

# 85岁老党员福伯的人生底色

## 一名「90后」的「老西藏」情结

新华社记者王沁鸥

五年前,当“90后”大学生张庆冲决定去西藏工作时,他不会想到,自己日后在西藏最重要的朋友,会是一群出生于20世纪之初的老人,而这些老人,又会影响他的人生走向。

今年29岁的张庆冲大学毕业后主动到西藏工作。之后,他的人生依旧按部就班地进行。直到2018年,他被安排参与波密县红楼的布展工作。

波密县位于西藏东部的林芝市,是宣告西藏和平解放的《十七条协议》签订后,解放军进军西藏途中的重要一站,也是川藏公路的途经地。县城一座二层红色建筑红楼,是曾经的波密县扎木中心县委所在地,见证着“老西藏精神”“两路精神”在雪域高原形成、发展的一段历史。

布展时,大历史脉络的梳理进行得很顺利。但当想要搜集一些反映历史细节的人物、故事时,张庆冲和同事们却发现无从下手,很多“老西藏”的个人资料当时并没有条件统一整理保存。

考虑再三,县里决定:没有资料,就去寻访。从此,张庆冲便踏上了一条寻访老西藏的路……

他记得第一位访谈的老人叫王长安,老人给他讲遭遇匪徒伏击,讲战友在身边牺牲……让他惊叹的是,惊心动魄的战斗、波澜壮阔的建设,在老人口中就那样娓娓道来。一位名叫朱冬英的老人是位女战士,她讲起行军中要蹚冰河,一些太深的河只能三人合抱着一根大木头漂流过去,在川藏公路通车前,一些汽车、机械只能拆卸成基本零件,用同样的方法运过河……

“见到这些老人时,那感觉和第一眼看到红楼时是一样的,仿佛他们已经等了我们很久。”张庆冲说,他刚接手红楼工作时,能找到的全部资料只有一页A4纸。但一些老人慷慨地把当年的日记、笔记拿出,让一度流失的历史丰富起来。

一位名叫王笑雨的老人在张庆冲见到他时已是癌症晚期。得知来意后,老人当即答应捐出自己的17本日记,这成了红楼现在的镇馆之宝。

“老人当时已经不能完整地說出句子。我们拿到日记后问他有什么要求,他说了两个字:‘无价’。当张庆冲一行走到门口时,老人又艰难地开口说话,经过一番努力,他们听懂了老人的意思:‘对组织提要求,我一辈子,没这个习惯。’”

那一刻,张庆冲备受震撼:“他们就像红楼一样,是一座精神的宝库。”

展顺顺利完成,张庆冲却没有停下寻访的脚步。从2018年到现在,他行程13万公里,寻访了200多位健在的“老西藏”,积累了7000多分钟的访谈资料。这些老人平均年龄接近92岁,最年轻的也有84岁。一些老人身体不便,与他们对话并不轻松,但张庆冲却对此愈发着迷。

在一名老战士家中,老人向他展示自己当年调研时做的笔记,从调查的地区有多少户、多少人,到每户分别有几男几女,再到家里多少牲口、用什么劳动工具,甚至连工具的草图都画了出来,藏式镰刀的弧度都有标注……

“和平解放之初,基层政权还没建立起来,想要把调查研究做到这种程度,只有扎到老百姓家里,一户一户、一点一点地问。这就是我们共产党员当年的工作作风。”张庆冲说,这些老战士很多都能说藏语,甚至各地的方言都说得很流利,因此在曾受压迫的农奴间备受信任。

波密分工委第一任书记苗丕一和一名叫白玛多吉的农奴间发生过一段故事。川藏公路筑路期间,解放军发动当地群众参与运输。白玛多吉的叔叔在工地上受伤,不幸去世。由于农奴制尚未废除,根据《十七条协议》,给农奴的工钱、补偿只能通过农奴主分到各家,但农奴主却私吞了解放军发给白玛多吉家的补偿,多次协调未果。

