

心平意和行好事 蓄势张帆驰商界

——访天龙国际贸易有限公司总经理单张平校友

■ 林婉婉

生活都隐藏在绵密的屋檐之下，起居都隔在围墙之后，路过姑苏的巷子，无花果已经挂满了整棵树，泡桐的叶子可以遮阴，家家都养着鸟，偶尔窥见朱红的大门里面，则养着植物，随意地摆放，雨水浸润了青苔。

这是小桥流水、粉墙黛瓦的苏州。

我们到达的时候，苏州下着雨，有一滴没一滴地落着，消了暑气，更是温柔，让人觉得心很静。

单张平校友和我们的会面就在这烟雨苏州中。他身上带着苏州商人的味道，沉静内敛，话不多，娓娓道来，只有平静的叙述，却让听者侧耳神往。

“去看一看这个世界”

世界那么大，我们都想去看一看。

他来自苏州张家港，会来华工，是偶然。

骨子里苏州商人的敢闯敢拼似乎在这时候就已经隐隐显露。



《单张平》SHAN ZHANGPING

[人物名片]

单张平，江苏张家港人。1987—1991年就读于华南理工大学应用化学系；1995—1997年就职于香港豪艺洋行有限公司，任华东区经理；1997年成立张家港保税区天龙国际贸易有限公司，任董事长兼总经理；2006年成立天龙电子（苏州工业园区）有限公司，任董事长；2013年成立张家港保税区天龙恒辉电子材料有限公司，任董事长。



单张平游稻城亚丁

“可能这个想法，也是冥冥中注定。”

家乡周边的上海、南京也有很多好学校，少年心性，仍想走远一点，“周围的人都去那些学校，我就不想”，要去远一点的地方。

本以为分数能达到要求，单张平的第一志愿填了北大，谁知那一届北大在苏州只招了23个人。“也并没有觉得太过遗憾”，他来到了第二志愿的华南理工大学。当时，华工应用化学系的系主任去苏州招生，是他的老乡，就把单张平招进了化学系。38个小时的硬座，火车“呜——呜——”鸣叫着南下，载着一个大学生的未知驶向未来。

“没有特别认真学习”

单张平不是那种中规中矩的好学生，大学生活更多的是惬意、随性。“华工校园很大，有山有水，是非常漂亮的地方。”上课、下课、自习，管束并不多，日子简单得像白开水，他却觉得有滋有味，怡然自得。

最惬意的是能有三五好友在身边，一起跑步，一起散步，踱到烟雨迷蒙的西湖烟水亭边，走到著名的“西伯利亚”北区，跑去繁华的上下九，偶尔喝喝小酒，谈天说地，回忆起来，是青春生动而明媚的记忆。他们还一起去“偷鸡”！教师宿舍的楼底下养着鸡，偷偷抓来，很小一只，放进电饭煲里煮。“那么大一锅，只闻得到鸡汤味，看不见鸡肉。”——仿佛能想象出那几个二十来岁的青葱少年关紧宿舍门围着一锅鸡汤的情景。

单张平的骨子里有种文艺青年的情趣，喜欢跳舞，偏爱国标。在没有任何演出要求的情况下，他总喜欢把师弟师妹们召集起来，在学院楼前的空地，教大家跳舞，只为兴趣，只为玩乐，好不快活。

还讲起喜欢唱歌，本来打算把吉他学好，就能自弹自唱了。无奈对乐理并

不擅长，吉他只学了一半。讲到练习最多的曲子是罗大佑的《恋曲1990》，“乌溜溜的黑眼珠和你的笑脸 / 怎么也难忘记你容颜的转变……”

青春的书页，不管怎么翻阅，感觉都是美。

那时候还没有地铁，22路公交车是华工学子的集体记忆。他曾和好朋友一起沿着它的路



单张平在老校训石前留影

线，从学校正门走到北京路。一路上，走走停停，停停看看，说说话儿。

单张平和外向型的人不同。有人天生带着对陌生人的热情和满溢的倾诉欲，他说话却像一条涓涓细流，不事张扬，带着真诚和善意，缓慢地，流淌进你的心里。

春风化雨，亦是润物无声。他的沉静，让好朋友们都心生信任，“大家像结拜兄弟一样”。这走和跑的过程，其实是人和人交流的过程。而经商，也是在和人打交道。华工带给他最大的收获，便是人际交往的本领，这为他以后事业的发展打好了基础。

“做一件事情就要把事情做好”

毕业后，单张平按照规定分配回苏州工作。做了两个月，他却跑回广州来了。广州有什么好呢？

“因为爱情。”

