

当代满族作家文丛

五爱启示录

关庚寅著

辽宁民族出版社



当代满族作家文丛

五 爱 启 示 录

辽宁民族出版社

主编：鲁 野 尹汉胤 康启昌

关 庚 寅
著

自序

自己给自己画像，自己给自己写序很难，难就难在自己很难给自己下一个准确的定义。

我搞新闻是半路出家，偏爱文学也不是初衷，这都要归功于那场上山下乡的红色风暴。

试想一下，一个肩不能担担，手不能提篮，16岁初中还没有毕业的城市小男孩儿，一下降落到草木不兴的盐碱地——南大荒，无疑犹如从天上降落到地上，不说农村环境多么艰苦，不说自家生活多么困难，在那阶级斗争当日子过的岁月，就凭家庭出身不好这一条，就得土里刨食一辈子，就永无出头之日。为此，属于我的自由只有劳动之余写写感受，自然没有奢望吃这碗饭，但毕竟是一种寄托，否则活都活不下去，更不会有今天。后来，总有人问我，你是哪个大学毕业的，学什么专业的，我都苦笑地说，社会大学，学的是人学。

虽然，我干了10多年文学，又干了10多年记者，但始终

没离开摆弄文字。而要摆弄好文字，无论当作家当记者都不能离开火热的生活。换句话说，我的文字，是大江南北走出来的，是点灯熬油熬出来的，是苦苦思索思索出来的……

于是乎，就有了站在历史与时代交汇点上，去研究社会问题的《都江堰启示录》，其实这本纪实文学与别人的纪实文学比，没有什么高深之处，如果有点区别，只不过是写法上作了一点新的尝试，在《都江堰启示录》里，我用考古人科学、冷峻的目光，去考察了水与人类，与政治、与经济、与文化，与现代的关系；在《五爱忧思录》里，我用解剖者锋利无情的手术刀，拨开了市场经济的乱云迷雾，准确地展示了大都市奇观、五爱市场本质、现状与走势；在《假如中国没有马俊仁》中用政治家政论纵横的笔调，洋洋万言，娓娓递出了假如中国没有马俊仁的的空寂，以及中国体坛的种种弊病；在《啊！忌讳》中，用散文家杂文的写法，借古喻今，以小见大，通过忌讳这个小小窗口，去观测中国的思想解放……

于是乎，就有了关心中国命运前途，研究中国各种企业现状，给中国企业走出低谷开药方的《东北虎啸录》。

于是乎，就有了中国大千世界，三教九流，各色人物的人生轨迹，以示启人的《喻世奇闻录》；在这里必须说明的是党和国家领导人胡锦涛同志曾给纪实文学《共青团走出张鸣歧》亲自撰写了三千字的言论，给这本小册子增添了光辉。

于是乎，也就有了勇敢，真实揭示自己隐秘生活，揭示自己劣根性，揭示自己生活态度的散文集《行云流水录》。

当然，我的文章不是随心所欲，它所涉及之处，无一不是时代的需要，值得去看一看，思一思，写一写。

是的，社会的如何存在，人民如何生活——大脑里永远装

着这两个疑问的人，他不写也能成为记者，作家，否则，他整天涂写，也是废纸一团，不配吃这碗饭。

值得庆幸的是许多很有影响，发行量很大的报刊，杂志都看中了我的作品，纷纷约稿；许多保存文稿的档案馆，也曾先后索要原稿，予以保存；但是如果有人问：“你是写什么的，属于什么体裁，纪实文学，报告文学，新闻通讯，小说散文。我说，我也不知道，如果一定要回答，那么，它们是读物，我首先考虑的不是体裁，而是要有一定可读性，尔后才是它的思想。它的趣味，如此而已。

因此，我写的东西非驴非马，没有严格分野，似文学又似新闻，连我自己都诚惶诚恐，不知道怎样分类。说是文学吧，这些东西并不是像作家那样虚构出来的；说是新闻吧，这些东西又到处闪现一点文学味道，而每一篇都真实记录着我所见所思所体验的东西。如果一定要把我归类，我看最合适不过“社会记录员”。

