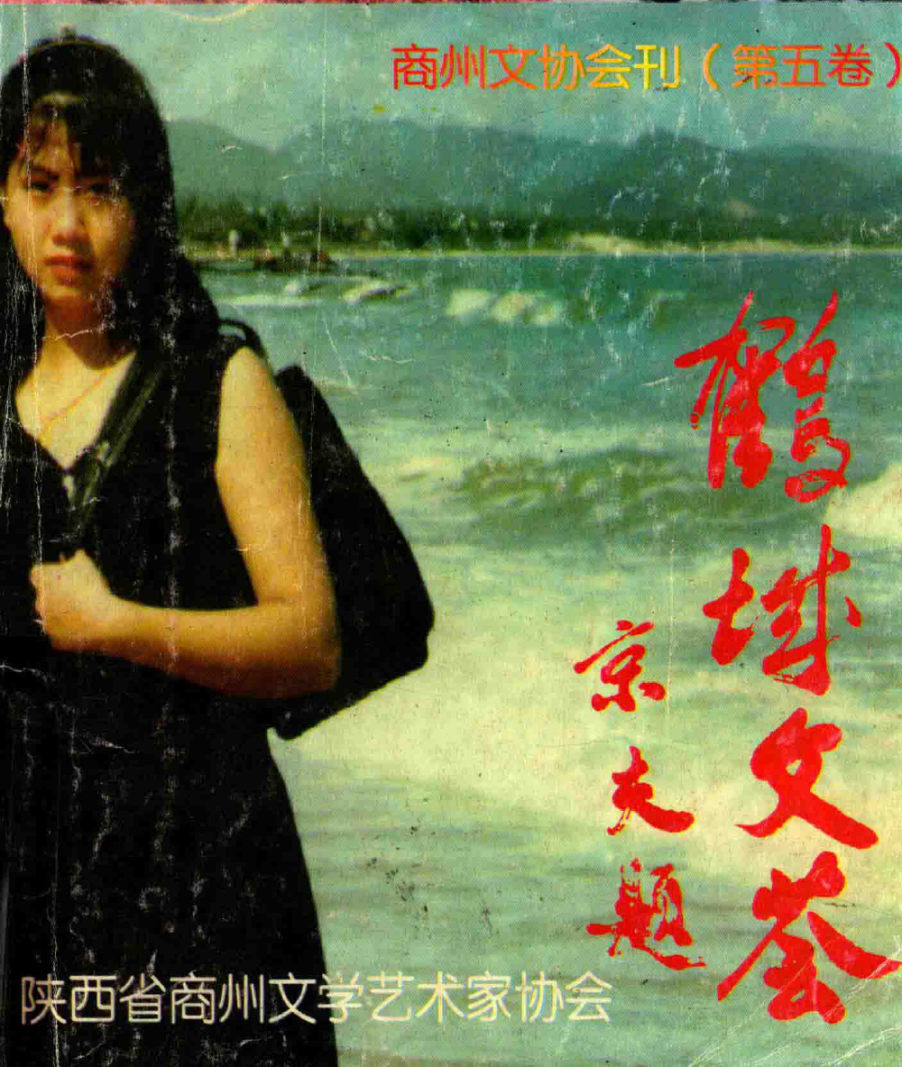


商州文协会刊（第五卷）



商州文协  
京夫题

陕西省商州文学艺术家协会

陕西省商州文学艺术家协会会刊总第五卷

第三届鹤城文学笔会·商州文协会员  
暨《各界》文学联谊会会员优秀作品专号

# 鹤城文荟

(古城文学之旅作品选)

