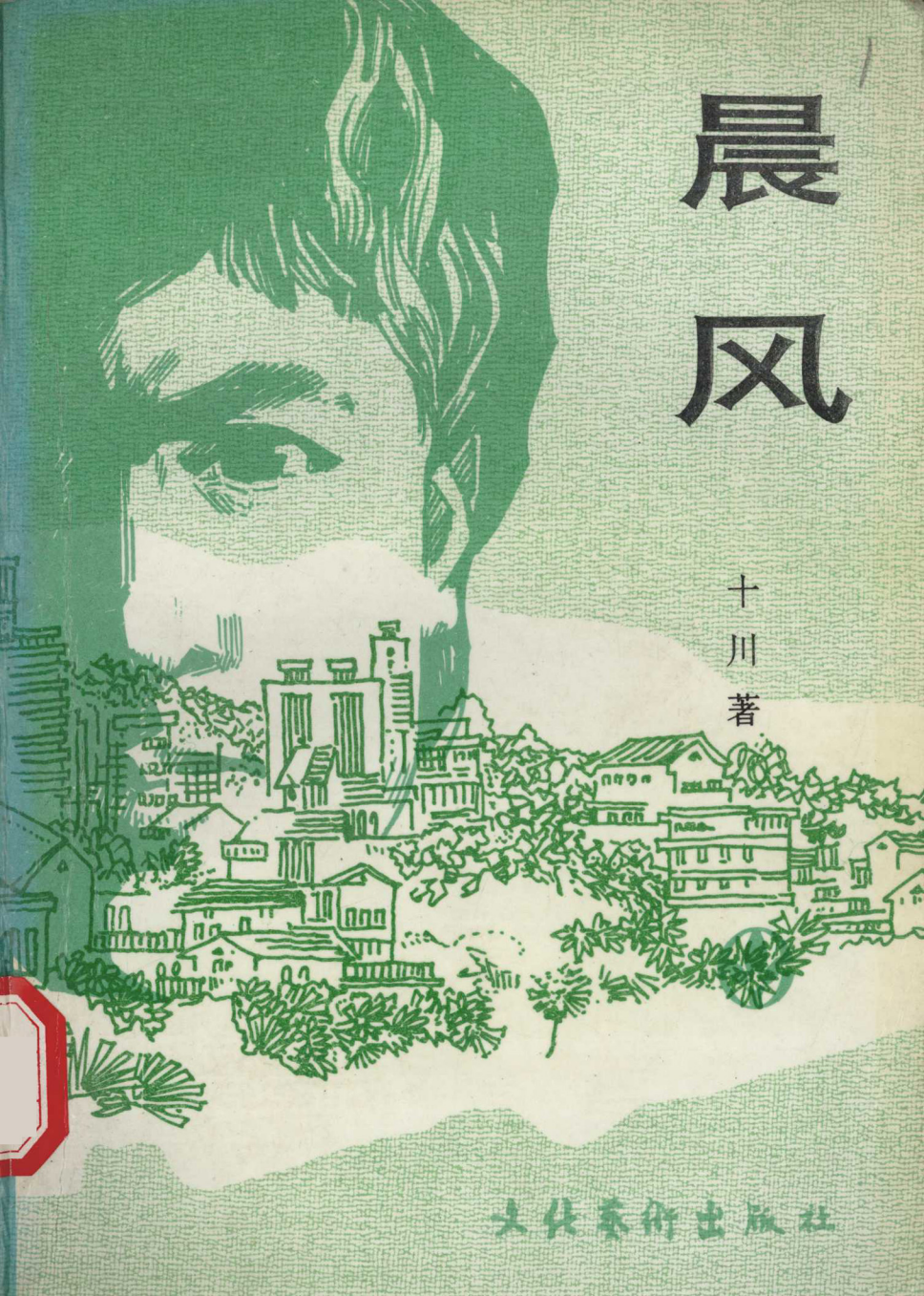


晨 风

十
川
著



文化艺术出版社

· 大潮世情系列 ·

晨 风

十 川 著

文化艺术出版社

(京)新登字 140 号

晨 风

十川 著

*

文化艺术出版社出版

(北京前海西街 17 号)