看来，面对品味越来越高的读者，我只得怀着一颗平常心：你看也好，不看也好，我还是要真诚地去写，尽情地去绽放。

目 录

自序.....	(1)
“五爱”冲击波.....	(1)
都江堰启示录	(43)
呵,忌讳.....	(96)
假如中国没有马俊仁.....	(137)
沈阳的“垦荒牛”.....	(159)
太原街新商战.....	(176)

“五爱”冲击波

社会学家说：这里是充满魔力的万花筒；

政治人物说：这里是稳定社会的调节器；

平民百姓说：这里是常人活命的角斗场；

金发老外说：这里创造了现代东方的奇迹；

风水先生则说：这里是龙脉，是风水宝地，前有闪耀着智慧光辉的科研所、大专院为龙头，后有坚如磐石的皇宫、大帅府为基础，它恰恰位于龙背，沈阳市中心——热闹路与风雨坛街交叉的路口上。热闹，对于经商来说是大吉大利；风雨，对于龙兴来说是升腾升腾……

难怪，不管人们怎么说怎么看。这几年，喧哗而骚动的五爱市场，都以其独特的魅力和不可抗拒的商品经济魔力，急剧旋转。它就像一个巨大神奇的磁场横空出世，把一片破旧的棚户区神话般地变成了一颗耀眼的新星；把一群生活在社会最底层的人们梦幻般地变成了腰缠万贯的大亨；它又像一只无形魔幻的大手，抹去了传统观念筑在人们头脑中的“铜墙铁壁”，搅动了社会城堡里许许多多敏感的神经……

于是，机遇与危机在这里交错扭结；天使与恶魔在这里同时降临，光明与灾难在这里同时诞生。

于是，赞誉的人，巴不得把它捧上天，把人世间最美好的语言都堆砌在它身上，什么“金桥”、“明珠”、“聚宝盆”、“辽宁改革的最大成果，最在影响的工程”等等；咒骂的人，恨不得把它打入地狱，把人世间最恶毒的话语都泼在它身上，什么“鬼市”、“黑市”、“大染缸”、“黑社会的温床、罪恶的发源地”……

然而，五爱市场的设计师、沈河区委书记张玉琢却说：你们看到的只是市场的片鳞半爪，市场经济有着它自己的运行规律，不能根据哪个人的好恶去定性。当然。好坏之间也有严格的分野，只是这种分野，须让我们交给历史去评说。

一、五爱市场向何处去？

沈阳五爱市场萌生于公元1983年初春。

公道地讲，北方人由于长期受计划经济束缚，那根与经济有关的神经一向麻木、迟纯。有一句豪言壮语，足可以看出当时人们的心态：宁肯饿死也不蹲马路牙子。

然而，就在北方人大言不惭地喊这个口号的时候，福建的石狮、武汉的汉正街、浙江的义乌市场，已经蔚成气候。而在沈阳中心地带的沈河区，只有30几户生活实在过不下去的退休工人，担惊受怕地守候在小东门里，偷偷摸摸地做点小生意，卖个针头线脑、手帕裤头之类的小商品。

这个小市场就是五爱市场前身。

但沈阳毕竟是北方的政治文化中心，从历史上看也曾是东北的商业中心。300年前，清太祖努尔哈赤迁都沈阳，随着人口增多，商业也兴隆起来。大皇宫的后院——老中街，曾形成了河北、山东、山西、吉林四帮，钱庄、粮行、丝坊、烧锅坊、油坊五行，时称四帮五行，红极一时。

