

塞外筑实业 赤诚兴山城

忆我的父亲

●白秉清



二十世纪五十年代,全国上下全面推进第一个五年计划,国家倾尽所有,突破重重困难,巩固脆弱的国民经济,从零起步,艰难搭建起新中国最初的民族工业体系。

那时的内蒙古大地,更是一片亟待开发的热土。在乌兰察布,农耕和游牧是这里千百年来主要的生产方式,产业结构极度单一。放眼广袤草原与山野乡村,交通闭塞,物资匮乏,人才稀缺,现代产业几乎是一片空白。

当时国家百废待兴,财力薄弱,地方建设更是资金短缺,举步维艰。想要在一片空白的土地上建起现代化工厂,缺少启动资金,缺少生产设备、缺少核心技术、缺少专业人才、缺少建材物资、缺少建设经验……方方面面全是难题,层层处处皆是阻碍,时时事事都在经受着考验。

正是在这样一穷二白的局面下,我的父亲白鹤鸣,肩负着党组织的殷切重托,怀揣着一片赤诚,正式接任乌兰察布盟工业部长一职。自此,他将自己人生中最朝气蓬勃的时光,毫无保留地奉献给了塞外山城的工业开荒,产业破局与民生振兴事业,成为乌兰察布现代工业发展的拓荒者与奠基人之一。

一、建立肉联厂,让草原牛羊留住价值

集宁肉联厂,是国家“一五”期间建设的重点项目之一,也是乌兰察布第一家牛羊肉加工企业。

乌兰察布水草丰美,牛羊存栏量大,是祖国北方天然的畜牧基地。受制于当时极度欠缺的深加工能力,牧民辛苦放养的牛羊,只能以活体低价外销。好资源卖不上好价钱,牧民的收入依旧微薄,地方也没有稳定的产业收入。看着守着聚宝盆却过着苦日子的草原百姓,父亲下定决心,一定要把肉类联合加工产业留在本地。

当时的建厂条件极其简陋,没有机械,挖土、运输、建房全靠人力。最大的难处还不在此,当时的草原地区还从来没有过标准化肉联加工流程,卫生标准、仓储冷冻、屠宰加工、外销手续等等,全都没有先例可循。

为了把项目做稳做实,父亲把办公地点直接搬到了工地。他不坐在会议室里听汇报,而是每天跟着施工人员丈量土地、监督基建、核布局。为了适应草原畜牧特点,他一遍遍修改厂区规划。施工缺材料,他四处协调调拨。工期跟不上,他带头抢进度。整个建设周期,他驻守一线,跟着工人一起,克服各种困难。厂房建成后,又全力对接生产线,调试冷冻设备,培训第一批产业工人。

1956年,集宁肉联厂正式投产,彻底改变了乌兰察布畜牧资源外流的局面。本地牛羊肉可以就地加工、冷藏、封装,生产的标准化肉制品不仅供应国内市场,还远销东欧、中东等地区。集宁肉联厂鼎盛时期拥有超过3000名职工,是乌兰察布重要的龙头企业,真正实现了资源惠民、产业富民。

二、创办绒毛厂,盘活草原特色产业

1957年,父亲又开始马不停蹄地着手筹建集宁绒毛厂。

乌兰察布羊毛羊绒资源极为丰富,绒毛质地细软、品质优良,是优质的轻工业原料。同样受困于薄弱的加工能力,当地每年大量的优质绒毛只能作为初级原料廉价卖给外地客商,利润极低。

与肉联厂土建施工的难点不同,绒毛厂最大的难题是工艺和销路。当时没有成熟的绒毛梳理、清洗、纺纱、制毯工艺,也没有专业技术人员。为了补齐产业空白,父亲把精力重点放在引工艺、学技术、建体系上。他主动对接外地成熟企业,学习绒毛加工流程,对照先进标准规划厂区,根据本地绒毛特性调整加工工序。

1958年,集宁绒毛厂正式投产,是当时内蒙古自治区第二座规模较大的绒毛加工厂,设计年加工能力超一万吨。集宁绒毛厂成立后,一改当地绒毛产业粗放原始的状态,成功实现了本地梳绒精加工、标准化出品,优质绒毛产品畅销全国。许多靠养畜、收绒为生的草原家庭,从此有了稳定的增收渠道。

