



紫色滇池

ZI SE DIAN CHI

刘风云 著

云南民族出版社

ISBN 7-5367-3337-2



9 787536 733374 >

ISBN 7-5367-3337-2/I·693

定价: 28.00 元

紫色滇池

ZI SE DIAN CHI

刘风云 著

云南民族出版社

图书在版编目(CIP)数据

紫色滇池/刘风云著. - 昆明:云南民族出版社,2005.11

ISBN 7-5367-3337-2

I. 紫… II. 刘… III. 长篇小说-中国-当代 IV. I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第134809号

责任编辑 鲍明秀

责任校对 乔梅芳

封面设计 岳南

出版发行 云南民族出版社

(昆明市环城西路170号云南民族大厦 邮编:650032)

<http://www.ynbook.com>

ynbook@vip.163.com

印制 昆明市五华区教育委员会印刷厂

开本 850mm × 1168mm 1/32

印张 11

字数 260千字

版次 2005年11月第1版

印次 2005年11月第1次

印数 0001-2000

定价 28.00元

书号 ISBN 7-5367-3337-2/I·693

前 言

春节过后，大儿媳晓群留在昆明待产。我们老两个陪着她度过了这段艰辛的日子。半年过去了，终于，我们的小孙子要出生了！刚好，我这本书在春节前完成初稿。4月底，因为亲家母的到来，让我有了些空闲，又重写和修改了一些章节，就这本书而言，可以说基本完成了。

晓群说，给孩子取个名字吧。我说叫天双、天衡、天方怎么样？不过这毕竟是他们做父母的事，不管是男孩女孩，不管叫什么名字，我们都以无比的欣喜迎接这第一个小孙子的降临。我突然的想把这本书送给他，愿他读了这本书后，能喜爱上自己的出生地——昆明，喜爱上这一大家子珍爱他的昆明人，无论他长到多大，去到什么地方。

序

本世纪最后一次世界园艺博览会将于1999年5月1日至10月31日在昆明举行，为了这次世博会，当时的国务院总理李鹏在政府工作报告中向世界郑重承诺，一定要做好准备工作。云南省委书记令狐安大言炎炎，要把昆明建设成全国最美丽的城市。刘京副省长在忧心忡忡之后，依然咬了牙齿说道：横下一条心，背水一战！

1998年是迎接世博会至关重要的一年，就在我们的眼皮子底下，这个生我们、养我们的悠久的、落后的边疆城市，在短短的一年里，浴火而新生。

昆明有一家人，姓林，祖籍湖南。据说先人是充军发配到云南来的，传说他们的一个老祖宗曾见过金碧交辉。据说也好，传说也罢，不过他们的曾祖父曾经在云南机器局当过差，却是有凭有据的。到了他们的祖父，在金碧路上开了一个商铺，专卖广东货，积攒了不少钱，于是买地皮，盖房子。在鸡鸣桥附近就有了一个青砖铺地的四合院，院子里栽了一棵从大理弄来的老茶树。晚饭后，老祖父躺在树下的摇椅上，一杯清茶，一支烟，儿孙满堂，安逸自在。

到了1998年，父亲林传庭已经去世四五年了。老母亲刚刚过了七十大寿，长子林家杨在一个学校教书，老二林家楠在

一个公司当经理，老三林家桦在一个大公司当总经理助理，个个成家立业，儿大女长。谁知在这一年里，老天像是有意让他们和昆明的翻天覆地相呼应一般，把他们一个一个的丢进了火坑。

滇池上空的月亮缺了又圆，圆通山上的樱花落了又开。月亮还是那个月亮，花朵却不是原来的花朵了。翻身打滚地从炼狱中爬出来的他们，又是又不是原来的他们了

第 一 章

1998 年的春节，我们昆明人是在阳光普照中度过。

十几天前就开始刮风了。从滇池上吹过来的西南风，带着太阳的温热和大地放射出来的暖气呼啸而来，把窗子吹得嘎嘎的响。在这紧一阵、慢一阵的呼啸声里，黑龙潭的梅花开放了，金殿的茶花开放了，西山的玉兰花开放了。这就不是一般的鲜花可比的了。它们一开起来，满树满枝，满林满园，满山满坡，那是很有气势的，在原本就没有怎么褪去的青绿之中平添了万紫千红的壮丽。

