

非虚构

匠心是这样炼成的

吴相艳

小小塑料桶，会有什么大学问？小技工怎么历练成大工匠？大工匠精神如何与现代企业家精神相融合？

去沧县杜生镇前史楼村和渤海新区黄骅市中捷产业园区，探寻一下史树恒和他一手创办的沧州高大宏业塑料制品有限公司、河北高大永恒塑料制品有限公司两家现代化特肥包装企业，或许能找到问题答案。

小作坊里的大梦想

2010年，跑了5年业务后，27岁的史树恒筹集30万元资金，建立了自己的特肥包装厂，专门生产液体化肥塑料桶。从此，在那个350平方米的车间里，史树恒孤注一掷。他除了外出跑业务，吃住都在里面，开启一个人的创业远征。

那时，他自认为还是个楞头小子，憋着一股初生牛犊不怕虎的劲头，做就要做最好。

父亲并不看好他的选择。他愿意让儿子跟着自己做红枣生意，发不了家，也饿不着，平平稳稳过一生。

史树恒不愿走父亲的路。从小跟着父亲十里八乡收红枣，辛苦不说，最关键的是，做不来与百姓“分厘必争”的买卖。枣民渴望每公斤红枣多几分钱，收购方千方百计生压低几分钱，这时考量的不仅是生意，还有情感。有一次，史树恒与父亲挤车一车劣质红枣时，那位枣农扑通跪下，苦苦哀求。红枣收下了，但史树恒的心灵深处却留下一道深深的印痕。

那时，史树恒萌生一个大梦想：如果可能，绝不如此与民争利，做一家利国利民的企业，坦坦荡荡去帮助更多人。

这颗梦想的种子，开始在350平方米的小作坊里生根发芽。老板、业务员、技工、搬运工，史树恒一人分担了所有角色。为打造一个新模具，经常是边查资料、边实践，通宵达旦，彻夜不休。

不敢干、不试验，怎么知道不行呢？失败了，不重来，怎么知道下一

次不会成功呢？

他山的石头

史树恒的办公区，摆放着上千个各式各样、千奇百怪的塑料桶和瓶瓶罐罐。绝大多数是他们生产的，也有从全国乃至世界各地买来的。

史树恒出差有个习惯，每到一地方，总会到进口商品店转转。不是去买奢侈品，而是去看商品的包装。护发、美容、环保……凡塑料制品的外包装，都是他“猎奇”的目标。造型美观的、精巧的、独树一帜的，不管什么商品，不管价格多贵，都买下来，带回观摩研究。至于里面是什么“内容”，不是他想要的，能用则用，不能用就扔掉。

有一次，他去德国出差，看中了一款花肥的塑料包装。买下来后，颇费了些周折，才把肥料送给一户人家，抱着空桶，急匆匆赶上当日回国的最后一班飞机。

他要的不是“内容”，而是“壳子”。

这一现代版“买椟还珠”的故事，揭示了史树恒一路创新的成功奥秘。创新需要灵感，灵感需要借鉴。史树恒最擅长从别的行业包装，去寻找借鉴的灵感。这些被他称为“他山的石头”。

