

怀念梁部长

□文/薛海春

岁月剥去黄色的尘土,时令睁开新绿的眼睛。一闪,五十年过去,林业部的牌子挂了又摘,摘了又挂,部长也换了一茬又一茬,可梁希的名字却牢牢地镌刻在林业职工的心中,犹如黄土上的树,根深叶茂,闪着绿色的光辉。

见过梁希的人都说,梁部长是个瘦老头儿,体重只有45公斤,浙江湖州人,出身于名门望族,早年是清末的秀才,后留学日本学林学,留学德国学林化,回国后新中国成立,担任第一任林业部长。那时林业部加部长在内总共只有12个人,可人少效率高,硬是把经纬万端的中国林业在短短的时间内理出了头绪。

1950年夏,西北军政委员会报告,修天水至宝鸡的铁路,需用大量的枕木,拟开发陕甘交界的小陇山森林。梁部长接到报告之后,眉头紧锁,寝食不安。他心里清楚,治理黄河仅仅在黄河的堤防上下功夫,功效甚微。若是中游的五大支流还是不断地将泥土冲刷下来,非但黄河的堤防失去作用,潼关以上修筑的水库也会被淤成泥库而不能控制洪水。梁部长用铅笔在地图上做了一个标记,能否找到既解决枕木,又不砍森林的办法呢?他仿佛感到黄河下游的千千万万双眼睛都在看着大西北,看着小陇山那片弥足珍贵的绿色。

走,到西北去看看。1950年9月梁部长带着林业部的一半人马,也就是6个人组成考察组,心急火燎地乘坐了货车加挂的一节车厢从北京启程来到西安。白天听西北军政委员会农林部的同志汇报,晚上埋头于灯下一大堆材料中,天一亮便直奔渭河。梁部长看后,充满了忧虑,他在一段文字中这样写道:“我们站在宝鸡的渭河大桥上一看,岸上岸下成了一幅连环画:两岸的山上有毫无树木底护的梯田,岸边有宽阔的泥滩,河中有几十丈宽几里长的沙滩,挡住了浊得象泥浆一样的流水,把渭河分成两条河道。它清楚地告诉我们:‘山上的土是这样流失的,河床是这样淤塞的,水灾是这样酿成的。’”梁部长接着写道:“我们在渭河,尤其是在渭河上游极倾斜的山地上所见到的山田,他们耕了三年就放弃了,再去开一片新地开垦,这不能叫耕地,只能叫运土。他们年年拼命把土运到河里,自己所得微利,而河流则酿成极大的灾害,渭河如此,泾水如此,洛、汾、无定河都如此,黄河哪能不泛滥,哪得不成灾害?要正本清源,只有护林和造林。”可惜的是这个并不复杂的道理,认识它,接受它,中国整整用了50年的时间,有人说真正理解黄河的人并不多,但梁部长是最有发言权的一个。

离开渭河,梁部长一行即赴小陇山考察,一路上搭货车、坐牛车、骑驴,到达秦岭林场时,在一个简易平房召开座谈会。突然,爆破的岩石从天而降,穿破屋顶把地面砸出一个大坑,梁部长风趣地说:“今天算是见识了天上掉馅饼,不过这个馅饼还是够硬的。”招呼大家,继续开会。会议结束后骑着毛驴继续赶路,梁部长拍着毛驴依然幽默风趣地说:“老伙计,我可不是东郭先生啊,他有多竹筒,我才只有45公斤呀。”到了小陇山,梁部长不顾白天的劳累,晚上仍然在油灯下整理资料,整整三日,早出晚归,钻密林、涉溪水。他用一根木棍敲着身边的一株株大树的树干,说小陇山“这54万方木材积蓄量,就是存在银行的存本,利用时不能用老本,而应该用他的利息。森林的利息就是木材生长量。假定这里的木材平均年生长率为2.5%,那么,54万方木材的年生长量就是1.35万方。”梁部长建议修建窄轨铁路,把小陇山的经营方针由采伐森林改为重点保护和造林。决定远调东北小兴安岭的小材进关,支援大西北。这在当时是一个富有远见而大胆的决策。今天看,尤显其正确。这一决策与其说为西北人民保存了一片绿色,倒不如说为中华民族的血脉——黄河保住了一股清流。

