

大江东去

二

长篇小说
阿耐



北京联合出版公司
Beijing United Publishing Co., Ltd.

大江东去

二

长篇小说
阿耐



北京联合出版公司



1990年

01

雷东宝从县农行出来，没去韦春红那儿，直接回了小雷家。他最近有些烦韦春红，自打说了结婚后，她就上心了，总说着说着又绕个圈子诱他说到结婚上去，直说不就得了，绕什么圈子，又不是见不得人的事，净耍小聪明。他就不想结婚？可现实问题摆着啊，他能怎么办？

雷东宝今天走了山路，自打村口那条大路修好后，这条山路基本废了。绕着山路骑摩托车，风声呼呼的，不见一个人影。忽然一个转弯，前面豁然开朗，小雷家就在眼下。

雷东宝不由停了下来，站在豁口往下看。从小到大，他不知多少遍地站在这个地方看自家村子，这几年专走大路，今天忽然再看，竟然发现小雷家大大变样。以前全村看下去全是一块块的地，跟乌龟背似的，现在则一半是五颜六色的屋顶，不是屋顶的部分，却也不是像模像样的地，即使距离那么远，雷东宝也能一一指出，这块是鱼塘，那块是牛蛙场，分毫不差。

这一年，三大块企业，没一家是省心的。红伟那块最近业务量一直在小幅度下降，库存已经堆下不少，不知道开春时候会不会有转机。忠富那

儿是最省心的，虽然猪场今年销售势头也不大好，猪肉价格一直温吞，猪场今年是破例没有增栏，但好歹东山不亮西山亮，牛蛙这种新鲜事物大量上市了，好多单位大量订购了去发福利做礼物，价钱卖得再黑也有人要。忠富精打细算才留下几只做种的牛蛙。尼罗罗非鱼也争气，生得多，长得快，卖得快，今年净见忠富挖鱼塘，忠富那儿应该不会亏本。最麻烦的是正明那一块。

现在看下去，铜厂已经初具雏形。短的是火法车间，长的是湿法车间，窄的是辅助车间。当初正明拿着写得密密麻麻的安装筹建计划让他签字，他闭着眼睛让正明读，给听得云里雾里的，越听越觉得高深。但又越听越反感，什么叫正规？造好车间才安装设备就叫正规程序了吗？那他以前当工程兵时候的怎么算？为了抢时间，天上地下一起上，怎么就没人说不正规呢？他强烈要求一边造房子一边安装设备。正明费尽口舌都无法说服雷东宝放弃想法，雷东宝不答应，士根就不给钱。正明只好找设备生产厂家和建筑工程公司一起商量，雷东宝见几个协商会开下来，吃了他几十只牛蛙还没解决，火了，拍着桌子现场办公，拿出爱干不干没得商量的流氓劲头，设备生产厂家和建筑工程公司反而协调好了，如果东边上面施工，那么西边下面施工，反正大家错开施工，谁也不惹谁。

因此，现在看上去厂房造得差不多，其实设备也基本定位就绪，安装工作接近大半，也没见死个人伤个人。若当初玩个什么正规，现在估计设备还在天上飞，才完成三个车间大壳子。

压缩工期就是省钱，士根就此算出一笔账，拿来教育了一顿正明。但这些省出来的钱，相对预算缺口依然是小巫见大巫。雷东宝这下半年的时间就拿来借钱了，直接找银行借，通过县委找银行借，村里人集资，等等，能想的办法都想了，好在银行相信小雷家还得起，尤其是忠富那儿有赚头，登峰厂也一直在产生利润，小雷家势头良好。

今天也是如此。钱是借来了，牛蛙又送出一大袋。雷东宝心想，这笔钱专款专用，专门拿来做设备启动和试生产原料采购。这个电解铜项目可真不得了，原有登峰厂工程师看了这项目都说靠一个机械类工程师的本事

拿不下，得加上其他好几个门类的才行。因此，小雷家选送好几个工人出去培训，培训费用不少。好多预算外产生的费用就是类似培训费这种因为对新设备的不熟悉而没预算到的部分，当初如果预算精确，雷东宝估计自己会否决这个项目，太烧钱。现在投资已经过半，再停止已不可能，只有硬着头皮借钱继续，好歹得把项目进行到底。

