

雪域鴻影

湯己生



出版社

雪 域 鸿 影

汤己生 著

•

西藏人民出版社出版
西藏新华书店发行
西藏军区印刷厂印刷

开本：787×1092/32 印张：9.5 插页：1 字数：150千

1993年4月第一版 1993年4月西藏第1次印刷

印数：01——2100

ISBN7—223—00522—1/I·82 定价：4.20元

(藏)新登字01号

序

西藏——这个“神秘”的地方，在党的十一届三中全会后，也同我国其它地方一样，沿着建设有中国特色的社会主义的航道前进。汤己生同志的这本通讯集子，忠实地记载了西藏从1979年至今的一些发展变化的真实情况及生动的典型人物和典型事件。这些通讯作品虽是部分的，又多属问题的一个侧面或片断，但可以看出，西藏的革命事业尽管艰难曲折，可是，所取得的总的成就是重大的。事实也证明，只要方针政策正确，藏汉各民族团结一致去努力，西藏在党中央、国务院领导下和全国各族人民支援下，改革开放和社会主义建设是一定会迅速发展的。

作者汤己生同志是《西藏日报》记者，现任该报社汉文编辑部主任。他从秀丽优美的黄山脚下，离井背乡，于1979年进藏，艰苦奋斗整13年。特别是在山南、日喀则记者站工作时，更是排除过意想不到的险情，克服过各种各样的困难。他发扬“老西藏”精神和记者特长，通过深入生活、深入群众、亲自实践，敏锐地狠抓第一手材料，为关心西藏的人们提供了良好的精神食粮，值得我们赞扬和学习。

祝贺

本书胜利出版

徐法康

- 九九二. 12. 12

目 录

序 (阴法唐)

走出困惑

- 西藏自治区交通厅汽车配件公司改革纪实
..... (1)

筑路歌

- 西藏自治区交通厅公路工程公司企业改革的
调查..... (13)

红景天真的红了

- 西藏自治区拉萨火电厂与西藏自治区生物研
究所联合开发“苏罗玛布”保健饮料纪实..... (21)

太阳照亮了门巴村

- 访错那县勒布区..... (32)

鲜花盛开的村庄

- 记扎西林公社恢复和发展传统手工纺织业
..... (36)

老铁匠笑声甜

- 访甲日公社社员朗杰平措..... (41)

家家粮满囤 户户织机忙

- 再访札囊县吉鲁区..... (43)

一年更比一年好

——记扎塘公社社员巴珠一家的变化·····	(47)
照相记·····	(49)
哲古湖畔春意闹	
——措美县哲古区接羔育幼见闻·····	(51)
治穷致富 硕果累累	
——山南地区物交会见闻之一·····	(54)
多种经营 万紫千红	
——山南地区物交会见闻之二·····	(58)
互通有无 共同致富	
——山南地区物交会见闻之三·····	(61)
心花怒放赖春风	
——记札囊县卓于公社社员希洛白玛·····	(63)
老街新貌	
——江孜镇见闻之一·····	(66)
茶馆趣闻	
——江孜镇见闻之二·····	(69)
春到古城	
——江孜镇见闻之三·····	(71)
买车记·····	(74)
醉人的立新村·····	(77)
想富 敢富 会富	
——乃琼旺久一家勤劳致富的故事·····	(80)
夜访充堆村·····	(83)
老银匠致富记·····	(87)
弹起欢乐的六弦琴·····	(89)
心底里飞出金色的歌·····	(92)

致富之路

- 江孜县农民洛桑旺堆经营农工商联合体的
调查..... (94)
- 江孜卡垫今更美.....(101)
- 希望就在这里
 - 贡噶县江雄乡黄牛改良见闻之一.....(103)
- 索朗顿珠的故事
 - 贡噶县江雄乡黄牛改良见闻之二.....(107)
- “金牛”降临铁匠家
 - 贡噶县江雄乡黄牛改良见闻之三.....(110)
- 一支受人尊敬的队伍
 - 贡噶县江雄乡黄牛改良见闻之四.....(113)
- 扬长避短 做活生意
 - 樟木口岸对外贸易展销会一瞥.....(116)
- 穷山开富路
 - 江孜县纳乌村见闻.....(119)
- 美哉，马及墩
 - 隆子县马及墩乡散记.....(123)
- 女神和她的爱子们
 - 定日县帕卓区见闻.....(127)
- 为了让群众过上好日子
 - 记隆子县新巴公社党支部书记朗宗.....(135)
- 阿旺次仁勇擒逃犯.....(136)
- 让更多的人富起来.....(139)
- 在大雪封山的日子.....(141)
- 他给青工做出了好样子

