

无锡九十年代以来民营经济发展史料

春暖花開

2

严克勤 主编

中国广播电视出版社

无锡文史资料第 50 辑

春暖花开

无锡九十年代以来民营经济发展史料

第二辑

严克勤 主编

无锡市政协学习文史委员会

无锡市工商业联合会 编

无锡市民营经济研究会

图书在版编目(CIP)

春暖花开/严克勤 主编. - 北京:中国广播电视出版社,2004. 2

ISBN 7-5043-4010-3

I. 春… II. 严… III. 人物传记 - 中国 - 当代

IV. K825. 38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 018286

春暖花开——无锡九十年代以来民营经济发展史料(第二辑)

主 编:	严克勤
责任编辑:	刘跃钊
装帧设计:	辛道国
出版发行:	中国广播电视出版社
社 址:	北京复外大街 2 号(邮政编码 100866)
经 销:	全国各地新华书店
印 刷:	北京图文印刷厂
开 本:	850 × 1168 毫米 1/32
字 数:	125.44 千
印 张:	6
印 数:	0001 - 5000 册
版 次:	2004 年 2 月第 1 版
印 次:	2004 年 2 月第 1 次印刷
书 号:	ISBN7-5043-4010-3/K·1618
定 价:	20.00 元

(版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换)

《春暖花开》(第二辑)编委会

顾 问：宗菊如

主 任：苏红平 顾磐曾

副主任：陆德良 江国良

委 员：(姓氏笔画为序)

王建国 许要武 张明忠 李新华 辛道国

周 挥 周茂健 赵菊明 胥洪才 徐忠强

顾一群 曹 岚 韩桂英 蔡家彬

主 编：严克勤

编 审：宗菊如 江国良

编 辑：辛道国 沈思茂 周 贤

序

黄继鹏

又一本民营经济发展史料——《春暖花开》第二集结集出版。它真实而生动地反映了无锡民营经济良好的发展环境和如火如荼的发展态势。

历史上，无锡涌现出了一大批思想家、教育家、艺术家、实业家，尤以实业家著称于海内外。无锡薛、荣、杨、唐、周诸家，首创中国民族工商业，使无锡以“小上海”闻名于世。无锡人崇尚实业，有民本思想的历史渊源和深厚的实业文化底蕴。李绅的《悯农》诗，东林人士的“工商皆本”、“惠商恤民”，薛福成的“以工商为先”、“寓强于富”等经济理念，无不体现着民本思想的光辉，无不折射出无锡崇尚实业的文化背景。在近代，无锡成为中国民族工商业的发祥地之一，上世纪八十年代，无锡又成为中国乡镇企业的发源地，到今天，民营经济在市场经济的大潮中脱颖而出，活力四射，迅猛发展，已经成为无锡经济快速发

展的重要支撑力量。

民营经济蓬勃发展，是解放思想、与时俱进、开拓创新的结果。民富才能国强，如何才能创造财富？除了需要在全社会形成“放手让一切劳动知识技术管理和资本的活力竞相迸发，让一切创造社会财富的源泉充分涌流”的思想观念、创业机制、社会氛围，还需要创业者自身的不懈努力。商场如战场，“干常人不肯干的活，吃常人吃不了的苦，赚常人不愿赚的钱”，这是无数商界精英事业成功的宝贵经验，《春暖花开》第二集从一个侧面，反映了当代的无锡民营企业家的这个特殊的群体，励精图治、勇于创新、成就大业的艰苦卓越历程。

民营企业家是中国特色社会主义的建设者。无锡梅园颂幽堂有一副对联，联云：“发上等愿，结中等缘，享下等福；择高处立，就平处坐，向宽处行”。荣德生先生以此联自勉。我把这副对联转送给民营企业家们，希望企业家们志向高远，义利兼顾，勤奋创业，永不满足，放眼世界，争创一流。在这本文集中可以看到，许多民营企业家在取得成功的同时，积极参加光彩事业、希望工程，先富不忘共富，富而兴教，着力塑造企业精神，善待职工。我们希望有更多的企业家能向他们看齐，干大事业，做强企业，增添“光彩”，培育“希望”。

本书完稿之时，全国人大常委会十届二次会议通过了《中华人民共和国宪法修正案》，把“公民合法的私有财产不受侵犯”写入宪法，表明民营企业与其他企业一样拥有平等地位，一样享受“国民”待遇。可以预期，民营企业发展又一个万物葱茏、欣欣向荣的季节正在到来。

