

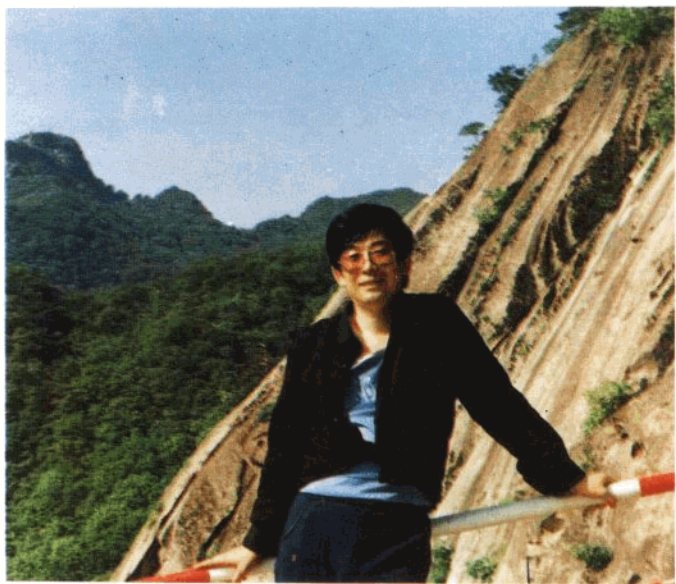
BUDAPEISI ZIMENG

布达佩斯之**末末**

东方文丛

邵斌 著

成都科技大学出版社



栽一片新闻与文学  
的混交林，既或不能长  
成栋梁，也为生活添一  
抹春色。

——作者

# 布达佩斯之梦

邵斌 著

成都科技大学出版社

# 热爱今天 关注明天

——读邵斌的《“布达佩斯”之梦》

朱淑君

斗转星移,时代的脚步迈进了八十年代。960万平方公里的土地上春潮涌动。十年之后,由涌动到翻腾。从农村到城市,从南方到北方,从沿海到内地,改革开放的潮水把人们从不同角度、不同位置上卷入到市场经济的海洋中来。这时,有责任感、使命感的新闻工作者加快了工作的节奏,把镜头忙不迭地对准一个个五光十色的浪花。他们用脑思索生活的本质,用笔描绘生活的特色,用喉讴歌时代的主旋律。邵斌就是其中的一个。

如果你想知道改革开放以来,我市从计划经济向市场经济转轨中所经历的阵痛与喜悦,请你认真地读一读邵斌新出的这本集子——《“布达佩斯”之梦》。这里的字里行间弹奏着大潮的回声。酒厂、电厂、纺织厂、红砖厂、汽水厂、建筑公司、商场、外资企业……一波三折在市场经济的大潮中游泳,那些勇立涛头的“弄潮儿”尝尽酸甜苦辣,有的冲破传统观念的羁绊,重铸事业的辉煌;有的冲过险滩,已经看到光明;也有的正在挣扎着拼搏……但他们追追求无悔,向理想的彼岸一步一个脚印地执着地走下去。邵斌引用了《大趋势》的作者约翰·奈斯比特颇有见地的观点:当今时代是“夹缝时代”。在新旧体制交替中,人们在社会“板块运动”中活动,这就出现了各样力量的相互扭结、相互作用、相互排斥又相互依存的既矛盾又统一的现象。一个企业,一个经营着,在这种矛盾的统一体中,谁能按市场经济规律办事,谁就稳操胜券;谁违背了规律,谁就一败涂地。这就叫适者生存,优胜劣汰!作者在写这些竞争中的人和事的时候,不做记录员,不当留声机,不是如实地描写和陈述,而是把深沉的思想和辩证的思考

溶于客观现实之中，这就形成了以叙为主、夹叙夹议的艺术特色，而议论又往往是画龙点睛之笔。例如，《酒神曲》中关于人才、人的长处与缺点的议论；《电厂之光》中关于改革者精神造型的论述；《主动出让的中心位置》中关于人际关系以及索取与奉献的理解……这些议论远远超出一人一事的范围，对我们如何认识生活的本质有很好的启迪作用。

作者不仅关注现实，而且关注未来。从这本集子里不仅可以听到大潮的回声，而且还可以听到大潮的召唤。我们今天的努力都是为了实现明天的目标。明天是什么？是企盼，是希望。只有关注明天，才能鼓起勇气，克服短见与懦弱，为未来着想。作者正是一位有勇气、有远见的强者。每个抚顺人都关心着城市的规划，尤其是浑河的治理。“布达佩斯”之梦能否实现？正如作者所说：“梦是虚幻的，然而，并非所有的梦都不能变为现实；有的梦可以变为现实，然而，梦境和现实之间毕竟有着相当的距离。”