——记日当机械养路队党支书旺久·····	(144)
为群众治穷致富操心的人·····	(146)
珞巴山村好“门巴”·····	(149)
万元户的心愿·····	(151)
乐将孤寡当亲人·····	(153)
戒酒记·····	(156)
“怪”老子与“犟”儿子·····	(158)
身残志不残	
——记西午公社青年丹增的事迹·····	(161)
喜看枯枝发春华	
——记壁画艺人朗杰曲扎和洛桑次仁·····	(165)
年近九旬志犹壮 救死扶伤美名扬	
——记老藏医阿旺坚贞·····	(167)
同龄人的喜悦	
——庆祝西藏自治区成立二十周年游园活动侧记	
·····	(171)
历尽寒苦始著花	
——记察雅县民间画家洛松希绕·····	(173)
路	
——记曲松县水利技术员田存余·····	(178)
文盲学法记·····	(182)
耄耋老人游高原·····	(186)
为了西藏人民的健康	
——记西藏自治区卫生厅副厅长阿登·····	(189)
一个老大学生的答卷	
——记西藏自治区人民医院心血管科主任医师岑	

维浚.....	(198)
瞧这些拉萨姑娘们	
——访曲水公路养护段的青年女工.....	(211)
一位悄悄奋进的女性	
——记措美县女干部毛春风自学成才的事迹	
.....	(215)
乐当高原播火人	
——记建设西藏羊湖电站的安徽屯溪人江观宝	
.....	(219)
在这绿色的山谷里	
——来自亚东边防部队驻地的报告.....	(223)
春风得意马蹄疾	
——解放军驻藏某团见闻.....	(231)
他们不愧是人民子弟兵	
——记驻藏某部卫生队的事迹.....	(235)
斑鸠林里书声朗.....	(238)
军人妻子张淑芬.....	(241)
羊湖月圆.....	(244)
“不愧是上海水平”	
——记上海赴藏缝纫师倪财官.....	(247)
雄鹰飞到日喀则	
——记战斗在珠穆朗玛峰下的安徽医疗队.....	(250)
乐为高原绘新图	
——记山东省援藏建设工程技术人员.....	(254)
白衣使者在“世界屋脊”	
——记杭州市援藏医疗队.....	(259)

为了培养合格人才

- 记三位江苏援藏教师……………(261)

风雪高原 民族情深

- 记藏族、门巴族同胞抢救汉族女大学生的事迹
……………(265)

- 苦干实干的老将——肖达旺……………(269)

- 可喜的第一步……………(272)

- 杨淑绵老师和她的学生……………(275)

- 深山老林有人家……………(278)

- 神山神洞觅仙踪……………(282)

- 十万仙女的遗迹……………(287)

- 苦中有乐话历险……………(290)

后 记

走出困惑

——西藏自治区交通厅汽车配件公司改革纪实

企业，怎样才能取得好的经济效益？

企业，怎样才能有竞争力？

企业，怎样才能有凝聚力？

总而言之，怎样才能把企业搞好、搞活？

多少企业家为此徬徨、焦躁、困惑……

多少企业家为此沉思、探索、拼搏……

在改革的大潮里，每个企业都在奋力遨游，都在争当得胜的冲浪人！

自治区交通厅汽车配件公司，正是从困惑中走出来的企业之一。

困境

在西藏，汽车配件行业可算得上是“老前辈”之一了。因为，在这雪域高原上自从有了正式公路那天起，就先后有过这样一些名字：“青藏公路交通运输管理局材料科”、“材料处”、“交通处材料科”、“西藏运输局材料科”……一九六二年二月二十日，产生了一个到一九九二年二月二十日正好是“而立”之年诞辰的称号：“西藏自治区汽车配件公司”。

在三十年的历程中，汽车配件公司所走的道路是曲折的。

一九六六年之前，公司从只有四十多个人、没有固定资产、总共仅有折合资金为七百五十万元物资，办公地点是一座即将坍塌的破庙的情况下，白手起家，担负起全区汽车配件供应重任。由于是“独此一家，别无分店”，生意好做，因而算得上是“红火”时期。

此后，因为众所周知的“历史原因”，这个行业突然一落千丈。到一九六七年即陷入几乎停业的境地。

直到一九七二年，生产秩序才开始逐步恢复。一九八〇年，摆在人们面前的，还是这种情形：库存物资四千多万元；年销售额只有一千五百万元，银行贷款增加到一千零二十万元，甚至靠借钱来发工资；职工吃分公司的“大锅饭”，分公司吃总公司的“大锅饭”，总公司吃国家的“大锅饭”。公司既无任务，也无指标，不负盈利责任，也不负亏损责任，统收统支，盈利多少，就上交多少；亏了，也只记上几笔帐而已。干部职工思想上没有危机感，没有紧迫感，没有商品意识，没有竞争观念，更没有效益观念。

