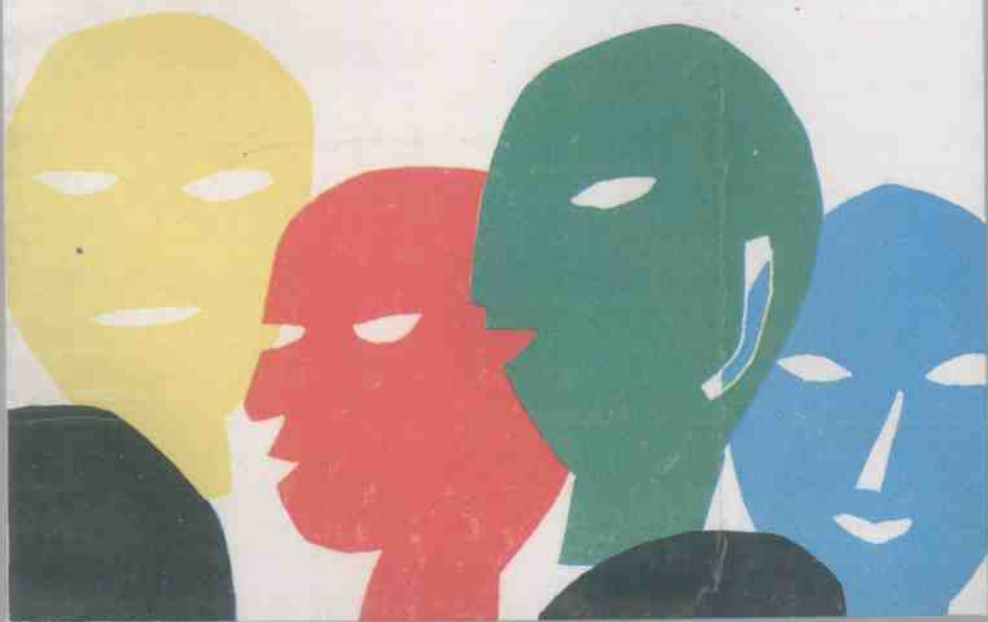


苏州 “老乡”

杨守松 著
江苏文艺出版社



苏州“老乡”

杨守松 著

江苏文艺出版社

(苏)新登字007号

苏州老乡

作者：杨守松

责任编辑：陈敏莉

出版发行：江苏文艺出版社（邮政编码：210009）

经 销：江苏省新华书店

印 刷 者：宜兴第二印刷厂

850×1168毫米 1/32 印张 8 插页 2

字数：180,000 1992年11月第1版第1次印刷

印数：1—10,200册

标准书号：ISBN 7-5399-0429-1/I·410

定 价：5.00元

（江苏文艺版图书凡印刷、装订错误可随时向承印厂调换）

引 言

大野雄风起，

满朝文武惊！

“我们有优势，有国营大中型企业，有乡镇企业，更重要的是政权在我们手里。”

三大优势有其一。

乡镇企业是中国农民的伟大创造，它在中国的以至世界的经济发展史上已经并将继续留下它辉煌的一页。

中国有 8 亿农民。不管你喜欢不喜欢，这总是一个客观存在。忘记了或忽略了这一点，所有的革命或建设都只能是支离破碎的。乡镇企业在风风雨雨中自发地产生，在风风雨雨中顽强地成长，现在，又在风风雨雨中自觉地提高、迅速地前进。

上有天堂，下有苏杭。

如今的苏州靠“老乡”。

1978年，苏州市的乡镇企业产值只有13.42亿元，只占全市工业产值的19.3%；1991年高达441.7亿元，占到63.03%。

三分天下有其二。

苏州是风光明媚的太湖和阳澄湖包孕的一座玲珑剔透的古城。苏州园林甲天下，拙政园、留园、狮子林……无不是精美绝伦的艺术品；苏州是一个水城，“君到姑苏见，人家尽枕河”，它是东方的威尼斯，是如诗如画的江南水乡托起的一颗璀璨的明珠；苏州又是出美女的地方，从西施到林黛玉，还有陈圆圆，真可谓吴侬软语、倾城倾国……

