

新年

龚江南 著

这是一部属于深圳人自己的「奋斗」史，蓦然回首，让我们一起重温那个青春、激情、浪漫的时代



深圳报业集团出版社
SHENZHEN PRESS GROUP PUBLISHING HOUSE

新年

龚江南 著

• 这是一部属于深圳人自己的「奋斗」史，蓦然回首，让我们一起重温那个青春、激情、浪漫的时代。 •



深圳报业集团出版社
SHENZHEN PRESS GROUP PUBLISHING HOUSE

策划编辑：旷 昕
责任编辑：程 翔
版式设计：周 诚
封面设计：吴 洲

图书在版编目 (CIP) 数据

新年/龚江南著. -- 深圳:深圳报业集团出版社,
2010.7

ISBN 978-7-80709-329-9

I. ①新… II. ①龚… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第139589号

新年

龚江南 著

深圳报业集团出版社出版发行

(518009 深圳市深南大道6008号)

深圳市美嘉美印刷有限公司印制 新华书店经销

2010年7月第1版 2010年7月第1次印刷

开本: 787mm×1092mm 1/32

字数: 300千字 印张: 13.75

ISBN 978-7-80709-329-9 定价: 28.00元

深报版图书版权所有, 侵权必究。

深报版图书凡是有印装质量问题, 请随时向承印厂调换。

第一章

(一)

1986年3月1日，深圳气象台录得该城有气象记录以来3月份气温最低值：3.5℃。

这个低温，即便是在南海之滨的深圳最冷的一月，也不多见。

在记者范以纲眼里，比气温更低的，是深圳经济特区建立5年多来政治环境的低温。

1986年春，深圳依然风起云涌。然而，与建市之初前5年的热潮不同，在这个春天，一股对经济特区的怀疑的寒流在境内外汹涌着。

是的，在这样一个自上而下期望值过高的年代，人们对这座中国最有活力的经济特区，新兴外向型工业城市寄予了极大的、有时甚至是不切实际的要求。而恰在此时，全国性的大调整也波及到深圳，深圳的基建项目一家伙被砍掉了一半多，偌大个特区，1986年的基建量只有区区16.5亿。深圳在辉煌的1980—1985年大规模开发建设时期的热潮哗然而退，数以百计的基建队伍被迫撤离特区，本来实力就不雄厚，工业企业发展一时半会儿还创造不出“三天一层楼”的奇迹，吸引无数国人眼球的豪华饭店、酒楼人去楼空，深圳惟一能做的，似乎就是从香港倒腾点洋货“骗”内地人的钱。而中央和全国对深圳经济特区“技术、

知识、管理和对外政策”“四个窗口”，对内对外辐射“两个扇面”的作用没用充分发挥出来。香港学者也在这时介入，1984年，深圳还在五彩光环笼罩之下，春风得意，1985年，一篇名为《深圳的问题在哪里？》的文章却给深圳当头一瓢冷水！当年5月，香港一份很著名的杂志发表了香港中英大学亚太经济研究中心傅斯其的文章《深圳功矣过矣？》。该文列举了一组组数字，指出：中央原定的出口加工区的任务，深圳没有完成。深圳出口工业发展和出口贸易发展迟滞，近年来深圳GDP超过30%的高速增长，乃是建立在大规模基础设施建设投资产生的；1979年以来深圳的经济结构不是以工业为主，而是以贸易为主；深圳的经济是依赖贸易，而在贸易中又主要是对国内其他地区的转口贸易，由此而产生的高额利润支撑了深圳五年来的表面繁荣，换言之，是特区赚了内地的钱。到1986年，深圳的大规模基建轰然退潮的时候，这种议论已经浮上了中国社会的政治层面。

在这种叫人沮丧的寒流中，《深圳日报》年轻记者范以纲看到的是另一种春暖花开的景象。

此刻，他坐在一辆崭新的丰田考斯特中型面包车上，以随行记者的身份，全程陪同采访国务院副总理视察深圳。

范以纲是一个皮肤白皙，面目俊朗的年轻人，他留着学生头，方正的脸上是一副儒雅可人的气质。还在去年年底，这位江南大学中文系的才子、《江南日报》年轻的名记者收到了深圳寄来的调令，深圳日报社在给他的信中说道：邓小平视察深圳后，深圳经济特区掀起了新一轮大规模建设的热潮，也再次出现了年轻人投身深圳建设的热潮。深圳的一切都是年轻的，充满朝气的。深圳是中国向世界打开的一扇窗口，而世界正是从这个窗口进入了中国。在深圳，不但是财富聚集的经济生活为年轻人改变了律动的节奏，思想和观念为年轻人开放了一个全新的界面，在