还没有怎么冷，冬天就过去了吗？当然，春节就是立春，立春就是春天。我们昆明人对一年四季的概念往往不是从严寒酷暑、花开叶落中得到的，大多数人是从日历上的节令知道的。这时候，坐在家里的沙发上，拖鞋撒袜的，穿件毛衣，看着电视里东北还在零下几十度，黄河还在冰封，西安还在飘雪，人家还在棉包棉裹的，心情自然就暖洋洋地愉快起来，笑着说一声：还是我们昆明好啊！

不过，并不是所有的人都有福气享受这份好心情的。

老林家的次女林家楠是交通机械总公司下属的实业分公司的经理。1998 年 2 月 4 日，春节后第一天上班，下午四点多

钟，她接到办公室郭主任的电话，通知说总经理在办公室等她，她把脑门上的头发往后捋了一把，喝了一口茶，心里数一、二、三、四……借此稳定慌乱的心情。这次谈话是她早料到的，为此，辗转反侧几个夜晚，要怎么说，怎么说。没料到的是总经理辛飞龙的态度，从她一进门，就感到一种压迫人的气势，总经理坐在黑色的、威风十足的办公桌后面，一脸的生硬冷漠，看都没看她一眼，一股寒气从她心底升起，林家楠不由自主地挺直了腰，冷下了脸，心里想：何必！你小看我了。

辛总吸了一口烟，把烟子往天花板上喷了去，说道：“春节前，总公司召开了办公会议，我让郭主任把关于实业分公司撤并的决议通知了你，已经过去十多天了，今天找你来，听听你的意见。”

“辛总，关于实业分公司的撤并，既然已成定局，我不再说什么了。实业公司是您一手办起来的，我这个经理是您一手提拔的，几年的工作，得到您的指导、关照，我从内心感恩不尽。共事多年，总经理您的能量、气度，一直让我折服。这份感恩和折服是不会因一时一事而反复的，请放心！”

她为自己能顺利说完这几句话而庆幸，没忘记什么，还算平静自然。她看到辛总放心似的往椅背上靠过去，心想：你以为我会像泼妇似的大吵大闹，你以为我会唠唠叨叨、喋喋不休，小看我了！

辛飞龙冷眼看着她那一副不卑不亢的样子，心想，这些天真够她受的，瞧她那憔悴的样子，嘴上都起泡了，声音也嘶哑了，设身处地，一个女人在这种时候还能说出这样一番话，难得了。他不禁有些心软，说道：“我作为一个总经理，要从总公司大局着想，撤并了你的分公司，也是形势所迫，出于无奈。当然这也是你们自己不争气，占资大，效益低，趁现在尚

可收拾，所以下了决心。走到这一步，和你有直接的关系，不善理财、大手大脚、缺乏强硬的管理手段。我跟你说过多少次，慈不带兵，慈不带兵！像我们这种老企业，人的毛病太多，没有强硬手段是管不住这些人的。锱铢必较，经商之道。你大皮大夸，大而化之。”他叹了一口气说：“算了，算了，这些话说过多少次了，本性使然，拿你也没办法。”

林家楠苦笑道：“我刚才说了，面对现实，我会认真总结这几年的工作的，现在需要我怎样配合总公司收场，请总经理指示。”

辛飞龙皱了一下眉头，说：“不是你配合谁的问题，撤并实业分公司，刚刚形成决议，还没有开始实施，现在也还没撤了你的经理。所以说不是配合，这是你的正常工作。在这一点上我还是相信你的。我有一个初步计划，在4月1日前，把解放141、153配件经营部，化工原料经营部的分离工作处理完，让他们从经营、财务各方面都形成完善的独立部门，他们基础比较好，问题不大。第二，给你三个月的时间，收回全部欠款，二十几万元，也不太多。现在收欠困难，所以你要安排好，抓紧一些。最后，尽快处理东风车配件库存，所有进货，尚未付款的一律不再承付，我已通知财务，全部退货。部分配件可以考虑降价批发，这是你工作的重点。至于家电，没有形成气候，合并给服务公司，问题不大。所以这段时间，你的工作量是很重的，希望你顾全大局。”