然而，苏州还有另一面。从范仲淹的名句“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”，到顾炎武的千古壮词“天下兴亡，匹夫有责”，激励了多少仁人志士！但作为一个群体，苏州形象的改变则自“老乡”开始——

“李向阳”进城，“游击队”进京，“新四军”成了“正规军”，丑小鸭长成了美丽的白天鹅，“土八路”忽然又到国际市场上称雄争霸……

苏州人好聪明好执着也好厉害！

苏州人的每一个细胞里都充满了乡镇企业的朝气与活力。岂止是吴侬软语、小桥流水！

在作为“私生子”作为“黑户”挨骂的时候，在作为“不正之风”风源挨批的时候，在“宏观控制”的时候，在治理整顿的时候，在苏联解体要农民也大讲反“和平演变”的时候……苏州人始终只抓住一个“中心”：千错万错发展经济没有错。这不正是十一届三中全会的灵魂所在吗？

任尔东西南北风，咬住“中心”不放松！

所以苏州在1989—1991年的三年市场疲软时思想并没有疲软，仍然有33.5%的增长速度，1991年工业产值750亿，在全国大中城市稳居第四位。仅次于上海、北京、天津三个直辖市。

今年的势头更加凶猛。

突破1000个亿是毫无疑问的。

1—6月的乡镇企业产值比去年同期增长了77%，超过了前10年的“深圳速度”；利税比去年同期增长52.1%，远远超过了“深圳速度”！

3

苏州“老乡”的聪明或者说厉害之处还在于，当他们具备了一定实力之后，没有跌入小农经济自满自足的怪圈，而是审时度势，抓住新的机遇，实行了战略大转移，就如最早创业时的“四千四万”（发动千军万马，踏遍千山万水，吃尽千辛万苦，用尽千方百计）一样，大力兴办外向型企业，特别是今年邓小平南巡讲话发表之后，苏州“老乡”的三资企业迅速形成高潮，上半年外贸供货额120亿元，比去年同期增长168%，到今年8月累计批准三资企业已经突破2000家，合同外资20.7亿美元，而今年新批三资企业、合同利用外资和海外企业，都超过前13年的总和。

“老乡”变“老外”，第二次异军突起！

一位领导干部在考察了苏州之后说了“四个一”：办了一大批乡镇企业，盖了一大批农民新楼，培养了一大批新型人才，形成了自己的一条独特的路。

苏州之路。

核心是人，是人才，是干部。

东北某市组织部惊叹不已地说：苏州最大的财富不是这些数据、这些物质、这些让上上下下都感到惊奇惊讶也惊喜的业绩，最大的财富是培养和造就了一大批人才——有了这，哪怕突发一场天灾、一场战争、一次毁灭性的打击，将苏州夷为一片焦土，苏州人也不会屈服不会沉沦不会消声匿迹而仍然可以重建家园，用最短的时间最快的速度塑造一个灿烂的充满希望的明天。

