



真情实意  
1952

# 光化酒业七十年

2022  
光化特曲

Guanghuajiuyeqishinian

老河口光化特酒业有限公司

2022年9月

2022 年 9 月

## 《光化酒业七十年》编撰委员会

顾 问 李守成

主 任 胡育明

副主任 张维新 詹福安

委 员 (以姓氏笔画为序)

王 菊 甘 霖 刘 斌 刘桂军 何卫清

陈怀强 杨 菲 杨 晓 张一龙 张伟国

张国强 涂宏伟

## 《光化酒业七十年》编辑部

策划/主编 甘 霖

副 主 编 张维新 杨 菲

撰 稿 甘 霖 张维新 杨 菲 涂宏伟 何卫清

张伟国 王 菊 张一龙 杨 晓

---

# 光化酒业七十年

老河口光化酒业有限公司

(鄂) 4206+老河口-2022002/图

设 计: 老河口市之一文化传播中心

印 刷: 老河口市锦羽教育印务有限公司

开 本: 787/1092 1/16

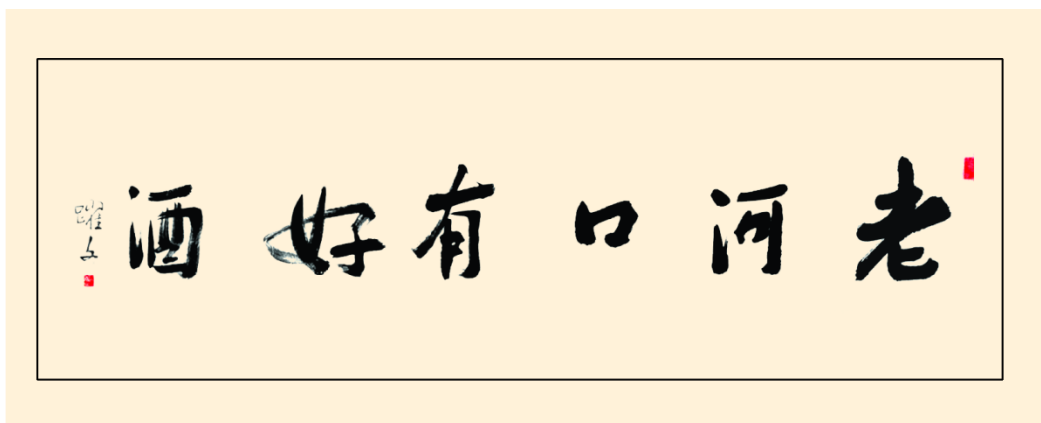
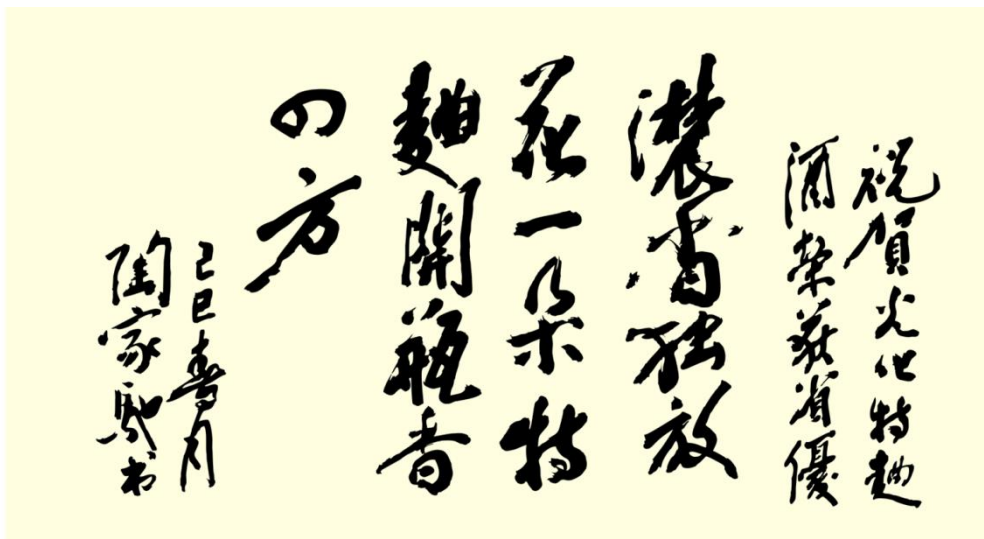
印 张: 29 字 数: 26.8 千字 印 数: 500

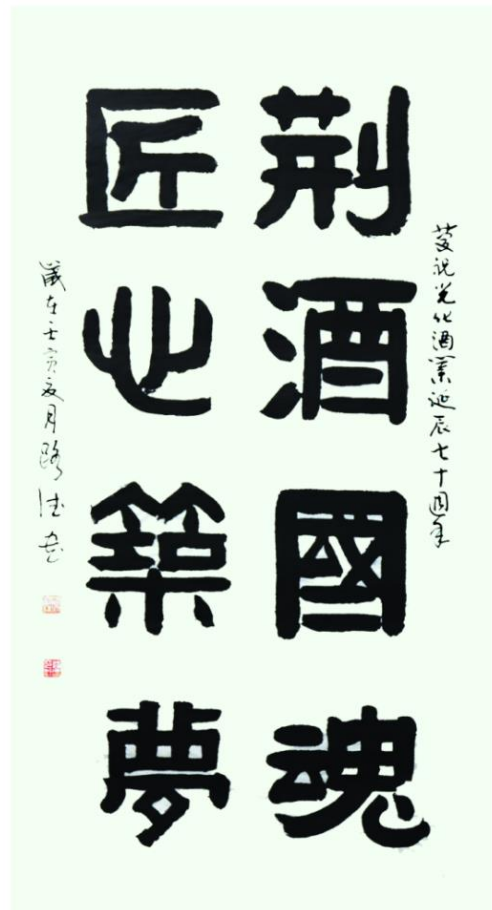
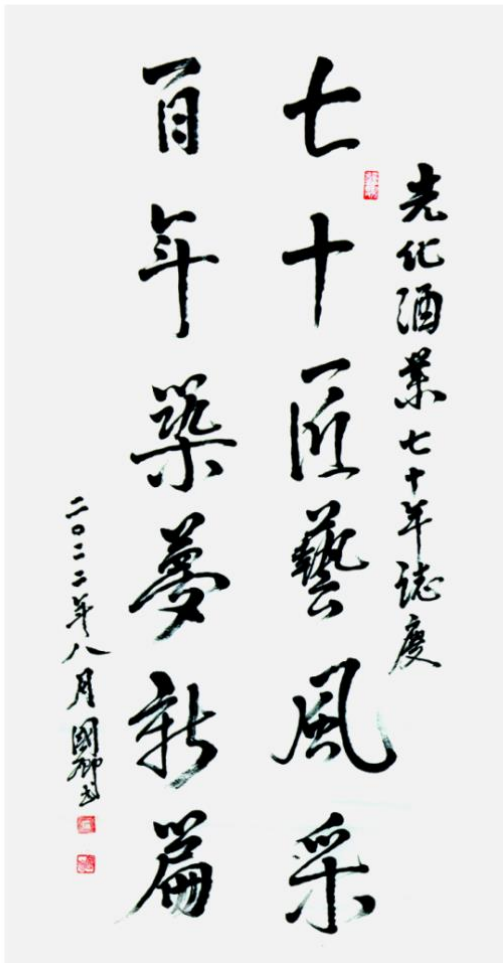
发送对象: 职工、家属、客户等

2022年9月第1版 2022年9月第1次印刷



特曲名片





## 序 言

“才子好奇不禅险，仙人渡口高咏时。奔流触在浪花急，逆水转滩帆影迟。云起峰头忽黯黯，雨来窗外粉丝丝。停舟且为吴村酒，君与仙人同饮斯”。清朝雍正四年，内阁大学士、著名诗人陈浩乘船经过老河口，被岸边浓香的美酒所吸引，遂下船畅饮，写下了这首脍炙人口的《饮光化酒》，成为千古绝唱。

光化特曲酒历史悠久，有史可考的酿酒记载始于宋乾德年间。当地的酒分为三种：春天酿造，秋天出售的酒叫“小酒”；冬天酿造，夏天出售的叫“大酒”；酿造好以后密封起来，窖藏很多年后再拿出来喝的叫“老酒”。宋绍兴十年，民族英雄岳飞曾在这里用甘美的光化“老酒”褒奖前线将士，而“老酒”正是今天光化特曲的祖形。光化地区劳动人民的手工杰作，无不闪烁着古代中国人对酿酒技术的独到见解和聪明才智。

在光化特曲的酿制工艺成形过程中，最为重要、最具影响的当数“仙人村酒”。上世纪 20 年代，光化县张氏和李氏先后开办“日新长”、“福聚”槽坊。1934 年，仙人渡绅士李氏家族私坊酿制，采用高粱、玉米、小麦、小米、红薯五种粮食酿酒，称“仙人村酒”，这是光化酒最早的雏形。

1939 年，襄阳太平人士李长远继承了李氏产业，在老河口镇开办“东建厂”，总结出“李氏秘方”，文人雅士称之为“李氏曲酒”，基层人民称着“杂粮酒”，这就是今天光化特曲的直接前身。

1941 年，国民政府五战区司令长官部驻守老河口期间，大批文化名人汇聚于此，许多文化界、军界人士品尝了光化“杂粮酒”以后说：“如此佳酿，名为杂粮酒，似嫌凡俗，而‘李氏曲酒’虽雅，但不能体现此酒的韵味。此酒绵、柔、净、爽，是一种很特别的曲酒。”这为光化特曲酒的诞生打下了舆论基础。

上世纪 50 年代初，为传承光化“老酒”神韵，复兴襄阳、老河口白酒产业，当地八家古传酿酒作坊联合组建了光化酒业的前身——“地方国营企业公司酒厂”。1952 年，正式命名为“光化县酒厂”，是鄂西北地区最早成立的白酒企业。

1985 年，“光化特曲”美名问世，光化特曲酒进入人民大会堂商品零售部上柜销售，被誉为“光化茅台酒”。全国白酒专家陶家驹到光化酒厂视察调研后，欣然为光化特曲

酒题词：“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方。”此后，光化特曲酒以其独特魅力，蜚声鄂、豫、桂、赣、京、津、冀、甘等省市。50 年后的光化酒，仍然矗立于白酒之林，独树一帜。

80 年代末到 90 年代中期，老河口市酒厂开始了第一次创业，实现“质量效益型、质量规模效益型”的跨越战略，在老河口率先提出“质量第一，诚信第一”理念，“实施转变营销模式、实施品牌战略”的创新举措，推动了鄂西北地区白酒产业繁荣发展。1988 年和 1992 年，“光化特曲”两度被湖北省人民政府授予“优质产品”称号。

2000 年 4 月，老河口市酒厂改制为“老河口光化特酒业有限公司”，开启了“做大做强品质酒，满足消费多元化”为经营战略的第二次创业，让“光化”这一千年历史品牌得以延续。2011 年至 2018 年，光化特曲“21 窖酿”、“16 窖酿”、“酒神酒”、“金珍壹号”连续八年荣获湖北省“金质奖”，“天就酒”荣获“优质产品”奖；2014 年，“光化特曲”被授予“湖北老字号”；2017 年，光化特曲系列产品被授予“荆楚优品”；2019 年，“光化酿造技艺”选入《非物质文化遗产名录》。五十年优品不倒，传为美谈。

今天的光化特酒业有限公司，已发展成为鄂西北地区生态环境最佳、产品品质最优、古老与现代完美结合的酿酒基地。在产品研发、酿酒生产、循环利用等诸多领域占领高端，形成突出优势，成为具有深厚企业文化底蕴的高端浓香型白酒生产企业。公司现有职工 130 余人，国家级白酒评委 1 人，省级白酒评委 4 人，酿酒高级技师 5 人。拥有固定资产 6600 万元，年产浓香型白酒 5000 吨。公司以光化特 1952、酒神、21 窖酿、16 窖酿、金 12 为主要产品，通过开发系列品牌，满足不同层次、不同人群的需求。

当年，光化县酒厂是襄阳地区建厂最早的白酒企业，也是鄂西北县市大多数兄弟酒厂初建时期的援建者。如今 70 年过去了，老河口当年建设了许多知名工厂，现在几乎荡然无存，仅有“光化特”还一枝独秀，枝繁叶茂。

光化特曲的风格特点是“入口绵甜，优雅细腻，回味悠长，空杯留香”。特殊的风格来自于历经岁月积淀而形成的独特传统酿造技艺，这种技艺与其汉水流域的农业生产相结合，受环境的影响，季节性生产，端午踩曲，重阳投料，保留了当地一些原始的生活痕迹。

饮用光化特曲酒，是我们日常生活的一部。它常常出现于气氛热烈、觥筹交错的酒桌上。或许在痛快畅饮之时，许多人都能体会到喝光化特曲酒的酣畅与豪迈，但如果真的要解酒中真味，还是得先放缓自己的节奏，以轻松的心态浅饮小酌，才能慢慢读懂光化特曲酒的魅力。

一曰“选杯斟其酒”。用大杯饮好酒固然豪气，但如果要细细品尝好酒真味的话，

还是小杯为宜。饮酒的第一步是选择合适的分酒器和酒杯，塑料杯和大酒杯看似方便，却会让光化特曲少了一份韵味。可选用 100—200ml 的分酒器，以陶瓷分酒器为最佳，并配以 2—3 钱的陶瓷小酒杯。

二曰“嗅味感其香”。小酒杯斟入酒之后，先不要急着喝。轻晃酒杯，观其剔透酒体后，将酒杯放至在离鼻尖一定距离的地方，先凝神屏气，轻吸慢嗅，然后深深吸气，吸入肺腑，充分调动嗅觉去感悟每一个酒分子的味道。光化特曲是典型的浓香型白酒，它以独特的配方进行酿造，在香气上，糅合了高粱的清香、玉米的冲香、大米的甘香、小麦的曲香和糯米的甜香，从而使酒香悠久、绵柔醇厚、香味谐调。

三曰“抿香品其味”。闻香之后便是细品，此时，将酒杯送至唇边，轻巧地、缓缓地呷一小口，先将酒液包裹在舌尖，再用舌尖将酒液分布在口腔里，在嘴里细细抿品，感受酒液在舌尖、舌侧、舌根和咽部的不同表现，以及酒液给人的整体感觉。光化特曲味道醇厚、入口时甘美清冽，并且各味谐调、酒味全面，使其在舌尖起舞时，能让人充分感受到酒液的细腻、丰富和多层次。独特的口感，让人记忆深刻，唇齿生香。

四曰“啜味润其喉”。细品之后，慢慢将酒液咽下，并轻啜嘴巴，自然地发出“啜”或“啜”之声。感受白酒于喉咙和唇齿间荡气回肠的同时，也细细体会酒香的丰富全面和绵绵不绝。

五曰“呵气留其香”。如果想更进一步留住酒的余香，那么你便需要在“啜”的基础上迅速哈气，让酒气从鼻腔喷香而出，并举起空杯，同时感受喷香和空杯留香，让纯正、丰富、饱满的酒香丝丝入扣、沁人心脾，并与唇齿间的幽微暗香形成微妙的共鸣。

联合国教科文组织及粮农组织认为，在地球的东方，北纬 30 度附近，是最适合酿造优质纯正蒸馏白酒的地区。老河口市地处北纬 32 度，西临中国白酒“金山角”，这里山水交错，土地肥沃，汇聚天地之灵气、五谷之精华，积淀千年悠悠岁月，凝结千载酿酒文化，孕育了享誉中原的白酒佳酿——光化特。老河口独特的气候、土壤、水源、植被和微生物条件，为光化特曲提供了得天独厚的酿造优势；长期反复的“以糟养窖，以窖养糟”的循环发酵过程赋予了光化特曲独有的幽雅古窖香；光化特曲一直沿用的酿、选、陈、调的古法酿造技艺，是白酒行业中公认的发酵工序最多、操作难度最大、酿造周期最长、技艺要求最高的工艺。“天时、地利、人和”，天人合一，方能佳酿。

多年来，光化酒业公司始终坚持“从一粒种子到一滴美酒”的高品质酿造过程，秉承“弘扬历史传承，共酿和美生活”的使命，坚持“集光化精华、守百年匠心、求完美酿造、树品质标杆”的质量方针，成为湖北省具有较强影响力白酒企业。这种对品质的坚守，对工匠精神的追求，酿出了光化特曲这一飘香全国的民族品牌，赢得了消费者的

广泛青睐，铸就了光化酒业的浓香辉煌。光化特曲“和而不同、美美与共”的理念也伴随着品牌的传承创新，悄无声息地浸润于国人对于和美与幸福的理解，为社会和谐贡献了一份力量。

汉江，是中华文明的摇篮；光化特曲酒，是汉江文明孕育的知名品牌。近年来，国务院确立了“汉江生态经济带”发展战略，汉江文明的发展进入了新阶段。这其中既有新的机遇也有新的挑战。而光化特曲酒作为汉江文明的重要代表，无论是过去、现在，或是将来，对于酿造美酒的文化创新与品质坚持，既是企业自身发展的需要，更是一份文化传承的使命！

# 目 录

特曲名片 .....	1
序言 .....	3
领导题词 .....	15
亲切关怀 .....	17
企业决策 .....	21
概述 .....	25

## 第一篇 发展历程

环境条件 .....	32
光化酿酒的自然优势 .....	32
光化老窖 .....	35
百年光化酿酒技艺的传承与发展 .....	35
发展历程 .....	38
艰苦创业——公私合营光化县酒厂 .....	38
改革潮涌——国营老河口市酒厂 .....	44
走进新时代——老河口光化特酒业有限公司 .....	68

## 第二篇 生产创新

生产工艺 .....	78
筚路蓝缕、艰苦创业中摸索前行（1952~1956） .....	78
在困境中寻找光明与希望（1957~1959） .....	82
张国强谈七八十年代生产工艺的不断探索（1960~1980） .....	85
光化特浓香型白酒现代科学生产工艺的形成 .....	89

技术创新.....	96
光化酒厂七十年技术革新（1952~2022）.....	96
窖池改造，见证酒厂科技兴业之路.....	106
胡育明谈酒厂七十年酿酒工艺发展革新.....	111
七十年锅炉史：见证光化酒厂技改足迹.....	116
酒匠工程.....	121
赓续工匠精神 砥砺前行力量	
——光化特酒业重磅推进“酒匠工程”.....	121

### 第三篇 产品演进

产品历程.....	129
一泓汉水 一池醇香	
——光化特酒业有限公司产品发展历程.....	129
光化家族.....	141
光化酒产品的演变历程.....	141
光化老酒（部分）.....	143
主导产品.....	147
产品保护.....	152
加强产权保护 维护消费权益.....	152
社会评价.....	156
消费者对光化特曲酒的评价.....	156

### 第四篇 超常规发展战略

品牌战略.....	164
近代经营战略的演进.....	169
可持续发展战略.....	173

### 第五篇 党群工作

党建工作.....	181
-----------	-----

光化酒厂党组织沿革.....	181
筑强堡垒谱新篇	
——光化酒业七十年党的组织建设纪实.....	184
凝心铸魂    补钙壮骨	
——光化酒业七十年党的思想建设纪实.....	190
锲而不舍    久久为功	
——光化酒业七十年党的作风建设纪实.....	199
群团工作.....	208
同心同向谋发展	
——光化酒业七十年工青妇工作纪实.....	208

## 第六篇 企业文化

形象打造.....	220
城之匠人    成之匠心	
——“崇匠庐”成为光化特酿酒匠人的精神之魂.....	220
从酒厂车间到“艺术社区”	
——光化特酒业有限公司老厂区文化地标诞生记.....	223
不忘初心使命    真诚回馈社会.....	232
职工文化.....	237
丰富企业文化阵地    打造职工精神家园.....	237
酒文化研究.....	243
挖掘和传播地域文化    发现培养文学新人.....	243
匠心独运酿芬芳	
——“光化酒匠节”的诞生与社会影响.....	253

## 人 物

人物传记.....	266
为“公私合营”把舵护航	
——记原光化县国营酒厂组建者涂德学.....	266

感念党恩赴边陲	
——记原光化县酒厂下放干部王鄂生书记 .....	269
智慧在酒厂中闪光	
——记原光化酒厂书记焦有吾 .....	275
抡下三板斧 拓出新天地	
——原光化酒厂厂长王子开稳队伍保生产二三事 .....	278
一清如水	
——记原光化县国营酒厂厂长水清晏 .....	282
用实干践行使命	
——记光化特酒业有限公司原党支部书记刘占春 .....	292
爱岗敬业写春秋	
——记原光化酒厂厂长习建军 .....	295
“海头”别传	
——记原光化酒厂副厂长海连群 .....	297
只为酒香飘四方	
——记原老河口酒厂副厂长邱修智 .....	302
饱含真情酿琼浆	
——记国家级评酒师、光化特酒业公司总工程师詹福安 .....	304
为荣誉而战	
——记老河口光化特酒业有限公司常务副总经理张维新 .....	305
平凡岗位写华章	
——记原光化酒厂生产科长张国强 .....	318
传承五十年的浓香经典	
——访原光化酒厂老酒匠徐永长 .....	322
智慧成就灿烂人生	
——记原老河口酒厂供销排头兵何运烂 .....	328
技改“小诸葛”	
——记原光化酒厂瓶装车间主任熊平安 .....	334
与光化酒厂同兴共荣	
——记原光化酒厂老酒匠王随德 .....	338

勇于创新助发展	
——记原光化酒厂白酒车间主任樊信君 .....	341
传奇人生心系酒	
——记原光化酒厂酿酒工匠蒋国清 .....	347
人物简介 .....	351
周治明 .....	351
李炳志 .....	351
魏治安 .....	352
李德全 .....	352
王业云 .....	352
余乐华 .....	353
孟跃书 .....	353
汪天忠 .....	354
王昌年 .....	354
王福臻 .....	355
董富荣 .....	355
李幼翎 .....	356

## 七十年大事记

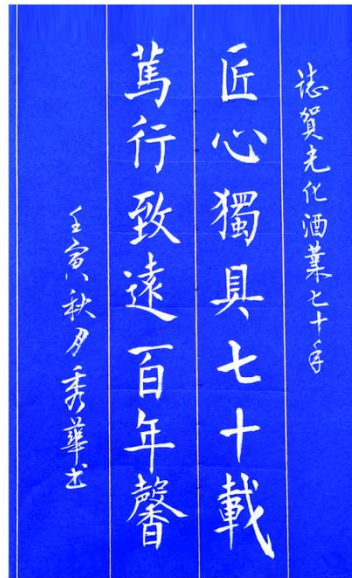
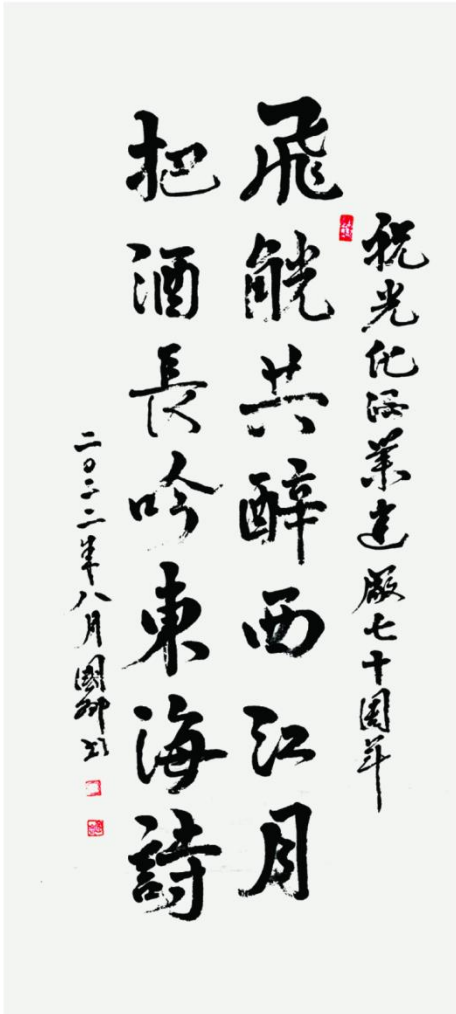
七十年大事记 .....	358
--------------	-----

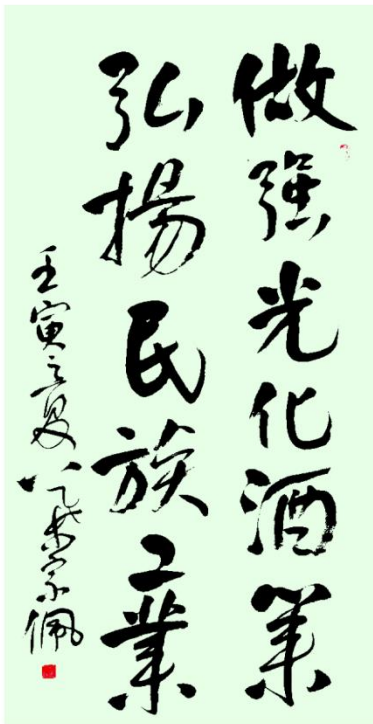
## 附 录

荣誉档案 .....	386
老河口酒厂历年获奖情况 .....	386
企业获奖 .....	388
产品获奖 .....	391
名家笔会 .....	395
祭拜酒神 .....	405
拜酒神文 .....	405
酒匠训 .....	406

光化之歌.....	407
百年酒坊.....	407
酿酒汉子.....	407
光化酒匠.....	408
光化美酒，我为你歌唱.....	409
香醉人间一百年.....	410
天地琼浆醉光化.....	410
匠心之酿	
——谨以此诗献给光化特酒业有限公司七十华诞.....	412
用梦想点亮未来	
——庆祝光化特酒业有限公司建厂七十周年.....	415
特曲影像.....	419
光化特酒业有限公司电视宣传片解说词（2021年）.....	419
神奇之水 百年悠香.....	417
匠心之酿 荣耀四方.....	418
开拓创新 逐梦未来.....	419
编后记.....	424

领导题词





## 亲切关怀



2014年9月25日，在首届中国·汉江流域(襄阳)农业博览会上，湖北省省委常委、襄阳市委书记王君正在“光化特”展位前。

2015年3月13日，湖北省人大常委会原副主任、老河口市原书记吴华品在光化特酒业有限公司听取董事长胡育明汇报



2015年6月17日，襄阳市委副书记、老河口市委书记朱厚伦，老河口市市长郑德安在光化特酒业公司调研

省委宣传部领导在光化特酒  
业公司光化艺术社区视察



省政府办公厅领导在光  
化特酒业有限公司视察

2018年2月17日，  
老河口市委书记郑德安  
在光化特酒业公司调研





2018年2月24日，市委书记张学林在光化特酒业公司调研

2016年9月18日，市政协主席李守成在光化特酒业有限公司调研



2021年2月20日，老河口市人民政府市长王燮耀在光化特酒业有限公司调研

2022年8月2日，老河口市市委副书记、市长冯玉强，市委常委、副市长马晓萍在光化特酒业有限公司调研



2016年9月23日，老河口市市委副书记王岩在光化特酒业有限公司调研

2016年9月18日，老河口市市委常委、常务副市长林国梁在光化特酒业有限公司调研



## 企业决策



1995年9月,新的领导班子和主要干部集体商讨老河口市酒厂发展战略。从左至右:  
刘桂军、海连群、张维新、胡育明、刘占春、詹福安、田天才、杨长春



1996年,董事长、总经理胡育明  
向湖北省轻工局领导汇报工作





光化特酒业有限公司常务副总经理张维新汇报厂区改造情况

胡总向丹河谷三地作家介绍酒厂生产，艺术社区建设情况



2019年7月26日，召开签约商座谈会。图为常务副总经理张维新宣读公司文件



2019年9月，老河口光化特酒业有限公司被评为“湖北省级农业产业化重点龙头企业”。

图为董事长/总经理胡育明向襄阳市农业局领导介绍艺术社区建设情况。

胡育明向襄阳市非遗中心领导介绍酿酒工艺





胡育明在酿酒现场向武汉经销商征求意见

襄阳市文学艺术界联合会主席杨育生观看 2019 年“我的祖国我的家”大型图片展



在 2022 新春年会上，胡育明就如何实现 2022 年目标作动员报告

## 概 述

老河口酿酒史最早可追溯到宋代。元末明初，“仙人村酒”就美名远扬。清朝雍正四年，内阁大学士、著名诗人陈浩乘船经过老河口，被岸边浓香的美酒所吸引，遂下船畅饮，写下了脍炙人口的《饮光化酒》：“才子好奇不禅险、仙人渡口高咏时。奔流触在浪花急，逆水转滩帆影迟，云起峰头忽黯黯，雨来窗外粉丝丝。停舟且为吴村酒，君与仙人同饮斯”。

上世纪 30 年代，光化已有许多槽坊业，大都是制作小曲酒，仅“仙人村酒”产地有制作大曲酒的槽坊。1934 年，仙人渡人士李志进除雇人种田自有 3000 余亩土地外，在西街盖房 38 间，开办“日新长”槽坊，雇工 80 人。1937 年李志进病故，槽坊由爱人所管，五年后因经营无方，便同襄阳茹白川、李再廷合资经营，改名“三友”槽坊。茹白川去世后，“三友”槽坊拍卖给谷城县张盖善，换名“福聚厂”。

1939 年，襄阳县太平人士李长远在仙人渡开办“东建厂”，生产规模、经营方式均仿效“日新长”槽坊，不同点另兼营榨油。1935 年，光化县槽坊工会的首领是李修铺。从“日新长”演变“三友”“福聚”槽坊，以及“东建”槽坊，持续到解放后，1952 年 11 月 23 日移交光化县企业公司领导。

1952 年于 10 月 8 号，光化县委决定建立老河口酒厂，地址在正兴街。11 月，光化县人民政府财政经济委员会，批准了地方国营企业公司呈请建立光化县老河口酒厂的报告。1953 年，建厂的过程分为两大阶段，即筹划阶段和动工到竣工阶段。确定了建立老河口酒厂的规划：厂子的规模要容 20 多个工人，实际两班生产，做窖池十个，六个明窖，六个暗窖（内有原来的两个明窖）。建厂时间 10 月 18 号到 11 月 17 号止共三十天，因客观原因以至于在 11 月 22 号才进行生产，比计划超出四天时间。

在筹建酒厂的过程中，1952 年 10 月，县政府财政科长，县地方国营企业公司经理刘富成提议，在老河口试制大曲酒，经研究决定，从县企业公司抽调干部涂德学同志组织筹建，试制场所系租用正兴街蔡锡侯一院房子，并分别从仙人渡，竹林桥两槽坊抽调四名技术工人，陆续招收工人二十多人，经过一个月时间，大曲酒终于试制成功。大曲酒的问世，从此终止老河口不能做大曲酒的民间传说。

1955年县企业公司将仙人渡、竹林桥两槽坊的主要设备及技术工人并入老河口酒厂，该年生产白酒99.78吨，产值17万元，实现利润7300元。竹林桥及仙人渡两槽坊为迅速扩大光化老河口酒厂奠定了基础。仙人渡槽坊历史悠久，逐步积累了一些可以借鉴的经营管理经验，竹林桥槽坊产生于解放初期，即1951年竹林桥区政府税所主任邓兰发组织开办酿酒槽坊，同仁义堂付三老板等十余户工商业协商，集资700万元（折合现人民币700元），并由县财政科拨款2000元，于1951年八月在马家炮楼建立起“新生”槽坊，利用旧房11间，新盖草房八间，购置天锅一口，磨两盘，骡马各一匹，新建窖池八个，从河南新野县雇请常梅亭、范春明二位技术师傅，职工26人，从开始到结束，日均投料由600斤增至800斤，出白酒由215斤增至260斤，在竹林桥和老河口设门市部销售散装白酒。竹林桥实行公私合营，“新生”槽坊1953年9月1日改为地方国营，到1955年并入老河口酒厂，历时四年，在此期间竹林桥区政府曾派工商联负责人丁光柱主持了一段工作，改为地方国营后，由张献光负责。

随着全国进入十年建设时期，各行各业均有较大发展，人民生活不断改善提高，形势的发展要求酒厂相应跟上去，这是促使稳健发展的主因素。同时自1953年建厂至1956年的不断发展扩大，为进入全面建设创造了一个好的起步点，无论设备、技术、人员、资金均奠定了有利基础，尤其是历经了艰苦创业的过程，锻炼出一批意志坚强，能吃大苦、耐大劳的职工，想当初，土法上马，设备古老，操作笨重，上班时间长，劳动强度大，从挖窖、挑水、入窖、放酒，平均一个班的劳动时间长达二十小时，日夜只能休息四个小时，三个人挑河水，供应八至九吨用水量，一个人平均每天要挑一百三十多担，每担一百二十余斤，路程达一华里，要上下十多米高的坡度码头，寒冬零下五度的低温脚穿草鞋，在三伏烈日之际，气温高达三十八度以上，还赤脚坚持干，工资低无怨言，重活脏活抢着干。

战胜三年自然灾害若干措施。1959年—1961年，由于大跃进运动以及牺牲农业发展工业的政策性失误，全国遭遇了一次大规模的粮食短缺和饥荒。粮食的普遍减产，给生产饮料酒的酒厂带来严重威胁，严峻的形势下该如何保持正常的生产？全厂职工在党支部领导下，同心同德，艰苦奋斗，终于渡过困难时期，取得了较好的经济效果。一是广开生产门路，充分利用酒厂设备条件，生产固农用肥34吨，增加收入11560元，抽调剩余劳力给丹江土产，上西山放排，给县粮食仓库做零工。二是增设网点，收购原料和以酒换料等灵活多样的形式解决原料严重不足的困难，三年共组织原料371万斤，基本上维持了一个班生产。三是寻找代用品，用芋头、南瓜实验生产饮料酒。四是在燃料不足的情况下，组织职工晒橡碗，以利用酒槽代替燃料。在这样的举措下，全厂职工上下一

心、艰苦奋斗，终于使酒厂渡过困难时期，取得了较好的经济效果。

光化县酒厂的前身，即老河口酒厂，自1953年11月建厂后，隶属县地方国营企业公司领导。1956年光化县人民政府把地方国营企业公司改为工业科。酒厂划归工业科领导。1958年省人民政府考虑酿酒行业的工商关系，通知全省酒厂由商业局领导，光化县酒厂也随之从工业局移交商业局领导。1963年5月县人民政府根据企业性质，把酒厂重新划归县工业局领导。1972年县革委会决定成立轻工业科，酒厂从工业科划出为轻工业科直属厂。1958年期间，县人民政府为了贯彻就地取材就地加工的指示精神，责成酒厂在薛集建立分厂。设备和技术骨干都由酒厂调配，投资由财政拨款，当年建成，当年投产。不久成立人民公社，农村体制有所改革，薛集分厂便移交薛集区供销合作社，财产作价交酒厂，人员全部留在薛集。

1960年光化均县两县合并后，生产原料正处于缺乏阶段，为了解决原材料不足的困难，经厂报请县人民政府批准，在均县草店建一分厂，设备投资均有厂开销，并配备行管人员3人，技术工人27人，当年建成，当年投产。1963年光、均两县分家，于同年8月移交均县供销合作社，全部资产作价22000元。

1972年，由于生产力发展，为扩大生产，选址在北京路（建新街）建新厂，新厂占地约8亩，厂房建好后全部搬来。新厂址北京路159号，地形平坦，与汉丹铁路，老孟公路，老丹公路毗邻，可直通各车站码头。东靠北京路，西临汉江河畔，水源充沛，交通方便。

党的十一届三中全会后，随着全党工作重心的转移，采用经济管理的手段，制订了各项岗位责任制、劳动生产奖惩制，打破了“铁饭碗”，纠正了吃“大锅饭”的思想，体现了多劳多得的分配原则，将国家、集体、个人三者利益紧密联系在一起，有力地激发广大职工干“四化”的积极性，使企业不断发生变化，1979年是企业创奇迹的一年，战果辉煌，形势喜人，税收达213.55万元，成为光化县纳税第一大户。

1980年县市分家，酒厂由光化县轻工局管辖，1982年县市合并，酒厂由老河口市一轻工业局管。1983年，光化县就更名为老河口市，光化县国营酒厂改名老河口市国营酒厂了。

1984年三月全厂实行“五定”一浮动超产记奖的经济责任制，五定的具体内容是：“定产量、定质量、定费用消耗、定出酒率、定安全生产”“一浮”即工资浮动，极大调动工资积极性。

1985年，市里对酒厂进行了重大人事变动，50岁的焦有吾书记改为调研员，任命马跃辉为酒厂书记，习建军任厂长。同年，酒厂带领技术骨干到泸州老窖酒厂实地观摩学

习，开展技术创新，开始严格按照浓香型生产工艺标准进行生产。功夫不负有心人，光化国营酒厂生产的酒，品质大幅度上升，得到了各方面的率先认可，1985年，经有关方面允许，光化特曲酒送到了人民大会堂商品零售部上柜销售。

1985年，老河口市要求酒厂扩大生产规模，特别是酒精车间的生产规模。在化城门酒厂后面，新增12亩地。

1988年3月，根据市政府安排，酒厂兼并老河口市红梅食品厂。老河口市酒厂生产规模得以再次扩大的同时，也带来了沉重的人员和经济负担。

1988年，在湖北省白酒评比中获得优质产品称号，成为鄂西北（十堰、襄阳、随州）第一个能够生产浓香型白酒的厂家。这也是十年磨一剑，十年的执著、十年的拼搏，终于磨砺出了鄂西北第一剑，让光化特曲酒在鄂西北这块沃土上稳稳地扎下了根。创优成功后，全国白酒专家陶家驹到光化酒厂视察调研后，欣然为光化特曲酒题词：“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方。”

1990年，酒厂与四川省成都工业发酵研究所合作，依靠科技，提高酿造技术和勾兑水平，并大胆启用人才，在专业人才专心致志，全力攻关下，新一代光化特、精品光化特诞生。因环境需要，建沼气池，利用生产酒精的尾料，进行沼气生产供全市用。经过近两年的筹建运作，沼气项目基本成功。但由于国际国内酒精需求下滑，加上先进工艺的改进，一些小的、落后的企业被淘汰，酒厂的酒精车间被迫停产，也直接导致沼气项目下马。

1992年，南巡讲话和党十四大召开后，计划经济向市场经济转型，企业、市场以及人们的观念，还没有转换过来，改革的阻力很大。而此时，当时销售货款流失严重，死账呆账很多，采购吃回扣严重，买回的粮食比北京路粮所的零售价还高。由于只有光化大曲、光化特曲，产品单一，竞争力很差，销售十分困难，销售人员拉着酒罐子，到处卖散酒。

1993年初，老河口市酒厂已负债累累、无力经营，在这种情况下，只好让年轻员工放假待业，接近退休员工提前退休，仅留有部分人员值守。酒厂到了人心思乱、人人思危、人人思走的穷途末路，对企业丧失了信心，酒厂已经停产大半年。当时全市企业或多或少出现问题，改革实在必行，不改革就没有出路。在市委常委会上，主要领导就大胆提出：酒厂要改革，让一帮年轻人去干，他们充满活力，我相信他们能干成。完成班子调整后，在市里10万元启动资金的帮助下，带领这个濒临绝境的老厂，开启了新的征程。

1993年12月至1994年底两年间，经营开始止跌，公司攒点钱，就及时给职工补发

工资。对 1990 年以来公司欠职工的老集资，耐心说服并逐步兑现。1994 年春节过后，厂长胡育明带头从老家集资 15 万元，部分销售人员、管理人员、管理干部响应，共集资 60 多万元当时，公司内该外欠很多，欠老河口所有银行的贷款逾期未还，没有一个供应商、一家银行愿意与酒厂打交道，集资款、回收货款只能放在公司的保险箱，保卫科人员晚上坐在门口值班，买原材料也只能提着一包现金去，十分尴尬。

变革，肯定会触及一部分人利益，厂里痛下决心查内盗和整顿厂里的风气的时候，一些贪惯便宜的人员，不会就此罢休，特别是安保一时很难管理，正兴街、化城门、红楼厂区战线长，管理难度大，为杜绝内盗，保卫科长、仓库保管被打，敢抓敢管的保卫科长付红义还被人暗地砍伤。社会环境也令人担忧，一些社会闲杂人员，跑到厂里强要抢夺，不给酒威胁销售人员。厂领导、保卫科等人员，正气凛然，毫不畏惧，与这些闲杂人员据理力争，面对面争斗。

1994 底，经过全体公司员工的努力，公司将拖欠职工的工资全部补发完毕，从破产的边缘拽了回来，走出困境，实现了逆袭。

1995 年，酒厂形势虽然好转，但又出现新的问题，酒厂存量贷款连本带利，接近 2000 万。员工要吃饭，企业要发展，赚点钱又要还贷，包袱十分沉重。市领导对酒厂很了解，对酒厂的回升看到了希望，在开常委会时说，书记们，我看到酒厂一两年来，变化很大，形势好转，市场升温，作为市属企业，我们要帮扶支持。市派财政局帮扶酒厂发展，财政贷款 200 万元，支持企业发展。既然市里下这么大力气帮扶，一定要“牛气冲天”。在他们的启发下，公司新注册了“犇牛酒业有限公司”，开发了“犇牛特曲”、精品“光化特曲”系列酒。其中精品光化特价格为 18 元/瓶，不仅在老河口市场抢占先机，而且市场占有率很高。

2000 年 4 月，“老河口市酒厂”改制为“老河口光化特酒业有限公司”，这次改制，使 48 年的酒厂赋予了新的生命与活力，更使“光化”这个历史的品牌得以延续。

1999 年至 2003 年，酒厂全员搞营销。为搞好乡下的宣传，无论春夏秋冬、酷暑严寒，为了营销，厂领导、营销人员跑遍了老河口所有的乡镇和集市。通过不懈地努力，将营销与宣传做到高峰，特别是酒盒夹层里的五角钱兑奖券，当时风靡老河口市。光化特五角钱兑奖券，在老河口市你早上可以吃一碗热干面，可以坐三轮车、可以在副食店兑吃的等用品，而且都认账。市领导和市民们诙谐地说，光化特兑奖券，成了“老河口市的流通人民币”。弄得在酒宴上，大人和小孩都争先开酒盒子。这三年，光化特酒占领老河口市白酒市场 85% 以上的市场份额。

2010 年，老河口光化特酒业、保康楚翁泉酒业、襄阳金犁策划公司采取整合战略，

联袂组建大汉光武酒业有限公司，经营过程中，没有兼顾好光化特、光武双品牌运行，光化特市场份额跌至最低点，光武销售额更低。2013年，大汉光武因种种原因经营困难，光化特与大汉光武分开经营。

2013年起，光化特公司采取一系列措施，逐步重新在老河口市场取得优势地位。

为传承和发扬老一辈酒匠们的优良传统，稳定和提高产品品质，不断提升服务水平，牢记“为同仁谋幸福，为消费者创造美好”的公司使命，践行“真情待同仁，虔诚敬酒神”的经营理念，着力打造百年品牌，着力打造百年老店，光化特酒业自2018年9月19日起实施“酒匠工程”，为此举办了“光化特酒业首届酒匠节”、“酿酒工坊”、“光化艺术社区”等活动。

从2018年至2021年，老河口光化特酒业有限公司连续四届“酒匠节”。“师者，传道授业解惑也”，通过每届酒匠节，举办了庄严的拜师典礼。师傅言传身教，育之以情，徒弟们更要拜师学艺、求之以诚。通过一代又一代酒匠传承，今后有更多的酒匠涌现出来，那是光化特酒业有限公司事业发展的生力军，是永不枯竭的动力之源。

第一篇

# 发展历程



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

## 70周年

## 环境条件

# 光化酿酒的自然优势

## 区位优势

光化县位于湖北省北部边缘。地理坐标东经 111° 30' 至 112° 00'，北纬 32° 10' 至 32° 38'。东北与河南省邓县接壤，与河南省淅川县相邻；东南连襄阳；西北接丹江口；西和西南以汉水为界与谷城相望。东至武汉 418 公里，东南距襄阳 71 公里，西至十堰 133 公里。

县境东西最宽 47 公里，南北最长 51 公里，总面积为 1043 平方公里，折合 156.45 万亩。其中耕地面积 60 万亩，宜林地面积 32.29 万亩，水域面积 16.06 万亩，城市、集镇、交通线路及生活用地 48.1 万亩。

民国时期至界：东至杨家营 30 公里交襄阳县界；东北至孟楼 25 公里交河南省邓县界；西至界牌垭 30 公里，西北至三宫殿 30 公里交均县界；南至徒沟 10 公里，西南至上滑 7 公里接谷城县界；北至三尖山 30 公里入河南省淅川县界。

1949 年，汉水以西之伍员乡划归谷城县，汉水以东属谷城县的仙人渡乡、张集乡划入光化县，又将襄阳县属之北屏乡，西赵乡所辖牛吴家岗等 26 个自然村划入县境。

1949 年 1 月 17 日，光化县全境解放，设 9 个区。3 月，一区（林扒）归河南省邓县建置。8 月，老河口市撤销，归属光化县，全县设区 5 个，即老河口区、贾湖区、竹林桥区、仙人渡区、袁冲区。

1950 年 1 月，老河口区改为镇；1951 年 7 月，老河口镇升格为专属辖市，设街道 11 个；1952 年 8 月，撤销老河口市建置，复为县辖镇。全县共设 1 个镇，7 个区。

1952 年 10 月 8 日，光化县委决定在老河口镇正兴街创建老河口酒厂。

## 水源优势

光化县水资源较为丰富，除嵩堰河、孟桥川、大梁河、苏家河、四道河、杜槽河、六股泉、黑龙沟、西排子河、东排子河数 10 条小河外，境内还奔腾着一条大河——汉水。

汉水起源于川陕交界的深山峡谷处，属汉中宁强县境内，它穿越陕、豫、鄂三省，流经 30 多个地区，其中两岸大城 10 座，如：汉中、十堰、襄阳、荆门、汉口等；县城 20 多个，如：宁强、紫阳、郧县、淅川、西峡、丹江、老河口、钟祥、京山等等。在中上游地区，有丹江、唐河、白河三大支流汇入，最终由汉口龙王庙进入长江，全长 1577 公里。它的总体特征是：上游，汉中至丹江的 900 余公里处，河谷狭窄，水深流急；中游，丹江至钟祥的 270 余公里处，河谷较宽，沙滩众多；下游，钟祥至汉口的 380 余公里处，为江汉平原，河道宽阔，蜿蜒曲折。它的重要特征是：中国唯一一条南北流向的大河。古老的《尚书》曰：“蟠冢导漾，东流为汉”。浪漫的《楚辞》曰：“指蟠冢之西隈兮，与纁黄以为期”。 “有鸟至南兮，来集汉北”。

老河口属汉水的中游，自丹江口的陈家港入境，流向东南，经城区，仙人渡至柴店河入襄阳县境，过境长 58 公里，其水面宽阔，河水清澈。

中国酿酒的起源很早，先民早已知选择并用优质水酿酒，比如《礼记·月令》“乃命大酋，秣稻必齐，曲蘖必时，湛炽必洁，水泉必香，陶器必良，火齐必得。”这是祖先通过实践得出的“酿造六必”的宝贵经验。其“水泉必香”则是酿酒用水的最高境界。

自古就有“水为酒之血，酒为水之灵”之说。老河口紧临汉水，汉水又是从石缝中流淌下来的水，有“泉水”之称，可谓“水泉必香”，是酿酒的极佳水源。

## 气候优势

光化县属副热带大陆气候，气候温和，雨量丰富，日照充足，四季分明，且无霜期长，严寒酷暑时间较短。适宜小麦、高粱、红薯、苞谷等酿酒原料的生长。

## 原料优势

光化县境内，集岗地、丘陵、平原为一体，适宜发展农业，被称为“农业大县”。历史习惯种植小麦、红薯、高粱、苞谷、黄豆等农作物，且适宜酿酒的杂粮面积较大。如 1949 年，全县粮食总产量 3833 万公斤，杂粮产量达 2629.5 万公斤，占 68.6%。而这些作物耐涝耐旱，被誉为“铁杆庄稼”，恰好是酿酒的主要原料。

建国后，土地制度经过改革，消灭了封建剥削制度，农民种粮积极性空前高涨。1952 年，光化县委领导个体农民走上互助合作道路。随后，在建设社会主义农业经济中，不仅注意调整生产关系，并且十分注重改善生产条件，提高农业生产率，土地面积不断扩大，农作物产量有所增加。1949 年，全县耕地面积 59 万亩，农业人口每人平均耕地 3.5

亩，每个农业劳动力平均 7 亩。土地改革后，人民政府鼓励农民开垦荒地。1954 年，耕地面积扩大到 74.1 万亩，农业人口人均耕地 3.7 亩，劳均耕地 8 亩。1949-1957 年，粮食总产量由 3833 万公斤上升到 7352 万公斤。

粮食的稳中有增，为酒业发展奠定了一定基础，加之当时实行计划经济，政府将酒业原料纳入了年度计划调拨，基本保证了老河口酒厂的用料。

## 交通优势

光化县素有鄂、豫、川、陕四省通衢之称。除汉水舟楫之便外，明代即开辟有驿道 3 条：东北经孟楼通宛、洛；南经仙人渡、太平店达襄阳；西渡汉水经均县、郧阳至陕西、四川。

陆路运输自 1920 年（民国 9 年）起，历时 10 年，先后在驿道基础上修通了孟楼至老河口、樊城至老河口、老河口至白河三条公路，城区与各大乡镇有牛车土路。

解放后，对原有公路进行整修和路面拓宽，加固了桥梁涵洞和路基建设，达到晴雨通车，新修筑光（化）—丹（江）公路和大量县乡公路。陆路交通较为便利。

光化县的交通之便，仍属汉水航运的发达。其老河口地处汉水中游东岸，扼鄂豫川陕之咽喉，是汉水上游山区进入平原交接之处交通要道，汉水上游河道狭窄，滩多流急，老河口以下的河道宽，水流缓，航道通畅，上下船只货物在此换载便利，逐渐形成川、陕、豫、鄂四省边界物质集散地，使之成为上下游货物的中转枢纽。当时，汉水上游近千公里的山区土特产，莫不沿汉水航运至此集散，而下游武汉等地的工业产品亦靠水运至此成交。船舶日流量在千艘以上，汉水运输量竟占总运输量的 80% 以上。1952 年，老河口酒厂创建时，老河口港口本地船只就有 529 只，另有划子船 346 只。好一幅“千帆竞发，百舸争流”的航运气象。

光化县独特的地理位置，丰富纯净的水资源，发达的航运交通，加之较好的气候条件，成为创建老河口酒厂的重要优势。

## 光化老窖

# 百年光化酿酒技艺的传承与发展

## 百年技艺传承

光化县具有悠久的老窖酿酒历史，且境内土壤酸碱适中，含钾较高，土层深厚，适宜老窖用土选择。所制造的传统老窖，具有鲜明的地域特色，成为酿酒技艺的瑰宝。

光化县最早的酒，是谷物或果实在自然环境中，经过发酵转换而意外获得，从自然转换到人工酿造，勤劳的先民付出了极大的心血和智慧，终于把自然之法总结为酿艺之道，这其中酒曲和老窖的运用，可谓神来之笔。据说，早在宋光化军时代，就用老窖制作了“仙人村酒”。正如光化酒厂《拜酒神文》所述：“古阴初酿，坊间王岗，传说鲜活，醉酒娘娘。晋公裴度，驻节鄴阳，倡导酒业，养息一方。乾德醇酒，回味绵长，史料凿凿，光化滥觞。洪武开埠，市声沸扬，欲问酒家，大街小巷。南船北马，西客东商，豪饮太平，情酌汉江。”

“泥”土也，和于水，生于火，而陶而瓷而紫砂。世间万物源于土，用于土，土为万物之田，土乃万物之根本。

庄稼五谷来自泥土，高楼广厦基于泥土，人类的生存，衣、食、住、行均离不开泥土的恩赐。

相传上帝和女娲均以泥土造人。泥的舞台，泥的生活，泥的创造，泥的奉献，从而酿出了老泥窖之美酒，其酒味纯真，香气幽雅醇和。也可以说，制酒采用老窖窖池，窖泥所产生的香味成分赋予了酒体独特的风格。

老窖的建造工艺大体为：窖池为泥坑状，建造于地面下，窖底和窖壁表面层由窖泥组成。其中窖壁由窖墙、窖钉、窖泥组成。窖墙为初始建窖的土坯墙，用于构建窖池形状；窖钉钉在窖墙上，窖泥则通过窖钉的支撑作用敷贴在窖墙上。在酿造过程中，酿酒糟醅会将其营养组分及水分，传递于窖壁泥，以滋养窖壁泥，同时窖壁泥中的微生物作

用加强，致使窖壁泥变得富含水分以及稀软，以达到老窖的功能。俗语说：“千年酒窖万年糟，以糟养窖窖池好，以窖养糟酒品好。”

1952年10月，老河口酒厂创建。共做窖池10个，其明窖（厂内原来有2个明窖）6个，暗窖6个，开启了传承发展老窖酿酒的新征程。

时光荏苒，转眼到了八十年代。厂里来了个“能人”詹福安，他被厂里委培带薪到华中工学院大专制学习。学习回厂后，他利用所学的知识，针对原来的老窖容易垮塌及挂泥不够等问题，大胆地进行了老窖工艺改造。

为了找到黏性较强的土壤建窖，他带领团队，翻山越岭到各乡镇窖场找土壤，然后带回了数十个土样反复试验，终于选定了黏性最强的土质作为建窖土壤。

为了解决建窖工艺粗糙问题，他改大块土夯实变为精细土拌水分化夯实。并采用打土墙的办法，一层一层地打出来，使泥窖完好率达到了90%以上。通过不断积累经验，后来在竹钉上缠绕麻绳，打30公分的竹钉，以增强窖泥的附着性。

为了提高封窖工艺，他从加强用泥厚度及封窖操作规程入手，用窖泥糊到20公分，对窖池张力最大的四个角，再加大封泥厚度，并将泥巴用开水发活，增强柔和度再加营养物质，然后将窖泥拌种上窖，使窖泥成为了“有生命的泥巴”。

为了加强原料入窖后的管理，他试验探索出了密封管理办法。即，把酒糟堆成半圆形，外面用薄膜密封保温，以防止发酵后中间塌陷，四周开裂缝。同时加大窖池检查维护频次。如：三天整形，主发酵20天维护4次，发酵酒糟踏实后再次整形，有裂缝全部推酒糟密封。这些办法，彻底解决了原料长霉、腐烂等问题。后来，詹福安写成了《封窖操作规程》，让老窖焕发了新的光芒。

## 传统工艺精湛

光化民间造酒早已流传了一种“熟料固态发酵”的工艺，大体来说，就是粉料、配料、润料和拌料、蒸煮糊化、冷散、加曲、加水堆积、入池发酵、出池蒸酒等工序。如润料和拌料：将配好料的面楂，按原料百分比，加水进行润料，水温为常温，翻拌均匀，堆积一定时间，使原料充分吸收水分，有利于糊化，加水量视面湿而不粘。有经验的酿酒师傅凭手感一捏就能感觉出来。

这种传统工艺，看其繁琐，但技术不难掌握，为初创的老河口酒厂带来了工艺技术的便利。

## 民间作坊众多

光化酒业由来已久，民间作坊众多，遍布城乡，其最具代表性作坊是“日新长”作坊。

1934年，仙人渡的农民李志进，利用自有3000多亩土地的种粮资源，在仙人渡西街建房38间，雇用了80多名工人，并从河南聘请了1名酿酒技师，开办了“日新长”作坊。其作坊设备应有尽有，包括石磨、蒸锅、木盘、窖池、骡马车辆等，日产烧酒270市斤，产品销往光化、谷城、襄阳等地。其规模之大，工人之多，产量之高，产品销路之广，在光化境内屈指可数，声名远播，带动了民间酿酒作坊的兴起。

光化县的民间传统“小作坊”，为“老河口酒厂”走向大舞台提供了可贵的经验。

## 发展历程

### 艰苦创业——

## 公私合营光化县酒厂

当年，老河口是湖北省除武汉、沙市之外的第三大城市，抗日战争时期，国民党第五战区长官司令部驻节之时，人口曾经徒增至十五六万之众，银行林立，商业繁荣。日军占领老河口后，烧杀抢掠，遭到严重摧残；这里成了抗日战争的主战场之一，战事频仍，血火惨烈。1944年冬至1945年春，日本战机对老河口连续轰炸，城区几乎成了一片废墟；解放战争时期，我人民解放军与国民党军在这里连续数年激战，三克三复三克，再遭创伤。到1949年1月，光化县全境解放之时，县城乡村已是萧条破败，满目疮痍。中华人民共和国成立后，光化县委带领全县人民迅速医治战争创伤，接管城乡，建立人民当家作主的新政权——光化县爱国民主政府，开展了经济恢复重建的艰巨任务；在此基础上，光化县委不失时机地领导全县人民开展农村土地改革、城市民主改革，完成了对农业、手工业和资本主义工商业的社会主义改造，并把目光投向了与人民生活休戚相关的酿酒产业。

1952年10月，光化县委在各厂负责人和其他有关人员的会议上宣布，创建老河口酒厂。尔后，县委听取了县人民政府企业公司经理刘富成的建议，一边在老河口建厂试制大曲酒，一边在竹林桥、仙人渡两地成立“光化县地方国营企业公司酒厂”。老河口酒厂地址，选择于汉水之滨的正兴街。县委从县人民政府企业公司抽调干部涂德学负责老河口酒厂筹建试点工作，场所系租用正兴街蔡锡侯一院房子，酒厂业务归光化县人民政府企业公司管理。

老河口酒厂选址后，本着“边筹备边试验边生产”的发展思路，先借用竹林桥公私合营酒厂作为生产基地，政府拟投资5000万元（当时的币值，下同，1万元相当于现人民币1元），当地群众入私股500万元，加强基地建设。

竹林桥酒厂原系民营私股酒糟坊。糟坊创建于解放初期，由竹林桥区政府税所主任邓兰发组织发起，与仁义堂付三老板等 10 余个工商业户协商，集资 700 万元(当时币值，下同)，县财政科拨款 2000 万元，于 1951 年 8 月，在竹林桥马家炮楼建立起“新生糟坊”。糟坊在 11 间旧房的基础上，新盖草房 8 间，配置天锅 1 口，磨 2 盘，骡马各 1 匹，新建窖池 8 个，从河南新野县雇佣常梅亭、范春明 2 名技术师傅，负责技术工作，有员工 26 人。“新生糟坊”投产后，日均投料由 600 斤增至 800 斤，出白酒由 215 斤增至 260 斤，还在竹林桥和老河口分设门市部，销售散装白酒。

1953 年，党提出了过渡时期总路线是在一个相当长的时期内，逐步实现国家的社会主义工业化，并逐步实现国家对农业、对手工业和对资本主义工商业的社会主义改造。根据党的过渡时期总路线精神，光化县委加大了农业合作化和改造私有手工业工作的步伐。1953 年 3 月，竹林桥民营私股酒厂——新生糟坊，经竹林桥人民政府改造退出私股，成立公私合营企业。1953 年 9 月 1 日，又经县财委批准成立“光化县地方国营企业公司酒厂”。该公司酒厂收购买断了个人股份，在竹林桥公私合营企业挂牌，新机构挂牌后，新印章启用。从此，光化县地方国营企业公司酒厂在公私合营企业基础上诞生。

新建的光化县地方国营企业公司酒厂，不断加强技术力量，从仙人渡酒厂、竹林桥酒厂抽调 8 名技术工人，加上部分工程技术人员，组建 10 人技术攻关专班，后陆续招收 20 多名工人，张宪尧和丁光柱先后任厂长。由此，开始了光化酒业的新长征。

建厂伊始，恰逢全国实行粮食“统购统销”，粮食供应困难，带来了酿酒原料不足的问题。面对新情况新问题，经过国营酒厂洗礼的干部员工，充分发挥国营经济的优势，大力开展了增产节约运动，挖掘生产潜力，降低生产成本，提高了生产效率。同时接受了新的生产管理经验，迎来建厂“开门红”，取得了新成绩。1954 年 1 至 5 月，共生产

散装白酒 20451 斤。10 月底开始技改，发动职工改革创新，研究利用废品做糟曲，11 月底研究成功，12 月份用于大面积造酒，改变了单靠小麦做糟曲的局面，节约小麦 62462 斤。这一新的技术成果，也被仙人渡酒厂成功引用，大大节约了小麦原料。据测算，当年两地共节约粮食 302462 斤、降低成本 56.4%、创造价值人民币 278256040 元（当时币值）。

工人们反映说，只有在人民政府领导下才能取得这样的好成绩，过去在“旧社会”做酒，保守思想严重，就算有先进经验也不传播、不交流。工人范子超说：我当了 30 多年的酒匠工，老板就没有这样的管理意识，生产成本一直降不下来，而国营酒厂在困境中能调动大家的积极性，坚持节约第一的原则，使酒厂在困境中求得发展。

技术革新带来了生产效率的极大提升。1954 年第 4 季度，计划生产 62 度白酒 3691 斤，11 月份使用包谷、高粱酿酒，20 个窖投入生产，共生产大曲酒 14000 斤，超计划 140%。全年产酒 37000 斤。

据 1954 年 10 月 18 日，上报襄阳专区的工业统计表格显示：光化县地方国营企业公司酒厂，职员 3 人、固定工人 7 人、季节工 16 人，合计 23 人，人均工资 353.42 元（当年币值，下同）。主要设备有，骡、马各 1 匹，磨 2 盘、碾子 1 盘，大酒缸 6 个，锅炉全套，即：铁锅、锡锅、蒸子、木盘，土地槽等。实际产酒 19000 斤，销售 19000 斤，销售收入 31.500 万元，其中零售 2.677 万元，生产总值 70.910 万元，利润总额为 4.225 万元，完成了上级下达的生产计划。

光化县地方国营企业公司酒厂的成功运营，为老河口酒厂的筹建奠定了坚实的基础。

实际上，在经营位于竹林桥的“光化县地方国营企业公司酒厂”的同时，城区正兴街的老河口酒厂也在紧锣密鼓的筹建中。1953 年 10 月 20 日，县人民政府企业公司对老河口酒厂进行了工程评估，10 月 21 日破土动工。

县委对老河口酒厂兴建十分重视，县有关领导经常到工地现场办公，解决实际存在问题和困难，极大调动了建厂干部员工的积极性，大家本着“多快好省”的原则，因陋就简，争取支援，团结拼搏，艰苦创业。经过一个多月时间地努力奋斗，老河口大曲酒终于试制成功。

据民间传说，老河口市在古代曾被朝廷封过，只做小曲酒，不能做大曲酒。经考证，明清以来，民间做小曲酒者数处，尚无一家大曲糟坊。市场大曲酒多来自河南源潭、赊店及湖北谷城等地。老河口大曲酒的问世，宣告了封建朝廷所做断言的破产，终结了老河口不能做大曲酒的神话。从此，老河口白酒产业进入一个前所未有的新时代。

老河口酒厂初创时期：人员配备为 26 人，其中干部 3 人，工人 23 人（操作间 14

人，动力间 1 人，打粮间 3 人，挑水 2 人，炊事员 1 人，做曲 1 人，其它 1 人）。后来根据需要，实际干部职工达到了 34 人，其中有党员 1 人，团员 1 人，工会会员 9 人。为了加强领导，加快建厂步伐，县人民政府企业公司决定由前期 1 人负责，到后期增加为 2 人负责，相互督促，协同工作。基建支出由公司会计股长兼办。

在资金不足的情况下，老河口酒厂通过县人民政府企业公司牵线搭桥，将停办的烟厂全部资金投入基建，并向其它厂借资 3000 万元（当时币值，下同），又两次向银行贷款 5000 万元（第一次贷款 3000 万元，第二次贷款 2000 万），筹备资金达 80000 万元。

在原材料的供应上，因为在没有充分准备的情况下，只有边施工边购买。市场上没有的物资，或向有关机关借，或向其它厂里借，或请求部门支援。如，电业部门借给了石灰和机器附件与零件，并派技术人员对机器进行安装和修配。这些技术人员，尽职尽责，一守数日，直到机器正常运转才离开；农具厂想酒厂所想，急酒厂所急，先急后缓，放下别的活路，优先为酒厂赶造所需设备。仙人渡酒厂和竹林桥酒厂也各拿出一定数量的设备支持建厂。情急之下，甚至到谷城县借到了短缺的石灰。这样一来，基本保证了原材料的供应。

在建厂施工中，为了加快进度，能自己做的项目就自己做，能用厂里劳动组人员，就不请市场建筑工；不能做的项目实行对外承包，签订合同，以保证施工质量和进度。厂领导常常深入工地，日战夜催，不断进行质量检查，教育员工，增强时间观和使命感，确保施工任务按时按质完成。11 月 10 日机器设备顺利安装完成，11 月 15 日建起了暗窖及酒窖盖子。如：砌窖工程，仅用了 7 天时间就大功告成。

酒厂建到一半时，县人民政府企业公司领导从减轻工人劳动强度、提高产量和出酒

率的长远考虑，决定扩大生产规模。于是，在原计划基础上增加了 5 个暗窖，共做窖池 10 个，其中 6 个明窖（原来厂内有 2 个明窖），6 个暗窖，把小锅灶改为大锅灶，新增了冷气设备，添制了原料粉碎机器。老河口酒厂共投资 13322989 元（当时币值），折合现在人民币 13329 元。由于增加了工程量，原定的投产日期向后推迟，新厂终于在 11 月 22 日竣工投产。

老河口酒厂诞生后，为了完成国家下达的 37 吨酿酒计划任务，开展了轰轰烈烈的生产运动。厂房内明窖、暗窖，双箭齐发，同时运转，满负荷生产。全厂干部职工生产积极性空前高涨，工人实行两班制生产，人停机不停，日夜加班加点。

在那火红的年代，人人浑身有使不完的劲儿。老河口酒厂投产时，正值寒冬季节，挑水工赤脚上阵，下汉江河挑水煮新酒。他们踏着冰雪覆盖的青石板，迈着矫健的步伐，在古街中穿行，汗水散发着酒味，香飘十里。车间内热气腾腾，热火朝天，汉子们赤膊上阵，用木锨散热熟料，他们侧着身子，扬眉吐气，木锨在手中翻飞，扬起了一道道金色的瀑布，扬出了主人翁的自信和豪迈。一个多月的生产时间，经过全厂干部员工的艰苦奋斗，首战告捷，实现了生产效益“双喜盈门”。年底实产酒 17.09 吨，降低成本 63.5%，业务收入达到了 1073.940 元（当年币值，下同），员工人均工资达到了 368.88 元。业务利润 83.036 元，基本利润 73.036 元，业务总额 971.798 元，实现生产总值 125090 元，利润总额为 8.709 万元。

干部员工苦干加巧干。1954 年是国家粮食困难时期，也是老河口酒厂起步之年。为缓解粮食紧缺问题，干部员工在苦干的同时，弘扬“增产增收、厉行节约”精神，积极开展增产节约活动。酒厂派骨干人员到河南学习原唐酿酒新技术，以达到节约原料的效果，并修旧利废，把废弃的蒸馏水收集起来加工利用，使每窖多出酒 20 余斤，一年可节约粮食 24 万多斤。

众志成城，技术攻关。酿酒的关键是冷却。当年，老河口酒厂，好不容易购回了一台冷却机器，而机器所用的锡，市场短缺，锡又是冷却环节中必不可少的常用原材料。加之对冷却设备技术不了解，又没向懂行的人学习领教，不知坏锡、废锡也可以炼成好锡，只顾忙地到处买好锡，又买不到，无功而归。后来就用别的东西代替锡原料，结果冷却效果不佳。此时，从河南请来的那位懂冷却技术的工人师傅，又被谷城酒厂临时借用，没想到一去不返，真是雪上加霜，给生产造成了很大的被动。面对重重困难，全厂干部员工，不气馁不放弃，奋发向上，土法上马，设计自己搞，图样自己画，自己摸索，自行研发，终于攻克掌握了冷却新技术，提高了生产水平。

大力开展社会主义宣传教育。新建的老河口酒厂，工人素质参差不齐，特别是文化

水平较低，大部分是文盲半文盲，往往热情较高，而思想守旧。为了提高工人素质，清除小资产阶级思想，促进生产的发展。酒厂对工人进行了社会主义宣传教育，边教育边讨论边提高，用社会主义思想占领工人思想阵地，使工人们真正懂得什么是社会主义工业化，为什么要实现社会主义工业化！并结合实际，阐述酒厂发展前景，让大家明白“道路是曲折的，前途是光明的”道理，认识酒厂对自己的人生所带来的好处和产生的影响，进一步增强责任感和主人翁精神。教育活动中，每个工人写出了学习计划和决心书，分别上报酒厂办公室和上级公司。

经过对职工进行思想教育，进一步焕发了工人的劳动热情，全厂上下，心往一处想，劲往一处使，众志成城，开展了社会主义劳动竞赛和技术革新运动，提高了劳动生产效率，降低了生产成本。

老河口酒厂的创建，竹林桥和仙人渡的槽坊，为此奠定了一定基础，提供了可以借鉴的经营管理经验。1955年设在竹林桥的“光化县地方国营企业公司酒厂”并入了老河口酒厂。

## 改革潮涌——

# 国营老河口市酒厂

## 跋涉中艰苦创业

1955年，光化县地方国营企业公司酒厂与老河口酒厂合并后，归口于光化县人民委员会工业科管理。全厂干部职工39人，其中职员3人，工人35人，技术人员1人。流动资金12722元，固定资金6393元。生产车间：有快曲操作、试压等5个车间。动力设备：有15马力引擎机1台。

1957年，老河口酒厂更名为“光化县地方国营酒厂”。涂德学任厂长、闫世义任副厂长。

1956年，全国仍面临着粮食紧张的局面，加之当年光化县高粱减产，农业歉收，计划统计部门原下达给光化酒厂年度原料计划也随之大幅度减少，下半年国家计划供应40万斤粮食，实际供应没完全到位。因原料不足，酒厂不得不停产5个月，面临着生存大考验。酒厂党组织和厂委一班人，在困境中前行，在逆境中跋涉。决定暂时转产搞副业，停产不停工，酒业损失副业补。于是，厂里组织大部分职工到谷城县的山上采石棉矿。一群做酒人来到光秃秃的石山上，个个傻了眼，哪里懂得，哪是石棉矿，哪是石头，何况更不懂得采矿技术。无奈之下，大家只好虚心向其他采矿单位老师傅请教，边学习边辨认。石棉矿不是裸露在山上，需要爆破后寻找。厂里没有钱购买炸药，工人们发扬“一不怕苦，二不怕死”的精神，向大山宣战。他们手握铁锤或钢钎，一锤锤凿、一钎钎撬，在石头中查找石棉矿。有时费了九牛二虎之力，却挖不到石棉矿，只有另换地方重新凿石查找，不知疲劳地挥洒汗水。

他们在山上搭棚吃住。吃的是红薯面窝头，喝的是山泉水；住的是四面透风的工棚，春天的倒春寒冻得浑身发冷，只有凭着苦干挥汗来取暖。这样的艰辛劳动和生活，却没有一个人叫苦叫累，大家只有一个信念，就是要为酒厂多采矿、多挣钱，渡过难关。

辛苦不负有心人。经过5个月的奋战，共采集石棉矿47.7吨，产值57625元。与此

同时，留在酒厂的工人也不甘落后，加班加点生产红薯干酒，酿酒产值达 108790 元。石棉矿和酒产品两项产值相加，超过了全年计划产值的 13%。

酒厂恢复正常生产后，时逢国家发放公债，县公司号召工人积极认购，支援国家建设。为此，酒厂对职工进行爱国主义思想教育，为国解难。当时还处在温饱线上的干部职工，舍小家顾大家，踊跃认购，有 16 名干部职工参与认购，共认购公债 161 元，人平认购 10.06 元，展现了工人阶级主人翁风采。

困境中的酒厂人，以“自力更生、艰苦奋斗”的延安精神，爱国爱厂，开展生产运动，胜利渡过了难关。

## 探索中谋求发展

1957 年，光化酒厂在探索中谋求发展。当时，谷城酒厂年前借光化酒厂的大曲，迟迟没还，等到 5 月份还来的大曲，从表面上看成色不好，工人们误认为曲的质量差，没有对其认真研究思考，就大量加曲，造成粮糟在窖里就烧干了，产出的酒满口苦味，其产量有 18000 余斤。苦酒难以出售，积压在库半年之久，后来卖了一部分，还剩余 6000 多斤，卖不出去而成为废品。这一损失不仅造成粮食浪费，而且严重影响了资金周转。另一问题，因 4 月份专卖处容器不能及时送达，而酒厂库房又小，容器又少，造成了停工 19 天，又影响了正常生产。针对这些问题，酒厂及时总结经验，吸取教训，探索有效办法，努力防止次品再次发生。为了把失去的损失补回来，酒厂干部职工，与时间赛跑，向时间要效益，加快了生产步伐，加大了生产量，工人实行四班倒生产，人和机器连轴转，夜以继日地生产。第三季度正是盛夏酷暑季节，又是快曲使用最佳季节，工人们抓住时机，不顾室内室外的高温，挥汗如雨，你追我赶，奋勇争先，干得热火朝天，争得了时间，赢得了效益，把损失降到了最低限度，在困境中创造了较好成绩。这一年，产值计划 293190 元，完成 248830 元，完成了计划的 86.28%；产量计划 571.98 吨，完成 230.83 吨，完成了计划的 86.28%。

该年度虽然取得了一定成效，但国家下达的生产计划没能圆满完成，酒厂又进一步反省探索，认为造成未完成计划的主要原因：生产没有走上正规，管理跟不上；酿酒技术还处在起步摸索阶段，出现了不少技术的问题。针对这些问题，全厂积极开展科研活动，激发了干部职工劳动热情和社会主义干劲，在困境中发愤求进。工人们自觉树立“以厂为家”的思想，一些老技工生产热情高涨，创劲更大，炎热的夏天，仍带病坚持生产，相互学习，技术攻关，改进生产操作技术。如：工人们努力学习运用“三把火”技术，

即装甑子装到一砖高时，需要大火，“打墙”时则需要小火，酒下到一坛后，又需要大火，俗称“三把火”。其技术功能，可追净尾酒。

出酒率一直是光化酒厂追求的目标，也是制约企业发展的一大困惑。5月下旬出酒率由35.36%，下降到31.45%，再降至24%。为了改变这一现状，酒厂派李如约等5名技工，前往烟台酒厂学习新技术新方法。通过学习，从理论上弄懂了酿酒的“糖化”和“发酵”两大技术。回厂后，他们立即组织培训本厂技工学习酿酒理论，结合实际讲授新的酿酒工艺，提高了本厂酿酒技术水平，使第四季度出酒率有所回升。

光化酒厂不断探索增产节约的新路子，利用代制品酿快曲酒，也取得了成功。原来用的大曲全是粮食做的，为了节约粮食，酒厂派技术人员，到河南省赊旗镇酒厂，学习快曲酿酒技术。技术人员回厂后，经过几个月的试制，用麸皮与糟子制成了二曲酒。从第三季度开始全部采用快曲酿酒，当年节约粮食392092斤，节约资金9629.55元。在此基础上，酒厂从12月3日开始，以代用品红薯干酿酒，当月节约小麦135000斤，出酒率比用小麦高出10%左右，合格成品达90%以上。在开展增产节约中，各部门从算细账，查浪费入手，制定出了堵住漏洞的办法。酒厂成立了伙食委员会，制定了食堂管理办法，并每月定时召开会议，收集职工对伙食的意见，本着勤俭节约的原则，努力改善职工的伙食生活，激发了职工生产积极性。工人们普遍反映，酒厂领导为职工做了一件大好事。同时成立了家庭委员会，组织家庭搞副业，织草垫，纺草绳。快曲房用的草垫就是家属编织的产品。为此，解决了部分职工家庭生活困难问题，

为了进一步调动干部职工探索发展生产的积极性，全厂上下开展了评选先进生产者活动。其主要内容为开展“三看三比”活动，三看是：一看国家建设的发展，二看本厂的发展，三看本人技术的进步；三比是：一比解放前的生活，二比新中国的生活，三比对公私财产的态度。“三看三比”活动的开展，激发了全厂干部职工的爱国爱厂热情，使干部职工把社会主义建设与个人利益联系起来，进一步增强了投身国营企业工作的自豪感和幸福感，认识到政治上翻身当家做了主人，经济分配上享有平等权力，文化上享受了优越条件，树立了艰苦创业、艰苦朴素、勤俭办企业的思想。在提高干部职工认识的基础上，大力开展了评选先进生产者活动。其方法为：发扬民主，依靠群众，由下而上地进行。通过总结工作，肯定成绩，真正把大家公认和称赞的有突出贡献的人，评选为先进生产者。为此，全厂评选出了一大批先进工作者，使全体干部职工学有方向，赶有榜样。被评选出的先进生产者，更加明确了前进的任务，纷纷表示，在以后的工作中，不自满，不骄傲，互帮互学，共同进步。

## “整风”、“五反”运动带来新气象

光化酒厂在商业局党委的领导下，开展“整风”和“五反”运动。通过运动的开展，全体干部职工受到了一次深刻的社会主义教育，提高了思想觉悟，同右倾势力划清了界线，调动了积极因素，克服了消极因素，激发了劳动热情和生产积极性，推动了各项工作开展。

一是领导作风有了根本转变。领导干部改变了简单粗暴的工作态度，民主议事，有事主动找工人商量研究，及时解决反映的问题；讲究工作方法，对待工人和风细雨，鼓励多了，批评少了，更加和蔼可亲了，干群关系得到进一步融洽；领导干部实行了“试验田”似的领导方法，下车间和工人实行“五同”，即同吃、同住、同劳动、同娱乐、同学习。白酒车间为试验组，每个管理干部都有固定的师傅帮带，每天参加半天劳动，在劳动中指挥生产，在实践中取得发言权。

二是生产出现了前所未有的新高潮。生产上，在粮食紧缺的情况下，为了进一步增产节约，干部职工解放思想，在困境中前进，在探索中发展，掀起了生产新高潮。开发出系列果酒和代用品酒，增产节约成效显著。代用品生产中，投入原料为南瓜、荃菜、野菜、红薯干、山楂、山枣、荸荠、番茄、野葡萄等，共计 330 万斤。这些代用品，酿酒 1362000 斤，其中，大曲酒 1302000 斤，水果酒 60000 斤。加上 1 至 8 月份酿造的粮食酒 347000 斤，全年酿酒产量达 1709000 斤，比 1957 年增加 1030250 斤，增加 1，115 倍，翻了一番多。光化酒厂利用代用品酿酒，给国家节约粮食 3305000 斤，为农民增加收入 4 万多元，为国家增加收入 408600 元。全厂各项经济指标创造了历史最高纪录。

三是技术革新有了新的创举。在改进工具方面，机器房，改进打碎机和小钢磨设备，流板由两道工序改为一道工序。技改后，减少了粮食浪费，提高了工作效率，由原来日粉碎粮食 7000 斤，提高到 14000 斤，不仅减轻了工人体力劳动，而且年节约木炭、机油、汽油等费用 1529.10 元。在试制新产品方面，曲种房，试制用竹席、竹廉做曲子，质量好，糖化率高；试验不用木炭做快曲，利用曲的封闭堆积自身发酵产生温度，保温做三角瓶，其质优价廉。这些试验的成功，每年可节省木炭 43200 斤，节约资金 3024 元。酵母房，试制用小糟渣做酒母，每月节约木柴费用 135.30 元，每窖还多出酒 24 斤，1 个月多出酒 2496 斤，产值 3315.84 元。白酒车间，试用烧煤加谷壳，每天节约煤料 200 斤，并试制用窖底下的水放酒，一锅能放 51 度的酒 18 斤；改进配料，将高粱掺麸皮混合酿酒，每窖填 900 斤高粱，400 斤麸皮，麸皮出酒率由 26% 提高到 36%；还试验成功用烂

红薯酿酒，出酒率由 13% 提高到 14%，节约了国家粮食；改进烧煤方法，采取“勤填少透，分开火路，不让糟内有黑烟”的办法，节约了用煤量，每天节约煤 400 斤，价值 15 元，每年可节约资金 5400 元。食堂也在技术革新，自制了一台包饺子，并做到了饭菜多样化。

四是提高了干部职工政治思想觉悟。通过运动，干部职工互帮互学，开展批评与自我批评，提高了政治思想觉悟，不团结现象大大减少，革命干劲大大增强。如，过去酿酒用水，全靠人工日夜去汉江河挑水，每天挑水用工 8 人，四班轮换，既辛苦又不安全，还浪费了劳动力。对此，工人们争先恐后，利用休息时间挖水井。他们苦战了 20 天，挖成了一口新式压水井。压水井启用后，只需 2 名工人压水，就能保证酒厂用水；酒厂门口有段路坑坑洼洼，群众行路不便，工人们又牺牲休息时间，修好了门口道路；过去酿酒排出的冷却废水，由工人挑到大街上倒掉，流到居民家门口沟里，时间长了，水沟变黑，臭气熏天，居民意见很大，工人自发行动，修建了白铁排水管道，使冷却的水自动从管道流到街心暗沟里，受到周边群众的赞同，称酒厂人是居民的“贴心人”。

## 在“大跃进”中前进

1958 年 5 月，中央召开的八大二次会议，正式提出“鼓足干劲、力争上游、多快好省地建设社会主义”的总路线，会后“大跃进”运动在全国展开。

光化酒厂全体干部职工听取了县委《乘风破浪，促进工业交通大跃进；鼓足干劲，支援农业大发展》的报告。报告介绍了全县轰轰烈烈的“大跃进”运动开展情况：农业大力兴修水利，农民们夜以继日在工地上紧张劳动，誓将旱地变水田，摘掉光化县低产缺粮帽子，保证第二个五年计划顺利实施，实现粮棉油作物在 1957 年的基础上翻一番的目标。全厂干部职工倍受鼓舞，制定出了酒厂 1958 年生产“大跃进”规划，即，实现生产加工粮食原料 1375000 斤，在 1957 年的基础上翻一番，出酒率有所提高；利润 139299 元，比 1957 年增长 631.96%；加工水果原料 205000 斤；利用酒糟生产米醋 15 吨。

其措施为：一是学习先进管理经验。采取“走出去学，请进来教”的办法，开展班组学习竞赛，及时总结经验，交流推广，提高出酒率，降低车间费用和企管费用。二是采用代食品酿酒。第一季度末，第二季度初，先后与农业社签订了代食品收购合同，若遇上级粮食调拨迟缓，不等不靠，及时用代用品酿造，争分夺秒创高产。共采用代用品原料 80 万斤。三是燃料上推广用煤，不因木炭缺乏而影响生产。四是管理工作处处为生产服务，及早储备主要生产工具，避免停工现象。五是各车间恢复班组核算制度。建立

交接班手续，事事有人负责，杜绝事故发生。六是严格执行财务制度。统计和财务报表按时上报，月报提前一天报出，季报提前两天报出，保证数据不出差错；加强原材料、燃料、成品核算准确度，库存和会计账面一致，月月核对，准确无误。七是筹建酒精和菌肥车间，扩大再生产。

1959年，王子开任光化酒厂厂长。这年大旱大灾不断，农业受损，生产原料极其缺乏。2月下旬，生产原料已所剩无几，车间由五班压缩为两班生产。县委指示，确保第一季度国家计划按时完成，提出3月是关键，开展高产月运动。面对压力，酒厂党支部在干部职工中开展了“是停产还是跃进”的鸣放讨论。经过3天的大鸣放大辩论，干部职工贴出大字报82张。通过讨论，全厂干部职工统一了思想，提高了认识，提出了“大战三十天，突破无粮关”战斗口号。

随后厂里组织骨干人员，兵分三路，四面出击采购原料。各路人马相互鼓励，展开竞赛，苦战了26天，从河南孟楼，湖北丹江及本县秦集购回了大量原料，由待料生产变为有料生产，保证了全厂日夜不停产，第一季度超额完成了国家计划的12.54%。在此基础上，酒厂又与丹江联手大协作，相互支援，丹江支援酒厂原料生产，酒厂供给丹江白酒需求。全年共采回原料1309776.8斤，提前92天完成国家计划。

在“大跃进”中，酒厂以技术革命为中心，进一步开展技术革新活动。成功运用酒精制快曲、固体酵母、糖稀，糖馏制酵母，生产白酒及水果酒；革新工具提高了两倍工效，其中扬渣机提高五倍工效；支援农村菌肥18万余斤，为农业发展做出了新贡献；厂里好人好事不断涌现，84%以上的干部职工成为模范人物。

由于技术改造业绩突出，当年夏季，湖北省计划生产厅、劳动厅，襄阳专署工会，光化县工会、计划生产科、民政科，曾派人到光化酒厂现场参观指导，给予了高度评价，并拍摄测量降温方面情况纪录片，予以推广。

当年，光化酒厂干部职工已达93人，且全部在酒厂内部食堂用餐，国家原供应粮食指标每人每月55斤，每月共供应粮食计5113斤，酒厂从为国分忧出发，决定把原干部职工月供粮由55斤为减少为45斤，全月只需要国家供应粮食4185斤，月节约供应粮食928斤。光化酒人舍利为公，又一次展现了爱国爱厂的精神魅力。

在减少供应粮的情况下，酒厂党支部不忘关怀职工生活，加大了食堂管理力度，对原有的“伙食管理委员会”进行整顿改选，支部书记兼主任委员，每周对食堂进行一次大检查；建立炊事员生活会制度，每周召开一次会议，查服务态度，看生活调剂和对病号照顾情况；厂长下食堂称粮食数量，掌控标准，事务长下厨房做饭炒菜，现场商量如何改进厨艺和主副食搭配问题，蒸米饭改为灌蒸，少主食多花样，炸豆腐、炸圆子，提

高主食价格，降低副食价格，让职工吃得好吃得鲜。职工写大字报表扬：口粮虽然减少了，饭菜质量数量提高了，吃白馍，喝鲜汤，花钱少，吃的好。

1959年，光化酒厂干部职工，克服了一个又一个的困难，取得了优异成绩。全年计划总产值214368元，完成256370元，完成计划的119.59%。再次实现了大跃进。

## 三年困难时期谋发展

1960年7月，中共湖北省委决定将均县和光化县合并为丹江县，并成立丹江市。同年11月17日，国务院全体会议第105次会议通过将均县、光化2县合并，定名为光化县。合并后的酒产业，有光化，均县，丹江3家酒厂组成，家产互有交叉，独自生产，生产技术归光化酒厂管理。

1960年正是三年自然灾害困难时期，面对困难，光化酒厂自力更生、自己动手、丰衣足食，战胜了许多困难，取得了一定成效。

向“机械化，半机械化”（也称“双化”）进军。光化酒厂全体干部职工，2月25日晚，听取了县委副书记靖汝衡在关于《向“机械化，半机械化”进军》誓师大会上的报告，受到很大的鼓舞，认为这一振奋人心的报告，是解放工人笨重体力劳动的根本途径，也是工人阶级急切的愿望。大家决心以实际行动，自力更生，奋发图强，自行改造落后的生产工具，提高劳动生产率。

会后，光化酒厂立即行动，制定了“双化”规划。即机械化生产、半机械化生产、手工操作人数的指标。

规划面前，酒厂干部职工，意气奋发，斗志昂扬，只争朝夕，人人参与革新改造，先土后洋，土洋结合，“双化”成果累累，共革新工具31件。包括有：扬渣机、装瓶机、快曲粉碎机、木制车床、小圆盘锯、刷盒机、脚踏洗瓶机、盘自动装置、蒸汽灶、水井用力装置、汽水设备、推料车、饲料搅拌机、快速计算器等。

千里迢迢运木材。1960年光化酒厂计划新建厂房一栋，占地面积12500平方米，包括白酒车间（含快曲、曲种、酵母3个工种）、动力车间、原料仓库、职工宿舍等。县计委批给光化酒厂新建厂房的基建木材，在郧阳与陕西交界处。年初，酒厂派了一部分工人赶去自运，因河沟缺水不能流放，运了一段路程，被迫停运，运料工人只好返回厂里，木材仍搁在离郧阳150华里之处。开春后，河沟起水，便于流放，加之基建急需木材原料，时不我待，酒厂抽出职工39人，再次进山抢运木材。他们怀着改变酒厂面貌的梦想，跋山涉水，翻山越岭，风餐露宿，沿路搭棚搭灶生活。经过近2个月的艰辛努

力，千里迢迢运回了基建木材。5月初，基建项目顺利投工。当年，实现了基建生产两不误，生产白酒100吨，产值24万元。其主要生产红薯干、稗子酒及代用品酒，其红薯干酒出酒率达50%，稗子出酒率20%。

开垦粮田丰衣足食。1961年是三年自然灾害的最后一年，全县人民吃饭都成了问题，根本没有粮食供应酿酒。红薯、红薯干都成了管控食品，本地市场原料短缺，就是到外地买到了原料，因处处设关卡，围追堵截，也难以运回。光化酒厂处于停产半停产状态，内部食堂也严重缺粮，一系列困难又一次摆在光化酒人面前。为了稳定人心，留住职工生产。在党支部的带领下，干部职工迎难而上，发扬“自力更生，艰苦奋斗”精神，与农村生产队协商，在蛮子湾20余亩山坡上开垦种粮。此时正值夏季麦收季节，厂里组织职工帮助蛮子湾生产队抢收抢打，加强了合作关系，生产队感动之余，借给了酒厂两对耕牛，让其使用耕种。酒厂一部分职工本来就是农村人，有种地的经验和力气，他们觉得牛少犁地速度慢，就每天往返几十里，自带铁铤奋力开垦，30多名工人，齐心协力，很快完成了开垦任务。土地整理好后，及时种上了芝麻、绿豆、包谷等杂粮，然后进行精心管理，还把城里的大粪拉来施肥，秋季获得了丰收。工人们乘胜追击，秋播拉犁种上了小麦，第二年又获丰收。开垦种粮，不仅弥补了食堂粮食不足问题，而且稳定了职工队伍。与此同时，光化酒厂内部，还养了十几头猪，又在城郊大东门种了大半亩蔬菜，进一步改善了职工伙食。

均县、光化酒厂分家。1962年6月，光化、均县分设，恢复光化县建置。为此，光化酒厂面临均、光酒厂财产分配问题。为了适应形势发展，有利于工农业生产，县委关于财产分配原则是，本着相互谅解，相互照顾，有利工作，有利团结的精神，在原有两县酒厂不动产的基础上进行彻底清理，是谁的归谁，合理分配。这一原则，保证了财产分配有序进行。

创建先进企业。1963年，水清宴任光化酒厂党支部书记、厂长。由于多种因素，光化酒厂仍处于半停产状态，其产品仍主要生产红薯干酒。为了促进生产，调动职工生产积极性，商业系统开展了“创建优秀企业，争当先进”活动。商业系统召开了职工代表大会，代表43人，酒厂选举产生了1名工人代表出席会议。此后，商业系统还组织了春季职工学习班，酒厂派出20人参加学习，同时开展了“五好企业”、“六好职工”竞赛运动。五好企业的标准是：政治工作好，执行政策完成任务好，经营管理好，生活管理好，干部作风好；六好职工标准是：政治思想好，执行政策完成任务好，爱护公共财务好，团结互助好，学习好，服务态度好。这些活动的开展，为光化酒厂扩大再生产奠定了思想基础。

1964年，人民日报发表社论和通讯，介绍山西省昔阳县大寨大队，自力更生，艰苦奋斗发展生产的事迹。“农业学大寨”运动在全国展开，这一大好形势激励了光化酒人，使全体干部职工看到了希望。农业是酒厂的命脉，酒厂人深深知道“农业丰，酒厂丰”的道理。秋季，光化县粮食比往年收成好，酒厂抓住时机，大力生产。全厂生产有了一定好转，产值产量出现回升局面，工人工资稳定。这年酒厂归口工业局管理，公章重新启用“光化县地方国营酒厂”印模。在扩大再生产上，新添了锅炉、水塔、锅炉送气管道、鼓风散热机等设施。

1965年是国家实行第三个五年计划之年，也是国家首次提出“四个现代化”建设之年，光化酒厂认真贯彻中央“四个现代化”的方针政策，结合实际，制定了第三个五年计划。大好形势，带来了生产任务繁重而艰巨，酒厂挖掘潜力，一方面充分利用多余的农副产品完成加工任务，另一方面力求从适应和满足人民群众日益增长的物质需求入手，酿出物美价廉白酒产品，使以农副产品为原料的白酒生产得到了发展，为国家积累了更多的建设资金。

## “文革”中坚持不停产

抓革命促生产。1966年，史无前例的“无产阶级文化大革命”暴发了，同时，全国掀起了学习焦裕禄的热潮。光化酒厂年轻人也成立了多个造反派“战斗队”组织，由于酒厂大多是师徒关系、夫妻关系、亲属关系，这些年轻的造反派，碍于面子，只是虚张声势，没有过激的批斗行动，对生产也没有大的冲击。酒厂班子及老职工坚定的提出：“学习焦裕禄，坚决不停产，坚决保饭碗”的革命口号，生产出现了蒸蒸日上的局面，全年生产白酒300余吨，出酒率为45%，产品销售收入105604元，产品销售利润12089.99元，缴纳利润10000元。

1967年，轰轰烈烈的“文化大革命”运动，让光化酒厂的政治空气再度高涨，“闹革命”对生产有了一定干扰，但干部职工仍然坚持“生产第一，生活第一”的强烈态度，加大生产设施投入，建造酒池达到24个，新建酿酒大灶4口，烟囱2座，保证了正常的生产秩序，实现了企业产值、产量、利润，稳中有增。

1968年，“无产阶级文化大革命”进行到两年时，至上而下都成立了革命委员会，光化酒厂也成立了革命委员会。之后，光化酒厂成立了“抓革命促生产领导小组”。无论领导机构如何变化，酒厂领导班子，坚持抓革命，不停产，对正常生产起到了一定的稳定作用，干部职工埋头生产，产供销正常运行，成为全县国营企业“文革”中唯一一

家没有停产的企业。1968年4月，工人阶级管理学校，酒厂工宣队进驻第三小学，对学生进行革命及劳动生产教育，酒厂文艺宣传队与三小师生联合举办了一台文艺节目，在戏院公演，整台节目有大合唱、歌舞、独唱、样板戏，器乐合奏等，演出获得了成功，进一步鼓舞了酒厂干部职工的士气。酒厂文化活动很活跃，在职工食堂里，每次开饭前，干部职工开展唱红歌活动；一帮年轻人打乒乓、打篮球，一展身手。酒厂篮球队闻名全县，曾获得全县机关企事业单位篮球大赛亚军。

1969年，光化酒厂一边抓革命，一边引进新技术。3月，酒厂派出技术骨干，分赴武汉酒厂、南阳社旗酒厂学习锅炉送气新技术。10月，酒厂在轮船公司买回了一个直径约2米多的旧锅炉，请襄阳劳动局一帮技术专家，改造安装为锅炉蒸汽酿酒技术，结束了柴灶烧火产生气体蒸料的历史，大大提高了生产效率。

酒精厂建设始末。1972年，光化酒厂为了加快发展步伐，扩大生产规模，在化城门外选址拟建新厂，新厂占地约8亩，建造酒精、固氮菌肥、液态法生产车间。日后，化城门厂区为光化酒厂主厂区，正兴街辅助生产，称为“老厂”。

1973年12月，酒精车间投产。酒厂在资金不足的情况下，全厂干部职工，克服困难，共同努力，创建了酒精车间。为了大干快上，在轻工局领导的支持下，组织了酒精生产系统和白酒机械化会战，先后筹措投放各种钢材60吨，板材16吨，管材6吨，抽调技工20多人，围绕白酒和酒精生产工序，革新改制了17套生产设备，建成了酒精生产系统，实现了白酒生产机械化，酒精生产能力达到1200吨，白酒也由原来年产600吨，跃入年产3000吨能力，实现了白酒、酒精生产“双赢利”。

1974年，在化城门扩建酒精厂。当时，酒精生产项目是行业发展趋势，各地酒精厂风云而起。光化酒厂顺势发展，决定创建酒精厂。在没有经验的情况下，酒厂一边派技术人员到南阳酒精厂学习，一边请南阳酒精厂派技术员来厂里指导，为创办酒精厂奠定了一定技术基础。尔后，酒厂积极向上面争取机械设备支援。经过湖北省轻工局来厂考核后，计划调拨了全省第一套年产1500吨的酒精生产铁塔。那时，全国机械设备非常紧缺，光化酒厂能够获得此设备，实属来之不易，是十分光荣和幸运的事。有了这套先进设备，光化酒厂跃入了襄阳地区一流酒厂行列。

1979年，酒厂成立了“三结合”技术攻关小组，大搞技术革新，从技术革新中求增产、降消耗。重点是把酒精土锅蒸煮改为封闭式自动连续蒸煮，与以前土法生产比较，既节约劳力，又提高了质量。

1991年9月，在企业不景气的情况下，加之机械设备老化，被迫停止酒精生产线运行。酒精生产线自1974年投产至1991年9月，满负荷生产17年，设备严重老化，消耗

增加，生产能力低下，被迫停产。停产酒精生产线的另一个重要原因，酒精直接勾兑的白酒已不适应市场，市场需要粮食酿造的曲酒。

停止酒精生产线直接导致沼气生产项目废弃。沼气生产项目是利用酒精生产废料通过发酵生产沼气，作为厂里生产能源使用。经过专家论证，可以节约燃料 15 万元。工程进入设备安装阶段，也即将投产。突然遭遇市场淘汰，十几万元投资白费了，实在可惜。

四年白酒产量翻三番。1971 年以来，光化酒厂党支部认真贯彻党的基本路线，不断提高广大职工阶级斗争，路线斗争和继续革命的觉悟，高举《鞍钢宪法》旗帜，深入开展工业学大庆运动，进一步调动了广大干部职工社会主义积极性和创造性，大搞技术革新和技术改造，挖掘生产潜力，促进了生产的持续发展。1971 年白酒产量达 355 吨，1972 年上升到 720 吨，1973 年高达到 823 吨，1974 年突破一千万吨，达到 1207 吨，四年白酒产量翻三番，总产值达到 722.5 万元，为国家提供积累资金达 319 万元。据测算，积累资金可建成三个同样规模酒厂。1974 年光化酒厂被评为全县工交战线先进单位。

1974 年，酒厂职工继续发扬“自力更生，艰苦创业”的革命精神，用勤劳和智慧的双手，制造出了扬渣机、拌料机、皮带运输机等设备，基本实现了固体生产半机械化。在此基础上，研制液体酿酒新工艺，开创了光化酒厂液体酿酒的先河，并成为湖北省液体酿酒示范基地。液体酿酒的投产，不仅提高了劳动效率，增加了产量，而且大大减轻了工人劳动强度。原来固体酿酒，每班需要 12 人操作，投料 3000 斤，出酒 1350 斤；液体酿酒后，每班只需要 3 人操作，投料 3500 斤，出酒 1925 斤。全厂增加到 10 个班次的生产，日产白酒达到 8 吨左右。年产白酒能力，由原来的 600 吨，跃入 3000 吨。

## 改革带来大发展

改革开放迎来产销两旺的春天。党的十一届三中全会后，中央确定了把全党工作的重心转移到经济建设上来，制定了国民经济“调整、改革、整顿、提高”的八字方针。1979 年是改革开放的第二年，也是增产节约运动之年。光化酒厂领导班子，组织职工深刻学习领会党中央方针政策，发动职工调查研究，摸清社情厂情，制定改革发展措施，规划了企业发展蓝图，即以提高生产力和以经济效益为重点，立足于抓好生产，调整企业产品结构，提高经济效益，生产消费者喜爱的低度饮料酒；继续批判极左思潮，重点解决所谓的“唯生产力论”，走出了以前“不敢管生产，不敢搞生产”的阴影，迈开了“积极抓生产，敢于管生产”的大步，充分调动了干部职工的生产积极性，极大鼓舞了大干“四化”的信心和决心，干部职工精神面貌焕然一新，促进了产、供、销的协调发

展。其科技成果捷报频传，生产经营蒸蒸日上，经济效益创历史新高，迎来了产销两旺的春天。

取得可喜成绩的主要措施：一是加强企业管理，用经济手段管理经济。开展以“生产为中心，经济效益为重点”内容的经济核算。围绕“产、供、销”三大环节，落实各项定额指标，实行“五定”奖惩制度，即定产量、定质量、定费用、定消耗、定利润。正确处理国家、集体、个人三者关系，不吃“大锅饭”，奖勤罚懒，多劳多得，给予生产效益突出的职工看得见、摸得着的实惠。如：酒精车间在“五定”奖惩制度的激励下，工人干劲倍增，千方设百计夺高产，全年白酒增产300吨，增收



51万元，获得超产奖金4000元。工人们称赞道：这个办法就是好，干好干坏不一样，企业发展了，个人也富了。二是改革设备，提高利用率。固定专班，双管齐下，一方面搞好设备维修保养，提高使用率，使设备完好率达到了95%，另一方面改造重点设备，使之成龙配套。三是广开生产门路，疏通供销渠道。建立瓶装车间，改散装酒为瓶装酒。瓶装酒的生产，既解决了散装容器不足的难题，又增加了花色品种。全年共销售各种瓶装酒749.75吨，取得了前所未有的好成绩。仅此一项就增加盈利107000元。销售上，本着“以计划为主，市场调剂为辅”的原则，加强供销工作，及时了解市场供需行情，派出骨干人员，四处疏通供销渠道，巩固老用户，发展新客户，在满足本地需求的情况下，扩大外销。四是开展深入持久的增产节约运动。总结历年增产节约经验教训，发动职工，从节约一度电，一块煤，一滴水，一两粮入手，开展增产节约运动，并定期检查落实。仅谷壳一项，年节约90多万斤，价值10万元。