离开小陇山的时候,同志们请梁部长题词,他略加思索,挥毫而就:“但愿所来,苍苍横翠微。”此后不久,梁部长继续考察,把黄河中游的几条水土流失严重的支流全部考察完毕,还亲自执笔写出了调查报告,为中央制定治理黄河的综合规划提供了重要依据。

人过留名,英名不朽。梁希部长,西北人民怀念您,永远怀念您。

有不少外国人瞧不起中国人,但没有中国人瞧不起中国人手里的钱,特别是日本人,不赚中国人的钱可能就有不少人要饿肚子。

但就在中国这个大市场日益受到重视的同时,日本一些企业对中国消费者的

谁让消费者低人一等?

□文/鲁艺

歧视却越来越明目张胆,从东芝笔记本电脑到三菱汽车,再到日航对中国乘客的“特殊待遇”,一件件令人触目惊心!是什么原因让这些几家日资公司置巨额利润于不顾,一而再,再而三地侵犯中国消费者的利益呢?

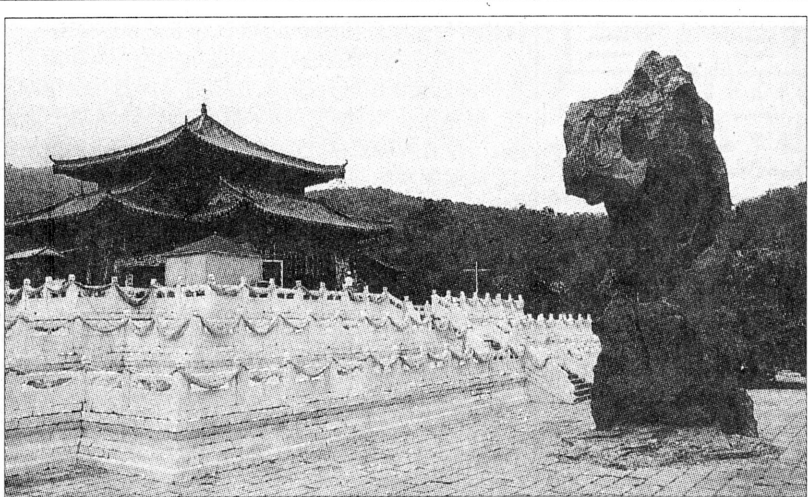
究其原因,有的观点认为是日资公司

对中国人长久以来形成的一种歧视,中日的历史渊源造就了日方这种心态;也有的观点认为是在法律法规上存在缺陷,日资公司有这方面的借口。这些固然有一定的道理,但即使这些原因是站得住脚的,日资公司会因此而放弃利润么?正如

我们可以回头看一看,一些日资企业无视中国的法律损害中国员工的利益,他们受到过足够的惩罚吗?东芝笔记本电脑只给中国用户“一个补丁”,不也把问题“摆平”了吗?三菱汽车一边鞠躬,一边对中国消费者索赔的声音充耳不闻,我们又

作何反应?对日资企业对中国消费者权益的侵害,外国消费者因为事不关己而置身事外,中国消费者则因为多年来养成的“忍气吞声”的习惯而相对漠然。可以想象,经过几个月,这些事情得到缓解,一切又会慢慢恢复到原来的样子。东芝依然故我,三菱还是走遍华夏,日航的中国航班还会依然客满。既然如此,东芝当然只愿意付出一个“补丁”而不是一台新电脑,三菱也是只更换一条油管而不是把售出的汽车统统召回,日航则能省则省。这就像大街上骑自行车,没有摔伤丢命的危险,谁还会像骑摩托车那样戴上又重又笨的头盔呢?