士根现在一看见正明就皱眉，看到雷东宝则是拿出每个月的银行费用叹气。士根总说风险太大，风险太大，超过小雷家的承受能力。杨白劳都没士根会操心。

雷东宝当然也操心，可怎么都赶不上士根那个操心劲儿。很简单的事，只要安装调试成功，成功做出产品，产品让自己的电缆厂用掉大半，以后的收入就不用愁了。多大的事儿呀，无非是最近得勒紧腰带，手头紧一些，但投入大产出也大，未来赚钱的日子指日可待。风险超过小雷家承受能力了吗？应该还没，只要他雷东宝撑得住，小雷家就承受得了。别人或许看着他每天焦头烂额在银行间打转，他自己心里则是清楚，只要能借得到钱，就称不上难。

雷东宝启动摩托车，下去村里。经过涂成银灰色的重油罐，他又想到卖重油的给他看的石油原油，原来不是汤汤水水跟汽油似的，而是跟沥青差不多。上这铜厂很让他长了见识。雷东宝拍拍重油罐，离开去了村办。

村办里热热闹闹，正讨论今年分发福利。只有士根、忠富、红伟三个声音不多，正明不在，正明现在分身乏术，据说一天只睡六个小时。大家都说今年得分鱼和牛蛙，大家也得尝个鲜。雷东宝在外面听得分明，开门进去就说：“分你妈个鸟！分几条鱼，牛蛙不分。”

四只眼会计陪着笑道：“都说牛蛙好吃着呢，自家村里都养了，总得让我们尝个味道。”

“牛蛙贵，今年不分，想吃问忠富买。今年分什么照去年的例，每人多分五条鱼。有什么好讨论的，散会。士根，进账单给你，一百六十万。”

雷东宝发话，大家的意见瞬间化为乌有，一会儿便作鸟兽散，只有忠富留下来。士根与出纳交代几句，过来道：“书记你早就该来。”

雷东宝看忠富没走的意思，又吞吞吐吐不说话，奇道：“忠富想请我吃牛蛙？牛蛙我吃腻了，你别想再引诱我，挖几只青蛙出来红烧是真。”

士根冷静地看忠富一眼，忠富一向不喜欢凑热闹，今天在村办坐这么久，一定有事情要讲。他想来想去，想到一件：“忠富想问今年春节分福利从你那儿拿的猪肉、鱼都怎么结算，是吧？”

忠富有些不好意思地点头：“还有村办食堂常从我这儿拿货，村里送礼拿的东西，年底都该结账啦，这些是单据，都有经手人签字。”

雷东宝有些意外，虽说前年还是他主张村里三个实体经济单立，村里再也不能从这家抓钱给那家，有关钱的支配都定了细致的规矩。但因为前年还在整合，规矩都没落实，到去年才开始执行。因此忠富现在跟他来个亲兄弟明算账，雷东宝一时有些不适应。他拿来账单看，才看个开头，就笑道：“忠富你还算客气，我偷吃的你没给记账。”

大家都忍不住笑，都知道雷东宝一路偷吃，直到有一天忽然觉得牛蛙不如青蛙有嚼头才作罢，这期间忠富不知生了多少次气。士根笑了后却问：“忠富，你是不是担心正明那儿亏空太大，想早早跟村里结清账款，确定你的利润数字，免得村里占你便宜？”

雷东宝一想，肯定是这意思，忙把账单翻到最后，一看总数，果然巨大，不由“嘿”一声：“忠富你这奸臣，不说早点提醒，由着我从你那儿乱拿东西，今天才一锤子打死我。”

“你这是诱敌深入，一举歼灭。”士根一边冷冷补充。

忠富只得赔笑：“没这个意思，村里用钱，我难道能不拿出来？都是村里的投资，书记的决策，我不过是管管。可亲兄弟明算账，数字还是得确认的，我得根据这数字回去计算奖金。”

雷东宝看着数字，心里跟割肉一样，这才借来的一百六十万，眼看着得剝去一块。他翻来覆去看着无误了，才将账单扔给士根，闷声道：“照算，我们不能当制度是个屁。”