名誉主编 唐明一

唐志贤

执行主编 张智敏

商州文学艺术家协会

陕(商)出批(1998年)字第028号

陕西省商州文学艺术家协会

会刊总第五卷

**鹤城文荟**

张智敏 主编

陕西省商州文协编辑出版

西安铁路分局印刷厂印刷

850×1167毫米 32开本 5印张 18千字

1998年12月第1版 1998年12月第1次印刷

印数:1—1000

工本费:12.00元

# 商州文协会刊编委会

顾问：贾平凹 京 夫 孙见喜 方英文 刘锦才

编委会主任：唐明一 唐志贤

编委：宁有志 董发亮 王立栋 张智敏 张智锋

周君安 唐明一 唐志贤 唐益芳 凌 寒

洪 蕾 偶 琦 田 冲 袁 红 张兆琪

龙超奎 宣庆旺 张中直 春 霞 刘振哲

侯占良 王 禅 查玉萍 张春燕 李家林

吴莉华 惠瑞和 水 华 田迎春 聂粉锦

名誉主编：唐明一 唐志贤

执行主编：张智敏

常务副主编：春 霞

本卷副主编：宁有志 惠瑞和 周君安 张智锋

责任编辑：张春燕 水 华 宣庆旺 田 冲

装帧设计：夏 天

封面摄影：板桥霜

封底摄影：莉 华

组 稿：商州市青少年文学创作研究会

商州文学艺术家协会·商州文学编辑部

政协陕西省委各界杂志社各界文学联谊会

编辑出版：陕西省商州文协

# 培养读书

张智敏

原总以为读书的习惯只是少数人有之的习惯。不想在全国九届书市上，现实的场面改变了我的这个观点。

九届书市今年10月10号到20号在西安举办，从开幕的那一天起，我就一直在书市上活动着。看到那人头攒动的热烈场面，看到一列列排队等待作家签名的队伍，我的心情是激动的。我与家人好几天都在议论这事：没想到西安人还这么爱读书。

西安是文化古城，文化氛围浓厚，这是走到哪儿，哪儿人都说起的事。但是近几年以来，为钱而奔命者弄钱的热情早已胜过读书的热情。而且现在的书价又高，并不是一般家庭能够随心所欲地消费得起的，因此，书刊市场不如以前火爆，也是有目共睹的。可是九届书市上，买书热潮的高涨，又说明了知识对人的诱惑之大，只要向这一方面引导，读书习惯的形式和持续，也不是不可能的事。由此，想到了《鹤城文荟》的发展来，便有些对比出的感悟。初开始办《鹤城文荟》的时候，只是出于一时冲动，想为商州乃至全国文学青年提供一个发表作品、交流写作动态的机会。没想到办了两期之后，才突然感觉到开初的那种冲动已被一种责任感所取代，于是，对每一篇文章，每篇文章的每一个句子，每个句子的每一个标点符号也认真起来，而且有时还为自己这种认真而感动，竟有一种神圣的

感觉在里面。尽管由于经济等多种原因的制约，这样地硬撑着，很是艰难，但是丢开这个多年来耗了自己及多少文友心血的刊物不办，我还是连想也不敢想的。因为有这个刊物作媒，我与多少个全国远远近近的文学界朋友已经发展成无话不谈的至交了，我不想失掉这种友爱的氛围，而他们则越发珍惜这份园地。

读书习惯的形成，除自身的喜好以外，与周围环境也有关，引导读书，是一个文化组织或单位不可缺少的工作项目。写文章的习惯也与这一样，引导的作用也功不可没。我常常“逼”着我的远远近近的爱好的朋友给我“完成任务”，有时还真逼出不少好作品。因为如今的生活节奏太快了，人忙了，读书、写文章的习惯有时就会被破坏，没人督促，也许渐渐就没了这个习惯了。

编完这本集子，《鹤城文荟》已经出了五集了。五岁的孩子以后的路还很长，是失学还是夭折，我实在不敢去想，做为引导者，我知道自己肩上的责任，我唯有不断努力，才能不负众望，坚持下去。