新华书店北京发行所经销

河北省新城县印刷厂印刷

*

787×1092 毫米 1/32 印张 13 字数 277000

1991 年 12 月第 1 版 1991 年 12 月北京第 1 次印刷

印数 0,001—5,000 册

ISBN 7-5039-1071-2/I·499

定价:5.80 元

内容简介

这是八十年代中期发生在 S 市的一段故事。城市经济体制改革进入了深化阶段。

改革引起人们思想的震动和行为的变化,构成了一幅纷繁复杂的图像。每个人都在按照自己理解的改革来规范自己的行为。从工作到家庭生活,从社会关系到人际关系,从对待物质生活到精神世界都出现了新的情况,也出现了各种各样的碰撞。有的心灵在净化,有的人格在沉沦。这部小说以娓娓道来的方式,描画了从市委书记、副市长到报社总编辑、记者、工业局长、厂长、副厂长、工人、合资企业经理、港商、个体户等一大批人的心态和矛盾。作者着力地塑造几位踏实工作、顶着压力、排除困难、坚持改革的干部,也抨击了以权谋私、因循守旧的道德观念。小说揭示出改革的道路是艰难的,但前途是光明的。这部小说人物关系错综复杂,故事起伏曲折,文字朴实明快,不妨看作一幅微型“世象图”。

当人们拥进车厢时，第一件事便是寻找自己的座位。

序 曲

S市沿河路5号是一幢五十年代盖起来的灰瓦红墙的三层楼房，经过二十多年风霜雨雪的剥蚀，外部斑驳陈旧不说，内部的楼梯、木板地走起来也卡卡作响了。楼下大门外挂着那块S市日报的长牌，曾招来无数来访的读者。这座楼房比起不远处八十年代初落成的沿河路9号市长们的公寓来，就逊色多了。

和往常一样，今晚S市报夜班编辑部的每个窗口仿佛都闪着明亮的眼睛，那辉煌的灯光几乎通宵达旦。

此刻，总编辑易正光默默地凝视着面前的采访部副主任黎英，倾听她的谈话。“大桥”牌香烟一支接一支地猛抽着，烟灰缸塞得满满的。不过十五平米的办公室内烟雾缭绕，空气有点儿混浊。

“这毫无疑问是件凶杀案。老易，我主张在头版头条发这条消息，起码也要放在报眼上。文字是我亲自到现场采访后赶出来的，照片也有，你可以加一篇评论，时间还来得及。”黎英第三次说这句话的时候，她看了表，正是晚上十点。

易正光仍不加理睬，只是把目光移到那张照片上。一名中年妇女躺在血泊之中，她的浓发被鲜血凝成一撮撮，脸部上的刀痕溢着血浆。这就是她，两个月前他还同她作了一次长谈

——这是根据主管工业的副市长的意见，要发重头消息采取的行动。同她谈话以后两天，报纸头版头条便以“新光电器厂改革又跨新步 劳动组合大大激发职工竞争热情”为题发表了一条消息。现在这位钱向珍厂长竟被一名工人莫名其妙地捅死了。易正光清楚地记得，那条消息提到的唯一的一个工人，竟是杀死钱向珍的凶手。

是不是这条消息，更加激发了厂长同工人的矛盾呢？易正光在苦苦思索，不无内疚。记得消息有这样的话：“钱向珍大胆地采取了组织措施，对不遵守劳动纪律的工人李小伍给予开除留厂察看一年的处分。”消息发表第二天，李小伍来过报社，申诉他所谓不遵守劳动纪律是因为有许多实际困难。报社把这个情况，转告钱向珍要她多做工作，以缓解矛盾。一向以严格治厂闻名的钱向珍则认为，不处理他就不能维护工厂的权威，就无法带好这数百人的队伍，坚持要察看一年有了转变之后，才调整工作，恢复奖金。5月19日，这李小伍藏在车间的一角，当钱向珍路过时，用锋利的小刮刀向她捅了三下，他自己也割破了脖子，被人抓获送到市公安局。