忠富又笑，但很快就严肃地道：“看起来还只有我一个人说经济单立就经济单立，正明如果还存着可以靠在村集体身上的念头，这情况就不

大好。经济单立的话，发展资金其实也应该靠自己解决。我跟村里算账正确，看上去无情无义，可我按照规定，也没要村里一分钱扩大规模。”

雷东宝一时无言以对，只嘀咕一句：“你这鸟人，专门斤斤计较。”

忠富认真道：“我不是斤斤计较，我看着铜厂投入资金比预算超那么多，心里急。虽然不属于我分管，可到底是村里的钱，我们都有份。”

士根在旁边说道：“忠富，村里没有厚此薄彼的意思，你千万不要想歪了。铜厂作为我们村重点工程，村里态度倾斜一点也是有的。”

忠富道：“我不会想歪。可我提醒你们管住铜厂的支出，如果都依着正明这个没吃过苦头的小年轻事事求好，铜厂真成无底洞了。”

士根与雷东宝面面相觑，好一会儿，士根才道：“正明冒进了点，年轻人，容易愣头青。忠富，你还想到什么？”

“没了。很高兴你们没说我背后挑拨离间。”

雷东宝还是没说啥，看着忠富办完手续，签完字拿支票离开，才对士根道：“用了正明就得相信正明，小伙子有时候头脑会发热，大多数时候还是好的，村里找不到第二个跟正明学得一样快的。再说我们也都管着，不怕。”

雷东宝说完走了，士根知道他肯定又去铜厂工地，知道他对电解铜项目的狂热其实与正明差不多，雷东宝是生就的个性，正明则是因一帆风顺，导致两人都喜欢超前。这两个人合一起，岂是他和忠富两个劝得回的。也好，让忠富财务真正独立，起码保存实力。

但正明那里，怎么想办法约束一下呢？总得想办法敲敲那小子的脑子。

正明再一次问士根拿钱的时候，士根取出一份计算好的清单交给正明看。

“这是我按照铜厂的理论生产力给你算的一份三年内利税预测。我假设你能达到理论生产力的80%，原料及产品价格保持不变，人工支出也保持不变。铜厂每年，合并登峰的利润，减去银行贷款的利率，减去问村民集资的利息，减去折旧，以及杂七杂八费用，你看看，你这三年之内预计

利润可能接近零，更可能出负数。”

“怎么会？”正明有点发慌，拿了清单来看。

士根冷眼旁观，依然冷静地道：“怎么不会？如果你再不好好控制铜厂安装支出，村里问银行再贷一笔款给你的话，你恐怕十年都还不清贷款。”

“怎么会？怎么会？我已经精打细算了。”正明急了起来，他没想到会有这种零利润，甚至负利润的情况出现。

“你拿回去慢慢看，我也只是给你一份粗的，有些属于铜厂特有支出的部分我可能考虑不到，你如果想到了，添上去后告诉我一声，我这里也可以为未来三年的资金情况做好准备。”

“士根叔，你的意思是……”

士根不语，只定定地看着正明。正明差点被士根看出冷汗，忙借翻看清单避开眼光。好久，正明才道：“士根叔不会怀疑我做手脚，从设备采购中捞好处吧？”

士根淡淡地道：“正明，你要想歪，我就没办法了。大家都姓雷，我看你辛苦一场，别到时捞不到好，提醒提醒你。你非要从另一个角度理解我的好意，我也随便你。”说完就抢来正明手中的清单撕了，不再搭理正明。

正明忙道：“士根叔，这怎么说呢，你别生气，你原谅我年轻不懂事，嘴巴关不住。士根叔，士根叔……”

士根见正明再三道歉，才叹声气，道：“我这里没什么，只是你做事别让东宝书记失望，别让你手下跟着你的人失望。你要拿利润和奖金来说明问题。”

待得正明保证回头一定留心控制费用支出，一改原先大刀阔斧作风，士根才放正明回去。心中则是暗自担忧，东宝不出面，正明能真的改了狂傲吗？可是又很难说动东宝出面，东宝本身就喜欢这种冒进。士根很想知道，更加少年得志的宋运辉平时工作作风是怎么样的，会不会也是一狂三千里？他写了封很长的信给宋运辉，将电解铜项目的前前后后和他的担

