室主任的父亲被当做“走资派”打倒后,一家人的户口都被转到了农村。九口人挤在城北山顶某勘探队遗弃的40平方米的小屋里,炕上那两床破被上虱子乱窜的情景张文泉至今仍记忆犹新。

贫穷使得张文泉刚初中毕业就离开了课堂,先是在某运输公司开车,10元每月。



临汾市市委书记谢海参观生产车间

后来,他又到县财政局工作5年。1994年,财、税分家时,张文泉被分到管头乡当税务干部。

如今,回忆起5年的财政局工作,张文泉以为,“在那里,自己学到了不少东西。那是对我锻炼最大也是自己进步最快的一个时期。”在那个中国最基层的官场,他惯看人情冷暖,世态炎凉,如饥似渴地修补知识的风帆,积蓄人生经验,也掌握了不少决定商人命运的财

经政策。

3

那些财经政策很快成了他打开命运之门的钥匙。那期间，有项政策的主题词叫“承包”。与张文泉工作相邻的下善乡老木凹煤矿因管理不善，也需承包。

天生的商业嗅觉使张文泉意识到：机遇来了。他准备辞职承包。

有人提醒：为一个破煤窑扔了铁饭碗，有价值吗？张文泉很自信：铁饭碗的真实含义不是在一个地方吃一辈子饭，而是一辈子到哪儿都有饭吃。

对于价值，他认为，一个人要实现自己的人生价值，只有给社会创造价值，自己才有价值。

一种境界很高的价值观念鼓励他义无反顾地奔向了那个很不景气的煤矿。

“张文泉成功了！”与张文泉自小同学，当时在管头乡当副乡长，后来成了张文泉重要助手的王建章说：“承包后，文泉早出晚归，精打细算，集采购、销售于一身。由于加强管理，煤矿扭亏为盈，他赚得了第一桶金。”

接下来，凭着自己对资源和市场政策的把握，张文泉决定实施行业转型——他瞄准了焦化。

现永昌源集团副总经理王建章回忆：1997年是我国改革开放以来，国家实行银根紧缩，市场资金最为匮乏的一年，但是张文泉以超人的胆识，费尽心机聚敛各方可用资金，最终在当年促成了茂源煤化有限公司10万吨机焦项目的建成投产。由于小土焦与机焦成本悬殊巨大，一度堆积的焦场也曾让这个新项目经营陷入困局，但他能敏锐把握国家产业政策走向，强大的自信促使再度改扩建20万吨机焦生产。当其他人还在讥笑、疑惑他时，机焦市场的春天却也一步步向他走近，从1998年底到1999年秋，20万吨机焦改扩建工程结束之际，国家银根紧缩的政策也在一步步放松，对土小焦炉的关停并转力度却在一步步加大。2000年初，终于迎来了机焦供不应求的大好形势。

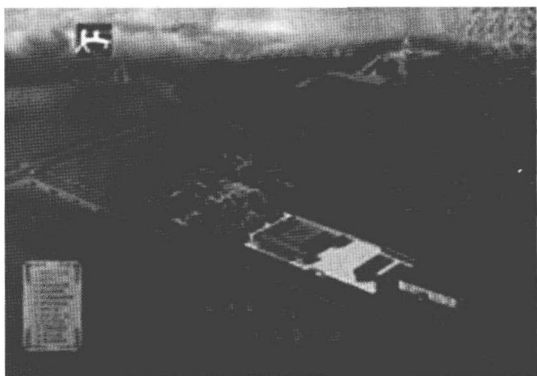


张文泉董事长和法国酿酒大师让·克劳德·柏图

张文泉望着厂外排成长龙等待装焦的车队，笑意在心底萌生，同时，更大的宏图又开始显现。怀着自己的公司能一路顺风、永远昌盛的美好愿望，他将茂源公司更名永昌源公司……

永昌源发展势头很旺。有关部门快马加鞭，要求张文泉“跨越发展”，扩建年产60万吨的焦化厂。对于当时资金和

技术力量都并不雄厚的永昌源公司,这种“跨越”实在有些勉为其难。但张文泉咬咬牙,还是实现了一次冒险的“跨越”。没有技术人才,就花高价聘请,1个多亿的工程款还差4千万资金缺口,他自筹4千万,另两个投资合伙人各投了1千万。2003年,基建工程正热火朝天地进行,另两个合伙人因故突然要求退股撤资,单枪匹马的张文泉一下面临两难绝境——退资,苦心经营多年的永昌源公司有可能立马破产关门,毁于一旦;不退,商人道德和商场诚信将受到挑战……



戎子酒庄鸟瞰图

面对人格和商德的挑战,张文泉毫不犹豫地作出抉择:就是关门破产,也要先退合伙人的2千万股金!他坚信:今天的诚信就是明天的市场,未来的利润。决不能因欠2千万而出卖了人格,丢失了市场!