1983年，撤销光化县建置，与原来从光化县划出的老河口市合并，组建新的老河口市。随之光化县地方国营酒厂更名为“老河口市酒厂”。

1986年，老河口市酒厂，受原材料大幅度上涨，电力不足，银行贷款利息加重等因素制约，造成了产品成本高，经济效益差，生产经营难等一系列问题。

企业要从计划经济机制转向市场经济轨道，生产经营必须紧盯市场、紧跟市场走。此时，老河口市酒厂面临的问题为：生产的红薯干酒，份量较大，而市场销售不畅；生产的粮食曲酒“光化大曲”、“光化特曲”等品种，市场俏销，而产量不足。据测算，曲酒售价远高于红薯干酒的售价，如：光化特曲酒，每吨销售相当于红薯干酒的4倍。1986年曲酒产量仅370吨，占年总产量的15.7%。当年，虽然通过挖潜改造，新增曲酒窖池74个，使曲酒产量提高到580吨，仍占年总产量的17.6%，而市场的需求量预测为800至1000吨，其生产能力仅为市场需求量的一半。由于主导产品比重低，供需脱节的状况，制约了老河口市酒厂在商品市场中的竞争力。因此，优化产品结构，扩大曲酒生产能力，提高曲酒年产量，形成规模效益，显得十分紧迫，刻不容缓。扩大曲酒生产能力成为老河口市酒厂发展的当务之急。

1986年春，老河口市酒厂，先后向市政府及有关部门呈报了《关于新增年产600吨浓香型曲酒的报告》和《关于和李楼曲酒厂联营扩建400吨曲酒生产所需资金的请示报告》，因种种原因未能实施。

1986年12月，老河口市市委组织部，对酒厂领导班子进行调整，32岁的刘占春任老河口市酒厂党支部书记、厂长。刘占春善于学习，精于管理。上任后，很快掌握了白酒生产经营和市场需求情况，他经过深思熟虑，针对性提出了“定香型、创省优、扩大曲酒”的经营方针。

为了尽快实施曲酒扩产项目，1987年1月，老河口市酒厂向市政府呈报了《老河口市酒厂关于新增1000吨曲酒生产规模的报告》。

一石激起千层浪。报告引起了市政府、市经委、一轻局有关领导的重视。大家认为：在国家控制信贷，紧缩银根的情况下，要贷款实施扩大曲酒生产比较困难，需进一步解放思想，走企业兼并之路，通过一个企业对另一个企业的占有，在救活一个亏损企业的

同时，挖掘现有的社会生产力，以尽可能少的投资和时间，实现企业发展目标，这是一条符合经济规律的发展道路。企业兼并拓展，在改革中做大做强企业，对国家、企业、职工都有利。因此，建议老河口市酒厂兼并邻近的“红梅食品厂”。兼并的优势为，两家企业相距不远，对方有熟练的工人，运输和管理都比较方便。只需要投资 95 万元进行技术改造，比原计划贷款项目减少投资 223 万元，减少贷款利息 18 万元，且规避了贷款风险。

为此，市委、市政府正式决定，老河口市酒厂兼并红梅食品厂。

红梅食品厂，占地 10134 平方米，建筑面积 2560 平方米，固定资产近 50 万元，职工 150 多人。自建厂以来，生产一直不景气，连年亏损，负债累累，负债达 204 万元。厂房、设备闲置，拖欠工资，已陷入不良循环，面临破产危机。

老河口市酒厂兼并红梅食品厂，可利用红梅食品厂的厂房场地，尽快扩大曲酒生产能力，增强造血功能，提高经济效益。同时，亦可解决红梅食品厂职工再就业问题，也可盘活闲置资产，还避免其银行的贷款包袱。这样以来，既兼顾了国家、企业、职工三者利益，又走活了老河口市酒厂扩大曲酒生产这盘棋。

1987 年 9 月 26 日，根据市委、市人民政府《关于扩大老河口市曲酒产量，加快曲酒生产步伐，培植财源后劲》的意见。市委主持召开专题会议，会议由市政府办公室、经委、一轻局、工商银行、财政局、税务局、老河口市酒厂、红梅食品厂等单位领导及有关工作人员参加，议定红梅食品厂 3 栋车间、部分场地和银行贷款、专项借款移交市酒厂的事宜。形成了《关于红梅食品厂部分固定资产和银行贷款移交市酒厂的座谈会纪要》。

1987 年 11 月 11 日，由市经委主持召开有关部门人员参加的兼并企业资产移交会议。经过认真讨论研究，达成了一致意见。会后形成《关于红梅食品厂部分固定资产和贷款移交市酒厂的具体解决办法》，以老河口市人民政府办公室（1987）45 号文件下发执行。

在市委、市政府正确领导下，在市经委、一轻局、财政、税务和银行等部门的大力支持下，按照价值原则，本着有利于企业发展和职工就业方针，经过老河口市酒厂、红梅食品厂、一轻局多方多次开会研究协商后，终于达成企业兼并意见，于 1987 年底，实施了企业兼并工作，并完成了财产移交和职工安置等具体事宜。成为老河口市首家兼并企业。

之后，老河口市酒厂正式接收红梅食品厂资产和人员。

1988 年 1 月，老河口市酒厂，争取贷款 70 万元，对红梅食品厂厂区进行改造。4 月份完成改造任务，5 月份正式投产。改造后，生产规模倍增，厂区曲酒窖池，由原来

的 92 个增加到 184 个，新增 92 个，扩大了一倍，酒厂生产能力可达 1000 至 1500 吨，曲酒所占比例从 18.6%，提高到近 50%；可增加产值 204 万元，销售收入 440 万元，税利 164 万元。2 年可还清投资，实产品结构由低层向高层飞跃。

老河口市酒厂企业兼并扩大曲酒生产项目，比原计划新建项目缩短工期一年零七个月，减少投资 248 万元，并取得了当年兼并当年见效益的效果。到 1988 年 12 月，全厂生产曲酒 225.29 吨，产值 35.7 万元，实现销售收入 920 万元，实现利税 34.2 万元。

老河口市酒厂企业兼并是市场竞争的产物，是企业改革发展的深化，它实现了资本积聚，增大了社会资本总额，为企业做大做强带来了生机和活力。

## 不断创新管理机制

一个时期以来，老河口市酒厂形成了层级管理模式，即厂长管车间主任，车间主任（科长）管班组长，师傅带徒弟。这种靠层层监督管理的办法，造成管理人员在场与不在场、工作效率不一样，工作落实不到位的弊端。

1983 年，随着改革的不断的推进，老河口市酒厂企业改革管理机制逐步提上议事日程，推行了经济责任制，用制度管人，用流程管事，用绩效管业绩。3 月，厂里试行经济承包责任制，调动工人生产积极性，出酒率上升到 57%。11 月，在总结经验教训的基础上，制订了比较全面的管理制度。制度内容包括五大方面，即综合管理，行政职责，职能机构职权，生产车间岗位责任制，后勤工作管理办法。

1984 年，在执行管理制度的基础上，进一步推行管理体制改革。首先，改革车间机构，把原来的 9 个车间，合并成 4 个车间；将原酒精、快曲、粉碎、锅炉 4 个车间，合并为酒精车间；将收旧瓶、洗瓶、装瓶部门，合并为包装车间。选派有技术有能力，年

富力强者担任车间主任。机构改革后，进一步完善经济责任制。3月，在全厂实行“五定一浮，超产记奖”制，其具体内容是：定产量、定质量、定费用消耗、定出酒率、定安全生产。每人抽出5元作为浮动工资，完成定额生产指标给予奖励，完不成则给予适当经济处罚。推行“五定一浮”奖励制以来，全厂生产发生了巨大变化，月产量302.468吨，月产值43.58万元，比前2个月的平均产值34.53万元，增收9.05万元。且出酒率提升，利润猛增，职工获利。10月，进一步扩大承包经营范围，对门市部、酒精车间、瓶装车间、冷饮车间实行承包经济制。职工何运烂，带20名职工，承包酒厂门市部，年上交酒厂利润3万元。

1985年，继续进行管理体制和运行机制改革，层层签订经济责任状。3月11日，市一轻局领导来厂，与酒厂领导班子签订了年度经济责任状。之后，厂长与销售、酒精、门市部、包装车间也签订了经济责任状。完善承包经营，签订经济合同，全面推进承包。加强代销、运输、仓库，供销，技术等方面的工作管理。做到销售有计划，汽车运输建账册，出入库产品严格登记，购销订立规范合同，研发技术新产品，不出安全事故。

1986年，进一步加强企业生产经营管理，继续推行生产经营承包责任制。根据市场变化，灵活及时地调整原料收购和产品销售价格。10月12日，召开厂务会议，研究原料及产品执行价格问题，适时对其进行调整，以满足风云变幻的市场对产品的需求。

1987年，进一步深化改革，实行厂长负责制。厂长负责制，即厂长任期目标责任制。主管局对企业实行了以产值、税收、利润、质量、安全生产等五项目标管理经济责任制度。实行上交利税包干，超收多留，歉收自补的承包责任制。实行厂长负责制后，推行了目标成本管理责任制，把具体目标成本指标层层分解，层层落实，建立严格的成本分级分口管理控制责任制，做到厂部、车间、班组三级承担成本控制责任，共同搞好成本控制管理工作。厂部由分管技术副厂长主抓，车间安排专职核算员，班组由组长具体负责，形成完整的目标控制体系。并把职工个人的经济利益同班组的经济效益结合起来，当月考核，兑现奖励。6月，经过多次厂务会议研究，确定车队承包方案。承包期为2年，酒厂铺底资金1.5万元，全年上交酒厂利润6.3万元。

目标成本管理责任制，进一步调动了职工生产积极性和责任心，取得了较好的生产经营业绩。全年粮食出酒率平均为41.8%，比1986年的37.67%，增长4.13%；红薯干出酒率平均为51.87%，比1986年的51.65%，提高0.22%，出酒率创历年最高水平。仅提高出酒率一项，增加经济效益12万元。

1988年，加强全面质量管理，争创优质产品。质量问题是经济社会发展的战略问题，也是与老百姓日常生活息息相关的民生问题。老河口市酒厂围绕“加强全面质量管理，

争创优质产品”这一主题，实施质量管理升级工程。在具体管理工作中，针对基础管理薄弱环节，先易后难逐步实施。年初成立了计量室，由技术副厂长负责，配备两名专职人员，开展计量考核。在主要车间安装水表电表，制定定额考核指标。考核指标同车间班组的经济责任奖惩制度结合起来，按月计量考核。改变过去水电消耗无指标、无定额、无考核的“大锅饭”现象。同时，制定了一系列检测、检修、流程管理制度。对高温、高压设备逐步配备监测控制仪表，严格管理。加强对基准量具、仪器的管理，统一量具合格标志，设立标准量具管理档案及台账，从而确保有效控制每道工序工作质量，为产品创优升级创造条件。曲酒实行分段摘酒，分级贮存，逐步完善半成品、成品质量创优标准，检验考核标准，以保证产品质量。实行质量否决制度，在奖金分配、经济责任制考核中，质量标准的比重提高到 40%，提高 10 个百分点。健全从原料入库到产品形成各个环节质量检测制度。加强全面质量管理和三级计量工作，三级计量验收合格，颁发了三级计量合格证书。加强“全质办”领导力量，建立了严格的质量检验考核制度。成立新产品开发室，由 1 名专职工作人员负责。勾兑技术，立足自身，谋求发展同泸州酒厂的关系。成立部门、车间、班组三级核算中心，负责对部门、车间、班组之间的经济核算，部门、车间、班组实行单独核算，厂部与车间、班组、部门是独立核算的买卖关系，个人收入同车间、班组的经济效益挂钩。实行三级核算后，车间经费稳中有降，各项生产指标逐步上升。加强职工队伍建设和管理，强化学习培训，不断提高干部职工素质。酒厂从职工中培养了 1 名大学生，9 名中专生，推荐 5 名干部进入中专专业培训，全厂近一半的干部职工接受全面质量管理培训。

全面质量管理结出硕果，“光化特曲”获得了省优质产品。

1989 年，是实行厂长任期目标责任制的第三年，也是承包的决战年。老河口市酒厂，进一步落实经济承包责任制，加强财务管理。在国家紧缩银根，原材料涨价情况下，把有限的资金用在刀刃上，严把资金使用关，压缩非生产性开支。加强岗位监督，建立健全会计、出纳岗位责任制，做到财务核算、结账一条龙。

加大落实经济责任制力度，制订车间经济责任奖惩制度。实行以车间、班组为承包单位，车间主任、班组长为主要承包责任人，实行以“目标成本定额管理，节约分层，超额受奖，内部银行转账结算”的考核办法，实行定人员、定任务、定质量、定成本、定出勤安全和文明生产的“五定一奖”制度，进一步调动干部职工生产积极性。酒精车间在原料不足的情况下，责任到位，精心操作。车间主任、班组长严格把关，酒精投料 171.07 万公斤，产酒 97.15 万公斤，酒精出酒率 56.79%，酒精度达 95% 以上，品质普遍提高，更多达到一级品。曲酒车间各班组，齐心协力，精心操作，曲酒投料 143.46 万公

斤，产酒 47.36 万公斤，曲酒出酒率 33.07%。1 至 2 季度，每天停电 8 小时左右，在电力不足和发电机经常出故障的情况下，干部职工坚守岗位，起早贪黑，见缝插针，抢电生产，一班坚守 13 个小时，将损失降到最低限度。

强化安全意识，进一步完善安全工作规章制度。健全了车间、车队，门卫、后勤等部门 15 种安全制度。车间实行现场管理，建立车间隐患整改签名制度，隐患记录在案，责任人签名到位，限期整改，杜绝违章操作和违纪行为。同时，搞好职工安全教育，提高安全意识。积极参加市劳动部门举办的专项安全技术培训，更新消防器材，检查锅炉设备安全，对锅炉压力容器加强检测、备档和维护保养，保证安全生产。如：发现大曲车间房基下陷，及时叫停航车作业，避免了事故发生。

1992 年“打破三铁”，将企业改革向纵深推进。年初，以国营企业改革为发端，掀起了一股以“打破三铁”为主的企业劳动、工资和人事制度的改革热潮。所谓“三铁”，是指“铁饭碗”、“铁工资”和“铁交椅”。这是对我国传统体制下的国营企业劳动、工资和人事制度特点的形象概括：劳动用工制度的计划化和固定化，形成了“铁饭碗”；工资分配制度的统一化和刚性化，形成了“铁工资”；企业人事制度的资历化和终身化，形成了“铁交椅”。“三铁”的弊病集中表现为不能调动企业全体人员的积极性，不能使企业充满生机活力。

在老河口市委、市政府动员号召下，老河口市酒厂成立了以党总支书记、厂长刘占春为主的企业改革领导小组。制定了《酒厂打破“三铁”实施方案》。

当年，老河口市酒厂被列为襄樊市十大支柱企业之一，位居襄樊市酿酒企业第三名（前二名为石花酒厂、襄阳酒厂），并通过了襄樊市食品达标检查。老河口市酒厂党总支认为，先进企业要一马当先，站在企业改革“打破三铁”的潮头，促使企业进一步发展。于是全厂立即进行了“打破三铁”改革。

实施“打破三铁”改革，目的是精简机构，压缩干部和非生产人员。方法是工人一律竞争上岗，实行聘用制，班组或个人实行承包经营制。

2 月份以来，市一轻局打破“三铁”工作组进驻酒厂，组成材料、指标核算、生产安全、政工群团 4 个工作专班，将酒厂作为一轻系统的试点。市一轻局包点领导多次到厂主持召开动员会，传达一轻局打破“三铁”工作部署；传达襄樊市委组织部《关于打破“三铁”中企业领导干部考核标准和有关干部人事问题的处理意见》；宣读《酒厂打破“三铁”方案》及厂级领导干部打破“三铁”工作纪律、中层干部考核聘任标准和纪律。

实行转换经营机制，制定各职能科室的规章制度。其做法：将计量室、全面质量管

理办公室与企业管理办公室合并；理顺供应、销售、技术承包方案；完善白酒、曲酒车间联产联责的承包方案；车队实行单车承包并签订风险抵押的承包合同；重申“五费合一”政策，调动销售人员积极性，拓宽销售市场，以扩销盘活经营；书记和工会主席深入生产一线，做好职工的思想政治工作，科室干部现场指导管理，解决生产中的实际问题。

择优聘用中层干部。机关中层干部和车间主任向职工会议作述职报告，通过全面考核，民意测验，对全厂部门、科室干部进行择优聘用，科室车间干部一部分人落选，8名工人走上干部管理岗位；富余人员退休、下岗，为企业减负。

民主推荐厂长。召开职工代表和中层以上干部会，对厂领导班子进行考核。在领导班子成员述职、民主测评的基础上，民主推荐厂长1人，副厂长4人。然后讨论通过了《酒厂“打破三铁”改革方案》。通过一系列的准备工作，5月，全厂“打破三铁”改革工作全面开展。并制定了一些措施：

一是兴办第三产业，开辟新的生产门路。酒厂成立劳动服务公司，坚持以“内部消化为主，外部调节为辅”的原则，负责优化组合落聘下岗人员的学习和工作安排。安置到公司的下岗人员必须经过专业技术培训考核合格后，方能签订劳动合同。同时鼓励下岗人员开辟新的生产门路，酒厂将在资金、原材料、场地等方面给予扶持。

二是建立待业制度。待业时间3个月，在此期间发给本人标准工资的60%，低于50元的，按50元发给。待业期间由厂组织待业人员进行培训或从事各种临时性劳动。培训按照干什么学什么，缺什么补什么的办法，提高待业人员素质，为其重新上岗创造条件。组织待业人员从事对外承揽业务，对内参加维修设备，整理厂容厂貌等临时性劳动，并给予相应报酬。建立劳务市场，进入劳务市场的待业人员优先为缺员岗位选用，实行3个月的试用期，试用期内不发奖金。各岗位临时需人，可从劳务市场中短期借用，签订短期劳务合同。

三是制定优惠政策，妥善安排职工的生活和出路。对下岗职工中文化水平低，业务技术素质差的职工，进行专业、岗位技术培训和文化补习，经培训考试合格后安排试岗，合格者签订上岗合同，不合格的实行待岗；对女工孕期、产期、哺乳期实行阶段工作制度，本人申请，经厂批准安排1年息工期，息工期间，发给本人基本工资的60%，用于生活；对长年不能参加正常工作的老弱病残职工，男年满50周岁，女年满45周岁，且又未完全丧失劳动能力的，在本人同意申请的情况下，经企业批准可实行离岗退养，参照国发[1978]104号文件，分别低于相应退休条件下退休费标准15%的待遇领取退养费，退养期间工龄连续计算，待达到退休条件时，再办理正式退休手续；对接近退休年龄的

职工，男年满 57 周岁，女年满 47 周岁，如本人同意，并写出申请，经厂批准，可以安排提前退休享受档案工资待遇，待达到退休年龄后，再办理正式退休手续；对未组合上岗的职工，可按规定停薪留职，自找门路；允许职工辞职自谋职业，职工要求辞职，必须提前 1 个月向企业提交书面申请，经企业批准后办理辞职手续，由企业发给辞职证明书，辞职的职工不享受待业保险，对经批准辞职的职工，按工龄每满 1 年，一次性发给相当本人 1 个月标准工资的生活补贴，最多不超过 12 个月；企业及其主管部门确实安排不了的下岗人员，经劳动部门批准可以进行待业登记，并按有关规定享受待业保险，总人数不突破下岗人员的 5%；企业与职工因履行、变更、解除、终止上岗(聘任)劳动合同而产生的劳动争议，先由企业劳动争议调解委员会调解，对进行调解不服的，可向市劳动争议仲裁委员会申请调解或仲裁，还可以向人民法院起诉。

这些措施，由于种种原因，没有得到很好落实。

## 开展“双增双节”挖潜降耗

1987 年各行各业开展了轰轰烈烈的“双增双节”运动。“双增双节”是增产节约、增收节支的简称。工业企业双增双节的重点在于全面提高社会效益。在生产领域，要在保证正常增长的同时，注重调整产品结构和产业结构，增产适销对路的产品，努力提高产品质量，降低消耗，节约资金，开展技术革新，提高劳动生产率，切实加强综合利用。这是企业管理的核心，经营制胜的法宝。

1987 年初，老河口市酒厂面临原材料大幅度涨价、资金紧张、电力不足、产品销售不畅等不利形势。这一年又是实行厂长负责制的第一年。开展“双增双节”，显得尤其重要。因此，酒厂明确提出：在节能降耗、内部挖潜、双增双节上做文章；以“团结拼搏，改革创新，克服困难，开拓进取，坚韧不拔”的精神，努力实现经济责任目标。

为了扭转被动局面，主要在增加对路产品、节能降耗、提高出酒率上下功夫。在节水方面，曲酒和酒精车间安装冷却水回收管，回收再利用。各车间安装水表，分别计量核算，全年吨酒耗水由 1986 年的 1.88 吨，下降到 1.81 吨，日产量折算节水 23.09 吨，价值 3463 元。年节水 6175 吨，价值 9.26 万元。在节电方面，对全厂电动机进行负载测定调整，避免电动机空载损耗现象。对照明用电限时，车间安装分电表，专人管理，吨酒耗电大幅度下降，全年节电 79152 度，价值 4.75 万元。在节煤方面，锅炉车间安装了煤耗电子自动计量器，吨酒煤耗由 1986 年的 2.38 吨，下降为 1.45 吨，吨酒节煤 0.93 吨，全年节煤 3660 吨，价值 27.45 万元。粉碎车间利用废铝板制作簸箕，利用废钢材制成粉

碎机打锤等用具，费用下降 32%。特曲车间在投产立窖时，技术人员和操作人员通力合作，改革工艺，由以往的凉水润粮改为温水（利用冷却水）润粮，精心操作，细心管理，粮食原料立窖出酒率 38%，创造了最新成绩，为曲酒生产探索了一条新路。全年产量、产值、税收同比增长 17.95%、40%和 47.94%。其成果在市电视台“双增双节专题节目”中播出，予以推广。

1988 年，老河口市酒厂认真贯彻落实中央“治理经济环境，整顿经济秩序，全面深化改革”的方针，不断深化“双增双节”工作。一是清仓查库，清收欠款。以“清仓利库、清资挖潜”为突破口，对全厂家底进行彻底清查。查清出积压薯干酒、外欠款、职工个人欠款、闲置积压物资、报废设备等占用资金 279.1 万元。为此，展开了积压产品销售和清理欠款工作。经过干部职工的艰辛努力，清欠工作立竿见影：处理酒精 70 吨，销售普通白酒 282.4 吨，回款 65.38 万元；收回贷款 34.91 万元，收回老欠款 152.97 万元，其中收现金 115.90 万元，结清个人欠款 2.95 万元。这些资金的及时回笼，加速了资金周转，促进了企业经营。二是加强核算管理。财务科培训车间核算员，制定各车间承包方案；制定酒精车间、曲酒车间、粉碎车间、制曲车间核算及奖励方法；及时核算并编制各种经济报表，从中总结经验教训，加强经营管理，提高经济效益。如原材料、辅料、燃料消耗报表，依据报表情况，及时控制消耗、安排采购；三级计量验收、统计工作规范化验收、全面质量管理验收等工作，均达到标准，获得合格证书。三是压缩非生产性开支，严格资金支出审批手续。厂务会决定 50 元以上的非生产性开支，必需集体研究。压缩接待、餐饮费，取消购买小汽车计划，节约资金 4 万多元。四是严格仓库管理制度。把露天收酒变为室内收酒，减少不必要损失；兴建红薯干仓库，整修旧库房，使原料得到较好地贮存，解决了散装、瓶装成品酒混杂问题；对仓库进行分类、分组管理，各负其责，建立健全出入库账目，日台账、月台账、明细账管理流程，做到有物有账，出入有据，账物相符，堵住了长年管理漏洞，增加了经济效益。

1989 年，以内部挖潜降耗为重点，开展“双增双节”工作。强化基础管理，坚持“双增双节”指导生产经营，在职工中开展勤俭节约、艰苦奋斗教育，团结奋斗，共渡难关，为企业长远发展积累后劲。在市经委基础管理检查验收中取得好成绩。

在全厂开展“节约一度电、一吨水、一吨煤、一斤粮”再教育，强化职工生产节约意识。重点解决生产一线能源消耗存在的问题。技术设备科，对生产、生活用电、用煤混乱状况进行治理，分户安装电表，月省电三分之一；充分利用废水，进行回收再利用，如酒精车间冷却水回收，用于拌料，节约了水和蒸汽用量。厂里利用原修建的 2 个百吨蓄水池，回收冷却 60 至 70 度废水再利用，减少用水和煤耗。对锅炉车间水处理进行改

造，加强用煤计量管理，节能降耗。

生产科，制订落实车间经济责任奖惩制度。以车间、班组为承包单位，车间主任、班组长为主要承包责任人，实行以目标、成本定额管理，节约分层，超额受奖，内部银行转账结算的考核办法，在资金紧张，原料紧缺的不利形势下，精心安排生产，完成生产任务。



供应科，积极采购，保证生产原料供应，完成全年生产任务。第三季度，资金紧张，市场疲软，处于半停产状态。下半年，在上级有关部门支持下，贷款 25 万元，用于原料采购。供应科全员上阵，采购粮食 20.8 万公斤，红薯干 140 万公斤，煤 578

吨，做到仓库有库存，生产有保障。

1990 年，以提高效益为主，开展“双增双节”活动。生产上小改小革，内部挖潜，进一步完善经济承包责任制，推动节能降耗工作向纵深发展。与四川成都工业发酵研究所合作，实施“增己降乳”工程。实行目标成本核算，将水、煤、电单耗纳入责任制，逐级分解，落实到班组、个人，有关部门联合定期检查落实；重点抓好曲酒、酒精车间生产调度，在稳定、提高上做文章；对销售及拉业务售货员，制定“四费合一”、“五费合一”的承包制；进一步加强仓库管理，堵塞跑冒漏洞。水、煤、电，单耗分别比 1989 年下降 0.57 吨、0.19 吨、38 度，年节约资金 14 万元。回收旧瓶 218.93 万个，单价 0.16 元，节省开支 30.65 万元。

## 人才效应结硕果 遭遇挫折再起航

80 年代，随着市场经济的到来，老河口市酒厂进入了发展缓慢期。1984 年，是老河口市引进人才之年，由市长蔡本训主抓全市人才引进工作。市里以优厚条件，为酒厂从四川内江酒厂引进了专业技术人员邱修智。

1985 年 3 月，邱修智正式上岗，酒厂立即解决了她妻子工作、孩子户口等问题，解

除了其后顾之忧。他怀着感恩和追求梦想的心情，积极投入到酒厂酿造、化验、分析等技术基础工作中，多次带领员工到泸州老窖学习，为酒厂培养新人。

老河口市酒厂在几十年的酿酒过程中，不断进行技术创新，从传统老五甑发酵工艺，到双轮底发酵；从改良窖池到培养窖泥等种种方式也都取得一些成绩。但是自国家 1978 年明确公布浓香型生产工艺的标准后，酒厂所进行的省优申报评审工作，一直没有取得进展。

直到邱修智工程师主持技术工程时，才取得实质性突破。生产中严格按浓香型生产工艺标准进行，从而使酒质得到保障，成为襄樊、十堰、随州地区第一个能生产浓香型白酒的厂家，并于 1988 年 12 月获得省优产品称号。

省一轻局白酒专家陶家驰来酒厂调研时欣然题字：浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方。

1985 年春，邱修智作为人才引进酒厂之后，当年年底，刚从省轻工酿酒学校毕业的胡育明紧随其后，直接从学校分到酒厂工作。进厂后，学习酿酒专业的胡育明，并不只是埋头于技术工作，而是把视野放宽到酒厂“管理、技术、人才”等领域，思考问题，研究问题。短短几年时间，他将酒厂各科室工作都走了个遍，向老工人学习，调查研究，时常给厂长提一些建议。由于天生敏锐的洞察和思考能力，年纪轻轻的胡育明已崭露头角，被视为酒厂不可多得的人才。

直到上世纪 90 年代初，市场经济悄然来袭，拖着沉重步子缓慢前行的老河口市酒厂，因为引发种种经营、体制、机制、管理手段、人才资金、技术等核心问题，负债累累，导致全面停产，只好让年轻员工放假待业，接近退休员工提前退休，仅留有部分人员值守，企业的生存和发展出现严重危机。

在这种情形下，老河口市委决定调整酒厂领导班子，选出既懂酿酒，又了解企业，而且具有创新精神的人选来管理企业。而胡育明恰恰符合这几个条件：酿酒专业毕业，在酒厂 8 年经历，经历过多个中层岗位的工作锻炼。最重要的是他有良好的洞察力和强烈的责任心，且年富力强。

鉴于以上情况，老河口市酒厂书记刘占春，极力向市轻工局提名推荐胡育明为厂长人选。1993 年 9 月，经过组织考察，老河口市委组织部正式下文任命胡育明为老河口市酒厂厂长。

新官上任三把火。年仅 28 岁的胡育明临危受命，带领新班子，认真调查研究，分析梳理了酒厂的经营状况，制定了发展“三步曲”：第一步，正厂纪，树正气，重新任命中层干部；第二步，借钱发工资，筹款研发新产品；第三步，做广告，全员推销新产品。

“三步曲”步步登高，为老河口市酒厂带来了新的转机，第一批、第二批新产品销售一空，开拓了市场新局面，继而新上了在市场有竞争力的盒装酒。同时，采取果断措施，砍掉酒精生产线，部分恢复固态酿酒生产。

初战告捷，胡育明一颗悬着的心终于可以稍稍平息了，然而更大的挑战还在后面。1994年春节到了，胡育明回到了随州老家过年，本来是团圆之喜，但他一直心神不定，过了初五还没有想走的意思，对家人总是欲言又止。老父亲察言观色地问儿子：“到底遇到什么难事？”胡育明只好将酒厂遇到资金难题，告诉了老父亲。老父亲二话没说，立即叫来胡育明的两个哥哥，让他们无论如何想办法借一些钱，一定要帮助弟弟渡过这个难关。两位兄长是孝子，深知老人的心意，毫不犹豫拿出各自的积蓄，又借了一些钱，都装在一个编织袋子里，交给了胡育明。

编织袋里装有15万元钱。胡育明摸一摸那一袋子零头碎脑的小毛票，看一眼白发苍苍的老父亲，握一握手足情深的兄长的手，已百感交集，思绪万千，热泪盈眶，情满故乡。感恩之下，他忙给两位兄长打了借条，并讲明将来一定要付利息。再见了亲人们！再见了大洪山！胡育明一步三回头，提着编织袋离开家乡，上了车，又下车，回到厂里直奔财务室，将钱交接给财务人员，财务人员小心翼翼地将这份沉甸甸的钱装进了保险柜。

胡育明的表率作用赢得了大家的感动和信任，酒厂干部职工纷纷想办法筹集资金，很快就筹到60多万元。有了启动资金，胡育明立即着手实施先前的经营工作方案。再来一个“三步曲”：第一步，重新开发新的光化特系列产品，重点在包装上进行调整，新产品在包装上突出“省优”品牌，定价6.8元；第二步，做广告，促营销。当时“孔府”、“秦池”酒，已是轰轰烈烈，普天盖地的在做广告。老河口市酒厂没有那么强劲的资金实力，但也有了远见的广告意识。1994年1月，酒厂尝试性赞助了老河口一个冬泳活动。这一行动，使当时市里参加活动的一位副市长很惊奇，他感叹道，第一次看到光化酒类产品通过参与体育事业来宣传自己。第三步，动员酒厂干部职工走向市场，千方百计通过种种资源吆喝卖酒。

有了资金，市场也有了一定的基础，胡育明带领酒厂员工采取围追堵截等各种措施，对本地市场上外域竞品，展开驱逐战。到1996年下半年，竞品酒在本地市场大幅下滑，慢慢地退出主流消费市场，当地政界和商界消费都开始重新接受光化特曲酒。酒厂营销团队，终于在老河口市场筑起了一座抗御外域竞品的坚固堡垒。

经过多年艰苦卓绝的努力，老河口市酒厂逐步消化掉了历史包袱。更重要的是经营管理水平、工程技术人员的研发能力、企业在市场上的竞争能力全面得到提升，为以后的发展奠定了坚实的基础。

走进新时代——

## 老河口光化特酒业有限公司

2000年初，老河口市委、市政府启动老河口市酒厂改制工作。酒厂成立企业改制机构，制定改制预案，全面进行清产核资，开展财务审计、资产评估工作，制定职工安置方案，资产处置和产权转让底价确定。

在做好上述一系列工作后，老河口市酒厂改制为“老河口光化特酒业有限公司”。2000年2月，在市工商行政管理局指导下，公司根据《中华人民共和国公司法》，制定了《老河口光化特酒业有限公司章程》，选举产生了董事会，胡育明当选为董事长，董事为：张维新、詹福安。

当年，胡育明已是老河口市轻工业公司副经理、副书记，兼任老河口市酒厂厂长。改制后，酒厂改为公司制，厂长改称董事长。一段时间，他很不适应，从情感上，觉得这种改制是对为工厂辛勤付出几十年的老员工的一种损伤，好在国家保障了退休员工的利益，又以老河口市同类企业中最高标准安置了员工，心里才有了些安慰。痛定思痛，胡育明很快从改制的困惑中走出来，开始全心全意地考虑谋划，如何突破老河口市场，用光大光化特这个品牌的方式，来补偿那些情同手足的员工们，做大做强光化特，不负改革，不负使命，勇往直前，创造新的辉煌。

### 在逆境中突围

改制后的光化特酒业有限公司，重新背负了沉重的包袱，一方面需要大量资金投入企业新的发展，另一方面要出资解决职工的安置问题，仅职工安置费就高达近500万元，可谓釜底抽薪。加之2000年至2003年，老河口市场的精品光化特，受到外域某品牌的冲击，更是雪上加霜。面对重重困难，光化特酒业有限公司，迎难而上，调整发展理念，在技术人才、市场营销、产品研发上做文章，推出了光化特“天就”、“天鸿”等系列产品，受到消费者好评，一度赢回了市场，但因存量有限，在一定程度上制约了产品的扩销，2006年又遭遇另一外域品牌的对冲，2007年击退外域品牌，重新做回了市场。

此时，作为董事长的胡育明，在欣慰之余，内心一直煎熬，一直困惑，一直怀着不甘，他知道，做酒就像做人，不进则退，不发展则萎缩；他心里有一个念头，一定要想办法“突围”；他更多的在思考企业的人才聚集储备和技术提升战略，并着手实施。在人才问题上，引进了市场营销策划经营团队，对企业经营策略有了一定帮助，但没有达到预期效果。主要是企业文化理念互为融合存在差异，沟通不畅，人心思走，导致合作受阻。在技术创新上，采取走出去深度学习、深度交流、深度合作。

2010年，时任襄阳市委书记唐良智，在考察了全市多家酒厂后，说了一句感叹语：“襄阳喝酒有名酒无名。”认为襄阳酒业没有形成拳头，应打造襄阳白酒母舰。光化特酒业响应襄阳市委振兴襄阳白酒的号召，是年5月，加盟了由保康尧治河楚翁泉酒业、老河口光化特酒业、枣阳光武酒业、襄阳金犁策划公司，组建的“大汉光武酒业有限公司”。

后来，在实际运行过程中，由于种种原因，事与愿违，没有真正实现突破。一方面“光武酒”的品牌没有得到消费者真正认可，另一方面光化特品牌在老河口市场份额急剧下降，光化特酒业公司再一次遭遇挫折。这一时期，胡育明为光武酒业而频于应酬，身心疲惫。

自2013年以后，胡育明重新把主要精力聚焦到老河口市场，他和决策层其他成员一起，进一步认真反思，总结历史经验教训，总结确立了“艰苦奋斗，坚韧不拔，勇于创新，追求卓越”的企业精神，确立了“为消费者酿造美好，为同仁创造幸福”的理念，倡导新的用人制度，以“坚定忠诚，倡导服从，表彰优秀，鼓励创新”的用人观念，提升技能认知水平，使干部员工精神面貌发生了重大变化，技术创新的积极性日益高涨。

以詹福安为总工的技术团队，解放思想，进一步贴近消费者，开发出“金12酒”、“16窖酿”、“21窖酿”。这一些列品种，更加适应消费者口感需求，更重要的是醉酒度大大降低。这是光化特酒业在酿造技术、产品研发方面成长发展的又一个新的里程碑，是光化特酒业技术创新的见证。同时，开发出旗舰型产品“1952”，这个品种是光化特60年高端纪念酒，以经典的中国红搭配腾龙元素，于2012年，在光化特酒业60周年闪亮出场，600毫升60度的酒体在60周年与人们邂逅，是一份积淀60年的情感，是一份珍藏60年的记忆，是一份经历60年等待后的相约盛宴，是一份历经岁月淬炼的怀旧经典，是光化特酒业曾经的荣光和未来崭新的起点。

通过上述的努力，光化特酒业逐步重新占领了老河口市场，销量得到恢复性增长，得到了大众消费群体认同。在市场上取得优势后，决策层充分认识到要想始终处于不败地位，必须提升“技术、管理、营销”三大团队的整体素质。2015年，胡育明虽身患疾

病，经过两次手术后，但却不顾虚弱的身体，坚持工作，在听取副总经理的建议后，思考再三，决定让张维新带队，走出去学习。通过学习，整体经营理念，经营能力，实现了又一次提升。同时加强质量体系和安全体系建设，对管理流程，管理制度，管理机制，实现了一次再造。

光化特酒业公司，不断投资，加大员工的培训学习力度，多次组织员工参加诸如武汉《经销商管理》、《阿米巴经营管理》学习；参加全国各地的经营管理研讨会、技术攻关会、产品博览会；参加“理念+算盘”经营模式课程学习培训，开阔眼界，提升综合能力；启动并验收了“金蝶云星空 ERP 项目”，在内部全面启用了“钉钉业务协同操作系统”；向财务工作和行政工作上集中，在全局操作上协同；重新对公司业务流程进行了梳理，提升了公司的信息化能力，改善了基础管理水平，为“理念+算盘”经营模式变革的落地，增加了强劲的内动力。2017年以来，光化特酒业公司，累计投入 100 多万元，派出 139 人次，赴成都、广州、苏州、郑州等地学习酿造、勾调、品评技术，学习“理念+算盘”经营模式课程和先进的营销知识。公司新增了 5 名省级白酒评酒师、新增 2 名数字化管理师、新增 19 名计算机操作熟手、新增了年轻的化验人员与曲酒酿造工人，在专业化人才队伍建设上取得了新突破；用数字化技术赋能与培养人才，构建了有温度、有执行力的组织文化。

光化特酒业公司，在经历种种挫折磨难中，实现了企业战略突围与变革创新。



## 不断改造配套设施 保障企业持续发展

光化特酒业公司，为了保障企业持续发展，培育新的经济增长点，提高自主创新能力，加大投资力度，加快生产设施改造配套步伐，取得了显著成绩。2017年以来，先后实施了多项改造配套工程。

一是设施改造配套。在红梅厂厂区综合楼更新了升降机，消除安全隐患；配制了全自动即开式冷凝低氮蒸汽源机组，该机组具有“安全性好、节能环保、自动化程度高”特性，使公司在酿酒生产上又上了一个新的台阶；新装了全自动纯净水机、酒甑、行车、摊晾床、天然气入户等配套酿酒设备，增强了生产功能；将 ERP 系统引入企业管理中，提升了公司信息化能力，改善了基础管理，为“理念+算盘”经营模式落地变革增加动力；新建窖池 36 口，培养窖泥约 120 立方米，对包装车间进行改造，总投资 150 万元，其中：投资 55 万元，建设一条 6000 瓶/小时高精度半自动灌装生产线，并顺利投产，标志着光化特酒业现代化的包装流水线诞生；投资 96 万元将原机械化车间改造成二层钢结构房屋，新增面积 670 平方米，二楼用于存储包装，解决了生产现场堆放包装物的现象；安装了化验室室内操作平台，化验室达到了标准化、规范化；制作安装灌装生产线配套高位罐降温水槽，有效改善了酒水储存环境，保证了产品质量的稳定性；对厂区 180 吨酒罐整改，制作操作平台、增加防滑板，设计制作浮球液位计，可实时测量酒罐液位的高度，符合勾储部使用要求和安全管理规定；根据曲酒生产工艺要求，对晾糟机进行了一系列的改进，增加下曲拌料装置、风机变频调速控制，通过改进，一方面可改善糟醅的混合均匀度，另一方面可随机调整晾糟机风速，有效控制糟醅温度和入窖温度；根据生产实际需要，制作安装了灌装生产线配套高位罐降温水槽设备，有效改善了酒水储存环境，保证了产品质量的稳定性；对蒸饭箱进行改造，停用电蒸饭，改用蒸汽源余汽蒸饭，效果较为明显，电蒸饭每天耗电约 12 度，停用后理论上每年可节省 3000 度左右电耗；对红梅厂区，改造酿酒车间发酵间，增加一台 2 吨地轨行车，解决人工挖窖问题；对灌装机增加三套拨轮和冲控机瓶套装置，基本能满足所有瓶型的生产，既可节省人力，提高工效，又能保证灌装的精准度和稳定性；实施酿酒沉淀池起糟设备改进，大大减轻了员工的劳动强度，消除了潜在的安全隐患。

二是环境改造。针对厂区噪声不符合环保相关规定的问题，结合公司实际情况，拟定了《起重设备降噪改造可行性方案》，进行改造，噪声由 70 分贝降至 50 分贝左右，市相关部门验收合格；实施化城门和红梅“两厂区”污水处理治理，安装污水处理设备，

使出水指标符合国家规定的三级排放标准；安装化城门厂区污水处理设备、运行后，各项数据稳定，出水指标符合国家规定的三级排放标准；实施蒸汽源设备冷凝水、排污水回收再利用改造，一方面达到节能降耗目的，另一方面较好地改善了员工工作和生活环境，该项目相比同行业厂家报价较低，为公司节省资金达 50 万元以上，且处理工艺处于同行业领先水平，一体化设备自动化程度高、噪声低、操作方便、运行稳定；积极探索降低污水站运行成本新办法，摸清了运行成本具体构成（电费、片碱、工资等），探索出设备处理的**最佳合理状态**（处理量、COD 指标合理区间、运行时间、工艺变化等），并对酿酒车间配套设施改进、工艺优化，改进后，通过清污分流，日常控制，化城门厂区的污水处理成本已由**初期**的每吨 10.87 元降至 7.13 元，处理能力也大大提升，红梅厂区污水处理站顺利通过第三方检测机构检测验收，达标达质；根据市雪飞公司对高浓度酿造废水的迫切需求，积极探索收集办法，通过采取指标监测、设备改造、清污分流、节点控制等措施，收集高浓度废水，供给雪飞公司使用，大大减少了本厂处理量；对环绕原曲房、酒精车间、机械化车间黄浆石景观水沟，进行治污美化建设；厂区道路刷黑 4476 平方米，院内铺设了大面积红砖，实施环直径 18 大水池红砖造型景观墙建设。



通过上述改造配，为光化特酒业公司持续稳定发展打下了坚实的基础，带来了极大的经济效益和社会效益。到 2022 年，公司已拥有员工 120 余人，工程技术人员 12 人；国家级白酒评委 1 人，省级白酒评委 8 人，酿造高级技师 4 人，其他专业技术人员 5 人；公司占地面积 33424.4 平方米，资产总额 5300 万元，有各类生产设备 260（台）套，其

中优质窖池 300 个、白酒业最先进的气相色谱分析仪一套、水处理设备一套、自动灌装线 2 条；具有年产浓香型白酒 5000 吨的生产能力，其主导产品“光化特曲”系列酒，有高、中、低档 30 多个品种；21 窖酿、16 窖酿、金 12、天就已深得消费者认可，其核心价值竞品已难以模仿，不可撼动。

“光化特曲”酒是以高粱、玉米、小麦、大米、糯米为主要原料，采用传统酿酒工艺与现代微生物发酵技术相结合，用精酿工艺发酵而成的浓香型产品，具有“酒液透明晶亮，窖香浓郁，入口绵甜、净爽，优雅细腻，回味悠长，空杯留香持久，饮后头不痛，喉不干”等特点，其精湛的酿酒工艺，以及科学的质量控制管理，使得“光化特曲”散发出经久不衰的魅力。“光化特曲”的市场占有率和美誉度逐年提高，多次获得“湖北省优质产品”、“消费者满意产品”、“襄阳市知名商标”等殊荣。光化特酒业荣获“百企帮百村”先进单位荣誉称号，“湖北省农业产业化重点龙头企业”荣誉称号，“光化特曲 42 度 16 窖酿”，连续 3 年被授予“七省一市白酒质量信得过金樽奖”，连续 3 年参加“荆楚优品”评选。光化特酒业在国内、省内重要的行业与产业舞台上大放光芒，在湖北省商务厅组织召开的“湖北老字号”企业座谈会上，根据湖北省《第一批“湖北老字号”认定通知》，老河口光化特酒业有限公司获首批“湖北老字号”授牌认证，“光化酒酿造技艺”被收录进襄阳市《非物质文化遗产名录》。

## 战疫情保生产

2020 年春节，一场突如其来的新冠肺炎疫情席卷武汉，蔓延至全国，武汉封城，老河口戒严。疫情造成工厂企业停工停产，民众“足不出户”。面对疫情，光化特酒业公司，积极应对，加强防控布控，同疫情顽强较量，使企业较早的复工复产，挽回了企业损失，稳定了企业生产。

在疫情面前，光化特酒业公司，始终将员工的身体健康和生命安全放在第一位，处变不惊，自我加压，切实履行企业使命与责任担当。公司提前做出预判，采购测温枪 2 把，口罩 1000 个，以及所需医用酒精和 84 消毒液，广泛向员工普及疫情防范知识，利用钉钉、网络、宣传橱窗等方式，展开疫情防范引导工作。及时关闭了春节期间的灯展活动，确保公司内环境安全。

由于疫情的严重性，医院医疗器材、酒精等物质短缺。吉林向老河口市捐赠酒精，襄阳市及老河口市防控指挥部决定让光化特酒业罐装防疫医用酒精。公司接到任务后，立即组织生产，提倡员工自愿报名参加，但有着光荣传统的光化酒人，不畏惧，不退缩，

舍小家为大家，义无反顾地踊跃报名，奋勇参战。

为确保高质高量的完成这项特殊使命，保障员工的健康，公司采取各种预防措施，给员工，分发口罩、手套，检测体温，保持安全间隔。灌装车间加装了排气扇，敞开所有的窗口，降低室内酒精浓度。车间工作忙而不乱，紧张有序，员工们心中都特别地激动，看着一个个空空的瓶子慢慢地装满酒精，称重、上盖、贴标、喷码、入库、装运……他们是光化特酒业人，为荣誉而战，为能在特殊的时期做出特殊贡献而自豪。公司 25 名参战员工，在常务副总经理张维新带领下，争分夺秒，日战夜突，为襄阳市疫情防控代加工灌装防疫医用酒精 30 余吨。

光化特酒业公司，在坚持搞好防疫的情况下，努力开展复工复产工作，做到早筹划、早部署、早安排，迅速成立了以董事长胡育明为组长的复工复产领导小组，通过钉钉平台协同办公，及时组织人员编写复工防疫工作方案、准备防疫物资、排查员工情况。

车间生产，按照“成熟一个、验收一个、复工一个”的原则，有序组织复工复产，逐步恢复正常经营工作。对于急切需要复工的曲酒车间，实行封闭式管理，划定员工住宿、就餐、休息等场所，办理生产原料运输车辆通行证。同时，做好员工疫情期间岗位的工作培训。

在整个防疫和复工复产的过程中，光化特酒业公司，受到市委、市政府、市疫情防控指挥部的高度重视和关怀，得到了相关部门的大力支持和指导。2020 年 2 月 21 日，老河口市市委副书记、市长王燮耀、副市长施海潮一行到公司组织现场验收，指导企业复工复产工作。

3 月 11 日，老河口市科学技术和经济信息化局向公司下达企业复工复产备案证明，在严格落实疫情防控和安全生产等相关要求下，允许企业有序组织生产经营活动。

3 月 12 日，老河口市市场监管局也向光化特送来防疫物资，有测温枪 3 把，口罩 1000 个，助力企业复工复产。曲酒车间率先实现复工复产。

复工后，公司进一步落实科学防控、有效防护措施，采取网上网下等方式，向员工进一步宣传疫情防范知识，继续密切关注员工的健康状况，备足口罩、消毒水、医用酒精、测温枪等防疫物资；加强出入口岗检管控、办公和车间场所管控、曲酒车间用餐管控；钉钉平台员工身体健康管控。

公司在非常时期采取了非常措施：生产销售工作按计划推进，全面提升公司在不确定性环境下的综合竞争力，坚定不移向着既定目标奋力前行，保持目标导向，结果导向，问题导向，挑战新目标，变公司总体目标为人人奋斗指标，变市场竞争压力为人人工作动力，变公司业绩增长额为人人精神物质共享额；坚持“为消费者酿造美酒、为同仁创

造幸福”的经营理念，坚持树正气、抓作风、修规章、严纪律；坚持“质量第一、安全第一”，同病毒赛跑，同时间赛跑，同一流同行赛跑；完善经营机制，吸收更多优秀的工程技术和经营管理人才充实到各岗位，全方位使用人才，鼓励老酒匠带出新酒匠，干才成为干将，初级酒匠成为高级酒匠，专业能手成为综合经营管理高手；不断运用新思想、新技术、新方法，实现营销新突破；提升“理念+算盘”经营模式落地水平，抓住“边界收益率”、“盈亏平衡”的牛鼻子，建立完善、优化、创新二元考评激励机制，全方位、多层次培养经营人才；认识市场新趋势、消费升级新变化，深刻理解高质量发展带来的“高质量消费”新理念；把握白酒消费未来的方向，遵循市场规律，将“四从四到”落实行动中；提高品牌建设能力，将光化特打造成为区域性叫得响的闪亮品牌；提高市场策略水平，指导销售人员正确做事，做正确的事；高度认同、丰富光化特文化内涵，在传承中发扬，在发扬中创新。

天道酬勤，奋斗换来硕果。2020年是不平凡的一年，光化特酒业也取得了不平凡的业绩。产品质量稳中有进，新品种系列，市场反映良好，进一步唱响了光化特品牌；实现了全年无重大安全事故，环保工作迈上新台阶，达到国家标准要求；“酒匠工程”的指导思想得到进一步贯彻落实，合格徒弟成长速度加快；“理念+算盘”自主经营模式深入人心，一批“贯彻经营者意志”的经营人才脱颖而出，数字化管理水平跃上新台阶；薪酬体系进一步完善，社会责任进一步加强，提升了公司的社会形象，展示了光化特人的风采。

## “光化艺术社区”百花盛开

光化特酒业公司，踏着“昨天靠精神，今天靠发展，明天靠文化”的时代步伐，大力发展企业文化。为打造地域品牌形象，契合老河口市文化事业发展规划，对化城门厂区历史工业建筑群，进行保护性改造和功能重塑，最大限度地保持建筑原貌、原有结构及空间特征，建设了独具特色的“光化艺术社区”。

艺术社区集书画艺术展览馆、画廊、影楼、音乐厅、青年读书室、艺术家工作室、陶艺展示馆、传统工艺酿酒展示车间等众多文化艺术元素为一体。已成为老河口市作家协会、戏剧家协会、音乐舞蹈家协会、民间文艺家协会、美书家协会、书法家协会、摄影家协会以及《光化》报编辑部的办公活动之地。湖北省作家协会创作基地在此挂牌。开展了五月的鲜花读书会、文学艺术作品研讨会、年度小说颁奖会、美书、书法、摄影展，以及酒匠节等活动。省、襄阳市作家协会”文艺轻骑兵”走进艺术社区，襄阳市、

老河口市作家协会年会在艺术社区隆重举办。全国著名作家、学者梁衡、李辉、鲍尔吉·原野、王跃文、刘醒龙、高晓晖、李鲁平、沈小群，涂玉国等，曾到艺术社区采风创作、演讲授课。由张光年之子张安东主编的《永远的黄河大合唱》一书在此研讨签售。老河口市党政机关、企事业单位、学校，纷纷组织党员干部到艺术社区，开展党员主题实践活动。光化艺术社区，已成为繁荣文学艺术的“百花园”。

---

光化特酒业公司 70 年，是光化特酒业公司发展史上流光溢彩、铸造辉煌的 70 年，70 年砥砺前行，70 年风雨兼程，70 年沧桑巨变。雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。光化特人，在习近平新时代中国特色社会主义思想引领下，在公司董事会的坚强领导下，牢记使命，不畏困难，直面挑战，正以永不停息的步伐，向着 2023 年目标进军，向着 2025 年目标进军，向着实现“百年老店、百年品牌”目标进军！

第二篇

# 生产创新



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

70周年

## 生产工艺

# 筚路蓝缕、艰苦创业中摸索前行

(1952~1956)

一段历史，一代奋斗，镌刻在时光的最深处；从来不需要想起，永远也不会忘记。

## 建厂初大曲酒试制成功，终结坊间谣传

过去，在老河口民间有一种传说，古代某朝廷只允许老河口做小曲酒，而不能做大曲酒。

1952年，光化县委立项建立老河口酒厂，由张宪尧、丁光柱负责筹备建厂过渡。翌年10月，县政府财政科长，县地方国营企业公司经理刘富成提议，在老河口试制大曲酒。经研究决定，从县企业公司抽调干部涂德学同志组织筹建，试制场所是租用正兴街蔡锡侯的一所院房，并分别从仙人渡，竹林桥两个公私合营酒厂抽调4名技术工人，陆续招收工人20多人。其中，干部3人，工人23人（操作间14人，动力间1人，打粮间3人，挑水2人，炊事员1人，做曲1人等），共26人。

据1952年抽调进厂的周治民前辈生前回忆：20多个工人，他们分两班生产，做窖池10个，6个明窖，6个暗窖（内有原来的两个明窖），粮食用机器打。工人们日夜加班，一个月后成功生产出大曲酒来，从此终结了光化县不能做大曲酒的坊间谣传。那一刻，工人们难掩激动，奔走相告，欢欣鼓舞，生产热情空前高涨。

周治民曾说“那时生产都很辛苦，生产用水都靠人用木桶去汉江里挑，冬天下雪穿草鞋，夏天高温打赤脚，最早期一班人一天工作达到二十小时以上。”一天投料600到800斤，一天生产200至300斤酒，当时酒度数普遍较高，达到65度，大都是散装酒，真正的瓶装酒，1963年才开始生产。商标叫“百花山”，“百花山牌”光化大曲，远销甘肃、陕西等地区。老人回忆时，眼中绽放出异样的光彩，仿佛又回到了那个激情燃烧

的岁月。周治民在光化酒厂工作 38 年，见证了酒厂从艰苦卓绝到波澜壮阔的发展历程，退休前，他还专门为酒厂写过厂史；是光化酒厂最可敬的第一代功臣酒匠之一。

除了周老，2013 年，酒厂还采访了余乐华等老员工，据她回忆：当时，见证首次产出大曲酒的工人还有她的丈夫樊信君（已故）。樊信君是河南人，在河南老家从小就跟着师傅学做酒，后来到了薛集私人糟坊做酒，再后来，到仙人渡做酒。酒厂成功酿出第一批大曲酒时，他就在厂里，他是参与试制大曲酒工人之一。而他的妻子余乐华紧随丈夫之后，于 1955 年进厂，是酒厂 1956 年前为数不多的老员工之一。采访时余乐华（如今已故）已是 81 岁高龄，当时她感慨地说道：“那个年代既忙碌紧张，又充实单纯，虽然艰苦，浑身却总有使不完的干劲儿……”

年代久远，查阅资料，1952 年进厂参加酒厂最初建设的还有张国敏、樊仲木、张全友、封国富、李德全等老员工；他们都是酒厂第一代功臣酒匠，有幸见证那个意义非凡而又激动人心的历史时刻。

## 初期生产工艺，在困苦环境中摸索诞生

经过 1952 年的筹建，1953 年 9 月 1 日，“光化县地方国营企业公司酒厂”正式批准成立，郭建宇被任命为第一任厂长。当时新酒厂还没有建，先由公司合营的竹林桥、仙人渡 2 个酒厂生产创造产值。1953 年，新中国百废待兴，粮食原料供应困难，酒厂 6 至 9 月不得不停产，但厂里 10 月底便开始研究利用废品做糟曲，成功后，12 月份就用于大面积造酒，从而改变了小麦做糟曲的局面，节约小麦 6 万多斤。这一新技术成果为来年 3 个酒厂节约粮食 30 多万斤，降低成本 56.4%，创造价值人民币 2.7 亿元（当时币值），为酒厂的发展打下了坚实基础。工人范子超说：“我当了 30 多年的酒匠，老板从来就没有想过这样做，所以，生产成本一直降不下来。今天的酒厂，在困境中能调动大家的积极性，坚持节约第一的原则，使酒厂在困境中能正常运营。”

1954 年 10 月 21 日光化酒厂在正兴街破土动工，一个多月后竣工投产。当时生产条件异常艰苦，前文周老也说过“那时生产用水都靠人用木桶去汉江里挑”，为了改善艰苦生产条件，4 月份酒厂打下一口压水井，减少了人工下河挑水，提高了工作效率。

1955 年上半年，依然是因为原料短缺，光化酒厂不得不停产 5 个月，但酒厂在困境中不停歇；暂时转产搞副业。组织职工上谷城山上采集石棉矿，5 个月共采集石棉矿 47.7 吨，加上酿酒产值，两项产值依然超过了全年计划的 13%，度过了难关，弥补了停产造成的损失。

1955年下半年，生产有了一些起色，酒厂便派技术人员到南阳、原宁、赊镇等地学习先进酿酒技术，使出酒率由原来的28%提高到38%。

之后又在南阳学习试制快曲，培养酵母菌，取得了成功，使红粮出酒率不含曲43~46%、含曲37~40%，高粱糠（带壳的高粱）出酒率含曲30~32%，不含曲38~39%。这一技术的取得，每年可为国家节约相当多粮食。这年全厂职工增加到39人。

1956年第一季度，光化酒厂出人意料地酿出了苦酒1.8万斤卖不出去，使企业受到损失。原来，当时是谷城酒厂年前借光化酒厂的大曲，五月份还回来了，还来的大曲从表面上看成色不好，工人们认为曲的成色不好质量差就应多下，没有很好地对其研究就大量加曲，结果粮糟在窖里就烧干了，酿出了苦酒。酒厂及时总结了经验教训：是由于酒厂质量鉴别能力差，没有相关经验，加上没有认真分析导致的。为了弥补损失，酒厂实行了四班倒生产，正是酷暑季节，工人们在车间汗流浹背地劳动，只为能追回损失，如期完成全年各项经济指标。

再者，技术不成熟，出酒率忽高忽低，不仅困扰着企业，也严重影响了国家计划的完成。酒厂认真分析了原因：一是急于求成，二是生搬硬套外地造酒经验让工人执行所导致。

针对上述种种情况，酒厂开展了全面技术创新，来提高改进自己的生产工艺；从而激发了全体职工的劳动热情，他们结合岗位实际，大胆探索，创造出很多可喜业绩。比如：

樊信君，看到过去酒糟子在一个窖内，出酒率不高，他积极想办法找窍门，改进操作办法，打高墙不压气，提高了出酒率，研究出分两次装发酵办法，使每两池多出酒20多斤。

快曲车间李德全等三人，提议改进了蒸麸锅，原装600斤，改进后能装1000斤，提高了日产量的40%。酿酒间工人学习了先进经验，积极探索新办法也取得成效，就是把回头糟装到窖底下，放在粮糟的下面，这样糟子比过去在上面装着，多出酒30斤。后来，李德全工作中又开动脑筋：原来蒸麸子每锅烧柴300多斤，经过他改进，每锅灶烧柴只用50斤，节约250斤。并能利用旧物，节约原材料。

樊信君、梁仲祥，研究用红薯干代替大米，做糖化液，利用旧料把旧纸板修补后照样使用。

还有，谢大祥、朱宝玉、董泽堂、李启道、丁瑞亭、王业云、顾全中等同志，他们都在各自的岗位上做出了不同的改进创新，有着不俗表现。

以代用品制曲增产节约为国分忧一直是光化酒厂的孜孜追求。那几年，由于国家粮

食一直紧缺，所以酒厂增产节约运动从来没有停止过。酒厂充分利用代用品酿酒、制二曲节约粮食：原来用的大曲全是粮食做的，自从去赊镇酒厂学习了快曲生产技术回厂后，经过几个月的试制，终于试用麸皮和丢糟成功制成了二曲，曲的酒劲比粮食曲酒劲还大，从第三季度开始全部使用快曲造酒，全年节约粮食 39 万多斤。

酒厂 12 月 3 日开始以代用品红薯干造酒，当月节约粮食 13.5 万斤，并且出酒率比其他粮食还高出 10% 左右。合格成品达 90% 以上。

1952~1956，是光化酒厂艰苦创业的年代，虽然经历了几度停产，经历了急于求成酿出苦酒，经历了技术不成熟出酒率忽高忽低的困惑，但他们绝不气馁，酒厂从来没有停止过前进的步伐，反而愈挫愈勇，在困境中勇于探索，大胆创新。通过不断地开展技术创新，不断地学习融合外地先进造酒经验，来改进自己的生产工艺，努力提高劳动效率。通过增产节约运动，通过开展全面劳动竞赛运动，激发全体职工的劳动热情，创造出了骄人成绩。到 1956 年，光化酒厂已全面掌握试管、三角瓶、酵母操作、快曲制造、米曲制做、液体培养等酿酒工艺及技术配方。

## 在困境中寻找光明与希望

(1957~1959)

1957年至1959年，光化酒厂依然面临原材料供应困难等难题，但酒厂克服困难，采取多项措施，在困境中谋求企业更大发展。酒厂发动了先进生产者评比运动，激发工人积极性，大搞技术革新，利用代用品造出了大曲酒和水果酒，以及九种新产品，增产节约成效显著。产值、利润稳步增长，全厂按时甚至超额完成国家下达的各项经济指标，1959年，在困境中提前92天超额完成国家生产计划，在困境中涅槃而飞。

为了使编撰酒厂70周年厂志的内容更加翔实生动，2022年6月24日下午3点，我们采访了酒厂退休老员工张国强。张国强说：他虽然1962年进厂，但进厂后师傅们经常会给他们小年青讲述一些酒厂50年代的难忘事件。

“1957年8月22日早晨4点，快曲房值班人员张振佩（学员），装瓶粗心大意，忘记杀菌，漏掉了一道重要操作程序，接着车间工人曾兆乾、技工、管理人员等多人跟着犯错误，导致了一批快曲成废品，造成了生产事故。对此酒厂及时做了认真反思和处理。”

1962年刚刚参加工作的17岁张国强刚一进酒厂，他在快曲车间的师傅余兴乐、李德全就给他讲述了以上这桩发生在1957年快曲车间的陈年往事。事情虽然已过去5年，但教训深刻，师傅意在提醒告诫他“工作中一定要认真严谨，严格按照操作程序工作，来不得半点马虎。”

张国强说：师傅的教诲他一直谨记着；还有，师傅讲述的另外两件事情，他至今还记忆深刻。

那是1957年，工人王业云，以前他小孩有病时借高利贷15元，每月给人家利息1.5元，后来酒厂替他还了债务，他本人和家庭都非常感激。王业云说：在旧社会工人有了困难，资本家是不会管的，现在，我只有把工作搞好来报答党的恩情。接受补助后，解除了困难和思想包袱，他在锅上工作，从没出过事故，并想办法节约烧柴，缩短了工作时间，收到很大效果。

还有樊信君，樊信君有段时间思想背了包袱，工作情绪低落，不小心打碎了酒坛子

怕赔偿，欠别人的外债没法还，厂领导对他进行了教育和帮扶，同时又解决了他的困难，补助了他一部分钱，使他放下了思想包袱，工作劲头大增，责任心更强，钻研提高了出酒率 30%。当年（1957 年）这二人还评上了先进。

因此，他师傅经常感慨地说：“那时虽然条件艰苦，但是大家的工作热情很高，因为领导干部不仅工作上总是冲锋在前，并且能真正关心工人的生活疾苦，帮他们解决实际困难，所以大家干劲足，即使条件再艰苦也能保证酒厂生产任务的顺利完成。”

1957 年，光化酒厂开展了轰轰烈烈的先进生产者评比运动，涌现出了一批先进，评选出顾全中、谢大祥、朱宝玉，董泽堂，李启道，丁瑞亭，王业云，樊信君，李德全，梁仲祥等 21 人为先进生产者；这些人都是在各自的生产岗位上做出了技术上的改进和突破，促进了生产，节约了能源，是不折不扣的生产标兵。

这年，光化酒厂继续开展增产节约运动，共节约 9 千多元。

1958 年，王子开接任光化酒厂厂长兼任党支部书记，闫世义为副厂长。大力开展技改工作，在技术改进上人人动脑筋，提出合理化建议 52 条，采用 28 条。1 月，光化酒厂上马生产酒精，菌肥。3 月，光化酒厂一是开始用玻璃瓶装果酒。二是委派技术人员，帮助薛集、张集等公社建酒厂。三是工人利用休息时间，苦战了 20 天挖成了一口井，解决了酒厂水源不足的难题，不但减少了挑水工人，对提高出酒率有极大的好处，同时还冷却了机器设备，延长了机器使用寿命。

这一年，王子开试验一部无鹅蛋药曲，生长繁殖情况很好；烧锅做快曲、曲种、酵母，用的燃料正试验用炭渣子、加煤，加谷壳，加土做成炭球；白酒车间烧煤加谷壳，每天节约煤 200 斤，并试制出用窖底下的水放出了酒，一锅放酒 18 斤，有 51 度 2，又用底锅水取酒，也取得了成功；曲种房已试制成利用快曲的自然温度，保温做三角瓶，每天节约木炭 40 斤。

快曲房张贵原响应举国酒行业号召：研究“不用木炭做快曲”的课题，大胆探索试验不用木炭做快曲，利用曲的封闭堆积自身发酵产生温度，经过实验取得成功，而且质量比不用木炭还好。

白酒车间工人徐志成积极改进烧煤方法，采取“勤填少透，分开火路，不让糟内有黑烟。”每天节约煤 400 斤，每年可为国家节约 5400 元。

这一年，除了生产酒精、菌肥外，在粮食紧缺的情况下，思想解放，大搞生产“大跃进”，开发出系列果酒和代用品酒。8 月，光化酒厂克服原材料困难，利用代用品造酒增产节约成效显著。共用代用品南瓜、野菜、山楂、番茄、野葡萄等造出了大曲酒和水果酒，比 57 年翻了一番多。光化酒厂利用代用品造酒，给国家增加收入 40 多万元，

农民增加收入 4 万多元。

1958 年酒厂招收一批河南工人为临时工，解了燃眉之急，在困境中继续谋求更大前进与发展。产值，利润稳步增长，全厂各项经济指标实现了“大跃进”。

1959 年，酒厂在生产中不断革新工具，研究出快速装瓶法，比过去快了 6 倍，又革新成功“多层过滤法”，提高了 9 倍工效。夏日炎炎，热浪滚滚。白酒车间技工王随德，研究试验“晾渣酿酒法”一周时间取得成功，降低工人 50% 劳动强度，劳动出勤率达到了 98.5%，比往年都高。过去每到夏季，病号多，出酒率下降，而今年出勤率高，出酒率也高，工人们说：今年夏季劳动强度减轻了一大半，要感谢酒厂的技改。

为了“增产节约”，试验用糟子、米糠代替粮食，取得成功，节约率为 50%。成功造出了桔子酒、香蕉酒、柠檬酒、苹果酒、樱桃酒、山楂酒、黄桃酒、甜梨酒、薄荷酒等九种新产品。省、地、县三级领导莅临光化酒厂参观夏季安全生产，给予了较高评价。

# 张国强谈七八十年代生产工艺的不断探索

(1960~1980)

## 1970 年引进液体发酵新工艺

张国强，老河口酒厂退休老职工。众所周知，张国强师傅是酒厂 60 年代之后最重要的建设者和见证者，对于那时酒厂生产上大大小小事物他都深谙于心；他就像酒厂的一部活字典。张国强说：酒厂 70 年代生产工艺并非一朝一夕形成，而是经过长期探索改进；特别是多次外出学习交流、引进先进酿造经验技术、结合酒厂自身工艺逐步完善形成的。

采访中，他从参加工作时酒厂生产状况娓娓道来。

1962 年，17 岁的张国强来到酒厂，成为快曲车间一名学徒工。他说：那时酒厂刚刚

极其艰难地扛过三年自然灾害时期；1962 年，粮食减产依然严峻，给酒厂生产原料带来严重威胁；到了 1964 年，情况有所好转，轻工系统掀起“全国学上海，湖北学武汉”运动；厂里派遣 5 人到武汉黄鹤楼酒厂学习，其中就有他。张国强由于平时工作扎实能干，肯钻研，被快曲车间推荐，他同大曲车间主任余兴乐(张国强师傅)，白酒车间主任樊信君，以及董泽堂和邓发章，一起去武汉学习了一个月，回厂后他们学为所用，把学到的先进技术运用于实际生产，推进了酒厂技术革新。

可惜好景不长，转眼到了 1966 年，开始了十年“文化革命”运动，酒厂生产秩序也受到干扰；但值得一提的是，在全

厂职工的努力坚持下，光化酒厂成为文革中全县唯一一家没有停产的国营企业。1967年4月，光化酒厂在河边建了个小泵站房，改用水泵从汉江河抽水造酒，水管一直装排到酒厂各车间，进一步节省了劳动力，彻底告别了用人工挑水的繁重劳动，使酒厂得以正常生产。

1969年，光化酒厂又分别到武汉酒厂、河南南阳社旗酒厂、泸州酒厂学习酿酒经验技术。

1970年厂里派张国强等到江苏省昆山县酒厂学习液体发酵技术。他说：液体发酵简单地说就是把原料粉碎加水加热发酵，蒸馏出酒来。他认真学习，全面掌握后归厂；酒厂自力更生克服一切困难制造了一套液态造酒设备，开始推广使用液态发酵新技术；随后又建成一套液体发酵新工艺车间。班产投料由原来3500斤增加到12000斤，产酒量从过去1700斤上升到6400多斤。

张国强说：为了保证产量，工人们每天三班倒，那时由于经常停水停电，他和工人们就在车间里等着，晚上随便找个地方眯一会儿，来电了马上起来接着干；有时，8小时的工作时间断断续续能够上20多个小时；但工人们却干劲冲天毫无怨言。那时厂里干部、工人一条心，不分彼此，一门心思只想把生产搞上去，加班加点更是家常便饭。

## 1972年重回固态发酵工艺

通过不断地去外地学习、改进，上世纪70年代以后，酿造技术提高，生产规模扩大，酒的产量大幅提升，白酒日产量就达到几吨。1972年，酒厂选址在北京路建新街扩建了新厂，占地约8亩。建起了酒精车间、大曲车间等。张国强说：生产工艺上他们一直都

在不断地探索改进。他们发现：固态发酵酿出的酒，不管是风味还是质量都比液态发酵的酒更好一些，所以酒厂又搞起了固态发酵。这样，酿造工艺固液并举；北京路新酒厂和正兴街老厂同时生产，一年能产近4千吨白酒。张国强说：当时生产以散装白酒为主，产品远销东北、西北、新疆等地，用罐子车装酒，一拉就是几大车运走，太喜人了。采访中可以感受到，彼时的张师傅感觉躬逢其盛，与有荣焉。

## 1977年酒厂迎来高光时期

1973年，设备修配车间对锅炉进行大改造。由原四班生产增加到六班生产，并改进酵母菌种，提高了糖化率，出酒率由45%提高到54%，增加9个百分点，增进了生产效益。

1974年，酒厂自筹资金7万元，在北京路厂区新建酒精车间，增加了酒精车间的设备投产。建立青砖锅炉房、机械化酿酒车间、培曲房、机修车间、烟囱等。这一年，张国强由曲房学习组长，提为制曲车间主任。

1975年新酒厂实现了机械化生产。张国强说：过去是人工上料、起窖，机械化后行车抓斗取代人工，生产效率大幅提高，日产量达到20吨左右。1975年，全省酒厂产品品鉴会选在老河口召开。1975年，在光化大曲的基础上试生产特曲酒获得成功，定名“光化特曲”，为老河口高档类浓香型白酒。1976年12月，光化酒厂又被市轻工局授予工业学大庆先进单位。

1977年，张国强调到生产科，他每天都和工人们一起劳动，一起挥汗如雨，这一年单是北京路酒精车间，酒精生产能力达到1200吨，白酒由原来年产600吨跃入了年产3000吨能力。酒厂迎来了它的高光时刻，财政局和商业局有驻厂代表，等着要产品要税收。酒厂成为县里纳税大户，在光化县地方财政收入中拔得头筹。彼时酒厂达到鼎盛时期。

## 制定《制曲和制酒母原料基本要求》

1978年光化酒厂建立循环水池、配电室、酒精储罐、红薯干粉碎车间、固态酿酒车间、蒸馏工段、蒸煮工段、发酵工段、酒母工段、预热工段、糖化工段、制曲车间。这年，制定出了《生产组织》和《制曲工艺》。

1979年光化酒厂超前进入环保先进单位。这年，酒厂建成汽油库、综合办公楼；组建了瓶装车间，瓶装酒远销五个省市，解决了积压产品，为企业多收入15万元。本年，

酒厂产量、出酒率都有很大提高，在此基础上制定了《生产设备安全规定》，制定出《制曲和制酒母原料基本要求》。

---

1980年光化特曲白酒降度用水。1980年，酒厂建成高粱、玉米、大米等粮食仓库、职工食堂、发配电车间等。这一年对于地方国企的光化酒厂来说很特别，受改革开放的影响，市场经济大潮的冲击，1980年酒厂积压一千多吨白酒。

## 光化特浓香型白酒现代科学生产工艺的形成

走进光化特酒业红梅酿造基地，一股浓浓的酒香扑面而来，在醇香馥郁的酒香包围中，我采访了詹总工程师，了解关于光化特浓香型白酒生产工艺的发展历程。

詹福安，国家级评酒大师，光化特酒业有限公司总工程师，光化特酒酿造技艺代表性传承人。他是光化酒厂后 42 年发展历程中最重要的亲历者和见证者之一。谈起酒厂生产工艺的发展，詹工如数家珍，光化特浓香型白酒现代科学生产工艺的形成，在他心里自是一本清晰厚重且珍贵的书，因为它链接着光化酒业跌宕起伏的发展史和奋斗史。

### 引人才定香型，创省优扬美名

上世纪 80 年代初，光化酒厂作为地方国企，像其他企业一样仍在盼望演绎计划经济时代最后的辉煌；殊不知，市场经济大潮的冲击已悄然来袭。1980 年酒厂挤压 1000 多吨白酒卖不出去。也正是这一年，高中毕业的 17 岁詹福安招工进厂；二年后，他就从车间抽调到化验室，开始从事技术工作，跟当时厂里唯一的名牌大学毕业生周桂兰、学习理化数据分析。

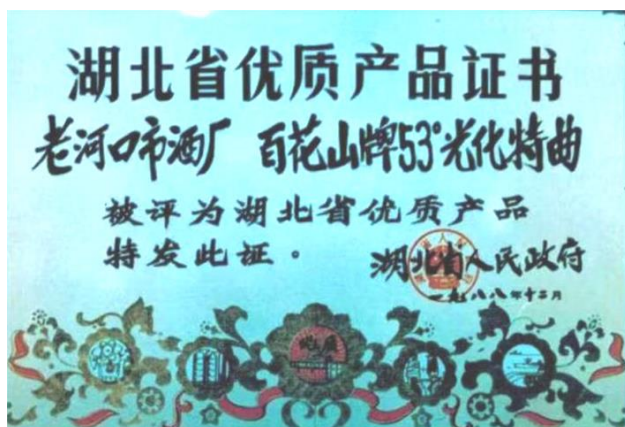
詹工说：“在酒厂后 40 年发展过程中，不得不说到的一件事就是“**定香型**”。

他说，酒厂 1975 年在光化大曲的基础上试生产特曲酒获得成功，定名“光化特曲”，为老河口高档类浓香型白酒。但自国家 1978 年明确公布浓香型白酒生产工艺标准后，酒厂便开始进行省优申报评审工作了，却一直未取得任何进展。

究其原因：是由于酒厂在前期生产过程中对香型的划分一直不是很清晰，酿酒曲子用的是温度不到 40℃ 的低温曲，用行内的话说，低温曲产生的菌体，最适合用于酿造清香型酒，发酵后酒体内富含乙酸乙酯和乳酸乙酯；而浓香型酒要求的己酸乙酯、丁酸乙酯的主体香型是完全不同的，光化特又一直以浓香型生产工艺为标准，使用的是砖窖和封泥，这使得当时酒厂产出来的酒是“清不清，浓不浓”，严重影响了酒的品质。

1983 年，光化县改为老河口市，1984 年底，蔡本训市长经过多次洽谈，市里以优厚条件为酒厂从四川内江酒厂引进一名专业技术人员邱修智，为光化特酒厂带来一线新的际遇。

詹工说：邱修智 1985 年 3 月过来后，酒厂立即解决了他所有的后顾之忧，妻子的工作，孩子的户口。他怀着感恩的心情，积极投入到酒厂酿造、化验、分析等技术基础工作中，多次带领大家到泸州老窖学习，他要求生产中严格按照浓香型生产工艺标准进行生产。（这里顺代交待一下，1985 年底，刚刚从省轻工酿酒学院毕业的胡育明紧随其后，直接从学校分到酒厂）。1987 年，刘占春担任厂长，正式启动光化特曲酒创优工程。刘占春为组长，副厂长习建军具体负责；徐永长、胡育明等技术员组成的创优 TQC 小组，则由胡育明专职负责。詹福安也于 1985 年考入华中工学院，1988 年毕业回酒厂后，立即参与到产品创省优工作中来；并以邱修智为主成立了技术研究所，詹福安任副所长，助邱修智所长研究改进浓香型白酒生产工艺；从曲药、窖泥、工艺环境影响等要素，掌握浓香型酒生产关键，严格按浓香型工艺标准进行生产。在漫长枯燥的试验研究中，他们查阅了大量酿酒书籍，一次次地试验验证，规范了酿酒过程中从粮食筛选、发酵用曲、蒸粮糊化、打量水、到入窖酸度、温度掌控、发酵管理等工艺规程，减少了生产中原料浪费现象，稳定了产品质量。经不断努力，1988 年光化特曲酒荣获省优质产品称号，光化酒厂成为鄂西北地区第一个能生产浓香型白酒的厂家。当时，省一轻局派了一批专家前来调研，资深白酒专家陶家驰在品尝后挥笔写下“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方”的题字，为“光化特”传扬了美名。



## 合作共赢，确定了一套完整的浓香型生产工艺

虽然有了省优产品，然而“光化特”在创新之路上却没有停下探索的脚步。为节省能源，提高产值，酒厂紧接着又开展了两大重要项目，酒精低温蒸煮实验和浓香型白酒生产应用酯酵母实验，詹工说他有幸全程参与。

随着本地一些化工企业的纷纷破产，当时略见成效的酒精生产已悄

然退出了光化特的历史舞台，而酒厂与四川成都工业发酵研究院李大和团队合作，由他负责实施的另一个项目，则极大地促进了企业的发展。为达到预期的目标成果，酒厂花大力投入了一整个车间 60 个窖池做试验基地，并重点定下了其中的 10 个窖池。两年时间，酒厂不仅有了专门的微生物菌种室，更确定了一套完整的浓香型生产工艺，分级摘酒也有了明确的划分。

## 2021 年，光化特曲酒酿造技艺列入非遗

詹工说：2000 年酒厂改制为光化特酒业有限公司。经过我们不断探索改进，光化特曲酒用传统“老五甑”续糟法生产，发酵池为百年人工培育的窖泥，黄粘土筑建的窖池，俗话说：千年窖池万年糟。好窖池是酿造优质白酒的基础。生产工艺采用“六分法”，即分层投粮、分层发酵、分层堆糟、分层蒸馏、分段摘酒、分质并坛。以高粱、大米、小麦、玉米、糯米等原料，采取“四轮一长发酵”，“双轮增质”，“回糟增香”的传统做法。“四轮一长”即一年间，每个窖池发酵四个轮次，保持糟醅活力，保证酒的质量。“双轮增质”即每个轮次发酵结束，留一甑酒醅放在窖池底，酒曲和酒拌匀继续下一个轮次的再发酵。“回糟增香”即将部分窖底层发酵好的酒醅，按确定的比例拌在新

入窖的新糟醅中，保持各酿酒微生物发酵的连续性，一般一个发酵周期为 80 多天，长的发酵周期在 200 天。量质摘酒、分段储存、组合勾兑。生产操作中做到：“稳、准、净、细”四大工艺，“稳”即：入窖转排配料要稳当，切忌大起大落；“准”，挖糟、配料、打量水、看温度、加大曲等在计量上要准确；“净”，酿酒现场各种工用器具和原辅料都要清洁干净；“细”，凡各种酿酒操作及设备使用一定要细致而不粗心。

光化特曲酒以濒临汉水优越的地理条件加传统酿酒工艺和现代微生物发酵技术使其保持了优良品质，在窖池构造、制曲、发酵、配料、蒸馏、勾兑、储藏等环节，采用传统酿造工艺，保持了酿酒工艺的技术精华和文化内涵，是中国传统酒文化的一部分，也是光化县并入老河口市后唯一保留光化品牌商标的地标性传统产品。光化特曲酒“清澈透明，窖香浓郁，入口绵甜，回味爽净，酒体丰满协调，空杯留香持久。

七十年的风雨兼程，几代人的智慧结晶，形成了光化特一套标准、细致、严格、完善的生产工艺和操作管理，换来了今天光化特产品在社会上的一致认可。

2021 年，老河口光化特曲酒酿造技艺已被列入襄阳市级非物质文化遗产。光化特曲酒呈现给消费者的不仅是绵、柔、净、爽的可口佳酿，更是放心称心的优质佳品。

## 詹福安解读光化特浓香型白酒科学酿造技艺

詹福安总工程师说：1978 年国家明确公布浓香型白酒生产工艺标准后，光化特开始在工艺中不断总结改进，抓酿酒关键，提出从一粮、二曲、三窖池、四工艺（操作）上寻求**优质、科学**的酿造之法。

一粮：酿酒粮食是根本。相比以前的单粮工艺，光化特严格秉持浓香型白酒生产工艺标准，以精选高粱、玉米、小麦、大米、糯米五种粮食为原料，采用优化的比例配方。从行业人士的眼光来看，选用这复合的五种粮食能给酿造的酒带来丰富的味感享受，因为高粱酿酒散发舒适的香气，大米使酒纯净，玉米使酒醇甜，糯米使酒绵润，小麦使酿造的酒更加纯爽，多粮的粮香使酒体更加优雅。

二曲：酒曲既是酿酒发酵的动力又是产香呈味的载体，光化特用纯小麦经过四十天培养 60℃ 以上的包包曲，不仅香气好，菌体丰富健壮，酿出的酒醇甜细腻。

三窖池：浓香型白酒生产窖池窖泥是基础是影响产品风格的关键之一，窖泥中，栖息着区系复杂的微生物，己酸菌、丁酸菌、甲烷菌、甲烷氧化菌丙酸菌和嗜热芽孢杆菌等，有刺激产酸的功能，生态环境中的碳素循环，协调了酒中有机化合物的相互关系。这些微生物多是厌氧菌，老窖泥的菌更优化，更丰富。光化特七十年的长期驯化，按照

适合窖泥微生物生长的生态，去营造护理，驯化复壮；以保持其恒定的生态环境。致力于发酵成熟酒醅质量的驱同，达到整窖酒的风格一致。

四工艺：工艺编制是为了保持酒已有风格的承续，就是控水份、控酸制酸、控淀粉、控温度、控制杂菌，促进益菌生长，出好酒，多出酒。工艺的灵活，在于配料调整；工艺的严格，在于入池条件的合理控制；工艺的精细，在于操作到位；工艺的深入，在于发酵窖池的管理细致。

在白酒行业有一句老话：“千年窖，万年糟”。要酿造出优质的浓香型白酒，窖池是基础。这种“以糟养窖，以窖养糟，传承接续”的续糟发酵法，形成了“光化特”多年来的独有特色。

在原、辅料上，就拿稻壳来讲，使用起来也比以前要讲究很多。过去辅料不处理，直接撒入使用，而现在使用前要先筛选，去除杂，再清蒸 45 分

钟，留下稻香香气后使用。

詹工说：曲酒车间的工人们每天早上 5 点就已经开始工作，出酒糟、配料拌和、上甑蒸馏、取酒、打量水、下曲、入窖池、封窖皮，这一天的工作下来，往往就到了下午 3 点多钟，其中的精细操作，更容不得一点马虎与大意。

为了保证白酒饮用后的优雅感，采用双轮底发酵，一个发酵周期到了后并不取酒，加入优质曲继续发酵一周期，这样有利于酒糟子长期的生化作用，香气更丰富。

在封窖工艺上更是有别于其他企业，保证封窖泥的严密性、不漏气，经过 100 多天的发酵周期，封窖泥仍然保持着湿润，为发酵环节提供了一个良好的厌氧环境。

由传统工艺中的一站式取酒，改为现在的量质摘酒，对风味不同的酒分别摘取、储存，为光化特的产品特色，提供了有力的保证。

酒的储存过程也就是酒的陈酿过程，在这个过程中，酒的辛辣味逐渐消失，绵甜的口感持续增强。光化特基酒一律使用陶缸贮存，在恒温状态下储存，一直到酒水自然老熟。

为减少空气污染，在锅炉中增添了除尘装置，烧煤产生的粉尘并不直接排放到空气中，而是经净化处理后，转化成水蒸气，烟尘中的粉末自动沉淀下来，不仅环保，还节省了能源。

清澈甘纯的梨花湖水，南水北调工程的枢纽丹江口水库，无一不为酒水酿造提供了天然纯净的优质水源。这些得天独厚的地理优势和悠久的酿酒历史、精湛的酿造工艺，以及先进科学的技术控制，形成光化特酒“酒液透明，窖香优雅，绵甜圆润、细腻净爽，

饮后头不痛，喉不干”的特点，使得“光化特曲”散发出经久不衰的魅力。

## 技术创新

# 光化酒厂七十年技术革新

(1952~2022)

创新，是引领企业发展的第一动力，是推动企业高质量发展、建设现代化经济体系的战略支撑。光化酒厂从 1952 年建厂伊始，就开启了它技术创新的征程，建厂 70 年来，从筚路蓝缕到波澜壮阔从未停止它革新的步伐。如今，虽然 50 年代参加酒厂建设的员工大都已故，但人过留名，雁过留声，我们通过查阅大量资料以及对一些老员工的采访回忆，大致可以还原那个艰苦创业年代的生产技术风貌。虽然那时的工人文化程度普遍不高，但他们能吃苦，肯钻研，用自己的聪明才智，在自己的岗位上为酒厂做出很多大大小小的发明创造和技术创新，令人肃然起敬。历史不会忘却，酒厂更不会忘记：他们艰苦奋斗，追求卓越的酒匠精神。

## 1952 至 1957 年主要技术创新

1953 年，建厂伊始，大曲酒试制成功。

1955 年，酒厂又派人去南阳学习先进酿酒技术，试制快曲，培养酵母菌，取得成功。

到了 1957 年，光化酒厂开展了轰轰烈烈的先进生产者运动，评选出 21 人为先进生产者；这些人大多是在生产技术上做出改进和创新的标兵，主要有：

樊信君，看到过去酒糟子在一个窖内，出酒率不高，他积极想办法找窍门，改进操作办法，打高墙不压气，提高了出酒率，研究出分两次装发酵办法，使每两池多出酒 20 多斤。

谢大祥，在锅上工作，按时完成任务，保证了质量，从没发生过事故，过去一个窖每锅烧柴 2800 斤以上，通过他研究改进每锅烧柴 2300 斤，节约 500 斤。

朱宝玉，工作积极，猛钻技术，提高了出酒率，超额完成了计划，二级工赶上了四级工的生产率，利用休息时间修理工具，有极强的主任翁精神。

董泽堂，积极研究改进打碎机的舌头，提高了产量，完成了计划，过去请临时工打

红薯干很费钱，他主动提出自己个人打，能供得上使用，节约了酒厂开支。

李德全，积极研究改进工作，原来蒸麸子每锅烧柴 300 多斤，经过他改进，每锅灶烧柴只用 50 斤，节约 250 斤。并能利用旧物，节约原材料。

梁仲祥，研究用红薯干代替大米，做糖化仪，利用旧料把旧纸板修补后照样使用。

王业云，在锅上工作，从没出过事故，他研究如何节约烧柴，大大缩短了工作时间，收到很大效果。

顾全中，过去本组出酒率不高，自己钻研学习，提高了出酒率，每个窖多出酒 30 多斤，等等。

## 1958 年技术革新成果

1958 年光化酒厂在党支部的领导下，提出一人献一条计的口号，鼓励职工大胆想，大胆试制，并给予物质支持，表扬积极技术革新的职工，并一季度进行一评比。于是，酒厂职工出现了人人献计、个个技术革新的高潮。光化酒厂 58 年生产“大跃进”以来，对技术钻研改进比过去增强几倍，使出酒率不断上升，创造了历史以来最高记录。

在工具方面：竹筐子安上了木轮，减轻了劳力。提高了工效。为了解决水源不足的困难，工人苦战 20 多天，自力更生挖出一口井来，满足了生产需要。

在技术改进上：人人动脑筋，提出合理化建议 52 条，已经采用 28 条，正在研究的两条，还有 22 条有待试验。如修酵母锅，原锅太大，浪费燃料，改进后每日可节省烟煤 40 斤，每月节约 1040 斤，一年节约 12480 斤，价值 471 元，在班组经济合算恢复后，仅原材料一年可为国家节约 2400 元。

在丢糟再利用方面：利用丢糟制曲，制造快曲种、曲化、酵母醪、固体酵母，正在逐步推广使用，全面使用后，一年可为国家节约麸皮 112320 斤，节约红薯干 21600 斤，推广的水果制酒也可为国家节约更多的粮食，同时满足市场需求。

在提高出酒率方面：一是曲种房改进了以下操作，卡氏罐由 24 斤增加到 26 斤，水份不加，使罐内稠稀均匀，卡氏罐装后保温两小时，接种 22 度，卡氏罐每天杀菌彻底，曲种盖的草帘用热水泡，保证了升温快；二是酵母房改进了缸并缸培养，温度能容易保持。水份按 1 比 4 减五斤，酵母浓度高有助发酵，采用大曲、快曲对半使用菌繁殖旺盛，扭转了过去酵母繁殖不旺现象；三是快曲车间控制住了曲升温过猛，采取勤倒堆，勤倒合，避免了干皮现象，保证了质量。

## 1959 年技术革新增产节约结硕果

1959 年是全国“大跃进”年，一切工作都要围绕生产“大跃进”进行，为了增产节约，顺利完成各项经济指标，光化酒厂依靠工人群众，广泛开展技术革新，提高了生产率，全厂人人动脑筋、个个找窍门，搞革新试验，结出了累累硕果。

快曲车间在原料缺乏的情况下，眼看就要停工，全体同志响应党支部的号召，积极行动，组长李德全同志革新试验以干糟子代替麸皮制快曲，经过半月的钻研，由失败到成功，保证了快曲在无料的情况下正常生产，利用废料快曲质量不但没有下降，相反还提高了成品率，原来做快曲离了麸皮不行，麸皮又是主要原料占 95%，革新后麸皮只占 21.25%，比原来用量降低 73.75%，节约麸皮 61.25%，用糠 17.5%，全年节约麸皮 94080 斤，值 4700 元。快曲成本比原来降低 40%，白酒车间用曲量也大大下降，原来每窖用曲 270 斤，技术革新后只用 230 斤，降低 40 斤，全年节约快曲 22880 斤，降低成本 915 元，出酒率并未减少。

在水果酒、化肥生产车间，因缺乏制糖技术，限制了生产，支部书记就找老技工陈兴太（糖稀师傅）研究，熬糖稀代替，研究后马上修灶安设备，投入了实验，并在该车间种“实验田”，参加生产领导生产，发挥了老技工的积极性、创造性。经过 10 天的实验熬出的糖稀质量很好，解决了缺糖问题，保证了水果酒、菌肥的生产，老师傅陈兴太干劲很大，挖掘了技术潜力，使出糖率达到了 110%，他又进一步和其他老师傅一起研究，将糖稀提白，加入果酒，经过五周夜的实验基本成功，熬糖稀在原料缺乏的情况下，攻破了这一薄弱环节，对增产节约起到了关键作用。

在原料革新方面，酵母房贾富亭同志积极响应支部提出的原料综合利用的号召，用糖糟子实验做酵母，代替粮食，投入白酒车间经过一周试用，出酒率没有减少，还节约了粮食，实验成功由白酒车间全部使用，每个班可节约粮食 50 斤，全年可节约粮食 12000 斤。在轰轰烈烈的技术改革中，革新实验在各车间开花结果，如酵母房胡国英、贾富亭二同志，积极实验固体酵母，将液体革新为固体，经过一星期的试制，在白酒车间使用取得成功，并大量投入生产，这种酵母操作简便，又能节约粮食，质量也没降低，过去全是用粮食，红薯干，现在用糟子、米糠代替了一半粮食，节约粮食 50%。

水果酒车间革新技术，成功用活性炭澄清果酒，节约了鸡蛋，而用活性炭澄清比用鸡蛋澄清还清，每月节约鸡蛋 150 斤，全年共节约 600 斤，该车间又革新用酒糟制酱油、

米醋取得成功，质量不低于粮食做的。水果车间又革新成功造出了桔子酒、香蕉酒、柠檬酒、苹果酒、樱桃酒、山楂酒、黄桃酒、甜梨酒、薄荷酒等九种新产品，保证了市场需要，因酒度比外地高，很受群众欢迎。

快曲车间做曲、曲种、酵母，要用木炭保温，在木炭缺乏的情况下，车间全体工人积极购买废炭渣子，将炭渣子掺水掺黄土，拌和揉成炭元子烧，实验成功，解决了无炭保温困境，保证了快曲生产。

工具革新，在生产中，酒厂不断革新工具，研究出快速装瓶法，比过去快了6倍，又革新成功“多层过滤法”，提高了9倍工效。

晾渣酿酒法，在夏季气候炎热的情况下，白酒车间技工王随德同志，响应党支部提出的防暑降温、减轻劳动强度的号召，立即研究试验“晾渣酿酒法”一周时间完全取得成功，降低工人50%劳动强度，劳动出勤率达到了98.5%，比任何一年夏季都高。过去每到夏季酒要掉排，病号多，出酒率下降，而今年出勤率高，出酒率高，工人普遍反映说：今年夏季真享福，不再扬糟子了，糟子挖出锅就直接装筐，劳动强度减轻了一大半，少出了很多汗，感谢酒厂技改。

成果：由于酒厂技术改造业绩突出，夏季，省计划生产厅、劳动厅、专区工会、县工会、计划生产科、民政科曾派人到酒厂现场参观，并拍摄测量降温情况，给了光化酒厂高度评价，同时给酒厂做了安全生产指示，使全体职工思想上受到很大的鼓舞。

## 1960年“双化”战役技改成果

1960年光化酒厂发动全体职工，向机械化、半机械化“双化”进军。生产上实现了12项机械化、5项半机械化操作，大大减轻工人劳动强度，提高了生产率，技改成果累累。

革新全部成功的有：扬渣机一部，装瓶机一部，快曲粉碎机一部，木制车床一部，小圆盘锯一个，刷盒机一部，脚踏洗瓶机一部，盘自动装置一部，蒸汽灶一个，水井减轻用力装置，汽水全部设备一套，推料车一把，饲料搅拌机一部，快速计算器一个，技术改进中造出简易装瓶机、洗瓶机各一台。

为此，酒厂职工胡国英还编了一首推进“双化”的《职工赞歌》：

第三战役不简单，酒厂技改闹翻天。

人人都把脑子动，生产双化两登攀。

王业云呐不一般，破除陈规走在前。

制曲工序十三道，现在简化只五遍。  
制曲温度很是很高，煤气熏得受不了。  
操作头疼又恶心，晕倒请假去住院。  
“双化”搞得真正好，劳动强度大减少。  
时间短来头不疼，生产健康都提高。  
艰苦创业虽然苦，先苦后甜亏中补。  
酒匠精神不能丢 一代一代擂响鼓。  
同志们呀要记清，技术革命是根本。  
只要听了党的话，“双化”成果一大捆。

## 1969 年采用锅炉送汽新技术

1969 年 3 月，光化酒厂派员分别到武汉酒厂、河南南阳社旗酒厂、泸州酒厂学习造酒经验和锅炉送汽技术。

10 月，酒厂在轮船公司买回了一个直径约 2 米多的旧锅炉，请襄阳劳动局易局长带一班人来安装，用锅炉蒸汽造酒，每小时把半吨水转化为汽，结束了柴灶烧火产生气体蒸料旧工艺。改变了过去用锅灶蒸糟子落后技术，锅炉通过管道把蒸汽送到各个用汽车间，大大提高了生产效率。

## 1971 年自力更生制造一套液体酿酒新设备

采访中当我们谈到酒厂七十年代技术创新时，精神矍铄的张国强老人，眼中顿时有了更加异样的光彩，他仿佛又回到那个激情飞扬的青春奋斗季。他说：酒厂到了 70 年代更加注重科技兴厂，注重学习外地先进技术，注重发动员工群策群力大搞各种技术创新，技改项目硕果累累；短短几年时间，技改大小项目多达 89 项。接着，他详细讲述了酒厂自力更生制造一套液体酿酒新设备的经过。

张国强说：文化革命后期，具有产量高、消耗低、省工省料、劳动强度低的液体酿酒新工艺，已在外地推广，光化酒厂决定学习先进经验，向老工艺开刀，学习液体酿酒法。1970~1971 年，党支部组织了一个以老工人为主体的三结合小组，到江苏昆山县酒厂学习取经。工人们实地看到液体酿酒的优越性后，更加激发了他们上液体的信心和勇气。

共产党员老工人张新德（当时唯一会做冷却器的）表示：回去后就是手扣也要把液体设备扣出来。他照葫芦画瓢，画了一张草图带回来，当时酒厂的机械设备很简陋，只有两台老虎钳，一台电焊机，八个修配工，要上新设备，谈何容易。但是上新设备是发展生产的需要，迫在眉睫，这是全厂职工的心愿。但也有人泼凉水，说凭我们这个烂推子想搞那些洋设备，难啊！也有人说，自古造酒都是靠手工，坐着能做酒，真是做梦游西湖——想得美！

上与不上，是自己动手与否、是革新与守旧的两种思想、两种态度的激烈搏斗。党支部抓住这个矛盾，带领大家学习讨论，学习毛主席教导的“自力更生、艰苦奋斗”“穷则思变”“要干、要革命”的教导，打通大家的思想顾虑，世界上什么事都是干出来的，在老师傅的带动下，大家以国家主人翁的态度，不惧怕困难，想办法，找窍门，特别是老工人张贵顺以自己亲身经历教育大家，说自己拼上老命也要把液体酿酒法搞出来。

大家纷纷表示“迎着困难上，条件自己创，为了上液体，敢把命豁上。”从县委到轻工业局各级领导都支持酒厂，从材料上支持，在外地给我们调配了四吨钢板，为了抢时间，党支部委员、副厂长余兴乐亲自带领几个工人，将重七百斤的钢板一块块冒着风雪用人工抬上了汽车，拉回后解决液体设备原材料的急需。

蒸煮锅是液体酿酒的关键设备，需要在卷板机上加工，并要在外单位加工，但光化县当时磷肥厂有一台只能卷6毫米厚的钢板卷板机，而酒厂蒸煮锅用的是12毫米的钢板，怎么办？没办法加工！在这种情况下，工人习建军反复琢磨思考，想出了一个办法，把钢板两头焊了两个环子，借了一个手拉葫芦，把两个环子套住，边卷边拉，结果蒸煮锅顺利卷好了，蒸煮锅的难关攻破了，但锤蒸煮锅盖子的难度更大了，没有压力机，要把一张12毫米厚的钢板用木榔头敲成锥形的封头，没法下手，没有先例，酒厂特地请了两个老锻工来指导，两个老师傅看看，说了句没干过，便扭头就走了。

在场的十几个人都干着急，这时候，共产党员、老师傅董泽堂挺身而出，他说：搞！没有人天生下来就会的，我们就是要走到前人没有走过的路，于是大家自己动手干起来，当时，董师傅的老伴才去世不久，留下三个孩子，最小的才三岁。但他撇开家务事，和工人一起干起来。一块烧得通红的钢板，十几个人轮着木榔头，你一锤我一锤，胳膊轮肿了，胸脯震痛了，眼睛熬红了，但没有一个人叫苦叫累。

青年工人李天恩手心扎了铁钎子，拔出后滴着血仍坚持干，经过半个多月的苦战，终于攻破了这道难关，整套液体设备，一个蒸煮锅，一个糖化锅，一个拌料锅，三个蒸馏器，一个冷却器，分离器、分液器，大大小小几十根管子和阀门，都是靠工人们自己双手敲敲打打，接接焊焊搞起来的。在整个施工过程中，大家齐心协力，开动脑筋，依

靠科学的办法，使设备更加完美。

液体新工艺酿酒与固体比较，每班投料 3500 斤，节约劳力 8 人，节省谷壳 1400 斤，出酒率比固体高 20%，酒的质量经过串香处理也合乎标准，这样以来，液体酒产量占酒厂总产量的 60% 左右。

值得一提的是，酒厂自力更生制造出这套液态造酒设备后，大大鼓舞了工人们改革创新士气和信心，个个跃跃欲试。

## 1972 年冷却器的制作改进与推广

张国强说，1972 年，光化酒厂放酒用的冷却器是锡制品，以往的制作方法是将锡化开，铸成一块块长方形的平板，然后在平板上划成一块扇形后用焊锡连成圆形，中间的数个圆形水孔用烙铁切割，边角用手工剪掉，这样要花费大量的人、物和时间，不符合多快好省的精神。

为了改变这种少慢差费的情况，酒厂成立了一个老中青“三结合”小组，大家在一起开动脑筋，认真揣摩，过细的分析与研究，认为像翻砂造型后浇铸是行得通的。因此，他们反复进行了试验，经过多次试验，不断改进，最后得到满意的结果，就是在圆孔处用一定粗度的铁丝圈隔开，扇形大小也用铁丝摆，锡熔化好了以后，一次浇铸而成。这种办法，成品率高，质量也好，后面的工续不用手工加工了，这种办法，工人劳动强度降低了 80%，**功效提高到两倍以上**，改进了以前的落后操作工艺。

为了更进一步的提高劳动效益，节约材料，降低成本，车间同志们刻苦钻研，努力探索新路子，研究摸索焊锡的配方熔铸的最适温度。在优质、高产、多品种，低消耗中**做出**自己应有的贡献。