轻松倒是轻松，可是企业的活力没有了。用公司经理张俊杰的话说，那时候是“死不了，也活不好”。经济效益谈不上，职工福利不必提。就是公司本身想建个象样的“窝”也不可能。那时，公司的办公室一共只有十小间“干打垒”小平房。就是堂堂的公司经理，也只住着办公室兼宿舍的十五平方米土坯房。

可笑的是，尽管企业内部没有效益可讲，但由于当时吃的是“大锅饭”，捧的是“铁饭碗”，经营汽车配件独此一

家，别无分店。在西藏，只要你的汽车零件坏了，只有找我——汽车配件公司。否则，汽车便要永远“趴窝”。而且，一些诸如缸体、曲轴、变速箱之类的大部零件，还需找一位主管业务的副经理批条子。这位副经理一天不在，买主就得等一天，三天不在，就得等三天。对公司来说，反正是“皇帝女儿不愁嫁”，生意跑不了。对买主来说，那是“苦水往肚里吞”。久而久之，汽车配件公司竟然被人们“尊”为“一霸”。

面对这种情况，领导上焦心：汽车配件公司的路怎么走？职工们企盼：公司这副“穷老大”面目何时才能改变？

起 步

这一天来了。那是时隔七年之后，党的十一届三中全会给西藏高原送来了春风。

从那时起，人们的话语中多了一个新名词——“改革”。

一石激起千层浪。汽车配件公司的一潭死水，泛起了富有生命力的涟漪。

“不从经营体制上改革，企业就搞不好”，这是公司领导班子的共识。

一九八一年，公司首先进行了以加强纪律性为中心的小整风，第一次提出了“砸烂铁饭碗，打破大锅饭”的口号。

当年的六七月份，公司与自治区财政厅签订了初级形式的经营责任制，实行计划利润包干，超收利润分成办法。

就在这一年，公司实现利润五十八万元；第一次清理、偿还了部分历年欠交的税利；公司第一次得到留利二万八千

元；年终，职工们第一次得到一个包有六十元奖金的红包。

钱虽不多，但它使大家尝到了改革的甜头，看到了公司的希望。

一九八二年，实现利润八十三万元。一九八三年实现利润八十七万元。

这步步高升的喜人数字，宣告了一个事实：汽车配件公司走出了困境。

然而，他们并没有陶醉于第一步的胜利。一九八四年，他们贯彻落实国务院和自治区有关企业的具体政策，进一步对企业进行整顿。在此基础上，确定了企业与国家的分配关系，打破“企业吃国家大锅饭”的现状。同时，公司与分公司以契约方式，签订合同，实行内部独立核算，分级分权管理，解决了分公司吃总公司“大锅饭”问题。

在这一年，汽车配件公司成了全区第一批利改税企业之一。

就在这一年，汽车配件公司真正走上了自食其力之路。

从这一年起，每年实现利润基数八十七万元。

逆水行舟，不进则退。汽车配件公司在改革的激流里，一直是步步前进的。

从一九八五年起，他们开始了第二步利改税，实际上跨入了承包经营阶段。

你看：总公司向国家承包；分公司向总公司承包；分公司又将任务向下属单位层层分解，体现了三级承包责任制。

生产发展基金、后备基金，由总公司统筹使用于企业发展、改造。

奖励、福利基金，由各分公司自主分配。

至此，总公司与分公司的关系明确了。用他们的形象语言来说，那便是“各家的饭，各家吃”。大锅饭彻底打破了，企业干部职工的积极性激发出来了，经济效益也迅速提高了。一九八五年的当年，利润基数上升到九十五万一千元，实际完成数超过百万元。从一九八五年至一九八七年的三年里，平均每年销售额突破两千万万元，利润突破一百万元。

开 拓

随着改革开放的深入发展，汽车配件行业的“一统天下”被打破。汽车配件市场上，不再是“一花独放”，而是异彩纷呈、百花争艳。

竞争，在西藏高原这块古老土地上，形成了一股强有力的暗流。它震动了习惯于过平静日子的汽车配件公司的干部职工。他们深感：如果再安于现状，脚跟就站不稳了！

他们毕竟是国营企业，而且又有三十年的汽车配件经营经验。形势一逼，办法也就出来了。

早在一九八四年，已经解放了思想，放开了手脚的汽车配件公司，就根据西藏汽车市场情况，改变了原来单一的经营习惯，既经营传统的汽车配件，又经营销售汽车。扩大了社会服务范围，也增加了业务收入。

特别是进入一九八八年以后，西藏各种类型的汽车配件商店、摊点，遍地开花。仅一个拉萨市，注册的汽车配件门市部就有五十多家，加上一些兼营汽车配件的摊点，总共不下七十家。