话说到这里，辛飞龙的神情不由自主地又恢复到以往正常的工作状态。林家楠也就把挺直的腰杆放松下来，既然是正常的工作，她也就说出自己的意见：“那天，郭主任也把您的安排说了，我想别的问题都不大，最困难的是处理东风车配件，两百多万元，谈何容易？一律不再付款，退货，都是多年交

往，那么好的价格，面子上有些下不来，关系断了实在可惜，何况降价处理，损失太大。还有，我手下的这些人怎么办，各个部门人满为患，怕他们到了别处受气，怕让他们下岗……”

辛总点了支烟，点点头说：“我已经通知了财务，不再付款，你别多说了。至于人员安排是个难题，暂时没有办法，到时候再说吧。”说完把手一摆。

如果林家楠这时起身告退，也就不会发生被总经理赶出去的事情了，因为到这时候为止，这次谈话也还算是平和的。但是，林家楠想说的话远远没有说完，而且她认为还是最重要的。她有些不知进退的叫了声总经理，然后挺了挺腰，说道：“也许你不耐烦，我还是想说，如果能把二汽服务站搞起来，两百万库存可以全部转移过去，人员可以全部安排。我们还可以向二汽申请代销一部分东风车和配件。这样，就可以尽快回笼资金，也最大限度的保障了效益。辛总您经常说，现在的经营越来越困难，我看总公司的几大分公司，我们的传统经营项目，在市场上越来越没有竞争力。汽车，这两年连个体户都走得比我们好。你知道老罗吧，去年他走了三千多台，我们呢，那么大的总公司才走了两百多台。轮胎是我们历来的强项，现在大家都在争，厅里也来争，厂家直接干了进来，我们也是一年不如一年。配件，遍地开花，我们也没多大优势。那么大的配件公司，说破产就破产。不是我固执，能搞起服务站，拴在二汽这个大兵舰上，我们就有了相对的稳定性。现在拼什么？质量、价格、售后服务。有了服务站这块大牌子，就有了吸引力、竞争力！”

辛总不耐烦地打断了她的话：“好啦好啦！你都快成祥林嫂了。这些我都知道，那天的会你也参加了，别人说的也不是没有道理。”他吸了一大口烟。

“别人！”她冷笑了一声说：“他们为什么反对，我早就看出来了！自从您说了要建一个全方位、高层次的服务站，他们就开始发虚了，说到底，不就是怕被吞并了吗？”

“你这种心理，就有些阴暗了。”

“我才不阴暗，阴暗的是他们！”

“林家楠同志，你把这个服务站先放--放好不好！你只从一个角度考虑，我得全盘考虑。不是当局者不知着棋之难，要干就得大干，光有几个配件就能搞个服务站？车间、场地、设备、流动资金，没有几百万，根本下不来，弄不好，把总公司导入沼泽地，到时，哭都哭不出来了。”

“这不是你的话，我知道是谁说的，哼！装出一副老谋深算的样子，狗屎！”

辛飞龙皱起两道浓眉，眯缝了双眼，看到林家楠已经激动的脸色发红、目光闪亮，凭这么多年的经验，知道她已经有些失控了，这个女人一旦把她惹毛了，苗子裸裸一个！

林家楠捋了一把脑门上的头发，义无反顾的说下去：“您怎么处置实业公司，我可以坦然面对，因为它本身就没有多大的生存价值！但是，这个服务站如果您放弃了，就是一个总经理的最大失策！”

“你怎么这个样子！我不是说了吗？资金，没有资金！”

“去你的吧，资金资金！不是有银行吗？不是有厅里吗？大家都能贷，大家都能借，我们怎么就不能？你老说我大手大脚，对，我承认，我们是什么？是商人！一个商人，钱，应该是赚来的，不应该是省来的。会借钱花的人才是聪明人，才有超前意识。您是什么？是一个搞商业的总经理，不是一个掏牙齿缝的管家婆！”

辛飞龙终于忍无可忍的站了起来，铁青了脸：“你给我滚

出去！滚！”

