

夫人夜卧，欲自以手摩四肢胸腹十数遍，名曰干沐浴。——《宝生要录》



## 扬子电器创始人退而不休 宣中光二次创业 “进军”建筑业

□ 陈大良 文/图

在常人眼里，忙碌了一生，奔波了几十年的一位企业官，退休了，该是安享晚年、含饴弄孙的时候了。辉煌的历史，人生的价值，能量的释放，应当成为过去，成为曾经的往事。然而这一切对于已退休十五年的安徽扬子电器创始人宣中光来说，似乎全不存在。

结束了对宣中光的采访，笔者思绪难平，思考多多。虽然宣中光已年过八旬，但他心态不老，一如他创下的扬子品牌一样，闪烁着青春的光芒，他老而弥坚，依然在打拼、继续着他的人生传奇。

### A 十年打拼 从学徒晋升为工程师

宣中光祖籍六安，从小生活在六安乡下，吃过不少苦，13岁时就在六安一家机具厂当学徒工。他天资聪颖，善动脑筋，在学徒期间就有小发明、小创造问世，深得师傅喜爱。后来读书，走出家乡，来到滁州。工作几十年没有离开过机械这个行当，滁州成了他的第二故乡。

宣中光在18岁时就试制出一种机器用来磨谷和米壳分离，先在省里推广，后在全国推广，远传到了当时苏联。23岁那年，宣中光由八级技工晋升为工程师。

1958年，25岁的宣中光，带着滁州市里的几家铁匠铺子的十几个打铁师傅，几天几夜不睡觉，硬把40吨重的刨床拖进了刚刚兴办的农业机械厂。后来这个厂，居然很快就在手里变成了当时安徽省为数不多的一流大吨位压力机厂。1962年，该厂成为安徽省第二纺织机械厂，生产的粗纱机、汽缸压力容器，都创了部优，年产值达千万元以上。

宣中光以苦干能干的企业领导者崭露头角，引起同行关注。

一次，因听到国家高教部有一个机械修配厂要从皖东撤走，于是他连夜打报告，将它要了下来。此后，他带领100多人，花了13万元投资，经过半年奋战，就把原来那个破烂不堪的小厂，建成了一家中型规模的地区机床厂，产品曾在部颁整机优质、部件一等品的荣誉……

从此，宣中光以一个企业家具备的胸怀与才干，经受过一次人生巨大考验后，大步走向未来。

### B 力排众议，成立扬子电器公司

1978年，在中国的改革大潮初发之时，宣中光在全国已经有两万多家电扇厂的情形下，说服了来自方方面面的不同意见，毅然联合分布在滁州市各地的19家小厂，大胆地成立了中国扬子电器公司，大批量生产扬子电扇。

当然，宣中光的这个决策不是凭空想象，更不是凭着一股热情，他是在对中国市场的分析判断中决策的。这里有调查研究之辛苦，也有分析与判断的超人眼光与才干。宣中光看准了上世纪80年代伊始就已经显露出来的家电产品的前景，才魄力横生地联合数家小厂，撑起了“中国扬子电器公司”这块偌大的牌子。

接着，宣中光又对全国两千多家电扇厂出现的激烈竞争局面作了一个大胆的判断——如果要以小对小，以少对少，则无以占领市场，只有以高质量，大批量，以每年至少50万台的产量去抢夺市场才有希望。

因判断准确，这一仗终于打赢了。时至今日，在空调普及的大势下，扬子电扇的轻风柔情，依然飞入千万人家。当时有资料显示：仅扬子电扇厂一个厂，三年就赚回了6个厂，产值达到7000多万元，实现利税1000余万元，一举打赢了皖东工业改革第一仗，成为皖东工业第一柱，在中国大地上叫响了“扬子江畔扬子扇，扬子美名四海传”的广告赞语。

### C 逆势出击，创办大型电冰箱厂

上世纪80年代初，在皖东滁州一度出现“扬子江畔扬子花，扬子冰箱人人夸”的喜人局面，至今仍令人们记忆犹新。

1984年5月，在冰箱滞销，厂家拥挤的形势下，宣中光逆势出击，提出要创办一个具有先进水平、称雄大江南北以及黄河流域的电冰箱厂。

他的决心同样是来自对于电冰箱市场前景的准确分析：即电冰箱每十年将有一次更新换代的规律。只要超前设计制造彼时彼刻市场所必需的高规格、大容量冰箱，就能占领市场。因此，扬子冰箱厂一上马，就设计制造双门、双温、高规格的205L冰箱及其他各种型号的高规格产品。果然，它们不仅成了市场上的抢手货，并且成了当时疲软市场上绝无疲软之象的销售品。

