

# 平均每年260多天奔波在全国各地 创业路上,我曾这样“披荆斩棘”

□周忠根/口述 记者 徐莺/整理

40多年前,周忠根把热血与青春奉献给了乡镇企业。回忆往事,他说:“创业对我来说,是一场青春励志之战。从一名普通的农村青年到乡镇企业家,在精神支柱的激励下,我才有了如此持久强烈的事业心,不畏艰难,无私奉献。”



## 有生以来第一次出差

上世纪70年代,干礁有个胶木厂,因为采用煤球烧、手工压这种比较原始的生产模式,接不到什么业务,还被骗子卷走一万多元,日子过得很是艰难。

我当时在做木匠,经人介绍去厂里当业务员。

想着上海工业比较发达,我就先跑上海,结果几天跑下来谈不到业务,便找朋友想办法。朋友说,东北是重工业基地,不妨去那边试试看。他还帮我买了一张去大连的船票。

这是我有生以来第一次出差。

在船上,我遇到一位姓朱的哈尔滨大哥。那个年代生活物资匮乏,他带了大米、泡椒等足足三四大袋东西。船舱里人多拥挤不堪,他带了这么多东西根本动弹不得。而我只带了一个旅行袋,里面是些样品,轻。朱大哥问:“小周,船到大连后,能不能帮我一起背东西?”我满口答应:“没问题!”我年轻个高力气大,就挑大米等重物背上。

大连码头的栈桥非常长,虽然我背的东西比大哥重,但还是比他走得快,上公交车时,我挤上了,他落下了。这下朱大哥慌了,毕竟我们只是萍水相逢,这可上哪里找?没想到,我在大连火车站一直等他,还帮他搬东西一一搬上火车。这可把朱大哥给感动坏了,他说:“小周,你来哈尔滨找我,我尽量帮你忙。”他还给了我两个地址,一个是他自己的工作单位,一个是他爱人的。我至今记得他爱人的名字和单位地址:毛美茹,哈尔滨毛纺厂11车间。

## 昼跑业务夜宿浴池大通铺

辽阳、沈阳、长春……我一个个城市跑过去找业务。出发时带了150元,不敢乱花,旅馆只敢住五毛、一元这种便宜的。沈阳有个贵妃浴池,既能洗浴又可以过夜,几百人的大通铺。我一米八的个子,睡在一米五的小床上,小腿露出一截。但胜在便宜,只需五毛一夜。白天,我带着样品跑厂家,像大浪淘沙一样接业务,但谈何容易!有些厂,连大门都不让进,我像无头苍蝇一样撞来撞去。

接不到业务,我去了哈尔滨。朱大哥的单位比较偏,打听不到,我就去找他爱人。一说明来意,他爱人热情招呼,“你来你来!”

到了朱大哥家,大嫂特意给我炒了一碗青椒肉丝鸡蛋,还煮了一锅米饭。在外出差为了跑业务,这些日子吃饭都是胡乱对付,好久没吃香喷喷的米饭了,我一个人一口气吃了大半锅,很不好意思地抹抹嘴巴,出去跑业务了。朱大哥实在是好,特意请假陪我跑了两三天。

## 签订了人生第一个合同

日子一天天过去,带来的钱所剩不多了。一想到业务接不到,回去难交待,我心情有点低落。大嫂说:“老朱,小周这么难,你明天再陪他出去

找一找,对了,你不是有个同事在哈尔滨汽轮机厂……”朱大哥一拍大腿:“对!”

朱大哥又陪我去哈尔滨汽轮机厂。办公室一位女科员看到我们拿出的样品说,经常有人带着这东西来找她老公谈业务。我就像抓到了救命稻草。她老公看了样品后拿出一个开关把,问我们厂能不能做,我说行!就这样,我签订了人生第一个合同。

第二次,又订出万把元业务。还出了债,胶木厂救活了。

接业务难,出差途中也很艰难。那时从干礁到宁波坐火车,需要提前一天在定海过夜,否则要乘拖拉机进城。每次出差到定海已是晚上,末班车早已开走,如果想回家就得靠走。如果是去上海坐火车,要坐815轮,我从来不买三、四等舱,都是先混下去,用补票方式睡底舱大通铺,或者领张席子在船舱过道上过夜。到上海后,先买5分钱的站台票,再上车补票。

