

## 前 言

在改革开放日趋深入的今天，不同性质、不同规模的企业如雨后春笋般破土而出，呈现出一派万木争春的兴旺景象。然而，留心考察一下经济效益，有些企业的状况却不能尽如人意，有的甚至面世不久就无可奈何地加入了亏损企业的行列。究其原因，常常是千头万绪，一言难尽。

事物总是有例外的，莘县酒厂便是一个。在不少企业走向萧条、面临倒闭的时候，该厂却扶摇直上，大步腾飞起来。在一度负债累累的情况下，近几年甩掉亏损包袱，成了全县甚至全地区瞩目的盈利大户。生产规模一再扩大，各种产品畅销不衰，1991年创利税1244万元，不唯在造酒行业，即使在其他行业中，也是堪列前茅的。1992年第一季度，该厂又完成利税439.36万元，发展势头有增无减。有人说，酒厂利税率高，情况特殊。但是，同是酒厂，有些厂家就已经处于进退维谷的境地，这绝不是一句“情况特殊”能够解释得通的。莘县酒厂在逆境中崛起，在困难中发展，成绩斐然，各项荣誉接踵而至。有其果必有其因，莘县酒厂成功原因一般来说不外乎思想解放、管理严格、科技进步等几个方面。为了探索莘县酒厂成功的经验，保存其由衰到兴的历史资料，我们决定编印这本“雁宾特辑”。

本辑采用去粗存精、删繁就简的方法，从庞杂的档案资料中抽取关键性的内容，有的原文照搬，有的提要节录，力求能使读者从十几万字资料中洞察酒厂的历史，窥见酒厂的全貌，并进而悟出酒厂成功的奥秘。

---

为了增加本书的知识性和趣味性，本书末还收入一篇题为《谈酒》的文章，以期使读者在探求酒厂经验之余，对酒这一现代饮食中必不可少的宠物有更多的了解。

本辑中数字资料截止于1991年底，个别数字顺延至1992年9月底。

编者

1992年10月

县政协文史资料研究委员会

**主 任：**杨巨源

**副 主 任：**刘广恩 王合祥

**委 员：**陆其然 孙 堂 阎万祥 刘继文

**本辑主编：**杨巨源

**副 主 编：**郭永贵

**编 辑：**王志国 杜言青

**资料提供：**王兰旭 常庆霞 王建平 杨代丰

优  
质  
取  
胜

華县汪厥滔念

一九五二年夏

谭启龙

中共中央顾问委员会委员谭启龙题词

美 酒 宴 雁  
技 精 统 传 扬 麓  
力 活 代 现 入 引  
争 竞 短 避 长 扬  
流 风 呈 更 宴 雁

赠给葡萄酒厂  
杨立功  
一九八二年二月

杨立功 全国人大常委会杨立功题词

礼贺雁宾特酿  
为山东省优质产品

雁宾特酿

万里飘香

山东莱县酒厂存念

龍年立夏丹彤

原农机部副部长丹彤题词

賀華煤油廠新聞信息委員會

雁賓道  
特釀香  
京西家  
優盛中華

一九六八年五月十日於北京人民大會堂 李來柱

北京軍區副司令員李來柱題詞

祝賀  
山東華縣酒廠  
雁賓特釀  
清厚甘香

榮獲省優產品稱號

劉開渠

中国美术馆馆长、著名雕塑家刘开渠题词

讚雁賓酒

第...  
第...

菊香綿似觀音柳

酒味冽如羅漢松

無...  
...

全国白酒协会名誉主席、白酒专家周恒刚题词

山東莘縣酒廠清屬

刘伶借问谁家好  
李白还言此处香

戊辰之春  
胡絮清  
八三歲  
胡絮清

著名作家老舍夫人、著名画家胡絮清题词

王  
液  
瓊  
漿

華昌酒廠  
何其村  
配  
忠  
存

王選舉

著名书画家王選舉題詞

聊城留道萃縣出

雁賓特釀醇於醴名

城更有名

為萃縣酒廠而題  
此  
夏湘人李鐸

著名书法家李铎题词

尊重科技  
利用学生  
青 馆

美县酒厂

周谷城于北京

著名学者周谷城题词

雨冥時融大地飄  
去醉臥對竹黃  
壯康

董壽平題詞  
一九五八年

著名书法家董寿平题词

## 目 录

- 莘县酒厂简介..... ( 1 )
- 莘县酒厂厂部、科室、车间及驻外单位领导成员名单..... ( 4 )
- 莘县酒厂主要产品简介..... ( 7 )
- 莘县酒厂生产过的瓶装酒..... ( 9 )
- 莘县酒厂生产情况比较表..... ( 10 )
- 莘县酒厂承包六年生产情况对照..... ( 11 )
- 莘县酒厂大事记..... ( 12 )
- 创业者的足迹——莘县酒厂历年工作总结节录..... ( 23 )
- 雁宾特酿荣获省优新闻发布会简介..... ( 32 )
- 马荣建在北京新闻发布会上的发言..... ( 36 )
- 王学武在北京新闻发布会上的讲话..... ( 39 )
- 改革分配增活力 效益六年六翻番
- 聊城地区企业内部分配经验交流会发言材料..... ( 42 )
- 承包三年企业巨变 乘胜前进再攀高峰
- 莘县酒厂第一轮承包总结..... ( 47 )
- 抓质量上品种展我雁宾雄风 严管理巧运筹效益再次翻番
- 莘县酒厂1991年工作总结..... ( 52 )
- 重合同，企业产销两旺 守信用，效益连年翻番..... ( 61 )
- 抓质量上品种拓宽市场 严管理巧运筹效益翻番..... ( 66 )
- 以改革为动力 促进企业发展..... ( 71 )
- 莘县酒厂内部分配公开制度实施细则..... ( 77 )
- 莘县酒厂主要负责人更迭情况..... ( 81 )

- 莘县酒厂行政副职更迭情况…………… (82)
- 报刊文摘
- 新·优·廉——山东省莘县酒厂三部曲……………
- ……………申同庆 邵良 孔令海 (83)
- 山东雁宾特酿打入国际市场……………庆柱 (85)
- 莘县酒厂“雁宾特酿”畅销17个省市
- ……………庆柱 薇薇 (86)
- 莘县酒厂创出系列化低度酒……………庆柱 (87)
- 莘县酒厂在北京召开新闻发布会……………贵溪 (87)
- 好酒也需走出深巷
- 山东省莘县雁宾特酿白酒摘取轻工部
- 优质产品桂冠并向国优进军……………刘庆柱 (89)
- 莘县酒厂举办雁宾特酿与部分国家名酒媲美品
- 评会……………老愚 (90)
- 雁宾特酿上擂台 敢与国优争天下
- ……………常庆霞 郑仪 (90)
- 马荣建在雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会
- 上的讲话…………… (92)
- 雁宾具备了与国优名酒抗衡的能力……………贺泽洪 (94)
- 我们需要这种勇气……………杨新岩 (95)
- 雁宾酒合格率百分之百……………陈凤吾 (95)
- 在消费者心中塑造良好形象……………姜洪平 (96)
- 雁宾酒卫生指标符合国家标准…………… (96)
- 雁宾特酿荣获部优称号 聊城地区领导同志题词…………… (97)
- 一枝红杏映齐鲁 万缕酒香飘四方
- 雁宾特酿获部优庆祝大会召开…………… (98)
- 活力是这样启动的
- 莘县酒厂推行民主管理的调查……………老愚 (98)

- 跟着效益走 紧抓住质量的手
- 莘县酒厂生产经营探秘……………于福华 (100)
- 山东莘县酒厂强化企业管理搞活生产经营  
……………王玉富 申同庆 (102)
- 曲香绵似观音柳 酒味冽如罗汉松
- 莘县酒厂雁宾特酿获轻工部优质  
产品奖……………老 愚 (103)
- 齐鲁酒香又一家
- 莘县酒厂雁宾特酿荣获部优……………**杨忠平** (104)
- 宴宾之歌(报告文学)……………村 夫 振 兴 (105)
- 千里驰骋犹望远……………许世水 王作豪 (125)
- 加大改革力度 实现首季开门红……………常庆霞 (135)
- 谈酒……………杨巨源 (139)

## 莘县酒厂简介

莘县酒厂系酿造各类白酒的国营中型企业。该厂现有干部职工800人，占地11万平方米，建筑面积8万平方米，拥有固定资产1724万元，流动资金2200万元，年生产能力10000吨。1991年创利税1224万元，1992年1—9月份创利税1395.19万元。该厂已跨入全省白酒企业八强行列。

莘县酒厂始建于1970年，初称莘县糖厂，后称莘县糖酒厂，1984年改为今名。该厂下设粮酒、酒精、制曲、灌装等8个车间和财务、质检、技术等16个职能科室及1个销售经理部。该厂在阳谷设有会盟台分厂，在济南、濮阳、安阳、邯郸、曲阜、菏泽等地设有办事处。该厂产品市场覆盖面已达5省20余个地市。

莘县酒厂重质量、重信誉、重效益。1991年人均贡献2.66万元，全员劳动生产率48458元/人年，资金周转速度为115天。该厂先后荣获国家二级计量合格单位、省级先进企业、省级重合同守信用企业等荣誉称号。1991年被列为全国500家最佳经济效益工业企业之一和全国250家最佳人均利税、资金利税率工业企业之一，并被评为山东省行业排头兵企业，其人均贡献连续5年居全省同行业之首。

莘县酒厂以“雁宾特酿”为龙头，生产粮酒、瓜子酒两大系列，高中低3个档次，共30多个花色品种。其主导产品“雁宾特酿”1985年以来蝉联地区优质产品，1987年获“厅优”，1988年获“省优”，1989年获首届中国食品博览会银奖，1990年被评为中轻部优质产品，从而结束了聊城地区无“部优”的历史。1991年

该厂39°、44°、49°、54°雁宾系列粮酒被评为省优质产品，并获得国家级优秀新产品奖和首届中华酒文化精品展金奖。1992年被定为“九二中国友好观光年标志产品”，并被山东省标准计量局批准为首批质量免检产品。1991年10月在聊城举行的“雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会”上，有关专家认为该酒已完全具备了与国家名优白酒相抗衡的能力。

莘县酒厂十分注重技术革新、技术改造，不断提高产品质量，扩大生产规模。该厂制定了“生产一代，研制一代，储备一代”的发展战略，采取了增加科技投入、聘请专家名人指导、到名厂家考察学习、引进新技术、改革科技人员管理办法等有效措施，先后研制出200多个新品种投放市场，保证了产品的畅销。该厂先后引进茅台工艺生产的高档酱香型白酒“齐云春”和引进五粮液工艺生产的被誉为“齐鲁五粮液”的浓香型白酒“雁宾特酿”，大大提高了产品档次和知名度。在此期间，该厂还成功地引进国家“北斗”科研项目，培养出优质窖泥，使优质产品正品率提高了一倍多；使浓香型白酒的主体香型己酸乙酯的含量平均达到200多个单位，受到国家白酒协会名誉主席、著名白酒专家周恒刚的高度赞扬。该厂引进的“糖化酶”、“活性干酵母”等新技术，也都达到了国内先进水平。最近6年中，该厂先后投资900万元分四期进行的雁宾特酿的技术改造，使优质粮酒的年生产能力达到4000吨。该厂还于1991年完成了4000吨酒精技改工程，并形成了规模效益。1992年4月，该厂又大胆地租赁了固定资产500万元，年生产能力2000吨的阳谷会盟台酒厂，在全区开创了跨县市租赁企业的先例。

莘县酒厂极为重视质量管理，象爱护眼睛一样爱护产品和企业信誉。该厂相继建立了全面质量管理办公室，质量检验科，在车间设立了半成品化验室，并投资6万余元购置了2台国内先检测设备——气象色谱仪，对产品的19项理化指标进行全方位

跟踪检测，把从原料入厂到产品出厂的全部生产过程都纳入严密的质量控制之中，实行了严格的质量否决制。在历次地县质检部门抽查中，该厂产品合格率均达100%。1990年，“雁宾特酿”在国家检测中心综合检测中12项理化指标均达国家A级水平。

莘县酒厂从1984年起就逐步废除了八级工资制，实行了固定与浮动相结合的结构工资制。在用人上实行竞争上岗，优化组合，先后有15名固定工、6名合同工、2名临时工走上了领导岗位。在销售方面，该厂实行划片经营制，权力下放，拉开不同地域的提成比例差距，增强了向外部市场的渗透能力。

莘县酒厂自1985年以来连续被评为地、县两级思想政治工作优秀企业、先进党组织和“双文明单位”，1990年被评为省级先进党总支，1991年被评为地级安全生产先进单位、地级知识分子工作先进单位，厂工会被命名为“合格职工之家”。

莘县酒厂的口号是“创一流产品、一流服务、一流效益”。在前6年产值翻6番的基础上，1992年决心再翻一番，实现利税2000万元，使部优酒的年销量达到总销量的25%以上。在本省和湖南、河南、山西、上海、北京等省市筹建10个销售分装厂。从现在起到1994年上半年，投资2000万元实施扩建和技改工程。今年内完成10吨锅炉的改造项目，“八五”期间，将使年生产能力达到2万吨，年产值过亿元，年销售收入过亿元，年利税突破5000万元，争取晋升为国家大型企业，企业管理达到国家二级企业水平。

莘县酒厂的主导产品“雁宾特酿”下步的目标是创“国优”。厂方还准备派员出访玻利维亚，探索到国外办企业的路子。

## 莘县酒厂厂部、科室、车间 及驻外单位领导成员名单

### 厂 部

厂 长      马荣建  
副厂长    温守山    常怀峰    李恒山

### 党 委

书 记      马荣建  
副书记    王继武  
委 员      温守山    李恒山    常怀峰    张书良    李春德

### 工 会

主 席      王继武  
副主席    张书良

### 团支部

副书记    黄改英

## 机关科室

厂部办公室	主任	于文臣
党委办公室	主任	张书良
企管办	主任	常怀峰
	副主任	薛良才
基建科	科长	温守山
	副科长	宫振举
劳资科	科长	王兰旭
宣传科	科长	王兰旭
	副科长	常庆霞
保卫科	科长	陈邦旭
财务科	科长	马保成
供应科	副科长	王泽雨
质检科	科长	王允河
销售经理部	总经理	李恒山
生产科	科长	李春德
	副科长	孙明俭
设备科	科长	李春德
	副科长	王英华
技术科	科长	朱耿曾
	副科长	周春和
汽车队	队长	刘中芹
审计室		张福东
派出所	副所长	张建庆

## 车 间

雁宾一车间	主 任	马荣雨	
雁宾二车间	主 任	王伍代	
齐云春车间	主 任	李英奎	
维修车间	主 任	王怀立	
动力车间	主 任	徐广春	
	副主任	李丁柱	周忠伟
酒精车间	主 任	陈国华	
	副主任	冯振鲁	马 峰 李明章
制曲车间	主 任	魏井记	
灌装车间	主 任	王建国	

## 阳谷会盟台分厂

厂 长	杨雪海
副厂长	马丁生
供销科长	赵延更
车间主任	陈汝山
副主任	徐章奇

## 驻外办事处

驻济南办事处	经理	安现军
驻濮阳办事处	经理	王俊昌
驻安阳办事处	经理	王泽彬
驻邯郸办事处	经理	李洪印
驻曲阜办事处	经理	赵德亮
驻济宁办事处	经理	齐玉铎

## 莘县酒厂主要产品简介

### 雁宾特酿

雁宾特酿系莘县酒厂的主导产品，初创于80年代初，原名“宴宾特酿”，因注册商标名称与另一厂家产品相同，1987年起更名为“雁宾特酿”。

雁宾特酿系浓香型白酒，取国家名酒“五粮液”生产工艺和配方，选用优质高粱、大米、玉米、糯米、小麦为原料，采用名酒“五粮液”工艺，陈年老窖发酵，精心酿制而成。酒体清冽净爽，气味芳香浓郁，入口香醇甘美，回味舒适绵长，被各层次消费者誉为“北方的五粮液”。

雁宾特酿以其优良的品质和低廉的价格赢得了用户，曾连续五届被评为聊城地区优质产品，1986年被评为山东省一轻厅优质产品，1987年被评为山东省优质酒，1990年被评为国家轻工部优质产品。1991年10月26日，莘县酒厂在聊城举行了雁宾特酿与国优名酒媲美品评会，与泸州老窖特曲、洋河大曲、双沟大曲、古井贡酒、宋河粮液五种国优名酒一起参加评比。在专家组中，44度雁宾特酿获中低度酒第一名，54度雁宾特酿获高度酒第二名；在消费者组中，44度雁宾特酿获中低度酒第一名，54度雁宾特酿获高度酒第三名。

雁宾特酿有39度、44度、49度、54度4个品种，多种包装。

### 雁宾特曲

雁宾特曲系53度浓香型白酒。该酒选用优质高粱为主要原料，采用传统工艺酿制而成，具有无色透明，醇香浓郁，落口甘

爽，回味悠长等特点，在聊城地区酒类质量大奖赛中蝉联三届优质产品奖，畅销长江以北各省市。

### 雁宾禧酒

该酒以瓜干为原料，以糖化酶为发酵剂，采用优质雁宾特酿香醋，经特殊工艺串香，贮存，精心勾兑而成，具有清彻透明，窖香突出，香味协调，入口绵甜爽净，落口余香不尽之特点，在广大消费者中，该酒有“小雁宾”美称。

### 雁宾二锅头

该酒以瓜干为原料，配以适量雁宾香醋，经固态发酵而成，具有香气纯正，诸味协调，落口净爽之特点。

### 齐云春

该酒以优质红粱为原料，采用茅台工艺，经八次加曲，八次发酵，七次取酒，长期贮存，精心勾兑而成，具有酱香突出，幽雅细腻，酒体醇厚，回味悠长，空杯留香持久等特点，是莘县酒厂生产的高档酒。

## 莘县酒厂生产过的瓶装酒

燕塔牌	曲香酒	双蒸大曲	高粱大曲
	雁宾大曲	大曲粮香	葡萄酒
	金米玉液	中华春	劝君酌
	清蒸佳酒	绿豆特曲	燕塔老白干
	莘洋酒	礼宴醇	清香酒
	燕塔粮液	燕塔白酒	双喜美酒
	醉仙酒	高粱酒	莘县大曲
	山楂酒	莘酒	喜凤枣酒
凤凰台牌	凤凰台酒	特制琼浆	特制玉液
	福禄寿春酒(套酒)	红楼十二钗酒(套酒)	
	伊尹贡酒	三粮液	二锅头
	凤凰台佳酿		金米春
	莘县特曲	莘县特酿	
雁宾牌(初期为宴宾牌)	雁宾特曲	雁宾大曲	五粮陈酿
	醉三春	雁宾白酒	雁宾老窖
	八达岭(特制礼品酒)	中南海(特制礼品酒)	
	屠苏酒(药酒)	绿豆青(特种酒)	
	雁宾陈酿	雁宾二曲	雁宾禧酒
	雁宾粮液		
	雁宾特酿(39°、44°、49°、54°、59°)		
	齐云春牌	齐云春(酱香型)	
武阳牌	武阳春		
伊尹牌	伊尹白酒		

莘县酒厂生产情况比较表

项 目 年 度	产量(吨)	产值(万元)	利税(万元)
1977	808	137.36	1.3(利)
1978	1534	288	2.5(利)
1979	1805.11	315.42	12.69(利)
1980	1954.87	332.40	106.40
1981	772.27	131.28	61.03
1982	1488.36	181.80	45.26
1983	762.28	92.94	48.83
1984	1019.60	140.85	17.83
1985	806.08	129.56	40.94
1986	615.33	124.99	101.98
1987	1349	254	204.3
1988	2229.25	416.77	513
1989	2910.59	521.5	507.58
1990	3000.6	540.73	411.71
1991	3857.69	2263.4	1244.11

莘县酒厂承包六年生产情况对照

项 目	单 位	85 年	91 年	增长倍数
产 值	万元	126.54	2263	18.03
产 量	吨	791.39	3857.69	4.88
销 量	吨	714	6046.59	8.47
销售收入	万元	155.3	3546.42	22.84
利 税	万元	41	1244.11	30.34
人均贡献	万元	0.2836	2.66	9.4
资金利税率	%	11.11	101.54	9.14
销售利税率	%	26	35.08	1.35
全员劳动生产率	元/人年	8047	48458	6.02
资金周转天数	天	547	115	加速432天

## 莘县酒厂大事记

### 1970年

年初，“莘县糖厂筹建组”成立，贺学明任组长。该厂为全民企业，属县工业局领导。

4月，酒车间动工兴建，设计规模为日投料8100斤。

6月，糖车间动工兴建，设计规模为日处理甜菜30吨。

8月25日，酒车间竣工试车，生产出了第一批酒。县革命委员会领导同志到厂祝贺。

9月28日，糖车间竣工试车，生产出第一罐糖，实现了当年种甜菜，当年建厂，当年出糖的要求。

### 1971年

8月初，动工安装聊城锅炉厂生产的K<sub>4</sub>-13型手烧锅炉。

11月，锅炉安装完毕，试车运行。

### 1972年

9月，第一个固态法白酒车间建成，29日生产出第一批瓜子白酒。

本年度，制糖车间出糖率达12%，为小糖厂行业最高水平，轻工部在我县召开了“九省一市糖业现场会”。

是年，根据上级指示精神，经劳动部门批准，本厂有20多名职工由合同制工人转为国家正式职工。

## 1973年

2月，“莘县糖厂”更名为“莘县糖酒厂”。10日，县革命委员会正式批准启用“莘县糖酒厂”印章。

是年，县革命委员会批准成立莘县糖酒厂革命委员会，沈文阁任主任。

是年，中共莘县委员会批准成立中共莘县酒厂支部委员会，沈文阁兼任支部书记。

## 1974年

是年，经地区领导批准，地方财政拨款20万元，兴建年产17.00吨白酒的酒精车间。年底竣工。

## 1975年

3月28日，酒精车间投产出酒，原酒车间同时停产。

## 1976年

春，新建老窖发酵池4个。

下半年，老窖发酵池出酒。

下半年，制糖车间扩建，日处理甜菜能力由30吨增加到5.0吨。

年底，老窖酒投放市场，从而结束了莘县不产高档酒的历史。

## 1977年

年初，省拨小型技措贷款20万元，在莘县糖酒厂筹建饴糖车间，孙宪波为负责人。后因产品不能长期存放、销路不畅等原因，未能投产。酶制剂车间同时停建。

8月，投资7万元左右购置并安装1台江西锅炉厂生产的WNL<sub>4</sub>-13型锅炉。

10月，自制并安装的1台旋风式除尘器投入运行。

是年，莘县糖酒厂被中共莘县县委、莘县革命委员会命名为“工业学大庆先进单位”。

### 1978年

是年，糖车间在县科技办的帮助下，完成了甜高粱杆机制砂糖的科研项目。

是年，酒精车间试制成功黑曲酶，糖化力比白曲提高5倍多，用曲量大幅度下降，一年可节约麦麸30万斤。

是年，莘县糖酒厂再次被评为全县“工业学大庆先进单位”。

### 1979年

7月初，县副食品公司包销糖酒厂产量30—50%商品酒的业务关系停止，糖酒厂酒类产品全部转为自行销售。

11月，UV—11号糖化酶菌种在马荣建领导下推广应用成功，糖化力平均6372个单位，最高达7440个单位。酒精原料用曲率由8%下降到2—3%，固体发酵白酒用曲量由13%下降到5%。

11月，由地区科委下达的“甜高粱机制砂糖工艺中间试验”科研项目研试成功。8日，地科委邀请全国有关单位在莘县召开了鉴定会，会议拿出了肯定性的意见，认为这一项目产品颜色浅黄，甜味纯正，工艺流程合理。这一项目的负责人是张文璞。

### 1980年

年初，中共莘县县委行文，莘县糖酒厂升格为局级单位。

年初，县委决定取消“莘县糖酒厂革命委员会”名称，成立

莘县糖酒厂厂部，主要负责人由“主任”改称“厂长”。厂长由俞益民担任。

5月，地方财政拨款20万元，扩建酒精车间，拟将液体发酵白酒年产量由1700吨增加到5000吨。但由于瓜干酒销路不畅，此项目中途停止。

是年，制糖车间因甜菜货源枯竭而停产。

12月，投资2万元购置安装了一台营口市塑料器械厂生产的全塑质水处理设备——流动床，该设备用732#树脂作交换剂，从而改变了多年沿用的多效吸附剂炉内处理水的方法。

本年度，产量、产值、税金、利润皆为建厂来的最高年份。

### 1981年

8月，由张鲁公社李官日大队赵洪德承包打45米深的机井一眼，习称南机井，原机井习称西机井。不久，西机井报废。

11月，全厂开始推行经济责任制，使出勤率和工作效率有了明显提高。

### 1982年

7月，燃料公司系统决定投资5万元，为糖酒厂安装聊城锅炉厂生产的SZW<sub>4</sub>-13型锅炉一台，由肥城县马布设备安装公司承包。

9月，糖酒厂第一届职工代表大会召开，共选出代表46人，占全厂职工总数的30%。其中女工代表13人，占代表人数的28.28%。大会讨论通过了《关于加强劳动纪律的若干规定》，并选举产生了由9名委员组成的厂工会委员会，马荣建任工会主席，李桂平任副主席。

10月，新锅炉安装开工。

行政管理机构由原来的股变为科，其管理权限不变。政办股

改为办公室，王永克任主任。

11月，安装自制麸皮蒸球一台，取代了敞口蒸麸锅。一次可蒸麸皮1200公斤左右，估计可节约蒸汽70%。

是年，宴宾特酿在全区评酒会上被评为同类酒第一名。

### 1983年

年初，根据上级文件精神要求，厂部决定全部解除劳动合同制工人的合同。

8月，酒精车间粉碎班将粉碎工艺由一级粉碎改为二级粉碎，分粗碎和细碎两道工序，从而提高了粉碎质量。

是年，厂部决定精简科室人员，抽调20多人充实生产第一线，厂部仅保留生产科、业务科和办公室。

### 1984年

3月，地区经委组织的企业验收工作组对糖酒厂进行考查验收，最后结论是：不合格。

3月，糖酒厂职工张佃阁因丢锡案被逮捕，检察机关认定已构成贪污罪，但因其认罪态度较好，并退出了全部赃款赃物，故从宽处理，免于起诉。张佃阁于5月被释放回厂。

7月，正式聘请山东大学生物系讲师施安辉为糖酒厂技术顾问。

8月，经上级批准，“莘县糖酒厂”更名为“莘县酒厂”。

7月—8月，先后两批共14名职工经地区人事局批准转为干部。

9月，经地区一轻公司批准，将原来的铸铁泡帽酒精蒸馏塔换成肥城县轻工机械厂生产的不锈钢塔。新塔包括两个部分：精馏塔直径600毫米，斜孔形；粗馏塔直径800毫米，S形。10月动工安装，11月试运行，年底交付使用。

10月，中共莘县县委委托县经委以招标形式组建酒厂领导班子，结果，马荣建出任厂长兼党支部书记。由厂长提名，县委批准，王永克、杨万祥任副厂长。

11月，正式成立质量检验管理科，统管从原料入库到成品出厂一整套质量管理工作，并兼管新产品开发事宜，朱耿芝任科长。

是年，在地区评酒会上，宴宾特酿和醉三春老窖分别被评为同类酒第一名，得分分别为92.7分和92.3分。

### 1985年

1月，经过县劳动局出题笔试和操作考核，酒厂锅炉班5名工人领取了“司炉证”，从而结束了酒厂锅炉工无证操作锅炉的历史。

是年，固态法白酒车间老窖酒班对发酵池采用了铺底盖盖的方法，加强管理，使出酒率提高了10个百分点。

是年，“特制绿豆青酒”获县科技成果二等奖，“屠苏酒”获三等奖。这两种酒由省科委委托地科委主持，于8月份在聊城通过了技术鉴定，认为这两种产品填补了我省空白，产品质量达到国内同类产品先进水平。

是年，县经委批准，县工商行贷款16万元，帮助酒厂实施300吨宴宾特酿改扩建工程，扩建车间953平方米。

是年，莘县酒厂与茅台酒厂签订合同，聘请茅台酒厂2名蒸酒技师，帮助莘县酒厂试制酱香型白酒。

是年，酒厂被评为全县工交财贸系统先进单位，县委、县政府颁发奖旗一面，题字为：团结奋斗，再展宏图。

是年，宴宾特酿、醉三春老窖在全区一轻系统包装装潢评比中分获二等奖和三等奖。

是年，宴宾特酿、莘县特曲、醉三春老窖被评为地区优质酒。

年底，屠苏酒获省一轻厅新产品三等奖。

## 1986年

4月，酒厂计量工作管理小组和标准化管理小组成立。

5月，酒厂厂志编写委员会成立，王永克任主任。

5月17日，县劳动局批准酒厂使用的江西锅炉厂生产的WNL<sub>1</sub>-13型快装锅炉报废。该锅炉共运行8年。

6月，经地区一轻公司科技科，标准计量处质量管理验收，莘县酒厂计量、标准化和质量管理工作合格。

6月，在全区评酒会上，醉三春老窖、五粮液陈酿、宴宾特酿被评为地区优质酒。

6月，在全省酒业品评会上，宴宾特酿被评为省厅优质产品。

7月22日，在山东大学施安辉老师帮助下，麸曲酱香白酒蒸馏出酒，经品评，质量良好。

7月1日，总投资115万元（地区工商银行贷款53万元，人行贷款25万元，自筹资金37万元）的扩建宴宾特酿500吨二期工程动工，包括车间2015平方米（154个发酵池）、库房411平方米、办公展销综合楼1038平方米。

10月，县酒厂被地区标准计量处定为三级计量单位。

是年，酒厂被聊城地区工商局评为重合同、守信用先进单位。

## 1987年

1月，新购置的济宁产DZL<sub>1</sub>-13型快装锅炉安装完毕，2月份交付使用。

春，全国人大常委会委员杨立功到厂视察，并题词：“取人之长展己之长，青出于蓝而胜于蓝。”

夏，著名诗人臧克家为莘县酒厂题写厂名。

6月下旬，县经委、工业公司组织的企业进档升级工作结束，给酒厂颁发了合格证书。

冬，山东省书法家协会主席魏启后为雁宾特酿题词：“人人送酒不曾沽，终日松间挂一壶，举颈欲来狂便发，真堪画作醉僧图。”

年终，聊城地区行署副专员杜九锡出席莘县酒厂的总铸贺模大会并讲了话。

是年，新添发电机组、水处理流动床、气象色温仪、罐中衡各一台，并购置解放牌、雁牌载重汽车各一辆。

是年，酒厂被评为县级先进企业。

是年，“宴宾特酿”更名“雁宾特酿”。

是年，主导产品雁宾特酿荣获山东省优质产品称号，县委、县政府主持召开了庆祝大会。

### 1988年

年初，大曲酱香型白酒正式定名为“齐云春”。

2月，购置上海牌轿车一辆。

4月10日，第二届全厂职工代表大会召开。

4月，从兖州购置400吨贮酒罐一个。

5月10日，在北京人民大会堂举行“雁宾特酿获省优新闻发布会”。到会代表180余人，其中部级领导干部18人，30余家新闻单位的52名记者到会采访，22位著名书画家即席挥毫作画。

6月，购置蓬莱牌中型面包车一辆。

7月13日，马荣建承包酒厂签字仪式在酒厂举行（承包期三年），县长邢耀明、副县长曾昭启、政协副主席李传博到会。

9月，锅炉房、大曲楼、南端西侧的生产车间和宿舍楼动工。

9月，购置桑塔纳轿车一辆。

10月，山东省白酒协会成立，马荣建被推选为常务理事。

11月，购置44吨贮酒罐2个。

12月，ZGT—30t地中衡启用。

12月，总投资450万元的雁宾特酿第四期扩建工程经地经委批准立项。

12月，1005平方米的库房交付使用。

12月，“齐云春”被评为地区优质酒。

是年，新增齐云春、凤凰台、伊尹贡3个注册商标。

是年，获省经委、省质协颁发的全面质量管理达标证书。

是年，酒精车间QC小组获提高酒精原料出酒率成果奖，并获省优秀质量管理小组称号。

是年，质检科联合QC小组获省优秀质量管理小组称号。

是年，厂党支部被评为地、县两级先进党支部。

是年，莘县酒厂被评为地区先进企业。

是年，莘县酒厂被评为地区级节能红旗单位。

是年，莘县酒厂被地区工商行命名为特级信用企业。

是年，莘县酒厂第三次被地区工商局命名为“重合同、守信用”企业。

是年，莘县酒厂被地区一轻公司命名为技术改造先进单位。

### 1989年

年初，酒厂锅炉房被评为二级锅炉房。

年初，莘县酒厂成为省设备管理协会聊城分会会员厂。

5月，莘县酒厂被评为省级节能先进单位。

7月，3695平方米的主体发酵车间交付使用。

8月，在中国首届食品博览会上，简装雁宾特酿获银奖，屠苏酒获铜奖。

是年，莘县酒厂对539个严重老化的特酿窖池进行了强化复壮

处理。

是年，莘县酒厂被命名为省级先进企业。

是年，莘县酒厂被评为省级档案管理先进单位。

是年，莘县酒厂被聊城地区工商局命名为特级信用企业。

是年，莘县酒厂获聊城地区质协颁发的全面质量管理奖。

是年，莘县酒厂被评为地区级思想政治工作优秀企业。

是年，莘县酒厂被评为县、省一轻厅职工教育先进单位，并在全省职教会议上作典型发言。

### 1990年

3月，齐云春在地区评酒会上获同类产品总分第一名。

10月，由著名雕塑大师刘开渠设计制作的大型雕塑落成。

是年，主导产品雁宾特酿获轻工部优质产品奖。

是年，凤凰台佳酿被评为省厅优良产品。

是年，莘县酒厂被评为县遵章纳税企业。

是年，莘县酒厂再次被评为地区重合同、守信用企业，特级信用企业，并被推荐为省级重合同、守信用企业参选单位。

是年，莘县酒厂特邀中国广播艺术团部分艺术家来厂演出。

是年，莘县酒厂篮球队在冠县举办的“冠宜杯”篮球赛中获冠军。

是年，莘县酒厂党支部被评为地、县先进党支部。

### 1991年

10月，在聊城举行的雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会上，专家组和消费者组均认为该酒已具备了与国优名酒抗衡的能力。