深圳有着变化万千的机遇和挑战。“来吧，年轻人，深圳是属于年轻人的，你是属于深圳的。”

就是这封信，让范以纲对他在深圳的工作充满了期待。他的生花妙笔将向世人淋漓尽致地展示经济特区宏伟建设的场景，巍峨的大楼在他的笔下节节升高，宽阔的马路在他的文章中恣意铺展，这些国人关注的经济特区的建设成就，使“范以纲”这个名字再次在中国新闻界熠熠生辉。他心目中的特区印象最深的就是城市建设。当然，超乎他的意愿，他被分配在直接接触到深圳的神经中枢，采访深圳市委、市政府主要领导日常活动和重大会议的政文部，使他得以在更高层面上来观察经济特区，理解经济特区。作为政要新闻记者的范以纲很快看到了深圳内涵式发展的进程。在他开始深圳工作的最初日子里，他几乎每天都跟随市领导接待来自中央、国务院、国家各部委办及兄弟省市的领导，来自欧美、日本、东南亚、香港等国家和地区以及其他国家兄弟党的领导人。在风云际会之际，中央、国务院的领导，深孚重望的老同志，国务院特区办和有关部委的领导隔三岔五飞赴深圳调研，为深圳的发展把脉指路。在频繁的接待、会见、汇报、介绍中，范以纲渐渐明白了今天的深圳在做什么，在向什么方向前进。

副总理的行程安排得很紧，视察完深圳，他还要到珠海、汕头、厦门等经济特区视察。汇报从副总理一下飞机就开始了。深圳市市长坐在副总理后面一排的座位上，他把头探上前，向副总理汇报说：

“我们的指导思想和工作重点已经从前几年的铺摊子、打基础转向抓生产、上水平、求效益方面来了。市委工作会议刚刚开完，我在报告中已经明确提出，深圳今年的工作重点就是发展以工业为主，工贸结合的外向型经济。压基建，保生产，上水平，求效益。这个重点既管今年，也要管今后相当长的一段时期。”

副总理听了频频点头道：“你们这个思路很好，符合中央的精神和特区工作会议的精神。这几年，深圳的成绩是主要的，我们只用了短短几年的时间，就把一个边陲小镇，建设成了一个初具规模的现代化城市，这就很了不起嘛。但是，建设一个城市不是我们的目的，发展外向型经济，发挥好‘四个窗口’和‘两个扇面’的作用，才是我们的根本目的嘛。”

副总理是主管特区工作的，多次到深圳视察和指导工作，所以这次南下，他没有多看市容，就连即将竣工的中国第一高楼国贸大厦也没看，更没有在罗湖一带的高楼群中多作逗留，一下飞机，他就视察了彩管厂、自行车厂、手表厂、服装厂。

深圳市长一路向他汇报：“……我们根据中央的部署，全面调整了发展思路，着重发展工业经济和发展出口工业。我们管这个阶段叫作‘奋力爬坡’。”

副总理重复了两遍“奋力爬坡”，点点头，说：“很好，我欣赏你们的这种奋力爬坡的精神。比较建高楼、修马路，建设‘一夜城’，爬坡的过程是隐性的，局外人一时还看不出来。深圳城可以在一夜之间建成，但现代化工业城市和出口城市却不可能在一夜之间建成。”

市长接过话头道：“的确，这个阶段可不比当年我们大规模搞开发建设那样，可以看出政绩啊，爬坡是吃力不讨好的。”

车上的人都笑了。副总理也笑着说：“爬坡的时候吃力，也没人喝彩，但爬上去了，到达一个高峰了，就比你在下面时张牙舞爪喝彩的人多了。”

