

报告文学集

千年云间新跨越

——写在松江撤县建区十周年之际

王琪森/主编

报告文学集

千年云间新跨越

——写在松江撤县建区十周年之际

王琪森/主编

图书在版编目(CIP)数据

千年云间新跨越：写在松江撤县建区十周年之际/王琪森主编. —上海：文汇出版社，2008. 12

ISBN 978 - 7 - 80676 - 998 - 0

I. 千… II. 王… III. 社会主义建设—成就—松江区
IV. D619. 51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 187828 号

千年云间新跨越

——写在松江撤县建区十周年之际

主 编 / 王琪森

责任编辑 / 张 衍

装帧设计 / 张 晋

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路 755 号

(邮政编码 200041)

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 上海建工印刷厂

版 次 / 2008 年 12 月第 1 版

印 次 / 2008 年 12 月第 1 次印刷

开 本 / 640 × 960 1/16

字 数 / 150 千

印 张 / 12.75

书 号 / ISBN 978 - 7 - 80676 - 998 - 0

定 价 / 30.00 元

工业明珠耀云间

——松江由农业大县变工业大区纪实 叶 辛 / 1

城市,让生活更美好

——松江区新城巡礼 王琪森 / 21

民生,第一的第一

——松江区民生事业报告 修晓林 / 45

健康服务 探索践行

——松江区医疗卫生综合改革记事 张大成 / 65

丰衣足食 美景如画

——松江区新农村风貌素描 南 妮 / 97

江上千帆浩荡

——松江区民营经济发展速写 陈先法 / 125

云间新曲

——松江区旅游业十年嬗变的记录 胡绳樑 / 151

松江,上海的文化名片

——松江区文化事业散记 钱汉东 / 177



叶 辛

中国作协副主席、上海作协副主席、上海市社会科学院文学所所长。共出版作品五十余部,代表作有长篇小说《我们这一代年轻人》、《蹉跎岁月》、《家教》、《孽债》、《孽债2》、《恐怖的飓风》、《三年五载》、《上海日记》等。《孽债》获全国优秀长篇小说奖,《基石》获贵州省优秀作品奖等。根据《蹉跎岁月》、《家教》、《孽债》改编的电视连续剧,分别获全国优秀电视剧奖。

工业明珠耀云间

——松江由农业大县变工业大区纪实

一流基础设施 一流工业企业
一流生活设施 一流管理水平

——吴邦国

松江,在几代上海人的心目中,始终就有鱼米之乡、纺织之家的声誉。所谓“纺不完的魏塘纱,织不完的松江布”这一古老的民谚,更强化了这一农耕印象。松江产粮,产棉。还有传播甚广的四鳃鲈鱼,兰花小茄子,泖河大蟹,更把松江定位在农业大县的观念里。我们小时候,松江出了一个水稻良种“老来青”,影响很大,直到我去贵州上山下乡插队落户,山乡里的农民都知道,上海郊区有个松江,出了一种“老来青”,广受欢迎。直到1991年出版的《松江县志》,“概述”中仍明确说道:本县经济向以农业为主。这也难怪,往前追溯5000年,松江一带就有水稻种植,历朝历代编撰记载的水稻品种,达到40来种。民国时期的1936年,松江稻作试验场有水稻品种215个。新中国成立以后,发展农业,大兴水利,推广良种良法,治水改土,发展稻麦两熟,更让人记住了“三麦油菜老来青”的概念。松江不仅是个农业大县,况且物产丰富,民风勤劳淳朴,通过劳动,自给自足绰绰有余。故而,历代沿袭下来,松江人还不愿离乡离土,跑到外面去发展。

那么,松江又是如何由一个传统的农业大县,变为今天欣欣向荣、蓬蓬勃勃的工业大区的呢?



松江工业区鸟瞰

国家级的大报《人民日报》用几个意识,概括了松江工业区的发展之路。

环保意识:“招商选资必过关。

集约意识:提高土地产出率。

精品意识:发展集聚产业链。

服务意识:强化责任重诚信。

上海的《解放日报》,则以四个“让”字,也对松江工业区的发展作出了高度概括。

一是让企业不断壮大。

二是让百姓分享成果。

三是让增值效应更大。

四是让经济素质更高。

一系列的数据,一张张彩色照片,一整版一整版的报道,都向我们展示着松江工业在改革开放 30 年里取得的成就,都让我们看到了松江

工业在这一阶段腾飞的轨迹。当我辨认着彩照,走进由吴邦国委员长题写的“松江工业区”那幢大楼时,陪同我上电梯的洪国明同志对我说“要不了两个月,我们就要搬进新大楼去了。”我还没看到新大楼,但是我想象得到,新大楼一定会比这会儿我正走进去的楼房,更加壮观、更加宏伟。

当年的痕迹已难以追寻,总结的话已经说了又说,高度概括的报道已赫然登在报上。那么,我这个明显滞后走进松江工业区的访问者,又该写些什么呢?