浑河儿女正在以实际行动缩短这个距离，作者以多彩之笔描绘了浑河中投治理开发所展现的“彩虹落人间”的旖旎景观，作者又指出还有众多的开发项目要从今天的图纸上走进明天的现实。“布达佩斯”之梦需要我们用汗水、用意志、用热血去换取实现。《红色的警告》反映了作者对未来关注的高度责任感。这篇报告文学写在吉林、克拉玛依、阜新大火之前，他以敏锐的感觉和观察力意识到隐患正在向社会发出警告，人们防火意识的淡漠，消防设施的陈旧落后，着实令人担忧。作者敢于暴露问题，敢于说真话，这正基于对今天的爱心和对明天的向往。一次次无情的大火之后再读这篇文章，倍感心灵的震颤。更值得一读的是《万元户杨智玉之死》，这是一篇轰动一时的独家新闻。它能与广大读者见面，表现了作者仗义直言的勇气，尽管作者担着风险和压力，但新闻工作者的良心迫使他拿起了笔。杨智玉曾因动用军用飞机贩运高鸭致富，成为轰动全国的新闻人物，又因破产而卧轨自杀。该篇本也是大潮的回声，可是却收在《关注明天》里，表现了作者良苦用心。对杨智玉之死，作者不是针对一人一事写他的兴

衰,而是着眼于促使他走上绝路的内在原因。“弄潮儿”只凭胆量是不够的,必须懂得市场经济海洋的自身规律,以适应潮涨潮落和水深水浅。这不正是明天所需要的吗?关注明天就必须一切为明天着想,一切为明天设计,为了明天是出发点也是归宿处。明日复明日,明日永远存在,永无尽头,这就构成了人类进步的历史。

愿邵斌同志永远热爱今天,永远关注明天!

## 目 录

### 大潮回声

酒神曲·····	(1)
电厂之光·····	(18)
学生厂长·····	(32)
转折·····	(41)
主动出让的中心地位·····	(48)
走出低谷·····	(55)
电业工人·····	(62)
艰难的起飞·····	(67)
红砖赋·····	(77)
荒地新传·····	(87)
重铸辉煌·····	(96)
背水一战·····	(106)
承包者的精神分析·····	(120)
聚合·····	(127)

### 追求无悔

井塔、默默地·····	(145)
制造“云梯”的人·····	(153)
探索,在未知的领域·····	(162)
张经理的三个第一·····	(171)

火热的情怀·····	(177)
他是另一种意义上的人·····	(184)
托起腾飞的希望·····	(191)
用爱心谱就的华章·····	(196)
护士之歌·····	(202)
新星,从这里升起·····	(211)
闪光的爱心·····	(215)
扒手天敌新传·····	(222)

## 关注明天

“布达佩斯”之梦·····	(229)
对明天的关注·····	(234)
人参咏叹调·····	(240)
万元户杨智玉之死·····	(250)
这里的教育工作是一流的·····	(255)
历史的回顾与反思·····	(261)
美的呼唤与回应·····	(270)
抚顺巡警·····	(279)
啊,这一片橄榄绿·····	(286)
红色的警告·····	(292)
后记·····	(299)



# 酒神曲

蒸锅高耸，热气升腾。灶火掩映中，一伙壮汉赤膊挥汗将大瓢冷水泼到蒸锅壁上。如此水火夹攻，冷热相激，才见一股红亮的液体从酒槽中汨汨流出……酒工们捧起斟满新酒的如盆大碗，虔诚排列于酒神像前，粗门大嗓，气出丹田地唱起了《酒神曲》，那歌，名为祭酒神，实则表自己：

九月九，酿新酒，  
好酒出在咱的手……

词如糙石，情似烈火，粗野狂放，荡气回肠。使人心壁为之重叩，魂魄为之震撼，血液为之燃烧，直觉得眼前的他们才是真正的酒神。

影片《红高粱》的编导者们可是有意用这浓烈的感情色彩和粗犷的画面语言对“杜康造酒”的传说加以匡正？从原始人第一次发现采集的果实的发酵现象，到林林总总，五光十色的名酒佳酿的产生，5000年来，中华大地一直弥漫着醉人的酒香，生活过多少代这样的“酒神”。本文所记叙的，正是这种“神圣家庭”中的几个成员，他们，从原始酿造方式的大背景中走出，正领导、经营着具有相当规模的现代化酒厂，在80年代的今天，将改革的苦、辣、酸、甜发酵、提纯、勾兑出香气四溢，回味绵长的酒浆……

