

空中飞人
◎陈顺源

十三岁的我第一次去上海

◎宋继明

我的故乡地处泰州、南通交界的三角地带。小时候常听大人说，一支烟的工夫能走靖江、泰兴、如皋三个县，我所在的如皋市乡三联村也因此而得名。在我的记忆里，13岁前我没出过方圆10公里的地方。五年级这一年暑期，母亲告诉我，准备安排我跟一个大人去一趟上海。这对于我一个从未出过远门的农村穷孩子来说，简直就是天大的好消息，激动得几个晚上没睡好觉。而这些天总看到母亲忙里忙外，不是到农村露天集市买鸡，就是走村串户用钱买、用粮食换农户家散养的老母鸡和少量公鸡，三五天时间，家里已圈养了许多鸡。我有些纳闷，母亲买这么多鸡到底想做什么？有一天，远房舅舅来到我家。我清楚地记得，他皮肤黝黑，50多岁的样子，风霜雨雪写满他的脸颊，刚毅慈祥也刻在他的笑容里，这形象大概与他长期搞水上航运有关吧。

见舅舅来了，母亲马上准备了简单的早饭。吃饭间，母亲终于向我揭开去上海的秘密：原来，舅舅开船去上海装货，顺便让我带上几十只苏北草鸡去上海贩卖，从中赚点钱贴补家用，直到这时我才明白母亲的意图。我有些突兀，有些担心，甚至有些害怕，转念一想反正有舅舅担着呢，去就去。吃完早饭，舅舅和我还有母亲将前些天买的30只正宗苏北草鸡装进了鸡笼，并用家里的木轮独轮车运到了舅舅临时停船点。“咚咚咚……”舅舅用手柄摇响了柴油发动机，我们挥手告别了母亲，小小机帆船一路向东，开始向上海进发。

上了舅舅的船，一切都感到十分好奇，围着舅舅问这问那。从舅舅嘴里得知，这条船是他父亲留下来的，他已驾着它在水上奔波了20多个年头，一家人的生计全靠这6吨的“老伙计”了。不知不觉中，船已开出两三个小时了，渐渐地我头疼欲裂，眼花缭乱，胃里开始翻江倒海，尽管我一忍再忍，最终还是把早饭、中饭和胃液、胆汁一股脑儿吐出。

机帆船喘着粗气隆隆地向上海方向继续进发。这期间，舅舅为了减轻我的痛苦，把我从船舱生活

区弄到了顶层，想让我吹吹风好受一点，可马达的轰鸣声、柴油难闻的气味、烟囱里喷出的黑烟又对我构成了新“威胁”。在行驶到吴淞江岸边的一个简易码头时，舅舅抛锚停船，准备上岸帮我找一个诊所救治。医生给我开了一盒药，我当即服用了两片。离开了船到了陆地上，加上又遇到了医生还服了药，我的病情似乎有所缓解，大约一小时后，我们返回了机帆船。

第二天早上七点多钟，当黄浦江上第一缕阳光透过船舱顶棚的间隙把我刺醒的时候，舅舅告诉我，上海到了，十六铺到了。此时我的身体虽然还有些虚弱，但还是打起精神爬了起来。我们草草地吃了点早饭，准备带上鸡上岸摆摊叫卖。可问题来了，船的泊位距离十六铺还有一两公里，抬着去还是挑着去显然都行不通，因为我毕竟是小孩没什么力气，帮不上舅舅太大的忙。舅舅灵机一动，找来两只蛇皮袋，将一只只鸡扎好分别塞进了袋中，自己拎一袋多的，大约有十几只；让我拎一袋少的，大约有五六只。我们俩一前一后匆匆往十六铺赶。半小时后，我们气喘吁吁、汗流浃背、有些狼狈地赶到了，找了个摊位蹲下准备卖鸡。