改革开放以后，特别是市场开禁以后，南风北吹，准确地讲，这里已经具备了得天独厚的条件，无可替代的地理位置，大量的客流量，腰包鼓起来的城乡人民，而这些北方人似乎并无觉察。于是，一个以雄悍著称的少数民族，藏族率先前来投石问路——他们血性十足，身披藏袍，手执腰刀，从雪山疾驰而下，公然在繁闹的路旁，摆上地摊，出售麝香、虎骨、羚羊角等名贵的药材。北方人对这些零星的藏汉不屑一顾，抱着一种超然的态度，如同观赏已无多大吸引力的驴皮影。

继而，那些素以头脑灵活、吃苦耐劳著称的东南沿海擦皮鞋妹、眼镜先生们前来启蒙了，当他们背着箱子成群结队地出现在沈阳街头，占满了大街小巷，公然以付出劳动索取报酬时，北方人仍然无动于衷。

这些人被称为“江浙帮”。

他们的经营方式，是以街头叫卖，出卖劳动，赚取小额人民币，积少成多后寄回家乡为目的。于是家乡那边盖起了现代小楼，买上了时髦的摩托、高档的电器。特别是当这些白天近乎于乞丐的苦力，在华灯初放的晚上，西服革履衣冠楚楚地出现在令工薪阶层羡慕的大酒店、歌舞厅时，北方人才警觉。随着五爱市场的“先驱们”不断挪窝，小东门——大舞台——南顺城，那些经济拮据的人们纷纷加盟，当政府警觉为了方便管理，把他们挪到环境幽雅有700延长米长的五爱街道两旁时，

这支队伍急剧增加，已经多达 600 多户。

这里不像外界传说的那样，是两劳释解人员打的江山。为了搞清楚五爱市场初期业户的成份，我从上到下询问了不下一百人，得出的结论是这样：其骨干大多数是家庭生活困难的退休工人和文革前的一些小商小贩，他们懂政策、懂经营、老实本分。至于有多少人，谁也说不清楚，只是笼统地说占市场就业人员的 60%。

其次，才是“大北学校”（监狱）“毕业”出来的劳改人员，再者是下乡回城的待业知识青年。尔后，才是农村和近郊那些俗称“二八月庄稼人”，他们种地吃不得苦，家务活懒得干，于是便倒弄点旧货，三天打鱼两天晒网地到市场上摆摊，神出鬼没，像游击队一样，很少纳税。

余者更加飘忽不定，五花八门。有文革中赫赫有名的造反派头子，父母双亡的小乞丐，以及零星的南方人……

这就是五爱市场的雏形。

说心里话，这些生活在最底层的人，开始只想有口饭吃，并没有发大财的野心。况且国营批发单位是铁衙门，对个体户不批发。因此，他们货摊上摆的货，大多是亲戚朋友到南方出差捎回来的，乡镇企业生产的，以及旧货。谁想，不富裕的农村与城市平民阶层有很大的需求，购销对路，渐渐地随着他们资金的增加，便开始自己走南闯北上货，什么挣钱经营什么了，于是，市场开始有了真正的竞争。

1986 年初春，有位绰号“大爪子”的个体户到浙江义乌，看到纱巾便宜，物美价廉。每条才 0.60 元，他琢磨东北春天风大，便狠狠心借了 1.8 万元，一下购进了三万条，归来卖两元钱一条，每条挣 1.40 元。市场销路极好，四天就销了 5000 条，

邻床业户看出了门道，也去进货。一时间，整个五爱市场铺天盖地都是这种纱巾，价格降到一元钱也卖不动了。“大爪子”手中一下压了 25000 条，夏天一到没人买了，整整压了一年。压得他愁眉苦脸，天天琢磨怎么销出去。直到春节看电视台春节晚会节目是玉兔临门时，才突然灵机一动，亲自设计了一个小兔图案，贴到纱巾上。第二天试着投放市场 50 条，每条卖两元，刚摆出来就被一个货主包了，并问他还有多少货全部买下。于是，他一不做二不休，把剩下那两万多条全部贴上印制精美的小兔图案，每条卖 3.50 元。不出 20 天，他全部销出，一下净赚七万元。当邻床闻风而动时，他精明了，再也不进纱巾了，而是从石狮进了两万件衬衣，每件进价七元钱，卖出 12 元，这一笔又一下净挣一万元。敢冒风险与灵活经营，使他一跃成为当时五爱市场的“大腕”。