## 第一章

## A、报纸的批评与本文第一主人公的出场

1982年,《抚顺日报》头版以《279吨酒哪里去了》为题,载文披露了抚顺市酒厂管理混乱,企业严重亏损的事实。

企业的亏损,一如人之患病,任何局部的症状都反映着整个肌体的失调。抚顺市酒厂正是这样,当改革的大潮无情地卷走了酒厂“白酒凭票供应,产品不愁销路”的特权,而将这个具有60多年历史的企业置于商品经济的汪洋大海中时,其内部机制的紊乱立即暴露无遗了。而粮食价格放开,外地名酒纷纷涌入市场的浪头又不断袭来,那情形简直是“漏船载酒泛中流”了。

这与大潮汹涌、千帆竞发的改革形势是何等的不协调。

酒厂职工和上级机关都在议论和酝酿,是否该给这条航船换个“船长”了。

这年12月27日,一个质朴、魁梧,年逾50的人走进了酒厂的大门。这里,听不见悦耳机声,闻不到诱人的酒香,一片冷寂使他锁紧了眉头。

一位值班的副厂长告诉他:“限电,今天停产……”

限电?酒厂长时间开工不足,根本不可能超出用电指标。他清楚,生产不景气,人心散了,眼下,连一个班长都可以把铁锹一摔,宣布:“不投料了,今天停产!”然而,他并没有说出这一切,只是沉静地拨通电话,让局里马上送电,恢复生产。

他,就是新任酒厂厂长,原轻工局生产计划科科长关玉魁,前一天,局领导找他谈话,希望他把亏损90万元的酒厂这副担子挑起来,第二天,他就到酒厂来了。

“老牛明知夕阳晚,不用扬鞭自奋蹄。”

## B、从夹缝中间闯出一条路

没有热烈的欢迎场面,没有就职的慷慨演说,一向务实的关厂长

一上任就抓具体工作。

当时，大量的散装、瓶装白酒积压在仓库里。迅速找到销售市场，成了酒厂扭亏为盈的关键所在。

他找到销售科长：“取消你们的工资和奖金，按销售额提成，完不成定额没工资，超额多得，上不封顶。你能干，让你干，干不了，找别人。”

当时，正是1983年年初，农村的经济体制改革尚处于初级阶段，“承包”等字眼还带着一层神秘色彩被城里人议论着。销售科长不愿冒这个风险。于是，他在全厂职工大会上宣布：“谁能干，谁就来当销售科长。”

有人站了出来，把忧患和风险担在肩上，组织十几名自愿应聘的推销员，分头出击，背水一战。他们既是推销员，又是装卸工，收款员，昼夜兼程，四处奔波。关厂长则亲任“前线指挥”和“后勤部长”。为了争取用户，他经常和推销员一起出去；厂内车辆不足，他几乎求遍了轻工局所有厂家。很快，抚顺白酒在省内打开了销路，全省22个县有56家用户销售抚顺白，形成了一个庞大的销售网络。这一年，抚顺白酒的销售额猛增，连盛产“桃山白酒”的法库县都卖出了26000箱。而推销员中，最多的得奖金1000多元，也有的出去两个月一瓶酒也没推销出去，只好又回车间，优胜劣汰，法则无情。

《大趋势》一书的作者约翰·奈斯比特把当今时代称作“夹缝时代”，颇有见地。由于新旧经济体的交替，造成了社会的“板块运动”和认识上的极大反差，各种力量的相互扭结，相互作用，相互排斥又相互依存，有时会让一些不合理的事情招摇过市而合理的事情寸步难行。因而，研究这个时代的不稳定性并找出生存空间，对于由生产型转为生产经营型后不得面向商品市场的企业来说，尤为重要。抚顺白酒在省内打开销路之后，在本市却销声若迹了，造成这种倾斜现象的原因是市烟酒公司大量购进外地酒而不经销本市本品。