最简单也是最易深入的办法,就是从头说起,从最早置身于这股发展潮流的人说起。

思 路

“改变‘以农为本’的观念,增加松江的财政收入,发展工业的想法,实事求是地说,在 20 世纪 80 年代就有了。”

1984 年任松江工业副县长秘书,现是松江工业区管委会副主任的左生才,可以说是松江工业发展的见证人,对松江工业发展过程中的每一个台阶,每一次机遇,每一个转折,他都历历在目。他抽着烟回忆说,那时候,是坚持“农业”这个“老九”不能走,还是依托上海郊区的有利区位优势,发展工业,成为制造业的发展基地,争论激烈。那些年,从大会到小会,从县到乡到村,都在争。

问题争一争有好处。经过争论,经过在争论中算账,摆事实,讲道理,一些问题就争清楚了,一些观念破除了,而在农业县里建工业开发区的理念,也慢慢传开了。要么不搞,要搞,千万不能搞那些浪费资源、污染环境、像原先那种村村点火、乡乡冒烟的落后工业,要搞,就要搞那些有集聚效应的,学费交得少甚至不交的现代化工业。

思路有了,如何实施呢,怎么往前推进呢?在上世纪八十年代中期计划经济体制之下,很多设想还只能是设想,难以付诸实践。松江仍在

说秀野桥的四鳃鲈鱼，围着农牧渔转。

机 遇

机遇来了。

这机遇正是国家的大机遇，全国性的大机遇。1992年，小平同志南巡讲话，犹如一夜春风来，吹开了祖国大地的改革开放之花。

憋了很久的松江人，瞅准了这一机遇，审时度势，当机立断，在县城东侧划出了3万亩土地，建立了松江县经济技术开发区。豪情满怀地迈出了以农业大县向工业大区转变的第一步。

这是关键性的第一步。

这是决定松江能否大踏步前进的第一步。

没有这第一步，就不会有松江后来十几年里连续跨上的五个台阶。

事实证明，松江人在抓住大机遇的同时，还颇有战略眼光地抓住了上海发展的机遇。县城东侧，既依托着松江老城的便利，又紧靠着上海的西区，交通便捷通畅。上海这座发展着的大都市所具有的一切优势，松江都能享用到。

对这一点，我也有深切的体会。40多年前，作为一个初中学生，我们集体到松江石湖荡去参加为期一个半月的下乡劳动。正是秋天，背着行李铺盖，一大早起床，先到学校门口报到，坐上公共汽车去北火车站，整队进车站，登上开往杭州方向的火车，经过一个多小时，火车在石湖荡小站下车，时已近中午。匆匆忙忙在公社食堂吃了一顿午饭，又背着行李铺盖，走40分钟的乡间机耕路，来到我们劳动的生产队，分配在新搭建的鸡舍里住下，整理好地铺，跑出茅舍观望养鸡场全景，太阳已快沉到地平线下去了。从此以后，上海到松江乡下，要走整整一天的概念，始终留在我的记忆深处。而在90年代，沪杭高速通了以后，当我在松江参加完采风活动，吃过晚饭，只花了半个小时，就驱车回到了

徐家汇闹市中心的家,我既深为惊异,又大为感慨地说,现代化把松江和上海市区的距离,一下子拉近了!

这种独特的区位优势,使得松江工业区刚一成立,就被推上了发展的舞台。

头 羊

头羊也是领头羊的意思。

舞台搭起了,谁是第一个登台演出的角色呢?无论是松江区里的领导,还是工业区的骨干,或是在第一线招商引资的工作人员,都会不约而同地说到东洋电装有限公司。

土地是划出来了,可那是广袤的农田。划给未来的东洋电装公司的土地,进去必须要经过一座桥,而目前,通波塘河上的这座桥,还是一座危桥,不能通车。

足蹬橡胶雨靴,站在田埂上的东洋电装代表小出一幸先生,眯缝起



’2008 上海世博会松江展区

眼睛眺望着远处。是的,为在中国上海附近寻找一处汽车、摩托车电装产品的厂房,他已经考察了多处开发区。在紧挨着上海的邻近省区,也是江南水乡,也能依托老城,离上海不过一个多小时车程的地方,他也相中了一块地方,并且签下了投资意向,要下定金了。而眼前这一片田野,从区位优势上来说,无疑更胜一筹。是啊,这里叫松江。在日本,也有一个地方叫松江啊!况且,是日本的兴业银行,介绍他到这里来看一看的。于是他收回了目光,把手指向那座危桥,询问陪同的中方人士:

“河上的桥,能不能在5月18日前造好?”