他山之石，可以攻玉。在史树恒这里，“买椟弃珠”不是一个不识珍宝的寓言，而是一个打开视野的神话。

两只丢失的桶

2022年植保会（中国植保信息交流暨农药械交易会）上，史树恒带着最新研发的产品，再度亮相。期间，发生了一个小插曲。刚展出的两只塑料桶不翼而飞。

经过主办方查找，原来是某地同行偷偷拿走了。其用意，不言而喻。

团队人员执意要回，并讨个说法。史树恒无奈地一笑说，随他去吧，不要也罢。

不是心宽体胖，而是源于深度自信。身为做模具起家的技工，他知道这个行业的技术难度并不太高，虽然

自己的团队一直在创新，并拥有几十项专利技术，但想不被模仿很难。明明自己刚辛辛苦苦研发出来的产品，上市没多久，对手就可以堂而皇之地售卖一模一样的产品了。

与其闭门自保，不如敞开心胸，广纳同行，倒逼自己一路领先，永远走在研发新产品的路上。

一个自信的工匠，只是被模仿，从不被超越。

一个自信的生产企业，产品不仅遵循国标，更要有自己的厂标。

特肥包装的“抗摔指数”跌落实验，国标是5升以上产品，高度为1.2米；5升以下产品，高度为1.5米。来自高大宏业和高大永恒的塑料包装抗摔指数全部为4米。

为什么是4米？因为考虑到叉车的高度，考虑到包装桶盛载“内容”的价值，因为一种推己及人的情怀。一般叉车都要高达4米，万一装卸车的过程发生脱离，一个桶不值钱，里面的特肥损失，是谁也不愿看到的。

那就在包装上做到极致，确保使用“高大”产品的人“万无一失”。

同样的模具，同样的原材料，同样的工艺，造不出同样的产品。因为人不一样，生产氛围不一样。

这就是史树恒的自信。

得道者多助

沧县杜生镇是全国有名的药包材生产基地，从事相关产品生产的企业群星璀璨。

从350平方米小作坊，到逾万平方米大车间；从一个人在机器旁挥汗如雨，到整排机器人不知疲倦地精准劳作。史树恒坦言，在地方同行业中，“高大”不是规模最大的，不是起步最早的，但一定是发展相对较快的。究其原因，天时、地利、人和，缺一不可。

史树恒感谢这个大力发展特肥产业的年代，让他搭上了农业发展这趟列车；他更感恩遇见的每个伙伴，让他在成长的每一步，迈出的都是稳健的步伐。

在小作坊里摸爬滚打时，通过山东寿光一客户引导，他在产品规格上做出突破；当沾沾自喜打开市场逐步壮大时，北京一客户让他看到提升产品定位的重要性；困于产品工艺老旧进入瓶颈期时，来自潮州的生意伙

伴，让他看到建立智能化、信息化工厂的紧迫性。良好的合作伙伴关系，成为企业发展壮大的催化剂。

而这一切的核心，源自史树恒的双赢理念、利他思想。

有个上市公司，曾是高大宏业的下游客户。后来，一同行为其低价供货。当该同行因为生产能力有限，反过来请求高大宏业为其代加工时，史树恒没有选择代加工，而是大方地把现成模具送给对方。

反正放着也没用了，还不如送人，让对方受益，也发挥了这些模具的作用。

丢了客户，要反思自己的问题，一定是自己没经营好，不能陷入恶性竞争。

如今，除了西藏，全国各地都有史树恒的优质客户。

不只是产品合作，更是一份感情的经营。不知道这算不算史树恒的生意经。

闫阿姨、赵伯伯……言谈中，史树恒总是把这些人挂在嘴边。他说，他们都是“高大”的贵人。

初心与使命

从小作坊苦心琢磨产品工艺的那一刻起，史树恒给自己的发展之路做了定位：只做中高端产品，决不降低品质。为此，他错过了大量客户。

一些业务员苦苦建议，能不能兼做一点低端产品，市场上需求量很大啊！如果允许，马上就有大批订单，尤其创业之初，企业多么需要这些利润。

坚决不能打乱市场定位，宁可丢客户，不丢品质。史树恒顶住压力，坚持着初心。

工匠精神需要的倔强与精益求精，完全融入到他的经营管理理念。

时间考验了坚守的意志，也检验了一切。经过两三年的苦心经营，他的优质客户逐步稳定并扩大。

史树恒给团队每一个成员不断灌输这样的理念：我们的核心竞争力是产品品质的稳定性和持续的创新能力，而不是刻意迎合市场。初心不改，用心做，总会被看见。

当然，史树恒没有忘记创业之初的另一个誓言：不与民争利，做利国利民的事业。如今，企业蓬勃发展，他在点滴中默默践行着一个企业家的

社会使命。

一个时期，社会上因消毒产品紧缺，塑料包装制品陡然紧俏，价格水涨船高，史树恒却作出一个相反决定：降低消毒液桶的价格，成本价出售，为抑制飞涨的价格尽了一份绵薄之力。

乡村、学校、邻里，哪里有需要，他就帮到哪里。因为他时刻记着枣农的那一跪。

所谓情怀，不在豪言，只在每一个细节。

瓶盖上的奥秘

一些液体材料生产出来是有气体的，怎么让气体渗出，而液体不洒？高大在小小的瓶盖透气膜上做足了文章。

最初，“高大”半购买、半加工。市场上有9角的，坚决不买二角的。虽然做的是“壳子”，但史树恒却格外珍惜“内容”，因为那才是消费者的终端需求。“高大”只是为“内容”提供最好的保障。这是史树恒的行业清醒，也是“高大”雄起的奥秘。