我希望读者们也能多思多想，为《文荟》出力出策，让我们自己的事业更壮大。

1998年10月20日于西安

# 目 录

## 会员小说、散文、文论作品展

- |                  |         |
|------------------|---------|
| 无言的悲哀 .....      | 林宠殊(1)  |
| 真情便是缘 .....      | 华 曦(11) |
| 享 受 .....        | 陈家龙(17) |
| 天 成 .....        | 黄孟秋(19) |
| 那一个年月,我去了南方..... | 周环玉(29) |
| 老 蔫 .....        | 孙武艺(37) |
| 愣 .....          | 田忠福(38) |
| 含泪而歌 .....       | 郑明榜(39) |
| 拥有年轻 .....       | 曾宪仲(41) |
| 《爱》——远行的思绪 ..... | 徐 科(43) |
| 幽默四则 .....       | 孙武艺(44) |
| 谁可相依 .....       | 张英治(45) |
| 癌 .....          | 陈国良(48) |
| 一份报考表 .....      | 斜景列(51) |
| 母亲的眼神 .....      | 刘剑波(53) |
| 丝竹悠扬声凄凉 .....    | 李自安(55) |
| 一次乘车 .....       | 江方清(57) |
| “女孩的心太小” .....   | 董良琴(60) |
| 雨季,我不想淋雨.....    | 董良琴(60) |

无花果 .....	向连才(61)
文化补课(外一篇) .....	段琼英(63)
夫妻之间 .....	肖剑梅(65)
感 觉 .....	姜 辉(68)
少女的梦是不能告诉别人的 .....	全骛劼(69)
祝愿好人长久情盈山川 .....	全骛劼(76)
斩不断理还在那份真情 .....	全子斋(80)
事情发生在一个特困家庭 .....	全骛劼(82)
我的徐老师 .....	周 娟(83)
甜酸苦咸个中味 .....	耿振国(84)
彩虹映银波 飞龙闪金光 .....	谭国芳(88)
不著梅字,尽得风流 ——赏析吟梅诗四则 .....	赵太鸿(94)
谈谈积累写作材料的方法 .....	王朝广(97)
浅谈初中化学教学中 学生学习兴趣的培养 .....	颜 蓉(98)

### 编读往来

谢谢你,朋友——致智锋哥 .....	汪晓晴(101)
初识王晓英 .....	张智锋(101)

### 会员诗歌荟萃

记忆中的那盏灯 .....	董良琴(102)
问故乡(外一首) .....	孙武艺(103)
我·你 .....	杨培隆(104)
流浪者(外一首) .....	王晓英(104)
关东少男(组诗之二) .....	王志刚(105)



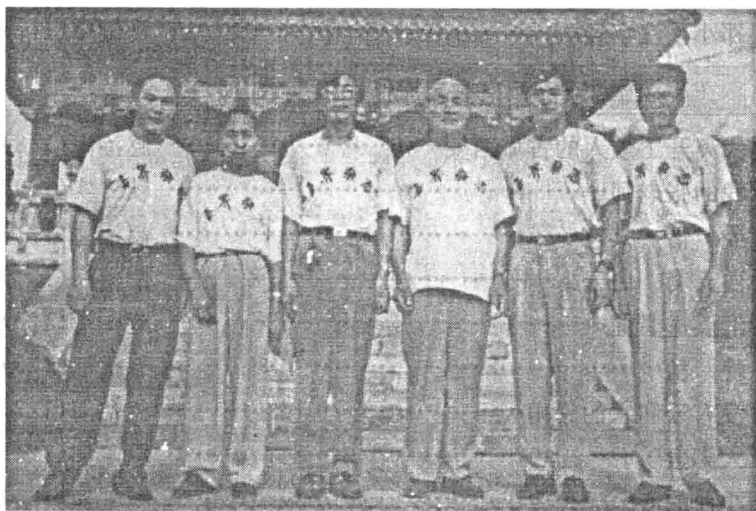
## 青春颂

- 为“五四”学运而作(外一首)····· 施爱诗(107)
- 野蔷薇····· 居继香(108)
- 根(外一首)····· 徐 科(109)
- 等 你····· 庞国春(109)
- 颂十五大精神(外一首)····· 王焕博(110)
- 动物世界的延伸····· 邹小斌(111)
- 人说三峡好风光(外一首)····· 黄振新(112)
- 元帅赞思茅(外二首)····· 罗兴中(113)
- 颂古军师周瑜(外九首)····· 王敦祥(113)
- 牛郎织女(外一首)····· 马健中(114)
- 邓小平三字经····· 马健中(117)