三、攻坚钢铁厂,补齐工业最硬短板

1958年,全国工业建设重心转向重工业。对一座城市而言,钢铁是所有工业的基础,没有钢铁就没有基建,没有产业升级。乌兰察布虽然矿产资源储量丰富,却炼不出一寸钢。所有钢材、五金、机械配件,全部依赖外省调入。城市建设、工业发展处处被动受限。

钢铁厂的建设难度极大,需要勘定专属厂区,修建运输专线,搭建冶炼炉体,引进炼钢技术,培养冶炼工人,每一项都是全新的挑战。父亲和技术人员反复研究炉体结构、冶炼温度、投料配比,不断调试设备,排查安全隐患。历经无数个日夜的反复试验,所有人咬紧牙关坚持攻坚。终于,滚烫的钢水顺利出炉,集宁炼出了历史上第一炉本土钢铁。

钢铁厂投产后,父亲兼任钢铁厂党委书记、厂长,严抓安全生产,严控冶炼质量,培育本土工业队伍,稳稳守住了那一时期重要的工业根基。

四、引入皮件厂,打造“熊猫”金字招牌

二十世纪六十年代,国内沿海城市轻工业发展迅速。而地处塞外的乌兰察布,轻工业依旧薄弱,产品单一,工艺落后,群众就业渠道有限。为了让山城产业更丰富,百姓增收路子更广,父亲决心跳出本地局限,主动向外争取资源。

他多次远赴上海沟通对接,积极争取对口支援帮扶,最终成功引进上海皮件厂全套设备与成熟工艺,包括技术团队与产业工人在内,整建制落地集宁。

1960年,由上海援建的集宁皮件厂正式成立。项目落地后,南方工艺与北方气候的适配成了企业生产最大的难题。为了进行异地技术本土化磨合,从皮革工艺改良到市场营销培育,每一步都需要耐心打磨。为此父亲长期跟进企业发展,主动协调各类难题,帮助企业稳生产、拓市场、育人才。持续的精细经营下,集宁皮件厂稳步崛起。

集宁皮件厂生产的“熊猫”牌皮衣,工艺精细,版型时尚,结实耐用,深受全国消费者喜爱。“熊猫”牌皮衣曾被评为“中国十大真皮皮衣品牌”之一,获得首届北京国际博览会银奖,产品远销欧美等30多个国家和地区,是当时集宁一张亮丽的名片。

那个年代,外地人到集宁都要买几件皮衣。到了九十年代,以集宁皮件厂为龙头,其所在的幸福大街被改造为“皮件一条街”,带动了当地成千上万的皮件经营户,形成了产供销一条龙的格局。

五、建设电焊条厂,让塞外工业产品走向世界

城市产业发展蒸蒸日上,但父亲始终觉得,能走出本地、走出国门的硬核产品,才是真正的产业底气。为了争取更多优质工业项目落地,他多次远赴天津牵线搭桥,积极对接相关部门。他从不计较个人的奔波劳累,一心只为给集宁争取更好的产业资源。在他的努力下,1966年,集宁电焊条厂顺利落地投产。

电焊条属于工业配套材料,对产品的精度、稳定性和安全标准要求极高,容不得半点粗糙。父亲对这家工厂的管理格外严苛,紧盯每一道生产工序,狠抓产品质量与安全生产,要求所有产品必须达标、过硬、可靠。严格的生产标准,换来了过硬的产品口碑。到了七八十年代,集宁电焊条厂的产能进一步提升,产品也从单一的碳钢焊条拓展到不锈钢焊条、铸铁焊条等多个品种。集宁电焊条厂生产的元件质量稳定,安全耐用,广泛应用于国内重大工程,同时大批量出口海外,成为国家创汇产品。作为塞外少有的出口工业品,集宁电焊条在华北焊材行业名气很大。

十余载风雨兼程,十余载埋头实干。父亲从一砖一瓦开始,为荒芜落后的塞外山城,构建起本土工业体系最初的重要版图。这批国营老厂稳稳扎根山城,持续运营四十余年,支撑城市基建,滋养地方民生,解决了数万人的就业问题。

父亲的工作岗位几经变动,从经济基建统筹到城市治理建设,肩上的职责越来越重。他一生扎根塞外、开荒拓业却从不张扬,不刻意打造政绩、不谋求半点私利,心中牵挂的始终是家国大业与民族复兴,眼里惦念的是城市发展与百姓冷暖。