这时舅舅发现情况不妙，原先在袋子里活蹦乱跳、叽叽喳喳的鸡现在怎么安静了许多？他急忙打开口袋，将一只只鸡拿出来，结果发现他拎的十四只鸡中，由于挤压过度已有四只死了，而我拎的六只鸡因为袋里相对宽松还都活着。为了减少损失，舅舅开始大声吆喝：“正宗苏北草鸡，活鸡一元一斤，死鸡三毛一斤。”末尾舅舅还不忘加上一句：“死鸡刚刚被挤压的，才死十分钟。”不一会儿，四只刚死的鸡以四分之一价格被抢购一空。不到两个小时，我和舅舅带去的二十只鸡轻松卖光。下午四点多钟，我和舅舅又赶上菜市场晚市，剩下的十只鸡又轻松卖光。回到船上，舅舅盘点了一下，三十只鸡总共赚了十一块钱，在我看来没有赔本还赚了已经是一件很开心的事了，而他却笑不出来，不停地叹息说：如果那四只鸡不被压死，这趟起码帮姐姐（我妈妈）赚十五块钱。



洋口港情缘

◎徐秋红



2007年，我有幸进入如东县招商总局实习，自此对招商引资工作产生了浓厚兴趣。

记得有一次，我跟随领导去上海出差，来到了一家名叫“星霓文化传播有限公司”的门口。工作人员很热情地接待了我们，并带领我们来到了投资管理部，见到了企业负责人“龙老师”。领导很友好地向龙老师介绍了我，并告诉他我们此次来访的目的。

从与龙老师的攀谈中，我们大概了解了企业的运营发展、投资模式等方面情况。当我翻开洋口港的简介，播放视频资料时，龙老师立马来了兴趣，兴致勃勃地和我交流起来：“徐小姐，你们洋口港不错啊！地理位置很优越，不仅濒临黄海，而且与日本隔海相望，离上海也很近，开车很快就到了，这与我理想中的投资地很符合，可以来如东实地考察一下！”“没问题，欢迎龙老师来如东考察！”领导开心说道。当领导问起龙老师对港口什么项目感兴趣时，龙老师拿起宣传资料指向1000吨炼油项目，说道：“这个炼油项目，我们很感兴趣！其实上次和徐小姐通完电话后，我就已经安排人员去如东进行了考察，了解到相关信息。我公司在你们本次来访前，已制定商业计划书，不过计划书目前在香港总部那边，所以我考虑来如东实地考察一下！”在这之前，他们曾去过山东青岛、上海洋山港、江苏射阳、滨海等地，唯独对洋口港印象很深。他坚信，如东洋口港将来会是一个了不起的港口！之后，龙老师与领导讨论了一些关于港口发展、炼油行业发展趋势等话题，我听得津津有味，也学习到了很多。

很快到了龙老师来如东考察的日子，领导提前与几家园区主任联系并制定了行程方案。我们先后陪同龙老师考察了小洋口化工园区第一期、如东东安工业园区、如东经济开发区、洋口港开发区。龙老师一行人对如东洋口港留下了深刻印象，对如东特色美食赞不绝口。之后，龙老师一行人多次来如东考察，我与龙老师长期保持联系，具体负责项目跟踪、对接。项目跟踪长达半年后，终于在11月迎来了好消息。星霓集团公司领导同意与政府达成合作协议，决定成立星霓（中国）石化建设有限公司，以1000万吨炼油和100万吨乙烯项目为主要运营项目，注册资本2999万美金，主要营业范围包括炼油、化工、基础设施建设、成品油生产、化工原料生产等。因公司命名为“中国”，必须在北京进行名称核准。为将投资项目及早落地，星霓集团上海负责人龙老师亲自去北京办理名称核准手续，我也全力以赴协助投资方完成项目注册工作。

港口招商引资工作至关重要，不仅能促进我县港口经济发展，增强洋口港的对内对外竞争力，同时因地制宜招商也能发挥港口产业区域优势，提升港口集聚和辐射能力。作为一名招商人员，我深感责任重大。而如今，我虽离开了招商岗位，成了一名文艺工作者，但我始终发扬“洋口港”精神和保持“奔跑状态”，为推动如东洋口港经济高质量发展，奋力谱写“强富美高”新如东添砖加瓦，贡献自己微薄力量！