2004年7月27日

（作者：无锡市人民政府副市长）

目 录

序	黄继鹏
风正一帆悬	
——模塑发展之路	
..... 江阴模塑集团有限公司董事长	曹明芳(1)
人生的三次超越	
——记江苏远东集团公司董事长总裁蒋锡培	
.....	胡圣海(10)
江苏汽车医院的龙头	
——正原大昌修车有限公司董事长徐正原的创业史	
..... 顾一群	辛道国(23)
磨介大王李锡春	许立群(39)
包装业巨子张国平	王晨阳(56)

从低谷走向高峰

——记益多投资发展集团董事长谢菊宝 袁裕坤(67)

李全兴的万事兴

——记万事兴模塑有限公司董事长李全兴 周永良(82)

敢于攀登 永不满足

——记中国稀土有限公司董事长蒋泉龙
..... 大浦镇宣统办(92)

从国企中走出来的民营企业家

——记无锡永兴电器有限公司董事长刘东林
..... 张颂弦(100)

美妙的人生乐章

——凯凯集团董事长周仕萍发展之路 曹占强(107)

商海中的女强人

- 记江阴利安达服装集团有限公司董事长黄丽泰
- 叶友枝(113)

江海旭日 光彩照人

- 江旭铸造有限公司董事长罗正良镜头一组
- 朱培华(121)

飞翔的凤凰

- 无锡凤凰画材有限公司总经理陈卫宏创业记实
- 杨根荣 陆金海(127)

谁持彩练当空舞

- 记无锡佳腾磁性粉有限公司董事长周学良
- 刘恩长(136)

更上层楼

——记宜兴市四通家电配套厂董事长谈岳明 … 姚国兴(142)

一枚自强不息的针

——太平洋钢管有限公司董事长杨子亮掠影 … 周晓慷(150)

搏击商海的勇士

——记无锡来德电子有限公司总经理严丹柯 … 尤映秋(157)

三年旧貌变新颜

——记无锡鸿祥铝业有限公司总经理钱国平 ……………

…………… 刘恩长(166)

“伟达”奏鸣曲

——访无锡市伟达五金交电公司董事长方向明 ……………

…………… 袁裕坤(172)

风正一帆悬

——模塑发展之路

□ 江阴模塑集团有限公司董事长 曹明芳

在我的办公室里，陈列着一件外商馈赠给我的工艺品——一艘帆船。这是用来表达一种良好的祝愿，象征着企业发展一帆风顺。确实，企业发展就像帆船在大海中航行，要指挥模塑集团这条“大船”，在市场经济的大潮中乘风破浪、勇往直前，并不是一件容易的事情。



鸡龙山，初创模塑

我出生于一个普通农家，很早就进入江阴第二纺织机械厂工作。由于平时爱好钻研技术，通过看图纸自行设计制造出了一些简单的产品，为厂里节省了不少生产费用。24岁时我参加厂内C6136大型车床的研制获得成功，被提拔为厂里的技术副厂长。后来相继主持研制成功了9米刨床、冷墩机、拉丝机、C6100车床等重型机械和短纤维生产流水线，大大提高了生产效率，为江阴第二纺织机械厂的壮大作出贡献。1983年，我被中共周庄乡党委选拔为乡经委副主任兼工业公司经理。20余年的磨练和对事业孜孜不倦的追求，使我开了眼界，初步培养了企业经营的能力和 market 开发的意识。

1984年11月，经人牵头，我以乡工业公司代表的身份与香港乾丰塑胶有限公司合资合作洽谈成功，双方共同投资32万美元，在风景秀丽的周庄鸡龙山北坡创办了江南模具塑化有限公司，这就是模塑集团的前身。那时候改革的浪潮刚刚涌起，人们的开放意识尚在朦胧状态之中，在江苏，作为乡镇企业我们率先与香港公司合资创办公司，大胆地在传统体制上迈出了重要一步，成为“吃螃蟹”的第一人。公司成立以后，生产各类注塑模具、工艺蜡烛、石英钟机芯及用化工原料生产的日用品等，产品主要出口海外，由我出任董事长兼总经理。

尽管是一家合资企业，但合资额仅有32万美元，这对一家企业来说绝对不是一个大数目。但当初选择合资，主要是想通过合资企业的新型经营结构，吸取国外先进企业的经营管理模式，并为产品打进国际市场提供便利，同时依靠国家政策对合资企业的扶持以及地方潜在优势的有机结合，推动企业迅速发展。

1985年春，为了节省运输成本，紧密跟踪市场信息，我带

着 45 位刚出校门的高中毕业生南下广州，租房办分厂，并从香港聘请 4 位技师到分厂传授模具制造技术，为香港公司承接模具生产业务，并生产出口香港、美国的工艺蜡烛。从中培养了一批掌握模具设计、材料选配、零件制造、生产管理全过程的中坚技术力量，为今后模塑的腾飞奠定了人才、技术基础。