忧讲述了一遍，希望工厂经验丰富的宋运辉帮忙看看，有没有什么纰漏。因为这个项目涉及资金巨大，若是出现问题，小雷家负担不起。

他估计这封信到宋运辉那儿，差不多快到春节了，正好宋运辉春节回来时候面谈。

02

杨巡的商铺租得很火。这个百货日杂品行业圈儿里面，交流信息似乎有其独特的地道战方式，一传十，十传百地，不知怎么就传开去了。传开后，租赁势头极好，岂止是原先预测的一天租出三个店铺的量，依杨巡得意扬扬的话说，他办手续都来不及，若是手续能办得快，他一天还能多租几个。

眼看着趋势火旺，杨巡打起了涨价的主意，今天月租涨十块，明天月租涨二十，后天说不定涨三十都不止。排后面的又是骂又是急，可眼看着还是一家一家的商铺标上租出去的红牌，那些原先还想观望几天的人急了，急着抱钱过来签订合同，手续可以慢慢办，可合同先签了，钱得先交了，免得跟不上涨价。

寻建祥一边儿看着只会惊奇，心想这才是真正的生意经，他卖瓷砖的时候怎么就没那灵活劲呢？钱超额收回，寻建祥心中痛快，可这会儿杨巡却发愁，愁怎么才能扩大市场在普通市民那里的知名度，让整个城市最犄角旮旯的主妇都知道这儿有个市场，做的是最低价的批发生意，让整个城市的主妇想到买大宗商品就想到批发市场。

今年的春节来得早，才过元旦就得筹划春节前开业。杨巡想了又想，不知想了多少主意，都觉得不行。杨巡眼看着时间不行，急得只有操起旧办法笨办法，挨街挨户地找居委会找门房什么的送传单做宣传，深入婆婆妈妈广泛宣传策动。听到那些持家有方的老大妈总是问起他市场有没有年货的时候，杨巡忽然想到，何不打年货牌子？

他回来叫人连夜拿碎石子把旁边二期场地填平了，后面几天通过各种渠道，甚至包括东海项目后勤人员的渠道，联系到水产肉禽蛋的供应大户到市场旁免费摆摊，又争取获得所在区领导的支持，于是，市场就夹在所在区春节年货展示会大红横幅下热热闹闹地开业了，连这些彩旗横幅还是区政府支援的。

年货场的人自然是多，用人山人海来形容一点不会错。杨巡担心人们只去年货场，不进来市场看，在布置会场的时候他很做了些手脚，搞得彩旗飘飘净指向他的市场。他看到总有人上当进了市场，但好像进来发现上当，好多人很快又走了，每走掉一个人，杨巡就揪心一次。他让寻建祥看看究竟有多少有效人口进了市场，他就不信没人对市场感兴趣。

杨巡似乎忙得焦头烂额，似乎哪儿都需要他主持似的，其实一半时间是兴奋得如梦游般地在地乱窜，即使兴奋地看着年货场人流如织也好。尤其是看到市场里有大笔交易完成，双方一手交钱一手交货的时候，杨巡真是在旁边看着技痒，恨不得上去帮忙讨价还价。梦游好久才想到寻建祥正数着人头呢，忙折返到门口，有些兴奋有些担忧地问：“怎么样？形势怎么样？”

寻建祥看看手表道：“开业到现在，三个小时多，进去的人数不清了，不清楚哪些是走错门的，哪些是特意逛市场的。我数拎着东西出来的人，说明肯定是在里面买东西了。第一个小时才二十几个人，第二个小时就有六十多了，第三个小时七十多，现在好像人少了点，吃中饭去了……”

“下午肯定人更多。”杨巡毫不犹豫打断寻建祥，凭经验得出结论，“会传开的，传得很快的。”

杨巡忽然想到什么，立刻陀螺一样飞快转身，跑进里面去。寻建祥看着觉得杨巡会发现什么重大事情，就跟了上去。果然杨巡跑到一家卖南北干果的铺子前，小声神秘地道：“老董，三号铺听说一早上做了三百多块生意了。”

