

谢四海 著

中流击水

新疆人民出版社

海
著

中流击水

新疆人民出版社

中 流 击 水

谢四海 著

新疆人民出版社出版发行

(乌鲁木齐市建中路54号 邮政编码: 830001)

新疆新华印刷三厂印刷

787×1092毫米 32开本 9.625印张 2插页 210千字

1993年5月第1版 1993年5月第1次印刷

印数: 1——1 000

ISBN 7-228-02558-X/I·896 定价: 5.25元

序

吴连增

认识谢四海，最初还是从他的来稿开始的。他写小说，但更多的是报告文学。

《“酒司令”重振神威》是印象较深的一篇。年轻的酿酒工程师李志军以极大的勇气和牺牲精神，放弃了原来条件不错的工作岗位，丢掉了“铁饭碗”，承包了一个经营很不景气、面临着倒闭危机的酒厂，经过艰辛的努力，不到一年工夫，酒厂起死回生，焕发青春。无人问津的“榆泉大曲”成为供不应求的畅销货，名声大振。这显然是一位值得人们敬佩的企业家。

后来，我又陆续读到记述昌吉市石油公司经理张作基的《无私的奉献》，记述昌吉回族自治州水电物资站站长梁森的《小站风流》，记述昌吉回族自治州民族手帕厂厂长程辉新的《正当春风吹拂时》等一些报告文学篇章。作者的视野没有离开昌吉回族自治州这块土地。他所记述的事件和人物都是他所熟悉、并为之动情的。因此，当我们掩卷思之，那些搏击风浪、激流勇进的企业家形象便在脑际中浮现出来。作者

从一个侧面反映了改革开放以来昌吉回族自治州所发生的深刻变化，热情讴歌了我们这个英雄辈出的时代。应该说，作者这种精神是很可贵的，是值得赞许的。

有人说，企业需要文化，文化亦离不开企业。这是有道理的。只是我们的文学如何表现企业生活和塑造企业家形象，尚需认真研究和探讨。

我很同意这种说法：此类报告文学与其说是作家“写”出来的，不如说是企业家“做”出来的。作家其实只是根据采访获得的材料进行了必要的艺术处理。所以，这种精神产品的优劣、高低，主要取决于作家是否深入采访，对企业生活进行深刻的体验，占有大量素材，特别是对企业家精神历程和感情世界的了解。有些报告文学之所以枯燥无味，其原因恐怕是只罗列了一些事迹，记述了事件的过程，甚至堆积了一些数字。作者这样写似乎也有自己的苦衷：人家企业就是要把他们的成绩写足写够，要的是实实在在。难怪有人把这类报告文学称之为“广告文学”。既然是广告，当然得遵从企业家的意见。像不像报告文学，倒是无足轻重的了。

对此种非文学化的倾向，非议颇多，我亦不敢苟同。所谓报告文学，它应当是报告与文学的结合，二者不可偏废。它不应混同于一般的调查报告或通讯报道。

可面对着“广告文学”大摇大摆地挤入报告文学的行列，直至充斥一些报刊和书籍，你又不得不承认它是报告文学中一种特殊的文体。它的产生、存在和发展绝非偶然，同商品经济大潮的冲击大概是分不开的。尽管有人对它不屑一顾，但并没有影响和削弱它的发展势头。君不见，一些颇有名气的作家也加入了这一行列，为宣传企业和企业家谱写了

不少的篇章。作家写企业家，企业界与文学界联姻，也许是当今时代出现的一种特殊的社会现象，并不值得大惊小怪。

中国的改革事业的确为无数有志之士提供了施展才华的舞台。他们原先也许是名不见经传的小卒，也许是真人不露相，一旦被改革的大潮推到浪尖上，他们的才华、能量便如喷泉般地释放出来，创造出可歌可泣、令人刮目相看的业绩。当然，这一切都不是那么一帆风顺、轻而易举的。他们必须知难而进，奋力拼搏；他们必须顶住种种压力，锐意开拓；他们必须忘我工作，无私奉献。他们称得上是我们时代的弄潮儿，推动历史前进的先驱者。我们的文学当然应当录下他们的英姿，记下他们的足迹。