合伙人撤股后,基建仍在继续,公司千余号人也仍要吃喝拉撒。能借能贷的单位和个人张文泉都借贷了,可巨大的资金缺口仍像一个无底的黑洞。他回忆说:“那段时间,睁眼想的是到哪里给职工借工资,闭眼想的是工程款怎么办,走路还在愁用什么买机器。那时,有谁借给我一千元,不,就是借几百元,我都感恩不尽!”

资金几乎成了要压垮张文泉和永昌源公司的最后一根稻草。张文泉苦笑着摇摇头:“当时,我觉得快撑不住了!感觉到命运之神就要将自己击倒……”

4

危难见人心。当灾难扇动着巨大的翅膀盘旋在永昌源公司头顶,当危险和绝望渐渐逼近张文泉时,永昌源公司的职工和中高层管理人员纷纷出手援救,他们拿出了自己的积蓄,他们四处借贷——光45名管理人员就筹集了1千多万元。

从职工和管理人员身上,张文泉看到了希望——当时,基本上处于山穷水尽的张文泉唯一的财产也只剩下了希望和人心。

这已足够了——希望使他醒悟到:命运可以把你打倒,但它并没有阻止你站起来。

公司内凝聚的人心化作了张文泉站起来的力量。就在他站起的瞬间,天道酬勤的恩泽眷顾了他——2005年,60万吨的焦化厂投产后,张文泉又收购一家房产公司,在东城幸福小区第一期工程修建了316套商品房,刚发广告,张文泉和他部下们的电话就差点被打爆——只一个晚上,售出303套,五天之内回笼资金4千万!幸福二期、

三期又回笼好几千万！张文泉和他的永昌源公司彻底走出了困境。

接下来一年多的发展势如破竹：并购乡宁发电厂并同时建一个6000千瓦的煤气发电厂；收购在建的15万吨规模的煤矿——汇源焦煤公司；收购县水泥厂；建十千伏变电站；成立乡宁县发电供热有限公司……

有了这些，永昌源公司转眼间变成了集原煤采掘、洗选、焦化、城市供暖、电热联产、房地产开发为一体，职工3000人，资产总额达11亿元，实现利税累计达10亿元的永昌源集团有限公司……

寻找远古的戎子

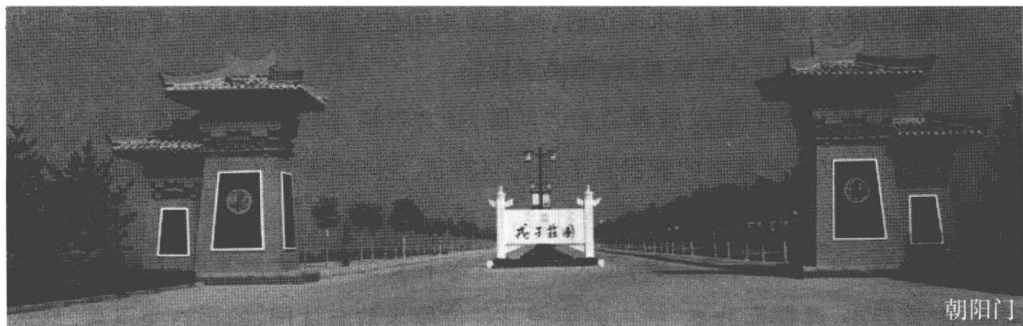
5

在煤炭焦化领域淘金的中国商人虽有一夜暴富的商业机遇，但他们也有很多难言之隐：发展模式和规模常常跟不上经济结构转型的步伐，管理者又总是缺乏统一的筹划和调控，钢铁行业需要快速发展时就闸门大开，让公私营企业一齐蜂拥而上；越来越少的地下资源和传统工业经济结构轻重失衡或者煤炭、钢材价格消长的风潮变幻不定对焦化市场形成挤压时，政策一变，大家又难免有被风卷残云而去之灾……