一件凶杀案，一件十分简单的凶杀案。作案者是一个普通工人，现在看绝无别的政治背景。他杀的不是别人，而是他的上级，是全市闻名的带头改革的女厂长。易正光想象得到，这种突发性事件，近一两年新闻界非常重视，说不定是明天或是后天，全市的其他报纸，全国的主要报纸都会刊登这条消息。现在只要他在这篇稿件的第一页的角上签上“发，易正光”四个大字，这几页文字立刻可以变成铅字，到明天一早，这条消息就会传到全市的每个角落。然而，人们从这条消息中能得到什么呢？是激起义愤，发出惋惜，是看到血淋淋的场面感到恐

怖，还是激励人们的勇气？……

易正光看着自己喷出的烟雾，蓦地想到，难道这件事就这么简单，报社就没有一点关系，消息见报时，公布了这个工人的名字，而言词是那样的肯定。

他掐灭了香烟，拿起了电话。这是给副市长许仁龙家里挂的。电话中传来很轻松的声音。

“你们新闻界又抓了大活鱼了，此事肯定要影响到全国。虽然发生在本市，但全国都有这个问题，这是个典型案件。你们大胆地干吧！发头版头条，配发评论，要造成一种强大的舆论来打击这种歪风邪气。”

电话挂断以后，是一种难耐的沉默。黎英闪着急切企盼的眼睛，注视着总编辑，等待他签发这条新闻，也等待他以疾如流水般的笔写七八百字的评论。此时，她看到易正光也正在拿起笔来，顺手抽出一张稿纸。但他不是写评论，而是改写这条新闻。他写道：

“本报5月19日讯：今天下午1时，本市新光电器厂厂长钱向珍被一名工人刺死身亡。凶手李小伍当场被抓获。详情在调查中。”

在稿纸的上角，易正光破例地加上了几个字：“发头版的下角，不加花边，不作任何突出处理。”

一千五百字的现场采访报道，变成了六十个字。

“呵，就发这一点？”黎英惊奇地问。

“是的，就发这一点。”

黎英像是被浇了一桶冷水，噤着嘴匆匆离去。

第一章

(1)

从窗户里透进一点晨曦，袁圆就起床了。

按照中国女职工的一般习惯，她不去梳妆打扮，第一件事是为丈夫、为儿子，也为自己准备早餐。虽然，她不是一般的女职工，而是一家实力相当雄厚的工厂的副厂长；虽然她的丈夫——市工业局的局长并不在家，她也得这样做。她轻轻地走向厨房，发现还冒着热气的牛奶放在饭桌上，两个面包只剩下一个。

是谁光临了她的家？儿子呢？她急急地推开了儿子的房门，只看到床上空空，被褥铺得整整齐齐。呵，儿子不见了，一个才十四岁的小孩这么一大早跑到哪里去了呢？一阵焦急和不安立刻涌向心头。昨天晚上，她十一点才回到家里，推开房门，看到儿子安详地躺在床上睡着了。她不忍心叫醒他，便草草地洗嗽之后，自己也进房入睡，想在明天早上再同他谈。然而，人不见了。

“我是母亲，我不能不管他。他需要母爱，在他面前我不是厂长而是母亲。”一种负疚感油然而起。她慌了，她在责备自己！到现在，她已经当了两年的厂长，每当丈夫出差之后，儿子就得自己照顾自己，经常两人见不着面，说不上话。