不能破坏政策,又不能让底层群众吃亏,苗丕一便从自己不多的口袋里,拿出了一部分给白玛多吉家送了过去。

“白玛多吉当时说:‘通过解放军,我第一次认识了共产党,信任了共产党。’”张庆冲说,类似的故事不胜枚举,党的队伍用真心换来了西藏人民的真情。

三年多的走访,让张庆冲和许多老人都成了忘年之交。在雪域高原工作,远离故土和亲朋,这个年轻人也难免会感到孤单。但每当翻出采访笔记,那些历经苦难、依旧乐观豁达的老人们,却又让他内心平静、笃定初心。

2019年底,张庆冲开始以自己的走访为素材开展义务宣讲,至今已在西藏讲了200多堂课。“党史不只是刻在碑上,更是印在人民心中。所以我有一个梦想,这样的党课要一直讲下去。”张庆冲说。

新华社拉萨电



黄齐福在部队的戎装照。采访对象供图



黄齐福23岁入党,党龄62年。本报记者刘宏宇摄

本报记者刘大江、刘宏宇

夕阳下,一位腰杆笔直、面容清瘦的耄耋老人,胸前戴着鲜红党徽,眼神清澈,一字一句背诵着《钢铁是怎样炼成的》里保尔·柯察金的那段名言:人最宝贵的东西是生命。生命属于我们只有一次。人的一生应当这样度过……

落日余晖里,他整个人被染成一片彤红。红色,是他人生的底色。

17岁入伍,转业后当过7年药企厂长、15年党委书记,成为大刀阔斧的国企改革者。退休后两次创业,60岁远赴陕西西安,带领团队生产出国产麻醉药丙泊酚,67岁返回广东清远创业,76岁被广东省授予劳动模范、优秀企业家、“南粤先锋”优秀共产党员等称号。他创建的广东嘉博制药有限公司,如今成为当地非公企业党建的旗帜,被称为“红色嘉博”。

对这位23岁入党、党龄62年的老人来说,生命的意义就是坚守内心的红色信念。他叫黄齐福,人称“福伯”。

### 民营企业为什么要重视党建

1959年,黄齐福23岁,光荣加入中国共产党。

2003年,黄齐福创建广东嘉博制药有限公司。2006年,他开始谋划在公司成立党组织。在全体员工大会上,黄齐福问是否有党员,马晖和欧阳小珍举了手。黄齐福大喜,包括他在内,公司正好有3名党员。按照党章规定,3名正式党员就有条件成立党支部。

黄齐福找到清远高新区管委会相关部门,该部门领导正在为如何开展非公企业的党建工作而发愁,黄齐福的想法马上获得大力支持。

2007年,嘉博公司正式成立党支部,黄齐福担任党支部书记。嘉博公司也成为清远高新区内最早建立党支部的民营企业。

有了党支部,黄齐福感觉工作有了主心骨。

2008年,黄齐福突然问工人李水兴愿不愿意入党,这让李水兴既意外又兴奋。“当时,我只是公司一个普通操作工人,福伯怎么就看中我了?”李水兴对记者说。

李水兴是清远本地人,2004年,他从一所医药中等专业学校毕业,应聘成为嘉博制药公司第一批员工。建厂初期,他在福伯艰苦奋斗的精神感召下埋头苦干。

2009年,李水兴光荣地成为中共预备党员。他充分发挥党员的先锋模范作用,总是吃苦耐劳,给年轻人树立了榜样。如今,李水兴已经成长为公司的生产总监。

在黄齐福的精心培养下,如今嘉博公司已经拥有党员42名,他们奋斗在公司的各个部门,成为企业发展壮大的生力军。每当企业处于技术攻坚克难的关键时刻,都是党员冲在最前面,加班加点地干。

黄齐福在国企做过多年的党委书记,他把这些经验移植到嘉博公司。他总结了自己的经验,谓之“八个结合”,其中包括:要把党建工作和员工队伍建设、科研生产工作结合起来;要把精神鼓励和物质鼓励结合起来;要把严格生产纪律要求和无微不至的关怀结合起来;要把身教与言教结合起来……

“不仅做物质上的富翁,更要做精神上的富翁。”黄齐福经常这样对企业党员们说,人生真正的价值在于对社会的贡献,要主动承担社会责任;企业亦如此,如果只知道唯利是图,是注定走不远的。