而另一位长得光彩照人的李小姐李爱华则另辟蹊径，她只花了 2000 元购进经编厂处理的两匹布，自己设计，自己剪裁，自己加工，做成流行的裙子出售。由于款式新颖，图案精美，全部批发出去，她一下净挣两万元。尔后又从天津外贸购进处理的老头衫 1500 件，一件购进八角，卖四元，不出十天，又净挣 1.2 万元……

激烈的市场况，使市场繁荣起来。整条街清晨到晌午热闹非凡，像一条流动的人河，一年商品成交额已经高达 4879 万。

然而，有市场就必然有阴暗的角落，就像有高速公路必然会产生恶性事故一样，这里也滋生了犯罪现象：

一是牵驴。“驴头”与“驴工”便应运而生了。驴头大多是好逸恶劳之辈，他们看到别人发财眼红，可自己又不愿付出艰苦的劳动，便把劣次假货摆到市场最热闹的地方，顾上一帮驴

工，围上前来假装购买，制造繁荣假像，诱引买者上当。而驴工呢，大多是没有工作，游手好闲分子（辽中县某村专门“生产”驴工，五爱市场的驴工都是那里批发来的）。他们之间的交易很公平，那就是驴头不管卖不卖钱，一天付给驴工 10 元（现已涨以 20 元）。驴头的工资岂能白付，牵驴需要技巧，这些技巧不是每个驴工都能胜任，于是出现了分工；牵驴需要配合默契，于是，又出现了合作。最完美的形式是七八人联手。驴头（幕后策划），二驴头（驴工装成业主），大款驴工，平民驴工，哄抬驴工，信息驴工。其中二驴头和哄抬驴工大多是能言善讲，会制造气氛，楚楚动人的女驴工。她们的原则是做大宗生意，不零售，任凭平民驴工怎么哀求也不卖。

当他们一旦发现“目标”，马上制造出一种哄抢的气氛，只要“目标”一探头，就难以逃出他们的迷魂阵，难逃厄运。他们常常从箱子中拿出一件或几件货真价实的市场同类产品，抛出诱饵，让利十元（实际上每箱下边都是伪劣产品），假如看你要买，便从中似乎随意拿出几箱，翻倒出来（剩余的全是假的）让你瞅质量。当一手交钱一手交货后，他们就悄悄撤退，当买主发现有假，叫苦不迭再寻找他们时，他们早就跑得无踪无影了。当年五爱市场最大的驴头吴××，就是雇了辽中县某村的三女两男，行骗得手，一次获得 8200 元，被工商公安人员当场按住，人赃俱在收审的。

二是欺行霸市。他们大多是本地的地痞和无赖。他们聚在一起倚仗人多势大，地理环境熟悉，欺负前来上货的外地人和外地业主。欺骗的手段基本两种：一是他们故意把一个包丢到上货人身边做诱饵，当上货人动心，捡起包时，他们便神奇地从天而降，一拥而上，扭住上货人脖领子，大声呼喊：抓小

偷！公开讹诈，人证物证俱在，使上货人有口难言，旁观者又不明真相，甚至感激这些身强力壮的“市场卫士”。他们就是在一片敬慕的目光下，声称把“小偷”押到派出所，而押到背静处，把上货人抢劫一空。另一种手段是他们装成大买主，一般搭挡为两人，一个是买主，一个是帮工。他们的手段是看准目标——外地业户，看好货后，胃口很大，一般是全部包下，尔后声称钱不够，家不远让货主送货上门，货主犹豫，他就会很慷慨地每件加上几分钱，于是货主动心了。