回答是肯定的。

小出一幸先生的眼睛亮了,他可是手捧着工业区的规划图来选址的。他问的是桥上能不能通车,其实是规划图上标得清清楚楚,车子要通到桥上,必须把36米宽的工业区大道也一起修好。而这条工业区大道,是同松江古城联为一体的。一共没有几个月的时间,这可不是开玩笑。

松江人也一点没有开玩笑的意思,他们充满自信地说,我们会在5月18日之前把桥造好,把路修通。

答复得如此坚定,小出一幸没有疑义了,他不由得也放出话来:“你能通,我就能在这里建成一座三星级宾馆样的工厂;一个平方米花4000元人民币。”

日本人谈判,是说话算话的,他们把录音机放在桌面上,为他们说出的每一句话负责任。中国人谈判,代表的是地方政府,代表的是国家和人民的利益,说出的每一句话,不但要向日方承诺,更要向祖国和人民负责任,但我们说的是,以诚信感动外方。

话说出去了,时间节点有了,下面就看我们怎么干了。

日夜三班倒,保质保量地干,争分夺秒地干,在修路建桥过程中,各个标段还展开竞赛,哪一个标段质量好,哪一个工期抓得紧,红旗就归谁,奖金就向谁倾斜。

结果,没到5月18日,4月1日那一天,就把桥造好了,路修通了。小出一幸先生高兴了,说出了心里话:“你们要是完不成,我会让你们的脸色不好看。”

说明他当初心情是多么急迫。

5月,新成立的东洋电装公司,在这里打下了第一根桩,同样履行着日方的承诺。成为外资企业投资松江的第一家。

日本人做生意,喜欢向自己的同胞打听情况。听过你花好桃好的介绍,他不一定全信,他要听先到一步的同行介绍,于是先行一步的东洋电装,自然而然成了一扇松江对外开放的窗口。每有客商前来打听情况,公司负责人都会热情相迎,给他们介绍松江的投资环境,松江的优惠政策,政府的真诚支持。于是乎,一家一家日商接踵而至。两年以后,落户松江工业区的14家著名企业在5月20日那天举行了联合开工仪式,揭开了外资企业大批入驻成片发展的序幕。

从这个意义上来说,榜样的力量是无穷的。东洋电装这个领头羊的作用也不能低估。事隔16年,松江人谈起创业初期的这一幕,仍记得那么清楚,说明了这件事,已在工业区历史上传为美谈。

招 商

工业区启动了,做些什么?

一大圈走下来,访谈了多人,我感觉工业区有三大功能。

其一是规划建设。

其二是招商引资。

其三是服务企业。

规划建设的目的是为了吸引外商外资,服务的对象自然也是外商外资企业。而如若无企业前来,一切就是一句空话。故而在三大功能之中,招商引资是关键。要看工业区历年的发展情况,第一张表格,看的

就是引进外资情况,然后看的才是主要经济指标。

松江工业区创业伊始,如何向外招商呢,怎样才能让外商、外资知道鱼米之乡的松江,现在有了一个工业区呢?

从一开始就参加招商,现在仍任项目开发部副主任的俞国宪对我说:

“项目开发部,是工业区各部门的龙头。招不到商,其他各部都动不了。”

这是一句大实话,也是他的肺腑之言。

老俞说,那个时候我们打听到,上海的外商办事联络机构,大多数都在上海的几幢大楼里。都是上海出名的大楼:联谊大厦、波特曼、瑞金大厦、国贸中心、新锦江。愈是档次高的大楼,愈是管理严。贸然地闯去,人家不让进啊。

不让进也要进。俞国宪和他不多的几个伙伴出发了,他们决定一幢一幢大楼摸情况,一幢一幢大楼送材料,一幢一幢大楼去推介松江工业区,最后攻克一幢一幢大楼。

看上去这是一种上门服务,可实际上,他们是把它作为一场战役在打。

真的像打仗啊。

事隔多年,无论是俞国宪,还是当年的项目开发部主任、现在的乐民经济城总经理许峰,谈起那些日子,不约而同地使用了“艰苦”、“困难”“难忘”这样一些词眼。

难忘哪里?