大家又都笑了起来。

副总理停住笑，神情严肃地问市长：“我到深圳来之前，总书记问我，说深圳到本世纪末，也就是2000年的时候，出口能不能搞到50亿美元。你们怎么看哪？”

市长想了想，回答说：“我记得去年底我去北京的时候，您也问过我这个问题，我当时没给您明确的回答。回来后我们内部研究了一下，应该有把握。我们心里有数，现在我们是念念不忘出口创汇，工业、农业、旅游、外贸都在制定计划。”

副总理仿佛在思考着什么，口里喃喃念叨着“50亿，50亿”。他回过头，盯着深圳市的领导们说：“你们说，50亿美元意味着什么？同志们，这是个了不起的成就啊。不单是深圳经济特区成功了，有话语权了，更重要的是意味着深圳拉动了全国的出口经济。窗口作用啊，辐射力影响力啊，就都有了。你们要抓紧，要抓紧，不能松劲啊。”

副总理很快离开了深圳，临行前，他对陪同视察的深圳市领导说：现在西方世界经济还在滞胀时期，国际金融市场上大量过剩资金正在寻找出路。在我们近邻，日本日元升值后工业产品成本大幅上升，出口竞争力下降，中小企业在日本国内很难发展，纷纷寻找成本低的投资场所。有资料表明，中国已经受到了日本中小企业的高度重视，深圳要利用这个机会，做好大规模引进日本资金这篇文章。眼下最重要的就是要为外商提供一个按国际惯例办事的好环境。

市长介绍说：“我们已经注意到了这个情况，现在我们着手狠抓投资环境的治理，尤其是对一些政府部门乱收费的问题。”副总理说：“是啊，深圳投资环境在国内应该是最高的，你们在很多方面是与国际接轨的，税率不合理的情况也比内地好，外汇管理灵活，资金进出也相对比较自由。我来之前，总书记和总理特别交代我带一句话给你们，‘深圳要在国际大循环上先走一步，走快一点。’”

(二)

范以纲一直等到半夜总编辑方重签完版才回宿舍睡觉。一大早，他就被环球电器贸易进出口集团的业务经理丁冬吵醒了。

丁冬是一个又白又胖的肥仔。虽说是周末的大清早，丁经理打了摩丝的头发依然锃光油亮，越发显得他肥肥的大脸也锃光油亮。他穿了一件笔挺的咖啡色西装，下身是一条浅色的、完全配得上他肥大身材的老板裤，皮鞋光可鉴人，果然是深圳成功经理人士的派头。不过眼下丁经理可是一脸焦急的神色。就在昨天半夜，环球电器贸易进出口集团开了一个紧急会议，现在，他是来落实会议部署的。

丁冬所在的环球电器贸易进出口集团只有9个人，董事长和总经理是两兄弟——朱育林、朱育森，其他全是经理，丁冬就挂了个华东中南分公司经理的头衔。

如果你要在1986年的深圳街头找到这家冠名“环球”的集团，一定会狼狈地失望而归。丁冬供职的集团虽说就在深圳罗湖繁华地段的一条路上，但却不是在人民路、嘉宾路、春风路、建设路、和平路这些繁华大街上的大写字楼里，你只有绕过老罗湖村的菜地和出租屋，在一间临街铺面上好不容易才能看到它。在这间面积不过40多个平方米的门店里，摆着一些电视机、录音机、电冰箱之类的样品。白天，两个说不上好看也不难看的看店妹坐在电器旁无精打采地望着外面的车水马龙。门店与里间隔了扇玻璃窗，人们从这扇玻璃窗可以看见里间办公室里摆着几张陈旧的办公桌，如果9个人同时到公司的话，其中几个人就没有地方下脚，当然董事长朱育林和总经理朱育森两兄弟一定是有专用办公桌的。

但就是这样一个小门店，却像它的“帽子”一样，在中国

称环球电器贸易并非完全吹牛，事实上，这家“集团公司”做的生意还真不小。在这些远远不够用的桌子旁，时时刻刻都有几个经理模样的年轻人坐着，拿着电话听筒接听全国各地经销商的来电，接收包括香港在内的全国各地发来的传真，然后就见他们匆匆出门，有的骑着自行车出去了，有的则像丁冬这样推出大摩托，呼啸而出。是的，他们在进行着即便不是环球也是环中国的电器贸易。董事长和总经理每天都在各地驻深机构、一些政府部门和电器装配厂穿梭，跑来各种批文、进货单、提货单，然后向全国各地发去各种品牌型号的电视机、录音机、电冰箱。在生意最火的1984年，他们一单生意就要发1000多台电视机。

