

已蒙



独幕话剧

赶天桥

顧元富 刘行文著

黑龙江人民出版社

1234

內 容 簡 介

这个剧本主要是写商业工作者在“学天桥、赶

的运动中，如何以想办法，发挥群智及互相协作的精神，

結果不但处理了大批积压商品加速国家資金周轉，而且还

满足了广大顧客的需要。戏剧是在两个商店互調积压商品

协作跃銷問題上展开的，通过生动的事实，批評了保守思

想，写出了对大跃进抱不同态度的几个人物，题材新穎，

情节曲折，富有戏剧性。

赶 天 橋

(独幕話剧)

顧元富、刘行文 著

黑龙江人民出版社出版(哈尔滨道里森林街副14号) 黑龙江省书刊出版业营业許可証001号

地方国营建設印刷厂印刷 新华书店黑龙江分店发行

开本787×1092公厘 $\frac{1}{32}$ · 印張 $\frac{1}{2}$ · 字数12,000 · 印数1—2,000

1958年10月哈尔滨第1版 1958年10月哈尔滨第1次印刷

总号: 657

统一书号: T 10093 · 171 定价: (5) 六 分

時間：一九五八年春，某一天的上午。

地點：某大城市。

人物：陳主任——第一百貨商店主任，年約四十多歲。

劉 莉——第一百貨商店針織組組長，二十一歲，女。

王華書——第一百貨商店針織組組長，二十四歲。

小 趙——第一百貨商店針織組營業員，十九歲，女。

老 李——第一百貨商店保管員，三十八歲。

布景：第一百貨商店主任辦公室。右面是一向陽的大玻璃窗，中午的陽光正射進來，眩耀奪目。台左是通營業室的門，門是用淡綠色的油漆刷的，在一塊磨石玻璃上反寫着“主任室”三个字。在靠窗放着的那張寫字台上有電話、各種文件、材料袋以及一些文具用品都擺列的整齊有序。台左地中央是兩張沙發，沙發前面有小茶几一個，茶几上有茶壺、茶杯、煙灰缸、報紙等。在門旁有紙簍、痰盂各一。其最大的特點還是迎面牆上挂着的那幾面醒目的錦旗和那面大鏡子。鏡子是一九五七年市里獎給的，上面刻有八個大字“保持榮譽，繼續努力”，它給這間屋子添了不少光彩。

幕啟：靜場片刻。

老 李：（手里拿着一些亂七八糟的報表上）陳主任，（因走的過急，險些被紙簍絆了一跤，生氣的一腳踢開）又是不在。（正了正眼鏡，撿起紙簍仍放在原地，對紙簍）越着急，你也跟着搗蛋！若是把我這個二百度的鏡子打了慢說大躍進，就是扯人家衣襟也跟不上趟啊。（索興坐在沙發上，順手拿起報紙，不自覺的讀出聲來）……學天橋，

赶天桥，躍过天桥……(外面敲門声，抬起头来)請进!

刘 莉：(上)怎么，你一个人在屋裏什么?

老 李：(站起)誰嚶來，我這是在讀報。

刘 莉：(惊奇)讀報?別人这么热火朝天的干，你倒消遣，还坐在这讀報!

老 李：咳!同志，我这是抓住一切可學習的机会加緊學習，特別是，不，尤其是這報上的材料真叫人高兴，(不覺的湊到刘莉身旁)你來看!

刘 莉：(也被吸引住了，不禁念出了声)学天桥，赶天桥，躍过天桥的這一行動，已經形成了汹涌澎湃的洪流，這洪流，冲向落后，冲向保守，要讓祖國更富强，要讓生活更美好……(讀到這，兴奋的吁了一口氣，近于自語)多么使人激动啊!

老 李：(故意学着首长講話的口氣)在大躍進中，光激动不行，需要实际行动，要革命干劲!

刘 莉：就是啊，你看，(从衣袋里掏出一張紙)这是我們針織組和其它組全体同志提出的保証条件和兌現措施，以天桥做榜样，立小趙小杜做标兵……

老 李：(輕蔑的，冷笑)嘿嘿，俗語說，“櫻桃好吃樹難栽”，說話容易，事難办。

刘 莉：(不悅的)怎么，鑼鼓沒敲，你就想退堂?