小瓶盖，大匠心。史树恒一次次走进车间，与研发团队开始了生产机器的研发。反复锤炼，千余次试验，千余次推倒。从安装透气塞，到超声波焊接，到排气量检测，到劣质产品自动识别剔除，苦心人天不负，一整套全自动生产线行云流水般衔接下来，产品性能空前提高。

应用中，史树恒发现，总有一些液体过于黏稠，很容易粘在透气膜上，影响透气效果。客户没注意，但史树恒看到了，自然装进心里。想客户所想，更要想客户所未想，才能产生创新的触发点。“高大”又反复实践，研发了保护网技术，在瓶盖里巧妙安装了小小保护网，成功解决了这一问题。

匠心，从来就隐藏在细节中。

十几年苦心经营，史树恒由楞头小子，成长为稳健的企业家，荣获的头衔、荣誉不计其数。这些荣誉是社会认同，更是社会责任，就像鸟儿珍爱羽毛，他以此更加审慎自己的言行。

有一份荣誉，史树恒无比珍视，那就是由沧县人民政府颁发的“沧县大工匠”证书。手捧证书的那一刻，史树恒似乎看到，14年前在那个350平方米小作坊里通宵达旦的青年。

新大运河散文

饮客踏舟来

张莹



张莹，沧县人，河北省作家协会会员，出版有《半旧时光》等散文集4部。

春风满怀，不由得想登高望远，把酒临风，其喜洋洋者矣。其实，也不用跑多远，就南川楼吧，楼下老松巍然，竹叶萧逸，楼上竹帘可听雨，闲饮三两杯。

明末清初文坛巨擘钱谦益，沿运河而行，停船买酒，直言非麻姑酒不饮。

然而，这麻姑酒说来奇特，必是出自沧州南川楼下才有味道。如若外运，一经摇动，必要放置半月才能有其风味。

所以，一边看运河水汨汨北流，一边饮“麻姑酒”，才是人间好刹那。

酒窖里的酒早早卖光了，耐不住钱老前辈的请求，酒家只得将留给女儿婚宴才喝的酒拿出来。

正丰草堂。树正茂、草正绿，庄稼正充盈。早秋的斑斓里，饮一口，荡气回肠。这一刻，怎能不赋诗？

“君初别我新折柳，归帆约载长芦酒。今我南还又早秋，也沽沧酒下沧州。”那个惬意的钱老想必是不愿折柳别沧了吧！

我不清楚钱老知道不知道这麻姑酒的秘密，但我们的一代宗师纪晓岚在《阅微草堂笔记》记下了它的秘密：其酿酒之水“必于南川楼下，如金山取江心泉法，以锡甕沉至河底，取其地涌之清泉，始有冲虚之致”。原来，在这段运河的河床中央有一处暗泉，泉水清冽甘甜，唯独用此水，才能酿出最上等的沧酒。纪晓岚的学生，福建人梁章钜也曾说：“沧酒之著名，尚在绍酒之前”。

这酒，是沧州运河水的独特，亦是两岸百姓的本色。多幸运啊，这里的九曲运河，南川楼下，运出了日常必不可少盐，还酿出了闻名天下的酒，引得一众天下豪杰踏舟来。

清代诗人孙谔一句“夜半不知行近远，一船明月过沧州”给了古城多少诗意；清代诗人傅玉灿一句“无边春水向东流，飘洒微风吹入楼”给了古城多少缠绵；元朝萨都刺一句“暮云连海淑，明月满沧州”给了古城多少阔达；清朝王玮庆的“风静千艘稳，波澄两岸平”给了古城多少生机……

