

N A N T O N G



# 南通 南通!

南通通信业报告文学集

 文匯出版社

# 南通 南通!

南通通信业报告文学集

文汇新民联合报业集团 文学报 编



文匯出版社

图书在版编目 (CIP)数据

南通通信业发展报告 / 《文学报》社编. —上海: 文汇出版社, 2007.4

(南通, 南通!)

ISBN 978-7-80741-167-3

I.南... II.文... III.报告文学-作品集-中国-当代  
IV.125

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 035570 号

# 南通，南通！

## 南通通信业报告文学集

---

文学报社 编

---

责任编辑 / 闻之 设计 / 镶·红旗图文设计工作室

---

出版发行 / 文匯出版社 (上海市威海路 755 号 邮编: 200041)

---

经销: 全国新华书店

---

印刷装订: 启东市人民印刷有限公司

---

版次 / 2007 年 4 月第 1 版 印次 / 2007 年 4 月第 1 次印刷

---

开本 / 787 × 960 毫米 1/16 字数 / 190 千

---

印张 / 13.75 印数 / 1—10000

---

ISBN978-7-80741-167-3 定价: 25.00 元

---

# 南通，南通！

南通通信业报告文学集

- 1 腾飞  
——记江苏省综艺股份有限公司董事长管圣达 张俊南 孙德军
- 32 移动的世界  
——记江苏移动通信有限责任公司南通分公司 葛 逊
- 54 铁的血脉  
——关于一本书与一个优秀群体的解读 葛 逊
- 72 如日中天的民族品牌  
——记中天科技董事长兼总裁薛济萍 徐大隆
- 86 金盾在东海之滨崛起  
——记南通市公安局科技强警的“南通模式” 徐大隆
- 98 勇立潮头的弄潮人  
——南通电信公司记事 徐良文
- 112 新世纪的太阳  
——中国网通集团南通分公司记事 徐良文

- 123 一切为了你  
——记南通市劳动与社会保障局 陈先法
- 140 江海浪潮涌  
——崛起的南通平潮电容器产业园区 陈先法
- 159 服务——永恒的主题  
——南通邮政局扫描 唐明生
- 174 打造一道“无线”的风景  
——中国联通南通分公司纪实 唐明生
- 187 孵化的力量  
——南通高新技术创业中心纪实 吴纪椿
- 201 编织天网惠百姓  
——南通广电网络建设纪实 费爱能

# 腾飞

记江苏省综艺股份有限公司董事长张圣达

○张俊南 孙德军

倚浩波缥缈的长江口，迎泼金撒银的东海日出，南通这地界得天独厚，平畴沃野，物产丰饶，人杰地灵，历朝历代都不乏辈出的仁人鸿儒巨贾巧匠。至清末民初，中国封建时代的最后一位科举状元张謇宣场失意归返梓里，办教育、举实业，创建了南通的第一所师范学校、第一座博物馆、第一条铁路线、第一个港口等诸多“第一”，将东渐之西风引入，从而启开了这片地界的近代化进程，并深刻地影响了这里的风貌人情及以后数十年的历史。

白云苍狗，斗转星移。

到了1987年，这片地界上有个南通县兴东乡黄金村的乡镇企业兴东绣衣厂，借着张謇先生创办中国近代第一家纺织厂给故土留下的纺织服装业发达的民情乡俗，靠着国家改革开放的大政方针，凭着自己的聪明才智勤奋苦干，经过多年的努力，终于打开局面，将自己的特色产品绣花服装打入了国际市场。一时间，来自境外的定货单急剧猛增，源源不断，车间里灯火通明昼夜加班，仍供不应求。乡党委和村干部又喜又

士  
建  
国

忧。喜的是乡、村两级经济发展出现了新机遇，忧的则是产品必须优先保证国外客户的需要，国内市场已经合作了多年的一些商户就无暇顾及，经常发生供货断档。于是，乡、村领导屡屡碰头商议，最后决定再起一套炉灶，成立一个专门负责供应国内市场需要的新厂。