实业公司走到今天被撤被并的地步，林家楠是有预感的，虽然她生性耿直乐观，却绝对不是一个傻瓜。

实业公司成立于1993年。当时正值市场滑坡，辛总经理考虑到，市场再艰难，也还是有机可乘的，如果手上有一只精锐，能抓住市场信息，善于钻营，什么好赚就插上一手，捞上一把，说不定能搞出点名堂。之所以挑选了林家楠，也是有原因的，她这个人有点卓尔不群，身上没有一般女人的矫揉造作之气，一副风骨铮铮的样子。这样的人在社会上是容易取得别人的好感和信任的，何况，她还有一股冲锋陷阵的气势。正如总经理所料，开始一两年，确实干得不错，钢材、汽车、家电、配件，甚至酒精、白糖、干辣椒，东一榔头，西一棒子，搞得有声有色。辛总称其为能征善战的轻骑兵，林家楠也干得神采飞扬。

渐渐地，就有些身不由己了。并不是所有的东西都能出脱得干干净净，于是，沾在自己身上的越来越多，一个一个的经营部应运而生，库存越来越大，人员越来越多。到去年6月份，月报表上第一次出现了亏损。当事情有可能向坏的方向发展的时候，就必然会向坏的方向飞快滑去。总经理开始在大会上批评指责，其他分公司早就等着看笑话，分公司内部矛盾重重。林家楠身上的缺点就显得越来越多，一句话，创业是可以的，守业是不行的。她的危机感是从半年前就有了，绵绵扯扯的折磨着她、煎熬着她的身体和精神，使她经常感到嗓子干苦、眼睛干涩、脚瘫手软。市场经济是残酷的，成者就是王，败者就是寇。什么不以成败论英雄，才不管你曾经怎样怎样，谁也不会听你讲什么道理，月报表赤裸裸地、亏损就是

亏损！

结束一场战争远比发动它要难得多！别看她在辛总面前说得好听，坦然面对什么的，其实，哪里有那么轻松。她就像抱着病危的儿子，那是只有母亲才能体味的。

当然，可以甩手不管！决定是总公司做的，成也萧何、败也萧何，随他妈的！遗憾的她就不是这样一个人。当过知青，上过大学，社会上磨，商场上炼，并没能改变了她狂傲飞扬的本性。她不善于妥协，不善于夹着尾巴做人，不善于迂回婉转，更不会苟且偷安。所以，在面临失败的时候，她才会鹰视狼顾，追求死里逃生，拼命想杀出一条血路！这也就是她为什么死死抱着服务站不放的原因。

那么，二汽服务站又是怎么回事呢？

二汽就是中国第二汽车制造厂，也就是现在的东风汽车公司。林家楠他们卖东风车的时候，东汽还叫二汽，习惯了，一直叫到现在，当然，这里面也隐隐包含一种资历的炫耀。

湖北十堰，原来是一个荒凉的山沟，蓬蒿有一人多深，野兔豺狼出没其间。一下雨，地上就成了糍糊，太阳出来一晒，泥土又像石头。在这一片穷岗子上，二汽人用他们的双手，开创出一个汽车城。最初，政府拨款十六个亿，二十多年来，二汽创造的财富呈几何级数上升，汽车产量翻了七番，职工收入翻了八倍，上缴利税超过百亿元。到1997年，二汽资产已达到两百个亿。今天的东汽公司，已经不再是十堰一座孤城，襄樊汽车城已颇具规模，武汉轿车基地已经投产，杭州重型车基地即将建成，马跃总经理预言，当21世纪来临时，东汽公司将发展成世界级的汽车公司，年产量将达到百万辆！汉江、长江中下游沿岸，将形成一个千里汽车工业走廊，变成千里黄金沃土。

东风公司目前在国内拥有四百多家服务站，几乎每个地市级辖区就拥有一个。如此密布的服务网络，服务范围几乎覆盖了全国交通网。人们概算过所有服务站最近和最远的服务端点，发现三个小时可驱车抵达任何现场。东风公司通过让利投放零部件，建起的这个庞大体系，实际耗资5 000多万元，每年还要另外拨出300多万元给各服务站免费走保及二万公里内的三包服务。东汽公司为给用户提供方便可谓是付出了血本代价。

保护“上帝”才能保护市场！东风车的售后服务质量可以做到让顾客放心，真可谓舍一利而谋天下之福。这也是二汽一个成功的谋略。

短短几年间，让利建站吸引了一批又一批汽车修理厂投身服务网络。一个接一个的服务站终于连成了一座“万里长城”。在中国，这座长城是东风的独家专利，它为用户创造了一个无忧无虑的东风车使用环境，也为东风车占领市场起到了保驾护航的重要作用。

