

奋斗,一天也不能停

——访青海省温州商会常务副会长陈崇州

■记者 林 晓

陈崇州今年 40 岁出头，孔子说“四十而不惑”，意思是人到了这个年纪时，应该已成为一个知者。所谓“知者不惑”，该经历的都经历过，该有的也都有了。

初见陈崇州便是这样的感觉，他带有“知者不惑”的谦逊：讲话轻声细气，慢条斯理，是一个男人到了中年之后独有的“沉淀”。然而，仅仅从发型与穿着打扮上看，他仍似小伙子，一头“瑞安特色”的短发，休闲的毛线衫配牛仔裤，笑起来又显得谦和，给人一种阳光小伙的感觉。

进入青海西宁市经济技术开发区以后，陈崇州开着一辆白色的奥迪车来迎接我们。他的工厂也不远，5 分钟左右的车程，记者一行便来到他的办公楼里。从办公室宽大的玻璃窗往外看去，屋外是青海明晃晃的蓝天，干净清澈。“那时的青春没有浪漫，但有激情。” 陈崇州说起自己创业时的经历，有点感慨。

在 3800 米高的山区做裁缝

在距离青海省会西宁市约 285 公里的地方，有一个藏族聚居的县城。县境内大部分地区在海拔 3500 米以上，受高海拔及地形的影响，这里的冬季漫长又寒冷，昼夜气温变化大，年平均气温在零下 3℃左右。这个县城就是泽库县。

1988 年，陈崇州从风景如画的江南来到了这里。“泽库的极端最低气温大概零下 25℃左右。这里还是长江、黄河、澜沧江的源头，按理应该是水草丰美、风景如画的地方，可吃水却十分困难。”谈起当年，陈崇州有点不堪回首。

刚开始，北国的旖旎风光确实给从未出过远门的陈崇州一点新奇，然而，“守着三江源，用水贵如油”的生活却是十分现实的。很显然，18 岁的陈崇州虽然在走出家乡时已经做好了吃苦的准备，但到达后，这里的艰辛条件还是把他吓了一跳。

除了学会解决基本的生活问题之外，他操剪磨刀，决心先把裁缝这门手艺学好学精。在这个以藏族为主的多民族聚居纯牧业县，他的青春就是手里的裁缝刀。

也就是一年半多的时间，陈崇州除了做裁缝打工赚到的一点钱之外，还向父亲借了 2000 元，在青海兴海县海拔 3800 米处开了一家小小的裁缝铺。

这是 1990 年，陈崇州 20 岁。



从裁缝工到布料、服装批发商

“自己当小老板，带着两三个裁缝学徒，除了要教他们手艺活之外，还要搞好进货、出货、服装质量各个环节。吃饭的时间是顾不得的，有空就扒两口，每天也就睡四五个小时的觉。”当小老板的日子是忙碌的，忙碌之余陈崇州也懂得思考：如何将自己的事业王国做大？

在青海与瑞安之间的几个来回之后，陈崇州发现其实可以从自己熟悉的服装行业入手，做与布料相关的生意。“当时，还没有瑞安商城。我到瑞安进货，发现南北两地的布料价格有差异，加上这是自己的本行，做起

来肯定比别人熟悉，所以想直接将我们南方的货批发到北方市场上出售。”陈崇州说。

1993 年，陈崇州放下了裁缝铺，做起了布料批发的生意。他在兰州东部市场租了一间 10 平方米左右的小店面，让妻子直接从瑞安发货。这样，两地都开始忙活开来。

这是个买卖吆喝声、讨价还价声，人声鼎沸的地方。“一般人来到这里之后只能跟着人流往前走，稍不注意，就有可能被人流带往别处，拥挤热闹得过了头啊。”陈崇州说起了当年的繁华。

在当时，兰州大街小巷里的服装饰品基本上都来源于东部市场。这里的货源除了供应甘肃之外，内蒙古、青海、宁夏等地的大批发商也常常会来此进货。

果然，陈崇州的算盘没有打错，布料批发从一开始做就让他尝到了甜头。

挣钱是有快感的，人都是这样，越挣钱越想多挣。陈崇州从布料生意又转到了做服装，他直接联系瑞安的服装生产厂家，做起服装批发来。

不断扩建自己的事业王国

现在，陈崇州坐在自己宽大的办公室里与记者回想当时创业的艰辛时，仍不禁唏嘘。

10 平方米的批发商铺被隔成上下两层。晚上，陈崇州小两口就窝在隔子铺里睡觉，早上 6 时，大西北的太阳还没有出来呢，小两口就早早地起来生煤球炉子，要做早饭了。冬天那个冷啊，可客户一来，不管自己吃没吃早餐，就得忙活生意去了。有时候忙起来就是整整一天的时间，直到晚上店铺打烊了，才能吃口安心饭。

“因为自己懂行，加上从进货到销售渠道非常熟悉，每年的货源基本上销空，不存在压货的情况。遇上冬季天气差，货运交通不正常的时候，还会出现脱销的情况。”

在 1995 年至 1998 年，3 年多的时间里，是陈崇州精力特别充沛时期。说实在话，生意做着，也不得不让

他精力充沛。按现在流行的说法，他是“被充沛”的。那时候，每年有 800 多万的销售额，粗算下来，也有 100 多万的利润。数字摆在这里，陈崇州的精力不能不充沛。

1999 年的时候，瑞安的服装行业普遍不景气，很多服装作坊、小的服装加工厂都面临着倒闭关门。兰州市场这边呢，来的温州商人多了，互相之间为了抢生意，开始压价。“我们的服装批发也开始不好做了，就想到了转行。”

大气候发生变化，但那个大气候并没有影响到陈崇州的“事业王国”之梦，他的理想在继续，“我有个兰州的朋友邀我去做印刷，随后我去西宁、银川等地考察了一下市场，感觉印刷行业还不错，值得一做。2001 年 11 月，我将厂址选在了西宁，筹备进入印刷行业。”

“青海新宏铭印业有限公司有 100 多个工人，年产值 3000 多万。”陈崇州说。现在，他的印刷公司里已经引进了 4 开 4 色、对开 5 色、对开双色等多台海得堡德国原装设备，客户也遍布政府部门、医院、银行、超市等。

面对未来风云变幻的商场竞争，陈崇州认为一个人只有对自己的企业和从事的工作抱以极大的热情，才能更大地发挥潜能，并在充满乐趣的过程中创造价值。创业其实是个励志过程，遇到困境时不能退缩，反而要更加积极地面对，相信不经历风雨怎会见彩虹！奋斗，一天也不能停。

“我正准备进入光伏太阳能蓄电池行业。希望有朝一日，这里的牧民能用上我们制造的绿色能源。”陈崇州正是用这种积极的心态，继续扩建着自己的事业王国。

陈崇州名片

陈崇州，瑞安市区人，1970 年出生。青海新宏铭印业有限公司总经理；曾为西宁宏铭印刷有限公司、西宁嘉彩印刷有限责任公司董事长。现任青海省温州商会常务副会长。

从商数十年，他从一个普通的打工仔做起，一步一个脚印成长为总经理，把对事业的梦幻全部倾注到经营管理事业中，在平凡的岗位上取得不平凡的业绩。

他热衷公益事业，曾多次发起并参与为汶川、玉树地震灾区、贫困学生等捐款救助活动，用实际行动为社会献上自己的一份力量。2009 年，他被推选为青海省温州商会常务副会长。