苏州“老乡”们说：城里人能办到的，我们也能办；城里人办不到的，我们也要办到！

“老乡”们还说：外国人会做的，我们也会做；外国人享有的，我们也会拥有！

瞄准最好的，学习你；看牢最快的，赶上你；盯住最先进的，超过你！

这就是苏州“老乡”。

这就是“中国特色”。

这就是“中国一绝”。

目 录

引 言	1
-----------	---

第一部 老 乡	1
---------------	---

第 一 章 拓荒艰辛路	1
-------------------	---

人物之一 创业者宋连根	2
-------------------	---

人物之二 好汉薛振康	11
------------------	----

人物之三 功德圆满姚根林	22
--------------------	----

第 二 章 女人的另一半	30
--------------------	----

人物之四 铁骨柔情周蕴娟	31
--------------------	----

人物之五 叛逆者倪菊葆	40
-------------------	----

第 三 章 今日“李向阳”	53
---------------------	----

人物之六 总经理陆大荣	54
-------------------	----

人物之七 快节奏的陶月明	58
--------------------	----

人物之八 著书立说袁勤生	63
--------------------	----

人物之九 “三民主义”沈奎生	69
----------------------	----

第二部 老 外 83

第四章 战略转移..... 83

人物之十 开拓求实夏家元 85

人物之十一 “马上将军”高阳 91

人物之十二 “党代表”毛建华 96

人物之十三 创汇王子沈其南 100

第五章 正规部队 110

人物之十四 棋高一着顾子然 111

人物之十五 “华夏第一”吴海标 121

人物之十六 横刀立马徐关祥 131

第三部 老 大 141

第六章 风风火火说太仓..... 141

人物之十七 大将风度周振球 142

第七章 昆山之路新篇章..... 154

人物之十八 胸有成竹李全林 155

第八章 张家港精神 166

人物之十九 无坚不摧秦振华 167

第九章 苏州也是一条龙..... 183

人物之二十 开路先锋王金华 185

人物之廿一 “中军元帅”王敏生.....	194
----------------------	-----

第四部 小 议205

第十章 裂 变205

之一：农村“包围”城市.....	206
------------------	-----

之二：城市机关躁动.....	208
----------------	-----

之三：现代文明“下乡”.....	212
------------------	-----

第十一章 反 思216

之一：关于问题.....	218
--------------	-----

之二：关于“主义”.....	223
----------------	-----

第十二章 附 录231

第一部 老 乡

第一章 拓荒艰辛路

短镜头之1：乞丐

大上海。小老头。黑胡子黑棉袄黑布鞋。脸是黄的，拎着的帆布包是黄的，腰间系的草绳也是黄的。他怎么摸到这家大厂的，可以说一个长故事。现在只说，他被传达室同样也是小老头的人呵斥了一顿：要讨饭，到人家门口去！这位昆山的苏北人后来成了镇工业办公室的副主任。

短镜头之2：“二郎山”

沂蒙山。浮桥一位供销员推销尼龙衫。他的苏州话对方听不懂，就自己“翻译”：“尼”，二也；“龙”，郎也。于是扯开嗓子叫唤：“二郎山(衫)，五块钱一件！”

短镜头之3：“李向阳”

闹上宾馆。闭路电视。花园工厂。合资的“绮丽达”化妆品……从这里走出来大名鼎鼎的赵阿盘，两只裤管挽着，一个高一个低，比“李向阳”还要土。就是他，中组部组织局一位局长听他慢慢悠悠地汇报了半天后问他：什么叫“中国特色”的社会主义？他答：我看闹上村就是中国特色！

人物之一：创业者宋连根

每一个辉煌的业绩都经历了艰难的跋涉，每一个成功者的背后，都伴随着无数艰辛和风险甚至是斑斑血泪。

告别昨天，谈何容易……

听一听宋连根的故事——

螭蜥翻身压不过山

解放前，这里有个音乐天才刘天华。几十年后，却出了企业明星宋连根。

童年很苦，最难忘的是那三个月，三个月出了三件大事：父亲病故，母亲改嫁，姐姐送人……

孤苦零丁的他，能活下来已经是一个奇迹。

他不仅穷，而且土。粗粗黑黑的脸，大手大脚的骨架，风风

火火的脾性。老布鞋穿了几十年，后来穿上皮鞋了反而不习惯不自在。

那天，他在无锡一个建筑工地上做“工头”。村里人来找他，说要办工厂。他愣愣地象听“天书”。抓耳挠腮了好一阵子，笑笑说，要么我们做马灯吧。

马灯，又叫围灯。夜晚捉蟋蟀用得着。他想，白铁皮粗粗硬硬的，老剪刀老铁锤敲敲打打不就行了？就地取材，就地加工，就地销售。有什么难的？于是找来退休的马师傅，几个人就这么上手了。说是“工厂”，其实连古老的小作坊也不如。草棚不如鸭棚，宋连根三个指头就能把它捏得稀烂。但他自得其乐，叮叮当当地做了两个月，居然赚了几百块钱。这在一个工值几分钱几毛钱的年月，可是一笔了不得的大钞票！