永昌源集团有限公司却从没有遭过此灾，多次企业升级或转型，虽也曾遇艰险，但张文泉总是能料事如神般地避开那些凶险的商业陷阱和危机，以完美的姿态在焦煤市场的舞台上登场和谢幕，给他的同行们留下成功者的微笑。

刚有承包之说时，他抢先占领煤炭市场的制高点，奠定了自己事业的基础；在煤炭资源危机的风暴刚出现蛛丝马迹时，他已接二连三地扩大自己的焦化厂；焦化厂的发展遭遇资金困扰时，他及时抢占建筑市场，并为焦化的发展收购发电厂、水泥厂、并建起了变电站……





2006年,永昌源集团有限公司的发展如日中天,但张文泉却再次感到一种潜在的危机正在悄悄逼近——焦化厂炼焦大多是打井取水,时间一久,所打13口深水井,已报废3口;开采越深,煤含硫量越大,炼一吨焦的煤炭成本已由原来的1.5吨增加到2.5吨;汽车运输价也因汽油不断涨价而不断疯涨;60万吨的焦化厂已成为建厂最低门槛的新规定似乎又在向焦化行业发出某种不祥的信号……

张文泉预感:焦化企业“风调雨顺”的日子不会太久!他开始筹划如何在焦化市场风云突变之前带领自己的企业完成转换后的又一次起跳。

转型方向很快确定:“巩固煤化,进军轻工业,培植区域新型产业”。“区域新型产业”则被选定为绿色产业。

由黑色向绿色产业的转型再次使永昌源集团避开了厄运——由于大多数焦化厂是随着前些年钢铁行业的快速发展而出现的,所以,2008年的国际金融危机一开始,这些焦化厂便“一夜入冬”。国内焦炭价格从2008年上半年的3000元一吨一路下跌,至2010年10月已经跌至1750元一吨——而生产一吨焦炭的煤炭成本已达到1900多元。

市场向从事焦化的企业宣告:低廉的资源环境成本不复存在,粗放发展模式行将终结!

政策和市场不露声色地改变着无数企业的命运。

2009年9月,山西省开始推行“513”工程。“工程”的核心是焦煤等工业向农业转型,大力推进现代农业建设。

省里的文件一出,媒体一片欢呼,说戎子酒庄栽葡萄树是“以煤补农”的破冰之旅,说煤老板的酒庄,黑经济转型绿经济迎合了时代和政治。

6

面对媒体的欢呼,永昌源集团的员工们诙谐地幽默说:这样的新闻太滞后太夸张了。三年前,永昌源集团的“破冰之旅”早就开始。

的确,在媒体源源不断要求采访时,永昌源集团在乡宁县城北塬的戎子酒庄周边栽下的 3500 亩葡萄早已郁郁葱葱,硕果累累。

对当初为什么想到要发展葡萄酒的问题,张文泉说:决定企业转型后,我到农村调研时发现,县里很多地方的农民日子还过得很苦。我一个穷人的孩子在政策的帮助下致富了,应尽自己的社会责任,感恩社会,回报父老乡亲。

“己之温,思人之寒,己之安,思人之难”这种朴素的中国式的爱心沉淀为张文泉崇尚“上善若水,厚德而载物”的古典美德,以“位卑未敢忘忧国”的担当秉承着“昌达济天下”的助人准则,以大爱之心扶危济贫,极尽所能惠及百姓。

他不断捐款——“非典”、汶川地震他捐,贫困大学生、受灾村民他捐,修学校、修抗日纪念馆他捐,多年来,他捐出善款 5000 万元,城市供热补贴当地 2 亿多元。而在他企业范围内的受益者则超过 10 万之众。

张文泉对耶稣的一句话悟得很透:“一个人赚得了整个世界,却丧失了自我,又有何益?”他给记者说了——一个他对金钱的概念:“500 万元以内也许是你自己的,500 万以上就是社会的了。”

金钱面前,他心如止水,已近于无欲无念的佛家境地。他说:生意场上,人心才是一笔无形资产,才是一笔不可忽视的巨大财富。对商家而言,经营人心才是事业健康、持续发展的关键。