据老员工海连群回忆：他师傅张新德，是当时襄阳地区唯一能**制作**冷却器的人。50 多岁，河南人，师傅肯钻研创新，他跟着师傅学习，他们不但给厂里作冷却器，而且还到襄阳、谷城、石花等酒厂帮助他们做冷却器，去来都是步行，海连群挑着炉子、工具等一百多斤沉重的担子，出去一趟就是半个多月，十分辛苦。做了两年的冷却器，老河口周边酒厂都用上这种新式的冷却器。市场饱和后，他们就回到酒厂修配车间工作。

## 89 项技改项目结硕果（1973~1977）

张国强说，光化酒厂虽属轻工行业，但酒厂大部分活劳动强度大，有少数青工不安心本职工作，党支部领导及时看出问题，为了减轻劳动强度，稳定工人队伍，做广泛的

思想工作，并想办法改善劳动条件，发动大家集思广益，想办法，失败了再重来，不气馁，特别是经过了自力更生上液体酿造设备，反复改造锅炉的实践，积累了一定的经验，群众也激发了改革的热情。几年来，技改大小项目达 89 项。

液体车间工人改革了工艺，将原来每天排出的 80 多吨有 70 度高温的废热水回收进锅炉。既节约用煤又加快了锅炉产气。

固体白酒车间通过革新改造，自制皮带运输机、刮板机、拌料机、扬茬机、风鼓等设备，改变了过去完全依靠手工操作的落后面貌，提高效率 20% 以上。

过去固体白酒车间拌料泼水靠人挑，每班用水 80 多担，劳动强度大。后来他们安装了一道计量泼水管，从而结束了固体泼水人挑的历史，减轻了劳力，增快了速度效益。

固体白酒车间工人改用水压盘代替了过去的用料糊盘的办法，每年可节省原料一万五千斤，同时也克服了过去用料糊盘的漏气现象，操作也大大简便。

粉碎车间在主任、共产党员宋光良的带动下，和修配工合作，共同仿制了一台粉碎机，粉碎酒料由原来的 700 斤提高到 2400 斤，实现了增产不增人、

快曲车间工人自己动手，改成了通风甑，使过去快曲甑外凉茬变为甑内凉茬，减少了细菌感染威胁，变工人高温操作为适温操作，改善了劳动环境，提高了质量安全系数。

快曲和固体白酒车间用的筛子，过去是请外厂加工，每块加工费达一百元，后来他们从废铁堆里找了一个旧铁架子，改装一台小台钻自己加工，两个班就可钻一块，共加工了三十二块，节约开支 3000 多元，并保证了随时可用，不用求外援。

修配车间和锅炉车间互相配合。在学习无产阶级专政理论，在上级提出的“学大庆、赶襄沙”口号鼓舞下，群策群力技术革新活动更加活跃。两车间互相配合，将过去笨重的锅炉出渣刮板机，改为牵引翻斗车，克服了易出故障的弱点，又节约了用电。

通过群众小改小革活动，促进了生产发展，提高了工人技术素质，造就了一支过硬的技术力量队伍，从八个只会简单的操作技术的修配工，发展到多达 35 人的修配车间，从只会零敲碎打的小徒弟，成为掌握全面技术的年轻的老技工。从过去只能修修补补，到现在可以自制成套设备，并且检修设备，能动大“手术”的过硬技术的工人队伍。

当年，光化新的液体车间和酒精车间设备，除了酒精蒸馏塔是请外地加工外，其它多台设备都是靠自己双手制造出来。另外还将一台三吨半船舶用烧油锅炉改为六吨的烧煤锅炉，并安装试压成功，即可试炉运转。

## 1974 至 1980 年上马酒精新项目的革新

张国强说：1974 年，为扩大生产，光化酒厂欲在北京路厂区新建酒精车间，由于当时厂资金紧张，拿不出资金增添生产酒精的设备，厂里自筹部分资金共 7 万，由轻工局打报告给地区轻工局，请求上级解决部分资金。

就这样，酒厂在资金不足、上级领导帮助下，全厂员工共同努力，及时建立了酒精车间，酒精设备只有酒精蒸馏是请外地加工，为了大干快上，在轻工局领导的支持下，组织了酒精生产系统和白酒机械化会战，先后筹措投放各种钢材 60 吨，板材 16 吨，管材 6 吨，抽调技工 20 多人，围绕白酒和酒精生产工序，革新改制了 17 套生产设备，建成了酒精生产系统，实现了白酒生产机械化。1977 年，北京路酒精车间，酒精生产能力达到 1200 吨，白酒由原来年产 600 吨跃入了年产 3000 吨能力。实现了白酒、酒精双赢双胜利。

1979 年，厂里成立了“三结合”技术攻关小组，明确主攻方向大搞技术革新，从技术革新中求增产、搞节约。重点是把酒精土锅蒸煮改为封闭式自动蒸煮，与以前土法生产比较，一是节约劳力，过去土锅蒸煮每班需要 4 人操作，改进后只须 1 人操作，一年可节约劳动日 2574 个，节省工资开支 3800 多元。二是提高了质量，增加了产量。以前土锅蒸煮杂质过滤不净，不仅影响质量，而且大约漏酒 3%，造成浪费。采用封闭式蒸煮后，质量提高，漏酒降低到 0.2%，5 个月少耗 5 万多斤。改进后酿酒精不用谷壳，一月可节约谷壳 3 万多斤。

1979 年，酒厂严格控制蒸馏塔上中下三个部位的温度，最大限度地减少蒸馏过程中酒精损耗，根据自身条件，在酒精塔顶部安一个醪液预热器，利用酒精的热气，预热了醪液，提高了入塔温度，使蒸馏效率提高 20%，一月节煤 310 吨，价值 13000 元。这一高效率的优异成果，轰动整个襄阳地区轻工系统，地区轻工局十分看重这一成果。1979 年 12 月 2 日至 5 日，在光化县召开了全地区轻工系统节煤工作现场会，光化酒厂作为先进单位，在会上介绍了经验和做法，襄樊轻工局在全系统酿酒业推广运用这一先进技术。同时推动了整个襄樊轻工系统的节煤工作。

光化酒厂这一方法一年可为企业节约资金达 15 万元，既节约又环保。

上马酒精生产项目及生产铁塔是白酒生产质的飞跃。因为酒精生产率高，所以当时全国的酒厂都在生产酒精，光化酒厂紧跟形势迅速上马。他们当时学的是河南南阳酒精厂，南阳酒精厂是全国最大的酒精生产厂家之一，酒糟生产甲烷，还有一所轻工学校。请南阳酒精厂派技术员来厂里指导生产。当时，全国的机械设备非常紧缺，光化酒厂积

极向上争取，得到省轻工局计划调拨全省第一套年产 1500 吨 95%酒精生产铁塔。

张国强自豪地说，先进酒精生产铁塔落户光化酒厂，是十分光荣和幸运的事，在襄阳地区酒厂中是一流的。一套酒精生产铁塔有两个：粗塔和精塔。粗塔蒸馏酒糟，精塔是白酒提纯。液体发酵加上机械化生产，为光化酒厂插上了腾飞的翅膀，白酒年产量从上百吨达到上千吨。生产原料是红薯干，由县粮食局统一调拨。另外，临近河南的南阳、邓州等地群众也来卖红薯干，几分钱 1 斤。新设备投产后，酒厂生产红火，白酒产量成倍增长；生意兴隆，白酒生产出来就被商业局调拨走了，根本不管销售；河南来卖红薯干的排着长队，可谓车水马龙。

## 窖池改造，见证酒厂科技兴业之路

胡育明说：酒厂所有设备中窖池是最重要的设备，而且这个设备比汽车还难保养；汽车是 20 天不运行就要出问题，而窖池是天天要运行才能保养好。窖池是酒厂唯一一种搬不走的设备，并且它在酿酒过程中起着非常关键的作用。

特别是浓香型白酒，如果没有好的窖泥，就不可能生产出优质浓香型白酒。

浓香型白酒的窖池为泥窖，老的泥窖中含有丰富的微生物菌群，让浓香型有不同香味。

生产浓香型酒，窖泥是基础，大曲是动力，工艺是关键。做浓香型优质酒，首先要抓好窖泥质量。窖泥的好坏直接决定着酒质的优劣。因为窖泥是己酸菌、甲烷菌、丁酸菌等各种有益物的载体和栖息场所，也是它的繁衍温床，这些有益微生物的种类和数量的多少是衡量窖泥质量的一个标准。浓香型大曲酒的主体香味物质是己酸乙酯，而己酸乙酯是由窖泥中梭状芽孢杆菌（己酸菌）等各种生香产酯微生物的代谢产物，所以没有好的窖泥，就不能生产上乘的浓香型优质酒。“百年老窖”出好酒也就是这个道理。因此酒厂成立七十年来，一直都在致力于窖池、窖泥的改造和完善。

### 1995 年红梅厂区老窖池改造

窖池改造的起因及意义。

老河口光化特红梅厂区南车间原来的 56 个窖池，曾几经建造，终因窖池塌、渗漏、窖泥霉烂、酒质差，投入产出率低下，以及其它种种原因。从 1994 年 10 月至 1995 年 6 月间闲置没能使用，1995 年 6 月财局工作专班，执行市委、市政府的决定进驻酒厂帮扶企业。6 月 6 日，熊万里同志带领工作组进驻酒厂，在全面了解酒厂现状后，王红英局长做出决定：为使更多的职工有活干，生产优质高产的酒，财政局挤出资金，先改造南车间的窖池。为了把这一重要举措抓落实，确保见成效，当时还是厂长的胡育明同有关同志，层层签订责任状，保证窖池一次性改造成功。随之改造窖池的工作便紧张有序地展开了。

1995 年红梅厂区窖池改造经过。

当时，担任厂长的胡育明研究后决定，由詹福安带领技术团队，对红梅厂区窖池进行改造。

改造设计方案选最佳。设计窖池的指导思想是极大满足浓香曲酒生产对窖池特性的要求，在保证窖池牢固不渗漏、倒塌、投粮总数不变的前提下，兼顾老车间改造的特点，尽量扩大窖池表面积。为此，先后拿出了多套图纸方案，经过优劣对比，筛选两种设计方案，提请厂务会商议，最后确定了现在的窖池设计模式，基本达到了浓香型曲酒生产窖池的要求。

建窖材料选最优。建窖质量的高低，成功与否，一个重要的因素取决于建窖材料——即土质。要求它，必需粘性强、杂质少、保得住水。并含有一定的氮、磷、钾源等。为寻找合适的土质，参加窖池改造的詹福安等同志跑遍了河口的山山坳坳，共采集了十几种土样，经过反复的试验对比，选择出最优的土样。为成功改造窖池奠定了基础。为保证整个窖池改造工程所用土质，把选中的标样土，做成标本，对每进一车土都要求达到标样质量。

施工过程严把关。用土垒窖池在酒厂没有成熟的经验，如何垒？怎样操作施工？对我们来说是一个新课题。在充分分析窖池受力状况和温度变化对它的作用影响后，我们抓住窖池结构受力的关键部位作为施工的重点地段，派人现场把关。对施工用料细度和水份及夯土密度都订出相应的标准，严格按标准施工。并规定了施工分阶段，完成一个阶段验收一块，合格后进行下一阶段的施工；不合格坚决返工重来。为此，同施工队的同志，不知红过多少脸，争过多次嘴，但为了窖池质量，坚持原则不走样。同时也得到了施工队的理解和合作，最终如期按质完成了窖池的改造。

引进应用人工老窖泥。照说建好窖池就可以投产了，但要产出高质量的酒，浓香型酒离不开窖泥，没有好窖泥产出的酒质不会高，如何选到好窖？成为迫切需要解决的至关重要的问题。按照我厂以往培养的窖泥情况看，一吨窖泥生产成本在 900 元以上，其质量水平较低，生产五轮以后的酒，己酸乙酯尚达不到 200mg/100ml，且生产窖泥新用的一些原料缺乏，质量也较差，自己培养一次生产不出来 60 多吨泥，困难很大。而唯一办法只有靠引进窖泥，才能满足投产需要，到哪里去搞窖泥？质量怎样？价格能否承受？还有运输等问题。我们积极想办法，收集信息，派员外出考察，在缺乏对窖泥分析检测能力的情况下，全凭眼和鼻感官判别，确认窖泥的质量水平。在当地窖泥销售价格在 1200~1000 元/吨，不含包装，自买自提。为谈价格和条件，颇费口舌，最终以 700 元/吨双层包装，带办铁路运输承担短途运输费及装卸费而敲定。仅在窖泥的采购上也是几经坎坷。

注重投粮配料。按照常规的建窖投产应该是连贯一致的，这次窖池改造完毕与投产相隔近一个月的时间，问题是多方面的，怎样把料投好，立好窖，把窖泥应用好，使之发挥应有的效益，在  
考虑了诸多因素后，  
制订了新窖投料的  
控制，同时加强对窖  
泥的养护措施作了  
针对性的安排。如立  
窖用的糟子是老车  
间过夏后的，酸度很  
高，在配料时加强排  
酸控酸；投料用曲和  
养窖用曲，提出用老  
陈曲不用新曲，主要  
控制产酸菌，实践证明这些措施都起到了决定性的作用，为第一轮产酒起到了保证。

## 酒厂七十年窖池窖泥改造历程回顾

1952 年以前老河口没有大曲酒，只是解决了曲子的问题，没有解决窖池的问题，所以做出来的酒味道单薄。

1952~1980 年，酒厂砌的是砖窖，即用砖块垒成的窖。砖窖又分明窖与暗窖两种：所谓明窖就是在地面上砌个池子；暗窖则是在地下挖个坑再砌池子；过去就是这两种形式。

到了 1980~1985 年，徐永常开始改造窖泥。之前只是用砖一砌，没有泥巴；或者是有泥巴却是没有经过培养的；而到了 1980 年，徐永常则把泥巴加点曲粉、酒糟和黄水混合，进行了简单培养，但是并没有菌种培养，没有分离出菌种来。

1985~1990 年，是邱修智改造窖泥时期，这个阶段邱修智主持培养窖泥。1985 年，邱修智作为专业技术人才被引进酒厂后，1986 年，在酒厂厨房旁又建了 36 个窖池，36 个窖全部用来做大曲酒，培养窖泥；他引进了四川的窖泥培养技术，但那时只有简单的配方，并没有菌种加在泥巴里面。

1990~1995 年之间，是李大和团队改造窖泥阶段。尤其 1990~1991 年之间，李大和团队的窖泥有菌种，是用我们老河口本土的泥巴加以菌种进行培养的。虽然初见成效，但并未完全成功，后来也出现了问题：由于酒厂出现一些经营上的困难导致窖泥改造停顿，没能坚持下去。

之后，到了 1993 年胡育明担任厂长，进行了大刀阔斧的改革，企业逐步恢复元气后，他便着手解决窖池窖泥改造问题。作为轻工专业院校毕业的高材生，胡育明自然是非常内行专业的，他非常了解其重要性，清楚路径该怎么走，深知必须依靠科学技术来完善窖池窖泥的改造，才能保障酒的品质。李大和科研团队窖泥培养改造未获完全成功后，胡育明决定直接从四川买经过科学方法培养成功的好窖泥；但买回来的窖泥用两年以后却出现自然退化现象，这样一来酒厂下决心自己培养窖泥。

1995 年以后由詹福安总工主持改造窖池窖泥，他几乎参与过酒厂所有的技术创新，他总结前人经验，吸取教训：前面的邱修智改造窖泥中，培养出来了己酸乙酯，但含量却很小，每升只含 80 克，徐永长窖泥几乎不含一点己酸乙酯，李大和与邱修智类似，己酸乙酯不稳定，不达标。在这种情况下，胡育明决定，由詹工主持技术团队自己培养窖泥，这都在前人的基础上进行，他们虽然没有成功，但是，泥巴里面含有的物质很丰富，为日后窖泥达标提供了必要条件和土壤环境。

## 改砖窖为土窖，以窖养糟酿好酒

生产技术得到了规范，但如何解决窖池渗漏、扩大糟醅与窖泥接触面积、改砖窖为土窖成了酒厂亟待解决的大事，俗话说“千年酒窖万年糟，以糟养窖窖池好，以窖养糟产好酒”，经过培养的窖池和酒糟都富含多种微生物，对酒的品质和香味起着关键作用。酒厂以前也尝试过用黄土垒窖池，但由于没有掌握技术技巧，垒好的窖池往往过几天就塌了。怎样才能使垒窖牢固窖泥又牢牢附着在窖壁四周，詹福安一直苦苦思索着。那段时间，他几乎天天守在窖池边研究窖池结构，办公桌上也摆满了各式各样的图纸。经过研究琢磨，他发现用竹钉打进窖池四壁，形成一个个倒三角，再用麻绳结成网状攀附在钉子上，就可以有效地将泥土固定。垒窖的材料对粘性要求很高，他又在老河口方圆几十里范围内寻找最优质的粘结度好的黄土，在严密的工艺指导下，窖池做好了，投入生产，使窖池达到了最佳使用效果。

## 改造后的窖池达到的主要指标

1995 年之后，由詹福安主持改造窖池和窖泥，通过不断创新研究、用科学方法改造完善，才有了今天的达标窖泥和优质产品质量。

改造后，一是窖池表面积增加 30%；二是窖池数量及扱料总数达 64 个，扱料达 56.8 吨；三是窖池状况良好；四是首轮酒质：一段己酸乙酯 275mg/100ml，二段 166mg/100m，已达到考察摸定的质量水平。

胡育明说：科学技术就是第一生产力，通过科学方法对旧窖池窖泥的改造，使酒厂的生产力水平，生产的酒质，大跨跃地迈上一个新台阶。七十年窖池改造历程，见证酒厂科技兴业之路。

## 胡育明谈酒厂七十年酿酒工艺发展革新

2022年7月8日下午，光化特酒业有限公司董事长胡育明在百忙之中拨冗，接受了我的专访。为了使编撰酒厂七十周年厂志的内容更加翔实、专业、全面，他站在战略的高度，梳理了建厂七十年来“生产工艺和技术革新”的发展脉络。他说，工艺技术创新，是引领光化特酒业向前发展的第一动力，是推动我们企业高质量发展、现代化建设的信心支撑。

—

胡育明说：1952年，是我国国民经济发展第一个五年计划（1953—1957）准备实施阶段。那时，新中国经过三年的建设，国民经济逐步恢复，人民生活有了显著改善，在此基础上，国家把酒定位为轻工业发展的一项重要举措是有其智慧和战略意义的。以此为契机，那时全国很多地方都建起了酒厂，当时不光是我们光化酒厂，还包括五粮液酒厂、武汉酒厂都是1952年开始公私合营建立的；都是借了第一个五年计划的东风，至于后来发展的良莠不齐，他认为多因素造成的。

中国白酒是粮谷的极致转化，是天地人和、天人共酿的一杯温暖热饮。这里所说的中国白酒与古代的中国白酒名称并不是一个概念，现代中国“白酒”一词专指谷物蒸馏酒（古代的“白酒”则指米酒）。现代“白酒”

在我们这一地区的发展有它的过程：光化白酒的工艺，千百年来散落在民间的都是小曲酿酒，53年建立老河口酒厂后，20几人在正兴街试制大曲酒成功，才终结了老河口不能做大曲酒的坊间谣传。

那么，为什么刚建厂就要在正兴街搞大曲发酵试制？胡总说：那是因为大曲与小曲相比较，大曲最大的好处就是生产出来的酒醇厚，香味更浓郁持久，大曲与小曲酒感是不同的。小曲酒比较单薄，淡雅，淡薄，而大曲酒则是馥郁香醇，味道突出，喝后嘴里留香持久，回味甘甜；就是人们常说的有劲儿，为什么有劲儿？是因为里面含的物质多，而小曲酒喝着轻松，清凉，味道轻柔，是因为里面含的物质少。大曲主要以小麦，配以大麦、豌豆等其他原料，混合在一起做成大砖块形态。因其含有丰富蛋白质、无机盐，所酿的酒质量自然更好。但是大曲酒是以固态发酵为主，制作工艺更加复杂，出酒率低；因此在口感上较半固态发酵的小曲酒丰富。

建厂伊始，1953年把小曲酒变大曲酒，是工艺上的一次重大技术革新和转折，具有非凡历史意义。光化酒厂从那时起已正式吹响工艺创新的号角。

## 二

但大曲酒生产一段时间带来什么问题呢？胡总说，大曲酒是比小曲酒质量好，咱们厂也需要，但它产量低啊，耗粮食多，它至少25%的用曲量，一斤粮食要二两到二两五之间的用曲量，至少也要20%，曾经有过18%的，那出酒率就更低了。还有，说到这个用曲量，出酒率是把曲子不算粮食的，按粮食来算30%多的出酒率，65度折算；如果把这个曲子算进去，哪有30%多出酒率？33%的出酒率就属高出酒率，按65度来折算，所以它是个耗粮很大，劳动生产率低下，产量低的工艺；已不能满足整个消费市场的需要。当时人口增长，喝酒人多了啊，在这种情况下，国家在进入55年之后，才有了新工艺的白酒，新工艺白酒，就是当时我们厂老师傅所说的快曲、麸曲；它是从大自然里面提取的纯菌种来进行接种生产的酒曲子，由这种酒曲子来作为发酵剂。它区别于大曲，大曲是天然地从空气中获得微生物，这个呢是从空气中的微生物进行提纯，提纯以后再接种，拌在粮食里面，然后扩大培养成为麸曲，也就是快曲。采用这种酿造方法来生产的麸曲白酒有很多优势，比如，它的发酵时间相对较短、生产成本较低、而且淀粉的出酒率非常高等等。因此1955年，酒厂派人去南阳学习了试制快曲，培养酵母菌等，取得了成功。

这是由大曲到快曲(麸曲)的改进，酒厂工艺技术上又前进了一步。到了1956年，光化酒厂已全面掌握试管、三角瓶、酵母操作、快曲制造、米曲制做、液体培养等酿酒技

术及配方。

### 三

转眼时间到了 20 世纪 60 年代中期，国家又研制出液态发酵新技术（这一技术曾被列为国家重点科研项目），酒厂于 1970 年从江苏昆山引进了这一技术，生产工艺又由固态到液态发酵。液态发酵简单地说，就是把原料粉碎加水加热发酵，蒸馏出酒来；胡总说：就是把粮食粉碎完了以后掺水把它煮熟、煮成半液态状态即那种流质的状态，冷却

下来以后加快曲来发酵，那时酒厂师傅们叫它小液体发酵。小液体发酵，那就不是在地下的窖池里发酵了，而是在一个水泥池子或其他容器里面发酵；在水泥池子里面咕嘟咕嘟地翻泡，之后再用釜式蒸馏法来蒸馏，这种蒸馏法可以把半液态含酒的酒糟子里面的酒都提纯出来。这样，它具有机械化程度高、劳动生产率高，淀粉出酒率高等优点，原料适应性也强。

光化酒厂引进液态发酵法代替传统的固态发酵法，是一项重大技术改革。现在还残留在正兴街老厂那个烟囱旁边儿的那栋房子就叫小液体楼，那是历史留给酒厂的印记。

可是在不断地探索中，他们发现：固态发酵酿出的酒，不管是风味还是质量都比液态发酵的酒更好一些，所以 1972 年以后酒厂又搞起了固态发酵。这样，酒厂酿酒工艺进入固液并举时代。实际上酒厂固液并举一直在穿插进行，现在还有固液并举，只是方式不一样了。

### 四

到了 1974 年，当时全国的酒厂到处都在生产酒精；因为由酒精勾兑成白酒能使产量迅速上升。而小液体发酵与酒精生产的出酒率不可同日而语。这是行业发展趋势，光化

酒厂紧跟形势顺势而为：自筹资金 7 万想办法上马酒精生产项目。酒精是纯酵母菌发酵，它没有其他菌种，而液体的快曲里面有其他菌种，空气中的其他物质都进去了，糖化发酵都在一起发生了。而酒精生产是纯菌种发酵，有纯的糖化剂，然后再有纯的发酵剂酵母菌，用这发酵生产出来就是在那个五六十吨的大铁罐子里发酵，发酵完之后再蒸馏塔蒸馏变成酒精，酒精然后兑成酒。酒精是 95 度 33% 的收得率，就是 100 斤红薯干可以得 33 斤酒精，酒精再变成酒，一斤 50 度的酒可以变成将近两斤酒，再经过香精香料和水的勾兑，大家都喝得起酒了。“闻到香喝着甜，一瓶只要块把钱”，这就是那时期酒厂发展的真实写照。从 1974 年一直到 80 年代初期，酒厂的发展可以说就是靠这个酒精的产量一下子起来的。整个市场的需求量大幅度增长，我们酒厂就抓住了这个需求的契机，效益就起来了。可以说上马酒精使白酒产量有了质的飞跃，为光化酒厂插上了腾飞的翅膀，酒厂得以跨越式发展。

酒厂现在这个酒母楼，就是那时生产酒精做酵母用的，所以叫酒母楼。

## 五

80 年代初，市场经济的大潮已悄然来袭，消费者对口感的需求也发生了变化，固态发酵和液体发酵的半成品经勾调为成品，得到消费者认可。胡总说，这叫固液并举，所幸固态大曲酒的生产我们酒厂从来就没停止过。他说，国家把酒划分出几大香型，分别是清香、浓香和酱香几大香型。计划经济使然，我们老河口这边被定为浓香；石花那边定为清香。但是浓香是有其标准的，它有主体香成分在那里。浓香的特点：第一是它生产的窖池（删掉）必须是泥窖；第二必须是大曲；第三必须是固态发酵；第四主体香必须是己酸乙酯，但当时我们的品质还没有达到浓香的标准，然后，为了提升浓香的水平，

酿出有自己特色的浓香型白酒、追求卓越，我们公司为此做了大量探索和创新，比如说1985年从四川引进技术人才邱修智定香型，1990年，当时的厂长刘占春，工程师邱修智从四川成都工业发酵研究院请来李大和团队在红梅厂区建立科研所来完善窖泥培养和酿酒工艺等等；1995年又由詹福安主持改造窖池和窖泥，并不断创新研究、改造完善，才有了今天的产品质量。因此，我们说经过几代人的努力，凝聚几代人的心血，才最终形成一套完整、严谨、科学的浓香型白酒酿造工艺。

## 六

酒厂在酿酒技艺上的创新，可以说从酒厂成立伊始把小曲变大曲就开始了，直到现在；七十年来从来没有停止过革新的步伐。胡总说：它大致经历了由小曲酒变成大曲酒，又由大曲酒变成快曲酒，又由快曲酒变成酒精酒，酒精又回到快曲酒，之后又回到固态酒的过程。每次工艺技术上的创新都和酒厂的发展战略是相匹配的；都是为了迎合当时市场需求的变化而创新。

正如胡育明所说：“光化特浓香型白酒现代科学酿酒工艺的最终形成，那是七十年的风雨奋斗，几代人的智慧结晶，才换来如今光化特产品被社会和行业的一致认可。”

如今，老河口光化酒酿造技艺已被列入襄阳市级非物质文化遗产。光化特曲酒呈现给消费者的不仅是绵、柔、净、爽的可口佳酿，更是放心称心的优质佳品。

胡育明说，时值酒厂成立70周年，我们编撰厂志，就是要把他们每次技术创新的艰辛过程、和酒匠精神书写出来，让它继续发扬光大，不负那些为酒厂七十年来发展付出过青春做出过贡献的历届员工和酒匠。

酒厂70年酿酒工艺技术的不断创新与发展，书写了光化特酒业从筚路蓝缕到波澜壮阔的发展史与奋斗史。

## 七十年锅炉史：见证光化酒厂技改足迹

光化特酒业的发展历程，毫不夸张地说，“锅炉”伴其一路走来。从原始的烧柴火的“火灶”，到高高“冒白烟”的烟囱锅炉，最后到绿色环保的燃气锅炉，实现了质的飞跃，见证了七十年光化特，一部锅炉史。

1953年，建厂初期，还没有使用锅炉，而是老式的“火灶”和冷却设备。

建厂初期，还只是想先建小火灶维持。由于老河口酒厂根据上级布置的酿酒任务和为仙人渡酒厂打下搬来的基础，以及河南源潭酒厂的先进生产介绍，在领导的指导下，中途变更了计划，做出了决定，再增加了五个暗窖（原来五个明窖五个暗窖），因此更换为大号火灶，新添冷器设备，因为这样干能够缩短工时，减轻工人的劳动强度，提到产量和出酒率。在计划着更换大锅大灶的当时，考虑是一件不易的事，所以在计划上就确定在12月的前半月完成任务，12月的前半月仍用小锅小灶生产，计划12月25号至12月30号把改灶和制安冷却器的任务完成。

经过十六年多的发展，大火灶也已经远远不能满足生产的需要。于是1969年10月，酒厂在轮船公司买回了一个直径约2米多的旧锅炉，请襄阳劳动局易局长带一班人来安装，用锅炉蒸汽造酒，每小时把半吨水转化为气，结束了柴灶烧火产生气体蒸料。改变了过去用锅灶蒸糟子落后技术，锅炉通过管道把蒸汽送到各个用汽车间，大大提高了生产效率。

真正使酒厂拥有锅炉，离不开时

任厂长王鄂生、工程师李世杰。在上级的支持下，1971年，酒厂获得湖北省轻工局调拨的一台容量0.9吨的锅炉，这是酒厂有史以来的第一台锅炉。锅炉不大并且是宜昌造纸厂更新设备淘汰下来的。但对于光化酒厂来说从铁锅蒸馏到用锅炉蒸汽却是革命性的生产变化。年初厂里派出4名工人去宜昌造纸厂学习锅炉技术，学习掌握后，利用夏季酒厂停产检修把锅炉船运回来。

但他们嫌0.9吨的锅炉太小，于是王鄂生与李世杰，带领技术人员，胆大心细，对锅炉进行扩容改装，在锅炉四周缠绕了一层厚钢管，硬是将0.9吨的锅炉，改造成1吨多的锅炉。此时恰逢海连群从工作队回厂赶上了安装锅炉会战，在厂里砌了两个台子把锅炉安装好了。

1973年，酒厂设备修配车间对锅炉进行大改造。由原四班生产增加到六班生产，并改进酵母菌种，提高了糖化率，出酒率由45%提高到54%，增加9个百分点，增进了生产效益。

1984年，为满足日益增长的生产需要，酒厂贷款8万元，自筹5万元，投资13万元对锅炉更新，使锅炉在技术与安全方面，得到极大提高，并与1985年，建立红砖锅炉房。1987年兼并红梅食品厂后，锅炉房36平方米。

2013年7月，曲酒生产停产后，经公司领导同意，生产部着手进行燃煤锅炉改燃气锅炉的可行性研究，通过了解燃气锅炉行业情况、本市燃气报装使用状况，并结合公司当前设备、人员、产能现状，完成《燃煤锅炉改燃气锅炉可行性研究报告》呈报公司领导审批，但由于当年资金紧张，未能实施改造。2014年年初，按公司领导旨意，该项目正式纳入议事日程，7月份完成燃气入户洽谈，8月份完成燃气管道安装，9月上旬完成锅炉安装，9月中旬投入正式运行。

燃气报装合同正式签订后，生产部及时与采购部沟通，协调厂家到现场确定锅炉型号、生产周期、运输、安装、验收、试运行等相关事项。

在安装燃气锅炉时，出现了一个插曲。锅炉核心部件燃烧器涉嫌伪造产地、冒用他人公司厂名和未进行型式试验报告等问题，被老河口市技术监督局查封。生产部本着以大局为重，一边协调采购部、质量部积极与厂家和老河口市质量技术监督局处理问题，一边协调中燃气公司和供货厂家调试锅炉，保证正常运行，避免因燃气锅炉问题给公司造成停产损失。

2013年12月生产部开始与中燃气公司接触，经历两任老总，历时5个月，预算从开始时的20万元降至16万元，降至13万元，降至12万元，直至最后降至10万元合同签订。生产部在燃气立户的洽谈过程中，严格执行合同审批流程，充分征求相关部门意

见，集思广益，合同评审，共同把关，以极大的耐心静观其变，从2014年5月13日草拟合同，到7月31日签订正式合同，通过深入沟通、打老乡牌等方式与对方艰难谈判，最终以合适的价格圆满完成燃气入户合同签订。

燃气合同签订后，生产部对燃气锅炉项目进行了系统的安排和部署，包括燃煤锅炉维修保养、人员分流，燃气入户报装，燃气锅炉安装等，并按计划逐步实施相关配套工程改造。

7月15日曲酒生产停产后，生产部就开始思考锅炉人员分流问题。设备必须要更新，人员也要妥善安置，首先安排一人值夜班，其余人员维修锅炉、散酒库操作平台除锈油漆防护等。燃气入户合同正式生效后，生产部及时与员工沟通，让大家了解到锅炉改造的必要性和紧迫性，积极配合公司的安排。

7月下旬停产后，一方面，生产部本着燃煤锅炉不投入资金，安排员工进行简单的维护保养，如水泵维修、软水处理系统维修、除烟垢、电机保养等，为防止燃气锅炉不能按期投入正常运行作好准备；另一方面，

燃气锅炉进入安装阶段后，生产部及时协调采购部采购木箱和石灰，安排锅炉工对锅炉进行了干法保养。

8月22日，生产部及时与厂家沟通，确定锅炉基座尺寸与安装位置，并适当放大基座尺寸以于安放时调整（厂家图纸尺寸为2.9m\*1.2m，实际灌注尺寸为3.5m\*1.5m），组织曲酒车间员工自己浇灌基座，保证8月31日锅炉到厂后一次性吊装到位。

9月3日，锅炉安装过程中，厂家突然提出要我公司自备软水箱，为抢工期，生产部迅速反应，一边协调建筑维修李清林砌水箱座，一边安排机修工对淘汰的5吨酒罐进行维修，9月5日软水箱安装到位。

9月7日，生产部抢在9月8日（中秋节）下雨前组织机修人员对烟筒与屋面交接处进行防雨处理，并安装了避雷针，以防万一。考虑到包装车间今后用汽需要，生产部又组织机修人员对管道进行了改造。

锅炉正式运行后，生产部组织人员进行锅炉管道防护、电线安全防护、燃气管道固定和安全防护等。

燃气锅炉运行管理制度及时出台并上墙，召开燃气锅炉运行使用专题会议等。

锅炉与燃气管道安装均由合同方指定的专业队进行，要求安全、适用、遵守合同，而施工方是力求简单、方便、省工省料。为了确保整个工程保质保量按期完工，生产部时刻关注施工进度，关注安装细节，搞好工程监理，发现问题及时与对方沟通，随时进行整改。

燃气管道合同签订后，一直遭遇梅雨期，生产部几乎每天关注天气预报，与对方商议施工时间。燃气管道安装过程中，生产部本着安全第一的原则，要求施工方更改管线，科学合理进行安装。定向钻一直通到厂区二道门以内；高压管向南移 1.5 米，排除树根

对管道存在的隐患；新车棚前高压管路面恢复改砖铺为混凝土；厂区后面南北管线改高压为低压，改地下掩埋为后墙架设。

锅炉安装过程中，施工方也存在一定的问题，生产部及时要求对方进行改正。燃筒位置调整；安全阀排气管方向改为朝上；锅炉水位显示灯线整改等

锅炉安装完成后，生产部协调燃气公司、长江锅炉厂（包括安装公司）、锅炉检验机构三方进行验收、调试、试运行等，并现场培训锅炉操作人员。

9月13日、14日两次试运行，存在燃气压力偏低，与锅炉燃烧器不匹配，会造成燃烧不稳定，有熄火现象。当即与中燃气公司协商调

整，尽快更换燃气调压箱。经锅炉检验机构同意，9月15日可以正式投入试生产。

试生产4天，发生熄火、点火不成功达6次以上，中燃气公司于9月22日对燃气调压箱更换弹簧，供气压力由5000调至8000。燃气压力调高后，第二天生产出现异常，长江锅炉厂派业务员专程到厂调试至正常状况。经过近一个月的运行，燃气锅炉运行状况已基本摸清，燃气能耗还有下降空间，还有待进一步加强控制。燃煤锅炉数据以上一年度实际发生数据测算，电表不准，上年度四轮未生产完等。燃气价格现行价为3.15元/N m<sup>3</sup>，拟调整为3.45元/N m<sup>3</sup>。

2014年9月15日，随着曲酒生产正式开窖放酒，延续了几十年的燃煤锅炉彻底淘汰，结束了她曾经辉煌过的一生，取而代之的是干净、无污染的燃气蒸汽锅炉。这标志着公司在使用清洁能源、技术改造、减员增效方面又上了一个新的台阶。燃气锅炉的投入使用，使酒厂彻底告别了高烟筒、冒浓烟的时代，走进了节能环保、绿色生产的新时代。

## 酒匠工程

# 赓续工匠精神 砥砺奋进力量

## ——光化特酒业重磅推进“酒匠工程”

老河口酒厂自1952年初在正兴街成立，到1972年在化城门外选址建新厂，到兼并红梅食品厂扩大生产，再经过改革开放和市场经济的考验，发展成为新时代的光化特酒业有限公司，每前进一步，都得益于老一辈酒匠们艰苦奋斗、敬业勤勉、坚忍不拔、忠诚如一、追求卓越的宝贵精神，为公司稳步发展奠定了坚实基础和提供了强大精神动力。

如何用好这些精神财富，如何用足这些精神动力？在筹办第一届酒匠节前夕，公司董事会经过认真研究，做出重大决定：自2018年9月19日起，实施“酒匠工程”。

在“实施酒匠工程的决定”的文件里对酒匠范畴、目的意义都做了明确地界定、说明。

“酒匠”范畴主要体现在专业技能层面，分为“生产技术质量类”、“营销类”、“管理类”三个类别。依据国家职业标准和公司实际，酒匠分为准酒匠和酒匠两大类；设六个等级，分别为：“准匠1级”、“准匠2级”、“少匠”、“中匠”、“上匠”、“大匠”。公司成立“酒匠工程”领导小组，领导小组下设办公室、专家组、考核组，确保“酒匠工程”建设扎实有效。

设立“酒匠工程”意义和目的主要表现在四个方面：一是实现“以业绩突出者为本”的战略思想，让有贡献的酒匠得到尊重，得到更多的利益；二是满足消费者“健康饮酒”的愿望，进一步提升“光化特”品牌价值和美誉度；三是培育公司“酒匠酿酒”“酒匠管酒”“酒匠崇酒”的文化特质，激励员工争做酒匠，营造和实现“专人酿酒管酒崇酒、专业酿酒管酒崇酒、专家酿酒管酒崇酒”的氛围；四是通过实施“酒匠工程”，传承和发扬“艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于担当、追求卓越”的“酒匠精神”，不断回报社会。下发实施酒匠工程决定的同时，光化特酒业公司董事会还做出了其他四个决定。一是根据公司《关于实施“酒匠工程”的决定》，决定授予总工程师、副总经理詹福安“大匠”称号，曲酒生产技术总监李军、曲酒生产技术总监助理王洪州“上匠”称号，勾储部副部长孟江华、质管部检验师杜琪、曲酒车间装甑师王秀德“少匠”称号；二是尊重历史、

尊重技术，感恩为光化特酒业有限公司建设发展做出突出贡献的老员工，给予公开表彰，决定授予王随德、涂德学、王子开等 62 名同志“光化特酒业有限公司荣誉酒匠”称号；三是在发布上述决定的同时，公布《光化特酒业有限公司酒匠标准》，为进一步推广落实好酒匠工程，打下坚实的基础；四是做出表彰第一届“酒匠工程”优秀师傅、优秀徒弟的决定，授予王秀德为优秀师傅，王艳林为优秀徒弟，给予每人 1000 元现金奖励。同时，光化特酒业推出了一套完整的《酒匠训》，时刻提醒，敦促大家严格要求自己，不断努力进步。《酒匠训》全文如下：感恩天地，物我共生。稻黍稷麦，和酒而兴。饮之者欢，制之者幸。念思百姓，酿制良心。拜师学艺，求之以诚。言传身授，育之以情。景行维贤，抱朴守真。敬业修己，拥慈怀仁。自强不息，雄拓创新。苟日日新，玉汝乃成。

酒匠工程的推动，使公司形成了“人人争当酒匠，人人是酒匠，人人崇尚酒匠”氛围，大家以师带徒为载体，充分发挥“传、帮、带”作用，引导徒弟岗位成才，培养徒弟良好的职业道德、职业技能；提高岗位胜任力，同时增强师傅的荣誉感，为公司人才培养做出积极贡献。动员和激励全体员工努力学习、勤奋工作、争做酒匠，为公司发展做出更大贡献。

## 健全完善酒匠工程管理制度

牢记“专注酿酒、专业酿酒、传承传统工艺、不断创新、追求卓越、成为专家”的酒匠宣言，遵从“尊重科学、遵守操作规程、尊重传统工艺、对消费者负责”的酒匠守则，逐步建立一套健全、完善的酒匠工程管理制度、工作、考评流程。

从 2020 年 10 月份起，把“酒匠工程”师带徒纳入月度业绩分析，师傅要制定详细的带徒计划和标准，帮助徒弟明确发展和职业规划方向；徒弟要每月汇报学习情况，报告实践结果。实施月总结，年度考核制，把待遇和成果挂钩。

师傅要因材施教，针对徒弟情况，兼顾徒弟从业经历和知识水平以及个人条件，为其制定符合其成长的职业发展目标计划，制定学习培训内容、学习方式和时间安排，不仅传授酿酒技艺，还要传授为人品德。徒弟则以个人成长成才的意愿，确定发展方向，确认成长终极目标。寻求师傅帮助，通过自己坚持不懈的努力，在师傅的指导下，实现成长目标。

师徒每月一次总结，紧盯徒弟成长动向，有应变调整的措施办法。年终通过检视、考核激励机制，促进师徒教学共长。

## 开展技能竞赛，提高全员素质

酿造技术是一个酒业企业的核心竞争力，如何提高产品品质和质量，产好酒，卖好酒，达到消费者满意，是最重要的事，这也是“酒匠工程”的目的所在。实施这项工程以来，光化特酒业各部门积极采取措施，多方面开展活动，展现了光化特传统酿酒技艺，树立了岗位技能标杆，掀起了岗位技能比、学、赶、超的积极氛围，在比赛过程中提升了技术，学到了更多知识技能，积累了经验。

2019年3月26日至4月29日，光化特酒业有限公司在拦马河厂区酿酒工坊，开展了一场“装甑·摘酒”技术大比武活动。比赛项目主要为酿酒实操技能，包括装甑技术与摘酒定级两个部分，各班组百分之七十以上的员工踊跃报名参加，分为初赛（淘汰赛）、

半决赛、决赛。为此，公司专门详尽地制定了评判仲裁小组、评分细则、以及奖励办法等。

装甑是比赛重要环节之一，轻、松、薄、匀、准、平，是酿酒师傅们的上甑法则，上气均匀与否，出酒的好坏，都在于这个环节的精准把控。选手们要随时探气，把握上甑的火候。

掐头去尾，量质摘酒，考验识酒能力，参赛者自报等级酒，质管人员对摘酒取样进行理化测定并组织评酒人员品评，确认等级。

通过前后七轮淘汰赛，王秀德、王艳林两人闯入最终决赛。所有参赛者，根据奖次不同，分别给与奖励，其中第一名奖励500元，每月补助150元，第二名奖励300元，每月补助100元（一年），光化特第二届酿酒操作技能竞赛于2020年3月30日再次启动，历时一个月。进一步完善了比赛细则，除保留“装甑、摘酒”个人赛项目外，增加了“润粮、拌合、降温、拌曲”团体赛项目。王艳林、王秀德以精细操作，收取率高，分别荣获本次“装甑、摘酒”个人赛冠、亚军。化城门酿酒车间以“组员职责清晰，个人动作娴熟，配合协调一致，控制精准无误”的操作，赢得本次“润粮、拌合、降温、

拌曲”团体赛冠军。

比赛中冠亚军都有较好的技能表现，装甑队伍装甑操作水平，整体有了很大改变。新秀王艳林、朱永钢后来居上，老员工王秀德、杨吉文、黄水国老骥伏枥，顽强拼搏，再次让人耳目一新。

通过比赛，为公司培育了工匠队伍，厚植工匠了文化，进一步传承和提升传统工艺竞争力打下坚实基础。

## 制定制度 薪酬激励 配套考核

激励制度是实现目标的动力源，按照不同类型人才的专长规划了相应的晋升通道，公司起草了科技创新成果奖励制度(草案)、酒匠晋升考核流程试行草案等制度，激发拼搏干劲，让坚守勤奋有贡献的酒匠得到尊重，得到利益，为“酒匠工程”的扎实推进，提供制度保障。

经过深入的研究讨论，2020年开始，光化特酒业发布《实施薪酬激励方案(制度)及曲酒生产薪酬方案》。改革薪酬结构，走技术路线成为酒匠，同样可以享受管理级别待遇，方案规定，获得少匠称号享受部长待遇，中匠享受总监待遇，上匠享受副总待遇，大匠享受总经理待遇。为员工从事技能职业的发展有了更清晰的引导，极大地激发了员工拿到成果的意愿，适应企业发展，行稳致远，鼓励员工为成长、发展而奋斗，巩固、提升广大员工的销售、生产、服务积极性。对成长为高技能人才，做出突出贡献的人员搭建了成长激励的通道，体现了让有贡献的酒匠得到尊重，得到更多的利益的庄重承诺。也将吸引更多有志于酿酒，有文化的青年人，加入到酿造技术的队伍里来。

完善考评流程，绩效评价重点以高质量、创新性、解决企业短板、填补技术空白、专利授予与申请、为社会承担责任等。对做出成绩的酒匠，既要有整体激励又要有个体激励，有物质激励还有精神激励，肯定发挥团队的力量，重视个人的重要作用。给予考核业绩突出者，职等晋级，荣誉晋升，完善落实酒匠各项待遇，劳有所得，实至名归。

促进人人都想做酒匠，争做酒匠，使酒匠队伍在尊重师傅、尊重技术、尊重传承的良好氛围下健康成长，为光化特百年目标提供不竭动力。

## 发现培养优秀人才

为弘扬精益求精的工匠精神，激励广大员工走技能成才之路，不断促进技术创新，培养高素质、高技能人才。一直以来，公司倡导打造学习型企业，重视员工文化知识，专业技能的提升。为此，加大了培训量，通过基酒验收品评、勾兑过程的确认品评、成品验证的品评和库存普查的品评等多种模式，为员工提供学习、练习技能的平台，提高了员工队伍的技术水平和整体素质。

---

光化特酒业着重从创造环境引进人才，技能竞赛选拔人才，立足自身培养人才，促进酒匠工程计划推进落实。

培训员工，了解更多白酒知识，掌握白酒品评技巧。2019年8月，光化特酒业对来自营销、生

产车间、后勤等部门的22名员工进行了为期20天的白酒品评知识培训。公司总工程师、国家级品酒师詹福安担任主要讲师，质技部、勾储部全力配合，采取理论与实践相结合

的培训模式，从白酒基础知识入手，重点进行了香型鉴别、质量差排序、酒度差识别等内容的实践操作。旨在强化员工的品评基本功，让理论转变为具体感官认知，快速掌握专业品尝表述语言的感知技巧。

这些活动，不仅仅是白酒品评知识的传授，更是一份沉甸甸的责任与担当，为营造“酒匠酿酒”、“酒匠管酒”、“酒匠崇酒”的文化特质，稳定和提高产品品质，打造光化特曲百年品牌、光化特酒业百年老店，奠定了坚实的基础。

在公司内部组织了品酒实践培训，收到了良好效果。随后又选拔五人参加了中国轻工业职业技能鉴定指导中心品酒师考试，其中，胡操正、胡振华取得二级品酒师资格证书，李二向、李阳阳、李凯取得三级品酒师证书，为公司专业技能人才补充了新鲜血液。



2021年4月底，公司组织生技中心以酿造生产和品评勾兑分两组一行共10人次到四川、重庆等地，历时十多天，先后到制曲厂、机械化酿酒厂、传统酿酒厂、酿造设备制造厂等参观学习，座谈交流，了解行业发展变化，学习同行企业先进工艺和高品质产品，满足市场需求的经验。

加强品酒实践训练，公司投入一万余元采购各类香型酒样，配制十余种单体香味物质及代表性酯类、酸类、醇类、芳香类化合物，酒精梯度等等，组织品酒特训活动，提高了鉴尝品评能力。

一系列的活动促进了酒匠团队专业能力的提升，增强了成长的自信心。

## 酿造技艺入录襄阳市级非遗

积极申报襄阳市级非物质文化遗产，确立光化特在襄阳酿酒地位。在老河口市群艺馆的大力支持下，完成非遗传承片的拍摄制作及上报。将进一步宣传光化特酒凭借得天独厚的地理条件，在窖池构造、制曲、配料、发酵、蒸馏、勾兑、储藏等环节，采用传统酿造工艺，保证了产品的优良品质，保持了酿酒工艺的技术精华和文化内涵。

第三篇

# 产品演进



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

## 70周年

## 产品历程

## 一泓汉水 一池醇香

## ——光化特酒业有限公司产品发展历程

摒弃一堆糟粕，成就一桶甘冽。酿酒就是取舍哲理，就是对比艺术，去其糟粕，取其精华。“光化”系列酒，经历了古时候只能酿小曲，到1952年大曲酒的试制成功，液态发酵、固态发酵，一直到浓香型定型，随着时空的跨越，实现了质的飞跃。

## 穿越，从小曲到大曲

“光化”系列酒源于老河口“光化”文化的丰厚底蕴，源于老河口人根植入髓的故乡情结，以及800多年乡愁记忆。



光化县，治所在今老河口市袁冲区古城水库淹没区内。唐改阴城县为阴城镇，入谷城县。宋以阴城镇建光化军（光化系唐昭宗李晔年号），设乾德县，旋废，后又复设。元至元十四年（1277），废军，改乾德县为光化县，历明、清、中华民国未再变。

建国后，老河口镇曾三度设市，市、县并立，1983年市县合并，撤销光化县建制，并入老河口市。皇帝年号用“光化”，县城名用“光化”，二者有无联系无考。但“光化”的寓意是光天化日、日清月明、光大王化的意思。

老河口市古时候，只能酿小曲酒。1952年10月，县政府财政科长，县地方国营企业公司经理刘富成提议，在老河口试制大曲酒。经研究

决定，从县企业公司抽调干部涂德学组织筹建，试制场所系租用正兴街蔡锡侯一院房子，并分别从仙人渡，竹林桥两槽坊抽调四名技术工人，陆续招收工人二十多人，经过一个月时间，大曲酒终于试制成功。大曲酒的问世，宣告了封建迷信认为“老河口城区只能做小曲”断言的破产，从此终止老河口不能做大曲酒的民间传说。

## 逾越，“光化酒”到“百花山”



1952年，光化县政府整合竹林桥酒厂（北酒厂）和仙人渡酒厂（南酒厂），组建成光化县酒厂。起初是公私合营性质，不久国家对资本主义工商业实行社会主义改造，酒厂成为地方国营企业。归县商业局管理。50年代末三年自然灾害时期，粮食十分困难，中央决定可以用红薯干、包谷、杂粮、甘蔗渣等，酿造食用酒精和酒。老河口市酒厂积极响应号召，不但安然渡过全国性的饥饿困难时期，而且还创新研发出以多种杂粮替代纯粮酿酒的方法。

1958年3月，光化酒厂开始用玻璃瓶装果酒。1959年，王子开接任光化酒厂厂长兼任党支部书记，闫世义为副厂长。为了“增产节约”，试验用糟子、米糠代替粮食，取得成功，节约粮食106080斤，节约率为50%。水果酒车间革新技术，成功用活性炭澄清果酒，原来用鸡蛋澄清果酒，而用活性炭澄清比用鸡蛋澄清还清，每月节约鸡蛋150斤，全年共节约600斤。该车间又革新用酒糟制酱油、米醋取得成功，质量不低于粮食做的。当年，水果车间又革新成功造出了桔子酒、香蕉酒、柠檬酒、苹果酒、樱桃酒、山楂酒、黄桃酒、甜梨酒、薄荷酒等九种新产品，保证了市场需要，因酒度比外地高，很受群众欢迎。

1961年酒厂挂牌为“光化县国营酒厂”，两个白酒车间，生产的都是散装白酒。光化县国营酒厂的产品，当时没有商标，因是光化县国营酒厂酿造的，人们就习惯叫“光化酒”。

“晴原霜后若榴红，佳节登临兴未穷。日泛花光摇露际，酒浮山色入樽中。金壶恣洒毫端墨，玉麈交挥席上风。惟有渊明偏好饮，篮舆酩酊一衰翁。”这是欧阳修任光化

县令所做的《秋日与诸君马头山登高》（马头山今为百花山）诗句，而且老河口市西濒临汉水，东紧靠百花山，百花山是老河口市显著的地理标志。于是 1962 年，酒厂为白酒注册品牌为“百花山牌”。1963 年光化县酒厂推出了瓶装白酒，商标“百花山牌”，这是在湖北省范围内除武汉酒厂外又一家瓶装酒生产企业。

上个世纪 60 年代光化国营酒厂生产的酒主要是光化大曲，已不局限于本地销售，还销往甘肃和陕西等地。日趋成熟的光化酒厂，60 年代酿出的酒供不应求，酒厂积极探索提高出酒率的方法，而液态酿酒是增产最有效方法之一，于是引进液态发酵，使酒厂成为湖北省液态酿酒示范基地。

70 年代扩大规模建新厂，液态酿酒技术更加成熟，对省内随州酒厂、沔阳酒厂进行援建；1978 年十一届三中全会后，随着开放，人们的消费习惯发生了很大变化，酒厂为适应市场需要，在做优做精光化系列酒的同时，不断开发新产品，努力满足广大消费者需要。

## 跨越，“特”字号的诞生

80 年代改良窖池，培养窖泥，按国家浓香型生产工艺标准进行生产，获得省优产品称号。至此，光化特酒厂成为省内最早拥有成熟五粮纯粮酿造浓香型酒技术的厂家。

党的十一届三中全会以后，我国实行改革开放政策，首先是经济体制的改革，从过去的计划经济体制逐步过渡到市场调节，企业面临市场的重新洗牌。1980 年以前，老河

口市酒厂生产的白酒从来就不愁销售。那时的白酒是皇帝的女儿——不愁嫁。白酒生产多少都由商业局副食品公司包销，白酒一生产出来就被副食品公司拉走了。到 1980 年就不行了，销售形势急转直下，事情完全颠倒了。当年积压 1000 多吨白酒，给 1981 年生产造成很大影响。

1980 年下半年，光化酒厂面临市场的考验，酒厂的领导转变观念，把目光转向市场，在市场中求生存，在市场上求发展。于是，厂领导班子在困顿中不断探索改革，开始研究市场，搞好市场预测，狠抓销售，搞活生产。

就是在市场的大风大浪里，“光化特曲”这个



“特”字号应运而生。在市场销售不景气的关键时刻，军人出生的副厂长张登汉，他想着去北京找战友推销酒。1980年秋天，张登汉背上几瓶样品酒，直奔北京中南海。当时，53度光化大曲酒算是酒厂最好的酒了。张登汉让战友们品尝，战友喝了后直皱眉头。他知道那些喝惯好酒的战友肯定喝不了咱的低档酒，就说道：是酒不对味吧？那就给我们提些建议，我们好改进，别看我们是县级酒厂，年产量也有三四千吨，规模也不小，我们正在搞改革，不断研制新品酒。战友们说，你这个酒性质烈、风味淡、不醇厚、无香味，要向茅台、五粮液酒学习。

张登汉赶紧掏出笔记本记下战友的宝贵意见。回来后，他向厂领导班子汇报，要在光化大曲的基础上，研制更加高档的白酒，新品酒要取个响亮的名字，大家都想想叫啥名字子。于是，大家你一言我一语，七嘴八舌地想出了一个“特”字，因为它是特曲工艺生产的，就叫它“光化特曲”酒吧。

经过酿酒师傅的努力攻关，反复锤炼，特曲酒终于酿出来了，醇香浓郁。请品酒师品尝鉴定，做理化指标检测，最后肯定确实是一款好酒。

宝马配金鞍，好酒装好瓶。光化特曲的瓶子也要有特色。酒厂请人设计了几个瓶样，有一款椭圆柱、上宽下窄的瓶子引起人们注意，它上宽下窄，犹如一个肩膀宽阔束腰的男子上体，给人一种力和美的感觉。瓶子采用大小两种型号，大瓶装500mL，小瓶减半装250mL。两款，都采用两瓶一提的礼品盒包装。

张登汉兴冲冲地带上了“光化特曲”样品酒，让北京的战友品尝。这次他们齐称赞酒好，可与名酒比美，而价格不及名酒的一半。于是，同意老河口市酒厂给他们供货。

就这样，包装盒上印有“专供北京中南海”“专供人民大会堂”等字样，华贵气派的两款“光化特曲”酒走进了北京城，走进了中南海，走进了人民大会堂。“光化特曲”酒能够走进北京中南海，而且这种供货关系一直维持了7年之久，那是老河口市酒厂的

荣耀，为老河口酒厂赢得了好口碑，给老河口人留下一段难忘的记忆。

## 卓著，“光化”系列品牌异军突起

“光化特”人坚韧不拔的努力，酿造更香更醇更美的“光化”系列酒。

上世纪 80 年代，光化酒厂推出“百花山牌”光化大曲、光化特曲酒等系列产品。1981 年酒厂生产的白酒品种有：光化头曲、光化大曲、河口二曲，光化特曲、光化小瓶特曲、老河口特曲等。

1982 年《中华人民共和国商标法》颁布，1983 年光化县并入老河口市，成立新的“老河口市”。光化县酒厂更名为“老河口市酒厂”。光化县虽然不存在了，但是作为商品名称的“光化”系列酒依然存在，因为光化酒已经有了一定的知名度，不仅占有本地市场，而且畅销周边地区，远销新疆、北京等地区。

1984 年 10 月 12 日，市政府高度重视老河口市酒厂“光化系列酒”品牌的行宣传和保护。安排市电视台对酒厂产品进行录像宣传，其时产品有：光化特曲、老河口特曲、光化小特、光化头曲、光化大曲、河口二曲、地封酒、五粮曲、云凤酒、云酒、温小泉、状元香、古泉曲、滨江春、爱的可乐、宴春乐、陈酒、双蒸、二锅头、百花山、高粱酒，21 个白酒品种。另有 3 个甜酒品种：毛花猕猴桃、葡萄酒、陈缸黄酒，共 24 个品种。

1984 年开发 7 个白酒品种，即白葡萄、迎宾乐、葡萄汽酒、爱的可乐、状元香、温

水泉、滨江春，为保证酒的品质，坚持每月评酒一次。1987年，企业改革，实行厂长负责制。这一年，刘占春走马上任酒厂党支部书记、厂长，他提出酒定香型、创省优质产品、扩大曲酒产量的工作目标。酒厂着手新产品开发，由技术员组织工作专班，开展试验研究，用科技为新产品赋能。酒厂由大路酒低档品种调整为曲酒较高档品种，转向扩大曲酒生产。当年研究开发了39度光化特曲、53度老河口特酿两个新品种。供应市场，受到好评。其中39度光化特曲新产品荣获襄阳市1987年度新花色创新百花二等奖。增强产品市场意识，本着“快销产品上批量，滞销产品限产量，淘汰产品转方向”的方针，积极调整产品结构，生产路子越走越宽。

1988年，开发了四个新品酒：福寿、庆丰、粮食白酒、河口特酿。1989年，酒厂研发了6个新品种：河口特酿、普瓶光化特曲、光化大曲酒、40度粮食白酒及二两半装小精特、小双喜，投放市场，创造效益。1990年，研究开发28度“河口春”酒，“普特”、“普大”、“河口特酿”、“百花山特曲”、“百花山大曲”、“百花山二曲”、“百花山酒”等等。

特别是1988年12月，“百花山”牌53度“光化特曲”参加1988年度全省白酒行业评比，以89.84分名列浓香型白酒第一名，在同类30多个品种中一举夺魁，荣获“湖北省优质产品”称号。填补我市“省优产品”空白。因此，老河口市酒厂跻身湖北省一轻工行业184个重点企业行列，为我市和一轻工行业争得荣誉。湖北省一轻局资深白酒

专家陶家驰在品酒后欣然题字：“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方”。为“光化特曲”和光化系列酒留下了珍贵的墨宝。

《湖北日报》1988年12月30日，发布公告，“光化特曲”获得“湖北省优质产品”称号。光化特曲是酒厂的传统产品，经过多年的生产实践，形成了自己独特的生产工艺，产品风味独特，多年畅销不衰，深受广大消费者喜爱。

从1988年起着手研制“百花山”牌系列品种：“百花山特曲”、“百花山大曲”、“百花山二曲”、“百花山酒”。

1989年，酒厂研发了6个新品种：河口特酿、普瓶光化特曲、光化大曲酒、40度粮食白酒及二两半装小精特、小双喜，投放市场，创造效益。

1990年，厂里组织技术攻关，生产1000件28度“河口春”酒，投放市场，销售一空。另外，扩大去年已经投放市场的“普特”“普大”“河口特酿”生产。

1990年，酒厂积极与省内外科研机构挂钩，引进新技术、新工艺。从四川引进产酯酵母新技术，该技术主要应用于浓香型曲酒生产，并计划示范窖池酒(基础酒)的70%以上理化指标达到浓香型曲酒GB10781.1-89优级标准，优质品率提高到50%以上，出酒率达到32%以上。项目虽然实施，但研究所人员撤走，没有完全实施计划，不过在整体品质提升起到了积极作用。新品种浓香型白酒主体香明显提高，“光化特曲”酒，保持省优产品荣誉。同时，“光化特曲”、“光化大曲”改新包装，推出高档光化特曲。1991年“光化特曲”、“光化大曲”改新包装，推出高档光化特曲，28元一瓶。并且首次通过省级食品卫生达标检查，再为“光化系列酒”争光添彩。

1991年春节投放市场。当年“光化”系列酒荣获襄樊市酒类大赛银奖。

为了加强企业产品市场竞争力，根据市场消费动态，调查市场销售活跃产品特征，找出自己产品不足，制订改进意见，从生产、勾兑到包装，制订一整套研制方案。经过多次试验改进，努力完善，生产出新品酒光化老窖。光化老窖投放市场后，销售一路走好，市场反映强烈，树立较好的销售形象。1992年“光化老窖”荣获消费者满意产品，“光化”被襄樊市工商局认定知名商标。“光化”系列酒是老河口人最爱喝的酒，特别是“真情实意、光化特曲”，已经根植于一种浓浓地方文化，是留下老河口人文记忆的酒，也是铭记乡愁记忆的酒。

## 超越，新一代光化特曲诞生

1994年，酒厂党支部书记刘占春在会上提出，我们应该继续依靠科技提高产品质量。

詹福安提议去学习引进安徽省亳州市某研究所研制的一种设备，能够使一般的红薯干酒软、绵、老化，口感好，达到粮食曲酒的品质。胡育明表示支持，要求立即行动。从此，又一次拉开了“引进来，走出去，学习先进技术”的序幕。

为了面子上好看，刘占春找朋友借了一辆“拉达”轿车，胡育明与詹福安一起，先了解了这项技术。此后不久，他们又开着厂里的破吉普车，购买了这项技术和设备。

回来后，以詹福安为首的新的技术团队，经过潜心研究，成功研发新一代光化特曲，由原来的 3.81 元/瓶，提高到 6.8 元/瓶。

## 卓越，“牛气冲天”有“神韵”

酿酒是萃取精华的过程与结果，品牌则是智慧、地方文化与人文情怀的糅合。1995 年，分管工业的市委领导，对酒厂的回升看到了希望，特别是在开常委会时，领导们看到酒厂一两年来，变化很大，形式好转，市场升温，会上当即表态：作为市属企业，我们要帮扶支持。市里安排财政局为酒厂对口帮扶单位，专门安排驻厂人员，先后累计发放财政贷款资金 200 万元，对酒厂进行帮扶，支持企业发展。

财政局入驻后，提出三换策略：换牌子，上广告；换包装，上质量；换思想，上规模，其好心好意就是暂时规避债务。虽然招来了“财神”，但为了光化特品牌的发展，年轻又血气方刚的胡育明，因难以割舍的“光化特”情结，与上级意图产生了冲突。多年的老品牌怎么能说换就换呢？在干部会上，他坚持什么都可以换，就是光化特牌子不

能换的意见。经多方汇报沟通，最后确定新老品牌同时进行，保住了光化特这个老牌子，另外开发一种新品牌。按照市领导的意愿，1996年，既要保留老产品，又要在开发新产品时，要有新动力、新气象，一定要“牛气冲天”。在他们的启发下，公司新注册了“犇牛酒业有限公司”，开发了“犇牛特曲”、精品“光化特曲”系列酒。其中精品光化特价格上升到18元/瓶，不仅在老河口市场抢占先机，而且市场占有率很高。

1998年，又开发出精品光化特曲，18元/瓶，新一代光化特曲改为佳酿，佳酿与精品光化特曲两个姊妹产品，一下子风靡老河口。

万物并育而不相害，道并行而不相悖。小德川流，大德敦化。此天地之所以为大也。说起2002年的“酒神”“酒韵”，还有一段鲜为人知的故事。胡育明舅舅是襄阳师专40年代毕业的的知识分子，2000年，胡育明去给舅舅拜年，他就讲起了世上有无“鬼”“神”的事情。他说，这个世界，他相信没有鬼，但有没有“神”，说不清楚。因为世界上的许多事情，无法解释清楚。许多事物，先天就有的，不是人类发明的，而是人类后来发现的，这个故事在胡育明脑海里，留下了深深的烙印。2000年4月，胡育明与许国胜一起，找到成都酒类包装设计专家许燎原，他是中国酒类包装设计第一人。

起初商议的“云鹤村”，没有被采纳，仍用“光化”，没有一点新意。胡育明想起了他舅舅讲的鬼神的观点，又联想起酒本身来自大自然，只是酒神杜康发现的。两个故事融合在一起，命名为“酒神”。许燎原一听，连声说好。正在这时，许燎原好友也来了，一看“酒神”，略带调侃的语气道：还酒神，万物有生灵，天地有神韵。听了这话，在座的听后当场叫好。于是“酒神”“酒韵”姊妹酒，应运而生。

2002年公司开发的“酒神”、“酒韵”酒，深受老河口消费者喜爱。当江苏的“海之蓝、天之蓝、梦之蓝”系列酒火遍大江南北时，光化酒业公司“借势出山”，并凸显地方特色、展示地方风味。2003年，又开发出“天韵”“天鸿”两个品种，2006年开发“天就”。

2007年推出了“光化特16年陈酿”，16年酒包装大气、庄重，用陶瓷大瓶，在存放中，可促进酒的老熟使酒体更加优雅，棕色的外盒显得教练成熟，黑色的陶瓶显示年代的久远，给人以遐想，这款金牌酒，从二〇一〇连续三年被“五省一市”白酒质量检评会评为金奖产品。

2013年，推出了“光化特金12”，金12酒是顺应时代潮流，是一款新时代需求的商务用酒，饮时愉快，饮后醒得快，不上头，不口干，很快被老河口人认同，目前成流行商务用酒。

为推出这些系列酒，胡育明与光化酒业公司的决策者们，可谓匠心独具，用心良苦。

当时一段时间，市场上的白云边“11年陈酿、15年陈酿、20年陈酿”，在湖北乃至全国，声名鹊起。“光化特金12”、“光化特16陈酿”，就是对标白云边系列酒，其用意既不落入别人的窠臼，又有新意，巧妙地“借风扬帆出海”，不仅得到老河口市消费者的一致认同，使老河口人觉得自己家乡不输别人的系列酒，而且留住了一抹乡愁。

## 飞越，高中低端产品全覆盖

在风浪里成长，在不断“发酵”中升华。2012年前，光化特酒业一直在酿造低端酒上徘徊，从未成规模生产过中段酒，这与人们日益增长的消费需求，落差很大。

奋斗无止境，再攀新高度。2012年，酝酿推出自己的高端酒，即推出光化特1952高端纪念酒，这是胡育明由来已久的想法。2002年50周年时，他就想过，但那时自己感到企业综合实力还显不足。1952高端纪念酒即将以经典的中国红配以腾龙元素，于龙年闪亮出场，600毫升60度的酒体在60周年与人们邂逅，仿佛一次等待了60年的约会，是如此激动人心。光化特1952高端酒上市，是光化特酒业成长的一个里程碑。光化特酒

业不但已完全具备生产高端酒的综合实力，而且1952高端酒无疑将成为光化特酒业下一个60年发展的新起点。这样的起点，将会引领光化特酒业创造更加绚烂的历史。

1952高端酒具有独特的酒体风格，透明晶亮，窖香浓郁，入口绵甜、净爽，优雅细腻，回味悠长，空杯留香，杯杯挂壁，滴滴醇香。高端纪念酒1952上市，不仅让我们见证了光化特60年的奋斗与荣光，更让我们看到了光化特的自强与追求。

光化特1952高端纪念酒，是一份积淀60年的情感，是一份珍藏60年的记忆，是一份经历60年等待后的相约盛宴，是一份历经岁月淬炼

的怀旧经典，是光化特曾经的荣光和未来崭新的起点。

没有最好，只有更好，追求卓越，创新发展，是光化特酒业有限公司的精髓。2013年，是酒厂领导班子执掌酒厂20年时间。践行家园文化，打造“匠心好酒”。二十年前，公司新的领导班子上任，带领公司员工，坚持以市场为导向，扎根本地市场，经过激烈的市场竞争，让光化特品牌深深植根于老河口人民的心中，推出了新品酒“21年窖酿”，这一款酒也是光化特改革开放三十年的见证。此品种酒价格适中，口感香醇，品质得到很大提升，一上市就得到消费者青睐，赞不绝口。从1952到金12这一系列产品上市，使光化特酒业有限公司具有生产低、中和高端酒全覆盖的研发生产能力。

## 激越，创新无止境的光化特酒业

每年都在进步，每年都有新发展，每年开发新产品，这是光化特酒业有限公司踽踽前行的真谛所在。

2017年，是光化酒业成立65周年。65年来，一年一个高度，“一年一度”，并对标58度五粮液酒。基于这种设想，开发65度高端酒作为献礼。作为高度浓香酒，适应喝型的市场上不多见，大多是50多度往下，舒适度适合消费者。光化特酒业有限公司经过多年的积淀，有这种基础，有这类专家。于是精选了一批能够达到向酒厂65周年献礼的产品，调整了一批（几十吨），作为新产品开发。调出来以后，征求了多方面的意见，从行业专家的角度，找到多名专家，进行品鉴，另外找了多名消费者，也进行了品鉴，大家都一致认可，对这款酒的香型、特点来说，它的典型性、地域特点来说，表现得比较充分，有个性。请多位业内专家品评，均认为该产品可以比肩五粮液68度产品。一位从事该行业近60年的实操型专家梁总说，这个产品很有个性，既有浓香型的显著特点，又有中原地区浓香型的个性。

65度珍藏酒在市场的调研、酒品的选择，下了很大功夫，这款酒是光化酒业有一个标志性产品。这款产品，反应了光化特酒业从窖池、窖泥培养，到酿造工艺、勾兑艺术和技术，达到了新的高度，建立了更加完备的技术规范体系。

65珍藏酒后，又开发了“成功”系列酒，即“V1”、“V3”、“V5”。“V”字系列酒开发的出发点、着重点，就是市场上年轻人庞大，消费者他们对酒的口感，要求入口绵软、口感轻松，低醉快醒。开发出成功1号、成功2号、成功3号，这几款酒各具特色，总体风格都体现在一种淡雅、轻松，淡雅大气，喝后有清爽感，比较爽，着重爽，轻松，淡雅特点。

2022年，酒厂在70年“庆”字上做文章，重要的是要体现“匠”心，这款酒设计是系列酒，五到六款。属于高端酒，设想酒的品质目前与中国白酒这些龙头企业高品质酒，可以比肩。从品质度上讲，属于同一层次水平的目标。目前酒体（样本）已经研制出来了。现在处于一种存量阶段，尽量把这种酒窖藏的更温润、更柔和，让他有些更雅的酒气、香气、口味充分地释放出来。它的有些珍贵的东西隐含在里面，没有达到一种平衡，还释放不出来。通过存量过程把它释放出来，使它更加完美些。截止到现在，新产品呼之欲出。

以詹福安为首的技术团队，与时俱进，看到了人们生活水平不断提高，消费习惯、消费观念发生了显著变化。自2017年始，开始研发新的系列品种：秘酿壹号、大匠、上匠、中匠、少匠五个品种，期待得到广大消费者青睐。同时，越来越多的消费者对白酒的品质、口感甚至“颜值”有了更高的要求，希望喝到好酒、喝到健康酒。为此，光化特人更加注重倡导共赢文化，酿造“和谐美酒”，不断提高品质，注重品味，追求卓越，永无止境。

## 光化家族

# 光化酒产品的演变历程

据民间传说，老河口市城区在古代只做小曲酒，不能做大曲酒。经考证，明清以来，只有做小曲酒者数处尚无一家大曲槽坊。市场大曲酒多来自河南、源潭、赊店及湖北谷城等地。

1939年，襄阳县太平人士李长远在仙人渡开办“东建厂”，生产品种有高粱酒、小麦酒、小米酒、什粮酒。

1952年10月，经过一个月时间，大曲酒终于试制成功。

1953年，公私合营，酒厂借“鸡”下蛋，开始生产。光化酒厂在筹备建新厂的同时，依托竹林桥作坊酒厂人员及设备酿酒生产，元至五月共生产散装白酒20451斤。

1958年，除高粱包谷红薯干、红薯茬子30万斤、包谷酿酒外，采用番茄、桔子、莆芥、梨子、桃子、灰子、西瓜、甜瓜、柿子酿酒。

1958年3月，光化酒厂开始用玻璃瓶装果酒。

1959年用糟子、米糠代替粮食，取得成功，节约粮食106080斤，节约率为50%。成功造出了桔子酒、香蕉酒、柠檬酒、苹果酒、樱桃酒、山楂酒、黄桃酒、甜梨酒、薄荷酒等九种新产品。

1961“光化县国营酒厂”，生产的都是散装“光化酒”白酒。

1962年，酒厂为白酒注册品牌为“百花山牌”，“百花山”散装酒白酒诞生。

1963年光化县酒厂推出了瓶装白酒，商标“百花山牌”。这是在湖北省范围内除武汉酒厂外又一家瓶装酒生产企业。

1977年北京路酒精车间，酒精生产能力达到1200吨，白酒由原来年产600吨跃入了年产3000吨能力。

1980年，光化特曲研究成功并投入生产。

1981年，酒厂生产的白酒品种有：光化特曲、光化小特、老河口特曲、光化头曲、光化大曲、河口二曲等。

1984年，为了适应市场需要，厂里十分注意白酒新品种开发，当年生产7个白酒品种：白葡萄、迎宾乐、葡萄汽酒、爱的可乐、状元香、温水泉、滨江春，坚持每月评酒一次。还要搞35--45度的低度白酒研发。曲酒受市场青睐的趋势进一步显现，扩大曲酒

生产已经成为定局。老河口市政府比较重视酒厂及白酒品种的宣传和保护。10月12日，安排市电视台对酒厂产品进行录像。产品有：光化特曲、老河口特曲、光化小特、光化头曲、光化大曲、河口二曲、地封酒、五粮曲、云凤酒、云酒、温小泉、状元香、古泉曲、滨江春、爱的可乐、宴春乐、陈酒、双蒸、二锅头、百花山、高粱酒，21个白酒品种。另有3个甜酒品种：毛花猕猴桃、葡萄酒、陈缸黄酒，共24个品种。

1986年，扩大曲酒产能，发展浓香曲酒，生产重点转向曲酒生产和新品种开发。

1987年，为适应市场，调节产品，研制39度“光化特曲”，38度、52度“光化特酿”等新品种。

1988年发展了四个新品酒：福寿、庆丰、粮食白酒、河口特酿。

1989年研发6个新品种：河口特酿、普瓶光化特曲、光化大曲酒、40度粮食白酒及二两半装小精特、小双喜，投放市场，创造效益。

1990年，厂里组织技术攻关，生产28度“河口春”酒，投放市场，销售一空。另外，扩大去年已经投放市场的“普特”“普大”“河口特酿”生产。同时，从1989年起着手研制“百花山”特曲。

1994年，新一代光化特曲上市。

1996年，在“牛气冲天”寓意启发下，公司开发了“犇牛特曲”、精品“光化特曲”系列酒。其中精品光化特价格上升到18元/瓶，不仅在老河口市场抢占先机，而且市场占有率很高。

2002年，公司开发的“酒神”、“酒韵”酒，深受老河口消费者喜爱。

2004年，研究“天”字号系列产品：天天、天运、天鸿、天就、天赐。

2007年，出了“光化特16年陈酿”。

2012年，推出光化特1952高端纪念酒。

2013年，推出“光化特21窖酿”、“光化特金12”。

2017年，是酒厂成立65周年，开发65度高端酒、高度浓香酒作为献礼。65珍藏酒后，2021年，又开发了“成功”系列酒，即“V1”、“V3”、“V5”。

小酌酒是2019年开发，是一种“大众款”白酒，因为市场上有这方面的需求。

2022年，酒厂在70年“庆”字上做文章，重要的是要体现“匠”心，这款酒设计是系列酒，属于高端酒，设想酒的品质目前与中国白酒这些龙头企业高品质酒，可以比肩。从统一水平、品质度上，属于同一水平的目标。目前酒体（样本）已经研制出来，新产品呼之欲出。

### 光化老酒（部分）

上世纪 50—70 年代光化酒厂产品





上世纪 80—90 年代光化酒厂产品

80 年代系列酒



90 年代系列酒





本世纪初系列酒



### 主导产品



光化特 1952：  
浓香型 60%vol  
750ml

一段非凡岁月的  
记忆，60度原浆  
刚柔融合；

淡雅 细腻 圆  
润 和谐 独树。

21 窖酿：浓香型 42%vol 480ml  
精粮 精酿 精品 优雅 柔美  
醇爽。



16 窖酿：浓香型 42%vol 480ml  
岁月陈酿 绵甜幽香



金 12：浓香型 42%vol 480ml  
甜润绵净 轻松轻爽



天就：浓香型 42%vol 480ml  
天然窖就 一口两香

酒神酒：浓香型 52%vol 500ml  
传统古法 经典正宗





10 年窖酿：浓香型  
42%vol 480ml  
绵甜净爽 十年窖酿

7 年窖酿：浓香型 42%vol  
480ml  
五粮醇酿 顺口醇香



金珍壹号：浓香型 42%vol  
480ml  
柔甜圆润 轻松轻快



金珍贰号：浓香型 42%vol  
480ml  
绵柔自然 醇和舒畅

6年窖酿：浓香型 42%vol 480ml  
一心一意 顺口 顺心 顺如意





## 产品保护

# 加强产权保护 维护消费权益

“酒好不怕巷子深”，但是酒好了，假冒伪劣也多了起来。八十年代末至九十年代，假商品、假酒等成泛滥之势，为有效打击假冒伪劣“光化”系列酒行为，维护酒厂自身的权益和声誉，老河口光化特酒业有限公司成立专班，配合公安、工商等部门，在全市开展了打假维权行动。

1993年3月18日，酒厂一行四人到薛集酒厂催收货款，偶然发现该厂院内有洗净的“光化特曲”酒瓶，立即与该镇工商部门和公安部门取得联系，联合查处该厂仓库内有成箱假冒“光化大曲”、“光化特曲”等酒正待装箱。薛集工商所所长丁宁安接报后，带领一行人快速出动，采取了断然措施，查处了假冒“光化大曲”240瓶，“光化特曲”200多瓶，光化大曲包装箱320套，光化特曲箱75套，光化大曲商标6000多套，光化特曲商标4000多套，光化特曲瓶盖一袋，光化大曲瓶一袋。



1994年，由于假酒泛滥，严重损害了酒厂声誉，影响产品正常销售，也使广大消费者深受其害，针对严峻形势，酒厂主动出击，并请求市刑警大队配合，突击对孟楼镇、张集镇、竹林桥镇、薛集镇等乡镇制售假冒酒窝点进行了打击，捣毁制假酒窝点12个，收缴假冒光化大曲、特曲20000多公斤，大曲酒瓶1054个，特曲

酒瓶 650 个，光化老窖酒瓶 520 个，其它酒瓶 350 个，压盖机 2 台，铝酒桶 4 个，以及大量的假冒包装箱、标签、瓶盖等物，初步扼制了假酒泛滥的势头。

2003 年 11 月 20 日，山东省东营市河口区酒业有限责任公司向我市举报，我市个别企业、个人未经许可，生产、销售“老河口”、“河口”系列产品，侵犯了山东省东营市河口区酒业有限责任公司和老河口酒业有限公司甲乙双方的合法权请求老河口市工商局公平交易局依据我国工商行政管理相关法律法规予以严厉查处。

## 二

1994 年—1995 年，酒厂“打假”在行动。在这个时期，我市乡镇一些地方制售假酒的不法行为愈演愈烈，严重干扰了市场秩序，侵害了酒厂权益，使酒厂及广大消费者深受其害。

根据举报线索，酒厂请求市刑警大队协同行动，于 1994 年 5 月 22 号 23 号两天突击对张集、孟楼、竹林桥、秦集等乡镇制售假酒窝点进行查禁，收缴了部分待售的假酒、商标、包装箱及作案工具，具体情况如下：

一是在张集镇南街居民陈某开设的个体商店中，查出他自制的假光化特曲酒 420 瓶，光化大曲 100 瓶和压盖机一台，从该镇另一居民开设的个体商店中查出待售的假光化特曲 60 瓶。

二是在孟楼镇居民黄某个体门市部查缴假光化大曲 230 瓶，从另一个体商店中查出假光化特曲 40 瓶，据附近群众反映，黄家是制售假酒的窝子，并说这一家有后台，要不是你们（指刑警队）来谁也不敢动他们，但在打假高压态势的铁拳打击下，端掉了制假老窝。

三是在竹林桥镇三同碑王某个体商店查出光化大曲 106 瓶，假特曲 23 瓶，同时查出该王出售劣质盐。

四是在竹林桥镇某门市部查出假光化特曲 16 瓶、制造假酒用的乙酸己脂、己酸乙脂、调味酒等 4 瓶，以及打包带、瓶盖、铁卡片、过滤器、光化特曲包装箱等。同时查出仙人大曲、赞阳酒等假酒。

五是在竹林桥镇一个体门市部查出假光化特曲 140 瓶，大曲 141 瓶，同时查出假冒张弓贡酒 120 瓶，林酒、黄山头等。

六是在秦集镇居民李某的个体门市部中，查出假光化大曲 280 瓶，当缴酒时其母吵闹并说：“我不怕某领导是我亲戚，我的女子是干部，到时候你们就知道。”但正义压倒邪恶，该售假点还是被铲除。

七是秦集镇居民陈某购制了全套假酒工具和香精设备，从去年开始制售假酒，已形成了一条完整的假酒生产线，在其家中查出假光化特曲、光化大曲、黄山头、枝江大曲共 700 多瓶，未装瓶散酒 100 多公斤以及光化特曲、大曲、枝江大曲商标等已收缴。该陈家中还库存劣质散酒 1000 多公斤，光化特曲、大曲包装箱约 100 余套，酒瓶数千个。

### 三

科技打假维权，才是最行之有效的手段。

加强自我防护，从源头上杜绝假酒。1992 年 6 月 1 日，省经委要求搞激光全息防伪标志（防伪冒商标）。同意搞 10 万个，图案采用光化注册商标，断了造假者的念想。

到了 90 年代末，假冒多是低端酒，冒牌酒一般冒牌畅销的、有 90% 的利润的酒。为此，光化特酒业有限公司在打假维权工作中，重在维权，而维权重在自身的建设。

打假维权，体现两个方面的东西，一个体现光化特有一批人，敢于直面社会丑恶现象。一个坚定了光化特人以质量为什么新年，为消费者负责的担当。1990 年、1991 年，假酒开始出现时，厂里忙于应对，到了 1992 年，当时企业已经出现重大问题。

1993 年 3 月 18 日，胡育明、邹继林一起，来到薛集酒厂收货款，现场发现他们正在灌装假冒光化特曲酒。于是迅速派人到薛集工商所举报。工商所长丁宁安迅速行动，突查薛集酒厂仓库，酒厂不配合。工商人员撬开大门，发现大量的制假设备和光化特曲酒瓶、酒标、标签等包装物，并予以查封。

1993 年领导班子调整后，付红义、王如意先后配合市工商、公安等部门打假。1998 年，张维新带队打假，一个店一个店地查，配合工商、公安等部门地毯式联合打假，便于去识别酒厂的产品，在打假维权过程中，维权的智慧性措施出台，瓶子、盒子上做标记等，假酒慢慢逐步下降消失。

防伪措施，是杜绝造假的手段之一。我防伪做好了，他仿不了，也仿不成了。过去，造假的根源，是造假者到印刷厂去，先印假标签。现在，印刷厂维权意识也增强了，你要到印刷厂印制标签，你必须拿厂家的授权原件，不然查到印刷厂，他也受不了，这样

就断了造假的根。

原来，酒瓶、包装等回收利用，结果造假者也收，最后，酒厂通过技术处理，包装、酒瓶等，都是一次性使用，从根源上杜绝造假行为。酒厂全部使用新瓶子、新包装，只是成本高一点，但造假者无缝可钻。原来酒瓶、包装回收，省了点成本，但给造假者提供了方便。

产品技术进步、消费层次提高带来的是包装成本在整个售假比例下降，由铜板标签变成不干胶标签，由不干胶标签变成烤花、烤花的瓶子，现在直接烤上去，随着工艺的越来越复杂，烤花瓶子一次性使用，不可能再回收了，因为没有回收

的价值。再去模仿造假不合算，造假成本很高、违法成本也高，所以，现在瓶子、瓶盖、包装等都不回收。从技术改造、自身防护，加强科技维权。

酒厂在打假过程中遇到很多困难和问题，那个时候社会环境复杂，酒厂所有的出去在市场上打假人员，有可能冒着流血的危险。**所以。（删掉）**为此**公司班子的所有领导**，亲自带队上街打假，当时酒厂领导都搞、都上、都专门带过队，一条街一条街巡视，一个店一个店查，整个老河口全部走完，查了一遍又一遍。

打假维权过程，也是一个自我宣传，自我保护的机会。每到一个店子，向店家宣传抵制售假，诚信经营；对消费者介绍识别假货，抵制买假，维护自身权益方法。打假维权，见证了酒厂一般人创业的艰难，体现了酒厂职工队伍敢于直面邪恶的精神。通过打假维权，锻炼了酒厂这支队伍，坚定了酒厂一班人做好酒、做放心酒的责任，提高了酒厂的信誉，赢得了消费者的信任。

## 社会评价

# 消费者对光化特曲酒的评价

## 不是那个味

第一次酿苦酒，真的不是那个味。1956年，国家对生产资料私有制的改造取得了决定性胜利，翌年，光化县地方国营企业公司酒厂更名为“光化县地方国营酒厂”印模随即更换。

急于求成酿出苦酒。生产上不去领导们急，造不出好酒，工人们更急，便产生了冒进思想，但是蛮干往往欲速则不达，生产出现了问题。酒厂第一季度，还是小（瓶）小锅生产，每（瓶）锅装料1000斤，每班6人使用的是大曲，第二季度已经开始试制快曲，4月份改为大锅，投料1500斤，每班七人，其中一人轮换歇一星期。当时，由于酒厂质量监别能力差，谷城酒厂年前借光化酒厂的大曲，五月份还来了，还来的大曲从表面上看成色不好，工人们认为曲的质量差，应多下，没有很好的对其研究就大量加曲，结果造成渣子在窖里就烧干了，生产出的苦酒达18000余斤不好出售，积压了半年之久，后来剩余6000余斤硬是卖不出去，不但浪费了粮食，还严重影响了资金周转，所酿出的苦酒，真不是那个味。

自此以后，酒厂严把质量关，秉持酿放心酒、酿好酒，酿优质酒的理念，所酿酒的质量稳中向好，先后获襄阳市优质产品、省优产品称号，并先后在全国大型展览中评优获奖。

## 老河口人就爱喝光化酒

老河口人，就爱喝光化酒。除了生于斯长于斯的家乡情结外，酒厂酿酒技术更是经过70年的不断学习、不断地改进工艺、不断地磨合，现在形成了自己独特的风味、香型。

这是老河口市人大原主任石国卿对光化酒的评价。他说，一分为二的说，光化酒虽然历史长点，但在计划经济时代，“皇帝女儿不愁嫁”，加上那时粮食也不宽裕，大多用红薯干、苞谷等酿酒，并且工艺也不行，酒有点苦尾子，糠味很重。

石国卿在谈到所喝过的光化酒系列时，如数家珍。从小瓶到大瓶光化特酒、犇牛、酒神、酒韵等，并且还收藏有光化老酒。他还对酿酒工艺比较熟悉，他说，酿酒窖池窖泥都很重要，窖泥里参有苹果、黄豆等，杵成泥垒成窖池，每个窖池投粮一吨。石国卿走上领导岗位后，招待绝大部分就用光化酒，不仅仅是支持地方企业发展，而是酒的质量

越来越好，品味越来越高。特别现在，不断定了香型，技术、工艺越来越好，过滤技术稳定，就得纯度也好，倒入酒杯，晶莹剔透，酒花随即弥漫酒杯一圈，给人一种欲醉还休的感觉。石国卿特别对光化特 16 年窖酿、21 年窖酿情有独钟，他说，在招待客人时，大家都评价很高，不比别的品牌差。

老河口市人大原主任张路德，谈起光化酒更加直白。他说，我生是老河口市，喝汉江水长大，喝别的酒不习惯，就爱喝光化酒，适合那个味道。张路德说，一直以来，无论是公务招待，还是逢年过节的家宴，都用光化酒。他觉得，光化酒喝了让人感觉舒服，少喝怡情，多喝点也没事。张路德在哈尔滨、北京等外地都有亲戚，到他们那里去，必带礼品就是光化特酒。

## 就是这个味

老河口市政协原主席李守成，与光化特酒厂有不解之缘。李守成生在老河口，长在老河口。因他父亲是光化特酒厂的职工，从记事起，就与光化特结下不解之缘。童年时，李守成常常去酒厂边玩耍边等父亲下班。那时候，光化特酒厂还在正兴街。每每站在大门口，在扑鼻酒香里，看着父亲从装满大酒缸的院子里下班出来，牵着他的手回家，这一幕成为李守成一生中关于童年的最温暖记忆。”

小时候，家里来了客人，李守成父亲必定要他拿了酒瓶去打酒。看着父亲饮酒时，那深深陶醉的表情，他好奇地要求尝一尝。父亲拿筷子沾一点放进他嘴里，李守成学父亲的样子咂咂嘴。虽然，那无法言说的味道儿，让他有些不适应，却从此记住了光化特的酒香。光化特酒，就这样一点点融入李守成的生命，迈进他的记忆——就是那个味！

在李守成的印象中，光化特酒是劳动人民消解疲劳的生活必需品。少年时，他经常看见出力拉车的工人，走进供销社，靠在柜台旁，打上一两酒，就那样靠着柜台一饮而尽，不用立即付钱，只须记个帐。抹抹嘴，一身疲劳似乎被酒劲儿冲走，精神抖擞地拉着车再去干活。至于酒钱，一般是等到月底发了工资再去结帐。

---

上世纪 80 年代，在市委宣传部工作时，因工作需要，李守成曾经把光化特酒带到人民大会堂，作为老河口的特产，代表老河口人民的心意，送给关注老河口发展的领导们品尝。他说，那时提着裸瓶光化特酒，就是提着一种荣耀和自豪。

2012 年，在酒厂迎来建厂 60 华诞之际，酒厂意即推出 1952 高端纪念酒。李守成主席认真仔细对 1952 高端纪念酒上市方案研商、斟酌，李守成颇费了一番心思，他对老河口文化、人土风情等十分了解，因此对 1952 高端纪念酒设计理念和具体设计元素，提出了切实独到的意见。他强调几点，一是品质，酒的观感、口感、韵味、舒适度，一定要把握好，要集中最优秀的技术资源，倾力研制，确保产品符合现代人的饮酒习惯，确保正宗五粮浓香型酒的绵柔韵长，醇香和谐、余味悠久等特点，让人们消费时感到的确物超所值。1952 高端纪念酒问世，果然不负众望，得到知名专家认同，受到消费者赞同。

提起光化特酒，酒厂老员工余乐华也颇具骄傲。当时她老人有个哥哥在建筑队上班，平时总爱喝点光化特酒，喝着既能解乏，又特别香甜，那时还有一句顺口溜，叫“闻着香喝着甜，一斤只要块把钱”，可见当时光化特酒在老河口人民心中的地位。

## 喝来喝去，就喝光化特曲

记得前几年，深圳几位成功人士、朋友回来，在一酒店小聚，前政协李守成主席作陪，笔者有幸参加。李守成征求大家意见喝点什么酒，几位朋友异口同声答曰，回家乡来，还是喝“光化特”亲切，他们说，光化特，就是他们心中的茅台酒。

甘霖在市委办、宣传文化战线工作多年，结交域外领导、文人墨客众多，每每问大家喝什么酒时，大多提出喝光化特酒。襄阳电视台一位记者，曾经多次到老河口采访，只要来河口，必喝光化特酒，现已退休多年。2022 年 7 月 7 日来河口办事，因为是老朋友，邀约甘霖作陪。为尊重客人，甘霖提出，既然是襄阳的客人来了，喝点襄阳酒或别的酒。而这位退休记者说，原来下来采访，都是喝的光化特酒，还是喝点光化特吧，那酒不错。或许，这位退休记者，每每喝光化特酒时，也难免勾起他原来到老河口采访、工作的情景的回忆。

水清晏儿子水福生，工作一直在襄阳。每逢亲朋好友在襄阳小聚，或者回老河口，必喝光化特无疑。他说，喝光化特酒，一种融入髓的情缘，一种铭记于心的缅怀，一种勿相忘的浓浓故乡情结。特别是同学聚会、知青相聚等场合，最青睐、情有独钟的是“光化特曲‘16 年窖藏’”，中庸不俗，雅致大气，芬芳不已，入口难忘。

在谈到“光化酒”时，老河口市招商局一朋友津津乐道，他说，他们一行几人，在广州招商，当时，广州老河口商会几位朋友，在酒店设宴招待家乡的客人。大家落座之后，虽千里之外，但满座皆乡音。

客商在大家坐定后，征求大家意见，喝点什么酒？大家应声随便。东道主发话了：这样吧，虽在外地，我们还是喝家乡的“光化特”吧。原来，无论在外地经商、工作的老河口人，许多人或多或少备有家乡的特产与酒，老乡叙旧、小聚，家乡来的客人，说着家乡话，喝着家乡酒，亲切、厚重，别有一番滋味在心头。

## 家住酒厂斜对面，喝酒论酒酒知情

老河口酿酒虽然源远流长，但延续不断的生产的酒企业，却只有光化酒。上世纪五十年代初期组建的正兴街光化县酒厂。余建林年幼时就住在这个老酒厂的斜对面。那时候厂区东、西贯通，厂大门在正兴街北段，坐东朝西，后门在三小（现在的光未然小学）。他回忆说：我们小朋友进出酒厂，有时候就像街坊串门一样，放学或放假了，一出溜就跑进去了。

从生产酒那个车间经过时，热乎乎的。冒着白烟的酒糟子，那特殊的味儿迎面扑鼻。有的人觉得刺激，但余建林却特别喜欢，就是感觉那个味道香纯，现在用的是液化气，酒糟子直接进入人专用烘干机，就不容易闻到那种味儿啦，更看不到那又高又大的烟囱。

老酒厂那时候做的大部分是红薯干酒。一到收购红薯干的季节，厂里厂外都是装着红薯干的车，牛车、马车、板车、拖拉机等。车上装的红薯干多的，就用蔑把子围成圈，我们叫着扎帽子，就是加高的意思。余建林家住在临街的门面上，吃饭的时候，端个碗拖把椅子，坐到门外头街边上，一边吃饭，一边看热闹，一边瞄车上，看哪一块红薯干好，看准了，就拽那一块儿。记得很清楚，那种色白肉厚的红薯干甘甜最好吃。

上世纪六、七十年代物价低，像老酒厂做的红薯干酒，一般几角钱一斤。普通市民拿个缸子或者端个碗，打一两才几分钱，不用多买，不够喝了再去打，这儿说着我们老河口的方言，带着自己的酒器，“打二两”或“灌一斤”。余建林见过拉板车的搬运工人，站在烟酒店柜台前，打一两酒给七分钱，再买一两熟花生，边吃边喝边与人聊天，喝的高兴了再打一两，喝过酒之后不是继续去拉车儿，就是回家休息。

那时候，光化酒厂生产的光化大曲，没什么特别的外包装，赤裸裸地玻璃瓶装酒。打开铁皮子瓶盖，闻到酒无异味儿只留香，抿一小口酒后细品，有苦尾子。如果这种酒

没有苦尾子这种感觉，就不是红薯干做的酒了，到现在我还有点怀念那种味道。

圆木厂的一把大火，叫我家离开了正兴街……一言难尽！

光化老酒厂，后来也迁移到化城门。

现如今，科技进步了，酒业发展了，老河口光化特酒业经过七十年砥砺前行，经几代人的共同努力，酒的品种、酒的品质都有了质的飞跃。现在生产的高中低档就有好几十个品种，多次在酒类评比中获大奖，设计包装更是日趋精美。

佘建林相信，光化特酒业从手工业向现代工业转变，光化特曲会越做越好，越走越远……

第四篇

超常规  
发展战略



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

70周年

## 第四篇 超常规发展战略

诞生于 1952 年的光化酒业，是一家经历了计划经济、商品经济、市场经济，随后又在改革开放浪潮洗礼之后，因国营企业改制而转变类型的老牌企业。改制前，光化酒业经历了辉煌的荣耀和痛苦的没落；改制后，又经历了更为痛苦的转型。70 年的磨炼，光化酒业探索出一条日趋稳健的战略发展道路。一代又一代光化特人始终跟随在一系列伟大战略的坚强指引下，通过艰苦奋斗、坚韧不拔的努力，使得光化特酒业逐步稳固了市场的话语地位，现在正昂首迈进新时代社会主义伟大历史进程之中。

70 年蹉跎光阴中，不论时代如何变迁，不论经营变革如何猛烈，光化酒业始终带着国营时代那傲人的风骨和历史的荣光，偏居汉水江畔，潜心酿制着属于光化县的醇香美好和一个强起来的振兴梦。

时代的车轮碾过每一代人，自宋熙宁五年（公元 1072 年），当时的乾德县被改称为光化县。这一名称沿用 900 余年后，又于 1983 年被改称老河口市。但光化酒业却始终承袭着这富有年代感的名字，仿佛一声声轻唤着那个南船北马、商贾云集的灿烂历史场景。

这 70 年的发展中，凝聚无数光化特人的坚韧奋斗和经营智慧而诞生了一系列发展战略。无数的发展战略都把这个企业放在了时代的岔路口上进行着历史的抉择。

而历史是一片大海，不是小池塘。大海有风平浪静之时，也有风狂雨骤之时。风雨可以掀翻小池塘，但不能掀翻大海，经历了无数狂风骤雨，大海依然在那里。经历了 70 年的艰难困苦，光化特也依然在这里。

为山者，基于一篲之土，以成千丈之峭；凿井者，起于三寸之坎，以就万仞之深。从每一个迭代前进的超常规战略开始，就再也没有任何力量能够阻止光化特这座拔地而起的千丈之峭。

## 品牌战略

# 品牌战略

## 响应号召 执行国家公私合营伟大战略

建国初期，经历三年国民经济恢复期，中国基本完成了各项民主改革任务。在新的历史条件下，需要逐步实现工业化，对农业、手工业和资本主义工商业进行社会主义改造。于是有步骤地实现由新民主主义向社会主义的转变，成为党和国家的一项重要历史任务。

1952年前后，新中国第一任中央统战部部长李维汉同志率领调查组，对武汉、南京、上海等地展开调研，对国家资本主义问题进行了全面深入的考察和研究。随后向党中央和毛主席报送了关于《资本主义工业中的公私关系问题》的报告，他在报告中明确建议：经过国家资本主义特别是它的高级形式——公私合营，对我国资本主义工商业实行利用、限制、改造及和平赎买，逐步完成由资本主义到社会主义的过渡。

随后在中央政治局两次扩大会议中，毛主席宣布了党在过渡时期的总路线。这样，通过国家资本主义对资本主义工商业进行和平改造，作为一条中国式社会主义改造的道路，在党和国家的指导方针上被明确地肯定了下来，就此推动了轰轰烈烈的公私合营。

元末明初，光化县就有许多糟坊工业，虽然光化地区出产的白酒品质好、名声高，但当时都是手工发展，规模不大，更没有确定的香型。经过漫长的历史变迁和酿酒技术的自然发展，光化县的酿酒工艺已经远近闻名，许多糟坊有了快速发展，以“日新长”糟坊规模最大，这是光化酒业的前身。

在“公私合营”这一伟大国家战略之下，承袭光化酿酒技艺于一身的“日新长”糟坊接受社会主义改造，在中国共产党的领导下，光化国营酒厂就此诞生。

## 创建伊始 多品种发展战略

1952年10月，县政府财政科长、县地方国营企业公司经理刘富成建议，要在老河

口试制大曲酒。经研究决定，从县企业公司抽调干部涂德学同志组织筹建，试验场所系租用正兴街蔡锡候的一院房子，并在分别从仙人渡、竹林桥（注）两处糟坊抽调了四名技术工人后，又陆续招收工人 26 人，经过一个月时间，大曲酒试制成功。

同年 11 月，光化县人民政府财政经济委员会批准了地方国营企业公司呈请建立光化县老河口酒厂的报告，开始筹措建厂。随后，光化酒厂在正兴街破土动工，建设的新酒厂归口光化县地方国营企业公司管理。

竹林桥糟坊诞生于解放初期的 1951 年，当时竹林桥区政府税所主任邓兰发组织开办酿酒作坊，利用旧房 11 间、新盖草房 8 间，购置天锅一口、石磨两盘、骡马各一匹，新建窖池 8 口，并从河南新野县雇请梅长亭、范春明两位技术师傅和 26 名工人开始生产白酒，日均投料 800 余斤，出产白酒 260 余斤，并在竹林桥和老河口设立门市部销售散装酒。随后竹林桥区政府曾派工商联负责人丁光柱在这家竹林桥公私合营“新生”糟坊主持了一段时间工作，直至至 1953 年 9 月 1 日改为地方国营后，由张献光负责，后于 1955 年并入老河口酒厂。