谢四海在这本集子里所记述的就是这样一些企业家走过的历程和他们的感人事迹。这些篇章有的虽然缺乏文学色彩，在材料的取舍、语言的运用和结构上都存在不足之处，但总体来看，这本书仍不失为一曲改革者的颂歌。作者为宣传企业家的贡献，扩大企业的知名度，确实花费了不少心血。当今社会，需要有人为企业家说话，给他们打气壮胆，帮助他们站稳脚跟，放开手脚创大业。对这类作品，似可不必求全责备。当然，我们也有理由要求作者尽量摆脱就事论事的倾向，深入企业生活，多捕捉一些有特点、能表现企业家个性的生活细节。即使是“广告文学”，也应力求写得富有文采一些，把企业家的形象塑造得丰满一些。只要坚持真实的原则，只要把握好分寸，就会受到读者的欢迎，也会得到企业家的认同。我相信每个企业家都希望在作品中看到自己的真实面目，是一个活生生的、有血有肉的人，而不是那种“稻草人”。

谢四海要我为他的报告文学集写几句话，明知这是强人之难，却也不好推辞。随便聊聊，不知可否为序。

1992.9.24

目 录

序.....吴连增 (1)

“酒司令”重振神威

——记李志军振兴榆泉酒厂的事迹..... (1)

开拓者的足迹

——记昌吉市物资公司经理马存保..... (8)

攀登高峰的人

——记呼图壁针织厂厂长周殿沛..... (21)

无私的奉献

——记昌吉市石油公司经理张作基..... (36)

使命与开拓

——记昌吉州新特药民族药商店..... (44)

小站风流

——记昌吉州水电物资站站长梁森..... (53)

正当春风吹拂时

——记昌吉州民族手帕厂厂长程辉新..... (62)

雪鹰展翅

——记昌吉市饲料公司经理马世渊..... (70)

绚丽的霞光

——记昌吉州建筑材料厂厂长任颜彪..... (79)

降伏苍龙的人

——记昌吉州汽车配件公司经理韦昆仑……………(87)

人到无私品自高

——记昌吉州低压锅炉厂厂长岑石文利……………(98)

爱得来斯绸重放异彩

——记昌吉州民族工艺美术厂厂长李平……………(108)

从废墟中腾飞

——记昌吉市特种变压器厂……………(116)

为了残疾人的事业

——记昌吉州纸袋厂厂长朱明东……………(126)

中流击水

——记昌吉市雪峰羊毛衫厂厂长李庆林……………(135)

成功者的道路

——记昌吉州榨油厂……………(145)

甜蜜事业的创业者

——记昌吉糖厂厂长程言海……………(158)

精神之光

——记昌吉市建材综合总厂厂长牛树凯……………(168)

铁栓治厂

——记昌吉市铸造厂厂长苗铁栓……………(178)

安得广厦

——记全国优秀经营杯一等奖获得者谢超……………(186)

开拓者的胸怀

(1) ——记昌吉州劳动就业局供销公司经理潘进民
……………(204)

在希望的田野上

——记昌吉市供销社……………(215)

张厂长的“三板斧”

——记昌吉市水泥厂厂长张洪潮……………(228)

三足鼎立展鹏程

——记米泉县锅炉水电安装队……………(241)

骄子的拳头

——记新疆昌隆白水泥有限公司……………(253)

他为企业插上了翅膀

——记昌吉市民政福利建材化工厂厂长李建业
……………(262)

红与绿

——记昌吉州公安交警支队……………(273)

自古成功多磨难

——记玛纳斯县石油公司……………(281)

后记……………(297)