当他们推着一车货进院，假如货主被领到这种地方，其下场往往比较惨痛。两人中一人（当人质）陪货主取钱，一人看着货。这个时候你就什么也不要指望了。领你取钱那位大多是爆发力极强的中长跑高手，他领你东绕西绕，当你起疑心时，他已经拐进胡同不见了。当你回头找货车时，自然那位看货的人，早已推车逃之夭夭。事后，随你怎样哭天喊地也无济于事了。

从大西北回来的“四嘎子”，就是这样一个恶棍。他因伤害罪被判了十多年徒刑，回来后霸占了朋友的老婆，没有钱，还要喝大酒，于是从要烟、要酒、要衣服开始立棍称霸，期行霸市。而后因为打了管理人员又被抓了进去，供出一连串的罪恶……

再加上掏包的和“农村游击队”，特别是农村游击队，他们为了偷税逃税，往往是每天早晨天蒙蒙亮，三点多钟就开来一大卡车货批发，一个多小时，货物批发完便疾驰而去……

一些被人瞧不起的生活最底层的人，突然暴发了，本来就令人眼红，还有些人干违法的事（虽然违法的人不多，可几条臭鱼也能搅腥一锅汤）更加天理难容。况且，他们那千八百户，

那400万税收，在社会这个大棋盘上显得无足轻重。于是社会心理失去了平衡，一场惹起众怒，近乎于人人喊打的大围剿开始了。

首先，一统天下的计划经济商业批发部门觉得受到了挑战，脸上无光，他们公开上访：“这些个体户搞批发，搅乱了主渠道！”

卫生部门也不满意：“影响市容！”

交通部门则板起面孔：“阻碍交通！”

特别是一代天骄的摇篮，著名的二中和赫赫有名的中科院林土研究所动怒了：“神圣的殿堂，再也安放不下一张平静的书桌！”的抗议声，引起了省市高层领导的注意，当市人代会上，五爱市场动迁形成提案上交，市人大很快做出决定——搬迁。

搬迁，让路进厅，无疑是正确的主张。

但历史，每推进一步都伴随着阵痛。

鲁迅先生曾说过一句极生动、深刻的话：中国是搬动一张桌子都得流血的地方。

有人悲观：沈河寸土寸金，上哪去找一大块地皮去开辟小商品市场？

有人怀疑：给个体户找地盘发大财，是不是社会主义纯净的花园栽下了一株红罂粟？是不是经济领域里的和平演变？

还有的人担忧：给这些个体户办好事，弄不好抓不住狐狸，惹得一身臊，不如干脆，解散市场，省得找麻烦！

一时间，山雨欲来风满楼。一个巨大的问号，摆在人们面前：五爱市场向何处去？

二、政府行为与“惊险的跳跃”

每一波潮汐都孕育着一场生命的大骚动，每一轮日出都完成了历史性的大跨越，公元1988年，是平常的一年，又是不寻常的一年。

1988年8月下旬，新任沈河区委书记张玉琢，就在五爱市场成为争论的漩涡中心时走马上任了。

张玉琢可谓大器晚成。他先后在市委财贸部当了20多年干事，直到党的十一届三中全会后才走上领导岗位。先后在市商业局、服务局任党委书记。在此期间，他自强不息，热爱学习，30多年的财贸经济工作实践融入于锲而不舍的自学之中，他是个能以马列理论指导改革实践，同时又能把改革实践的宝贵经验上升为理论的，（有十多篇论文结晶而出，）党员干部中很珍贵的“理论秀才”。50岁了，才被任命为区委书记，成为统领一方的“诸侯”。

大器晚成有大器晚成的好处，不仅有了深厚的理论根基，丰富的人生阅历，而且对名利淡漠，珍惜时光，注重务实。

长期的工作实践给他养成这样一种思维方法，愿意站在历史和现实的交叉点上去考虑问题；养成了这样一种工作方法，不管是遇到什么问题，哪怕是大势所趋泰山压顶，他也不人云亦云地去迎合，而是带着问题，一头扎进基层，深入调查研究，进行综合分析，抓住主要矛盾。同时，他又是一个善于把主要矛盾放到整个全局的大视野中去考虑、去解决的高手。在