1955 年初，创建伊始的光化酒厂就因原料短缺而被迫停产。但在此困境中，酒厂经营并未停步，暂时转产搞副业来弥补停产带来的损失，甚至组织职工到隔壁谷城县的山上采集过石棉矿。

此情况一直持续到 1959 年 2 月，因持续原料紧张，光化酒厂面临全面停产。为保障常规生产正常运行，光化酒厂组织三名强将分别到淅川、邓县、丹江、秦集购买粮食，共采购回原材料 130.97 万斤，其中高粱 9.6 万斤，稗子 1.2 万斤，麸皮 21.2 万斤，红薯干 35.6 万斤，小麦 3.9 万斤，大麦 5240 斤，菜籽 2.2 万斤，豆粳 2.6 万斤，甘蔗 5319 捆，其他无记，以解决粮食紧缺的问题。

有了原材料，在艰苦奋斗、坚韧不拔的精神指引下，工厂不仅提前 92 天完成国家下达的各项生产计划，而且为了“增产节约”，还试验用糟子、米糠代替粮食，并取得成功。当年共计节约粮食 10.6 万斤，节约率为 50%，并成功造出了桔子酒、香蕉酒、柠檬酒、苹果酒、樱桃酒、山楂酒、黄桃酒、甜梨酒、薄荷酒等九种新产品。同年 8 月，省、地、县三级领导莅临光化酒厂参观夏季安全生产，给与了较高评价。

至此，光化酒业的经营战略向多品种方向发展，涵盖了白酒、果酒、黄酒等类型。

1973 年，由王业云牵头、徐永长参与的“光化特曲”研制项目，取得重大进展，第一批特曲酒与消费者见面，为定格浓香型白酒奠定了基础。

至 1984 年，为适应市场需求，光化酒厂重点开发 35-45 度的低度白酒，全年先后开发出 7 个白酒品种。至此，整体产品线有光化特曲、老河口特曲、光化小特、光化头曲、

光化大曲、老河口二曲、地封酒、五粮曲、风云酒、云酒、温小泉、状元香、古泉曲、滨江春、爱的可乐、宴春乐、毛花猕猴桃、葡萄酒、陈缸黄酒，共计 19 个品种。另有陈酒、双蒸、二锅头、百花山、高粱酒，总共 24 个品种。

1984 年国家召开著名的莫干山会议。主要是讨论中国经济体制改革中的重大理论问题和现实问题，会上众多年轻学者研究讨论了“双轨制改革”，为十二届三中全会提供智力支持。

所谓双轨制改革就是“计划经济和市场经济”双轨运行，是中国经济从计划经济向市场经济转型过程中所采取的一种特殊制度安排。双轨制产生了一种特殊的价格体制：国家指令性计划的产品，按国家规定价格统一调拨；超额部分由企业自行销售，产品的价格根据市场所决定。

计划经济向市场经济转型，对酒业的发展起到了重要催化剂的作用，解除了制约酒业公司发展的关键要素，即传统刚性粮食供给计划，打破了巧妇难为无米之炊的格局。至此，酒厂产能开始大范围扩张。

在多品种发展战略指引下，光化酒厂大力扩产，成为鄂西北地区重要的白酒生产基地，为之后按照国家统一制定的白酒质量标准要求而定格浓香型白酒找准了发展方向、奠定了坚实基础。

## 找准方向 定格浓香型白酒

自 1952 年的第一届全国评酒会上，国家在 103 种酒中评选出“四大名酒”以来，历经 17 年时间又到了到 1979 年极其重要的第三届全国评酒会。在这一届会议上，浓香型白酒因“窖香浓郁，香味协调、尾净香长”而得名。至此，浓清酱米四香并立，浓香最为风光，在八大名酒中独占五席。

1986 年，光化酒厂向市政府及一轻工业局提交《关于新增年产 600 吨浓香型曲酒的报告》，很快得到市政府批准，5 月项目动工，年底基本建成投产，在春节期间取得一定经济效益。

1987 年初，光化酒厂投资 12 万元扩大生产，增加曲酒生产窖池 56 个，并于下半年投产。当年增产曲酒 300 吨，销售收入 147 万元，税收 44 万元，利润 15 万元。同年，为适应市场需求，光化酒厂研制 39 度“光化特曲”和 38 度、52 度“光化特酿”等新品种，并启动“千吨曲酒改造工程”。同时还启动了“光化特曲酒创优工程”，时任光化酒厂技术员的胡育明被安排专职负责创优 TQC 小组工作。

1988 年底，“百花山”牌 53 度光化特曲荣获“湖北省优质产品”称号。“光化特曲”参加当年度全省白酒行业评比，以 89.84 分名列浓香型白酒第一名，在同类 30 多个品种中一举夺魁，填补我市省优空白。此时光化酒厂已跻身湖北省第一轻工行业 184 个重点企业之列，为我市和一轻行业争得荣誉。12 月 30 日的《湖北日报》发布公告：“光化特曲”获得湖北省优质产品。

1989 年，浓香型白酒国家质量标准起草完成并公布。其规定了浓香型白酒的术语和定义、产品分类、技术要求、实验方法、检验规则、标志、包装、运输和贮存。同年 3 月，时任湖北省一轻局白酒协会会长陶家驰、评酒状元易丽娟到光化酒厂调研，并欣然题词：“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方”。

1991 年 2 月，光化酒厂从四川成都工业发酵研究所引进产酯酵母新技术培养窖泥，开启了提高浓香型白酒的主体香味成分新步伐，后经多次引进、购买、自己培养窖泥，历经 21 年时间，直至 1996 年，光化酒厂全面掌握浓香型窖池建设窖泥培养技术，达到浓香型白酒国家优级标准并极具自身特点。

## 痛定思痛 稳定产品质量

时间回溯到 1956 年，当时由于技术不成熟，加上急于求成，光化酒厂曾酿出了 18000 余斤苦酒卖不出去，出酒率还忽高忽低，不仅积压了资金，还使企业受到严重损失。这成为光化酒业发展历程中永远的痛。面对此种情况，公司技术班子紧急寻找原因，于同年 6 月全面掌握了试管、三角瓶、酵母操作、快糶制造、米糶制作、液体培养等酿酒技术及配方。

1958 年 10 月，光化酒厂大力开展技改工作，在技术改进上人人动脑筋、想办法，提出合理化建议 52 条，采用 28 条。1965 年光化酒厂开展“追赶襄阳酒厂、武汉酒厂先进，消灭高投低产、消灭高成本、消灭劣质酒”的“两赶三消灭”活动，在提高产品质量方面取得丰硕成果。

1969 年，光化酒厂分别到武汉酒厂、河南南阳社旗酒厂学习酿酒技术，以期提高酿造技术水平。同年 10 月，光化酒厂在轮船公司买回了一个直径约 2 米多的旧锅炉，请襄阳劳动局易局长带一班人来安装，用锅炉蒸汽造酒，结束了柴灶烧火产生蒸汽蒸料的历史，改变了过去用锅灶蒸糟子的落后技术，这台锅炉通过管道把蒸汽送到各个酿酒车间，大大提高了生产效率和产品质量稳定度。1970 年 5 月厂领导派人到江苏昆山酒厂学习液态法造酒技术，同年 11 月，光化酒厂就自力更生，制造了第一套液态造酒设备，并在次

年2月，将第一套液体发酵新工艺车间建成并正式投产。

1973年，设备修配车间对锅炉进行大改造。由原来的四个班生产增加到六班生产，并改进酵母菌种，提高了糖化率，出酒率由45%提高到54%，增加9个百分点，提高了生产效益。1974年5月，光化酒厂自筹资金7万元，在北京路厂区新建酒精车间，增加了酒精车间的生产设备，大大提高了酒精产量。同年10月，酒厂青砖锅炉房、机械化酿酒车间、培曲房、机修车间、烟囱等全部建设完工，这是今天北京路124号化城门厂区的最早雏形。1977年北京路酒精车间的年生产能力达到1200吨，成品年产量由原来600吨跃入了3000吨门槛，成为了鄂西北最大的白酒酿造企业。

1978年，光化酒业加快技术改造步伐。先后建成了循环水池、配电室、酒精储罐、红薯干粉碎车间、固态酿酒车间、制曲车间，完善了蒸馏工段、蒸煮工段、发酵工段、酒母工段、预热工段、糖化工段、同年9月，“光化特曲酒”终于研制成功，实现了由“清蒸清放机械化”到“串香机械化”的新工艺，花色品种增加到30多个。10月，光化酒厂制订出台了《生产组织》和《制曲工艺》规范，生产管理、技术支撑实现了规范化、科学化，反复致力于提高曲酒产能和产品质量。

1988年1月，提出“光化特曲”创优目标，加强全面质量管理和三级计量工作。并于同年4月11日，经市计量局三级计量验收，评审合格。

1991年初，光化酒业决定对红梅厂区曲酒车间进行扩建改造，一车间新增12口窖池，二车间新增10个窖池，两车间之间新建26个窖池并于年底完工，曲酒生产能力从1000吨扩大到2000吨，并继续保持“光化特曲”产品省优质产品荣誉，同年，“光化特曲”、“光化大曲”改换新包装。

1991年底，光化酒厂成立“酒厂科研所”，四川来的邱修智任科研所所长（兼），詹福安任副所长。1992年初，詹福安兼任全面质量管理办公室主任。2006年2月，已成为光化特酒业有限公司总工程师的詹福安同志被中国酿酒协会授予“高级品酒师”称号，次年3月，通过多轮竞争，詹福安被中国酿酒工业协会评为“国家评酒师”。2008年7月，詹福安撰写的《酸酯化液的制作和使用》论文，获湖北省酿酒行业论文评比二等奖。2009年7月，詹福安获“中国酿酒协会品酒师”称号，并于次年继续保持。2011年，在湖北省商务厅举办的白酒质量检评活动中，光化特曲21窖酿、16窖酿、酒神酒、金珍壹号荣获“金奖”，天就酒荣获“优质产品”称号。2012年，在湖北省商务厅举办的白酒质量检评活动中，光化特曲21窖酿、16窖酿、酒神酒、金珍壹号继续保持“金奖”，天就酒荣获“优质产品”称号。

这一段发展历程中，光化酒业通过外派技术交流、新增与自研生产设备、全面技术

改造、调整酿酒技术配方和生产工艺、重点培养酿酒和品评人才等多种方式，始终狠抓产品质量。不仅为产品质量的稳定向好发展做出了积淀性质的努力，更为后世构建学习型组织形成了可靠传承的优秀基因；为“光化特曲”产品、“光化特”酒业、“光化”品牌的市场发展、长足进步以及发扬光大做出了历史性贡献，成为了当代经营集体以产品回馈社会、回敬历史等一切经营战略的精神来源；构成了“五谷酿、古法酿、良心酿”这一曲酒酿造的指导原则；并且成为“尊重自然、推崇传统、感恩天地、感恩先贤”这一必将永恒传承的“酒匠精神”内在的精神血脉与信念支柱。

## 近代经营战略的演进

# 近代经营战略的演进

## 国营时代最后的荣光

光化酒业承袭于国营时代，那个时代最伟大的优势就是组织运行机制、内部机构设计和职能职责规章等一些基础相对于作坊型企业足够健全、人才基础足够充沛，且经营意志相对集中，这也是光化酒业走到今天仍然保留的重要文化基因。

很多人说光化酒业身上还有一些国营时代的影子，这是真的。但从1986年开始，陆续发生的一系列战略层面事件，把光化酒业这个老牌国企推进了近20年的跌宕起伏之中。

事情要从60年代中期说起。那时受大环境影响，工业企业相对更加重用实操技能强的工人，等到了70年代后期，一批年轻有为且理论经验丰富的“亦工亦农”人员遭到清退，形成50年代出生的工人断层和知识断层。当年，光化酒厂在河南馆道子以东建设了一栋30户的宿舍楼，部分干部职工住房得到改善，还有相当大一部分老工人没有享受到此项福利。

工人与技术经验的断档对白酒酿造企业的影响巨大且深远，甚至能蔓延至今。而这段历史中的人才发展仍然有一些转机：在70年代后期，一批转业军人，例如张登汉、张德云、安明喜、陈开生等同志先后入职光化酒厂并陆续在不同的岗位担当重任。这些转业军人相对普通工人来说，政治素质较高、组织原则过硬、更有责任心、还有一定文化程度，为酒厂各项基础管理的规范化起到了重要作用，甚至为现世保留了一个国企该有的风骨。而当时的整体人力资源结构中，在白酒酿造、企业经营等专业层面仍然缺少知识化、科学化、年轻化的工程技术和销售管理人员，那段时间里的人才战略失衡，导致光化酒业的生存发展存在着巨大隐忧。

1987年，是光化酒业人力资源发展的重要节点。这一年，市委组织部依据到光化酒厂实地调研的情况，大范围调整了酒厂领导班子；同时兼并了红梅食品厂部分资产，安置了红梅食品厂大部分职工，扩大了曲酒生产规模，创立了研究所，促进光化酒业更加

集中精力于提升产品质量。当时还实行“五费合一”，调动销售人员积极性，严抓物资管理；为清理呆账坏账，还设立了专门机构负责清收历史欠款；组织学习全面质量管理知识和“邯钢经验”，并启用一部分年青人进入企业中层和高层，在新技术和新管理方法运用领域担当重任，这对缓解企业人才断档局面起到了重要作用。

但是，如此大动作的调整仍然抵挡不住那个年代大环境的客观因素影响，酒厂得了典型的“大企业病”：机构臃肿、人浮于事、吃大锅饭，“有活没人干，有人不干活”的现象十分突出，干部队伍中存在“不愿履职尽责、只愿当个老好人”、“遇到违规违纪问题，视而不见绕道走”等不良现象。

1988 的石家庄订货会上，光化酒业对外订立了大量先货后款合同，热闹的发货之后出现了百余万元货款难以收回的惨状。后期即便能追到对方的大门口、对方也愿意承认的，后来大部分也是用一些质劣价高的货物对应收欠款进行冲抵。这次订货会不仅给光化酒业造成了重大资金损失，还挫伤了销售人员的积极性。

1992 年，红梅厂区，夏季转排和停产期间窖池管理也出现了问题，导致开产后两轮出酒率几近为零。

当时的资金周转已经非常困难，光化酒业为了维持生产，开始实行以产品换粮。但由于管控不力，收到的粮价虚高，甚至大宗采购的粮食单价能大幅高于商品粮。而且粮商将收到的瓶装产品低价转让，导致光化特曲产品在市场上价格严重下降，常年经销光化酒的经销商一而再、再而三地要求降价经销，继续影响光化酒业现金流健康发展。

那段时间的生产经营状况本就每况愈下，同时又出现了更严重的问题：酒精车间设备老化，导致出酒率低、产品质量达不到食品级标准；查出的欠物欠钱事件，就如何处理本已形成决议，但在执行决议时却遇到重大阻力，终究没能落实到位。

人力资源、生产、经营、管理、现金流、技术、设备、组织运行都出现重大问题，管理制度等措施在落实环节严重受阻，加之连年贷款纳税、借钱还贷，利息包袱越滚越大，整体出现了严重困难，至 1992 年底，光化酒业的酒精车间和曲酒车间已先后停产。整体形势已然严峻，几乎没有流动资金，光化酒业出现了停产、停薪、停息、停电、停止支付供应商货款的状态。

当时的光化酒业，已近“油干灯灭”。

1993 年，面对酒厂的问题，市委市政府十分重视，派出由市经委具体落实的工作组下沉企业进行了深入调研。随后，便提出“重组领导班子，启用年轻人，注入启动资金”的建议，逐步盘活了光化酒业。

新的班子成员是：胡育明升任厂长，刘占春留任书记，海连群、张维新、邱修智继

续担任副厂长，田天才任工会主席。

1994年詹福安被提拔为副厂长，负责产品研发工作。

得益于新班子的高度团结和老中青结合的多重优势，同时胡育明上任后第一项重大决策就是重新聘任中层管理干部，因势利导、发挥每个人的长处，同时注重发挥老同志的作用。利用政府拨付的仅有的10万元启动资金，开始了光化酒业再次创业。

## 光化酒业的二次创业

新班子带来了新气象，1993—1994年之间对于光化酒业经历了一次精神面貌的整体革新，但当年发展乡镇经济的大环境却给这群年青人好好上了一课。

1994年，随着经济的持续增长，民众的消费能力日渐提高，几乎所有的消费行业都呈现出兴旺蓬勃的景象。全国企业家们踌躇满志，展现在他们眼前的是一个正在迅速膨胀和无限延伸的大市场，“扩张、扩张、再扩张”的冲动，催生出中国当代企业史上的第一次多元化浪潮。

1994年7月1日，酝酿已久的《公司法》正式颁布，中国的企业逐渐步入规范化管理时期，一种叫做“现代企业制度”的新模式在国有企业中开始改革推行，其核心内容就是要求厂长、经理们按照《公司法》来管理企业和建立新的管理制度。同时依据国务院发展研究中心的一份报告显示，与国有企业亏损面超过40%相对照的是民营企业蓬勃发展，一股崭新的经济力量正在中华大地茁壮成长。当年的《经济日报》称，“乡镇企业已成为中国经济最大的增长板块”，据统计，当年农村社会总产值的75%、全国社会总产值的38%、全国工业总产值的一半、国家税收的1/4、外贸出口交货值的50%均来自乡镇企业。

面对政治经济的风向变化，老河口市场的光化特曲产品市场份额逐渐缩小，但新班子在专注酿造品质和服务于消费者等方面不动摇的基础上另辟经营蹊径：

詹福安上任后崭露头角，迅速投入到产品研发、产品升级中，研制出了“新一代光化特曲”，降度提质，以适应消费者口感需求。

如何定价，胡育明力排众议，将出厂价格确定为6.8元/瓶。后来，升级了包装，出厂价从6.8元提高到7元每瓶，深受经销商和消费者青睐。这期间，酒厂的一系列措施的实施，得到恢复性增长，也得到市委市政府的认可。1995年，市委安排财政局工作组进厂帮扶，先后注入财政贷款200多万元，支持研发了“犇牛酒”和“精品”、“珍品”光化特曲等新品种。

1998年，副厂长张维新从负责生产技术管理工作调岗到负责营销管理工作后，边实践边着手管理制度和激励机制建设，并严格执行了一系列市场策略，光化特曲产品市场份额逐年上升，光化酒业在老河口市场上取得了压倒性优势。

往后的6年时间里，经营形势连年好转，光化酒业逐步还清了供应商债务和两次累计的职工集资。

## 国企改革下的改制之路

时代的一粒沙，落到企业的头上就是一颗巨大的陨石。

1998年前后，东南亚金融风暴肆虐下的国际形势风云诡谲，国内经济下行、消费遇冷，尤其已面临全面崩溃的国营企业体系已处在如临深渊的状态。虽然国企改革在1984年就拉开帷幕，单其间14年时间里政策并未触及国企改革的核心，即产权制度。于是改革的活力尚未释放时，市场经济就扑面而来，包袱沉重、步履蹒跚的国有企业已在商业竞争中明显出现疲态。

1998年3月19日，刚刚当选的国务院总理的朱镕基承诺了三件事，其中之一就要向最难啃的国企改革发起冲锋。当年5月16日，国家经贸委颁布《关于1998年国有企业改革和发展工作的意见》中明确提出“加快国有企业改革和发展是1998年和明后两年经济体制改革的中心环节和重要任务。这一时期的工作目标是：用三年左右的时间，通过改革、改组、改造和加强管理，使大多数国有大中型亏损企业摆脱困境，力争到本世纪末使大多数国有大中型骨干企业初步建立起现代企业制度”。

虽然国家战略波及到县域经济的时间稍有滞后，但力度不会减弱。当时的老河口工业界，无论是轻工、化工，还是机械重工业依然在一夜间进入严酷的寒冬。光化酒业作为年轻的二次创业型国有企业，自然也未能幸免。

自1996年开始，老河口市政府已经开始实施盘活国有企业新举措，以租赁、兼并、拍卖、改组等一系列措施，让企业减轻人员和债务包袱。当时的老河口市酒厂作为重点改制对象，市政府决定以破产拍卖办法进行改制。为避免“光化”品牌旁落他人手，2000年10月，胡育明按照市政府旨意，以个人名义取得了购买权。

自2000年4月开始，直到2003年10月，市政府完成安置了所有员工，一大批未在岗职工与原光化酒厂在劳动关系上完全脱离，一部分在岗员工成为了老河口光化特酒业有限公司的员工。至此，光化酒业走上了持续发展的强企之路。

## 可持续发展战略

# 可持续发展战略

历经创业时期的艰苦奋斗，和面对市场竞争与多重磨难下锤炼的的坚韧不拔，光化酒业始终保持着勇于创新的发展精神，致力于追求卓越的发展战略。但是“战略”和“落地”总是相辅相成的，任何经营战略都必须坚实落地。不能落地的只会是“空想”而非“战略”，没有战略高度的只是方案，无论再完备也无法真正有价值地落地。在总结过去历史经验教训和潜心研究快消品市场规律数十年后，光化酒业总结出以下结论：初始的战略决策一旦被最高统帅表述出来，就要立即形成文字，进而成为具备典型逻辑性的、可落地的执行方案，并继续拔高战略高度融入可持续发展战略，这是现代企业经营管理的科学流程，也是实现各级经营战略的必由之路。

未来的光化酒业依然会把“曲酒酿造与师徒传承”共同视为光化酒业之魂，依然会把“质量稳定、安全生产、保护环境”作为践行企业使命的根基，继续会把“理念+算盘”自主经营模式作为盘活经营的经脉，继续会把“数字化经营”视为精壮发展的内动力，坚定不移地把“人力资源发展战略”视为可持续发展的唯一源泉。

上述具体战略源于光化酒业创业者的赤诚初心和二次创业者的百年梦想，虽然未来变幻莫测但终归可期，因为一代又一代光化特人仰望前辈的目光不会暗淡，坚守可持续发展的战略不会动摇。

## 酿造与师徒 光化酒业之魂

历经 70 载春秋岁月，光化酒业始终坚守传统酿造工艺，年复一年、轮复一轮地选粮、润粮、投粮、蒸粮，拌曲、入窖、养窖、剥窖，缓慢蒸煮、掐头去尾、分级入缸、低温入窖。

酿造之于光化酒业，是一种灵魂层面的存在。虽然只是工艺过程中的一环，但其重要性不言而喻。产自日月精华的五粮，经过酒匠师傅们的双手又重回地底的黑暗，融合

富有光化特曲风味的古老糟醅和酒曲、汇聚先辈们的工匠精神和工艺心法、凝练光化酿酒技艺这一非物质文化遗产精髓，进而成为滴滴琼浆。光化酒业也将始终为最广大的人民酿制属于光化县（今老河口）的美好，为经济建设添砖加瓦、为悲欢离合升华情感、为重大决策举杯呐喊、为丰功伟绩献上偏居一隅的厚重静谧。

2016年夏天红梅厂区曲酒车间迎来全面机械化改造。此次改造共设计图纸11份、签订合同16份，累计花费66.03万元，在红梅酿酒车间通过改造和新建锅炉房、调整锅炉位置、延长天然气管道、加装桁车、更换机械化晾糟机、平整地面后增铺花岗岩地坪，以及修整配套的房屋、电、汽、道路等辅助设施的方式改善酿造基础设施，为公司在生产规范、技术革新、减员增效、降低劳动强度等方面再上一个新台阶。

目前曲酒酿造工艺采用了新国标，工艺规范与名称定义更清晰、更符合消费者需求和政府管控的需要，同时曲酒口感也更符合潮流。而酒匠工程作为一项系列工程，也在公司上下大力支持下向着传承性、严肃性、健全性、规范性的方向发展。在推行酒匠工程的过程中，重在精神层面的传承，具体落实在传统技艺的弘扬与创新上。

酒匠工程要求我们必须铭记上世纪五十年代参与创业和建设的光化特酒业前辈们“艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于创新、追求卓越”的无私奉献精神，更要牢记“专注酿酒、专业酿酒、传承传统工艺、不断创新、追求卓越、成为专家”的酒匠誓言，遵从“尊重科学、遵守操作规程、尊重传统工艺、对消费者负责”的酒匠守则，同时加强学习与掌握白酒知识体系，在知识上充实自己，通过激励机制不断检视、不断提升。

师带徒，是中华民族流传已久的技艺传承方式，具有浓厚的传统文化因素。师傅传递给徒弟的，不仅是记忆，还有品德、情怀和精神，这是“传承”的核心。师傅要因材施教，针对每一位徒弟的情况兼顾徒弟的从业经历和知识水平等个人条件，为其制定符合其成长规律的职业发展目标计划，并制定学习（删掉）培训内容、学习方式和时间安排。徒弟则要以个人成长成材的意愿确定发展方向，确定成长的终极目标分阶段成长。通过寻求师傅帮助，通过自身坚持不懈的努力，在师傅的指导下实现成长目标。师徒每月要进行一次总结，灵活调整措施办法，通过结果检视和过程管理，促进师徒传承和共同进步。

面对浮躁的社会风气，要坚决抵制师傅教授技艺的随意性和徒弟懒散学习等不良风气，防止只追求名利、不追求实绩；要当好严师，不做老好人，要做好徒弟，不做漂浮人。

未来的光化酒业曲酒酿造战略必须以“酒匠工程”为总体大纲，着力培养具备酒匠精神潜质的、符合条件的年轻人学习酿酒技艺，进而成为“酒匠”等高级人才。并为参与酿造的各工序、各岗位选拔和招收“学得会、听得懂、传得了”的年轻人，真正将“具有光化特色的酿造工艺技术规范”和“非物质文化遗产——光化酿酒技艺”传承下去。具体的曲酒酿造则必须以浓香型工艺为基准，复合多种工艺，以更丰富、更饱满、更绵、更柔、更爽净的酒体风格持续酿造，以“小而精”的风貌保持酒水特色，进而通过阶段的调整，最终实现曲酒酿造的规模化效应，构筑光化酒业之魂。

## 质量、安全、环保 践行使命之根基

“品质第一，酒匠为要”。近五年来，光化酒业始终坚持推行“酒匠工程”，一方面是勉励全体同仁不忘创业者的初心，一方面就是为了坚守“酿制高品质浓香型白酒”的誓言不动摇。

光化酒业发展历程中，曾因为原料匮乏、冒进突击以及技术调整而出现品质下滑。原料和经济损失事小，市场与口碑损失事大。其中的痛只有亲历者才能述说。因此光化酒业在80年代末期就重点提出“光化特曲”创优目标，加强全面质量管理和三级计量工作。并于同年4月11日，经市计量局三级计量验收，评审合格；1991年设置全质办（全面质量管理办公室）狠抓产品质量；现在的光化酒业不仅每年将粮食、大曲、基酒、成品酒拿到襄阳检验检测中心委托送检，还在每年年初制订新的质量目标及部门分解目标、编制或重修质量手册，并于每年5月组织质量管理体系内审与外审，查摆问题并进行相应整改，以反复优化和完善质量管理体系，将质量管理从单纯产品质量管理延伸到工作质量管理。因为工作质量会直接影响到产品质量，而产品质量则是光化酒业立于市、存于世的重要基础。

强化安全管理，是基于过往安全事故的教训和在事故发生后的客观分析与自查原因后积累的经验。白酒生产的储存与运输，都属于易燃易爆环节，光化酒业不仅设立专门的安全生产部（安生部）日常巡检、专项检查和组织专题培训，还通过年初签订《安全生产责任书》的方式，在全体员工心中紧绷一根弦，时刻牢记安全方针。并且光化酒业每年在年初修订的全员薪酬绩效方案中都对安全事故强化了一票否决的触发条件。按照近十几年来的传统，新员工入职的第一课就是安全教育培训，目的就是为了确保包括第一天上班的新员工在内的全员不仅要自己强化检查、防止发生事故，也要通过提醒他人的方式阻止事故的发生。

环保是企业践行社会责任的最基础使命，自身经济发展绝对不能抛弃自然环境的可持续发展。光化酒业对所有产品基础原材料供应商建立了完备的资质审核体系，坚决杜绝问题供应商参与原材料供应。产品生产过程中的废渣、废水、废气包括噪声目前都已得到妥善处理并逐年引进技术进步，以期更有利于环境保护。目前，所有废渣（丢弃的酒糟）被整体运往合作的养殖场变成了饲料；所有废水集中进入光化酒业自建的污水处理设备，经过一系列处理后的高浓度废水则全部进入合作的化工厂成为了其基础原材料继续发挥价值；废气问题早已在从烧煤过渡到使用天然气锅炉以后得以解决，虽然后来还给社会留下了“酒厂不冒烟”的谈资，但先进的天然气蒸汽源系统早已解决了废气问题；噪声虽然作为工业企业不可避免，但光化酒业的生产部门仍然通过更换设备类型和发挥聪明才智，妥善处理了龙门吊等机械设备的运行噪声，确保了光化酒业和周围居民和谐共处。

## 理念+算盘 盘活经营之经脉

深刻落地“理念+算盘”自主经营模式并使该经营模式在公司各部门、尤其是各岗位人员心中扎根且用于指导自身实际经营管理的过程，是公司必须长期坚持的一项重要战略。

光化酒业全面引入“理念+算盘”自主经营模式是在2017年8月5日，当时公司高层召集全体在职员工在奥华国际大酒店举行了一次“8月月会暨阿米巴经营落地动员大会”。这个会议主要目的就是面向全体员工贯彻“理念+算盘”这一基本符合中国国情和光化酒业自身发展状况的阿米巴经营理念。并且公司高层计划在一个相对较长的发展阶段里，通过反复自上而下的理念宣导和经常组织大规模外出培训与内训的方式，提升全体经管干部的综合经营能力以发掘经营人才，同时提高员工收入和幸福指数，最终促进光化酒业向着继续良性的状态不断循环发展。

理念+算盘，以培养人的综合素能整体提升为主要方式，构建“具有光化特色的经营管理系统”，致力于光化酒业能在经营管理层面实现长治久安。

具体做法是，通过基于创始人或绝对一把手发心的、明确的、来自于经营经验—经营智慧—经营哲学的全套经营理念，进而形成有利于公司发展的、清晰的策略定位；再把既定策略利用顶层设计，清晰且上下贯通地形成组织划分依据；进而利用组织优势和各细分组织一把手的能力，指派或制订可以指导经营实践的经营会计报表体系；然后依据这张报表上一切可供量化的数字结论，对某一利润单元赋予其“为公司获取利润以证

明自己”的权力；最后通过一系列经营业绩分析、考核评价去兑现编制预算时就确定的二元考评激励机制方案，进而巩固每位员工对公司经营理念的绝对认可度和对经营策略的最高遵守度，最终实现光化酒业作为商业组织的核心需求——持续增长。

## 保持战略定力 新时代的强企之路

回顾每个重要历史节点上的光化酒业战略发展史，不是为了记录功绩、彪炳千秋，而是为了防止落入前车覆辙而深刻总结经验教训，以期在持续增长的道路上坚定不移地走好专属于光化酒业的强企之路。

未来的光化酒业，将继续在“艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于创新、追求卓越”的企业精神指引下，通过一系列中长期发展规划、五年发展规划和年度经营计划，甚至是每月的经营业绩分析与改善提案，把最小核算单元的经营进步成果和每一个工作岗位的工作事项绑定；把整体经营利益和企业的长远使命牢牢地捆绑在一起，在经营战略上保持长久定力以匹配光化酒业的百年梦想。

未来的光化酒业，将继续通过二元考评激励机制，灵活运用酒匠工程相关成果、做精做细各级绩效考评方案，集聚酿造勾调技术和经营管理人才，让真正有意愿、有能力、有理想、有抱负、最重要是有定力去发扬光大“光化”品牌和做强光化酒业的年轻人劳有所获、勤有所得、思有所报，得到充分认可，在人才战略上保持长久定力以匹配光化酒业的百年梦想。

未来的光化酒业，将继续通过在充分保持传统手工酿造等非物质文化遗产优势的基础上，大力实施科技应用和创新研发手段的方式，提升曲酒酿造水平和酒水后处理技术，同时借助小型战略发展单元特有的试错属性和发展潜能，螺旋上升式地提升光化特曲系列产品的整体品质。在目前较好的基础上，大力扩充技术能力、适度扩充生产能力，持续比肩五粮液、洋河、泸州老窖等国家级名优浓香型白酒，在品质战略上保持长久定力以匹配光化酒业的百年梦想。

未来的光化酒业，将继续深耕信息化、数字化建设实践，借助各类成熟的软件系统和自研专用的数据库系统来充分分析产品、市场、技术、人员能力和渠道的发展规模，以数字化手段助力光化酒业更长远的经营战略执行过程中的细致微调和精准落地。充分让流程成为习惯，用坚定的制度看守公司，让光化酒业成为精壮的经营性组织、成为强劲的市场排头兵。在整体战略层面保持长久定力以匹配光化酒业战略发展的百年梦想。

未来的光化酒业，将充分利用既有政策红利和自身的发展定力与强劲实力，积极响

应党和政府的号召，不忘老一辈酒匠在艰苦奋斗中坚韧不拔的砥砺前行道路、坚定不移地走好光化酒业在新时代的强企道路，在更广阔的舞台上打造具有光化特特色的酿酒工业文化园区，以谋求更大的产能进步、技术进步、市场扩张、人才培养和员工幸福，持续以美酒回报社会、持续以高质量发展回馈政府的殷切期盼，充分践行时代赋予光化酒业的光荣使命。

第五篇

# 党群工作



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

70周年

## 党建工作

# 光化酒厂党组织沿革

- 1、1955年，光化酒厂党支部成立。
- 2、1955年至1957年，全厂党员5人。
- 3、1958年，光化酒厂归口商业局管理，光化酒厂第一次成批发展党员7人。
- 4、1959年—1964年，王子开任光化酒厂厂长兼党支部书记，全厂党员8人。
- 5、1964年—1973年8月，水清晏任光化酒厂厂长兼党支部书记。
- 6、1968年8月初，酒厂革命委员会成立，王鄂生任革委会主任，副主任余兴乐、常委水清晏、张长清，副主任贾松杰。
- 7、1968年9月27日，酒厂成立“抓革命促生产领导小组”，成员有焦有吾、余兴乐、董泽堂、魏志安、周治民等人。原革委会成员四人回车间劳动。
- 8、1972年，王鄂生任光化酒厂党支部书记（延续至1984年），党支部委员余兴乐、焦有吾，党小组长董泽堂，全厂党员10人。1972年9月1日，王鄂生任酒厂革委会主任，焦有吾任厂革委会副主任、党支部委员。
- 9、1973年4月13日，中共光化县委组织部发光组字(73)018号文，成立“中共光化县革命委员会轻工业系统总支部委员会”，王鄂生任总支委员。
- 10、1975年11月8日，中共光化县委组织部发光组字(75)79号文件，任命焦有吾同志为酒厂党支部副书记。支部委员3人，党小组长2人，全厂党员15人。
- 11、1976年3月13日，中共光化县委组织部发光组部（76）23号文件，任命海连群为酒厂党支部副书记。
- 12、1977年，酒厂党支部书记王鄂生，支部副书记焦有吾、海连群、谢双全，支部委员3人，全厂党员25人。
- 13、1978年—1981年，酒厂党支部书记王鄂生，副支书焦有吾、海连群，支委3人。



14、1978年2月23日，中共光化县委组织部发光组干字（78）15号文件，任命谢双全同志为县酒厂革委会副主任。

15、1979年6月，中共老河口市组织部17号文件通知，撤销光化酒厂革委会，实行党支部领导下的厂长分工负责制。全厂党员47人。

16、1980年，党支部书记王鄂生，全厂党员49人。

17、1981年7月16日，中共光化县委组织部发光组部（1981）87号文件，任命唐遂成同志担任县酒厂党支部副书记。

18、1982年—1983年，酒厂党支部书记王鄂生，副书记焦有吾、海连群、唐遂成，支委张永德、安明喜，全厂党员15人。

19、1984年，焦有吾任党支部书记，张登汉任党支部副书记，全厂四个党小组，党员33人。

20、1985年11月16日，市第一轻工局党组对酒厂领导班子进行调整配备：马耀辉任老河口市酒厂党支部书记。全厂党员34人。

21、1986年12月，市委组织部对酒厂领导班子进行调整，刘占春任酒厂党支部书记、厂长（其中党支部书记职务至2015年4月），全厂党员35人。

22、1987年—1988年8月，酒厂党支部书记、厂长刘占春，副书记张德云，全厂党员36人。

23、1988年9月，酒厂召开支部换届会议，产生新一届支部委员会。刘占春为党支部书记，张德云为党支部副书记（延续至1990年9月），全厂党员37人。

24、1990年10月，酒厂党组织升格，组建酒厂党总支部委员会，党总支部书记、厂长刘占春，党总支部副书记、纪检组长安明喜，支委7人，平均年龄44岁。

25、1991年，党总支部书记、厂长刘占春，党总支部副书记、纪检组长安明喜，支部委员、常务副厂长谢双全，支部委员、副厂长张维新。

26、1993年9月，党总支部书记刘占春，厂长胡育明，副书记、副厂长张维新；

27、1997年5月9日，市第一轻工业总公司党委发河一轻委字（1997）06号文件：接市委组织部河组字（1997）78号文件通知，刘占春同志任老河口市犇牛酒厂、老河口市酒厂党总支部书记。经总公司党委研究同意，胡育明、张维新任党总支部副书记；李志和、杨长春为党总支部委员，全厂党员36人。

28、2000年4月，光化特酒业有限公司党总支部书记刘占春，党总支部副书记张维新，党总支部委员李志和、杨长春，董事长、总经理胡育明。

29、2002年—2007年，公司党总支部书记刘占春，党总支部副书记张维新。

30、2007年—2015年4月，公司党总支书记刘占春，党总支副书记张维新，总支委员赵群凤、董富荣，董事长、总经理胡育明。

31、2015年4月23日，公司举行党总支委员会换届选举大会，张维新、万红霞、杨泽当选为新一届党总支委员；张维新在新一届党总支委员会第一次全体会议上当选为党总支书记。新一届党总支委员会老中青相结合，新支委，新气象。

32、2020年11月13日，公司党支部召开党员大会，对支部委员会进行换届选举工作。经大会无记名、差额投票，李二向、杨泽、杨晓当选为党支部新一届委员会委员。李二向当选为党支部书记。全厂党员12人。

33、2022年3月，王彦生同志受中共老河口市组织部、中共老河口市两新工委选派为老河口光化特酒业有限公司专职副书记(选派时间自2022年3月至2024年3月)。

## 筑强堡垒谱新篇

### ——光化酒业七十年党的组织建设纪实

美丽汉江之畔、青葱百花山下，坐落着这样一个“湖北老字号”企业：七十年筚路蓝缕，七十年栉风沐雨、70年砥砺奋进，70年干群同心，企业从小盘大，从弱变强，从国营变民企，从起步只有27人的一个车间变成拥有三个厂区的新型酒厂；从昔日只有铁锹、大锅、八口窖池、肩挑背扛、赤脚挑水、骡马推磨的原始操作，到今天拥有电脑操控机械加工、天然气锅炉、现代化灌装生产线、高级色谱分析仪、三百口优质老窖池、固定资产达6600万元的现代化酒业生产基地；从以前只有二名外聘酿酒师傅，到现在拥有近二十名高级酿酒师、一级评酒师等结构合理、实力强劲的技术团队；从当初产品只在本地打转转，到产品荣获湖北省优质产品、荆楚优品、湖北省消费者满意产品、中南八省金奖产品、畅销湖北、河南、河北、甘肃、新疆、陕西等十几个省市，走进中南海，成为人民大会堂专用酒，美名扬八方；从创业初期效益仅能解决职工温饱，到如今拥有年产浓香型白酒5000吨的生产能力，跻身“湖北省农业产业化重点龙头企业”。七十年风雨兼程，无论酒类市场竞争如何激烈，无论生存环境怎样险恶，但这家企业依旧岿然不动，牢牢占据市场一席之地，可谓撼山易，撼企业难！它就是老河口光化特酒业有限公司。

探究企业70年的发展之路，秘诀就是企业充分发挥党组织“把方向、管大局、促落实”的领导作用，把党建优势转化为经济成效，七十年党旗高擎，七十年党建引领，党建领航明方向，筑强堡垒谱新篇，有力助推了企业持续健康发展。

70年来，从建企之初1个党支部、1名党员，发展到1个党总支、党员人数最多时达49人。企业党组织始终不渝坚定传承红色基因，加强党员教育管理，加强基层党组织建设，全面推进党的建设，把关乎企业“根”和“魂”的工作扎实抓好，在企业形成了干群听党话、跟党走、党旗红、发展态势强的良好格局。

对于党建工作，公司董事长、总经理胡育明颇有见地，他说，党建工作做实了就是生产力，做强了就是竞争力，做细了就是凝聚力。

纵观“光化特”党组织建设，历经了从党支部到党总支的渐变。70年来，企业党组织建设常抓不懈，成效显著。

1、建厂初期成立党支部，持续了35年。光化酒厂成立之时，仅有一名共产党员。针对企业党组织和党员队伍亟需壮大的情况，1955年，经上级部门批准，酒厂党支部正式成立。尽管党员队伍弱小，但党组织的作用发挥不能弱。基于这种认识，

厂党支部在不同的发展阶段，坚持不懈抓好党组织建设，发挥了党建领航作用。党支部接续实施“三个一”制度：一是坚持一个领导体系。党支部书记兼任厂长，后来设专职党支部副书记一名，在有的时期，党支部副书记兼任副厂长等职务，以后，支部委员的人选又从厂级领导延伸到了中层干部中；推行“集体决策”机制，重大决策首先由党支部提出并调研论证，之后在厂内部多方征求意见，最后由厂党政决策层充分讨论，共同确定，力求将决策失误的风险降至最低。二是完善一个组织架构。随着党员人数的不断增加，企业依托党组织架构，延伸党组织触角，在车间、科室建立党小组，并由管理骨干或技术骨干担任小组长或委员，使各生产班组和管理部门，实现了党的组织和工作全覆盖。比如，在1984年，全厂就成立了4个党小组，使党员的管理更加规范，也更有利于党员作用的发挥。三是一体推进党建与生产经营。党支部把党的建设与生产经营一同部署、一同推进、一同落实、一同检查考核。

1955年至1990年，尽管这一时期，尤其是1976年以前，上级党组织对企业发展党员的人数、程序要求十分严格，但厂党支部严格按照“坚持标准、保证质量、改善结构、慎重发展”的十六字方针，遵照组织发展工作的程序和要求，规范操作，积极稳妥地做

好党员发展工作。党支部非常重视从中层干部、技术人员、生产一线等骨干中培养和发展新党员，每年计划发展新党员 1—2 名，对发展对象考察时间都在 1 年以上。企业每年都有几名入党积极分子被列为考察对象，多名团员青年被列为后备培养对象。党支部坚持成熟一个，发展一个，确保了党员发展的数量和质量，党员队伍年龄、知识结构形成了阶梯式发展的良好态势。

2、二十世纪九十年代初，企业党支部升格为党总支。随着企业党员队伍的不断扩大，到 1990 年 10 月，党员人数达到 37 人，市委组织部对酒厂党组织进行了升格，组建酒厂党总支委员会，成员 7 名。党总支书记、厂长刘占春，党总支副书记兼纪检组长安明喜，党总支委员会成员 7 名，其中高中文化 2 人，中专 1 人，初中 3 人，小学 1 人（包括会计师、助理经济师各 1 人），平均年龄 44 岁。企业党组织领导力量更加充实，工作开展更加有力。

企业党组织升格至今，虽然进行了多次换届、人员更迭，但锲而不舍抓组织建设的力度始终不减，反而加大。

一是不断强化党组织建设。按照上级党组织要求，不断健全完善了各项规章制度，落实党组织活动经费，加强活动场所建设，创新活动方式方法；严格落实民主集中制，企业党组织按照“集体领导、民主集中、个别酝酿、会议决定”的原则，不断完善内部

议事和决策机制，增强贯彻民主集中制原则的自觉性和主动性，对公开招聘、职工加薪、职称评聘、职工退休和公司重大事项决策，必须经集体研究同意后组织实施，防止出现弄权行为，充分发挥了党组织集体决策的作用；认真落实民主评议党员制度，每年至少开展 1-2 次民主评议党员活动，督促党员进行党性分析，仔细检查与评议党员遵守《党章》、履行党

员义务以及  
在学习、工作  
等方面发挥  
表率作用情  
况，切实增强  
党组织的凝  
聚力。同时，  
加强党务工  
作者自身建  
设。拓宽选任

渠道，按照“守信念、讲奉献、有本领、重品行”的要求选配基层党务工作者；加大培训力度，重点提高基层党务工作者理论知识、综合管理和业务工作能力，提升为群众服务的水平。二是注重树典型，立标杆，发挥优秀党员的引领、激励作用。党组织深入开展“创先争优”活动，注重培养、宣传党员先进典型。多年来，企业推选的老河口市级或以上人大代表、政协委员，市级或以上表彰的党员、劳动模范、先进工作等人员，均是生产、经营中作出突出贡献的优秀共产党员，是企业的骨干、精英。企业历年评选出的“酒匠”，每年都有党员位列其中。同时，企业每年还开展优秀党员评比表彰活动，这些脱颖而出的优秀党员，在潜移默化中影响、带动身边其他党员和员工的成长与进步。三是注重发展新党员，壮大党员队伍。其一，加强入党积极分子培养。首先，拓宽发展渠道。扩大范围，实现由单向选拔向全方位、多渠道选拔的转变；改进工作方法，变被动吸收为主动培养，实行超前教育培养引导，选送一些已申请入党、各方面表现优秀的积极分子参加培训，引导他们学习党的基本知识，加深对党的性质、宗旨和任务的了解，

激发入党意愿。其次，注重实践培养。结合企业实际，开展定岗锻炼、定期谈话、定时考核“三定”活动。定岗锻炼，把综合素质好的生产、管理岗位骨干、积极要求入党的先进分子有意识地放在重要的工作岗位上，让他们在实践中锻炼，在锻炼中成长；定期谈话：对递交入党申请书的职工，每个季度都选派有经验的党员与其谈话，肯定成绩，

指出不足，提出改进建议，使他们增强信心，积极向党组织靠拢；定时考核：采取“座谈走访、民主测评”等方式，对入党积极分子进行考核，广泛听取党内外群众意见，及时掌握他们在工作、生活、思想等方面情况，查找问题，

分析原因，有针对性地对入党积极分子进行教育帮助。再次，注重跟踪培养。建立入党积极分子信息台账，实行跟踪管理，及时了解掌握入党积极分子的思想和工作表现情况。

其二，注重发展一线党员。对在一线岗位上作出突出成绩的生产和技术骨干优先发展入党，做到关键岗位有组织，艰苦岗位有党员，消除了一线生产班组党员空白点，扩大了党的覆盖面，也保证了公司党员队伍不断发展壮大。

企业强有力的党组织建设工作，得到了上级部门的充分肯定。在撰写该文时，我在企业档案中只找到了这些并不全面的关于企业党组织和一些党员的表彰奖励资料，但也可管中窥豹：1990年6月，厂党支部被市一轻局评为“先进党组织”；1991年，厂第一党支部被市一轻局党组命名为“先进党支部”；2016年6月，公司党总支被老河口市委授予“优秀基层党组织”荣誉称号；1981年，副厂长谢双全被评为“光化县劳动模范”，生产股长张国强被评为“市一轻系统劳动模范”；1982年，副厂长谢双全、酒精车间主任赵圣武、粉碎车间主任杨长春、生产股长张国强、酵母车间工人詹平安5人被评为“光化县职工劳动模范”；1984年，张国强被评为“襄樊市劳动模范”；1990年6月，1名

党员被市一轻局党组评为“优秀党务工作者”、两名党员被评为“优秀党员”；1991年，厂1名党员受到市工交工委表彰，4名党员被市一轻局党组评为“优秀党员”；2004年、2021年，副总经理詹福安先后两次被老河口市委授予“优秀共产党员”称号；2019年7月，党总支书记、常务副总经理张维新被评为“老河口市劳动模范”；2000年，海连群被评为“老河口市先进工作者”；2022年5月，副总工程师胡操正荣获襄阳“五一劳动奖章”称号……



公司党总支书记、常务副总经理张维新（左三）在市劳动模范表彰大会上

这一面面锦旗，这一个个奖杯，这一张张荣誉证书，就是一份份沉甸甸的收获，一份份荣光，一份份进取的动力。征程漫漫，惟有奋斗。

## 凝心铸魂 补钙壮骨

### ——光化酒业七十年党的思想建设纪实

思想建设在党的建设中具有引领性、贯通性、支配性的作用，是保持党的先进性和纯洁性、不断增强党的战斗力和创造力的奥秘所在。70年来，光化酒厂注重在党的思想建设上下功夫，凝心铸魂、补钙壮骨，使党组织的战斗力的不断得到提升。

光化酒厂建厂初期至1978年以前，由于当时的形势要求，党管理企业，党领导一切，在一切经济工作中，不断强化党的领导，实行政治挂帅，开展大规模的群众运动，酒厂也不例外。一方面，党支部利用每周集中学习时间，对党员干部进行形势教育，读报、学报并认真讨论、写体会、写决心书成为常态化。高密度的思想教育，使党员干部思想觉悟、认知水平、执行党组织决定的能力大大提升。一方面，党支部在企业管理和发展上，经常采取班前、班后、停电、检修、停产等时间段开展学习教育活动，用新的思想来教育动员干部群众，充分调动了职工的生产、工作积极性。比如，1954年，党支部针对新建起来的酒厂，党员和普通工人素质参差不齐，大部分是文盲半文盲，有很多人思想守旧，为了用社会主义思想占领思想阵地，发展生产，党支部对全体人员进行了社会主义工业化相关知识宣传教育，并抽出一定的时间组织讨论，使大家了解了国家社会主义工业化是什么样的，为什么要实现社会主义工业化，让大家进一步了解了酒厂发展给自己现在和将来带来的诸多利益以及企业发展前景，有效提高了工人们的责任感和主人翁精神。同时，大力开展劳动竞赛、技术革新运动，并要求工人们加强学习，把学习的方法、步骤、时间作了具体安排。每个工人都写出了学习计划和决心书。通过对干部职工进行思想教育和宣传发动，进一步提高了工人们社会主义觉悟和劳动干劲。全体干部职工心往一处想，劲往一处使，众志成城，努力干好自己的本职工作，掀起了企业生产建设新高潮，提高了劳动生产率，降低了生产成本。

1955年年底，光化酒厂在经过上半年刚投产、下半年却因国家划拨粮食没供应到位

而被迫停产。5 个月后刚刚恢复正常生产时，国家开始发放公债，厂党支部号召工人积极认购，同时对工人进行思想教育、启发诱导，希望同国家一样过艰难困苦的日子，为国家解难。当时酒厂工人家庭都还在温饱线上，但工人们舍小家顾大家，厂党支部领导和其他党员干部纷纷带头，全厂 16 人认购了公债，共认购公债 161 元，平均认购 10.06 元，支援了国家建设，也展示了酒厂工人的思想觉悟。

1956 年，中央提出“向现代科学进军”的号召，在上级党委领导下，酒厂党支部应势而动，积极响应，学习文件，统一思想，提高认识，号召全厂干部工人在大力发展生产、完成生产任务的前提下，积极开展先进生产者运动、科研活动，激发了工人劳动热情、社会主义干劲和在困境中找出路的闯劲。大家以厂为家，特别是老技工生产、研究劲头更高。在炎热的夏天，顾全忠、樊信君等一些老技工带病仍然坚持生产，并且在技术上相互学习、切磋、研究；技工樊大春、张全有个人工作任务重，还抢着干份外工作，并把自己掌握的技术悉心传授给其他学员；机械工梁仲祥对工作认真负责，对机器保养如新，实现了开动力机械无事故的全厂记录。他还在快曲车间做技术指导，带出了一些优秀学员。在开展先进生产者运动、科研活动中，由于改进了生产操作技术，在装（瓶）缸速度上比过去提高了 50%，全厂先进生产者达到 13 人，占总人数的 35.38%，有力推动了生产。

1959 年，酒厂在全体工人中开展了以增产节约为中心的“三看三比”思想教育活动。“三看”是：一看国家建设的发展，二看看本厂的发展，三看本人技术的进步；通过“三看”来提高工人的思想认识。在此基础上，进行“三比”：一比解放前的生活，二比现在的生活，三比对公私财产的态度。“三看三比”活动的开展，使工人们深刻体会到：政治上翻身当家做了主人，个人经济上有了保障，不受剥削，还有平等学习文化的权力，人在福中要知福，从而激发了全厂工人的爱厂热情，使大家把社会主义建设与个人利益紧密联系起来，主动投身增产节约活动之中，全心全意干好本职工作。工人们仅革新技术，就为国家节约粮食和原料 106080 斤。

即使在文化大革命、粉碎四人帮、工业学大庆、改革开放之初、企业打破“三铁”、国营转民营等各个历史时期，企业党支部也始终把党的思想建设牢牢抓在手上，因时因势，有的放矢开展思想政治工作，利用多种形式开展学习教育活动。比如，1978 年 12 月 18 日至 22 日，党的十一届三中全会召开，确定了全党工作重心转移到经济建设方面上来。当时的酒厂党支部一班人敏锐意识到：企业发展的春天来了。于是迅速组织职工集中学习，深刻领会党中央的方针政策精神，发动群众总结以往的经验教训，调查研究，为企业发展献计献策。同时，继续批判形形色色的极左思潮，重点解决所谓的“唯

生产力论”，把工人们从不敢大胆搞生产的精神枷锁中解放出来，充分调动各方面的积极因素，极大鼓舞了全厂工人大干快上的士气。1979年，企业酒产量、经济效益快速增长；全年出全勤、干满点的职工占70%，劳动出勤率提高到96%；搞小改小革的工人众多，形成热潮。全年企业所上技术革新项目成功率达到100%。

在开展各种学习教育活动中，企业党支部还注重寓教于乐，组织开展革命样板戏表演、唱红歌、各种文艺汇演、联欢会、歌咏比赛等活动，把学习教育内容巧妙融入到文艺节目中，让党员和普通工人在娱乐中受到教育，得到启发。一以贯之开展思想政治工作，为企业长期持续健康稳定发展提供了源源不断的精神动力。

2000年4月，随着国营企业改革浪潮狂飙突进，老河口市酒厂正式改制为老河口光化特酒业有限公司。昔日国营企业转型为民营企业。企业性质变了，但企业已拥有的党的思想建设的传统、优势和经验不能丢，并且还要继续深化，发扬光大，实现新作为。

基于这种认识，以董事长、总经理胡育明为班长的公司领导班子，尤其是担任过多年党总支副书记的胡育明，对企业党的思想建设在决策上倾斜、在工作上支持、在经费上扶持，为此项工作的开展铺平了道路。

公司党总支书记从刘占春，到张维新，再到党支部书记李二向，接力棒持续往下传，接续奋斗不停歇。在党的思想建设上同吹一个号，同奏一个调，与时俱进抓创新，凝心

聚力谋发展。

一是以学习促“进”。企业党的领导地位要靠学习来巩固，党的思想政治优势要靠学习来发挥，党的先进性、凝聚力、创造力要靠学习来维持并不断提高。公司注重用理论武装教育人，用理论学习来提高党员干部政治素质，发挥党组织战斗堡垒作用。公司党组织坚持理论学习制度化，即确定每周二为“党课日”，以“三会一课”、微党课为

抓手，把各个时期上级党组织安排的各种学习教育活动，如党的先进性学习教育、党的群众路线教育实践活动、“三严三实”专题教育、“两学一做”、“学党史、悟思想、办实事、开新局”主题党史学习教育、习近平总书记在各个时期的重要讲话、党中央各时期的重要会议以及省、襄阳市、老河口市领导的重要讲话和重要会议精神等主题，作为支部党员大会、支部委员会、党小组会、上党课“三会一课”的基本内容，经常开展政治理论学习、形势政策学习和劳动楷模教育活动等，坚持建立“三会一课”常态化检查考核机制、持续推动开展理论学习。同时，邀请市委组织部、市经信局有关领导和市委党校老师为公司党员干部、入党积极分子、一线员工代表上党课，讲授党的发展史，讲述长期以来中国共产党带领全国各族人民前仆后继、浴血奋斗、最终实行改革开放、探索中国特色社会主义建设道路、实现中华民族伟大复兴的奋斗历程，使与会人员在思想上受到了深刻的教育，在心灵上得到了洗礼，激发了爱岗敬业的热情。在此基础上，利用工作闲暇时间，组织全体党员、干部、入党积极分子、团员、青年员工学习《党章》、观看革命教育影片和党员教育警示片、听取优秀共产党员的先进事迹报告，按照《党章》要求自觉规范自身行为，并从反面教材中受到警示，树立正确的世界观、人生观、价值

观、地位观、权力观和利益观，坚持公正立场，自觉抵制不正之风，在灵魂深处筑牢一道抵制拜金主义、享乐主义和极端个人主义的廉洁防线，在日常工作中，时刻做到讲规矩，守纪律，不逾矩。

二是以交流共“融”。

严肃党内政治生活贵在经常、重在认真、要在细节。党的组织生活会，对于每一名党员干部加强党性修养、增进思想交流、强化民主监督，都具有重要意义。组织生活质量高不高、效果好不好，关键在于内容实不实。为此，公司党总支以专题组织生活会为抓手，把它作为坚定信念、锤炼党性、严明纪律的重要过程，以实现组织生活与业务工作互融互促为目标，采用贴近实际、立足岗位、结合专业特点、针对当时重点工作的方式，每月在组织生活会和其它理论学习会上，让每个党员发言，交流思想，并要求党员把交流内容放到企业改革

发展的重点难点环节上、党员干部作风改进上、各项业务工作的落实上，使党员们思想在交流中碰撞，方法在交流中产生，问题在交流中迎刃而解，实现了思想建设与业务工作互促互进的双赢效果。

三是以活动强“基”。针对党员、入党积极分子和青年反映的组织活动开展较少、形式不丰富、内容不精彩、效果不理想等问题，公司党组织敢于直面问题，努力改进，

不断摸索，完善制度，着力创新。多年来，党组织坚持每个月至少开展一次党建活动日；每年元旦、春节、三八妇女节、五一劳动节、五四青年节、七一建党节、八一建军节、国庆节等重大节日，公司党组织都开展文艺演出、联欢会或党建知识竞赛，要求全体党员和其他员工参加，并提前排练节目，确保活动接地气，员工爱看。

比如，2014年1月26日晚，《光化特之春——2014年老河口市迎春联欢晚会》在老河口市奥华国际大酒店举行，公司党员和其他员工30人组成方阵参加了活动；从2014年以来，光化特公司已连续多年赞助举办老河口市春节文艺晚会，每年晚会上都有反映公司发展的精彩节目，不仅丰富了员工们的文化生活，而且让全市人民享受到了一道精神大餐。

公司党组织还经常在每年七一、十一期间，组织党员走出去，到省内外红色革命教育基地开展思想教育活动，接受精神洗礼。这里略举几个例子，可管中窥豹。2012年6月30日，党总支书记刘占春、副总经理张维新、詹福安带领党员、中层干部和入党积极分子一行23人，冒着濛濛细雨，来到位于河南桐柏革命老区的桐柏英雄纪念馆接受革命传统教育。在广场上的桐柏英雄群雕前，被批准入党的三名预备党员举行了庄严的宣誓活动，老党员们重温了入党誓词。当天，大家还怀着无比崇敬的心情，参观了桐柏英雄纪念馆，大家被英雄们为了人民幸福敢于抛头颅、洒热血的大无畏牺牲精神所折服，深受教育和鼓舞。全体党员纷纷表示，要向英雄们学习，争取更大进步。

为庆祝建党93周年，2014年6月30日上午，公司与鄯阳办事处共同组织的“‘党的群众路线教育实践活动’暨‘庆七一文艺联欢活动’”在王甫洲八一村村委举行，鄯阳办事处、光化特酒业公司领导及100多名共产党员参加了活动。活动开始前，100多名党员重温了入党誓词；双方表演了内容丰富、形式多样的文艺节目，表达对党的敬仰之情。其中光化特酒业公司党员精心准备的配乐诗朗诵《鲜红的党旗，赤诚的心》、



大合唱《咱们工人有力量》等，以饱满的激情、嘹亮的歌声，歌颂了党的丰功伟绩，抒发了对党的真情礼赞。精彩的节目赢得现场观众阵阵掌声。活动之余，公司党员们还与八一村党员进行了交流，了解了村经济发展情况以及党员们生产生活情况，互相学习，共同进步。在活动中，光化特酒业公司董事长、总经理胡育明发表了热情洋溢的致词，回顾了四十多年来酒厂与王甫洲农村建设的深厚友情、光化特的发展历程，展望了工农携手共谋发展的美好前景。

2021年7月1日，公司党支部组织全体党员、入党积极分子，开展了庆祝中国共产党建党100

周年暨“七一”主题党日活  
动。公司董事长、总经理胡育明全程参加了活动。上午，全体党员、干部及部分青年员工观看了中共中央在北京天安门广场隆重举行的庆祝中国共产党成立100周年大会直播；下午，大家来到张集镇红色革命教育基地——中国工农红军第九军二十七师烈士纪念碑广场，以无比崇敬的心情，缅怀革命先烈，向英烈敬献花束、肃穆默哀。面对鲜红的中国共产党党旗，全体党员重温了入党誓词，以铮铮誓言表达了对革命先烈最崇高的敬意和为共产主义奋斗终生的坚定信念。大家还参观了丹渠博物馆、袁书堂纪念馆、五县暴动会议旧址等，回顾党的奋斗历程。党员们纷纷表示，要时刻牢记和发扬革命先烈的光荣传统，传承红色基因，把此次主题党日活动中激发的热情转化为立足岗位、履行职责的动力，用实际行动诠释和践行共产党员的初心使命。在这个特殊的节日，公司老党员、总工程

师詹福安被中共老河口市委授予“优秀共产党员”荣誉称号。他的精神，更鼓舞着公司年轻党员和青年员工，学习榜样，永葆共产党人的政治本色，苦干实干、担当奉献，知重负重、攻坚克难，为公司发展贡献力量。长期以来，像这样的活动举不胜举，公司党组织每年都要开展多次。

除此之外，公司党组织还坚持利用每天早课、周会、月会等多种形式，对党员、干部及其他员工宣传公司各个时期的战略规划和近期发展情况，让员工了解，并引导员工紧盯目标，鼓足干劲，为企业发展展现新作为，作出新贡献。上述主题活动的开展，大

大提升了企业党组织的凝聚力和向心力，促进了党组织党内生活常态化、规范化、制度化，搭建了党员经常化活动平台，提高了党员整体素质。

四是以创优提“气”。共产党员保持先进性，体现在推进企业改革发展的各项工作中发挥先锋模范作用，体现在带领群众、服务群众、积极开拓进取的实际行动中。为了让党员充分发挥示范带动作用，让普通党员有榜样可学、有典型可鉴，公司党组织以“一个岗位一份使命、

一名先锋一面旗帜”为目标，开展党员“亮旗”行动。每年在党员中开展“党员亮牌上岗、争创党员示范岗和党员责任区、党员身边无事故无违纪”等活动，并进行评选表彰，以此带动周围党员群众提振精神、鼓足干劲、立足岗位建功立业。在此基础上，近年来，公司举办了四届员工操作技能竞赛活动，党员都带头参加，努力扩大员工参与面；从2018年以来，公司连续举办了四届光化酒匠节，共评选出5名公司酒匠，其中党员就有2名。



2017年7月1日，公司部分党员在袁书堂红色教育基地举行主题党日活

上述活动的开展，在全公司形成了员工学先进赶先进、争当操作能手、技术标兵的可喜局面。

## 锲而不舍 久久为功

——光化酒业七十年党的作风建设纪实

作风正则人心齐，人心齐则企业兴。一个企业的工作，成在作风，败在作风；一名党员、干部的形象，优在作风，劣在作风。由是观之，加强企业党的作风建设，对保持党的先进性，提高党组织的领导水平和影响力，具有至关重要的意义。

## 以上率下，示范引领转作风

70年来，从企业历任党支部（总支）书记到行政班子领导，都能做到“五个不含糊”，即责任扛在肩上，尽职尽责不含糊；标杆立在眼前，争先进位不含糊；群众装在心上，依靠群众不含糊；纪律印在脑中，遵纪守法不含糊；名利丢在身后，廉洁自律不含糊。一任一任厂领导作为优良传统相传承的工作方法是：“一线工作法”，就是经常不坐办公室，不靠听汇报、拍脑袋决策，而是坚持办公到现场、服务到基层，到一线发现并解决问题，真正做到“调研在一线展开，决策在一线制定，工作在一线落实，问题在一线解决，创新在一线体现，成效在一线检验”。由于企业领导干部亲民务实，工人们才敢于反映问题，说真话，交真心，吐真情，确保了各项决策精准，解决问题精准。

厂级领导如此工作，各科室、车间负责人也不敢懈怠，既是指挥员，更是战斗员，与普通工人们一道，干在一线，而且还处处事事起模范带头作用，上下同心，其力断金，有力推进了企业生产经营与发展。

70年来，无论是在企业找“米”下锅、设备抢修、加班生产赶订单、发货，还是早年外援为兄弟酒厂建厂、近年新冠疫情期间按老河口市疫情防控指挥部指示为襄阳各县市分装防疫酒精等急难险重工作现场，都有党组织和行政领导一线冲锋的身影。一声“跟我上”，身后一群兵，干群一条心，鏖战显神威。

1959年2月，酒厂原材料奇缺，直接影响到3月份生产。厂党支部组织工人开展大讨论：3月份没有原材料，生产怎么办？通过大讨论，全厂职工统一了思想，提高了认识。大家一致表示：我们有党的领导，天大的困难都能战胜，一定要打破无料关。厂党支部趁热打铁，果断提出了“大战三十天，突破无料关”口号，厂里立即抽出3名采购精兵，具体分配了任务，分3路外出购买原材料，1人赴丹江，1人赴老河口秦集和河南孟楼，1人在河口城乡采购，要求3天汇报一次采购情况，同时开展挑战竞赛。厂党支部书记、厂长王子开亲自挂帅，到各采购点现场指导、督促工作，并随同采购人员深入乡村筹集原材料，大大鼓舞了采购人员的士气。三路人员经过26天的艰苦奋斗，原材料陆续购回，企业由待料生产变为有充足原料生产，保证了酒厂日夜不停产，超额完成了第一季度国家下达计划任务的12.54%。紧随其后，酒厂党支部和行政班子精准决策，与

丹江联系，相互支援，发扬大协作精神。丹江支援了酒厂不少原料，酒厂也支援了对方一些白酒。当年，共采购回原材料 1309776.8 斤。有了原材料，生产有保障，当年酒厂提前 92 天完成国家计划，创造了建厂以来生产的历史最好水平。

1991 年年底，市场粮价不断上涨，酒厂要大量收购原材料，为来年生产打下基础，但资金周转十分困难，严重威胁到企业生存发展。为了解决流动资金困难问题，12 月 17 日，厂党总支发出了开展“爱心集资”活动号召，希望全厂干部、员工、退休工人自愿集资。厂领导刘占春、谢双全带头，两人各拿出资金 500 元；中层干部纷纷响应，每人集资 300 元；500 名职工每人集资 200 元，仅用 6 天时间，就完成了集资工作。市一轻局领导得知消息后，也发动局机关干部集资，两天时间就集资 2100 元。一轻局下属的酶制剂厂、柠檬酸厂工人也积极参与集资行动。由于资金及时到位，快速化解了企业的一场资金危机。

1993 年 3 月，化城门厂区因故停产，一直持续到 10 月，76 个曲酒窖池已停放 6 个多月，大大超过了正常发酵期，如不及时翻窖处理，将会造成很大的损失。面对这种情况，厂党总支、行政领导班子决定：集中全厂各科室和二线车间的所有中青年男同志进行翻窖大会战。大会战从 10 月 29 日开始，厂长胡育明、副厂长张维新、海连群（均是共产党员）身先士卒，带领部分中层干部、科室人员跟班劳动，共组织了 9 个班 100 多人参加会战。厂领导每天干在前头，连续奋战，激发了参战党员、干部和工人的工作热情，大家干劲倍增，仅仅用了 5 天时间，就圆满完成了会战任务，达到了预期目的。76 个窖平均出酒率为 28.63%，产量达 10.76 吨。

2020 年 2 月，春节将至，一场突如其来的新型冠状病毒肺炎疫情侵袭湖北，老河口市封城，所有企业停工停产、市民居家隔离。2 月 4 日，公司突然接到市新冠肺炎疫情



防控指挥部命令，要求用四天时间，完成一批分发给各县市疫情防控急需的医用酒精灌装任务。命令如山，防控就是责任。公司闻令即动，由常务副总经理张维新(共产党员)、生技中心总监刘桂军、总经理助理张一龙（入党积极分子）组成“战时协调指挥组”，行政中心及勾储部、采购部、安生部等密切配合，胡振华、孟江华(共产党员)、杨云会、徐傲、涂更新、张建理、张燕燕、付绍辉、朱俊琴、周延良、王静、熊海莲、何艳、王玉红、李明江、袁荣华、肖兰英、陈玉枝、王改明、李金平共 23 名光化特人，在党员、干部的带领 下，立即腾空酒罐，组织接收指挥部调拨的外地捐赠襄阳市的医用酒精；制订安全灌装及集体防控规范，严格岗前培训；在现有专业流水线中，腾出一条生产线进行了适应性改造，专门用于医用酒精的灌装。为了确保灌装任务的顺利进行，同时保证员工的生命、健康安全，公司采取了各种预防措施，对复工的员工分发口罩及手套，进出厂区的人员检测体温，严格排查任何可能与患者有过接触的员工，保持安全间隔；灌装现场加装排风扇，打开灌装间所有窗户，以降低室内可能的酒精挥发浓度。经过四天的日夜奋战，2 月 8 日，安全、圆满完成了第一批近 13 吨、3162 壶的医用酒精灌装任务，并按照市指挥部调拨令全部分发给各县市疫情防控指挥部。紧随其后，公司又接到为襄阳市疫情防控代加工灌装防疫医用酒精任务，2 月 16 日早上，第二批医用酒精在光化特红梅厂区灌装，公司管理、服务以及灌装工人 20 多人，完成无接触测体温、消杀灭毒等流程，防护整齐地按时到达灌装车间，投入灌装生产。又是四天四夜的不停歇生产，圆满完成近 20 吨、3154 壶医用酒精的灌装任务，极大地支援了襄阳地区的抗疫工作，充分展示了光化特人迎难而上、不怕牺牲、敢于胜利的精神风貌。由于工作任务完成出色，

---

公司得到了襄阳市、老河口市疫情防控指挥部的表扬。

## 深入群众，为民解困优作风

长期以来，企业党组织始终关注着工人们的工作、生活情况，经常组织支部一班人和各党小组负责人主动深入车间、科室和工人家中，走访、排查困难工人家庭，了解他们的所思所想所盼，对有各种原因引起思想问题的员工、家庭生活出现困难的员工及时进行开导教育或给予资金、物资帮扶，真正做到真心察民情，着力解决员工急难愁盼的事，为员工排忧。

1956年8—11月，党支部分批对走访排查出的34个困难家庭给予了资金帮扶；年底又对困难职工进行了走访慰问，为6位特困工人家庭，每家发放15元资助金。党支部情牵工人，工人将感动化为生产动力，用心干，干满点，贡献个人力量。

1994年5月，曲酒车间职工王挺忠家中失火，使本来就很拮据的家庭雪上加霜。厂党支部得知情况后，立即与工会负责人一起到他家察看受灾情况，慰问家属，并送去了200元钱和盖房所需的屋瓦等物资，帮助王挺忠重建房屋，使王挺忠一家人感激涕零。

2012年9月，员工万红霞的爱人因患肝病急需AB型血9000ML用于首期治疗。“一方有难，八方支援”，公司董事长胡育明在得知此消息后立即发起倡议，号召全体员工以无偿献血的方式拯救宝贵的生命，帮助万红霞一家度过难关。9月28日，市中心血站的采血车驶入公司，胡育明第一个登车献血，党员干部、普通员工踊跃献血，共有70多人参加了无偿献血活动。献血活动也感染带动了企业周围的群众和过往的市民，他们也纷纷加入献血队伍。由于血源供应充分，万红霞的爱人得到了及时救治。



2016年3月7日，包装车间员工涂义书被确诊为慢性肾功能衰竭，工作生活受到严重影响，高昂的医疗费用使这个原本就困难的家庭一筹莫展。为使涂义书得到及时救治，4月22日，公司党总支联合工会、共青团，发起了“为涂义书爱心捐款”的倡议。广大员工积极响应，10元、20元、50元、100元……先后共募集到捐款7000多元，虽然数目不多，但彰显了光化特大家庭“一方有难，八方支援”的互助精神，也缓解了涂义书治疗费用难题。

## 遵章守纪，传导清廉干事作风

一是法规挺在前、制度约束督作风。在各个不同时期，企业党组织都要求党员干部严格遵守《党章》《中国共产党廉洁自律准则》《关于新形势下党内政治生活的若干准则》、中央八项规定、《中国共产党党内监督条例》《中国共产党纪律处分条例》《党委（党组）落实全面从严治党主体责任规定》等各种党内法规；同时，每年制定、完善企业《党支部任期目标责任制》《党风建设目标措施》《党建联系制度》《支部书记、副书记、各支委工作责任制》《党总支议事制度》《党风廉政建设责任制》《党务公开制度》《党总支书记述职述廉评议制度》《党支部、党小组、党员“三联”制度》等作风建设规章制度，并公示公开，接受监督。在此基础上，每年定期或不定期，让所有党员在支部生活会上汇报个人作风建设情况、存在问题及整改措施，通过相互交流、学习，不断提高自身作风建设的能力与水平。每半年，企业党组织还对党员干部落实党内法规和企业党建制度情况进行一次检查考评，年终总考核。每年年底接受上级部门的考核验

收，并对反馈的问题逐一整改落实到位。

二是“一岗双责”、廉洁自律促“清廉”。长期以来，历届企业党组织都一以贯之坚持抓好党风廉政建设落实。其共同点是：第一，严格落实党风廉政建设责任制。每年都成立以党支部（或党总支）书记为组长的党风廉政建设领导小组，年初，对党风廉政建设工作责任进行分解，落实到每个领导班子成员，各负其责，共同抓落实。同时，党支部（或党总支）、行政班子实行“一岗双责”责任制。坚持把党风廉政建设与业务工作紧密结合，统一安排，统一检查落实，相互促进。第二，企业领导班子成员带头廉洁自律。班子成员正确行使手中的权力，严格规范个人行为，并管好分管的干部和自己的亲属。第三，严格财务管理。企业严格加强日常财务管理，按规定程序办理。重要经费支出，坚持班子集体研究决定，严格经办人、证明人、审核人会签制，定期通过公开栏和会议等形式公布财务收支情况，接受干部职工的监督。

由于措施得力，长期以来，企业基本没有出现党员干部违法乱纪行为，营造了风清气正的企业发展环境。

一分耕耘，一分收获。企业党组织驰而不息抓作风建设，进一步锤炼了党员、干部队伍，提高了工作效能，使企业党组织的战斗堡垒作用和共产党员先锋模范作用充分彰显。在企业各个发展时期，都有一个个迎难而上、挺身而出、特别能吃苦、特别能战斗、特别能奉献的党员、干部、员工闪现。他们的初心与使命在作风中体现，责任与担当在作风中彰显，成为公司生产经营开路攻坚的先锋，成为企业精神文明高地熠熠闪光的导航明灯，他们撑起了企业建设发展的一片天。

1970年，为了扩大生产，厂里决定对仅有的一台0.97吨的日本三十年代产的船舶式旧锅炉进行技术改造。党支部书记王鄂生冲锋在前，到锅炉车间蹲点，带领大家研究、商讨办法，并组织骨干到外地参观学习，最终决定在原锅炉前面加砌一个外砌炉膛。没

有图纸，小组人员就围在地上画草图，边画边修改；图纸画好后，大家自己动手挖基脚、砌炉膛、焊管子，不分昼夜，吃住在炉前。经过45个日夜的艰苦努力，改造一举成功，使锅炉产汽量比原来提高50%以上。但改造后，清理炉烟管道不方便，温度高，人无法通过。若不清理炉灰，锅炉就不能正常运转。怎么办？共青团员、锅炉车间主任谢双全说了一声“我进去清理”，就披上湿麻袋钻进去，每隔几分钟出来透透气，脸上、手上烙起了泡，但他咬着牙，一直坚持到炉灰清理完毕。针对炉灰清理难问题，1971年，王鄂生又带领技术员海连群等锅炉改造团队，进行了第二次改造。拆炉膛、安装管子、改炉门，经过两天两夜的紧张施工，改造获得成功。产汽量由原来只能供应四个班的用汽，增加到能供七个班的用汽，使日产白酒由原来的3.5吨提高到4.5吨，耗煤量减少，每年可节省开支2万元。

1971年，酒厂领导班子决定上产量高、消耗低、劳动强度低、省工的液态酿酒新工艺。党支部组织人员到江苏昆山县酒厂学习取经，共产党员、老工人张心德在学习时特别用心，参观后凭着记忆，画出了一张液体设备草图带了回来。当时酒厂的机械设备很简陋，只有一台电焊机、两只老虎钳、八个修配工，要上新设备，谈何容易。但是上新设备是发展急需，迫在眉睫。厂党支部立即展开思想攻势，迅速统一了大家的思想。从县委到轻工业局各级领导都非常支持上液体设备，并从外地给酒厂调配了4吨钢板，为了抢时间，党支部委员、副厂长余兴乐带领几个工人，冒着风雪，将每块重达700斤的钢板，用人工一块块抬上了汽车，拉回厂里。蒸煮锅是液态酿酒的关键设备，制作的难关很快被工人习建军攻破，圆筒型的蒸煮锅顺利卷好了，但蒸煮锅盖子的制作难度更大。在没有压力机的情况下，要把一张12毫米厚的钢板用木榔头敲成锥形的封头，没有先例。酒厂特意请来两个老锻工帮忙，他们看了看，说了句干不了，转身就走了。这时候，共产党员、老师傅董泽堂挺身而出，他说：“自己搞！没有人天生就会的，我们就是要走前人没有走过的路。”大家马上动手干起来。当时，董师傅的老伴才去世不久，留下三个孩子，最小的才三岁。但他撇开家务事，和大家一起日夜干。一块烧得通红的钢板，十几个人轮着木榔头，你一锤我一锤，胳膊轮肿了，胸脯震痛了，眼睛熬红了，但没有一个人叫苦叫累。青年工人李天思手心扎了铁钎子，拔出后滴着血仍坚持干，经过半个多月的苦战，蒸煮锅盖子终于做成了。在整个设备制作中，大家开动脑筋，集思广益，努力使设备完美。功夫不负有心人，最终整套液体设备，包括一口蒸煮锅、一口糖化锅、一口拌料锅、三个蒸馏器、一个冷却器、分离器、分液器、大大小小几十根管子和阀门，靠大家敲敲打打、焊焊接接制作成功了。液体设备投入运行后，每班可投料3500斤，节约劳力8人，节省谷壳1400斤，出酒率却比固态酿酒法高20%。液态酿酒法是酒厂一

种革命性的变革，它的运用在企业历史上具有里程碑式的意义。

2016年1月，为尽快收回货款，回笼资金，销售部党小组开展了“回款竞赛比武”活动，该部共有11名员工，其中党员3名。3名党员暗暗较劲，各显神通，采取“三勤”，“腿勤”，多次登门回访客户，了解客户的生意等情况；“嘴勤”，经常打电话、利用微信、QQ短信等方式与客户沟通交流，联络感情；“手勤”，做好陈列品牌展示，宣传“光化特”酒品牌。辛勤付出终有偿。上半年，3名党员收回的货款在销售部遥遥领先，占全部回款的62.3%，成为销售工作的排头兵。

凡是过往，皆为序章。砥砺奋进正当时，乘风破浪再扬帆。在采访中，当公司党组织负责人谈起今后企业党的作风建设时表示，公司已经进入沉淀积累的蓄发期，企业党组织将一如既往地抓好党的作风建设，团结带领全体党员、干部建功新时代，奋进新征程，为实现光化特人的发展梦做出新的更大的贡献。

## 群团工作

# 同心同向谋发展

## ——光化酒业七十年工青妇工作纪实

70年来，光化特酒业有限公司以党建带动工会、共青团、女职工委员会等群团组织建设。各群团组织紧紧围绕生产经营这个中心，服务企业发展大局，发挥各自优势找准切入点、联系实际找准结合点、锚定目标找准着力点，充分发挥工人阶级“主力军”、青年“生力军”、妇女“半边天”作用，在深入联系、服务员工中彰显群团作为。在日常工作中，各群团组织主动倾听群众意见建议、了解其思想动态、反映其意愿诉求，真心实意为员工办实事、解难题，真正做到联系员工接地气、服务员工有温度、维护员工权益有成效，切实当好群众的知心人、贴心人。同时，在丰富活动载体中彰显群团风采。经常开展形式多样的活动，激励广大员工践行初心，凝聚力量，在推动企业持续发展中展现新作为、做出新贡献。公司工会、团支部以及开展的活动多次获得上级部门的表彰奖励。1989年，企业团支部、工会组织50多人参加市一轻局革命歌曲歌咏比赛，荣获第三名。1991年，厂工会组队参加老河口市庆祝建党70周年歌咏比赛，荣获全市工会系统第一名和优秀表演奖；1991年12月，市总工会领导来厂考核验收民主管理、职工

---

之家建设、俱乐部活动三项工作，企业获得了 96 分的好成绩，高分通过考核验收；1994 年，厂工会自编自演的舞蹈《红太阳》，在市一轻系统举办的纪念毛泽东同志诞辰 100 周年文艺调研中荣获一等奖；同年，厂职工代表队参加老河口市革命歌曲大奖赛，夺得第三名。2005 年 4 月，公司工会被老河口市总工会授予“2004 年度先进工会组织”称号；2008 年，公司荣获“老河口市先进工会组织”称号；2008 年 12 月，公司工会被襄樊市总工会授予“全市企业工会工作规范化建设一级企业工会”荣誉称号；2015 年，公司包装车间工会小组被襄阳市总工会授予“市级模范职工小家”荣誉称号。



## 国营时期：职工当家作主人

酒厂从 1952 年 10 月启动建设开始，到 2000 年 3 月，企业为国营性质。这一时期是企业各群团组织建设和发展的重要时期。

1955 年，酒厂党支部成立。当时全厂仅有职工 39 人，其中：党员 1 人，团员 3 人。1957 年春节，党支部利用组织全厂干部、工人集训学习的时机，建立了团支部，其选举办法是：采取领导提名、团员讨论通过。当时有团员 11 人，都是青年中的先锋。随后，工会组织也建立起来了。工会组建，采取领导提名、群众讨论、投票，提名 9 人，产生委员 7 人，其中正、副主席各 1 人。团支部、工会建立后，全厂生产经营在党支部、团支部、工会的引领下，党员、团员、工会骨干会员发挥了示范带动作用，工人们工作情绪高涨，生产红红火火。

为了及时掌握妇女们的思想、工作等情况，厂里又成立了妇女小组，选出了小组长。后来随着女职工的增多，在妇女小组的基础上，成立了女职工委员会(属厂工会内设机构)，推选出了主任，每月召开两次会议，对女职工进行政治思想教育，关心女职工的学习和生活，提高她们工作的积极性。同时，妇女小组（女职工委员会）按照相关法律法规，维护女职工的合法权益，成为女职工的“娘家”。

为了搞好职工生活,使大家有一个健康的身体,从而保证企业生产经营任务的完成,酒厂成立了伙食委员会,加强对食堂伙食的管理。每月定期召开会议,收集员工对伙食的意见,不断改善伙食,得到了工人们的一致好评,工人生产积极性更高了。不仅如此,酒厂领导班子还不定期深入工人家庭进行走访,了解他们的生活情况,对家庭生活有困难的及时研究,予以补助,使一些家庭困难职工非常感激,工作更加努力。与此同时,酒厂还成立了家庭委员会,组织困难家庭搞副业。快曲房用的草垫都是各个困难家庭打好后送来的。此外,还组织一些困难家庭人员纺草绳,以此来增加他们的收入,让困难家庭员工赞不绝口。

企业群团组织担负着提高工会会员、女职工、团员青年思想文化素质的责任。为此,工会开办了职工文化学校,定期或不定期组织学习,加强政治思想教育,并上一些文化课,提高全厂职工的思想文化素质。团支部每月上一次团课,对团员和青工进行政治教育和时事教育,并评选出六好积极分子。

1959年,按照上级的要求,酒厂开展了整顿共青团工作。在整顿中,总结了1957年以来的工作;大家讨论了报告,查找了团支部存在的问题和今后的努力方向;每名团员作了个人总结,向党交心;评选出了模范团员;改选了团支部,新一届团支部更具凝聚力和战斗力。

1978年12月,党的十一届三中全会召开,提出“把全党工作的重点转移到社会主义现代化建设上来”,酒厂迎来了一个新的发展机遇期。此时,全厂工人中,共青团员就有61人,普通青年32人,这些团员青年、分布在各个生产、管理岗位上,发挥着青年突击队的作用。

厂工会、团支部、女职工委员会等组织扎实开展工作。其中:从1978年开始,每年召开一次职工代表大会,让代表们听取厂长工作报告,审议企业经营方针、长远和年度计划、重大技术改造和技术引进、职工培训计划、财务预决算、自有资金分配和使用方案,审议通过厂长提出的经济责任制方案、工资调整计划、奖金分配方案、劳动保护措施方案、奖惩办法以及重要的规章制度,审议决定职工福利基金使用方案、职工住宅分配方案和有关生活福利的重大事项,评议、监督各级领导干部,并提出任免和奖惩的建议,真正让群众当家作主,参加企业经营决策、管理、监督干部,行使自己的民主权利。与此同时,各群团组织对职工从政治上、生活上关心。成立了文艺宣传队、乒乓球队、篮球队、羽毛球队等,活跃员工的精神文化生活。在工会的努力下,企业先后建起了“三堂四室”,即:职工食堂、洗澡堂、广播室、图书室、医务室、理发室。另外,凡职工家的婚、丧、病等事宜,厂都安排专人负责帮办。一项项暖心的举措,一件件实事的办

理，化成了职工们勤奋工作的动力。

1984年，企业对工会、共青团组织进行了整顿规范，唐遂成被推选为专职工会主席，之后，设立专职工会主席成为制度化。为了明确责任，发挥作用，还制定了工会主席职责七条。同时，规范了团组织，团支部共3人，由支部书记和两名委员组成，下设3个团小组。

1984年，全厂职工已达266人，其中高中学历29人，仅占19%，其他都是中、小学水平，文化和技术素质差，不适应生产发展，不适应科学管理，不适应经济责任制的落实，对全体职工进行培训、提高全员综合素质成了当务之急。厂工会及时组织开展了全体职工学习培训。工会根据轻工业部规定的白酒工业工人技术等级标准，结合本厂实际，制定了培训计划，培训内容涉及9个方面。集中组织了8次共373人次参加的文化技术培训。通过一年的培训学习，使全厂职工的技术水平普遍提高一级，收效明显。同时，企业鼓励并支持职工脱产、自修进行学历教育。截止1988年，企业从职工中挑选并培养了1名大学生，9名中专生，有5名干部尚在进行中专专业的学习培训。

1984年，厂工会为改善职工福利，解除职工后顾之忧，一是在职工劳动保护上着力，厂出资对全厂259名工人进行身体健康检查。并建立了职工健康档案。对检查出有疾病的职工实行暂时休息，进行治疗。二是在妇幼工作上着力。新建了女工冲洗室，对68名女工进行体检。企业自费办起了幼儿园，固定幼师二名，18名职工幼儿入园，解决了职工的难题。三是在对特殊、困难职工关爱上着力。对生活困难和遇到天灾人祸的职工，从福利费中给予补助。对因工负伤、因病住院的职工，工会、支部组织看望。这些细微的工作，使职工们真切感受到了组织的温暖。四是在改革医药费使用和住房公积金交纳上着力。企业改革医药费使用办法，职工每月人均3.67元。3元随工资发放，归自己支配，余额由厂里统一作为解决职工重大疾病住院费用。承包人员则自行解决，不发医药费。同时，针对工人流动的新情况，决定从1985年1月起，凡停薪留职人员按工资的15%交纳公积金。

1987年，企业实行厂长负责制。厂里成立了厂长、党支部书记、工会、共青团、职代会共15人组成的企业管理委员会，制定了一系列制度，包括《厂长任期目标责任制》《厂长工作条例及实施细则》《党支部工作条例实施细则》《共青团工作条例实施细则》《职工代表大会条例实施细则》等5项12条任期目标，企业群团组织的地位进一步提升。

为加强对职工的普法教育，1987年3月，厂工会开展了以学习“九法一例”为主要内容普法教育培训，工会购买了《法律法规选编——职工法律知识读本》等学习教材200多本，青年骨干人手一册，由骨干到车间班组宣读宣讲；出宣传板报6期；印发宣传材料200多份，

普法教育使职工知法、懂法、守法、依法育人、依法管理企业。学法促进了厂风好转，学法化解了厂里多起民事纠纷。1988年，220名职工参加全国法律知识竞赛，占总人数67.5%，取得百分之百合格的好成绩。以此为契机，厂把普法教育与依法建立厂规章制度相结合，把学法明理与依法治厂相结合，修订完善了《治安保卫工作条例》《职工违纪处罚条例》，成立了民事调解委员会等，并建立了新的安全网格管理制度，整顿企业治安秩序，打击违法活动。由于以法治厂成绩突出，企业被老河口市安委会授予“安全生产、文明生产先进单位”称号。

时间是最好的见证者。从1984年到2000年，企业工会、共青团、女职工委员会工作逐步迈入了制度化、规范化的轨道。主要表现在以下几个方面：

其一，强基固本有制度。一是企业有工会委员会、团支部、女职工委员会、民事调解委员会，1992年又成立了劳动争议调解委员会，群团组织机构健全；各组织建设规范：有牌子、有公章、有制度、有工作台帐、有活动记录、有办公场所、会员和团员档案健全，职工入会率达到100%。二是按规定进行换届，依法进行民主选举；每年至少召开一次会员和职工代表大会、团代会；工会、团支部、女职工委员会负责人、每年向会员代表、团员大会报告工作；自1991年12月，企业“职工之家”建成投入使用后，经常开展各种文娱活动，并开展会员评家活动；每年召开的工会会员和职工代表大会、团代会操作程序规范，代表结构合理、比例适当、工作报告内容全面、重大事项议案采取无记名投票方式表决。三是厂务公开制度健全并得到落实。在日常工作中，及时公开企业重大决策及执行情况；企业财务状况；涉及职工切身利益的情况；党风廉政建设及领导干部廉洁自律情况等，接受全体职工的监督，增加了企业管理工作透明度。

其二，和谐劳动关系有力度。一方面，工会督促企业、指导职工签订劳动合同，并规范劳动合同的签订、履行和管理；一方面，工会所属的劳动争议调解委员会扎实开展工作、健全劳动争议预测、预报、预防和调处工作制度并认真落实。同时，工会、女职工委员会通过与会员集体协商签订工资、劳动安全卫生保护、女职工专项集体合同，并依法履行好合同，维护职工的合法权益。

其三，服务职工有温度。每年工会都建立困难职工档案，设立困难职工帮扶资金，女职工委员会、团支部联合开展送温暖活动、帮扶活动；对因天灾人祸造成家庭困难的职工进行募捐、集资活动，让这些弱势群体充分感受到了企业大家庭的温暖。比如，1992年开春，职工杜定随家遭受火灾，家中财产被一烧而光，厂工会主席得知消息后，与党组织负责人第一时间赶到受灾现场，出现在两人眼前的是一片狼藉，让人痛心。经厂务会、党总支研究决定：在全厂职工中开展奉献一份爱心活动，有钱的捐钱，有物的捐物，最后发展成市一轻系统的企业开展爱心募捐活动，此次共捐款、集资2691元、捐献衣物

39件，并及时送到了杜定随手中，让杜定随感动不已。1994年，厂门卫王挺忠上班期间不慎跌倒，造成严重骨折，长期卧床。王挺忠家在农村，几个小孩都在上学，家庭生活困难。厂工会获悉情况后，马上给他送去了100元钱和慰问品，并上报市总工会给予帮扶，市总工会在春节前为他家送去了100元钱表示慰问。据统计，仅1994年上半年，厂各群团组织上门探望慰问伤、病、残工人29人，送慰问金1700元；慰问退休工人90人，送慰问金1800元。

厂工会还积极参与企业安全生产管理、建立劳动保护制度的落实、监督工作，为职工提供必需的劳动保护用品，避免了重大伤亡事故和职业危害事故的发生。

为了把女职工劳动权益保障落到实处，每年由女工委员会组织、厂出资对全体女职工进行妇科检查，做到早检查、早预防、早治疗。每年，厂资金再紧张，都首先落实女职工生育费用的统筹问题，为女工计划内生育提供了保障。同时，对女职工卫生费的发放、婚假期间的工资、产假期间的工资、生孩子期间的费用以及独生子女的保健费、药费、“六一”期间儿童的活动费用，厂都按规定足额发放。在此基础上，女工委员会还定期对厂内待业的女职工进行家访，做好思想工作。每年“六一”期间，厂里都开展关爱行动，为独生子女家庭发放降温物品，得到了女职工的普遍赞誉。

其四，素质提升工作有广度。企业各群团组织，每年都开展职工技能培训、全员全面质量管理培训、安全管理、岗位练兵、比武等活动，使职工技能水平不断得到提升。工会、团支部经常在职工中，尤其是青年人中开展“小发明、小创造、小革新、小设计、小建议”“五小”活动、QC小组活动和产品创新、技术创新、管理创新等活动，倡导研学新风。每次活动，均对评选出的优胜者进行表彰奖励，给予一定的奖金物质激励，颁发荣誉证书，让其他职工见贤思齐，争当先锋，从而使全体职工技能水平得到普遍提升，实现自身价值，为企业创造更高的经济效益。比如，1989年，厂开展了全员TQC基本知识教育，购买了150本TQC教材，采取请教师辅导讲课、自学、互帮互学的方式进行，取得了较好成效。在全国TQC知识统考中，73人参加考试，合格率98.63%，被评为统考先进单位，受到市经委、市质量管理协会的表彰。当年，厂里还对曲酒工、锅炉工、机修工进行了工艺操作培训，提升了职工操作技能和业务水平，提高了工作质量。1991年5月，厂组织干部职工50人，参加了TQC基础知识学习，47人参加了全国统一考试，成绩合格率94%。在开展群众性的质量创优活动中，提高曲酒出酒率TQC小组，喜出成果，出酒率达到40.53%，同比（36.82%）提高3.71%。该TQC小组被市经委授予优秀TQC小组，在全市“提高关键工序一次合格率”经验交流会上作典型发言，该成果被市经委评为二等奖。推行全面质量管理工作，有效提高了产品质量。当年，企业产品在省、地、市抽查中，合格率达到100%。

其五，文体活动有密度。每年，厂工会、女职工委员会、团支部都组织开展丰富多

彩的文体活动，活跃职工业余文化生活。举办了“创建学习型企业、争做知识型职工”知识竞赛、演讲比赛等，让职工学知识，提素质。同时，举办歌咏比赛、篮球赛、羽毛球赛、春季运动会、秋季运动会等活动，吸引了广大职工踊跃参加。此外，组队参加市一轻局、市经委（后更名为市经贸局、市科经局）、市总工会、市委宣传部等上级部门组织的歌咏比赛、演讲赛、体育比赛等活动，使职工在紧张的工作之余得以放松身心，增进了相互之间的情感交流，培养了职工的团结协作精神和争先创优的拼搏进取精神。

## 企业改制：齐心合力谋发展

2000年4月，国营酒厂正式改制为光化特酒业有限公司至今，公司群团组织注重在做“优”服务上下功夫，精耕“责任田”，画好“同心圆”，奏响同频共振“协奏曲”。各群团组织把思想教育与企业的经营管理有机结合起来，围绕企业经济建设，服从服务于改革、发展的要求，团结广大职工，维护各方的合法权益，凝聚职工智慧，展现担当有为新风采，助推企业持续健康快速发展。

一是着力拓展学教路径，打牢素质基本功。公司始终把抓好全体员工的学习教育作为提升素质的有力抓手，不断创新学习教育方式，拓展学习教育路径，在能力上促提高，努力打造一支业务精、纪

律严、作风正、敢打硬仗的“光化特”队伍。公司采取“送出去、请进来”的方式，对专业技术人员进行业务培训和深造，学思践悟，提高了员工专业技术能力。比如，2017

年，公司组织多名员工参加武汉《经销商管理》学习，组织各部门负责人分4批次先后赴广州、杭州参加《阿米巴经营管理》培训学习8次；2018年，员工参加《阿米巴经营管理》培训7次；2019员工参加《阿米巴经营管理》学习5次；同年5月，20人参加计算机培训学习，19人取得计算机合格证书；同年7月，员工参加白酒品评学习，5人取得品酒师资格证书。2020年8月13日至16日，公司邀请有一线销售经历和营销经验的张东平老师、国家质量管理体系审核员段文

教老师前来为管理人员、营销人员、部分重点岗位后勤人员授课，在4天的学习培训中，大家学习了经营管理、新版质量管理体系标准等内容，提高了对自身岗位的认知能力和操作能力。上述措施，有效提升了企业员工的综合素质。

二是通力协作办活动，共同奏好交响曲。文体活动是企业文化的主要组成部分。22



年来，各群团组织密切配合，协同作战，每年围绕企业中心工作，举办形式多样的文体活动，鼓舞广大员工的工作斗志，激发爱岗敬业的工作热情。工会每年都组织知识竞赛、歌咏比赛、文艺联欢会、篮球赛、乒乓球赛、羽毛球赛等活动，愉悦员工身心；近年来，工会还先后开展了酿造、技术、销售各类竞赛比武活动，激励员工相互学习、提升技能。尤其是近年来，连续举办了四届光化酒匠节，并通过竞技，选拔出了5名企业酒匠，进行大张旗鼓地表彰奖励，如一石击水，员工反响强烈，产生了争先创优效应。

每年的年会，工会都提前组织节目排演，宣传企业好人好事、凡人善举；每年的“三八”妇女节，女工委通过举办知识讲座、才艺表演、组织女员工外出旅游等活动，大大活跃了女工生活，增进了友谊和团结，充分体现公司对女员工的关爱。

每年的五四青年节，团支部组织开展到张集红27师纪念碑广场、袁书堂纪念馆、夏诗荷雨鄂北暴动会址、引丹大渠、登云湖等地的骑行活动，接受教育。

2014年9月12日，2014“环中国”自行车赛开赛，“光化特”公司组队参赛，是全市唯一一家非沿线单位参与此次活动的工业企业；同时，公司还连续多年赞助了“光化特之春”老河口市春节联欢晚会，公司工会每年都组织宣传方队并参演节目；公司还赞助了“光化特曲杯”2016年全市首届职工运动会、“光化特曲杯”2019年老河口市“全民健身行·精致老河口”秋季运动会暨第四届职工运动会，公司工会组织员工参加比赛，既展示了公司形象，宣传了光化特品牌，又活跃了职工业余文化生活，通过比赛，公司团队获得了多项个人奖和团队奖，充分展示了光化特人的风采。



2015年，公司员工参加“光化特曲杯”全市秋季运动会暨首届职工运动会

2019年至2022年，公司工会连续四年组织员工参加了老河口市“万步有约”健走大赛活动并获得相关奖项，员工们通过健走，释放了工作压力，锻炼身体和意志，愉悦了身心。

三是努力为民办实事，甘作员工贴心人。22年来，企业群团组织人员经常深入

一线员工中，认真倾听员工意见呼声，着重加强对特困职工生产、生活的了解，及时反映职工愿望诉求，帮助他们解决操心事、烦心事。

为确保员工身体健康，能全身心地投入到工作中，快乐工作，幸福生活，多年来，工会每年对全体员工进行两次体检，并建立员工健康档案，充分体现公司对员工的人文关怀。凡单位职工遇有天灾人祸、病丧事，工会都组织人员前去慰问，并送去慰问金，把企业的关爱送到员工的心坎上。

每年春节前，工会坚持为困难员工送温暖，并积极向上级工会组织申请专项解困资金，走访慰问困难员工家庭。仅 2016 年至 2020 年，慰问困难员工 51 人次；为激励员工子女好学上进，工会对考上大学的 8 名员工子女实行特别奖励。每年夏季，工会都为一线员工及时发放防暑降温物品和降温费，确保员工安全度夏。

安全生产一头连着企业，  
一头连着员工。工会密切配合，  
常抓不懈。每年以开展百日安全  
活动为抓手，严检查、找隐患、  
重整改、回头看，利用早会、  
微信平台、安全工作专题会、  
安全培训学习会开展安全知识、  
操作规程、法律法规、规章制度  
等再培训、把各类安全生产管  
理制度和安全生产操作规程落  
实到位，消除各类安全隐患，  
全面提升了安全管理水平

和员工安全操作技能，公司实现了多年安全生产无事故。

2016 年，工会了解到化城门厂区综合楼用电存在安全隐患，亟待整改。工会立即协调住户，并与市轻冶行办、市供电公司达成电改事宜，将综合楼 35 户住户用电从公司用电系统分离，同时积极向财政局、城投等部门申请 7 万元改造费用，于当年 6 月份完成用电改造，彻底消除了综合楼用电安全隐患，确保了综合楼员工生命财产安全。

关山初度尘未洗，策马扬鞭再奋蹄。站在新的历史起点，光化特公司工会、团支部、女工委员会等群团组织，将继续牢记宗旨使命，服务中心大局，强担当、抓创新、创业绩，在助推企业高质量发展征程中书写新的篇章。