## 97 中国西安古城文学之旅作品汇展

- 我离开了烦人的古城西安····· 赵治海(118)
- 我的张老师····· 秋 实(119)
- 爱·情·其它····· 赵治海(121)
- 白云啊!白云!····· 赵治海(121)
- 清晨送粪曲····· 赵治海(122)
- 晚 秋····· 赵治海(123)
- 没有云和水的暴雨····· 赵治海(123)
- 大脚蛮····· 秋 实(124)
- 小芹的心····· 秋 实(125)
- 秋天里的野菊花——记甘肃省宁县石鼓乡  
董家村农民作家赵治海····· 谢东峰(128)
- 骗····· 何季颐(129)

我不再自卑(外三篇)·····	周建山(131)
文人的伙伴(外四首)·····	周建山(133)
走在一起·····	林进访(135)
放逐(外一首)·····	林进访(136)
独户人家(外四首)·····	周永恒(137)
秋已深了(外一篇)·····	陈生(139)
遥祭英灵——告慰家乡先烈·····	姜凤珍(142)
江岸放歌·····	柘野(143)
爱似絮花飘·····	黄大明(145)



’97 中国西安古城文学之族部分代表作者与本刊主编合影(左起:林进访、周建山、张智敏、赵治海、陈生、周永恒)

## 无言的悲哀

●林宠殊

海州市瓷业集团公司，属下职工四千多人，分设三个分厂和三个经营部。进出口物资经营部、供销经理部、服务部，是本市企业规模最大、名声最佳的集团公司。近年来先后荣获年出口创汇超千万美元的国家“金龙”奖，公司的拳头产品天球花瓶荣获来比锡国际博览会的优质奖，至于省、市每年各种奖旗就接二连三地挂满了整个会议厅了。

自从国家的计划经济转变为市场经济之后，公司和全国其他企业一样，经受一场激烈市场经济竞争的新考验，优胜劣汰，适者生存。面对变革的现实，企业已使出浑身解数，尝试了各种做法，还是困难重重不见起色。今年公司各分厂、经营部门都重新实行承包，可也没见承包出个模样来。各单位的财务报表，月月都浮赤字，应上缴总公司的承包费也一再拖欠，各分厂的承包者还压低计件工人的工价，谁不愿干就招人廉价的“外省工”顶替。公司的领导看在眼里，气在心头。自己又是四面楚歌：欠税局的税款已近百万，听说税局准备将公司那部摆门面、接客户的高级轿车拍卖，抵还税款；欠银行的贷款利息也天天催讨，外地有汇款来的都被扣留；总公司、各分厂、各部门，工资时常拖欠，工人没心思干活，打架、偷东西的事连连发生。工资一迟发，百多个退休工人就天天围着财务部，围着老总办公室叫苦连天；欠了电厂的电费，尽管连连派人去说好话、“行礼节”，但仍不济于事，电厂就是要拿这个大企业开刀，教育其它欠户，再不缴电费就停电，对工厂来说，电一停心脏也就停了；还有一个更致命的打击是众多客户都纷纷到农村的乡镇企业去，新兴的乡镇企业，产品质量都过得去，且成本构成价格要远远比城市大企业的便宜得多，客户是认钱不认人的，所以各分厂的生产单越来越少了，各经营部门的生意也日益清淡萧条，企业每况愈下，日子艰难啊……

早上一上班，总经理余山白感觉不论见到的是干部或职工，个个都好像患了“流感”似的，无精打采，暖不过劲。早春的寒风呼呼地从厂道吹进每个科室，车间和面街的经营部门，果真如大伙说的那样都着凉了吗？余山白闷着气走进总经理办公室，勤杂工早已打扫完毕，墙上日历是三月二十四日。电话铃响了，他不经意地拿起听筒，电话是从海州宾馆打来的，谈话中得知从马来西亚来了二位客户，他们说有意想要回家乡投资，客户的目标

是要选正规、像样的大企业，当头的要有魄力，说话算数的。余山白的回话是：“我们这个企业及当头的各方面情况会是你们所希望的，其他情况见面再谈，我现在就往宾馆会见你们。”余总放下电话心里暗自想：难道会是柳暗花明又一村吗？他立即提起皮包，坐上那辆将被税局拍卖的“奔驰车”吩咐司机小李开往海州宾馆。在车里小李伤感地问：“余总，这车咱们再开几回就没啦！”余总告慰着他：“不会的，马来西亚的大客户寻上门来，如果合资搞项目能成功，说不定公司就会有起色了。”小李一听就来劲了：“那好！那好！愿上帝保佑，洽谈成功！”