调研中，他很快就发现要解决他的领地——这个人口 56.6 万，面积 7.6 平方公里的社区，人口密度高达每平方公里 3.2 万的人民的衣食住行，柴米油盐大问题，就必须搞好经济工作。而矛盾的焦点五爱市场又恰恰是沈河区新的经济增长龙头，哪有一种经济，一个企业，国家没有一分投入，就纯收 400 万元，这是多么伟大，多么充满生命力的事业呀！治国以富强为本，而求强以致富为先。何不抓住这个龙头，出大思路，做大文章，去带动整个沈河经济的振兴呢？

商畅则市活，市活则国富，国富则民丰。贤圣治家非一宝，富国非一道。他认为在中国最大的改革，不是照搬别人的经验，不是高喊几句时髦的词语，因为中国太大，传统太悠久，不要指望有任何一剂包治百病的良药。而只有抓住本地区的主要矛盾，认认真真地解决主要矛盾，可能就找到了改革的突破口。他说，苟利于民，不必法古；苟周于事，不必循旧。为此，就要敢闯不合时宜的政策规章“禁区”，敢闯前人未敢涉足的“盲区”，敢闯矛盾错综复杂，令人望而生畏的“难区”。沈河区“闯”字大旗一亮相，人们很快就看出五爱市场不是过头了，而是刚刚开始；不是办大了，而是远远不够；不是问题太多，而是机遇在等待我们。不务天时则财不生，不务地利则仓廩不盈，商场犹如战场，机遇转眼即失，应该抓住这天赐良机，毫不动摇。

但是，张玉琢也深深地知道在中国改变一点东西很难，况且改变的是一种比爬雪山过草地还难的理念革命。为了迈出这历史性的一步，就必须首先为沈河区商品经济做出贡献的先驱者正名，以唤起民众的理解与支持。于是他大会小会，出语惊人：“扬弃计划经济，发展商品经济是一场革命，任何革命

都需要排头兵，而我们的五爱人就是先锋部队，他们穷则思变，最少保守思想，最勇敢。古往今来，每次革命先驱者莫不如此。况且，市场经济衡量一个人功过，不是看他们是什么人，而是看他们的业绩，他们的能力，他们的贡献。因此，他们不是包袱，而是功臣。是的，我不否认五爱市场里有腐败犯罪现象，可你们想哪个群体里没有腐败犯罪现象，我们是共产党人，应实事求是看主流，不应泼水，泼掉了孩子。

难忘的1989年盛夏，张玉琢同区长盖世林头顶着炎炎的烈日带领班子人员走遍全区选地点，最后目光落在风雨坛街与热闹路交叉的一片低矮的棚户区上。

他们站在高楼上数烟囱，在一期工程2.1万平方米土地上竟密密麻麻地立着260个烟囱和28个单位，可实际动迁竟冒出440户，几乎增加了一倍，由此可见在这寸土寸金的市中心开辟市场是一项多么复杂的工程呀！

初步合计：动迁每平方米需1130元，共需2300万元。

钱从哪来？集资，向谁集资？张玉琢和区长们思谋再三：应该羊毛出在羊身上，一石三鸟。于是政府决定每个床子1.2米，占地6平方米，集资7000元，三年后全部退还。尔后用这笔钱买开发公司的房子，动迁全部居民和建市场。

1989年10月1日动迁开始，全区干部总动员，11月18日动迁完毕，仅仅一个半月，够神速的了。走出棚户区的老百姓感动得热泪盈眶，对政府三呼万岁。

然而，没想到与此形成鲜明的对照：1990年8月这个共设3275摊位，41条通道，主道宽6米，一般通道宽3米，四周由铁铸长栏围成的可容纳万人交易的美丽、壮观的市场建成后，业户按兵不动。