于是,他总是让利于民,所以,他和他的企业干什么也就少了许多别的商人无法避免的麻烦。

拆迁在全国都是“老鼠过街”般的头疼事,但张文泉不头疼。他搞拆迁不仅没有自焚、上访,连点小摩擦都没有,还总是那么顺利——他修幸福小区,53 户一天拆完,59 座坟一天迁走。修戎子酒庄时,46 座坟一天迁走……

原因很简单:他把“便宜”都让给拆迁户了——乡宁的市场房价是 1560 元一平方



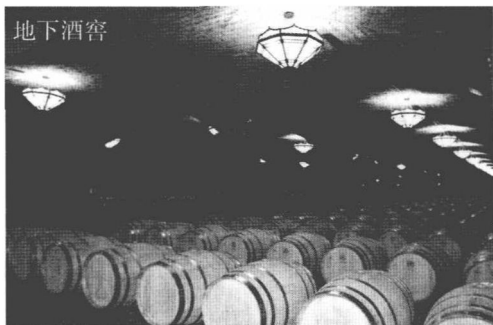
米,他 1260 元一平方米拿给了拆迁户。建戎子酒庄那地方的亩产收入才 400 元左右,他让人种一亩葡萄给 4000 元……

这样的“傻瓜价”经常乐得那些拆迁户相互动员:“快搬迁吧,别做对不起六子的事!”“六子这么仗义疏财,咱不把葡萄种好,就亏良心了!”

2010 年 8 月 25 日,是张文泉父亲

的忌日,城北塬 16 个村的村民家家送去花圈悼念。可见民心!

对内部职工,张文泉更是大方。我的采访本上,密密麻麻记下了这样的内容:在永昌源集团,一线工人的工资总是比管理人员高。最近,戎子酒庄职工工资的总数由 11 万一下涨到 27 万。张文泉在幸福小区给中层干部都修了成本价的别墅,在戎子广场给职工盖了 32 层楼近百套成本价房。最近,张文泉又在筹划拿出 25% 的股份作为公司职工的职务股、岗位股,持有此股者也就是酒庄老板……



张文泉的为商之道使他的企业赢得了“全省再就业工作先进单位”、全国“最具成长型十大企业之一”、省级重点龙头企业和山西省工业转型发展百强潜力企业等殊荣。他个人也因此多次荣获省市“优秀民营企业家”、“临汾市优秀人大代表”等称号……

“上级给我的荣誉使我感到,大义在不断呼唤我们上路。”张文泉说:“我还想做得更好些。想帮助更多人能致富。”但张文泉强调:“帮助不能简化为给他们几个钱了事,授人以鱼不如授人以渔。光输血而没有造血功能,他们是不可能真正富裕的。”

这方面张文泉早有体会:他所带领的山西永昌源集团,整个企业涉及 15 个村,之前,很多地方都很穷,建厂后,张文泉鼓励当地农民进厂工作,支持其多种经营。现在,这些村子成了全县最富的地方。

7

张文泉想再投资一个长久的产业来回报家乡的父老乡亲——这不仅要符合国家新能源建设的号召,而且做起来后,能够为当地农民带来更长远的回报。

投资什么产业才能达到这样的双重目的呢?

有媒体记载:就在张文泉苦苦思索如何实现企业转型时,他忽然想到自己儿时便会唱的一首歌谣:“点名点将,合,上坑。有钱喝酒,没钱跟走。”歌谣的大意是:在葡萄成熟的季节,选出榨汁酿酒的行家;把采摘回来的葛,集中到一起,放置到戎子井中榨汁酝酿;美酒成熟之后,有钱的掏钱喝酒,没钱人就跟随那些有钱的也来同饮。歌谣内容不禁让张文泉心里一动。于是,便动了种葡萄酿葡萄酒的念头。

当年筹建戎子酒庄时,王建章曾任过两年经理。他对张文泉产生种葡萄酿葡萄酒的念头的说法也许更加靠谱:“2006 年的一天,张文泉去看望一位承包山林的朋友。

朋友在山里种了葡萄并用葡萄酿成的酒招待张文泉，张文泉端起酒杯时突发灵感：永昌源集团何不走种植葡萄酿酒之路！”