第六篇

# 企业文化



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

## 70周年

## 形象打造

# 城之匠人 成之匠心

## ——“崇匠庐”成为光化特酿酒匠人的精神之魂

从北京路进入光化艺术社区，首先看到的是两排郁郁葱葱的柏树，整齐划一，端庄笔直，给人以肃穆之感。紧挨着柏树的是两排大缸，绛紫色的，那种装酒用的，大缸上面扎着大红方巾，每个缸上都贴有字体各一的手写“酒”字，把缸的作用展露无遗，把这个文化艺术社区的另一个功能提前告诉了大家。随风飘来的是酒糟味很浓的那种酒香，特别是喜欢喝两口的，闻着都有亲切感。

两排柏树之间有条沥青路，老河口光化特酒业为之命名“酒匠大道”。站这儿，向前观望，一座雕像就在不远处。猜想，酒厂，应该供奉的是“酒神”像。我立刻有了要走过去好好瞻仰一番的冲动。



转念一想，不对。中国是酒的故乡，中国人创造了博大精深的酒文化。我们的祖先酿造了几千年的美酒，制造出世界上最精美的酒器，历史上产生了无数可圈可点、嗜酒如命的酒仙酒鬼，却始终没有树立起一个独立丰满的中国酒神的形象，致使酿酒业无神可奉，奇怪不？想想也有情可原，在历史上喝酒误事，甚至误国的事都屡屡发生，历代统治者为了禁酒，不是“捕之”、“杀之”，便是“有罪”、“斩之”，北魏文成帝更绝：“酿、沽、饮皆斩之。”能偷偷酿点偷偷喝点，就已实属不易了，谁还有心管他酒神是何等模样？

想想现在，盛世繁华，万花争艳，老河口，一个县级市就有光化特的“国优”、“省优”酒。只要你的胃没意见，林林总总，五花八门，咋喝都行，活在当代，爽！哈哈，幸福感油然而起。

走近雕像处，肃穆感更加浓郁。这处建筑有个很雅的名字叫崇匠庐。两边墙框上镌刻了一幅长联：“揖手觅仙踪，狄也仙，杜也仙，刘也仙，民贵于仙，乾德仙风延鹤寿；虔心制佳酿，黍也佳，稻也佳，稷也佳，巨鬯更佳，光化佳品续凤歌。”书法或小或大，或长或短，各随其体，气韵雍容，神采纯雅，细细评味，觉得书者这写法定是博精群书，然心手相适而自成一统。

凝望这幅楹联，慢读细品，有滋有味，撰者功底厚实，知识渊博，覆盖面广。后来得知，崇匠庐的创意，楹联的编撰书写，均出自文化名人，老河口市政协原党组书记、主席李守成先生。原来如此！

晋人江统著的《酒诰》中记载：“酒之所兴，肇自上皇，或云仪狄，一曰杜康，有饭不尽，委余空桑，郁积成味，久蓄气芳，本出于此，不由奇方。”这可以说是酒之来历，酒祖之来历。

上联从寻觅这些酒祖的仙踪开始，告知我们，酒是大自然赋予的我们的宝贵财富，五千年的酿酒史，就是五千年的文化史。仪狄、杜康、刘伶这些传说中的“酒祖酒神”，是他们发现了大自然的秘密，利用了微生物的代谢规律，摸索出一套酿酒工艺；劳动人民和酒匠才是真正的酒神，真正的酒仙。他们在辛勤的劳作中，在尊崇自然的基础上不断改进工艺，才让这些珍贵的传统工艺得以传承并光大；乾德是光化旧称；“仙风延鹤寿”，是指我们传承工匠精神，传承优良传统，让工匠精神和优良传统永放光芒，人民永远享有幸福生活。

下联提出匠人应该用虔诚之心，全心全意制作美酒佳酿。黍、稻、稷等是酿酒工艺里面的原料；巨鬯（chang），是古代酿酒加的一种原料，在发酵以后产生香味；“光化佳品续凤歌”，就是要求光化特人在传承传统工艺的同时，不断的创新发展，生产出更

加优秀的产品，体现出光化特人勇于创新、追求卓越的精神。

负责“崇匠庐”建造的光化特酒业副总工程师胡操正告诉我们，崇匠庐所用的房间是原来公司的过磅房，用来称重的。里边的雕像是参照中国酒祖仪狄、杜康为原型，用5厘米厚的紫铜铸造而成的，表面处理为仿青铜色；雕像身高285mm，加基座，整个雕像高度3450mm；雕像右手擎举盛酒容器，左手握住腰间的配剑。高大魁梧的身材，若有所思的神态，临风远眺，衣袂飘飘，在思索，在诉说，还是在感叹？

雕像前面放着一长条方供桌，上面一溜摆着三个黑瓷酒碗，一尊香炉，香炉里残留了许多烧过之后的香签。方桌两边蹲着两只栩栩如生的麒麟。古人把麒麟当作仁宠，雄性称麒，雌性称麟，认为麒麟出没处，必有祥瑞，和龙、凤、龟、貔貅并称为五大瑞兽；风水学认为麒麟就像万金油，旺财，镇宅，化煞，旺人丁，求子，旺文等各方面都可以使用；《辞海》记载说麒麟“多作为吉祥的象征”。麒麟给崇匠庐陡添了些灵气，更多了份肃穆。

崇匠庐里面雕像是谁？或者是什么？为什么叫崇匠庐？建崇匠庐的目的意义是什么？

带着这些疑惑，我们拜访了老河口光化特酒业有限公司董事长、总经理胡育明先生。胡总介绍说，雕像可以是实实在在的物，可以是虚无缥缈的神，这都是我们的一种崇拜，是我们敬畏大自然，敬畏消费者，崇尚酒匠精神的物化的表现形式。建“崇匠庐”的目的就是时时刻刻提醒我们专心做好酒，做良心酒，展现光化特人对工艺的恪守、对自然的敬畏、对酿酒的执着、赓续前行的精神传承。

“我每半个月都要到崇匠庐去烧几炷香。”胡育明先生如是说，“很虔诚完成烧香过程，那时我的心里想的是不仅仅是我们的酒祖、我们的酒匠，更是我们的消费者，我们的衣食父母……这是借用民俗文化，映衬我们的真诚，因为，人必须要时刻心存敬畏，永远懂得感恩。”

## 从酒厂车间到“艺术社区”

### ——光化特酒业有限公司老厂区文化地标诞生记

文化，是一个国家、一个民族的灵魂。因为有了文化，我们的生活才多姿多彩；因为有了文化，我们的城市才更有魅力；因为有了文化，我们的企业才更有自信！在知识经济时代，没有文化的企业是寸步难行的，没有文化含量的产品，是没有竞争力的，于人于企，文化是一种力量，文化是一种情怀，文化是一种境界。企业文化要有一种尊敬，品牌文化要有一种欣赏，因尊敬而欣赏，因欣赏而购买，双重文化的叠加，就是尊敬企业而喜欢产品，以期达到文化功用的社会效应，这是白酒企业实施文化战略，需要深刻领会的基本思想。

老河口市原政协主席李守成先生曾经说过：“文化自信，担当大义，舍我其谁。”

企业文化、品牌文化如何与文学艺术有机结合，相得益彰，使企业文化、企业的品牌文化深度融合在文学艺术里，加大文化含量，增强文化的生命力，从而达到文化自信，以文兴厂，让光化特浸染了更高的文化内涵？

光化特酒业一班人大胆决策，把化城门部分老厂房利用起来，办了一个有模有样的文化艺术社区。让艺术与美酒相遇融合，牵手文学艺术，开门接纳文化，吸收文化，融入文化，以文会友，以文促销，团结更多的社会力量，深层次地关注和支持地方文化艺术事业的发展。以期通过文化，更好地展现“光化特”品牌，不断将光化特的企业文化和品牌形象，推向新高度，为光化特实现百年老店目标插上梦想的翅膀！

### 酒厂花城门厂区在困境中发展

上个世纪七十年代初期开始，对光化酒厂来说，是一个重大转折点，是发生巨大变化的一个特殊时期：搬新厂，建车间，增加工人，扩大生产……

1972年，为了加快发展步伐，扩大生产规模，经过广泛考察，光化酒厂决定在化城门外（建新街）扩建新厂，新厂占地约八亩，并陆陆续续建造酒精车间和固氮菌肥车间，新上液态伐生产车间，200多工人，三班倒、四台销售运酒汽车。

资料显示，1974年，“为了大干快上，在轻工局领导的支持下，组织了酒精生产系统和白酒机械化会战，先后筹措投放各种钢材60吨，板材16吨，管材6吨，抽调技工20多人，围绕白酒和酒精生产工序，革新改制了17套生产设备，建成了酒精生产系统，实现了白酒生产机械化，酒精生产能力达到1200吨，白酒也由原来年产600吨，跃入年产3000吨能力，实现了白酒、酒精双赢双胜利。”

1978年，又先后建立循环水池、配电室、酒精储罐、红薯干粉碎车间、固态酿酒车间、蒸馏工段、蒸煮工段、发酵工段、酒母工段、预热工段、糖化工段、制曲车间。

1979年，酒厂组建了瓶装车间，瓶装酒远销五个省市，解决了积压产品，打开了省市内外市场，酒厂生产出现大好形势，产量、出酒率都有很大提高，在此基础上制定出了《生产设备安全规定》。同时还建成了汽油库、综合办公楼等配套设施。

1980年，又陆续建成粮食厂库，职工食堂，发配电车间、红薯干仓库、瓶装酒库、汽水车间，红砖锅炉房、磅房。

1981年后又逐渐建起完善“二堂四室”，即职工食堂、洗澡堂、广播室、图书室、医务室、理发室。

从上述的建设记录，不难看出光化酒厂不断努力，逐步完善企业生产、职工生活方方面面的建设。

光化酒厂化城门生产区，日趋完善，各类厂房应有尽有。特别是在八十年代，化城门厂区的生产达到了一个前所未有的高度，厂房利用率，产品生产销售回款等占比都不可小觑，迎来了酒厂的一个高光时刻。

1985年，为了适应市场需要，增加经济效益，酒厂决定上新项目，扩大市场销售形势比较好的粮食酒生产。酒厂要从计划经济机制转向市场经济轨道，生产经营必须紧盯市场、紧跟市场走。现实的市场行情是红薯干酒销售不畅，粮食曲酒光化大曲、光化特曲酒好销，并且售价远高于红薯干酒，每吨光化特曲酒的销售是红薯干酒的四倍，即每吨特曲的销售收入为4000元，红薯干酒才1000元。其税收差距更大，每吨特曲酒的税金是1200元，红薯干酒才200元。

历时大半年，一直没有得到市政府的批准，12月11日，市政府指示，要求酒厂从国外引进汽水生产线，上汽水生产项目，阴差阳错的让人哭笑不得。无奈，国营企业就得听政府的。酒厂不敢大意，立即组织人员施工，调度机械设备，赶在1986年5月试产成功，批量生产汽水，投放老河口市场。但是汽水毕竟是季节性产品，只限于夏季生产销售，冬天就停产了。酒厂酒厂，主要是酿酒，酒厂的主要产品还是白酒。汽水项目一停就死了，空余了一个汽水生产车间。

为了争取上曲酒扩产项目，1987年1月，新上任的党支部书记、厂长刘占春，再次向政府递交了《老河口市酒厂关于新增1000吨曲酒生产规模的报告》。有针对性地提出老河口市酒厂经营方针，定香型、创省优、扩大曲酒生产。报告指出，为提高酒厂产品的档次，增加光化特曲的产量，提高经济效益。经过周密地考虑和计划，增加1000吨曲酒生产规模已成为当务之急。

市一轻局党组进行了研究认为：重新征地投资建设，资金不好解决，现在国家紧缩银根，贷不到款，而且建设周期较长，就是贷到款一年利息就高达30万元，搞不好就会得不偿失。我们能不能换个思路，走企业兼并的路子，既扩大了曲酒生产能力，提高了曲酒产量，又为市领导排忧解难。

市领导要求，在当前国家控制信贷，紧缩银根的情况下，要贷款实施扩大曲酒生产是很困难的。要解放思想，走企业兼并之路。通过一个企业对另一个企业的占有，在救活一个亏损企业的同时，使现有大量闲置或利用率很低的资产流动起来，发挥效益，发掘现有的社会生产力，以尽可能少的投资和时间，实现企业发展目标。这是一条符合经济规律的正确道路。

胳膊拧不过大腿。1987年11月11日，经委召开兼并企业资产移交会议，形成《关于红梅食品厂部分固定资产和贷款移交酒厂的具体解决办法》，以老河口市人民政府办公室45号文件，下发兼并企业执行。

1988年1月，酒厂争取贷款70万元，对兼并的红梅食品厂实行改造后，新增曲酒窖池从92个扩大到184个，生产规模倍增，产量翻番，生产能力达1000至1500吨，曲酒占比从18.6%提高到近50%，产品结构由低层向高层飞跃。

酒精生产线自1974年投产至1991年9月，满负荷生产17年，设备严重老化，消耗增加，生产的酒精质量，达不到食品的优级标准，被迫停产。

兼并红梅食品厂从表面看，是利大于弊，看似风生水起，但隐藏的深层次问题，在今后的生产生活中，慢慢显露出来，最终成为酒厂几乎瘫痪的一根导火索。扩大了生产能力，但资金、技术、人才、管理机制跟不上实际需要。资金严重短缺，原材料不能及时购回且质量得不到保证，同时大力使用农民工，操作工艺粗放，造成曲酒优质品率低下，管理规程不完善，曾出现整排出酒率几近于零的惨重损失。

1993年，红极一时的酒厂生产销售逐步萎缩，人人思危，处于停产状态。从当时一轻局组织的调查小组就酒厂破产而专门撰写的分析报告可以看出，当时存在的问题是多方面的。报告指出破产的主要原因有以下几个方面：

一是酒厂从建厂一直没有一个长远的发展规划，并不是一张蓝图干到底，而是一个

领导一道令，看到有点希望，就贷款上项目，不行就转产或被迫停产；二是个别领导不重视人才，中间把一批招收的 50-60 年代的亦工亦农工人清退，人才断档，大中专毕业生也没有很好地留下来，不能适应市场经济；三是产品转型出现问题，特别是在传统工艺和新工艺融合衔接上，两张皮。固态发酵没有迅速上档次，被后来建厂的白云边、稻花香超越，且被远远地甩在后边；四是品牌意识淡化，没有前瞻性，一直以散酒为主，没有快速转移到瓶装酒上来，好不容易建了瓶装线，瓶装酒牌子、名称，朝三暮四，不固定，坐失发展良机；五是内部人际关系盘根错节，不能轻装上阵，造成管理混乱；六是兼并红梅食品厂是重大决策失误，把红梅厂的债务、工人等包袱扔给酒厂，使其债务缠身，人员臃肿，纪律涣散，给本来就艰难的企业，加上新的艰难因素，又开始遭遇市场经济这个硬茬，一碰即破，被残酷地给予迎头痛击。

血的教训，是光化酒厂永远的痛。

## 新企业，新班子，新举措

时光飞转，一晃又过去了好些年。

担任过酒厂团支部书记、销售科科长的胡育明被市委市政府相中，临危受命，担任光化酒厂厂长，市领导找他谈话，希望他能使出浑身解数，使企业起死回生，让几百个工人有碗饭吃。

上任后，胡育明梳理现状，分析原因，吸取教训，找出症结，对症下药，一步一个脚印，把酒厂从死神手里夺了回来。生产，销售，工资，环境等等都逐步向好，得到改善。

2000 年，光化特酒厂顺应市场经济发展的大势，实行全员改制。因带领酒厂走出困境，而被提升为老河口市轻工局副局长、副局长的胡育明，成为改制后的光化特酒业有限公司董事长、总经理。

在此之前，酒厂就以红梅厂区为主要生产区，化城门厂区的生产功能，迅速减退，而成为一个仓储区，一个简易办公区。粉碎车间、酒精车间、汽水车间、培曲房、配电房、汽油库、发酵工区、糖化工区……大量的厂房成为摆设，弃之可惜，又别无他用，开始闲置。红极一时的车间进入没落时刻。

面对改革开放的新形势，市场经济的新浪潮，企业要流动资金，几百个工人要吃饭，可想而知，企业举步维艰，捉襟见肘的困境，可在这儿，偌大一个厂区，一闲好多年，想想都叫人心痛，该怎么处理这些厂房，一直是胡育明的一个心病。

最简单的办法就是出让这块土地给房地产商，既能解决厂里的燃眉之急，又能使企业更快地走出困境。事实上也有很多房地产商，通过多层关系找过，甚至某些市领导也动了这个念头，一卖了之，来钱快，省事。

胡育明一直在琢磨这件事。一段时间，他也请人做了个预算：自筹资金，把这块地用起来，盖房子，卖房子，搞房地产开发，资金三年左右的周转期，至少有 1000 到 2000 万的纯利润，很让人眼红。

左思右想，胡育明总觉得这样一来，欠了点什么，缺了点什么。光化人一把板车拉着全部家当，从正兴街过来创业，筚路蓝缕，披星戴月，其中的苦，其中的泪，只有酒厂人自己知道。尽管千辛万苦，但白手起家，用几十年的血和泪，换下了这片家底，这块地是光化几代人的念想，几代人的记忆，是光化人的根脉，怎能被眼前的利益驱动，丢掉这个凝聚了几代人心血的品牌？如果这样，就会愧对历史，愧对来人。

等待是痛苦的，但更多的等待是无奈的。

2012 年底，对于光化特酒业化城门厂区来说，是又一个春天的到来。

党的十八大以来，习近平总书记深刻指出：“文化自信，是更基础、更广泛、更深厚的自信”，“实现中国梦，是物质文明和精神文明均衡发展、相互促进的结果。没有文明的继承和发展，没有文化的弘扬和繁荣，就没有中国梦的实现。”

习近平总书记站在时代发展与战略的高度，强调文化建设是中国特色社会主义事业“五位一体”总体布局的重要组成部分。增强文化自觉和文化自信，是坚定道路自信、理论自信、制度自信的题中应有之义。坚定中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信，说到底是要坚持文化自信。

善于学习，勤于思考的胡育明从这些信息中，寻找到了国家改革开放的新形势，寻找到化城门厂房的新出路。一个全新的方案在他的大脑里思索着，完善着。

机遇总是留给有准备的人的。2013 年 9 月，胡育明找到时任老河口市政协党组书记、主席的李守成进行了汇报沟通，谈及了自办地方文化报纸、老厂房利用问题、企业发展中存在的问题等，取得着手搞文化艺术社区的共识后，李守成带领相关部门负责人，对光化特酒业进行了调研，并向市委市政府做了专题建议，得到认可。

## 一座老厂区文化地标诞生

按照规划，利用七十年代工业文化旧址，设计以酒为魂的艺术社区，建造传统酿酒演习厅，酒文化博物馆，文学艺术展览馆，音乐厅……把所有的老车间进行系统修缮，

保持原有特色，整旧如旧，所有露白地都用红砖铺平，配以景观树，尽力塑造一个有个性的统一的文艺环境。

光化艺术社区北部划为观光生产区，恢复窖池，新安装一条自动包装线，让消费者更清楚地近距离观察酒厂的生产工序、工艺，了解光化特酒的品质，感悟光化特的匠心，提高光化特的影响力和美誉度。

南半部分是艺术社区的重中之重。

一是把原三间配电室，无偿提供给文学艺术界的作家协会、民间文艺家协会、戏曲协会、书法家协会等七大协会使用，彻底解决这些协会无办公地点的老大难问题。

二是把原来的汽水车间，改装成一个可以展览数百副图片、书画作品的大展厅，可用展览面积达 1500 平方米，分别被命名为“光化展览馆”“光化博物馆”，并请老河口文化名人、书法大家叶宗佩题写了“光化博物馆”馆名。

三是把制曲车间改成 100 多个平方米的音乐厅，两坡水瓦房，四栅钢筋窗，木板包墙，穹顶星灯，质朴无华。成为老河口少有的音乐爱好者的家园。

栽下梧桐树，引来金凤凰。艺术社区的初步建成，迎来了一个又一个盛会。

2020 年 9 月 29 日上午 9 时 19 分，四人美术作品开展展，标志着光化展览馆正式开馆。作为开馆的首次活动，展出了陈文平、杨少杰、李涛、龚卫伟四位老师的作品。他们在本地具有深厚的美术造诣，作品或浓墨、或淡彩、或素描、或写意，如同一杯杯甘醇的美酒，经过精心的酝酿，在老河口，在光化艺术社区，散发出了馥郁芳香！

这个刻下了七、八十年代老河口市酒厂最繁华的烙印，延续了几代酿酒人筚路蓝缕、辛勤创业的故事的车间，华丽转身，开始了它的新征程。

数字无言，彰显巨变。由于场地宽阔，环境优雅，服务完善，光化艺术社区成为老

河口乃至鄂西北书画、摄影等展出活动的首选地。

最早融入艺术社区的应该是襄阳、丹江、谷城、老河口四地作家联谊会在光化艺术社区召开。2018年8月参加联谊会的60多位作家参观了光化特酒业公司酿造基地以及正在改造中的光化特艺术社区。光化特手工传统酿造技艺，给大家留下了深刻的记忆，各地作家纷纷表示不虚此行，品尝到原浆美酒，找寻到很多旧时的记忆。对建设中的艺术社区赞不绝口，不时拍照留念。

2020年9月26日，湖北省作家协会老河口光化艺术社区文学创作基地揭牌仪式。光化艺术社区作为襄阳地区三家首批被评定为湖北省文学创作基地之一的文化园区，老河口市人民政府副市长何靖，襄阳市文联副主席、作协主席涂玉国，省作协文学学院副院长刘小红分别在活动中致贺词，向省作协光化艺术社区文学创

作基地正式揭牌表示热烈地祝贺，向老河口光化特酒业有限公司近几年对本地文化事业的支持表示肯定，相信光化艺术社区一定能以此为契机，为文化产业发展注入新的活力。

2020年11月1日，由《黄河大合唱》作者张光年长子张安东主编的《永远的黄河大合唱》签名售书活动将在光化艺术社区举办。本书集合后辈音乐家、专家、学者和演出参与者们，包括海外研究者的论文散文40余篇，继续对作品做更加深入的研究，更加广泛的记叙，按照光未然先生在二十年前的序言中提到的“纵”“横”“深”三个方向，向读者展示《黄河大合唱》最新的研究成果和演出记录。回到家乡，张安东发表了热情洋溢的讲话，对这次活动的成功举办给予了高度评价。

2021年6月28日上午，庆祝中国共产党成立100周年“老河口市‘老区焕新颜·共享中国梦’摄影展”，在光化艺术社区举行开幕式。市委副书记、政法委书记郭章新，市委常委、市委办主任程勇，市委常委、宣传部长丁黎黎，市扶贫开发协会会长李守成，

市老促会会长石国强出席开幕式。襄阳市革命老区建设促进会副会长、秘书长吴梅琳，襄阳市扶贫开发协会副会长杜昌焕应邀参加开幕式。

摄影展遴选并展出摄影作品 120 幅（组），入展作品主题鲜明，形式多样，艺术风格突出，代表了本市摄影家群体的创作水平和艺术风格，是近年来本市水平最高、规模最大的—次摄影艺术展览。这些作品艺术地展现了本市老区人民建设美好家园、追求幸福生活的生动画卷，集中反映了本市老促会和扶贫开发协会立足本地生态和资源，着力构建功能完善、形式多样的现代农业科技服务体系，巩固和强化老区脱贫攻坚的丰硕成果。

---

2021 年 9 月 9 日，“红色印象——襄阳市暨老河口市庆祝中国共产党成立 100 周年革命历史题材美术作品展”，在光化艺术社区开幕。近百名美术家怀着对党的坚定信仰和真挚情感，用心用情创作出 200 余幅佳作，作品艺术形式多样，内容丰富多彩，是广大美术工作者和艺术家们为全市人民精心打造的艺术盛宴，更是向党的百年华诞献上的一份厚礼。

2021 年 10 月，湖北地区权威性最高、艺术性最强、规模最大、水平最高的综合性摄影艺术大展——“永远的旗帜”第二十九届湖北省摄影艺术展在老河口光化艺术社区开幕。展览征稿共收集到 1360 余位作者的 13000 多幅作品，最终评选出入展作品 178 幅组。据了解，湖北省摄影艺术展是经省委宣传部批准，自 1961 年至今已成功举办了

28 届，作为湖北摄影界的“风向标”，在推动群众性摄影事业蓬勃发展，引导一代代湖北摄影人投身摄影创作实践方面影响深远。这类活动首次在一个县级市展出。

五月的鲜花读书会已成为老河口文化的一个响亮的品牌，次第绽放。2021 年 4 月 24 日下午，“五月的鲜花”读书会——甘霖文学作品朗读活动。来自城区中小学校的学生、家长、教师，机关干部、企业员工及文学爱好者近百人参加活动。



一个人的旅行读书会合影

同年 5 月 30 日晚，在社区召开了刘斌散文集《天河倒影》读书分享活，朗诵艺术家们诵读了老河口本土作家刘斌创作的散文《老街的雨》《古渡煮酒》《老河口印象》《路家巷》等作品，刘斌畅谈了散文创作体会，散文结集经过，与会作家对刘斌散文选题和艺术特色进行了简评。

## 不忘初心使命 真诚回馈社会

迎着二十一世纪的曙光，老河口市酒厂顺应历史潮流，勇立改革潮头，在市委市政府的大力支持下，一举改制成功，更名为“老河口光化特酒业有限公司”。

改制为企业注入了新的活力。光化特酒业有限公司董事长兼总经理胡育明带领新的一班人大胆改革，锐意进取，从调动员工积极性，弘扬酒匠精神入手，用新技术改造原有窖池，推行工资挂钩全员营销抢占市场，全方位提升“光化特”品牌效应等一系列措施，不断超越自我力求完美的创新，凭借着一股锲而不舍的耐力和毅力，气魄和担当、敢闯敢干的决心和意志，带领企业，经历了从小到大、由弱到强的发展历程，实现了多元化发展，“光化特人”用血汗走出困境，用拼搏赢得辉煌。

一个信仰一个信念坚定不移，一份责任一份担当锲而不舍。光化特酒业在不断创业的过程中，发展思源，反哺社会，热心公益事业、积极奉献爱心、勇于担当，以绿叶对根的深情，践行一个企业回馈社会的情怀和责任。

### 善举凝大爱，情满光化特

2013年9月13日上午，两组装载着精美礼品的光化特宣传车队，带着公司全体员工的关心，分头向老河口径内各城、乡福利院的孤寡老人们送去一份节日的问候。全市16家福利院，约1400多名老人将收到这份来自光化特的节日问候，这也是公司立足本土，在发展企业的同时不忘回报社会，用实际行动传递大爱精神，真正体现了光化特酒业“真情实意”的企业精神。

像这样，中秋、端午、春节慰问福利院孤寡老人，看望困难职工活动，已成为光化特酒业成立二十多年来固定走访项目，雷打不动，年年如此。每到一处，公司领导都与老人们亲切交流，了解他们的生活、身体等情况，并叮嘱老人们注意季节变化，饮食卫生，行动安全等等。亲切的话语，如涓涓暖流，滋润着老人们的心田，让老人们感受到来自“光化特”全体员工无微不至的关怀。“谢谢，谢谢！”简单的话语，表达了老人们内心的感激。



2020 年中秋节慰问孤寡老人

企业，不仅有创造社会财富的责任，而且有回馈社会的义务。光化特酒业都会以这些形式，走访慰问困难职工，看望员工，以表达对员工的关心和关爱，营造和谐、幸福的企业文化，努力实现大家与小家的共同发展。

## 热心文化事业 涂彩光化之魂

携手文化展现光化特品牌，以光化酒为魂打造艺术社区。光化特酒业依托文化，发展生产促进销售，提升光化特的文化品牌已经走出了一条成功之路。查阅光化特资料，大量的帮助文化，支持文艺，赞助春晚，情倾出版的记录，让人目不暇接。

2014年1月26日晚，老河口市奥华国际大酒店二楼多功能会议厅内，灯光璀璨，一片歌舞的海洋。由中共老河口市委、老河口市人民政府主办，光化特酒业有限公司协办的“光化特之春——2014年老河口市迎春联欢晚会”隆重举办。襄阳市委副书记、老河口市委书记朱厚伦，市委副书记、市长郑德安等“四大家”领导现场观看了演出，郑德安做了致辞。晚会以“筑梦、追梦”为主题，精彩纷呈的节目表演，迎来了现场观众阵阵热烈的掌声，插播的《最美老河口人》颁奖典礼和《祝福老河口——天下老河口人》拜年视

频更是将整场晚会推向高潮。老河口光化特酒业有限公司组成 30 人的观看方阵，在现场举起了“真情实意，光化特曲”的牌子，并祝全市人民新春愉快。

从此以后，“光化特之春”成为老河口春节联欢晚会的代名词，成为老河口人迎接新年的一场必不可少的大戏。

2018 年 12 月 27 日，襄阳市作家协会和光化特酒业签署合作协议，从 2019 年起，连续三年举办“光化特杯·襄阳市年度最佳中短篇小说奖”活动。大家齐心协力，砥砺前行，实现了诗与酒的完美勾兑，涌现了一篇又一篇精美小说，推动了襄阳文学艺术事业蓬勃发展，可喜可贺！

阳光惠民促和谐，送戏下乡暖民心。每年春节前夕，光化特酒业公司携手老河口市豫剧团开展以“品光化特曲酒，唱中华传统戏”为主题的送戏下乡活动。和剧团签订的合同，明确规定每场演出两小时，必须是群众喜闻乐见的豫剧、曲剧、歌曲、舞蹈等精彩的以本土化节目为主的表演。

常年推广的文化活动还有许许多多。利用旧厂房免费为摄影家协会、美术协会、书法家协会等办展览，开办“五月的鲜花读书会”、全资编印出版《光化》文化月刊，连续举办全市中小学生作文竞赛活动等等。

## 传递正能量，绽放体育梦

多年来，光化特公司始终密切关注体育、舞蹈、职工运动事业，关注社会民生，企业的发展有赖于家乡各个方面的建设，家乡的建设离不开企业的支持。光化特公司秉持推动家乡经济发展为己任，在办好企业的同时，积极支持和推动体育事业向前蓬勃发展。

2015年11月6日下午，经过八天的激烈角逐，“光化特曲杯”2015年秋季运动会暨首届职工运动会顺利闭幕。闭幕式上，宣布了在各个比赛项目中获奖的团体和个人，老河口光化特酒业公司获“优秀组织奖”及“团体投篮奖”。

2017年3月26日，“光化特”2017环丹渠赏花骑行活动顺利举行。因为一个享受运动、走进自然、收获健康的共同平台，得以与广大骑行爱好者走到一起，欣赏丹渠秀丽风光，品味家乡光化佳酿。光化特作为地方企业，感受到生态保护对经济建设发展的重要。尊重自然、顺应自然、保护自然，

自觉推动绿色发展、循环发展、低碳发展，是企业肩负的责任和应尽的义务。

“传递美丽正能量，绽放舞蹈中国梦”，2014年4月6日至7日，由老河口光化特酒业有限公司总冠名的2014年“光化特曲”杯AIDF亚洲国际舞蹈（中国区）巡回赛暨第七届中国·老河口“梦幻梨花都 舞动丹河谷”国际舞蹈公开赛在奥华国际大酒店隆重举行。

这次舞蹈大赛，吸纳了来自亚洲各个国家和地区的选手参赛，不同形式的舞蹈精彩纷呈，舞出了青春，舞出了活力。美丽的舞姿不仅展现了各位选手的独特美丽，也为大家奉上了一道视觉盛宴。

## 疫情就是命令，奉献就是责任

2019年春节，肆虐的新型冠状病毒疫情牵动着全国亿万人民的心。疫情防控就是命令，更是一切有良知有能力企业的责任，老河口光化特酒业有限公司领受襄阳市及老河口市新型冠状病毒防控指挥部命令，为全襄阳市疫情防控代加工灌装防疫医用酒精。

2月4日光化特公司接到命令后，由常务副总、生产技术中心总监、总经理助理组成“战时协调指挥组”，行政中心及勾储部、采购部、安生部等部门密切配合，抽调23名员工组成“突击队”。立即腾空酒罐，组织接收指挥部调拨的外地捐赠襄阳市的医用酒精；制订安全灌装及集体防控规范，严格岗前培训；并在现有专业流水线中，腾出一条生产线进行了适用性改造，专门用于医用酒精的灌装。执行命令、承担责任的同时，光化特公司把员工的生命、健康安全放到了更高的位置。既要配合防控总体部署，又要确保灌装任务的顺利进行，公司积极采取各种预防措施，对复工的员工分发口罩及手套，进出厂区的人员检测体温，严格排查任何可能与患者有过接触的員工，保持安全间隔；

灌装现场加装排风扇，打开灌装间所有窗户，以期降低室内的酒精挥发浓度。

2月8日安全圆满完成第一批近13吨的医用酒精灌装任务，并按照市指挥部调拨令全部分发给各县市疫情防控指挥部；2月16日早上，第二批医用酒精在光化特红梅厂区灌装，20多人完成无接触测体温、消杀灭毒等流程，防护整齐地按时到达灌装车间，投入灌装生产，四天时间完成近20吨医用酒精的灌装任务。圆满完成上级交给的各项防疫任务，受到好评。

## 职工文化

# 丰富企业文化阵地 打造职工精神家园

职工文化是连接企业与职工的一个纽带，让二者紧紧团结在一起，企业为职工提供展示个人才能的平台，职工为企业的发展贡献一份力量，从而达到为企业的长远发展奠定坚实的精神文化基础。

在光化酒业 70 年的发展历程之中，既有酒厂老一辈酿酒工人艰苦创业、艰苦奋斗的不易，展现出那一代人坚韧如一、不屈不挠的坚强品格。也有为守护这一份事业奉献辛勤汗水和无悔青春的热血儿女，在他们身上，凸显的是对事业的热爱、对职业的崇敬、对责任的担当。更有代表着希望和未来的年青一代接班人，他们用热情的朝气和昂扬的斗志，即将郑重地再次接过这一沉甸甸的接力棒，将光化特有的文化和精神永远传承和发扬。

这其中，职工文化作为一股无形的力量，将几代人紧密联系在一起，而职工文化的升华，进一步构成了企业精神和企业文化的基础。

## 用丰富的文体活动凝聚人心

查阅历史资料，最早、最突出的职工文化建设应当是从 1981 年开始，随后地两至三年，当时的光化县国营酒厂逐渐建立完善起“二堂四室”，即职工食堂、洗澡堂、广播室、图书室、医务室、理发室，乃至后来的酒厂幼儿园。在为职工生活提供便利的同时，也印证了酒厂在当时发展的繁荣和鼎盛。

传统的职工文化中，唱歌、跳舞、体育运动……这些是常见的活动娱乐方式，如何将这些方式融入到日常生产经营工作中，更成了酒厂领导们在市场上出奇制胜的法宝。

九十年代初期，为搞好乡下的宣传，酒厂便联系到当时一些退休的老干部职工，组成慰问演出团，无论春夏秋冬、酷暑严寒，几乎跑遍了老河口所有的乡镇和集市。即使



2016年3月6日公司女工委特举办了“庆‘三八’女工学习、旅游”活动，让全体女同胞在节日中学有所乐、学有所得、学有所获，轻松、愉快地度过自己的节日

遇到冬天刮风下雪，仍然坚持到集市宣传演出。遇到较远的集镇，演出团就凌晨4、5点出发，舞台、道具几乎不卸车，演完这一场就赶下一场。安装舞台时，不论是领导还是普通职工，全体人员一起上，保质保量完成演出效果。正是在这样的坚持和诚实守信下，演出团的宣传推销效果喜人，镇上赶集的人临走时，大都手提光化特曲酒。

期间值得一提的是，1989年团支部举办的歌咏比赛，酒厂组织50多名职工参加了市一轻局革命歌曲歌咏比赛，荣获第三名的好成绩，同年，还举办了职工运动会。

## 在光化酒业的歌声中形成合力

2014年，光化特酒业公司董事长、总经理胡育明先生就萌生了要为光化酒业70年活动筹备一场大型文艺演出活动。这种想法立即得到了当时负责老河口市春晚节目相关领导人的支持，大家纷纷出谋划策。随后，便确定由老河口市著名文化人士彭泉翰先生执笔，由市春晚总导演刘宏才先生担任舞蹈动作具体指导，每年在市春晚节目中创作一个关于酒文化类的精品。也是从这一年开始，《光化特之春——老河口市春节联欢晚会》这样一个代表着老河口市最高艺术水平的盛会上，每年都可以看到关于“光化特”的歌舞影子。

在彭泉翰先生的笔墨下，第一部经典作品《百年酒坊》诞生，又得到刘宏才先生的具体指导，并通过老河口市艺术剧院的精彩歌舞演绎，这首歌曲在当年的春晚舞台上大放异彩，艺术剧院也凭借这首大型歌舞，成功荣获2017年襄阳“文化力量·民间精彩”第三届广场舞大赛二等

奖。《百年酒坊》从此作为光化特酒业公司在各项大型活动中必展示的保留曲目，赢得了广大观众和消费者的一致赞誉。

随后，彭泉翰先生又连续创作出《酿酒汉子》、《光化酒匠》等一系列作品。其中，《光化酒匠》已经被确定为光化特酒业公司的司歌，几乎做到了在员工中人人可以歌唱。2019年，在老河口市群众文化艺术馆的支持下，这首歌被编排成工间操，在全体员工中推行学习。同年，作为联谊单位，光化特酒业公司部分员工将这首歌曲及工间操带到了红星美凯龙的年会舞台上，给红星美凯龙全体员工留下了深刻印象。

## 在参与社会活动中树立形象

在一个企业中，文化和体育活动是职工文化的灵魂。当员工满足了基本的物质生活需求之后，便要追求更高层次的精神需求。职工文化就成了一个最好的载体。

近年来，光化特酒业公司通过年年举办新春年会、参与全市职工运动会、支持体育赛事、支持文化活动等方式，丰富职工的业余文化生活。

2014年，公司专门成立了光化特文体宣传队，支持职工在工作之余，开展丰富多样的文化生活。

当时，由董事长、总经理胡育明担任名誉组长，党支部书记刘占春担任组长，办公室负责人赵群凤、财务部负责人徐应潮担任副组长，组员是万红霞、杨晓。文体宣传队围绕公司经营目标，以歌、舞、配乐诗朗诵及体育活动（乒乓球、羽毛球）等形式，配合公司需要做好宣传工作，展现公司团队团结奋进、健康向上的精神风貌，为公司发展壮大鼓干劲，添活力。文体宣传队采取自主报名和公司推荐、调配的方式，依据个人兴趣爱好进行分组，有文艺组和体育组，鼓励公司全体员工尤其是年轻人要积极参与，并注重挑选政治素质高，大局意识强，有一定文艺特长的人员，担任文体骨干。

也是从这一年开始，光化特酒业公司文体活动更加丰富多彩起来。

其中，不得不提到的是为庆祝中国共产党建党93周年，参加由王甫洲八一村村委会组织的“党的群众路线教育实践活动暨庆七一文艺联欢活动”。

接到任务后，公司领导高度重视，立即临时组织一支合唱队，由副总经理张维新担任总指挥，精心挑选了一首代表广大工人阶层、脍炙人心的歌曲《咱们工人有力量》。练习时，大家激情高涨，嗓子哑了，喝口水润润喉继续练习，没有一个人喊累退出。功夫不负有心人，这次活动中，公司精心准备的配乐朗诵《鲜红的党旗、赤诚的心》、大合唱《咱们工人有力量》，以饱满的激情、嘹亮的歌声，表达了对党丰功伟绩的歌颂，抒发了对党的真情礼赞，赢得了八一村村委会及现场党员、群众的高度赞誉。活动中，光化特酒业公司董事长、总经理胡育明发表了热情洋溢的致词，通过回顾四十多年来酒厂与王甫洲农村建设的深厚友情、光化特的发展历程，展望了工农携手共谋发展的美好前景。

为了增加市场热度，大力宣扬光化特品牌，这一年开始，公司更是投入大量的人力、物力、财力，支持地方文化体育活动的开展。

7月19日，2014年度“百年一医杯”四城市足球邀请赛在老河口市高级中学拉开战

幕。老河口市政协副主席罗亚民、政协副秘书长王晶杰、老河口市一医院副院长徐明星、光化特酒业公司董事长、总经理胡育明等嘉宾共同参加了开幕式。胡总在开幕式上表示：光化特酒业公司在发展自身的同时，将责无旁贷地支持家乡体育文化事业的发展。比赛中，光化特酒业公司董事长、总经理胡育明、一医院副院长徐明星共同为首场比赛代开球。

同年8月，受老河口市市委宣传部邀请，光化特酒业公司50余名员工，在公司董事长、总经理胡育明的带领下，步入在奥华国际大酒店举办的“道德讲堂”，认真聆听了来自襄阳正和传播共享中心的知名讲师带来的《呼唤传统文化的回归》、《道德的力量，趋吉避凶》、《移风易俗，莫过于乐——一生必听的音乐课》、《家和万事兴》等思想道德课，享受了一场道德与文化的精神盛宴。

同年9月，湖北省总工会送文化赴老河口慰问演出同样在奥华国际大酒店隆重举行。文艺工作者们用精彩的歌舞、小品、杂技等节目向老河口的企业职工和广大市民献上一场丰盛的文化大餐。光化特组织一线员工观看了这场演出，让大家感受到工会大家庭的温暖。

而提起体育赛事，不得不说到的是2015年“光化特曲杯”秋季运动会暨首届全市职工运动会。本届运动会的主题是“精彩老河口·体育聚力量”，共有来自全市各条战线的63个代表队、1200多名运动员参加，赛期8天。这也是我公司首次参加全市性的职工运动会。公司30余名职工报名参加了女子乒乓球、男子羽毛球、团体投篮、田径赛跑等项目。其中团体投篮获得了第五名的好成绩，光化特酒业公司被授予优秀组织奖。

随后每年的秋季运动会暨职工运动会，正如胡育明先生所承诺，光化特酒业公司责无旁贷地支持到地方体育事业的发展。至今，全市秋季运动会暨职工运动会已成功举办六届。

其他赞助支持体育活动如冬泳、老河口市羽毛球混合赛等，更是不计其数。近年，光化特酒业公司还花大力气支持鼎福羽毛球馆、博臣羽毛球馆、东郊球馆等建设，为运动爱好者们提供一个可以休闲、娱乐、健身的好去处。

随着化城门文化艺术社区的建设趋于完善，为鼓励员工积极参与体育运动，公司还专门在化城门厂区开辟了一块空地，购置了专业羽毛球架、球拍等器械，方便员工在工作之余健身运动。

2021年12月25日，光化特酒业公司在企业工会的组织下，成功举办了首届职工羽毛球比赛，杨阳、徐艳分别荣获男子组、女子组第一名的好成绩。

## 建立稳定的文化活动平台

提起老河口的“板车剧团”，相信不少老一辈的老河口人还记忆犹新。

现在的老河口湖北越调传承中心，前身是老河口市豫剧团，1956年成立。上世纪70年代，剧团拉着板车下乡送戏，被原文化部授予“板车剧团”称号，是全国“三面红旗”剧团。在酒厂文化宣传演出活动中，“板车剧团”功不可没，不论酷暑严寒，还是刮风下雨，酒厂的职工和剧团的老师们，经常一个乡镇赶赴另一个乡镇，为市民朋友们献上一场场丰富多彩的文艺演出。

如今，30多年过去了，板车剧团从当初的十几人发展到现在的大几十人，从以前只有四五十岁的老员工，到现在大多是科班毕业的年轻人，一个基层小剧团，有着辉煌的过去，也曾有工资都发不出的苦涩，曲曲折折走到今天。这些经历，与发展中的酒厂又何其相似，剧团与酒厂也因为这些相似地发展经历，一直紧密联系在一起。

2014年，光化特酒业公司与剧团团长王新民一拍即合，签订了长期战略合作协议，并从2014年开始，联合举办“送戏下乡”活动。以后每年临近春节，借着老河口市艺术剧团的戏台子，光化特酒业公司将一个个代表独特酒文化的节目，送到了广大乡镇市民当中。

除了外部的演出宣传，公司内部演出活动也通过新春年会、文艺活动等形式，在广大职工中掀起一股热潮。

2014年1月23日，正值中国传统的小年节，凯瑞莱——广广酒楼大厅，张灯结彩，一片欢乐的景象，老河口光化特酒业有限公司总结表彰与新春团拜会暨随州同乡联谊会在此隆重召开。

从酒厂办公室人员口中得知，别看是一场小小的公司内部活动，但每一个环节都必须详细地进行考虑。年会的筹备工作中辛苦自然是不言而喻。各类文字材料、场地布置、就餐安排等各个环节不说，但就文艺节目这一块也足够大家费尽一番心思。为了鼓励员工在工作之余踊跃报名参加，公司便要求文体宣传队的青年员工们率先做出表率。每年年会的前一周，大家会自发组织在下班时间练习节目，力争在舞台上展示最好的一面。

新春年会，对光化特全体员工来说，不仅代表着一年的结束，更是迎接新一年的开始。在年会上除了总结表彰及公司领导的新年致辞外，员工们自编自导的精彩节目是年会上的一大亮点。三句半、舞蹈、豫剧选段、大合唱等，员工们在这个平台上尽情展示，用欢快的心情辞旧迎新，迎来更好地明天。

## 酒文化研究

### 创办《光化特刊》

## 挖掘和传播地域文化 发现培养文学新人

协助光化特酒业有限责任公司办一份文化刊物，是蓄谋已久的事了。大约是 2013 年 9 月，光化特酒业董事长、总经理胡育明先生找到时任政协主席李守成先生，说明了想办一个内部刊物，支持文化事业，李主席非常赞同，并建议胡董事长拜访了芦苇先生、彭泉瀚先生。后来，胡育明邀约市作家协会一干人马，专门聊了这个话题。当时参加座谈的有时任市政协主席、作协主席的李守成，作协其他负责人彭泉瀚、刘晓蓓、张香玉、杨菲等。因为是“光化特”酒业倡导的，李守成先生提议文化刊物的名称就叫《光化特刊》，中间的“特”字，前后兼顾，一字两用，妙！众口称赞，初步定了下来，大家信心满满，气氛热烈而欢快，座谈会甚至还就其他相关问题做了意向性安排。后来，可能其他方面的原因，都没有再提这个话题。

### 汉江岸边话蓝图

重新提起这个话题是 2015 年底的一个晚上，在一朋友处巧遇胡育明先生，又聊到这个话题。一群爱好文化的人，酒过三巡，意气风发，妙计连连，活灵活现，气氛更是热烈，把大家想办刊、办好刊的积极性又调动起来了。

之后，我和胡总在江边就办刊畅聊的那两次，记得非常清楚。一次是过河从谷城李家洲入江边沙滩，一次是水西门茶摊，内容就是如何办这个刊物，涉及面很广。回想起来，这些年办刊的风风雨雨点点滴滴，那个时候我们几乎都聊到过：办刊宗旨、人员聘用、稿件筹集、版式栏目、前后运作、社会反响、报纸发行、可能遇到的困难等等。我心里十分清楚，这是胡总在摸底考察，了解办刊的必要性、可能性、可延续性等等具体事宜。但有一点可以肯定，我和胡总从没就具体费用，或直接牵扯到钱的事谈判过或者说协商过，随得方就得圆，好说好商量。确定下来要办之后，我根据实际情况，实事

求是，在合理范围内，起草协议，交给光化特酒业的宣传部长杨晓，他们内部程序走完，再签协议。这是我最开始正面和胡总交流交往，但留下很深刻的印象：胡总有大将风范，处事果断不拖泥带水，站位高，有前瞻性，不为小事羁绊；儒商兼备，智商情商俱佳，在泥沙俱下的经济浪潮下，冷眼看发展，冷静待经营。最后决策，与作者相约十年，一起挖掘传承老河口文化，发现培养老河口文艺人才，一起办好这份《光化特刊》。

根据协商议定，《光化特刊》为月刊，每月25日前出版，四开八版，用70克轻型纸全彩色印刷，印数一万。邀请李守成、胡育明、彭泉瀚、甘霖担任总策划，总编辑杨菲，副总编辑李承波、宋善定、张维新，特邀赵艳芬为一二版编辑，范丽萍为作文版编辑，宋善定负责文学版，杨菲同时编辑七八版，李承波负责版面设计，张维新、杨晓负责发行等，分工明确，各司其职（后来由于外出不在老河口、身体不适应、工作繁忙等多方面原因，《光化》编委会人员有了一些调整，现任总策划有李守成、胡育明、陈怀强、甘霖等，总编辑杨菲，邀请原《老河口日报》社党委书记、社长晏书成担任编务总监，一二版编辑晏书成、作文版编辑范丽萍、文学版编辑樊文正、七八版编辑杨德沛等，张维新、杨晓负责发行）。

## 阳春三月花正开

2016年3月，是《光化特刊》编者和读者都应该永远纪念的月份，这个月底《光化特刊》创刊号如期和广大读者见面了。



《光化特刊》首发式现场

创刊号共 12 版。李守成同志为刊头题词，在刊头上方，标明办刊宗旨：“挖掘传承老河口地域文化，发行培养老河口文艺人才”，同时标明策划人、总编辑、副总编辑等人员名单、已批文号：鄂襄河内刊字 001 号以及主管、主办单位，在椭圆形图案映衬着“创刊号”三个字，下面显示的是出版时间：2016 年 3 月。

版面内容设置参考办刊宗旨，大约分为两大类。一是挖掘传承这块，主要在一二版和七八版，创刊号刊发的主要作品有谐翁的发刊词《絮叨光化》，彭泉瀚的祝辞《姹紫嫣红又一春》，其他稿件有《鄖阳锣鼓》、《古往今来老河口》、《地皮菜》、《怀念老家那口堰塘》等怀旧的乡愁文章；二是发现培养老河口的写作队伍，文艺人才，开辟的专栏有“作文选粹”专门刊登中小学学生的优秀作文，激励同学们爱好写作的兴趣，提高写作水准。这一期刊登有李杨博文、王子默等八位同学的作文；“文学鄖军”刊登王敏、梁灵芝、姚文静等老河口作者的散文诗歌等。

阳春三月，百花齐放，老河口再次迎来看花赏花的旅游高峰。这一期我们联合水果水产部门，出刊了四个版面《桃红梨白映汉江·花香果甜迎宾客》的专栏文章。

同年 4 月 7 日，老河口市的老领导、老师、学生、文学爱好者和《光化特刊》编辑团队等欢聚一堂，共同庆祝《光化特刊》创刊发行。



为庆祝《光化特刊》出版发行而举办了阳春笔会。图为部分参与者合影留念

上午《光化特刊》首发式之一的“阳春笔会”，先拉开帷幕。老河口市老领导、书法艺术家石国卿、叶宗佩、朱建中、张新春等汇聚一堂，为《光化特刊》面世挥毫泼墨，各展其长，创作出了 30 多幅祝福类书画类艺术作品。

下午，奥华国际大酒店，高朋满座。三百多嘉宾济济一堂，迎接《光化特刊》的诞

生。

首发式在雄壮的进行曲中开始，来自市诗歌朗诵协会的朋友担当主持，市政协主席李守成先生讲话，他提及“光化”的过去，讲到“光化”的由来，说起陈年旧事，讲起乡音乡愁：他特别强调“文化光化”的重要性和紧迫感，我们多了这样一个纸质媒体，用来弘扬地方文化，是一件可喜可贺的事情。他对《光化特刊》提出殷切的希望。他嘱咐《光化特刊》的编辑团队要不辞辛苦，为“光化文化”再添光彩！

时任光化办事处党委书记周华伟先生致辞。周华伟对“光化”这个名字格外亲切。他表态，文化老河口从“光化”开始，他愿意为“光化文化”尽心尽力，为《光化特刊》出谋划策。

时任市教育局副局长的范正玉代表教育系统致辞，她说教育系统需要《光化特刊》这样的媒体，让学生了解地方文化，书写对家乡的热爱，这是基础教育的一件大事情。教育局会与《光化特刊》共同努力，学好用好《光化特刊》！

总编辑杨菲就《光化特刊》办报宗旨发言，他给大家庄严承诺：办好《光化特刊》，为老河口地方文化事业出力！

“光化特”酒业董事长胡育明先生作了主题为“自强不息、见贤思齐、与人为取、人正酒清”的发言。他说，作为企业能为文化事业做一些事情是很幸福的，一个企业要有文化，一个社会要有文化，他深知文化的重要性。胡总表示，全力支持《光化特刊》

的工作，团结广大  
“光化”人做好酒，  
做好文化，做好人。

老河口文化名人查德元、申楚才、朱建中等还在现场赠送光化特祝福礼品，董事长胡育明愉快的接收了礼品。市豫剧团表演了以《光化特刊》为蓝本创作的情景剧。

最后，大家举杯邀约——我们一

起回光化，一起办好《光化特刊》。

## 整好行装再出发

每一个印刷刊物必须有一个“号”，书叫“书号”，内部资料叫“内资号”，这相当于一个人的身份证，凡没有“号”的叫“非法出版物”。这是《中华人民共和国新闻出版管理条例》明确规定的。

从决定编辑出版《光化特刊》开始，我们就要求严格按照有关法律法规办刊物，一直坚持办“内资号”，但这个过程说起来挺有戏剧性。

2016年年初，根据当时“县级以上人民政府管理部门可审批内部资料的内资号”的有关规定，我们积极活动，向老河口市新闻出版局填写申请以及相关表格，对编辑出版《光化特刊》的目的意义、发行范围、印刷数量等如实填报。同年1月15日，新闻出版局给予批复，发给《光化特刊》湖北省连续性内部资料准印证“鄂襄河刊内字第001号”，一切顺利，按部就班，开始编辑出版，第一期第二期……

2019年初，湖北省为了严格管理内部资料，决定把内部资料审批和管理权限全部收回，由湖北省行政审批局新闻出版窗口专项管理。

这样一来，等于县级办理的“内部资料审批号”，不再起作用了。为了切实规范出版《光化特刊》，我们又按照要求，在网上获取办理的相应手续以及需要上报的资料等。现在想想，真的是很不容易，仅需要上缴的资料就有十多种：费用保证、不收费承诺、办公地点、营业执照、印刷许可证、申请表、行政许可信用承诺书、编辑资格证件，等等，填表打印，然后再逐级汇报、盖章、网上填报，再返回纠错，再填写上报……

2019年3月初获得“内部资料申报指南”，3月20号上报资料。第二天被告知需要补充材料，又马上按要求补充，4月1日网上补充填报完成，长出了一口气，总算熬到了，耐心地等待结果。4月底终于忍不住了，又在微信里追问办理结果，这下，心凉了半截子。原来4月中旬，省有关部门决定，又把新闻出版的审批权下放到各地级市了。被告知，我们需要到襄阳市行政审批局去办理，只差一步，前功尽弃。

正可谓好事多磨！

出现问题，解决问题。新一轮的办理“内资号”的行动又开始了。

记得是2019年的夏天，我们专程到襄阳市行政审批局新闻出版部门，找负责人汇报此事，并把在老河口、在武汉的办号经过都叙述了一遍。领导很热情，给我们讲了目前国家总体控制出版物的要求，特别是报纸，属于连续性内部资料，几乎是不可能审批下

来的，反复强调，不好办。我们悻悻而回，但一直在想给如何突破。

到家后，我们认真阅读了最新的《新闻出版管理条例》，对照我们《光化特刊》做一些相应的调整。后来，我们借办理一次性内部书号的机会，再次面见襄阳市审批局新闻出版科的领导，针对我们《光化特刊》的问题提出整改方案。一是按照“条例”规定，内部刊物名称不得带“报”“刊”等字的规定，忍痛割爱，去掉“特刊”，直接叫“光化”；二是躲开报纸这个说法，突出地方文化月刊特性；三是保证遵守“条例”的各项规定，不登广告不收费等等。可能是我们的真诚，可能是融合了相关规定，几年来的忙碌，几年来的辛苦终于得到了汇报，领导们同意我们的方案。

按照新的要求，重新填写表格，重新盖章，重新网报……

2021年4月20日，终于接到通知，我们申办的《光化》内资号批下来了。内资号由襄阳市行政审批局审批通过，准印证号：（鄂）4206-2021002/连。和襄阳《汉水》、《鄂西北文学》等报纸杂志一样，都是内资省级序列号。《光化》终于有了自己的身份证，激动的心，颤抖的手，不言而喻。

为了尊重读者，为了慎重起见，2021年4月的刊物，我们还是延续用《光化特刊》，并在报眼位置发布“更名启事”，告知读者更名原因，强调了刊物的宗旨等等，

《光化特刊》搜集记录了光化、老河口地区的历史渊源，人文地理，轶闻掌故，乡村文化，市井生活，还有在校中小学生的理想与憧憬。创刊五年，出版60期，完成了她的使命。

2021年5月，《光化》诞生了。就像谐翁先生在一版头条的发刊词中讲的那样：她将以初始的理念，崭新的容貌，奉献在广大读者面前。伟大的时代创造伟大的业绩，《光化》的每一个版面都将忠实描绘伟大时代的画卷，每一个版面属于每一个老河口（光化）人，我们可以讲述周边的人周边的事，可以讲述自己和自己的故事，让我们一起来讲述我们的“中国梦”！

《光化》人将一以贯之，倍道而行。每一天都将成为历史，每一个人都在创造历史。

《光化》在你身边，《光化》与你同行。

## 光化文化进校园

不管是《光化特刊》，还是《光化》，作文，一直是我们办刊的重中之重，版面占四分之一，这也符合我们的办刊宗旨，这是在培养文学新人。每期两个版面，刊登八、九篇小作者的作文。当月我们把稿费通知单和样报一起，邮寄到所在学校，学生凭通知单到光化艺术社区领取稿费。

根据字数和作文质量的不同，每篇作文的稿费大约在五、六十元左右。对于一个有钱人来说这可能不算什么，但对于一个靠家庭供养的学生，这也是一笔不小的收入，而且是自己劳动所得，自己学习成果的展现，甚至可以说是自己的第一桶金！更重要的是，一张报纸、几十元稿费，对一个学生的写作能力肯定是可以无限放大的：我有能力写作，我完全可以！这样的荣誉感，这样的鼓励是无价的，谁又敢保证N年后，他们不会因写作而成为社会栋梁，而功成名就，而青史留名？

文化局一领导告诉我们，他儿子在《光化》上发了一篇作文，收到了五十元的稿费通知单，但他不去取，他说，他要永远留着纪念，以此鼓励鞭策自己。

很多家长得知自己的孩子作文发表了，在表扬的同时，表示支持，稿费是他自己的，他完全可以支配这些钱，还有的是同倍甚至加倍再给予奖励。

四中范老师写信谈了她对《光化》认识和感谢，对我们的鼓舞很大。她说，开始利用课余时间把学生在周考、月考中涌现出来的优秀作文整理成电子档，发送到《光化》的作文专用邮箱，一段时间过后，竟然真的有一部分发表了。至今我仍清晰地记得，当我面对着全班同学给谢程扬同学发放样报和稿费时，他眼里闪烁的泪光，我知道我成功地在这个孩子心中种下了热爱写作的种子。果不其然，在后来的作文写作过程中他的作文多次被评为班级优秀范文。

《光化》与作文教学能否有机一体，相辅相成？八小的胡老师告诉我们，每每看到

孩子们因为自己稚嫩的文字变成铅字时喜极而泣的样子，我们的内心也一样的欢喜不已。这样以来调动了学生们写作的积极性，大家都在相互使劲，以上刊为荣，喜欢语文，爱好写作成为良好风气，教学相长，相得益彰。

《光化》的锲而不舍，“作文荟萃”的全面推广，在教育界引起了较好的反响。2018年，老河口市市委市政府争创“全国文明卫生城市”活动如火如荼地铺展开来。如何在中小學生身上得到体现？举办全市性的作文竞赛顺理成章地摆到了桌面上。

经过充分酝酿协商，2018年7月25日，市教育局、光化特酒业达成每年定期举办全市中小學生作文比赛的长期战略合作协议。协议约定市教育局成立常态化的中小學生作文竞赛组织工作委员会，承担作文竞赛的主要组织工作，包括通知下发、层层动员、收集整理、奖项设置、组织评奖颁奖等活动；采取多种有效方式方法加强对作文竞赛的宣传引导，以赢得社会各界的理解与支持。

光化特酒业负责以

《光化特刊》的影响力，组织老河口文化名流参与作文竞赛的组织、指导、评审过程中，邀请社会名流参与作文竞赛的颁奖仪式；利用《光化特刊》刊发获奖作文、获奖名单等；拨出专款对在作文竞赛中取得突出成绩的中小學生、指导教师、参与单位给予奖励；为全市中小學生到光化特酒业观摩写生、练笔作文等提供方便等。

时任教育局局长李勇和光化特酒业董事长、总经理胡育明签订协议。郝元朝、杨菲、袁海燕、陈经华、杨晓等参加协议签订仪式。

2018年八月号的《光化特刊》刊登“老河口市第一届中小學生作文竞赛”启事。征文活动以“小手拉大手，文明齐步走”为主题，在全市小学三年级以上在校学生中展开。这次作文竞赛的目的，就是希望广大中小學生用充满童稚的双眼，真实观察、记述自己或家长、亲戚、邻居、朋友参与创建文明城市过程中的实践活动，记述发生在自己身边的文明故事，或就现实生活中发生的文明或不文明现象提出看法，发表议论。活动旨在提高广大中小學生对创建文明城市的认识，通过一双双富于温情的小手影响和带动家人、亲戚、邻居、朋友自觉参与文明城市创建活动。在市教育局及各中小学校的层层发动下，

同学们参赛热情很高，很快进入角色，各校还组织学生参与丰富多彩、特色鲜明的文明创建活动，丰富学生写作素材，开阔视野。活动共收到参赛作品 38000 余份，其中遴选报送的就达 2100 余篇。经过严格的评选 653 篇获得奖励，其中一等奖 60 名，优秀辅导老师 20 名，还有 10 个单位获得优秀组织奖。

12 月 1 日上午，在光化艺术社区隆重举行全市首届“光化特刊杯”中小學生“小手拉大手·文明齐步走”作文竞赛总结表彰大会，对获奖的单位和



个人进行表彰除颁发获奖证书、奖牌外，获奖教师有奖金，获奖学生有奖品。

胡育明发表了热情洋溢的讲话：我们创办《光化特刊》，宗旨就是挖掘传承老河口地域文化，发掘培养老河口文艺人才。衷心的希望更多的中小学生在《光化特刊》这个平台上展示自己的才华，记录自己的成长。少年强才能奠定中国强的根基，才能传承和弘扬伟大的五千年华夏文明，少年强从读书开始，而写作是读书最有效的切入和检验。光化特酒业愿陪伴热爱文学、传承文化、传递文明的大朋友小朋友一路前行，一起成长，矢志不渝！

著名文化人、市政协原主席李守成，市教育局局长李勇，市文明办主任计耀林、文化局局长甘霖、文联主席陈怀强、教育局副局长郝元朝等有关部门负责人出席会议，全市教育系统各中小学校长、有关科室负责人、获奖师生代表、《光化特刊》编辑部、光化特酒业公司员工 300 多人参加了会议。

一石激起千层浪，这么大范围的比赛，这么大范围的奖励，这么切合教学，这么融合社会的作文竞赛，在校园内外引起了强烈反响。《光化特刊》顺势而上，全文刊登获奖学生以及所在学校、辅导教师名单、奖次等，同时把所有获一等奖的学生作文，分四期共 16 个版次刊登，以稿费的形式再给获奖者一次奖励。

日复一日，润物无声。截止目前，我们一如既往，已经联合举办了七届全市中小學生作文大奖赛，并在实际工作中逐步完善程序，改进评选方法，形成了完整的一套竞赛程序。每年二月、九月举办两期作文竞赛，由教育系统负责命题以及作文征集评选，光化特酒业友情赞助，负责评选费用支持、奖品奖金发放，《光化》以增加版面的方式，刊登获奖名单，选登优秀作品。

“光化杯”作文竞赛活动已得到社会各界的广泛认可，先后为 4000 多（人次）获奖师生颁发奖品奖金，编辑出版竞赛作文和“作文荟萃”稿件突破 1000 篇，也就是说已为 1000 多学生在《光化》发表作文，作文总字数达 70 万之多。已成为老河口有史以来，举办时间最长、参与人数最多、社会关注度最高的学生竞赛项目。教育局副局长郝元朝，对此评价说：《光化》，为老河口中小学生做了一件积大德的事。

纵观这几届作文竞赛，我们发现一是竞赛被重视程度大幅提高，参与学校逐次增加了，第七届时，从来稿看，几乎所有中小学都有班级参加；二是师长携手，推动学生参与，一市直中学考虑到初三中考，没让九年级学生参加竞赛，引起家长老师的不满，直接把竞赛作文发给编辑部；三是学生的作文水准逐步提高，不管是遣词造句，还是布局谋篇，还是思维逻辑。

## 而今迈步从头越

凡事要三思，但比三思更重要的是三思而后行；总结过去，就是为了更好的明天；过去的辉煌只能证明我们曾经努力过，也为明天提出了更高的选项。我们为明天三思，我们更要为明天而行！

从《光化特刊》到《光化》，已走过了七年风雨历程，辛苦和欢乐并肩，汗水和泪水同行。我们知道现在离真正办好一张地方文化刊物的要求还相差很远很远，还有很多很多问题存在，我们一定努力巩固成果，走近读者，提高技能，完善措施，攀登另一个《光化》高峰。

我们一起携起手来，回到光化，让《光化》载着乡愁，载着乡音，唱出新时代乡韵！

## 匠心独运酿芬芳

### ——“光化酒匠节”的诞生与社会影响

“酒匠”，指的是酒类生产的“匠人”。凡是能称为“匠”者，不仅要有高超的技艺和精湛的技能，还要有严谨细致、专注负责的态度；更要有精雕细琢精益求精的理念，追求突破追求革新的内蕴；必须踏踏实实精益求精地做好自己的本职。这看似一种平凡的标准，实则是一项至高的追求。它需要一腔平和的心境，一种朴素的期许，一种静得下来、坐得下去、钻得深处的品质，这正是制造芬芳佳酿的“酒匠”的核心品质。

岁在壬寅，时维仲夏，我们遍查资料，追询度娘，竟然查不到其他任何有关“酒匠节”的资料，也就是说，专门为“酒匠”办节的仅此光化特酒业一家！在中国浩如烟海的白酒行业中，光化特酒业的影响力和辐射度并不十分突出，既无法比肩白酒中的国酒茅台、五粮液和泸州老窖的影响力，也没有衡水老白干、红星二锅头的普及度。然而，今天，它却以一场隆重的仪式深深地感动了着人们，感动于它对历史的尊重，对“酒匠”的推崇，感动于光化特人以一种朴素平和的精神对精湛工艺和文化情怀的坚守。

一个企业的发展，离不开一大批内心笃定、严谨细实、精益求精、追求极致的“匠人们”的付出和奉献，更需要一大批关怀关注，虔诚推崇这些“匠人”的当权者。

—

时间：2018年9月19日

地点：老河口市北京路165号光化艺术社区

事由：光化特酒业首届酒匠节

人物：老河口市老领导石国卿、张路德、吴秀华、李守成、陈学成、叶宗佩；光化特酒业有限公司董事长、总经理胡育明，常务副总经理张维新，副总经理、总工程师詹福安和全体员工；光化特酒业的签约商；襄阳南阳丹河谷五地的作协、书协、画协、摄协的艺术家；消费者代表、社会各界的朋友。

第一届“光化酒匠节”，紧凑活泼，完美呈现。



## 开窖

9时19分，随着国家级品酒师、光化特酒业公司副总经理兼总工程师詹福安那响亮的一嗓子：“开窖喽！”第一届光化酒匠节正式拉开帷幕。

在酿酒工坊的墙壁上，撰写着大字标语“真情待同仁，虔诚敬酒神。”只见酿酒师傅们娴熟地将整整“沉睡”三个多月的酒醅唤醒，揭窖皮、酒糟装车，运至酿酒间，又有几位师傅将酒醅均匀地撒满蒸锅、扣盖密封。



二十多名光化特酒业青年员工化身烟雾缭绕中的酒仙，舞起手中的木锨，随着悦耳的乐曲，跳起《木锨舞》。一会儿，光化特酒业技术总监李军发出“放酒”指令，工人们拧

开与蒸锅连接的管道阀门，一股清冽的头排酒冒着热气，汩汩而出，酒香瞬间弥漫了整个酿酒工坊，弥漫在嘉宾们周围。接酒师傅王秀德接出2018年第一碗酒，质量检测师胡操正对头排酒进行鉴评后，交给了国家级品酒师詹福安先生品尝确认。

“头排酒，好酒！”最后，脖子上挂着鲜红吉祥巾的光化特酒业公司董事长、总经

理胡育明满意地大声宣布。

在激情四溢的舞蹈《酿酒汉子》中，工作人员向嘉宾献上吉祥巾和美酒。嘉宾们品尝后纷纷赞叹：“入口绵柔，回味无穷。”

## 开 酿

1952年初，老河口酒厂在正兴街成立。1972年，酒厂在化城门外选址建新厂。经过改革开放和市场经济的考验，如今发展成为新时代的光化特酒业有限公司。对于历史亲历者来讲，化城门老窖池的价值更显得弥足珍贵。经过大半年时间的修整，光化艺术社区古法酿造车间再次展现在世人面前。它装饰一新，以整装待发的气势等待那久违的“开酿声”。

9时59分，嘉宾们兴致勃勃的参加了开酿仪式。观看窖池投料、舞蹈《百年酒坊》后，老领导、文化艺术界代表、光化特老员工以及公司主要领导，庄严地启动下曲拌料第一锹，酒糟香味顿时弥漫每个角落，顺着老旧的墙砖飘向远方……



经过数代人的沧桑坚守，光化特人始终严把“技术先导，追求卓越，持续改进，为消费者创造美好”的质量方针，肩负“为同仁谋幸福，为消费者创造美好”的使命，用这甘甜的汉江水酿造出人间佳酿“光化特”，满足了消费者“喝好酒”的愿望。

## 拜 诵

何谓酒神？酒神乃心中之法度，自然之规律。化无形为有形，凝聚为一座庄严、肃穆的酒神铜像。铜像坐落于光化艺术社区崇匠庐内，器宇轩昂，巍峨挺拔，左手执樽，右手扶剑。铜像正是集光化特酒业公司推崇的匠人精神与自然规律、科学法则于一体，既是光化特匠人精神的代表，也将更加激励大家敬畏自然，敬畏百姓，敬畏消费者，继承传统，推崇创新。

10时19分，酒神铜像落成暨拜诵仪式开始。胡育明、老匠人代表、詹福安和光化特酒业公司副总工程师王洪洲共同为《酒神铜像》揭幕。

“一拜天，二拜地，三拜老百姓。”



祭拜完毕，胡育明率领全体员工行拜礼并诵读拜文《酒神赋》：“感恩天地，物我共生，稻黍稷麦，和酒而兴；饮之者欢，制之者幸，念思百姓，酿制良心；拜师学艺，求之以诚，言传身授，育之以情；景行维贤，抱朴守真，敬业修己，拥慈怀仁；自强不息，雄拓创新，苟

日日新，玉汝乃成。”

洋洋洒洒的拜文中，光化特的历史使命和社会责任跃然纸上，创百年品牌的目标凛然于心。“艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于创新、追求卓越”的企业精神，将永远刻在光化特的丰碑之上！

“开展敬拜酒神活动，就是要做到敬畏心中之神，这个神就是老百姓；就是要将酒匠当追求，真诚服务消费者；就是要打造‘光化特’品牌，立志成为百年老店；就是要勇于担起社会责任，为食品安全负责，为市委市政府提出的精致城市建设做贡献。”胡育明先生考虑得更加长远：“时代发展日新月异，工匠精神仍需坚守。细心、精心、耐心、严谨、专注、创新、拼搏等等，这将是伟大的课题，是对光化特团队的一场考验，一场历练。”

## 颂 匠

我们热爱历史，历史里有圣贤的远见卓识有英豪的雄才伟业，有沧海桑田的变迁有江河湖海的奔涌，那是我们的骄傲和渊源，我们对久远的历史怀着深沉的情怀。一个传统品牌一家百年老店或是一个宏大的构想，总要靠几代人的接力承续，绝非一朝一夕一蹴而就之功。

光化特人是拥有格局和胸襟的，他们始终没有忘记为了这个品牌这份醇香，付出汗

水和辛劳的人们。在首届酒匠节上，董事会为感恩在光化特建设发展中做出突出贡献的老员工，公司决定授予王随德、涂德学、丁光柱、张国敏、樊仲木等 62 名同志“光化特酒业有限公司荣誉酒匠”称号。他们中间大部分已经不在人世，但是他们的功绩不会被历史抹灭，他们的辛劳和付出将永远留在光化特的历史丰碑上。

胡育明先生在颁奖辞中恳切如斯：“先辈们筚路蓝缕、披星戴月、忍辱负重、流血流汗，克服了一个又一个无法想象的困难，进行了一场又一场艰苦卓绝的战斗，谱写了一曲又一曲可歌可泣的事迹。正是他们，为后辈积累了宝贵的精神财富，为今天的稳步发展奠定了坚实的基础……”

这是一份谦逊的姿态，一种开阔的胸襟，有了这种姿态和胸襟，方能把事功推至万丈高台凌云之上。就像流水至低却善利万物，夫唯不争而天下莫能与之争也。

那些被搀扶着颤巍巍发苍苍走上前台的老功臣们，或是代父领奖的后辈们，无不从这份肯定里，读出一种光荣和温暖。而光化酒业的后来人亦从这份荣誉里领悟了一份明朗的期许：这是我们共同的家，只要肯努力，就不会被忘却！

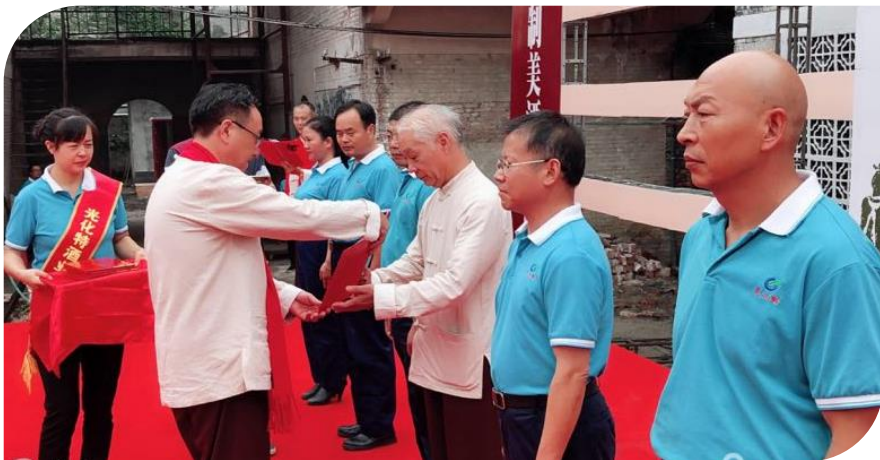
这是一种强大的凝聚力，一种温暖的归宿感，必将迸发出持久的实干精神和饱满的创造力。

## 授 衔

在接下来的授匠仪式上，詹福安当之无愧受领“大匠”头衔，曲酒生产技术总监李军、曲酒生产技术总监助理王洪州荣获“上匠”称号，勾储部副部长孟江华、质管部检验师杜琪、曲酒车间装甑师王秀德斩获“少匠”称号。

酒匠精神，重在传承。随后举办的拜师典礼，庄严肃穆。“师者，传道授业解惑也。”师傅们承诺言传身教，育之以情，徒弟们行跪拜大礼，求之以诚，真心实意。

大匠之  
门始于足下，  
始于点点滴滴  
最平凡的  
累积，酝酿  
芬芳四溢的  
甘醇，好高  
骛远急功近  
利是精良的



大忌。我们应该像岁月里的土地和庄稼，朴素谦逊，不招摇不喧哗，只凭着生命的坚贞和韧性，顽强生长不断向上，不惧风雨，无畏孤独，非常沉默，非常骄傲，从不依靠，从不奢望。这是象征和隐喻。这是大匠之门。

可以肯定，在日后的日月里，光化特一定会有更多的“大匠”、“上匠”、“少匠”涌现出来！让我们一起共同期待。

## 语录

第一届酒匠节还有一个亮点是几位代表的发言，不说是个个精彩绝伦拍案叫好，至少是各有千秋五彩纷呈，成为“酒匠节”的又一个高潮。

在光化特工作了43年的老员工代表何运烂，说起当年的坎坷艰辛，讲到1993年9月16日，年轻的胡育明临危受命，时而激动哽咽时而泪眼婆娑；说到明天将来，她信心百倍：“在我内心深处仍然充满了对光化特酒业公司的深深眷恋，所有语言都无法形容此时此刻我激动的心情，能与所有光化特员工一起目睹他的成长与繁荣是我的自豪与骄傲，在此请允许我代表全体老员工向我们企业表示衷心祝愿，愿光化特这张老河口的明信片走出湖北，迈向全国。”



襄阳市作协副主席袁仕萍的发言豪迈大气，点评一步到位：“本次大会的主题核心

词是“酒”，围绕酒的中心是酒业与酒匠，酒业是企业，是实体，酒匠是员工，是个体。光化特能够做到真情实意，能够做到“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方”，这与企业重视员工的品质是密不可分的。在贵公司，我们处处感受到优秀在企业是一种气质，是一种状态，更是一种习惯。光化特酒业持久的魅力，离不开优秀员工所具备的精湛的酿酒工艺，离不开得天独厚的地理优势——汉江水的滋润。”

在祝贺酒匠节的成功举办之后，老河口市作协主席刘晓蓓重点感谢光化特酒业在做好酒的同时，不忘回馈社会，对丹河谷三地的创作活动给予了大力支持，对集文化艺术、

传统酿酒工艺等众多文化艺术元素于一体的光化艺术社区，给予了高度评价。

谷城县作协副主席帅瑜在讲话中对光化特酒业取得的成绩做了充分肯定：“光化特”酒的发展史，便是今天老河口酿酒史。今天，白酒行业竞争如火如荼，在许多酒企不景气的大环境下，“光化特”却在胡育明总经理的带领下，审时度势，准确决策，坚持科学的酿酒工艺，不断提高酒的质量，呈现出酒液透明晶亮，窖香浓郁净爽，饮之回味无穷，才使“光化特”具有不衰之魅力，市场占有率和美誉度一直享有盛名，多次被评为“湖北优质产品”“消费者满意产品”。

帅瑜强调：一个地方，拥有一座酒厂，实为一地之幸也。这些年来，从未听说过光化特今天要倒闭，明天要关门，而是发展势头一直都很强劲。如今，光化特已拥有总资产5000多万，年产白酒5000多吨，员工百多人。由此可想而知，这家企业要为老河口市创造了多少财富，为促进老河口市的发展与兴旺贡献了多大力量，养活了多少人和家庭，我们实在是要对光化特高看一等，厚爱一分。

帅瑜在发言中对于光化特重视文化，崇拜“酒匠”，举办“酒匠节”的行动更是不惜赞美之词。他说：除此之外，胡育明总经理还非常重视企业文化建设，这是一个真正企业家高瞻远瞩的大谋略。文化之目的，就是以文化人，犹如春雨润物细无声，胡总深谙其道。为此创办有《光化特刊》（现更名为《光化》）文化报，平时还举办一些大型文化活动。此次首届酒匠节之创举，就是赓续酿酒之文化，使酒文化传承后继有人。工厂文化氛围浓厚，企业生产生活就多姿多彩，员工就能在文化的不言之教中得到熏陶，素质就会提高，人品就会提升，这正是为了“立大志、行大义、谋大计、酿好酒、育好人”。

诗借酒神采飞扬，酒借诗醇香飘逸。著名诗人、丹江口市作协主席高飞发言：“正是光化特，使得地处汉江之滨的丹江、河口、谷城作家群在光化特酒业的鼎力支持下创作非常活跃、后劲激增。新世纪丹河谷作家群汲取汉江的清澈源泉，与光化特酒业联系密切，趁着时代的东风，群星闪烁，不仅在襄阳创作群体中引人注目，就是在省内在国内也有不少作家斩获奖项，成绩斐然。在此，我们一定要用心底最温暖的语言对光化特酒业的大力支持表示诚挚的敬意和真诚的感谢！”

“九月十九，久久相伴，久久长存，希望我们的酒匠节红红火火，希望我们的酒业和文学一直相伴久远。”高飞的结束语，道出了所有与会者的心声。

## 二

成功举办具有特色的“第一届酒匠节”后，老河口光化特酒业有限公司确定，每年的9月19日为“光化酒匠节”。“光化酒匠节”已经成为“光化特”的特殊标识，承载着每一位光化特人对工艺的恪守、对自然的敬畏、对酿酒的执着，不忘初心，赓续前行，践行着“艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于创新、追求卓越”的精神传承。

“举办酒匠节，正是为了培育酒匠文化，在公司内部形成人人尊重酒匠、人人争当酒匠的氛围，向广大消费者展示传统酿酒场景，展现酒匠精神风貌，提升光化特品牌形象。”胡育明娓娓道出举办酒匠节的初衷。

大国工匠，民族脊梁。做酒不仅是做工艺，它更是一种艺术、一种文化，体现着酿酒作为一门千年传统技艺的深远意义。

又是一年，秋歌醉人。2019年9月19日，“光化酒匠节”如期而至。



首先，光化特酒业总工程师、副总经理詹福安代表公司作《2019年度“酒匠工程”实施工作报告》。詹总回顾了取得的成绩，存在的问题，要求大家进一步攻坚克难、再接再厉，树立工作目标，制定工作计划，

建立一套健全、完善的酒匠工程管理制度、激励机制、工作流程，紧盯公司“678”三年目标总要求，着力实现2019年回款、利润目标任务，继续坚决贯彻“酒匠工程”一系列文件精神，实现“高端突破、中端稳定、低端上量”的总体规划。

随后，常务副总经理张维新宣读《2019优秀师徒表彰决定》《2019上半年度先进员工表彰决定》。表彰了优秀师傅王秀德、优秀徒弟王艳林予以奖励，表彰了获得桶装酒宣传推广专项奖、白酒品评专项奖、新员工成长奖、服从担当奖、突出贡献奖等20名员工。

董事长、总经理胡育明带领全体员工在崇匠庐前，庄严肃穆的诵读《酒神拜文》，向酒神铜像行拜礼，并携全体员工宣誓：传承弘扬光化特酒匠精神，尊重科学，坚守传统工艺，执行工艺标准，遵守安全法规，对消费者负责。为打造光化特百年品牌，光化特酒业百年老店而不懈奋斗！

之后，随着詹福安一声响亮的“开窖”，化城门酿造展示车间内，公司全体高管与曲酒师傅们一起，庄严的启动“下曲拌料”第一锨，标志着又一年度光化特酒业公司曲酒酿造正式开产。

2020年9月19日上午，以“五谷酿、古法酿、匠人酿”为主题的第三届光化酒匠节，在老河口光化特酒业有限公司化城门厂区拉开了帷幕。

走近光化特公司，浓厚的节日氛围从大红“酒”字中喷薄而出，气势恢宏的酒缸整齐排列两侧，像极了正在迎接宾客的卫士。厂院内，乐曲声和大家的欢声笑语，组合成一曲奇妙的旋律，热闹非凡。

老河口市部分老领导、地方文化名人以及近千名嘉宾，共同走进光化特，体悟历史悠久的光化古法酿造技艺。老河口光化特酒业有限公司董事长胡育明、总经理李二向、监事会主席张维新、总工程师詹福安以及部分退休老员工出席此次活动，全体光化特员工共同参与见证了这次盛会。

上午9点19分，伴随着《百年酒坊》雄壮的音乐，预示着新一年的开酿时节正式到来。

光化特公司总经理李二向首先致开幕辞，向各位嘉宾及市民朋友到来表示热烈的欢迎，感谢大家对光化特酒、光化特人、光化特公司的厚爱。

中华五千年的文明史，形成了厚重的诗酒文化。光化酒酿造技



艺是先贤传承、接力赓续的非物质文化遗产。在砥砺前行数十年中，形成了“艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于创新、追求卓越”的企业精神，光化特团队也必将传承老一辈酒匠吃苦耐劳、永不言弃的优良品质，深入践行“酒匠工程”，坚持传统古法酿造工艺，用精益

求精的工匠精神把“光化特酒”做好做精，打造老百姓喜爱的产品，让消费者享受到的是货真价实的良心酒。

“钟不敲不鸣，人不学不灵”，尊师重教，方能学有所成。第一届“酒匠节”以来，实施的“酒匠工程”已取得丰硕成果。光化特年轻的曲酒生产技术总监助理胡操正，向大家汇报了头排酒酒质情况，并向他的二位师傅献上他的敬意和感恩之情！

在第三届酒匠节上，光化特又选拔了几位优秀的年轻人拜师学艺，并举行了隆重的拜师仪式。一代代的师徒传承，实现了酿酒技艺和文化的薪火相传，更实现了光化酒绝佳品质的代代传承。

每年的酒匠节，祭拜酒神铜像已经形成一项非常庄重的仪式，这体现的是一种对工匠精神的崇尚和追求，对自然科学的敬畏和遵守，对传统工艺的传承和发扬。

酒匠大道上，光化特全体同仁列阵站立，神情肃穆，道路另一头崇匠庐内，庄严的酒神铜像在此刻仿佛凝聚成一道无形的力量，震撼着在场每一位宾客的内心，这是感恩之心、敬畏之心、坚定之心。

而富有音律的《酒神拜文》，则把人们带入到远古的酿造情景，从古至今，仿佛阅览了一幅酿酒的历史画卷。“酿酒育人，以德为纲；工匠精神，永远传扬……”光化特人铿锵有力的诵读声，透过云霄，久久飘荡在化城门厂区的上空。



光化特酒业董事长胡育明先生率全体员工祭拜酒神铜像

“送酷暑，秋风凉。采五谷，进作坊。扬起锨，甩开膀。九月酒，开窖香……哎嗨

哎嗨哟”酿酒号子合起，老师傅们熟练的动作一气呵成，辗转腾挪间展示了“稳、准、匀、适、勤、细、透、净”的精妙绝技，磨练数十年的功力展现得淋漓尽致。

经过一个夏天酝酿的窖池缓缓打开，白雾隐隐，裹挟着酒醅的香气，瞬间扑满人们的口鼻。光化特“头排酒”揭开神秘的面纱，在九月纵情恣意地挥洒着她迷人的芬芳。

白露垂珠滴秋月，窖开头排品美酒。嘉宾们迫不及待地品起了第一口头排酒，赞叹道：“入口绵柔，回味无穷”。

是的，这每一滴琼浆，都是经过岁月的淬炼，是酿酒技艺的代代传承和酿酒师傅们的匠心坚守。

伴随着雄壮的音乐和优美的舞姿，第四届光化酒匠节在光化艺术社区音乐厅拉开帷幕，时间定格在2021年9月19日9时19分。

光化特酒业公司董事长兼总经理胡育明率酒匠师徒及全体员工致《酒匠训》，诵读《酒神拜文》，总工程师、大匠、国家一级品酒师詹福安作年度酒匠工程报告，众嘉宾与光化特公司高层领导共同开启拌料仪式，迎接新一年的酿造，各议程有条不紊地进行着……

几经风雨春秋，光化特已经走过整整69个年头。在这漫长的酿酒岁月中，光化特人牢记初心，专注白酒的研发与生产；传承弘扬酒匠精神，坚守“五谷酿、古法酿、良心酿”；践行为打造百年品牌百年老店不懈奋斗着。

已连续四年举办的酒匠节，已经成为“光化特”的特殊标识。每一位光化特人承载着对工艺的恪守、对自然的敬畏、对酿酒的执着，表达了“尊重自然，推崇传统，感恩天地，感恩先贤”的崇高敬意。筚路蓝缕，砥砺前行，让我们共同期待，迎接2022年光化酒厂公私合营70周年以及第五届酒匠节的到来。

一个多小时的仪式或许并不足以完整传达白酒文化的沉淀和酒匠精神的传扬，从某种意义上讲，光化酒匠节更像是一种延续，它引导人们去叩开历史的门扉，感悟白酒文化的传承和演绎，在满满的仪式感和文化律动中，延续着一代又一代的匠人情结。

一个成立于 1952 年的国营老厂，每年耗资举办隆重的首届酒匠节，其深意何在？在神仙和大师满天飞的当下，他们没有提酒神、酒仙，却提出了稍显土气的“酒匠”之谓，其用意何在？我们在思索在探寻。

在人类文明的进程中，文化往往显得最软弱又最强韧，最虚无缥缈又最无孔不入。余秋雨先生说，文化是一种成为习惯的精神价值和生活方式，它的最终成果是集体人格。我们的生活习惯、思维方式、举手投足都被深深浅浅地打上了文化的烙印。开阔高远的文化情怀，能指引我们走得更远飞得更高。

当敬畏天地、敬畏百姓、尊重历史、尊崇技术，承续传统、推崇创新的理念，成为上上下下光化特人共同的信仰和追求时，这个企业一定具有深沉的文化情怀和持久的生机活力。文化滋养人，更滋养企业，一个具有文化情怀的企业不会因目光短浅而急功近利，不会因低俗肤浅把企业带进发展的死胡同。

光化特人以酒匠节为契机，将敬畏天地敬畏百姓的虔诚和谦逊昭告天下，将精益求精追求卓越的酒匠精神广播深植，将承续传统推崇创新的现代精神发扬光大，他们抓住中国传统文化中的深厚和精妙为我所用，努力铸造自己的企业文化。他们是一群智慧的企业家高妙的酒匠师。

光化特的酒匠们以五谷为原料酿制迷人的甘醇，又将对中国传统文化的理解和坚守融汇其中，他们为源远流长的中国酒文化增添新的内涵，那里既有诗情画意浪漫驰骋，亦有脚踏实地朴素虔诚。制酒中的精益求精和饮酒时的豪气干云完美统一！

只有用水将心上的雾气淘洗干净，荣光才会照亮最初的梦想。

人

物



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

70周年

## 人物传记

## 为“公私合营”把舵护航

## ——记原光化县国营酒厂组建者涂德学

涂德学，男，1927年10月出生在本县城南农村。从小经历过兵荒马乱，既给土豪劣绅打过短工，也被国民党抓过壮丁。他曾经挨过地主的皮鞭，也受过兵匪的凌辱，是一个对旧社会有着深仇大恨的人。

涂德学从小懂事儿，明白事理，热情助人，尊敬长辈，很受乡邻喜欢。在乡村私塾老师的帮助下断断续续旁听过两年的课程，认识了不少的字，也懂得了不少的道理，在乡村也算是个“文化人”。老河口解放以后，他在村里做文书。1951年，县里干部下乡调研遇到了涂德学，见他头脑灵活，有点文化，做事靠谱，就介绍他到县里做事儿，这便参加了革命工作。

一个出生农村的贫穷孩子，一个吃尽了苦头的乡村青年，刚刚翻身得到解放，一转眼又变成了吃“国家粮”的人，怎不教他对党对国家感恩戴德、忠心耿耿？所以工作起来有使不完的劲，一直兢兢业业、勤勤恳恳，各方面表现都非常好。

1952年，建国初期，世界还不太平，美帝国主义妄图将我国新生政权扼杀在摇篮里，抗美援朝战场上烽火正急。国内，新中国建设已经稳步、全面开展，社会主义工商业改造逐步推进，国家建设已经呈现出欣欣向荣的景象。根据光化县委、县政府部署，将整合社会上原有私人酿酒作坊，改造、兼并，组建光化县国营酒厂。

解放初期的光化县，由于地理位置优势，交通便利，商贾云集，号称“小汉口”；手工业比较发达，其中酿酒的历史较为深远！镇上有影响的酿酒作坊多达几十家，而且在鄂西北地区都颇有名气。

组建国营酒厂，在当时是社会主义公有制建设的需要，是国家改造资本主义工商业的需要。具体操作的话，自然是借助原有私营企业的基础比较有利，在设备上、技术上都来得快，效率高。但是，私营企业主多年来各自为战、唯利是图的本性难移。要想及时整合建立国营工厂，难度可想而知。这就需要有一个有思想有文化、爱国家爱集体并且

有一定独立工作能力的人来担当重任，这个身份在当时被称为“公方代表”；这个人将代表政府方面来考查、考核私人作坊的经营规模、产品质量、社会声誉以及对新中国建设的态度等等，进行综合考量后决定取舍；整合过程中还有大量繁琐而具体的工作，既要执行国家政策还要掌握方式方法，责任重大。经过组织严格审查后确定了人选，他就是当时光化县手工业联社（后改名为光化县轻工业局）干部——涂德学。

组织上的信任和重托给了他勤奋学习、忘我工作的无穷动力。

涂德学老家就在城南的涂家井，不过十里路程，他自接受任务以后便吃住在单位，全部身心都扑在工作上。

其实，涂德学对当时那几个酿酒作坊的老板也有过接触，见识过对方的脾气。毕竟在机关上班，跟着领导跑过不少街道、工厂，但老板们毕竟是老板，哪个资本家不是“牛哄哄”的？当时谁也没把他这个“拎包的”放在眼里。一个二十出头的年轻人，又刚参加工作不久，涂德学深知工作的难度有多大，更懂得肩上的担子有多重。他暗想，若以现在的身份“大吃吃”地出去发号施令绝对是头撞南墙。“若要善其事，必先利其器”，不下一番苦功，不做足功课，没有“几把刷子”是不行的。

有了充分的思想准备，便逐步理清了工作思路，涂德学决定从以下三个方面入手：

一、认真学习、领会党的方针政策。弄清了什么是社会主义？怎么样走社会主义道路？为什么要对私营企业进行社会主义工商业改造？私营业主如果不理解不执行会受到哪些制约或损失等等这些问题。有了政策的巨大威力作为保障，在工作时又能有的放矢，能有效说服别人，让人心服口服，便顺利地推进了整合建厂的步伐。

二、努力学习酿酒技术，主动调研市场份额。分析各家优势劣势，让私营业主知道合作办成国营工厂以后的好处与前途。同时，涂德学到作坊拜师学技术，从头到尾熟悉每一道工序，让自己当酒匠成内行。跟老板们谈酿造，谈封窖、谈踩曲。在这个过程中，他跟作坊老板有了共同语言，便于交心谈心，掌握了工作主动权。老板们对涂德学也刮目相看，端正态度响应号召，积极配合政府工作，有些老板还献计献策，在建厂过程中成为积极分子。工作取得了事半功倍的效果，经过三个多月的不懈努力，“光化县国营酒厂”在正兴街正式建成投产，同时，涂德学同志成为省级品酒师。

三、迅速打开局面，让“光化大曲”香飘万家。涂德学一是身体力行，作好表率，下车间，跟班组，与工人师傅同吃同住同劳动，以普通劳动者身份参加工厂建设，他是一个热心肠的人，在哪里都有温暖，能把大家团结在身边。二是加强技术培训，倡导以老带新和互帮互学活动，尊师爱徒，在厂里开展比学赶帮和社会主义劳动竞赛。三是建立健全各项规章制度，制定岗位操作规范和工厂生产经营管理办法，保证生产安全，提高生产效率，使国营酒厂的生产经营迅速走上正轨。四是关心工人的疾苦，调动工人的国家主人翁意识，发扬工人参与社会主义建设的劳动热情，人人团结友爱，个个爱厂如家。涂德学在这个过程中与酒厂的干部、工人也建立了深厚的阶级感情，受到工人人们的拥护，随后多年里他经常回酒厂与人叙旧聊天，与不少工人成为终生的朋友。五是注重企业文化建设，办厂初期就办了夜校，让工人们学文化与学技术相结合，教育工人要“三老四严”，要成为国家合格的主人翁。

初建的国营酒厂在当时的光化县成为了一个标杆企业，涂德学本人也成为光化县酒厂一个永久的记忆。

光化县国营酒厂生产经营走上正轨以后，组织上又安排涂德学同志到仙人渡去组建了光化县国营酒厂的南厂，并负责了南厂的建厂、生产和经营工作。随后，根据工作需要和组织安排，涂德学同志又回到光化县手工业联社工作。

## 感念党恩赴边陲

——记原光化县酒厂下放干部王鄂生书记



有幸参与编撰《光化酒业七十年》，翻看着发黄的纸页，瞬间被历史中的人物事迹所感动，印象尤其深刻的是王书记。

王书记，名鄂生（1925.4——1989.冬），祖籍湖南安化，出生在湖北武汉。很早以前父辈远离故土，到武汉谋生，之所以取名“鄂生”，大概就是这个缘由吧；又由于体格魁梧，生性爱食肉，越发发福，体重曾超200斤，又被人戏称“王胖子”，小辈则尊敬地喊他“胖叔叔”。

王鄂生，1925年4月—1959年12月，在武汉出生；解放前读私塾、做码头搬运工、参加工运；武汉解放后，1950年4月进入汉阳搬运公司，曾参加工人纠察队，1952年8月入党，成为人保干部；1960年1月—1988年冬，响应党和政府号召，毅然申请举家下放边远艰苦的老河口袁冲区，其中，1960年1月—1964年，先后任光化县（现老河口市）袁冲区（1949年1月设袁冲区，1956年5月撤区设乡，1961年5月恢复区建制，1987年9月改为袁冲乡）副区长、区手工业联社主任、区武装部长；1965年，调任光化县（现老河口市）酒厂副厂长，随即被抽调外援；1965年—1968春，抽调曾参加引丹工程建设、磷肥厂建设；1968年夏—1988年冬，调任光化县酒厂革命委员会主任，后改任书记。1980年病休直至1988年病逝。

王鄂生在武汉结婚，爱人姓莫，名玉梅，生得娇小玲珑，与王书记在体格上形成巨大反差对比，也是一口的湖南腔，一般人很难听懂；莫玉梅生性泼辣，随天下放前在汉阳街道也曾是当地的妇女工作积极分子。夫妻二人共有八个子女，五男三女；大女儿在1961年9月举家下放时留在了武汉三姨家，三个儿子则随父母来到当时的光化县袁冲区，另外两男一女在光化县出生；除最小的儿子三岁时因病夭折外，其他四男两女都在光化县上学、参加工作，均定居光化县（现今老河口市）。



## 穷苦出身 投身革命

王鄂生的童年、少年时期都是在人吃人的旧社会度过的，他感受到了解放前夜武汉的黑暗；父亲常年在汉阳的码头帮工，赚些零用钱，还经常被工头找各种理由克扣盘剥，也是敢怒不敢言，日子过的非常艰难；

少年时的王鄂生曾被家里送去私塾读书，他写得一手好字，就是从那时打下的基础；读书识字，也让他有了接触进步思想的条件；

王鄂生逐渐长大成人，到了十五、六岁的年纪，他主动分担起了家庭生活的重担，和父亲一起来到码头出苦力当搬运工；

正是这段底层民众的亲身经历，使他对旧社会深恶痛绝；随着年龄的增长，阅历的丰富，面对码头上种种不合理的现象，慢慢地萌生了反抗的意识；他参加了工人运动，从跟随走上街头到带领工友游行，逐渐地成长为码头工人的主心骨、领头人，时常会被街头地痞流氓威胁，但在那个时候王鄂生完全没有考虑个人安危了；

1949年5月16日，武汉解放，王鄂生迎来了人生新的起点，那一年他23岁。他经常挂在嘴边的话：是共产党、毛主席解放了我，我必须努力工作。

## 响应号召 申请下放

建国后的王鄂生更是抱着感恩的心，1950年4月参加了汉阳搬运公司工作，由于思想进步、工作积极，很快被组织任命为人保干部，1952年8月加入了中国共产党；

1954年夏天，武汉遭遇百年间最大的洪水，江水淹没了汉阳街道，屋里进水都有1米多，严重影响了群众工作生活，王鄂生身先士卒，把一双儿女托付给孩子们三姨，整个抗洪期间和爱人都不落家，要么是在堤上挑土担石抢险，要么就是在码头上组织工友自救，拆下门板架成浮桥，供人们出行；和汉阳人民一起最终战胜洪魔，保住了家园；此时的王鄂生已经被晒得黝黑黝黑的，脸上、胳膊上、脊背上尽是一片一片脱皮，人明显地瘦了几圈。

1958年起先后抽调参加援建汉口机械厂、化工厂、肥皂厂和青山化工厂扩建会战；

1959年国家发出号召：疏散城市人口，支援边远地区。王鄂生觉得考验党性的时候到了，他下班回到家里和爱人、子女商量，说出了他想为国家减轻负担，要主动报名，带头下放的想。场面可想而知，首先是女儿、儿子坚决反对，哭着闹着就是不愿意；

离开他们熟悉的大城市，放弃繁华生活，去到一个陌生的地方，可能没有了相知的玩伴，没有了漂亮的街道、校园，对他们来说是完全不可想象的！深知丈夫秉性脾气的莫玉梅听到这个意见，默默转身，眼里满含不舍的泪花。要知道同是祖籍湖南、生在武汉、长在武汉的爱人莫玉梅，当时已经是汉阳的一名街道妇女工作积极分子，也是操持家里家外的一把好手，泼辣能干，颇受身边群众喜爱；若是留在汉阳，前途肯定一片光明。看到此，王鄂生也是心生感慨，但他意志坚定地还是那个说法：是毛主席、共产党解放了我们，我是党员干部，现在国家有困难，我不带头谁带头？去到下放的地方，再苦还能苦过解放前？他走到女儿儿子面前，爱怜地劝道：那个地方不比汉阳差，有山有水，有牛有羊，时间久了，也一样有好朋友；儿女们听信了父亲的话，默默点头；爱人莫玉梅虽有万般不舍，但凭她的觉悟和对丈夫的理解，选择了不离不弃，支持并追随王鄂生；最后商定家人先留在汉阳，1960年1月王鄂生别妻离子只身一人来到了襄樊；一年半后王鄂生再回汉阳，把大女儿留在武汉她三姨的身边，爱人和三个儿子则一起接来了光化县。

## 风雨涅槃 落脚酒厂

一开始组织上原本安排王鄂生下放襄樊市（现襄阳市），但他毅然决然地向组织要求到最艰苦的地方去，到光化去。就这样，他来到了光化县袁冲区（现为袁冲乡）。

初来袁冲的王鄂生，开始被任命为副区长，他安顿好一切，便全身心地投入到了工作中。1961年6月组织安排又担任了区手工业联社主任。

来到袁冲区一年半后的王鄂生再一次面对的就是“孩子们无学可上，爱人失去工作”的生活困难。王鄂生背上粗杂粮、柴禾把儿子们送到距离袁冲十几公里远的孟楼镇住校搭伙；爱人则在家浆洗缝补，操持家务，一家人的生活费就指望王鄂生每个月4、50元微薄薪金收入，除给留在武汉的大女儿寄去生活费，一家五口在袁冲的生活就显得更加紧巴了，当时粮食供应很紧张，经常是等米下锅，有时候就要靠爱人莫玉梅挖野菜、摘槐花、捋榆钱贴补。