老 李：(显出十分为难的样子)不，我是說，其他商店可以学，可以赶，唯独我們，我們有一个最大的不利因素，所以很难……

[電話鈴响，刘莉接。

刘 莉：(对着話机)啊?是，姓刘，你是誰?小趙啊!你今天不是休息嗎?怎么?在七〇厂匯貨?啊?什么?好!(順手拿起桌上的笔在記)秋衣二十打，白熊香皂五打，白毛巾一

百条。好，我馬上叫人送去。我說小趙啊，你还是休息吧……哈哈，那好吧！（放下听筒，对老李）什么不利因素？我說什么也阻擋不住同志們这种干劲！你所說的不利因素那只是一种强調，是消極的表現。同志們都在热火朝天的干，你还在墨守成規，保守不前，同志，你应振作起來了。（把剛才写的紙条給李）保管員同志，請到庫里取貨吧。

老 李：（怔了一会）好吧！（下）

刘 莉：（拿起电话正欲撥号，陈主任上。放下电话对陈）我正想向公司打电话找你呢！

陈主任：我在鞋帽部帮着賣了一会貨，什么事？

刘 莉：（把剛才那張保証书給陈主任）这是我們全体同志的躍进規劃，也就是我們的决心，恐怕还不够具体，你給补充一下。我們提出要首先發起倡議，和兄弟商店进行挑战。

陈主任：（把保証书看了一下）很好，很好。（有些吞吐地）不过，不过在兌現措施上还不够切实，嘿嘿，不大切实呀！

刘 莉：（心急的）以天桥做为我們躍进的榜样，这簡直就像在同志們心里扎了根，或許我在整理时，由于激动，主觀成份大了些，……

陈主任：不，不，我不是这个意思。我是說，学和赶是完全可以的。（略頓）不过，根据我們商店的具体情况是不能操之过急的，應該慎重，沉着，周密的通盤的加以考慮！

刘 莉：（为难的）陈主任，你办事一向是穩重把握的，这一点我是知道。可現在同志們的干劲已經拿出來了，領導上就不能像以前那样按步就班，老牛破車似的晃啦！

陈主任：（燃着烟）嘿嘿，这么說，領導已經落到同志們的后面了！

刘 莉：我可沒这样說，我是說……

〔电话鈴响，陈主任接。〕

陈主任：（对話筒）一店，姓陈，对！小杜啊，什么？你在軍馬場匯貨？大約有二千多元？好！（放下电话）同志們的这种干劲真了不起！小杜又出去了三十多里地。軍馬場最近轉業了一批軍官，需要很多日用品，据說至少二千多元！（加重語气地）二千多元哪。这个月，紅旗无疑的又在咱們店扎根了。

刘 莉：（忽想起）剛才小趙來电话說她在七〇厂匯貨，数字也不少。

陈主任：怎么？小趙去了？今天她不是休息嗎？

刘 莉：哼，休息？在这大躍进的时候誰还能休息得住啊！

陈主任：我真拿你們没办法，不休息，身体怎么頂得了呢？再一說，也是違犯劳动法的。噢，还有你，两个星期沒休息了吧？

刘 莉：你哪？你几个星期啦？

陈主任：（无言以对）嘿嘿，算了，來，还是談正題。（略停）在这个保証条件里，确切点說，也就是我們商店的躍进方案，不过，（皱起眉头）这里面忽略了一个重大的問題，

刘 莉：（一惊）重大的問題？

陈主任：（默默有頃）躍进，定指标，同志，得有本錢，条件，不是空喊！

刘 莉：我不明白这是什么意思。

陈主任：（小聲的）你是知道的，我們商店还積压着一千五百多打絨衣哪，价值就是九万多。几个月來，我們的流动資金已經周轉不灵啦，暢銷品进不來，陈貨賣不出去，怎么躍，怎么赶？

〔短暂的沉默。〕

刘 莉：陈主任，我們前几天不是提过了，关于积压問題，來个“积压殘次品大躍銷”的建議嗎？發动大家，动腦筋，想办法，众人是聖人嘛！同志們提出來串街游鄉，擺攤叫賣，外匯，……这都是办法啊。

陈主任：这畢竟还是白紙划黑道，而不是完成了的事实。

刘 莉：怎么是白紙画黑道呢，有的同志都行动起来。

陈主任：（略頓）这是好几十万元哪，單凭这样賣法至少也得几年！你知道，那些絨衣样子都旧的老掉牙啦，嘿嘿，可以說是十八世紀的玩藝了。

刘 莉：陈主任，那么你的意見哪？

陈主任：（略停）同志們的干劲不能否認，不过定一百五十万指标有些过大。我的意見是，爭取完成領導上原定的躍进指标一百二十万就已經尽了我們最大的力量了，群众提出再增三十万，我看暂时不要列入指标？