在1986年前后，在深圳，像这样的电器贸易公司、服装鞋帽批发公司、烟酒糖果经销公司不计其数。深圳的大街上，到处可见这类公司的巨幅招牌，每个门店都车水马龙，穿戴整齐的业务人员进进出出，忙得不亦乐乎。这些其貌不扬的贸易公司，几乎一色都是年轻人经营着，但他们做生意观念之新、手笔之大、动作之快，让内地许多拥有华美崇峨的商业大厦的老总们无不自愧不如。

现在，当丁冬深夜匆匆赶回公司出席紧急会议时，环球电器贸易集团又在酝酿一次惊天大买卖。

——公司进口的5000台歌乐彩电到岸期推迟了，而深圳K公司的一种与之有竞争力的彩电1万多台则马上到货。据估计，本公司的彩电要比K公司的彩电晚到半个月左右。这半个月，将成为这5000台彩电的致命伤。公司因此召开紧急会议，商讨对策。

朱育林已经作出了部署：下个狠招，断下K公司的货。夜已深，朱育林依然精神抖擞，眼睛发亮，他一一调兵遣将：“……丁经理，你不是有个朋友在报社吗，明天你就到《深圳日报》去，登个广告，高价收购进口彩电。广告我已经叫人拟好了。”

就这样，第二天一大早，丁冬就把范以纲堵在了被窝里。

(三)

此刻，特区工业区发展集团第三工程处工程师，罗俊，一个面容瘦削，身材颀长的年轻人正和自己心仪已久的女人，他管她叫瑜姐的，坐在亚洲大酒店里喝早茶。到深圳后，罗俊一直在找她。

特区工业区发展集团三处的工地在笋岗工业区西北端，特区工业区发展集团第三开发处目前在这片土地上开工了三座厂房和一栋综合楼。建成后，将形成一个出口服装加工、出口丝绸品加工和电子电器加工的工业村。现在承租厂房的企业对工期催得很紧，开发处的工作人员和工程技术人员也都是日夜跟班作业。

工作的时候，罗俊是快乐、充满期待和充实的。招商引资进入了一个良性循环的阶段，特区工业发展公司承建的工业区出租率明显加快，总公司要求加快进度，提前工期，确保在秋天开始招商，1987年夏天全面交付使用。因此，除已经开工的两栋厂房外，其余的一栋厂房和综合楼、宿舍楼也同时开工。为此，三处重排了工期，责令工程队、施工队加大人员和机械的投入。第三工业区内顿时比以前更加热火朝天。十几台挖掘机同时开进了工地，日夜不息地掘开地表，挖出了巨大的基坑，高高的塔吊竖立起来，大捆的螺纹钢、型钢不停地被吊到半空，稳稳地投入施工现场，大型运输车穿梭般地将水泥、钢材、沙石等建筑材料运进工地，而搅拌机则轰隆隆地将它们搅拌成混凝土。上千名工人同时进场作业，在塔吊上、在各个钢筋班、在搅拌机旁、在模板预制现场，当然，也在食堂的灶台前。总之，各个岗位上，每天24小时轮班施工，第三工业区白天到处可见一片忙碌的身影，看

见钢筋铁架节节升高，看见塔吊旋转；晚上，灯火通明，亮如白昼，机声隆隆传遍旷野。眼见得三栋厂房、一栋综合楼和一栋宿舍楼的钢铁模架一排排露出地面，不几天，各种形状的混凝土支柱窜上天空。

罗俊每天都泡在工地现场，协调施工，监督质量，检查安全。看着每天突飞猛进的工地，他有一种工程建设者和指挥者特有的自豪。他没有赶上1980—1984年间深圳经济特区初创时期大规模的基本建设，但在特区这个普通的工地上，他依然可以看见深圳当年的风采。如果说前几年的基建锻炼了一支支特区基础设施建设的铁军和干部的话，罗俊在第三工程处也受到了很好的锻炼。在江南时，在他短短的助理工程师生涯中，他还从来没有指挥过这么大场面工地。在这里，他才发现自己原来是一个很好的工程管理者，在因同时开工而显得狭小的施工现场，他反复观察，设计了一条条科学的施工流水生产线，材料的堆放、混凝土输送的走向、各种工序排序的时段，经过他的精心安排，更加有章有法，井井有条，工程进度因而大大加快。乐得主任一个劲地夸他。