苏东坡一句“大江东去”奔放之中，概括了中国江河流向，乘船沿运河上吟“明月几时有，把酒问青天”的思念时，会不会想到，只有这条大运河，沟通了海河、黄河、淮河、长江、钱塘江五大水系，给了南北交融、华夏繁华的机会？

只有啊，只有，两个字多么决绝、多么坚定，是哪怕千辛万难，也义无反顾。读着，是不是就颠了心？她在历史中走来，在老百姓中走来，走得慷慨、温暖。走到沧州，曲了又曲，留一抹灿烂润了千古遗韵。

好酒照夜白，好茶明月夜。来南川楼一饮吧，是与山河对视，也是和古人对话。可咫尺，可天涯；可寒江一钓，可十里桃花；可千古骏马，可当下静好。

一河繁华，满目碧水蓝天，处处风景如画。在南来的运河水里，看得见刘禹锡“万顷水田连郭秀，四时烟月映淮清”；听得见韦应物“山阳遗韵在，林端横吹惊”；觉得到杨万里“已近山阳望渐宽，湖光百里见千村”……也许，还会忽然懂得了施耐庵、罗贯中师徒俩，在运河岸边、潺潺水声中细数“水浒”“三国”……

抑或，看一朵南川楼下小花，一朵，又一朵，蹲在它们面前，不说话，只微笑，不觉间，便会照见更好的自己。此刻，华枝春满，还是不如见一面，乘船踏花来。

这里，值得！因人，因景，因前世因缘。

哦，对了，如果你来，又不想惊了一帘幽梦，无妨的，雪夜访戴一般，“吾本乘兴而行，兴尽而返，何必见戴”？

梦想和跳动的心，一直在；南川楼一直敞开怀抱迎接你。

总希望你能够踏舟而来，总希望会与你不期而遇，步履不停。



运河市集（剪纸）刘书芹作

汉诗

南川老街(外一首)

宋平

初夜，我和一众诗人漫步在运河东岸
我们没有错过不该错过的时刻
穿着五彩衣服的南川老街
轻且静的灵魂，躺进迷幻水面

像一首重生的诗

情思大运河

陶醉于渤海岸边，两千余年，荡漾的风流，绝不是一个耳朵放歌河滩，眺望

水流的温柔，诠释了古老又崭新的文明
云烟浩渺，与颜色无关

轮回的倒影，缄默不语
碧波微漾，跟不上缓慢的灵魂

南川老街的霓虹，是麦浪的深沉，像鱼在飞翔，运河广大

鸟鸣如珠，是时代的底蘊
河床保留的真实，像一页页诗书
在水的深处，风吹不到

温故

那年“六一”儿童节

崔治营

在属于我的几个“六一”中，我表演过好几次节目，有一次还挑大梁，表演了诗朗诵和相声。

5年级时，我有敦敦实实的个头，圆圆胖胖的小脸，炯炯有神的眼睛，还是双眼皮。凭着这副小牌子，新来的语文王老师对我印象不错。王老师对我好，我就愿意学习语文，背个课文啥的，念几遍就背得滚瓜烂熟。这样一来，王老师更喜欢我了。不但经常在课堂上给我展示的机会，还在元旦、“六一”之类的联欢会上锻炼我。

那年五月刚过了一半，“六一”的气息就随着小麦粒的日渐饱满浓郁起来了。一个课间，王老师把我叫到办公室说：“六一”儿童节，镇中心校组织文艺汇演，你演两个节目吧。

去镇上演，还两个节目？我小有惊诧，重复了一遍王老师刚说的话。

是的，王老师点点头，用不容置疑的语气说，你演两个节目，一个是诗朗诵《囚歌》；一个是和赵顺同学搭档，说相声《踢球》。

诗朗诵，我不搥头，不就是背诗吗？我不但能背好，还能声情并茂。而对于说相声，我可没这份自信，一是没说过，没经验；二是听也听得少，没借鉴。那时，家里还没电视看，黑白的也没有，唯一的一台收音机，全留给了刘兰芳、单田芳和袁阔成，后来又迷上了长治的快板书《西游记》和《武林志》。王老师让我这个脑子里还没有相声概念的人去说相声，真的是太信任、太抬举我了。当时我还不不知道“士为知己者死”这句话，可我心里有这句话的意思，竟还接了下来。