21台旧缝纫机、约300平方米老车间、120多名新老员工，加上80万元抵押贷款，“南通刺绣厂”的名牌起好了。兵不强，马不壮；粮不足，势不大，终究算是都有了，但是率兵上阵的良将何在？却没有人敢出来挑新厂的头。乡镇企业虽然是集体经济，比不上国有企业的“铁饭碗”，毕竟还是“大锅饭”；天时地利人和虽然都具备，产品销售也有一些基本渠道，毕竟仍是创业起家；比起老厂正做得红红火火的外贸生意，新厂的前景哪年哪月才能看见辉煌？总之，去当这个新厂厂长的人，将是驾着小舢板出海的打鱼人——变数难测，风险太大。

乡、村的领导们急了。那天，乡党委书记亲自出马，带着几个人来到黄金村，召集村干部、党团员和绣衣厂的技术骨干开会，动员大家毛遂自荐勇挑重担。书记口吐莲花说得嘴干舌燥，下面一片鸦雀无声。许久，人群里慢悠悠地站起来一个瘦弱的，戴着一副眼镜，文绉绉的小伙子，问道：

“我去当新厂的厂长，行吗？”

声音不高，似乎是鼓足勇气才说出这一句话的。只是，从以后近20年的纵横驰骋旌旗飘扬风起云涌来看，这一声就有了横空出世的意味。因为从1987年的这一天，随着这一声，就站起了一个不仅影响了黄金村、兴东镇的当代史，影响了通州区、南通市的当代史，甚至影响了江苏省，影响了中国当代经济史；而且今后某一日，并非没有可能成为具有类似张謇历史地位那样的人物。

乡、村的领导们几乎都是蓦地眼睛发出亮光。乡党委书记直直地盯着小伙子，急不可待似地将大手往前劈了几下，说：

“行，行，你一定行！怎么不行？”

一锤定音。

小伙子名叫咎圣达，一个《百家姓》上没有的姓氏，这一年他24岁。时至今日，笔者采写这篇反映位居中国500强企业之列的江苏省综艺集团董事长、

位居福布斯排行榜中国百名富翁第42位的管圣达事迹的报告文学的2006年9月，他也才刚刚43岁。

管圣达走马上任了。

乡、村的领导们那天的眼睛发亮，不只是因为管圣达站了出来，更是因为他们了解这小伙子，确实相信这小伙子“行，一定行”！

创业的日子是艰辛的，驱动一部机器运转起来的瞬间需要消耗的能量，往往高出正常运转时的几倍、十几倍。呕心沥血夜以继日艰难拼搏，自然是那段日子里的常态。天天泡在厂里的管圣达饿了扒几口冷饭，渴了灌几口凉水，困了把办公桌上的物件朝旁边推推，趴着打个盹。他是厂长，又是设计师、推销员，必要时也可以是缝纫工、搬运工。他亲自出马去浙江进料，和采购员挤在卡车上，一路风雨一路颠簸，住一个床位两元钱的路边店，吃街头小摊上几角钱的饭菜。小厂长的创业激情感染着每一名员工，而其间的故事细述起来，将会连篇累牍。那段日子里，管圣达确实辛苦，好在江南人天性里多有一种能吃苦的韧性，24岁更是一个不在乎苦或累的年龄阶段，更何况他自小就是一个吃过苦受过难又决不会让苦难压倒，反而会自己想办法去战胜苦难的孩子。

管家兄弟姐妹六人，管圣达最小。改革开放前的“黄金村”名不副实，“黄金”像梦里的宝物一样遥远，谁也没有见过，面朝水田背朝天的村民连一日三餐都是勉强填饱肚皮。但南通这地界民风重学，再经世纪初张謇引进近代教育体制和观念，注重教育的意识更在一般人中普及，后来许多地方喊出的那句“再穷不能穷教育，再苦不能苦孩子”，在南通即便是拾垃圾的人家几十年前就明白这个道理，而且就照着这个道理去做。那年，管圣达上小学。一天，他极偶然地发现父亲一个人坐在屋里的小矮凳上掉泪。在小儿子的眼里，父亲有树一般的高大山一般的威严，于是父亲的眼泪在他的心里就有了谜一般的困惑针一般的扎痛。他当时没敢问，后来才从母亲和哥哥姐姐那里知道，父亲是在为他上学的学费发愁，供了几个大点的孩子们读书，父亲再也凑不足老六的费用了。

比桌子高不了多少的管圣达走到父亲面前，仰起小脸，用一种和他的年龄



与体形极不相称的严肃说：“爸爸，你不要难过，我有办法自己挣钱。”