寻建祥才想这杨巡怎么知道人家三号铺做多少生意，那个老董就得意

扬扬地道：“才三百，我光是瓜子就卖了两麻袋。等我老婆吃饭回来，我得赶紧去仓库补货。”

“我怎么说的？生意比你窝家里做批发强吧？后悔元旦前没多进点货了吧？”

“最先谁信你啊，一个外地毛小子，要不是能拿个批发执照，谁来你这里？哎，大姐，这红枣是沧州的，河北沧州，小枣最好的地方啊……”老董一见顾客上门，就很没良心地撇下杨巡他们，专心生意了。

杨巡又这么流窜着到东家说西家发财，到西家说南家兴旺，一个个地把生意好坏大致套了出来，等走到尽头，杨巡忽然“哈”一声一把抱住寻建祥。寻建祥也兴奋，没想到市场商户们第一天的生意都这么好，但忽然觉得不对劲，杨巡这小子好像想举起他，他忙道：“你神力？我一百多斤你扛得起？”

杨巡一听，索性跳开几步，“呸呸”往手心吐了两口唾沫，双手一搓，真是跃跃欲试。寻建祥见不得杨巡的土气，猿臂轻舒，化被动为主动，一把抄起杨巡，还想在空中甩个弧度，被杨巡拼力挣脱。两人又是取笑几句，才继续回头忙碌。

看样子，似乎市场开业，旗开得胜。

杨巡最清楚人气对于市场而言意味着什么，早年他就曾为人气做过种种出奇举动，甚至不惜得罪老乡。如今开业连续三天的人气，让杨巡仿佛看到二期三期推出时人们争先恐后抢购铺位的热烈场面。开业三天，他和寻建祥下了三天馆子，喝酒吹牛，还不忘冲着邻桌的女性吹口哨唱小调，吓得邻桌女性花容失色纷纷离席才罢。杨巡发现这沿海城市就是好，民风那个温柔，换作在东北，搞不好没多会儿，吓走的女性就会带一帮哥们打上门来，打个头破血流。

唯一美中不足的是，寻建祥可以跟宋运辉时时交流，杨巡想报个喜讯给妈妈，却得例行等到周六晚上。终于等到周六晚上了，也是春节就在眼前了。

弟妹们都来过寒假，妈妈那边接通电话，传来的是好多人的嘈杂声。

杨巡把这边市场的情况跟他妈详细说了一遍，才道：“妈，市场那些老板都不想休息，一定要开到年三十，回头初五就开门。我算了算时间，都不够回家住俩晚上。要不你们一起过来？正好我们一起看大海，我这儿现在也有地方住。我两年没见你们了，可想死了。”

杨母听儿子这么说，鼻头一酸，热泪盈眶：“我们都想你，才刚寒假，你三个弟妹已经计划着怎么欢迎你回来。老大，你回来真有困难？”

“是，就算是火车汽车都能赶上，最多是初二晚上到，初四中午走。你们来吧，让老二老三多背些好吃的给我。”

杨母想了一下，道：“要不让老二带老三老四去你那儿。我没法离开，我要一走，那些借钱给我们的会以为我们一家卷钱跑了，不等我们回家，房子先得给扒了。你要能回，还是你回吧，你来露个脸，比我说什么都强。”

杨巡不由笑道：“妈，别那么神经紧张，我现在有那么大个市场，哪儿跑得了，他们才不会以为我们跑了呢。”

“别大意，人家又没看见你的市场，借钱出去的都是提心吊胆的。我们还是小心点，别让人背后说闲话。你看看，你能过来就你过来，过不来我让你弟妹三个过去找你。”

杨巡听着头大，知道别想说服他妈了，只得答应还是他回去。他这一答应，害得弟妹们一阵叹息失望。原本还指望大哥能抵制住老妈的强权，帮他们争取到看海的机会。

杨母又道：“老大，你既然赚得比预期的要好，要不你留出二期的钱，多出来部分我们还是先还了吧，省得借钱给我们的人夜长梦多。”

杨巡几乎是捂住嘴，才把冲到嘴边的“不”捂回去，定定神，道：“妈，你要么有空把最先借钱给我们的几个利息算算吧，我这次回家先连本带利还个五万。”