公司党支部自成立以来,好人好事数不胜数:给地震灾区捐款;给贫困山区小学捐赠校服、图书馆和桌椅;帮贫困村修桥……

十多年前,得知“广东好人”邓卫星的事迹后,福伯非常感动,他决定参与资助和帮助邓卫星收留的孩子们。连续好几年的六一儿童节,福伯邀请邓卫星带着几十名孩子,到公司来欢度节日。他为每一个孩子送上书包、文具等礼物,带着孩子们到北江游览。

公司党支部副书记刘丽萍说,几年前,福伯卸任了公司董事长,但仍然兼着公司党支部书记职务,工作似乎更忙了。越来越多的企业邀请福伯去讲党课,他从不拒绝。

“作为民营企业,为什么要重视党建?”他总这样先提出一个设问。

“党建工作搞得越好,员工队伍素质高,最终老板不但不会亏,还会在激烈的市场竞争中取得主动,我就尝到了甜头。”黄齐福自问自答,“我的实践证明:党建可以转化为生产力。”

### 忠孝难两全的志愿军战士

1953年,春夏之交的一天早晨,17岁的中学生黄齐福携带行李,偷偷溜出家门。

几天前,抗美援朝的征兵宣讲团来到黄齐福所在的中学。全校1000多名学生踊跃报名,最后,只有两名同学被选中,其中一人是黄齐福。

黄齐福是家中独子,他上面有6个姐姐,唯一的哥哥早年夭折,父亲50岁才有了他,一直将他视为掌上明珠。不出所料,父亲果然不同意他参军。但黄齐福已经打定主意,要去

参军,保家卫国。

黄齐福离开家的那天,父亲盯着家门口的那条路看了很久。两个月后,因思儿病倒,父亲撒手人寰。

2021年清明节,85岁的黄齐福回老家给父亲扫墓。

他长跪墓前,泪雨滂沱。黄齐福又想起1952年的往事。那年,父亲专程跑到公路上去看汽车,他听说汽车很大很快,但从没见过汽车。家离公路有5公里,父亲来到马路边。但那时汽车很少,老家的位置又很偏僻,父亲足足等了3个小时,也没有见到一辆汽车。带着遗憾,父亲悻悻而归。

这次回到老家,黄齐福看到昔日的穷村发生了翻天覆地的变化,近八成的村民都拥有了小汽车,他感慨万千。

“你连汽车是什么样子都没有见过,现在你儿子一年的收入,可以买很多辆汽车,你知道吗……”黄齐福泪流满面。没有照顾好老父亲,是他心中永远的痛。

但黄齐福从未后悔过参军。4年军旅生涯,对他影响巨大。

参军后,黄齐福随部队来到了东北。但到达东北后不久,他所在部队回国休整。

“我没上过战场,甚至没有跨过鸭绿江,这是遗憾。”黄齐福说,“但部队4年对我思想上、政治上的锻炼,部队优良作风对我的熏陶,本身就是最好的教育。”

1957年,黄齐福退役,先去了广州化工厂,后调到敬修堂药厂。几十年后,即使已成为大型企业的董事长,他也坚持和员工打成一片。

### 力挽狂澜的国企改革者

1993年6月19日,广州市以史无前例的隆重仪式,奖励6位科技功臣。其中,侨光制药厂研究所所长廖颂明获得15万元的奖励,这在当时是一笔巨款。

廖颂明研制出了能创造巨大经济效益的新药“希普欣”注射液。但廖颂明知道,他的成功离不开厂长黄齐福。

上世纪70年代,上级调黄齐福到星群药厂当党委书记。不到两年时间,他就将这药厂扭亏为盈。1990年,在星群药厂当了十多年党委书记后,上级又要调黄齐福到侨光制药厂,黄齐福有点犹豫。

“一则,当时侨光制药厂的领导班子烂了,账面亏空几百万元,上级曾先后动员5个人过去当党委书记,但都没人愿意去。二则,当时我已经54岁了,到了快退休的年纪。”黄齐福答复上级时心里打鼓,“我试试看”。