刘 莉：（意外的）怎么，不列入指标？

陈主任：（耐心的解釋）不能求之过急，这一百二十万只要能順利完成就滿不錯了，就比上个月就躍进了十万啦，不少啦，实在是不少啦！我看就这一百二十万領導也不会說出什么來。这样做，既做到了躍进，又保持了我們模范商店的榮譽，豈不兩全其美！

刘 莉：陈主任，一百二十万有点保守！既有了具体措施，再加上同志們的干劲，我看再增加三十万滿有把握，沒問題。

陈主任：不，一点不保守，人家都在大躍进，我們还能像小脚女人似的搖擺不前嗎？（略停）但也应根据我們商店实际情况。我想这一百二十万如果順利完成，對我們來說，就是最大的躍进了。

刘 莉：照这么說，这九万元的絨衣还得再睡上几年，若不然就

得報銷了。

陈主任：（耐心地）刘莉，你很聪明，怎么就算不过來这么个帳，你們提出增加的三十万里边就有二十五万的積压品，肯定是完成不了，結果，指标沒完成，无疑的就没做到什么躍进，更糟糕的是几年來的模范商店称号在大躍进中也可能給躍里去！

刘莉：陈主任，实现一百五十万的指标是完全可能的，尤其是群众提出的“積压殘品大躍銷”这一行动措施，更值得慎重考慮……

〔外面敲門声，老李上。〕

刘莉：好吧，陈主任你再慎重考慮考慮同志們的意見吧！我到下边看看去，回头我們再研究吧。（对李）老李，七〇厂的貨物准备好了嗎？（边說边下）

老李：好了。

陈主任：（怔了一会，近于自語的）積压殘次品大躍銷？（不以为然的搖搖頭）

老李：陈主任，有時間嗎？把这几个表格研究研究吧！

陈主任：好吧！

老李：（把表格在桌上摊开）其它的已經搞完了，你可以審查一下，（放在一边）所差的就是这个“躍銷商品明細表”。

陈主任：“躍銷商品明細表”还有什么問題？

老李：是这么回事，表格的要求很复雜，有服裝、日用百貨、針織、布料、鞋帽、化妝品等等，分类的方法是要依咱們商店銷售的具体情况來确定，因为我是一个保管員，对全面的銷售情况很难了解和掌握，所以……

陈主任：（略一思想）这几种有一些是可以躍銷的，我看你还是先和各組組長研究一下吧，回头我們再确定。

老李：其它的我心中都有了个小九九，就是針織一項，其实針

織商品現在來看都可以做為躍銷商品的，总值計十七萬多元，但是這邊還有九萬多的絨衣在內呀！

陳主任：（想了一下）這個我們可以暫時不報，老李你是知道的，實際上我們商店是很難躍進的，可是別的店都在轟轟烈烈的搞躍進，我們豈能站在外邊觀望？我們左摳右算打了幾個折扣，拋出去一些積壓資金，咬着牙定了一百二十萬指標，要是能完成這些就是我們最大的躍進了。

老李：（應和的）我的意見也是這樣，不報就不報，從我保管員的角度上來說，（正了正眼鏡）為了我們商店的榮譽，為了大躍進，不能報。一報上去，至少給你再下達五十萬，我的天，二十來萬的積壓品，你哭都哭不出去呀，那只有大躍“退”。

陳主任：（決定似的）算了，就打這一次折扣吧，下不為例！不報了。剛才劉莉組長還說來個“積壓殘次品大躍銷”，這是幾十萬元哪，不是鬧着玩……

老李：（輕蔑地）听他們的可得了，漂亮話那才多呢，什麼苦干实干啦，乘風破浪啦，力爭上游啦，趕天橋已經成了洪流啦，……遠去啦，結果呢，光在咀上空叫，實質問題却很少考慮……

〔外面敲門聲，王華書上。〕

王華書：噢，陳主任！（對老李，指着他的眼鏡）二餅也在这，你忙着哪？

陳主任：王華書同志來了，請坐。

老李：王大組長，今天什麼風啊，怎麼把你刮來了？

王華書：我是夜貓子進宅，無事不來。

老李：那麼我們就開門見山，肝胆相見的坐下談談吧！（遞烟）來一支。

王華書：(接烟)哎呀呀，从哪学的这些新名詞，还轉上文了，可要小心点呀，別拐(讀出又万)大了拐到洋溝里去！

陈主任：真是針尖对麥芒，你們倆到一塊就沒完。(对王)什么事？

王華書：(呷了一口水)根据我們商店的整改步驟，目前要把我們積压的商品和各兄弟商店調剂一下，由于網点和主顧的关系，你們的可能大批積压，而我們还需要，我們積压的，你們也許还没有，所以今天來研究一下。