“酒司令”重振神威

——记李志军振兴榆泉酒厂的事迹

榆泉酒厂位于昌吉市西郊乌伊公路58公里处的榆树沟农场。此地因有甘美泉水而闻名。70年代末期，榆泉酒在乌鲁木齐和昌吉一带还真红火了一阵子，但由于专业技术人才缺乏，经营管理不善，到了80年代处于气息奄奄濒临倒闭的境地了。榆泉酒在沉默了13年以后，去年7月下旬在自治区中低度名酒检评会上突然赢得了众人的青睐。

榆泉酒以榆泉老窖特曲挂帅，组成了榆泉酒系列阵容，跨入了自治区地方名酒创优计划的行列，参加地方名酒角逐。榆泉酒又堂堂正正地挺直了腰杆子，让人们不解其中之谜，而这个谜底却来自新疆白酒协会副秘书长、酿酒工程师、新任厂长李志军。

李志军，今年36岁，毕业于天津轻工学院食品工程系发酵专业。这位酿酒界公认的后起之秀，原是新疆奎屯酒厂的技术副厂长，是新疆地方名优产品奎屯特曲的主要研制者。奎屯特曲誉满全疆乃至国内市场，而它的主要研制者李志军同志，为了开拓一番全新的事业，抛弃了优越的条件，于1989年4月，告别了奎屯酒厂，来到了地处榆树沟的自治区商业厅榆泉酒厂担任第7任厂长。

从外表看，李志军相貌平平，个头瘦高，皮肤微黑，似乎缺少一点英雄气。可谁能料到，当这位酿酒工程师一数落起酒来，不得不令人佩服之至，而冠以“酒司令”的美名。

什么四川古蔺的“郎酒”、贵州习水的“习水”、四川宜宾的“五粮液”、四川泸州的“老窖特曲”、河南汝阳的“杜康”等等，李志军一“侃”起酒来，恰似滴滴香浓，沁人心脾。

过去，由于榆泉酒品种单一、质量差、工艺流程落后、技术力量薄弱，企业管理和经营思想诸多方面的严重问题，从建厂开始，企业亏损也就随之开始。为了扭转败局，自治区商业厅连续换了6任厂长，结果仍是积重难返。

去年4月李志军走马上任。当时面临着一个既简单又棘手的问题，厂里要招收20名工人，眼看着报名的期限就要到了，人数还没有凑够。附近农场一带的小青年宁愿在农田种瓜、种菜，也不愿进酒厂当工人。曾经名噪一时的榆泉酒厂如今已名落孙山，这也难怪，谁愿到一个濒临倒闭的厂子，更何况厂子里连个职工食堂都没有。在酿酒车间高温作业下的工人们，只能天天吃凉饭，喝生水。如遇厂里大忙时节，职工们抽不出空余的时间到20公里以外的昌吉市买菜吃，就只好吃咸菜。工人们除上班外，根本没有任何的娱乐活动，下班之后，只好寂寞地守在宿舍里。工厂管理制度不健全，财务混乱，甚至连购买的材料，都没有严格的进出库手续，在这种情况下，人心浮动，很多工人不安心在厂里工作。李志军看在眼里，急在心上。

“那就从这里开始吧！”李志军终于开口说话了，但怎样开始他并没有说。

没过几天李志军就把自己全部的家当从奎屯市搬到了榆

树沟。谁也不知道他要什么花招儿，当时他妻子王宝淑正在天津轻工学院酿酒专业学习，知道此事后，也全力支持他的决定，并于毕业后来该厂任技术科长。荒僻枯燥的榆树沟，没有什么好的住房，他们一家三口住进了几间60年代的破工房，孩子没处去，只好满院子跑。厂子里工人看到后，心里热乎乎地说：“看来李厂长不是飞鸽牌的。”

为了振兴酒厂，寻找酒厂生存之路，李志军从到任之日起，就为自己立下了军令状。他做的第一件事就是大胆启用人才，从领导班子抓起，实行厂长领导下的分工负责制。副厂长司傅贵一直在一线工作，有丰富的实践经验，分工负责酿酒管理工作；厂工会主席刘福义有行政方面的工作能力，分工负责厂里后勤管理工作；酿酒专家袁增义担负起酿酒的重任；头脑敏捷的“广东佬”张珂德负责供销；全厂各科室、车间班组全部实行以定岗、定责为内容的岗位目标责任制。