是远来的和尚好念经，还是远来的和尚经念得好？

某个婚宴上，执宾已经宣告开席，而有一桌宾客却瞅着桌上的外

地瓶酒不动筷。问其原因，是“没有抚顺白，感情上不来。”其余各桌也有人响应，于是，主人不得不去找“抚顺白酒”。这颇象黑龙江省某酒厂为自己的“五加白”酒所作的电视广告，不过，这不是广告而是事实。

一位经常喝酒的老工人，每晚都是喝几两“抚顺白”，因为这酒清醇而无邪味，可近来却苦于买不到这种本地人喜爱的酒了，无奈，托人介绍来找酒厂销售科，一下子买走了3箱……

关厂长急了，散发了大批“优待券”并在市内开设了十几个销售点，专门经销散装“抚顺白酒”，连酒厂大门口都有机关干部每天轮流卖酒，一时间，“抚顺白酒”的香气飘遍大街小巷。这下子，烟酒公司不干了，他们查封了一个代销点，理由是：“酒类专卖，酒厂不得经销。”关厂长领人揭下封条：“商业部领导有讲话，酒类专卖，烟酒公司必须专收，不收，厂家可以卖。”争论的结果，双方都作了让步：烟酒公司每年经销一定量的“抚顺白酒”，其余由酒厂自己销售，但不要在本市卖。

这就是“夹缝时代”给酒厂创造的机会。旧的体制仍庞然大物般地存在，然而其根基已经开始松动，有开拓意识的企业家，只消不观望等待，就能给企业的发展开创广阔的空间。正如《大趋势》的作者所指出的那样：“这是伟大的时代，一个发酵的时代，里面充满了各种机会，如果我们能学会利用它的摇摆不定性，我们在这个时代里所取得的成果要比在稳定的时代大得多。”

### C、市场的“隐蔽性”引导

外国有这样一个故事：两个公司的推销员一起来到某个岛上去推销鞋，其中一个推销员给公司拍电报：“情况糟透了，这个岛上的人都不穿鞋。”而另一个推销员也给公司发电报：“情况好极了，这个岛上的人都没鞋穿。”

这个故事包含着市场学中一个很深奥的道理：市场有其公开性的一面，也有隐蔽性的一面。一个推销员只看到市场公开性一面便断

定鞋在这里没有市场；另一个推销员却透过表象看到了市场发展趋向，既然岛上的人都不穿鞋，说明还没有认识穿鞋的好处，只要做好商品宣传，鞋在这里会有广阔的市场。

那些日子，关厂长经常把这个故事讲给销售科的人听，启发他们学会分析市场。他也经常从推销员带回的信息中，分析、把握市场的动向……

又一次全厂职工大会，关厂长宣布，要改变酒厂单一的产品结构，生产一种质优价廉的低档瓶装白酒。

又是什么新花样，人们疑信参半。

技术科也不含糊，几天时间就拿出了十几种样品。

关厂长和大家一起品尝，最后选出一种，他亲自定名为“纯粮酒”。

市场的变化是极微妙的，商品的价格、包装、名称等都能引起人们消费心理的变化。“纯粮酒”的名称适合北方人爱喝粮食酒的心理，而且价格便宜，每瓶才 1.34 元，比散装白酒只贵 1 角 4 分钱。因而一投放市场，立即成了抢手货，一个月内就销售 1 万箱。高峰时当天生产的酒当天就售出，大有供不应求之势。酒厂乘此热潮，试制生产了“原浆酒”等几种低档白酒，形成“纯粮系列产品”，收到了很好的市场效应。1983 年，酒厂不仅摘掉了“亏损大户”的帽子，而且成为赢利单位。工人们都说：“关厂长一瓶纯粮酒，救了酒厂一条命。”问关厂长是怎么认准“纯粮酒”能占领市场的，他说得很实在：“你若是喝酒的话，是愿意拎着瓶子去买 1 元 2 角的散装白酒呢，还是愿意多花 1 角多钱买 1 斤成瓶的？而当时，市场上就是没有这么便宜的瓶装酒，凡是瓶装的，都得 3、4 块钱。我就是瞅准了这个空子。”后来，厂党委副书记于猛把他的这套“生意经”上升为理论，一篇题为《论市场的隐蔽性引导》的文章发表在报上。在经济学和市场学中，只有“市场的公开性引导”一词，“隐蔽性引导”的提法是否是对这门科学的新突破，留待经济学家去研究吧。反正，作为一个企业家，必须能把握市场的发展趋势，在人们还没有认识到的情况下，超前一步，使企业立于不败之地，

