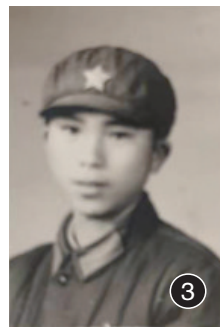
# 我的家乡一直是一片希望的田野

同步呼吸

文/沙艳秋
图片由受访者提供

“我们小区这个幼儿园的用房，就是原来我们街道供销社的资产，这是集体资产保值增值的好方法。”站在自家回迁房的窗口向外看，田宜生（图1）指着远处的小区幼儿园（图2）说出了这番话。说话时他的眼睛很亮，里面满是希望，虽然窗外的风景已不是当年的样子，但在这个70岁农村老党员的眼睛里，他的家乡一直是一片希望的田野，“我现在所在的退休党员支部是镇江高新区蒋乔街道七里社区，以前属于镇江市润州区七里甸街道，从这个区划的调整上可以看出，我的家乡随着镇江的城市建设和经济发展，从郊区农村变成了高新技术发展的集聚区……而我也很幸运，我在工作的时候一直参与着家乡农村的建设和发展，在退休后还能看到它继续更快更好地发展。”


3

4

5

7

6

1

2

## A

田宜生是共和国的同龄人。“我父亲在即将解放时去世了，因为脑膜炎误诊。我是遗腹子，没有共产党就没有我，没有新中国就没有我现在的幸福生活，这句话是一点也没错的。别的不说，就说我读书上学吧，小学一年级起我的学费就全免了，上高中后，我每月还有5元助学金。”田宜生说，正因为如此，他从小就立志报效祖国，而参军是他年少时的梦想。

田宜生的参军梦一开始并没有如愿，因为他是独子，不符合当时应征入伍的政策。“可我那时候太想参军了，文革后我成了回乡知青，当时乡里想让我去当教师，我没同意，就是一心一意想参军。看到我连续三年报名参军，大队书记也很感动，就对我说，‘要不，你先处个对象，定了亲，你的寡母有人照料了，我们就同意你去’。”说到这里，田宜生说，他要感谢老伴丁树英，因为丁树英不仅在他参军时为他照顾家中的老母亲，更是在他后来到地方工作时全心全意地支持他，“我的军功章里绝对有她的一半”。

22岁那年，田宜生终于如愿以偿成为一名解放军战士（图3）。在部队的近四年里，他当上了副班长，培养了团队精神，坚定了成为一名共产党员的信念。“我在部队时年年打入党申请，可惜的是，一直到1974年退伍也没能入党。但是我没有气馁，到了地方后，我认认真真工作，努力学习，提高业务水平和政治素养，终于在1980年入了党。后来，我一直以当一名优秀的共产党员来要求自己。无论在哪个岗位上，我都踏踏实实工作，并且越干越带劲。”

## B

为什么越干越带劲？田宜生的回答很朴素：他回到地方后，一直在乡镇工作，服务的是农村、农民、农业，而他真真实实地看到，自己的工作在推动农业发展，推动农村经济，提高农民水平生活上有着实实在在的作用，这当然让他觉得有使不完的劲。

田宜生退伍后在基层乡办工厂干了三年，1978年，被当时的七里甸乡政府调到了乡工业办公室搞统计（图4）。“那时改革开放开始了，到处焕发起新的活力，我先被集中培训了40天，然后就正式上岗了。……七里甸乡的工业在全市很有名，有近百家，但是这些村企的会计大多只有小学文化，让他们做报表弄数据基本是不可能的。我就天天骑自行车赶过去，手把手教他们。不少人这个月会了，下个月又不会了，我也不嫌烦，下个月继续教。”田宜生说，他知道，那些报表和数据会成为润州区、镇江市经济发展的数字参考，“那时候，我们七里甸的工业报表常常受到上面的表扬。我就希望我们的数据能让上级看了，对基层发展有更详细的了解，然后能更好地制定政策，继续推动我们基层的经济快速发展。”

不久，田宜生被任命为七里甸乡镇工业公司经理。那时候已经是上世纪80年代了，大力发展乡镇工业成为一股热潮，全社会都在广泛招商引资。田宜生也满腔热情地投入了招商引资工作中（图5）。

他至今记得自己引进的第一个项目是七里甸无纺布厂：

“在引进这个项目前，我根本不知道无纺布是干什么用的，为了引进这个项目我做了大量工作，知道它用于护堤、护坝，市场十分广阔。”

“当时我们乡下面的一泉村有个人在常州一家工厂当负责人，他们厂有外销任务，在外销过程中他知道了这个消息。他很关心家乡，就把这个消息告诉了我们。我们为了谈成这个项目特意去了上海，还找了一个纺织专业的翻译，最终花150万美元从日本引进了这个项目。”

“项目一投产就达到了几百万元的年产值，在当时的润州区都是排得上号的。”

田宜生说，那时候乡镇企业就是乡镇的下属企业，乡镇搞的一些基础建设，以及为农民谋的一些福利，比如修路、装路灯、搞水利、给五保老人发放小福利等，在很大程度上都得到了这些乡镇企业的支持，“可以说，大力支持了基层的民生工程”。因此，他忙得十分带劲。“另外，乡镇企业还解决了很多农村青壮年的就业问题，那时候在乡镇企业工作的农村小青年找对象很受欢迎。”

## C

乡镇企业红红火火，农民们的钱袋子也开始鼓了起来，开始琢磨着改善自己的生活条件。此时，田宜生也调到了七里供销社（图6），继续为农民们过上好日子忙碌着。

“那时候农村的供销社就是一个综合商场，有关衣、食、住、行、用的东西，供销社里都有得卖。同时，我们还比城里商场的经营范围广，因为我们还要销售种子、化肥、薄膜、农具等涉农物资。但到了上世纪80年代中后期，这些就不够了，一些农民家里开始添置小家电、缝纫机、手表以及洗衣机和电视机等大件了。农民攒点钱不容易啊，买个电器都是全家上阵，要来看好多次，价格、质量、牌子都要一一问遍。开始时是凭票供应，我们专门跟上海申花洗衣机厂挂了钩，派人定时联系他们，一有计划就给我们。”田宜生说，那时候农民大采购一年也就一次，每次都是过年前，直到现在，每到过年他还会想起当年供销社里购物的农民们脸上喜气洋洋的表情，“那叫一个幸福和满足”。

慢慢的，随着经济发展和城乡一体化建设，农民的生活越来越好，收入越来越高，到城里购物成了农家人的平常事。供销社在农民生活中没有以前那么重要了。作为集体资产的供销社该如何保值、增值呢？

“1990年时，我是七里供销社业务科科长，那时候供销社还很红火，但我的老领导已经开始考虑这个问题了，他说，我们供销社应该办个工厂。我因为以前一直搞乡镇工业，就建议办个绝缘材料厂。但老领导说，以后人们的生活会越来越好，不如办个麻油厂——它就是现在镇江市非常有名的金莲麻油厂。”田宜生一直记得他带着同事们推荐金莲麻油的情景，“我们先是在镇江一家家企业和商业跑，后来又从南京到成都，一个城市一个城市跑，抓住机会又参加了江苏省农产品展销……我记得，我40岁生日的前一天还在安徽满世界跑……后来，我们的产品终于打进了苏果超市的销售渠道。两年后，我们的产值就达到了两三百万（图7），现在已经上千万了。”

说起与共和国同龄，田宜生觉得很骄傲：“这70年我虽然没有什么光辉事迹，但我确确实实是个有用的人，我为祖国的发展作出了自己的贡献。”