上海那些著名的住满外籍人士的大楼,管理是严格的,保安是称职的,有的大楼干脆就在大堂里,赫然竖着:“严禁推销”、“闲人免进”一类牌子。

俞国宪他们是背着装得满满的双肩包进入大楼的。不少外国公司,奉行的是有序办事方式,他们讲究规矩。上门必须预约。

而俞国宪他们无法预约,他们还不认识这些公司里的任何人,他



上海龙工机械产品

们要为松江工业区做自我介绍、自我推销。于是他们热情洋溢的笑脸经常碰到冷漠的谢绝、冷淡的婉辞。况且他们一家一家去推开那些公司的门,很快被保安们盯上了。保安们已经听到一些驻楼机构的反映,他们必须履行职责,只要逮住他们,保安们不听任何解释,不作任何分析,不管青红皂白,就将他们往大楼外头赶,或是态度粗暴地押解着他们出大楼。

但是俞国宪他们已经从最初的上门推销中看出了端倪,有些驻楼公司,确实需要他们提供的资料和信息,他们也在对比着这些材料,选择投资方向。

不是吗,国贸中心、联谊大厦、波特曼,每一幢大楼里,收到材料之后,都打来了电话详细询问工业区的情况。日本的公司还拜托东京银行驻沪机构的专门人士,前来踏看、查询,要求提供进一步的详细资料。



宜家物流厂区一角

甚至还有两家欲投资一亿美元以上的企业，找上门来了。

这就是成效，这就是他们艰辛工作得到的回报啊。

于是他们又出发了，从松江乘坐 5 元一张票的“都得利”汽车，直达徐家汇。再从徐家汇坐公交车，直接到那几幢外商投资机构云集的大楼里去。

保安不让进，没关系，他们有专人上去和保安搭讪、周旋，趁他们不备，冲进电梯。

保安盯紧了电梯，没关系，他们绕道楼梯，一层一层走上去。

保安察觉了，发现了，没关系，大楼高呢，楼层也多，他们和保安玩起了“捉迷藏”的游戏。

那年头招商，没有奖励，没有补贴，中午在街头吃一碗阳春面，公司报销一角五分。可一碗阳春面，便宜的也得 2 元 3 元啊！

他们靠的就是一股劲，一股尽快使松江工业园区崛起的劲。

多年来搞招商引资，俞国宪还在实践中总结了一套一套行之有效的经验和方法。他说，要招商，要引来凤凰，就要做到“三勤”：即嘴勤、

脚勤、手勤。

嘴勤：要不厌其烦地作介绍，作解释，做耐心细致的分析，包括打电话。

脚勤：要多走多跑。跑上海，跑江浙，跑深圳。跑上海很好理解，为什么还要跑江浙呢？俞国宪道出了其中的底细，外国人要到上海来投资，他们往往会以人民广场为中心，划一个范围，小一点的是 50 公里的范围，大一点的就是 200 公里范围。50 公里范围内，几乎包括了上海 19 个区县；而 200 公里范围，就划到江苏浙江去了。你不了解，不熟悉对方的情况，怎么争取主动、怎么和人家竞争啊！那么，为什么还要跑深圳、跑北京呢？老俞说得也很诚恳，这些地方港商、港资企业多了。深圳离香港近，跑过去，人家从香港过来，方便啊！而北京呢，则常常是外商外资想在中国宣传自己的大窗口，主动跑去，就能获取更多的招商信息。

手勤：要写，要为外商、外资准备好漂亮的、讲究的、符合他们心意的文字资料，能配上图片的配图片，有光盘的附光盘。写还有另一层含义，那就是要研究投资方的国籍文化，风情民俗。老俞本人和日商接触得最多，他一闲下来，就研究日本的历史、地理、文化、礼仪。他去过日本十几次，每到一地，就搜集日本当地的资料，哪里出矿产，哪里有温泉，风行什么电影。和日商见面，你是北海道来的，我就和你谈北海道，你是四国岛来的，我就和你谈四国岛。东到日本的千叶县，西到日本的北九州，还有日本的中部，老俞都能和日商攀谈。人家一听他对日本这么熟悉，顿时缩小了距离感，有了一种信任感，交谈甚欢了，再配上热情周到的介绍，招商引资成功的可能性就大大增强了。

俞国宪是一位老知青，有过在黑龙江插队落户 6 年的经历，为人谦虚诚恳，又有了一把年龄，外表上就给人一种信任感。他和我整整谈了一个上午的招商，也大大地打开了我的眼界。我真的难以相信，他甚至把日本人的鞠躬，都做了研究。对同辈人该如何鞠躬，对异性该如何鞠躬，对待长者、上一辈，鞠躬该注意什么，手该怎么交叉，哪一只手压