苦楝树，落叶乔木，树种古老，公元六世纪的《齐民要术》中就有其生长特性及育苗造林的记载。黄河流域以南，华东、华南地区均有栽培。强阳性，不耐庇荫。花淡紫色，有香味。核果近球形，熟时泛黄，宿存枝头，经冬不落。果实、树皮、根皮均可入药。

那时的管圣达还不知道苦楝树的这些性能和功用，但他知道收购站收苦楝果，知道村前村后有苦楝树。于是，村民们便经常可以看见管家的小儿子爬上爬下地摘苦楝果，脸上身上经常划出一道道血痕，少则十几斤，多则几十斤，挎着背着，三天两头送到收购站去。再后来，村民们又经常可以看见管家的小儿子在附近的服装厂废料堆周围转悠，将一些掺杂的布头线脑捡出来，送到废品站去。直到有一天，村民们看见管家的小儿子怀里抱着一个保温瓶，亮着稚气的小嗓喊：“冰棍，4分钱一支，谁吃冰棍，来买冰棍啦！”汗水在流火七月的炎阳下蚯蚓般爬满额头……

年复一年，这些微薄的收入也能集腋成裘，大大减轻了父母的负担。

小小年纪，为了读书，竟有这样的心劲和聪明，长大以后还得了？得知了原委的乡亲们摇着头叹息：这孩子今后说不准又是咱们南通出去的一位科学家啊！

的确，管家的小儿子读书刻苦，更是灵气十足，只是机遇不佳。客观地说，管圣达参加高考的那年，时运不佳。大批被蹉跎了青春年华的“老三届”仍挤在这条独木桥上，奋勇当先地与高中应届毕业的小师弟、小师妹们十几个人、几十个人，争夺一个读大学的名额，难度与如今扩招后的高考简直是天壤之别。最终，十年寒窗的管圣达名落孙山，以微不足道的几分之差，被他大哥大姐的同龄人们挤下桥。

不知多少次不吃不喝，深夜捂在被窝里的吞声饮泣之后，这年18岁的管圣达只好擦干泪花，走进村里的兴东绣衣厂，当了一名学徒。

无论落到何种环境，是真金终会闪闪发光。走出一时茫然找不到人生方向的失落和彷徨，不久管圣达就发现，服装设计富有趣味。同样一块质地的布料，

经不同的设计者之手，就会变幻万千，成为不同档次的产品，具备差异极大的价值，可以让每一位做设计的人最大限度地发挥自己的聪明才智。于是，心窍玲珑且虽然朦朦胧胧尚未开悟生命本义，却不甘人生平庸的管圣达，很自然也很必然地喜欢上了这项工作。

设计属于创作，其成果属于知识产权保护的范畴，性质属于人类社会的创造性活动。创造需要灵感，而灵感是人的思维能力中最不可捉摸的现象，有时会电光石火，如天外流星倏忽闪现，不期而至；有时又要靠苦苦思索，似岩浆在地下奔涌积蓄骤然喷出，振聋发聩。但无论以哪种形式产生，灵感都是知识、眼界、天资、美感包括个性等综合素质的体现。管圣达那时的基础素质不错，知识和眼界却深感不足，于是他拿出上学读书时的那股狠劲，恶补有关服装的知识。他向厂里的老师傅学，向村里的同龄伙伴学，向民间那些做了几十年刺绣活的大娘大婶学，想方设法找来能在南通这地界上找到的国内国外关于服装及服装设计的书籍、刊物和图片，尽自己的最大努力去细细揣摩，去久久品味。若灵感闪现偶有所得时，他便构思、创作出自己的设计图案或设计思路。

几个月后，灵感出现的频率渐渐密集了。就在这时候，来了一位在管圣达那一阶段的生命中很重要的人。

南通这地界上的人大多脑子很灵光，思想也不封闭。1980年前后，正是改革开放之初，南通人的这两大优点更是有了用武之地。村干部从上海请来了一位在服装界颇有名气的老设计师，说的是请人家来“白相白相”，真正的目的是请他对绣衣厂的产品和设计做些指导。宴请、游览之余，厂领导搬出了厂里的部分服装产品 and 设计图案。一大堆样品和图纸中，这位姓陈的老设计师一件件翻来，特别注意到了几件都是管圣达做出来的设计作品。