## 那些年的业务都是拼出来的

1981年,二十七八岁的我,在干礁一个乡镇企业当副厂长,厂里有100多人。有一天,定海县工办主任找到刚出差回来的我,说:“小周,明天要召开定海县先进工作者代表大会,你参加一下,作为先进代表发个言。”

那时的我,虽然跑过很多地方,但从来没经历那样的大场面,心里有点发怵,“这让我咋讲?”第二天,轮到我上台时,脸红心跳手发抖,头两句开场白就僵住了,主席台上的领导鼓励我:“小周,没事,就按你昨天晚上跟我们讲的东西,再讲一遍。”

我镇静了一下,把我怎么在外跑业务、谈合作,像讲故事一样讲给大家听。因为都是自己的亲身经历,一个磕巴都没打。

讲完后,台下掌声雷动,主要领导对我表示高度肯定。这次会议结束后,我很快被调到定海二轻工业公司。从田埂走进城镇,解决了户口问题,我从底层干起,做起临时工。那一年,我出差268天,拉来70多万元的业务。

我四处跑展销会。比如有一段时间,沈阳、石家庄、武汉先后要开展销会,有的业务员跑完一个展会就打道回府。我先去沈阳,把那边要到的样品打包托运,继续赶下一个展会。白天跑展会,晚上跑宾馆,找客户谈。所有人看了我的工作劲头,都纳闷:“你这人精力咋这么好,没日没夜地干,都没累倒你。”

那些年的业务,都是拼出来的。有一个业务,是将200吨水泥从内河船装到大货船,正是天气最热的时候,大家都怕晒、怕中暑,我啥都不怕,帮着他们一起扛。

## 平均每年260多天奔波在路上

我的敬业感动了领导,把我转正,还任命我

为副经理。上任没多久,公司管理层出了点状况,领导说:“小周,你顶上去,主持工作。”我当时也蛮自信,说:“可以,我试试。”我提出了7条改革措施,比如进行适当的人员调整,卖掉几辆汽车减少支出,只留一辆小车就够了。

虽然我资历比较浅,但业务能力还是有的。也是天助我也,1983年9月份,舟山承办了一个全国性的订货会议,我们发动二轻系统、乡镇企业把产品都拿来,领导看了订货会后很是意外:“原来我们舟山也有这么多产品!”这次订货会,搞得非常成功。

1983年初夏,我去深圳与港商洽谈。我虽然是经理,但身上穿的是旧衣,脚穿塑料凉鞋,瘦得像猴。我至今还留着那次去深圳时的照片,背景是当时还在建的深圳高层建筑国贸大厦。

从乡镇企业到城镇的6年间,我平均每年260多天奔波在全国各地,乘火车都是躺座位底下,每天生活消费从不超过补贴,基本没吃一次炒菜。

## 难以磨灭的创业记忆

我要感谢妻子,为这个家付出很多。我们1978年5月1日结婚,我5月6日就出差贵州,就为了谈一笔业务。

1981年3月,北京厂家让我们火速送一份样品去北京。此时,距离妻子的预产期只有一星期。那时交通极其不方便,我迅速做了一个决定:坐火车去,乘飞机回来。算算时间,回到舟山那天正好是妻子的预产期。一路长途奔波,顺利把样品送到厂方手里后,我立马往回赶,还是没能赶上——飞机降落上海时,女儿已经呱呱坠地,比预产期提早了两天。回来后,妻子告诉我,是表兄和邻居把她送到医院,她抱着女儿说:“可惜你爸爸还在出差。”

辛辛苦苦做出样品,如果没能及时送出,那不是白辛苦一场?但没能亲眼看女儿出生,成为我终身的遗憾。

出差多了,难免遇到各种状况。有一次,我坐火车从昆明到成都,经过一段倒斜坡的路,我气喘不过来,幸亏邻座乘客发现,把我拖出来,当时的脸已经铁青了;有一次去山西出差,我食物中毒,上吐下泻,抢救回来后继续见客户;还有一次在天津,我身体忽然不舒服,在办公室躺了会儿继续谈业务……

不管是在乡镇企业还是在城镇,我经营起来当自己企业一样。碰到困难,想方设法解决。有一年岁末,因为客户一笔欠款厂里发不出钱,我特意跑到镇海,苦口婆心劝他们给钱。正好当地的信用社主任在,被我打动,最后客户向信用社贷款,我带着钱回到厂里,给员工们发钱过年。我经手的业务,坏账死账很少。

无奋斗不青春,创业路上这些“披荆斩棘”的故事,在我的记忆中难以磨灭。

照片由受访者提供