杨母应了“好”，但又跟着问一句：“你自己发展的钱留足的吧？别到时不够。”

“够，够。”杨巡应了。回头却翻开账本算钱。他本来有计划勒紧腰

带将二期面积扩大，以多放几个摊位。他想好了，屋梁朝着三期的方向伸出两块楼板的距离，钱正好够用。可现在被妈一搅，去掉五万，这两跨的计划就不上不下。可是不答应妈，行吗？显然不行，妈会说出很多理由一直到说服他，妈的坚持杨巡最了解。杨巡不由感叹，大获成功的事若不告诉妈，那不可能，可是告诉了妈，喏，就是现在这样的结果。

杨巡画着草图，计算费用，想来想去，若只伸出一块楼板长度的话，破坏了格局，影响三期施工，又没赚来太多好处，很不合算。他无奈地放弃计划，索性春节前从银行提了十五万，反正这些钱放手里暂时也没法生钱，不如还了，还可以少付利息。心中真是郁闷得可以，发誓以后生意的事还是别让妈知道太多，妈思想太保守，动不动见到风就是雨的，太拘束他。

这十五万，几乎连本带利地还了杨母出面借钱的一半。那些借钱给杨巡的大年初三收到杨母亲自送上门的钱和利息，还附带糕饼一盒，都很喜欢，个个非常豪气地说，其实不用还，等到一年后再还也行，就是借上两年也无所谓，乡里乡亲的，谁不相信杨母的为人。杨母只是微笑，却绝不松口。

开春，寻建祥一个朋友的妹妹过来海边培训。那女孩子他认识，小时候跟她哥哥屁股后面小尾巴似的，嘴巴总闲不住，最爱吃零食，小嘴里不是话梅就是橄榄，常被他们这些大男孩不齿。寻建祥不过是看哥们儿面上帮忙接送，骑摩托车把女孩子从火车站接来，找到培训处报名登记，再带着女孩子在附近街巷绕来绕去找到一家干净旅馆安顿下来，趁女孩子收拾的时候，他还出去买了一堆零食。男人家出手大方，网兜打开，零食呼啦啦扑出来铺了半张床。晚上寻建祥请客的时候，女孩子看着寻建祥的目光有些怪，羞答答地总帮寻建祥倒啤酒，却又一次次地倒到外面。寻建祥这才忽然意识到，对面的小尾巴现在已经是大姑娘。两人一直吃到饭店打烊，被店员出了恶语才离开。

女孩子来培训两个月，寻建祥两个月有了奔头。先是惊了杨巡，惹得杨巡艳羡不已，心中痒痒，感慨从此少了个一起冲姑娘们吹口哨唱小曲的伴儿，一个遛弯儿，就把消息透露给了宋运辉，杨巡那是千方百计地寻找

和宋运辉多接触多说话的机会。然后惊了宋运辉，宋运辉一定要挤出一晚上时间请女孩子吃顿饭，一看这女孩不知比过去寻建祥钟情的小麻雀似的张淑桦好多少。宋运辉心里替寻建祥高兴，回头就给寻建祥吃了一颗定心丸，说女孩子只要愿意，东海项目给她留着位置，户口可以给解决。

看着寻建祥刚毅的脸上如今充满甜蜜，宋运辉的心态就跟过来人似的。他很平静地想到，好了，寻建祥终于找到女朋友，他无论如何都要想办法促成。然后想到，谈恋爱的时候都有些傻，等一结婚就冷静了。最后想到，生了孩子，都是糟糠夫妻了。

宋运辉今年春节也没回家，既然是他亲手制订的密不透风的安装计划，他自然无法在春节时置身事外，他还得做做表率，谁让他年轻资历浅，只能请父母妻女过来团圆。反正父母退休着，妻子休寒假，时间对他们都不很要紧。他事先做好安排，让父母先经过金州，带着程开颜一起来。

不曾想程开颜却是为了这次的团圆好生心虚，怕丈夫看见她文过的眉毛不喜欢，怕几次赌气不接电话丈夫会还以颜色，怕到了宋运辉的天下更加落单，到时人生地不熟，没处找人撑腰。她愁死了，一向好睡眠的人竟然好几天睡不好，因此出现在宋运辉面前的时候，更加熊猫眼。