是年，研制出雁宾禧酒、雁宾曲酒、雁宾粮酒和39度、44度、49度雁宾特酿等10多个品种，是建厂以来开发新品种最多的

一年。

是年，雁宾特酿优质产品正品率提高一倍多，全国白酒协会名誉主席、白酒专家周恒刚认为这一技术的各项指标均已赶上国家名酒洋河大曲的水平。

是年，莘县酒厂获省重合同、守信用企业，省特级信用企业称号和省质量管理企业奖。

是年，莘县酒厂全面通过了省级先进企业和省级节能先进企业的复核验收。

是年，莘县酒厂党总支被评为省先进党总支，是全区8个先进党组织中唯一的企业党组织。

是年，莘县酒厂被评为地区思想政治工作优秀企业。

是年，莘县酒厂被评为地区职教先进单位。

是年，莘县酒厂以890.9分的成绩通过了县总工会合格职工之家的达标验收。

### 1992年

7月，莘县酒厂被定为山东省中型（一）企业。

## 创业者的足迹

——莘县酒厂历年来工作总结节录

### 1977年

这年上半年，原计划产白酒200吨，实际生产808吨，占计划的404%，比上年同期增长166吨。计划产值47.5万元，实际完成137.36万元，占计划的290%，比上年同期增长19.52万元。瓜干出酒率53.47%，粉渣出酒率38.73%，粮食出酒率45.15%，吨酒耗煤0.87吨，吨酒耗电241.29kwh，吨酒成本732元，纯利润1.1万元。

### 1978年

这一年，全厂继续开展工业学大庆，普及大庆式企业的运动。全年共生产白酒1534吨，占国家计划400吨的383%，比上一年增产121.28吨。出酒率55.1%，比上年增加1.5个百分点，吨酒成本730元，比上年降低27.87元。吨酒耗煤890公斤，比上年减少80公斤。这一年，还产甜菜糖274.85吨，出糖率12.9%。

本年度计划产值233万元，实际完成288万元，占计划的123.5%，比上年增加38.96万元。全员劳动生产率13090元，比上年提高3400元。本年度共获纯利2.5万元。

这一年，酒车间引进外地先进技术，试制成功黑曲酶，糖化力达5000单位以上，比白曲高5倍多，用曲量大幅度下降，全年节约麦麸30万斤。

本年度共销酒344吨，创本厂销酒史上的最高水平。

### 1979年

本年度计划产值250万元，实际完成315.42万元，超计划65.42万元，比上年增加27.22万元。生产白酒1805.11吨，占国家计划1400吨的128.94%，比上年增加271.64吨。瓜干酒出酒率54.09%，吨酒耗煤910公斤，吨酒耗电168kwh，比上年降低13kwh。吨酒成本798.02元，获纯利12.69万元，比上年增加10.19万元。全员劳动生产率15371.65元，比上年增加2221.65元。

本年度共生产甜菜糖85.32吨，出糖率12.5%。

本年度共装瓶酒424.593吨，其中：曲香酒202.779吨，大曲粮香酒195.178吨，大曲特酿酒26.636吨。

这年，自制并安装成功了转盘式自动出灰装置，并安装了过热器，提高了余热利用率。

这年，还在河南浚县化工厂的支持下，开始使用“多效吸附剂”处理锅炉用水，保证了锅炉的安全运行，满足了糖、酒车间生产用汽，年节约资金14886元。

### 1980年

本年度共产白酒1954.99吨，比上年增加149.88吨。完成产值353.52万元，比上年增加38.1万元。淀粉出酒率91.13%，比上年提高8个百分点。瓜干出酒率59.24%，比上年提高5个百分点。吨酒耗煤760公斤，比上年减少150公斤。全员劳动生产率15186.6元，吨酒成本841.46元。吨酒耗电192kwh。粉渣出酒率41.63%，粮食出酒率：大曲38.11%，粮香39.97%。全年完成利润35.5万元，比上年增加22.81万元。

这年上半年，本厂产的曲香酒在地区评酒会上得81.4分，在全地区同类产品名列第一。本厂共有3种酒被评为一类品，两

种被评为二类品，消灭了三类品。

本年度共销酒1982.93吨。

这一年，锅炉车间采取了酒糟余热利用、节煤器、烟道余热利用等一系列措施，提高了炉温和燃料利用率，共节煤293.3吨。

### 1981年

这一年，共生产白酒1101.92吨。

本年度，重点抓了四项工作：

1、调整机构，精简非生产人员，充实生产第一线。基层单位由13个调整为9个，有25名非生产人员充实到生产第一线。

2、重新建立健全各项制度。行管人员和维修人员实行集体公开考勤制，早晚集体点名，中间不定时抽查。另外，还制定了财务开支制度，启用了领料手册。

3、加强质量管理。成立了质量检查机构，建立了质量管理制度。

4、实行了经济责任制。对酒车间实行吨酒成本包干，自负盈亏；对装瓶车间实行单班计件工资制；对门市部、销酒员实行超定额提成法；对行政科室实行工作责任制。实行经济责任制后，12月份产酒217.08吨，比上月多产100吨；瓜干出酒率达到58.64%，比上月增加10个百分点；粉渣出酒率达到40%，比上月增加2个百分点。

### 1982年

该年共产白酒1488.36吨，完成产值181.8万元，利税45.26万元。

### 1983年

全年生产白酒731吨，完成产值120.17万元，税收32万元。

利润4.5万元。

这一年，科室由6个减少到3个，有27名科室人员充实到生产第一线。

这一年，根据市场需求，把生产重点放在高档特酿、老窖和低档高粱白酒、二锅头上，全年共销售各种酒800吨，实现了产销平衡。

这一年，酒厂面临五大困难：一是电力紧张；二是原料不足，价格高；三是大转产，4至7月份全开固体班；四是临时工下放，新顶岗的正式工人技术不熟练；五是锅炉运行不正常，经常需要停工检修。

### 1984年

全年产酒919.15吨，完成产值137.4万元，全员劳动生产率7231.58元，瓜干出酒率48.32%，粉渣出酒率37.05%，粮食出酒率33.07%，吨酒耗煤0.869吨，吨酒耗电156kwh。

本年度，5月份前主要生产酒精，5月份后停产酒精，转开3个固体车间，8个班生产。

8月22日至9月30日大修。

这一年，更新了酒精蒸馏塔，修旧利废增加了一套水处理设备。

这一年，固体车间各班组实行了承包。

这一年，先后派出4批8人次参加各种类型的学习班。其中3人次参加山东大学举办的生物学习班，3人次参加县劳动局举办的锅炉学习班，2人次参加白酒勾兑学习班。另外，还请山大教师来厂举办微生物学习班，有十余人参加。

### 1985年

全年产酒806.08吨，完成产值129.56万元。瓜干出酒率

59.6%，比上年高11个百分点；老窖出酒率41.03%，比上年高8个百分点。粮食酒吨酒成本3717.56元，瓜干酒吨酒成本1109元。吨酒耗煤0.828吨，吨酒耗电156kwh。全员劳动生产率8047.8元，比上年增加2258.2元。产值利润率18%。资金周转天数为741天，比上年缩短179天。

这一年，共销售白酒1149.85吨，其中瓶酒500吨。销售收入155万元，实现利润2.44万元，税收38.5万元。

这一年，用16万元贷款实施改造的300吨宴宾车间全部投产。这一年，发放各种奖金2.8万元，补发上年拖欠工资1.14万元。

这年8月，绿豆特曲和屠苏酒通过了省科委技术鉴定。

这一年，增加了金米春低度酒、特制玉液、盒装醉三春、低度大曲粮香、套装福禄寿禧酒等新品种。

这年3月，在地区评酒会上，本厂有3个产品被评为第一名，屠苏酒和绿豆特曲分获省一轻厅新产品二、三等奖。

至本年年底，库存白酒仍近900吨，尚缺100万元流动资金。

### 1986年

全年共生产白酒615.33吨，其中特酿酒293吨，共销出各类白酒1828吨，比前两年的销售总和还多。销售收入286.84万元，实现利润22.17万元，税收79.81万元。

这一年，完成了500吨宴宾特酿扩建工程，并完成了新锅炉安装任务。

这一年，宴宾特酿参加全省评比，名列第七。在地区评酒会上，宴宾特酿在38个品种中名列第一。

### 1987年

全年产酒1349吨，比上年增加一倍多。完成产值254万元，

人均创产值14000元。全年销售收入497.8万元。完成税收138.1万元，利润66.2万元。全厂固定资产达到350万元。

这一年，上了宴宾特酿扩建的第3期工程，投资105万元，增加生产能力400吨。宴宾特酿三期工程共投资199万元，总生产能力已达1000吨。

这一年，全部流动资金周转天数为249天，比上年缩短154天。

这一年，宴宾特酿被评为省优质产品，并被评为地区第一名。

1987年，酒厂的工作可概括为：一高（质量信誉高）、二快（资金周转快、技术改造进步快）、三低（成本低、消耗低、原料价格低）、四翻番（产量、产值、劳动生产率、利税翻番）、五增加（销售收入、固定资产、职工收入、贡献、福利增加）。

### 1988年

全年共生产各类白酒2229.25吨，比上年增长881.94吨，增长率为65%。其中雁宾特酿1150.06吨，超过了原设计能力；瓜干白酒1079.19吨。完成产值416.77万元，比上年增长162.99万元，增长率为64%。

这一年，共销售各类商品酒3044吨，其中雁宾特酿1200吨，其他瓶装酒172吨，瓜干酒1634吨，销售总收入1159.43万元，比上年翻了一番多，开创了“产品淡季畅销，旺季供不应求”的局面。

这一年，产品出厂合格率达99.9%。主导产品雁宾特酿在全国首次食品博览会上获银牌奖。雁宾大曲、燕塔白酒获地区优质产品称号。优质产品产值占总产值的54%，达到省级先进企业优质产品率50%的要求。

这一年，粮食酒出酒率达到41.82%，比省先进标准高出近7个百分点，遥遥领先于省先进水平。瓜干酒出酒率60.61%。

仅提高出酒率一项，就比承包指标增加收入41.4万元。

这一年，实现利税513万元，比上年翻了一番多。其中税金299.43万元，利润213.44万元。全年利税总额相当于本厂固定资产总额。

这一年，雁宾特酿吨酒成本为3349.51元，比本厂历史上最低的1987年降低358元，是全省粮食酒成本最低的厂家。

这一年，人均生产率19030.51元，比上年增加5073元。

这一年，百元资金利税额55.9元，比上年增加14.66元，百元销售收入提供利税44.26元，比上年增加0.48元，居全省同行业之首。

这一年，定额流动资金周转期为166天，比上年缩短83天。

这一年，人均向国家贡献利税23424元，比上年增加11313元，在全省同行业中居首位。

这一年中，本厂共参加大小展销会数十次。5月10日，在北京人民大会堂召开了雁宾特酿荣获省优产品称号新闻信息发布会。10月，本厂被山东省白酒工业协会选为常务理事厂家，被地区工商局命名为“重合同、守信用”企业，被地区工商银行评为“特级信用企业”。

这年12月，本厂在地区质协全面质量管理评审中实得829分，被推荐为省全面质量管理达标合格单位，被聊城行署命名为地区级先进企业。

### 1989年

这一年，共完成产值521.5万元，比上年增加106万元，增长率为26%。

这一年，共生产各类白酒2910.59吨，比上年增加681.65吨，增长率为31%。

这一年，共销售各类白酒3493.98吨，其中雁宾特酿1462.76

吨,瓜干酒2031.22吨,实现销售收入1329万元,比上年增长14.6%。

这一年,产品合格率达100%。

这一年,粮食酒出酒率为40.73%,比省先进企业标准高出5.73个百分点。

这一年,实现利税507.58万元,居地区同行业之首。其中利润130.21万元。

这一年,人均劳动生产率17325元,比上年增长23%,居地区同行业之首。

这一年,百元资金提供利税额为58.2元,比国家二级企业标准高出8.2元。

这一年,人均贡献利税16860.63元,比国家二级企业标准高出4860.63元。

这一年,简装雁宾特酿获中国首届食品博览会银奖,屠苏酒获铜奖。本厂被山东省人民政府命名为省级先进企业,在节能、档案、重合同守信用、全面质量管理、思想政治工作等方面分别被评为省、地先进单位。

### 1990年

这一年,完成了第四期雁宾特酿扩建工程,使该酒年产量由150吨增加到2000吨,白酒总生产能力达到4000吨。

这一年,全厂固定资产达到1075万元。

这一年,雁宾特酿在70多家省优产品参加的山东省评部优产品推荐评比中,以总分第二名获部优评比资格,以90.79分的成绩获轻工部优质产品奖,成为全区同行业唯一获部优称号的产品。莘县酒厂在县属工业企业中率先跨入省先进企业行列。

这年3月,高档酱香型酒“齐云春”在地区评酒会上获同类产品总分第一名。

这一年,“凤凰台佳酿”被评为省厅优良产品,从而填补了

本厂瓜干酒无优质的空白，实现了“打出一个拳头，高中低档全面开花”的目标。

这一年，雁宾特酿引进国家“北斗”科研项目获得成功，使该酒的己酸乙酯含量提高2倍多，全国白酒协会名誉主席、著名白酒专家周恒刚为此书写了“曲香绵似观音柳，酒味冽如罗汉松”的诗句。

到这年为止，全厂已有大中专毕业生17人，“五大”毕业生8人，“五大”在校生17人，高级技术职称1人，中级职称7人，初级职称41人，形成了初具阵容的科技队伍。

到这年为止，新增加改造住房面积已达5000平方米，有48户职工乔迁新居，职工户均住房面积达到48平方米，并专用一部中型客车接送学生。

### 1991年

这一年，共生产各类白酒3857.69吨，比上年增长28.7%。

这一年，共完成产值2263.4万元，比上年增长56%。

这一年，共销售白酒6046.59吨，比上年增加2773.01吨。

这一年，共获得销售收入3546.42万元，比上年增长178%。

这一年，共创利税1244.11万元，比上年增长215%。

这一年，全员劳动生产率 达到48458元，比上年增加17000元。

这一年，全厂人均贡献27221元，比上年增加18000元。可比产品成本比上年降低185万元。

这一年，定额流动资金周转天数为115天，比上年缩短255天。

## 雁宾特酿荣获省优新闻发布会简介

1987年,雁宾特酿荣获山东省优质产品称号。为扩大影响,增加莘县酒厂和雁宾特酿的知名度,经厂长办公会研究,县工业公司、经委和县政府、县委同意,决定赴京召开新闻发布会。

1988年4月16日,部分同志进京做准备工作。由全国记者协会和山东省驻京办事处出具介绍信,人民大会堂管理局同意,5月10日上午10时在人民大会堂湖北厅召开。

这次会议邀请的各方知名人士有:

- |     |           |
|-----|-----------|
| 段君毅 | 中顾委常委     |
| 杨立功 | 全国人大常委    |
| 李来柱 | 北京军区副司令员  |
| 于 珍 | 轻工业部副部长   |
| 贾鲁峰 | 原农机部副部长   |
| 丹 彤 | 原农机部副部长   |
| 杜子瑞 | 原中国食品协会会长 |
| 焦善民 | 原劳动人事部部长  |
| 赵健民 | 原第八机械部副部长 |
| 赵振青 | 原中央组织部副部长 |
| 徐运北 | 原轻工部副部长   |
| 周永厉 | 原轻工业部副部长  |
| 刘志诚 | 经贸部副局长    |
| 王路宾 | 原北京大学党委书记 |
| 王鲁光 | 原建材工业部司长  |

- |     |                 |
|-----|-----------------|
| 赵 昭 | 原国家税务总局副局长      |
| 许世平 | 原机械委办公厅主任       |
| 王 策 | 原农机部处长          |
| 孙德成 | 原北京航空学院处长       |
| 张银兴 | 原总政话剧团处长        |
| 刘 聪 | 原华北电力管理局处长      |
| 王维章 | 中联部处长           |
| 刘玉祥 | 原国家汽车管理局处长      |
| 李瑞祺 | 原北京公安医院处长       |
| 孙振发 | 国家民航局旅游纪念品公司副经理 |
| 王世瑞 | 友谊商店经理          |
| 唐 非 | 全国新闻工作者协会书记处书记  |
| 齐迎春 | 首都女新闻工作者协会副秘书长  |
| 丁 友 | 中央电视台经济部主任      |
| 于智峰 | 北京电视台副台长        |
| 徐道礼 | 北京电视台广告部主任      |
| 翟振东 | 原人民日报副总编        |
| 刘爱芝 | 中国经济信息报社社长      |
| 冯 迈 | 中国经济信息报总编辑      |
| 周勃川 | 北京科技报副总编        |
| 徐祖哲 | 信息产业报总编         |
| 周而复 | 中国书法家协会副主席      |
| 王遐举 | 著名书画家           |
| 董寿平 | 著名书法家           |
| 黄苗子 | 著名书法家           |
| 刘开渠 | 中国美术馆馆长、著名雕塑家   |
| 卢光照 | 著名书法家           |

孙鞠生	著名画家
胡絮青	著名画家，作家老舍夫人
齐良迟	著名画家
李 铎	著名书法家
刘炳森	著名书法家
苏士澍	著名书法家
沈 鹏	著名书法家
阮文龙	著名书画家
孙轶青	著名书法家
栾合宾	著名画家
庞书田	著名书法家
张 潭	著名书画家
林 楠	著名画家
崔子范	著名画家
肖 琼	著名画家
邓希良	著名画家
孙 英	著名画家

另有各报社、电台、电视台记者和有关方面的负责同志数十人。山东省、聊城地区、莘县出席这次会议的有：

张文璞	山东省一轻厅工程师
杜九西	聊城行署副专员
张金贵	聊城地区人行行长
宋希祥	聊城地区工商行科长
骆怀宝	聊城地区财政局副局长
吴守连	聊城地区经委副主任
宋义喜	聊城地区经委副科长
孔繁森	聊城地区林业局局长
袁 成	聊城地区一轻公司副经理

贺泽洪	聊城地区一轻公司科长
张培俭	聊城地委宣传部长
王学武	莘县县委书记
王之栋	莘县县委副书记
李传博	莘县政协副主席
曾昭启	莘县人民政府副县长
马荣运	莘县经委副主任
耿东顺	莘县工业公司副经理
刘继恩	莘县县委组织部副部长
王协振	莘县县委党史办主任

参加这次会议的同志，年龄最长的85岁，年青的只有20多岁，济济一堂，气氛热烈。10时，大会开始，莘县酒厂厂长马荣建、莘县县委书记王学武、聊城行署副专员杜九西、老同志代表赵健民、新闻界代表刘爱芝先后致词。发言结束后，老同志和书画家当场挥毫题词作画，给莘县酒厂留下了一幅幅赏心悦目的书画精品。12时，与会人员步入宴会厅，品尝了精装、简装雁宾特酿和齐云春酒。大家盛赞雁宾特酿酒味醇正，余香不绝，堪称山东的五粮液。就连平时从不喝酒的同志也忍不住端杯品味，赞不绝口。

会后，中国贸促报、首都经济信息报、信息产业报、华声报、中国经济信息报、中外产品报、中国消费者报、工人日报先后刊登了有关新闻发布会的报道。

## 莘县酒厂厂长马荣建 在雁宾特酿新闻发布会上的发言

(1988年5月10日)

各位领导、各位来宾、朋友们、同志们：

今天，能在人民大会堂召开“雁宾特酿”新闻发布会，我们感到十分荣幸。首先，让我代表莘县酒厂400名干部职工向到会的领导、朋友、同志们表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

莘县酒厂是山东省聊城地区的骨干企业，也是较早实行厂长负责制的全民企业之一。莘县，地处冀鲁豫三省交界处，物产丰富，水质良好，为发展酿酒业提供了优越条件。莘县酿酒有悠久的历史。我厂在继承历史传统、运用现代酿造工艺的基础上生产的“雁宾特酿”，连续多年被评为地区优质产品，1986年被山东省一轻厅评为优质产品，1987年荣获山东省优质产品称号。几年来，为了提高产品质量和企业素质，增强应变能力，我们以改革创新的精神，应用现代化的管理方法和手段，努力创造适合本厂特点的现代化管理体系，实现了企业的振兴，1984年至1987年连续四年实现产值、收入、利税同步增长。到1987年，年产值由1984年的66万元增加到497万元，利税由17万元增加到218万元，各项经济指标均达到省、地先进企业的水平。

在深化改革，增强企业内部活力的过程中，我们靠技术，靠管理，迅速完成了由生产型向生产经营型的转化。我们从提高产品质量，增加产品品种，重视包装装潢入手，及时地提出了“产

品以新取胜，质量以优取胜，价格以廉取胜”的经营方针，重视智力开发，狠抓技术进步，派出大批人员到专业学校和知名企业学习；并聘请大专院校、科研单位的专家为技术顾问，到厂进行技术指导，使企业素质得到全面提高。我厂生产的“雁宾特酿”畅销全国17个省、市，深受广大消费者的欢迎。

“雁宾特酿”酒，以优质高粱、大米、糯米、小麦、玉米为原料，采用国家名酒“五粮液”的酿造工艺，做到了配比适宜，平温平水，量质摘酒，按级并坛，分级贮存，精心勾兑，使该酒具有冰清玉洁、气味芳香、入口甘美、清冽净爽等特点，深得消费者的厚爱。去年五月，六届人大常委、原农林部部长杨立功同志，为我厂挥笔写下了“学人之长展己之长，青出于蓝而胜于蓝”的题词。

为了不辜负领导和广大消费者的希望，我们抓住“雁宾特酿”这个拳头产品，重视技术进步，扩大年产能力，促进横向联合，加快企业的自我发展。几年来，我们先后派出三十多人，到洋河、双沟、五粮液、全兴、茅台、景芝、曲阜等知名厂家学习，并进一步对“雁宾特酿”的酿造工艺进行完善和改进，根据季节差异，从配料、加浆、入池、摘酒、勾兑等方面进行了系统的研究试验，记录整理了5500多个数据，摸索出了一套较为完整的操作规程，为多出酒，出好酒打下了基础。“雁宾特酿”去年全年平均出酒率为42.48%，比省先进企业标准高出7.48%；百元资金利税率为41.24%，比省先进企业标准高出6.24%；人均实现利税12111元，比省先进企业标准高出一倍多。目前，“雁宾特酿”的年生产能力已超过一万吨，今年年底可达到二万吨，年产值可达400万元，实现利税400万元。

为了使“雁宾特酿”在激烈的市场竞争中站稳脚跟，我们在完善承包制的同时，强化了质量保证体系。建立了专门的质量管理机构，制订了明确的产品质量管理目标和质量升级规划，还

推行了“以目标管理为中心,以经济责任制为基础”的现代化管理方法。在原料大幅度涨价的情况下,我们坚持把增支的负担转嫁到消费者身上,而是大搞节约挖潜,调整生产计划,在不提高产品价格的情况下,达到了增产增收的目的。

1988年以来,我厂生产又迈出了新步伐。一至四月份,实现产值197.9万元,利润41.14万元,利税132万元,比去年同期均有成倍增长。

“七五”期间,我们计划进一步扩大“雁宾特酿”的生产,使生产能力达到4500吨,产值800万元,利税1000万元,让“雁宾特酿”打入国际市场,加入国际经济大循环。在这场改革的大潮中,我们有敢为人先的决心,有知难而进的勇气,并殷切希望各位领导、朋友、同志多方指导,大力支持!

谢谢诸位!

## 县委书记王学武同志 在雁宾特酿荣获省优新闻发布会上 的讲话

(1988年5月10日)

各位领导、同志们：

今天，我们在住京有关单位和领导的大力协助和支持下，能够在人民大会堂举行莘县酒厂“雁宾特酿”新闻发布会，感到非常高兴。这次会议，既是对“雁宾特酿”的一次比较集中的鉴定和宣传，也是我们看望各位领导和同志的好机会。这对发展横向经济联合、振兴莘县经济必将起到一定的推动作用。为此，我代表莘县县委、县政府和全县人民，向应邀参加这次会议的各位领导，向新闻界的各位同志，向各位书法家和画家表示热烈的欢迎！向所有为这次会议的召开给予大力支持，付出巨大努力的各位同志表示衷心的感谢！

莘县地处黄河故道，属山东省聊城地区，位于冀、鲁、豫三省交界处，南部是中原油田的油区。全县总面积1380平方公里，现有28个乡镇、80万人口、130万亩耕地。我们这个县是个老区，1927年就有了党的活动，1931年建立了第一个党支部。抗日战争时期，这里是冀南和冀鲁豫两大战略区的中心区，冀南行署、军分区、后方医院、银行以及报社都曾设在莘县的玉奉一带。民族英雄马本斋曾洒血于莘县的张鲁镇，革命先辈宋任穷、杨得志、黄敬、李聚奎、赵健民、杨立功以及黎玉、杨勇

等同志都曾在莘县工作和战斗过。三十年代末、四十年代初形成的朝北抗日根据地，曾被誉为鲁西北平原上的“小延安”。

长期以来，我们这个县是一个以种植业为主体的农业县。党的十一届三中全会以来，县委、县政府通过贯彻落实中央的路线、方针和政策，全县商品经济逐步得到发展。1987年，全县工农业总产值实现3.6亿元，粮食总产7.9亿斤，人均占有千斤粮，棉花总产70万担，大牲畜存栏量10.6万头，生猪存养量11.3万头，羊的存栏量35.2万只，果品总产940万斤，蔬菜总产29830万斤，农民人均纯收入487元。经过多年的努力，全县基本实现了农田道路林网化和农桐间作化，达到了全国平原绿化县部颁标准，还拥有联合国援助的10万亩“2606”速生丰产林项目。近两年来，我们在不放松农业这个基础的前提下，重点抓了工业和乡镇企业。1987年，全县乡镇企业发展到8158处，产值、利润都大幅度增长，并创有部分名优产品。例如大张家镇特种钢铸造厂生产的高温耐热钢，87年荣获布鲁塞尔“尤利卡”世界博览会金奖，朝城镇生产的鬃刷、棉地毯已经打入了国际市场，古云镇生产的无压配电盘填补了国内空白。县属工业也发展较快，主要行业有纺织、一轻、二轻、化工、机械、电力、酿造、食品加工等，主要厂家有棉纺织厂、机械厂、酒厂、化工厂、化肥厂、发电厂、钢木家具厂、花炮厂、饲料加工厂以及和天津联营的糠醛厂，并正在新上万吨造纸厂、五万吨面粉厂，还有和上海、无锡等地联营的织布厂、染织厂、毛巾厂。县酒厂生产的“雁宾特酿”，87年被评为省优质酒，在今春广交会上也获得了赞誉。今天请各位品尝，希望大家多多指导。

我们县的经济虽然有了发展，但和先进地区相比，和胶东、江南相比，差距很大。主要是我们的思想还不够解放，地处偏僻，信息不灵；工业基础差，技术水平低。从去年开始，县委、县政府陆续组织县、乡主要领导干部外出考察学习，解放思想，

开阔思路，决心在十三大精神指引下，扎扎实实地工作，加强横向联合，积极发展外向型经济。要加强改革，多办实事，强化农业，发展工业，重点突破多种经营和乡镇企业。要进一步发挥粮棉菜、畜牧业、林果三个优势，做好纺织、加工、建筑建材三篇文章，搞好农村商品经济“大合唱”。1988年工农业总产值要达到7.3亿元，比87年增长15.2%；农民人均纯收入达到537元，比87年增加50元。对完成上述指标，我们是有信心的。

各位领导、同志们：在今天这个新闻发布会上，我们能和这么多老领导及同志们会面，使我们受到了鼓舞。我们一定要进一步做好工作，加快莘县经济的发展步伐。我们殷切希望在座的领导和同志们常到莘县，对我们的工作多提意见，多加指导，多加支持。

祝各位身体健康！

谢谢大家。

## 改革分配增活力 效益六年六翻番

(聊城地区企业内部分配经验交流会发言材料)

我厂自84年实行厂长负责制以来，围绕启动活力，提高效益这个中心，坚持以改革为动力，从搞活企业内部分配入手，不断探索适应本企业发展的内部分配形式。通过建立健全激励机制，充分调动广大职工的积极性和创造性，使企业焕发出蓬勃生机，从一个年产量不足百吨，利税不足20万元的小厂，一跃成为拥有固定资产1600万元，年生产能力近8000吨，利税过千万元的全区规模最大、效益最好的白酒生产厂家。

总结我厂近年来在内部分配上的做法，主要有以下几个方面：

### 一、在主要生产车间实行了吨酒含量定额工资制

以雁宾车间为例，实行了“以产量定工资，以节约定奖惩”的分配形式，上不封顶，下不保底，制定了“两级核算，三级分配”的兑现办法。

1、产量工资：按照厂里下达的月生产计划，完成当月计划（同时在车间实行了质量否决权，不合格产品不计产量），厂给车间计发基本工资基数（2.35元/人日）。每超产一吨酒奖励60元，比计划每少产一吨酒扣罚60元，同奖同罚。

即：产量工资 = 完成月计划工资 ± 超（减）产吨酒数 × 60元。

2、**成本工资**：按厂里下达的计划成本（车间成本），每降低100元，奖励20元；每升高100元，扣罚20元，每季度厂与车间兑现一次。

即： $\text{成本工资} = \text{降低（升高）成本额} \times 20\%$ 。

$\text{车间工资总额} = \text{产量工资} \pm \text{成本工资}$

两级核算，三级分配的兑现办法即：

由企管办、财务科、审计科三家联合考核，核算车间应得工资总额，一次兑现到车间。车间核算员对各班组分设账户，实行独立核算，把车间工资总额分配到各班组。班组内部以出勤天数、劳动态度、工作质量、效率、技术水平和安全生产为依据，实行计分制，月底按每人积分多少，把工资奖金分配到职工手中。

## 二、对辅助车间实行了基本工资，奖惩与生产车间挂钩的分配形式

以动力车间为例，完成厂里下达的月生产计划，发给基本工资和厂定基本奖金，超产部分按照生产车间的月超产奖和成本节约奖总额的10%作为该车间月奖额，同奖同罚。

即： $\text{辅助车间工资总额} = \text{基本工资} + \text{基本奖金} \pm \text{生产车间奖罚额} \times 10\%$ 。

## 三、对灌装车间实行计时计件工资制，各项损耗定额奖罚制

以每班人均灌装200瓶为基数，每瓶报酬0.04元，每增减一瓶奖罚0.04元，同时制订了各类物资损耗定额（其中包括酒瓶、瓶盖、商标、包装箱、盒、酒），超定额按购进价格罚款，反之则奖，同奖同罚。抽检合格率规定100%，每降低1%，罚款数= $\text{每班灌装总量} \times \text{不合格率} \times \text{每瓶报酬} 0.04\text{元}$ 。

即： $\text{工资总额} = \text{灌装数量} \times 0.04\text{元} \pm \text{各类物资消耗奖罚额} - \text{合格率降低罚款额}$ 。

#### 四、对推销人员实行“两包一挂”工资制

两包一挂，即包销量、包收入，销量、收入同时与提成挂钩，并采取了本地区与外地区提成有别的销售措施，区内提成为销售额的1.5%，区外提成为3%。制定了回收资金率不得低于应回收额的80%，超规定回收额部分，按银行贷款利率奖励本人，反之按银行贷款利率罚款。

即：工资总额 = 回收资金额 × (1.5~3)% ± 超(减)回收资金奖罚额。

#### 五、通过改革企业内部分配制度，端掉了“大锅饭”，对我厂生产经营起到巨大的推动作用，收到了良好的效果

1、增强了投入产出观念，实现优质高产低消耗。粮酒产量91年达到2568吨，超计划768吨，比90年提高1066.15吨；全年平均出酒率达到41.55%，比90年提高1.59%；优质粮酒淀粉出酒率达到54.94%，超国家标准6.94%；粮酒成本由90年的3902元/吨，下降到3322元/吨，每吨降低580元，全年共节约成本资金185万元。

2、动力车间在本来供汽能力不足的情况下，超能力发挥，月供汽天数全年平均达到29.5天，超厂计划(28天)1.5天，全年安全运行无事故，创历史最好水平。

3、销售创建厂以来最高记录。全年销量达到6049.59吨，比90年多销2773.01吨，实现销售收入3646.42万元，比90年提高2271.76万元。产品遍及山东、河北、河南、陕西、黑龙江等20多个省市。

4、产品质量稳步提高。在历次省、地、县质量监督部门抽查中合格率均达100%。主导产品雁宾特酿蝉联两届省优产品，90年被评为中轻部优质产品，雁宾系列降度酒91年荣获国家级优