去年春天，丈夫出国考察，袁圆又因工厂突击完成任务，两天顾不上回家，儿子得了重感冒，高烧到四十度，是邻居的一位叔叔把他送进了医院。在医院的急诊室时，这位好心的邻

居费了许多周折，才在电话里找到了她，第一句话就是：“袁厂长，你要厂子，还是要儿子？你要厂子你就可以不回来，你要儿子那你就赶快到医院来。”在她问清情况以后，眼泪潸然而下，泣不成声。她没有同任何人打招呼，便跑到司机班要了一辆车赶到了医院。此时，儿子正在输液。一位女大夫尖刻地说：“我没有见过你这样的妈妈。”她硬是把大夫的话吞了下去，可是有谁知道，她的爱子之心并不比任何一个女人差，儿子是她身上掉下来的肉呀！

十六年前，她与路大军结婚。开始两人关系甚为融洽。后来，她渐渐地发现他们之间少了点什么。不是缺乏物质。中国先进家庭的几大件，他们样样不少。这是大军多次出国带回来的。也不是缺钱，如今大军是工业局局长，她是一家有近两千工人中型企业的副厂长，两人月收入加起来五百多元，还不够他们三人花的？他们缺少的是共同的语言。大军需要她做的是贤妻良母，中国女人的温存，日本女人的驯服，伊斯兰国家女人的不露面。于是，他们之间感情的距离在延伸。为了她出任工厂的副厂长，他们不知吵了多少次。大军说：“你当一个工程师多自在，责任又小，既能管家，又有实惠，干嘛要找这个罪受。”本来，大军可以用自己的职权，否定她出任副厂长。但是由于厂长齐明望一再坚持，并有市委的干预，才不得不作罢。她当了厂长之后，大军还是在诸多方面限制她，要她晚上几点回家，白天抽空给他打一个电话。开始，她还遵命行事，日子一久，谁也管不着谁了。

现在，儿子跑到哪儿去了呢？她失魂落魄地四处张望，猛地看到桌上留了一张纸条：

“妈妈，见你睡得很香，就不想叫醒你了。昨天，下课时，老

师让我们几个同学去省城参观和学习电子计算机，至多两天就会回来。我在抽屉里拿了二十元钱。晚上你十点能回家的话，我会给你打电话的。妈妈，我已经长大了，你放心吧！春明，晨四点五十”。

看了纸条，她泣不成声，决定要赶到学校去，再看看儿子，看看他要带的东西是否都带齐了，并送去一点随身的药。她看了看表，已经是六点十分，到省城的早班火车早已开走了。

(2)

袁圆骑着她的那辆浅蓝色的“永久牌”女车，沿着朝阳大道向西进发。在如潮的人海中，她骑得不紧不慢，一个留着长发的小伙子擦边而过，吓了她一跳。那人口里嘟囔着：“要么你就靠边，要么你就快走，小姐，请别挡路。”她本想赶上去，回他一句，可是那人已不见了。

在中国又开始流行“小姐、女士、先生”的尊称，以取代千篇一律的老少皆宜的“同志”的称呼。然而，“小姐”对袁圆来说已经过时。她再过几天，就要过三十九岁的生日。她在梳妆台上发现自己除了洁白、细嫩的皮肤还留有青春的魅力之外，体形已不像年青人那样苗条；夏天，她习惯地穿那件蓝色带白花上衣和藏青色的裙子；也不像年青人那样打扮得花枝招展；她的头发并不是女青年那种长发、披肩，而是剪得较短的运动式。就是这种打扮，在市里的一次会上，一位市委领导还开玩笑地对她说：“你真像一株素描的山花。”