事实证明,黄齐福又一次在短时间内创造了奇迹。

1994年3月,广东省委机关报《南方日报》在头版头条刊发报道《“独生儿”抢占市场启示录——来自广州侨光制药厂的报告》,并配发评论员文章。

侨光制药厂的成功启示被黄齐福总结为“左右开弓”:一手抓新产品开发,一手抓市场开发。

黄齐福上任后,首先开展市场调研。厂研究所的同志汇报,他们在做调查时发现一个“市场空白”:在临床应用上,对人体多个部位、多种细菌感染所致的危重病人和急性感染者进行急救治疗,必须使用一种抗菌注射液,可这种注射液却一直靠进口。

对于这个“市场空白”,谁占有它,谁就抓住了机遇。黄齐福下决心攻克这个“市场空白”。

从1990年开始,侨光制药厂科研人员着手研制名为“希普欣”的抗菌注射液。经过刻苦攻坚,终获成功。

“希普欣”的研制工作进入临床验证阶段时,研究所急需一笔资金购买对照品等。廖颂明便向厂长黄齐福反映。当时厂里的资金十分紧张,但黄齐福毅然拍板:资金再紧张,也要保证“希普欣”的试制经费。

1992年11月12日,原卫生部颁发了新药证书,同月25日投入生产,并被列入1993年度国家级重点新产品计划。

侨光“希普欣”的技术质量指标完全达到国外同类产品的水平,有些指标甚至更优,完全可以取代进口。

研制出好的产品,紧接着就是全力开拓市场。“打进京、津、沪,占领东北市场,覆盖全国。”侨光人推行雄心勃勃的计划,厂长、销售科长亲自坐镇京、津、沪指挥。厂里还建立新产品促销奖,完不成任务不给奖金,超额完成后按瓶计奖,奖金不封顶。

负责上海、浙江一带推销任务的年轻女推销员林小玲,常年在外出访重点客户,一年下来推销了29万瓶,超额19万瓶。厂里说话算数,给了她重奖。

一份统计资料记录着侨光制药厂销售科10名推销员1993年的业绩:一年之中过半时间在外联系销售业务,在全国各地组织、策划了120场“希普欣”推广介绍会。全科共完成销售收入2.2亿元,人均2200万元。

1993年,侨光制药厂的工业总产值、销售收入、利润等主要经济指标,均刷新历史纪录,并居广州市医药行业行业榜首,利润超过3000万元。当年,在国家统计局按利税总额统计指标排序中,侨光制药厂列中国医药制造行业百强企业第21名。

1994年,原广州市医药局特别奖励厂长黄齐福5万元,他拿出2万元资助了老家的困难乡亲。

71岁的梁成标是黄齐福当厂长时侨光制药厂的老员工。他说,黄齐福的工作作风有两大特点:一是实事求是,二是大公无私。这是为什么那么多人愿意跟着他干的重要原因。

### 60多岁再出发的创业者

1997年,黄齐福从侨光制药厂退休。在家休息了一年多后,他的心里涌起一股难以抑制的创业激情。他觉得凭着自己多年的经验和对于市场的判断力,完全可以有一番新作为。

黄齐福的想法,获得了家人的支持。带着东拼西凑的100多万元,他来到西安,与当地的一家制药厂合作,创办国内首家丙泊酚注射液生产企业,黄齐福占51%的股份。

在西安待了4年后,黄齐福决定回广东。经过协商,合作伙伴最终同意分给黄齐福1000万元,这也是他下海首次创业后的“第一桶金”。

赚到1000万元,老伴和子女都劝黄齐福安享晚年,但他却另有想法。2003年,黄齐福已经67岁,他决定到广东清远二次创业。

开办新工厂至少还需要1500万元。无奈之下,黄齐福只能四处借钱。

“没有抵押物,完全靠个人的魅力。”嘉博公司总经理岳峰说。福伯的一生,特别讲究诚信。

工厂创建初期,一批人才在黄齐福的感召下,从四面八方来到当时还算很偏僻的清远。

马晖是黄齐福在西安创业时合作方的财务人员。2003年国庆节,黄齐福邀请马晖一家三口来广东考察体验。让马晖感动的是,黄齐福带着儿子,亲自到机场迎接。面对这位体贴入微的老人,马晖无法拒绝,孤身一人来到了清远,将家人留在西安。