余总提着公文包，大步地走进宾馆的总统房，二位客户已先打开门，热情地迎上来握手，各自礼貌地互送名片，余总看了对方的名片，知道他俩是马来西亚吉隆坡林业总公司及百富贸易商行的代表；一个是业务经理叫陈亮，另一个是财务经理叫吴松发。陈亮给余总端来一杯热茶，三人坐定。

陈亮说：“余先生，这次我与吴先生受公司总裁沈崇仁先生所遣，前来与贵公司商量合作投资一事，望余先生多多帮忙和指教！”吴松发接着说：“我们从海外报刊，已久闻贵公司名驰遐迩，饮誉海内外，又是贵市企业中的大龙头，余先生更是企业界的大红人，希望这次能够成功合作，勿失我们千里迢迢而来的厚望！”

余总说：“二位言重了，感谢二位对本公司及本人的鼓励，惭愧，惭愧！咱公司虽然规模大些，但家大业大担子难挑啊！特别是改革开放以来，企业面临着市场经济的激烈竞争，这场考验很难经受，困难重重。今天你们来了，说明咱们有缘份！只要双方立足互帮互利，合作是会成功的。”

陈吴二人齐声：“一定！一定！”

余山白说：“此次贵公司是打算投资合作什么项目？”

陈亮即答：“这些年头，我们在外面生意也很难做。沈总裁看到国内搞改革开放，经济起动腾飞，全世界都看好中国市场，我们这些身居异乡的游子，更是要先知先觉，踏先一步回国投资，深信前景无量。”

余山白赞同地说：“沈总裁真有眼光，有眼光！”

陈亮说：“总裁指示，要与贵公司合办一个‘合板厂’，考虑到随着房地产业的逐渐复苏，房屋的装修、家私的生产会使市场对合板的需求与日俱增，所以咱们合办合板厂是适时的。”

吴松发接口说：“我们初步打算是由贵公司负责出厂房、工人，我们出机器和派技师来培训工人。至于原料方面，如果国内价格合算则就地取材，否则就从外面进口也好。”

陈亮接口说：“说简单点就是你们出人力、厂房，我们出设备和资金，将

来收益平分。”余山白心中暗喜着：人力我有的是，厂房也有的是。他高兴地说：“好！我这个人就是喜欢说话干脆，做事干脆！按照这个大框框，我可以拍板同意与贵公司合作，至于可行性报告、合同协议书和一些具体细节内容，我可吩咐手下人起草，然后双方再行审议商量，同意后才报政府部门审批。今晚我请客，算为二位先生洗尘！”

陈吴二位高兴地起身，分别与余山白热情握手：“谢谢余先生，谢谢您热诚合作！”

第二天，余总吩咐司机小李在十时左右驱车前往宾馆接二位客户来公司参观。他又忙着吩咐行政办通知属下三个分厂和经营单位，突击搞卫生……。客户按时来了，会议厅早已布置得整整齐齐，一副古色古香的功夫茶具，一盒高档的凤凰单丛茶（每斤一千元只有大客户来才拿出来享用）端正地放在玻璃桌上。余总热情地带着客户进入会议厅，宾主对面而坐，余总颇熟茶道，立即熟练地表演了泡制“潮州著名的功夫茶”请二位客户。看：高冲、低斟、关公巡城，韩信点兵……一下子，三杯热气腾腾呈淡绿色并散发清冽茶香的潮州功夫茶就摆在桌上，余总热情地请客户品尝，客户端着小茶杯，一口一口慢慢地呷着，饮毕哟地一声：“好茶！好茶！”吴松发饮完茶后还端望着茶具赞着说：“茶香茶具美！”

余总继续边冲茶边说：“这功夫茶具也是咱公司的土特产，就象俺家乡的土特产蕃薯一样，我已叫人包装好二套茶具送给二位，还包装好一条我们获国际博览会优质奖的天球花瓶送给沈总裁。”