20世纪80年代，东风车准备冲进云南市场，高原实验是由昆明运输总站技术科主持的，负责这项工作的就是当时的技术员，现任交通厅副厅长的王子达同志。可以这样说吧，王副厅长是为东风车占领云南市场作出过特殊的贡献的，正因为这种历史渊源，云南的二汽服务站十七个有十六个是建立在交通厅下属的各地州的运输总站汽修厂。

据统计，奔驰在云南这块红土地上的东风车，1996年已达到近三十万辆，占了卡车市场的五分之三。

如此强大的东汽公司，有机会投奔为什么不去投奔？让利建站，如此优越的条件，能建站为什么还要推三阻四？

事情原来不是这样的，去年，辛总有一次到厅里开会，闲

谈中听说配件公司想搞服务站。昆明已经有个中心站，不知能不能再建一个，如果可以，为什么我们不能干？至少可以多弄些便宜、紧俏的配件。在交通系统这么多年，他当然知道一些服务站的情况，即使在运输行业不景气的情况下，各总站的服务站效益都还是比较好的。出于这些考虑，他把林家楠派往十堰，抱着试一试的态度。没想到她竟然把建站意向协议书带了回来。辛总这下就睡不着觉了，就想大干它一场，也就是他向大家说的，建一个全方位、高层次的服务站。把公司现有的相关业务，像汽车、轮胎、配件、油料等等都并进去。甚至考虑到，林家楠资历浅，把副总经理李文峰弄去当站长。为此开了几次会，会上说什么的都有，就像深秋的雨，下一场冷一截，冷到春节前，已经冻结成冰了。

实业公司的危机，激发了林家楠对这个服务站的激情和追求，她是既把它当成事业又当成救命之舟来热爱的。

林家楠是眼泪汪汪地去找大哥的。他们两兄妹在一个家里长大，所受的教育也大同小异，然而性情却大不相同。林家楠是开放的、张扬的，他大哥林家杨却是收敛的、压抑的。而性格上的差异反而让林家楠对大哥从小就敬佩和仰慕得不得了，她一直认为大哥稳重沉着，是少有的一个冷静智者。所以她有什么事、什么话，都可以在他面前滔滔不绝，想哭就哭，想笑就笑。

她对大哥说实业公司，说服务站，骂辛总的反复无常，急自己的走投无路，哇啦哇啦！说完了，精疲力竭地仰靠在沙发上。林家杨取出一支烟，在手里的火柴盒上轻轻的顿了几下，用又细又长的手指搓了几下，又顿了几下，又搓了几下，推开火柴盒，取根火柴，划一下，又划一下，划着了，待火柴燃到

一大半，才点着了烟。

林家楠望着大哥一连串慢条斯理的动作，忍不住说：“你也真是，都什么年代了，还丢不掉火柴。”

“习惯，又不坏。”

“等过几天给你拿两个火机来。”

林家杨从茶几下层取出一个盒子，打开来，里面一排一排地躺着各式各样的火机，五颜六色，大都是精致的高档品。林家杨说道：“他们见我用火柴，以为买不起，就送。老友、老同学、同事、学生，你嫂嫂也买过两个，小山工作了，第一个月就花了四百多块买了这个。有时看看，心想，我也来搞个收藏好啦，都是火柴引来的。”

林家楠不由地笑了，林家杨也笑了笑说：“刚才吓我一跳，以为世界末日到了。”

“世界末日怕什么，要死大家一块死，不能光死我一个。”

林家杨吐了一口烟，说：“这些年，我一直在学校，对社会上的事不大了解，孤陋寡闻的。你的公司不行了，对你，会怎么安排？”

“那就惨了。虽然没说，我想，还不至于让我下岗吧。几百万的库存，让我两个月处理完，根本不可能！我怕到时候，辛总会把处理不完的东西攘给我，还有安排不了的人，不给周转金，让我们自生自灭。真的，那就惨了！”

“一般情况下，拿自己的头头没办法了，就去找头头的头头。我记得你说什么厅长，你怎么不去找找他？”

林家楠摇摇头：“千万不敢！他最恨越级行为，让他知道了，不整死我才怪。何况，和王副厅长也没什么深交。”

“上面不行，就找他身边的人，能影响他的。”

“更别提！那天，李副总还对我说，辛总这个人是很霸道