原来，当时单张平的女朋友是外校师妹，还没毕业，仍在广州。他放心不下，心里头有着牵挂，就放弃了苏州安稳的工作，来广州另谋出路。这举重若轻的决定背后是对爱情守护的责任和对前路的坦然。

命运却爱捉弄人，他去广州守护爱情，爱情却离他而去。“这大概是为数不多的坎坷之一。”没有了牵绊，反倒心无旁骛、专心致志投入工作。那时有个朋友在中山的线路板厂，告诉单张平可以过来一起工作，因为是很对口的工

作，就去了。

他在厂里当一名工程师，丝毫不懈怠。没有师傅带着，靠自己摸索，实践加理论，实打实地到车间里研究，只花了三个月时间他就把别人一两年才能做好的工序研究得很到位。“很少待在办公室，都是要到车间里实践，有了实操经验再反过来找理论进行补充。”

他说，做一件事情就要把事情做好。

那时，虽然只是个普通工程师，产品的良率、产出都跟他没多大关系，他却有着更明确的目标，更宏观的想法。各个部门彼此独立，缺少整体的交流沟通，并不利于全局规划。他把工程部、生产部、品质部、维修部等几个部门叫到一起，每个部门派出一到两个人，希望大家组成一个专案组。大家都很配合，自发地支持他。专案组干什么呢？不干自己本职之内小螺丝钉的活儿，他们把目标放在整个大局，统筹规划，怎样制成好的产品，怎样提升整体的良品率。每天开会，每个环节盯梢、研究，再改进，再总结，大家也都乐在其中。

做了半年，经理才发现这个“民间”发起的专案组做得有声有色，颇具成效，对此大加赞赏。“也并没有想达到什么目的，只是觉得可以做得更好。”

“积累很重要”

在广州的工厂做了四年，也成了业务熟练的老员工。无奈内部架构简单，因人事原因升职无望，不免有些郁闷。刚好有个机会，有家香港的贸易公司计划在华东开个分公司，销售他们的材料。当时的线路板行业材料基本都是国外进口的，北方的市场处在一个半真空的状态，“一个客户都没有，市场在哪里也不知道”。在这样未知的情况下，凭借着在工厂的实操经验和对苏州市场的了解，单张平单枪匹马回到了苏州，组建公司。

没有市场，就开拓市场；没有客户，就发展客户。他们要推销感光型的线路板，整个工艺比起传统的单面板更精细更高端。苏州有很多的小工厂，工厂上升到一定阶段也需要更新换代自己的材料，他想抓住这个契机。然而，推销产品，让客户从无知到认识到认知，是个很漫长的过程。单张平很注重前期的积累，“积累到一定程度，碰到机会才能抓得住”。很多工厂并不知道他们的产品，并且一升级产品，通常整套设备都要更新换代。一开始他们的工厂规模

小，送货、配套服务操作起来劳心费神，有时候得亲力亲为，事事都需要紧盯着。一家工厂一家工厂地做推广，介绍产品，一点一点地积累起人脉资源。

在华北打市场时，他常常跑到偏远地区去，没有出租车，去了只能住在村里，吃的只有干馒头。有一回，待了四五天终于能“解放”了，和工程师两个人到市区去，要了一盘白菜肉饺子，他一口气吃了二三十个！



单张平（后排中）资助温州医科大学“大学生成长心连心”活动，并做义工

好在数码产品的更新换代很快，从单面板到双面板，再到四层板，工厂不断地发展，产品也随之升级。他们的公司既是培育了苏州的市场，也是跟着这个市场一起成长成熟。

1997年，香港的公司觉得这边市场太小，打算撤资。考虑到市场已经打开了，关系网也铺陈开来，单张平和几个朋友顺势将公司顶了下来，正式“下海”。1999年，为了发掘好产品提供给客户，公司开始和一家台湾企业合作开发干膜产品。直到现在，这款产品仍然是公司市场的主打产品。

单张平对师弟师妹们寄予着厚望：现在的大学生应该更具备主动性、责任心，做好规划、定位，自己自然会有积极性去做事，做好积累，就会很自然地走到下一步。很多事情都是习惯，习惯成自然。

采访的过程中我一再追问：“您在打拼事业的过程中有没有遇到什么困难？”他却给不了答案：“只能说，一直都比较顺利。”

有人问过，有没有人的生活是一生顺遂、没有苦难的？

我想，求学、工作、成家是大多数人不可避免的人生阶段，人与人感受不同，苦难无法比较。一生顺遂并不在于人生没有苦难，而在于面临每一个人生转折点时，你当下的心境如何，决策如何，行动如何。顺势而为、厚积薄发的人是智者，他们能将每一个转折点变成人生向上的拐点。