面对这支阵容庞大的竞争队伍，自治区交通厅汽车配件公司打出了“杀手锏”：

“你无我有，你有我优”，是他们的第一招。每年，他们都要到交通监理所和各车单位进行调查摸底，将汽车型号、批号、产地、出厂日期、使用时间、损坏情况等等，都一一登记在案。尽量做到配件齐全，又不至于盲目进货，造成积压。同时，继续扩大经营范围。除经营汽车配件、汽车以外，大力开展经营横向产品：轮胎、工具、汽车喷漆、防冻液等等。将原来经营的五千种产品，增加到六千多种。另外，他们还对有条件的个体或集体商店开展批发业务。

不仅如此，他们还根据顾客对名牌产品、进口产品需求量增加的情况，发挥国营企业的优势，疏通进货渠道，使公司经营的配件全是名牌大厂的产品，让顾客高兴而来，满意而去。社会效益好了，经济效益也提高了。仅经营横向产品一项，一年就增加销售额二百六十多万元，年创利十万元以上。

站在西藏，面向全国。这是汽车配件公司的又一高招。他们不仅在区内增设销售网点，还分别在内地的格尔木、成都、北京等地设了销售点。一九九一年一至十月的统计，仅一个成都点上的销售额就达一千九百多万元，获利润三十八万多元。

一花引来百花开。汽车配件公司从采购、供应名牌产品，在内地广设销售点，又引发出与名牌大厂广泛开展横向联系活动。这一招，不仅使其它汽车配件店家望尘莫及，而且为他们在汽车配件行业中立于不败之地，保持好的经济效益，打下了坚实的基础。

为了改变以前那种“守株待兔”式的经营方式，他们采取了走出去，请进来的办法。一九八七年的九月，他们邀请了“一汽”、“二汽”、“红岩”及西南四省区几家汽车制造厂家，共二十多人进藏。在开展考察和联谊活动的同时，进行了业务洽谈。尽管客人们对当时公司的环境印象不够好，对公司的信任程度不高，但还是一次订货几百万元。而且，西藏汽车配件市场、风俗人情，给客人们留下了难忘的记忆。

有了这次的经验，他们于一九八九年第二次邀请内地名牌厂家进藏考察、洽谈业务。这次来的有“一汽”、“二汽”、“云汽”、“北汽”等二十多个厂家、五十多人，落实供货共达一千多万元，满足了公司的全部需求。仅长安汽车制造厂，就与公司签订供应汽车六十辆的合同，总供货达三百多万元。

去年，应邀进藏参加联谊和业务洽谈的阵容就更庞大了。除了“一汽”、“二汽”及其下属各有关厂家这样一些“老关系户”都派有主要领导同志赴会之外，上海、广州的一些兄弟单位，也都欣然应邀，走上了世界屋脊。五十多个厂家、一百多位客人，济济一堂。雄伟的布达拉宫、历史悠久的大昭寺、民族特点浓郁的罗布林卡游园活动，使客人们流连忘返。尤其是汽车配件公司干部职工献身于西藏高原交通事业的精神，使来自内地的客人们深受感动。同时，客人们对公司的实力和承付能力，都非常信任。因而，在业务洽谈中，汽车配件公司一九九二年的订货全部得到落实，订货金额达两千多万元。“二汽”在货源紧张的情况下，打破先例，慷慨答应每年供应给西藏东风车二百七十台。

这种请客上门的办法，使配件公司在进货问题上由被动转为主动，保证了进货渠道的畅通。

当然，横向联系的成功，与汽车配件公司领导班子的“长远战略眼光”分不开。他们知道，做生意一要心诚，二要讲信誉。在开展横向联系活动中，配件公司不仅与厂家建立了长期定点、定货、进货的稳定关系，还与厂家风雨同舟、患难与共，取得了厂家的信赖。

在这方面，公司的经理们说得好：“宁可公司少赚钱，也不能让公司的名誉受损”。他们与内地厂家关系越来越密切，业务往来越来越多，但他们从来没有拖欠过一次货款。因而，汽车配件公司被厂家誉为“信得过、靠得住、效益好”的伙伴。“二汽”还将他们列为“守信用”业务单位之一。

“诚招天下客”，在业务洽谈中，厂家都一致表示：对西藏自治区汽车配件公司，要优先签订供货合同；优先发货；产品不搭配；价格尽量优惠。

开拓者的汗水没有白流。从一九八八年开始，每年任务递增百分之三，利润指标也逐年上升：一九八八年一百零三万元；一九八九年一百零六万元；一九九〇年一百零九万元；一九九一年一百一十二万元。实际上，这四年里，平均每年利润达二百五十万元，年均销售额达五千万元。

经济效益好了，公司的工作和生活条件也逐步旧貌换新颜。现在，一幢一千七百八十平方米建筑面积的四层办公楼已矗立起来；另一幢有一千零三十平方米、十八套的职工宿舍大楼也交付使用。公司院内的沙石场地，已被平整的水泥地面所代替；整齐的花圃林木，映衬着整修一新的职工宿