厂领导让人把管圣达找来，老设计师问了他一些话，转过头去对厂领导说：“他的设计思路里民族特色很突出，既有继承又有创新，风格不凡。这孩子是吃设计这碗饭的人才。”

陈设计师在黄金村逗留的那段日子，时常把管圣达带在身边，经意不经意间，将自己几十年来做服装设计的心得体会要窍秘诀，虽是零敲牛皮糖的，却是



悉心地传授给了他。开埠百年，曾号称十里洋场的大上海是什么地方？在大上海的服装设计界能享有盛誉的陈老先生是什么人？那是武林中少林、武当的师祖，学界里北大、清华的泰斗，随便拿出一点皮毛，也足以让后生晚辈受益匪浅。

受过真人的指点，管圣达再下起以前那样的勤奋苦功来，就有了举一反三事半功倍甚至举重若轻之感。几年以后，他设计的“海棠”牌绣花服装第一次参加全国性的行业展评，便获得第三名的奖牌，并获得江苏省的工艺美术“百花奖”。不久，他主持设计的真丝时装绣衣又被应邀送到“世界时装之都”巴黎参展。那些西方的服装设计师们流连忘返于这些被他们誉为“东方艺术珍品”的刺绣时装前，一个个忍不住地喋喋不休叽哩咕嚕，惊诧地相互交流着他们的欣赏和赞誉。

管圣达已经无可置疑地成为了绣衣厂的服装设计骨干。

更重要的是，管圣达的视野、观念、思维，已经在不知不觉间，登上了一个他自己当时也没有察觉到的新的层次。做了7年的服装设计，管圣达必须时时关注社会人群的需要是什么，敏锐观察时代生活的细微变化，以使自己的设计和思路适应人们的需要与生活的变化，于是他的观察力、思辨力大大增强了。决心要做顶尖的服装设计，管圣达就必须经常盯着国内服装的巅峰是何状态，世界时装的高原上有什么风光，而自己的位置又在哪里，思索并寻找那一条隐藏在悬崖密林，却是属于他的最便捷、最有可能接近巅峰登上高原的羊肠小径，于是他的目标感、设计感清晰鲜明地凸显出来了。不断刻意求变，时时追求创新意识的意识，已然于7年的潜移默化中，深深地积淀在他的思维里，成为了他生命的活力。

求变与创新，这就是永远推动着创造欲望，时常迸发出各种不同类型灵感的激流。

七年磨剑，剑刃已开。

这个外表瘦弱，戴着一副眼镜，文绉绉的小伙子如一柄已然成器的宝剑，森森出鞘，果然不负领导、群众的重望。创业初期的一番呕心沥血夜以继日艰难拼搏后，南通刺绣厂这部新机器终于真正运转起来了。管圣达立刻无师自通地将关注的重点，投入到生产和经营的日常管理。他下功夫组织设计了一批新

产品，抓住产品质量稳定这个重点环节，协调作业流水线的顺畅运转。不久，他又针对乡镇企业员工的特点，摸索出一套符合新厂实际，包括计件工资、质量工资、文明生产工资等措施内容的管理机制。

手段恰到好处，激情凝聚人心，南通刺绣厂上路了。当年，新厂就创产值700万元，不仅还上了贷款，而且上交村、乡利润60万元。

首战告捷，马到成功。瞿圣达刚一攒足了底气站稳了马步，便站在南通刺绣厂的小院子里，把目光盯向了与南通这地界隔着长江口咫尺相望的大上海。

1987年的年底，寒流渐强。春夏秋冬一如既往车水马龙人头攒动的上海街头，走来了一个外表瘦弱，戴着眼镜，文绉绉的小伙子和他的几位伙伴。那会儿中央的政策还是大力发展商品经济，计划经济的体制刚刚出现些许松动，社会风气仍非常简朴，城里人刚学着“拉关系”，南通这地界的人们就更朴实更单纯了。瞿圣达和他的伙伴们想法很简单，以为凭着他们提包里各式各样的刺绣服装样品，一定能打动上海人的心，刺激起上海人的购买欲。