梁成标是嘉博公司的副总经理。当年在侨光制药厂,黄齐福将他从普通工人,一步步提拔为技改办、工程部等主要部门的领导。为感谢黄齐福的知遇之恩,梁成标2010年退休后便毫不犹豫地跑来帮忙。“我不图什么东西,就是像兄弟一样地来帮忙。”梁成标说。

建厂之初,黄齐福很拼,拼得让所有人

心疼。

为了省钱,黄齐福每天乘坐公共交通往返于广州与清远之间。几乎所有的老员工都知道,每天6点左右,福伯就从广州的罗冲围坐长途大巴前往清远,然后坐公交或搭乘摩托到达公司。每天早上8点15分,他会准时出现在办公区,甚至比许多家住清远的员工都到得早。

黄齐福自己十分节省,对科研却十分舍得花钱。他沿用以前的老办法,一手抓科研,一手抓市场。他花重金从国外采购了高端的自动化生产设备,建成了世界一流的药品生产线。

2005年,迪施宁丙泊酚注射液上市;2009年,与中山大学共同开发迪施乐;2011年,迪施力(盐酸罗哌卡因注射液)和盐酸甲氧明注射液上市;2012年,受国家有关部门委托参与起草丙泊酚注射液标准;2012年,通过新版GMP认证;2013年,迪施乐(丙泊酚中4长链脂肪乳注射液)上市;2019年,通过知识产权管理体系认证……

岳峰介绍说,嘉博公司产品不断更新换代,目前有4个产品和8个品规。“年增长超过30%。”岳峰说,公司的产品已成功出口到法国、巴西、委内瑞拉、玻利维亚等多个国家。

### “福伯”的新型劳资关系学

在当地,黄齐福被大家亲切称为“福伯”。这个称呼,不仅是尊敬,更是热爱。黄齐福说,当初给企业取名“嘉博”,本意是“全家人一起拼搏”;后来,“全家人”的概念扩大到全体员工,大家一起拼搏,共同创造美好未来。而在记者看来,“嘉博”更有“家伯”的味道,因为员工们说,黄齐福就像自家的阿伯。

——员工生活中遇到危难,福伯会第一时间给予亲人般的关爱。员工陈松周患鼻咽癌,无钱治疗,福伯给了3万元,并组织公司领导 and 工会人员专程看望。员工陆鑫林因母亲患食道癌,向公司提出借款5000元。福伯一边马上安排借款,一边安慰她不要急,还当场把借条撕了。过了些日子,惦记此事的福伯亲自去潮州看望陆鑫林的母亲。陆鑫林说,福伯千里迢迢来看望一个员工的家属,全家人的感激无以言表……

——每逢员工结婚,无论多远,无论多远,福伯都要亲自赶到员工的婚礼现场,亲手送上数千元大红包。员工的结婚地点遍布全省,甚至有的在偏远山区,但福伯不辞辛苦,乐此不疲。这样的温暖,福伯一直坚持了十多年。近几年,随着公司员工的增多和福伯年龄的增大,他改在微信群里送上红包与祝福。公司给福伯配的奔驰车,他指定作为员工的婚车,只要员工结婚都可以无偿使用。

——体贴考虑员工收入、福利。从2007年至今,嘉博公司员工工资每年增10%,年终奖最低为两个月薪水;春节安排1个月的带薪休假,为减轻员工返乡的交通困难,公司会在春运高峰期来临之前提前放假;疫情前,每年都会组织所有员工外出旅游,一年国内游,一年国外游。无论多远,福伯全程陪同。因工作无法出去旅游的人员,如保安等,则补助同等旅游费用。

嘉博公司员工画了一幅漫画,画中的福伯脖子上挂着相机,手里拿着导游图,笑得特别甜……

黄齐福提出要建设新型的劳资关系。“新型劳资关系就是老板关心爱护员工,员工反过来关心和爱护企业,是一种良性互动的关系。”

建厂之初,黄齐福带领着工厂员工,利用业余时间,种下了很多桂花和紫荆花。如今,树苗已经成长为高大茂盛的树木。

每逢工作累了,黄齐福总爱看看窗外他亲手栽下的桂花,就像看着自己的孩子。“我喜欢桂花,因为它们四季常青,持久馨香。”黄齐福说,这就是大爱,永不停歇的奉献。

谈话间,窗外一树桂花,盈溢欲语,香飘八方。