想到这儿，好像一股暖流穿过她的心房，在男人中间，由于她存有某种吸引力还值得骄傲。但是，她绝不是靠自己的“天生丽质”才爬上来的。她在技术科做设计师的时候，就是凭

着她对生活观察和熟练的科技知识，设计出一种既能作装饰品又适用的电风扇，那种产品后来销到了港澳和海外市场，国内也成了抢手货。她不仅仅是一个工程师，而且关心人、体贴人。“袁圆，你把你那本《设计和工艺》借给我。”第二天她准会从家里带给他。“袁圆，我家里孩子和老人生病，急需要钱，你借给我一百元。”她准会毫不犹豫地解囊相助。她对工厂中那种任人唯亲，走后门等弊端，总是挺身而出，呵斥抨击。一次，一位已离休的老书记，通过各种关系，硬是要提拔他的前任秘书作副厂长。这位秘书别的长处不多，就是惯于看风使舵，溜须拍马，职工都不买他的帐。但是，谁也不敢说。袁圆不听邪，找了市委并向考核干部的人陈说了自己的看法。这位副厂长任命告吹了。……

她是被全厂近百分之八十的职工推荐，职代会全体通过来担任副厂长的。在酝酿她作副厂长的日子里，一位长得很俊的青工，一本正经地把她拦在厂区的小马路上。

“你叫袁圆吗？”

“你知道还问我干么？”她后退了两步，严肃地说。

“我们年轻人原则上并不反对你做副厂长，但是，想问你一个问题，你会不会跳舞，会不会跳迪斯科，反不反对跳迪斯科？”

“呵，我以为是一个什么了不起的难题呢？现在我要问你的是跳迪斯科与当副厂长有什么关系？”

青年人毫不掩饰地说：“不会跳迪斯科的，就不能作厂长。”

“那你就选我好了。”

青年人走了，袁圆顿时松了一口气。

就在那天晚上，袁圆同三十多名男女青年，在灯光球场内，尽兴地跳了一场迪斯科。她的舞姿优美，动作灵活，节奏感强，胜过一些年青男女。临结束，她把那年青人叫到跟前。

“我不同意你把会不会跳迪斯科同当厂长划等号，不会跳迪斯科的人，只要懂得年轻人的心理，也就可能当好厂长。我们可以交个朋友，以后只要我有时间，还会来参加你们的舞会。”

袁圆记住这个青年的名字，他叫田守清，24岁，在装配车间工作，是一个班头。

她又想起了厂长齐明望。他到北京同外商谈合营，去了快一个月了，早几天来过电话说是很快要回来。在齐明望出差后，厂里的工作都由她全权处理。其中，紧要的是两件事：一是 一万五千台电扇要在四月底前包装发到香港，这个已经完成了；二是要进一步扩大生产场地，目标是同新光电器厂搞联合，按照齐明望的如意算盘，新光合过来之后，专门生产微电机，这样一年可以增加十万台电扇的产量。合并的关键是新光厂长钱向珍。她有市里的支持，又是全市著名的改革家，怎么会同他们联合？按照齐明望的意思是，袁圆有同钱向珍进行多方面接触的条件，她们同是女性，能主动去摸钱向珍跳动的脉搏，针对钱向珍的口味，给她吃可口的菜。

她同钱向珍有过两次正式接触，但两次都不令人满意。她讨厌她那种什么事都是××说的，什么事都是哪一位领导同志定的那种上层路线的作风。她似乎很难找到一个同她谈话的突破口。

本来嘛，一个仅百万人的城市，光是生产家电产品的工厂就达一百多家。十几个人，甚至几个人搞上几台床子，从别的

工厂要来一点加工件，进行一番组装，就变成了电扇厂、冰箱厂，把财力、物力、人力都分散了，谁也上不去。袁圆懂得齐明望的想法，就是要通过技术上的指导，和经济上的扶植，把众多的小厂联合起来。分工合作，形成大的批量生产。为了这件事，齐明望和她还专门去找过许仁龙副市长。许仁龙说：“你们的想法当然是不错的，问题是谁作龙头？你们有什么本事能把新光厂吃掉呢？”齐明望答道：“我们吃不掉它，还不能联合它？”许仁龙说：“那就看你们的本事了。”许副市长的意思很清楚，是让新光来做这个龙头，让新光来联合他们。当然，这件事如搞成，在中国改革的舞台上，又会出现一个新的剧目：小厂吃掉大厂。惯于总结经验，琢磨新事物的许仁龙，又可以添上几段小厂吃大厂的经验之谈。那个时候，各地报纸都将登这条消息，许仁龙就可以增得几分资本，为他走向市长的宝座铺上了几块砖。