可惜好景不长。捉蟋蟀是有季节性的。时间一过，马灯就没人要了。宋连根好没劲！一天晚上他和马师傅两个人抽烟喝酒闲聊天。

什么酒？自己做的老白酒。

什么菜？萝卜干咸菜。

什么烟？“劳动”、“丽华”、“大生产”！“大生产”8分钱一包，还是托了人情从上海带来的呢！

癞蛤蟆想吃天鹅肉。脸朝黄土背朝天，世世代代啃地球。六根稻草子定终身，哪个绝子绝孙的乌龟王八蛋神经发作要办什么工厂？

宋连根脑子里乱糟糟的，骂天骂娘也骂自己。蟋蟀翻身压不过山。蛮好的“工头”不做来敲白铁皮做围灯，到如今连一个五大三粗的男子汉也被“围困”了。

苦酒闷酒喝得实在不是滋味。

马师傅，就这么“歇搁”了？！

马师傅想，难道还有别的出路不成？但是心中又有些不忍。也就随口说，我开过汽车，改装汽车吧。

宋连根吓了一跳：那么个大家伙！心里想，我做梦，你吹牛……

马师傅反被激出了精神，把酒杯一顿：资金、原料、销售你负责，技术一头我拍胸脯包了，要是汽车装不起来变成乌龟壳，我倾家荡产自己也去做乌龟在地上爬！

宋连根也不知天高地厚，只凭一股酒劲一种不能自己的冲动，和马师傅狠狠碰杯一口干了，说：我包“三”，你“包一”，弄不成一起跳长江去喂鱼……

“土八路”来到了大上海。还特地买了一包二毛九分的“飞马”香烟，放在右边的口袋里，劳动牌则放在左边。自己抽烟左边拿，请人抽烟右边掏（他说这叫“两面派”）。为了“开后门”找关系，有一次他还咬紧牙关狠狠心花三毛六分钱买了一包“大前门”！这情景大约所有早期乡镇企业的厂长都经历过。宋连根第一次摸到卢湾区蓬垫厂时，传达室的老头把他审视盘问了好家伙才放他进门。要在乡下有人敢这么怀疑这么侮辱他，他眼睛会喷出火拳头会砸出血。但现在，为了办厂，他灰孙子也情愿做！

宋连根“土”而不“草”。他在质朴粗犷之外还蕴含着机警和狡黠：在到蓬垫厂之前他已经托了几个朋友到供销科长跟前说了情，说沙州县（张家港市前身）有个厂长（！）要找他，请他帮帮忙云云。所以科长见了也还客气。只是他无论如何也想象不出眼前这个人会是一个厂的厂长。宋连根也不多说，只是凭“朋友”的面子居然花几块钱（！）请科长吃了饭。也就是喝酒吹牛吧！喝得起劲，也吹得起劲，他竟然把那个草棚吹成了神气活现的“真家伙”，马师傅则变成了一个比高级工程师还要高明的“大专家”。

科长说，我认识一个人，离这儿很远，你们去试试看，他那里可能有汽车改装的业务。

宋连根大喜过望，恭恭敬敬地敬了一杯酒。

创业如拼命 不死半条命

大三线。湖北省的809厂。正在寻找出路，听人一介绍，饥不择食，也没有详细询问，更没有实地考察，就答应先给一辆卡车改改看。

三天三夜！山山水水，寻寻觅觅，终于到了一个名叫“乐余”的“公社”。供销员从大卡车上爬下来，抹去一脸的灰尘，开眼一瞧，不觉眉头皱紧，脸如打腊——

三间草棚，两把榔头，一个铁凳还断了一只脚！

这也叫做“工厂”吗？这就是他们长途跋涉，风尘仆仆满怀期望地要寻找的“工厂”吗？

开车的司机大发脾气：我们的厕所比你一个“工厂”还要值钱！说罢就要走。宋连根慌了，死活拉住，先陪笑，后敬烟，转身又抱来一条被子说：师傅，路上辛苦了，先休息一会。我去打酒杀鸡给你接风洗尘，别的事，再慢慢谈……