二客户连连说着：“多谢！多谢！”

余总带着二位客户参观了整个公司并介绍了生产经营概况，客户每到一处都是连声赞叹：“相见恨晚，贵公司确是我们理想的投资合作环境。”

第三天余总还安排了行政办的蔓丽小姐，带二客户畅游了海州市的名胜古迹……

第四天客户先回香港，临别陈亮对着余总说：“余先生，望你尽快把各个‘文书’议好，然后带到香港，届时沈总裁亲自来港与你正式洽谈。”

余总连声应着：“很好，很好！协议书，可行性报告议好后，我就立即带往香港。”

总经理办公室，余山白正全神贯注的看着经管部起草好的协议书和可行性报告，电话铃响了，是陈吴二客户从香港打来的，余总一一记下他俩在港的住宿地址和电话号码。陈亮还说：“我们此次将参观贵公司的感觉向沈总裁汇报，他很满意，决定后天来港，请你前来洽谈。”

余总欣然应承：“好！后天见。”放下电话后，他赶紧审阅各份资料，把不妥的修改，然后又重新送回打字室。

从海湾开往香港的客轮启航了，船从港湾驶出大海。余山白站在甲板上望着茫茫大海，落日的余晖把海面染得一片绯红，海风掀起的波涛使客轮明显起伏颠簸，这时余山白也心潮澎湃。改革开放以来，他出国考察、洽谈生意比起国家总理外出访问还要频繁，他去过美国、法国、意大利、瑞典、新加坡，到香港更是不计其数，这次到港洽谈，只是“小菜一碟”。他的心情非常激动，很难平静下来……。改革开放以来，他率先领导企业进行改革，实行了“分灶吃饭，分开经营，各自承包，统一管理。”起初搞得有声有色，那时间他象骁勇的骑手，驾着企业这叶小舟驰骋在改革的大风大浪中，大有脚踏波峰浪谷胜似信步闲庭之态，他成为全市企业界的大红人，是出色的企业家、经济师、劳模、优秀市民、全市瓷业协会主席。公司客户云集，产值利润也很可观，上级表彰、群众拥护爱戴，同行赞扬羡慕，真是春风得意……

然而，胜利冲昏了头脑，使他忽略了企业的危机，他没有发挥大企业的优势，没有及时生产高、精、尖的产品去占领市场，没有抓大幅度提高生产效率来降低成本，没有实现科技兴业的战略决策，最后在激烈残酷的市场竞争中，企业渐渐陷入困境。社会上的个体经营企业，特别是乡镇企业，他们乘改革开放的东风，如雨后春笋涌进市场竞争的行列，他们有政府的政策扶持，他们没有像大企业那样庞大的厂房，机器，陈旧的设备，没有庞大的脱产行政人员，没有退休包袱，没有一大堆的银行贷款和贷款利息，一切费用又少，这使他们的产品成本比起城市的大企业要少得多。所以客户纷纷到民营企业，乡镇企业去。产品在市场上物美价廉，受到顾客的欢迎。因此，众多的大企业在新形势下步履艰难，经济滑坡，一个个在竞争中被打垮了，有的破产了，有的被兼并重组了，有的被中外合资了，有的困惑在半死半活之中，海州瓷业集团总公司就是其中之一。公司从盛到衰，一幕幕情景在他心中，在眼前掠过，这段时间他闷着一肚子气，经受了多少烦恼，痛苦、哀怨，他把振兴公司的希望最后寄托在这场合资机会上，这就是他此时心境不能平静的原因。

船抵达香港了，余山白上岸坐了“的士”直往富丽华大厦二十楼总统套间，客户陈吴二先生与沈总裁和贴身保镖四人已在客厅迎接余山白的到来，双方热情地握手，一起坐下。沈总裁戴着全丝眼镜，头有白发并略有秃顶，红光满面，一身高档的西装革履，约六十多岁，说话既宏亮又和善，彬彬有礼，举止风度都给人留下一个良好的大财团首领的形象。

沈总裁客气地问：“余先生乘船来，海上辛苦了。”