袁冲区位于光化县东北部，北与河南淅川、邓州毗邻，主要为岗地，旱涝无常，多大风，自然条件相对恶劣，农作物常年歉收，群众生活异常艰难。王鄂生无论份内份外工作都争着做，他经常深入群众家中嘘寒问暖，有时还会拿出自己身上的零钱接济特别困难的群众。

没过多久，他又转业承担起了区武装部长的重任。当时的国际、国内政治经济形势



异常紧迫，民兵队伍建设也是重中之重。王鄂生二话不说，立即投入到新的工作中。当时的袁冲区有自然村 20 多个，散布在 128 平方公里的辖区内，王鄂生凭着坚强的毅力，硬是靠双脚走遍了袁冲区的村村落落，发动青年投身国防建设，发展起了几十人的基干民兵队伍；1963 年夏季的一天，区武装部正在组织民兵开展野外训练，天空中突然乌云翻滚，瞬间电闪雷鸣、狂风大作，眼看一场暴雨即将到来。王鄂生此时并没有惊慌，而是要求民兵们保护好自己，分工其他人武干部迅速组织民兵集合，带领大家避开高大树木，沿路有序从高坡转移，他自己则走在队伍最后边。在大家即将回到区政府仅有几十米时，大雨如注而下，街道上立马是浊水涌流，大家紧跑几步来到安全地带，随之爆发出民兵们欢快的笑声，等到王鄂生最后一个进到院子里，大家又是一阵热烈的鼓掌欢呼。

转眼来到了 1965 年春天，组织上考察了王鄂生的优秀能力和出色表现，优先考虑照顾他们一家人的下放生活，安排他到光化县国营酒厂担任副厂长，家人仍然留在袁冲区。

进到县城后的王鄂生在酒厂正式上任没多久，就又被县主要领导点名抽调去了当时的引丹工程三干渠开挖工地，参与了西韩沟涵洞施工；没几个月又被从工地上抽调到县磷肥厂工作；每到一处，他都把自己变成一团火，燃烧自己，照亮着别人；

真正开始主持酒厂工作是在 1968 年 9 月，王鄂生调任酒厂革委会主任。这时候组织上才把王鄂生的妻儿安置到县城罗盛街居住，至此五口之家才得以再次相聚，安排孩子们就近上学，而爱人莫玉梅仍然因为种种原因无法安排正式工作，只好继续做她的家庭妇女，照顾丈夫、孩子们日常生活，有时就在酒厂做做家属工。1972 年 9 月起兼任酒厂书记，毕竟“王主任”的名号带有浓厚的时代特征，所以人们之后还是愿意称呼他为“王书记”。

正是那个激情燃烧的岁月，作为国营企业的酒厂需要一个有原则、能干事的人引领、稳定局面；在大家的眼中，王鄂生立场坚定，有实干精神，能做到一视同仁，谁有理就支持谁，干部职工以及各方力量都很佩服；

在酒厂，他没有自己专门的办公室。正兴街原厂院有一间平房，权当是栖身之所——宿舍、厨房和办公三合一；上班时候要找他批件，只好到各车间“满道里找”，据说甚至遇到过他在上厕所的路上还在批阅签字；

来到酒厂二十多年直到病休前，他常年都是一个星期有六天吃住在厂子里，早中晚都是爱人做好了饭从罗盛街送过来；偶尔也会看到下班后他在宿舍外帮爱人烧菜，他烧的菜大多是“整个猪头”，偶尔会是“几个猪蹄脚”，加工的方法就是用沥青浇、火钳烙，猪蹄脚有时候就被他直接丢进柴炉里燎；加工干净了劈开再丢到大铁锅里架在柴炉上烧，这时他会咬着一个足有一尺多长的烟袋锅，一手托着烟袋杆，仰面朝天在躺椅上

闭目养神，几十分钟后肉香便弥漫到街上，引来路人驻足嗅望：

相传多年后，很多人还在怀念：酒厂的发展离不开“王胖子”的努力，特别是搞锅炉改造和扩建化城门厂区。王鄂生抓酒厂工作，他特别关注锅炉车间，尤其是锅炉的燃烧效率，在节能降耗上下足了功夫：“胆大的锅炉维修操作工”，是他给人们留下的最深印象，说的就是他带头敢闯敢试敢“冒险”。

当时的酒厂还在正兴街，每个班都是靠“土灶土锅”烧柴产汽。后来他又派人到昆山学习，上了新工艺项目——白酒液体车间，原来的“土灶土锅”显然落后不再适用，政府调拨来一台 0.7 吨燃煤锅炉，却由于产汽量小无法满足生产需要，王鄂生就带领大家土法上马，自己革新改造想办法增加产汽量；提出加装 51mm 壁管时，他陪着工人干，还亲自上场抡大锤；试烧锅炉，经常是累、烤得汗流浹背，他就搭条毛巾在头上，与工人们一起挥汗如雨铲煤填炉；改造后的锅炉燃烧仍然达不到他想要的理想蒸汽效果，他又亲自安排人员北上沈阳学习锅炉技能，如何让煤烟变成火！回来后再次对这个锅炉进行改造；受翻砂厂启发，再把锅炉做成“反射炉”；那个年代经常遇到劣质煤，他就主张使用大功率鼓风机，增加进风量，提高劣质煤燃烧质量；据老工人回忆，几经改造和他大胆精细指挥，炉膛经常是被烧得异常通红，终于让 0.7 吨的锅炉实现了 1 吨的蒸汽量！老工人说：那叫一个红得嚇（hè）人；当时在工人中流传一句褒贬不一的话：王胖子时期就是“割割焊焊，试试看看”。

搞好生产是必须的，尤其是“酒”，它关乎老百姓的人情世故，各级地方政府的业绩，要想当好县长，必须办好酒厂；但在那个火红的年代，王鄂生挂在嘴边的话：政治学习总是不可少的。自从他主事酒厂开始，他就规定每天生产前必须背诵语录，晚饭后再集中学习一个小时，正兴街厂院一进门平房前有一排梧桐树，遮天蔽日，平房上有几盏昏暗的电灯泡，那就是夏天读书看报的好场地；每人自带板凳，或蹲或站，人手一把大蒲扇，王鄂生兴致盎然地把一个小时读报纸时间独自用完就散会，大家也是有说有笑、打情骂俏打着手电筒各自散去，这个制度一直坚持到了运动结束；

酒厂元老级酒匠董师傅，爱人那年生三女儿，还在月子里就突染急病去世；车间生产离不开董师傅，大女儿、二女儿也都才几岁，生活无人照料；王鄂生得知后，二话不说直接把两个孩子接到自己在太平街的家里共同生活了很多年，从此王、董两家亲如一家，董师傅的两个女儿尊敬地喊王鄂生“胖叔叔”，酒厂职工也深受感动，多年以后每每谈及此事，仍然对王鄂生夫妇的义举赞不绝口。

王鄂生来到光化县后，先后又生育了三个子女，连同武汉出生的一女三儿，与爱人莫玉梅共生育有八个子女；除最小的儿子不幸夭折、二女儿考取地区财校，毕业分配到



银行外，其他子女都在不同工厂上班，没有一人通过关系进入行政事业单位享受公务人员待遇；随父母下放来到光化县的大儿子中学毕业就在酒厂上班，现已退休，另外三个儿子一个女儿后来都先后下岗自谋职业。

王鄂生走了，他把自己美好的年华留在了光化，他把自己的一生奉献给了老河口；他感念党恩，听党话跟党走；他率先垂范，坚持原则，正直为人，一生凛然；王鄂生吃苦耐劳，实干友善。

王鄂生的一生就是他那个时代的缩影。

## 智慧在酒厂中闪光

### ——记原光化酒厂书记焦有吾

焦有吾，1935年出生，1956年进入光化酒厂工作，曾任酒厂事务长、果酒车间主任、党支部委员、党支部副书记、书记。

酒厂干部职工对焦有吾的评价是：思维活跃，精明能干，工作有魄力，改革开拓精神强，在干部职工中有一定的威信，是一个有智慧的人。

焦有吾担任领导职务以来，以厂为家，他的办公室，前桌后床，吃住在厂，常常与工人打成一片，干在前，指挥在前。建机械化车间时，厂里有了第一台航车，他亲自驾车施工挖土。一个时期，厂里设立的是露天仓库，收购的红薯干一堆一堆的，像山包一样在那存放着，若遇阴雨天，为了防止原料被雨水淋湿霉烂，要用帆布遮雨，他总是第一个上去搭盖的人。新厂筹建中，基建施工、设备引进安装、技术改革等工作，仍是他一马当先，解困解难。他具有超时代改革意识，计划年代，对制曲、白酒车间实行经济责任制；对工人加班实行奖励，如加班打一个柱子，奖若干元钱，开了酒厂加班有奖的先河。可谓企业领域“小岗村”的改革人，工人们都为他捏了一把汗。他知人善任，推荐中层干部习建军任厂长，为酒厂发展注入了活力。习建军有文化，高中毕业，人聪明，干了多年财务工作，爱钻研，经常与技术人员合作，设计图纸，开展技术攻关活动，得到了职工的认可。习建军上任后，不负众望，使企业上了一个新台阶。焦有吾是“光化特”商标的见证人。那天，工人曾宏运从襄阳将商标设计送给焦有吾看，焦有吾当即拍板认定，从此光化酒厂诞生了“光化特”商标。他协调有方，厂里经常停电停水，就多次出面与有关部门联系沟通，缓解了缺电缺水等问题，保证了有序生产。

上世纪70年代初，焦有吾担任光化酒厂党支部副书记，主持酒厂全面工作。他任期内，战功赫赫，创造了酒厂一个火红的年代。他任职数十年，春华秋实，硕果累累。新厂选址化城门，占地约8亩，为扩大再生产打下了坚实基础；对设备修配车间锅炉进行大改造，生产由原4个班增加到6个班；引进酵母菌种，糖化率、出酒率大大提高，出酒率由45%提高到54%，增加9个百分点，提升了生产经济效益；酒厂自筹资金7万，在化城门厂区新建酒精车间，并逐步增加新设备投入；建成青砖锅炉房，机械化酿酒车间、培曲房、机修车间及烟囱；建立循环水池，配电室，酒精储罐，红薯干粉碎车间，



固态酿酒车间，蒸馏工段，蒸煮工段，酒曲工段、糖化工段、制曲车间；组建瓶装车间，瓶装酒打开了外销市场；建成了冷油库，综合办公大楼；制定了《生产组织》《制曲工艺》《生产设备安全》等章程；全省酒厂产品品鉴会在光化县召开，会上对全省县级以上酒厂 135 种酒样进行了品评和分析；光化酒厂被县轻工局授予“工业学大庆”先进单位；全县治保工作会在光化酒厂召开，酒厂治保干部介绍经验，全省食品工业“抓革命，促生产”工作会议在武汉召开，全省各地轻工局负责人、各企业界代表 140 多人参加会议，光化酒厂作为行业先进代表在大会上介绍了经验。

上世纪 70 年代，化城门新建厂与正兴街老厂同时生产，比翼双飞，产销两旺，年产白酒 4000 多吨，产品远销湖北、河南、新疆等 5 个省市，成为光化县上交税收的大户。

1979 年 6 月，中共老河口市委组织部文件通知，撤销光化酒厂革委会，实行党支部领导下的厂长分工责任制。焦有吾任厂长，余兴乐、谢双全任副厂长。

1988 年，已退下来的焦有吾参与了“光化特曲”创省优工作，他整理资料，对上联络，跑谷城，上武汉，不辞劳苦，努力工作，为创优立下了汗马功劳。那次，焦有吾与张维新到武汉向省酿酒协会汇报申报事宜。他们的行程安排，先到谷城石花酒厂找朋友王万才介绍，然后去武汉面向省酿酒协会会长陶家驰汇报。当时，他们拿到王万才的介绍信后，欣喜若狂，风尘仆仆地赶到谷城站乘火车，刚好来了一趟列车，却人满为患，挤不上去，急得焦头烂额。张维新说，老厂长，你年纪大了，挤的身体受不了，我有保护你的责任，等下一班行吧？不行，挤上去，赶时间！他们费了九牛二虎之力上了车，人挤人，人挨人，身体都倒不下去，气也喘不上来，只好把前面人推一下，才能喘口气，带的香焦也挤烂了。他俩也挤分开了，一眼望不见对方，两腿站酸了，身体架空了……就这样，他们在拥挤中一直站到武昌站下车。那年焦有吾 53 岁，张维新 28 岁。

一老一少，苦奔武汉，申报成功。1988 年 12 月，《湖北日报》发布公告，“光化特曲酒”被评为湖北省优质产品。

1990 年，厂里搞技术改造，计划利用酒精废醪液生产沼气，这是酒厂从来没有涉足过的技术。厂长刘占春找他商量，希望他出面牵头主抓，他欣然接受，带领胡育明上河南，下湖南，去黄石详细考察，主持起草了《年产 75 万 m<sup>3</sup> 沼气工程》可行性报告，由于准备充分，通过省环保专家组的反复审核，一次性通过论证。为节约资金，他对预算全面重新审核，到市场重新调研砖、砂、水泥、木材、钢材价格，取得第一手资料。在他的指导下，预算大大缩减，节约成本达 6 万多元。胡育明说：“焦书记是我的第一位基建工程老师。”

焦有吾顾全大局，不搞特殊化。1996 年 9 月的一天，老伴身患重病住院，他拿着医

院的证明报销单到厂里结算医疗费，听说资金极度困难，提出让更困难的其他同事先报销，直到腊月，得到了厂里通知资金缓和了，才去报销。

“光化特曲”获得省优后，光化酒厂迎来了大喜的日子，那天，细雨纷飞，省酿酒协会陶家驰、易丽娟等专家一行来到了光化酒厂考察指导。步入办公室，陶家驰思考片刻，大笔一挥：浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方。

这是光化酒厂的荣耀，也是焦有吾一代光化酒人的荣光！

## 抡下三板斧 拓出新天地

——原光化酒厂厂长王子开稳队伍保生产二三事



1958年至1963年初，王子开担任光化酒厂厂长兼党支部书记。说他临危受命，一点也不假，甚至可以说是恰如其分。看看当时的状况，我们不自觉地就会感叹，在那样的情况下，守住这个摊儿，保证厂子转圈儿，就是十分不易的事，就算是大功一件。

对上世纪五十年代末六十年代初全国性严重干旱，人们习惯上称之为“三年自然灾害”，实际上从干旱灾害的延伸和转移看，影响我国农业生产的严重干旱灾害延续了四年，受灾最严重的前五名是河南、湖北、河北、山东、四川，均为我国的粮食大省，仅湖北全省四年旱灾面积达523.4万公顷，干旱灾害的威胁与后果可想而知。当时国家积弱积贫，粮食储备相对薄弱，没有调剂周转粮食的更多余地。按以前口粮平均消耗水平，大约空缺了2800万人口口粮，也就是说全国有2800万人没饭吃。

在这种特殊的历史环境下，作为以粮食为主要生产原料的光化酒厂，几十名职工该如何生存？光化酒厂咋法活下来？这是摆在王子开和他的团队面前的难题，必须要破解的难题。

由于时代久远，资料奇缺，知情者甚少等方面原因，给我们了解这段历史带来了诸多不便。还是让我们努力通过仅有的素材、张国强老人的介绍以及王子开子女的回忆，来还原那段特殊时光，重温王子开率领酒厂全体职工同心同德，想方设法求生存，艰苦奋斗谋发展的历程，体会一下他们是如何一步一个脚印，走出困境，渡过难关的。

### 千方百计保生产

有设备有工人有技术有厂房，可就是没有原材料，这就是那个特殊时期发生在光化酒厂的奇怪事。巧妇难做无米之炊，企业就是要赚钱的，如何保证工厂转圈？原材料成

为关键点，王子开和他的团队，主要精力集中在绞尽脑汁，广开门路，多管齐下找材料上。

1959年3月，通过讨论，全厂职工统一了思想，提高了认识，提出了“大战三十天，突破无粮关”口号，党支部书记、厂长王子开亲自挂帅，到各点督促指导，经过26天的苦战，原材料陆续购回，由待料生产变为有料生产。与此同时，采取以酒直接换原材料等办法，减少中间环节，让客户愿意用换的方式买酒；签订协议，收购受冻的红薯，深加工做原材料。

据资料记载，这三年，光化酒厂共组织原料371万斤。可基本上维持了一个班生产，保证了企业不停产。

广开门路，寻找替代品。设立水果酒车间，通过技术革新，酿造试验用糟子、米糠代替粮食，生产酒，取得成功，节约率为50%。随后，有陆续成功造出了桔子酒、香蕉酒、柠檬酒、苹果酒、樱桃酒、山楂酒、黄桃酒、甜梨酒、薄荷酒等九种饮料酒新产品，因酒精度数比外地高，很受群众欢迎，既保证了市场需要，有较好地完成了计划任务。省、地、县三级领导莅临光化酒厂参观时，均给与了较高评价。仅1959年一年，全厂果酒计划产量100吨，完成111吨，全厂计划总产值214368元，完成256370元，利润计划20000元，完成25787.10元，各项经济指标均超额百分之二十左右。

堤内损失堤外补，酒厂还充分利用现有设备条件，增设固氮细菌肥料生产车间。酒厂一班人本着勤俭办企业的方针，用土办法代替洋办法，生产优良的肥料支援农业生产，增加企业收入。

## 多措并举保饭碗

那几年，酒厂职工人数大约在45人左右。酒厂的用人很有些特点，要么就是有技术的“酒匠”，要么就是有力气的劳动力。只有保住有生产量，才能保证生产销售，只有这样才能谋求生存发展，稳定队伍是个很重要的事。特殊时期，职工的供应粮也有原来的每月55斤，降为45斤，劳动强度很大的酒厂工人，这些粮食肯定是不够吃的。王子开每天都在用尽心思，想方设法保证职工有饭吃，有活干，把自力更生当作主旋律。

王子开心系职工，把职工冷暖放在心上，利用各种机会，靠近职工，拉近和职工的关系。厂里规定，厂领导干部必须下车间和工人做到“五同”，即同吃、同住、同劳动、同娱乐、同学习，每个管理干部每人固定一个师傅教自己干活，每天参加半天劳动。同时请县领导帮忙在蛮子湾要了20亩山坡地，利用原材料少，生产不足额的特特殊情况，



职工轮流到蛮子湾挖地种庄稼，按季节种小麦、玉米、大豆、红薯等，收获的粮食用以补贴职工伙食，保证饭菜味美量足。1962年参加工作的张国强介绍说：同样的馍，我们酒厂食堂的比其他食堂的都大，稀饭也是稠杠杠的，有时间我们还多买两个带回去给父母吃。

王子开有时间还亲自下食堂称粮食，查卫生，做饭，炒菜，要求事务长炊事员，主副食合理搭配；安排食堂自己养几头猪，过一段时间杀一头，改善职工生活。工人李德全见了厂长说：我给你写张大字报表表扬表扬，过去一个人只喝一碗汤，现在喝两碗，以前喝温的，现在喝热的，花钱少，吃得好。

职工的口粮减少了，但食堂的饭菜质量提高了，钱够份量足，职工与厂领导团结一心，共度难关的信心增加了。

## 锐意革新保效益

为了完成各项经济指标，王子开始终坚持依靠工人群众，提出“一人献一计”的口号，广泛开展技术革新，鼓励职工大胆想，大胆试，一季度进行一评比，并给予物质支持。于是，酒厂职工出现了人人献计献策、个个技术革新的高潮。技术钻研改进比过去增强几倍，提高了生产效率，使出酒率不断上升，创造了历史以来最高记录。

白酒车间技工王随德同志，响应党支部提出的防暑降温、减轻劳动强度的号召，立即研究试验“晾渣酿酒法”，一周时间就取得成功，降低工人50%劳动强度，劳动出勤率达到了98.5%，比任何一年的夏季都高。

快曲房张贵原对应研究“能不能不用木炭做快曲”的国家课题。他大胆探索试验不用木炭做快曲，利用曲的封闭堆积自身发酵产生温度，经过多次实验取得成功。

白酒车间工人徐志成积极改进烧煤方法，采取“勤填少透，分开火路，不让糟内有黑烟”，每天节约煤400斤，每年可为国家节约资金5400元。

光化酒厂发动全体职工，向机械化、半机械化“双化”进军。生产上实现了12项机械化、5项半机械化操作，大大减轻工人劳动强度，提高了生产率。其中，改进扬渣机一部、装瓶机一部、快曲粉碎机一部、木制车床一部、小圆盘锯一个、快速计算器一个、脚踏洗瓶机一部、盘自动装置一部、蒸汽灶一个、水井减轻用力装置、汽水全部设备一套、饲料搅拌机一部、刷盒机一部。

技术改进中，还造出简易装瓶机、洗瓶机各一台。

快曲车间响应党支部的号召，在原料缺乏的情况下，眼看就要停工时，组长李德全

同革新试验以干糟子代替麸皮制快曲，反复实验，由失败到成功，保证了快曲在无料的情况下正常生产，利用废料，快曲质量不但没有下降，相反还提高了成品率，原来做快曲离了麸皮不行，麸皮占比高达95%，革新后麸皮只占21.25%，比原来用量降低73.75%，全年节约麸皮94080斤，价值4700元，快曲成本比原来降低40%。

工人们利用休息时间，苦战了20多天，在厂区内挖成了一口井，解决了酒厂水源不足的难题，不但减少了挑水工人，对提高出酒率有极大的好处，同时还冷却了机器设备，延长了机器使用寿命。

开展了以技术革命为中心的增产节约运动，提高了职工的思想觉悟，开展技术革新，成功用酒糖制快曲、固体酵母、糖稀等。

光化酒厂发动全体职工，向机械化、半机械化“双化”进军，生产上实现了12项机械化、5项半机械化操作，大大减轻工人劳动强度，提高了生产率。

在这几年大灾的情况下，全厂职工在以党支部书记、厂长王子开的领导下，同心同德，艰苦奋斗，终于渡过困难时期，取得了一定的经济效果，结出了累累硕果。做到了天天有活干，年年有盈余。据资料统计，酒厂这三年共实现利润53600元，上缴税金290300元，略超前期水平。

# 一清如水

## ——记原光化县国营酒厂厂长水清晏

### 为了革命工作，忠孝不能两全



酒厂的发展，能够赓续 70 周年，从历史的角度，客观地讲，离不开每任厂长的努力。在光化国营酒厂曾经任职 8 年的水清晏，1928 年 12 月 30 日出生，河南省镇平县柳泉铺镇人，1948 年参加革命，随南下部队进驻光化县，组建光化县政府后，他留任县公安局预审股长，主管案件预审工作。

解放初期，光化县阶级斗争任务艰巨，为维护光化县地方政权和社会秩序稳定，他积极参加抄匪反霸斗争和肃反运动，那年月肃反甄别工作很忙，几乎日夜加班，研究案件，现场勘察，调查取证，连续预审，抓捕敌特。特别是在侦办鄂西北天主教

敌特案件中，他和专案组人员一起日夜与敌特分子斗智斗勇，在没有交通工具保障的艰苦环境里，为追踪敌特分子，无数次徒步昼夜兼程往返农村与山区，多次在抓捕时与敌特、匪徒遭遇交火。

特殊的工作使命，赋予了水清晏甘愿奉献和承载责任，为革命而舍离小家，践诺了忠孝不能两全。他老母亲去世前，家人给他发来加急电报，想让他抽空回家送母亲人生最后一程，当时他主抓的案件工作预审非常繁忙，无法放下手上工作回家尽孝，县委肃反办的领导得知后，以组织名义与镇平县肃反办协调，安排战士到老家柳泉铺镇帮助安葬了母亲。水清晏无论职务和岗位怎么调整，他始终坚持把党和组织交给的工作当做高于一切的使命，勤勤恳恳，任劳任怨，团结同志，秉公办事，无私廉洁，关心员工，一门心事扑在工作上，他曾工作过的公安局、商务局、光化县酒厂、一轻局、化工局等单

位的同仁们都十分敬重佩服他。

人非草木，叶落归根。投身革命而离乡，老来思念故乡人，水清晏七十八岁那年，在三个儿子（水福生、水东生、水军生）和女婿的陪同下才回了老家一趟，在找到母亲坟后，他含泪跪在母亲的坟前默哀好久，仿佛在告诉母亲儿子虽然不孝，但没有辜负她老人家的教诲，无悔于组织、无悔于工作、无悔于家人，这是水清晏

参加革命 50 多年后才回乡祭母，从他的人生轨迹，让人感受到他一生充满无私执著的敬业奉献精神，释放着中华炎黄贤士博爱情怀，正是“好男儿志在四方，忠孝难取得双全。舍小家服务民众，有愧疚无悔作人。”

## 跨行业调动，外行变内行

水清晏从区中队（地方武装也属于部队）转到地方政法系统工作，在公安局一直从事侦保工作，他政治觉悟高，原则性很强，工作非常出色，得到组织和各级领导的肯定及表彰。

在国家实施第三个五年计划发展国民经济之时，1961 年 2 月，组织上对水清晏工作进行了大跨度调动，从政法系统调到商业系统，在商业局主管人事工作，从此他开始学习商业经营管理和计划经济市场运行法则。

1963 年光化县酒厂扩大生产规模，组织上又调他到县酒厂担任厂长。酿酒生产水清晏是十足的外行，什么都不懂，到酒厂上任后，他干的第一件事，不是开会听汇报，也不是坐在办公室里发号施令，而是深入生产一线向酿酒师傅请教学习，探寻如何扩大生

产方法，提高产量和品质，了解生产一线员工在想什么，有什么好的建议，一个月后，他召开了上任酒厂厂长以来第一次车间主任以上的骨干、酿酒师会议，这次会议只开了30分钟，内容只有一项，传达县政府扩大县酒厂生产规模指示精神。会后请酿酒师、生产骨干们用了一周时间，研讨并提出了提高产品产量与质量的合理化建议，详细制定了扩大生产的可行性方案。

在实际工作中，水清晏经常熬夜，加班加点，面对酒厂千头万绪的工作，如何扩大发展酒厂生产能力，是他和班子成员首要任务，在计划经济那年月酒是凭票供应，也是紧俏商品，产品不出厂坐等商家找上门订货，六十年代初鄂西北，豫西南方圆几百公里酒厂很少，而光化县酒厂是老字号，主要生产米头糠麸酒，虽然是散装酒却很有名气更不愁销，汉江上南来北往的船纤夫们，流行一个顺口溜：“带上光化酒，顺水去汉口。散酒买两缸，一路怕喝光。”

水清晏由于善于好学，很快进入角色，他在厂领导班子扩大生产讨论会上阐述个人意见“扩大生产，提高产量，原材料充足保障是关键，酒窖建设培育是基础，拓展多渠道销售是保障”，并大胆地提出把单一计划供销，调整为多渠道供销，酒厂领导班子必须牢牢掌控生产原材料采购和计划供应指标以外的散酒销售自主权，他提出的供销思路与计划经济年代统购统销规定不相符，但组织和县领导默认而且支持他去尝试。

他亲自带队对周边县市城乡白酒市场实际需求进行了广泛深入地调研，对白酒生产所需原材料供应渠道作了相应的疏理及合作约定，并向农民传递了一个以小麦、高粮、糠麸、红薯干等谷作物可以直接到光化县酒厂兑换白酒，私人可以经营白酒消息。

水清晏上任光化县酒厂厂长三个月后，召开第二次车间主任以上的骨干和酿酒师参加的扩大生产工作会议，会上集思广益听取了酿酒师和生产骨干们的建议，在诸多建议中，关于扩大红薯干酿酒生产提高产量的建议引起了他的重视，因为他在市场调研中就注意到酿酒原材料供应问题，受三年自然灾害影响，谷类作物大面积减产，而红薯当时在湖北、河南产量比较高，所以米头糠麸酒生产受原材料限制难于扩大生产，提高产量。

对此，水清晏与几位酿酒师沟通后，第一次行施厂长权利，果断拍板先扩大红薯干酿酒生产。以前酿制的酒都是装在铝桶或瓷缸由商业局统一调配商店卖酒，商店没有瓶装酒卖，消费者均是拿缸子、或瓷碗、或陶瓷罐去商店买散酒，很不方便也不利于酒的储存保管。水清晏当厂长后，首开了光化县酒厂瓶装酒的先河，决定生产瓶装光化大曲酒，注册了“百花山”商标。当年红薯干酿酒生产倍增，酒的品质度大有改善，瓶装光

化大曲酒远销河南、陕西、四川，湖北很多县市城乡，销售营利创计划经济年代历史最高，为扩大纯米酒、米头糠麸酒生产奠定了基础。

水清晏由一名公安干警跨行业调动，担任光化县酒厂厂长，从生产、业务、经营管理外行，短时间很快成为一名懂业务、懂经营、敢创新，善开拓的管理者。当时酒厂班子成员，酿酒师傅，全体员工对他很快转换角色熟悉业务，营造宽容生产环境，关心一线员工待遇和奖罚严明，干事果断的作风，非常钦佩。正如当时的财会人员王金梅，酿酒师傅赵如意，对他的敬赞：“个头不高，干事有招，他变内行，酒厂辉煌”。

### 铁面无私，一清如水

水清晏才到酒厂，又是从事不熟悉的生产经营管理工作，肩负扩大酿酒生产业务的重任，工作上千头万绪，原来光化县酒厂一直以纯稻谷、米头糠麸酿制生产米酒、米头酒。三年自然灾害后，原材料严重不足，为了保障计划经济市场白酒供应，光化县酒厂开发了红薯干酿酒工艺，但红薯干原材料受统购规定限制，无法保障生产需求，所以生产规模很小，酿制的白酒不能满足供需，自从他决定采纳酿酒师傅的建议，扩大红薯干酿酒生产，就开创了以酒兑换红薯干业务，在计划经济市场年代，开辟个人用红薯干兑换白酒业务，是敢冒天下大不韪之举，也正是这个举措保障了红薯干酿酒生产的扩大，产量的提高，有效地维持了酒厂的生产发展。

那些年各类商品紧缺，周边县市的农民都知道用红薯干能到光化县酒厂换酒，所以各地很多农民用板车拉着红薯干来光化县酒厂换酒。酒厂门口经常排很长的换酒队伍，水清晏经常深入工作一线，有时在换酒过程中，少数对红薯干质量把关不严，等级不分多兑换酒，造成白酒有流失现象。对此，他经常深入现场了解情况，明察暗访，对验货人员约法三章，对违犯厂规的严肃处理。

水清晏老家在南阳镇平县柳泉铺，他的一位家门亲戚带着十几个老乡也拉着红薯干来光化县酒厂换酒，找到水清晏的儿子，想通过他给验货员打个招呼，将红薯干级别定高一级，多换点酒，验货员考虑到送货人是厂长老家乡亲，也想给厂长儿子一个面子，此事正巧遇到水清晏暗查发现，当场予以制止，要求验货员实事求是地评级换酒，并告诫儿子及其亲属，酒厂不是我个人的，酒是公家的，不管哪里人，不管他是谁，来换酒我们欢迎，但必须凭红薯干的质量等级，该换好多酒就换好多酒，任何人都没有特权、不要做人情。水清晏铁面无私，不徇私情，曾招致老家人多有抱怨：咱们从老家多远跑过来，不就是想通过他这层关系，做点营生事，多换点酒，结果一点便宜没占，水清晏

一点人情味都没有。

那时红薯干换酒，一级六、七斤换一斤酒，二级八、九斤换一斤酒，三级十几斤换一斤酒，级别不一样，换酒的数量就不一样，差别很大。在这个方面水清晏坚持原则，坚持标准，没有因为是老领导、老战友、老同事、老家人而网开一面，以权谋私，滥用职权。其他人不理解他，没少抱怨他。但酒厂管理干部、酿酒师傅，酒库保管，收发货员对水清晏厂长赞不绝口，十分敬佩。

水清晏任酒厂厂长期间曾发生过一件事，上级部门一位领导干涉原材料采购，擅自统购了一批劣质原材料。这位领导趁水清晏厂长出差没在酒厂之际，硬压着酒厂原材料采购负责人接收那批劣质原材料，并且要求按一级标准兑换瓶装光化大曲酒。在家厂干部顾忌上级部门那位领导权势，只好按他要求兑换，事后，厂干部向水清晏报告此事，酿酒师傅反映原材料品质非常差，会影响酒的质量，降低产量，给酒厂造成一定的损失。这件事牵扯到酒厂集体利益，酒厂班子在讨论如何处理这件以劣质原材料兑换高价值瓶装光化大曲酒事宜，有同事劝水清晏厂长，这件事涉及到与上级部门领导的关系，若直接针对原材料供应单位提出损失索赔，又怕得罪原材料供应单位，影响以后原材料供应，建议既往不究，以后杜绝。

从公安局出来的水清晏，一身正气，不怕权势，对侵犯了酒厂集体利益的行为，绝对不容忍。他执意将原材料供应单位告上法庭，最终官司赢了，为酒厂挽回了损失，却为打官司得罪了上级部门领导。水清晏的爱人没有少抱怨他“你做事咋这么不近人情，酒厂的事你为何不学会睁只眼闭只眼，值得你打官司得罪领导？”刚正耿直的水清晏为了酒厂的利益和发展呕心沥血，不畏权威，争得权益。正如酒厂老同事邓发章对水清晏的赞许：“水清晏为了光化县酒厂的发展操碎了心，没有给下属人员压力和添麻烦，却敢于顶住方方面面的权威干涉，一个目标抓生产、抓质量、抓效益，逐渐增加酒厂资本积累，提高了员工们的收入，水清晏是一位非常称职的厂长。”

## 柔情似水，心装职工

一个性格坚强的人，他也有自己柔情似水的一面，有这么一种情怀，不是不想说，而是“情到深处却无言，此时无声胜有声”。水清晏也有铁面柔情的一面，在一个深秋的夜晚，大儿子来酒厂叫加班的父亲回家，父子有说有笑的走到酒厂大门口，水清晏突然停下脚步，只见一个近六十岁的老汉农民和一个八九岁的小孩，拉了一车红薯干蹲在厂门口，水清晏主动上前告诉老汉酒厂下班了明天再来，他从与老汉、小孩的交谈中得

知，老汉带孙子从河南方城来光化换酒，一路奔波，风餐露宿，赶到酒厂却碰到下班，带的干粮吃完了，身上也无分文，现在连吃饭就困难。

水清晏当即自己掏腰包，给老汉和孙子买来热乎乎的饭菜，爷孙俩很感动连声道谢。水清晏看天气很凉，夜间可能要下雨，怕爷孙俩露宿被雨淋，红薯干被淋湿，他立马安排厂值班门卫叫来验货员和仓库保管员，对爷孙俩拉来的一车红薯干进行了验收入库，并要第二天上班后及时将兑换的酒帮爷孙俩装好车，当晚爷孙俩借住在厂值班室，避免了深夜下雨被淋。这件事铭刻在水清晏儿子心中，现在谈起仍然记忆犹新，大儿子水福生介绍父亲是一位对工作严肃认真、对同事关心倍致，对家人要求很严的好干部，也是一位只顾工作，不干家务，大公私心，善良可亲的父亲。

水清晏心理时刻装着职工，关怀职工。他从农村走出来的干部，不仅能吃苦工作，管理严格，还善于体察民情。那年代肉类供应紧张，有计划供应票也买不到猪肉，水清晏决定安排几个员工利用酿酒后的酒糟子，养殖几十头猪，每逢春节，就宰杀几十头猪，把猪肉分给全体员工过年，并举行全厂大团聚会餐，此举不大却贴近员工需求，肉分的有限但温暖凝聚了人心，而且让每位员工感受到酒厂兴衰关联个人切身利益，激励员工树立爱厂爱岗的敬业思想。

酒厂职工封国富师傅，在厂里工作勤勤恳退、技术一流，而且是节煤模范。封国富生病做了一次大手术后，还没有痊愈就主动要求上班。水清晏看在眼里，记在心里。不久，县政府安排军转干部水清晏去庐山疗养的名额，可是水清晏毫不犹豫地前去庐山疗养的机会给封国富师傅，让他去疗养半个月，此事赢得了社会和全厂员工的一致赞扬。海连群师傅曾夸赞水清晏厂长，“他不喝酒他懂酒，他不多说他会做，他不顾情他讲理，他不谋私他爱民。”

## 事无巨细，事必躬亲

水清晏经常深入生产一线，搞些调研，检查一些安全隐患。原材料仓库苞谷堆码得很高，快堆到房顶，水清晏对这些堆放的苞谷安全不放心，经常在粮垛子周围转来转去，检查安全问题。一次，他爬上很高的红薯干垛子，观察苞谷垛子，发现苞谷垛子一处长苗。他觉得肯定有问题，经检查发现仓库屋顶破了两片瓦，漏雨导致苞谷发芽和霉变。他立即安排工人清除发芽和霉变的苞谷，补上瓦片，杜绝了更大损失的发生，确保仓库酿酒原材料安全。

水清晏每天上班后必干的三件事，第一件生产到车间向酿酒师傅们了解生产进度、

日出酒量、品尝一口刚酿出来的酒，起初大家以为他爱喝酒，其实他在研究酒。第二件围着原材料堆场和库房转几圈，检查安全措施是否落实到位，有没有安全隐患存在，第三件生产业务短会，用30分钟时间他全面了解采购、销售、人事、安保、后勤等方面的工作情况。水清晏对工作非常认真细致，他细心到那位员工生病都了如执掌，安排人事登门关心问候；他认真到不大的小事也要求部门督办抓落实。

酒厂易燃物品很多，水清晏时刻将安全生产放在第一位，经常深入到车间抓安全，有一次，他照常巡查到出酒车间，看见师傅们正忙碌地在出酒，而刚出的酒热气腾飞，突然发现一个年轻的员工缺乏安全意识，在出酒车间酒缸边拿着打火机点烟，正要制止酒缸却点着了，在这万分危险关头，水清晏没有慌张，而是利用所掌握的消防知识，沉着应对，他用自己身上披着的军用毛领棉大衣，毫不犹豫地立即将大衣在消防水池打湿，赶紧捂住酒缸口，把火捂息了，杜绝了一场严重的火灾事故发生，水厂长救火之事既感动了全厂员工，又警示大家明白落实安全生产规定的重要性。水清晏抱着水淋淋的大衣回家，爱人和儿女们才知道他冒着危险用大衣救火的事，家人对他的勇敢行为既敬佩又担忧，儿女们感到有这样优秀的父亲而骄傲。

## 知我者谓我心忧，不知我者谓我所求

水清晏作为一名单位的带头人，他不仅有着身先士卒、甘愿吃苦，勇于担当的精神，在那特殊年代特殊时期，他把风险留给了自己，把责任留给了自己，把幸福传递给了别人。文革时期，酒厂同样受到冲击，隔三差五红卫兵、造反派会串到酒厂打着造反有理，深挖保守派旗帜扰乱生产，水清晏发挥自身善于周旋、善于斗争的公安反侦经验，与扰乱生产酒厂生产的红卫兵、造反派动之以情，晓之以理的交流沟通，他旗帜鲜明的反对工厂停产闹革命，并质问红卫兵、造反派农民不种地，工厂不生产，人民群众怎么生活生存，你们造反者难道不吃饭吗？一次又一次化解了扰乱阻止生产的冲击打砸行为。

在文革时期由于水清晏坚持抓生产，贯彻你造你的反，我搞我的生产思想，光化县酒厂不仅没有停产减产，而且在正常情况下略有增产的趋势。由于他坚持原则、爱憎分明，坚持生产，反对武斗，保护酿酒师傅，不许酒厂里贴大字报，不让员工参与游行串连，组织员工建立护厂队，加强门卫管控进入人员，得罪了一些造反派，所以莫须有指责水清晏破坏文革运动，阻止群众造反，伺机抓批水清晏，有一天几名造反派以买酒名义进入厂内，闯入水清晏办公室想抓走他，被同事们发现，迅速叫来员工保护水清晏，双方发生对待，争辩不休，造反派要求带走人，酒厂员工不许将人带走。

水清晏见现场势头怕引起双方武斗，劝说酒厂员工不要阻拦，他跟造反派们走，员工不同意，最后造反派们只有让步，就地在厂里搞了个批斗会，造反派将水清晏“架飞机”（反剪双手）到台上批斗，批斗他唯生产力论者，只抓生产不抓革命。台上乱说乱叫，台下没人搭理，造反派们很无趣地灰溜溜地离开酒厂，此时员工们既心痛又关心地围住水清晏，这件事正好被他的大儿子水福生撞见。

那天中午放学，水福生到厂里去父亲，一到酒厂门口被邓叔叔拦住，说你今天不能进去，晚点再告诉你原因。水福生有点疑惑，平时门卫叔叔们对我好热情，今天却不让进厂，他熟悉酒厂四周环境，找到一处翻墙进厂，却被眼前批斗会一幕吓呆了，他赶紧回家但不敢告诉妈妈，父亲半个月没有回家，他心里一直不平静，想搞清楚为什么？员工们为了保护水清晏怕他再受伤害，让他住在厂里，父亲回到家里，水福生向父亲提了好多问题？水清晏语重心长，理直气壮，和言细语解释儿子提出的每个问题，父子一席话使水福生了一个道理“做人要正派，干事守原则，利益不可争，得失莫计较”。水福生母亲为此担心和掉眼泪，但水清晏觉得，只要酒厂人心不乱，能正常生产，个人受点委屈又何妨！

水清晏遇事不过夜，讲分寸，及时处理，他干事公开透明，以理服人，善于当面鼓对面锣解决问题，错的当面说清，是非分明，现场批评限期改正；对的当面表扬，奖罚分明。酒厂扩大生产技术工艺也不断改造更新，不再是直接蒸馏出酒，而是有一个特殊开关操作，一个班掰开后一次性放酒。有一次一个业务骨干无意按错了开关，导致当天酿的酒流失了三分之一。问题发生后，有的提出对他做开除处理，有的提出让他赔偿损失。水清晏很冷静地在想：当时商店买纯米酒 1.2 元/斤、米头糠麸酒 0.9 元/斤、红薯干酒 0.6 元/斤，他一个月工资才 18 元，要养家糊口，能赔得起吗？他又是一名年青的业务骨干，毕竟培养一个骨干不容易，开除他对酒厂更不利。铁面无私的水清晏厂长对这件事的处理展现了他宽厚博爱，善良情怀，珍惜人才，责任担当的领导艺术。

水清晏提出的处理意见“批评教育，免于赔偿，车间主任降为副主任。”他的这个决定让同事们很不理解，这名骨干自这件事以后，工作认真谨慎，刻苦钻研业务，成为酒厂顶梁柱之一，两年后同事们才明白正是这个“批评教育，免于赔偿”为酒厂保留了一名非常优秀的业务骨干。这才是水清晏做人处事的真实本质。

## 随风潜入夜，润物细无声

在工作管理中，水清晏求真务实，不说空话，不走形式，充分发挥每一个职工的积极性。他工作方法很有一套，特别很会做人的思想工作。在特殊年代即文革时期，水清晏善于调动职工的积极性，很会抓思想、抓典型。那时取水是在厂内部水井取水，一次辘轳的铁链子不慎掉到水井里面，井水很凉，有一个职工叫孟跃书，不顾一切跳进井里，将链子打捞起来。虽然这个事情看起来不大，但水清晏将这种精神给予高度肯定，大会小会上都表扬，在充分肯定孟跃书乐于助人的行为同时，号召大家都要向孟跃书学习。

榜样的力量是无穷的，厂里当时年轻人很多，大家都积极向上，向榜样学习，向孟跃书学习，纷纷争先创优，厂里一时风正气顺。厂里的董泽堂维修师傅，刚设备正常运转时，他主动帮助保管员码堆原材料，经常累活脏活抢着干，别人休息、设备停运时，他又投入检修机器、设备，为了确保机器、设备正常运转，董泽堂师傅时常礼拜天加班维修、调整机器、设备，而他从没有要一分钱加班费，水清晏将董泽堂师傅树立为无私奉献的典型，号召大家向他学习。

人格的魅力，在于始终深入群众、了解群众、关心群众。水清晏极富号召力，送原材料货车有时来好几辆，为了不让司机师傅等得太久，他亲自带头上阵，而且一声号令，全厂除当班的员工外，其余人员不论办公室还是车间，无论前勤后勤，都会一拥而上，义务卸车拉货、装货，那突击工作场面，非常震撼感动人，这样感动人的集体主人翁氛围和雷厉风行的优良作风，让县领导及财政局同志看到后，充分肯定大力支持，并迅速拨专款为酒厂修了第一个大仓库。正如有位送货司机写的打游诗“光化县酒厂干群，人心齐干业务行，货送到不让久等，卸货快装货放心。”

水清晏任光化县酒厂厂长八年，在这期间，开创性地推行酒厂班组核算制，对产量、质量、消耗、出酒率等主要几个目标，进行考核，超了有奖，达不到目标还要惩罚，奖惩分明，充分调动了广大员工的积极性，当时酒厂员工工资在全县属最高的，全厂形成了人人爱厂如家局面，员工们努力勤奋工作，生产如似竞赛，产值逐年增长。

领导既是“领头雁”，也是“伯乐”。水清晏善于发现人才，十分重视人才培养。厂里原来厨房里有王业云师傅，好动脑筋，人很聪明，开始谁都不知道他做没有做过白酒，一次偶然的交流水清晏发现他爱询问，爱钻研，爱学习，就大胆将王业云调到白

酒车间带班，经过一段时间试用，王业云所在班组出酒率名列前茅，相当出色。水清晏参加酒行业会议、到其他兄弟厂开会交流，他都带上王业云，通过业务学习交流，使王业云酿酒技术，业务能力，管理水平更加成熟。水清晏重视人才的作法，是大家有目共睹，并得到县领导、上级部门充分肯定和同事们的一致赞同。

先进文化，也是一种生产力。水清晏十分注重厂里的文化生活，厂里年轻人多，为调动厂里年轻人的积极性，他经常组织厂里开展多项文体活动，组织大家唱革命歌，成立了酒厂篮球队，宣传队。在全县篮球比赛中，酒厂篮球队取得了第二名的好成绩。

高山仰止，景行行止。虽不能至，然心向往之。水清晏从六十年代初来到酒厂至七十年代初离开酒厂，在特殊的年代时期，为了酒厂发展，不计个人名利得失，体现了一个党员的责任与担当，坚定初心使命，维持发扬传统酿酒工艺，开拓创新了新工艺、新产品，顺利地传递了酒厂接力棒，无悔党组织、无悔酒厂同事、无悔这段艰辛的人生。

## 用实干践行使命

### ——记光化特酒业有限公司原党支部书记刘占春



刘占春，1955年1月出生，回族，原籍河南省西峡县人。1974年7月从原光化县一中（现老河口一中）高中毕业，1975年9月进入老河口市柠檬酸厂工作，同年10月加入中国共产党。曾任该厂党支部副书记、书记，1986年5月调任市一轻局办公室副主任，1987年1月经市委组织部任命为老河口市酒厂厂长兼党支部书记，1993年9月任老河口市酒厂党总支书记，1995年5月任老河口犇牛酒厂党支部书记兼老河口市酒厂厂长，2001年任老河口光化特酒业有限公司

工会主席兼党支部书记。

刘占春书记，颇有点鲁迅先生笔下的“孺子牛”的风范，待人诚恳、敬业、实干，再加之他平民化的领导思路，多年来一直是“光化特”发展道路上一块屹立不倒的丰碑。

刘书记为人低调谦卑，谈起对光化特的贡献，他一直强调自己只是做了应该做的事情。1986年底，正值32岁的刘占春，可以算得上是年轻有为，已经在老河口市柠檬酸厂担当重任，也是上级领导非常器重的一员大将。而此时的老河口酒厂，正处于市场转型的风口浪尖上，面对悄然来袭的市场经济，酒厂急需转变观念，扭转经营困局，市委组织部决定委派当时一轻系统中最年轻的领导刘占春出任酒厂的书记兼厂长。

上级领导对自己的器重，使刘占春感觉到肩膀上担子的份量。经过一段时间的实地考察，他发现酒厂存在最大的问题是思想不解放，虽然产品在市场上需求量大，而实际产出量小，这些因素大大制约了酒厂的发展。刘占春清楚地看到，企业要发展，一靠政策机制，二靠科技引进。他当机立断，快速适应市场变化，扩大曲酒生产规模，生产出能为消费者接受并喜爱的产品，但这一切关键在于人才。

刘占春马上将目光锁定在当时才进入酒厂，有学识、有胆魄、有思路的几名年轻人

身上，他们就是光化特酒业公司现任领导班子成员胡育明、张维新、詹福安等。并派遣他们外出学习，多次积极采纳年轻人的新思想、新做法。

不久之后，酒厂兼并了红梅食品厂，他又极力说服时任红梅食品厂车间主任的刘桂军到酒厂来，在酒厂后期的扩大规模、车间建设中，刘桂军都起到了很好地作用，提了宝贵的意见。到目前为止，红梅厂区仍是光化特基酒酿造的重要生产基地。

产量有了一定的提高，下一步刘占春又开始考虑如何提高产品质量。上世纪八十年代，人们的品牌意识还很薄弱，计划经济下产品不愁卖的思想仍然根深蒂固，敏锐的刘占春此时又觉察出市场正悄然改变的事实，他提出搞品牌建设，这一决议引来了当时厂内部几位领导的反对。为了提升品牌影响力，他克服种种困难，决定在产品香型上做文章。一直以来，虽然光化特曲一直生产的是浓香型系列白酒，但并没有明确的生产标准和规范的生产工艺，直到从四川引进了技术人才邱修智后，光化特曲的浓香型标准才最终确定。刘占春说，光化特浓香型系列白酒是光化特几代人努力的结果，这里面蕴含了他们的智慧和汗水，如果说酒是有灵魂的，那么香型就是它灵魂的升华，光化特浓香型白酒是几代人意志、毅力、坚持的延续。

为了稳定企业的经营发展，1993年，刘占春推荐胡育明担任地方国营酒厂厂长，并支持维护新班子成员的决策，确保了酒厂的团结，用行动诠释了一位领导人在珍惜人才、留用人才、培育人才上的智慧和胸怀。

纵观刘占春在酒厂的职业生涯，前期他是运筹帷幄的总指挥，后期就是冲锋陷阵的领头人。

2003年以后，酒厂改变了以往的经营模式，不再是坐等生意上门，而是让员工主动出击，上桌宣传推广产品，这可算是件“丢脸面儿”的事儿，面对困难，不少员工都打了退堂鼓，刘占春此时又走在了队伍前列。他鼓励手底下的几名业务员，引导他们放下思想包袱，带头冲刺在市场上。业务员打不开的市场他去开拓，业务员干不了的事情他干，甚至业务员收不回来的钱也是他亲自去收，当时还有人开玩笑说：“你堂堂一个书记，怎么放下身份改做业务了。”刘书记总是回应：“做什么不都是为酒厂做事嘛。”在他的带头鼓励下，业务员们也渐渐转变了思想，不到三年，就在乡镇上拓开了销路，销售额由每年仅仅5万多元迅速上升至30多万元，甚至还能达到一百多万元。

2004年光化特启动“天”字系列酒，为了保障产品第二天就出现在消费者视线中，让新品一炮而红，公司员工们加班加点，待产品灌装出库已经是晚上10点多。天公又不



作美，狂风暴雨的情况下还遇上了停电。为了不影响铺货，不造成市场上对光化特信誉的质疑，刘占春和几个业务员，干脆自己动手，从楼梯一层一层往下搬运，顶着暴雨将第一批产品按时送到客户手中。

为了维持与客户的良好关系，近 50 岁的刘占春经常骑着自行车一个星期一趟往乡镇市场上跑，一家一家进行拜访，没事也会去坐一坐、聊一聊，长期下来，客户们似乎都“认准”了刘书记。有时，业务员们拿不到订单，只要刘书记身影一出现，订单也就解决了，甚至有时，客户们因一些原因暂时不需要进酒时，但只要是刘书记亲自登门拜访，也会提前预定。客户们的认同使他感到欣慰，他经常教导业务员说，只要我们诚恳可靠，只要做好自己的本职工作，何愁拿不到订单。

在酒厂多年的工作中，虽然有过艰难坎坷，但他始终怀着一腔热情，一心以企业为重，为光化特的发展付出了不可磨灭的贡献，是支撑企业发展的支柱型人才。用他的一句话来说，那就是：人因为有价值才能实现自身的价值，因为价值的实现才能获得别人的尊重。

## 爱岗敬业写春秋

### ——记原光化酒厂厂长习建军



不畏浮云遮望眼，风物长宜放眼量。1942年出生的习建军，高中差半年就毕业。1962年3月30日进酒厂工作，聪颖的习建军，在快曲做过，在白酒车间做过，在财务上也做过，甚至从事过会计工作，在酒厂各个车间都干过，且业务娴熟。

班组核算，崭露头角。六十年代，水清晏任厂长时，实行班组核算，习建军做了大量工作。习建军主要代表王随德班组核算，那时搞经济指标测试、考核，习建军作为当时比较有文化的人，对考核的内容、指标测试的标准，制定的有条不紊，搞得有声有色。班组的核算，对生产起到了极大的促进作用。

1963年至1966年期间，发生在中国大地上的四清运动，即社会主义教育运动，习建军作为重点培养对象，他代表酒厂在随县参加了社教运动，当时同事们一致认为，习建军参加过社教工作，是培养后备干部的对象。回酒厂后，习建军进入酒厂中层，**起**初任快曲车间主任。在酒厂财务股缺人手时，习见军服从组织安排，调到财务股工作，毫无怨言。

世上无难事，只怕有心人。1970年，酒厂进行改造，引进液体发酵技术。习建军是第一批到江苏昆山学习，当时充当的是技术员的角色。在昆山学习时，习建军对每一步骤、每一环节，仔细问询，并认真做好笔记，生怕哪一点出现遗漏。

回来后，习建军根据学习笔记，马不停蹄地加班加点，绘制技术草图，流程图，整个酒厂的技术草图、操作程序图，都是习建军绘制出来的。习建军对照图纸，现场指导技术改造，师傅们根据他绘制的流程图和在他的指导示范下操作，使酒厂成功引进了液体发酵技术。

液体发酵的特点是出酒率高，但美中不足之处就是口感差。要解决口感差问题，必须通过技术革新、搞新工艺解决。在研究新工艺方面，习建军起到了很大作用，他经过反复琢磨，查阅资料和学习别人的经验，大胆提出：将酒复蒸一下，将液体酒放在锅底，锅上面覆盖固体酒醅，通过蒸馏，将酒醅的香型完全释放出来了，不仅彻底解决了口感

的问题，而且提高酒的质量，这也就是习建军为主研发的“双蒸”白酒，成为当时一个响当当的品牌。

酒厂酒精车间的投产，习建军立下汗马功劳。在酒精设备安装过程中，习建军事必躬亲，在现场指导安装，使酒精车间尽快投产，为酒精生产做出了突出贡献。

1976年焦有吾任书记以后，厂里没有正厂长，习建军为副厂长。在焦有吾任书记中期，习建军升任厂长。



1985年，焦有吾书记改任调研员，马跃辉任书记，习建军仍为厂长。1987刘占春任书记兼厂长后，习建军（非党人士）又任副厂长。1988年任老河口市一轻工业局安保科长。

窖水的直接排放，不仅是一种浪费，而且造成水污染。习建军刻苦钻研，提出充分利用大曲窖水，特别出好酒的窖水，进行再发酵、再利用，减少窖水直接排放。

习建军十分重视环境保护，锅炉烟雾与煤粉尘排放，一直是工厂一大难题，煤粉尘飞扬，污染环境，危害群众身体健康。酒厂原来酒厂大锅炉、大烟囱旁边，有一个储存装置，即麻石除尘塔，也是习建军主导引进和指导修建的的（删掉）。即用麻石砌一个大塔，里面设有水循环，将锅炉的粉尘绝大多数滤掉了，使粉尘不再随烟囱排入大气，减少对环境的污染。

习建军在酒厂工作期间，酒厂的大部分车间，科室他都干过，所以他对各个车间业务、技术都懂，那时的高中文化，相当稀缺，加上习建军有实践经验，被工人们誉为“全能”厂长。

# “海头” 别传

## ——记原光化酒厂副厂长海连群

“海头”名叫海连群，17岁进入光化酒厂工作，血气方刚，年轻好胜，整天和一帮师兄师弟滚在一起，爱做好事，爱打抱不平，啥事都干在前面，处处带头，年纪轻轻的就被人称叫“海头”，后来担任光化酒厂的副厂长，工人们不称他“厂长”，仍喊“海头”，不过，这可是名符其实的“海头”了。

### 左撇子反转人生

海连群出生于1947年1月2日，回族人。父亲叫海明华，从陕西兴安一路做糊辣汤到老河口落户。父辈弟兄3个，同胞姊妹中，就他一个男孩，是家族中的“贾宝玉”，从小娇生惯养，8岁上幼儿园时还扑在母亲怀里撒娇，从小习惯用左手吃饭、写字，父母也由着他性子来，有时若纠正一下用手习惯，他就会大哭大闹，执意用左手用劲，慢慢就成了一个左撇子。他家住在中山公园旁边，6岁左右，过打绳厂马路，县机关一个通讯员骑自行车不小心将他碰倒，头部受伤，受到了刺激，医治好后，上学读书常觉头痛，小学没上完就辍学了。



1963年9月，海连群被招进位于正兴街的光化酒厂当学徒工，先分配在制曲车间学制曲，后跟张新德师傅学做冷却器。张新德50多岁，河南人，爱钻研、爱琢磨、爱创新，是当时襄阳地区唯一能制作冷却器的技工。原来酿酒蒸馏用天锅装水冷却，效果较差，张新德琢磨着对其进行改革，将传导性更好的锡板做成冷却器，研制成功，在多地酒厂制作推广使用。当时，市场锡板短缺，只好从光化县物资局买些锡锭，师徒二人用炉子化开，在模具里倒成锡板，作为制作冷却器的材料。制作过程中，海连群负责烧炉子，拉风箱，张新德进行技术操作。锡板还要用铁锤子锤，铁剪子剪，才能成形。这可难住了海连群这个左撇子，他右手操作，往往错位，出现误

差。师傅脾气更直，爱徒如子，看在眼里，急在心里，替他干着急。海连群望着师傅着急的眼神，既无奈又内疚，一狠心学着用正手操作，一天、两天，千锤百炼，终于得心应手，反转了人生。正手做出的活，有模有样，连写字、吃饭都用上了正手，师傅赞赏地拍着他的肩膀说：“好小子，好徒弟，有刚性，大有前途！”师徒情同父子，配合默契，做出的器具名扬在外，襄阳、谷城、石花等酒厂纷纷请他们去做冷却器。继而，师徒两人，你挑着炉，我扛着器，迎来日出送走晚霞，徒步翻山越岭，来回奔波，给一些厂家做冷却器。一趟就是半个多月。海连群挑着的炉子及工具重达 100 多斤，肩膀磨出血泡毫无怨言，从不叫苦叫累，昂首挺胸奔前方。

不过，海连群的左手打篮球却派上了用场。当时，光化酒厂成立了篮球队，一帮年轻人，在山墙上吊个独篮筐，墙做篮板，个个赤脚上阵，夏练三伏，冬练三九，练出了精湛的球艺，打出了队威。比赛场上，海连群往往左手错位对阵，对方看不清方向，防不胜防，他连连得手，成为酒厂队一匹黑马，战功赫赫。酒厂篮球队曾获得光化县机关企事业单位篮球大赛亚军。

## 玩命厂长

海连群进酒厂时，厂里机械操作较少，全靠人力酿酒，白酒产量低，收入也少，那时，他月工资 18 元。在艰苦的条件下，他没有失去希望，没有失去斗志，而是玩命的奉献，人称“小黄牛”。他处处争先，扛麻包、抬酒坛、扬洒酒料，重活累活抢着干。他一人扛起了 300 多斤的麻包，坚毅前行；两手左右拎起水桶，健步如飞，好似“少林小子”；扬起酒料，动作潇洒利落，三锨不落地，让人眼花缭乱，一展风采。他常做好事，酒厂门口放着一个蓄水缸，供职工用水。他每天盯着水位，抢先担水添水，时常保持缸满水满，别人想挑水做点好事都无机可乘。他帮忙师兄师弟家里打煤块、送糟子，也是常有的事。久而久之，海连群的身体吃不消了，出现了状况，肚子结块肿胀，吃不下饭，睡不着觉，胀气疼痛难忍。师兄们说：“你那是肚里的血没吐出来，不要再玩命了！”劝他到医院治疗，不得已，他找到县医院一位中医诊治，吃了 100 多副中药，症状有了缓解，仍落下终身病根，他现在还时不时摸着鼓鼓的肚子，揉来揉去，以减轻病痛。

由于海连群工作表现突出，1976 年 5 月，他加入了中国共产党，不久被任命为光化酒厂党支部副书记，后任副厂长。时年 30 岁，是光化县企业中较为年轻的干部。

1976 年 9 月 9 日，毛泽东主席在京逝世，全国人民万分悲痛。那天，光化县委组织各界群众举行悼念活动，地点在县委会议室。光化酒厂组织了 80 多人的队伍前去悼念，

队伍排成三列，作为副书记的海连群排在中间一排的最前面，他手捧毛主席遗像，带着队伍从正兴街出发，队伍庄严地走在大街上，工人们哭泣了一路，海连群怀着崇高的心情，紧紧地抱着毛主席遗像，噙着泪水，悲痛欲绝，越发感念大救星毛主席的恩情。他暗暗发誓：要化悲痛为力量，更加努力工作，做一个好工人，做一个好厂长！

## 参与技术革新会战

海连群爱学习，勤钻研，不断超越自我，从一个小学生奋斗到一位经济师，成为技术革新骨干，多次参加酒厂的技术革新会战。

1971年，湖北省轻工业局调拨给光化酒厂一台容量0.9吨的锅炉，锅炉是宜昌造纸厂更新设备淘汰的产品，别看这淘汰设备，对酒厂来说，可视为天上掉下来的馅饼，它象征着光化酒厂从铁锅蒸馏到锅炉蒸汽的历史性巨变。小锅炉，机械化，酒厂人特别兴奋，急于学到锅炉技术。年初，酒厂选派4名工人到宜昌造纸厂学习，掌握了一定的使用技术。夏季将锅炉船运回来，海连群有幸成为安装锅炉的一员，为之改装改造。



众目所盼的锅炉安装好后，正值深秋，是酿酒的好时节。光化酒厂锅炉沸腾，人欢马叫，燃料也由煤取代了柴油，生产蒸蒸日上。然而，在使用过程中，因生产量加大，锅炉容量较小，蒸发的气量不够用。

因此，1972年夏季，酒厂利用夏季设备检修时段，对锅炉进行改造增容。酒厂邀请县烤胶厂、制杆厂、动力头厂的技术人员来厂会战，海连群又是会战技术员之一。小锅炉，大改造。酒厂领导非常重视，派人去沈阳学习改装技术，厂长王鄂生加班加点参加会战，海连群与其他技术人员一起，边学习边操作，开展技术攻关，通过探索摸索，借鉴外地经验，大胆改革，将0.9吨的容量改造为1.8吨容量，保证了酒厂液态生产的用气量，大大提高了生产效率。

为了避免锅炉事故，确保安全生产。厂长安排海连群担负了锅炉车间管理操作的重

任。他不负信任和重托，与工人一道，齐心协力，精心操作，辛苦劳作，拉煤、填烧、管控，用鼓风机加大火力……车间温度居高不下，他们夏天赤膊上阵，热气难忍，冬天身穿单衣，仍汗流如雨，在艰苦的环境中，坚守岗位，苦干实干。如今，正兴街酒厂旧址，那高高矗立的老烟囱，那火红年代的锅炉房旧址，见证着酒厂一代人爱岗敬业、砥砺前行的事迹。

1975年，化城门扩建新厂，投产酒精生产项目。当时，全国酒业将酒精生产作为腾飞的发展取向，各地酒精厂风云而起，光化酒厂顺势发展，决定创办酒精厂。这年，海连群被提拔为锅炉车间主任，他把锅炉车间20人，调去10人支援酒精厂建设，他分身有术，两边兼顾，一边管理锅炉车间工作，一边积极投入酒精厂新建工作，对其出谋划策，参与技术攻关会战，发挥了骨干作用。

酒精厂会战中，光化酒厂多次派技术人员到规模较大的南阳酒精厂考察学习，又请南阳酒精厂技术人员来厂现场指导，并积极向上争取新设备。湖北省轻工业局调拨给光化酒厂一套年产1500吨的酒精生产铁塔，该设备是全省引进的第一套先进设备，能落户光化酒厂实属不易，为光化酒厂插上了腾飞的翅膀。铁塔由粗塔和精塔组成：粗塔蒸馏酒精，精塔提纯。那时，酒精生产原料为红薯干，除县粮食局统一调拨外，河南南阳、邓县等地的群众蜂拥而至来到光化酒厂买薯干，一时间，光化酒厂门庭若市，车水马龙，买薯干的队伍沿街排成了长龙，好一幅生产旺盛的美景。酒精厂的投建，使光化酒厂迈出了液体发酵和机械化生产的新步伐，白酒产量从上百吨上升到上千吨。

## 啰嗦的当家人

进入上世纪80年代，化城门新厂落成，实现了上料、出糟机械化作业，全厂工人发展到600余人，甚至有的车间达到了100多人。

此时，海连群已是分管生产的副厂长。人多设备新，管理难度大。这是他最操心最忙碌的一段时光。他本着“细心如发，精益求精，安全生产”的管理理念，深入车间，一线指挥，现场管理。他没有坐办公室的习惯，每天早上，一上班，自行车一停，直奔车间，一忙就是一天。他说：“只有在现场掌握整个生产情况，才能心中有数管好生产，只有和师傅师兄们混在一起，啰啰嗦嗦，谈天说地，才能增进友谊，增强感情，赢得他们的支持，才能调动他们的生产积极性，这样才感到踏实。”

检查质量，检测包装，查看仓库，关心后勤，月初计划会，星期五调研会……无不闪现着海连群的身影。逢年过节，是销售的高峰期，有时工人们休息了，他干脆一个人

守在车间值班。工人们对他的评价是：细心，有点啰嗦。是的，海连群天天把“多生产，保安全”挂在嘴边。他说：不怕啰嗦，啰嗦是警醒，啰嗦出黄金！也正因为海连群的啰嗦，多年来，保证了正常生产，保证了安全生产。

海连群会管理，善管理，特别是人性化管理，得到了大家认可。有人说他“和稀泥”！他说，管理先管后理，稀泥巴不好和，只有水泥掌握了一定的度，才能和好泥巴，不然的话，水多了太稀，泥多了太糊。他被抽调去参加老河口烟厂、仙人渡酒厂等企业创办大会战及“工宣队”宣传教育。那天，他骑自行车去参加仙人渡酒厂会战筹备会，会议地点在县委招待所，会议室与他家一墙之隔，会前他将骑去的自行车停在会场外，会议结束时，召集人叫他立即上汽车去仙人渡酒厂看厂址。他一来怕自行车丢了，二来想给家人说一声，加之直性子，脾气有点急，就给召集人说：把自行车送回去，再告诉家人一声，就来坐车。话音刚落，汽车一溜烟开走了。后来，他只有骑自行车赶到仙人渡，又累又饿，就在地里拔了两个大萝卜充饥。

还有一个小插曲。工农兵“工宣队”进驻县豫剧团。海连群作为工人代表参加了“工宣队”，那晚，他们随剧团下乡演出，剧团演出剧目《智取威虎山》，导演让他扮演“土匪”一角，导演说，自己化妆，化得越丑越好。人生如戏，他也过了一把戏瘾。

海连群退休了，人们还习惯叫他“海头”。那天，光化特酒业公司副总张维新去采访海连群。事先张维新在电话中说：海头，我是酒厂张老大，想去拜访你。好！来吧，我在酒店小卖部等着。

如今，“海头”又有了新头衔，当上了酒管家。他在两仪街门面上开了个卖酒小店，每天卖着光化特的酒，回忆着光化特的事，想着光化特的人，做着光化特的梦！

## 只为酒香飘四方

——记原老河口酒厂副厂长邱修智



“成大人成小人全看发心，成大事成小事都在愿力”。把简单的事情做到极致，功到自然成，最终“止于至善”。1985年，邱修智从四川来到老河口，任老河口酒厂副厂长。在老河口酒厂14年里，主持完成了技术改造规程、产品创优、浓香型酒定型，从沱江到汉江，带来一抹清香。

出生于1937年11月7日的邱修智，四川省泸州市人，1985年，老河口市不拘一格降人才，由市领导牵头，将已经48岁的邱修智，从沱江中游四川省内江酒厂，引进到位于湖北省汉江中游的老河口市酒厂。起初在厂生产科任职半年，同年11月份，提升为技术副厂长，在他主持下，1988年光化特曲荣获“湖北省优质产品”称号，1999年光荣退休。

路不险，则无以知良马；任不重，则无以知人之才。上世纪80年代是改革开放初期，许多酒企的经营决策也在经历转变。到了80年代中期，许多企业如雨后春笋般地发展起来，特别在白酒行业，竞争尤为激烈。此时的光化特酒厂，脱离了计划经济后，在激烈的市场竞争中，夹缝里求生存。到了80年代后期，随着改革地深入，一些酒厂市场化，大规模扩产，品质随即受到影响。在艰难中行走的老河口酒厂，也像是一支无正规编制的军队，缺乏技术，缺乏人才。

当时厂里的一名技术人员到四川考察时，无意中结识了在内江酒厂工作的邱修智，当即就产生了将邱修智引入到老河口酒厂的想法。在酒厂的努力下，在市委、市政府的关怀支持下，几经周章后，1985年，邱修智才来到河口，酒厂立即帮他解决了妻子的工作和孩子的户口问题，并分配一套三居室住房。邱修智没有了后顾之忧，心存感恩的他，怀着要对酒厂报恩之心，索性将家安在了老河口。

心系一处，无事不成。匠心，是改革时期最稀缺的精神。进入酒厂工作后，本想施展抱负的邱修智，现实中却处处为难。“强龙难压地头蛇”，根深蒂固的“码头”文化，严重阻碍邱修智施展才华。一方面是厂里一帮“老革命派”跟新来的厂长对着干，掣肘

邱修智才华施展；另一方面酒厂固有的排外性，少数老师傅觉得，他多年的传统酿酒经验，还不如邱修智？心里产生疑问和不服气，旧思想的桎梏与封闭，给刚进酒厂的邱修智工作开展带来了困难。虽一时使邱修智工作难开展，但他没有放弃，他坚定一个信条：就是要为酒厂酿好酒。

拥有严谨、一丝不苟的态度，是每个匠人精益求精的前提。邱修智来到酒厂的第一件事，就是大刀阔斧地进行技术改造。酒厂原来的稀释设备“沸腾灌”，有8%—10%的损耗，浪费极大，经邱修智工艺改进后，不仅为厂里省大笔钱，而且提高了产量与质量，增加了收入。

拥有淡泊宁静的旷世胸怀，是匠人精益求精的核心。虽然邱修智在工作上等受到暂时的排挤，只要自己爱岗敬业，严谨做事，精益求精，追求完善，他坚信终将被人们理解和接受。因此，在传授技艺方面，从未有丝毫的保留。邱修智先手把手教工人做大曲，对酒厂传统工艺进行了梳理，摒弃一些无益的工序，加上自己多年的经验与现代技术，使酒厂有了自己的规范工艺规程。“这个哪个做，那个哪个做”，邱修智操着浓重的四川口音，不厌其烦地指导工人学理论与实际操作，硬是培养了一批优秀的酿酒师傅。经邱修智亲手酿造、勾兑的第一款纯粮食酒“特酿大曲”，当时风靡老河口市，香飘湖北、河南周边地区。

“天下大事必做于细”。人才决定企业的兴衰，科技决定企业的发展。邱修智主政技术副厂长后，在酒厂参与最重要的三件事就是办厂内科研所、规范工艺创省优、维护酒质稳定。他还专门成立了一个“试验车间”，进行酿造、化验、分析等技术性的基础工作，并多次带领大家到泸州老窖学习参观，为酒厂培养后续力量。

拥有耐心是每个匠人精益求精的基础。邱修智到光化特酒厂后，他发现酒厂在几十年酿酒过程中，一直在进行探索，也尝试过种种技术创新，从传统老五甑发酵工艺，到双轮底发酵；从改良窖池到培养窖泥等也都取得了一些成绩，但浓香型产品品质却一直达不到国家规定的标准。

产品质量是企业的生命，产品创优是企业的灵魂。一个酒厂，没有自己的优质品牌，是没有发展前景的。邱修智看在眼里，急在心里。八十年代后期，酒厂连生存就很困难，哪里拿得出精力和产品创优。但邱修智力排众议困扰，力争为酒厂创优。邱修智主持技术工作后，开始潜心酒的香型定制研究。他严格按照浓香型生产工艺标准进行生产，1988年，浓香型“光化特曲”一举荣获“湖北省优质产品”称号，光化酒厂成为襄阳、十堰、随州地区第一个能生产浓香型白酒的厂家。当时，省一轻局专门派遣了一批专家前来调研，资深白酒专家陶家驰在品尝后欣然题字：“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方”，直到现在，这幅题词依然是光化特酒业公司的金字招牌。

## 饱含真情酿琼浆

——记国家级评酒师、光化特酒业公司总工程师詹福安



在“光化”酒的技艺传承中，詹福安是一位举足轻重的人物，他凭着敏锐的味觉和嗅觉，担任着大众心目中既神秘又权威的工作——品酒师，他用心品美酒，用智酿琼浆。

老河口光化酒酿造技艺代表性传承人詹福安，男，出生于1962年4月9日，文化程度大专，中共党员，一级品酒师，现任老河口光化特酒业有限公司总工程师。1980年高中毕业后进入老河口（光化县）酒厂，从酿酒工做起，当时的酒厂酿酒设施简陋，机械设备少，全凭人工操作，虽然体力劳动繁重，但詹福安却干得非常卖力认真，他的想法就是趁着年轻，学会一门技术，作为今后立身之本。付出就会得到回报，他的努力被厂领导看在眼里、记在心里。两年后酒厂增添了检测设备，建立了成品酒化验室，厂领导首先想到的第一人选就是詹福安。从酿酒车间抽调过去后，詹福安就全心全意跟着当时厂里唯一一名武大生物系毕业的大学生，学习理化数据分析和产品检测。

詹福安善于学习，而且长期坚持不懈，他渴望在专业领域取得更高的造诣。1985年，詹福安考入华中工学院机械设计专业，1988年毕业回酒厂后，进入技术设备科，任副科长，组织完成企业三级计量认证工作，参与产品创省优工作。八十年代初期国家对白酒划分香型，公布了各香型的标准，当时酒厂生产的酒定位是浓香型白酒，但因为存在着发酵曲用的是低温曲（酿清香型酒的曲）、发酵设备是砖泥混构的窖池以及不规范的浓香型生产操作等方式，使得酒的香型风格一直不稳定，生产出来的酒“清不清，浓不浓”，严重影响了酒的品质。直到1985年，酒厂从四川内江酒厂引进了一名技术骨干邱修智，并以邱修智为主成立了技术研究所，詹福安任副所长，协助邱所长研究改进浓香型白酒生产工艺。从曲药、窖泥、工艺环境影响等要素，掌握浓香型白酒生产关键，严格规范浓香型白酒生产工艺标准。

在漫长枯燥的试验研究中，詹福安查阅了大量酿酒书籍，一次次地进行试验验证，逐步规范了酿酒过程中从粮食筛选、发酵用曲、蒸粮糊化、打量水、到入窖酸度、温度掌控、发酵管理等工艺规程，减少了生产过程中原料浪费现象，稳定了品质。经过他们地不断努力，1988年光化特曲酒荣获省优质产品称号，光化酒厂成为鄂西北地区第一个能生产出浓香型白酒的厂家。当时，省一轻局专门派遣一批专家前来调研，资深白酒专家陶家驰在品尝后挥笔写下“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方”的题字。

虽然有了省优产品，然而“光化特”在创新之路上却没有停下探索的脚步。

1993年以后，企业经历改革大潮，为节省能源，提高产值，做到即丰产又丰收，詹福安又参与了公司酒精低温蒸煮和浓香型白酒生产应用产酯酵母两大重要项目实验和在窖泥中培养微生物研究工作，为达到预期目标，酒厂拿出64个窖池做为试验基地，又建立了专门的微生物菌种室，制订了分段摘酒、分级储存一套完整的生产程序，完善了浓香型白酒生产工艺。生产技术规范了，但如何解决窖池渗漏，扩大糟醅与窖泥接触面积，改砖窖为土窖成了酒厂亟待解决的大事，俗话说“千年酒窖万年糟”，以糟养窖窖池好，以窖养糟产好酒，经过培养的窖池和酒糟都富含多种微生物菌种，对酒的品质和香味起着关键性作用。酒厂以前也尝试过用黄土垒窖池，但由于没有掌握技巧，垒好的窖池往往过几天就塌了。怎样才能使垒窖既牢固，窖泥又能牢牢附着在窖壁四周，詹福安一直苦苦思索着。那段时间，他几乎天天守在窖池边研究窖池结构，办公桌上也摆满了各式各样的图纸。经过研究琢磨，他发现用竹钉打进窖池四壁，形成一个个倒三角，再用麻绳结成网状攀附在钉子上，就可以有效地将泥土固定。垒窖的材料对粘性要求很高，他又在老河口方圆几十里范围内寻找最优质的粘黏度好的黄土。在严密的工艺指导下，窖池终于做好了，投入生产也达到了最佳使用效果。

詹福安说，自己不是专业搞酿酒，品酒、调酒也是利用业余时间慢慢学来的。最富戏剧性的一段经历是他参加2000年湖北省白酒评委考试，因为不是专业出身，加之对白酒品评了解并不多，他怀着忐忑的心情参加了考试，但结果却出人意料，考取了全省第二名。结果公布的那天全厂沸腾，因为这不仅是他个人的荣誉，更是对一个酿酒企业鉴赏能力的肯定。

成绩面前不停步，成就面前不满足。

2000年和2003年詹福安两次被聘为湖北省白酒评酒委员，2006年被中国酿酒工业协会注册为高级品酒师，2009年被国家劳动和社会保障部认证为一级品酒师。2003年研发的32度浓香型白酒获老河口市科学技术进步三等奖。2008年撰写的《浅谈酸醇酯化液的制作和使用》论文获湖北省酿酒行业第三次科学技术交流会二等奖，《酒醅中糖化

活力对白酒中杂醇油含量的影响》获交流会优秀论文奖。

长期耕耘在挚爱的岗位，詹福安积累了广大而深厚的认知，他已经把传承与创新深深刻在了骨子里。他敬畏酿酒之道，发扬光大酿酒工艺技术，言传身教，严格要求，指导成长了一批年轻人。在他的悉心教导下，徒弟胡操正、孟江华取得了突飞猛进的进步，分别考取湖北省白酒评委，另有四人获得职业资格品酒师一级认证。

经过细心探索和不断实践，如今詹福安的品酒技能已达到了炉火纯青的地步，他能凭嗅觉、舌感分辨出不同类别的酒和每个酒的品味质感，他说：同一类型的酒对顾客来说是老产品，对我来说是新产品，因为白酒生产的开放性，每一批次的酒都有口感差异，需要品尝后加以勾调修饰、储藏，进行理化、色谱分析验证确认，出厂时必须再品尝确认，保证同一品种的产品品质一致性。对于品酒他总结出一条经验，他说：“酒是有灵动的，要静下心来与他交流，品酒要有个好心情，更要有个好的身体状态，心情不好和身体不舒服时，绝不能品酒，那样根本品不好酒，这是品酒的基本原则。”



詹福安就是这样，为人谦逊、正直、宽容，不追求名利，潜心执着于技术。

自1994年以来，他先后开发出犇牛、精品光化特、光化特曲新佳酿，以酒神酒为代表的“天”字系列酒，以1952为代表的年份系列酒，以及秘酿、匠系列酒等高中低档近50多个品种。

在他的苦心研究和技术指导下，光化特曲酒呈现给消费者的不仅是绵、柔、净、爽的可口佳酿，更是放心称心的优质佳品。

2021年，詹福安被认定为光化酿造技艺非物质文化遗产代表性项目传承人。

# 为荣誉而战

——记老河口光化特酒业有限公司常务副总经理张维新



张维新经常挂在嘴边的一句话：为荣誉而战！

他曾是一名军人，他永远是一名战士。他的身上始终散发着刚毅果敢、自强不息的精气神。

## 军营 锻造了他刚毅的性格

军营出生，军营成长，曾经从军报国的张维新，天生不服输。

张维新的父亲是地道的农民，1951年1月应召参军奔向抗美援朝的战场，1978年年底，申请第二批转业回老家。

1958年春天组织批准他的母亲随军，生性傲强的母亲孤身一人毅然从老家光化来到天津，1960年6月8日张维新出生了。

在他四岁的时候，全家三口又随父亲所在部队换防来到北京长城脚下。

他的经历充满了传奇色彩，用他自己的话概括：生在天津，长在北京，奉献在老河口。

似乎是在海边出生的缘故，成就了他大海一样的宽阔胸怀；又因为在长城脚下长大，一口比较标准的普通话是标配外，那就是他有着如城墙般坚不可摧的意志；

对人对事都有自己独到的见解，他果断的行事作风更是让人心生敬佩。

张维新在家中排行老大，上学时成绩优异，经常受表扬；每次的作文都被老师拿来当范文在课堂上宣读，母亲去参加他的家长会感觉就是一件特别开心的事；直到高中毕业，他的学业成绩都是年级前一、二名。

1967年年底父亲接到执行“三支两军”任务的命令，一直到1976年7月唐山大地震。几乎十年时间，他和父亲聚少离多；言谈中，他流露最多的就是非常感谢父母把他



带进了军营，为他开辟了一条全新的人生路。

1976年12月，张维新如愿以偿成为一名通信兵，开始了他一生中最宝贵也最难忘的军旅生涯。部队紧张生活铸就了他果敢、刚毅性格，军队严格管理养成了他凌厉、严谨作风。

八年的军旅生涯，张维新继续着“认真学习、勤于思考”的习惯。那段时间，除了执机收发传真、坑道设备维护，他几乎是把自己泡在书本里，认真钻研通信专业书籍，学以致用，多次获得总站嘉奖，他还利用碎片时间把初中、高中课本拿来温习，又学习了军委通信部印发的数理化课本；宿舍里还堆满了或订阅或购买的各类社科书报杂志。

在他步入军营的当年，全国恢复了高考，身边的战友纷纷脱下军装，加入了高考的行列。而张维新却因为太热爱身上的军装，割舍不下对军队的特殊感情从而放弃了参加地方高考，当时以他的成绩，要考入名校都是轻轻松松的。以至于自己儿子上高中时，还经常向他请教一些数理化知识。深厚的文化功底，使他无论是在战备执勤中还是后来的坑道设备维护中，都受益匪浅；从通信原理到故障抢修，扎实的基础知识和理论功底，在分队、总站举办的多类业务比武中脱颖而出，成为分队的业务骨干，多次受到不同层次的表扬和嘉奖，数次被部队延期复员。

张维新说，八年当兵的经历让他受益一生。

## 复员回家乡 只为兑现那份孝心

铁打的营盘流水的兵，在完成国庆35周年阅兵通信保障任务后，1984年的金秋十月张维新被批准复员。当时，北京首钢是接纳北京部队转业、复员退伍军人的主要单位，那里有令许多人羡慕不已的工作。但让人不解的是，此时的张维新却主动放弃了，向部队申请回老家。

放弃满意的工作，离别熟悉的京城，只源于父亲一句刻骨铭心的话：“生你二十四年，没吃过你一口米，没喝过你一口水。”此时的父亲已经眼含泪花，让张维新难以释怀，心情久久不能平静。想想这二十几年的生活，从小父亲与自己就是聚少离多，如果留在北京，与父母相处的时间就更少了。在张维新的脑子里，中国人孝道为先，父母年纪大了，他应当回到父母身边，感恩父母，给父母以慰藉。

张维新简单收拾了行李，惜别了北京的战友，告别了繁华的大都市，回到了县城老河口，虽然当时引起许多人的不解和惋惜，但他从来没有后悔过，因为在他的血脉里，流淌的是对亲人浓浓的爱。

对于老河口，生在天津、长在北京，而且一直在北京服役的张维新，完全是一个陌生的城市，除了亲人几乎是孤身一人，一切都要从头再来。

找工作的过程并不是一帆风顺，身边的亲友很为他惋惜；张维新不以为然，“过去的已经过去，既然选择了现在的生活方式，那就只有想尽一切办法补救，人活着总应该向前看。”历史没有“如果”。

1984年复员被分配到老河口科学技术协会工作，这看起来是一个相当不错的事业单位，但他却被安排去了下属的所谓“科技公司”，其实就是一间门市部；在那个全民经商的时代，实际就是一个“皮包公司”，他亲眼看到有一家人被坑骗后生不如死的捶胸顿足，也有不良商人从此一夜暴富；军人出身，正直、诚实的他，根本接受不了这种昧良心的事，很快便辞职了。

## 管理才能在酒厂锋芒初露

1987年春节刚过张维新便调入老河口市酒厂，在办公室从事后勤文案工作。酒厂看重他曾经8年的军旅生涯、还是中共党员，又有很强的文字功底，先后被任命为行政办公室主任、党政办公室主任，不久就被提拔为副厂长，分工企业管理。

张维新经常挂在嘴边的一句话就是感谢酒厂。得益于酒厂当时的环境，一是整体文化水平不高，二是以前所学能学以致用。人才的匮乏，使张维新感受到自己的价值，而酒厂领导也正看中了他深厚的写作功底，不久便指派他撰写一篇优秀干部的先进人物通讯报道。

虽然以前在报纸杂志上读过很多类似的文章，但张维新并不想落入俗套，要写就要写得生动。为了让人物有血有肉，他深入走访当事人和干部员工，掌握丰富的素材；深刻的题材、新颖的笔触、细腻的情节让人眼前一亮，市委办公室主要领导曾质疑其“抄袭”，他就当面背出其中的段落，结果这篇文章未作任何修改被全文采编。

文章写得好的张维新还练就了一手好字。在酒厂的门柱上，曾留下了他临摹乾隆下江南时的题词——“糟粕落地，游鱼得味成龙；酒气冲天，飞鸟闻香化凤”的隶书楹联。

军人的性格造就了张维新敢于管理的作风。当时个别人偷盗成习，身边工友也是“多一事不如少一事”，虽然屡令禁止，却收效甚微。这让眼里揉不得沙子的张维新看在眼里，痛在心里，国家财产不能就这样被侵占。“别人不管我来管！”整顿偷盗狠抓了两年，大家都知道，酒厂来了一位“铁面无私”的张主任，一旦被他抓住那就只有丢人现眼。虽然不敢再明目张胆，但真正杜绝偷盗之风是在他管理生产之后。

已升为管理副厂长的张维新几乎每天都要去车间巡视，时间一长他发现，还是有人偷带容器进车间。嘴上不说破，张维新心里明白得很，他就在班前班后上会给工友们讲道理，要求遵章守纪、相互监督。发现不正常的苗头，他更是铁面无私，秉公执纪；自此歪风得以刹车，一股正气也迅速升腾。

因为扎实的文字功底和敢于管理的行事作风，“蛮子”张维新逐渐被企业接纳，在未来的职业生涯中，一步一个脚印坚定地走下去。

## 铁面无私 使企业管理规范化

1993年9月，市委、市政府组建了以胡育明为首的酒厂新班子，连续多年经营管理处于低谷的酒厂，迎来了企业起死回生的新起点；张维新被组织上再次任命为副书记、副厂长。

企业在最艰难时期，需要有执行力强、组织能力强的一帮人共同努力；方向认定了，目标明确了，他将坚定不移向前走，不怕困难，不怕得罪人。

他敢抓管理，从小事抓起。办公区综合楼一楼过道，是不允许停放自行车、摩托车的。原来也有规定，但苦于无人执行。一次，两个自行出走、仍在外面做事的工人，正准备将停放过道里摩托车推出，恰好被提前上班来的张维新看到，他和颜悦色的上前打招呼。这人不知哪来的无名火，其中一人过来就对张维新破口大骂，另一人还在善意劝说，此人却二话不说，就向毫无防备的张维新一拳挥来，甚至还要进一步的攻击，幸被另一人及时劝止。当时张维新非常冷静，没有激化矛盾。此时陆续上班的同事及时报警，肇事者被公安机关传唤、训诫。事后酒厂也对打人者进行了严肃的批评教育。

张维新并没有退却，依然大胆管理。借此事件，立即着手加强自行车、摩托车停放管理，制订管理制度，责成安保科进行耐心疏导、科学管理。由此及彼，从厂容厂貌整治开始，他又主导开展了酒厂各项基础管理整顿。

张维新从这些小事开始，敢抓敢管，从不退却。1991年张维新在上一任领导班子中就已经是副厂长，主抓企业管理。企业亏损在当时国有企业时司空见惯，也是顽疾，主要原因是管理松懈、制度流于形式，领导班子、主要科室怕得罪人。

搞企业管理离不开财务知识，扭亏增盈更需要扎实的财务基本功。从未学过财会的张维新借来财务专业书籍，刻苦钻研、现学现用起来。有时财务人员都不愿查的错账，他也能凭着自己的一贯的经验，结合书本知识找到根源。有了理论知识，再结合自身实践，他摸索出了一套在酒厂行之有效的规章制度，经营管理经验逐渐养成。

经过不到两年的艰苦努力，酒厂经营起死回生，上缴税收突飞猛进，引起市委、市政府高度关注，1995年4月派出财政局工作组进驻酒厂帮扶。工作组首先发现企业严重亏损的现象，着手开展调查。张维新接受指派，就从清仓查库，弄清家底开始。

工作组七、八人紧张忙碌了两个多月，基本理清了财务账目的来龙去脉，找出了300多万元的亏损原因，通过调账给予了解决，但仍然有几十万的货物亏损查无实据。张维新想：既然是货物亏损，那一定是进出物资账目和手续问题。查！从出入库凭证开始查。

财务规范的基本要求就是“账账相符”、“账实相符”、“账卡物相符”，张维新相信只要顺着这个脉络走下去，就没有弄不清楚的账。面对财务科满库房的账簿、凭证，很多专业人员都感到头疼，张维新却义无反顾地投入进去。

他首先制作“产、供、销、存”全链条十几套清查表格，把基本思路、盘查节点都在表格中反映出来，以便逐项落实。然后召开财务、生产、购销、仓管人员会议，宣贯精神，讲解思路，要求参会人员各自准备基础账目资料；随后他便一头扎进财务科账簿库房，不顾里面闷热和刺鼻的潮霉味，与财务人员从财务数据入手，掌握了每一笔产品从生产到出库、从申领到发货的所有凭证，依据凭证整理的表格都有几百张，仅从表格就已经发现端倪。然后，他广泛发动全体产、供、销、财人员按图索骥，逐一说明情况；此役，暴露出了很多意想之中却又出乎预料的事情：有因私占产品被调离岗位的仓管、有仓管越权擅发产品的现象、有供销业务员多装产品不补票的等等，也反映了当年酒厂管理混乱到了何等地步！

通过查出的问题，让全厂明白了抓管理的关键点在觉悟、在基础、在流程、在监管，从此他开始了有的放矢地制订、完善各类经营管理制度。

## 掌握法律知识 完成清欠工作

是金子总会发光。酒厂成立有资金回收办公室，专门整顿历年来的欠账，能力突出的张维新再一次被委以重任。

那时，全国“三角债”严重，资金回笼办公室实际上清收“内该外欠”。张维新幽默自嘲：自己既是原告，又是被告；有时当原告，有时当被告。那几年，他带领办公室的人要么是在起诉的法庭中，要么就是在应诉答辩的路上；原、被告的角色随时转换，有时自己都要静下心来仔细想想自己是谁。与法院、律师、原告、被告打交道那都是家常便饭，这时他便感觉到了法律知识匮乏给工作带来的被动。

清收货款很多时候都要通过诉讼解决。跟当事人双方打交道、与律师探讨法律条款、

和法官答辩诉求，必须懂得法律知识，这促使他下定决心自修《法律》专业。张维新本身爱学习，具备很强的领悟能力，焚膏继晷在整个厂无人比拟。业余时间都被他用来系统的学习，按照学业进度拿到武汉大学颁发的毕业证书。学习的成果就是屡屡在法庭胜诉，为酒厂挽回损失近千万元，争取回来救命钱用于发放工人工资，购买急需生产物料，一定程度上缓解了生产经营燃眉之急。

当年酒厂生存真是举步维艰，发工资都有先后顺序，先发退休人员，再发一线工人的，第三是行管与后勤，最后才轮到班子成员几个人。一位 1952 年进厂的老职工见到张维新就说：张老大，你们这班年轻人真好，现在酒厂这么困难，还能首先想到我们退休职工，酒厂有希望。

当原告不容易，当被告更难。当时酒厂欠债也很多，诉讼酒厂的开庭几乎每月一起。张维新在其他领导的支持指导下，极力维护企业利益。给债权人说好话，晓之以理，动之以情，争取对方理解、同情；官司打输了，还款时能缓则缓，能少还就少还，能以物抵债的就以物抵债，尽力缓解企业资金压力。

一天，酒厂接到一地中级人民法院的电话，说酒厂做原告的案件有些细节需要当面核实，他不知是计，便与同事立即驱车赶路。谁知一到中院，还没等他们歇口气，驾乘的北京吉普车刚刚停下，就直接被执行人员收走了车辆钥匙和行车证；原来是酒厂另一个做被告的案件被对方申请诉讼保全。张维新一行哭笑不得，只得到汽车站搭长途车返回老河口。

## 他把销售做成营销 把营销变成艺术

张维新在酒厂经历基本可以分为两大阶段：1998 年 3 月是一个分水岭：前十一年是他对酒厂的认知熟悉阶段，而随后的二十四年是他真正为酒厂生存发展与全体同事呕心沥血倾情付出的时光。

1985 年一次外地全国性订货会创下销售业绩新高的同时，也为酒厂带来了无尽的噩运，赊销让很多货款成了死账，到 1998 年年初销售额已经下滑到 400 多万元，生产经营无以为继。

迫于严峻的形势，1998 年 3 月酒厂厂长、书记、工会主席集体找张维新谈话，希望他从生产副厂长改任营销副厂长，张维新此时也是思绪翻腾，销售事关酒厂命脉，稍有闪失，自己就是酒厂的千古罪人，但他军人不服输的秉性不允许他当逃兵，权衡再三，他认为这是公司的肯定，更是一种信任，便爽快地答应了。

上任伊始，张维新便按照厂长胡育明“管卖酒，不管卖酒”看似矛盾的原则要求，明确定位，“管卖酒”是贯彻酒厂营销理念，制定策略方针，谋篇布局；“不管卖酒”则是不介入与销售人员的利益争抢，把市场、客户资源交给销售人员，相马、赛马；在“营”字上发力，制订营销方案，“销”的工作还给业务员，由他们认真执行营销方案；

理顺体制关系，明确管理和销售的业务界线，一改过去管理人员与销售人员的利益争抢市场资源的陋习，还客户于业务；他则致力于调研市场，学习竞品，发现短板；划分销售区域、明确责任范围，制订销售目标，分解任务到人头、到品种、到利润；制订拜访路线、奖惩激励制度；熟悉产品特点、统一产品介绍口径；带领全体销售人员下乡镇、走街道，拉横幅、竖拱门，组织艺术团逐个乡镇慰问演出；自此，光化特曲的火热销售气氛被点燃，老河口人民对家乡酒的喜爱之情被激发；光化品牌在老河口市场形象得到恢复，消费者的自点率逐步回升。

慢慢的，销售人员看到了新的希望，从客户拜访率、资金占用率、产品覆盖率及回款计划完成率等指标几乎每个月都能很好地完成目标。当年底，他率领全体销售人员有效地阻止了市场下滑势头；市场占有率连年攀升达到60%以上，销售额也以平均每年20%的速度递增。

几任厂长的心愿就是销售额突破千万元大关，却每每铩羽而归。张维新营销做到第五年，销售额仍然徘徊在900万元左右，市场上竞品数量却有增无减，甚至敢与光化特曲并驾齐驱，排名一、二；酒厂在途货款不降反升，达到惊人的400多万元。这一现象非常反常：900万元销售额其中有近400多万元是酒厂自有资金在垫付参与流动，并未创造再生价值，反而一边是市场拖欠酒厂货款，一边酒厂还要依靠贷款过日子，另一边酒厂每年还要拿出相当可观的现金返利兑现市场、奖励业务员，张维新陷入了冥思苦想，却百思不得其解。

他立即走出办公室，到市场中去，通过挨家挨户走访，发现大部分客户都是现结并未拖欠。分析总结后，张维新恍然大悟，突感义愤填膺！随即向公司提出大胆建议，并立下军令状，第一年清收在途货款的50%，推行现款现货；第二年再清收剩余在途货款的50%以上，第三年结硬账；用三年时间实现企业在途货款接近一个合理值，让货款回笼健康有序。原来他发现绝大部分客户并未拖欠酒厂货款，而是个别业务人员触犯法律或耍小聪明，截留货款，又通过以假欠条上账冲抵货款侵占企业利益。经过周密部署后，出台政策：凡在半年内主动清缴货款的，厂里不追究其它任何责任，仍视为正常回款；第二个半年再缴款的，视情节决定是否启动法律程序；仅此一举，2004年当年，就比上年多回笼资金200多万元，却不用卖一瓶酒，光化特曲的销售额同时历史性实现了突破



千万元大关，达到 1100 多万元。随后，及时推动现款现货，“火借风势，风助火威”，本地市场终于被光化特曲牢牢占领，到 2007 年 2 月开创了年销售 35 万箱的良好局面；若按现在平均售价计算，当时实现销售额已经就是 1.75 亿元！

唱戏的不会“打把式”，卖酒的不会喝酒。用这句话形容张维新，再“恰如其分”不过了。中层干部和客户都调侃他说，不会喝酒，卖个什么酒哦！

营销工作不仅仅是销售自己的产品，更重要的是推销自己。为搞好销售，张维新真的豁出去了。一次，河南一客户来厂里洽谈业务，张维新作陪，客人点着要喝酒神酒，作为东道主他不能不陪。酒神酒在当时并非酒厂的高端产品，只是酒度比较高，但深受会喝酒的客人喜欢。河南人都很忠厚讲义气，把河南喝酒的规矩直接搬到了老河口，下酒菜还没上桌，客人就提议和张维新先干一杯，张维新很是为难：喝吧，会立马醉酒昏睡过去，显然是对客人的不尊重；不喝吧，又会扫了客人的兴。为了给客人留下好印象，他果断的响应了客人的提议，结果一杯酒下肚，胃里翻江倒海一般，很快便趴在酒桌上睡着了。等他醒来时，酒店服务员正在收拾餐桌，他却不知情地问：咋还不上菜呢？引得满桌人哈哈大笑，客人并未见怪，说是见识了张厂长的酒量，下次一定不再为难他。

做东道主这样，去推销酒当客人，张维新也一样不胜酒力。时间久了，与张维新打过交道的客户都知道，他酒量小决心大；说他不仅为人爽快耿直，而且做人诚实守信，为搞好营销，他是够拼的。

搞营销，少不了的是宣传。张维新无论春夏秋冬、酷暑严寒，总是亲自率队出征，跑遍了老河口所有的乡镇和集市，临近元旦、春节正是酒厂的销售旺季，他更是带领全体业务和演职人员捧着集市跑，提前排好日程，哪个乡镇有集市，就往哪个乡镇去。

有一年的小年临近，早上五点多正要出发，忽然飘起雪花，冷风阵阵，大家伙询问还要不要去？张维新果断回答：去！已经宣传出去了今天要下乡慰问演出，乡亲们都在盼着呢，我们不能遇到一点困难就退缩。平时他经常挂在嘴边的话是：要把女人当男人，把男人当铁人，铁人不是人！他要求完司机注意路况，谨慎驾驶，就一头钻进了运送舞台的厢式货车驾驶室在前面开路，一行四部货车鱼贯驶进晨曦中。市总工会艺术团成员大部分都是退了休的干部、职工，大家很是佩服和敬重张维新这种敬业精神。到了集市时，风雪稍停，气温却很低，寂静的乡镇街道两边也还没有上人摆摊，酒厂全部人马立即开始搭设舞台，艺术团的老师们更换服装准备演出。有时的慰问演出，张维新还会客串一下主持人的搭档，或者上场介绍产品、营销策略，或者配合演员鼓动老乡们参与有奖问答，每次三个多小时的赶路、演出，宣传效果都特别喜人；日上三杆，赶集的人散去时，大都手提车驮光化特曲酒，张维新那时都会露出开心的笑容。

光化特每年最热销的春节，销售从不放假。张维新的要求就是：市场不放假，我们就上班，整个假期他也都是在办公室度过，收款、开票、派车、发货，他都是总指挥。这一年小年的前一天，天色已晚，漫天雪花飞舞，仙人渡有一个并未在酒厂登记的客户，突然打电话说已经开车在来酒厂的路上，点名非要进货光化特曲不可，因为其他业务人员市场拜访都还没有回来，张维新二话不说，立即通知管片业务员往回赶，再通知仓库推迟下班；看到已经来在厂门口的客户，他亲自跑前跑后帮着办理登记开户手续，引着他缴款、开票，后来又和仓管、客户亲自装车，一切完成，天已经彻底黑下来了；为了安全，客户执意要赶回卸货，张维新只好目送货车驶入茫茫黑夜，临出门前，他还不忘叮嘱客户注意安全；正是这一举动，让客户至今都感动不已。这位经销光化特曲从零起步的客户，在而后的每年都保持着在仙人渡区域销售光化特 100 多万元的良好记录。总结那段时期的经验，张总说是赢在了客户，这也正体现了光化酒业多年来“真情实意，光化特曲”的企业经营宗旨。