当年，江南模塑出口额 16.3 万美元，成了周庄乡镇企业中第一家自营出口单位。

头两年，产品销得很是不错，不过两年下来，公司却只刚刚保本。我知道，问题主要出在香港方面：他们控制了销售环节，把产品出厂价格压得很低，这边的利润当然变薄了。后来我尝试生产塑料花，但企业的赢利情况仍是没有大的改观。

联手“大众”，做保险杠大王

这时候我开始意识到，要改变受制于人的生存状况，必须同时在内地开拓市场，寻找突破口。就在这时，我得到一条信息：上海大众汽车成立已经四五年了，很多汽车零部件还依赖进口，而按照“大众”的规划，它的桑塔纳轿车国产化率至少要达到 40%。在随即开展的市场调研中，我发现，汽车保险杠和一些配件都是塑料制品，而国内没有一家塑料厂家有生产经验。如果自己的企业能从中分得一杯羹，成为上海大众的配件生产厂家，企业在国内不就活起来了？对“大众”这样的大企业，提供保险杠的生产设备、原材料、配方应该不在话下，而自己只要解决资金问题，这活就能接下来。

我们主动找到上海大众表明心意，不久，“大众”中德双方总经理对我们的工厂做了一次实地考察。这时候，经过几年发展，江南模塑厂房已经初成气候，生产井然有序，尤其让他们认同的是我们作为企业管理层的国际化意识。

1988年，在有全国60多家塑料生产企业参加的上海大众投标会上，江南模塑力压群雄，一举中标，拿到了第一批3万辆桑塔纳轿车前后保险杠的生产订单；第二年9月，江南模塑开始为上海大众批量供货，成为其国产化共同体理事单位之一，即上海大众桑塔纳保险杠蒙面的独家定点生产厂家。

从此“模塑人”搭乘“上海大众”驶上了发展汽车零配件的快车道。

现在回忆当初进入汽车配件领域的决策，确实颇多感慨：当时大家都吓得要死，因为还看不清形势，拿不准这块市场，很多人认为一定会亏。但当时我觉得，从中国整个经济发展势头来讲，人们有了钞票不可能不买轿车，在中国生产汽车配件有相当大的成本优势，只要注重产品研发，跟上汽车工业发展的步伐，产业发展肯定能带动配件企业的发展。事实证明，如果当初没有作出这样的决策，便没有现在的模塑。

有了为“上海大众”成功配套的实践，主动谋得为跨国公司配套成为“模塑人”的主要追求。

1997年，美国通用汽车公司进入中国市场。这对我们又是一次机遇。在这一年我们东奔西走，跋涉于上海、江阴之间，增设备，上项目，建厂房，配备相关人才，数月中没睡一个好觉。面对通用汽车相当苛刻的要求和国内其它厂商激烈的竞争，我们又一次取得了美国通用汽车公司的信任，担起了筹建彩色保险杠油漆涂装生产线的重任。值得一提的是，美国通用汽车公司曾几次突然上门进行检验，搞“突然袭击”。结果我们让谨慎的美国人彻底放了心，并留下这样一句话：没想到在这样一个小镇上，有这样上档次、上规模的企业！

这年7月28日，我们正式与美国通用汽车公司签订了协议，并于同年出色地为上海通用公司提供了第一根别克系列高级轿车彩色保险杠。

根据我国汽车工业发展计划提出的奋斗目标，2003 年我国汽车的生产能力将达到 300 万辆，其中轿车 150 万辆；到 2010 年汽车生产能力达到 600 万辆，其中轿车生产 400 万辆。“十五”期间将成为我国轿车产业发展的关键时期。

面对轿车产业近几年飞速发展的形势，我们积极与整车厂商展开技术交流，先后同上海大众、神龙富康等厂商建立了技术合作关系。自 1998 年起，公司先后派出 180 多人次出国进行培训和技术交流，并长期聘请国外专家 20 多人，积极借助于国外技术专家、国内重点院校的技术力量来保证公司的产品质量。2000 年，公司相继通过了北美汽车工业管理体系 QS9000 认证、德国汽车工业联合会 VDA6.1 质量体系认证，建立了与国际接轨的 ISO9000 系列质量管理和质量保证体系。正是凭借出类拔萃的品质，模塑集团生产的桑塔纳轿车保险杠成为上海大众的“免检零部件”。