余山白忙答道：“不辛苦，我经常出门惯了，来香港只算出近门小站，没什么！”接着拿出早已准备好的有关此次双方合资的协议交给沈总裁。

沈总裁翻了一下就对陈吴二客户说：“你俩陪余先生到海洋公园放松放松，我留下阅读这些协议，有不明白的回头再向余先生请教。今晚就到潮州大酒家宴请余先生。”

余山白说：“这倒也好，那沈总裁你就费神了。有什么不妥之处咱们回头再行商量。”说罢就随陈吴二客户下楼去了。

晚上宴会非常豪华富丽，雅座内一张大圆桌才坐他们五人，第一道菜是“大拼盘”，上的是红烧香肠，云南鸭、炸鲜鱿、火炮肚、炸虾仁蛋卷，盘中央用红萝卜雕了“同心合作”四个字；四周用山楂栏圈成一个美丽的图案，令人一见就开心又开胃。

沈总裁邀请余先生举杯：“来，余先生，愿我们象盘中四个字‘同心合作’干杯！”

余山白高兴地与沈总裁碰杯：“干！”

宴席一共上了十八个菜，五个人吃不到一半就肚饱酒酣，沈总裁对着余山白说：“余先生，你们起草的协议我都看了，非常满意，就照协议中所说的办吧。我再作一个补充：为了表示我方的诚意，我们先投入一个小数目伍拾万美元，作为咱们合资办厂办理手续的一切费用。”

余山白心里暗想，开办费、筹备费一切费用都由他们负责，真大方啊，伍拾万美元就是四百多万人民币呀，他高兴地说：“谢谢沈总裁的精诚合作，豪爽大方！”

沈总裁说：“余先生言重了，别客气，别客气！”

翌日，沈总裁将一张伍拾万美元的汇丰银行支票交给余山白，把双方合资办厂的协议书和可行性报告都签了名也交给他：“这支票三天后就可到银行提取，支现金或转汇都可以。”

余山白接过手说：“那我就先写个收据，以后才叫财务部门补上一张正式收据。”

沈总裁说：“客气，客气！”接着起身与余山白热情握手：“好！预祝我们合作圆满成功！我就先乘飞机回吉隆坡，陈吴二先生仍留在香港处理我公司另外些业务，约一个月左右，你有什么事尽管与他们联系。”

余山白连声应着：“好，那就祝你一路平安！”

香港启德机场，余山白与陈吴二客户一起送走沈总裁，飞机起飞后，余山白对陈吴俩说：“我要探访一下老客户及亲戚。”

陈亮说：“余先生请便，我们也要办业务去了，晚上见。”说完大家分头

而去。

闯荡商海多年的余山白，本能地揣着支票前往汇丰银行查询，看看是否是空头支票？银行的办事员通过电脑核对审查后告诉他：“此支票无误，但要三天后才能启用，届时你要提取现金或转汇何处都悉听尊便！”余山白谢毕办事员，心里既踏实又高兴，就到在港的表兄家去了。

第二天一早，陈吴二客户就敲门叫醒余山白一起喝早茶去。喝茶时，陈亮郑重其事地告知余山白：“余先生，昨夜接沈总来电，说有一桩从天掉下来的小生意，让我们合作先尝一下开门甜！事情是这样：沈总裁的外甥在吉隆坡做木材生意，此次刚有一船合板，共6000立方米，规格1.5×4米×0.15米。本来是运往南韩，因报关清单搞错，只能在香港卸货，愿意损失一点在港卸货抛售。这船货总值约六百万美元，他外甥愿亏损三分之一即四百万元卖出，委托总裁代为处理。沈总为了报答余先生这次的精诚合作，愿意将这单包盈的小生意分一些给余先生。即是由沈总裁与余先生联手合作，对半各出二百万买下这船合板，在港沽售出去，赚点开门甜吧！”

余山白听后立即回答：“感谢沈总裁关照和一番美意，说实在我公司近来经济滑坡，资金紧缺，实在拿不出余资来购买这便宜货。”