1998 年 3 月至 2007 年 2 月，他带领着团队将营销做出了新高度。据不完全统计，光化特曲市场占有率曾高达 85%，特别是“新佳酿”风靡城乡，酒盒顶盖夹层里的现金兑奖券，一度形同“老河口的流通货币”，副食店、小卖部、早餐摊都认可，拿到酒厂就能兑换等值现金也可直接购酒，极大的方便了老百姓；由于酒厂货源紧张，甚至有店铺因为“囤货惜售”导致顾客扭头就走，商家不得不坚挺价格，平抑出货速度，店铺里的其它商品反而成了光化特曲的搭售商品，这种现象还引起了政府有关部门和竞品厂家的深度研究；

后来几年的整个春节假期，透过办公室临街落地窗，张维新看到光化特曲随着上街下乡拜年人们的左右流动，心里像喝了蜂蜜一样甜。

## 持之以恒学习 成就一生追求

张维新爱学习，善学习，这一良好习惯从上学保持到现在。

1988 年 4 月儿子出生，为便于记录其成长历程，便购买了胶卷卡片机，儿子周岁时在汉江边的晚霞照片被照相馆建议放进橱窗展示；2007 年儿子考入大学，张维新的拍摄技巧日渐熟练，儿子便推荐使用数码相机，他就连续入手两部尼康相机，父子人手一部，相互切磋，共同进步，现在的张维新已经是老河口市摄影家协会副主席；

1976 年 12 月高中毕业即参军的他放弃高考机会，复员回到家乡后，1989 年 4 月加入成人自考大军，仅用五年就修完了《行政管理》和《法律》两门专业，取得武汉大学



两个毕业证书；

在成为酒厂副厂长、副书记后，他又在工作中自学，取得人社部颁发的“职业经理人”资格证书和“政工员”职称，还通过市经委组织开展的“学吉化”、“学邯钢”等活动，丰富了他企业管理理论知识；

调整做营销副总经理后，他又北上青岛学习营销理论和销售方法；他 2004 年时是公司第一个自费购买笔记本电脑、至今仍习惯使用电脑办公的管理干部；智能手机上市，他立即琢磨其使用技巧；“微信”刚一发布，他是全国第 8000 多名注册使用者；抖音小视频火爆，他又潜心钻研录制、剪辑、发布；始终的学习使他逻辑思维缜密清晰，具有超前思维能力和敏锐洞察力。

张维新每到一个新部门、负责一个新事业，都能迅速地打开局面。他发现问题后，会马上建制度、立规章，把这个部门搞得捋捋顺顺。

张维新还乐于教人、带人，受他的影响，身边成长起来多位管理人才。董福荣就是其中之一，她和张维新在企业管理办公室共事多年，耳濡目染，最终以一名合格的企业管理办公室主任、质量管理部部长退休。

2015 年 5 月张维新受聘担任常务副总经理，暂行公司全面经营管理职责。面对整个管理团队急需提升经营管理基本素质的现状，2017 年 6 月他积极向公司推荐导入“阿米巴经营模式”，从理念入手，帮助团队树立远大目标理想，运用经营会计理论，引导员工从“算细账”开始，学会“算大账”，从经营会计的数字表象中看透事物本质。企业要生存要发展，必须加强全员学习，这是企业培养“贯彻经营者意志”经营人才的发展战略考量。2017 年 8 月在导入“阿米巴经营模式”动员大会上，公司宣布由张维新率队全体中层干部和有意愿的后备骨干学习，担纲模式落地项目。

开始时的学习地都是在广州，年近 6 旬的张维新，为了磨练意志，他总是带大家乘坐普快列车，晚上在车上睡一觉，第二天就开始报到、上课，他要求和大家一样，从不坐软卧、飞机；直到最近两年，为了节省时间，才改乘动车组。很多中层干部都喊旅途辛苦吃不消，个别员工还会借故公司工作离不开而推脱外出学习，但他每次都是咬牙坚持，还表现出异常兴奋的样子，乐此不疲，充分展现了一个管理者刻苦学习、与大家同甘共苦的情怀。

这种学习，一直坚持到 2022 年。模式落地共有七、八门课程，每次学习一门，每门课程多则五天，少则两天；五年间，他先后陪同全体中层以上干部、董事长/总经理、拟任营销总监、业务精英、有意愿的后备骨干等五批次人员轮训一遍，往返广州、苏州、杭州数地 40 多次，他自己都记不清自己学习了多少课时。一个即将退休的人，依然是坚

持活到老，学到老。

张维新学习非常用功、刻苦，他不仅自己认真听讲、消化吸收、熟练掌握，而且还积极回答老师的问题，主动完成课堂作业；学习回来后，再熬夜备课，做成 PPT 课件，向全员耐心讲授。从开始学习后的 2017 年 11 月至今，他主导坚持了每月的业绩分析报告会，主导起草了全部的模式落地规范文件，现在的企业经营管理办公室接手模式落地工作，成效斐然。

回首过往，张维新非常感慨：从 1987 年调入至今已经 35 年；光化酒业七十年，我陪她走过一半的岁月。这辈子，就做一件事，为光化酒业而生，会陪她一直走下来，陪她走向更远的未来！

张维新 2020 年 6 月已经退休，但他服从企业的需要，退而不休，依然关注公司发展，默默奉献，始终坚守着“为荣誉而战”的誓言。

## 平凡岗位写华章

——记原光化酒厂生产科长张国强



张国强，1962年3月1日进入光化酒厂工作，一干就是一辈子，人称“光化通”。他从临时工、合同工、正式工到生产科长，在平凡的岗位上书写下不平凡的人生华章。他进厂后，光荣加入了中国共产党，连续多年被评为厂劳动模范，1985年被授予“襄樊市劳动模范”称号。

1945年7月8日，张国强出生于胜利码头之上的湖南街一个四合院里，院子三进三出，面对汉江，出门就是河，可谓风水宝地。院子

住了数十户人家，烟火漫卷，和睦相处，若哪家做了好吃的，邻里就会相互送上一碗，为此，小孩们一闻到香味，便欢呼雀跃起来，有好吃的了！张国强就在这顺风顺水、温馨温暖的地方茁壮成长起来。其实张国强家与正兴街的光化酒厂相邻，他从童年时就闻着光化酒香，也许早已与光化酒厂结下了不解之缘。

1961年张国强初中毕业，1962年经街道居委会推荐，进入光化商业局酒厂工作。报到那天，酒厂会计兼管人事工作的王金梅语重心长地说：“厂里有成套的技术，年轻人爱上劲，爱学习技术，在平凡岗位上好好干，金子放在哪里都会发光，酒厂的希望就靠你们年轻一代了。”这些话，张国强记了一辈子，也爱岗敬业了一辈子。

当时的光化酒厂，厂院不大，有两排厂房，几十个工人，有快曲、白酒、粉碎、维修4个车间，厂长是王子开，主要生产散装白酒。

学艺先拜师。张国强上班后，最初被分配在快曲车间工作，在学艺生崖中，先后师从9位师傅。诸如，李兴乐、李德全、李金山、李炳志、李华山、李如洋、贾福亭、魏家斌、邓发章。从师傅名单上看，可谓“李家班”了。师傅们都很朴实，说的少，做的多，手把手地教技术，毫不保留。张国强干活肯吃苦，学艺也有灵性，深得师傅们的厚爱。

跟师傅李炳志学做曲子，师傅说：你做我看！后来，张国强带徒弟也用这个办法，让徒弟多操作多实践。师傅李兴乐是车间主任，他有着“思想向上，珍惜工作”的品德，对张国强影响较大。车间“王随德班组”，创出酒率新高，受到县长唐治民表扬，使张国强学有榜样，赶有目标。

刚开始上班，张国强感觉什么都新鲜，什么都想学，蒸酿、加曲、加水、加酵母、扬场散凉，样样活路干在前面，干得风生水起，有模有样。

一个个生产和生活场景，令张国强记忆犹新。那时酒的原料主要是红薯和红薯干，厂里喂了个黑头牛，膘肥体壮，红薯蒸熟后铺在院场里，黑头牛欢快的拉碾旋转，铃声悠扬，牛蹄声声，石碾滚滚，将薯料粉碎，场景如诗如画。

还有干部职工团结向上，奋勇争先，形成了义务奉献的优良传统。像酒厂压水挑水、装运装卸等活路，都是义务自发上阵，加班加点完成。若遇装酒下料，厂长围腰子一扎，冲锋陷阵；职工闻风而动，蜂拥而上，奋勇争先，干得热火朝天。

当时，酒厂食堂的生活比家里好一些，蒸的馍又白又大，工人们一天三顿都爱在食堂吃饭，喜欢喝酒的交2角钱，便有酒喝，逢年过节，几个人围一桌，有酒有肉，免费就餐，甚至大年三十，都不回家团聚，师兄师哥，畅饮畅说，欢喜若狂。厂里想方设法加强后勤工作，补贴改善职工生活。厂里有专人养猪，几十头猪嗷嗷乱叫，工人们听着吼声干活越发有劲有望。酒厂组织职工到蛮子湾开荒种粮，到大东门种瓜种果，缓解了粮菜不足的问题，保障了职工的生活。张国强对酒厂的工作和生活，倍感骄傲和珍惜。

1964年，轻工业系统掀起了“全国学上海，湖北学武汉”运动。湖北学武汉，又称学习“家门口”经验。酒厂积极响应这一号召，派出快曲车间的余兴乐、张国强，白酒车间的樊信君、董泽堂、陈发章“五虎上将”，奔赴武汉酒厂学艺，时间达一个多月。学习归来，张国强更加刻苦努力，把学到的技术灵活运用到生产中，推进了技改和创新。由于张国强表现优异，1966年，他如愿以偿地转为正式工人。

液体发酵酿酒，是光化酒厂酿酒工艺发展的一个里程碑，也令张国强终生难忘。1970年，酒厂派他到江苏昆山县酒厂学习并引进新菌种技术。他抓住这难得的机遇，围着江苏师傅，跑前跑后，问长问短，刻苦学，认真记，勤实践，全面学习掌握这一新技术。学习结束后，他马不停蹄地回到酒厂，很快使用了引进的新菌种，马到成功，立竿见影，大大提升了液体发酵的出酒率，出酒率提高了5至6个百分点。

新技术带来新气象。干部职工干劲倍增，当时电力紧张，常常停电停水，为了保证产量，工人们只争朝夕，抢电抢水抢时，没日没夜的生产。工人每天三班倒，日夜守在车间里等电，困了就在墙角里随便睡一会儿。灯光一闪，群情激昂，他们一跃而起，在欢呼声中，抢电生产。8个小时的班，他们能坚守20多个小时。

这里有个插曲。1970年，张国强喜结良缘。他回忆说，当时物质匮乏，又是计划经济，光化酒厂生产的酒，由酒类专卖局收购专供，凭票购买，市场上一般是买不到酒的，本厂职工也难买到自己生产的酒，只有逢年过节职工才能按计划分到一点酒。因而，张国强结婚时，想买点自己生产的酒都买不到，还是本厂师傅周香亭从河南孟楼代买的酒。后来情况大变，70年代，是光化酒厂发展的一个高峰期。化城门扩建新厂，建起了酒精、大曲、机械化酿酒车间，新厂和正兴街老厂双翼起飞，同时生产，工艺进一步改进，产量大幅度提高，年产白酒4000吨左右，产品远销湖北、河南、新疆等地。

1977年，张国强调到生产科工作，协助生产科长周治民一起管理生产。周治民热心快肠，认真负责，事无巨细，令张国强敬佩。张国强与周治民配合默契，工作迎刃而解。期间，到了夏季高温停产检修时，张国强更是不等不靠，主动工作，异常忙碌。如，统筹安排车间具体任务，与工人一起检修，从而按时保质保量完成了检修任务。这一年，酒厂发展又有了新飞越。县财政局、畜业局派代表驻厂，督办税收产品事宜，酒厂上交税收数额较大，在光化县地方财政税收中名列第一。

1981年，张国强调任生产科长。此时酿造生产全部移到化城门新厂，正兴街老厂主要负责包装生产。担任生产科长的张国强，有压力也有动力，更有了活力。他调动一切积极因素，善抓善管。水电紧张时，他努力与有



关部门协调，争取支援，保证生产。他多次不辞辛劳地到黄龙庙电站，向站长汇报酒厂经营状况，沟通用电调度问题，赢得了站长重视支持，在用电调度上，优先为酒厂“开绿灯”。红梅食品厂区窖池改造，他请厂里有关部门骨干献计献策，召开“诸葛会”，到现场研究解决问题。他无微不至地关怀工人。一次，一名工人妻子住院，几次见了张国强，却欲言又止，张国强说，有什么困难，尽管说！得知情况后，安排了他的假期，照顾病中的妻子。这事过去后，那位工人，一见张国强就说感谢话，张国强说，以后别再说了，这是正常工作，也是我该做的！真是细微之处见温暖。

张国强任生产科长以来，一边管理生产，一边继续深造学习。先后参加了山东潍坊酒厂酿酒技术培训班，四川资阳老窖新工艺观摩会，老河口电大成人中专企业管理专修班的学习。还与河南南阳酒精厂、上海酒精二厂、谷城、襄樊酒厂的专家结对学习。通过全方位地不断学习，使他进一步提高了政治、管理、技术能力，得心应手地投入了新工作。他积极抓管理，创省优，促进了规范化生产；他不断研究完善酒厂生产工艺，提高酿酒质量，使其生产出不同档次的白酒，满足不同消费者需求。诸如光化大曲、光化特曲酒等系列产品的研发成功，也付出了他艰辛地努力。

张国强不爱说自己的功绩。他说，自己就是酒厂一个普普通通的工人，平凡而又平凡。不过，从光化艺术社区展示的电视剧《平凡的世界》拍摄所用的那台客车，仿佛看到了张国强在平凡岗位上书写的人生华章。

2008年，首届光化酒匠节时，张国强被授予“光化酒匠”荣誉称号，更令他感激不尽，他感慨地说，光化特没有忘记我。

## 传承五十年的浓香经典

### ——访原光化酒厂老酒匠徐永长



2007年10月的一天，我终于见到这位传奇式的人物徐永长，因为听说他是光化特曲酒的研制者，所以有些许的冲动。

在两间不大的平房里，66岁的徐永长听说我要采访他，显得格外兴奋。“说什么呢？”他问。

“随便，就从光化特曲说起吧。”

“光化特曲？这个话题太有说的了，还有一段鲜为人知的研制经历和故事呢。光化特曲是我在自学《酿酒科技》杂志刊登的有关技术资料，结合厂里实际，用了11年的时间研制开发成功的。光化特曲酒问世后，很快便以绵、甜、净、爽的优异质量，赢得了广大消费者的高度赞赏，畅销全国各大城市，为老河口酒厂创造了良好的经济效益和社会效益……”

### “光化酒厂给了我第二次生命”

我是1961年招工进入光化县老河口酒厂的。进厂时厂里有工人26人，我是第27名，马黑子是第28名。上班后我便跟王业云师傅学酿酒技术。但是好景不长，1966年，我突然得了外伤性脊髓结核病，住进了光化县人民医院。治疗半年效果不佳，已经不能站立。住院期间，厂党支部书记王鄂生、厂长余兴乐，每天两次到医院看望我、安慰我。因病情得不到控制，余厂长又亲自把我送到武汉协和医院治疗。当时看病难，余厂长为我挂号，他连熬了三个夜在挂号窗口排队。当时，正值盛夏酷暑，天气特别热。每次挂完号，余厂长都汗流浹背。我看在眼里，记在心里。厂长挂完号那大汗淋漓的样子，感动得我热泪盈眶。领导对我的关心和爱护，深深地感动着我。我心中暗想：我一个学徒工，何德何能，值得领导在百忙之中这样关心爱护我？我应该怎样报答他们对我的情和爱呢？于是我暗自下定决心：一旦治好病，我一定在厂里好好干。干出成绩来报答党

和领导的关心和爱护。

在武汉已经几天了，由于住不进医院，我们十分着急。到处打听，找熟人，请他们帮助解决住院问题。过了两天，打听到省红旗报社有一个叫刘军的同志是我们光化人，于是我们想办法找到刘军，说明情况，并请他帮忙。他看我们焦急的样子，很热情地答应想办法帮助解决。晚上，刘军来到武汉饭店我们的住地，对我们说：“武汉医科大学有个学生叫李力平，也是老河口人，我已经给他说好了，由他帮助解决住院问题。”刘军把我们带到武汉医科大学，见到李力平后，把我们安排在学生宿舍住下，又帮我挂了个就诊号。那一年文化大革命已经开始，医科大学有人民解放军进驻。晚上，住校军代表王团长到学生宿舍查房，他看我不是学生，又听我说话带有河南口音。便问我是咋回事？我便把治病的情况一一告知。王团长听我说为治病来到武汉住进了学生宿舍，也很同情。没有说什么，就认了我这个“老乡”。并且答应帮助我解决住院治疗。第二天，王团长带我见了骨科专家王太义教授。经过诊断，确诊为损伤性脊髓结核病。王教授医疗技术高超，对症下药，每周注射一次，每注射一次病情就有所好转。打完第4针后，我便可以下床拄着拐杖走路了，第7针后便痊愈出院。王团长安排专车把我们送回老河口。为了巩固疗效，我找到县医院内科主治医师刘志钧咨询。他介绍县干休所有一位老红军也有这种病史，他服用的是“骨球灵”。按照刘医生的指点，我找到了那位老红军询问清楚后买了三箱共60盒，每盒吃10天，效果很好。

### “带着报恩之心钻研酿酒技术”

损伤性脊髓结核病治好，我的心情一直不能平静，脑子里一直想着是党给了我第二次生命，是厂领导无微不至的关心、爱护，我才能恢复健康。上班后一定勤奋工作，做出优异成绩来报答党、报答厂领导。这时厂领导关心我是大病初愈，不让我进车间干重活、累活。安排我在厂里看大门。这样以来，就给了我一个很好地自学机会。那时，厂里订有《酿酒科技》月刊杂志。我想只有掌握科学的酿酒知识和方法，才能酿造出优质白酒。于是，我便如饥似渴地看书学习，研究酿酒的科技知识。由于文化浅，杂志刊登的技术资料上的英文字母不认识、化学成分与公式不懂得、一些专业用语也不明白。厂里当时也没有专业的技术人员，那些操作酿酒技术的人都是一些有实践经验而缺少文化的老师傅，他们对杂志上刊登的这些内容也看不懂。

为了“啃”这块硬骨头，我打听到县医院一位药剂师叫余恒香，是上海医科大学本科高材生，曾在襄阳地区医疗单位工作，整风反右时被划成“右派分子”，1960年下调

到光化县人民医院工作。我很想拜他为师。1968年春，我到县医院找到他。那时是以阶级斗争为纲的年代，余恒香戴着“右派分子”帽子，每次运动都要挨批斗。因此，我找他说明来意，他不敢接近我。但我求知心切，每天都去找他，反复申明只想让他帮我学习化学知识，而没有别的企图。但他始终心有余悸，不敢和我交往。我认定要拜他为师，不管他怎么回避，我坚持去找他聊天，千方百计接近他、亲近他。经过了一段时间的努力，终于让他解除了思想顾虑。他看到我求知心切的诚意，便答应了我的请求。从此以后，凡是杂志上我不懂的地方就去向他请教，他以一位师长的姿态，耐心地给我讲解，直到我完全弄明白。一来二去，《酿酒科技》杂志上的文章我自己也能够看懂了，对科学酿酒的知识和方法掌握的越来越多。

## “消费者的差评是我发奋图强的动力”

1969年夏，厂里派我到襄阳办事。一天在襄阳十字街墙上贴着人民法院枪毙人的布告。我也到人群中去看那布告的内容，谁知在布告的另一边也贴有一个通知。通知的内容我至今记忆犹新。说的是：光化酒厂的酒糠味浓、苦味大，又刺鼻子又辣眼，请大家不要喝。如果你长时间喝了光化酒会得病，甚至有生命危险……我当时气愤极了，走上前把这个“通知”给撕了下来。心里感到十分羞愧，感到是一个莫大的耻辱。办事的心情也没有了，急急忙忙返回厂里，向我师傅王业云述说了襄阳十字街的一幕。我说：“简直把我气疯了！他们怎么这样做呢？这不也（删掉）在枪毙我们厂生产的酒吗？”我师傅的文化程度比我高，修养好。他对我说：“他们这种做法是不对，但是细想一下我们的酒，质量确实有些问题。比方说放酒时刺激的我们两眼直流泪，经过化验不达标，也是有点难喝。看了人家写的，我们应该找出自身的问题才对。”听了师傅的一席话，我的气才消了下来。于是，我们两人经过分析，找出我们厂生产的酒为什么有干苦味，是因为做酒用的粮食受计划指标的限制，远不能满足生产的需要。为了增加酒的产量，满足市场供应，我们使用红薯干蒸酒。红薯干做的酒含乳酸率高，产生了苦味。部分红薯有黑斑，这种黑斑是一种结核，晒出来的红薯干造成我们的酒卫生条件不合格，影响酒的质量不能达标。在这个基础上，我们又研究如何改进生产方法。我师傅便向厂领导汇报。领导经过讨论，认为可行，便批准了我们的改进方案。

我们的改进方法是：改清蒸为双蒸。即先蒸红薯干，杀去杂菌，去掉苦味。这种改进方法，取得了较好的效果。接着，我们又到河南省的社旗、新野、方城等地酒厂，学习人家的先进技术与经验。回来后，进一步改成清蒸池，即通风晾渣池。池底用竹芭做

成，外围有了循环水。这样一来减轻了劳动强度，用鼓风机、电风扇及时散热并排出苦味。这种改进既扩大了生产，又提高了出酒率，全年出酒率由40至48%，上升到50至58%。技术操作改为麸曲发酵固态生产（即掺进酵母），进一步改清蒸为双蒸，即红薯与粮食分别蒸，改散装酒为瓶装酒。在产量不断提高的情况下，增加了就业人数，酒质量明显提高，销售渠道越来越畅。这时的瓶装酒正式注册为“百花山牌光化大曲酒”。

但光化大曲酒仍然有糠杂味。怎么办？于是我们又进一步研究，找出大曲酒中的糠杂味是因为蒸酒原料用的是稻谷壳。这种原料糠中含有糠醛，找出原因，我们便从改进双蒸原料入手，先蒸谷壳，用30%至45%的水，84度的温度对粮食进行润料。每天下午下班时用此法把粮食拌好，为第二天蒸料做好准备。开始没有十足把握，这些做法仅限单边试验。经过试验后，酒中苦味、糠味没有了，质量得到提高，卫生指标达到国家规定的标准。然后才把这种生产方法推广到全厂8个作业班。

## 光化特曲酒的诞生

经过自学和与师傅们的合作，我的酿造理论和实践经验有了很大提高。1973年，厂领导安排我负责生产技术。年底，在襄阳地区召开的年度会上，各县市汇报情况时，均谈到各自生产的特曲酒。唯独我们老河口酒厂没有特曲酒，这成了我的一块心病。会议结束后，经过反复思考，我便向厂部提出生产特曲酒的建议。但是怎么做，心中无底。还是通过试验，在摸索中进行。什么是特曲酒？就是改进大曲酒生产工艺，提高质量后的产品，增加储存时间，口感更加柔和。

我仔细琢磨，总结这几年研制开发光化大曲酒的经验做法，在蒸糠、蒸料的基础上，回头提纯，不再添加新糠，然后进行勾兑后存放一年，经过化验，酒水亲和度、微量成份（即高级醋、高级纯、高级酸）比较高。又请专家品尝鉴定合格。商标设计成伞状，送省外贸厅审核，省厅认为这种商标设计新颖、颜色鲜艳、美观大方、别具一格，决定与我厂签定包销合同。这个合同一旦签发，其包装费、商标费均由省外贸厅统筹。同时，每年要为我厂补偿60%的经费。每年包销50吨，这样我们老河口酒厂不仅经济效益将是大幅度上升，知名度也将会大大地提升。但是，非常可惜。当时我厂的窖池水平低，工艺粗放，年仅可挑选特曲酒5吨，而且该酒的质量要求是达到绵、甜、净、爽和回味悠长。我厂的放香不纯正也达不到这种标准，所以包销合同未能签成。

这对我是一个很大的促进，我深感自己的责任重大。为了使我厂的特曲酒达到香气纯正，绵、甜、净、爽和回味悠长的浓香型，我向厂部建议，每个作业班增加到35个窖池，每个池投料2000斤，先发酵一个月后，每个池可放酒700斤左右。经过化验，仍不

达标。我又采用回沙发酵的方法，把蒸出来的酒再次装进发酵池内，再发酵一个月。取名叫双轮发酵，分级储存。方法有了，但是工人的情绪来了，因为厂里奖金标准定的低，工人们多劳不能多得。所以，工人不按要求去干，质量仍然达不到标准。这时，我建议让厂里行管人员参加劳动，由厂部负责放酒，又经过反复试验，还是达不到标准。鉴于这种情况，我建议再次组建考察团向外地学习。厂里把各车间主任和厂行管人员组成考察团，由我带队到河南省的张弓、临汝、宝丰等 30 余家酒厂考察学习。经过实地考察，学习了外地的经验，找出了光化特曲不能达标的原因在于窖池。窖池是生产浓香型酒的基础，要想生产出好酒，就要有优质的窖池。经过比较找出了原因：一是我厂的窖池是青砖砌筑，人家的是粘土窖池；二是好窖池依赖于优质的窖泥，用黄泥粘土制作的窖池，不但是蓄积粮糟进行发酵的容器，而且在发酵过程中泥窖中的土壤微生物利用发酵粮糟中的营养成分生成具有己酸乙酯为主体的香味物质，使产品具有浓郁的芳香。窖池好，能为微生物的生长繁殖提供良好的环境，也为香味物质的形成提供了条件。因此，窖泥的培养和黄泥粘土制作窖池的养护，是提高浓香型酒质量的关键之一。北方土质硬度强，密度大。而我厂窖池内糊的泥土硬度和密度不够。找出了原因，我就四处查访土质，先后到了马头山、洪山嘴、赵岗、袁冲等土质较硬、粘度较大的地方挖土回来做试验。后来，我厂汽车司机张家庭把我领到凉水泉水库附近的一个窖厂，厂长听我们介绍这些土是用来改进窖池、生产好酒的，很支持。便把他厂用机器搅拌过的泥巴送给我们，回来后培养、发酵。仅此一项试验就进行了一年多，最后终于试验成功。我再次改进窖池，把窖池砌成上大下小、上宽下窄、上长下短的样式，周围用砖砌成蜂窝式。这样一来结构紧密，不露风不跑气，共改进窖池 33 个。这些窖池专门用来生产特曲酒。在生产工艺上，我又研究了大曲浸泡法、原料浸泡法、酒的调味法、中药配制法和分段酿酒、分级储存、分类勾兑、画龙点睛、统一标准等 10 余道工序及特制的操作方法。又经过二、三年的功夫，香气有所增强，特曲酒的日产量达到 0.4 吨。这时，省厅才批准我厂的光化特曲酒参加省里的评审。

## 光化特曲香飘中南海

光化特曲酒问世后，深受广大消费者的青睐，评价好，销路广。除了销往周边各地外，还远销至北京、天津、上海、广州、兰州、武汉等各大城市，并进入了北京中南海和人民大会堂。

光化特曲酒的成功，受到消费者的好评，有人总结光化特曲酒为“三不”酒，即不拿头、不醉人、不伤胃。二十世纪七十年代末开始研制，走过 11 年的曲折道路，光化特

曲酒终于研制成功，实现了由清蒸清放机械化到串香机械化的新工艺，花色品种增加到30多个。1981年，省一轻工业局的文件中曾经这样评价说：“老河口酒厂三年（即1979、1980、1981年）迈了三大步。产品由单一的散装酒发展到30多个瓶装品种，花色品种在全省位列前茅。”那些大众化的酒是“闻到香，喝到甜（口味醇、口感好），一瓶就卖块把钱”。光化特曲酒问世后，酒厂效益大幅度增高：1979年全厂赢利0.5万元，而到1980年、1981年，均向国家缴纳税款200万元以上。

光化特曲酒包装为异型瓶，商标为白底蓝字。小瓶包装的正面是上海国际大饭店的图案，中间为中南海留念的字样。要在这样的空间中间加进“中南海留念”烫金字，当时，只有市第二印刷厂可以印制。为了赶时间制作成功，我当时在第二印刷厂熬了三个通宵夜，加班加点烫金字终于成功。该产品打入中南海后，由于数量有限，实行限购，每人每次只能购买两提（每提两小瓶为一斤酒），还要排队购买，成了北京人的抢手货，北京人把它誉为“光化茅台酒”，很受欢迎。

回首往事，历历在目。实验开始正值全国性的文化大革命，我也碰了不少钉子，吃了不少苦头，弄得我无法开展试验。但是，我决心已下，天大困难也要克服，工作再难也要进行，不达目的决不罢休。在历届厂领导的支持帮助，在各位师傅和广大工人的支持与配合下，最后终于成功。我真的体会到“功夫不负有心人”这个千真万确的道理。这是我一生中最快乐的事，也是最值得骄傲的事。

## 智慧成就灿烂人生

——记原老河口酒厂供销排头兵何运烂



在塔罐高耸、酒缸林立、醇酿飘香的酒厂，在工人群众中，中等身材、相貌平平的你很不起眼。但你又很惹眼。干基建，搞修配，你是一把公认的好手；忙采购、跑销售，你乐此不疲。你把工作当成事业干，善用营销策略，念好营销经，每年业务成绩冒尖。27年的供销生涯，你的足迹遍布全国20多个省、自治区、直辖市，你用实实在在的行动与成果诠释了工作的意义和价值，也灿烂了自己的人生。

你叫何运烂，男，汉族，1950年12月出生，初中毕业。1970年6月招工进入酒厂工作，做过木工，干过基建，当过修配工。1983年开始从事供销工作，直至2010年12月退休，先后担任过销售科副科长、供应科科长、供销科科长、经营办公室主任。

说起你，要先从你参加工作开始。1968年元月，18岁的你进入市一建公司干起了临时工，做木工。因为你上进心强，聪明好学，刻苦钻研，很快木工活就做得得心应手了。1970年6月，你在酒厂做木工活时，被酒厂副厂长余兴乐看中手艺，在征得你同意后，被正式招工进厂，负责木工，搞基建，这一干就是八、九年。这期间，你因为几何学得好，并能熟练运用于实践，技术高，常做的是难度较大的木工活。后来，又负责基建木料的采购。当时，厂里木工活很多，包括做木质的瓶装酒包装箱，长年请有七、八个木工做活，你负责管理他们。后来，厂里锅炉用煤紧张时，你还负责在本市木材交易所购买木材与河南林汝县换煤，确保了厂锅炉正常运行，保证了生产不受影响。

1979年，由于工作需要，你被调到修配车间。因木工和修配有相通之处，加上你悟性又高，善于琢磨，很快上手。在采访中，你对自己干过的几件漂亮活，至今记忆犹新。

1980年，厂开始实行急难险重工作、项目承包制，你敢于第一个吃螃蟹，承包了制作三个容量均为110吨的酒精罐项目，你带着6名工人，不辞辛劳，连续奋战，按时完成了制作任务。公司至今还有一个酒精罐留存着，算是那个年代的印记吧。紧随其后，你又承包了汽水车间第二条生产线设备安装项目，原定期限是一个月安装好设备。你带领6名工人，加班加点，仅用一周时间，就安装到位，提前23天完成任务，得到了厂领导的好评。按照项目承包协议，每人拿到了一笔当时很丰厚的奖金，并调休23天。之后，你越战越勇，白酒车间的屋架焊接，厂里原先计划请市建筑公司人员来安装，但对方需要先制作模板和其它物件，投资加大，而且花费时间较长。你得知情况后，找到厂领导，陈述了个人的意见。为了给厂里节省资金和时间，由自己牵头，带着工人当作常规工作来干，不要额外报酬，并保证在最短的时间内完成焊接工作。厂领导欣然同意。你马上开干，你只画了张草图，在地上放了大样，就开始焊接，没用几天，就保质保量完成了焊接工作，为厂节省了一笔资金。酒精车间新做的高位槽吊装，可谓高难度、危险性相当大，以前此类工作都是请市建筑公司吊装队来施工，但安装费较高。为节约开支，这次，厂里决定由本厂工人自己安装。你被指定为安装牵头负责人。当时，也没有吊车，只有土法上马，采用笨办法，你发挥自己胆大心细的优势，组织人员利用手推棒棒车、斜臂拔杆、钢丝绳等普通吊装工具，先把以前的高位槽吊下来，再把新的高位槽吊装到位。在新高位槽吊装中间，突然一根绷绳断裂，一旦高位槽翻落下来，不仅造成设备损失，而且直接危及现场工人的生命安全。你临危不乱，果断指挥，采取应急措施，很快更换好绷绳，化险为夷。大家费了九牛二虎之力，最终把高位槽安全吊装到位，为厂节省了一大笔费用。

如果说，搞基建、干修配是你工作乐章中的序曲，那么，干供销工作则是你工作乐章中最激昂的高潮部分，也让你一辈子铭刻在心。

1983年的国庆节，你调到供销科工作，虽然对能否搞好销售工作心里没底，但是你信心满满。到岗后的第二天，就被安排跟着老师傅陈文学去跑销售，陈文学那时候跑西北地区，对销售很有一手。你们二人跑了一趟郟县，前后三天时间，在郟西谈成了一笔业务，一次销售了200箱酒。首战告捷后，科里又安排你跟着曾红运跑襄樊市、泥嘴、随州、枣阳等地销售散酒，风里雨里奔忙了一个多月，销售了112吨散酒，厂按销1吨酒奖2元的标准进行了奖励。谷城虽然与老河口隔江相望，水同源，人相近，但老河口酒厂的酒几十年却一直没能进入谷城市场。你和曾红运通过调查、分析，商量对策，一次次进行攻关、努力，首次打开了谷城市场，谷城县副食品公司与酒厂签订了一次性购买100吨散酒的合同，因酒厂当时货源不足，只给了对方68吨，但谷城市场从此稳固了



下来。

常言道：供销员要“四勤”，即嘴勤、腿勤、脑勤、手勤，要发扬“四千精神”，概括起来就是：嘴要会说，能言善辩，“说尽千言万语”；多跑市场，“走遍千山万水”；多开动脑筋，想计策，“想尽千方万法”；多为对方干一些力所能及之事，感化、打动对方，赢得对方的好感与信任；不怕吃苦，不惜“历经千辛万苦”。只有这样，才能更好地开展业务。这些销售技巧，你运用起来挥洒自如、游刃有余。

1984年正月十六，春节的喜庆气氛尚未散去，为了开拓外省市市场。你和其他5名推销员，在厂领导集体送行的嘱托声中，义无反顾踏上了赴外省推销产品的征程。你的目的地是陕西省。这一次，你出去的时间最长，整整一个月。你带着十几瓶样品酒，沿着汉江一路上行，先后到过白河县、安康市、汉阴县、紫阳县、镇巴县、石泉县、佛坪县、勉县、汉中市、南郑县、宁强县、略阳县、凤洲县等20多个县市，你日行夜宿，连续奔忙。每到一地，你都先调查、了解当地市场白酒的销售情况，进行市场分析，并与本厂的白酒进行质量、价格比较，做到胸有成竹，增加与接触单位业务洽谈时的筹码，以便让对方心服口服。你把星期天尽量安排在路上，其它有效工作日，你一天跑一个公司推销白酒。你采用各种营销策略，加上诚心和韧性来打动对方。一路上，共签订了6份销售合同，大的一个订单300箱酒（每箱24瓶），小的一个订单150箱酒。每签订一个合同，你就立即发电报让厂里发货，累计发货2000多箱。而一同外出赴其它省市推销的五位同事，都很快无功而返。厂领导对你此行的战果很满意。你回来后不久，厂里派业务副厂长张登汉与你一起去回访陕西这批客户，进一步加强了双方业务关系，巩固了市场。

在外出开展业务时，你擅长随机应变，迎合对方，增强好感，完成既定工作任务。有一年，房县良种场欠酒厂5000元货款，拖了几年没给，厂派了几个业务员多次去要账，对方都以各种理由推拖，算是一个难缠的主。最后，厂领导指派你前去讨要。你到该单位时，恰巧遇到湖北日报社记者来采访场长，工作人员就问你是干啥的、有啥事、还让你出去？但你镇定自若，说是湖北襄阳的，来联系业务。随后，你抓住机会，利用自己对该场场长根底比较熟悉的优势，向记者介绍了场长主动履行社会责任，致富不忘众乡亲，帮助农民脱贫致富、治穷治愚的事迹，正在现场接受采访的场长非常高兴，当即安排中午留你吃饭，当天，还把拖欠的尾款全部结清了，你凯旋而归。一次，你去枣阳市副食品公司解决遗留欠款问题，遇到财务科长正在写述职报告，因不知如何下笔，正焦头烂额。你虽然对写稿子不在行，但你父亲是银行的会计师，耳濡目染，你对会计工作有所了解，你热情地对那位同志说：“我来给你说个写作思路，你听听看有没有道理？”

你让他从个人简介、干现职工作以来主要做了哪些工作、取得了哪些成绩、还存在哪些问题、今后的工作打算，你按这个思路写出来，就差不到哪去。哪位科长一听，认为思路很清晰，非常高兴，中午专门招待了你。之后，那位财务科长又主动与销售科长沟通，很快结清了4000元的欠款。

1985年，你担任销售科副科长，你充分发挥自己的销售才能，四处奔忙，八方出击，想千方设百计销售产品。功夫不负有心人，当年，销售科从事销售工作的六个人，其他五人全年的累计销售量，抵不上你一人的销售量，厂里奖励了你3000元钱，在那个年代，可是一笔不小的数额，让很多人羡慕不已。1986年，你在销售上又放了颗“卫星”，一人全年完成销售收入87万元，创全厂个人销售最好记录，你也拿到了丰厚的奖金。

1987年，厂成立供应科，你成为第一任科长，你负责全厂的原材料供应、资金统配、开具汇款单、来客招待等工作，工作繁杂。当时酿酒，每天需要进3万斤红薯干、200包稻谷壳、1万多斤米和苞谷等粮食、20多吨煤，每天一上班，你就先到车间看看原材料情况，随后开个本科室会，按事情的轻重缓急，安排人员工作，保证生产不受影响。那时候，企业资金比较短缺，你经常要接待来要账的客户，你因人因事制宜，采取各种办法，把他们安抚好、打发走。你还要与一些合作单位周旋，说好话、下承诺，欠一点或拖一下应付资金，以缓解企业资金周转不开的难题。

在供应工作中，你始终坚持原则，按制度办事。有少数业务员买了水货产品，不办入库，想办法先拉到厂里，以后再补办手续，用酒抵货。你查到了不少这类问题。你的原则是：只要报表上没有应付款的，你概不认账，统统留下来，等候处理。为此，你得罪了一些人，这些人背后制造你的谣言，但你身正不怕影子斜。你认为，只要堵住了供应漏洞，自己受点委屈值得。

当时，厂里货款回收困难，尽管你已不在销售科工作，但分管销售的厂长还时不时让你去帮忙收款或借款。有一次，给你分配的任务是拿回7万元钱。你先到郟西副食品公司，你的老朋友胡经理笑问来意，你回答来借点钱，尚未说出钱数，胡经理爽快地说：给你5万块。马上安排人办好了票汇。随后，你又赴陕西白河副食品公司，姚经理随便问了点情况，就给你办好了7万元的票汇。你第一时间打电话向厂分管领导汇报了情况。当你回厂交差时，在厂大门口，只见几位厂领导齐刷刷地站着，像对待功臣一样迎接你，这让你始料未及。暖流涌动在心，化作营销动力。

在营销工作中，你善于以心换心，以情感人，稳固客户。1989年7月，你到郟县鲍峡批发公司联系业务，得知总经理李家康的妻子患上了严重的青光眼，如果治疗不及时，有失明的危险，李经理正为找大医院去治疗又没人牵线而烦躁不安。你马上找到李经理，



说你有个亲戚是湖北医学院儿科主任，你可以介绍他妻子去武汉治疗，并从河口坐飞机去，你负责弄机票。这犹如雨中送伞，李经理十分感激，当即订了一车货 5 吨酒。你回厂后立即与送货司机协商，让他返回时把李经理夫妇同车带到老河口，并安排在北京路饭店住了一宿，这一路上吃住费用最后都是你自掏腰包。这期间，你又通过关系，自费在老河口联航公司买到了两张机票，第二天李经理夫妇就顺利飞抵武汉。你让亲戚把李经理夫妇直接接到了医院，并安排进行治疗，由于湖北医学院医院设备先进、医生医术精湛，李经理妻子的眼病很快治愈。从此，你与李经理成了知心朋友。每次你去送货，都是这边在卸货，那边财务在办票汇，人与货款同回。每年你销售给该公司的酒就达 60 吨之多，这种状况一直持续了 10 多年。

1993 年 9 月，日渐式微的酒厂实施经济承包责任制改革，厂长胡育明走马上任，你被安排负责供应销售工作。厂里进一步完善“五费合一”政策，即：工资、差旅费、补助费、业务费、资金与销售任务挂钩的办法，按季结算，超支自己负担，节约自己留用，上不封顶，下不保底。用政策调动供销人员积极性。厂还实施了强化销售、以销促产，打造产品品牌策略。你带领供销人员，坚持“两手抓”，一手抓好本地市场销售工作。与本市副食品公司、烟草公司、供销社等国营商业企业发展业务，收到了事半功倍的销售效果；一手抓外地销售市场及网点的巩固，并开拓新市场，扩大销售渠道。你在销售工作中认真负责，为客户着想，送货时人随车到达，节省开支，不增加运费，直接送货到销售点后，还帮忙装卸，密切了与用户的关系，同时能及时收回货款。针对销售淡季回收货款难的问题，你想办法把死钱变成活钱，用原料和包装材料抵货款，不仅解决了生产之急需，而且用原料抵货款给各地供销社提供了很大的方便，经营户也乐于接受，此举开创了销售工作新模式。

1996 年 12 月，你担任经营办公室主任。1997 年初，面对白酒市场竞争十分激烈、供大于求的严峻形势，为抢占元旦、春节销售旺季的市场份额，你带领其他业务员，对本市乡镇一些信用好、能量大的客户，投放了一定数量的产品。从元月 23 日到 2 月 5 日，连续十四天，你一直奔波在各乡镇销售点，运用各种策略，清收货款 26 万元，成效十分显著。同年 4 月底，你根据市场变化以及同行业的竞争、原料价格下降的新情况，立即向厂领导建议，降低目前本厂高于同类酒价格、畅销产品光化大曲的市场售价，厂里采纳了你的建议，在 5 月初作出了降价决定。为了让利给消费者，防止少数投机商打时间差赚黑钱，你快速行动，带领经营办的同事起早贪黑，仅用 2 天时间，对各乡镇所有业务点进行了盘点、调价，让少数投机商无机可乘。光化大曲降价销售后，深受消费者的欢迎，销售量增加，使以前丢失的市场，得到了部分恢复。同年 4 月，新光化特曲

畅销，但出厂产品跟不上，你向厂分管包装车间的厂长建议，“五一”期间，工人不放假，加班包装。厂分管领导同意了，安排包装车间工人加班加点进行包装，保证了市场供应。当年，经营办实现销售收入484万元，比上年增加50万元。你功不可没。

采得百花成蜜后，为谁辛苦为谁甜。你几十年如一日，默默付出，辛勤奉献，为企业原材料供应、产品销售作出了突出贡献，1985年、1986年两次被评为厂劳动模范，连续多年被评为厂先进工作者。

2010年12月，你正式退休。每天，你和老伴含饴弄孙，锻炼身体，喝茶下棋，颐养天年，小日子过得也悠闲自在。不料，2021年3月，你的老伴不幸患上了脑积水，在武汉同济医院成功做了手术。手术后回到家里，你就每天围着妻子转，无微不至地照料着妻子。你说，上班时，自己跑了近30年供销，出差在外的日子比在家多，妻子肩负着家庭的重担，操持家务，照管着两个儿子，从没拖过自己的后腿。现在，自己的主要任务就是照料好妻子，让她健健康康、开开心心过好每一天，也算是把以前亏欠妻子的弥补一下。可谓是供销老兵也有情，夫妻相携夕阳红！

## 技改“小诸葛”

——记原光化酒厂瓶装车间主任熊平安



1942年出生的熊平安，1963年进厂，当时讹传他进酒厂，就是为了在酒厂站住脚。熊平安以前吃过苦，来酒厂一直兢兢业业。上班来的早，下班走的晚，厂里经常报道他的好人好事。在快曲车间多年，一直兢兢业业。肯动脑筋，经常搞些小改小革，是酒厂技改“小诸葛”。在他的提议下，在曲池甬子底下安装鼓风机，降低制曲热度，散热快，极大降低了挖曲工人的劳动强度。在红梅食品厂，分三个班组做曲，他带班的班组，糖化率最高，质量好。以后不用曲后，熊平安调到瓶装车间当主任，在管理、建立规章制度方面出了一些新点子、好主意。

在节水方面，改进工艺，分段用水，先用清水清洗新瓶子，洗过新瓶子的水循环用于清洗旧瓶子，节约了大量水。

### 破解杂菌感染之谜

在做快曲的过程中，特别是梅雨季节，经常出现杂菌过多，严重影响快曲的质量。这个问题，在襄阳地区，乃至全国，都没有很好的办法解决，以至于周边做酒的厂家没有曲用。当时，老河口酒厂解决了这一问题后，还经常支援谷城、襄阳地区解决这一问题，其秘诀正如熊平安介绍说，你不认识就没有办法，你认识了解了，解决就很简单。

为什么出现杂菌感染，其实就是梅雨期间，空气湿度太大，可是，熊平安发现了这个问题后，在加水的比例上减下来了，就是这一个窍门，熊平安用了5天时间，解决了这一问题。襄阳为解决杂菌感染问题，费了很大周折，将快曲车间墙砸了，池子也砸了，

重新砌新的，也没有解决问题。这也就是说，全国、特别是南方，有这个梅雨季节，就解决不了这个头痛的问题，年年如此。结果，被善于观察的熊平安发现了，并一举解决了这个难题。

## 观察入微练就硬功

蒸料时，酒厂想扩大生产，原来蒸锅小，一个班蒸两锅。但熊平安改成蒸一锅不说，还解决了上汽不均匀的问题。包括大曲车间，也存在上汽不均匀。做酵母粮食没有谷壳，透气性差，上汽不均匀。熊平安深深思考这个问题，它为啥上汽不均匀？原来蒸汽都是从锅边挤上来，中间蒸汽就上不来。这也有窍门，熊平安动脑筋，将蒸锅边出半砖，将这一问题解决了。而且为了上汽均匀，在锅底安装鼓风机吹风，要好高的温度吹多高的温度。并且拌菌种，也不用翻过来翻过去地抄，边挖蒸粮边撒菌种，带打粮带挖，直接装车送入窖池，一次完成，节约工时，减轻劳动强度。发酵池子，熊平安也进行了改装，开上两个门，直接推进去粮食一倒，翻过个，就完成了，推车从另一个出口出来。

酒厂的许多工艺，包括保温在内，熊平安都进行了改革。特别蒸粮后洒水，当时做快曲到放酒等车间，从放水到蒸粮，都用桶泼水，熊平安改成有刻度的小水塔，水塔下接上喷头，洒水均匀准确。白酒车间在熊平安来之前，也是用桶泼水，熊平安去了后，也改成了有刻度的小水塔。

在做快曲的质量上，熊平安全年第一。当时全车间在一起上班，72小时成熟，三班倒。三个班混在一起，质量好了，都争是自己做的，质量差了都说是别人做的。结果，焦有吾书记想了个办法，一轮一个班包干，这就显示出谁做的好，谁做的差。

是驴子是马，拉出来溜溜就知道。比试的结果，熊平安全年第一，奖金全年最高。熊平安深有感触地说，你认识了它，才能改造它，**才能**控制它，你的糖化率才最高。

原来干活，别人都忙得不亦乐乎，熊平安掌握窍门后，很快做好了还歇歇，别人说他偷懒。分开做后，三个班长各带一个班，熊平安全年第一。判断酵母质量好坏，也是细心的熊平安发现的。酵母的细胞数好高，芽生率好高，也有巧门。熊平安善于观察，有一次，他猛一发现，根据发酵池翻泡的大泡与小泡，根据它翻泡现象，决定大泡是细胞数，小泡是芽生率。这个观察结果的好处，是你万一到使用的时候，根据经验，你的细胞数低了，可以赶紧调整，提高出酒、出好酒概率。长期、细致地观测，使熊平安练就了“慧眼”视快曲的本领。一种快曲在化验前，熊平安只要观察一下，一口就能说出细胞数芽生率。大伙不信，拿来一种快曲现场测试，熊平安看看后说道，这种曲子细胞数8千万，芽生率24。王贵安说熊平安肯定提前看过化验结果，熊平安仔细说出长期的



观测经验，大家心服口服。

熊平安这种成果的应用，在酒精车间表现得十分突出。他在酒精车间做酵母时，这一年不到20人酒精车间，开创了做酒精以来，出酒率是最高的一年。

## 规范管理出奇招

瓶装车间积压诟病很多，调熊平安去的时候，他感到十分头疼。以往去过的三四十个负责人，都被女同志揪住领口见领导，劳动纪律和组织纪律很差。

开始熊平安也很忐忑，有所畏惧，怕去了也被揪住领口见领导。因为以前去了的负责人，都被揪过他们的领口子。熊平安去了以后，两个副主任说，你来了，你看咋办？熊平安为了稳住阵势，说你们原来咋办还咋办！

熊平安仔细观察了两个星期，看了她们泼辣、能吃苦的成绩，也看出来她们共有的弱点。原来，“三个女人一台戏”，两百多个女同志，这得有多少台戏，非常难搞、难以管理。

知己知彼百战百胜。因天天都有吵架的，影响工作，也令人头疼。首先，熊平安先抓纪律，按时上下班。熊平安想了一个办法，谁今天吵架，谁就不上班。原来，两人一吵架，就去见领导，别人还在上班。吵架的两人问题解决了，一起回去了，也算是上班，没有任何处罚。

熊平安痛下决心，从解决吵架问题入手。他提出，今天你们两人吵架，今天不算工，没有工资。原来只要进厂，这天就有工资。同时熊平安制订制度，你上班今天没有将瓶子数装够，今天的工作不算上班，也没有工资。工作的无缝衔接和扣工资的处罚，使这一个举措很奏效。大家都忙于工作，就没有时间吵架，吵架问题迎刃而解。

规章制度归规章制度，熊平安还善于人性化管理。遇到职工生病，他总是带上车间会计前去看望。那时工资很低，大家都靠微薄的薪金养家糊口。对因生病耽误工作的员工，上班后业余时间，安排他再干点零活，基本补齐了耽误的工时工资。职工家里的大小事等，熊平安时常放在心上，关怀备至，所以在工作上赢得了职工的支持，使瓶装车间管理理理顺顺，走向正轨。

时间加效率，就是金钱和效益。熊平安没有去瓶装车间前，原来洗一天瓶子，第二天装酒。装毕酒再洗一天瓶子，第二天再装酒。原来每天洗瓶子，你抢我夺，毫无秩序，因为你一天瓶子数洗够数上缴了才能回家，就算一天工时。因为强调数量，洗的时候赶忙，并且随便堆码，有的不考虑安全，码的很高，有半墙高，瓶子“哗啦啦”滑下来，碎了很多，造成极大浪费。熊平安进行了改革，天天装酒，边洗瓶子边装酒，劳动强度

一样，效率却高出一倍。为此，熊平安改变为，当班洗的瓶子，洗了就装，不再堆放。仅避免打碎的瓶子的成本，就能够包住工资了。

## 小沉淀槽大作用

装瓶放酒时，过滤后储存在大罐子里，过滤不是很彻底。在装酒时，有时出现渣滓，就要立即停工，坐下来等澄清后再装，误工误事。一个班 33 个人，遇见一点渣滓停下来，一耽误就是两小时，两小时 30 多人，加起来 60 多小时，耽误了很多工时。熊平安开动脑筋，想办法解决这一问题。熊平安在原来放酒阀门下，加装一个沉淀槽，沉淀槽上端，安装一个阀门，渣滓都沉淀在沉淀槽里，等一罐子酒放完后，沉淀槽里废酒倒掉，罐子清洗后再装，避免了出现渣滓停工的现象。

在节约用水上，熊平安也想出了新点子。熊平安发现，瓶子要洗三遍，在洗第三遍时，熊平安发现非常清澈。原来洗瓶子，一个大盆子放水几吨，洗过一些瓶子后，水很脏，放水接水，特别耽误时间，又不必要的浪费了许多水。熊平安将第三个盆子里的清水，循环输出到第一次洗瓶子的盆子里，一直循环，结果瓶子也洗干净了，水也节约了。

熊平安流水线的管理上，不仅熟能生巧，而且得心应手。他对流水线管理许多方面进行了改进，特别是计量上，几月几号谁装瓶出现问题，根据当班记录，就是谁的责任，避免混淆扯皮。检验质量，姓啥名谁，几月几号，出现问题，一目了然，责任明晰。贴花的，叫啥名字，贴的工整不工整，打箱的打的好不好，包括拉车，都把责任定死，责任明确，奖惩分明。自此以后，车间理理顺顺，各干各的，各忙各的，连说话的也没有。

熊平安善于动脑筋，小改小革不断，为企业赢得了效益，得到了厂领导和大家的一致肯定。1966 年，熊平安被评为襄阳地区劳动模范，酒厂敲锣打鼓迎送他参加襄阳地区劳动模范表彰大会。

## 与光化酒厂同兴共荣

——记原光化酒厂老酒匠王随德



中国的白酒文化实则是一种社会文化，自古以来，酒时刻伴随着文人墨客，山人酒微醉，必有好文章。酒，饮得深邃，喝的豪放，糅合着人们相逢的喜悦与深情。——客从远方来，无酒不足以表达深情厚意；良辰佳节，无酒不足以显示欢快惬意；丧葬忌日，无酒不足以致其哀伤肠断；蹉跎困顿，无酒不足以消除寂寥忧伤；春风得意，无酒不足以抒发豪情壮志。而王随德，他就是老河口市解放后第一代产业工人、酿造“玉液琼浆”的第一代酒匠代表之一。

苦难与幸福一样，都是生命盛开的花朵。解放前，出生穷苦的王随德从河南方城，逃荒来到老河口市仙人渡镇酒厂，给私营酒厂做工。1952年公私合营的时候，王随德随酒厂一起，搬迁来到老河口正兴街。

王随德是做大曲的，但建厂初期，百废待兴，工种之间只有粗线条区分，工人之间没有明晰的专业分工，哪里人手少、哪里需要就在哪里帮忙，啥活都干。在酒厂，最辛苦之一的，就是在码头挑水，这活他们都干过。据王随德在世时经常讲，夏天挑着一百大几十斤的一担水，大汗淋漓，边走边用搭在肩头的毛巾擦汗。冬天，有时赤着脚挑一担水，踩着冰碴子小心翼翼地上码头，脚冻得红肿，唯有扁担“嘎吱嘎吱”的声音，像一首动听的音乐，陪伴着他们，为他们驱散疲劳。

那时没有锅炉，一口朝天大锅，王随德带班时经常第一时间，提前一个小时到厂烧锅，等工人上班时大锅水已经烧开。王随德是大曲班带班班长之一，他虽然没有文化，但酿酒特认真、特仔细。在酿酒过程中，最初是人工拌曲，王随德与其他工人师傅一起，扬锨时三锨不落地，木锨扬起蒸熟的粮食，在空中弥漫着白雾袅袅，三锨抛入空中，宛如穿着一袭白色舞裙的舞女，在激情演绎着长袖舞一般曼妙。娴熟、轻盈、快速的“三

锨不落地”，成了光化酒厂工人们的一门“独门绝技”。

## 二

“匠心”在于执著，在于细心、精细，严谨的将工作做到极致，反思反省，实务精进。王随德在酿酒工作中非常心细、认真，在每一个环节上从不马虎。拌曲时，哪怕有一坨粮食没有散开，他除了用木锨拍细，甚至用手搓。每天下班，王随德还要召集班上的八个工人，现场总结，分析、查找存在问题的根源，安排明天的工作计划。

60年代，王随德班组因为出酒率高，当时在戏院开大会，唐志明县长在全县大会上表扬他，称赞他工作认真，贡献大，出酒率高。唐县长带有浓厚地方色彩的一句话，“王随德的班，是出酒的班”，不仅仅对王随德的赞扬，而且在工业战线成了一句诙谐的顺口溜。

躲风避雨，是人的本能与常情。特别是漆黑的晚上，电闪雷鸣时，在屋里不仅避风雨，而且还能消除心理的恐惧。那时酒厂窖池在正兴街，每逢晚上暴雨来临，住在罗盛街的王随德，在电闪雷鸣中来到窖池旁，借着闪电和微弱的灯光，仔细查看，看看雨水灌进窖池没有，查看排水井旁有人值班没有，若雨水漫灌到窖池里，一窖料就废了，他把国家的一草一木、一粒一粟，视为自己的生命一样珍贵。

## 三

苦难与幸福一样，都是生命盛开的花朵。王随德视“工作是一种修行”，在辛劳中享受快乐，在工作中甘于奉献，在生活中乐于平凡。王随德是做曲的，一到夏天，就要踩曲。大曲在发酵过程中，要时刻观察“霉”子的变化，该通风时就通风，该降温的就降温，有时温度不够还要烧炭火升温，他把酿酒工作，看得比培养自己的孩子还重要。

随着岁数的增长，王随德患有严重的眼疾，视力很差，已经不适应出酒工作，厂里将他调到快曲车间。来到快曲车间，王随德当一般工人。但他不居功自傲，不摆架子，叫干啥就干啥，虚心虚心（删掉）向其他工人师傅学习。

工厂卸煤，卸粮食，装车，根本没有专业的工人，只要厂领导一吆喝，王随德和其他工人一起，毫不犹豫地冲了上来。他从出酒车间出来，虽患眼疾，但在工人们的印象中，他有力气，干活也舍得花力气，不管干啥，比别人还卖力。没有牢骚怨言，没有提一分钱加班费的要求，第一代产业工人，那种源自内心深处的自觉、质朴、奉献精神，为我国基础工业奠定了坚实基础。

## 四

把所有的痛，当做一次过往；把所有的难，视作一种搏击；因为他们相信，明天是美好的。王随德来河口工作时，只身一人。成家后他的家在仙人渡镇，大多节假日，有干不完的义务活，加不完的班。不加班的时候，由于没有交通工具，他们顺着河边，步行回家。60年代，王随德不知从哪里淘来一辆邮政淘汰的破自行车，连车把还是断的，在厂里厂里（删掉）焊工师傅的焊接下，成为他“最豪华”最便捷的交通工具，伴随他上下班。

王随德患眼疾其实是白内障，那时手术还没有完全过关，王随德就找到一个土郎中医治。郎中用一个很细、很尖的钩子，将眼睛里薄若蝉翼的膜勾起，然后用剪刀剪掉。在没有麻醉的情况下，那种钻心地疼，他硬是忍了下来。

1978年一天晚上，下了夜班的王随德，骑车顺着水渠回家，不料发生车祸，被一个拖拉机撞掉两颗门牙，第二天他还照常上班，厂领导、同事都劝他休息两天。可他轻描淡写地说，没事，掉两颗门牙，不影响干活。王随德坚持上班，没有耽搁一天。

若“光化特”是一壶岁月的好酒、一首优美的诗篇、一幅迷人的图画、一种酣畅的汉水情感的表达，那么，第一代酒匠的王随德他们是当之无愧的“原创者”。

## 勇于创新助发展

——记原光化酒厂白酒车间主任樊信君

### 酒香忆童年

季夏的触角，轻抚这片深情的“光化”大地，七月的风，把多年流浪在外的记忆也吹回来了；让我们温情回首，注视那些无法忘却的历史，追寻那些逝去的峥嵘岁月，感恩那些曾经艰苦卓绝却充满希望的努力，在光化酒厂成立70周年之际，静静聆听樊文意对他父亲樊信君的深切追忆。

樊信君，男，光化酒厂第一代老员工，白酒车间主任，任劳任怨在酒厂默默耕耘28年。1925年2月出生于河南省新野县沙堰镇的一个贫农家庭，8~16岁时在家乡放牛、务农，但这并不妨碍他从小就跟着长辈、师傅学做酒。

儿时的他，常常跟着师傅在酿酒间玩耍，目睹了大人们蒸酒的过程。他喜欢看五谷杂粮发酵时雾蒙蒙的蒸汽升腾，喜欢看工人们赤裸上身围着围裙挥汗如雨翻扬酒糟的场景，喜欢听推运酒糟的独木轮车不时发出吱呀吱呀的响声……

### 公私合营建厂初，抽调参与试制大曲酒成功

后来，他先是来到薛集私人糟坊做酒，1951年又到了仙人渡有名的“福聚”糟坊做酒(酒厂的前身)。1952年，光化县委立项建立酒厂，光化县工商联便将樊信君所在的“福聚”糟坊改为新生糟坊，采取公私合营的形式，由张宪尧、丁光柱负责筹备建厂过渡。因此，从某种意义上说，仙人渡“福聚”糟坊是正兴街光化酒厂的前身，而樊信君则亲历并见证了这一公私合营阶段的过渡；这也是为何他在档案个人简历一栏填写的是“于51年进厂至今”的缘故。因为1951年他已经进了光化酒厂的前身有名的仙人渡“福聚”糟坊做酒了。

不知何时起，民间盛传光化县只能做小曲酒，不能做大曲酒；而樊信君在河南老家是学过大曲酒酿制的。

1953年10月，县政府财政科长刘富成提议，在老河口试制大曲酒。由县企业公司抽调干部涂德学组织筹建，试制场所是租用正兴街蔡锡侯的一所院房，并分别从仙人渡，竹林桥两个公私合营酒厂抽调4名技术工人，樊信君也在其中；另外，还从河南新野县雇请常梅亭、樊春明（樊信君爷爷）、樊仲木（樊信君叔叔）几位酿酒技术师傅。后又陆续招收工人20多人。其中，干部3人，工人23人（操作间14人，动力间1人，打粮间3人，挑水2人，炊事员1人，做曲1人等），共26人。

他们20多个工人，分两班生产，做窖池10个，6个明窖，6个暗窖（内有原来的两个明窖），粮食用机器打。此时的樊信君或许觉得自己在河南老家学过的大曲酒酿制方法终于派上用场了，他和工人们日夜加班，赤裸着上身依然汗流浹背，凭着这股拼劲儿仅用了一个月时间大曲酒便试制成功。从此宣告封建朝廷所做断言的破产，终结光化县不能做大曲酒的坊间谣传。那一刻，樊信君和工人们难掩激动，敲盆打“鼓”，有的甚至喜极而泣。

1954年2月，樊信君成为光化县酒厂一名正式职工。1954年10月21日光化酒厂在正兴街破土动工，竹林桥、仙人渡两槽坊的设备和人员也随之搬迁过来，一个多月后竣工投产。“当时生产条件异常艰苦，生产用水都靠人用木桶去汉江里挑，冬天下雪穿草鞋，夏天高温打赤脚，最早期一班人一天工作达到二十小时以上。一天投料600到800斤，一天生产200至300斤酒。”

讲述中樊文意说：“这段最艰苦的经历，父亲时常会给我们讲起，为了告诫我们不要忘记本。”接着他又说：“你刚才问我，父亲在酒厂时最难忘的事情是什么？其实除了这段最早的艰苦外还有很多；但对于酒厂的父亲我最难忘的就一个字——累；太累了，那时生产条件艰苦，他们干起活来就是豁上命的干，干的太动劲了，后来落下一身伤痛我才顶了职，但他毫无怨言。没办法，酒厂他们那一代人干起活来就是拼了命的干，还有他的河南老乡董泽堂也是这样，都是河南人，能吃苦，干起活来简直不要命……”诚然，在查阅酒厂资料时，我多次看到修配车间主任董泽堂的创新事迹，那是一位不怕苦、有智慧的真正能工巧匠。初期的酒厂建设有他们在，幸也。

## 感恩酒厂，一心钻研改进酿酒技术提高出酒率

1955年，新中国百业待兴，加之三年的抗美援朝，国家当时相当困难。上半年，依然是因为原料短缺，光化酒厂不得不停产5个月，在酒厂组织下，樊信君和工人们一道上谷城的山上采集石棉矿来度过难关。

1955年下半年，生产有了一些起色，酒厂便派樊信君等技术人员到南阳、原宁、赊镇等地学习先进酿酒技术，使出酒率由原来的28%提高到38%。之后又在南阳学习试制

快曲，培养酵母菌，取得了成功，这一技术的取得，每年可为国家节约不少粮食。那一年，他的妻子余乐华紧紧追随丈夫樊信君脚步来到酒厂，进厂后一直在最基层干活，任劳任怨，是酒厂为数不多的老员工之一。2013年酒厂也对余乐华进行过采访，她也回忆了很多艰苦过往，为酒厂提供了许多珍贵历史瞬间资料。

转眼到了1957年，樊信君有段时间思想背了包袱，工作情绪低落，因不小心打碎了酒坛子怕赔偿，欠别人的外债没法还，厂领导对他进行了教育和帮扶，同时又解决了他的困难，补助了他一部分钱，使他放下了思想包袱，工作劲头大增，责任心更强了，他怀着感恩的心，努力工作，刻苦钻研技术，提高出酒率。

樊文意说“这件事对父亲影响很大，因为当时的酒厂能真正关心工人生活疾苦，帮助他们解决实际困难，所以他对酒厂一直充满了感激之情，因此不管生产条件如何艰苦，父亲都能想办法保证酒厂生产任务的顺利完成。”

之后，樊信君看到过去酒糟子在一个窖内，出酒率不高，他积极想办法找窍门，改进操作办法，打高墙不压气，提高了出酒率，研究出分两次装发酵办法，使每两池多出酒20多斤。

他还和梁仲祥一起，研究用红薯干代替大米，做糖化仪，利用旧料把旧纸板修补后照样使用。

1957年，光化酒厂开展了轰轰烈烈的先进生产者评比运动，评选出21人为先进生产者。他们都是在各自生产岗位上做出了技术上改进和突破的人，来不得半点虚假，是不折不扣的生产标兵，樊信君也在其中。

1960年光化酒厂发动全体职工，向机械化、半机械化“双化”进军。生产上实现了12项机械化、5项半机械化操作，技改成果累累。其中，樊信君联合董泽堂、王良荣，共同革新研制明盘自动装置一部，减轻工人劳动强度，提高了生产率。

国家三年困难时期（1959~1961），正兴街曾一度停产，酒厂搬迁到原料比较充沛的均县草店镇继续生产，樊信君和工人们酒匠又变农民，种植一些粮食作物，来解决原料不足的问题，如此困难的情况下樊信君却乐观地说：“这有啥哩，咱本来就是农民出身，种庄稼难不倒咱。”他还手把手教那些不会种地的工人，就这样，工人们一边种地一边酿酒，酒厂以酒换料，度过异常艰难时期，生产从未间断。

1964年情况有所好转，轻工系统掀起“全国学上海，湖北学武汉”运动；厂里派遣5人到武汉黄鹤楼酒厂学习，其中就有樊信君。他虽然只是初小毕业，但由于平时工作扎实能干，肯钻研，彼时已是白酒车间主任的他，同大曲车间主任余兴乐，以及他的河南老乡董泽堂（后来成了他的儿女亲家），还有邓发章和张国强，一起去武汉学习了一个月，回厂后他们学为



所用，把学到的先进技术运用于实际生产，推进了酒厂全面技术革新。

转眼到了 1966 年，开始了十年“文化革命”运动；酒厂生产秩序也一度受到干扰，但很快在“抓革命，促生产”的掩护下，酒厂成为文革中全县唯一没有停产的国营企业。

而这一时期的樊信君依然同往常一样，一心扑在“促生产”上。档案为证，在酒厂车间干部申报表档案中我们看到，其中的“无产阶级文化大革命中的表现和现实表现”一栏中写着：“樊信君从未参加过资产阶级派性活动，通过学习三大，觉悟有很大提高，现实表现良好。”

一贯表现一栏中写到：“该同志进厂以来在学习开会一贯表现良好，在抓革命，促生产方面做出了一定贡献，并能在班与班之间经常交流经验，在酿酒技术上比高。曾多次被评为先进生产者。”

档案寥寥数语，道明了樊信君一心扑在生产上的事实，他心心念念的一直都是促生产的酿酒技术，从不参与其他。纵然是文革，也依然不忘初心。

## 白酒车间领头羊，汗水灌开集体荣誉之花

1970 年酒厂引进了液体发酵新技术，接着又自力更生制造出一套液体酿造设备，以及反复改造锅炉的成功，都极大激发了职工革新的热情。但樊信君发现，有少数青工嫌酒厂活劳动强度大，不安心本职工作。

针对这种两极分化的现象，樊信君作为白酒车间的领头羊，他借着技改这把火，耐心做他们的思想工作，鼓励他们想办法改善劳动条件，带领白酒车间工人大搞革新改造。

通过不断努力，几年间白酒车间通过革新改造，自制皮带运输机、刮板机、拌料机、扬荏机、风鼓等设备，改变了过去完全依靠手工操作的落后面貌，提高效率 20% 以上。

过去白酒车间拌料泼水靠人挑，每班用水 80 多担，劳动强度大。后来他们安装了一道计量泼水管，从而结束了固体泼水人挑的历史，减轻了劳力，增快了速度效益。

白酒车间工人改用水压盘代替了过去的用料糊盘的办法，每年可节省原料 1 万 5 千斤，同时也克服了过去用料糊盘的漏气现象，操作也大大简便。

还有白酒车间和快曲用的筛子，过去是请外厂加工，每块加工费达 100 元，后来他们从废铁堆里找了一个旧铁架子，改装一台小台钻自己加工，两个班就可钻一块，共加工了三十二块，节约开支 3000 多元，并保证了随时可用，不用求外援。等等。

几年来，白酒车间在樊信君的带领下，技改项目硕果累累。

1974 年轻工局年终评比，酒厂 9 个车间评出先进车间 3 个，白酒车间赫然在列。然而却没有人知道，为了摘取这朵难得的集体荣誉之花，他背后付出了多少汗水和心血，

白酒车间得了先进，他比任何人都开心，他说“功劳是大家的”，深藏功与名。

1974 年上马酒精新项目，酒厂围绕白酒和酒精生产工序，革新改制了 17 套生产设备，建成了酒精生产系统，实现了白酒生产机械化。樊信君变得更加忙碌，他每天都和工人们一起劳动，一起挥汗如雨、汗流浹背，为了保证产量，他和工人们每天三班倒，晚上停电了随便找个地方眯一会儿，来电了马上起来接着干；有时，断断续续能够上 20 多个小时；但他毫无怨言，一门心思只想把生产搞上去，以厂为家是他的信念。

1977 年，白酒由原来年产 600 吨跃入了年产 3000 吨能力。实现了白酒、酒精双赢双胜利。酒厂迎来了它的高光时刻，财政局和商业局有驻厂代表，等着要产品要税收。酒厂成为县里第一纳税大户，彼时酒厂达到鼎盛时期，为光化酒厂插上了腾飞的翅膀。

1979 年 7 月樊信君调任酒厂大曲车间主任。樊信君毫无怨言，他就像一块革命的砖，哪里需要哪里搬。

1980 年酒厂得到省轻工局计划调拨全省第一套酒精生产铁塔，白酒产量成倍增长，演绎着计划经济最后的辉煌。

也正是这一年，1980 年对酒厂怀着深厚感情的樊信君，让自己的小儿子樊文意，顶职进了光化酒厂。

## 默默耕耘，无私奉献的酒匠精神

1952~1980，樊信君在酒厂的 28 年，是酒厂从建厂时 26 人的小规模半手工生产，发展到七八十年代国营企业最辉煌时期，他是见证者也是奋斗者。

没有惊天动地的事迹，只有默默地耕耘和付出，扎扎实实地劳动和创造，孜孜追求的出酒率和技术革新。

正如采访张国强时老人所说：“对樊信君的最难忘印象就是，他一直都在钻研如何提高白酒的出酒率，一直都在带领白酒车间搞技术创新。他就像一头默默耕耘的老黄牛一样。”的确，纵观他在酒厂的 28 年，他不是创新，就是在创新的路上，一心扑在生产上扑在酿酒技术上，他和他的工友做出了不少大大小小的技术创新，心无旁骛。

光化特七十年的发展经历了几代人的不懈努力。筹建时期正是新中国百废待兴时期，国家提倡自力更生，发奋图强。酒厂樊信君等第一代老员工就是凭着一腔热血，用点点滴滴的汗水和智慧，以及不服输的奉献精神伴随酒厂走过了筚路蓝缕、艰苦创业的初创期和充满希望的成长期，在计划经济的扶持下，见证和演绎了酒厂国营时期的一步步发展到辉煌壮大。

2018 年 9 月 19 日光化特酒业第一届酒匠节，授予樊信君等 62 人为光化酒匠荣誉称



号。此次采访中他的儿子樊文意说，“父亲被评选为酒厂第一代光化酒匠，作为他的儿子，我深感与有荣焉。”

樊信君，他是光化酒业工匠，他用 28 年的默默耕耘诠释了什么是“艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于创新、追求卓越”的酒匠精神，那是一种无私的奉献精神。樊信君是光化酒业第一代酒匠的缩影。

致敬！第一代承前启后、默默奉献的光化酒匠人樊信君；请允许我用虔诚的笔触，书写你平凡但不平庸的事迹，允许我将光化酒业第一代工人闪光的酒匠精神镌刻在酒厂成立 70 周年的历史纪念时刻，代代相传，成为不朽。

因为，这是我此次撰写的感动和使命。

# 传奇人生心系酒

## ——记原光化酒厂酿酒工匠蒋国清



2000年，蒋国清从他工作了23年的老河口酒厂下岗，不知出路何在，不知希望何在。2022年，光化酒厂迎来70周年生日，这一年，是他下岗创业第23年，蒋国清巧合的两个23年，书写了他传奇的酿酒人生。

### 带着理想 走进酒厂

1977年，文革后的第一年，蒋国清招工进入酒厂，在前面车间只做了一天打箱，用麸皮做快曲。做了一天打箱的蒋国清，就调到后面车间做大曲，做大曲酒，师从赵如意。当时只有一个大曲班，一个班加班长是10个人，10个窖池，投粮2000斤。赵如意带徒弟非常严格，那时粮食要腐化，即蒸熟，谷壳的配比、水量好多、入窖的温度等工艺流程等，赵如意在手把手教的同时，基本每窖亲自查看才放心。赵如意经常告诫学徒：做酒，来不得半点马虎，粮食必须蒸够45分钟，蒸时间短了，粮食夹生。蒸时间长了，又稀烂，对出酒都有很大的影响。

厂里在八十年代前期，老锅炉拆除后，兴建了一个大点的锅炉，同时又扩建了10个窖池，增加了一个大曲班，这个班王如意是带班班长。两个班同时生产一年多后，由于发酵期延长，两个班撤出一个班，合并成一个班，还是10个人，厂里确定王如意带大曲班，蒋国清就这样又调到王如意班上，师从王如意，赵如意、王如意，两个“如意”都成了他的师傅，依旧是做大曲。

### 虚心好学 酿造全能

蒋国清做大曲一直到1983年，车间实现机械化改为人工化，恢复生产。此时开始做快曲，投粮3000斤，当时一个班7个人，最年轻的是蒋国清，他不仅年轻，而且酿酒是一把好手，出酒率高，出酒一流。因此决定蒋国清带班，使他成为当时最年轻的带班班

长。

蒋国清不仅爱厂，对厂也是极度的信任。那时工资涨级别，许多人问来问去，蒋国清从不打听，从不操心，他认为厂里自然会涨的。

蒋国清有诸多巧合：酿酒师从两个“如意”，学做窖泥也师从两个师傅——邱修智与李大河。1985年，做为人才的邱修智被引进酒厂后，蒋国清还在做机械化酿酒，一年后。1986年，在厨房旁又建了36个窖池，36个窖全部做大曲酒。这时蒋国清又师从邱修智，跟他学培养窖泥，除了学培养窖泥外，蒋国清从邱修智那里学标准工艺，并接受正规的酿酒理论培训。

酒厂兼并红梅食品厂后，在红梅食品厂兴建了90个窖池，分两个班，蒋国清和万会成两人，分别每人带个班，每个班45个窖池，发酵期45天，专做高粱大曲、做特曲酒。

四个月后，蒋国清被提拔为车间主任，成为当时厂里最年轻的车间主任，专门攻坚大曲技术，做优质酒。蒋国清对邱修智师傅十分敬佩，邱师傅不仅是科班出身，理论知识丰富，实际操作经验老到，因此邱修智咋说，蒋国清咋做，完全按邱师傅的思路搞。几年下来，勤奋好学的蒋国清，不仅接受了正规理论教育，而且经验更加丰富，完全可以独当一面。

1988年，酒厂邀请从四川成都科研所李大河，来指导酒厂培养产酯酵母，蒋国清又跟李大河学习窖泥培育技术，培养己酸菌，为使酒厂的窖泥培育技术更加完善，更加成熟，成立了一个窖泥班，张学敏任班长。仅学习窖泥培育技术，蒋国清先后又师从两师傅——邱修智与李大河。窖泥得人工将泥巴杵烂，又脏又累，为了学到正真的技术，蒋国清啥苦都能吃，啥累都能扛。凭着吃苦耐劳、勤奋好学的韧劲，蒋国清终于学到了过硬的技术，成为一名全能酿酒师傅。

蒋国清在当徒弟时，腿勤嘴勤，啥事做在前面，做事认真让师傅放心，从未挨过师傅的批评。

## 下岗创业 不了酒缘

1994年，厂里还在困难时期，工资少得很，受大环境的影响，蒋国清经过很长时间的慎重考虑，主动提出下岗。当时厂领导做工作不让回，但为了生计的蒋国清，决意要走。为了不让人说闲话，蒋国清干脆来个釜底抽薪，还做工作让他爱人也一同从酒厂下岗。此时酒两块多钱一斤，粮食才几毛钱一斤，利润相当可观，再说蒋国清人勤快，手艺又好，不愁没有伯乐。这种做派说是为了生计，或者为了通过自己的打拼，生活过好

点、滋润点都不过分。当时，蒋国清弟弟的两个孩子、他本人的两个孩子，加上他们夫妻六口之家一起生活，仅靠蒋国清两口子在酒厂的工资，相当窘迫。

做酒先做人，人做好了，人品好，才能酿好酒。这是朴实无华的蒋国清心灵感悟。说起抚养弟弟两个尚幼的孩子，也是蒋国清一生中一段佳话。他弟弟离婚后，弟弟因故不在家，两个孩子，很小就与蒋国清一家一起生活，蒋国清夫妇一直抚养到能独立生活，自己养活自己。

有酿酒技术的蒋国清，应该来说是个“香饽饽”。但蒋国清离开酒厂后，基本打点工，不是多固定，哪里待遇合适，就在哪里打工。

下岗最困难的是1995年至2005年间，这段时间最困难，日常开销就**很**困难，别说赶情送礼了。爱人周桂云，酒厂职工，双下岗后，周桂云在市场上，暑往冬来，卖牛杂贴补家用。即便这样，夫妻**俩**从未埋怨，携手前行。

最让人不解和气愤的是，蒋国清在一小酒作坊，帮助做酒三年，结果老板觉得自己已经学会了。“教会徒弟饿死师傅。”老板对蒋国清说，蒋师傅，你可以走了。蒋国清无奈离开了，走了不长时间，不出酒了。蒋国清说，大曲酒不好做，师傅就像一根拐棍，杵在那里，你可能做得好。没有“拐棍”，你可能不会做了，要么做坏了，要么根本不出酒了。大曲酒一不出酒，你再做几次，越急越不出酒。只有将料倒完，重新开始做，浪费粮食。提起这事，蒋国清眉头紧锁，他想起了酒厂那时不出酒的情形，也就是扩充36个窖的时候，少数师傅经验不足，白花花的米，就是不出酒，成死胚了，发酵不成，丢得心疼人，完全像仓库的粮食直接朝外面倒。因此，他发奋学技术，酿好酒，做好人。

谈起酿酒，似乎一下子打开了蒋国清话匣子，他说，做酒，你就是带班带一、二十年的班，你没有悟性也不行，要有悟性，没有悟性不研究不行，酿酒跟下象棋一样，它就是明摆着的路数，看你咋法下，咋法走，错一步差之千里。酿酒一样，谷壳、粮食、蒸煮与加水等都一样，就是同样操作，你出酒率就没有人家高，有的可能拉下上十点，你出30斤，技术好的出40斤。就是酒厂师傅级的，说出不来酒就出不来酒。蒋国清喜欢钻研、研究，用他的话说，（酿酒）他钻进去了。

## 感恩酒厂 奉献余热

蒋国清酿酒技术好，喝酒酒量大，每天中午晚上喝两顿，中午晚上各六、七两左右。喝酒时，既不讲究酒，高度、低度，各种白酒参合着喝就行，自酿自饮。菜也不讲究，几碟小菜，一筷一箸一壶酒足矣，喝得是性情，喝得是心情。

蒋国清说话腔调高，声如洪钟，中气足，60 多岁，看似 40 多岁小伙，大声大气。但他张飞绣花，粗中有细。在请教师傅时，还是细言细语，师徒关系十分融洽。他甚至直呼赵如意师傅“赵大舅”，唐明旺师傅“唐二舅”，别人说这是调侃的，占便宜，直爽的蒋国清没有这么想，他认为自己是晚辈，是对师傅与长者的尊敬。结果还真喊成了亲戚，赵大舅、唐二舅喊了一辈子，师傅去世去隆重悼念。直到现在，几家还如同亲戚一样走动来往，足见蒋国清重情重义，师徒情深。

蒋国清不仅尊师，而且十分懂得感恩。在酒厂除了虚心向老师傅请教外，他十分善于把握外出学习的机会，连续五年到四川泸州老窖酒厂学习，才成就了他过硬的酿酒本领。蒋国清在酒厂工作了 23 年，在酒厂建厂 70 周年之际，蒋国清还一直在做酒。23 年，他师从两“如意”，与两个师傅学做窖泥，人生太多的巧合机遇，使他最终创业有成。1994 年下岗后，蒋国清从未有发牢骚，也从未诋毁酒厂，也从未说一句不利于酒厂的话。离开酒厂后，依然是无法逝去过去那份深深的情感，总觉得自己还是在酒厂工作，就是酒厂人。经过艰难地打拼，2013 年，蒋国清夫妇通过努力，兴建了几百平米的两层楼房，家境殷实，早已是奔小康的人家了。但蒋国清说，人不能忘恩负义，没有酒厂，就没有他的今天。

心若在，梦就在，情就在。蒋国清在厂里的时候，比较活泼，乐于助人。在原红梅食品厂，蒋国清等还突破性发明了“清花润料”法工艺，提高了出酒率。下岗后，蒋国清经常与师傅们联系，交流传统工艺等技术，无时不关注厂里的生产与发展。他还经常与胡育明交流，用他的话说说话很随便。胡育明对下岗职工，更是十分关注，他说，哪怕他在酒厂干了三天，也是酒厂兄弟姐妹，并尽可能地提供帮助。有人说同行是冤家，但他们不是，对蒋国清所酿的酒，胡育明还义务让厂里对各项指标进行检测，因为他们都是老河口酒厂的人。

## 人物简介

## 光化酒厂七十年风云人物

## 周治明



周治明出生于1930年11月14日，原在光化县财委工作，1952年，为了支持地方办企业，由组织安排参与光化县酒厂的筹建工作。周治明1952年参与了酒厂公私合营工作，即光化县工商联将光化县有名的“福聚”槽坊改为新生槽坊，原址在竹林桥，后来又搬到仙人渡，采取公私合营的形式。

1953年，县政府提议在老河口试制大曲酒，指派县企业干部涂德学指挥，周治明参与在正兴街租用了一所院子制大曲，与从仙人渡、竹林桥抽调了四名技术工人以及从请来了河南师傅制酒，仅用了一个月时间大曲酒便试制成功。酒厂前期生产出来的酒自己并不卖，而是交由专卖局销售，大都是散装酒，由于主要原料是红薯干等杂粮，当时还有一个很形象的叫法“大陆酒”，大陆酒远销到甘肃、陕西等省市。他1956年调入酒厂后，先是管生产、财务，后又做过供销，1990年退休，见证了酒厂起起落落整个过程。

## 李炳志

李炳志1928年出生在李河村一个贫困家庭，19岁那年，国民党抓壮丁抓到他家，本来抓他的大哥去当兵，当时大哥已经成家，于是“自告奋勇”的要去（当兵）。李炳志所在的部队长是一名中共地下党员，在他领导下率部起义，李炳志也成为一名解放军战士。1950年，朝鲜战争爆发，李炳志第一时间就报名参战。在惨烈的清川江围歼战中，一个子弹将他的脊椎骨被子弹打飞了几公分，他处于深度昏迷状态。停战以后，因为李炳志三级伤残，不能继续在部队服役，1953年转业回地方。



退役后，李炳志被安排在李河乡公所收税，1957年进入光化酒厂当工人，主要从事快曲制作，年纪轻轻很快成为师傅，收徒传艺。在快曲车间不久，由于李炳志干事认真细致，厂里于是安排他搞采购，对原材料红薯干等把关验收、过磅称称。这在当时是一个轻松的“肥差”。但谁想在他那里在质量、级别、称多一点打主意，是绝对不可能的。李炳志在酒厂干了三年，他为人正直，能吃苦耐劳，60年代初期，又被委派到商业局下属的副食品公司下面的一个公私合营的烟酒店当经理（店长）。

## 魏治安



魏治安，出生于1922年9月28日。新中国成立后，1951年经分配进入粮食公司，后调入电厂、农具厂做普通工人。1952年光化县酒厂建立后，作为最早成立的一批地方国营企业，地方政府对酒厂也格外重视，给予了大量的财政支持和人员扶持，魏治安就是在这样的机缘下走进了光化特，一待就是一辈子。

1954年，魏治安正式到酒厂后，一直是做仓库管理工作，权利虽然不大，职责却不小，工作中不能有丝毫的麻痹大意。为了避免出差错，魏治安干脆吃住都在仓库。那时粮食紧缺，酒厂有了粮食就马上投入生产，所以酒厂的仓库存的全是酒，很少有库存粮食。随着酒厂规模的扩大，魏治安还兼管起零时工和家属工的调遣工作，干的基本上都是拉稻谷壳、卸车等杂碎的活儿，其老伴儿就一直在酒厂做家属工。魏治安见证了光化特从正兴街酒厂刚刚起步的阶段，一直到它的一步步发展壮大那段历史。魏治安直至退休，也从没离开过正兴街酒厂一步。

## 李德全

李德全是老河口市酃南人，解放前就在仙人渡酒厂做工，1952年公私合营后，他与樊信君，成为老河口酒厂第一批产业工人。李德全爱人是仙人渡人黄杏清，起初是酒厂家属工，八十年代转正。李德全主要做快曲、酵母。他下班依旧（删掉）很少回家，而是以厂为家。光化县与均县合并后，酒厂在草店建分厂。李德全服从组织安排，毅然与其他同志一起，前去承担筹建草店酒厂任务和指导生产。李德全文化水平虽然不高，但他工作认真仔细，吃苦耐劳。在着手培养年轻人方面，各行业流传“教会徒弟饿死师傅”，而李德全毫无保留并展示宽广的胸怀和极大的耐心，为酒厂传承、赓续血脉，做出了积极的贡献。

## 王业云

王业云在 1955 年烟厂与酒厂合并时来到酒厂。王业云为人非常真诚、耿直，人也很聪明。起初，王业云在酒厂厨房做炊事员，到 1963 年水清晏当厂长时，慧眼识才，将他调到曲酒班当班长。有一段时间，王业云班组出酒率名列前茅。水清晏厂长开行业会，或者到别的酒厂学习交流时，多次带上王业云。王业云在行业展示技术、技术表演方面，娴熟独到，多次受到专家、同行的高度评价。酒厂初期，酿酒还是土锅土灶，在掌握火候、上汽快慢等，王业云有独到之处。酒厂以前没有专门搞勾兑工作的，只是对酒的度数稍微做些调整而已。酒厂开始采用勾调技术时，将王业云抽出来搞勾调，因此，在进行酒的专门勾调技术上，王业云做出了显著成绩，他是酒厂勾调第一人。

## 余乐华



余乐华出生于 1932 年 10 月 14 日，湖北省老河口市人，祖籍河南。余乐华丈夫樊信君，是酒厂第一批招进来当做酒师傅，在河南老家时，樊信君打小就跟着师傅学做酒。丈夫来到老河口后，曾先后在薛集私人糟坊、仙人渡酒厂做过酒。余乐华、樊信君两人经人介绍认识，于 1955 年正月结婚，随后进厂工作，是酒厂最早一批员工之一。

余乐华进厂后一直从事装酒、洗瓶等基层工作。当时的酒厂，设备简陋，人员不足，所有工作几乎全部靠手工完成，一个人要做好几个人的事。为保证生产按时完成，全厂员工一起加班加点，平均每人每天要上十几个小时的班，一天下来只觉得腰酸背疼。虽然工作条件艰苦，余乐华却从没有一个人喊累，酒厂最红火的时候，车间开展叠外盒、贴瓶标比赛，人人都干得热火朝天，总觉得浑身上下有使不完的劲儿。余乐华于 1983 年 8 月退休。

## 孟跃书

孟跃书，1941 年 8 月 21 日出生，1957 年参加工作后，先到豆腐社，再到铁路上。1962 年进酒厂时，孟跃书只有 17 岁，文化程度不高，从学徒工干起，他具有那个时代人的特点，就是不怕吃苦，爱学习，勤动手，管过生产，当过粉碎工，做过



车间主任、也当过销售科长，几乎做遍了酒厂的每一个岗位。在酒厂生产过程中，多次自己绘图为生产设备制作配件，并多次参加随州、十堰等省内兄弟酒厂的援建工作。

孟跃书帮助十堰的酒厂设计附属设备，定位生产工艺，从筹划阶段到投入生产，孟跃书都立下了汗马之劳。孟跃书精通生产工艺，建厂后的光化酒厂一直采用的是固态生产，固态生产酿酒质量有保证。1969年，他与厂里其他人一到，从江苏昆山引进了液态生产的工艺，液态生产酿酒产量增产有保证。孟跃书印象最深、也最自豪的是1985年，他随酒厂书记马跃辉一起，按上级要求，将光化特酒送到中南海和人民大会堂，是中国第一代产业工人的代表。2001年退休。

## 汪天忠



1944年出生的汪天忠，1974年从公路段调进光化县国营酒厂（其时酒厂已搬到化城门），干了十几年的司务长。八十年代末九十年代初，酒厂外欠货款很多，严重影响了酒厂的正常生产。为此，酒厂成立了“资金回收办公室”，汪天忠负责。他立即分三个“三阳小组（襄阳、郟阳、南阳）”，落实清欠货款。

在清欠前，先在办公室研判，研究对策，先易后难。汪天忠除了在办公室外，自己跑枝江、陕西、西安、甘肃等地。到西安要账，早上5点坐公共汽车，下午6点才到。更多的时候是挤火车，只能侧身站着，站累了换个姿势站。一次到咸阳要账，渴了一路，到地方连喝三大碗凉水才止渴，受罪、艰难。在甘肃一县，当天要回2万元转账支票，5000元现金。太平店供销社拖欠酒款，通过打官司赢了，对方最终以小麦冲抵货款。通过艰辛的努力，要回转账支票100多万元，现金40多万元，物资80多万元。汪天忠一直干到2004年退休。

## 王昌年

王昌年，1950年6月出生于武汉，1960年因父亲工作调动随父亲来到光化县（当时老河口还称光化县）。1968年1月1日，18岁的王昌年正式进入老河口酒厂工作，先在酒精车间工



作了2年。1970年,20岁的王昌年被调入老河口酒厂锅炉车间,成为一名普通的锅炉工,仅5年后就被任命为锅炉车间主任。2006年5月本该退休的王昌年因公司需要毅然留了下来,退休不退岗,又继续工作了7年。

王昌年工作43年,任锅炉车间主任就达38年,他对司炉的维护保养称得上是“土专家”;公司锅炉车间几十年来没有出过一次安全事故,不仅成为老河口安全生产的一面旗帜,更有力的保证了公司生产的正常运转。因工作表现突出,几乎每年被评为先进,1990年,市轻工局授予他“市劳动模范”的光荣称号。

## 王福臻

王福臻出生于1947年9月30日,14岁开始就在工业局做通讯员,传达书信、文件等,1966年3月进入光化县酒厂,从事制酒工作,是酒厂早期的生产骨干之一。进酒厂后,王福臻便一直跟随师傅王随德在制酒车间从事做酒工作。早期生产设备简陋,用的是天锅、土磨,烧的是土灶,酿酒工艺采用的是固态生产法,基本全靠工人手工完成,活儿又重又累,由于车间温度高,体力重,工人们几乎是赤膊上阵。



在固态生产车间待了3年,1970年酒厂从江苏昆山引进液态生产工艺后,王福臻便转入液体车间作液体酒。他最深刻的记忆是曾经去河南社旗镇学习固态酿酒技术,还有与同事一起去支援省内各家酒厂建设的种种光荣而难忘的经历。他去过汉南酒厂、随州酒厂、沔阳酒厂等各地兄弟酒厂,在这些酒厂建厂初期,他与酒厂同事都去帮他们解决过技术难题。当时,光化特酒厂风光无限,光化特双喜酒,销售到东北、西北等地区。

## 董富荣



董富荣,女,出生于1963年4月17日。1979年高中毕业后子承父业,直接分配进入老河口国营酒厂,在包装车间从事装箱、检箱工序。1979年的老河口酒厂,正是最兴盛繁荣的时期,光化特曲、光化大曲卖得特别好。由于产品需求量大,工人们的工作量也相应增加,加班成了经常的事,最忙碌的时候,她把还在上学的妹妹叫来帮忙。董富荣说那时的工作就一个字,累,但又感觉从未有过的充实。

工作了2年，董富荣暗下决心要不停为自己“充电”，而且很快就等到了一个学习机会。外出学习了2个月，回来后董富荣就被安排进入锅炉车间从事化验检测工作。酒厂成立内部核算制后，她又自修了会计专业，担任了将近8年的厂核算员和统计员。董富荣现一直任光化特酒业公司质量部部长，在她担任质管部部长十几年以来，商标和包装上从没出过一次差错。

## 李幼翎

李幼翎，出生于1968年，高中文化程度，1988年招工进老河口市酒厂，被分配在仓库，从事保管工作。2003年，李幼翎调入散酒库工作。每天与白酒打交道，工作的需要使她产生了好奇，酒是怎样酿成的？成分是什么？怎样勾调？……久而久之她有事没事便开始研究起白酒的相关知识。

李幼翎刻苦钻研白酒酿造知识及勾兑技术，并于2009年参加二级品酒师学习并通过职业资格认证考试。成为二级品酒师的李幼翎并没有满足，她要向更高峰冲刺。2013年9月份，已经45岁的她又申请参加了湖北省白酒行业《品酒师》国家职业资格培训鉴定班的学习，去追逐一级品酒师的梦想。她借来专业书籍，只要有空闲时间就拿出来研读，她还撰写了一篇3500多字的学术论文，得到业内人士的一致好评。李幼翎利用闲暇之余收集各种酒的小样品酒，即使口腔溃疡，酒精刺激得溃疡生疼，她也咬牙坚持品酒。功夫不负有心人，她如愿拿到一级品酒师证书。



# 七十年大事记



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

70周年

## 七十年大事记

# 七十年大事记

## 1952 年

10 月 8 日，光化县委立项建立老河口酒厂，厂址设在正兴街。

## 1953 年

9 月 1 日，经光化县财委批准，正式成立光化县地方国营企业公司酒厂。在新酒厂没有建起的情况下，暂借竹林桥酒厂、仙人渡酒厂的生产场地进行生产。

## 1954 年

10 月 21 日，光化酒厂建设破土动工，一个多月竣工投产。厂址在正兴街，归光化县地方国营企业公司管理。

12 月，光化酒厂成功打出一口压水井，减少了人员下河挑水负担，提高了生产效率。

## 1955 年

1—5 月，因原料短缺，光化酒厂停产。酒厂在困境中不停步，暂时转产搞副业，组织职工上谷城山上采集石棉矿，来弥补停产造成的损失，5 个月共采集石棉矿 47.7 吨，产值 57625 元。

6—12 月，光化酒厂酿酒产值 108790 元，加上石棉矿产值，超过了全年计划的 13%，度过了难关。

## 1956 年

1—3 月，由于技术不成熟，加上急于求成，第一季度，光化酒厂酿出了苦酒 18000 余斤卖不出去，积压了资金，使企业受到损失。

4 月，出酒率忽高忽低，企业紧急寻找原因。

6 月，光化酒厂全面掌握了试管、三角瓶、酵母操作、快曲制造、米曲制作、液体培养等酿酒技术及配方。

## 1957年

3月，光化酒厂实行“班组合算”，调动了职工积极性，提高了生产率。

5月，光化酒厂成立“伙食委员会”，加强对食堂伙食管理，并每月定时召开会议。经常收集职工对伙食的意见，积极进行改善。工人们普遍反映，酒厂领导为职工做了一件大好事，生产积极性更高了。

8月，快曲房职工遗漏操作规程，造成多名车间工人、技工、管理人员操作失误，导致了一批快曲成废品，造成了生产事故。

9月，光化酒厂开展增产节约运动，每百斤粮食多产酒 5.75 斤，共节约包谷 14.51 万斤按每斤 0.065 元计算，价值 9431.5 元；

12月，开展先进生产者评比运动，全厂评出先进生产者 21 人，促进了企业生产。

## 1958年

2月，光化酒厂划归光化县商业局管理。

3月，光化酒厂委派技术人员，帮助薛集公社、张集公社筹建酒厂。

8月，光化酒厂克服原材料困难，用代用品造酒，增产节约成效显著。共用代用品 330.5 万斤，其中南瓜 200 万斤，荃菜根 12 万斤，野菜 36 万斤，红薯干 50 万斤，(水果)山楂 20 万斤，山枣 5 万斤，莆茅 1 万斤，番茄 5 万斤，野葡萄 1 万斤。这些代用品造出了大曲酒 130.2 万斤，水果酒 6 万斤，合计 136.2 万斤，加上 1—8 月的粮食酒 34.7 万斤，总计产酒 170.9 万斤。

10月，光化酒厂大力开展技改工作，在技术改进上人人动脑筋、想办法，提出合理化建议 52 条，采用 28 条。

## 1959年

2月，生产原料紧缺，面临停产。为保证生产正常进行，光化酒厂组织 3 名强将分别到淅川、邓县、丹江、秦集购买原料，共采购回原材料 1309776.8 斤，其中高粱 96244 斤，稗子 12311 斤，麸皮 212175.8 斤，红薯干 356741.8 斤，小麦 39617 斤，大麦 5240 斤，菜子 22008 斤，豆糝 26175 斤，甘蔗 5319 捆。有了原材料，工厂提前 92 天完成国家下达的各项生产计划。

6月，为了“增产节约”，试验用糟子、米糠代替粮食，取得成功，节约粮食 106080 斤，节约率为 50%。成功造出了桔子酒、香蕉酒、柠檬酒、苹果酒、樱桃酒、山楂酒、黄桃酒、甜梨酒、薄荷酒等九种新产品。

8月，省、地、县三级领导莅临光化酒厂参观夏季安全生产，给与了较高评价。

## 1960 年

3 月，均县、光化县两县合并。光化、丹江口，均县三家酒厂在本地独自生产，光化、均县两酒厂生产设备相互交叉使用，丹江、均县两个酒厂业务归光化酒厂管理。

4 月，光化酒厂第一批瓶装酒开始生产、灌装。

7 月，光化酒厂发动全体职工，向机械化、半机械化“双化”进军。到 9 月底，生产上实现了 12 项机械化、5 项半机械化操作，大大减轻了工人劳动强度，提高了生产效率。装瓶机一部、快曲粉碎机一部、木制车床一部、小圆盘锯一个、快速计算器一个、脚踏洗瓶机一部、盘自动装置一部、蒸汽灶一个、水井减轻用力装置一套、汽水全部设备一套、饲料搅拌机一部、刷盒机一部。

10 月，技术改进中造出简易装瓶机、洗瓶机各一台。

这一年，酒厂利用休息时间苦战 20 多天，在厂区内挖了一口井，解决了酒厂水源不足的问题，不仅不再用人工挑水，还对冷却机械设备、延长机器使用寿命，起到了极大的作用。

## 1961 年

由于粮食供应严重紧张，光化酒厂多方汇报，在张集蛮子湾生产队协调土地 20 余亩，组织职工自种自收农作物，解决了食堂粮食不足问题，贴补了职工生活。

## 1962 年

由于粮食供应更加紧张，光化酒厂缺乏生产原料，便大量收购烂红薯用于造酒。各公社、生产队用牛车将烂红薯送到厂区，企业院内堆放着大量的烂红薯。

6 月，光化、均县两酒厂分家，各自生产经营。

8 月，上级开展“小家当”检查，查出酒厂未入账款 5955 元，责令账外款入账。

## 1963 年

3 月 13 日，光化县委组织部下发《关于水清晏任商业局酒厂厂长的决定》。

## 1964 年

2 月，水清晏任光化酒厂厂长兼党支部书记。

4 月 11 日，光化县人民委员会下发《关于摘掉李如约右派分子的通知》。

年底，董泽堂在武汉学习后，自制一部扬渣机。

## 1965 年

光化酒厂开展追赶襄阳酒厂、武汉酒厂先进，消灭高投低产、消灭高成本、消灭劣质酒的“两赶三消灭”活动。

## 1966 年

1966 年“文化大革命”开始后，光化酒厂在困境中坚守，继续坚持生产。

## 1967 年

4 月，光化酒厂用水泵从汉江河抽水造酒，进一步节省了劳动力，彻底告别了人工挑水的历史。酒厂在困境中坚持生产。

## 1968 年

光化酒厂政治空气十分活跃，职工食堂在吃饭前，开展“三忠于、四无限”、背毛主席语录、唱红歌活动。

4 月，国家提倡工人阶级管理学校。光化酒厂工宣队进驻光化县第三小学，在县人民戏院与师生同台演出。共演出了大合唱、歌舞、独唱、样板戏、器乐合奏等节目，观看群众爆满剧场。