“罗工，电话！”

罗俊下班前接到了一个电话，这个电话让他又惊又喜，是瑜姐！

这一刻，罗俊千言万语不知从何说起，愣了不知多久他才傻傻地问：“瑜姐，你是怎么找到我的？”

瑜姐在电话里笑了起来，说道：“想你了呗，想你就找得到你。”

虽然罗俊知道这是一句玩笑话，但听了还是觉得心里暖暖的。他有点急迫地说：“那你，你在哪儿，我这就到你那里去。”

“别急呀。我们还是星期天见吧，我请你喝早茶，算是给你接风，好吗？”

“还要等到星期天呀。”

瑜姐又笑了：“很快的，上班的时候大家都忙嘛。”

因为没有当着瑜姐的面，罗俊有点放肆：“我想马上见到你。”

瑜姐说：“我知道，但必须等到星期天。好吧，就这样。”

放下电话，罗俊才发现自己太紧张了，他甚至都没问瑜姐现在在哪里，在干什么。他有点沮丧，每次在瑜姐面前，他都有一种莫名其妙的紧张。

星期天一大早，罗俊就到了亚洲大酒店，他在大堂坐下，有些紧张地不时地看看门外。

酒店的大转门旋了一圈，一个身着黑色高领半袖毛衣的年轻女子款款进来。

罗俊却像被电击了一下。

两年多没见，罗俊熟悉的瑜姐身上那种温婉活泼的韵味还是那么浓郁，而此时，罗俊明显觉得在她的眼神里，多了一层让他感到神秘的飘渺。她站在罗俊面前，向他伸出手来——在这发呆的时刻，罗俊竟不觉赵瑜已经走到了他面前。

“你好，罗俊。”她丰满的嘴唇轻轻开启，像吐纳着神秘芳香的气息似地跟他打了声招呼。

“啊啊，你好。”罗俊傻子似地站在那。瑜姐拉着他汗如泉涌的手轻轻地摇了摇，打趣道：“怎么看上去有点傻了呀。”罗俊这才缓过劲来，他也笑着说：“看见你不傻才怪。”

瑜姐瞟了他一眼：“到深圳才几天啊，就学贫嘴了？”

罗俊憨憨地笑笑，跟着她一起上楼。

罗俊跟着瑜姐上了楼，找了个靠窗的位子坐了下来，从这

里，可以望见罗湖口岸外香港鲤鱼山和山上岗亭顶上飘着的英国国旗。罗俊没有功夫欣赏窗外的景色，他时不时偷偷如饥似渴地睨一眼瑜姐。赵瑜紧身的黑色毛衣把身体勾勒出玲珑的线条，更衬托出她丰腴的脸蛋白皙如玉。她微微低着头在看着食谱，低垂的眼帘上覆盖着长长的睫毛。赵瑜也分明感觉到了罗俊在偷看自己，不禁脸上一热，她抬起头来，亲热地看一眼罗俊。这种熟悉的亲切的眼神，让罗俊浮想联翩。

现在，两人面对面坐着，赵瑜两手握拳放在桌上，脸蛋有些俏皮地支在小拳头上，目不转睛地看着罗俊，问道：“到深圳也有好些天了吧，感觉怎么样？”

罗俊一言以蔽之：“好地方，我有种相见恨晚的感觉。”

赵瑜笑笑说：“好啊，看来你很习惯。说说，怎么相见恨晚来着。”

罗俊说：“应该你先说，你到深圳时间比我早嘛。”

赵瑜说：“也是，我觉得深圳，这两年变化太大了，城市很漂亮，也很时尚，但我最大的感觉还是生活轻松，不是说有钱就轻松，是精神轻松了许多。大家只顾搞好工作，一般不管别人的事。最简单的一个例子，在深圳没人问你：结婚了没有啊，找对象了没有啊。好了，该你说了。”