几个人走大街穿弄堂，看见像个样子的商场商店就进去，等在一边，待服装柜台的营业员不忙或没有在聊天的时候凑上去，恭恭敬敬地喊大姐喊阿姨，笨手笨脚地掏出提包里的样品摆上柜台，先请大姐阿姨们鉴赏、过目，然后再请大姐阿姨们引荐去见楼上或后面负责的领导。不知道什么原因，也许是不识货，也许是傲慢与偏见，也许是样品真不行？十几天跑下来，没有一家订他们的货。很多时候干脆连管事的人都见不着，那些营业员大姐阿姨就直接打发他们：“领导不在，阿拉营业员，勿来事。”更有甚者，他们刚转过身要走开，就用上海话嘀咕的：“迭些阿乡，乡镇企业出的东西也敢往阿拉上海送，啥人肯掏钞票啦？”

那是改革开放后中国经济发展历史上第一次通货大膨胀时期，一碗阳春面正从几分钱涨到了四五角。现在说起来会觉得真便宜，可那时已经觉得贵得不得了。几个人没有目标，没有线索，真像几只没头苍蝇，在上海滩的高楼大厦间乱飞乱撞，带的1000元差旅费再省吃俭用的，眼看着只剩下200元了。

替圣达和几个伙伴闷在旅店小房间里商议，怎么办？有人真泄了气，说：“可能是咱们的东西真不行，上海人真的不认，回去吧。”替圣达不肯信这个邪，更不肯服这口气，沉默了半天，他说出的话吓了几位伙伴一大跳：“我们去找找中百一店！”

乖乖咙的咚！去找中百一店，没听错吧？中百一店，全称“中国上海第一百货商店”。上海的南京路，北京的王府井，那都是中国商业的“金街”；南京路上的中百一店，王府井的百货大楼，那都是这两条“金街”上挂金牌的头家大店；南通刺绣厂的产品连上海那些一般的商场商店都进不了，还想进中百一店？光听听这名字吧，“中国”、“上海”、“第一”。

替圣达这也是背水一战，冀图置死地而后生。他说：“试试吧。中百一店那么大，应该有识货的人。如果还不行，我们就真得踏上归途，回去找找自己的原因了。”

中百一店毕竟是中百一店，人员的素质还是要高一些。柜台营业员带他们去找柜台经理，再找到服装部的大办公室里一位看上去像负点责的人。那人虽然连自我介绍也没做，但认真听完替圣达说明来意，打量了他一眼，和蔼地说：“老乡，我们中百一店经营的都是国内外著名企业的产品。你们的货，能达到我们销售标准吗？”

没有一口拒绝，就是给了替圣达机会。他忙说：“麻烦你，可以看看我们的样品。”

不待那人回答，替圣达就从提包里一件又一件掏出样品，摆上他面前的办公桌，摆满了就往另一张桌上摆。大办公室里别的人朝他们随意瞅了两眼，就有人陆陆续续站起走过来，和那位看上去像负点责的人一起欣赏，渐渐发出啧啧赞叹。

这些刺绣服装的样品称得上美轮美奂了，几乎每一件都是设计新颖做工精美，像一件件熠熠闪亮的艺术品，尤其是对于那几位女同志产生出极大的诱惑力。他们相互交流着看法，叽叽喳喳，几乎忘掉了替圣达和他的伙伴们还站在一旁。

还是那位看上去像是负点责的人先想起了被冷落的客户，自报了家门说他就是负责服装部门的主任，然后具体询问了南通刺绣厂的一些情况。得知替圣

达就是厂长，而且是做服装设计出身，不禁感叹道：“你是一个人才啊，一直做乡镇企业就可惜了。”

替圣达知道乡镇企业在一般城里人心目中的地位，但透着一种爱护和关怀的惋惜之情，这话当时还是让他心里动了一下。

主任和他的部下们商量了几句，有了订货的意向，便问起定价。替圣达的答复让他有些皱眉，认为价格高了，上海人的购买能力恐怕难以接受。这就让替圣达为难了，也明白了这些天他们到处碰钉子的主要原因。可是，服装生产本身就是微利产业，他报的价已经是比保本略高的最低实价了，他们要把产品打进大上海，并不是为了来赔本赚吆喝的啊。