陈主任：着啊，这倒是个办法。

老李：真是这一躍进什么招都想出來了。

王華書：这不是什么招不招，这是干劲！(握住一个拳头)干劲，二餅先生。

陈主任：(贊許的)好小伙子，躍进中的一条好漢。(忽想起)老李，把針織組刘莉組長找來，和王組長一塊研究研究。

老李：好。(隐意的)关于那个确定不……

陈主任：(以眼色示意，到一边小声的)算了，不报了！趁今天好天把那些絨衣拿出來晾一晾，別反潮了。(李点头下，又返轉来对王)您請坐，稍等我們刘組長一下。

王華書：好！(对陈主任)陈主任，听說你們躍进指标一百二十万！

陈主任：是啊，一百二十万。(故作虛張)数字不小啊，真是咬牙定下來的。

王華書：我看不多，就凭你們店，網点好，商品多，又有名譽，一百二十万哪——保守，就連我們还一百多呢。

陈主任：同志，俗話說，一家不知一家，誰家还没个难唱的曲呢！
〔刘莉上。〕

刘莉：王華書同志來啦，坐吧。(三人都坐下。)

陈主任：刘莉同志，王組長今天來是和我們研究互相調剂調剂。

積壓商品的。這確是個辦法，咱們來商量一下。

劉 莉：多麼巧，這幾天我們也正在研究這個辦法呢，不過是比你們晚走了一步。你們干啥都這樣灑脫。這個辦法我看差不多。

王華書：群眾的智慧嗎，不過也不一定行的通，試試看吧。在這聲勢浩大的躍進中就得多動腦筋，千方百計的躍銷商品。

劉 莉：（急不可待的）你先說吧，你們都有那些積壓商品，看我們需要不？

陳主任：對，抓緊時間。

王華書：（掏出一個小本，念叨着）收音機，各種唱片，雜牌金筆，童裝，搪瓷，陶瓷器，這些積壓量較大。

陳主任：（皺起了眉頭）噢，這些商品，……這些商品在目前來說確是一些滯銷貨，弄到哪恐怕也得積壓。

劉 莉：收音機可以調一些來，北京牌的我們早就賣光了。

王華書：（馬上高興的）那麼你們打算給我們調點什麼呢？

劉 莉：陳主任，我看我們的天津牌水鞋……

陳主任：（以眼色示意反語地）不，不，那怎麼行，王組長給我們的在他們來說雖是積壓品，但還不算冷貨，我們也應當給他們一些好銷的。

王華書：這一大躍進，已經看不出來什麼是冷貨熱貨了，關鍵是需要。

陳主任：那好，那麼我們就調給你們四百打套頭絨衣吧。

王華書：（不解地）把絨衣都調給我們，你們不賣了嗎？

陳主任：還有一些。若不我們再調給你們二百打，你們把東方紅牌唱片調一些給我們。

王華書：絨衣是什麼樣子的？

陳主任：（沉思了一下）樣子嗎，樣子很美觀，套頭式，卷起一塊

高領，既雅致又大方……

王華書：（微微領首）套頭的，……好，調給我們六百打是可以的，不過我們得再調給你們一些其它商品。

陳主任：（意外的滿意）可以，可以。

王華書：我們的搪瓷、陶瓷器積壓也挺大，是不是調一些來？

陳主任：這種玩藝嗎，不好銷，損失還大，王組長，看看再調點別的吧，……

劉 莉：（本來對主任的這種做法不滿意，這時馬上打斷主任的話）不，我看可以，我們店最不好銷的是絨衣，王組長都答應調給他們，我們也應該多調一些他們積壓大的商品，互相調劑嗎，這也正是互相幫助，況且我們的搪瓷、陶瓷器品種還不全，更應當照顧全面。

王華書：對，這才公平。

陳主任：（无可奈何的）那，那好吧，可以調一部分來，互相幫助吧！這玩藝不太好銷呀。

王華書：這樣做的目的主要是為了爭取更大的躍進，好銷的和不好銷的互相當調劑開，對誰來說都不是什麼大積壓。（商量口吻）陳主任聽說你們新來了不少樣各式秋衣，可不可以調給我們一些？