接了差就要排练，谁给排练？

自己给自己排练。王老师没有三头六臂，指导唱歌、跳舞那些节目，就把她忙得焦头烂额了，哪还有精力管相声？偶尔的两次检查指导时，她叮嘱我和赵顺，一定要把词背熟，至于语气和动作，到时候你俩就自由发挥。

不是我给自己和赵顺吹牛，我俩的悟性都还是可以的。说哪句话时抬手，说哪句话时踢腿，都能理解个八九不离十。离“六一”两天时，王老师专门让我俩在她的办公室里试演了一回。就王老师一个观众，我和赵顺都不怯场，行云流水般将《踢球》说下来了。王老师很满意，鼓励我和赵顺说：这两天尽量调整好心情，睡好、吃好，“六一”汇演时一定能发挥出好水平。

我和赵顺都是乖孩子，老师的话就是“圣旨”，到家还把“圣旨”传给了娘。娘接了“圣旨”，诚惶诚恐，生怕我因吃不好、睡不好演砸了节目。赵顺在家的待遇和我一样，那两天吃到了平时吃不到的煮鸡蛋、白面馍。

为了保证“六一”当天有个好精神状态，5月31日，吃了晚饭，娘早早给我洗了头发，催我睡觉。哪知道那晚的睡眠就是不配合我，不管我睁着眼还是闭着眼，也不管我是平躺还是侧躺，大脑神经都跟草原上的小马驹似地欢蹦乱跳，任凭我怎么努力，它就是消停不下来。翻来覆去折腾了大半夜，不知谁家的公鸡报晓了，调皮的睡眠才想起来眷顾我。

等我慌里慌张赶到学校，赵顺和王老师已等我半个多小时了。见到他们，我也没顾上打招呼，张开嘴就来了个长长的哈欠。
怎么了？没睡好吗？王老师明察秋毫，一眼就看出了我疲惫的状态。
事到临头，我只好打肿脸充

胖子硬着头皮上。我干搓了一把脸说：没事，王老师，不就是背诗、说相声吗，词儿早就背熟了。王老师也没多想，我们就出发了。

等到了镇上的汇演现场，那火爆的气势一下子把我这个井底之蛙镇住了。看着那黑鸦鸦的人群，听着音响那震耳的喧嚣，还没轮到上场，腿肚子就哆嗦起来了。第一个节目诗朗诵《囚歌》，背是背下来了，可声音中也有了哆嗦，特别是最后一句“我应该在烈火与热血中得到永生”，我竟忘了演练多遍的举拳头，然后，稀里糊涂地下了场。

四五个节目过后，轮到我和赵顺说《踢球》了。赵顺大大乎乎，倒是看不出异样。我呢，除了腿肚子抽筋，又多了一个表现，《踢球》中那些滚瓜烂熟的台词，像受惊的麻雀，全飞出了脑壳。到了场中心站好后，我费了九牛二虎之力，才逮回来几句，说到“咚”的一个大脚，球掉到张大爷锅里了，就怎么也逮不回来了。我那个窘呀，脸红到了脖子根儿，汗珠子嘴里啪啦往下砸。我这一脚踢到锅里出不来的球，把评委们逗笑了，一个瘦瘦高高的评委老师朝我和赵顺挥挥手说：球找不到了，下场找我去吧。

场是下来了，但怎么下来的，我一点儿不知道。等见到了王老师，我的眼泪跟决堤的洪水一样流下来。我抽抽搭搭地说：王老师，对不起，我演砸了。

王老师倒是没责备我，她掏出新手绢，一边给我擦泪，一边说：演砸了就演砸了，不要太当回事。记住，任何经历都是财富，包括失败。

一晃四十年过去了，我还很清晰地记得那个“六一”，还清楚地记得王老师的那句教诲。