好不容易在迷宫一样的大上海找到了一条大弄堂，眼看就要走出头了，却似乎又是一条死路。几位伙伴刚打起来的一点精神头，立刻蔫了回去。

替圣达是厂长，压力比伙伴们大；替圣达是从一线干起来的，精通技术问题；替圣达心感福至，山穷水尽之处，灵机一动，提出一个解决定价问题的办法：将刺绣部分的图案和针法做些更改，在保证产品质量、观感的前提下降低制作成本，可以达到对方的价格要求。而且他当场就做了图案设计和操作规程的演示。中百一店服装部的那位主任和他的同事比对了半天，又找来前台有经验的营业员征求意见，马上出单，向南通刺绣厂订货：

600万元。

柳暗花明，春光大现。1987年前后，全中国大陆只有五个年产值达1亿元的乡镇，集中在广东、福建地区。地处江北的南通县兴东乡黄金村的一个小小乡镇企业南通刺绣厂，接下这笔大订单，1988年的年产值超过1000万元，鼓鼓劲达到2000万元，那也应该是手拿把掐的了。这段经历，回厂后被同行的伙伴们绘声绘色加油添醋地一渲染，日后就渐渐变成了替圣达“战上海”的民间传说。

对替圣达而言，此番上海之行，拿到的订单之大，获得的进入大上海的滩头之强，固然是意外惊喜，而在思想理念和经营意识上，他更是收益匪浅。老辈子传下过一句话，说是“玉皇好缠，门神难逗”。替圣达体会颇深，做事还是要和强手打交道，找合作伙伴就应该找顶尖的。与其在外围缩手缩脚地跟一

些云山雾罩根本不知所以的人兜圈子，真不如索性招惹他一回，单刀直入插进核心，甚至直接擒贼擒王。

十几年后人们常说的“强强联合”，这时的管圣达已经悟出了几许真谛。

当然，与强手合作，自己就必须有实力。中百一店服装部那位主任说他是个人才啊，一直做乡镇企业就可惜了的话，也让他在感动的同时受到了一些刺激。不能怨人家对乡镇企业有偏见，受所有制性质、起源、环境、人员构成等诸多因素的限制，在大地方的人看来，乡镇企业难免给人规模小、产品土、发展前景有限的印象，这是事实，也是现实。那么，乡镇企业的出路在哪儿呢？以管圣达当时的年龄和社会阅历，他尚不具备后来那种洞察时代走向、先知先觉的思想能力。但是，有一个欲求是清晰而强烈的，那就是：

他一定要把南通刺绣厂做大做强，与天下豪杰一较雌雄。

元旦过后，就是1991年的农历春节了。正月初二，也就是春节的第二天，中国人阖家团圆后走亲访友相互恭贺正开始大说过年话大喝过年酒的日子，管圣达告别父母妻女，悄悄登上了南下深圳的列车。那是一年到头列车上最空闲的几天，列车员也很少露面，非常冷清。

管圣达所在的车厢就那么七八个人，简直像是为这哥儿姐儿几个开的专列。

管圣达这是要去深圳探路。

这三年来，管圣达走南闯北，结交了许多海内海外的朋友，眼界和思维的范围越来越广，经营和管理的技巧越磨越成熟了。南通刺绣厂也越做越大，越办越红火，新厂房建起了，新设备进来了，新员工招收了，新的销售渠道又打开了不少，产品达三江，客户遍四海。到1990年的年底，刺绣厂的年产值已达到数千万元，在南通这地界上，甚至在江苏的同行业中，坐稳了头几把交椅。村里乡里就不用说了，县里市里有关部门的一些会议，刺绣厂的人没到，开会时间都得往后延延。有关南通刺绣厂的报道经常在市报、省报、市电视台、省电视台露面，还上过中国第一大报《人民日报》。

然而，咎圣达心里明镜似的，这就叫“雷声大，雨点小”。

刺绣服装做工考究，工艺繁多，包装精美，属于高档商品。改革开放12年了，人民生活水平有所改善，毕竟仍是社会财富积累的初期阶段，先富起来的人群此时还不大，解决尚大面积存在的贫困人口温饱问题还是党和政府亟待要做的事情。处于这样的国情，刺绣服装的市场容量是有限的，于是刺绣服装产业走的都是低价位、薄利润，以量带利的路子，几千万的产值，能拿出来的利润也就是几百万。而且这几年江浙一带做刺绣服装的多了，南通地界上的企业结构也发生了一些变化，竞争渐趋激烈，市场愈发觉得狭小。咎圣达生出了去深圳看看，能不能以深圳为桥头堡，进入港澳台；再以港澳台为桥梁，进入国际市场的念头。几经酝酿，思路成形，就有了他这趟新春佳节的远行之旅。