陳主任：（推托的）我們進的樣式本來不太多，況且又是春季，那也算不得什麼積壓品呀！

劉 莉：陳主任，我看可以給他們調一些去，這雖不算積壓品，但可以調劑一下品種。

陳主任：（勉強地）那麼，那麼就把深藍色和土黃色的調去三十打吧！

王華書：深藍色的我們還有好幾十打呢。

劉 莉：那些白色和烟色的可以調點去。

王華書：對，我們就缺這樣的。

陈主任：(十分勉強的)那么，好吧，一样先調五打吧。

王華書：少一点呀！

陈主任：不少啦，其它的以后再說吧。王組長还是赶快把絨衣先調过去吧，別的咱們都好說。

[老李上。

老 李：(輕輕地走进来，到陈主任身旁)陈主任，你是不是去看
看……

陈主任：(忙用手捂住李的咀)噓！

老 李：(馬上領悟的，把主任拉在一边)看看那些个絨衣怎么
个晾法，給指点一下。

陈主任：好，我馬上去。(对王)王組長，赶快回去和你們楊主任
研究一下，关于互調商品問題就这样定下來吧。我到
倉庫看一下，失陪了。(和老李下)

王華書：好，你忙去吧。(不解地)刘莉，你們主任为什么总是要
調給我們絨衣？

刘 莉：(不滿地)你還沒看出他的意思嗎？哼，好孩子沒有往庙
里舍的。

王華書：(领会地)積压量太大！

刘 莉：一点不錯，絨衣簡直成了我們主任的一塊心病，不过，
实际上也确是个問題。

王華書：有多少？

刘 莉：一千五百多打呢！

王華書：(一惊)这么多？怎么搞的？怎么还不趕緊想办法处理
呀？

刘 莉：計劃不周唄。我們想了好几天，始終也沒想出个好
法。噯，若不是套头的嗎，前面是小翻領敞口的就好了……

王華書：(一下被提醒了)翻領敞口的？对呀！噯，我們可以把它

加工成翻領敞口的呀！

刘 莉：（也高兴起来）可以嗎？

王華書：滿行，对，我們还有加工部，先加工几件試試看。

刘 莉：（近于自語）真要是把 这些絨衣解决了嗎，我們就可以放下这个包袱啦。也可以給那些認為再也不能提高指标的人看看，到底能不能提高。

王華書：（莫解）你說誰？

刘 莉：你說呢？还不是保守主义者！

王華書：东一耙子，西一扫帚，你这是說的些什么呀。

刘 莉：（解白地）就是因为我們 積压的絨衣量太大，这一筆就占了我們 全部流动資金的六分之一，所以躍进指标才一百二十万，若不呀，頂少也得再加三十。

王華書：絨衣是死的，躍进推銷是活的，我們可以發动大家想办法嗎。

刘 莉：王華書你真聪明，你怎么一下子就想到加工呢？今天你要是不來呀，我自己怎么也想不到这上面來。

王華書：我們不是自己有加工部嗎？以前我們也會这样做过呢，不然怎么会偶然的想到加工呢！好吧，我赶快回去，你先拿几件來試試看。（頓）嚵，这可是醜話先擱在头里，不一定行的通。

刘 莉：試試吧，我給拿去。（下。一会儿，抱來两打套头絨衣）你先拿兩打去吧。

王華書：好。莉去馬上送到加工部。回头見！（下）

〔刘莉也欲下，陈主任上。〕

陈主任：王華書走啦？

刘 莉：剛走（高兴地）陈主任，絨衣有办法啦。

陈主任：（也惊喜地）有办法了，都賣了？

刘 莉：不是，可以加工啊！現在咱們的最快的暢銷品西式絨衣

已經脫銷一个多月啦，如果把这些絨衣加工成翻領敞口的這很可以代替呀。

陳主任：（不禁叫起來）對呀，好一個絕妙的主意！這是你想出來的吧？（贊揚地）真行！

劉 莉：（欲解釋）不……

陳主任：（搶白）糟糕，我們不是說要調給二店六百打嗎？你快打電話通知他們一下，就說調撥問題因有特殊情況暫時停止。我們先找工廠加工一批試試看。你看怎麼樣？這個辦法滿行呢！