“关键是钱向珍，她口口声声说是听市里的，实际上，市里是听她的。”齐明望临行时向袁圆交代说。“只要她觉得这事有意义，至于她个人的安排好办，她可以当总厂的厂长，我们可以协助她。”

袁圆第二次同钱向珍谈判是在新光厂的那个豪华的接待室里进行的。谈来谈去，钱向珍说了一堆困难、一堆问题，总之一句是难办。袁圆隐隐约约地看出，她说的一大堆难题都在围着她自己的位置打转转。这时，袁圆把齐明望交给她的底牌打出去了。

“如果成立公司，你就是总经理；如果叫总厂，你就是总厂厂长。不过，你要主动向市里提出来我们要联合。”

沉默了好一会后，钱向珍蹦出这样一句话：“那你们得向

新闻界宣布，你们搞不下去了……”

这可真是欺人太甚了！袁圆本想骂她两句，但还是克制了，只是说道：“那我们走着瞧吧！”第二次会谈不欢而散。

她渴望着齐明望早一点回来，研究下一步棋究竟怎么走。

袁圆骑自行车拐了几个弯，在进进出出的人流中到了坐落在河东的工厂。从她家到工厂骑自行车需要三十分钟，每天七点半前她准时到办公室。当她进入挂着“亚洲电器厂”招牌的厂门时，在厂区马路上，看见职工三五成群地议论着什么，她顾不上打听，把车存放好，就直接走向办公室。这时秘书送来了当天的报纸。她打开看到一版左下角有一条“厂长钱向珍不幸遇刺身亡”的短消息，她大吃了一惊！

(3)

与其说是一场唇枪舌剑的谈判，不如说是一种毅力和实力的较量。谈判的对方是美国远东公司(香港)的代表洛西斯先生，一个精明的英国人。他的口气大得很，钱要多少有多少，技术有的是，产品他们全部包销。但条件严苛：亚洲厂作为它远东公司的一个工厂，他们派出专家来管理，现有人员由他们来挑……。齐明望坚持的是：给钱可以要一点，作为改建微电机车间和添置压制叶片的设备，关键技术可以引进一些，如精轴的磨铣技术，我们还未过关，可以派专家来指导。产品包销是可行的，但要打“亚光”的牌子，“亚光”已在美国有了一定市场，而且在东南亚很受欢迎，换一块别的牌子，一时也难以打开局面。至于管理，中国人有自己的文化和习惯，全按外国人那一套不行。“我们吃惯了大米、白面，硬要每顿逼着大家吃洋面包怎么习惯得了？”几天的谈判，介绍情况，看样品，洛西斯

却始终没松口。齐明望心急如焚。“他外国人没事可以游长城，看定陵，登香山，逛北海，我陪他不起，我该回去了。”一天，他向组织这次谈判的外事科长兼翻译路天声说明了自己的主意。

“再等两天吧！”路天声一点也不急，“这可是一笔大买卖呀！”

问题是这些中国人是姓中还是姓美。——齐明望忽然想起了这个十分可笑的问题。——她姓中，为何不帮助中国人说几句话；如是姓美，她不是挂着中国某某机构的牌子吗，她的名片不是明明写着：中华人民共和国等字样吗？美国老板雇佣的英国人，还那样地死心踏地为他的老板尽责，并非雇员的这种中国人可真叫差劲了。

齐明望想的不是没有根据的。就在大前天的晚上十时，又一轮谈判之后。路天声匆匆地来到齐明望住的旅馆，当时他正在给袁圆写信，告诉她这一次北行的情况。急促的叩门声，打断了他的思路。他开了房门，见路天声身着蝙蝠式时装，乳房突起，异香刺鼻，按外国人的说法是真够性感的。他没有让她进门，说道：