进入90年代初的深圳，已初具当代都市的规模，但仍显得粗糙。扑面而来的种种观感转换之间基本没有过渡，富丽堂皇的商场门前，挑着芒果、荔枝、甘蔗的农妇大声叫卖，和保安打着你进我退你退我进的游击；常常是刚从豪华的大厦里走出来，拐过楼角，就是大片的农田和破败的茅舍；大大小小的工业区里，今天这个新厂敲锣打鼓鞭炮震耳彩带飞舞地开工，明天旁边那个企业悄然无声旌至鼓息车颓卒散地倒闭；现代与落后，效率与无序，文明与蒙昧，生机勃勃与转瞬毁灭，斑驳相间，令每一位初来乍到的人目不暇接眼花缭乱，顿生难以适从之感。

这是伴随创造过程的必然；热烈、活跃，却让人迷惘。

本质上，咎圣达却是喜欢这种氛围的，春节离家的思亲乡愁立刻被冲淡了。他在深圳、香港有几个数面之交的熟人，只是交情不深，大过节的，他不想去打搅，自己找了个地方住下，买了张交通图，便西至蛇口，北向宝安，东到沙头角、小梅沙，四处考察。商业区、工业区、科技园区、边检海关、大村小镇，边角旮旯，差不多没有他跑不到的地方，连节后深圳证券交易所开市，他也去顺便看了半天。过去形容战争年代行军打仗艰苦，有句话说“三天磨烂一双草鞋”。听起来有点玄，但事实的确如此，肯定是他路走得太多，可能鞋的质量多少也有点毛病，十几天下来，咎圣达竟跑烂了三双鞋，当然也就把深

腾飞



圳的地皮踩了个烂熟。

咎圣达心里有数了，出来前的预想是正确的，可以实施分兵南进，在深圳建立桥头堡的决心了。正月十五元宵节一过，他在八卦岭的工业区订下一片约600平方米的厂房，然后就一天三五两个地往香港那边打电话，邀请一位有过生意交往的顾先生过罗湖桥来见个面。

新春伊始，万象更新，做生意也有一年之计在于春的说法，要在新年开个好头，大家都很忙。香港莎伦公司的顾老板真算够交情了，虽然是千呼万唤，还是抽了个空开着辆轿车上来了。意向的共识不难形成，顾老板知道南通刺绣厂的实力，技术、设备、质量、生产能力、商业信誉，都是国内刺绣服装业头筹顶尖的，那就具体考察看看生产设施吧。

600平方米的厂房里横梁裸露，风穿空窗，几只麻雀啾鸣着飞来飞去，空荡荡倒是显得气势阔大。西装革履气度不凡的顾老板脸上表情顿时哭不是哭，笑不是笑，瞅瞅空寂无人的大厂房，看看咎圣达。一身后来叫休闲装那时叫便装却在脚下套了双新皮鞋的咎圣达不慌不忙，搬了张小凳请顾老板坐，自己腿一盘坐在他对面的水泥地上，文静而坚定地说：“只要你给我下订单，我一定能在你要求的时间里拿出保证质量的产品！”

港澳台凡有点名堂的生意人有个共同特点，那就是不轻信任何人，也不会小看任何人，说话斟字酌句显得迟钝，做事情心里有数得很。顾老板知道面前这个虽然只有28岁，和深圳满大街的打工崽似乎没有多大区别的年轻人的真实分量，不说话，一直听着咎圣达具体讲述他的开工措施，最后给了他一个口头承诺：“你先给我做12000件真丝背心吧，做出来通知我，我马上就过来验货。”

12000件的订货是个大数了，却不完全敲死，给了别人机会，又把风险降到最低，顾老板的生意经做得活络，给自己留的回旋余地很充分。咎圣达的要求也不高，只要有了机会，出水才见两腿泥。送走顾老板，他转过头就调兵布阵，一边从南通大本营调来资金，还调来近半数的熟练工人；一边在深圳、香港就地购置设备，订购面料，紧锣密鼓地先行进行开工准备。

过几日，当顾老板再次应邀过了罗湖桥到深圳的八卦岭一看时，简直瞠目