劉 莉：（不悅的）陳主任，你怎麼出爾反爾一會一個主意呢？況且辦法又不是我想出來的！

陳主任：（一驚）啊？

劉 莉：是王華書想出來的！

陳主任：咳，是他，這下又涼了。

劉 莉：陳主任，我看通過整風大躍進，你的那老毛病，“本位”，改的還不夠徹底！

陳主任：劉莉，這不是我本位，你看王華書，他們可能早有這個打算，為什麼不早提出來？現在以調劑商品為名，拿回去自己搞去啦。

劉 莉：這是人家剛才想起來的。再說誰想起來的還不一樣，都是為了大躍進。

陳主任：總不如咱自己搞好！這一加工你看吧，准有門，剛才我一上樓不少顧客問我有沒有敞口絨衣絨衣的……

〔小趙臉上挂着愉悅的笑容，匆匆上。〕

陳主任：小趙，你是怎麼回事，告訴你休息偏不休。

小 趙：要是休息，這一千多元的貨銷給誰去呀？

劉 莉：這一趟有成績。

小 趙：（一下坐在沙發上）人家都在熱火朝天的大躍進，我可

不能悶在屋子裡乾呆。哼！（又馬上高興起來）陳主任，我還給二店賣出去一千五百多元呢。

陳主任：什麼？

小 趙：七〇廠現在又剛調來一千多工人，需要買碗，筷，面盆，瓷器和一些日用品，我一想咱們家雖有貨但不全，我馬上就和二店挂上勾了，正好他們還有積壓，當場我就在那代他們簽訂了合同。

劉 莉：哎呀，小趙，你真行！你給他們賣了這麼多，不怕攆過了咱們嗎？錦旗這下要在咱們店長腿啦！哈哈。

小 趙：都是國家的，什麼你們我們的，我就不愛聽這種話。你那思想純粹是錦標主義！

劉 莉：好大的帽子！（伸大拇指）你呀，小趙，這份的。我建議公司應該通報表揚。

小 趙：我呀，我才不要表揚哪，這是我份內的事，應當做的。
〔王華書拿着兩件加工後的絨衣上。〕

王華書：陳主任，劉莉，你們看，（看見了小趙）噢，小趙，这么快就回來了？

小 趙：哎。（指絨衣）你那是什麼？

王華書：加工的絨衣，連你們的貨都不認識啦？

小 趙：變樣了嗎！這是誰想出來的好辦法？工人最喜歡這樣的，穿脫省事，七〇廠好多人問我有沒有這樣的絨衣呢！

〔陳、劉、趙圍攏一起，欣賞加工的絨衣。〕

陳主任：（贊美着）加工的不錯呀！

劉 莉：加工了幾件？

王華書：二打都完了。

小 趙：真看是自己家的加工部了，這麼灑脫呀！

王華書：大躍進嗎！這兩打一加工出來，剛拿上櫃台就搶光了，

(一笑)因为这两件不賣,不少人对我们还有意見呢。

陈主任: (慨叹)真没想到,这积压的玩藝,反成了暢銷品。

王華書: 陈主任你们不是还有一千五百多打嗎?就是有二千打也不成問題了。

陈主任: 怎么?

王華書: 已經找到了出路。

刘 莉: (急)什么?

王華書: 我回去剛加工完这两打絨衣,也碰巧,正好四〇二工地和軍馬場二位負責人在和我們楊主任商量要買一批前面开口的翻領的絨衣,綫衣都行,因为春天該脫棉衣了,工人夜班干活穿套头的太热,还費事,我把加工的这两件拿給他們一看,一下就看中了,四〇二工地要六百打,軍馬場四百打,當場就簽訂了合同,一个礼拜交貨。

陈主任: 是真的?

王華書: (拿出調撥單遞給陈)你看,調撥單已經开好了。

小 趙: (兴奋然)这一下又是好几万元哪。(对陈主任)陈主任,我們說增加三十万你偏說不行,怎么样?

陈主任: (不悅地)这不是咱們賣出去的。(把刘莉拉到一边)怎么样,誰不为自己呀!我看我們自己找人連夜加工,不撥給他們了。以我們的名义直接和四〇二軍馬場联系,簽訂合同,怎么样?

刘 莉: 那不分明是破坏我們商店之間的团結嗎?

小 趙: (似乎听到刘陈二人的談話)可不能那样做啊,應該从整体出發呀,陈主任。

陈主任: (对小趙)噓!是啊,應該从整体着想,这一千打絨衣就是几万塊呀。

王華書: (已經明白了其中的意思)陈主任,我們楊主任說,把調