按说小别胜新婚，宋运辉发现，他对着妻子热烈不起来。他亲自去火车站接来四口人，女儿虽然看见他有陌生感，他却对女儿亲得很，恨不得开车时也把女儿抱在膝头。父母则是一口一声心疼他瘦了很多黑了很多。只有程开颜反常地话少，脸上又满是憔悴，说话都是结结巴巴、三言两语，只牢牢抱住女儿，跟溺水的人抓住稻草一样。

一夜之后，程开颜才稍稍松弛下来，但感觉丈夫更加高深莫测。而她却很快适应了东海临时宿舍区的环境。谁都对她很好很客气甚至巴结，所有的人看见她都是一边倒的好话，而她手上牵的女儿则是小天使小玉女，花仙子都不如宋引美丽可爱。她第二天就融入宿舍区家属圈子，觉得与金州没差多少，更有爸爸听说后鼓励她坚决留下不回。宋季山夫妇则是被众人的热情好客搞得异常内疚，两个人低调了一辈子，忽然被人拱着高调，浑身不自在，索性带着孙女要么猫在屋子里玩游戏，要么远远出去，到东

海项目周围的农村兜圈子，顺便带蔬菜海鲜回来。

宋运辉虽然忙，却都看在眼里。但他也没阻止程开颜，他自己也检讨过，他忙，没时间陪妻子，那就别阻拦妻子找自己的乐趣。何况她也就待一个寒假，放纵她一个寒假又如何。对于回来时常看不到妻子的身影，他也并不很在意，他进门总是目光“嗖嗖”寻到女儿，跟女儿玩得昏天黑地，女儿爱怎么蹂躏他都行。

几天下来，当然也在程父的婉转催促下，他决定让后勤帮忙在最临近东海项目的县城问房管所租来一套老式带花园的二层楼房，他把一大家子都迁过去，指使人节后立刻去金州把妻子的工作关系调到这边县教育局，把女儿安插到最好的城关幼儿园。程开颜的愿望终于实现，但她却觉得幸福来得太快太不实在，好像那些幸福都与她无关。她寄望东海的正式家属区早点落成，她可以回到东海家属区那个友好热闹的人群中去。因为她需要在群体中寻找踏实的感觉，否则总是心神不宁，觉得丈夫离她好远。每天见丈夫回来的时候都累得癞皮狗似的，她心里反而放心，用她以前同事的话说，丈夫就是要让他忙，忙了就不会有时间想风花雪月。

宋运辉感觉非常满足，他终于过上了一家人抱在一起的好日子，终于奋斗出眉目可以让家人孩子幸福于他的羽翼之下，他终于可以每天早上像天下大多数好爸爸一样送女儿上幼儿园，而且因为职位上升，他也终于不用为养活一家人犯愁。他每天很忙，每天最精神最快乐的时间是早上，他送女儿去幼儿园，讲一路的故事，不讲完故事女儿不下车，然后才带着微笑上班，人们都背后说他家属迁来后态度好了许多。

因此，虽然宋运辉以过来人身份淡看寻建祥的恋爱，却很鼓励寻建祥早日结婚，争取早日稳定。

杨巡却并不很羡慕宋运辉的居家生活，只眼红寻建祥的恋爱。他终于厚着脸皮找到旧时同学，许以好处，让老同学帮忙打听戴娇凤的下落。没想到，戴娇凤的下落并不是秘密，去年她就回了一趟家，与新婚夫婿一起回的，丈夫是个年轻有为的军人，看上去很爱她，戴娇凤现在随军在上海。杨巡没料到是这个结果，听到这个结果，他心中似乎有一只气球呼地

漏了全部的气，一时满心都是空虚。他还以为男人是那个揍了他的人，他心中隐约总有一丝攀比之念，想象哪一天终于可以一掷千金，出入华堂，将那个在星级宾馆璀璨华灯下儒雅高贵的男子比下去，一雪当年那男人抢戴娇凤的恨。没想到……杨巡不知道中间发生了什么，现在只知道，戴娇凤结婚了，而且很幸福，戴娇凤的丈夫不是他，戴娇凤的幸福不需要他，没人抢戴娇凤，没人拦着戴娇凤，戴娇凤自己离开了他。