李志军做的第二件事就是狠抓制度建设，建立健全厂里各项规章制度，严把财务关。他以身作则，处处起表率作用，决不以权谋私。他工作起来不分白天、黑夜，经常加班到深夜。为了工作竟把自己多年的心血——陈列着全国近百种名酒的样品柜派作了公用。工人们信服了：“李志军以厂为家，一心为公，他真是我们的好厂长。”

群众的情绪，群众的利益，这是作为领导者首先要考虑的问题。李志军为了解除全厂110多名职工的后顾之忧——住房难，积极想办法采取群众集资、厂里资助等办法，于去年8月动工，当年10月底前完工，迅速盖起1356平方米的新楼房，使42名职工高高兴兴地搬出了旧窑洞，住进了新居。厂里的单身汉们也住进了粉刷一新的宿舍里，而作为厂

长的李志军仍住在破旧的老房子里。

工人食堂也同时办起来了，闻了一天酒糟味的工人们终于喝上了热开水，吃上了热饭。双职工们每天下班时便从食堂里取回管理员为大家代买的各种新鲜蔬菜。

新建的锅炉房完工了，厂里和家属房的取暖问题都解决了。在厂里资金不足的情况下，李志军自行设计并修建起简易水塔，从此，工人们家家户户都用上了自来水。

沉默了10多年的榆泉酒厂，从李志军来了以后就热闹起来了。厂里挤出一间70多平方米的大房间，办起了内容丰富多采的游艺室，利用工余时间进行各种有益的娱乐活动，工人们从寂寞乏味的境况中解脱出来，他们从领导脚踏实地的作风中看到了企业的希望。从此，工人们有了生气，榆泉酒厂有了生气，工人们高兴地笑了。

加强企业管理，狠抓产品质量，卧薪尝胆，争创名优产品。李志军适时地抓住了企业的命脉，采取“稳、久、新”三个字的战略方针，严把质量关。他委派经验丰富的副厂长主管质量监督。除在工艺流程上严格要求外，还采取了延长贮藏期等措施，提高产品质量。建立质检科，健全质检设备，增加检验人员，并把天津轻工学院毕业的妻子派到质检科，加强产品质量检验工作。

工人的思想素质和业务素质决定工厂的兴衰。李志军牢牢抓住了两件事情：一是抓好厂里工人的政治思想教育，定期组织工人学习座谈，认清形势，明确任务，为振兴酒厂共同献策出力；二是狠抓了专业技术培训工作，把去内地培训、在疆培训和在厂培训有机地结合起来，今年培训的45名工人中，已有38人获得了合格结业证书。

过度的紧张工作，使李志军的身体更加消瘦了，来厂时体重71公斤，不到一年工夫体重竟下降11公斤，但他为之奋斗的榆泉酒厂却在沉寂了10多年之后有了新的生机，去年7月下旬自治区中低度酒质量检评会上爆出冷门：榆泉酒厂生产的榆泉老窖特曲、佳酿以窖香浓郁、味甘爽、协调味长、尾净而名列前茅，被自治区轻工厅列入1990年创优计划。

有眼光的企业家，不是沉醉在今天的成功里，而是盯着明天的发展，时刻积蓄、聚敛、准备着力量。

今天榆泉酒虽受到评委们的交口称誉，那么明天呢？李志军在超前探索明天的最佳产品。

谁都懂得办企业、做生意，首先要有资金保证。两手空空的企业家，哪怕雄心再大，技术再高也无济于事。李志军担负着榆泉酒厂的生存与兴旺发达，担负着全厂职工的衣食住行、生老病死的重任。要干好一番事业都需要钱来作为基石，而李志军缺的就是“钱”。