2020年,父亲离开了他为之奋斗一生的这片热土,享年一百零七岁。他把最宝贵的时光全部奉献给了集宁的土地和百姓,用一生的坚守与实干,成就了一座山城产业的起步,也留下了一名共产党员清白纯粹、务实为民的人生风范。



秋日芦花

汤青摄

诗词写意

水调歌头·籽玉米丰稔

●田俊海

怀饮家乡水,玉粒立平畴。
垄田千亩,步远青绿两行秋。
根植厚成滋养,饶月飞长正旺,
岁岁念丰收。
叹叹耕耘苦,莫谓谷生休。

心意浓,风雷劲,是良谋。
廿年过去,麻味香变黍禾馐。
天近叶扇笼碧,地广仓宽壘翠,
明启再令猷。
世上催春信,农业首为筹。

初秋雨后

●王小兰

雨霁黄昏夕日斜,凭轩望远向云涯。
人生漫漫倏然过,一把光阴指缝沙。

秋的模样

●陈建志

落叶是秋风唯美的模样
它不言语,却演绎着诗意
白露是秋风晶莹的泪珠
它不耀眼,又享受着平凡
大雁在追寻温暖的方向
明月照亮游子回家的路
谁在吹响离人远去的笛声
谁在他乡盼望团圆的日子
金黄的麦浪,梦里的方向
风记着情意朦胧时的柔肠
秋风吹不断,诗意正悠扬
雨后的彩虹是秋天笑的模样
果实累累点缀着收获的季节
青绿色的葡萄如颗颗宝石
用丰收的色彩描绘着秋的模样

秋日客居

●邓嵘

阶下晶莹夜露生,望乡台上已三更。
登高不见长安月,我与秋风共轰鸣。

谈一谈



数据来辅助“递”送有温度

●高银

之前有媒体报道,某外卖平台试点“外卖骑手屏蔽顾客”功能,外卖骑手在遇到顾客辱骂、恐吓威胁等场景时,可在评价页面勾选“不再为该顾客送餐”,相关证据经平台审核通过后可屏蔽该用户,每位骑手最多可同时屏蔽两个用户,屏蔽有效期长达365天,目前这一功能已在福建晋江、浙江绍兴等7个城市试点上线。

该功能引发网友热议。不少网友表示肯定,认为这一功能打破了过去消费者单向评价的机制,给予骑手一定的自我保护权益,有助于提升骑手的工作体验和权益保障。不过也有人担心该功能作用有限,比如导致收货地址楼层较高的顾客被屏蔽,损害消费者权益。还有网友提出,外卖平台试点新功能只是第一步,如何分析、处理海量数据,并借此推动派单机制的优化升级才是关键。

在我看来,这一功能的上线,终于让骑手有了说“不”的权利,堪称外卖界的“反杀神器”。当个别无理取闹的顾客动不动就“差评警告”“电话轰炸”时,骑手能“拉黑”顾客的行为,赋予了骑手在面对恶意差评时主动规避的权利。

回顾过去,顾客差评“一言九鼎”,骑手遇到刁难只能忍气吞声,生怕被投诉、被限流、被扣款,生怕“一个差评白跑一天”。如今,骑手也有了拒绝的底气,遇到辱骂威胁能直接规避,还不用担心下回再被派单“撞枪口”,这一规定打破了固有的消费霸权,让服务关系回归平等对话。

但别高兴太早——光增加屏蔽功能,不优化算法,就是治标不治本。更怕的是数据“躺平”,如果平台只收集屏蔽数据却不优化派单机制,那高楼用户、偏远订单客户迟早全进“黑名单”,最后演变成“平台吃瓜,骑手顾客互撕”的局面。

真正的解题思路,在于利用数据推动算法升



级。一方面用屏蔽数据给刁难型用户“贴标签”,别让骑手“用脚投票”成了“用命试错”,平台得把大数据变成“暖心外挂”,而不是“甩锅脚本”。另一方面可以优化屏蔽后的订单分配机制,避免正常顾客受影响。同时应该完善顾客行为的约束机制,如对多次被不同骑手标注“恶意行为”的顾客,平台应介入提醒甚至限制下单,形成双向约束。

“屏蔽键”虽小,却是骑手权益保障的破冰之举,它传递的不仅是拒绝的勇气,更是行业对双向尊重的呼唤。让数据反哺算法,才能真正解决问题。

未来,外卖平台需在功能优化、算法公平、数据运用上持续探索,让每一次送达都承载尊严,而非委屈。