这一点是十分明确的。

## 第二章

### A、文凭的困惑与本文另一主人公的命运

1983年，抚顺市酒厂由原来的亏损90万元一跃而为盈利20万元；

1984年，又创利润40万元。

同时，关厂长和他的一班人在厂内实行了一系列大刀阔斧的改革：

——改变了酒厂单一的产品结构，抓质量，创名牌。他们借抚顺市正在与泸州市磋商缔结友好城市的机会，由关厂长亲自带领人马到泸州酒厂，拉关系，套近乎，千方百计想学来一套新工艺。他们学到手的自然不是泸州曲酒酿制工艺的深层奥秘，但连学带“偷”，倒也弄清了整个工艺流程，回来后，按照泸州特曲酒的工艺办法，使“抚顺大曲”夺得了省优质名牌的桂冠。同时，有几年历史的“千台春”酒也开始有了名气，为抚顺酒厂走向全国奠定了基础。

——打破了酒厂造酒的传统观念和僵化格局，搞多种经营，增加企业收入，扩大就业门路。饮料市场货源短缺，他们就成立一个汽水车间。1984年，单汽水车间就盈利20多万元。液体酒发酵过程中产生大量的二氧化碳，过去大都排空废弃了，他们添置一台空气压缩机，成立了二氧化碳回收班，回收的二氧化碳气不仅供厂内生产汽水用，还向其他厂家销售。1983年，全年收回二氧化碳270吨，折合人民币13万多元。

——在厂内实行多种形式的经济责任制。销售科实行招聘承包责任制；汽水车间的实行产、供、销一体，独立经营，自负盈亏；白酒车间实行按出酒率计奖；二氧化碳回收班实行超定额计奖。如果按现

在的眼光来看,这些改革措施对许多企业来说已属司空见惯了。然而,按当时人们对改革的理解,这些措施推行起来就不那么一帆风顺了。就以二氧化碳回收班为例,厂里规定多回收一吨奖励10元钱,可这也有人反对。关厂长说:“多回收一吨,我拿出10元钱,厂里多得500元,哪头轻、哪头重?”硬是顶住了。更为可贵的是,他们排除了“一刀切”的简单作法,区别情况而不强求一律,使多种经济形式并存于一个企业,有利于职工积极性的调动和企业的发展。

如此一来,酒厂已具备在商品经济的海洋里搏击风浪的能力与潜力了。

1984年,酒厂原党委书记调出,厂长和书记的担子都落在了年已55岁的关玉魁肩上。为了酒厂的发展,他建议局把一个年轻有为的副厂长提起来,可是,有的领导不同意,非要安排一个有文凭的人来主持酒厂工作。在“文凭热”和“西装热”同时风靡于中华大地的当时,这或许是出于尊重知识、尊重人才的考虑,然而,在文凭和水平之间是否能划等号,却是一道无固定答案的算式。当现实用生产力标准无情地批阅每份答卷时,又是从不考虑人们主观愿望的。新厂长上任一年,酒厂的生产利润指标仍未突破1984年的水准线,而本人却又调走了。已经担任党委书记的关玉魁不得不再次要求派厂长。轻工局苦于找不到合适的人选,关玉魁却认准了一个人,此人,便是现任酒厂厂长的肖何信。

肖何信是一个把整个身心都扑在酿造业上的人。如果要写抚顺酿造史的话,那么果酒卷和啤酒卷将以他的名字开篇。早在1957年,正在市食品厂工作的他曾被派到通化葡萄酒厂学习。那从一粒酸涩的山葡萄到红玛瑙般香醇的酒浆的神奇变化,迷住了这个21岁的糕点师的心。3个月的学习时间,他也象一粒山葡萄一样“体验”了从酸涩到浓醇、到甘冽芳芬的全过程。学成归来,作为抚顺市食品厂果酒车间的技术负责人,他和伙伴们一起,试制、生产出获省优质产品称号的“人参桂花酒”,并使果酒车间从无到有,到成为年产2000多吨拥有十几种畅销产品的果酒厂;1970年,身为酒厂“革委会”中唯一