陈亮听后点点头表示出十分同情的神态，沉思了一下猛然地说：“有了，这二百万美元我为你安排。我们那张支票五十万美元尚未使用，可先拿来凑用，余先生你再凑一百五十万美元不就够了。”

余总还是缺乏信心：“就是一百五十万美元我们一下也难于筹到，转告沈总，他的美意我心领了。”

吴松发也同情地安慰着余总：“再想想法，再想想法，这块到嘴边的糖一定要设法吃下去。”说毕大家各自分头出去办事，当晚回来，陈吴二客户串门对余山白说道：“刚刚又接沈总裁来电，我们把你的困难向他转达，沈总说一定要帮你赚这点小利以表达心意，他说你若一时筹款困难，可只合资四分之一，即出一百万美元就够了，实际上除了支票五十万美元外，只再筹五十万美元就够了，你们堂堂一个大集团公司，筹这小小五十万美元应是没问题了。”

余山白：“真谢谢沈总裁，这事让我再考虑考虑……”这一夜，余山白彻夜难眠。他这样盘算着，若是能争取，四分之一也可以白赚五十万美元，就等于人民币四百多万啊！这时，私欲、邪念不知不觉已爬上他的心头：回去挪用一下公款，暗中将四百多万人民币通过黑市兑换成五十万美元，再通过“黑汇网”到香港提取五十万美元的现金不就行了吗？然后，再过三五天把合板在港卖出去，再把五十万美元汇还公家不是天衣无缝吗？即使有人过



问，也可说是与客户合作一单生意，后因不成功故原款退回，一文不少，谁敢说二句？有这五十万美元的利润归为己有，一辈子就再也不愁什么了。这是安乐树，也是忘忧草啊！他再三推敲，反复思量，没问题我不是贪污，又不是受贿，只不过是天上掉下一个好机会，加上遇上贵人又碰上好运气才得这单好生意啊！干，就这么办！明天一早乘飞机回去。

余山白回公司后立即按原计划进行，一切事办妥后他又立即到香港去了。一抵香港，他叫表兄作伴前往“黑汇点”提取五十万美元现金，然后直往富丽华二十楼的总统套房。一进门陈吴二客户高兴地迎上来：“余总办事真是雷厉风行，高效率，高水平！”

余山白也高兴地应着：“过奖，过奖！”随手拿出那张原客户给的五十万美元的支票和刚刚带来的五十万美元现金，一共是一百万美元交给陈亮。

陈亮一一收着说：“恭喜，恭喜！余先生你终于能成功地吃到开门糖了。我们马上电告沈总裁，并着手联系买主，迅速将这船货在港沽售出去，余总尽可放心，一切包在我俩身上。明天我们就到码头看船上的货物。”

余总应声：“好的，好的，今晚就算我感谢二位的热心帮忙这趟生意，由我请客到‘鲤鱼门’去吃海鲜。”

二客户喜笑着：“谢余总。”

隔天，喝完早茶后，余总就随陈吴二客户前往码头观看货物。小车停在码头旁的停车场，他们三人走近海边，望到码头外边密密麻麻的船只，有的已有起动机、吊车在卸货。岸上铲车、货运车来往穿梭般地运送货物，陈亮拉着余总指着一艘灰白色，船身写着吉隆坡——成大的大货轮说：“沈总裁说这艘船就是！”余山白望上去，甲板上堆满一个个整齐排列着的集装箱，他随口说：“哦，是大货轮！”在归途，陈亮对余总说：“这件事就包在我和吴先生身上，余总你若公司有事忙着，只管先回去办理，三五天内我们尽快把这船货出脱，一有消息立即通知你，你即前来收取货款，那四分之一的利润就是五十万呀！”

余总点点头说：“请转告沈总裁，这件事就是我们四人知道好了，以后到大陆去就千万别再提及了。”

陈亮立刻会意说：“一定！一定！”

余总又说：“公司的事我是放得开的，可就是过两天是清明节，一年一度的纪念亲人，缅怀前辈我向来是重视的，故我必先赶回去祭母，我母亲已过世三年多了……”

陈亮说：“余总你就放心回去祭母吧，我们经常保持联系。”

余总说：“那好，我明天就回去。”