如果中国的消费者能够群起而抵制,日资公司岂敢如此无理。是谁让消费者低人一等?首先还是中国消费者自己。



飞来石

朋友白木在我们学校操场对面开了一家叫“白木名牌”的小服装店。白木不是朋友的本名。白木在家中排行老四,而我们那地方恰有“白木老四”这种趣味的说法,所以一直自认为脑瓜子不好使的老四就把“白木”作了自己的代号。

其实,我印象中的老四又何曾不“白木”来着?老四卖的服装从不讲价,要就掏钱,不要就走人,生意似乎从来就清淡得可以。而“白木名牌”隔壁那家同样经营服装的小店,顾客却络绎不绝,讨价还价之声不绝于耳,使“白木名牌”更加显得顾影自怜。

一次,一个人时的少女在“白木名牌”看中了一款裙子。一问价,就被吓走了。“60元,一分不少,名牌是不讲价的,你不要随你。”白木当时还说得很斩钉截铁。末了,还加上一句“你要在城里找得出低于

60元一条的这种裙子,我这店就送你。”

没多久,少女拿着一从隔壁店买的同样的裙子,又折回来气白木:“你看,这条裙子跟你卖的一个样,丝毫不差,但才花了35元。这回你要说话算数,就把这店让我。”白木气也不是,笑也不是,只狠狠说了一句:“隔壁这杂种。”按说照老四这个卖法,迟早得关门。但直到如今,老四还是老四,该交的税费一个子也不少,而且,据说工商局那边还准备给他评个什么经营先进个人呢。白木说这是“外行看热闹,内行看门道。”

原来,隔壁小店也是白木做“东”,由他的小姨夫在里招呼着。“你别说我一天没有卖出几样东西,但我的‘连锁店’一个月下来的钱,少说也够你三个月的工资。”说完,白木冲着我诡谲地一笑。

连锁经营

□文/沈江渝

李亚鹏“住店”

饰演男一号令狐冲的李亚鹏拍这部戏一共用了168天,是个挺吉利的数字。不过,这168天的每一天,他都是像古人一样过的,看不到电视、报纸,也无法上网,几乎与世隔绝,每天早上睁眼,看到的都是古代的场景,就连说话,也是江湖语式,在拍戏过程中,时间仿佛已经凝滞了,只停留在金庸笔下的那个年代。因此,沉浸其中,物我两忘的李亚鹏经常难以自拔,一个经

饰演余沧海的川剧变脸大师彭登怀。在剧组的内部联欢会上,彭登怀稍微露了一手,把全体演员震住了。童心未泯的李亚鹏和许晴对此尤其感兴趣,拍戏之余经常像尾巴一样追随在变脸大师身边,一门心思想探究他变脸的秘密,可是看了那么多,终究还是没看到。其中,物我两忘的李亚鹏经常难以自拔,一个经

央视《笑傲江湖》拍摄花絮

□文/京静

典的笑话是,拍戏间隙,他们一行人驱车外出,天擦黑的时候还没赶到目的地,李亚鹏就说了一句:“看来咱们今晚得住店啦。”其他人愣了一下,突然爆出一声大笑:“住店?令狐大侠你还打尖呢!”李亚鹏拍拍额头——原来他把自己当成行走江湖的令狐冲了。

“令狐冲”“任盈盈”追随“余沧海”令狐冲、任盈盈追随余沧海——有没有搞错?原著和电视剧剧本里都没有这个内容呀!其实,是饰演令狐冲、任盈盈的李亚鹏、许晴追随

女演员剃光头更漂亮对青年演员陈丽峰来说,拍《笑傲江湖》她付出了太多太多,包括一头飘逸的秀发。作为年轻女演员去剃光头,这绝对是需要勇气的,青丝尽去之后,大家原以为她会后悔,甚至大哭一场,没想到她仍然嘻嘻哈哈,反而大谈剃光头的好处。她甚至不无得意地拿自己的光头与剧组另一个著名的光头——茅威涛做比较,得出的结论是:“我的光头比她的线条柔和,更漂亮。”