秀新产品奖。92年被山东省标准计量局批准为首批质量免检产品，是全区食品行业唯一获得免检的厂家，也是全省白酒行业获得产品免检的五个厂家之一。

5、经济效益连年翻番。利税由84年的17.38万元提高到91年的1244.11万元，翻了六番多，为全区利税唯一过千万元的厂家。全员劳动生产率达到48458元/人年，高出国家二级企业标准18458元/人年；人均贡献达到27221元/人年，高出国家二级企业标准15221元/人年；资金利税率63.71%，高出国家二级企业标准13.744%；荣获91年度全国500家最佳效益工业企业，全国250家最佳人均利税、资金利税率工业企业。

## 六、对搞活内部分配的几点体会

1、增强了集体观念。改革后车间有权有责，责利挂钩。职工与车间利益同享，风险同担，形成了责任利益共同体。职工的主人翁意识和与企业同兴衰、共命运的思想意识得到显著提高。例如：在91年我厂出现销大于产的情况下，为了抓住机遇，谋求更大发展，经厂部研究决定，粮酒生产计划由原来的1800吨调整增加到2200吨。为了在保证基础酒质量的前提下，完成这一增产任务，雁宾车间、动力车间的广大干部职工团结一心，密切配合，从强化车间、班组管理，提高工作效率入手，积极制定各项具体措施，发扬了艰苦奋斗、顽强拼搏的革命精神，使各个生产环节得到了超能力发挥，圆满完成了厂里下达的生产任务。

2、鼓励先进，督促后进，由过去的逼着干转变为目前的自觉干，鼓舞了全厂职工的士气，振奋了职工精神。干得好的满意，干得差的服气，克服了以往拈轻怕重，偷懒磨滑，工作不负责的现象。91年，生产车间职工出勤率达95%以上，脏活、重活抢着干，形成了你追我赶的劳动热潮。动力车间在供汽锅炉发生故障，而且停电的情况下，维修工人点着蜡烛，冒着被烫伤的危险，

钻进高温的炉体内连夜奋战，提前4小时使锅炉恢复正常运行。雁宾车间在打渣机电机损坏，影响正常生产，机件库无现货的情况下，工人们主动想办法，当夜从五华里外的亲友家借来了电机，按时完成了当班生产任务。

3、较好地理顺了国家、集体、个人三者利益关系，通过分配制度改革激发出的积极性，变成了巨大的物质财富。国受益、厂受益、己受益，形成了良性循环。解决了由过去大锅饭造成的职工躺在企业身上，企业躺在国家身上吃“大锅饭”的弊端。单从职工个人收入来看，干得好的一线工人月收入在300元以上，干得差的则不足百元，拉开了职工收入的档次，体现了按劳分配，奖勤罚懒的社会主义分配原则。

总之，通过几年的不断努力，在企业内部分配上作了一些有益的尝试和探索，积累了一定的经验，但广度和深度不够，工作还不够细。今后，我们决心积极贯彻中央精神，进一步转换企业内部分配机制，真正做到靠机制增活力，向活力要效益，彻底打破禁锢企业发展的“一大三铁”，创出更好的经济效益，为振兴我区经济做出更大的贡献。

1992年3月

## 承包三年企业巨变 乘胜前进再攀高峰

### ——莘县酒厂第一轮承包总结

三年来,我厂在县委、政府的领导下,在地县主管部门及各有关职能部门的大力支持下,眼睛盯在指标上,功夫下在管理上,以改革为动力,以提高经济效益为中心,坚持在治理中搞活,在整顿中发展,克服了资金紧张,原材物料涨价,市场疲软等困难,成功地走出了一条靠完善承包机制,以内涵扩大生产,抓管理提高经济效益的自我发展的路子,实现了速度、效益、后劲的同步增长,各项工作取得了突破性进展,企业面貌发生了根本变化(十大变化)。

(一)规模扩大。随着“雁宾特酿”知名度不断地提高,社会需求量不断增大,为满足广大消费者的需要,缓解供需矛盾,继85、86、87年三期扩建工程之后,三年来累计投资720万元,完成了第四期千吨雁宾扩建工程。使该酒的年产量由承包前的1150吨,增加到目前的2000吨,现在形成了年产各类白酒4000吨的生产能力,是承包前的2倍;固定资产达到1075万元,是承包前255万元的4倍。

(二)产品质量稳步上升。主导产品“雁宾特酿”采用名酒五粮液工艺后,产品质量大幅度提高,在市场上一直享有较高的信誉,被广大用户誉为“齐鲁五粮液”。继87年被评为山东省优质产品后,89年获“首届中国食品博览会”银质奖章;90年在70多家省优产品参加的山东省参评部优产品的推荐评比中,以总分第二名获得部优评比资格,各项指标均达到A级水平,以

90.79分的优异成绩，获轻工部优质产品奖。是全区同行业唯一获部优称号的产品，成为我区浓香型白酒的代表。高档酱香型酒“齐云春”在90年3月份地区评酒会上，获得同类产品总分第一名。“凤凰台佳酿”90年被评为省厅优良产品，填补了我厂瓜干酒建厂以来无优质的空白。实现了“打出一个拳头，高中低全面开花”的奋斗目标。

(三)企业信誉增强。承包后本着“立足当前，着眼长远”的战略思想，紧紧遵循效益服从信誉的“信誉第一”经营方针，受到了有关部门的高度评价，连续三年被地区工商局评为“重合同，守信用”企业，今年并被推荐为省级“重合同，守信用”评选单位。连续三年被地区工商银行评为“特级信用企业”。同时被县税务局评为“遵章纳税先进单位”。《人民日报》、《大众日报》等报刊以及山东电视台、聊城电视台曾多次做过报道。我厂现已是山东省白酒工业协会常务理事厂家之一，我厂的事迹被收录在国家体改委出版的《十年改革丛书》上。

(四)管理水平显著提高。在企业升级达标活动中，88年被地区行署命名为地区级先进企业，特别是89年，以总分843分(超省级先进企业标准93分)的成绩通过验收，在全区同行业和全县工业企业中率先跨入省级先进企业行列。三年来相继被评为档案管理省级先进企业、省级节能先进企业、省质量管理奖企业、省标准化管理达标单位、国家二级计量单位、地区节能红旗单位。

连续三年出席了地区体改工作会议，分别作了典型经验介绍，省、地、县体改简报多次转发了我厂内部改革的先进经验，受到地县领导人的好评。89年6月出席了省体制改革工作会议，并交流了我厂的先进经验。

(五)经济效益逐年提高。承包三年完成产量8140.44吨，为承包指标6600吨的123%，超指标1540.44吨，是承包前三年

2754.09吨的2.96倍；三年累计完成产值1479万元，为承包指标1088万元的136%，超额391万元，是承包前三年504.56万元的2.93倍；三年累计实现销售收入3763.09万元，为承包指标2675万元的141%，超额1088万元，是承包前三年1044.13万元的3.6倍；三年累计实现利税1432.29万元，为承包指标1048万元的137%，超额382.28万元，是承包前三年332.67万元的4.3倍；三年累计上缴利税603.45万元，是承包指标550万元的109.7%，超额53万元完成任务，是承包前三年86万元的7倍，基本上实现了“三年指标两年完，合同期满超一半”的内控目标。

（六）技术进步成果显著。广泛开展了群众性的QC小组活动，现已累计注册19个QC小组。三年来共有5项QC成果获地区一等奖，4项成果获省优秀成果奖。聘请了茅台酒师，引进了茅台工艺，使茅台酒在北方易地试制成功，填补了我厂高档酒的空白，雁宾特酿引进了国家“北斗”科研项目，并获得了成功，使该酒的己酸乙酯含量提高了两倍多。全国白酒协会名誉主席、著名白酒专家周恒刚给予了充分的肯定，并挥毫赋诗，写下了“幽香绵似观音柳，酒味冽如罗汉松”的赞誉诗句。

（七）整体素质明显提高。制定鼓励政策，开辟多种渠道，积极为职工谋求自学和深造的机会。三年来，共向高等院校递送10人进修深造。88年聘请地区质协的同志来厂举办了TQC知识培训班，人均授课达50小时，以人均95分的成绩通过了全省统考。并相继举办了企业管理、财会知识、厂内银行等各专业内容的培训班。我厂88年前，只有大中专毕业生8人，初级职称2人，目前全厂拥有大中专毕业生17人，五大毕业生8人，五大在校生17人，高级职称1人，中级职称7人，初级职称41人，已形成了初具阵容的科技队伍。企业的知识结构发生了明显的变化，为我厂的进一步发展创造了有利条件。

（八）职工物质文化生活得到了明显改善。近年来，新增住

房面积4000平方米，改造住房面积1000平方米，有48户职工乔迁新居，职工的户均住房面积由承包前的20平方米增加到目前的48平方米。为解决职工子弟上学难的问题，投资四万元，购买了一部中型客车，专门负责接送学生，彻底结束了过去那种“夏天头顶烈日，冬天面临寒风，提前半个小时，迟到十五分钟”的艰难历史。职工子弟幼儿园即将建成投入使用，为解除职工后顾之忧做出了不懈的努力。

1989年，由团支部组织成立了职工业余文艺团体，并有两个节目在地县汇演中获奖，90年特邀中国广播艺术团的部分艺术家来厂慰问演出。每年“五一”劳动节期间，举办羽毛球、自行车慢赛、拔河等体育竞赛。今年，在冠县酒厂举办的“冠宜杯”篮球赛中，我厂球队连闯三关，获得冠军。通过开展一系列的文体活动，既活跃了职工生活，又培养了职工的集体主义思想。

(九)精神文明建设硕果累累。积极配合上级精神，先后开展了“三教双学”、“忆十年，话改革”、“学雷锋，讲奉献，树新风”等一系列政治活动和“七比、七赛、创七杯”的劳动竞赛活动；举办了“忆十年，话改革”和“三赛双学”演讲会，分别有三名同志获奖，其中两名同志获得县演讲二等奖、地区演讲三等奖。

连续三年被地县评为先进党支部，89年被地区评为全区思想政治工作优秀企业，被地委授予文明单位；两次出席省职教会议，分别做了典型经验介绍。

(十)厂容厂貌焕然一新。承包后，我们把美化厂容厂貌做为企业的整体形象来抓，彻底治理脏、乱、差现象，对厂区、生活区的主要道路进行了整修，路旁建筑粉刷一新，办公区种植了花草树木，厂区安全生产标志醒目，阅报栏、宣传栏配备齐全。90年10月份，由著名雕塑大师刘开渠先生设计创作的大型雕塑“现代酒神”正式落成，既反映了企业面貌，又突出了职工主人

翁地位，初步形成了“花园式”工厂的模式。

三年承包，三年巨变。我厂现已发展成为拥有职工近600人，12个职能科室，6个车间，管理服务配套，检测设备齐全的现代化企业。产品成龙配套，结构日趋合理，形成了以雁宾特酿为主导，粮酒、干酒两个系列，高、中、低三个档次并举的产品新格局。具备了产品消费层次广，竞争能力强，企业后劲足的发展动力。

在肯定成绩的同时，我们还要清醒地看到，以往工作中仍存有薄弱环节和不足之处。

首先是思想上的差距。由于我厂近几年发展得比较快，有一部分人包括有些领导在内，被胜利冲昏了头脑，存有盲目乐观、贪图安逸的思想，其主要表现形式有：安于现状，不思进取，以优胜者的姿态自居；只讲索取，不讲奉献，以功臣者的姿态自居；没有居安思危的思想，企业一经受波折，就丧失斗志，缺乏信心。

工作上的差距。一是由于生产规模迅速扩大，职工队伍迅速扩大，新入厂职工业务不熟，导致整体素质下降。二是各职能部门缺乏协调性、联系性，致使某些工作被动，影响工作效率。三是销售市场的拓展速度跟不上企业规模的扩展速度，主要是销售手段不得力和宣传措施跟不上。四是厂规厂法贯彻还不十分严格，个别人仍存有劳动纪律松弛，组织纪律涣散，出工不出力等现象。

方式方法上的差距。部分中层以上领导干部逐渐滋长了官僚主义作风，有的只起到了“通讯员”作用，上头布置的任务，再布置下去就算完事了，而没有深入一线，督促检查，及时发现问题，解决问题，致使某项工作达不到预期效果，甚至收效甚微，影响整体效益。

## 抓质量上品种展我雁宾雄风 严管理巧运筹效益再次翻番

——莘县酒厂91年工作总结

一年来，我厂在县委、政府的关怀和正确领导下，在地、县主管部门和各有关职能部门的大力支持下，全厂上下团结一心，密切配合，紧紧围绕“三、六、九”奋斗目标，以强烈的时代感、责任感和主人翁精神，顽强拼搏，尽职尽责，开创了生产经营前所未有的大好局面，各项指标均取得了突破性进展，实现了第六次翻番。完成产量3857.69吨，较去年增加857.09吨，增长28.7%；完成产值2263.4万元，较去年增加813.2万元，增长56%；完成销量6046.59吨，较去年多销2773.01吨；实现销售收入3546.42万元，较去年增加2271.76万元，增长178%；创利税1244.11万元，较去年增加849.5万元，增长215%；全员劳动生产率48458元/人年，较去年提高17000元/人年；人均贡献27221元/人年，较去年增加18000元/人年；可比产品成本比去年降低185万元；定额流动资金周转天数为115天，比去年加速255天。这每一项成绩的取得都来之不易，浸透着全厂800余名干部职工的心血与汗水，是我厂管理、技术、生产经营整体素质全面提高的最好证明，是“团结奉献求实创新”企业精神的具体体现，标志着我厂已进入全新的发展时期，是我厂全体职工的光荣和骄傲。为此，我代表厂党总支、厂部向在91年度各项工作中取得优异成绩的先进单位、集体和个人，以及在各个岗位上任

劳任怨、忘我工作的广大职工，致以最衷心的感谢和崇高的敬意！向经常关心和支持我厂各项工作的各级领导表示感谢！向具体帮助指导我厂工作的县委工作组的同志们表示感谢！

回顾91年的工作，主要有以下几个特点：

### **第一个特点：全厂上下精神振奋，士气高昂**

1991年，经集思广益，认真总结90年工作的经验教训，反复调查研究和分析论证，制定了“三、六、九”的奋斗目标。为确保目标的顺利实现，提出了必须打好“三个硬仗”的具体要求，即：经营销售上的攻坚战、节约降耗上的持久战和提高产品质量上的阵地战。围绕这三大战役，我们进行了精心计划和周密安排，坚持做到不打无准备之仗，不打无把握之仗，充分发动群众，调动职工的积极性，依靠群体的智慧和力量，打一场人民战争，不断巩固和扩大生产经营战果。

1、做好战前动员，树立必胜信心。年初，对我们制定的“实现销量6000吨、收入3000万元、利税900万元”这一全年奋斗目标的提出，引起了强烈的震动和不同反响。有不少同志持观望、怀疑、甚至否认态度，认为调子定得太高，步子跨得太大，高不可攀，产生了不应有的恐惧心理和望洋兴叹的消极麻木思想。针对这种情况，我们立即采取了措施，利用各种会议和宣传媒介，及时向职工分析阐明了企业发展的有利因素。从外部讲：一是党和政府一再强调要搞活大中型企业，采取放水养鱼，搞活财源，使企业尽快走上良性循环的好政策，为企业的生产经营创造了良好的外部条件；二是白酒市场疲中见旺，开始回升；三是原材料价格趋于平缓，呈回落势头。从内部讲：一是我们有一支作风扎实，有一定指挥能力的干部队伍和一支勇于拼搏，久经考验，敢打硬仗的职工队伍；二是雁宾特酿被评为部优产品；三是酿造技术又上新台阶，“北斗”科研项目的试验成功，使我厂大批量生产

优质酒有了基础性的技术保证；四是第四期雁宾特酿技改工程将于91年全部形成生产能力，使产量成倍增加。因此，我厂已完全具备了高速发展的条件。通过宣传鼓动与客观地分析，统一了思想，增强了实现总目标的信心和勇气。一年来的实践证明，我们的决策是正确的，年利税超过900万元，达到1200万元。

2、机关科室及后勤服务人员，用实际行动喊响了“一切为了前线”的口号，切实做到了急一线所急，想一线所想，全力支援一线，协同配合作战。

行政人员急生产经营所急，元月份发出了“三人工作二人干，抽出一人上前线”的紧急动员，抽调30人，顶班27天，加强了灌装力量，保证了春节供应。其他人员实行提前半小时上班，延长半小时下班，义务搬酒装车，整理厂容厂貌，累计搬酒13964箱和13188捆。进入暑期后，行政各科室轮流为一线每日送水两次，天天坚持打药灭蚊、灭蝇。加大生产措施后炊事人员从6月份开始至今，始终坚持一日四次送饭、送菜到车间。全年义务劳动工时达2000余个，通过这一系列实际行动，极大地鼓舞了一线职工的生产积极性，对生产经营起到了积极的推动作用。

### **第二个特点：敢打敢拼，连破记录**

由于销售形势的转变，销量不断增加，出现了销大于产的趋势，为了抓住机遇，不失时机地谋求更大的发展，经厂部研究决定，粮酒生产计划由原来的1800吨调整增加到2200吨。要在保证基础酒质量的前提下，完成这一增产任务，具有相当大的困难，从动力车间到雁宾车间必须在各个环节超能力发挥，并具有切实可行的保证措施。他们没有被困难所吓倒，而是从全厂的大局出发，迎难而上，毅然决然地接受了全部任务，并通过在车间内部挖掘潜力，强化管理手段，圆满达到了预定目标，全年实现粮酒

产量2568吨，超年计划768吨，创收710万元。总结他们的经验主要有：

1、厂、科室、车间领导靠得紧，管理措施抓得细，抓得死。他们亲临现场调查研究，和工人一道想办法、订措施，实行了抽底增料、增人扩班等增产措施，投料量由1800斤先后增加到1900斤、2000斤，直到目前的2500斤，并且通过多次试验和摸索，解决了淀粉浓度增加，出酒率降低的矛盾，既保证了投料量，又提高了产品出酒率。全年平均出酒率达到41.55%，超计划0.55%，比去年同期增加1.59%。

2、动力车间供汽稳、供汽足。由于生产任务的加大，使本来就供汽能力不足的动力车间，进一步增加了负荷。他们为保证锅炉在安全运行的情况下达到超能力发挥，积极采取措施，把技术骨干选拔到最重要的关键岗位，任命责任心强，有一定管理能力的同志为班组长，重新修订和完善了各项管理与操作制度，有效地保证了生产。月供汽全年平均达到29.5天，超厂计划1.5天，全年达到354天，安全运行创建厂以来最高记录。

3、整体工作配合得好。一是加强了调度工作，保证了500吨雁宾能力的顺利投产，发挥效益。二是技术科引进“北斗”科研项目，成功地培制了优质窖泥850m<sup>3</sup>，修复和新建发酵池514个，使粮酒的己酸乙酯含量明显增加，最高池达700多个单位，年平均240多个单位，优质产品正品率提高了一倍多，得到全国白酒协会名誉主席、白酒专家周恒刚的高度赞扬，认为该项技术的各项指标赶上了国家名酒洋河的水平。三是设备科、维修车间等部门密切配合，提前五天完成了自制设备的任务。

### **第三个特点：营销工作加大措施，后来居上**

经营销售工作为全厂生产经营的主要环节，年初曾一度陷于被动局面，如不迅速扭转这种状况，“三、六、九”目标就有落空

的危险，引起了我们的高度重视。我们从利用新技术、开发新产品着眼，从调整内部销售政策入手，采取了一系列行之有效的措施。

1、采用了丢糟串香新工艺，使干酒风味粮酒化，与普通固体白酒媲美，总酸、总酯含量分别高出省标准的2.5倍—3倍；

甲醇、杂醇油等有害物质的含量只有省标准的 $\frac{1}{3}$ — $\frac{1}{6}$ ，比串香前下降了50%，为利用酒精开发合格的中档白酒开辟了一条有效的途径。

2、新产品是克服市场疲软、启动市场的利器，质检科和酒库人员全力以赴，从化验到勾兑、从理化分析到感观品评、从原料进厂到产品入库，严把“三检、五关”制，做到了精益求精，强化了质量监督措施，保证了理化指标要求和产品风味特点，受到了客户的称赞，维护了企业信誉。相继研制开发了“雁宾禧酒”、“雁宾曲酒”、“雁宾粮酒”和“39°、44°、49°”雁宾特酿等10多个品种，是我厂建厂以来开发新产品最多的一年。这些新产品在地、县有关部门多次抽检中，各项指标均达优级水平，自投放市场以来，一直呈俏销势头。特别是雁宾特酿系列产品，在今年10月份举行的“雁宾特酿与国家名酒媲美品评鉴定会”上，经省、地评酒专家和消费者两组密码编号评比，认为已完全具备了与国优名酒相抗衡的能力。

3、调整销售政策，改进销售手段。一是调整了提成比例，地区内由原来的2%降到1.5%，地区外由原来的2%提高到3%，有效地解决了销售人员在家门口打转转的现象，增强了开辟外地市场的积极性和主动性，产品覆盖面由原来的以本地销售为主，扩大到山东、河北、河南、陕西、黑龙江等二十多个地市，涌现出了一批以赵德亮、齐玉铎同志为代表的优秀推销员队伍；二是为了维护消费者的利益，打击假酒市场，让全县人民喝上真正的莘县雁宾酒，在县委住厂工作组的配合下，在全县各乡镇设立

了雁宾特酿定点经销部，实行了挂牌销售，收到了很好的效果。

通过一系列的措施，经营销售由被动变为主动，逐步形成了以销促产的大好形势，全年销量达到6047吨，超计划47吨，目前仍呈供不应求状态，粮酒、干酒均呈脱销趋势。

#### 第四个特点：增产节约、增收节支成效显著

深入开展双增双节活动，是“质量、品种、效益年”活动的主要内容之一。由于生产经营出现了前所未有的大好形势，极大的促进了“双增双节”活动的深入开展。广大职工从节约一滴油、一度电、一粒粮、一滴酒做起，收到了显著效果。

1、进行了建厂以来规模最大的清仓查库大盘点，在审计、财务职能部门的配合下，对全厂各类库房进行了系统的清理。一是对瓶酒库清理了历年来的积压产品100吨，消除商业库存400吨，经工艺特殊处理，转变为适销对路产品。二是通过对其它各类库存盘点，收到了双重效果：一是使不合格产品充分大曝光，增强了供应人员的责任感；二是对下步供应计划的制定提供了确切依据，有效地减少了储备资金的占用。

2、大量回收旧瓶，降低产品成本，全年共回收各类旧瓶563万个，按平均每个0.13元的差价计算，全年节约资金73万元。

3、通过实车间二级核算和加强管理，有效地降低了机物料消耗，万元产值综合耗能（煤、电、油）比去年降低0.8吨标准煤，折合人民币130元。生产系统原材料费用由去年的3046.63元/吨降低到2474.98元/吨，节约571.65元/吨。粮酒生产成本由去年的3902元/吨，降低到3322元/吨，节约580元/吨。

4、汽车队通过落实经济责任制，细化了车辆管理制度，做到汽车修理不出厂，定期进行车辆保养，在比去年增加五部车，行程由去年的20万公里增加到35万公里，运输任务成倍增加的情况下，不讲困难，不讲条件，不论白天黑夜、酷暑严冬，随时待

命出发，多拉快跑，安全行车35万公里，节油4500公斤，节约修理费5万余元，创历史最好水平。修理工宋善付同志为了保证车辆完好，发高烧39°仍带病坚持工作；司机陈升福同志在家属有病，生活不能自理，两个孩子上学的情况下，始终坚持奔跑在运输第一线，充分体现了高度的主人翁意识和责任感。

5、对全厂蒸汽主管道进行了全面治理，既达到了布局合理，符合现场管理要求，又杜绝了跑、冒、滴、漏现象，提高了蒸汽利用率。

6、财务科在全厂经济效益大幅度增长的情况下，进一步加强财务基础工作，严格财经纪律和灵活使用资金，积极配合清理来往欠款，加快了流动资金的周转速度，由去年的定额流动资金的周转天数370天，年底缩短为115天，加速了255天，与去年相比相对减少流动资金占用额2530万元。归还各种贷款745万元，由年初的1409万元压缩到不足600万元，减少利息支付58万元，极大地减轻了我厂的利息负担。

另外，如电工班的革新、节电措施，维修车间的修旧利废措施等，都取得了一定的成绩。91年通过双增双节活动，全厂共节约资金200多万元，创历年来增产节约最高记录。

### **第五个特点：两个文明建设同步发展，双获丰收**

91年，我们吸取过去工作中的经验教训，在两个文明建设上，克服了“一手软、一手硬”的现象，实现了“两手硬、齐发展”。

1、把思想政治工作提到党、政工作的重要议事日程上来，把培养一支“四有”职工队伍做为思想政治工作的重点来抓。一是正面进行马列主义毛泽东思想教育，充分发挥党总支、支部的战斗堡垒作用和党、团员的先锋模范作用。二是开展多种形式的教育活动，如国情、厂情、法制观念教育活动，各种知识竞赛、演讲教育活动，“爱党、爱国、爱社会主义、爱企业、爱岗

位”五爱教育活动，选树先进模范开展“比、学、赶、帮、超”活动等，努力提高广大职工，尤其是青年职工的政治思想觉悟，增强职工的主人翁意识和责任感，使广大职工真正做到与企业同呼吸、共命运，激发出为社会主义建设事业而忘我工作的积极性。

2、做到以严治厂和以情治厂相结合，把思想政治工作同为职工办实事，解决实际问题紧密联系起来。一是办起了职工子弟小学，解决了入学难问题。二是购买了电影放映机、台球，建起了篮球场等文化体育设施，丰富了职工业余生活。三是与山东一轻技校挂钩，有12名职工子弟入校学习，提供了就业机会。四是给15名职工家属优先办理了招工就业手续，解除了他们的后顾之忧。五是给71名职工办理了浮动工资固定和3%晋级。六是加强了食堂管理，增添了饭菜花样，实行一线职工免费班中餐。这些问题的解决，进一步增强了企业对职工的向心力和凝聚力。

3、把思想政治工作同廉政建设结合起来，实行了内部分配公开制度，增加了分配的透明度，建立了自我约束机制，在调资、住房、升学、招工等热点问题上，全部实行了公开，使厂内的工作置于广大职工的监督之下，不但提高了职工对领导干部的信赖感，增进了相互间的理解，密切了干群关系，而且达到了“顺气、鼓劲、去邪”的效果。

通过加强各个方面的工作，91年我厂的物质文明和精神文明建设获得双丰收，做到了持续、稳定、协调发展。实现了速度、效益、后劲的同步增长。

企业信誉方面：相继荣获了省级“重合同、守信用”企业、省质量管理奖企业、特级信用企业等称号，全面通过了省级先进企业和省级先进节能企业的复核验收，企业党组织被中共山东省委命名为省先进党总支，是全区八个省级先进党组织中唯一的企业党组织。被地区评为全区思想政治工作优秀企业和职工教育先进单位。厂工会以890.9分的成绩被县总工会通过了合格职工之

家达标验收。

同志们：在总结和肯定成绩的同时，我们要保持清醒的头脑，成绩只说明过去，并不意味着未来，在我们91年的各项工作中，仍存在这样那样的不足和薄弱环节，离上级领导的要求还有一定差距，必须引起全体干部、职工的高度重视，决不可掉以轻心，盲目乐观。其问题主要有以下几个方面：

1、企业规模的扩大，与产品的宣传不同步。只重视了产量的扩大，质量的提高，轻视了产品的宣传作用，导致由于产品知名度低，开拓占领新市场被动，影响了市场拓展速度。

2、某些销售人员的全局观念和投入产出观念较差，只顾眼前利益，不算大帐算小帐，没有摆正集体利益与个人利益的辩证关系。通过这次清理大盘点暴露出许多问题，值得我们很好地进行反思。主要问题是不负责任，造成产品变相积压，影响了资金周转，给厂里造成不应有的损失。

3、雁宾车间个别生产班组，工作作风不正，职业道德差，不是靠真本事、真功夫和通过加强班组内部管理，提高技术水平来保证任务的完成，而是靠偷料、交酒耍手腕等歪门邪道，骗取产量捞好处，损公利己，造成很坏的影响。

4、基建工程进度慢，计划组织失调，下半年要求竣工的四项工程，三项落空，只有散酒库一项还是处在初期施工阶段。

5、酒精技术改造仓促上马，没有技改方案和编制具体实施计划，缺乏统一指挥和调度，造成工期一拖再拖，试车后由于设计不合理，安装质量差，运行半个月不正常，造成了不应有的损失，拖了91年生产经营的后腿。

6、由于供应部门少数人员工作不细，手续不严，思想麻痹，缺乏责任心，给作案分子以可乘之机，出现了王保山造假单据，冒领巨额现金事件。今后要提高警惕，引以为戒，加强防范措施和责任心，坚决杜绝此类事情的重复发生。

## 重合同 企业产销两旺 守信用 效益连年翻番

(贯彻执行《经济合同法》经验材料)

我厂始建于1970年,现有职工467人,占地面积11万平方米,拥有固定资产1724万元,是一个年生产各类白酒能力近8000吨的国家中型企业。产品以“雁宾特酿”为龙头,获有一个部优、6个省优。自1985年开展“重合同、守信用”活动以来,认真贯彻落实《经济合同法》,把认真履行经济合同与企业内部改革联系起来,以法经营,以法促销,以销促产,出现了产销两旺,经济效益六年六翻番的大好局面。91年被国家统计局列为全国500家最佳经济效益工业企业,全国250家人均利税、资金利税率最佳工业企业,山东省行业排头兵企业和“质量、品种、效益年”活动明星企业。

91年我们在开展“重合同、守信用”活动中,主要有以下做法:

### 一、领导重视,认真学法

为了进一步加强对经济合同法规的宣传和学习,促进全厂干部职工学法、用法,严格依法办事的自觉性,在厂部统一安排下,91年举办学习班4次,受训人数达60余人次,并对合同管理人员和业务人员进行了专门培训,制订了业余自学计划,定期进行检查。在全体职工普法教育活动中,把《经济合同法》作为一项重要内容来抓,从而提高了大家对履行合同的严肃性和

的认识，提高了合同管理水平，保证了签约的质量，维护了企业信誉，赢得了用户的信赖。全年签定合同份数190份，金额423万元，从合同的签订到履行没出现任何问题，没发生过合同纠纷，更没出现过无效合同与违法合同。合同签定率一直达85%以上，合同履行率达100%。

## 二、完善合同管理机构，健全管理制度

“重合同”是“守信用”的前提，“守信用”是“重合同”的反映。加强经济合同管理，促进生产经营，提高经济效益是开展“重合同、守信用”活动的目的。为使“重合同、守信用”企业各项指标落在实处，我们始终把经营合同化管理作为一项重要内容来抓，在工商行政管理部门的具体帮助下，强化了管理职能和管理制度。

一是成立了以厂长为组长、经营副厂长为副组长、财务、供应、销售负责人参加的有权威的经济合同管理小组，在计划、财务、供应科和销售经理部设置了专兼职合同管理员，规定了各自的职责范围，并通过工商局颁发了合同管理员证书，现已成了一个责任明确、分工具体的合同管理体系。

二是根据我厂的实际情况，进一步严格了签约手续，健全了各项合同管理制度。（1）《签约审批制度》：供销人员签订每份合同必须在分管经营厂长的统一组织下方可签约，重大经济合同必须经分管经营厂长审定，并亲自主持签约。（2）《签约审查制度》：供销业务人员签订经济合同，必须经过合同管理员审查盖章后，合同方能生效，否则，视为无效合同。（3）《合同签证制度》：对应签定的合同及一些新用户和重大经济合同，我们主动与对方协商，申请工商行政管理局进行鉴证，协助审查对方的签约资格情况，以保证合同的合法性、真实性，避免可能出现的签约失误，防患于未然。（4）《登记备案制度》：合同签订

后，必须交合同管理员分门别类入合同台帐，归档案管理，并对履行情况随时记录；对与合同有关的来往电报、信函与原合同一并保存，为合同的履行、复查和研究分析工作提供方便。

三是把合同管理同经济责任制挂钩，要求各生产车间、科室、销售经理部，必须完成各自承担的任务，保证合同履约率为100%。凡属我方违反合同，视情节轻重和给本厂造成的政治影响、经济损失大小，酌情扣罚直接责任者的奖金。由此，我厂从合同的签约、审批、履行检查，基本做到了领导、组织、制度、责任四落实。

### 三、把合同管理溶于供、产、销生产经营全过程

我们知道，合同依法签订，便受到法律保护，任何个人和单位都无权单方面擅自修改和撕毁，必须全力完成。要保证履行合同，必须把合同管理溶于生产经营管理全过程，形成产、供、销一条龙。因此，我们对签订的经济合同做到：一是由厂长主持召开厂内有关职能部门的领导会议，研究生产工艺、技术、产品、质量、产品品种、生产能力是否能确保合同的履行，并经过讨论分析后制订相应的措施。二是由供应科按合同规定的数量及需要的原材料编制采购计划；生产科按照合同标的内容安排生产计划，下达各车间的生产工序；质检科按合同规定的质量标准和技术要求，到各生产工序作检查，严把质量关；销售经理部按合同规定的时间报站发送；财务科按合同的价款，依据发运单据与对方结算。这样一环扣一环，从订约到履约，各个部门共同努力，密切协作，使合同如期兑现。我厂几年来之所以产品畅销不衰，供不应求，其主要原因是靠产品的质量和企业信誉。

### 三、严格履行合同，企业效益大增

“诚招天下客，誉从信中来”。通过开展“重合同、守信

用”活动，坚持“质量第一，用户至上”的方针，确实使我们尝到了甜头。由于在履行合同中，坚持做到“四保证”，即保证交货时间、质量、数量和及时付清货款，极大地提高了我厂的知名度和企业信誉，改善了服务质量，促进了供、产、销协调发展，增强了开拓、占领市场的竞争能力，使经济效益连年大幅度提高。