酒厂购置原料需要资金，更新技术设备也需要资金，扩建工房也等着用钱。李志军为了弄到钱，已记不清跑了多少次银行和跑了多少次自治区商业厅。昌吉市工商银行给他们解决了30万元贷款，自治区商业厅给他们投资95万元，厂里又筹措了60万元。有了这笔资金，李志军带领工人们在一年内硬是建起了1800平方米的新厂房。昔日年产只有70吨的榆泉酒厂，在扩建完工后，年产量可达600吨酒。厂里曾有人替李志军厂长担心：“这么多酒卖不出去怎么办？”他总是含蓄地笑笑：“酒好不怕巷子深。物美价廉东西还怕卖不动？”李志军充满了信心。

由于过度的劳累，终于把李志军的身体拖垮了，他胸膜

发炎，胸腔大量积水，工人们劝李厂长住院治疗，他总是笑笑：“现在工作太忙，等等再说吧！”

办企业，是一种责任重大的探险。李志军不是那种四平八稳的人，而是让自己生活在危险之中的那种人，他从不放过任何的探险机会。李志军带领他的“哥儿们”大搞技术革新活动，新建起了蒸汽锅炉，在自治区酿酒行业率先靠自己的力量自行设计施工完成冷却水封闭循环系统，使原来用煤炭烧酒改为用蒸汽作业。扩建了200吨的贮酒罐，并使新建车间一次投料试产成功。新车间投料比老车间投料提高25%，年产酒比过去翻了几番。截止今年9月底，已生产950吨各种白酒。固定资产由过去的51万元增加到240万元。在抓经济效益的同时，厂里修建了一个80平方米的废水处理池，新建养鱼池6个，利用酿酒冷却水开发池塘养鱼，这样做既节约能源，还可养鱼；既能美化厂区环境，又能改善职工生活，真是一举多得。

李志军的经营思想渗透到了企业内部，挖掘着每一寸土地的潜力。厂里工人吃青菜比较困难，而工厂周围有很多闲散空地长满了野草，既影响厂外环境，又白白浪费掉这些空闲地。他把这些空地给全厂每个工人都划了一块，让工人们除去杂草，种些青菜，这样既能解决吃青菜问题，又能节约开支。

李志军是个人才，在他手下很少有白白浪费掉的财富。他根据酒糟中蛋白含量高达18%的优势，大力发展饲料加工，什么蛋鸡料、肉鸡料、小鸡料、猪饲料等等，仅此一项每年就增加可观的利润。眼下，李志军并未因榆泉酒受到众人青睐和检评会的“嘉奖”而飘飘然，他正抓紧储备原料，筹集资金，不断调整产品结构，实现从“高度向低度、粮食

酒向果类酒、蒸馏酒向发酵酒、普通酒向优质酒”转变，提高产品竞争能力，以达到增产节粮的目的。为榆泉酒进入全国名酒行列而运筹帷幄。

“榆泉酒”没有辜负李志军的殷切希望，一个崭新的新疆酿酒基地已初具规模。

李志军改革的步子越迈越大，榆泉酒的声望越来越高，“榆泉”已在人们的心目中落户。去年榆泉酒厂生产的各种白酒，年底前全部销售一空。榆泉酒成为市场上供不应求的抢手货，不仅占据了新疆市场，而且打入关内市场，同时还冲出了国界，打入到原苏联境内。榆泉酒已成为接待外宾和宴席的佳品。内地省市代表团来昌吉访问全以榆泉酒招待和馈赠。去年昌吉市市长铁学林到原苏联出访时带去的榆泉酒得到当地朋友的高度评价。今年3月苏联代表团来昌吉访问期间，又以榆泉酒招待了外国贵宾，苏联代表团返回时，给每位外宾赠送4瓶。他们把榆泉酒和中国人民的情谊带到当地人民的心中。榆泉酒已成为昌吉人民的骄傲。

愿李志军和他的榆泉酒厂攀登，再攀登！