产品质量的提高迅速体现在市场销量上来。我们生产的保险杠因为长期处于供不应求的状态，导致产能与市场需求的矛盾日趋严重。为此，在原有年产 30 万台保险杠生产能力的基础上，这两年我们不断扩大主业生产规模，在上海、沈阳布点设厂，意图在全国范围内构建保险杠三大生产基地，把生产规模不断扩大，把生产线推向市场的最前沿。

2002 年，我们投资 4000 多万元人民币，在上海浦东金桥紧邻上海通用的地段购得 80 亩土地，组建模塑在江阴周庄大本营之外的又一个生产基地——上海名辰模塑，并投入 2 亿元从国外引进最先进的油漆喷涂生产流水线，形成年产 28 万台彩色保险杠的生产能力，大大提升了模塑保险杠产品的生产规模和质量水平。

然而，生产规模的扩张却仍然赶不上市场需求的急剧膨胀。2003 年 5 月，我们又一次投资人民币 5 亿元在大东沈海汽车零部件

件产业园兴建生产彩色保险杠及汽车内饰件，该项目占地 13 万平方米，建成后拥有年产 20 万套轿车彩色保险杠的生产能力，投产后可实现产值 10 亿元。

与此同时，武汉的生产基地也纳入我们的规划蓝图之中。届时，武汉、沈阳、上海这三个生产基地，一个毗邻二汽东风，一个挨着长春一汽，一个更是紧贴上海通用。模塑集团通过这三大生产基地直接为整车制造商提供货源，既为客户节省了时间，又最大限度地压缩了物流成本，从而大大提高模塑保险杠的市场竞争能力。

目前，江阴、上海、沈阳（正在筹建）这三个保险杠生产基地，已经使模塑集团拥有了 70 万台保险杠的生产规模，在业内处于领跑位置。

随着模塑集团的保险杠产品在业界的知名度越来越高，国内许多整车生产商除了在产品上沿用模塑保险杠外，在推出新车型新产品的时候，也纷纷寻求与模塑合作。

通过 15 年的苦心经营，我们凭借在主业保险杠的不断做强，终于成长为中国汽车产业链当中不可缺少的一员。现在，模塑被很多人誉为中国轿车产业中的“保险杠大王”。

多元发展，做强做大

与“大众”的合作为江南塑模积累了第一笔财富，也使我意识到，企业到一定阶段必须借助资本力量，搞多元化发展。接下来的几年，我们大力扩张自己的市场优势，产品生产线不断扩展延伸，1992 年 7 月，与德国庆玛曼公司共同投资 3000 万美元创办第二家合资企业；1993 年 1 月，与沪、港三方联合投资 500 万美元成立第三家合资企业；1995 年秋天，与德国、荷兰公司分别合资，成立两家特种公司，进入轿车装饰件生产领域；1997

年3月，又与德、日公司合作，引进全自动涂装设备，强化自己在汽配领域的竞争实力。

1995年，我们依托与国内各大整车厂良好的合作关系，从生产汽车零部件单一的制造型企业开始尝试进入流通领域，在苏南地区较早的组建了汽车销售中心，从此一发不可收拾。短短七年时间，“模塑人”从汽车销售的二级市场做起，运用江阴这块沃土宽松的政策和良好的经济环境，先是设立了旧机动车交易市场，然后进行整车销售，最终吸引了国内外几大品牌轿车，并成功代理这几大品牌在苏南地区的四位一体，形成一套完整的汽车销售营销网络，年销售额达4个亿。如今占地140亩的江南汽车城已开工建设，有望成为华东地区最大的整车交易市场。

与此同时，我们还进入精密机械制造、民用建材行业，渗入房地产、酒店餐饮业等第三产业。目前，我们已经形成以生产汽车配件为主的模塑科技股份公司，以生产精密机械、客车制造为主的精力机械集团，以生产民用建材为主的德凯建材集团，以及流通金融产业等四大产业集团。2002年总资产近24亿元，销售收入18亿元。

在与跨国公司的合作中，我们时刻不忘企业自身的制度创新、机制创新和技术创新。1999年底，我们顺利实行了企业改制，上交政府资本金1.4亿元，在集团内部建立了现代企业制度。在此基础上，实行企业内部有效资本增值运行机制，核定有效资本，限期保本回收，以资本运作为手段，使集团在短时间内迅速扩大规模，实施超常规、裂变式的发展，走资本经营的发展思路，大举进军资本市场。1998年4月，在当地政府和有关部门的大力支持下，我们与上市公司——江阴兴澄冶金股份有限公司在资产重组上取得了共识。1999年4月28日，模塑公司在与江阴兴澄冶金股份有限公司进行资产置换后，成功在深交所上市。模塑成为苏南地区第一个利用买壳上市的民营企业。上市后