90年以来，先后荣获省级先进企业、国家二级计量合格单位、省质量管理奖企业、省资金信用特级企业、省依法纳税先进企业等一系列荣誉称号。自1986年至1991年，连续六年被地、县工商局命名为“重合同、守信用”企业，1990年被命名为省级“重合同、守信用”企业。

91年完成产量3857.69吨，较去年增加857.09吨，增长28.7%；完成产值2263.4万元，较去年增加813.2万元，增长56%；完成销量6046.59吨，较去年多销2773.01吨；实现销售收入3546.42万元，较去年增加2271.76万元，增长178%；创利税1244.11万元，较去年增加849.5万元，增长215%；全员劳动生产率达到48458元/人年，较去年提高17000元/人年；人均贡献达到27221元/人年，较去年增加18000元/人年；可比产品成本比去年降低185万元；定额流动资金周转天数为115天，比去年加速255天；全年上交利税360万元，比县定承包任务多交160万元；还银行贷款700万元，极大地减轻了企业负担，使我厂充满了生机与活力。技术上成功地引进了国家“北斗”科研项目，研制出优质老窖酒，使优质产品正品率提高了一倍多。相继研制出49°、44°、39°三种低度优质粮酒和具有粮酒风味的瓜干粮香酒4个新品种。其中54°雁宾特酿获中轻部优质产品奖，54°、49°、44°、39°雁宾特酿被评为省优，瓜干粮香酒被评为厅优，雁宾系列酒获国家优秀新产品奖，并被山东省标准计量局批准为首批质量免检产品，是全省五个产品被免检的白酒生产厂之一。

总之，通过工商部门的关心支持和宣传贯彻《经济合同法》，经我厂广大干部职工的努力，取得了一定的成绩。但是，工作还有差距，办法仍待于完善。我们决心在今后的工作中，随着企业内部改革和新的激励机制的建立，把“重合同、守信用”活动开展得更深入、更扎实，为振兴我区经济做出更大的贡献！

1992年4月14日

---

## 艾子饮酒

艾子好饮酒，家人屡劝不止。一天，艾子饮酒过量，呕吐狼藉。家人将一条猪肠偷偷放在呕吐物中，拿给艾子看，并劝道：“人有五脏方可活，现在你已吐出一脏，只剩了四脏，今后再不可饮酒了。”艾子看了一眼，笑道：“唐三藏有三脏尚能活，何况我还比他多一脏呢！”

（译自《艾子杂说》）

## 抓质量、上品种拓宽市场 严管理、巧运筹效益翻番

(全省行业会议经验交流材料)

我们莘县酒厂在91年“质量、品种、效益年”活动中，紧跟党中央国务院的战略部署，坚持“以科技为先导，以质量为主线，以效益为中心”的经营方针，在充分利用各种外部条件的同时，努力创造良好的内部环境，开创了生产经营前所未有的大好局面。全年共完成产量3857.69吨，较上年增加857.09吨；完成产值2263.4万元，较上年增加813.2万元；完成销量6046.59吨，较上年增加2273.01吨；实现销售收入3546.42万元，较上年增加2271.76万元；创利税1244.11万元，较上年增加849.5万元。实现了84年以来的第六次翻番，居全区五大行业第一名。

回顾91年的工作，可概括为以下几个特点：

### 一、跟着市场走，紧紧抓住质量的手，走好质量效益型的路子

质量是走向市场的通行证。没有质量就没有市场，全厂上下用实际行动喊响了“今天的质量就是明天的市场”的口号，以引进新技术为突破口，以强化质量管理为手段，广泛开展了群众性的质量活动。

1、积极引进新技术，始终抢占科技领域的制高点。一是引进了国家“北斗”科研项目，成功地培制了优质窖泥850m<sup>3</sup>，对部分发酵池的窖泥进行了更新，使粮酒的己酸乙酯含量明显提高，

年平均达到200多个单位，优质产品正品率提高了一倍多，得到了国家白酒协会名誉主席、著名白酒专家周恒刚的高度赞扬。二是采用了丢糟串香新工艺，使干酒风味粮酒化，总酸、总酯的含量分别高出省标准的2.5—3倍，甲醇、杂醇油含量比串香前下降了50%，为利用酒精开发合格的中档白酒开辟了一条有效的途径。

2、积极开发新产品、新品种，努力增加适销对路的产品。相继研制开发了“雁宾禧酒”、“雁宾曲酒”、“雁宾粮酒”和“39°、44°、49°雁宾特酿”等10多个品种，是我厂建厂以来开发新产品最多的一年，形成了以雁宾特酿为龙头的雁宾系列产品，拓宽了消费层次，提高了竞争能力。产品覆盖面由过去本区销售为主，逐渐扩大到河北、河南、陕西、黑龙江、北京、济南等各大中城市 and 地区。

3、加强质量控制手段，保证产品质量的稳定提高。一是制订了行之有效的约束制度，把质量指标纳入了承包合同，实行了质量工资制，将质量否决权落到了实处。二是建立健全了质量监督机构，在全厂设立了72个质量控制点，对产品19项理化指标进行全方位跟踪检测，使产品质量得到稳步提高。在历次质量部门抽检中合格率均达100%，雁宾特酿（39°、44°、49°、54°）被列为山东省首批质量免检产品，并再次蝉联省优称号。

## 二、狠抓技术改造，壮大规模，形成规模效益。

不断扩大生产规模，扩大规模效益，是每个企业的理想追求，在这方面我们克服了“小富即安”的思想，制订了“创造条件上能力，抓住机遇求发展”的战略思想，在创出拳头产品的同时，注重扩大生产规模。

1、由于雁宾特酿知名度的不断增加，社会的需求量越来越大，自86年连续四期雁宾技改工程，特别是第四期千吨技改项

目，在资金缺达600万元的情况下，克服了重重困难，于91年全部形成生产能力，发挥效益，使粮酒产量由86年的不足200吨，扩大到目前的4000吨，极大的增强了企业的承受能力和抗震能力，对抑制市场疲软，效益滑坡起到了至关重要的作用。

由于生产能力的不断扩大，开创了自84年来经济效益六年六翻番的大好形势，并为今年更大的发展奠定了基础，具备了再次翻番的能力。

### 三、拼死拼活练内功，向强化管理要速度要效益

实行厂长负责制以来，经不断完善，逐渐形成适合本企业特点的“指标分解到人，两级核算成本，三个系统控制，四级承包到组”的管理形式，起到了“以包促管，以管保包，相互推进”的积极效果。

“指标分解到人”：通过加强定员、定质、定量的定额管理，推行了劳动定额管理方法，并制订与之配套的工资定额。即：超定额增人不增工资，完成指标减人不减工资，极大的调动了职工的积极性和创造性，产生了“一个和尚挑水吃”的效应，改变了过去那种“抬水吃、没水吃”的弊端。91年人均贡献达到26600元。资金利税率达到101.45%。

“两级核算成本”：通过化小核算单位，降低消耗，增收节支。各车间配备了专职核算员，按照承包合同，对工资、机物料、原辅料实行了车间一级核算，有效地控制了各项消耗，粮酒成本比去年同期下降了580元/吨，干酒成本比去年同期下降了409元/吨，累计节约成本资金158万元，为我厂今年推行“厂内银行”管理提供了有益的尝试。

“三个系统控制”：生产、经营、后勤系统三管齐下，立体控制工厂成本，把“增产节约，增收节支”活动落到实处。同时也是“质量、品种、效益年”活动的中心内容。按开源、节流，

挖潜三个渠道，在全厂范围内确立了36个生产经营目标成本控制点。大到重点工程，小到办公用品实行了全方位控制，既抱“西瓜”，又拣“芝麻”。逐级明确责权利，定期通过控制情况研究改进措施，切实把“双增双节”活动落到实处，有效地降低了机物料消耗，万元产值综合耗能（煤、电、油）比上年降低0.8吨标准煤，折合人民币130元。原料费用由上年的3046.63元/吨降低到2474.98元/吨，每吨节约571.65元。

“四级承包到组”：即国家~工厂~车间~班组四级承包，91年在以前承包内容的基础上，根据以往生产经营当中存在的问题，重新修订了承包条款。为进一步巩固承包效果，采取了一系列的包后服务措施。进入暑期后，行政人员每天两次送“解暑汤”、三次送饭到车间。加大生产措施后，实行了一线工人免费“班中餐”，极大的调动了一线工人的积极性，去年粮酒出酒率全年平均达到41.55%，超计划0.55%，比上年平均提高1.59%。动力车间月供汽全年平均达到29.5天，超厂计划1.5天，全年供汽天数达到354天，安全运行创建厂以来历史最高记录。

#### 四、建立了干部“能上能下”、职工“能进能出”、收入“有高有低”的激励机制

我们围绕充分调动广大职工的积极性和创造性，启动内部活力，在干部任免、职工上岗和内部分配上进行了一系列有益的尝试。

- 1、由工会负责，实行民主评议干部制度。按德、能、勤、绩每年评议两次。在选拔、任免干部问题上，就象篮球比赛，谁能进球就让谁上场。去年我们针对两名中层干部工作积极性低，指挥不力，及时进行了调整，让两名事业心强、懂技术的一线工人走上领导岗位。今年根据工作需要，大胆提拔了几名中层领导。

2、对职工实行了择优上岗，竞争上岗的措施。凡是关键岗位一律实行文化考试，择优录取。特别对职工到大专院校进修、深造问题，更是通过严格的文化考试、劳动表现等内容进行严格筛选，努力把热爱企业，热爱本职工作，事业心强的同志选择上来，予以推荐。目前在全厂形成了学文化、学技术的热潮。

3、改革内部分配制度，拉开收入档次，重点向“脏、累、差、险”的岗位倾斜。对主要生产车间实行了“以产量定工资，以节约定奖惩”的分配制度，上不封顶，下不保底。在辅助车间实行了基本工资、奖金与主要车间挂钩的分配形式，制定了具体的奖惩条例、计算和兑现办法。并对一线工人、行政人员采取百分计奖、系数分档的分配方法，拉开了距离。

生产经营的大好形势，巨大地推动了精神文明建设。91年我们把思想政治工作重点放在为职工办真事、办实事上，相继成立了职工子弟小学，完善了体育和文化设施，为彻底解除职工的后顾之忧做出了不懈的努力，取得了物质文明和精神文明建设双丰收。一年来先后荣获了国家二级计量合格单位、省级“重合同、守信用”企业、特级信用企业、省地先进党总支等一系列荣誉称号。

92年我厂生产经营又迈出了新步伐。1—3月份完成产量2310吨，比去年同期增产1247吨；完成产值1078万元，比去年同期增加545万元；完成销量1765吨，比去年同期增加991吨；实现销售收入1257万元，比去年同期提高736万元；创利税452万元，比去年同期提高296万元，全面夺取了首季开门红。

今年我们的奋斗目标是：产量8000吨，产值4000万元，销售收入6000万元，利税2000万元。

我们决心以打破“一大三铁”为突破口，进一步转换企业经营机制，充分调动广大职工的积极性，全心全意依靠职工办企业，力争实现再次翻番。

1992年3月30日

## 以改革为动力 促进企业发展

(全区深化企业改革经验交流会议发言材料)

我厂是88年实行承包经营责任制后，全县利税统算改革试点企业。几年来，为了充分发挥好政策的优势，围绕转换经营机制，提高经济效益，我们在企业内部进行了一系列大胆的尝试和探索，促进了企业发展。实践证明，县委、政府利税统算的政策是放水养鱼的政策，是符合上级改革精神的。依靠政策，国家增加了收入，企业促进了发展，职工生活得到了改善。实行利税统算的4年，我厂共实现利税2778万元，是前17年的3.8倍；上交利税990万元，是前17年的10倍；新上规模3500吨，新增固定资产1500万元，是改革前的7倍。现粮酒规模居全省行业第三，经济效益跨入全省行业八强。可以说我厂近几年来效益连年翻番，得益于政策，得益于改革。总结我厂在发挥政策优势，加快机制转换方面的做法，可概括为以下三点：

### 一、抓改革持之以恒

我厂的改革是在规模小、产品花色少、企业管理乱、经济效益低、发展举步维艰的情况下开始起步的。虽然动手早、效果好，但我们并没有放松改革向深层次的发展，做到了持之以恒，力度不减。特别在今年的机制转换中重点抓了以下两点：

1、改革分配制度，实行岗位结构工资制。对车间废除八级工资制，实行了固定和浮动两大部分构成的结构工资制，并尽量扩大活的部分，压缩死的部分。只把各种政策性津贴做为固定部

分，工资和奖金捆在一起同个人的贡献大小，车间任务完成好坏，企业效益的高低挂起钩来，使死工资变成了活收入。对行政科室人员实行了工资奖金与生产效益和销售效益双挂钩的分配形式。并通过系数分档，向一线工人倾斜，重点向苦、累、差、险岗位倾斜。目前职工的月收入高的超过300元，低的不足100元，充分体现了按劳取酬多劳多得的社会主义分配原则，起到了“人叫人干人不干，政策调动一大片”的积极效果。同时在分配上做到“三公开”：一是分配总额公开，二是分配办法公开，三是分配结果公开。上至厂长下至普通工人，一律贴榜上墙，让群众监督，努力增加分配工作的透明度，不断提高分配工作的科学性、公平性和合理性。

2、改革人事用工制度，建立优胜劣汰的用人机制。在干部使用上实行任期目标责任制，每年进行两次民主评议，做到了贤者留位，能者上位，庸者离位。打破了干部与工人、固定工与合同制工人乃至临时工的界限，人人在同一起跑线上平等、公开、合理竞争，使一大批优秀人才脱颖而出。先后有15名固定工、6名合同制工人、2名临时工走向领导岗位。有3名不称职的干部被降职使用和“削官为民”。在用工制度上，实行了定岗、定员管理，把工效挂钩的办法逐步由车间延伸到班组，与相应的指标挂钩，增人不增工资，减人不减工资，超产有奖，有效地促进了优化组合，使每个人都能尽其能、展其长、增其才、得其所，收到了“个个和尚挑水吃”的效果，克服了过去那种“抬水吃、没水吃”的弊端。人人有了危机感和压力感，在全厂范围内，自发形成了进取向上的浓厚气氛。

## 二、求发展强化基础

为了促进企业发展，使改革更富有成效，就基础工作主要强化了四个方面：

1、抓内部管理，保证产品低成本高效益。其内容可概括为“指标分解到人，两级核算成本，三个系统控制，四级承包到组”。一是指标分解到人，就是把全厂年度总目标逐级分解，落实到人，明确责、权、利，定期考核，严格奖惩，由过去人人喊目标变成人人保目标。二是两级核算成本，由过去厂一级核算变为厂、车间两级核算，通过化小核算单位，细化原材物料管理，真正树立起人人动脑算帐，个个严细操作的增收节支意识。三是三个系统控制，即按挖潜、开源、节流三个内容在全厂范围内设立36个生产经营目标控制点，生产、经营、后勤系统三管齐下，立体控制工厂成本，大到重点工程，小到办公用品，全方位控制，做到既抓西瓜，也捡芝麻。四是四级承包到组，即国家~工厂~车间~班组的四级承包责任制。这种管理办法，使企业发展如鱼得水，收到显著效果。1—6月份，粮酒吨酒成本比去年同期下降240元，干酒吨酒成本比去年同期下降135元，累计节约成本资金97万元。

2、抓产品质量，促进结构调整。一是广泛引进新工艺、新技术，先后引进名酒“五粮液”和“茅台”生产工艺，成功地实施了国家北斗科研项目，特别是己酸乙酯平均含量达到和超过国家名酒要求，缩短了与国优名酒的差距。二是健全配套现代化检测手段，购置了一整套具有国内外领先水平的高精度理化分析设备，对整个生产过程中的19个理化指标全部进行质量跟踪，以此准确的数据作为质量否决的依据。三是树立质量高于一切的指导思想，明确了“数量服从质量、销量服从质量、效益服从质量、接受用户监督”的四项基本原则，作为质检人员工作的指南，因此在省、地、县质量监督抽检中，合格率均为100%。由于全厂增强了科技领先的意识，促进了产品结构调整，今年先后研制了39°、44°、49°雁宾特酿，实现了由高中度向中低度的战略转移，适应了不同地区，不同层次广大消费者的需求，提高了产品的适

应能力和应变能力。

3、抓市场，实现销售战略转移。一是改革营销政策，改销售科为销售经理部，充分下放权力，实行区域自治。调整销售提成比例，实行三级分档，即区内、区外有别，老市场与新市场有别，拳头产品与普通产品有别，使销售人员立足本地，放眼全国，调动了积极性和主动性，产品覆盖面增加了20倍，形成了“东方不亮西方亮，黑了南方有北方”的销售网络。二是实现战略转移，走“农村包围城市”的路子，由过去的各自为政、蜻蜓点水式的游击战、麻雀战转变为攻坚战和阵地战，相继开辟了北京、济南、邯郸、西安、青岛等市场，并做到遍地开花，处处结果，开拓一处，巩固一处。三是开展销售“擂台赛”活动，评选销售状元，对优胜者在住房、晋级、评模、提干、纳新等方面给以破格待遇，活跃了销售队伍，激发了销售人员的积极性，促进了销售工作的开展。上半年在白酒处于淡季的形势下，共销各类白酒2977吨，比去年同期增长36%，实现销售收入2176万元，比去年同期增长148%。

4、抓宣传，做到铺天盖地，无孔不入。一是形式多样。先后在中央电视台、省电视台、中央广播电台、省地广播电台、各地报刊杂志、大中城市路侧、楼顶广告牌、标志挂旗等进行宣传，形成了千姿百态、音像并茂的宣传攻势，让全国亿万消费者逐步认识雁宾特酿，熟悉莘县酒厂。二是不拘一格。在北京举办部优产品发布会的基础上，今年又举办雁宾特酿与国优名酒品评鉴定会，开了白酒宣传的先例，通过专家组和消费者组密码编号，打分评比，公证结果，使雁宾的质量让用户口服心服，起到了“此地无声胜有声”的效果。三是跟踪宣传。产品销到哪里，宣传跟到哪里，通过举办新闻发布会、产品订货会、用户座谈会等形式，广泛接触社会名流、商界、舆论界朋友，为产品占领当地市场鸣锣开道，起到了巩固市场的作用。由于采取了强有力的宣

传手段，先后有20多家不同地区的商业供销部门来厂洽谈营销业务，成交额达2000万元，逐步尝到了宣传潜效益的甜头。

### 三、讲实效配套联动

在转换企业经营机制过程中，我们始终坚持实事求是的原则，使各项改革措施配套联动，做到了周密计划，不做夹生饭，不留后遗症。

一是广泛征求意见，取得广大职工的参与和支持。每一项改革措施，都通过党员大会、团员大会、中层干部会、职代会等形式让职工充分酝酿，最后经职代会通过。同时使每个职工都明白，改革人事、用工、分配制度不是目的，仅仅是手段，目的是提高经济效益，改善职工生活。这样，使厂部的每项决定，都能变为广大职工的自觉行动。

二是对富余人员给出路，安排到力所能及的岗位上，没把一个人推向社会。而对个别违法违纪、屡教不改的，则区别情况严肃处理。

三是加强了各项改革的保证措施。成立了监督机构和考核小组，一切按章程办事，敢于动真的，碰硬的，真正做到了奖不虚施，罚不妄加。

四是巩固和完善了社会养老保险制度。依据企业与职工个人养老保险相结合的方法，对本企业合同制工人，计划内合同工全部实行了社会养老保险，定期交纳保险金，解除了职工后顾之忧，稳定了职工情绪。

总之，政策调动人的积极性，改革促进企业发展，所以我厂近几年来在实现速度、效益、后劲同步增长的基础上，今年又上新台阶。

一是上半年各项经济技术指标均比去年同期增长一倍以上，创建厂以来历史最高记录，八项指标列全区同行业第一，达到和

超过了国家二级企业水平。利税总额居全区五大行业之首，实现871.88万元，比去年同期增加597.22万元。

二是主导产品“雁宾特酿”在荣获省部双优，国家级优秀新产品奖的基础上，又获首届中国食品博览会银奖，山东省首批质量免检产品，跻身于全省行业八强。

下半年，我们决心进一步加大措施，加快改革步伐，实现产量1万吨，销售收入6000万元，利税2000万元的奋斗目标，力争第七次翻番。

“八五”期间，我们的规划是，建立十大分厂，六个销售经理部，产量达到2万吨，销售收入过亿元，利税突破5000万元。目前租赁的会盟台酒厂已经开始正常运行；江西萍乡分厂已配好班子，并准备到拉丁美洲的玻利维亚考察联合办厂。到“八五”末，将形成以总厂为龙头，十大分厂为依托，国内和国外市场为两翼的集团化生产新格局。

有党的进一步改革开放的好政策指引方向，有地、县政府和有关部门的保驾护航，加上全厂职工的拚搏努力，相信我们的目标一定能够实现。

1992年8月

# 山东莘县酒厂内部 分配公开制度实施细则

1991年8月5日

## 一、总则

推行企业内部分配公开制度，是企业民主管理的重要组成部分，是社会主义企业职工当家做主的具体体现，也是完善承包制，深化企业内部改革的重要内容，对于正确处理国家、企业、职工三者利益关系，消除和避免分配中的不合理现象，推进廉政建设，密切干群关系，激发干部职工的主人翁责任感及社会主义积极性，促进企业发展，都具有十分重要的意义。为了切实把我厂的内部分配公开制度行之有效地长期开展下去，依据鲁办发（90）20号、聊办发（90）53号、莘办发（90）11号文件精神，特制定我厂内部分配公开制度实施细则。

## 二、内部分配监督组织机构

1、监督组织成员必须经职工民主选举产生，要能够坚持原则，大公无私，有一定工作能力，有主人翁责任感，能为职工说话办事，民主意识强。

2、厂设内部分配监督委员会9人，参加单位有：厂部、总支、工会、财务、审记、人事劳资、生产科、车间工人，其成员由全厂职工代表选举产生。

3、各车间分别设内部分配监督小组3—5人，固体一、固体

二、酒精、灌装、动力等五大车间每组5人，茅酒、维修、制曲等三个车间每组3人，其成员分别由各车间职工民主选举产生。

4、重点生产班组分别设内部分配监督员1人，其成员由各班组民主选举产生，（固体一9个、固体二14个、动力3个、酒精7个、灌装3个）。

### 三、内部分配公开内容、方式、时间和责任单位

1、工资奖金分配，做到三个公开。

一是企业经济效益和分配总额（包括机关、车间、销售的工资、奖金、提成等数额）公开。利用职工代表会，职工大会或中层以上干部会的方式，由财务科负责每月一次。

二是分配政策和分配办法公开。分配政策和分配办法由厂部提出，职代会讨论审议通过，每年年初一次，由办公室负责公开，有关部门执行。

三是分配结果公开。机关科室由劳资部门负责，车间由统计人员负责，班组由班组长负责，销售员由经理部负责，利用分配监督园地，每月将工资、奖金分配的数额公布一次，各单位将分配情况报厂监督委员会1份。

2、职工医疗费用公开。利用职工代表大会讨论医药费承包标准，利用公开园地，由医务室每半年公布一次。

3、厂福利基金使用情况公开。由职工代表大会讨论通过当年使用项目和金额，同时审议上年度开支使用情况，由财务科负责每年一次。

4、职工住房分配公开。经职工代表大会讨论通过分房标准，由职工分房委员会审查通过分房名单，之后由房管部门利用公开园地及时张榜公布，并随时进行民意测验。

5、职工升级、晋级公开。经职工代表大会讨论通过条件标

准和升级、晋级人员名单，由劳资部门每升级、晋级一次，及时利用公开园地公布一次。

6、招工转干、推荐上学、带职进修等公开。由人事劳资部门利用公开园地的方式及时公布条件、标准和考试、考核成绩及录用名单。

7、食堂帐目、饭菜价格公开。账目每月公布一次，饭菜价格每星期公布一次。

8、罚款公开。全厂各单位的所有罚款（治安罚款、未完成承包合同的罚款除外），必须由各单位领导写出罚款书面报告，送交厂工会审查，经工会办理罚款通知，罚金交厂工会入帐。不经厂工会办理罚款通知，被罚款人有权拒绝交纳罚款，违者按违纪处理。

9、内部分配的方式、方法，视情况采用广播、黑板报、宣传栏、雁宾厂报、厂长信箱等方式进行公开，使广大职工能多渠道地进行广泛监督。

#### **四、内部分配公开管理制度**

1、厂内部分配监督委员会在厂职工代表大会的领导下开展工作，自觉接受县、局两级监督组织的工作指导。每季度召开一次成员会，每半年向职工代表大会汇报一次工作情况。

2、车间内部分配监督小组，在厂分配监督委员会领导下开展工作，每月召开一次成员会，同时向厂分配监督委员会汇报一次工作情况及职工的意见、要求、反映等。

3、班组分配监督员，每月向车间监督小组和厂监督委员会汇报一次工作情况。

4、厂内部分配监督组织的主要职能是，参与企业内部分配方案的讨论、制定和修改，及时收集职工的反映和要求，监督检查分配方案的执行、落实情况，及时协助厂领导处理职工提出的

有关内部分配方面的问题。

5、厂、车间、班组领导干部要支持监督组织开展工作，保证监督组织依照规定使用职权。对于他们在分配问题上提出的不同意见和建议，做到认真研究，正确的采纳，逐项做出答复。

6、凡对内部分配监督人员的工作进行阻挠、刁难和打击报复者，一律按厂规厂法从严处理。

7、对实行内部分配公开的负责单位，一次不按时公布进行批评教育，两次不按时公布全厂通报，连续三次不按时公布扣发责任者当月全部奖金。

8、对按照本实施细则在内部分配方面执行好的单位与个人，进行全厂通报表扬。

本实施细则自发布之日起执行，望各有关部门和单位认真宣传贯彻，抓出成绩和效果，使我厂的内部分配公开工作逐步实现制度化和正常化。

## 莘县酒厂主要负责人更迭情况

贺学明（筹建组长	1970—1971）
李乐岭（革委会主任	1971—1973）
沈文阁（革委会主任	1973—1975.3）
宋兆祥（革委会主任	1975.3—1976.5）
王保山（革委会主任	1976.5—1980.1）
俞益民（厂长	1980.1—1980.8）
吕金祥（厂长	1980.8—1982.2）
张文璞（厂长	1982.2—1984.10）
马荣建（厂长	1984.10—

## 莘县酒厂行政副职更迭情况

张昌东	( 筹建组副组长	1970—1971 )
	( 革委会副主任	1971—1980 )
位计尧	( 筹建组副组长	1970—1971 )
	( 革委会副主任	1971—1973 )
俞益民	( 革委会副主任	1971—1980 )
张志顺	( 革委会副主任	1973—1975 )
张乐平	( 革委会副主任	1973—1975 )
孙宪来	( 革委会副主任	1975—1980 )
王保亨	( 副厂长	1980.2—1980.8 )
张文璞	( 副厂长	1980.2—1982.2 )
耿东顺	( 副厂长	1980—1982 )
马荣建	( 副厂长	1980—1984.10 )
杨万祥	( 副厂长	1984.10—1990.12 )
王永克	( 副厂长	1984.10—1990.4 )
温守山	( 副厂长	1986.6— )
李恒山	( 副厂长	1991.3— )
常怀峰	( 副厂长	1991.3— )

## 新·优·廉

——山东省莘县酒厂三部曲

申同庆 邵良 孔令海

莘县，位于山东省西部，古称莘州，为商丞相伊尹躬耕之处。境内有徒骇、马颊、金线三条河流，并以盛产优质高粱、小麦著称。国营莘县酒厂就座落在这物宝天华、人杰地灵之处。

该厂始建于一九七〇年，生产曾一度不景气。是经济体制改革和横向经济技术联合使一个贫困潦倒的企业焕发了勃勃生机，形成了年产酒十三个品种，二千五百吨的能力。一九八五年以来，有六个品种在地区、省酒类评比会上多次夺得优质产品称号，为当地同行业所瞩目。

企业的活力从哪里来？除了他们有一个坚强的企业领导班子，训练有素的职工队伍，严格的劳动管理制度以外，在企业的生产和经营方面，主要是由于牢牢地抓住了三个字——

### 新

所谓“新”，即产品以新取胜。该厂虽有近三十年的生产历史，但过去多年都是“产品一贯制”，使企业蕴藏的潜力无以发挥出来。为了扭转这种状况，在产品创新上闯出自己的路，该厂采用走出去学、请进来教的方法，先后到四川、贵州、江苏等省及本省先进生产厂家取经学艺，聘请技术顾问讲授微生物知识和酿酒工艺学。经过试制，两年内增加新产品十个。该厂根据“本草纲目”古方研制的“屠苏酒”饮料酒，系选用优质五粮，加以

四十味中药麦曲为糖化发酵剂，清蒸混烧，加入药材浸出汁，精心勾兑而成。不但具有纯正的自然酒香和药物的独特芳香，而且还有一定的药补健身功效。该酒在一九八五年山东省轻工厅新产品评比中获三等奖，并填补了省内空白。本厂研制的“绿豆特曲”饮料酒也被山东省科委命名为新产品，并通过了省级鉴定。新产品的研制成功，改变了企业的产品结构，增加了活力，增添了后劲，提高了竞争能力，同时也满足了消费者多方面的需求。

### 优

所谓“优”，即质量以优取胜。产品不但要新，而且关键在于质量优良。只有质优，才有信誉，才能占领市场，在竞争中立于不败之地。为此，这个酒厂把“创省优、争部优、夺金牌”作为办厂宗旨。为了提高产品质量，他们不但严格操作规程，不断改革工艺，而且从进料到出酒确立了一整套严格的质量检测程序。他们在每道工序都设有质量检验员，凡质量不合格的半成品不得进入下道工序。并授权质量检验科对不合格产品有否决权，严格控制了不合格产品流入市场。为了不断提高产品质量，他们从贵州茅台酒厂聘请两名技术人员作技术指导，并与山东大学搞技术联合，请专家、教授定期帮助，指导工作。由于他们始终把产品优质作为企业的生命，使企业生产出了一批自己的拳头产品。该厂生产的“宴宾特酿”、“醉三春老窖”、“金米春”连续三次获地区优质产品称号。特别是“宴宾特酿”，取国家名酒“五粮液”的传统工艺和配方，不但冰清玉洁，气味芳香，而且入口甘美，余味悠长，曾连续五届被评为地区优质产品。一九八六年又获山东省优质产品称号。

### 廉

所谓“廉”，即价格以廉取胜。市场竞争，不但是产品质量

的竞争，而且是商品价格的竞争。这个厂的经营之道之一是：在同类产品质量档次一致的情况下，以价格低廉去占领市场，战胜竞争对手。该厂生产的“宴宾特酿”，在省优质产品评比会上虽以高分力败群雄，但市场销售价都远在同类产品之下。为此，不仅他们自己认为定价低，而且物价部门也曾建议提价。但他们觉得，这正是自己的优势之所在。物不但要精美，也要价廉。要使企业立于不败之地，就要以价廉去赢得消费者。

山东省莘县酒厂以产品的“新、优、廉”受到了广大消费者的赞誉，也为企业盈得了效益。该厂产品畅销于北京、杭州、西安、沈阳、哈尔滨等十七个省、市和地区，并愿继续接受广大消费者的检验和评判。

（原载1986年9月8日《中原经济信息》报）

## 山东“雁宾特酿”打入国际市场

以高粱、大米、糯米、小麦和玉米为原料，采用“五粮液”传统工艺酿制而成的“雁宾特酿”，是山东省莘县酒厂打入国际市场的拳头产品。这种被称为山东“五粮液”的佳酿，以其醇香浓郁、物美价廉的特点，畅销全国二十余个省市，并被评为省优质产品。在今年二月青岛国际商品交易会上，又赢得了海外客商青睐。该厂生产的“醉三春老窖”，也是北京旅游胜地的畅销品。

（庆柱）

（原载1988年4月29日《华声报》）

莘县酒厂生产的“雁宾特酿”，以高粱、大米、糯米、小麦、玉米为原料，采用“五粮液”传统工艺酿制而成，具有气味芳香，醇和甘美等特点，该酒1987年被评为山东省优质产品，

且价格低廉,深受广大消费者的喜爱,并有“小五粮液”之称,现已畅销山东、河北、河南等十几个省市。今年二月份,该酒首次小批量打入国际市场。 (庆柱)

(原载1988年5月5日《首都经济信息报》)

有莘县“小五粮液”之称的山东莘县酒厂生产的“雁宾特酿”,是以高粱、大米、糯米、小麦、玉米为原料,采用“五粮液”传统工艺酿制而成,具有气味芳香、醇和甘美等特点,深受广大消费者喜爱,畅销十几个省市。今年在青岛小交会上,首次进入国际市场。 (庆柱)

(原载1988年5月3日《中国经济信息报》)

山东省莘县酒厂生产的“雁宾特酿”,在今年日前举行的青岛“小交会”上,首次批量打入国际市场。“雁宾特酿”采用“五粮液”传统工艺酿制,具有醇和爽口,酒液清澈等特点,曾被评为山东省1987年优质产品。 (庆柱)

(原载1988年5月5日《中国消费者报》)

山东莘县酒厂生产的“雁宾特酿”去年被评为山东省优质产品。今年2月又以质优价廉打入国际市场。该厂人均创利1.2万元,已成为聊城地区的佼佼者。 (庆柱)