靖边县芦河酒业集团总公司总经理 高生元

芦河人 成功打造自己的白酒名牌

——靖边县芦河酒业集团总公司改革发展纪实

提起靖边,人们议论最多的是天然气、石油和芦河酒。如果说石油、天然气是大自然对靖边人特殊恩赐的话,那么芦河酒则完全是靖边人自己创造的品牌和奇迹。特别是以高生智为总经理的企业领导班子上任以来,靖边县芦河酒业集团总公司始终坚持高起点发展,高质量创新的模式,力求适应不同消费层次的需要,不断开发高科技含量的新产品,取得不少可喜成绩,开拓了芦河酒广阔的消费市场。近年来,我们通过循序渐进的技术改造,使这个70年代的小型糖酒厂,变成现在拥有固定资产3000多万元的中型二档企业。现在我公司拥有员工400多人,下辖靖边芦河酒厂、芦河商贸公司、玻璃瓶厂、纸箱厂。截至2000年底累计上缴利税2158万元,是国家投资的整整20倍。芦河牌白酒畅销陕西及周边各省区,从1986年至今连年荣获多项大奖,并被陕西省政府审定于1999—2002年度陕西名牌产品。企业生产规模不断扩大,产品科技含量越来越高,经济效益逐年攀升。产品产量超计划,公司员工编制超规划,生产任务超目标已成为近年来的趋势。现在,芦河酒业集团已成为靖边县国有企业的“第一税利大户”,为靖边经济的振兴做出了贡献。

设备和技术是产品生产的基础。一系列的技术改造使芦河酒厂不仅有效地保证了产品的产量和质量,而且使企业向现代化目标迈出了实质性的步伐。

为使企业能在同行业中处于领先地位,能在市场经济的大潮中站稳脚跟,不断地发展壮大,他们对生产环节进行彻底的技术改造,以降低生产成本,提高工作效率,使生产工艺、技术、设备适应生产发展的需求。为此,首先对工作效率低,生产技术落后的生产流水线从头至尾进行了改造。其中,自筹资金80多万元修建了两个可储500吨粮食的筒式大粮仓,并安装了全自动粮食运送线和烘干设备,改变了过去旧粮储备,新粮酿制的局面,杜绝了粮食的霉变、虫蛀等现象,大大减少了淀粉的损耗。仅此一项每年可节约资金5000多元。自动运粮系统的正常使用使粮食收购量由原来每天收购50吨增至100多吨,提高了工作效率。为改变人工挖窖的高强度体力劳动状况,他们购置了行车,为生产车间服务,节约了

时间,实现了生产半自动化。随后,又购置了一台踩曲机,实现了踩曲自动化,不仅改变了过去用无烟煤人工烘干的落后生产工艺,而且提高曲块的质量,加快了烘干速度,降低了物耗。每年可节约资金近万元。

1999年至2000年,他们对储酒库进行改造,陆续增加了30多个容量为5—20吨的不锈钢储



酒罐,使库容可达到3000多吨。库容量增大,净化了酒质,也适应了生产和储存的需求。出酒率由原来的38%增至45%。他们还新购置两台中空纤维过滤器和净化器,使产品的清亮度大为改观,质量明显提高。

他们投资100多万元,修建了现代化的成品酒灌装车间,购置安装了两条全自动灌装生产线,大大降低了成装工人的劳动强度,提高了生产效率,而且在自动生产线上工作可随时发现质量上的问题。成装产量由改造前每班的600件增加至1800件左右。

生产环节的技术改造,生产能力不断扩大,目前已达到3000吨/年,生产工艺得到改进,生产环境明显改善,劳动生产率显著提高,公司的整体实力大大增强,为今后的发展奠定了坚实的基础。

在多年的生产经营活动中,他们始终认为产品的质量是企业的生命,也是企业命运的主宰,只有高质量的产品,才有条件在市场竞争中生存

下去。他们在提高产品质量上狠下功夫,不断地生产出质量上乘、包装精美的产品,以适应人们的消费需要。

为抓好产品质量,他们经常组织员工认真学习《产品质量法》,以提高思想认识,并严格按照ISO9002标准要求,建立了行之有效的质量保证体系。与此同时,为把先进的科学技术与完善的基础设备有机地结合起来,他们在质量检测方面加大了技术改造力度。