“这么晚还来，一定有急事，路科长。”他想在门口说两句就把她推走了。而路天声一步步挤了起来，一屁股坐在沙发上。

“齐厂长，在中国你够得上一个企业家。但当今的企业家应是外向型的，不仅在中国，还要打到世界上去。”

“我也是想要大批量地打进国际市场的。我想到的是中国的国情和现实。像我们这样的产品，我们已搞了多少年了，我自信有基础，不能让人家全盘否定，只要补充一些关键技术，

就可以稳定地提高质量，只要发展联合，也就可以提高产量，我们已经联合了一批小厂，现在还在扩大，我的观点很清楚，欢迎外商投资，但我们得唱主角”。

“这不否定你自己唱主角的地位。在中国的企业界里，没有洋人的支持，这个主角地位就难以巩固。我是为你考虑的。”路天声一步步进逼。

她究竟要干什么，夜深人静跑到一个男人的住所，又这么花枝招展。齐明望又一次看了看她，她最多三十岁，除了鼻子有一点偏低之外，找不到半点称得上具有魅力女人的缺陷。她口齿伶俐，声音中还带有几分娇态。她的英语很好，除了一些她不大熟悉的技术名词之外，她都应付自如。齐明望是懂英语的，在她面前，无论发音和反映程度都自觉弗如。

“那么，你要我怎么办？”齐明望试着问道。

路天声耸耸肩，轻佻地一笑，她的笑使人想起在电影中看到的香港靓女的那种表情。

“我认为，你应该依了洛西斯的条件，那你就变成东方的福特，呵，对了，福特是搞汽车的，而你是搞家电的。”

“这件事，我还得想一想。我要回去同市政府、同职工商量。我不能一人把它敲定了。”

话已说到这个份上，在齐明望的口里再也挤不出什么了。按中国人的习惯，路天声应该立刻告别，但她就是不走，像有块磁石把她吸住了一样。

“你不感到寂寞？你在写家书？呵，我记起来了，你还没有成家。”

他过惯了独身的生活。他也曾有过家室，但他的妻子只同他生活了三年就离婚了。那年，他三十八岁，妻子对他那种缺

乏“人情”味，那种白天黑夜只顾守在工厂的作风受不了，主动提出了离婚，他同意了，“好说好散嘛！”一转眼已经六年，他仍是单身一人，过着“吃饱了一人，全家都饱”的生活。

“是的，我在写家书，我想念他们，我有一个大的家。”

“那我就先走了，不打扰你，我还会来看你的。”

路天声这才抬起了屁股，怅惘地走了。她一走，齐明望久久不能平静。他看到挂在衣帽架上的领带，便想起了袁圆。那是他出差前一天，她送给他的。

“你要理理头发，刮刮胡子，还要戴上一条漂亮的领带，最好是穿白色的衬衫。”

“我久不系领带了，那东西也不知丢到哪个角落里去了。”到过齐明望家里的人，都知道，他家里乱七八糟的，同他对工厂要搞井井有条成了鲜明的对比——原因他家没有女人。

“那我给你买一条。”

第二天中午齐明望行前，袁圆把领带送到他的家里，并亲自给他系上。他照了照镜子，可真是精神多了。出差这近一个月，他从未解开领带的结，而是需要就带上，不需要时，小心翼翼地松开取下。

我需要离开，而且明天就走——齐明望想到这次来京最大的收获是认识了许多人，仿佛一种新的人际关系悄悄地走进了首都。

“你们的电扇很不错，我可以给你代销，只要保证货源，什么都好办。”一个也不知什么单位开的公司的总经理跑到他的住所找他，还要请他吃饭。

“我可以在东北为你开辟市场，现在东北人也开始用这种东西了。”一个年轻人向他作出了保证。