(原载1988年5月7日《工人日报》)

## 莘县酒厂“雁宾特酿”畅销17省市

山东省莘县酒厂近年来应用现代化的管理方法创造出适合本厂特点的现代化管理体系,产品质量和企业素质不断提高,今年1月至4月份实现产值197.9万元,利润41.14万元,比去年同期均有成倍增长,拳头产品“雁宾特酿”去年获得山东省

优质产品称号，畅销全国17个省市，并打入国际市场，深受国内外消费者好评。

莘县酒厂是山东聊城地区的骨干企业，在深化改革、增强企业活力的过程中努力由生产型向生产经营型转变。

为使“雁宾特酿”在激烈的市场竞争中站稳脚跟，该厂在完善承包制的同时，在原材料大幅度涨价的情况下，坚持不把增支的负担转嫁到消费者身上，而是调整生产计划，在不提高产品价格的情况下，达到了增产增收的目的。（庆柱薇薇）

（原载1988年5月24日《中国经济信息报》）

## 莘县酒厂创出系列化低度酒

山东省莘县酒厂健全质量管理机构，强化质量意识，百分之八十的职工、百分之九十五以上的干部接受了TQC教育，现在全厂形成质量管理网，使产品质量大幅度提高。一九八七年，他们引进五粮液生产工艺创出的“雁宾特酿”系列化低度酒被评为山东省优质产品，创利税二百多万元，今年在青岛小交会上首次打入国际市场。（庆柱薇薇）

（原载1988年5月3日《中外产品报》）

## 莘县酒厂在北京召开新闻发布会

山东名酒“雁宾特酿”1988年5月10日由中国经济信息报社主办，在人民大会堂召开了新闻信息发布会。中央电视台和北京广播电视台分别进行了新闻报道。到会的庆贺单位有：

中央顾问委员会、全国人大常务委员会、中央组织部、

联络部、中国食品协会、劳动人事部、轻工业部、农机部、经贸部、建材工业部、第八机械部、机械委办公厅、国家税务总局、国家汽车管理局、北京军区、北京大学、北京航空学院、北京政法学校、总政话剧团、北京电力管理局、北京公安医院、国家民航局旅游纪念品公司、友谊商店、市建筑公司、总参一所、芳园宾馆、万寿路派出所、人民日报、人民日报海外版、新华社经济参考、经济日报、工人日报、中国日报、中国青年报、中国法制报、中国食品报、中国消费者报、中国商业报、中国工商报、中国贸促报、中外产品报、北京日报、北京晚报、首都经济信息报、北京科技报、中国旅游报、华声报、企业家报、信息产业报、国际商报、中央广播电台、中央电视台、北京广播电台、北京电视台、中国摄影家协会、山东电视台、大众日报社，还有山东省一轻厅、聊城行署、聊城人民银行、聊城财政局、聊城经委、聊城林业局、聊城一轻公司、山东莘县县委、莘县人民政府、莘县经委、莘县工业公司、莘县组织部、莘县党史办。

（原载1988年6月23日《中国经济信息报》）

山东省莘县位于鲁西南，这个县的酒厂只有18年的历史，他们生产的“雁宾”白酒在去年被评为山东省优质产品。今年二月份在青岛举行的“小交会”上，“雁宾”已经小批量出国销售。

5月10日，莘县酒厂将与中国经济信息报联合在北京人民大会堂举行新闻发布会。莘县县委书记王学武说，要通过新闻单位，让全国人民了解我们的产品。

莘县是抗日老根据地，当年有小延安之称，为革命做出了重大贡献。该县盛产高粱、大米、糯米、小麦、玉米，用这五种粮食和“五粮液”的传统工艺酿成的“雁宾”白酒，号称“小五粮液”，“雁宾”已在10多个省市销售，年产能力已达1000吨。（贵溪）

（原载1988年5月4日《信息产业报》）

## 好酒也需走出深巷

山东莘县雁宾特酿白酒摘取轻工部优质产品桂冠并向国优进军

位于山东西部的莘县酒厂，自改革开放以来，尤其是实行厂长负责制之后，产品质量、经济效益及各项技术指标均呈上升趋势，为这个具有悠久酿酒历史的地区开创了崭新局面。近年来，这个厂先后开发了多种历史名酒，雁宾特酿是该厂的拳头产品，自1985年以来相继蝉联历届地区优质产品，1987年获厅优产品，1988年获山东省优质产品，1989年获首届中国食品博览会银奖，1990年摘下轻工部优质产品桂冠，是山东省聊城地区唯一获得部优级的白酒厂家，从而跨入全省八强行列。

最近在聊城举行的雁宾特酿与国优名酒媲美品评会，为莘县酒厂提供了显示自己实力的良好机会。由省级、地级评酒专家与消费者和各大饭店、副食品公司组成的评委会，将雁宾特酿与泸州老窖、沙河、双沟、古井贡等国优名酒进行同场角逐，一比高低，经过两轮密码编号打分评比，44度和39度雁宾特酿获消费者组前两名；专家组第一名；54度雁宾特酿获专家组第2名，消费者组第3名。专家组对该酒的评语是：“窖香浓郁，绵甜甘冽，余味悠长”，一致认为雁宾特酿在理化指标上达到了国家名酒标准水平，在感观上接近国家名酒水平，具备了与国优名酒抗衡的能力。

在取得令人鼓舞的成绩面前，这个厂以马荣建为核心的领导班子保持着清醒的头脑，他们的新的奋斗目标是，“八五”期间产量达到1万吨，利税突破2500万元，产品创国优。山东莘县生

产的雁宾特酿，越来越受到消费者的偏爱。（刘庆柱）

（原载1991年12月16日《中国贸促报》）

## 莘县酒厂举办雁宾特酿与 部分国家名酒媲美品评会

雁宾特酿与部分国家名酒媲美品评会10月26日在地招一所举行。在聊的部分省、地评酒委员以及地区经委、地区一轻、副食品公司、消费者协会等50个单位的有关人员参加了品评会。品评会分专家组、消费者组两轮进行，通过密码编号品评。专家组认为莘县酒厂酿制的39度、44度、54度雁宾特酿窖香浓郁、绵甜甘冽、余味悠长，理化指标接近或达到泸州老窖、古井贡、宋河粮液、洋河、双沟等部分国家名酒的水平；消费者组认为雁宾特酿感观良好，感观指标已超过部分国家名酒，形成与国家名酒抗衡的能力。（老愚）

（原载1991年11月5日《聊城日报》）

## “雁宾特酿”上擂台 敢与“国优”争天下

10月26日，地委一所九会议室举行了一次别开生面、令人瞩目的白酒对抗赛——雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会。此举之大胆、设想之新颖、方式之独特、场面之紧张、结局之意外，引起强烈轰动。

雁宾特酿出自莘县酒厂，1988年获省优称号，1990年摘部优桂冠，其质量直追国优，在省内外小有名气。因其价廉味美，吸

引了众多酒客，“花钱不多喝好酒”在我区有口皆碑，“大鸡烟，雁宾酒，雪花呢大衣遍地走”已为大众时尚。在国优名酒逐鹿中原的市场上，莘县酒厂陡起问鼎之志，励兵秣马，卧薪尝胆，找强手一试锋芒，欲同名酒争天下。由此，一场剑拔弩张的白酒对抗赛战幕拉开，雁宾特酿这个年青而矫健的新手大步走上擂台。

雁宾特酿（54°、44°、39°）与泸州老窖、洋河、双沟、古井贡、宋河粮液等五种国优名酒参与评比，对于雁宾特酿来说，将是一场艰苦的激战。

品评分为专家组和消费者组。专家组由在聊的省级、地级评酒员组成，消费者组由各大副食供销部经理组成。这是一支权威性的评酒队伍。

品评采取密码编号，打分评比，当众公布结果的方式。这是一场公平的竞争。

评比结果即将揭晓，熙熙攘攘的会场顿时鸦雀无声。我们看到，莘县酒厂的职工表情严肃得象一块铁板，我们好象听到他们强烈的心跳。地区一轻局副局长孙德显高声宣布结果：

专家组——第一轮名次（38°）：1、雁宾（44°），2、宋河粮液（38°），3、雁宾（39°），4、洋河大曲（38°）。第二轮名次（54°）：1、宋河粮液（54°），2、雁宾（54°），3、古井贡（55°），4、双沟大曲（53°），5、洋河大曲（55°），6、泸州老窖特曲（52°）。

消费者组——第一轮名次（38°）：1、雁宾（44°），2、雁宾（39°），3、宋河粮液（39°），4、洋河大曲（38°）。第二轮名次（54°）：1、泸州老窖特曲（52°），2、双沟大曲（53°），3、雁宾（54°），4、洋河大曲（55°），5、宋河粮液（54°），6、古井贡（55°）。

人们在惊讶中爆发出一阵强烈的掌声，莘县酒厂厂长马荣建的嘴角含上了一丝笑意。

雁宾的质量，我区的骄傲，北方的骄傲！

地区经委、地区一轻局、地区副食品公司、地区标准计量局、地区防疫站、地区消费者协会的负责同志，以及全区八县市副食品公司、招待所、各大饭店、宾馆、商场等80余家参加了品评会。（常庆霞 郑仪）

（原载1991年11月5日《聊城日报》）

## 莘县酒厂厂长马荣建同志

### 在雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会上的讲话

各位领导、各位来宾：

今天，大家欢聚一堂，参加雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会。在此，我代表莘县酒厂全体干部职工，谨向在百忙中光临今天盛会的各位领导、专家、来宾表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

这次雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会，是在地区有关职能部门的积极倡导和大力支持下举办的。这充分体现了对我厂工作的肯定和对雁宾特酿的厚爱，是对我们的鞭策和鼓励，必将对我厂生产经营起到积极的推动作用。

近年来，我厂在各职能部门的指导帮助下，在全区商业供销部门的密切配合下，各项工作取得突破性进展，开创了生产经营秩序稳定，经济效益持续增长的大好局面。

生产规模迅猛扩大。按照“创造条件上能力、抓住机遇求发展”的战略思想，为满足广大消费者的需求，继1986年后连续搞

了四期雁宾扩建工程，雁宾特酿的产量由原来的不足200吨，发展到目前的2200吨，扩大了11倍，现正发展成为拥有固定资产1200万元，年产各类白酒近5000吨的中型企业，年底将达到6000吨的生产能力，为目前我区最大的白酒生产厂家。

产量质量稳步提高。坚持高点起步，跳跃式发展，狠抓新工艺和新技术的引进，逐步缩短与名酒厂家的距离。先后3次到五粮液酒厂学习取经，组织工程技术人员按“五粮液”工艺配方，摸索整理了近5万个技术数据，研制出了具有名酒“五粮液”风味的雁宾特酿，形成了独具特色的雁宾特酿生产工艺。在此基础上，1989年引进了国家“北斗”科研项目，使雁宾特酿的己酸乙酯含量达到了国家优质酒水平。雁宾特酿继1987年获厅优，1988年获省优，1989年获首届中国食品博览会银奖之后，1990年以十二项理化指标全部达到国家A级产品标准的全优成绩，被评为中轻部优质产品。从而结束了我区白酒无部优的历史，挤进了全省八强行列。

产品结构日趋合理。积极开发新品种，努力增加适销对路产品。继59°、54°雁宾特酿之后，相继开发了49°、44°、39°三个新品种，现已形成了“部优开路，省优随后，高度、降度、低度同步”的雁宾系列产品，拓宽了消费层次，提高了产品的竞争能力。特别是39°、44°雁宾特酿自仲秋投放市场以来，一直呈供不应求趋势，有广阔的市场前景。

经济效益再次翻番。由于产品质量的稳步提高，知名度不断增加，我厂今年生产经营取得了历史性突破，开创了前所未有的大好局面。1—10月份完成产值1675万元，较去年同期增加514万元；实现销售收入2520万元，较去年同期增加1450万元；实现利税910万元，较去年同期增加597万元。利税全年保证突破1000万元，力争达到1200万元，将出现继1984—1988年四年五翻番之后的第六次翻番。

我们决心乘部优和这次品评会的东风，再接再厉，百尺竿头，更进一步，让雁宾特酿跨入国家金牌行列，驰名全国，走进千家万户，为进一步振兴我区工业，繁荣我区经济做出更大的贡献。

（原载1991年11月5日《聊城日报》）

## “雁宾”具备了与国优名酒抗衡的能力

地区一轻食品科科长 贺泽洪

今天参加莘县酒厂与地区副食品公司联合举办的雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会，我很高兴。我认为这次品评会举办得很有意义，通过雁宾特酿与国家名酒对比，对于进一步提高产品知名度提供了一次难得机会，使广大消费者进一步了解、认识了具有省、部双优称号的雁宾特酿。可以说这次品评会既是一次比学赶超会，也是一次别开生面的宣传会，必将对莘县酒厂生产经营起到积极的推动作用。

雁宾特酿敢与国优名酒媲美，我认为可以说明三个问题：一是说明雁宾特酿具有敢争人先的勇气和奋发向上的力量。该酒1988年获省优，1989年获首届中国食品博览会银奖，1990年被评为中轻部优质产品。质量年年上档次、登台阶，具有较强的竞争能力。二是具有永不满足的追求，以国优名酒为目标，逐步缩短与国家名酒的距离，让雁宾特酿早日跨入国家金牌行列。三是通过评比结果表明，雁宾特酿经过长期不懈的努力，有的指标已达到国优水平，有的已接近国家名酒水平，完全具备了与国优名酒抗衡的能力。

对莘县酒厂今后工作的几点建议：1、评比结果说明各项理化指标及感观指标，已达到和接近国优名酒水平，要进一步加大

宣传措施，广造舆论，提高知名度，让雁宾特酿驰名全国，走向世界，形成创汇能力。2、要进一步加快发展步伐，上规模，上能力，尽快形成万吨厂家，以缓解供不应求的矛盾，满足广大消费者的需求，为繁荣我区经济做出更大贡献。

（原载1991年11月5日《聊城日报》）

## 我们需要这种勇气

地区副食品公司经理 杨新岩

今天这次“雁宾特酿与国优名酒媲美品评鉴定会”开得很好，很成功，充分体现了雁宾特酿敢与国优名酒比一比的勇气，评比表明该酒也具备与国优名酒抗衡的能力，不愧为我区白酒行业的排头兵。

我公司长期与莘县酒厂合作，建立了牢固的业务关系，雁宾特酿历年来在我公司经营的品种中销量一直为第一名，特别是被评为中轻部优质产品后，更呈俏销势头，有着广阔的市场前景。从目前市场来看，前几年盛行的酱香型酒已逐步被浓香型所取代。雁宾特酿系典型的浓香型白酒，并且是按照五粮液工艺，五粮液配方酿制而成的，正好适应目前的市场，无疑给莘县酒厂提供了一次发展的机遇。建议莘县酒厂紧紧抓住这机遇。创造条件上能力，以更好的经济效益，向全区人民报喜。

（原载1991年11月5日《聊城日报》）

## 雁宾酒合格率百分之百

地区标准计量局质检所所长 陈凤吾

莘县酒厂始终坚持了“质量第一”的方针，积极推行全面质

量管理，建立了三级质量管理网络系统，完善了质量保证体系，狠抓了新产品开发和生产过程及使用过程的质量管理，建立了一套以技术标准为主体，包括工作标准、管理标准在内的标准体系，从原料进厂到产品出厂进行了严格的质量检测和质量监督，配备了齐全的检测仪器。由于莘县酒厂对产品质量的高度重视，所以莘县酒厂生产的雁宾特酿经过我们质检所每季度的抽样检验，各项理化指标均达到国标 G B10781.1—89浓香型白酒标准优级水平，产品合格率达100%。

（原载1991年11月5日《聊城日报》）

## 在消费者心中塑造良好形象

地区消费者协会秘书长 姜洪平

在我们消协与广大消费者座谈与征求用户意见中，可见雁宾特酿自投放市场以来深受广大消费者的喜爱，一致认为雁宾特酿与国家名酒相比，雁宾特酿价格低，包装装璜新，产品质量稳定，花钱不多喝上了好酒，并且适合各层次消费者的需求，具有“高档筵席不失华贵，低档筵席为之生辉”的特点，在目前广为流传的“大鸡烟，雁宾酒，雪花呢大衣满街走”的民谣中，足以说明了雁宾特酿在消费者心目中的形象。

（原载1991年11月5日《聊城日报》）

## 雁宾酒卫生指标符合国家标准

10月26号上午，地区防疫站食品卫生科马宪华大夫代表地区卫生局防疫站通报了莘县酒厂生产的雁宾特酿历次检测的卫生指标情况，通报全文如下：雁宾特酿浓香型白酒经抽样检验，所查

卫生指标符合国家标准 GB2757—81 之规定，并对莘县酒厂在食品卫生管理上予以高度评价。

(原载1991年11月5日《聊城日报》)

## 雁宾特酿荣获部优称号 聊城地区领导题词祝贺

地委书记郑义堂题词：

热烈庆祝雁宾特酿荣获部优称号。

地委副书记、行署专员徐祥之题词：

强化企业管理，提高产品质量。

地委副书记阎廷琛题词：

艰苦奋斗，争创一流。

地委副书记侯继唐题词：

玉液琼浆，雁宾飘香。

人大工委主任郑衍柱题词：

香溢鲁西，名传华夏。

行署副专员杜九西题词：

誉满中华，惠飨万家。

政协工委主任许继善题词：

昔日伊尹佐商汤，

今朝莘地谱新章。

名酒未必出名厂，  
嘉宾席上雁宾香。

（原载1991年8月3日《聊城日报》）

## 一枝红杏映齐鲁 万缕酒香飘四方

### 雁宾特酿获奖庆祝大会召开

莘县县委、县政府于7月9日隆重召开了雁宾特酿荣获部优奖庆祝大会。张锡九副专员专程赴莘祝贺并讲了话。

张锡九同志指出，雁宾特酿成为鲁西北三区白酒行业中唯一的部优产品，是我们聊城地区的光荣。它凝结了莘县酒厂职工们的心血，地委、行署感谢他们！莘县县委书记白志刚代表县委、县政府向莘县酒厂厂长马荣建和全县企业负责人赠言赋匾。

莘县酒厂厂长马荣建响亮地提出，“八五”期间酒厂的目标是：产量达到万吨能力，产值5000万元，利税突破2000万元，管理晋升国家二级企业，产品再创国优。到会的50多家骨干企业负责人表示，要乘东风，赶先进，上等级，创一流，为莘县经济腾飞做出贡献。

地委、人大、行署、政协的领导同志郑义堂、徐祥之、阎廷琛、侯继唐、郑衍柱、杜九西、许继善分别为莘县酒厂题词致贺。

（原载1991年7月16日《聊城日报》）

## 活力是这样启动的

### 莘县酒厂推行民主管理的调查

企业承包，确立了厂长在企业中的中心地位，明确了厂长的自

主权。但如何克服个人主义等不良倾向，尊重职工的主人翁地位，调动广大职工的积极性，使职工紧密团结在厂长周围，同心同德，为实现企业大目标而奋斗，是改革中出现的新问题，也是摆在企业面前的新课题。在这个问题上，莘县酒厂不回避，不等待，正视现实，大胆探索，走出了民主治厂的新路子。

一、充分尊重群众。熟悉莘县酒厂的人都知道，一九八五年该厂还是一个负债累累的亏损企业，短短的儿年时间，便一跃成为省白酒行业的骨干厂家，省级先进企业。何以有此惊人的变化？原因当然很多，但尊重群众，政治生活民主化不能不说是很重要的一项。几年来，该厂的重大决策，如企业发展规划和年度计划，生产经营实施方案，资金使用方案，晋级人员名单，临时性攻关课题，住房分配等，都充分发挥职代会的作用，采用适当方式，交职代会表决，待职代会通过后，再付诸实施。这样以来，既保证了决策的正确性和科学性，又使职工当家做主的权力得以体现。

二、充分关心群众。酒厂座落在县城西北角，距学校较远，职工子女上学有些不便。厂部了解这一情况后，立即拨出三万元，购置了一辆中型面包车，专门接送孩子上下学。同时，又与县教育局、县实验小学联系，办起了托儿所，解除了职工的后顾之忧。大事关心，小事也仍然如此。一九八九年，厂化验室一女工一年之内相继有三口人去世，沉重的经济负担象座大山压得她喘不过气来。厂部和厂工会组织闻讯，不仅及时为其发放了救济款，而且发动了全厂职工为其捐款，仅三天时间就捐款七百多元。在厂和工友的帮助下，这位女工摆脱了困境，感受到了生活的美好。这有力的事实，不但使职工对企业这个群体产生了依赖感，更重要的是沟通了干群思想，缩短了厂长与职工感情上的距离，为企业的进一步发展奠定了良好的思想基础。

三、充分相信和依靠群众。俗话说“智者千虑，必有一

失”、“众人是圣人”。的确，从某种意义上讲，充分发扬民主，发挥广大职工的主动性、创造性，是企业立于不败之地的基本保证。实行厂长承包制以来，莘县酒厂十分注重调动广大职工“参政议政”的积极性。为了给职工“参政议政”提供一个舞台，该厂常年开展“我为厂长献一计”活动，并设立了合理化建议采纳奖。这项活动开展以来，厂长每年都收到合理化建议二百多条，有许多建议对企业的发展和克服困难都起到了积极的作用。去年，该厂根据产销情况，决定扩大“雁宾特酿”生产工程。据全省同行业扩大情况预算，此项工程需投资二千万，厂长在决策前广泛听取了职工建议，然后决定采用工程清包的办法，结果八百万元就顺利竣工投产。（老愚）

（原载1991年10月17日《聊城日报》）

## 跟着效益走 紧抓住质量的手

——莘县酒厂生产经营探秘 于福华

以生产“雁宾特酿”而闻名的山东莘县酒厂，以质量为主线，以效益为中心，深入扎实地开展质量品种效益年活动，各项经济指标均创历史最高水平，已提前半年完成县下达的年承包任务。在白酒厂家林立、市场竞争日趋激烈的情况下，莘县酒厂取得长足发展的秘诀何在呢？

秘诀之一：完善内部承包，严格合同考核。新年伊始，该厂在生产上实行了“三级承包到组，责任具体到人”，经营上实行了“划片经营，区域自治”等承包形式，并在实践中不断调整和完善承包方案。动力车间是全厂各道工序运行的关键部位，以前该车间由于缺乏考核，职工的责权利不明确，导致水电汽供应

不足，因而各车间造成的误产、停产现象时有发生。针对这种情况，厂部及时修订了承包合同。现在车间供汽由过去的25至26天达到29.5天，供汽压力保证在6.5kg。在完善内部承包的基础上，厂部又在全厂推行全面经济核算，实行目标成本管理。他们打破过去的核算方式，在各车间和有关业务部门设立了专职核算员，变厂财务科统一核算为车间内部核算，变原来的物资领用制为计价购买制，以厂内银行的形式进行结算。这样一来，有效地控制了各项消耗，降低了生产成本。1至8月，全厂累计节约成本在150万元以上。

秘诀之二：强化质量意识，增强竞争能力。莘县酒厂在经历了1989至1990年的市场疲软之后，响亮地提出了“今天的质量就是明天的市场”的口号，并将这一口号刻在每个干部职工的心坎上，落实到每个车间、每道工序里。在管理上，他们突出一个“严”字，从原料收购到产品形成，从严把关，并坚持4条原则，即产品脱销时特别把关的“用户至上”原则，产品服从质量的“质量第一”原则，效益服从质量的“信誉第一”原则，举报不合格产品有奖的“社会监督”原则。严格的管理，使产品质量不断上档次，登台阶。主导产品“雁宾特酿”在1988年获省优和首届中国食品博览会银奖的基础上，前不久又荣获部优，成为全省8家部优白酒之一。

秘诀之三：捕捉信息，占领制高点。“信息就是金钱”，“抓住了信息就抓住了主动”，这在十几年前听起来似乎是天方夜谭的话语，今天已成为莘县酒厂干部职工的至理名言。面对1989至1990年产品销售疲软的颓势，他们广泛搜集信息，精心研究对策。1990年，该厂遍布全国各地的信息网点，先后传回信息：市场疲软过后，随着畸形消费的迅速扭转，白酒市场上的名产品、高档产品将受冷落，质优价廉的中低档白酒开始走俏。而该厂的“雁宾特酿”正好适应这一特点。于是，他们紧紧抓住这

一机遇,千方百计地扩大生产能力,增加该酒产量。当时有些人对此存有疑虑和担心:造这么多酒卖给谁去?一年后,莘县酒厂产品坚挺的销势,证实了这一举动的正确。莘县酒厂面对产品旺销的态势,没有陶醉。他们在扩大“雁宾特酿”产量,提高质量的基础上,又相继开发了“雁宾老窖”、“雁宾大曲”、“雁宾二曲”等低档酒,同时还根据用户需求,开发了39度、49度、54度“雁宾特酿”,形成了“雁宾”系列。

秘诀之四:加强资金管理,加速资金周转。莘县酒厂尽管生产、销售形势较好,但企业要发展,生产规模要扩大,利税要上缴,也时常受流动资金紧张的困扰。为此,他们把着眼点集中在加强资金管理,搞活用活财金上。他们调整了原材料储备,由过去的大批集中购进,改为小量分批购进,使原料储备保持最佳量,减少了储备资金的占用。为加速资金周转,他们对销售制度进行修订和完善,采取了销售数量与资金回收挂钩的措施,激发了销售人员加速追回资金的积极性。同时,厂组织了清理拖欠货款队伍,对个别难缠个体户,请司法部门协助强制催要。在内部支出上,尽量压缩非生产性开支。厂部规定,对外来客人,做到在态度上热情,在招待上尽量从简。与此同时,对科室办公用品,联系业务差旅费实行包干,并明文规定,外出人员一律不准租用小汽车。

(原载1991年10月22日《华夏酒报》)

## 山东莘县酒厂强化企业管理搞活生产经营

山东莘县酒厂,在开展“质量品种效益年”活动中,坚持从强化基础工作入手,以改革为动力,狠抓企业管理和技术进步,实现了速度效益后劲的同步增长。

山东莘县酒厂年生产能力为4000吨,产品以雁宾特酿为主

导，分粮酒、干酒两个系列，30多个花色品种。由于完善管理体系，产量质量不断上水平、登台阶。去年该厂被山东省评为质量管理奖企业。主导产品“雁宾特酿”87年被评为山东省优质产品，89年获首届中国食品博览会银奖，去年被评为轻工部A级产品，该厂研制的凤凰台佳酿、二锅头、雁宾白酒等干酒系列，投放市场倍受欢迎，具备了产品消费层次广、竞争能力强、企业后劲足，高中低三个档次并举的产品新格局。其中凤凰台佳酿去年被评为山东省轻工厅优质产品。

该厂在生产经营中，始终坚持三个字：新、优、廉，即产品以新取胜，质量以优取胜，价格以廉取胜的三字工作法。在“质量、品种、效益年”中，他们根据自身情况，决心打好“三六九”攻坚战，实现年产量3600吨，销售6000吨，创利税900万元的奋斗目标。（王玉富 申同庆）

（原载1991年5月20日《中原经济信息报》）

## 曲香绵似观音柳 酒味冽如罗汉松

莘县酒厂“雁宾特酿”获轻工部优质产品奖

记者从有关部门获悉，莘县酒厂主导产品“雁宾特酿”在1990年国家轻工业部优质白酒评比中，以各项指标全部达到A级产品标准的全优成绩，荣登金榜，获中华人民共和国轻工业部优质产品奖。

莘县酒厂是我区白酒行业的骨干厂家之一。几年来，该厂坚持从强化基础工作入手，以改革为动力，狠抓企业管理和技术进步，充分挖掘企业内部潜力，积极创造企业自我发展的“小气候”。尤其是在市场出现销售颓势的情况下，他们不躁不馁，以

冷静的目光在困境中谋机遇，在艰难中求发展，连续几年实现了速度、效益、后劲的同步增长。1990完成产量3001.01吨，完成产值54070万元，创利税474.9万元。主导产品“雁宾特酿”在1988年获省优，1989年获中国首届食品博览会银奖之后，1990年，又以全优的成绩获国家A级产品、轻工业部优质产品奖，一举成为我省同行业8个部优产品之一。到目前为止，这还是我区白酒行业唯一获部优的产品。（老愚）

（原载1991年6月18日《聊城日报》）

## 齐鲁酒香又一家

莘县酒厂雁宾特酿荣获部优

莘县酒厂的主导产品“雁宾特酿”继1988年获省优，1989年获中国首届食品博览会银奖之后，又在1990年轻工部优质白酒评比中，以各项指标全部达到A级标准的全优成绩，跻身全省同行业八个部优产品行列。莘县县委、县政府日前召开表彰会，庆贺莘县酒厂产品质量又上新台阶。

建厂有20年历史的莘县酒厂，几经起落兴衰。1985年起，毕业于山东大学微生物系的马荣建承包了该厂。他锐意改革，不断加强领导班子自身建设，建立和完善了各项规章制度，带领广大职工艰苦创业，采取请来专家指导，派人出去学习等措施，不断吸收新工艺、新技术，从而拉平了与先进厂家的距离，使一个濒临倒闭的小厂，一跃成为本地区同行业规模最大的白酒生产厂家。眼下，这家酒厂年产量已达4000吨，拥有固定资产1100万元，成了全县上缴利税的大户。（杨忠平）

（原载1991年8月31日《联合周报》）

## 宴宾之歌

村夫 振兴

在鲁西，逢年过节，走亲访友，餐桌上若有两瓶莘县产的“宴宾特酿”，则主人脸上生辉，客人心里高兴，一杯美酒下肚，满座皆称“好酒！好酒！”

“宴宾特酿”是以传统的工艺，科学的配料，先进的技术，精心勾兑而成的。它具有酒色透明、浓香馥郁、醇和甘甜、清冽净爽的独特风格，赢得了广大消费者的欢迎。1986年被省厅评为优级酒，莘县酒厂顿时名声大振，来厂参观学习的，采访摄影的络绎不绝。为节约时间，首先要请客人看一盘录像带。

录像机打开了，荧光屏上映现出“宴宾之歌”四个大字，很显然，这是一部介绍莘县酒厂的专题片。画面上出现了高大的、瓷砖嵌贴的厂门，显得特别庄重气派。门楣上赫然镌刻着著名诗人臧克家题写的厂名，字迹隽秀飘逸、潇洒自如。字和大门，犹如金鞍配骏马，相映生辉，十分协调。厂门内十几株高大的白杨树，拔地接天，树荫如盖。办公楼清静安谧，车间热火朝天。随着画面的移动，解说员那清亮的声音，使人感到特别甜美圆润。词是这样的：“山东莘县，位于美丽的鲁西平原，富饶的黄河之畔。相传是商汤大臣伊尹耕莘的地方。历史上孙臆庞涓斗智的古战场马陵道和《水浒》上孙二娘开店的十字坡就在莘县。这里人情淳朴，古风犹存，此地可谓物华天宝，人杰地灵。莘县土地肥美，气候适宜，盛产小麦、玉米、谷子、高粱等。用这些原料酿制的“宴宾”酒，清彻透明，醇和适口，芳香幽雅，细腻丰满，尾净香长……”

“厂长马荣建是山东大学微生物专业的大学生，他年富力强，懂技术，会管理，善于开拓，勇于进取……”画面上出现了一个浓眉大眼，睿智聪颖的小伙子。他高高的个头，仪表堂堂，浓密的黑发，俊秀的脸庞，潇洒倜傥，精明干练。

据说，马荣建上任前，厂子已濒临倒闭，那么，这位年轻的厂长是怎样把厂子救活的呢？他们的“宴宾特酿”、“醉三春”、“金米春”、“绿豆青”等，是怎样誉满四方，而又畅销不衰的呢？

马荣建以优异的成绩，领取了鲜红的毕业证书，他成了马氏家族第一个有文凭的秀才。毕业后本想干一番事业，把全部知识贡献出来。结果事与愿违，理想变成了泡影。那年月人妖颠倒，养鱼鼎沸之中，饲马烈火之上，学非所用，用非所学的现象是正常的。学海洋的可在供销社收破烂，学航空的安排在农场养鱼，学高能物理的逼你到食品厂卖肉，学电子的照顾你到畜牧场喂鸡。说起来，马荣建还算走运，他这个学微生物的，却被分到一个公社办公室，当了一名小干事。马荣建十分苦闷，但自己份内的工作，尚能差强人意。

粉碎“四人帮”后，党中央号召科技人员归队，马荣建梦寐以求的愿望实现了，他被调到莘县酒厂当技术员。当时他心中还有些顾虑，自己虽是学工业微生物的，但在公社多年，学业早已荒疏，今后工作起来，难免会有困难，还不如当一名乡镇干部省心省事，可又一想，这样一来，所学技术知识就永远也发挥不出来了，国家和人民岂不是白培养一番？想到这里，马荣建有点面红耳热。良马不秣，烈士不苟营。一个党员干部首先应以国家和人民的利益为重，这样，于1978年，马荣建愉快地来到莘县酒厂。

这个厂是1970年利用一座破窑建成的，当时是以大批判开

路，不考虑原材料是否有保障，一呼隆就建起这座小糖厂，其后果是可以预见的。不久即因原材料不足和产品成本太高，制糖只好停止了。没办法，又改为以地瓜干为原料的酒厂，厂名也正式改为莘县酒厂。