8 月初，成立光化酒厂革命委员会，王鄂生任主任。

9 月 27 日，成立“抓革命促生产领导小组”，成员有焦有吾、余兴乐、董泽堂、魏志安、周治民等人。

## 1969 年

光化酒厂分别到武汉酒厂、河南南阳社旗酒厂学习酿酒技术。

10 月，光化酒厂在轮船公司买回了一个直径约 2 米多的旧锅炉，请襄阳劳动局易局长带一班人来安装，用锅炉蒸汽造酒，每小时把半吨水转化为汽，改变了过去用锅灶蒸糟子落后技术，锅炉通过管道把蒸汽送到各个用汽车间，大大提高了生产效率。

11 月，光化酒厂在正兴街原厂址新建职工宿舍，面积 2000 平方米，解决了部分职工的住房困难。

## 1970 年

5 月，厂领导派人到江苏昆山酒厂学习液态法造酒技术。

11月，光化酒厂自力更生，制造了第一套液态造酒设备。

## 1971年

2月，第一套液体发酵新工艺车间正式建成投产。

5月，光化酒厂成立民兵连。县人武部任命余兴乐为民兵连长，王鄂生为民兵连指导员。

6月，光化县治保工作现场会在光化酒厂召开，工交战线治保干部出席，酒厂治保干部在会上介绍先进事迹。

## 1972年

经光化县革委会批准，光化酒厂决定建设新厂，选址在化城门建新街，占地约8亩。

## 1973年

8月，由王业云牵头，徐永长参与立项研制“光化特曲”。

9月，设备修配车间对锅炉进行大改造。由原四班生产增加到六班生产，并改进酵母菌种，提高了糖化率，出酒率由45%提高到54%，增加9个百分点，提高了生产效益。

## 1974年

5月，光化酒厂自筹资金7万元，在北京路厂区新建酒精车间，增加了酒精车间的生产设备，大大提高了酒精产量。

10月底，酒厂青砖锅炉房、机械化酿酒车间、培曲房、机修车间、烟囱等全部建设完工。

## 1975年

5月，湖北省酒产品品鉴会在光化县召开。会上，与会代表参观了光化酒厂生产设备，对全省县级以上酒厂135种酒样进行了品评和分析。

12月，全省食品工业“抓革命促生产”工作会议在武汉召开，全省各地轻工局负责人、各企业负责同志共140多人参加会议。光化酒厂作为行业先进代表在会上发言，介绍了光化酒厂的先进事迹。

光化特曲研制取得重大进展，第一批特曲酒与消费者见面。

## 1976年

12月，光化酒厂被光化县轻工局授予“工业学大庆先进单位”。

## 1977 年

化城门酒精车间，酒精年生产能力达到 1200 吨，白酒由原来年产 600 吨跃入了年产 3000 吨。

## 1978 年

加快技术改造步伐。先后建成了循环水池、配电室、酒精储罐、红薯干粉碎车间、固态酿酒车间、制曲车间，完善了蒸馏工段、蒸煮工段、发酵工段、酒母工段、预热工段、糖化工段。

9 月，“光化特曲酒”开始规模生产，实现了由“清蒸清放机械化”到“串香机械化”的新工艺，花色品种增加到 30 多个。

10 月，光化酒厂制订出台了《生产组织》和《制曲工艺》规范，生产管理、技术支撑实现了规范化、科学化。

## 1979 年

3 月，光化酒厂成立了瓶装车间，瓶装酒远销全国五个省市，解决了积压产品，打开了省内外市场，一年为企业增加收入 15 万元。

4 月，光化酒厂制订出台《生产设备安全规定》。

6 月，中共光化县委组织部 17 号文件下发通知，撤销光化酒厂革委会，实行党支部领导下的厂长分工负责制。焦有吾同志任厂长，余兴乐、谢双全同志任副厂长。更换新公章“光化县酒厂”。

12 月 2 日至 5 日，襄阳地区轻工业锅炉节煤会议在光化县召开。光化酒厂因节煤取得显著成效，在会上介绍了先进经验：厂里利用预热器，提高胶液入塔温度，使蒸馏效率提高 20%，每月节煤 310 吨，一年可节约人民币 156000 元。超前进入环保先进单位。

12 月底，汽油库、综合办公楼建成投入使用。

## 1980 年

基础设施建设取得新进展。先后建成高粱、玉米、大米、红薯干等粮食仓库、职工食堂、发配电车间、汽水车间、瓶装酒库、红砖锅炉房等。

5 月，酒厂制订出了《质量管理》、《工艺管理》和《白酒酿造安全度夏措施》等规章制度。由于科学管理，出酒率平均达到 45%，八项经济指标考核水平普遍提高。

## 1981 年

1 月，光化县一轻局领导班子到酒厂指导工作，帮助研究消费市场，制定销售措施，选派出得力人员，组织销售工作专班，集中突击推销。

2 月，由于 1980 年积压 1000 多吨白酒，给今年生产造成很大影响。在酿酒行业很不景气的情况下，在不利的市场形势下，酒厂领导班子，不灰心，不泄气，积极主动开展自销，改变了以往“只做大生意、不做小生意”的观念和作法。变“坐商”为“行商”，组织 2 个推销组，19 个推销员，跑遍全国 23 个省，202 个县市。通过自销、联销、自办门市部、展销、送货上门等形式，全年推销白酒 1844 吨，实现产销基本平衡。

5 月，光化县人事局下发文件，原生产股长习建军担任副厂长。

11 月，发现 75 件双喜酒瓶内出现异物，经试验分析，这批酒不符合质量标准，决定不出厂销售。

12 月，光化酒厂决定，用 2 至 3 年时间，逐步建设和完善“二堂四室”，即职工食堂、洗澡堂、广播室、图书室、医务室、理发室。

## 1982 年

5 月，光化酒厂 5 人被评为光化县劳动模范。他们是酒精车间主任赵圣武，粉碎车间主任杨长春，生产股长张国强，酵母车间工人詹平安，副厂长谢双全。

10 月，湖北省一轻工业局的文件中有这样评价：“老河口酒厂三年（即 1979 年、1980 年、1981 年）迈了三大步。产品由单一（散装）发展到 30 多个瓶装品种，花色品种在全省位列前茅。”

全年白酒产量 2984.2 吨，其中红薯干酒 2118.2 吨，粮食酒 866 吨。年计划总产值 484 万元，完成 399.42 万元，占计划 82.5%。产品销售 2714.10 吨，销售收入 341.86 万元，税金 51.61 万元，利润 1.6 万元。

## 1983 年

5 月，光化酒厂投资 13 万元，其中贷款 8 万元、自筹 5 万元，进行厂锅炉更新。减少燃料消耗，节约生产成本。

8 月，国家第一次给光化酒厂分配来一名大专生吴剑波，男，1963 年 5 月出生，湖北天门人。

12 月 1 日上午，老河口市委书记吴华品来酒厂调研，对光酒厂的产品、销售进行了现场指导。

12 月 24 日，全市轻工产品展销活动在中山公园举行。光化酒厂参加活动一个半月，

取得较好的宣传、推广效果。

## 1984 年

为适应市场需求，光化酒厂重点开发 35—45 度的低度白酒，全年先后开发出白酒品种 7 个：白葡萄、迎宾乐、葡萄汽酒、爱的可乐、状元香、温水泉、滨江春，坚持每月评酒一次；继续扩大投资，先后建成红薯干仓库、瓶装酒仓库、汽水车间。

1 月，光化酒厂积极配合老河口市修建北京路的决策，由唐遂成牵头负责。到 3 月底，完成非机动车道宽 4.7 米、人行道宽 5 米、长 147 米的任务。

5 月 28 日，为扩大销售，光化酒厂决定下调酒价，白酒由每斤 0.49 元下调为 0.47 元。

6 月 18 日，光化酒厂决定推广仙人渡销售点的经验，在张集、孟楼、袁冲、薛集、竹林桥 5 个乡镇设立销售点，扩大产品销售。

8 月 24 日，经市第一轻工局党组批准，决定启用“中国共产党老河口市酒厂委员会”印章。

10 月 12 日，市电视台对酒厂产品进行录像宣传。产品有光化特曲、老河口特曲、光化小特、光化头曲、光化大曲、老河口二曲、地封酒、五粮曲、风云酒、云酒、温水泉、状元香、古泉曲、滨江春、爱的可乐、宴春乐、毛花猕猴桃、葡萄酒、陈缸黄酒，19 个品种。另有陈酒、双蒸、二锅头、百花山、高粱酒，5 个品种，共 24 个品种。

10 月 22 日，光化酒厂进行改革，首先在厂门市部推行承包经营。20 人单独核算，第一年上交酒厂 2 万元，以后每年上交 3 万元。随后，瓶装车间、修配开门市部也实行承包经营，单独核算；

12 月 28 日，厂务会议研究决定，从 1985 年 1 月起，凡留职停薪人员按工资 15% 交公积金。

## 1985 年

3 月 11 日，市一轻局领导来光化酒厂签订 1985 年经济责任状。任务：产值 500 万元，同比增长 11%；销售收入 450 万元；利润 12 万元。质量达到部颁标准。

3 月 22 日，光化酒厂决定征用永乐村土地 15.75 亩，地价每亩 7500 元（含青苗费），合计 114975 元。地搭工 25 人，5 月正式上班。

4 月 30 日，为适应产品外销需要，厂务会议研究决定，成立车队或运输科。同时决定对锅炉房进行改造，建设红砖锅炉房。

5 月 8 日，光化酒厂对职工住院医药费作出规定：职工正常生病住院医药费报销比

例，5年工龄以下50%，5年—10年工龄60%，10年—15年工龄70%，15年—20年工龄80%，20年—25年工龄90%，26年以上工龄100%。见义勇为100%，人为造成的责任事故50%。本月开始执行。

6月9日，从四川内江酒厂引进技术人员邱修智，到厂里报到上班，安排了住房。

11月16日，市一轻局党组对光化酒厂领导班子进行调整：马耀辉任老河口市酒厂党支部书记，习建军任酒厂厂长，谢双全任副厂长。原酒厂的党支部正副书记、正副厂长、工会主席职务免除。

12月4日，邱修智任老河口市酒厂副厂长，张登汉任酒厂工会主席。

12月11日，市政府批准上马汽水生产项目。从国外引进汽水生产线，由光化酒厂负责此项目。

## 1986年

2月21日，厂务会议研究决定，成立酒厂汽车运输队。

3月8日，酒厂向市政府及一轻工业局提交《关于新增年产600吨浓香型曲酒的报告》，很快得到市政府批准，5月项目动工，年底基本建成投产，在春节期间取得一定经济效益。

5月27日，市委主要领导及局领导来厂召开会议，研究同上海酒厂联营事宜。

7月14日，酒厂上半年亏损13万元，是襄阳市22家亏损企业之一。厂务会议决定，7月20日停产盘存及维修，8月15日维修完毕，8月20日再投产。

10月4日，市委主要领导召集市经委、财办、财政局、税务局等部门领导，在酒厂召开企业扭亏督办现场会。公议分析1至9月亏损的原因，研究扭亏措施，给予政策扶持。对1至9月亏损期间免除税收，要求第四季度实现企业扭亏增盈，上交税收60万元。

10月12日，厂务会议研究决定，根据市场变化，上调产品销售价格：散装白酒50度每斤0.60元，45度每斤0.54元，40度每斤0.48元；粮食白酒45度每斤0.60元。

12月19日，刘占春任光化酒厂党支部书记、厂长。习建军任副厂长。

## 1987年

1月，投资12万元扩大生产，增加窖池56个，增加曲酒生产，下半年投产。年增产曲酒300吨，销售收入147万元，税收44万元，利润15万元。

2月，为适应市场，研制39度“光化特曲”，38度、52度“光化特酿”等新品种。

2月3日，启动“千吨曲酒改造工程”，要求2月15日动工，8月底完工。同时，启动“光化特曲酒创优工程”。

2月19日，成立创优TQC小组，由胡育明专职负责。

5月，首次使用机械踩曲，8人3小时工作，可完成过去120人一天的工作量，大大节省了人工成本，并且大曲糖化率从700mg提高到1000mg。

7月，酒厂成立了《企业发展简史》编写小组。由副书记张德云任组长，李志和、沈延芳、王新莲三人负责收集、采访、整理。本着实事求是的精神，详今略古，去伪存真。

8月，开展三级计量达标活动，顺利通过了上级有关部门抽查鉴定。

9月14日，酒厂首次聘请法律顾问，规范和减少涉法行为。

9月20日，酒厂第一次推行厂长负责制。时间1987年1月1日至1989年12月31日，为期3年。制定了《老河口市酒厂厂长任期目标责任制》、《老河口市酒厂厂长工作条例》、《工作标准》等相关管理制度。这是一项实质性企业经营改革，为企业发展带来了新机遇。

9月26日，酒厂兼并红梅食品厂。从此，红梅食品厂成为酒厂的生产车间。

## 1988年

1月，经老河口市批准，从1月起，酒厂享受副局级政治、经济待遇。刘占春、王鄂生、焦有吾享受副局级待遇。

1月，提出“光化特曲”创优目标，加强全面质量管理和三级计量工作。

1月，争取贷款70万元，对兼并的红梅食品厂进行改造。

2月，以“清仓利库、清资挖潜”为突破口，成立以厂长刘占春为组长的“双清”工作领导小组。清查积压红薯干酒383.71吨，价值125.9万元；清理近10年外单位欠款，涉及11个省88个单位拖欠产品款126.96万元，个人欠款2.1万元。闲置积压物资、报废设备价值24.17万元。共计279.1万元。

2月22日上午，市委书记张振华到酒厂检查工作，看望慰问春节期间上班工人。

3月，新开发的4个新品酒，即福寿、庆丰、粮食白酒、河口特酿等，陆续上市。

4月11日，经市计量局三级计量验收，评审合格。

8月15日，曲酒车间正式投产。

9月，召开支部换届会议，产生新一届支部委员会。党支部书记刘占春、副书记张德云。

11月，经过换届选举和一轻局党组织审查同意，胡育明任团支部书记。张建群、董建军任副书记。周桂华、詹福安、樊文霜、肖桂梅任委员。

12月，“百花山”牌53度光化特曲荣获湖北省优质产品称号。“光化特曲”参加

1988年度全省白酒行业评比，以89.84分名列浓香型白酒第一名，在同类30多个品种中一举夺魁。填补我市省优空白。酒厂跻身湖北省第一轻工行业184个重点企业之列，为我市和一轻行业争得荣誉。12月30日，《湖北日报》发布公告：“光化特曲”获得湖北省优质产品。

## 1989年

2月12日，酒精、曲酒、瓶装车间实行经济责任制。

3月，省一轻局白酒协会会长陶家驰、评酒状元易丽娟到光化酒厂调研，陶家驰欣然题词：“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方”。

4月，成立资金回收办公室。到年底，清欠9.51万元，退货5.47万元，抵账、冲账7.13万元；到人民法院依法起诉23家，欠款资金24.88万元。

5月，开展内部挖潜、“双增双节”活动。修建2个百吨蓄水池，回收冷却60至70度废水利用，减少水和煤耗。更换新型节能变压器，更换2台节能风机，减少电耗。每班电耗由60度减少至4.2度，节电93%。

6月，开办职工子弟幼儿园，恢复职工诊所，修缮职工浴池、食堂，解决职工后顾之忧。

6月，厂团支部举办歌咏比赛，50多人参加一轻局革命歌曲歌咏比赛，获得第三名；举办职工运动会。

8月，累计研发新品种6个：河口特酿、普瓶光化特曲、光化大曲酒、40度粮食白酒及二两半装小精特、小双喜。投放市场后，消费者反应很好。

9月15日，成立“双清”工作领导小组。组长刘占春，副组长张德云、唐遂成，成员魏秀根、安明喜、张维新。

11月29日，召开全厂职工大会，开展除“六害”活动。“六害”即嫖娼卖淫，贩卖、复制、传播淫秽制品，拐卖妇女儿童，聚众赌博，利用封建迷信骗财害命，私种和吸食毒品。

## 1990年

4月，酒精抽查合格率94.7%。光化特曲酒合格率100%，在湖北、湖南、浙江三省抽查中质量合格。

6月25日，酒厂通过了轻工业部酒精生产许可证现场评审验收。9月，通过白酒生产许可证现场评审验收。

6月，实施废料液发酵生产沼气工程。6月通过专家论证，8月工程审定，10月开工

建设，建成后年节煤 900 吨，价值 16.2 万元。

7 月 21 日，在襄阳市浓香型白酒评比中，“光化特曲”以 88.56 分居第二名，“光化系列酒”荣获襄樊市酒类大赛银奖。其中，“光化特曲”获得襄樊市酒类评比“银鼎”奖。被襄樊市消费者协会评为“消费者信得过产品”。

8 月 7 日，组织酒厂技术人员到四川射洪市考察学习，引进新菌种。

8 月 30 日，厂务会议同意改造酒精生产线，采用不锈钢材料。预计 1992 年改造完成，生产能力由 1800 吨提高到 3000 吨至 4000 吨。

10 月，建起锅炉和煤棚，解决锅炉长期露天作业，雨天煤湿影响生产的问题。

11 月 3 日，襄阳市一轻局来酒厂检查安全生产。老河口酒厂得分 383 分，获得好成绩。

## 1991 年

1 月 29 日，决定对曲酒车间进行扩建改造。一车间增加 12 个窖池，二车间增加 10 个窖池，两个车间之间修建 26 个窖池，工程年底完工。

2 月，从四川引进产酯酵母新技术，使新产品——浓香型白酒主体香味明显提高。

3 月 20 日，成立“建设职工之家工作领导小组”。安明喜任组长。

4 月，老河口酒厂在襄阳白酒企业排名中，位居第三（依次为：石花酒厂、襄阳酒厂、老河口酒厂）。酒厂被列为老河口市十大支柱企业之一。

5 月，成立市酒厂“计划生育工作领导小组”、“法制教育第二个五年计划工作领导小组”，刘占春任组长。

6 月，酒产品取得省一轻局达标合格证书。

7 月，庆祝建党 70 周年歌咏比赛，荣获老河口工会系统第一名和优秀表演奖。

7 月 13 日，成立“清收欠款工作领导小组”。刘占春任组长，王淑珍任副组长。

8 月，召开第三届一次职工大会，收到职工提案 51 条，采纳 43 条。

8 月，曲酒车间技术改造，使曲酒生产能力由 1000 吨扩大到 2000 吨。

9 月，“光化特曲”继续保持省优质产品荣誉。“光化特曲”、“光化大曲”改换新包装。

10 月，酒厂通过省级食品卫生达标检查验收，这在老河口酒厂的历史是首次。

11 月，酒厂事故多发，造成直接经济损失 3.5 万元。为整顿酒厂车队，制定下发了《驾驶员管理制度》、《出车管理制度》等。

11 月，张维新任厂企业管理办公室主任（兼），胡育明任厂企业管理办公室副主任（正科级）。

11月29日，成立酒厂科研所，邱修智任科研所所长（兼），詹福安任副所长。

12月4日，成立“企业改革领导小组”，刘占春任组长。全厂推进企业改革，开展“破三铁”工作，即打破铁饭碗、铁交椅、铁工资。

12月11日，老河口酒厂迎接襄阳市食品达标检查，获得高度评价。

12月13日，老河口市总工会领导来酒厂检查验收职工之家建设工作。获得96分的好成绩。

12月，由于粮价上涨，为了解决流动资金困难，保障全厂500多名职工的切身利益，决定发动广大职工集资，共度难关。12月17日，酒厂下发《关于开展“爱厂集资”活动的通知》，要求全厂所有在职干部、职工、退休工人，自愿参加集资活动。集资金额：刘占春、谢双全各集500元，中层干部各300元，工人各200元。资金使用期限：1992年1月1日至1992年6月30日。

## 1992年

1月，厂长刘占春赴武汉参加全省白酒品尝订货会，期间，接受湖北电视台“楚天精品，美酒飘香”栏目组采访，介绍湖北省优质产品——光化特曲产品情况。在武汉当场签订光化特曲、大曲各2500件的购货合同。

2月11日，胡育明任销售科副科长（正科级），孟跃书任生产科副科长。詹福安兼任全面质量管理办公室主任，杨国珍任新产品开发办公室副主任，蒋国青调中试车间负责全面工作。

2月，“破三铁”工作全面展开。2月26日，市一轻局制订出台《厂长奖惩制度》。

3月，厂务会议研究出台经济承包方案，包括《白酒生产经济承包方案》、《曲酒车间承包方案》、《技术工作承包方案》、《供应工作承包方案》等。

3月19日，市人大来厂里开展《企业法》执法大检查。

3月20日，酒厂成立“破三铁”工作领导小组，刘占春任组长，安明喜、田天才、张维新任副组长，张国强、陈建忠、李志和、王淑珍为成员。

3月21日，市一轻局“破三铁”工作队进驻酒厂，宣布《一轻局“破三铁”工作方案》。

4月6日，酒厂召开职工代表和中层以上干部大会。对厂领导班子进行考核，每人述职，民主测评。然后民主推荐厂长1人，副厂长4人。按照民主集中制原则，推举刘占春为厂长。刘占春提出4名副厂长候选人：谢双全、海连群、张维新、邱修智。通过举手表决，全体通过。

4月20日，传达一轻局关于打破厂级干部“三铁”的暂行规定实行浮动工资，造成

损失的要追究经济责任。从4月起执行。

6月1日，省经委要求搞激光全息防伪标志（防伪冒商标）。同意搞10万个，图案采用光化注册商标。

7月，“光化老窖”荣获消费者满意产品。

8月，“光化”牌商标被襄樊市工商局认定知名商标。

9月，完成一个高档酒瓶型、商标新产品的研发，二两半装1×4盒装礼品酒面市。

9月，加强产品防伪管理，光化牌系列酒改换防假冒盖。

10月，中档复合香型新产品“双雄醉”系列投放市场。

11月，精简机构。压缩干部和非生产人员，工人一律竞争上岗，择优聘用，承包经营。

12月，企业在极端困难在情况下，依靠职工集资继续生产。当年经济指标：生产白酒3030.36吨，工业总产值1269.28万元，实现销售收入1004万元，交纳税金104.7万元，未完成全年165万元的税收任务。全年亏损168.2万元。

## 1993年

2月12日，为解决市酒厂生产、经营存在的问题，市政府在酒厂召开了现场会，分析了原因，研究了进一步盘活企业的措施。

5月，为提高酒厂产品质量，特成立“老河口市酒厂评酒小组”，宣布评酒小组名单、评酒小组责任及其它事宜。

10月，酒厂为全面盘活企业，分别向市政府、市工商银行申请启动资金。

## 1994年

3月，为维护老河口市酒厂权益，保障经济利益，酒厂与市刑警大队、工商局对全市售酒单位，特别是乡镇制售假冒本厂酒类的窝点，进行了查禁，依法收缴了部分待售的假酒、商标、包装箱及作案工具，挽回经济损失。

## 1995年

5月，市财政局帮扶企业工作专班进驻酒厂，帮助企业解决实际困难。

## 1996年

4月，酒厂开发“犇牛酒”新产品。

6月，为扩大生产，保证酒品质量，市财政局拿出专款资金，对犇牛酒厂曲酒分厂

的老窖池进行技术改造，提高了产量，酒的品质也有了很大提高。

## 1997 年

全年，通过一系列改革措施，企业扭亏减亏。通过科技兴厂，盘活了企业，提高了本厂产品在市场上的竞争力。

## 1998 年

老河口酒厂被市质量技术监督局认定为“质量信得过单位”。

## 1999 年

“光化”系列白酒被湖北省消费者协会认定为“湖北省消费者满意产品”。

## 2000 年

2000 年 4 月，“老河口市酒厂”实行改制，新企业定名为“老河口光化特酒业有限公司”。

## 2001 年

2000 年至 2001 年，老河口酒厂连续两年获得“消费者满意单位”。

## 2002 年

全面掌握浓香型白酒原料处理过程及技术要领。

## 2003 年

荣获湖北省“32 度浓香型白酒生产技术科技进步三等奖”。

## 2005 年

10 月，光化特酒业有限公司工程师詹福安被中国酿酒协会授予“高级品酒师”称号。

## 2006 年

3 月，工程师詹福安通过中国酿酒工业协会考试，被酿酒工业协会注册发证，授予“酿酒高级评酒师”。

## 2008 年

7 月，工程师詹福安撰写的《酸酯化液的制作和使用》论文，获湖北省酿酒行业论文评比二等奖。

## 2009 年

7 月，詹福安通过中华人民共和国劳动和社会保障部职业资格认证，获“品酒师一级”称号。

## 2011 年

在湖北省商务厅举办的白酒质量检评活动中，光化特曲 21 窖酿、16 窖酿、酒神酒、金珍壹号荣获“金奖”，天就酒荣获“优质产品”称号。

## 2012 年

在湖北省商务厅举办的白酒质量检评活动中，光化特曲 21 窖酿、16 窖酿、酒神酒、金珍壹号继续保持“金奖”，天就酒荣获“优质产品”称号。

## 2013 年

7 月 4 日，老河口光化特酒业有限公司组织管理干部、业务人员等 20 名，经销商 3 名，在武汉国际会展中心参观了第六届中部糖酒食品招商会（武汉）巡展展出。

9 月 17 日，光化特酒业有限公司在奥华大酒店成功举办了《百年老河口收藏图鉴》首发式暨“光化特 21 年窖酿”发布仪式。

10 月 18 日，光化特酒业有限公司 50 名员工组成爱心方队，参加市委、市政府举办的“保护梨花湖、你我在行动”万人签名活动。50 名员工共同签名，保护梨花湖。

## 2014 年

1 月 3 日至 8 日，光化特酒业有限公司应邀参加襄阳市“三杰杯”第一届农副产品年货会，向襄阳市民宣传展示光化特曲系列产品。

1 月 13 日至 17 日，公司与市美协联合举办《2014 新春送春联下乡》活动，在仙人渡、孟楼、竹林桥、张集、江山 5 个乡镇，展现了“光化特”良好的企业文化形象。

1 月 26 日晚，《光化特之春——2014 年老河口市迎春联欢晚会》在老河口市奥华国际大酒店召开，公司员工组成 30 人的方阵参加活动。

2月10日，公司应邀参加老河口市企业用工大型招聘会，现场收到应聘简历11份。

3月19日，举办2014年度经销商签约仪式，共签订城乡经销商7名。

3月31日，公司董事长、总经理胡育明与市政府签署了“退城入园”项目合作协议书，并应邀参加“老河口市2014年第二期项目开工奠基仪式”。

6月30日，为庆祝建党93周年，由公司与鄢阳办事处共同组织的“党的群众路线教育实践活动暨庆七一文艺联欢活动”在王甫洲八一村村委会隆重举行。

7月17日，由公司协办的刘晓蓓诗集《曲线逃离》首发暨赠书仪式举行，推动文学事业发展，打造文化企业。

7月19日，为倾力支持体育事业发展，“百年一医杯”四城市足球邀请赛拉开战幕，公司董事长、总经理胡育明为第一场比赛开球。

7月22日，签订湖北光化特酿酒股份有限公司合作协议。

7月，利用夏季大修期，公司组织员工开展白酒品评、管理制度、工艺操作规程、安全生产、质量管理等一系列培训。25日，白酒品评首期培训开讲。

8月22日，公司董事长、总经理胡育明先生被选举担任老河口市国学研究会副主席。

9月15日，历时一年零两个月的天然气锅炉技改项目正式投产运行，为光化特酒业公司的发展增添浓墨重彩的一笔。开启天然气锅炉开关，崭新、洁净、环保、无污染的新型天然气锅炉缓缓进入运行状态，伴随着一缕缕清新蒸汽的输出，延续了几十年的燃煤锅炉彻底的从“光化特”的历史中淘汰，结束它的历史使命。

9月12日，2014“环中国”自行车赛（老河口区）开幕，“光化特”是全市唯一一家非沿线单位参与此次活动的工业企业。

9月25日，光化特酒业公司亮相首届中国·汉江流域(襄阳)农业博览会，湖北省委常委、襄阳市委书记王君正亲临光化特酒业公司展位视察。

10月28日，公司召开“2014秋季联谊订货会暨金珍系列新品发布会”，取得了销售回款创历史新高的好成绩。

11月11日至12日，为学习兄弟企业的先进管理经验，弥补自身的不足，公司选派技术员工赴保康交流学习。

11月19日，为引进年轻人才，储备后备生产力，公司首次参加武汉高校校内大型招聘会。

## 2015年

4月23日，光化特酒业有限公司党总支举行换届选举大会，张维新、万红霞、杨泽当选为新一届党总支委员，张维新当选为光化特酒业有限公司党总支书记。新一届党总

支委员会实现了老中青相结合。

4月24日，光化特酒业有限公司召开职工代表大会暨第三届工会委员会换届选举大会，胡振华、刘桂军、杨云会、万红霞、麻红玉当选新一届工会委员，胡振华当选新一届工会委员会主席。

6月17日上午，襄阳市委副书记、老河口市委书记朱厚伦，老河口市市委副书记、市长郑德安，带领安监、公安、供电、消防等部门，视察老河口光化特酒业有限公司酿造基地，检查夏季消防安全工作。

7月23日，湖北省商务厅召开的“湖北老字号”企业座谈会，下发湖北省《第一批“湖北老字号”认定通知》，光化特酒业有限公司获首批“湖北老字号”授牌认证。

9月9日，由省食品药品监督管理局及襄阳市、老河口市食品药品监督管理局组成的审核组，对光化特酒业公司白酒生产许可证进行审核，顺利通过审核验收。

9月19日至22日，在襄阳市国博中心举办的第二届中国·汉江流域(襄阳)农业博览会上，光化特酒业有限公司的“16窖酿”、“金12”两款产品，评选为“金奖农产品”，“天就”酒评选为“特色农产品”。

9月21日，湖北钟祥文峰酒业公司考察团，在公司董事长马晓峰的带领下，来光化特酒业有限公司进行为期一天的工作交流。

10月29日，在一片健康、文明、和谐、发展的美好氛围中，“光化特曲杯”2015年秋季运动会暨首届职工运动会在老河口市体育中心顺利开幕。市领导刘道军、刘明锋、王明华、邱儒琼、罗亚民等参加开幕式。

11月12日上午，老河口市市委副书记张学林带领相关部门负责人，在光化特酒业有限公司调研企业生产经营情况。公司董事长、总经理胡育明带领公司高管人员陪同考察并做了汇报。

## 2016年

4月7日下午，文化月报《光化特刊》首发式在奥华国际大酒店举行，创刊号正式与广大读者见面。

9月19日，光化特酒业有限公司“机械化酿酒生产启动仪式”在该公司曲酒酿造基地举行，该公司董事长、总经理胡育明、常务副总经理张维新、总工程师詹福安及签约商、客户代表、全体员工100多人参加了启动仪式。

11月19日上午，由光化特酒业有限公司支持主办的“《光化特刊》读者座谈会暨《雕刻人生》一书发行会”在老河口宾馆举行，来自不同行业的120多位读者、特刊办报人员欢聚一堂，共叙发展。

## 2017 年

- 2 月，湖北省食药局抽样检测光化特酒业有限公司生产的系列白酒，各项指标合格。
- 3 月，光化特酒业有限公司全体员工与公司签订《2017 年安全生产责任书》。
- 3 月，光化特酒业有限公司顺利完成“QS”到“SC”生产许可的转换。
- 4 月，新品“65 度珍藏酒”设计完成，并正式上市。
- 5 月，公司综合楼安装了新的升降机，消除安全隐患。
- 6 月，光化特酒业有限公司参加武汉股权托管交易活动，并进行产品宣传。
- 6 月 8 日，光化特酒业有限公司在武汉科技版成功挂牌，并生成“光化特”S0126 代码，为公司在资本市场的融资提供了方便，减少了企业资金成本。
- 9 月 9 日，光化特酒业有限公司“曲酒开产动员会”在酿造基地举行。
- 10 月，公司首次利用微信平台开展“九九重阳节购酒宣传活动”，取得较好的效果。
- 10 月，公司组织有关部门员工参加武汉“经销商管理”培训学习。
- 11 月，公司组织参加武汉“荆楚优品·2017 湖北省农产品产销对接会”，现场进行产品宣传与销售。
- 12 月，公司组织参加“荆楚优品（十堰）展销会”，进行产品展销与宣传。

## 2018 年

- 3 月，公司组织 9 名优秀签约商，参加第 97 届成都糖酒博览会，同时对优秀签约商进行表彰。
- 3 月湖北省食药局到公司抽检产品，检测合格。
- 3 月 25 日，来自湖北省轻工学院 1983 届发酵专业部分师生，到光化特酒业有限公司考察调研，产学结合。
- 5 月，襄阳市食药局抽检公司系列酒产品，检测合格。
- 5 月，公司组织参加武汉“荆楚优品 2018 湖北省农产品产销对接会”，现场宣传光化特系列酒产品，并进行销售。
- 7 月，光化特酒业有限公司获批老河口市“农业产业化重点龙头企业”。
- 8 月，完成“经营会计电算化报表填报平台”建设，并开始运行，公司实现了信息技术管理质的提升。
- 9 月，完成化城门厂区新建窖池 36 口，培养窖泥约 120 立方米，为公司长足发展、实现“3238 目标”打下了坚实的基础。
- 9 月，公司第一台“全自动即开式冷凝低氮蒸汽源机组”试机成功，该机组为非压

力容器，安全性能好、节能环保、自动化程度高，标志着光化特酒业有限公司酿酒生产技能又上了一个新的台阶。

9月15日，化城门厂区全自动纯净水机、酒甑、行车、摊晾床、天然气入户等配套酿酒设备设施，全部安装调试到位，整体联动运行良好，有力地保证了公司“首届酒匠节”的顺利召开。

9月19日，“光化特酒业公司首届酒匠节”在公司“酿酒工坊”拉开帷幕，在“光化艺术社区”建设现场推向高潮。现场高朋满座，嘉宾云集。

9月19日，光化特酒业有限公司正式启动“酒匠工程”，追授王随德等46名、周治明等16名老酒匠“荣誉酒匠”称号，授予詹福安等6人酒匠称号，标志着人力资源的一大变革，并正式启动“师带徒计划”。

9月28日—10月8日，老河口市书法家协会在光化艺术社区音乐厅举办了“仰望经典—老河口市首届书法临帖展”。

9月30日，在中华人民共和国成立69周年庆典前夕，光化特酒业有限公司在光化艺术社区酒匠广场举行了首次升国旗仪式。

11月，公司组织参加武汉“荆楚优品·2018湖北省农产品产销对接会”，现场进行产品宣传与销售。

11月22日，光化特酒业有限公司与珠海电力公司签订了化城门厂区弱电工程施工合同，对厂区进行网络建设和监控设施安装。

12月，公司召开2019新年订货会，回款额突破千万元，再创历史新高。

12月15日，公司参加“武汉第27届中国食品博览会”，现场进行产品宣传与销售。

## 2019年

1月18日，光化特酒业公司桶装酒门店试营业。

2月2日，2019“千年光化·大型灯展”在老河口市北京路光化艺术社区（光化特酒业有限公司化城门厂区）盛大开幕。

3月，配合省、市食药局对公司生产的系列白酒进行抽样检查，全部合格。

3月，公司对销售工作组织机构进行改革，设立高端产品、中间产品和低端产品三个巴，杨阳，李凯，聂艳静分别负责三个巴的工作。

3月，公司开展2019春季订货会活动。

3月，公司组织9名优秀签约商，参加“第98届成都糖酒博览会”。

3至4月，公司开展2019年“装甑·摘酒”技能比赛。

3月14日，公司白酒系列产品在参加“襄阳市名优特农产品展销会上”。同日，在

襄阳湖南宾馆进行展销。

3月16日，老河口光化特酒业有限公司在光化艺术社区（光化特双创园）音乐厅，召开主题为“紧盯目标，创新突破，为实现‘双七’而奋斗！”——2019年度誓师动员大会。

3月16日，老河口光化特酒业有限公司在光化艺术社区（光化特双创园）音乐厅召开主题为“紧盯目标，创新突破，为实现‘双七’而奋斗！”——2019年度誓师动员大会。

3月26日 为开拓市场，公司成立销售二部。

3月29日，老河口举办“第十五届梨花节暨2019年春季赏花行”系列活动，光化特酒业公司冠名赞助开幕式活动。同日，公司产品在梨花节系列活动现场进行展销。

4月11日，公司推举党总支书记、常务副总经理张维新为2019年度老河口市劳动模范，并与同年7月18日参加了表彰大会。

5月9日，公司组织参加武汉“荆楚优品·2019湖北省农产品产销对接会”，现场进行产品宣传与销售。

5月15日，公司在化城门厂区（光化艺术社区）音乐厅，召开“金蝶云星空”ERP系统建设启动大会，正式将ERP系统引入企业管理中，以此提升公司信息化能力，为“理念+算盘”经营模式落地变革增加动力。

6月，公司通过了新版质量管理体系第三方年度审核。

6月29日上午，“光化特刊杯”第二届全市中小学生征文大赛暨“中华魂”建国七十周年主题教育活动表彰大会，在光化特酒业有限公司光化文化艺术社区隆重举行。

7月，公司对销售人员进行调整：刘俊杰调任市场部部长，行政总监李二向兼任销售一部部长。

7月8日，参加白酒品评学习人员5人取得品酒师资格证书。

8月，启动化城门厂区新包装车间技术改造。先后完成投资150万元，其中：投资55万元，建设一条6000瓶/小时高精度半自动灌装生产线；投资96万元，将原机械化车间改造成二层钢结构房屋，新增面积670平方米，解决了生产现场包装物无序堆放的问题。12月底完工。

8月，启动“光化艺术社区”老车间周边景观改造。到12月底，完成化城门厂区环原曲房、环酒精车间、环原机械化车间黄浆石景观水沟建设。

8月，启动红梅厂区酿酒车间发酵间改造。投资13万元，增加一台2吨地轨行车，人工解决挖窖问题。

8月8日，公司荣获老河口市“百企帮百村”先进单位。

- 9月9日，公司开展“月满中秋送真情”——中秋慰问福利院活动。
- 9月12日，续展2个商标，申报5个新商标。
- 9月19日，第四届“光化酒匠节”在光化特酒业有限公司化城门厂区（光化艺术社区）开幕，并对优秀师徒及2019年上半年度先进员工进行了表彰。
- 10月，完成化城门厂区（光化艺术社区）4476平方米道路刷黑工程；
- 10月，开展2019秋季订货会活动。
- 10月，完成化城门厂区化验室室内操作平台安装。
- 10月1日，在酒匠广场举行了升旗仪式，并在光化艺术社区举办“我的祖国我的家”——庆祝建国70周年摄影展。
- 11月13日，光化特酒业有限公司荣获“湖北省农业产业化重点龙头企业”称号。
- 12月19日，公司授权老河口第一家桶装酒专卖店开业。
- 11月23日，公司组织参加武汉“荆楚优品·2019湖北省农产品产销对接会”，现场进行产品宣传与销售。
- 11月26日，从市劳动部门申请稳岗补贴23870元、员工技能提升补贴20500元。
- 11月30日，在“2019湘鄂赣渝闽桂滇粤第十一届白酒质量检评交流活动”中，光化特曲42度16窖酿荣获“金奖”。该产品自2017年起，连续三年参与检评活动并获得“金奖产品”荣誉称号，被授予“湘鄂赣渝闽桂滇粤白酒质量检评交流活动质量信得过金樽奖”。
- 12月，公司组织参加武汉“荆楚优品第28届食品博览会”，现场进行产品宣传与销售。
- 12月，完成原配电房西边600平方米地面红砖铺设，完成环直径18大水池红砖造型景观墙建设。
- 12月，完成化城门厂区酒库850吨储备能力及相应配套基础设施建设。
- 12月，召开2020新年订货会，回款额1200万元，再创历史新高。
- 12月，“老河口酿酒技艺”被襄阳市人民政府评定为“非物资文化遗产”。

## 2020年

- 1月，城南化工路桶装酒授权专卖店（雅酌酒坊）开业。
- 1月24日（除夕），因受新冠疫情影响，第二届“千年光化·大型灯展”接老河口市政府指令，仅仅开放3天，即闭园。
- 2月13日，为安抚受新冠疫情影响的广大职工，公司董事长胡育明发出《致光化特酒业全体员工的一封信》，呼吁大家遵守防疫要求，做好安全防护，公司保证不裁员，不降薪，尽最大努力确保2020年大部分员工收入不低于2019年同期水平。

2月，在疫情最严峻时期，张维新、刘桂军、张一龙、胡振华、孟江华、杨云会、徐傲、涂更新、张建理、张燕燕、付绍辉、朱俊琴、周延良、王静、熊海莲、何艳、王玉红、李明江、袁荣华、肖兰英、陈玉枝、王改明、李金平等23名光化特人，主动请缨代加工医用酒精3162壶，分发到襄阳各地3154壶，极大地支援了襄阳地区抗疫工作。

2月，受新冠疫情影响，公司财务部人员在家通过“钉钉”办公软件完成各项单据审批及付款，保证了职工上班后正常生产。

3月，公司化城门车间获批“生产许可证”。

3月，完成疫情期间特殊贷款各项资料的提交，完成300万元贷款发放，保证开工后资金链顺畅。

3月11日，接市行业主管部门通知，光化特酒业公司正式复工复产。

3月30日上午，“弘扬匠人匠心，传承酿酒技艺——第二届酿酒操作技能大赛”开幕。此次比赛历时一个月，分为个人赛和团体赛，王艳林、王秀德两位师傅脱颖而出，分获第一、第二名好成绩。

4月3日，光化特酒业公司在化城门“光化艺术社区”音乐厅召开2020年度誓师动员大会。宣布了改选董事会及设立监事会的决定，公布了当选的董事长、监事会主席结果。这是光化特酒业实现“百年光化特”美好梦想征程上的一次具有里程碑意义的重要会议。

4月8日，“骆驼码”智能营销平台项目，在光化酒业公司正式上线。

4月13日，“营销薪资测算平台项目”，在光化酒业公司正式上线。

4月25日，“财务费用预算平台项目”，在光化酒业公司正式上线。

4月26日下午，光化特酒业公司第四届工会委员会顺利换届改选，陈家国、胡振华、杨玉萍、陈玉枝、朱永钢当选工会委员，陈家国当选工会委员会主席。

4月28日，公司董事长胡育明郑重宣布：“化城门包装生产线及化验室正式启用！”随即第一瓶光化特曲“天就”酒顺利灌装，标志着现代化的包装流水线正式投产使用。

4月，化城门厂区“新色谱仪器”正式启用。

4月，公司曲酒车间组织举办操作技能比武活动。

4月，公司全体员工签订《2020年安全生产责任书》。

4月，公司开展销售工作组织机构改革，设立城北小组、城南小组、市区小组和团购组四个小组，聂艳静、张红健、李凯、杨阳分别负责四个小组的工作。

5月，启动“安全标准化复评”换证工作。经过资料整理、隐患整改、达标自评、专家组现场评审等，取得襄阳市应急管理局颁发的“安全生产标准化三级企业”证书。

5月，组织销售团队、签约商开展“团队拓展”活动。

5月，开展2020春季订货会活动。

5月，公司安生部根据生产实际需要，完成化城门厂区灌装生产线配套高位罐降温水槽制作安装，有效地改善了酒水储存环境，保证了产品质量的稳定。

5月10日，“光化特淘宝企业店”项目正式上线。

6月1日，“光化特天猫旗舰店”项目正式上线。

6月，实施化城门厂区180吨酒罐整改。制作操作平台、增加防滑板等，设计制作浮球液位计，可实时测量酒罐液位高度，符合勾储部使用要求和安全管理规定。

6月，公司销售部开展夏季地推宣传活动。

6月，开展“天猫618”线上限购促销活动。

6月18日，三岔路桶装酒授权专卖店（洁韵酒坊）开业。

6月，全面完成公司资产盘点，对老旧报废物资进行了清理。

7月15日，为适应市场变化，公司成立“信息和市场资源部。”

8月，公司仓库移交财务部管理。为保证公司运行通畅，同月，阿米巴经营会计报表交财务部编制。

8月，完成曲酒车间薪酬制度改革，9月正式实施。

8月，拓展团购客户，与中铁集团恩施项目部达成合作意向，共计销售回款2.2万元。

8月28日，“营销防窜可追溯平台”项目上线。

8月28日，“信息和市场资源部”更名为“市场资源部。”

9月，张集镇桶装酒授权专卖店（崇晟酒坊）开业。

9月至11月，红梅厂区酿酒车间第一轮出酒率达到31.81%，为近8年第二高（2019年为32.7%）；优级品率达到58.52%，为近5年最高值；优级品产量绝对值11294Kg，为近8年最高。

9月9日，开展“月满中秋送真情”——中秋慰问福利院活动。

9月19日上午，以“五谷酿、古法酿、匠人酿”为主题的第三届光化酒匠节，在光化特酒业有限公司化城门厂区（光化艺术社区）拉开帷幕，活动一直持续到10月底。期间，陆续开展了“四人美术作品展”、湖北省作协创作基地揭牌仪式、五月的鲜花读书会等活动。

9月29日上午9时19分，老河口市文学艺术界联合会主席陈怀强宣布：“四人美术作品展开展！”标志着光化展览馆正式开馆。

10月27日，“武汉老河口商会”成立大会盛大启幕。会上，光化特酒业有限公司在现场进行产品宣传推介，并与武汉老河口商会签订合作协议。

10月，城东桶装酒授权专卖店（厚德酒坊）开业。

10月，开展秋季订货会活动。

10月，试产出“成功”系列酒共计113吨。其中首批57吨：“成功五号”40吨，

“成功三号”17吨，上市后，收到消费者的好评)。第二批28吨：“成功一号”28吨，酒体均已老熟可以进入灌装上市状态。同时，为建厂70年庆典而研发的产品，经近三个月的努力，已确定两款酒体的试产，正在进行30吨酒基的生产。

11月，实施了化城门厂区蒸汽源设备冷凝水、排污水回收再利用改造，一方面实现节能降耗目标，另一方面也较好地改善了员工的工作和生活环境。

11月13日，按照《中国共产党章程》等相关要求，中共老河口光化特酒业有限公司党支部召开党员大会，进行支部委员会换届选举工作。经大会无记名、差额投票，李二向、杨泽、杨晓三人当选为党支部新一届委员会委员，李二向当选为党支部书记。

12月，胡操正同志当选老河口市政协常委。

12月，公司授权销售点10家，分别为：巡司街荣盛商贸店、中山路天兴副食店、鄢阳路满心副食店、南街豫林牛羊肉馆、秋丰路名烟名酒、孟楼金海副食、拦马河大排档、光年路付强副食店、童营根据地酒家、大桥路二嫂饺子馆。

12月，根据曲酒生产工艺要求，生产技中心对晾糟机进行了一系列的改进，增加下曲拌料装置、风机变频调速控制等，通过改进，一方面可改善糟醅的混合均匀度，另一方面可随机调整晾糟机风速，有效控制糟醅温度和入窖温度。

本年，“1952酒”实现了包装升级，并开发出新品“成功1号”、“成功3号”。

本年，公司销售二部大力开展经营探索，逐步完善销售模式。在严格贯彻执行公司政策下，将销售模式具体化，个体化，服务于各个授权专卖店及授权销售点，且寻求多种促销方式，如会员卡、送赠品等，扩大销售。截止12月底，全年回款为93.6万，比上年29.8万元增长214.09%。

本年，光化特酒业公司针对化城门厂区、红梅厂区噪声超标问题，结合公司实际情况，拟定了《起重设备降噪改造可行性方案》，首期化城门厂区改造已于12月5日前完成，噪声由70分贝降至50分贝左右，并邀请环保部门进行了验收。

本年，生产技术中心按照年度计划，实施化城门厂区、红梅厂区污水处理改造。6月初，完成化城门厂区污水处理设备安装、调试运行，各项数据稳定，出水指标符合国家规定的三级排放标准；红梅厂区污水处理一体化设备已安装到位，目前正处于调试运行中。该项目相比同行业其他厂家报价，至少为公司节省资金50万元以上，处理工艺处于同行业领先水平，一体化设备自动化程度高、噪声低、操作方便、运行稳定，为公司持续稳定发展打下了坚实基础。

## 2021年

3月，修订年度安全生产责任书，并组织公司全体员工签订《2021年安全生产责任书》。

3月，技术部专门成立“复糟酒企业标准备案项目小组”，进行企业标准备案申报工作，通过对征求意见稿、备案标准的多次修订，上传湖北省食品安全企业标准网上申报系统，3月23日成功通过企业标准备案。

3月，启动第五届“光化特刊杯”全市中小学生作文竞赛活动。

3月15日，光化特酒业有限公司全体员工、各区域签约商在化城门厂区音乐厅开展2021年誓师动员大会。

3月20日，老河口戏剧协会换届大会在光化特酒业有限公司音乐大厅举行，襄阳市、兄弟县市及我市有关领导参加会议。

3月22日，光化特杯“打卡最美乡村”抖音短视频大赛正式启动。

4月10日，市作家协会在光化特酒业公司举办年会暨“光化特杯”年度最佳小说颁奖活动。

4月，公司安全生产部按照年度计划，积极探索降低污水站运行成本的措施和方法，摸清了运行成本具体构成（电费、片碱、工资等），探索出设备处理的最佳合理状态（处理量、COD指标合理区间、运行时间、工艺变化等），并对酿酒车间进行设施改进、工艺优化等。经过改进清污分流、日常控制，化城门厂区的污水处理成本由初期的每吨10.87元降至7.13元。

5月14日，根据公司经营战略的需要，重新梳理桶装酒生产、灌装、收款及开票流程。在金蝶云系统做好光化特公司与祥众商贸公司桶装酒两公司调拨、结算、开票流程，线下做好收款及仓库发货流程，更好的服务桶装酒事业部，使其工作更简单，易操作，更好地统计部门酒水库存及损耗。

5月初，红梅厂区污水处理站顺利通过第三方检测机构检测验收。这标志着历时近两年的污水处理项目圆满竣工。

5月，完成化城门厂区蒸饭箱改造，停用电蒸饭，改用蒸汽源余汽蒸饭，效果较为明显。电蒸饭每天耗电约12度，停用后理论上每年可节省3000度左右电耗。

6月28日—29日，光化特酒业公司配合第三方认证机构，对公司的质量管理体系进行了审核。发现公司依然存在着一些问题，为此酒厂将质量体系的优化与完善列入进一步的工作计划中。

7月13日，中国著名作家王跃文、熊召政到光化特酒业公司采风活动，对公司品牌文化建设给予高度肯定。

7月，对红梅酿酒车间进行评审，首次完成“3238”目标，即：出酒率32.09%，其中优级品率38.04%；优级品产量绝对值为近9年最高，达到33657.6公斤。

9月19日，光化特酒业有限公司成功举办第四届光化酒匠节。

9月，对灌装机增加的三套拨轮和冲控机瓶套进行调试，基本能满足目前所有瓶型

的生产，既可节省人力，提高工效，又能保证灌装的精准度和稳定性。

9月17日，孟江华、胡操正参加省白酒评委评选考试，获得了白酒品评省评委证书。

10月，启动第六届“光化特刊”杯全市中小学生作文竞赛。

10月29日，在光化特酒业公司兴办湖北省第29届摄影艺术展。

11月，针对公司桶装酒发展趋势，安全生产部积极探索桶装酒灌装设备方案，通过设备考察、可行性研究、方案评审、合同洽谈、配套水电气改造等，11月底设备安装到位，冲洗桶、生产能力、灌装精度、自动控制、触摸屏显操作等均达到设计要求，试生产圆满成功。

12月初，实施红梅厂区酿酒沉淀池起糟改进方案，设备投入运行后，大大减轻了员工的劳动强度，消除了潜在的安全隐患。

12月，针对雪飞公司高浓度酿造废水的迫切需求，生产技术中心积极探索收集办法。通过采取指标监测、设备改造、清污分流、节点控制等措施，收集高浓度废水60多吨（COD指标30000mg/l左右）。截止目前雪飞公司转走45吨，如果按目前污水站最佳处理指标折算，减少处理量约250多吨。

12月5日，国际志愿者日，光化特酒业公司在市抗战广场开展新时代文明实践“最佳·最优”系列活动表彰。

12月，本引丹渠0号、1号、3号新配方研制并生产上市。本年度完成3款次高端产品研发生产。

12月，完成了62吨浓香基酒、316吨中档基酒、183吨高档基酒的战略储备，确保了公司未来两年的基酒战略储备。

12月，召开2022新年订货会暨厂商联谊会活动，回款额1350万元，再创历史新高。

# 附 录



1952-2022

纪念光化酒厂公私合营

70周年

## 荣誉档案

# 老河口酒厂历年获奖情况

- 1、1988年“百花山”牌53度光化特曲荣获湖北省优质产品。
- 2、1990年“光化系列酒”荣获襄樊市酒类大赛银奖。
- 3、1992年“百花山”牌53度光化特曲再次荣获湖北省优质产品。
- 4、1992年“光化”被襄樊市工商局认定知名商标。
- 5、1993年10月荣获老河口市工商局颁发“重合同守信用”企业。
- 6、1997年被老河口市质监局认定“质量信得过单位”。
- 7、1999-2000年“光化”系列白酒被湖北省消费者协会认定为“湖北省消费者满意产品”。
- 8、2000-2001年“消费者满意单位”。
- 9、2003年32度浓香型白酒生产技术科技进步三等奖。
- 10、2004年12月“光化”商标被襄樊市工商局认定为“襄樊市知名商标”。
- 11、2004年老河口光化特酒业公司荣获“市先进工会组织”。
- 12、2006年4月公司通过ISO质量体系认证。
- 13、2009-2010年获“消费者满意单位”。
- 14、2007年获襄樊市轻工安全标准化，“市级达标企业”。
- 15、2008年获技术人员（詹福安、王洪洲）论文获第三次科学技术交流优秀论文奖。
- 16、2008年3月获“襄樊市知名商标”
- 17、2008年“光化特”商标获“襄樊市知名商标”。
- 18、2008年老河口光化特酒业公司荣获“先进工会组织”。
- 19、2009年荣获全市“消防安全单位”。
- 20、2009-2010年荣获“消费者满意单位”。
- 21、2010年获“襄樊市知名商标”。

22、2011年“52度16年陈酿”获湘、鄂、赣、渝、闽、桂6省市区白酒质量检评交流会金奖。

23、2012年“42度16年陈酿”荣获湘、鄂、赣、渝、闽、桂6省市区白酒质量检评交流会金奖。

24、2013年6月光化特曲“天就”酒，荣获2013年度湘鄂赣桂闽渝白酒质量检评“优质产品”称号！

25、2014年7月“42度21窖酿”获湘、赣、闽、桂、渝、鄂6省市区白酒质量检评交流会金奖。

26、2015年8月“42度金珍壹号”获湘、赣、闽、桂、渝、鄂6省市区白酒质量检评交流会金奖。

27、2016年老河口光化特酒业有限公司荣获中共老河口市颁发的“优秀基层党组织”称号。

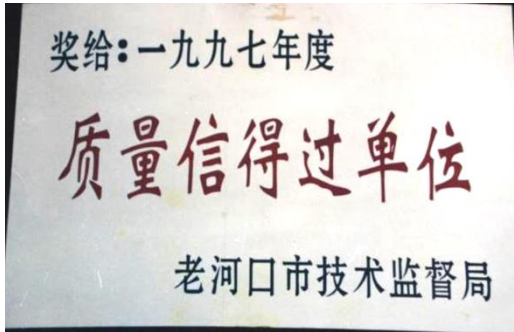
28、2017年12月全国食品流通骨干企业。

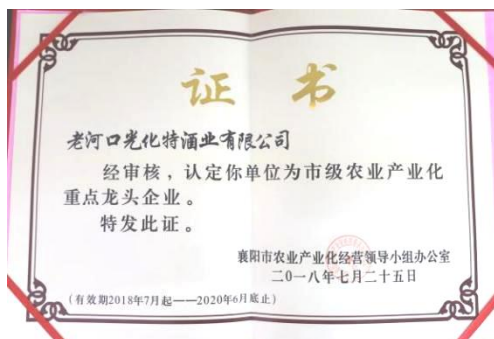
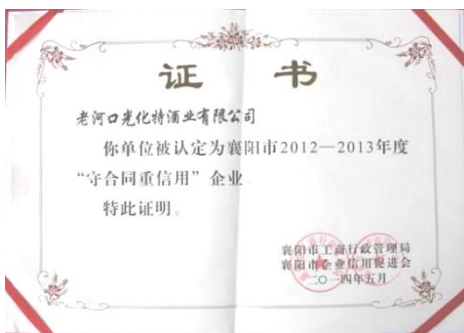
29、2017年湘鄂赣渝闽桂滇酒类质量检评交流会评选中，“52%vol光化特曲16窖酿”荣获“金奖产品”称号

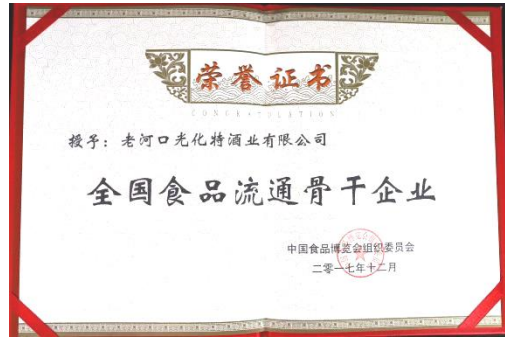
30、2018年7月“52度16窖酿”获湘、鄂、赣、渝、闽、桂、滇、粤8省市区白酒质量检评交流会金奖。

31、2018年7月老河口光化特酒业有限公司获市级农业产业化重点龙头企业。

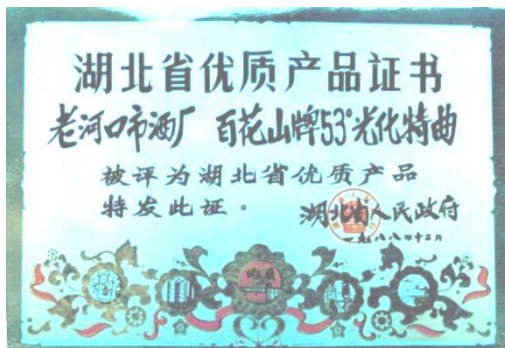
## 企业获奖





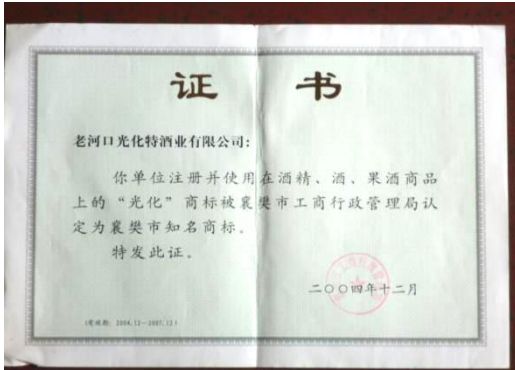


### 产品获奖





光化酒业七十年







光化酒业七十年



## 名家笔会

2016年4月9日，申楚材亲自上台把玉印赠送给胡育明先生，并当众表明送印心意，是对光化特酒业公司投身文化建设给予高度评价。

2016年初，老河口市著名雕刻大师、国家级工艺师申楚材，为光化特酒业有限公司赠送玉印，刻写“自强不息，见贤思齐，与之为取，人正酒清”16个篆字。



老河口书法家协会主席朱建中、老艺术家查德元分别为光化特酒业公司作书《百酒图》、《特曲赋》。

賀光化酒業成立七十年  
 商海泛舟良心乃舵  
 錦程躍馬道義為鞭

二〇一三年八月國師主

行穩致遠

蘇西澤禮字成  
 戴金禮記謹白

晨釀朝霞漫天彩  
 午釀端陽遍地光  
 夕釀落日滿江紅  
 夜釀星辰圓月光  
 酒匠自多情  
 情比漢江流水長

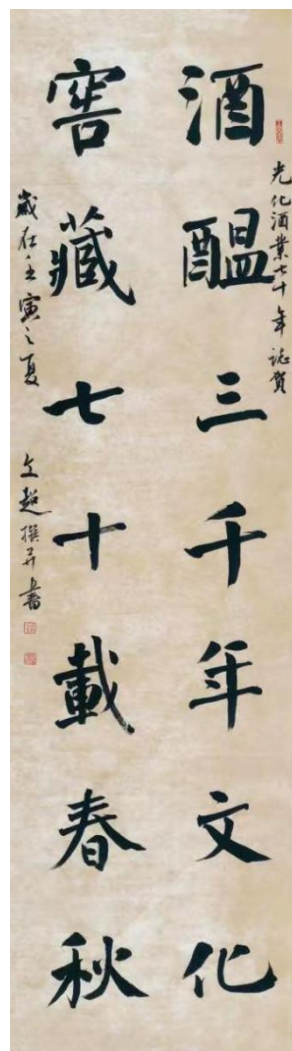
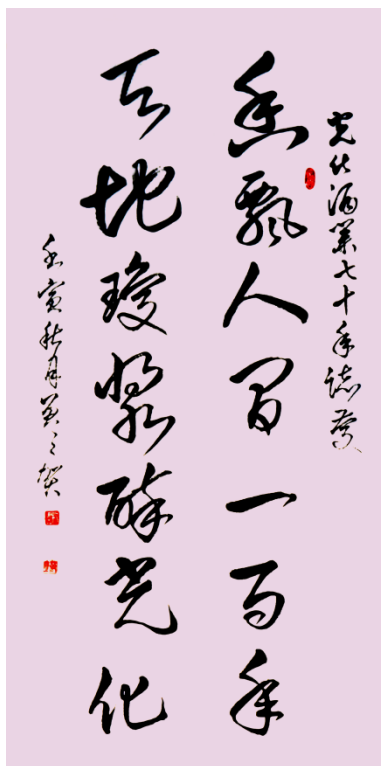
蘇西澤禮字成  
 戴金禮記謹白

明月幾時有把酒問青天不知天上宮闈今夕是何年我欲乘風歸去又恐瓊樓玉宇  
 高寒不勝寒起舞弄清影何似在人間轉朱閣低綺戶照無眠不應有恨何事長向別  
 昔圓人有悲歡離合月有陰晴圓缺此事古難全但願人長久千里共嬋娟蘇東坡詞  
 水調歌頭大江東去浪淘盡千古風流人物故壘西邊人道是三國周郎赤壁亂石穿  
 空驚濤拍岸捲起千堆雪江山如畫一時多少豪傑遙想公瑾當年小喬初嫁了雄姿  
 英發羽扇綸巾談笑間檣櫓灰飛煙滅故壘神遊多情應笑我早生華髮人生如夢一  
 尊還酹江月蘇東坡詞赤壁懷古

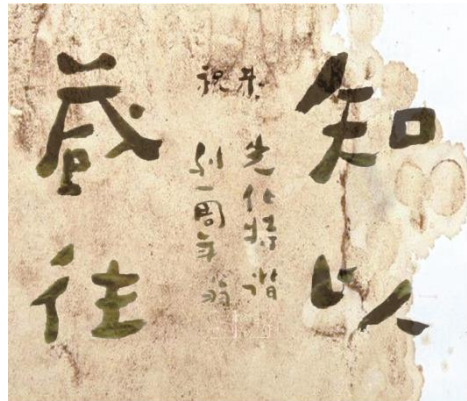
壬寅秋月吳奔華書

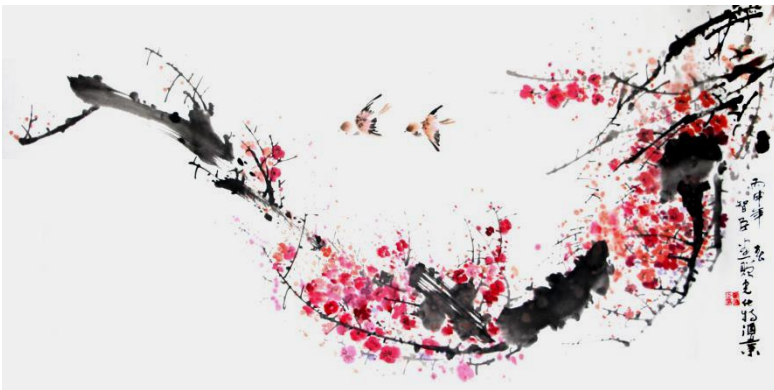
春來酒味濃  
 酒對春  
 一酌千憂散  
 三杯萬世空  
 放歌乘美景  
 醉舞向東風  
 寄語樽前客  
 生涯任轉蓬

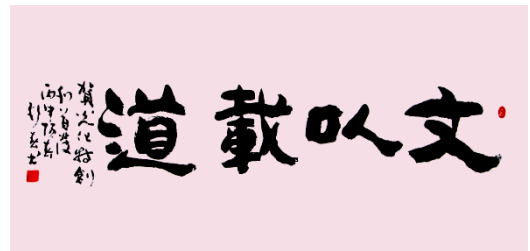
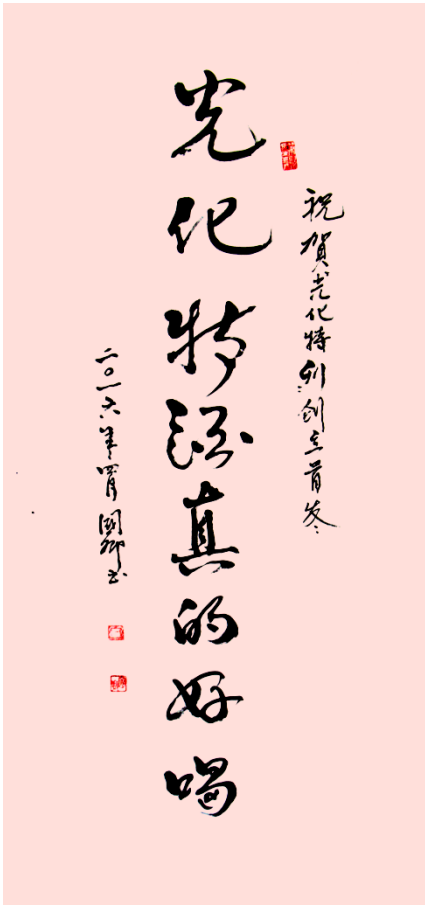
蘇東坡詞  
 壬寅秋月吳奔華書



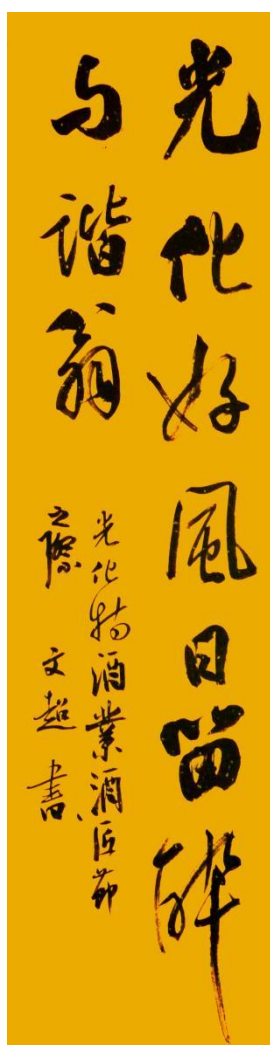
2017年4月6日《光化特刊》创刊一周年，老河口著名的书法家齐聚光化特酒业公司，挥毫留念。

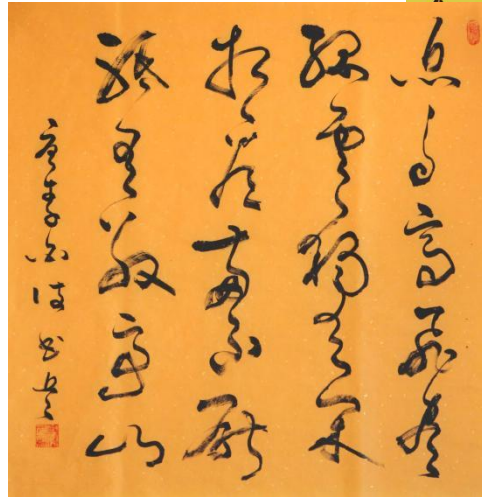
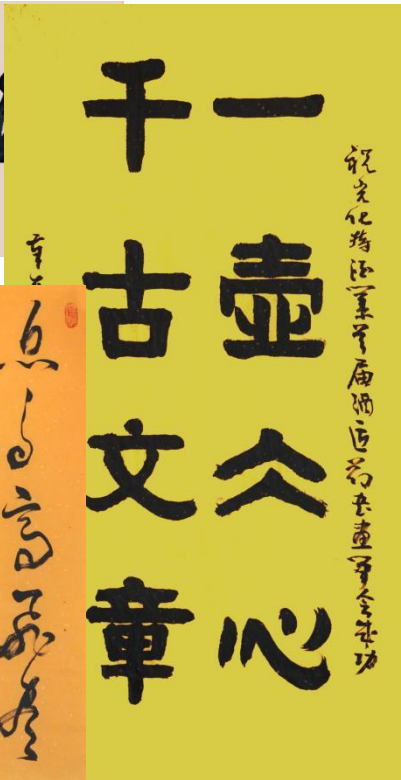
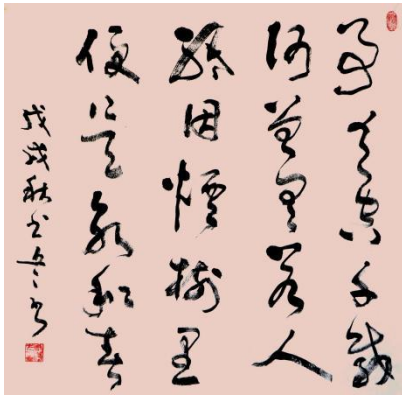


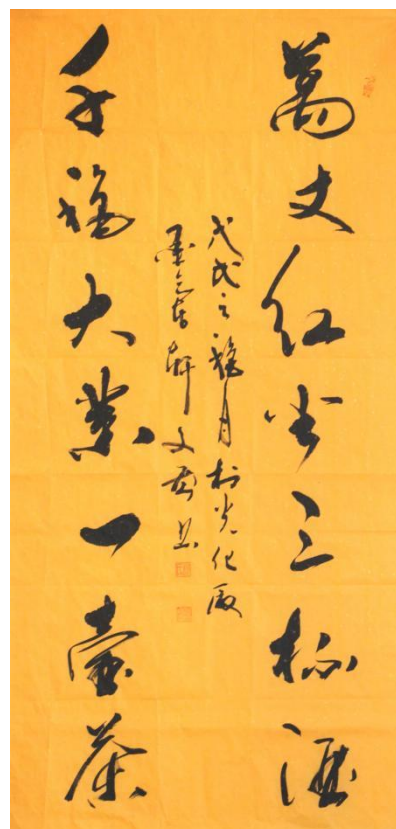
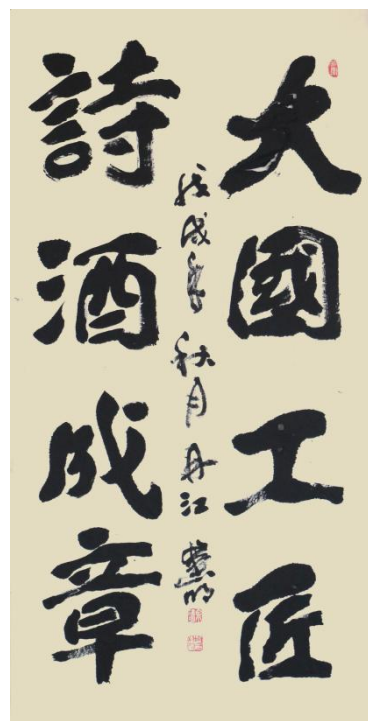
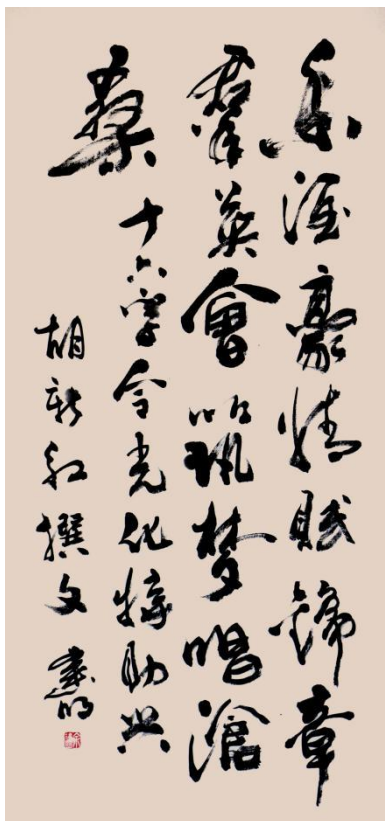


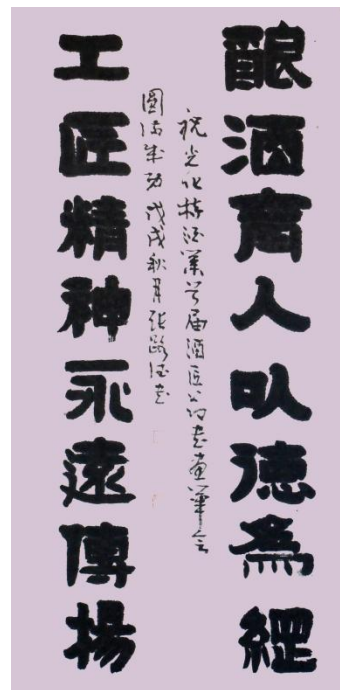


2018年9月19日，光化特酒业公司举办首届酒匠节，老河口著名的书法家齐聚光化特酒业公司，挥毫留念。









## 祭拜酒神

# 拜酒神文

### 一

日月朗朗，江河泱泱，天滋地润，恩泽龙邦。  
赐我五谷，五谷丰登，赐我百草，百草疗伤。  
赐我松竹，松竹青翠，赐我桃李，桃李芬芳。  
天机地宜，惠我良多，春种秋收，夏晒冬藏。  
蒸谷煮酒，富民乐土，天地精华，玉露琼浆。

### 二

华夏有酒，源起夏商，七种文化，光大弘扬。  
种植储存，酿造养生，政治艺术，地域万象。  
川蜀泥窖，浓香四溢，夜郎石窖，赤水酱香，  
三秦凤酒，龙城地缸。楚天舒阔，浓馨兼香。  
先贤智慧，天地灵光，酒业兴盛，酩酊城乡。

### 三

国人爱酒，朝野共赏，汉祖大风，魏武吟唱。  
斗酒李白，醉翁欧阳，一壶冰心，千古文章。  
更喜庶民，划拳行令，贺岁庆丰，欣喜若狂。  
人说酒神，仪狄杜康？我敬酒神，一介酒匠。  
扶剑天涯，足履四方，擎樽豪歌，潇酒奔放。

## 四

古阴初酿，坊间王岗，传说鲜活，醉酒娘娘。  
晋公裴度，驻节鄢阳，倡导酒业，养息一方。  
乾德醇酒，回味绵长，史料凿凿，光化滥觞。  
洪武开埠，市声沸扬，欲问酒家，大街小巷。  
南船北马，西客东商，豪饮太平，情酹汉江。

## 五

感恩天地，先贤崇仰，当代酒神，勇于担当。  
光化酒业，目标明朗，百年企业，享誉汉江。  
情倾百姓，初心不忘，繁荣桑梓，续写辉煌。  
光特团队，认准方向，潜心酿造，楚天留香。  
酿酒育人，以德为纲，工匠精神，永远传扬！

# 酒匠训

感恩天地 物我共生 稻黍稷麦 和酒而兴  
饮之者欢 制之者幸 念思百姓 酿制良心  
拜师学艺 求之以诚 言传身授 育之以情  
景行维贤 抱朴守真 敬业修己 拥慈怀仁  
自强不息 雄拓创新 苟日日新 玉汝乃成

## 光化之歌

### 歌曲

## 百年酒坊

百年酒坊，百年酒坊，  
一百年只为了一个梦想。  
酿一缸老酒，醉太阳，  
酿一缸老酒，醉月亮，  
酿一缸老酒，醉三江。  
嗨嗨……好酒，  
一壶好酒润乡愁，  
一壶好酒泡沧桑。

百年酒坊，百年窖藏，  
一百年只为了一种担当。  
酿一缸老酒，醉赞阳，  
酿一缸老酒，醉襄阳，  
酿一缸老酒，醉八方。  
美呀……好酒，  
一壶好酒天地宽，  
一壶好酒岁月长。

### 歌曲

## 酿酒汉子

哎，时间咋过的这么快呢？好像啊，只有一个酒场的功夫，这六十五年的光阴就过去了。现如今阿，咱们休息了，第三代酿酒汉子当了家，他们的目标阿，是打造百年企业，弘扬工匠精神，做好酒，做好人，咱自豪，咱骄傲阿！呵呵呵……

挑水哟，挑水哟，  
挑上一担嘛水哟。  
酿呀嘛酿好酒哎，啰喂  
一根扁担嘛哟喂，哟喂

桶呀嘛两头挑哎，挑哎  
哥哥挑水嘛，哟喂，哟喂  
下河坡啰，哟喂，哟喂  
下坡我是那，哟喂 哟喂

一阵风啰喂 哟喂  
上坡好似那哎，一团火啰喂  
甜甜的河水，河水肩上嘛挑哎，挑哎  
挑出妹妹哟喂，哟喂，好生活哎，哟喂  
酿酒的汉子嘛哟喂，哟喂，劲头足哟  
百年光化酒哟，哟喂，十里飘香，

一杯不算喝，  
两杯不算多，  
三杯四杯是朋友，  
五杯最洒脱，

喝喝喝喝喝……  
甜甜的汉江水，甜甜的酒哎，  
甜甜的酒哎，映出妹妹的小酒窝。  
甜甜的好日子，甜甜的过哎，  
甜甜的生活，地久天长。  
甜甜的汉江水，甜甜的酒哎，  
甜甜的酒哎，映出妹妹的小酒窝。  
甜甜的好日子，甜甜的过哎，  
甜甜的生活，地久天长。  
地久天长！

## 歌曲

# 光化酒匠

天下三百六十行，  
我是光化一酒匠。  
我自豪，我荣光，  
我为天下酿芬芳。  
春酿桃花一缸红，  
夏酿荷花一池香。  
秋酿菊花黄金甲，  
冬酿梅花熏天堂。  
精益求精酿好酒，  
工匠精神放光芒。  
不忘初心有宗旨，  
位卑也写正能量。

天下三百六十行，  
我是光化一酒匠。  
我忠诚，我担当，  
我为天下酿风光。  
晨酿朝霞漫天彩，  
午酿端阳遍地光。  
夕酿落日满江红，  
夜酿星辰捧月亮。  
光化酒匠自有爱，  
爱在百姓心坎上。  
光化酒匠自多情，  
情比汉江流水长。

## 歌曲

# 光化美酒，我为你歌唱

滚滚汉江流淌，  
我们美好的向往。  
沧桑茶马古道，  
是我梦里的模样。  
神奇美丽的地方，  
光化美酒水火飘香。  
在你温柔的怀抱里，  
我们逆风飞翔。  
汉江之水千年流淌，  
液体之火奔向远方。  
光化特曲百炼成钢，  
五谷山泉，百年酒香，  
我要为你纵情歌唱。

阵阵五谷飘香，  
人间幸福的天堂。  
浓浓馥郁琼浆，  
醉了丛林和山岗。  
吉祥圣水的芬芳，  
光化美酒醉了月亮。  
在你醇香的烈火里，

我们杯敬阳光。  
汉江之水千年流淌，  
液体之火奔向远方。  
光化特曲百炼成钢，  
五谷山泉，百年酒香，  
我要为你纵情歌唱。

阵阵五谷飘香，  
人间幸福的天堂。  
浓浓馥郁琼浆，  
醉了丛林和山岗。  
吉祥圣水的芬芳，  
光化美酒醉了月亮。  
在你醇香的烈火里，  
我们杯敬阳光。  
汉江之水千年流淌，  
液体之火奔向远方。  
光化特曲百炼成钢，  
五谷山泉，百年酒香，  
我要为你纵情歌唱。

## 歌曲

# 香醉人间一百年

### (一)

看见你水一样柔谦，  
清澈纯净像蓝天。  
光化温暖我心间，  
特曲给你爽和甜。  
香醉人间一百年，  
我就是你雨中的伞。  
百年匠心的沉淀，  
四代匠人心手传。  
香醉人间一百年，  
我是你御寒的衣衫。  
光化密制醇和绵，  
致敬匠艺酿经典。

### (二)

看见你火一样笑脸，  
就像高山的雪莲。  
化着琼浆醉人间，  
光化玉液美名传。  
香醉人间一百年，  
我就是你雨中的伞。  
百年匠心的沉淀，  
四代匠人心手传。  
香醉人间一百年，  
我是你御寒的衣衫。  
光化密制醇和绵，  
致敬匠艺酿经典。

## 歌曲

# 天地琼浆醉光化

(一)

我们的光化特，  
醉人的浓香飘四海。  
百年密制传承了四代，  
追寻着日月光彩。  
汲取大地血脉，  
捧出人间佳酿大爱。  
把盏万里歌声唱响未来，  
我今举杯唤取华夏共醉，真实又精彩。  
汉水酿美酒，  
匠心传万代。  
品一觞玉液，  
醉了光化特。  
风云新气象，  
百年花正开。  
让山河再造，  
前方路，展风采。

(二)

我们的光化特，  
醉人的浓香飘四海。  
百年密制传承了四代，  
追寻着日月光彩。  
汲取大地血脉，  
捧出人间佳酿大爱。  
把盏万里歌声唱响未来，  
我今举杯唤取华夏共醉，真实又精彩。  
人间光化特，  
初心永不改。  
传承一百年，  
创新不言败。  
匠心筑梦想，  
名酒金奖牌。  
树家国情怀，  
琼浆玉液一路情，幽雅浓香常在。

## 音乐交响诗

# 匠心之酿

——谨以此诗献给光化特酒业有限公司七十华诞

### 第一乐章： 寻香

有一缕淡淡的谷香从遥远的春秋战国飘来  
民间传闻古阴国曾有一位擅长酿酒的“娘娘”  
有一缕幽幽的馨香从大唐王朝飘来  
那是晋公裴度祈福鄴阳子民点燃的一瓣心香  
有一缕浓浓的曲香从北宋乾德年间飘来  
醉翁之饮当是光化特曲最早的发祥  
有一缕绵绵的糟香从“日新长”酒坊里飘来  
一坛老酒醉泊了汉水故道上几片白羽帆樯  
有一缕纯纯的窖香从“正兴街”国营酒厂里飘来  
万般热情温暖了一方水土七十年太平时光  
啊！这里就是一座有着五百年历史的城池老河口  
啊！这里就是一处人称“光大王化”的地方  
这里的水清澈碧透，这里的山音韵抑扬  
这里的五谷饱盈，天赐一隅丰饶的酿造之乡

## 第二乐章：回望

那是七十年前秋天的一个早上，光化酿酒人结集“正兴街”  
响应政府号召，他们义无反顾地选择了社会主义方向  
从昨日的糟坊伙计到今天的酒厂主人，这是一种地覆天翻的质变  
美好生活的憧憬让他们心旷神怡，精神焕发，激情昂扬  
秉承古法酿造技术，光化酿酒人坚持匠心酿造  
光化特曲的浓香迅即把襄郟大地浸润得一片芬芳……  
初创“正兴街”，迁建“化城门”，兼并“红梅厂”，走进“新时代”  
光化几代酿酒人攻艰克难，敢想敢干，勇立潮头，搏风击浪  
漫漫七十年，光化特酒业，一个百年企业的愿景恢宏大气  
悠悠七十年，光化酿酒人，一片匠心，一腔豪情与日月同酿……  
酿出一个和风惠畅的静好岁月  
酿出一个欢声笑语的火热城乡  
啊！七十年回望，光化特酒业程程风雨  
啊！回望七十年，光化特酒业步步铿锵

## 第三乐章：高光

七十年坚守，七十年酝酿；七十年长路，七十年高光……  
七十年啊，光化特酒业拥有多少高光时刻？答案就在他们的荣誉殿堂  
金灿灿的奖杯造型典雅，亮闪闪的牌匾镂花镶框  
高仿水晶柱熠熠生辉，那些年代久远的锦旗似乎容颜沧桑……  
自然，我们不可能细数光化特酒业所有的家珍  
那是他们七十年风雨彩虹，瑰宝典藏  
但是，我们记住了他们走进改革开放新时代的这十年  
这十年，光化特酒业发展迅猛，品位提升，成果丰硕，绩效辉煌……  
七十年传承，七十年绽放；七十年开拓，七十年高光……  
七十年啊，只为打造一个品牌：光化特曲，一种永远的浓香  
专家诗云：浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方……

百姓白话：光化酒业，百姓酒坊；光化特曲，百姓琼浆……  
啊！光化特曲，匠心之酿，专家评鉴的是工艺……  
啊！光化特曲，匠心之酿，百姓享受的是气场……

## 第四乐章：路上

踔厉奋进的开拓者总是把目光定格在遥远的前方  
追求卓越的光化特人此刻正走在追梦百年的路上  
他们知晓到达“百年彼岸”的路途还很漫长  
还需要他们夜以继日地艰苦跋涉，同时注入新的生命能量  
他们笃信这种能量只能是初心与匠心联袂产生的效应  
初心定向：无论国企民企，改开新时代都必须坚持社会主义方向  
匠心拓疆：勇于创新，精益求精，努力提升产品质量，不断拓展新的市场  
他们懂得“百年光化特”的打造，将是一次历经百年的匠心之酿……  
“艰苦奋斗，坚韧不拔，勇于创新，追求卓越”的企业精神  
是光化特人追梦百年的总纲  
“以消费者为根本，以客户为中心”的经营理念是光化特人诚信守诺的情商  
“为消费者创造美好，为同仁们创造幸福”是光化特酒业的使命与愿望  
企业精神、理念、使命“三元素”，正是光化特人追逐梦想的强力保障  
啊！此时此刻，我们遐想：百年企业光化特酒业那时会是一番什么景象  
那一定是酒与文化更高层次的融合，初心与匠心的并蒂绽放……  
啊！此时此刻，我们期冀：百年品牌光化特曲当有一副华丽的新妆  
那一定是浓香四季，浓香八方，一派与天地共醉的气象……  
啊！ 追梦百年，光化特人在路上  
在路上，在…路…上……

诗歌

# 用梦想点亮未来

——庆祝光化特酒业有限公司建厂七十周年

(一)

七十年，岁月转动不息的轮年，  
今天的精彩点燃了生命的火焰。  
七十年，两万多个黑夜白天，  
今天的辉煌凝聚了几代光化特人的智慧和血汗。  
这是激情梦想，努力拼搏的七十年。  
这是不断发展，追求卓越的七十年。  
这是书写精彩，溢满史册的七十年。  
这更是历经繁华、破茧成蝶的七十年。  
七十年春化秋实，  
七十年续写诗篇。  
风里来，雨里穿，  
光化特人的身影一直在闪现。  
有多少光化特人，从青春到白发，  
在平凡的岗位上挥洒血汗，默默奉献。

有多少光化特人继承父辈的酿酒经验，  
加入光化特这个大家庭里面，  
他们在酒神前留下铮铮誓言。  
有多少光化特人放弃了与家人团圆，  
把不能尽孝父母的遗憾深埋心间，  
却让光化特曲酒进入了国人的视线。  
有多少光化特人磨砺匠心，世代承传，  
酿造出光化特曲永远的经典。  
就是这一代又一代的光化特人，  
心心相印，手手相牵。  
用勤劳和奉献，  
用坚韧与意念，  
用无声的誓言，  
用不忘先贤、砥砺前行的心弦，  
普写出今天光化特的华美诗篇！

## (二)

守得住本分，跟得上时代，  
借时代之力，日征月迈，  
这就是光化特人一往无前的从容姿态。  
平凡中非凡，尽头处超越，  
要做就做百分之百，  
这是光化特人追求卓越的辽阔心海。  
我们的故事哪怕再平凡，  
也是这个时代的风采。  
我们的力量哪怕再微小，  
也是推动时代进步的气派。  
这是光化特人平凡生命的激情澎湃。

光化特人的热爱，  
在今天向着新时代大声说出来。  
用生命温暖生命，  
用勤劳的双手为自己奏凯。  
国家许我于信心，  
我许国家以未来。  
光化特人的热爱，  
在这里向着新时代大声说出来。  
七十年，我们从未向逆境低拜。  
七十年，我们从未在困难面前等待。  
七十年同舟共济，光化特人创造了省优品牌。  
七十年不离不弃，光化特人步伐坚定豪迈。  
我们踏实无比，  
我们初心不改。  
我们甘之如饴，  
我们寂静花开。  
新时代的大门为我们徐徐打开，  
涓涓细流正在汇成江海。  
平凡的生活，  
不变的情怀。  
平凡的力量，  
超凡的气概。  
为奋斗的自己贺彩，  
用一生守得幸福花开。  
今夜让星光作证，  
让我们举杯抒怀。  
从今天起，让新时代的光化特人再次出彩，  
继往开来，  
用奋斗书写节拍。  
用梦想，  
点亮未来！



## 特曲影像

## 光化特酒业有限公司电视宣传片解说词

(2021 年)

老河口当时的名字是光化，宋乾德二年设乾德县。熙宁五年改乾德县为光化县。

老河口地居汉水中游，得南北通道，为鄂、豫、川、陕四省通渠，是抗日战争时期战略要地。老河口的很多古老的品种都曾以光化命名，但在市场转型过程中全部都消失了。

光化特是唯一存活且闪亮在老河口人们心中的品牌。光化特酒糟坊酿造工艺可以追溯至宋乾德年间，乾德（今光化县）县令“醉翁”欧阳修，将黄龙泉水酿造的酒冠名为“乾德醇”，北宋的文人墨客借着酒后微醺发着乐观旷达、力争上游的人生态度。家乡的酒糟作坊在文人的熏陶中沿袭古法，世代传承，经久不衰。

新中国成立之时，老河口城乡仅剩两三户糟坊在酿酒，能够叫得出名称的就是一家“福聚”的糟坊，小作坊酿酒业一直持续到解放后。

1952年，国家提出公私合营，县企业在几家糟坊的基础上建立起方酒厂，建酒厂时老河口叫光化县，所以新成立的酒厂叫光化县国营酒厂，也是鄂西北地区最早成立的酒厂。

老河口市位于梨花湖畔，丹江口水库下游这里。梨花湖水质洁净，中性偏酸，可直接饮用，凭借得天独厚的地理优势，千年酿酒历史，精湛的酿酒工艺以及先进科学的技术控制，光化特曲散发出经久不衰的魅力。

光化特曲酒以高粱、玉米、小麦、大米、糯米为主要原料，秉承古不地，集五粮香气，将传统酿酒工艺与现代微生物发酵技术相结合，一年四轮投粮，轮轮养窖，入窖发酵，量质摘酒，贮存陈酿，在漫长而微妙的生物代谢过程中，各种酿酒有益微生物尽数罗列于酒体中。国家资深白酒专家陶家驰先生盛赞“浓香独放花一朵，特曲开瓶香四方。”

传统酿酒的锅炉，主要靠煤碳来提供热量，产生的烟雾不仅污染空气，伤害健康，更加不利于环保。光化特如今选用更加环保、高效的现代化锅炉，精心酿制佳酿的同时更加注重生态保护。

光化特酒业自创立以来，历以 65 载春秋岁月，从传统的手工作坊，到如今的现代化生产线，已发展为集研发、生产、销售为一体的浓香型白酒典范企业。

历史对于旁观者是故事，对于亲历者却是切身的喜悦与感叹。白酒，香醇，既是美食也是让人快乐的元素，举杯交错间，豪情四溢；美食，美酒，不仅是味蕾的跳动，更是一种味觉记忆，记载着我们无数美好的回忆。这种味道连接起散落在天涯游子与他思念的故乡。

真情实意，光化特曲！

## 光化特酒业有限公司庆祝建厂七十年晚会电视短片之一

# 神奇之水 百年悠香

【音乐起。】

【解说（深情，匀速）

“才子好奇不禅险，仙人渡口高咏时。停舟且为吴村酒，君与仙人同饮斯”。清朝雍正四年，内阁大学士、著名诗人陈浩乘船经过老河口，被岸边浓香的美酒所吸引，遂下船畅饮，写下了这首脍炙人口的《饮光化酒》，成为千古绝唱。

光化特曲酒，从遥远的历史长河中走来。早在 1000 多年前的宋朝乾德年间，这里的人们就开始酿造美酒。宋绍兴十年，民族英雄岳飞曾在这里用甘美的光化“老烧”褒奖前线将士，而“老烧”正是今天光化特曲的祖形。

上世纪 20 年代，光化张氏和李氏先后开办“日新长”、“福聚”、“东建”槽坊，匠人李长远为其配置了“李氏秘方”。它一路风尘，历经了各个历史时期的非凡历程，伴随着农业文明、工业文明和生态文明的进步，而享誉全国。

老河口属亚热带季风气候，常年温和湿润，特别适宜各类微生物群落生长。独具弱酸性的黄泥土，富含铁、磷、镍等多种矿物质，是酿酒微生物生存的沃土。富含 20 多种

微量元素的汉水河，水质清澈透明，甘美可口，可谓酿酒的上佳水源。气候、土壤、水源，三位一体，为“光化特曲”的酿造提供了得天独厚、不可复制的自然生态环境。

一把粮和一瓢水，化为醇香千年的精灵。它的神奇在于，从原生态的水，通过与谷粮的融合，转化为饱含人类智慧的水。光化酒的神奇，体现在它的酿制工艺，这种一百多年来形成的独特传统工艺，已经载入了非物质文化遗产的史册，它就是“光化秘制”。

【同期声 国家级品酒师、光化特酒业有限公司总工程师 詹福安】

传承先辈秘方，坚守传统工艺，不断突破创新，不惧跌倒，继续前行，永葆光化酒特色，不断满足消费者需求。

【解说】

正是由于“光化秘制”，才让光化酒具有无穷的魅力，闪烁着古代光化人民对酿酒技术的独到见解和聪明才智，将酒世界中无穷的魅力演绎成了不朽的百年传奇！

【推出全屏字幕（配音）：神奇之水 百年悠香】

## 光化特酒业有限公司庆祝建厂七十年晚会电视短片之二

# 匠心之酿 荣耀四方

【激情音乐起。】

【解说（激情，匀速）】

一种佳酿，穿越千年岁月时空，造就一段酒界传奇。50年代初，为传承光化“老酒”神韵，复兴襄阳、老河口白酒产业，当地八家古传酿酒作坊联合组建了光化酒业的前身——“地方国营企业公司酒厂”。1952年，正式命名为“光化县酒厂”，是湖北省最早成立的白酒企业。

上世纪80年代末，“光化特曲”以“浓香独放花一朵、特曲开瓶香四方”的独特魅力，蜚声鄂、豫、桂、赣、京、津、冀、甘等省市。1985年，光化特曲进入北京中南海，被誉为“光化茅台酒”。五十年后的光化酒，仍然矗立于白酒之林，独树一帜。

80年代初至90年代初，老河口市酒厂开始了第二次创业。通过“品种效益型、规

模效益型、质量规模效益型”的三大步发展战略，在老河口率先转变经营方式，实施“直分销模式、调整品牌战略”的创新举措，成为襄、十、随地区第一个能够生产浓香型白酒的企业，第一个生产瓶装酒的企业，推动了鄂西北地区白酒产业繁荣发展。1988年和1992年，“光化特曲”两度被湖北省人民政府授予“优质产品”称号。

2000年4月，老河口市酒厂改制为“老河口光化特酒业有限公司”，开启了以“品质围着消费者转，品种围着市场转”为经营战略的第三次创业，让“光化”这一千年历史品牌得以延续。2011年至2018年，光化特曲“21窖酿”、“16窖酿”、“酒神酒”、“金珍壹号”连续八年荣获湖北省“金质奖”，“天就酒”荣获“优质产品”奖；2014年，“光化特曲”被授予“湖北老字号”；2017年，光化特曲系列产品被授予“荆楚优品”；2019年，“光化酿造技艺”选入《非物质文化遗产名录》。五十年优品不倒，传为美谈。

**【同期声 光化特酒业有限公司副总经理 张维新】**

在优秀的企业精神激励和先进的经营理念指导下，必须坚持原则不动摇，不断完善制度，不断建立新机制，不断优化工作流程。让管理变得简单，让经营变得有效。

**【解说】**

光化特曲为何物？它是水，又是火；是物化的，又是文化的。它是流躺在思想和情怀的液体，它是蕴含了形神相容与和谐之美的佳酿，它是东方玉液中的佳品，是酒文化领域中一张全国通用的文化名片！

**【推出全屏字幕（配音）：匠心之酿 荣耀四方】**

光化特酒业有限公司庆祝建厂七十年晚会电视短片之三

## 开拓创新 逐梦未来

**【激情音乐起。】**

**【解说（激情 较快）】**

今天的光化特酒业有限公司，已发展成为鄂西北地区浓香窖池环境和产品品质具佳、古法与现代工艺完美结合的酿酒基地。在产品研发、酿酒生产、循环利用等诸多领域占领高端，形成突出优势，成为具有深厚企业文化底蕴的高端浓香型白酒生产企业。

公司现有职工 130 余人，国家级白酒评委 1 人，省级白酒评委 4 人，酿酒高级技师 5 人。拥有固定资产近 1 亿元，年产浓香型白酒 5000 吨的生产能力。

光化特坚持传统工艺与现代科技相结合的酿酒方式，采用“跑窖循环、固态续糟、双轮底发酵”等传统发酵技术，继承“分层起糟、按质并坛”等独特酿酒工艺，按照一定原理配置，根据原酒的不同风格，利用精滤加工和物理化学原理，有针对性地实施存酿勾调，形成了以计算机勾调专家系统和人工品评相结合的勾调“双绝”，为白酒勾调提供了广阔的发展空间。

公司以光化特 1952、酒神、21 窖酿、16 窖酿、金 12 为主要产品，通过开发系列品种，满足不同层次、不同人群的需求。

**【同期声 光化特酒业有限公司董事长 胡育明】**

“**艰苦奋斗、坚韧不拔、勇于创新、追求卓越**”，是光化特 70 年几代人共同创造的精神财富，坚守“**为消费者酿造美好，为同仁创造幸福**”的经营理念，是光化特百年制胜的重要法宝。

**【解说】**

“上下五千年，天地蕴玄机。光化有玉液，香飘天地间。”新一轮酒入缸储存，光化特新的征程已经开启。

立足“十四五”，放眼“十五五”，持续推进“创新、改革、拓展”，力争在 2025 年实现营收 2 亿元，到 2030 年铸就 5 亿产业实力。

依托“汉江生态经济带”建设契机，以“坚守白酒产业，力求做精做强”为战略指导，打造更具潜力的产业价值链，扩大市场份额，成为跨省域响亮的白酒品牌！

**【推出全屏字幕（配音）：开拓创新 逐梦未来】**

## 编后记

2022年是老河口酒厂成立70周年。为做好这一庆典活动，光化特酒业有限公司拟编撰出版一部反映70风雨历程的图书。经与老河口有关部门及专家协商，光化特酒业有限公司决定编撰《光化酒业七十年（1952—2022）》。2022年5月20日，光化特酒业有限公司党政联席会议同意立项编撰。6月，《光化酒业七十年（1952—2022）》编撰工作正式启动。

本书编撰出版工作，历时仅3个月。这是一部以图文并茂形式，记录1952年至2022年70年间从“光化酒厂”到“老河口光化特酒业有限公司”的专集。对于经历过这段历史的酒厂新老职工，这本专集可以提供70年不平凡历程的记忆索引，对于老河口酒业发展的整个历史来说，本书可以丰富一段历史记录，保留珍贵史料。

在光化特酒业有限公司的具体指导下，在酒厂退休老职工的大力支持下，在全体在职职工的大力配合下，我们搜集了大量的图片和文字资料，在此基础上进行了撰写。按照“梳清脉络、全面展示、突出重点”的原则，从中反复筛选了400多幅图片，撰写了27万多字，按照“发展历程”、“生产创新”、“产品演进”、“发展战略”、“党群工作”、“企业文化”六大篇进行编排，每一篇章配以有关照片，力求使本书具有一定的资料性、直观性和现场感。

资料和图片的收集，是一件工程浩大、任务繁重的工作，这个过程漫长而困难，其中的艰辛难以言表。由于年代久远，许多资料已无处可查；70%以上的图片无图说，核对难度较大；许多老职工已离世，采访工作困难重重；由于编撰时间太短，许多资料还没有完全消化，即投入撰稿工作。虽然有这么多的困难，但每一位撰写者和图片收集者都能按时保质完成任务：“序言”、“七十年大事记”、“编后记”由甘霖同志撰写；“发展历程”由涂宏伟同志撰写；“生产创新”由王菊同志撰写；“概述”、“产品演进”由何卫清同志撰写，“发展战略”由张一龙同志撰写；“党群工作”由张伟国同志撰写；“企业文化”由杨菲、杨晓同志撰写；图片由杨晓同志收集，张维新同志进行分类、配文；“人物”由以上同志共同撰写。

本书的编撰工作，既有分工，又有合作，是全体编撰人员集体智慧的结晶。老河口

市退休老领导、光化特酒业有限公司领导都十分关心与重视本书的编撰工作，提出了许多指导意见。老河口市政协原主席李守成多次参加编撰工作会议，提出了很好的意见和建议；原老河口市酒厂 78 岁的退休老职工张国强认真介绍情况，并约见编撰人员，面谈修改意见；公司董事长胡育明高度重视，按时参加每周四工作例会，听取汇报，提出要求，印刷之前审定全书；公司副总经理张维新按时参加每周四工作例会，分类图片，审读书稿，协调各方；公司总工程师詹福安认真配合采访，深入浅出地为撰写者讲解酿酒知识；老职工海连群、付洪义、汪天忠、董富荣、蒋国清、何运烂、王付林以及老职工涂德学之子涂日新、王子开之子王步英、王鄂生之子王昌年等，积极配合，认真回忆，查找资料，为本书的顺利编撰做出了很大贡献；袁伟、余光华、化志坚、王建伟、秦喜辉等同志为本书的编撰作了大量的前期工作。借此机会，向为本书编撰工作给予关心、帮助、支持的各位领导、有关人员表示衷心的感谢！

在全国，以图志形式编撰出版的酒业类书籍较少，无参考资料可以借鉴。由于时间紧迫，工作量巨大，图片时长久远，质量良莠不齐，加之编撰水平有限，虽然反复搜集，查证资料，数易其稿，但是，这本专集一定还存在着很多的错误和纰漏，欢迎大家批评指正！

编者

2022 年 9 月