永昌源集团转型葡萄酒的决心就在和朋友笑谈畅饮之间下定了。

搞葡萄酒张文泉是门外汉，他先找县里的文人们帮忙研究一下葡萄酒的历史。不久，文人们拍案叫绝：奶奶的，以前，总以为葡萄酒是西洋人的专利，但查阅了一下资料，才发现中国葡萄酒的酿造历史可追溯到远古的春秋时期，并且，其发源地就在咱乡宁！

需要说明的是，文人们的“葡萄酒酿造发源地”之说只来自于南宋时的一部作品。那作品说：春秋时，游牧民族狄戎曾在乡宁以北活动，部落首领狐突有大、小戎子两个女儿。大戎子时常和妹妹到城北塬采“葛”，（葡萄）。一次，姐妹俩采了很多，不能全部

带走，便挖坑把装满葛，子的皮囊放进去。过了几天，当戎子姐妹再去取时，囊中葛，已变成清冽爽口、果香浓郁的葡萄酒浆了。

这皮囊中的葛，子汁就是中国最早的葡萄酒。

世界上许多事似乎都是一种天意——文人们在县志里查出：城北塬上的东寨圪



有座古庙叫天神庙，里面供奉的是春秋霸主晋文公。而《史记》里也记载：晋文公，名重耳，其父晋献公，其母大戎子。因受骊姬之乱，避难戎子之娘家乡宁城北塬 12 年……

原来，张文泉与有 2600 年悠久文明的古老葡萄酒文化之间的喜结良缘就近在咫尺！

城北塬上的传说和县志、《史记》的记载使不少乡宁人都觉得：冥冥中，是不是上苍在暗示张文泉同葡萄酒、同城北塬有着某种必然的联系？

8

当“天意”论者正起劲议论永昌源集团的葡萄酒厂的种种“怪事”时，张文泉已同城北塬东塬、西塬、富家塬等 8 个村委达成了在城北塬建葡萄酒厂的协议，并让自己那个北塬籍的老师杜明杰给葡萄酒厂起名字。后来，杜老师这样记述了给学生的酒厂起名的经过：

2007 年末，我的学生张文泉要我给他的酒庄起个既能与当地紧密联系又具有历史和文化色彩的名字……历史上的大戎子，为了狄戎族和晋国的“和平、和谐”，毅然

和妹妹小戎子以身相许给晋献公，并为晋国生育和培养了晋文公，使中华历史因晋文公而增添了浓墨重彩的一笔。

联想到文泉将要兴办的葡萄酒庄，不也正是“工农联姻”、以工扶农，共奔小康吗？不也正是一个具有民族正义感的民营企业家在共建和谐社会中的新奉献吗？这和历史上的大戎子所向往的“和平、和谐”不是异工同曲、不谋而合吗？

于是，一个个美丽的词组闪现眼前——戎子——戎子酒庄——戎子庄园——戎子干红！当我把这个令我兴奋的想法说与文泉时，文泉高兴的拍案叫好，当即拿出久藏的葡萄酒与我干杯祝贺：共庆“戎子酒庄”的诞生！

牵手城北塬

9

张文泉大概算是商界发迹后难得不“花”的老板。因长期在一老头处理发，连理发有“干洗”这样的业务他还是到2008年才知道。戎子酒庄的员工大多知道张文泉不打麻将、不“保健、按摩”，不进发廊、舞厅和歌厅之类的事儿。

不进歌厅的张文泉喜欢看书听音乐，戎子会馆的客厅里摆满了书，还有一套效果不错的音响。

他还有两个爱好，一是与人聊天，二是喜欢一个人安静地琢磨事儿。

他说：“聊天时，双方总是不断释放出一个个思想、观点和主意，能给人启迪并拓展人的想象思维空间。”

正因为如此，张文泉把与人聊天交流当做就近观潮，登高听风的难得机会，对聊天的内容，他绝不如风过耳，置之脑后，他总是在聊天时睁大眼睛，以山西企业家天然的商业嗅觉去倾听、捕捉一切有益于自己发展的信息。同时，利用自己“喜欢一个人安静地琢磨事儿”的爱好，用心去咀嚼、消化和吸收，找出自己的差距和不足，然后取长补短，用别人的优势更新、充实、强健自己，使自己处于思想和观念的制高点。

10

张文泉与沈忠勋的那次“聊天”就曾影响过戎子酒庄的发展走向。