马荣建进厂后发现问题不少，低矮阴暗的宿舍全部漏雨，厂区内被败荒凉，劳动纪律松弛，上班带孩子喝酒闲聊已不足为怪。马荣建看在眼里急在心里，他无权无职难以过问，但是，进一步提高酒的质量和产量却是自己份内的事。为此，他翻阅了大量的资料，甚至连县志都看过了，他发现古莘县的八大景观中，就有三处是说水质好的。如“冰井呈霞”，“甘泉漱玉”，“弁山泉亭”，历代不少文人骚客也争相题诗吟咏。试录几首，以飨读者。

谁将蜂蜜酿成泉，经岁潺潺漱玉烟。  
自是天公神变化，故教地脉日流连。  
蘸波有月常沉镜，罅石无琴自奏弦。  
每换丹青描不就，漫将佳兴写诗篇。

这是明代王琛写“甘泉漱玉”的诗。

石泉涌出古莘封，一脉源头似冰清。  
入口几番沁肺腑，倾心半点意无穷。  
晓来绮散银林满，日落垂霞露华浓。  
怪道寒光常彻夜，应知地下有潜龙。

这是明朝人赞“冰井呈霞”的诗。这就雄辩地证明，莘县的水质是很好的。另据记载，商汤大臣伊尹曾耕于有莘之野，莘县的小麦被定为贡品，以供宫廷食用，莘县的水好粮好，马荣建认为，这是酿制好酒的基本条件。如果酒的质量和出酒率再上不去，那就是人的问题和技术因素了。因此，马荣建详细调查了每道工序，从选配原料到粉碎糊化，从糖化发酵到取酒勾兑，经过分析研究认为，问题就出在使用的  $B_1$  糖化酶曲上。要想改变这种

状况，就必须另制新曲种。要制新曲种决非易事，可马荣建是个专打硬仗的人，他把眉毛一拧，干！自己试制新曲种。熟悉马荣建的人，都知道他有一股强劲，无论什么事，不干则罢，干就干出样子来。还是他上小学的时候，老师领他们到烈士墓前过队日，马本斋烈士的英雄事迹深深感动了他，决心以优异的学习成绩向烈士学习。自此以后，他年年都是学习模范、三好学生。他事事争先，不甘落后，不达目的，决不罢休，此次试制新曲种，他是经过深思熟虑的。在他的职权范围内，组织了25个有事业心的青年工人，在设备简陋的情况下，开始了代号为UV—11糖化酶曲的引进试验，既是试验，就有两种可能，一是成功，一是失败。成功了对国家对厂子都有好处。失败了呢？马荣建自己丢人现眼。

光阴似箭。一个月的时间很快过去了，试验仍处于摸索阶段，而马荣建则因操劳过度病倒了；参加试验的人没了主心骨，试验只好暂停了。厂里顿时传言四起，有人说这种试验是劳民伤财，有人说马荣建根本搞不出新曲种，不过显示自己而已。马荣建急不可耐，心如油煎，夜不成眠，食不甘味。怎么办？打退堂鼓是最容易的，却不是马荣建的性格，这个倔强的小伙子，竟抱病跑回厂里，他拼上了。为观察曲种发酵全过程，他昼夜盯在试验室寸步不离。真是精诚所至，金石为开。经过三个多月的拼搏，UV—11糖化酶新曲种终于搞成功了。经仪器化验，新曲种含糖为8400个单位。经试用，新曲种出酒率为59%，比原来多出酒6斤，比省厅规定的标准多出2斤，出酒率成了全区第一名。因此，聊城地区8个县在莘县召开了现场会，对马荣建的这一科技成果给予了充分肯定。自此，莘县酒厂的干部职工对马荣建刮目相看了，在群众中有了极高的威信，他也由技术员提拔为车间主任。

## 二

金风乍起，秋高气爽，湛蓝晶莹的天幕上，飘着几片轻纱似的白云。碧绿的河水清澈透明，鱼虾戏水，微泛涟漪。白杨更显高大挺拔，岸柳摇曳多姿，这遍地垂金的季节，空气特别清新宜人。马荣建伫立在厂外小河的堤岸上，目光凝视着远天，心中却在想着他的制酒车间。

多年的大锅饭，培养了无数的惰性人。一切都慢慢腾腾，墨守成规，纪律松弛，无政府主义严重。要改变这种状况，其难度是很大的，而且要冒风险，要得罪人。若不改变这种状况，要提高酒的质量和数量就是一句空话。自己不过是个小小的车间主任，人微言轻，要革除多年的弊端决非易事。但他考虑到，不改革就没有出路，不敢担风险就不是一个好干部，不敢负责任就不配当个共产党员。于是，他决定按照三中全会精神，真正实行多劳多得的社会主义分配原则，坚决砸烂大锅饭。在车间实行百分计奖制。并提出“加劲烧，供足汽，质量数量双提高，多做贡献，多拿奖金”的口号。当时敢这样干的，在全县所有工厂里还是第一家。这样以来，车间里干劲空前高涨，不但没有晚点缺勤的，而且全年未发生任何大小事故，这在全厂来说是创记录的。为了巩固发展这种大好局面，除了吃饭睡觉之外，马荣建始终盯在车间里。由于操劳过度，人黑了、瘦了，头发长了。但，这一年却产酒1950吨，创了建厂以来的最高记录。

初战告捷。第二年继续乘胜奋战，结果第一个月就产酒228吨，实践证明马荣建有超人的胆略和真正的治厂才干。因此，于1981年被提为副厂长。按理说，他提副厂长之后，酒厂的工作应该有个全面的好转，但由于种种难以言喻的原因，马荣建的权力却越来越小了，甚至不如一个车间主任。他自己非常苦闷，而酒厂的形势也在急转直下，举步维艰。为了维持生产，提出三个厂

长每人带一个作业班，这又给马荣建一个施展才干的机会。按规定，多出酒受奖，少出酒受罚，结果，马荣建带的班，其出酒率却远远超出了规定的标准。这没什么秘密，马荣建是学微生物的，他懂酿造技术，而他那永远不甘落后的性格，驱使他亲自跟班作业，亲自察看每道工序的情况。虽然他自己干得很出色，但滴水难润枯木，更由于销售工作抓不好，库房积压白酒1300吨，资金无法周转，厂子终于停产了。

全厂上下像被霜打了似的，一片死气沉沉。没有歌声，没有笑声，连说话也小声小气。看到这种情况，马荣建心急如焚，他想改变这种局面。但有些力不从心。

马荣建虽文质彬彬，性格却倔强坚毅。在这之前，他曾在铁道兵部队服役，工作是开山挖洞，条件十分艰苦，而他领导的班，却是全连进度最快的先锋班，打眼放炮，扒渣推石，马荣建处处带头干，夏天施工，虽然闷热难忍，下了班洗洗也就没事了。到冬天，情况就够呛了，山洞里下小雨似地往下滴水，棉衣外边被滴湿，里边被汗水湿透。洞里温度高，作业时还显不出什么，下班后一出洞，温度骤然下降，好像从赤道一下子到了南极，棉衣立刻结了冰，动一动嘎嘎响，身上象穿了铠甲，冻得浑身打战，唇青脸紫。

一次刚下班回到营房，连长指示说，别的班都在作业，抽不出人来，赶快从你班派一名战士押车，到砂场拉一车砂子，施工急用，不可迟误。马荣建知道自己的战士个个又饿又累又冷，实在不忍心再派他们出差。心想，自己是班长，应该吃苦在前，于是他往挎包里塞了两个馒头，就跟车拉砂去了。

从工地到砂场来回200公里。山路难走，汽车要跑4个小时。夜里11点，汽车满载砂子往回返，行至中途，汽车因故抛锚了。半夜三更，深山野岭，北风呼啸，寒气逼人。马荣建和司机冻得浑身打战，他们意识到情况是严重的，汽车若不及时修好，

水箱就有结冰冻裂的危险，而他们两个大活人也会冻成冰棍。小司机吓得呜呜直哭。马荣建果断地叫司机把车看好，他自己摸黑跑了3里多地，到一个小山村找老乡借柴借火。有了火，小司机烤热冻僵的手，谢天谢地，汽车总算修好了，回到驻地已是凌晨3点，同志们早已进入了梦乡。

一天，班里来了两个大学生，说是来学军的。一次，进行打眼放炮的作业，是位姓孟的大学生非要试看点炮不行，这个活太危险了，马荣建不让他点，他就死缠硬磨。无奈，一共10炮，只准他点3炮，其余7炮由马荣建亲自点。

快到放炮的时间了，除警戒人员之外，其余都进入了掩蔽部。按照分工，马荣建熟练地把自己的7炮点着了，导火索嘶嘶地冒着白烟急速燃烧着。马荣建正准备进入安全地带，可扭头一看，姓孟的那3炮还没点着，他看马荣建要撤走，心里吓慌了，不顾三七二十一，往后撒腿就跑。马荣建立刻意识到情况的严重性，头7炮一响，碎石就会把这没点的3炮埋住，扒渣运石时，稍不小心就会把炮弄响，其后果是不堪设想的。想到这里，马荣建冒着生命危险，又回头去点那3炮。先点的7炮快要爆炸了，马荣建忘了一切，迅速地将后3炮点着。这时，那位姓孟的学生胆子也大起来了，他竟跑上去看马荣建怎样点炮。凭经验，头7炮马上就要响了，炸伤自己事小，若炸伤毛主席的红卫兵，事可就大了。此时已来不及多想，说时迟，那时快，马荣建狠狠地把那学生往山石后安全地方踹了一脚，自己也顺势往下翻滚。与此同时，震耳欲聋的炮声响了，那学生安然无恙，马荣建的腰腿却负了重伤，3个月后才伤愈出院。

马荣建在部队是个勇敢的战士，在酒厂是个敢挑重担善于开拓的好干部。虽然他是副厂长，起不到决定性的作用，但他决定亲自查找酒厂不景气的原因。为此，他做了多方面的市场调查。开放的莘县市场，呈现出一派繁荣景象，三步一摊，五步一店。

马荣建惊奇的发现，摊店货架上摆着各种酒，五颜六色，琳琅满目，但没有一瓶是莘县产的。绝大部分是贵州四川酒，而且包装精美质量也好，每瓶售价都在二、三元以上，顾客盈门，生意兴隆。是啊！三中全会后，人们生活都好起来了，六角钱一斤的地瓜干酒“拜拜”了，他们要喝瓶装高档酒。马荣建猛醒，人民生活提高了，而酒厂却仍在生产老资格的地瓜干酒，销路肯定不会好的，再加上销售工作抓不上去，酒厂停产也就大势已趋。这就是说，要改变这一被动局面，一要抓酒的质量，二要抓销售队伍。马荣建把这个想法向有关方面反映了，结果是石沉大海。看来，要当改革者，手中没点权是不行的。拒谏者塞，专己者孤。酒厂倒闭在即，无人可挽危局。工人急得眼里冒火，而某些人物却无动于衷，虽有的领导人想挽救厂子，但方法不当，措施不力，决心不大。酒厂没有希望，工人看不到光明，有本事的人都千方百计调出酒厂，自寻门路去了，没门路的人，只好回家种自留地，双职工的吃饭都成问题了，没办法，就以酒顶工资，然后自己拿到大街去卖。人心涣散，各自为政。可怜哪！酒厂到了山穷水尽的地步。

马荣建倔强的性格，勇于改革的心情，决定了他不甘于寂寞。他认真复习大学课程，查阅有关的先进制酒工艺资料，同时也读文学、逻辑学和企业管理学。藏器于身，待时而动。他坚定地认为：厂子困难是暂时的，只要管理得当，总有一天会兴旺发达的。说来也巧，地区主管部门根据上级指示精神，要对他们这批大学生进行全面考核。马荣建闻讯后，强劲上来了，他夜以继日的用功复习，真正达到了废寝忘食的程度。工夫不负有心人，全地区赴试共四百八十人，而马荣建竟以平均九十一分的优异成绩名列榜首。从以上情况不难看出，他是具备精学之、审问之、慎思之、明辨之、笃行之这五个特点。他技艺在身，确有一定的治厂能力。他这匹烈马，随时都想腾空而飞，但骐驎虽疾，不遇

伯乐，不致千里。怀揣碧玉无人识之，对一个有抱负的人来说，其理想不能实现将是最大的苦恼。既然时机不来，马荣建也只好宜行则行，宜止则止。

### 三

1984年的春天来得特别早，莺啼燕啾，桃红李白。路边虽微泛黄尘，但被春雨洗洒之后，那萋萋芳草便挺着鹅黄嫩叶，更显得清新可爱。鲁西平原的春天，是令人心醉的季节。改革的春潮已在神州大地滚动，它震动着亿万人的心。马荣建非常感奋，酒厂有救了，心里盼着改革，身上憋着一股干劲。

资料表明，莘县酒厂领导人的任职时间大都不超过三年，有的竟是一年或半年。究其原因，大概和酒厂的穷有关系。谁敢到酒厂任职，说明他有一定的胆量。当改革的春风吹遍鲁西这座小城的时候，谁能就任酒厂厂长，主管部门一时也拿不出方案。最后的结果是明智的：酒厂的任何干部职工都可以报名竞选厂长。消息像长了翅膀，很快传遍了整个酒厂。三天过去了没人报名竞选。在这三天里，马荣建思考了很多，他在思考是否参加竞选。厂子的情况大家都清楚，盘底累计亏损73.1万元，工人四个月没发工资，150间宿舍普遍漏雨，竞选厂长预示着要挑起这副沉重的担子。是否能挑起来，他作了认真地考虑。废兴由人事，山川空地形。他觉得自己有能力挑起这副担子，将来厂子兴旺了，上对得起国家，下对得住工人。可又一想，自己还年轻，来厂子时间不长，倘若报名竞选厂长，别人是否说自己想当官呢？可又一想，救活厂子是大局，别人说什么是别人的事，我是个共产党员，应从大局出发。这时，有很多工人师傅也劝他参加竞选。但亲戚朋友都劝他打消这个念头，酒厂的烂摊子是不好收拾的，出力不落好，到那时后悔也晚了，丢人现眼的，还不如当个普通干部自由自在。马荣建耐心说服了众亲友

经过几天的发动，结果只有马荣建和另一个同志参加竞选。

沉寂了很久的厂子沸腾了。选厂长成了人们唯一的话题。他们翻来复去的考虑着竞选人的优缺点，谁最有能力使酒厂起死回生，谁是人们心中的未来厂长。总之，人们心中这杆秤在权衡着。

为更广泛地争取群众意见，主管部门决定在酒厂进行民意测验。这一天，全厂干部职工都来了，他们要用自己的权力，选出心目中的厂长，每人一张选票，虽是一张薄纸，却是沉甸甸的，它决定着酒厂的兴旺和衰败。马荣建那敢说敢干勇于探索的精神，公而忘私的品德，对工作认真负责的态度，永远不知疲倦的干劲，都清晰地人们在人们脑海里活起来了，这决定了手中的选票怎么写。

会场里静极了。人们都在等着最后的结果，事情不出所料，马荣建获得94%的选票，以绝对的优势取胜了。大家把希望的目光投向了马荣建，他自己也顿时觉得有了压力。厂子的兴衰，近220名工人的衣食住，一齐都压在他身上了。他想，既然上级支持，工人拥护，自己又年富力强，只要努力，厂子就一定能办好。

入夜，晚风习习，月洒清辉，万籁俱寂。欢腾了一天的酒厂平静下来了。马荣建踏着溶溶月光，轻轻地在厂区走动。失修的厂房，漏雨的仓库，低矮潮湿的宿舍，朦胧中好像都在向他招手，希望能改变一下它们的面貌。这几天马荣建想了很多很多，其中一条就是叫谁来当副厂长。十步之泽必有香草，十室之邑必有俊士。酒厂是有人才的，只是以前没被启用而已。在众多的干部职工中，有两个人在他脑海里印象最深。一是王永克，一是杨万祥。王永克自建厂以来就在办公室工作，虽可算元老派，但他年富力强，头脑灵活，思考细密，观察敏锐，对工厂情况了如指掌，此人若当副厂长，把政工事务这一摊子交给他是合适了。

而杨万祥虽然年轻，但他已干过多年的车间主任和科长。此人懂技术会管理，办事认真，为人忠厚老实，有很好的群众基础，若叫此人当一个抓生产的副厂长实在是难得的人才。马荣建的这种想法，曾征求过几十位工人师傅的意见，大伙的认识基本一致，都同意王杨二人当副厂长。工人的意见，更增加了马荣建启用王杨二人的决心。

马荣建沐浴着柔和的月光，在停产半年的厂区里慢慢地走着，他内心却像一团燃烧的火。透过迷离的月色，他仿佛看到了那高大的烟囱，又冒出了滚滚浓烟，车间里灯火辉煌，工人们挥汗如雨，整个厂子都活起来了，热火朝天，一派欣欣向荣的景象。马荣建心里甜滋滋的，为早日复活工厂，他决定连夜找王杨二人谈自己的看法。

酒厂的命运连着每个干部职工的心，王永克和杨万祥几天来也是翻来复去睡不着觉。王永克把历年的统计报表等有关资料早已整理好，准备给新厂长提供确切的数据，而杨万祥也在考虑如何恢复生产。

一天夜里，马荣建分别找到王杨二人，说明了聘任他二位当副厂长的想法。王杨二人有些惊异，他们从未想过自己要当副厂长，可马荣建那诚恳的态度，火热的精神感动了他们。经过几番推心置腹的长谈，三颗心贴得更近了，六只有力的大手紧紧地握在了一起。上级主管部门也正式下达了任命书。有人说他们是受任于败军之时，奉命于危难之间，这话说得十分确切。于是，马荣建和王永克、杨万祥一起，扬起了远征的风帆。

#### 四

马荣建走马上任了，迎接他的不是鲜花和美酒，而是无数的困难等他去解决，酒厂这副重担，就狠狠地压在他肩上。

一天晚饭后，两个喝了酒的工人来到马荣建门口，出言不

逊，肆无忌惮的大吵大闹，扬言要和马荣建见个高低。看到这种情况，马荣建眼睛发红，热血上涌，当厂长是来工作的，不是受辱的。挽挽衣袖，真想以牙还牙地干一仗。门口一会聚了很多人，抱着各种复杂的心理围观，看看新厂长如何处理眼前发生的事情。

凭马荣建的性格和身体，他自己完全可以对付那两个人。象绷紧的弓弦，形势一触即发。马荣建急躁地转了两圈，攥紧的拳头松开了，啊！他终于忍住了，发热的脑袋也慢慢冷静下来。我是厂长，不是一般工人，遇事应沉着冷静，且不可草率莽撞。那两人，主要是对新制度不满。新制度的实行，约束了那些不按时上班，或上班后不好好干活的人，他们觉得受不了，就借酒发疯。企图很明显，若马荣建控制不住自己，事情就闹大了。厂长不好下台，新制度就会流产。可马荣建稳住了，他们对马荣建无怨无仇，实际上是对改革不满。马荣建心想：你们借着酒劲发疯，我也忍了，决不还嘴，等酒劲下去以后，我仍要照章办事。事后，这两个人，按照规定都受到了应得的处理。马荣建又耐心对他们进行正面教育，帮助他们认识错误。那两个工人不但不记恨马荣建，反而感激涕零，表示坚决遵守厂里的规章制度，带头干好本职工作。第一场风波就这样平息了。事实证明，马荣建不但具有刚烈的性子，而且也善于做职工的思想工作。坏事变好事，自此，厂风大大好转，人们从内心佩服这位年轻的厂长。

作为一个改革创业者，马荣建早就考虑振兴酒厂的办法。他想，人无远大目标不行，不严格要求自己不行，不依靠广大职工群众就更不行。1984年11月4日，在全体职工大会上，他作了就职演说。没有慷慨激昂的陈词，也没有冠冕堂皇的套话。他首先宣布了厂长自己的约法三章，即：“不谋私利，不讲面子，不行下台。”语言不多，掷地有声，字字重千斤。它像一把火炬照亮了酒厂，点燃了干部职工心中蕴藏的烈火，坚定了改革的决心

和信心，鼓起了振兴酒厂的干劲，振奋了革命精神。人们热泪盈眶，雷鸣般的掌声，表明了对新厂长的无比信任。

掌声停息后，马荣建又宣布了他当厂长后的基本打算。第一，马上恢复生产，进一步提高“宴宾特酿”的产量和质量，研制出自己的新产品；第二，抓好科研、销售两支队伍；第三，产品要以新取胜，质量以优取胜，价格以廉取胜。以后的实践证明，马荣建这三条办厂方针是十分正确的。

天下的事情，想想容易，说说简单，可真要做起来，就会遇到很多麻烦和困难。酒厂已停产好几个月，要恢复生产谈何容易？一要修厂房，二要检查设备，三缺少必要的资金。像这样严重亏损的单位，银行是不会贷款的。如果没有必要的资金，酒厂要恢复生产就是一句空话。这是马荣建上任后的第一个困难，而且是最棘手的。怎么办？活人不能让尿憋死。借！那时候，马荣建白天跑出去借钱，到夜晚就有人在家等着要账，你还必须笑脸相迎。送走讨债的人，还要思考制定厂里的改革方案。马荣建认为，不改革就没有出路，不改革酒厂还要停工破产，还要重蹈复辙。到那时，自己丢人现眼，身败名裂事小，国家受损失事大。他决定在恢复生产的同时，必须进行全面改革。但是，如何改，从何处入手？一连串的问题缠绕着他。马荣建有率直的性格，更具备坚强的韧性。他经过反复调查分析，仔细研究推敲了一个比较完整的改革方案。对科室的设置、人事管理、分配制度、生活福利、奖惩方法等都有明确的规定，并有一套完整的措施。

以前，这个厂机构臃肿，人浮于事的现象十分严重，竟有11个科室，几十个行管人员。马荣建从实际出发，经过精简合并，果断地砍掉了四个可有可无的科室，把多余的人员充实到生产第一线，减少了相互扯皮的现象，增强了车间生产力量。在削减其他科室的同时，马荣建却增设了一个质检科，他认识到质量是工厂的命根子。

在用人方面，马荣建不讲个人恩怨，他疑人不用，用人不疑，唯贤是举，量才而用，不搞一刀切，文凭仅作参考，关键是真才实学。宁用有缺点的能人，决不用四面光八面滑的所谓“老好人”。厂里有位姓孙的老同志，年龄是大了点，但此人身体好，有本事，有干劲，但也有个小脾气。有的同志怕此人不好用，而马荣建经过全面分析，却认为是个难得的人才，经过考察，决定让此人当生产科长。这人对马荣建的知遇之恩非常感激，工作特别积极主动，处处认真负责。车间里月月捷报频传，生产出现了前所未有的好形势。

供应科长李恒山，原是仓库保管员，马荣建知道此人有正义感，责任心强，而且业务很熟。于是，就果断地把他提到领导岗位上。有一次，厂里需进一批香精，卖主暗中送给他八百元的“好处费”，李恒山发觉后，毫不犹豫地把钱全部交给了厂里。工人们夸李恒山秉公办事不谋私利，更佩服马荣建用人得当。

临时工宫振举，头脑聪明，机智灵活，精于计算。马荣建就叫他帮助搞基建。在建设办公大楼时，他认真负责，一丝不苟。在和承建单位谈生意时，由于他的精确计算，结果为厂里节省了7000元的费用。实践证明，马荣建不拘一格用人的原则是正确的。

经过一番整顿，酒厂从上到下的关系理顺了，干部工人拧成一股绳，同心协力，艰苦奋斗，生产管理出现了可喜的局面，销售工作也抓得非常出色，酒厂呈现出从未有过的大好形势。改革初见成效，工人们这位年轻的厂长更加信服了。

马荣建并没有停留在已取得的成绩上，他在想怎样才能更上一层楼，除了进一步提高“宴宾特酿”的产量和质量外，还准备再研制几个新品种。为此，他作了大量的市场调查，发现“绿豆青”酒很受消费者欢迎，而山东竟没有一家出这种酒。于是，他就想生产这种酒。如今，说保护专利也好，说技术转让也好，你

若干巴巴的派两个人到外地学制酒技术，讨要现成的配方，人家是不会白白教给你的。没办法，马荣建就跑到山东大学找老师，施安辉老师热情地接待了他这位当厂长的学生。马荣建就正式聘请施老师为莘县酒厂的技术顾问。从此，师生二人共同进行新产品的开发工作。经过半年多的反复试验，第一批“绿豆膏”酒研制出来了，化验结果表明，此酒的各项理化指标，均达到了同类产品的水平。酒色纯绿透明、绵甜适口、甘冽净爽，于1985年8月，通过了省科委的鉴定。

当今社会，信息是企业的灵魂。马荣建时刻注视着市场的变化和 demand，增强工厂的应变能力。亦可谓处处留心皆学问。一次，他看马南邨的《燕山夜话》，其中有一篇文章是写屠苏酒的。对照着其他资料，他知道屠苏酒是我国历史名酒。据李时珍《本草纲目》中记载，屠苏酒是三国名医华佗的配方。元旦饮之，能除疾避邪。很早以前，我国劳动人民，在大地回春，万象更新，春节喜庆的日子里，都要喝上几杯屠苏酒，以示吉庆。此风唐宋尤胜，并东渡出海，传入日本。王安石在《元日》诗中写道：“爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。千家万户曈曈日，总把新桃换旧符。”

屠苏酒还有增强肌体抵抗力，预防疾病和延年益寿的保健作用，宋朝大文学家苏东坡也在诗中写道，“但把穷愁博长健，不辞最后饮屠苏。”看来，他把屠苏酒当成解除穷愁，博取长寿的佳饮是不无道理。但是，由于种种原因，此酒已基本失传了。马荣建认为，挖掘这一宝贵的历史遗产，把它奉献给今天的广大消费者，将是一件十分有意义的事情。为此，他翻阅了大量的历史资料，认真细致地考察屠苏酒的配方及生产工艺，在山大施老师的大力支持下，成立了联合攻关小组。经过上百次的反复试验，历时一年零四个月，终于生产了第一批屠苏酒。投放市场后，受到了广大用户的欢迎。此酒口味协调、鲜甜醇和、诸味纯正、清

爽余润、酒度适中。在1985年山东省一轻系统新产品评奖会上，屠苏酒和绿豆青双双获奖，並填补了省内的两项空白。自此，莘县酒厂有了自己的独特产品。

在确保老产品“宴宾特酿”名优地位的同时，要不断研制开发新产品，这是马荣建的指导原则。这样，“醉三春”、“金米春”、“三粮液”、“福寿酒”等十几个新产品，也就相继问世了。随着酒厂声誉的提高，销售工作也带来了可喜的变化。1985年，也就是马荣建上任后的第一年，销酒1149吨，产值150万元。1986年，销售收入猛增到286万元，实现利税102万元。而1987年的头6个月就实现产值200万元，实现利税90万元。这一连串的数字，听起来也许是枯燥的，然而却是振奋人心的。一位老工人说得好，这些增长的数字，字字都渗透着马厂长的心血，这话说得中肯实在。

## 五

斗转星移，光阴荏苒。莘县酒厂乘着改革的春风鼓浪前进。三年三大步，赫赫战果，实实在在地摆在那里，有目共睹，不由你不感叹一番。酒厂能有今天的大好形势，除其他因素外，关键是抓了质量，马荣建在就任厂长前就意识到这一点。他大胆地砍掉了一些科室，却毫不犹豫地增设了质检科，按照规定，责令质检科严把五关，一是原料入厂关，二是工艺关，三是半成品关，四是勾兑关，五是出厂关。从理化感观到灌瓶包装，都必须达到规定的指标方可出厂。

去年春节前，酒厂门口车水马龙，人潮如涌，大家争相购置“宴宾特酿”，以求欢欢乐乐过个年，场面非常热闹，人们你拥他挤，个个满头大汗，为防发生意外，县公安局专门派来民警维持秩序。酒厂的职工脸上觉得光彩，而厂长马荣建却不敢露面。买不到酒的人非常着急，甚至找县里领导人批条子写信。找的人实

在太多，实在没办法，分管的县长、经委主任就跑到马荣建家来“避难”。而马荣建却不敢进厂。供不应求是可喜的现象，但领导人却十分作难，作这难心里痛快。

按照马荣建掌握的情况，“宴宾特酿”只够卖一天就没货了。可从车间里传出话来，说还有3万斤正准备灌瓶包装。马荣建感到奇怪，走到车间一问，确实有3万斤酒，已达到省厅规定的出厂指标。为了保持“宴宾”的名优地位，厂里又规定了内控指标，这个内控指标，比省厅指标更严更高。工人们认为，群众有钱买不着酒，而我们这3万斤已达到省标，趁机卖出去，岂不是一举两得。马荣建得知后，双眉紧锁，极为严肃地命令立即停止灌瓶，此酒一瓶也不能出厂，否则，逐级逐人追查责任。质量和信誉是企业的命脉，我们不能萝卜快了不洗泥，更不能因为3万斤酒，就把“宴宾”这个牌子给砸了。结果，这3万斤酒，一瓶也没出售。这件事对全厂震动很大，认为马荣建的作法是对的，确实具备一个企业家的气质。但也有人认为马荣建管得过细过死。对于这一点，马荣建自己是非常清楚的，他系统地学过《企业管理学》，作为一厂之长，主要是搞好协调、控制和决策。根据“例外原则”，他对各职能部门的事情，基本上不予过问。而这3万斤酒是否出售，就属例外情况，马荣建果断地作出决定是十分适宜的。

一天，从长清孝里供销社邮来一个小木盒，上写莘县酒厂领导人收。马荣建好奇的打开邮包，却原来是两瓶“莘县大曲”酒，内中附有一信，说他们从贸易货栈进了几箱酒，发现有两个瓶子里只有二两酒，是何原因，不清楚。马荣建立即把灌装车间领导人找来追查原因，经反复检查，总也找不出毛病所在。最后发现商标纸有溃湿痕迹，揭开一看，原来是瓶子里的酒浸出了，很显然，这是运输途中由于车子颠簸碰撞而造成的，按说这和酒厂没关系。但为了保证酒厂信誉，决定派一名副厂长，亲自带上

两瓶酒，专程到长清孝里供销社登门致谢。孝里供销社的同志大受感动，他们没想到莘县酒厂会这样重视客户意见。

一个人若做错了事，受到一定的处罚是理所当然的，但是，自己提出甘愿受罚者却不多见，而马荣建就是一位这样的“傻人”。事情是这样的。今年春天，尽管扩大了生产能力，但“宴宾特酿”仍是供不应求。车间工人急于灌装，想早日投放市场，以满足消费者的要求。但忙中出错，每瓶竟少灌了两克。正待装箱之际，县工商局的同志来了，他们立即发现装瓶的酒数量不够，并不知道这是第一次，是忙中出错，就提请厂里注意，并笑着问马荣建此事如何处理？马荣建毫不迟疑，平静严肃地说：“罚款！”并立即叫财务科拿出500元的罚金交给工商局。多数人认为此事马荣建处理得正确，一个国家干部就应该有这样的襟怀。但，个别人认为马荣建胳膊肘往外拐。事后马荣建召开了有关人员会议，大讲了信誉的重要性：“如果自己不严格要求自己，只靠别人监督是不行的。小毛病不改，必成大患。今天，按国家规定，我们主动交了罚金，但是，我还要按厂里的规定，扣发灌装车间全体人员的当月奖金。倘若再出现这种情况，就要扣发工资。”

此事轰动了全厂，有人认为灌装车间一定有意见。但是，经过假如我是顾客的反复讨论，大家提高了认识，不但没有意见，反而增强了干劲。

1987年5月，天空万里无云，广袤的鲁西平原，被微微南风掀起了万顷金色麦浪。收获的季节到了，人们喜气洋洋，都在忙着磨镰泼场，为割麦做着一切准备。酒厂大部分职工的心，也随着麦浪浮动起来了。他们大都是单职工，一头沉，家里都有责任田。按照莘县酒厂的惯例，每年这个时候，都要放十几天的假。自打小麦黄梢起，职工们就窃窃私议，今年是否放假，何时放假。对于这个情况，马荣建是早有考虑的。按照酒厂目前的生

产能力，放假就要少生产近百吨酒，损失是明摆着的。马荣建想，我们是正式国营厂子，不是农村季节性的作坊，改革也应把这些不合理的旧例改掉。于是，厂里研究决定，今年麦收不放假。消息马上在厂里传开了，沸沸扬扬，各种议论都有。制酒车间主任马丁生家居农村，全家五口人，老的老，小的小，只有他自己是个全劳动力，每年种10亩小麦，都要等他回去收割料理。今年突然不放假，家中小麦谁来收割呢？他实在作难了。下班后去找马荣建，想诉说一下家中困难，是否能让他回家割麦子，坐了好久也不说话。但马荣建早已明白了他的心思，并做了妥善安排，就说：“你家收麦有困难，我心里知道，可你是制酒车间主任，厂里生产又离不开你，怎么办呢？我考虑了一个办法。你在厂里坚持生产，到开镰收割的时候，我亲自带几个行管人员去给你割麦子，然后，我再想法弄几十斤柴油，把地浇好种上秋庄稼，你看这样行不？”

真是好话一句春风暖，想不到厂长考虑得这么周全。人非草木，能不动情？马师傅嗓子发热，两眼潮湿。他知道马荣建的母亲患高血压住院，儿子又高烧40度昏迷不醒，他不回家照顾亲人，却要替别人收割小麦，他为了什么？还不是为了工厂，为了国家。我是车间主任，自己的一点小困难，难道不能解决吗？他请厂领导放心，麦收期间决不请假。下班后他骑车回到家里，安排亲友帮收割小麦，自己回厂照常上班。全体干部职工也都鼓足了劲，决定在麦收期创高产，夺优质。半个月过去了，小麦收割完毕，酒厂却生产出123吨酒，比平时增产23吨。事实又证明，马荣建的决策是正确的。