抓生产的“当权派”的他，又顶着“唯生产力论”的重压，因陋就简建成了啤酒车间，生产出抚顺有史以来的第一批啤酒，结束了抚顺人喝外地啤酒的历史；1978年7月，他被调到地处郊区，濒临倒闭的糖厂，初任生产副厂长，继任厂长。他一上任就提出转产啤酒计划，并将糖厂改名抚顺市啤酒厂。那些日子，他反复宣传啤酒生产前景，使300多名职工的心重又聚拢到一起，又从酒厂调来一批技术力量和生产设备，仅用100天时间就使啤酒生产能力达到5000吨。1979年元旦，当这个厂的职工喝着自己酿造的啤酒时，那滋味迥然于以往的“辞旧迎新”。这之后，他又雄心勃勃地提出分三步走的扩建改造计划，并开始付诸实施。第一期改造于1979年8月底完成，使生产能力达到1万吨；第二期改造于1980年末完成，生产能力达2万吨；这以后，他让生产稳固在2万吨水平，提高质量占领市场，收回效益，同时分批引进设备，以便向第三期改造目标——5万吨冲刺，让啤酒厂腾飞起来。他深谋远虑的胸怀，大刀阔斧的气魄和脚踏实地的作风，深得职工信赖，人们戏谑地说，老肖的名字没白起，真有肖何的胆识、韩信的谋略啊。然而，就在他已经积蓄力量，准备实现第三期改造工程时，一纸调令又把他调到市食品厂。那理由表面听来堂而皇之：食品厂生产不景气，派你去抓起来。实际上却不仅如此：啤酒厂被定为厂长负责制试点单位，需要一个有文凭的人当厂长。

啊，又是文凭？！

真弄不懂有的人怎么那样看重一张盖着钢印，表明学历的尺幅白纸，而又将它同实际能力和工作业绩对立到如此程度。

“年龄是个宝，文凭不可少，领导一句话，德才供参考。”在文凭炙手可热的当时，有人已看出其中的蹊跷了。这句话，一直发展到今天的“说你行你就不行也行，说不行就不行也不行。”

是牢骚？是针砭？是担忧？

## B、酒毕竟不是水

“老肖能同意到酒厂去吗？”轻工局领导心里没底。



“只要局里同意，老肖的工作我来做。”关玉魁胸有成竹。为了酒厂的发展，这位 55 岁的老书记宁肯“三顾茅庐”。

第一次去请，肖何信拒绝了。关书记也不勉强，只是撂下一句话，让他认真考虑一下。关书记在酒厂与他共事多年，深知他的为人，相信他不会将事业视为儿戏。

肖何信果然心潮难平。他又一次想起了 1984 年 11 月 18 日。

默默地交待了工作，他就要与亲手创建的啤酒厂告别了。这里，有他洒下的汗水，有他报效的赤心，有他新引进的罗马尼亚灌装线、西德过滤机和日本水处理设备，甚至还有已经落实的 760 万元银行贷款。一切都准备就绪了，就等着向 5 万吨的目标冲刺了，万没想到会在这关键时刻把他调走。临阵换将，非明智之举；乱命难从，又不得不从。料峭寒风中，他直觉得心里阵阵发凉……

肖何信，这个大半生都与酒打交道的河北大汉，脾气也象酒一样，水的外表，火的性格。他开始想不通，开始顶牛了。让他到食品厂上任，就是不去，不是我老肖不服从分配，是因为我没文凭，不堪重用。行了，领导也别难心，我不干了，免得总拿我当过渡人物，事情干了一半又撂下，尽给事业造成损失。谈话谈了 11 次，还是不通，要给他处分，他也不服：“你让我当勤杂工，扫地烧水，我不服从，是能干不干，可以处分我。让我当厂长，我能力不行，干不了，凭啥给我处分？”其实，他想讨对方一句实话，说明调离啤酒厂的真正原因。偏偏这句话人家不肯讲，他伤心了。“哀莫大于心死”。人心，是不可以随意伤害的。

顶牛的结果，是他终于去了食品厂，“协助食品厂厂长抓全面工作”。滑稽吗？却是事实。这时，他收到了河北老家的来信，那里发展乡镇企业，也要办酒厂，且不论文凭不文凭，“抓着耗子就是好猫”。他决意要提前离休，“打回老家干革命了”。这时，已经有人认识到对他的安排不尽合理，出面挽留，让他在轻工局企业里随便挑一个单位。他挑选了“表面活性剂前期工程办公室”，他想在离休前，再为国家创建一个活性剂厂。恰在这时，关书记来请他“出山”了。