再看到寻建祥的幸福，杨巡更是失落。他这样不知疲倦的人都没精打采了好久。

杨巡最失落的春天，一个过去曾经一起在东北做生意的老乡顺藤摸瓜找上门来。老乡顺的藤是他春节回家还债时候散发出去的名片，老乡找到杨巡之前，先带着生意人的精明眼睛把批发市场角角落落摸一个透，又到二期工地看了一圈，证实杨巡所言非虚，果然有老大身家之后，才找到杨巡，说大家手里的钱存银行不合算，还想存到杨巡手里吃利息。杨巡正没精打采着，一听这老乡的消息，他心中闪过一丝豁出命去的念头，他对着很想帮他做借款中间人以从中赚上一小笔的老乡不置可否，但回头就十万火急一个电话打到老家村里，让人找来他妈，他要他妈立即再帮他筹集资金，有多少筹多少。他准备二期未完便上三期，争取二期三期一起开业。他不给自己喘息的机会，他只想抱着头冲，冲，冲。他没有其他方向，他如今唯一的方向只有批发市场的建成，那么，他就不要命地奔向那个方向。

果然不出杨巡所料，他妈闻言就说：“老大，你现在已经站稳根基，不要再试图冒进。一步一步地积累不是挺好吗？再说，你看看你这回付出的利息，借人钱不是白拿，利息这东西太咬肉。”

这一回，杨巡见招拆招，没再老实得没一点花饰：“妈，现在大伙儿看到市场的成功，想模仿的不在少数。不过等他们一个个章敲下来，起码还得半年。但也不能排除有些国营企业所有批文都给开绿灯。妈，我给逼上梁山了，如果三期不和二期一起上，趁别人还没造起市场前先把顾客圈住，等别的市场冒出头来，我就没优势了。”

“哪会……”

“最怕的是别家一上来就很大规模，一上来就有很多批发商入驻，一上来就品种比我这儿齐全，那我就等着关门吧。我的二期三期一起上的目的就是得有场地招更齐全的批发商入住。”

杨母一时沉默，老大的话，她大半明白，可问人借钱这种事儿……杨母心中微叹，道：“我有数了。老大，你看看这回需要多少。按说，我们有借有还，再借不难。”

杨巡说了个令杨母吃惊的数字，随即又道：“妈，如果有难度，我委托以前一起去东北的老莫出面帮我借，他拿一部分中间费。他主动找上门来，说要帮我借钱。”

杨母奇道：“无利不起早，帮你借钱他要你多大好处？”

“利息之外，每一百块，我得给他五块钱好处费。”

杨母大惊，忙道：“那怎么行，哪有那么高好处费的，还说是一起去东北做事的老乡，吸血呢吧？老大你别急医乱投药，这都快跟借高利贷差不多了，解放前借高利贷都是逼死人的，你别上圈套，妈想办法。”

杨巡知道妈这话出来，那就等于答应。于是他回头就谢绝了老莫的提议，一心开始规划三期。他基本上操心钱的事情，寻建祥掌管的是工程进度，两人配合得很默契。很快，他就回家去取了一次钱，还是与寻建祥一起去的，数额不小。

果然如他妈的预测，有借有还再借不难。不仅原先的债主依然愿意借钱给他，其他债主也闻风拿钱过来，甚至有些还问自己的亲戚朋友借了钱，再来借给杨母，图的是杨巡的高利息。杨巡真没想到，大伙儿竟然都这么有钱。

令杨巡最没想到的是，二期工程接近尾声，准备开始招商，三期也已经如火如荼，杨速他们准备过暑假的时候，他会接到妹妹杨邈的一封信。杨巡拆信的时候依然还在笑妹妹不知又想出什么古怪主意，一周一次的电话不是可以说话的吗，还要写什么信。但等看了第一行，就愣住了。杨邈非常不客气，在信中对他这个大哥毫不留情地斥骂。

杨邈指责杨巡只知自己痛快地做事业，不该把已经辛苦一辈子的妈