心诚招来八方客，酒好不怕巷子深。马荣建重视产量，但他更重视质量。厂里有严格的规定，哪道工序出了问题，视情节轻重给予一定惩罚。今年春天，酒厂淡季不淡，特别是“宴宾特酿”，当天灌装，当天售完，基本没有存货。下班时，几个工人

边走边小声说：“今天的酒如有问题，也就是头七八箱的事，其余的保证没问题。”这话正好被马荣建听见，他立即警觉起来。经查问，原来是灌装普通酒的机械设备，没经彻底清洗，就接着灌装了“宴宾特酿”。这样一掺合，头几箱酒的质量就肯定有问题。马荣建立即叫人翻仓清库查找，但是，当天灌装的三百箱酒已全部售出去了，如同大海捞针，往那里去查呢？酒虽不多，但它关系着“宴宾”的信誉。马荣建浓眉竖起，坐卧不安，心里憋了一肚子火。他下令灌装车间负责人立刻作检查，并扣发当月奖金。可又一想，这样仍然不能挽回造成的影响。怎么办呢？马荣建决定登门查找。他组织了15个人，把当天销酒单子底联拿来，按照上边的台头，逐家逐户查找，坚决挽回影响，告诉客户，如发现质量问题，可电话通知酒厂换货。马荣建这种一丝不苟的工作态度，使广大客户深受感动。“宴宾”的信誉又得到了进一步提高。

由于酒的质量好，莘县酒成了市场上的抢手货，并已远销河南、山西、河北、南京、西安、沈阳等十几个省市和地区。特别是北京中南海和八达岭，还把莘县酒当馈赠亲友的旅游纪念品，销往祖国的四面八方。

愿“宴宾”之歌，永远回响在人们心中。

作者附记：本文发稿时，又传来了喜讯，莘县酒厂的“宴宾特酿”，以它独特的风格，稳定的质量，被评为1987年度山东省优质产品。

（原载明天出版社1988年9月出版的  
报告文学集《星群的风采》）

## 千里驰骋犹望远

许世水 王作豪

金秋。莘县酒厂传出喜讯：利税突破千万元大关！

财务科长笑容可掬，对厂长报告说：“咱厂的盈利在全地区是一流的。”

厂长马荣建正为没酒卖而发愁。他神情严肃地对财务科长说：“这算什么，比起外地同行业大厂，我们差得远。明年还要扩大生产能力！”

年创利税千万元，对于一个不太发达地区的企业，可谓一个惊人的数字，而带领人们创造这个数字的人的事迹，同样惊人。

### 春风吹进伊尹地 酒厂枯木不争春

据史书记载，莘县为商汤开国功臣伊尹躬耕之地。它位于冀鲁豫三省交界处，风沙俱多，土地瘠薄。在这片土地的历史积淀中，有无数历史名人和他们可歌可泣的事迹：商有伊尹躬耕，魏有名医王显，宋有名相王旦……但是，他们谁也没能抑制住风沙的狂暴，谁也没有改变自然力对这片土地的拉扯。一朝朝、一代代过去了，这片土地依旧是贫穷的……

新中国诞生了！伟大的中国共产党象光芒四射的太阳，给劳苦大众带来了光明，带来了幸福和希望。英雄的鲁西平原儿女造林封沙，改良土壤，使这里产生了巨变。

1970年，莘县酒厂在县城西北角建成，百十号人，几十吨地瓜干，几口老式蒸锅，叮叮当地投入了生产。可当时吃的是“大锅饭”，端的是“铁饭碗”，工人按月领工资，干好干舜一

个样。有顺口溜曰：“靠工时，磨洋工，拉屎撒尿三点钟。”

80年代改革的春风吹遍神州大地。随着商品经济的兴起，国家掐了“奶”，企业要找米下锅，做饭挣钱。莘县酒厂不但没有踏上改革的潮头，反而被这大潮狠狠地甩进低谷……

### 县政府果断招贤 马荣建奋勇揭榜

莘县酒厂笼罩在倒闭的阴云中，工人们沮丧地说：“咱厂是姑娘哭儿——没舅（救）了！”

好雨知时节，当春乃发生。正在这当口，莘县人民政府决定公开招标承包，使酒厂起死回生。

是投还是不投？几天来折磨着马荣建，他吃饭不香睡觉不宁。看看厂子的惨景，听听工人的怨声，他心里象打翻了五味瓶。他站在厂区的污水边，愁眉紧锁……这个血气方刚、精明利落、年仅34岁的山东大学微生物系毕业生，靠多年的埋头工作，1981年闹了个副厂长的头衔，虽想立志改变企业面貌，但说话不算数，不随方也得就圆。如今工厂累计亏损70多万元，欠债90多万元；工人能“飞”的飞了，能“逃”的逃了，剩下些老实巴脚的只好拉着板车沿街卖酒，他们已经4个月没有领到工资了。想到这里，马荣建不禁打起寒战……

是骏马，就要驰骋千里；是雄鹰，就要搏击长空。马荣建这条硬汉子，决心要豁出去试一试！

县政府发出招标承包的通知后，投标、审查、初筛、开标，沸沸扬扬一个月。在招标答辩中，马荣建话虽不多却分析透彻，切中要害。他对企业亏损的原因作了令人信服的分析 and 评判，并以充分的论据对市场进行了预测，拿出了一整套治厂方案和发展规划。最后，他坚定地说：“厂子一年扭不了亏，我甘愿下车间当工人！”

评委们被马荣建的答辩折服了，投票结果，马荣建以绝对优

势获胜。

与此同时，马荣建清醒地意识到，他已被捆在改革的战车上，是前进，是后退，是胜利，是失败？莘县80万人民正注视着他。

### 一把钥匙开众锁 锦囊妙计泉涌来

入夜，凉风习习，月洒清辉，大地一片沉寂。马荣建披衣出门，走在通往工厂的路上。

这是一条多么熟悉而曲折的路啊！

1978年，从山东大学毕业后在乡镇干了4年的马荣建，调到莘县酒厂当技术员。企业不景气，寂寞的环境倒给他提供了钻研学问的良好契机；冷清的车间倒成了他搞革新的“世外桃源”。心灵里飞掠的时光，有火树银花，竞相生辉；大脑里无垠的空间，有琼楼玉阁，云蒸霞蔚。入夜还在迷宫里踽踽独行，晨来已在大海上乘风破浪；忽而途中受阻，抚膺长叹；转瞬柳暗花明，欢呼雀跃……几年里，有的人“跳槽”，求得了工作和生活的安定；有的人“走穴”，填充了空瘪的腰包；有的人无所事事，清清凄凄空悲切。而马荣建呢？他研制出了“屠苏”、“绿豆青”、“宴宾特酿”等酒的新品种，发表了《中国传统名酒屠苏酒的开发和研制》、《特制绿豆青酒的生产工艺特点》等论文，提出了很多合理化建议。然而，他的成果不但没有得到足够重视，反而落了个“书呆子”的绰号。如今，自己成了企业的“头”，该怎么办呢？

他抬头远眺，发现满天的群星眨巴着眼睛，显得特别明亮，不由得想起了一位伟人的哲言：最浩瀚的莫过于大海，而比大海更浩瀚的是天空；最明亮的莫过于珍珠，而比珍珠更明亮的是星星。他疾步前行，敲开了一位老工人的家门……

次日，朝霞初露，马荣建“踏踏踏”地走进厂里，他在原属

于前任厂长权力的那个位置上坐下，准备召开职工代表献计会，开展“假如我是厂长”的大讨论。

会议开始了。马荣建微笑着说：“本厂长受命于危难之时，现在离年底还有一个多月的时间。在这短短的几十天里，如何恢复生产，如何销掉积压产品，如何让职工拿上工资，今天请大家来出主意、想办法，‘八仙过海，各显神通’。”顿时，象热油锅里撒把盐，噼哩啪啦爆开了：

“应该从抓管理入手，整顿秩序，加强纪律观念。”

“抓紧销售，让死钱变为活钱。”

“要生产经营一起抓，在恢复生产的同时抓销售。”

场面之热烈，是空前的。有数字的计算，又有哲学的思考；有历史的教训，又有未来的预测。人人握灵蛇之珠，家家抱荆山之玉。不长时间，几十条建议泉涌而出。马荣建兴奋了，激动了，他望着大家深情地说：“好，太好了，谢谢大家！”

### 依靠制度严治厂 摆脱危机现生机

没有规矩不成方圆。马荣建和他的班子成员们博采众长，广泛吸收职工建议，主持制定了11项规章制度、14条劳动纪律和保证这些制度落实的具体措施。他在职工大会上宣布后说：“只要大家按照厂里制定的这些制度和纪律同心协力地去干工作，我保证：本月让大家领到工资，下月让同志们拿上奖金！”

彤云迸裂，一道耀眼的阳光飞射直下。莘县酒厂厚厚的冻土层苏醒了……人们兴奋，欣喜，摩拳擦掌，准备跟着马荣建大干一场。

当人们激动之余，回到那满是尘土的车间和锈迹斑斑的机器旁时，仿佛一下子又凉了半截。不少人产生了疑问：“马荣建不是干打雷不下雨吧？”也有人撇嘴冷笑：“别看他说的比唱的都好听，脱不了赖蛤蟆过门坎——蹶腚栽脸！”几个懒散惯了的

人，继续着他们往日的三步曲：酗酒——滋事——睡觉。马荣建看到这种情况，把他们几个叫进办公室，动之以情，晓之以理，让他们自己对照厂规厂纪给自己定处分。结果，那几颗高昂的头低下了。马荣建当众宣布他们自认的也是应得的处分。大家一看，厂长动了真格的，也就没人再敢当那出头的椽子了。

正气袅袅上升，邪气逐渐消失。莘县酒厂如雨后春笋，蒸蒸日上，月余便实现销售收入66万元。工人们不但领到了工资，还拿上了奖金，实现了马荣建的诺言。一位老工人拿着刚领到的一把“大团结”，激动得老泪纵横，嘴唇打颤，说：“还……还是荣建有本事啊！”

### 全面改革见奇功 企业更上一层楼

“动莫神于不意，谋莫善于不识”，出奇不意是指挥员的高明手段。马荣建成竹在胸，一挥手，一项项改革紧锣密鼓地开始了：

砍掉4个无用的科室，把剩余人员充实到生产第一线，把懂业务、会管理、德才兼备的人员放到关键岗位上，改变了过去那种机构臃肿、人浮于事的状况；

层层落实责任制，定员、定岗、定职责，千斤重担大家担，人人头上有指标，压力变动力，工作热情空前高涨；

采取派出去、请进来、企业办夜校的办法，培训技术人才，提高全员劳动素质，先是派4人大中专院校进修，然后带15人到四川宜宾酒厂学习，又请全国白酒协会的专家和山东大学微生物系的教授来厂讲课；

实行全面质量管理，建立健全质量检测、监督体系，严把进料、发酵、半成品、勾兑、灌装等重要关口，发现问题当即解决，关关保证质量。

嘶发月欲晓，啼翻草色新。莘县酒厂迅速崛起，产品不仅销

往全国20多个省市，还打入国际市场，产量、利税连年稳步增长，其拳头产品“雁宾特酿”连珠炮似地打响：先是省优，继而部优。

### 萝卜快了更洗泥 质量标准不降低

转眼春节将临，莘县酒厂门口车水马龙，人声鼎沸，买酒的人们排成了“长蛇阵”。马荣建的办公室里，一批批熟人蜂拥而至，一把把条子雪片般飞来，他暗自发急：实在没酒卖啊！可眼前的事怎么处理呢？他急中生智：三十六计走为上，躲！

此时，马荣建正拖着疲惫的身躯斜躺在家里的沙发上，陷入深深的思考之中：从前，年产千余吨酒，愁卖不出去，如今，年产量达到4000多吨，却愁没酒卖……一阵急促的电话铃声打断了马荣建的思索。他拿起电话，对面传来兴奋而熟悉的声音：“厂长，酒够卖了，车间还有15吨准备灌装哩。”他的心头闪电般掠过一阵惊喜，随即便消失了：“不对呀，那15吨还达不到灌装标准哩。”“按我们厂规定的标准不够，可按省厅规定的标准够了。厂长，让他们灌吧，不然，没酒卖了，买酒的人还不把我‘吃’了啊！”对方几乎是哀求了。“绝对不能灌，谁让灌谁负责！客户不理解，你可以向他们解释。”“啪”——电话扣了。

到手的钱没抓住，工人埋怨说：“马厂长太死板了。”等了一天没买到酒，客户气愤地说：“姓马的也太不近人情了！”可当他们了解到内情之后，又都同声称赞：马荣建真是好样的！

“自信人生二百年，会当击水三千里。”马荣建自有他的博大胸怀，自有他的宏伟抱负。他的一切行动都是经过审慎考虑的结果。他要用他那优质的“雁宾特酿”叩开更多的家门，占领国际市场！

### 不管东西南北风 稳步前进获大胜

1988年，抢购风象瘟疫一样席卷着偌大个中国，一时尘沙飞

扬，人心惶惶。

抢购风带来了涨价风。部分企业随风而上，重量不重质，粗制滥造，推波助澜，赚了大钱。然而，马荣建却风雨不动稳如泰山。他凭借企业家犀利的目光，断定随风而上必然随风而跌，上得越高摔得越惨。

上级有关部门不干了。他们召集马荣建开会，要求他的产品提价30%。马荣建坚持己见，慷慨陈词，从商品经济讲到价值规律，从群众心理讲到实际需求，从微观讲到宏观，从现实讲到长远……最后他大胆地提出自己的判断：“这股歪风，很快就会消失。”

马荣建的判断果然应验了。演假戏的下台了，化了妆的剥落了，受了骗的后悔了。

随着涨价风的消失，一些产品没销路了，一些厂子垮了下来，而马荣建的市场却不断扩大，产品畅销不衰，企业稳步前进，被省政府命名为“省级先进企业”。

### 思想工作持久抓 全厂拧成一股绳

有人说：“金钱万能”，“有钱能使鬼推磨”。

马荣建瞪着眼吼道：“金钱可以带来富裕，却无法带来充实；可以带来享受，未必带来幸福；可以给生活以激励，却不能给生命以超越世俗的意义。只有精神，精神才能使人步入崇高的境界。”

作为厂长兼党总支书记的他，始终注意做好思想政治工作，注重培养人的精神。为此，他主持制定了《思想政治工作考核条例》，使软指标变成了硬任务，把思想政治工作有机地融于车间、科室的生产经营承包中去；全厂上下层层健全了政治工作机构，形成了严密的政治工作网络，使政治思想工作级级有人抓，层层有人管；成立了职工思想政治工作研究会，深入职工中间，

及时掌握职工思想动态，研究出不同时期和不同情况下做好职工思想政治工作的有效方法；不断组织报告会、座谈会、演讲会，进行国情、厂情和艰苦奋斗教育；利用广播、厂报、宣传栏，宣传社会主义思想和新人新事新风尚；在党员中开展了“我为党旗添光彩”、“党员身边无事故”、“一帮二，三人红”活动；在职工中开展了“岗位学雷锋，行业树新风”和节约一度电、一粒粮、一颗钉、一块煤、一滴酒的“五个一”活动。渐渐地使酒厂人形成了这样一个信念：爱国先爱厂，爱厂先爱岗，爱岗多贡献。

隆冬季节，产销两旺，灌装力量一时跟不上，全体行管人员每天提前半小时上班，七手八脚齐上阵，奋战27天解决了问题，没有要一分钱奖金和报酬。

持久的思想政治工作，给莘县酒厂注入了持久的生机和活力，全厂上下呈现出一派团结奋斗、生机勃勃的景象。

### 勤政廉洁做公仆 订下制度求监督

闪电的速度，超常的跨越。短短几年时间，莘县酒厂取得了突飞猛进的发展：由行将崩溃发展到年创利税1250万元（人均2.55万元）；由业不抵债发展到拥有固定资产1200万元；由破烂不堪的作坊式工厂发展到楼房林立、绿树成荫、整洁美丽的现代化花园式企业，它象一颗璀璨的明珠镶嵌在鲁西广袤的大地上。

伴随着企业的发展，职工富裕了，马荣建也小有名气了，可他还是保持着以往那种廉洁奉公、艰苦奋斗的好作风。平时在厂里，他一天工作十几个小时，从未过个象样的星期天、节假日。一年一度的传统节日——春节，他都是和坚守岗位的职工一块儿度过。有事外出，他还是保持着原来那个老习惯：买点辣椒、咸菜，往车上一摆就出发。吃饭时到小摊旁一蹲，几分钟就结束“战斗”。住宿也是求低廉，超过15元一夜的不住。

去年夏天，正值酷暑。马荣建带人去北京洽谈业务，黎明时起床，简单吃了点东西，一气哈到北京已是下午6点了。一路的颠簸和闷热，使他们4人精疲力竭，身体象散了架似的。随从人员心想：这回厂长该“开恩”了——喝“二两”解解乏。结果，每人一碗凉面就打发了。完成任务后，有的因第一次去北京，想逛一逛，马荣建立时竖眉，说：“算了，到时候你评上厂里的先进，跟一线工人一起来旅游吧。”

这几年，上级给马荣建的几次3%的调资指标，他都给了工人；几次分配住房，他优先考虑别人，自己仍住差的；多次评模受奖，职工们一致推举他，他就是不干。他说：“党的宗旨是全心全意为人民服务。作为一名党员，一个国家干部，奉献是天职，索取最可耻！”

马荣建觉得自己做得还很不够，为了提高透明度，更好地接受群众监督，他主持制订了一系列民主监督制度，完善了各种监督程序。经常召开领导班子民主生活会，坚持向职代会和职工大会汇报工作，每年两次职工评议干部。特别是对群众普遍关心的招工、分房、调资、奖金等热点问题，全部实行公开，红榜上墙。并且，每次大的活动过后，都进行问卷调查，干部职工人手一份，对他的满意率在98%以上。

### 一片深情为群众 关心职工胜亲人

马荣建说，企业作为国民经济的微观基础，现场管理就是微循环系统，而工人，就是这个微循环系统里的活性细胞，是企业的真正原动力。一个企业家，在考虑企业需要的同时，心须考虑到工人的需要。

麦黄季节，骄阳似火。一望无际的鲁西平原，被微微热风吹着，一滴滴汗水终于变成了一粒粒果实，盼望已久的收获季节到了。此时，莘县酒厂部分“一头沉”（家属子女在农村）职工的

心情，也随着麦浪的起伏波动起来：有的窃窃私语，有的打探消息，尤其是家中缺劳力的职工，更象热锅上的蚂蚁，坐卧不安。他们牵挂着家中那几亩小麦啊！

按照原来的习惯，这个时节是要放几天假的。可如今，产品供不应求，客户盯在厂里要酒，如果放假，势必影响生产，影响供货合同的兑现，影响企业的信誉；如果不放假，部分职工家的小麦怎么收呢？

其实，马荣建早有打算。他首先召集起“一头沉”职工开会，安定下人心，然后派部分行管人员，带着汽车和农具，奔向了“一头沉”职工家的麦田。可职工们却谁也不知道，此时的马荣建家里正发生着不幸：母亲病重，住进医院；儿子高烧不退，卧床不起。他的爱人李凤臣太了解他了：“要想叫他顾顾家，误会儿工作，真比登天还难啊！”

马荣建白天盯在厂里指挥生产，夜间再去医院侍候患病的母亲，一段时间下来，硬是把他那一米八高的强壮身体拖得疲惫不堪。一天，他从车间出来，只感到脑子里嗡地一下，眼前金星乱迸，天旋地转，身边的人眼疾手快，立即扶住了他，才没有使他倒下去。

他太辛苦了，太劳累了！

当职工们得知这一切时，一个个眼里噙满了泪水……他们忽啦啦拥着去看望他们可亲可敬可爱的厂长。

马荣建送人出门，遥望蓝天，一只矫健的雄鹰正向着高空冲击！

（原载1992年2月1日《联合周报》）

## 莘县酒厂 加大改革力度 实现首季开门红

莘县酒厂认真总结以往经验教训，不等不靠，主动加大改革力度，坚持把承包责任制的落实与人事、用工、分配制度的改革同步进行，进一步转换经营机制，启动了内部活力。继去年实现第六次翻番之后，生产经营再传捷报。1—3月份完成产量2367.34吨，比去年同期增加1317.95吨；完成产值1108.30万元，比去年同期增加574.78万元；实现销售收入1174.85万元，比去年同期增加650.77万元；创利税439.36万元，比去年同期增加283.13万元。各项经济指标均创历史最高纪录，分别比去年翻了一番多，全面夺取了首季“开门红”。

总结他们的经验，主要有四个特点，即：“早、活、新、实”。

一、“早”，即动手早。该厂内部改革是从1984年底实行厂长负责制后开始起步的。

1、建立优胜劣汰的用人机制。结合承包指标落实，把竞争引入企业人事、用工制度，在干部任用上实行了任期目标责任制，每年进行两次民主评议，做到贤者留位，能者上位，庸者离位。真正打破了干部与工人、固定工与合同工乃至临时工的界限，人人在同一起跑线上平等、公开、合理竞争，使一大批优秀人才脱颖而出。几年来先后有15名固定工，6名合同制工人，2名临时工走上领导岗位，有3名不称职的干部被降职使用或“削官为民”。同时改革用工制度，实行了定岗位定员管理。把工效挂钩的办法逐步由车间延伸到班组，与用工制度和完善经济责任

制配套实施，实行了工资总额包干，与相应的指标挂钩，增人不增工资，减人不减工资，超产有奖，有效地促进了优化组合。每个人都能尽其能，展其长，增其才，得其所。使“混天过”的人没有了市场，克服了过去“只要上头有靠山，保证级级能过关”的弊端，人人有了危机感和压力感，全厂形成了进取向上的浓厚气氛。

2、建立责权利相统一的承包机制。运用方针目标现代化管理手段，把全厂年度总目标逐级分解，落实到班组、岗位和个人，层层签定责权利相统一的承包合同。为巩固承包效果，细化了核算管理，实行了厂、车间两级核算，逐步形成了“以效益为中心，利益为杠杆，管理为重点”的三者密切配合，相辅相成，互保互促的全员承包新格局。并坚持严格考核民主管理相结合，强化了干部职工的责任感，促进了企业经营目标的实现。利税由1985年的不足17万元，达到1991年的1244.11万元，开创了效益六年六翻番的大好局面。

3、建立按劳取酬的利益分配机制。他们从1984年底开始，以主要生产车间为试点，在个人分配上，废除八级工资制，实行固定和浮动两大部分的结构工资制，把各种政策性津贴作为固定部分，主收入与奖金捆在一起同个人贡献大小，车间和部门完成任务好坏，企业效益高低挂钩浮动。分配制度的改革，使死工资变成了活收入，目前职工干得好的月工资达到300元，差的则不足100元。真正体现了能者多劳、多劳多得的分配原则，干部职工的劳动热情日益高涨，全员劳动生产率比1985年翻了12番，人均创利税达到26600元，去年被国家统计局列为全国500家最佳经济效益工业企业，全国250家人均利税、资金利税率最佳工业企业，全省行业排头兵企业。

二、“活”，即形式活。因地适宜，不搞“一刀切”。注重调查研究，克服教条主义，形成了各具特色、灵活多样的改革方

式。

在主车间实行“以产量定工资，以质量节约定奖惩”的基础上，先后又在辅助车间实行了工资、奖金与生产车间效益挂钩的分配方法；在销售经理部实行了包销量、销售收入与个人提成挂钩的“两包一挂”分配形式；对行政科室人员实行了奖金与生产效益和销售效益双挂钩的“百分计奖”的分配形式等等，有效地解决了你吹我不打，相互扯皮的现象，增强了整体配合功能和投入产出意识。克服了长期存在的“懒、散、松、闲”的不良作风。

三、“新”，即有创新。逐步完善，年年有新“招”。及时总结经验教训，敢于冲“禁区”，抓要害。

1、强化营销措施，从体制和提成上进行了大的调整，增添了新的内容。把过去的销售科改为目前的销售经理部，下设五个销售经理分部。权力下放，区域自治，增强了销售工作的灵活性和主动性。同时拉大了区内、区外与省外的提成比例，实行了三级分档，特别对打开新产品销路和开辟具有较大潜力市场的营销集体或个人，给予特殊奖励，极大地调动了销售人员的积极性和向外部市场的渗透能力。1—3月份完成销量1765.27吨，比去年同期增长28.36%，形成了以销促产的大好局面。为缓解供需矛盾，扩大经济效益，租赁了阳谷会盟台酒厂，成为我区第一家跨县租赁企业的厂家。

2、树立“科技兴厂”意识。对科技人员政治上关心，经济上享有较高的待遇。对取得优异成绩的在评选先进、发展党员、职称晋升、奖励记功等方面优先考虑，明显“倾斜”。如质检科长王允河同志，由于在产品开发和产品创优上贡献突出，分别给予了披红戴花、巨额奖金、记功晋级的奖励。近年来，该厂通过厂校挂钩的方式，先后向山东轻院、长沙轻院、山东轻工技校输送了19名职工进修深造，进一步壮大了科技队伍。

四、“实”，即效果实。坚持从实际出发，不搞形式主义，做到了周密计划，不做夹生饭，不留后遗症。

1、广泛征求意见，得到广大职工的支持和参与。他们的每一项改革措施都交职工充分酝酿，职代会讨论通过。让职工的积极性得到最佳状态的发挥，创造更多的经济效益。

2、在实行上岗靠竞争的同时，对下岗的给出路，没把一个人推向社会。而对个别违法违纪屡教不改的，毫不含糊地予以严肃处理，直至除名辞退。

3、加强了各项改革的保证措施，成立了监督机构和考核小组，一切按章程办事，敢于动真的，碰硬的，真正做到了奖不虚施，罚不妄加。                   （常庆霞）

（原载1992年5月5日《聊城日报》）

---

## 好酒者遇雨

一人在酒馆饮酒，酒兴大发，狂饮不止。其仆人劝道：“天要下雨了，快走吧！”好酒者说：“快下雨了怎么能走？不如趁下雨再喝几杯。”阵雨过后，仆人又催道：“雨停了，这回可该走了。”好酒者答道：“雨停了还怕什么，更该放心喝酒了。”

（译自《笑赞》）

## 谈 酒

杨巨源

酒，如今已在人们生活中占有重要地位，节日庆典和社会交往中尤不可少。副食店里，各类酒充盈货架，琳琅满目，高中低档俱全。居民家庭中，多数有专用酒柜，以存放酒和酒具。遇有喜庆事或宾朋聚会，如不痛饮一番，总觉不能尽兴。因此，一般家庭中，或多或少，都藏有几瓶好酒，并有人能做几个象样的下酒菜，不如此便不免被人视为寒酸。酒，还常成为人们津津乐道的话题，谈酒的短文时时见诸报端。本文无意论酒，仅想以酒为题，略议几句，一来为增广见闻，二来为“雁宾特辑”凑趣。

### 酒的历史

酒在中国，可谓源远流长。但究竟谁是始作俑者，至今说法不一。主要说法有两种：一种说法是仪狄造酒。仪狄，夏禹时人，距今约4000年。三国时期周谯《古史考》中说：“古有醴酪，禹时仪狄作酒。”战国时期的史书《世本》中说：“仪狄始作酒醪，变五味。”魏王粲的《酒赋》中说：“帝女仪狄，旨酒是献。”《战国策·魏策》中说：“昔者帝女令仪狄作酒而美，进之禹。禹饮而甘之，遂疏仪狄，绝旨酒，曰：后世必有以酒亡其国者。”由此看，夏禹时的仪狄是较早造酒的人，另一种说法是杜康造酒。曹操《短歌行》诗中有“何以解忧，唯有杜康”之句，把“杜康”用作酒的代称。晋代江统《酒诰》一书

中说：“酒之所兴，肇自上皇，或曰仪狄，一曰杜康。”明冯时化所著《酒史》中也说：“酒自仪狄杜康始。”杜康，即少康，夏代中兴之君，距今约3500年，略晚于仪狄。从这些文字记载看，酒最晚也应出现于夏初，迄今约4000年，历史可谓悠久。

然而，考古资料证明，早在文字出现之前，酒已经应用于人们的生活中。考古学家在距今近5000年的新石器时代的遗址中，发现了大量制作精美的陶杯、陶尊等各式各样的酒器。这证明，早在文字出现的轩辕黄帝时代，酒已在祭祀和人们生活中占有相当地位。至于酒的发明，还当在此之前，距今应有七、八千年。只不过到了夏代，酿酒技术日臻成熟，出现了酿酒能手，仪狄、杜康即属此类。这些人酿的酒，酒味纯正，性也较烈，故而后人有“天下好酒数杜康，酒量最大数刘伶……饮了杜康酒三盅，醉了刘伶三年整”的传说。但这只能是传说，杜康与刘伶的活动时代相距2000余年，根本不可能有什么瓜葛。

酒的发明既然在文字出现之前的上古时代，人们究竟为什么会异想天开地酿起酒来，当然不可能有文字记载，追溯酿酒原因，只能借助推理和想象。是否可以这样认为：在原始社会中，人们主要靠打猎和采集野生植物为生，有时做的粥饭或采来的果子吃不了，无法出卖，又不忍扔掉，便存放起来。这些粥饭和果子在适宜的外部环境中自然发酵，散发出醇香气味，闻之诱人，食之甘冽，且能提神醒脑撩人兴致，比发酵之前滋味更美，感觉更好。这种无意中的发现，使人们受到启迪。经过无数次的反复，人们终于渐渐摸到了使淀粉和糖类发酵变酒的规律，从而有意识地进行人工造酒的生产活动。这种推论并非臆断，稗史中多有证明。《粤西偶记》中说：“平乐等府山中，猿猴极多，善采百花酿酒。樵子入山得其穴，其酒多至数石，饮之香美异常，曰猿酒。”这说明，水果积久发酵可以成酒。《酒诰》中说：“酒之所兴，有饭之不尽，委之空桑，郁积成味，久蓄芳气，本出于

此，不由奇方。”这说明，粟饭发酵变味，也可成酒。人类对酒的认识，始于偶然，渐至必然；始于无意，渐至有意。酒的品类也是始于低级，渐至高级；始于单一，渐至复杂。

人工造酒，大致经过了三个发展阶段。

第一阶段是自然发酵酒。这是人工造酒的最原始工艺。酿制时不加任何糖化发酵剂，全靠自然成酒，稍加过滤，即可饮用，甚至不加过滤，也可饮用。这种自然发酵酒出现最早的可能是奶酒，因为人类社会的发展是先进入游牧社会，再进入农业社会。在游牧社会中，人们以兽乳为饮料，兽乳中含有乳糖，能自然发酵生成乙醇（即酒精）。《周礼·礼运篇》中所说的“醴酪”，就是这种自然制成的奶酒。由游牧社会进入农业社会之后，人们又开始用谷物自然发酵成酒。《淮南子》中说“清酿美酒，始于耒耜”，就是说造酒源于农业生产，这是用粮食发酵成酒的佐证。这种发酵法仅起糖化作用，没有成酒过程，所以也叫“单边发酵”。这种方法造出的酒，乙醇含量很低。自然发酵成酒的时代，距今约在7000年以上。今日的内蒙、西藏、青海等地以游牧为业的少数民族中，仍保留着兽乳制酒的习惯。我国不少农村，至今还在沿用着自然发酵成酒的做法。南方的米酒是用米汤发酵做成的，用以佐餐，别有风味；北方农村中常有用地瓜粉做“浆糊涂”（亦称酸糊涂）者，这实际上也是一种自然发酵酒。

第二阶段是加曲发酵酒。这种酒是加入糖化发酵剂酿成的，又称人工发酵酒。这种发酵法是边糖化，边酒化，所以叫复式发酵，亦称双边发酵。采用双边发酵法，是酿酒工艺的一大进步，也是我国古代劳动人民的一大贡献。曲的使用，直到19世纪才传入西方，曲是一种利用固体培养物保存微生物的好方法。在干燥状态下，微生物处于休眠状态，其活性保持不变。曲又有大曲、小曲之分。大曲以大麦、小麦、豌豆、蚕豆、大豆粉等为原料，磨碎掺水，挤压成块，在30°—35° C恒温下成曲。因大曲风

味好，故名酒多采用之，所产之酒统称大曲酒（现在常用麸曲代大曲）。小曲也叫酒药或药曲，用米、高粱、大麦等加中药制成。曲块小，呈圆形，适用于南方，所产之酒称小曲酒。这种加曲发酵酒发酵后稍加净化处理（主要是过滤）即可饮用，酒精浓度比自然发酵酒高，但比起今天的烈性酒来仍低得多，古人们常用来兼作解渴之物，不悛大量饮用。张飞喝酒用大坛，李白“斗酒诗百篇”、武松豪饮十八碗，即是明证。加曲发酵酒的产生时间，史籍无明确记载，根据有关史料分析，大约起始于商、周之交，盛行于秦汉，其后便与蒸馏酒并行，直至今天。