罗俊沉吟一下，说：“说第一印象吧，其实跟你感觉的差不多，干净，绿化好，楼都很新。”赵瑜点着头，罗俊又补充道：“还有，都是年轻人，都很漂亮。”赵瑜无声地笑了起来，伸出一个小巧的指头点着罗俊说：“你就光看这个。”罗俊不好意思地也笑了起来。赵瑜说：“去逛了国际商场没有？那里的售货员全是靓女，一个比一个靓。”罗俊嘘她一声道：“你真以为我就知道靓女啊。”

赵瑜说：“国商的靓女是深圳一景呐，你别看她们白天站柜

台，到了晚上都是高级轿车接她们下班。”

“哦？”罗俊来了兴趣。赵瑜接着说：“国商的第一代售货员，基本上都嫁给了有钱人，有的还嫁到香港去了。”

罗俊说：“其实，我只关心你。你到哪儿去了？没在医院。”

赵瑜沉吟了一下，又伸出手指笑着点点他的鼻子：“在深圳可不兴打听别人的隐私。”

罗俊说：“不是这样，我一到深圳就找你，没找到，挺急的。”

赵瑜说：“谢谢。”她岔开话题，关切地问，“怎么，在深圳有什么朋友没有？”

罗俊突然变的兴奋起来，“有，当然有，有三个，都是豫州来的，我们还是生死之交呢。”

赵瑜又嗔了他一眼：“你们男人就是会虚张声势。”

罗俊抢白道：“是真的。我们是同车到深圳来，在车上碰上歹徒抢劫，结果我们一起和他们干了起来。还受了点小伤呢。”

“你们这些男人啊。”赵瑜瞪着眼听完罗俊的讲述，长长地喘了一口气，说：“你今天应该把他们三个也叫上，让我看看你们这群绿林好汉。”

罗俊说：“大家不是都忙吗，再说你是我一个人的朋友。”他故意加重语气强调一下“一个人”。

赵瑜没接这个茬，认真地对他说：“罗俊，你记住姐的话，再别去做这种无谓的冒险，深圳现在一切都才刚刚开始，有很多事可以做，你是个男人，要想着干一些大事。明白吗？”

罗俊傻乎乎地问：“干什么大事？”

赵瑜说：“你自己去看啊。”她抬起头来，漫无目标地看看天花板，眼睛里又露出了罗俊所不熟悉的那种飘渺的神色，“是

啊，你要干点大事。用不了多久，你就会成功。”

这顿早茶一直吃到中午，分手时，赵瑜还是没给罗俊留下电话，她说她会经常找他。说罢上了一辆崭新的皇冠3.0轿车，悄无声息地走了，把一串问号留给了站在停车坪上呆呆地看着轿车远去的罗俊心里。

第二章

(一)

《深圳日报》报眼位置，也就是报名右侧的显要位置，登出了这样一条广告：“紧急诚征供货商。本公司与北方10个城市签订了紧急供应进口彩电两万台的合同，因公司近期业务拓展，货源紧缺，特紧急诚征彩电供货商，以优厚价格急征1万台以上彩电，以满足北方十市人民物质文化生活之需。”下面是深圳环球电器贸易集团公司的落款。

范以纲不知道其中意味，当时，他一边带丁冬去办理加急广告手续，一边赞赏丁冬的公司业务扩大得很快。当然，他更不知道，广告登出的第二天，朱育林、朱育森兄弟已经和K公司老板莫新明坐在海韵大酒店的一间包房里，签订了由K公司向环球电子供货1万台电视机，每台价格2400元的协议书。双方签完字，举杯痛饮，好不快哉。

——这时，K公司的1万台彩电已经到了香港，正在办理相关进口手续，而环球电子的5000台彩电还在日本的生产线上“哗哗”地流出来。有时，丁冬等人守在公司，一天好几十个电话，不停与香港通话，追踪着歌乐彩电的情况：已经装船了；已经驶离了大阪港；已经到达香港……有时，他们又骑上摩托车，或飞到内地寻找买家，沈阳、长春、哈尔滨、湖北、江西、安徽……

而朱家兄弟则成了“百变金刚”，上午，他们对莫老板说：