首先,他们投资130多万元,新购置了具有国内同行业领先水平检测、化验、计量器具,兴建了集新产品开发、化验、勾兑、检测为一体的综合性科研楼。通过技术改造,使公司的试化验和检测手段初步实现科学化、现代化,为好的产品品质提供了强有力的保证。例如,他们花了十几万购置的两台具有国内领先水平的气相色谱分析仪,对白酒产品中的微量成份,特别是产品中的甲醇、杂醇油以及四大脂类的分析,假酒的分析达到了非常准确的地步。

其次,在注重检测硬件设施更新改造的同时,他们还注意提高质量管理人员的业务素质。经常对质量管理人员进行业务素质教育,定期进行业务能力培训和考核。同时,还经常派出人员到省、市有关先进单位进行考察、学习、培训,借鉴别人的好经验、好方法,提高质量管理人员的业务能力。目前,企业已有省级评酒委员4人,制酒技术、勾兑检测、化验等专业技术人员48人。正是有了这支高素质的技术队伍,使企业能生产出高质量的芦河酒,创出了陕西名牌,促进了企业的发展。

产品的优势除了质量和产量之外,还必须顺应市场的需要。只有针对市场实际,不断开发适应市场需要的对路产品,才能真正地占领市场。芦河人成功地做

到了这一点。

随着企业技术改造项目的实施,他们的产品开发也不断深入,品种逐年增加。他们经常调研市场信息,根据不同层次的消费需求,及时对产品的品种进行调整,开发出了许多适应现代生活要求的新产品。从瓶形、包装设计上也力求做到新、美。截止2000年,他们已开发生产出三大系列16个品种的优质白酒,面向市场。特别是为适应中、高档市场需求开发的“芦河春”,投放市场后,备受广大消费者的青睐。目前,已成为芦河系列中的主导产品。他们还准备根据市场需求情况,充分发挥我们的优势,开发出更多、更美的芦河酒,供各层次的消费者享用。

俗话说:“人的衣衫马的鞍”。新世纪人们的品牌意识越来越强烈了。企业的形象在市场竞争中也是举足轻重的。芦河公司在扩大生产规模、提高产品质量、生产名牌产品的同时,成功地树立了当代芦河企业新形象。

前年,企业花了近400万元建成了可容纳48户员工住宿的家属楼,解决了已婚职工的住宿困难问题。去年,他们投资80多万元兴建了一幢四层单身职工公寓楼,改善了职工的住宿条件。今年,他们又投资200多万元修建了一幢现代化办公楼,将于2001年10月份落成交付使用。这些配套设施的完工、使用,使员工们对公司充满了信心,对未来发展充满了希望。此外,他们又购置了10多台电脑,进行办公自动化技术改造,向管理现代化迈进。全体管理人员现在已开始分批培训。现在,芦河集团的发展倍受靖边各界的关



注,芦河集团的工作、职工的生活待遇已成为靖边人们的热门话题。职工工资每年以10%的速度递增目标的实现,使社会各行业对芦河集团充满了羡慕之情。

靖边县芦河酒业集团,在以高生智为总经理的领导班子率领下,企业不断发展壮大,用他们的双手,创造出了自己的塞上名牌,取得了令人瞩目的成就。面对这一系列成绩,企业领导班子一班人却表现得十分清醒。企业发展如逆水行舟,不进则退,只有不断地革新图强,紧紧抓住西部开发这个历史性机遇,用科学合理的新思维、新观点、新手段,不断地加大技术改造,提高产品的质量,打造产品的品牌和企业品牌,才能在竞争激烈的市场上立于不败。我们相信,靖边县芦河酒业集团在新一届领导班子带领下,一定能够使企业不断地发展壮大,创造更大的辉煌。

(刘军 张广林)