第三阶段是蒸馏酒。蒸馏酒的出现，是酿酒技术的一次飞跃，一个划时代的进步。所谓蒸馏，是把发酵物加热蒸烧，利用水与酒精的沸点不同，结露成酒。这种酒浓度高，色清淡，性甘冽，点火可燃，故又称“烧酒”、“白酒”或“白干”。我国是最早使用蒸馏技术的国家，古人炼丹就是使用的蒸馏技术，这种技术至迟在东汉末年就已得到了应用。至于用蒸馏法造酒，则大约起始于唐代。李时珍在《本草纲目》中说：“有如烧酒者，有大毒……烧者取葡萄数十斤，同大曲酿醉，取入甑蒸之，以器承滴露，红色可爱。古者西域造之，唐时破高昌始得其法。”西域，指今之玉门关以西的地区。高昌，在今吐鲁番一带。唐破高昌，在贞观十四年（公元640年）。这说明，蒸馏造酒之法，在1300多年前就已传入中原，而新疆一带应用此法，还当更早。唐代诗人白居易的诗中有“荔枝新熟鸡冠色，烧酒初开琥珀香”之句。雍陶诗中还说“自到成都烧酒熟，不思身更入长安”。雍陶喝到了成都的烧酒，连国都长安都不想去了。这充分说明，唐代确实已有了烧酒，而且这种酒最先出现是在西部和西南部，尔后才逐渐传至中原。唐代陈藏器著的《本草拾遗》也有“甄（即今之蒸）气水”、“以器承取”等字样，这也是唐代已有蒸馏酒的有力佐证。另外，近几年出土的隋唐文物中竟有不少容量不到半两的小酒杯，

酒杯小，可见酒性烈；而烈性酒又非蒸馏不可得，这是唐代乃至隋代已有蒸馏酒的又一力证。

## 酒的家族

按造字方法分析，“酒”是个形声字，从水，酉声。“酒”字从水，表示它是液体，水状；“酉”字酉声，表示它是用谷物果类酿造出来的。在古文中，“酉”字是成熟的意思。《说文解字》中说：“酉，就也。八月黍成，可为酎酒”。《释名》中说：“酉，秀也。秀者，物皆成也。”可见“酒”字概括了酒的最基本的特点。

在数千年的发展史中，酒也经历了一个由简单到复杂、由低级到高级的进化过程。由于造酒要耗费珍贵的谷物和果类，其味又如此高雅，饮酒便被视为一种较高档次的享受。开始是统治者饮用，后来又成为供奉死者和神灵的祭品，故《周礼》中用了较大篇幅叙述酒的掌管和使用制度，从礼的高度作出了一系列严格规定，随着生产的发展和酿酒技术的进步，酒的生产规模迅速扩大，酒的消费者逐渐从统治者扩展到文人墨客，并进而进入寻常百姓家。因为早期的酿酒技术并不十分复杂，所以许多农家皆能自己酿造，用以自饮或款待客人。“待到家酿熟，还来就菊花”中所说的“家酿”，就是指的这种自产酒。

随着酿造技术的进步，酒的数量和质量都在向高水平发展，花样不断翻新，经过几千年的总结提炼，才逐渐形成了今日丰富多彩的酒文化。在漫长的发展过程中，各种各样的特色酒相继出现，如今的酒已经形成了一个子孙众多的庞大家族。由于酒类繁多，有的酒一身兼有几个特点，故很难确切区分。现只能从几个方面略加阐述，以求见其一斑。

按原材料分，酒可分为粮食酒、果酒、奶酒、代粮酒4大类。粮食酒是以粮食为主要原料生产的酒，如高粱酒、糯米酒、黄米

酒、包谷酒等。这种酒一般酒精度较高，性烈，且多系蒸馏法制成。果酒，又名甜酒、色酒，是以各种干鲜果品为原料制成的，如葡萄酒、苹果酒、桔子酒、枣酒、梨酒、杨梅酒、香槟酒等。果酒中最常见的是葡萄酒。葡萄酒是用新鲜葡萄或葡萄干经发酵制成的。将葡萄连同果皮一起发酵，果皮中的红色素溶于酒中，使酒液呈红色，叫红葡萄酒；将葡萄挤压出汁，用葡萄汁发酵成酒，酒液基本无色，称白葡萄酒。据《史记》记载，汉之前，我国西北地区即有用葡萄酿酒之事。东汉时，内地亦有葡萄酒生产。魏文帝曹丕曾盛赞葡萄酒“甘而不饴，酸而不酢，冷而不寒，味长多汁，除烦解渴”。唐代，葡萄酒生产进入极盛时期，开国功臣魏征酿造的葡萄酒品质极优，取名“翠涛”，很受唐太宗李世民赞赏。李白的“葡萄酒，金叵罗，金姬十五细马驮”，王翰的“葡萄美酒夜光杯”等均成为脍炙人口的咏酒佳句。宋元以后，果酒渐被白酒取代。至近代，果酒再度兴起，成为酒中的重要品类。果酒多数是发酵酒，无蒸馏工艺，故酒精度也较低。代粮酒，是用粮食和果类以外的原料（一般是含淀粉和含糖原料）制成的酒，如瓜干、木薯、糖蜜等皆可制酒。我国北方以瓜干造酒较普遍，三年困难时期的甜杆酒，前几年我县副食加工厂生产的枣核酒，实际上也是一种代粮酒。

按生产工艺分，酒可分为蒸馏酒、发酵酒、配制酒3大类。蒸馏酒是指在生产过程中，必须经过蒸馏才取得最终产品的酒，如我国的各类白酒，外国的白兰地、威士忌、伏特加等。白兰地是用葡萄酒蒸馏而成，酒精浓度为38至43度，新酒需在桶内陈放3至5年，使之醇化，陈放愈久愈为佳品。威士忌最高可达70度，伏特加最高可达60度，中国的白酒原来也多在60度以上，近几年才开始崇尚低度酒。蒸馏酒制作工艺比较复杂，投料、配曲、发酵之后，还要加上蒸馏这一关键工序。发酵需在窖中进行，酒窖有石窖、木窖、泥窖之分，现在多采用泥窖，因为泥中

有梭形杆菌及其共生菌，可促进发酵，并使酒醇香，所以有的特地在酒瓶上标注“泥池”字样。另外，酒的质量与窖龄长短有直接关系，窖龄越长，酒的质量越高，“老窖”之名即由此而来。资料载：泸州老窖的窖龄在300年以上。发酵之后，还要经过蒸馏。从投料到出酒，其间要蒸料1次，蒸酒6次。蒸酒又叫吊酒，所以蒸酒的过程常被概括为“七蒸六吊”。一批酒中各次酿出的酒液，质量和特点有较大差异，还需按一定比例掺和才成定型酒，这个掺和的工序叫“勾兑”。发酵酒，又称非蒸馏酒，在生产过程中不经过蒸馏便形成最终产品，如果酒、黄酒、啤酒等。果酒常见于各类宴席，种类很多，是典型的发酵酒，根据甜度又可分为干型或半干型两种。黄酒是用米、酒药和麦曲酿造而成的酒，以绍兴酒为代表，因酒液呈黄色，故称黄酒。啤酒亦称“麦酒”，是用大麦芽和啤酒花为主料，以大米、玉米等为辅料经发酵制成的一种含二氧化碳的低度酒精饮料，味清爽淡苦，有提神助消化、滋补身体等功效，现代人称其为“液体面包”。经过杀菌处理的啤酒称熟啤酒，可贮期稍长一些；未经杀菌处理者称生啤酒，一般需在一月内饮用。啤酒又可按颜色分为浅色啤酒（白啤）、深色啤酒（黄啤）和黑啤酒3大类，它是介于酒与单纯饮料之间的一个特殊品种。配制酒又称再制酒，是用蒸馏酒或发酵酒为酒基，配入甜味辅料、香料、色素或浸泡各类药材而形成最终产品的酒。配制酒包括各类果露酒、香槟酒、汽酒、药酒、补酒，如冰雪露、竹叶青、味美思、三鞭酒、阿胶酒、虎骨酒等。另外，西方人爱用的鸡尾酒是用3种以上的酒调和或由酒掺入鲜果汁配合而成，酒色分层，如雄鸡尾般多彩，这种酒亦应属于配制酒类，但人们多爱说它是混合酒。

按香型分，白酒可分酱香、清香、浓香、米香、其它香型5大类。酱香型酒酱香突出，幽雅细腻，酒体丰满醇厚，回味悠长，香而不艳，低而不淡，且具有隔夜留香、饮后空杯犹香的特

点。因这种酒以茅台为代表，故又称茅香型。除茅台酒外，习酒、黔春、金贵酒、齐云春、赖茅、祥酒等亦属这一香型。清香型酒清香纯正，诸味协调，醇甜柔和，余味爽净，甘润爽口，具有传统的老白干风格。因这种酒以汾酒为代表，故又称汾香型。除汾酒外，宝丰酒、特制黄鹤楼等亦属这一香型。浓香型酒窖香浓郁，绵甜甘冽，香味协调，余味悠长。因这种酒以泸州老窖为代表，故又称泸香型。浓香型酒在市面上最为常见，很受消费者喜爱。除泸州老窖外，贵阳大曲、习水大曲、鸭溪窖酒、五粮液、古井贡酒、双沟大曲、洋河大曲、剑南春、全兴大曲、宋河粮液、沱牌曲酒、安酒以及我县的雁宾特酿等均属这种类型。米香型酒蜜香清雅，入口柔绵，落口爽净，回味怡畅。这种酒多产于南方，桂林三花酒是这一香型的代表。其它香型酒是指那些因工艺独特、风格迥异，香型主体尚难确定或者以一种香型为主，兼有其他香型的白酒。这一类酒主要包括董型酒（以董酒为代表）、凤型酒（以西凤酒为代表）、芝麻香型酒（以景芝酒为代表）等。除此之外，还有一些酒被称为“泸头茅尾”，言其入口似泸州，后味似茅台，因此兼有浓香与酱香的特点，也有人称其为兼香型。其他香型的酒除董酒、西凤、景芝酒外，还有平坝窖酒、匀酒、白云边酒、白沙液等。

按酒精含量分，酒又可分为高度酒、中度酒和低度酒三种。酒精浓度在50%以上者，称高度白酒，在40—50%之间者，称中度白酒，亦称降度酒，在40%以下者，称低度白酒。啤酒的酒精浓度在3.5—5%之间者，称浓啤酒，这种啤酒在市场较多见；在2.5—3.5%之间者，称淡啤酒；在1—2.5%之间者，称低醇啤酒；在1%以下者，称无醇啤酒。果酒的酒精浓度差异较大，一般都在12—25%之间。

酒的品评是一项专门学问，自有专家司其职。目前我国酒的评定大致有4个级别：国家名酒、国家优质酒、轻工部优质酒、

省（市、自治区）优质酒。建国以来，全国评酒会已进行了4次评选活动。

第一次在1952年，评出了全国八大名酒：茅台酒、汾酒、泸州老窖特曲酒、西凤酒、玫瑰香红葡萄酒、味美思、金奖白兰地、加饭酒。

第二次在1963年，共评出18种国家名酒和27种国家优质酒。18种名酒依次是：五粮液、古井贡酒、泸州老窖特曲酒、全兴大曲酒、茅台酒、董酒、西凤酒、汾酒、竹叶青酒、白葡萄酒（青岛）、味美思（烟台）、玫瑰香红葡萄酒（烟台）、中国红葡萄酒、特制白兰地、金奖白兰地（烟台）、加饭酒、沉缸酒、青岛啤酒。被评为优质酒的有双沟大曲、三花酒、即墨老酒、五加皮、五星啤酒等。

第三次在1979年，共评出18种国家名酒和47种国家优质酒。国家名酒中有白酒8种：茅台酒、汾酒、五粮液、剑南春、古井贡酒、洋河大曲、董酒、泸州老窖特曲。被评为优质酒的白酒有西凤酒、宝丰酒、郎酒、双沟大曲、口子酒、白云边、三花酒、双沟低度大曲、坊子白酒等。

第四次在1983年至1985年，共评出26种国家名酒、64种国家优质酒。被评为国家名酒的白酒有13种：茅台酒、汾酒、五粮液、洋河大曲、剑南春、古井贡酒、董酒、西凤酒、泸州老窖特曲、全兴大曲、双沟大曲、特制黄鹤楼酒、郎酒。被评为优质酒的白酒有宝丰酒、三花酒、低度洋河大曲、张弓大曲、白云边酒、坊子白酒等27种。

## 酒的功过

这个小题目，乍看有些不通。酒的制造者是人，饮用者是人，酒本身又能有何功何过？其实笔者也无意对酒强施褒贬，姑妄言之而已。

历史上，酒恒被视为享乐之物。纵情酒色，荒疏政事，这是封建社会中最高统治者的通病。夏禹“后世必有以酒亡其国者”的预言，可谓未卜先知，一语中的。后世因酒亡国者确实大有人在。商纣王“以酒为池，悬肉为林，使男女裸相逐其间，为长夜之饮”，结果剧失天下，被焚而亡。晋孝武帝“溺于酒色，为长夜之饮”，一次酒醉，被爱妃张贵人以被蒙面闷杀。十六国的前秦之君苻生、南北朝陈朝皇帝陈叔宝，皆因酒亡国杀身。上有好者，下必有甚焉。统治者嗜酒，属下必群起效之。士大夫和文人墨客之中视饮酒为高雅者历代不乏其人。有人曾宣称：“酒犹兵也。兵可千日而不用，不可一日而不备；酒可千日而不饮，不可一饮而不醉”。这种以醉为雅的事例屡见不鲜。汉代酈生曾对刘邦大呼：“吾高阳酒徒也，非儒人也！”似乎酒徒比一般儒人还要高出一筹。晋代“竹林七贤”之一的刘伶，尝乘鹿车，携酒而行，使人扛锹相随，边行边饮，并说：“死便埋我！”他还专门写了一本《酒德颂》，自称“惟酒是务，焉知其余。”东晋孟嘉嗜酒，桓温问：“酒有何好而卿嗜之？”孟嘉答道：“明公但不得酒中趣耳！”自赏之意，溢于言表。唐李白一年“三百六十日，日日醉如泥”，言虽夸张，恐亦有据。白居易诗曰“就花枝，移酒海，今朝不醉明朝悔”，又说“此翁何处富？酒库不曾空”，这是把饮酒视作最大的乐趣，把酒视为最宝贵的财富。杜甫诗曰：“酒债寻常行处有，人生七十古来稀。”宋李觏诗曰：“自笑酒肠空半在，前村无处典鹔裘。”这简直以欠酒债为自豪甚至典卖衣服也要沽酒。李白喝了一辈子酒，最后“游采石江中，因醉，入水中捉月而死”，终于酿成了自身的悲剧。不为五斗米折腰的陶渊明，一生好酒，致使女儿先天鲁钝，直至至死才悟出原由，慨叹道“盖缘于杯中之物贻害”。

历代文人不仅嗜酒者多，而且每每以酒入诗词。如《诗经》中的“既醉以酒，既饱以德”；唐杜甫的“李白斗酒诗百篇，长

安市上酒家眼。天子呼来不上船，自称臣是酒中仙”；白居易的“酒军诗敌如相遇，临老犹能一据鞍”；宋刘克庄的“乍可生前称醉汉，也胜死后谥愚公”；黄庭坚的“四座欢欣观酒德，一灯明暗诗又成”；辛弃疾的“醉里挑灯看剑，梦回吹角连营”；戴复古的“腹有别肠能贮酒，天生左手惯持螯”；陆游的“病来酒户何妨小，老去诗名不厌低”；苏东坡的“寒心未可随春态，酒晕无端上玉肌”；王安石的“剩留官屋贮酒母，取醉不竭当如淮”；杜牧的“借问酒家何处有，牧童遥指杏花村”等皆属此类。翻阅古诗集，借酒抒情者比比皆是。更有李白自号“酒仙”，欧阳修自号“醉翁”，连北京的陶然亭也是得名于白居易的“更待菊黄家酿熟，与君一醉一陶然”的诗句。宋代女词人李清照作品中有“常记溪亭日暮，沉醉不知归路”；“昨夜雨疏风骤，浓睡不消残酒”，“东篱把酒黄昏后，有暗香盈袖”，“三杯两盏淡酒，怎敌他晚来风急”等散发着酒味的句子，女子亦视饮酒为乐事，可见酒与各类文人均结下了不解之缘。

俗话说：“酒能成事，酒能败事。”此话中有些辩证法。酒能成事者，无非指助文思、增胆量、解忧愁三个方面。“斗酒诗百篇”的李白一生嗜酒，不拘小节，史称他醉中所撰文章，未尝错误，时人号为醉圣。这也只能说他醉中尚能吟诗作文，并不能说明他醉后才思更敏捷。醉酒是酒精中毒的表现，一般说来，人醉后，脑神经麻痹，思维、语言皆变得迟缓，绝不可能增加才智。唐张旭酒后草书，挥笔大叫，以头投水墨中而书之，人称“狂草”或“醉草”，这种借酒狂书以至偶有创新的情况倒属可能。酒能壮胆者，实际上是人醉后虑事不周，顾此失彼，常能做出一些平时不敢做的事来。武松酒后打虎，鲁智深醉打山门，宋江酒后题反诗，李白醉答蛮书，让杨贵妃磨墨，高力士捧靴，皆属此类。至于以酒浇愁，那只不过是人在苦闷中的一种发泄，一种麻醉自己，以求忘却烦恼的企望而已。所谓“酒能克愁，如兵

能克敌”，“何以解忧，惟有杜康”，“驱愁知酒力，破睡见茶功”，“消忧者莫若酒”之论，都带有这种色彩。俗话说：“抽刀断水水更流，举杯消愁愁更愁”，就连唐代惯于以酒浇愁的张彦谦也哀叹道：“忆别悠悠岁月长，酒兵无计敌愁肠”。长于此道者尚且如此，何况他人。

古人饮酒，尚带些文雅之气。到了近代，酗酒滋事者渐渐多起来。从家庭到社会，简直无酒不待客，无酒不成席。一经入场，便要喝它个昏天黑地。一场酒不“撂倒”两个，就不能算是“成功”。纵观酒场风云，酒后慷慨，出卖原则者有之；借酒发疯，打骂斗殴者有之；酒后昏睡，迟到旷工者有之；酒后驾车，摔死碰死者有之；酒后兴奋，大哭大笑者有之；酒后失言，泄露机密者有之；酒后失控，倒卧街头者有之；酒后犯病，一命呜呼者有之。凡此种种，屡见不鲜。众所周知，酒是待客佳品，用于喜庆事，可增欢乐；酒又是医疗辅品，有提神益气、通络活血之功效，适量饮用，可保健增寿。但如狂喝滥饮，不知节制，结果便会适得其反。至于那些酒不醉人人自醉，借酒发疯，扰乱社会之徒，也有一法可以治之。这个法子蒲松龄在《酒人赋》中提出来的，道是：“此名酒凶，不可救拯。惟有一术，可以解酩。厥术维何，只须一挺。系其手足，与斩豕等。捶至百余，豁然顿醒。”

常言说：“有酒无菜，客人不怪；有菜无酒，拔腿就走。”可见人们对酒之看重。但是，凡事有利有弊，皆应灵活处之。我们反对酗酒，但并不反对饮酒。好酒之人，三杯下肚，通体舒泰，思想与现实拉开了距离，短时间内飘然欲仙，其乐陶陶，也不失为了一件快事。宾朋相聚，以酒助兴，酒入欢肠，情浓意厚，又不失为了一件乐事。文人饮酒，增想象，助激情，神驰八极，心接千载，或颂酒唱醉，或借酒抒怀，万种豪情，借酒而发，又算得上一件美事。连女革命家秋瑾也写过“不惜千金买宝刀，貂裘换

酒也堪豪”的诗句。至于年老之人，适量饮些酒，舒筋活血，通气益神，祛病延年，也称得起一件好事。但饮酒一但超度，轻者伤神损胃，动火生疾，重者言行失控，惹事生非，乃至损己害人，贻害社会，就大不可取。所谓“酒逢知己千杯少”不过是句夸张之辞，“一醉方休”之语，诚不可取。“好花美在半开时，好酒宜在微醉中”，“酒遇知己随人量，花当好处及时看”才是正确的态度和方法。

正因为酒能成事亦能败事，故历代统治者对酒的管理甚为重视，专设酒官司其职。西周置酒人，“掌为五齐三酒，祭祀则共奉之”；东周置酒正，掌有关酒的政令；新莽设酒士；晋设酒丞；齐设酒吏；梁设酒库丞；隋设良酝署；唐设良酝；宋后设祭酒。宋代还专设卖酒之市，赵朴的《成都古今记》中就明确记载：“正月灯市，二月花市……十月酒市，十一月梅市，十二月桃符市。”

关于酒，历史上还有许多专门著作，计有：魏王粲的《酒赋》、晋江统的《酒诰》、晋刘伶的《酒德颂》、北魏高允的《酒训》、唐王绩的《酒经》、宋窦革的《酒谱》、宋朱翼中的《北山酒经》、宋无求子的《酒经》、宋大隐翁的《酒经》、宋苏轼的《东坡酒经》、明冯时化的《酒史》、清俞敦培的《酒令丛钞》。另外还有范成大的《桂海酒志》、李保续的《北山酒经》、张能臣的《酒名记》、何刻的《酒尔雅》、黄九烟的《酒社台言》、葛洪的《酒诫》等，谨录以备考。

## 饮酒习俗

中国人饮酒历史既久，饮酒中的讲究也就渐渐多起来。这种讲究，用时髦的词来说，应该叫酒文化。

纵观中国人的饮酒史，不同时期有不同崇尚。古人多喜欢淡酒，李清照就曾说：“三杯两盏淡酒，怎敌他晚来风急！”其

实，古人饮淡酒，也不全是个喜好问题，彼时蒸馏酒尚未出现或尚未普及，当然只能用淡酒助兴了。正因为酒淡，古人才能将酒派上了解渴润喉的用场。也正因为酒淡，古人才能狂喝牛饮，自诩海量。如今的电影、电视剧中常有大碗豪饮甚至举坛猛灌的镜头，酒液似飞瀑洒落，衣胸尽湿，使人担心偌大一坛酒灌下去是否会胀破肚皮，又使人为大量的好酒浇在地下而惋惜。这虽然是导演以水代酒的障眼法，但也从侧面说明古人饮的确实是淡酒。试想，如果大坛灌下去的是烈性酒，他那五脏六腑大概就要彻底罢工了。话又说回来，淡酒多饮亦可醉人，古人中不乏说醉话、吟醉诗、做醉事、发酒疯者，即是明证。明、清以后，饮烈性酒渐成时尚，但人的口味是经常变化的。本世纪三四十年代，人们饮的多是小锅蒸酒，到了五六十年代，国营酒厂相继出现，生产量增大，品味却并不高，人们饮的多是被称为“六毛辣”的散装酒，随买随喝，家庭藏酒者不多；七十年代以后开始崇尚瓶装酒，并有大曲酒、特曲酒等诸多花色品种出现。酒的品种多了，人的口味也不断变化，就莘县一带而言，一时喜欢“王庄大曲”，一时喜欢“临沂大曲”，一时又把一块多一瓶的“邢台玉液”称作“小茅台”，争相购买，趋之若鹜。如能购到一瓶“景芝白干”、“兰陵大曲”之类，便视若珍宝，轻宜不敢示人。再后来，特曲酒便走上了各种宴席，成了大众化的消费品。一般特曲酒喝腻了，又开始追求名酒。“古井贡酒”、“泸州特曲”曾经称霸一时，如今“全兴大曲”又取而代之，再往后，“全兴大曲”大概是要让位给“宋河粮液”、“沱牌曲酒”乃至“五粮液”的。就酒的香型而言，起初崇拜酱香，“赖茅”、“祥品酒”曾因此红火了一阵子；后来又转施青睐于浓香，除“茅台酒”外，各种酱香型酒皆不屑一顾。以后是否会转而推崇清香型乃至洋酒，笔者不敢预言。就酒的浓度而言，早些年，人们多喜饮高度酒，接近70度的“衡水老白干”、“北京二锅头”、“威海二锅头”皆享有盛誉。近几年，

人们的注意力开始转向中低度酒，62度的“尖庄”酒已被视为畏途，更不用说“衡水老白干”之类了。据说有的地区已普遍饮用40度以下的低度酒，看见52度酒就要皱眉头，这大概是酒类渐向饮料靠近，日后终将联姻的征兆。

就地域而言，饮酒习惯也有很大差异。一般地说，北方人喜欢大曲酒，南方人喜欢小曲酒，游牧地区的人喜欢奶酒，西藏人喜欢青稞酒。民族不同，酒风俗也各异。壮族人待客要饮“交臂酒”和“转转酒”，“交臂酒”即主客先挎臂，然后各饮自己的杯中酒；“转转酒”是各人饮自己下座亲友杯中的酒。瑶族人待客要饮“三关酒”，即主家端酒在屋外布设三关，每一关要敬客人两杯酒。毛南族人喝酒要先敬祖，即先用手或筷子蘸酒弹于地下，表示向祖先敬酒，然后才能开宴。蒙古人无酒不成席，遇有贵客来到，要先高举酒碗敬酒三杯，一杯谢天，二杯谢地，三杯愿人间永和。客人则要以手蘸酒，向上、下各弹一次，方可饮用。鄂伦春人向客人敬酒，不论多少，客人必需一饮而尽，不喝便会被认为对主人不敬。独龙族人喜欢喝同心酒，主客对饮，要一手与对方共同端杯，一手搭对方肩，交颈贴耳，共饮一杯酒，男女皆不例外。景颇族把饮酒与吃饭、穿衣放在同等重要位置。婴儿哭了，也要灌一口水酒以抚之。傣族人习惯以歌佐酒，饮酒时要分别唱“讨酒歌”、“敬酒歌”、“醉酒歌”。哈尼族喜欢边舞边饮，重大酒宴要摆几十米甚至上百米长，喝得兴起，就地起舞。绍兴一带还有一种习俗：家中生了孩子，要选几坛好酒埋到地下，待孩子婚嫁时再取出饮用。为女孩子藏的酒叫女儿酒，为男孩子藏的酒叫状元红。总之，各地各民族皆有自己的饮酒习惯，很难一一列举。

酒场多习称宴席或筵席。筵和席的原意都是苇类编成的铺垫物。古人不用桌子，饮食时在地上铺筵，筵上铺席，然后坐于席上，相对而饮，故后人皆称酒场为筵席。饮酒多系乐事，宴字有欢乐聚会的意思，故筵席亦称宴席。民间宴席，名目繁多，亲友

外出要喝送别饯行酒，有朋自远方来要喝接风洗尘酒，婚嫁生育要喝祝福贺喜酒，寿诞之日要喝道喜祝寿酒，乔迁新居要喝新居温锅酒，门市开张要喝开张大吉酒，中秋节要喝团圆酒，秋收后要喝丰收酒，除夕之夜要喝辞岁酒，春节期间要喝贺年酒，等等，五花八门，不一而足。近几年，社会交往增多，酒风强劲，酒席名目也花样翻新，什么庆功酒、奠基酒、招待酒、答谢酒之类，已属司空见惯。由于机构增多，冗员膨胀，巧立名目喝闲酒的也十分普遍，甚至连阴雨天气也成了喝酒的理由。

酒场多了，劝酒的方法也渐趋丰富。古人饮酒，多行酒令。酒令有雅俗之分。俗令不外划拳、猜枚、掷骰之类，雅令则多系作诗打对。古典名著《红楼梦》堪称酒令大全。大观园中的女士们闲来无事，常以酒令取乐，诸如拆字令、合韵令、联诗令、射覆令、抽签令、击鼓传花令、月字流觞令、苦中苦令等等，叫人眼花缭乱。今日之饮酒者也行酒令，但雅者少，俗者多。最流行的是划拳（有中国拳、日本拳、朝鲜拳之分）、猜枚（多用火柴棍儿），其次是压指、避七、赶三十、掷骰子、揭扑克、碰球、抽签、找朋友、上挂下联等等。也有文一些的，大概就是字头接字尾、作诗联句之类。为了使对方多喝酒，行令作弊者也大有人在，且美其名曰“酒场无真事儿！”农村正式酒宴，颇多俗礼，今人已不甚通晓。城市饮酒，虽无一定之规，劝酒语言也很丰富。如“感情浅，舔一舔；感情深，一口闷”、“举杯为碰，先喝为敬”、“碰杯无单，好事成双”、“借花献佛，借酒敬主”等等，这大概也算是一种酒文化。

作为酒文化的一部分，酒联中亦颇多佳品，试举几例，供读者欣赏：

安徽采石矶太白楼联曰：

吾辈到此堪饮酒，

先生在上莫题诗。

安徽滁县醉翁亭联曰：

翁去八百年，醉乡犹在；  
山行六七里，亭影不孤。

柳亚子题高旭联：

白衣骂座三升酒，  
红烛谈兵万树花。

李渔贺张半掩夫妇中秋双寿联：

月圆人共圆，看双影今宵，清光并照；  
客满樽亦满，羨齐眉此日，秋色平分。

无名氏联曰：

君子之交谈如水，  
醉翁之意不在酒。

无名氏联曰：

园中阵阵催花雨，  
席上常常撒酒风。

无名氏诗酒联曰：

酒客酒楼同醉酒，  
诗人诗社好吟诗。

无名氏保健联曰：

一月休贪二十九日醉，  
百年须笑三万六千场。

无名氏颜色方位联曰：

红白相间，醉后怎知南北，  
青黄不接，贫来尽卖东西。

无名氏摹状联曰：

醉汉骑驴，点头磕脑算酒帐；  
艄公摇橹，打拱作揖讨船钱。

浔阳酒楼联曰：

世间无比酒，

天下有名楼。

无名氏酒肆趣联曰：

入座三杯醉者也，

出门一拱歪之乎？

无名氏酒店联曰：

刘伶问道谁家好，

李白回言此处高。

无名氏酒铺联曰：

沽酒客来风亦醉，

买花人去路还香。

无名氏酒馆联曰：

贾岛醉来非假倒，

刘伶饮酒不留零。

无名氏酒厂联曰：

酒气冲天，飞鸟闻香化凤；

粕糟落地，游鱼得味成龙。

马鞍山采石矶太白楼联曰：

举杯邀明月，

放眼看青山。

黄莘田题酒楼联曰：

劝君更进一杯酒，

与尔同销万古愁。

曹雪芹笔山联曰：

高山流水诗千首，

清风明月酒一船。

方毅题茅台酒厂联曰：

风来隔壁三家醉，

雨过开瓶十里香。

无名氏酒店联曰：

座上客常满，

杯中酒不空。

无名氏酒店联曰：

瓮里乾坤大，

壶中日月长。

酒不仅是一种生活消费品，它还常和政治发生关系，以至酒场上被加入政治内容，政治事件又充溢酒气。楚汉之争时，为铲除政敌刘邦，项羽摆过鸿门宴；刘邦得天下后，为防功臣造反，借酒宴诛杀了韩信；宋太祖为削弱功臣的势力，曾搞过“杯酒释兵权”；据说蒋介石处死韩复榘，也是在酒席宴后下的手。故而古人常有“宴无好宴”之说。时至今日，酒场仍常成为某些人达到某种目的的工具。所谓“酒杯一端，政策放宽；筷子一提，可以可以”，即属此类。

另外，借酒抒怀、借酒壮胆、借酒行劫、借酒害人者历史上屡见不鲜。汉高祖畅饮歌“大风”，楚霸王醉酒别虞姬，黄泥岗吴用巧施蒙汗药以及酒场上掷杯为号或以鸩酒毒杀人事例常见于各类正史、野史。

中国人喜饮酒，对酒具也颇有研究。考古中发现的最早的酒具叫“鬶”，出现于新石器时代的中后期，曾在泰安大汶口文化遗址出土。该器具为圆筒形，有把手，三只空心足，具有受热面积大的特点。口部有槽，便于液体倒出。这是一种温酒器具，也可用于煮汤。河南陕县龙山文化遗址中出土的“斝”则是一种专用温酒的器具。该器具早期为陶器，商周之交渐改为青铜制作。腹部为鼓形或圆筒形，圆口三足，工艺颇为精巧。

青铜时代代表性的酒器是爵。爵有三只高足，爵口有槽，槽旁有两个对称的柱，其形状颇似一只昂首翘尾的雀，爵初为青铜

制造，后来也有金银爵。爵在周代也是体现礼制的礼器，尊贵者方能用爵，故爵字后来渐有了爵位的含义。

周代出现的另一种酒具叫觥。觥是用兕牛角刻成的，前面刻成牛头、龙头或其他兽头形状，下边另设底座以固定之。因兕牛角十分珍贵，故觥也成了酒器中的高级品，后来渐把觥引申作酒的同义语。

商周时还盛行一种叫尊的酒器。该器具多用青铜制作，一般为高足，鼓腹，扁口。宫廷中和达官贵人用的尊多用金银制作。

商周时民间饮酒多用杯。杯有方有圆，有鸟兽形，有花果形。春秋战国之前多用陶杯或铜杯，后来瓷杯渐至普遍。富贵人家则用金、银、玉、贝、琥珀、玳瑁、玛瑙等制作酒杯。后唐庄宗曾以金黄色的橙子壳制作的杯子饮酒，取名曰“软金杯”。历史上的诸多酒具，今已不多见，只有杯这种酒具沿袭下来，进入了寻常百姓家。虽然其用料的奇特，制作的精美，种类的繁多，已非昔日所能比，但其作用则只有一个：饮酒而已。

## 莘县酒厂

**企业精神：**求真务实

创新进取

**办厂方针：**打出一个拳头

（雁宾特酿）

扩大两支队伍

（生产队伍、销售队伍）

坚持三个取胜

（产品以新取胜、

质量以优取胜、

价格以廉取胜）

# 莘县酒厂

(省级先进企业)

**主导产品：**39°、44°、49°、54°、59°雁宾特酿，  
省优部优产品。

**厂 长：**马荣建

**电 话：**(05417)22889

**酒厂总机：**21799 22799

**厂 址：**莘县工农路101号

**邮政编码：**252400

**电报挂号：**6794

该厂在北京、济南、青岛、西安、邯郸、濮阳、萍乡等地设有经营销售点，热诚欢迎广大用户惠顾！