宋连根苦苦地挽留，苦苦地陪笑，任是多么难听的话都一齐吃进。他知道，人穷气短，连发脾气的资格都没有。也正是想到这一点，想到了要不顾一切办个能赚钱的厂，所以他显出来超常的耐心超常的真诚也是超常的志气：“我们敢接这车，就一定能改装好。做不成我五花大绑送上门，在你厂里示众三天算陪罪，然后听凭你们如何发落，我宋连根死而无怨！”

809厂的人稍微平了点气，但是见酒见菜总提不起兴趣，宋连

根用农民的质朴豪爽还有狡狴相互掺和着的口气说：“桥归桥，路归路。业务是业务，喝酒归喝酒！‘来的都是客，过后不思量’嘛——阿庆嫂是我们沙洲的隔壁邻居，有机会，我陪你们去拜访拜访沙家浜。”

来人终于被感动了。反过来替他着想：“没把握，这车就不要拆了，一定要做，可要当心点，一个螺丝也不能少，要是做不象，也好再装起来开回去……”

其实，在他们喝酒的时候，马师傅几个人已经按照宋连根的“密令”偷偷地拆开了。草棚低矮，车子哪开得进？就喊了几个大块头，用毛竹把棚门撑起来，把卡车推进去；草棚又太小，容不下一部卡车，也就只好让车头在内，车屁股蹶在外面晒太阳。

第二天一早，卡车拆卸完毕。

809厂几个人很吃惊，这些乡巴佬干劲倒足，怎么一个夜晚就干了我们几天的活？！

创业如拼命，不死半条命。拼命者的能量至少比平常的人大十倍！

此后，客人无事，晚上睡觉，白天下棋打打扑克。有时想找宋连根，不见人影，宋连根也很少见他们。他们觉得奇怪，这是搞的什么名堂？莫非车子一拆就掇挑子完事大吉了？

宋连根在争分夺秒攻关拿雕堡呢！

兵分三路：一路，马师傅几个人到上海某厂去“偷”技术，钻到人家车肚底下去量东划西；二路，由他亲自出马，叫化子似的东奔西颠买（讨）零件；还有一路，安排两个老头老太专门照应客人的生活，烧烧开水洗洗被还有帮着到小店去买包香烟什么的。三路人马白天各归各，夜晚悄悄碰头通个气，然后点上汽油灯，七手八脚地改装客车。

到底有过多少个通宵，谁也记不清了。

差不多有了一点数了，宋连根对809厂的人说：放心吧，我们保证三个月内交货！

总不能干巴巴地等三个月吧？也就心悬悬地走了。

一个宋连根，两个老铁匠，三个臭皮匠。真的就这么个“一二三”，三个月把一部客车改装好了。

宋连根恨不得让地球转三转听他吼一声：成功了！

赶紧拍电报！

没人理睬——不，是没人相信，809厂的人自认倒霉，似乎把这部旧卡车这个远嫁千里的半老徐娘忘得一干二净了。

再打电报！这回是宋连根亲自跑的邮局也是具的他本人的大名。

半信半疑。总算来了。

敲敲打打，量量算算，又开开停停，然后站住，往宋连根肩上一狠狠地揍了一拳。

通过了！

过了不久，又开了两部卡车来让他们改装。一下车，就对宋连根说：“我装了两车的零件，卖给你！”

“我有个屁钱！”

“便宜点。”

“不要！”宋连根斩钉截铁。

“我是送给你的。”对方笑起来，“这些破玩意厂里当垃圾，可讨嫌了。”

“谢谢！”宋连根喜不自禁。

“拿酒来！”这回是他讨酒喝。

从此，牡丹客车改装厂红火起来。好的一年，赚了一百多