在扬子电风扇一路走红的时候，宣中光的这一决策超前定位适时地争取了电冰箱更新换代的“历史契机”，然而事情做起来并非那么容易。

要打下市场必须引进具有最新技术的电冰箱先进流水线，否则难以实现。宣中光回忆起那次去意大利的一幕。

宣中光说，在意大利米兰下飞机时，

对三家企业前来迎接的代表，他颌首不语，自去宾馆下榻，让他们自己先去争个你死我活。而宣中光不仅在他们的“自相残杀”之中，买到心仪的电冰箱生产流水线，还比计划价低了150万美元。

在解决电冰箱厂用工时，宣中光打破禁锢，自主招收社会人员（包括农民工），成了改革企业用工第一个吃螃蟹的人。

当冰箱生产小线正在成倍地获利时，大线引进与装配的成功，即为冰箱制造带来了更大的前景；而当冰箱生产的前景正在鼓舞人心之时，宣中光与他的搭档们，又在“生产一批，储备一批，研发一批”大力开发、研制与生产新产品了，从而大大地增强了企业发展的后劲与抗风险能力。

正是基于这样的大工业战略，扬子公司便以冰箱总厂为轴心，铺开了一张偌大企业的建设蓝图。他们先后成立了设备厂与模具厂，增设了电视机厂与空调器厂，兼并了一些无以为生的小厂，储备了洗碗机、微波炉、吸尘器、袁氏话屏、轻型车等十几种产品。不仅与长春一汽厂联营，开始制造专营出口的大型客车，而且浴缸不论款式与质量都令人艳羡不已。

### D 退而不休，继续抒写人生传奇

2002年宣中光从扬子董事长及滁州市副专员的双重岗位上退下来之后，对于他只是转了一下身子，照常地干他要干的事，而且越干劲头越大。

他突破正常思维，在职时从家电干到汽车；从汽车干到模具，从模具干到门业，从门业干到浴缸……退下来之后，他从原来的所从事的“行当”跳了出来，花了整整八年的时间，谋划着新的事业。他利用去国外“探亲”的机会，觅项目、找商机，没在家里正式休息一天，他的时间几乎是在路上、车上、飞机上和宾馆里度过的。

宣中光是一个退而不休，不回家的人。他究竟在干什么呢？他在关注21世纪人类生存与发展的大事情。一次，他在美国举行的国际经济高峰论坛会上获得一条重要信息，欣喜不已——美国经济专家论断21世纪地球人面临着两件大事，一是太空技术，即太空生物科学；二是各国尤其是中国的城镇化进程。宣中光认为这是一个千载难逢的发展契机，十分认同这个观点，于是他认定必须抓住中国城镇化商机研发这个事关中国人生存的项目。

宣中光分析认为，中国的城镇化面临的最大问题，就是大量人口住进城里的高

楼大厦；要解决21世纪中国城镇化问题的关键就在于选择新型材料，解决以钢代木代水泥代塑料的问题——即绿色钢结构住宅建设问题！

宣中光日思夜想，查资料找专家，深入国内外钢铁企业调查研究，现场走访国际上大型公用建筑。如德国科龙可容纳数万人、占地200万平方米的大型国际展览馆，英国火车站的“大棚式”钢结构建筑；国内的南京火车新站房，北京的国际展览馆……这些在国际上率先采用钢构的新型建筑，让宣中光大受启发。

经过长达一年的认真推敲，最后一份绿色住建用材产业化项目诞生了。2012年12月8日，宣中光将这份报告一式两份，分别递交到安徽省滁州市和国家住房和城乡建设部，并获得国家住建部批准。

目前分别在蚌埠和滁州两地征地500亩和300亩，建成了20万平方米和10万平方米的生产基地，组成像生产冰箱、空调一样的生产线，配件可以上线组装，形成批量产能。宣中光充满信心地说，习近平总书记提出的建设幸福民生的伟大工程和建成美丽中国的伟大梦想，有了绿色钢结构等一系列重点项目的先行，一定会很快变为现实。