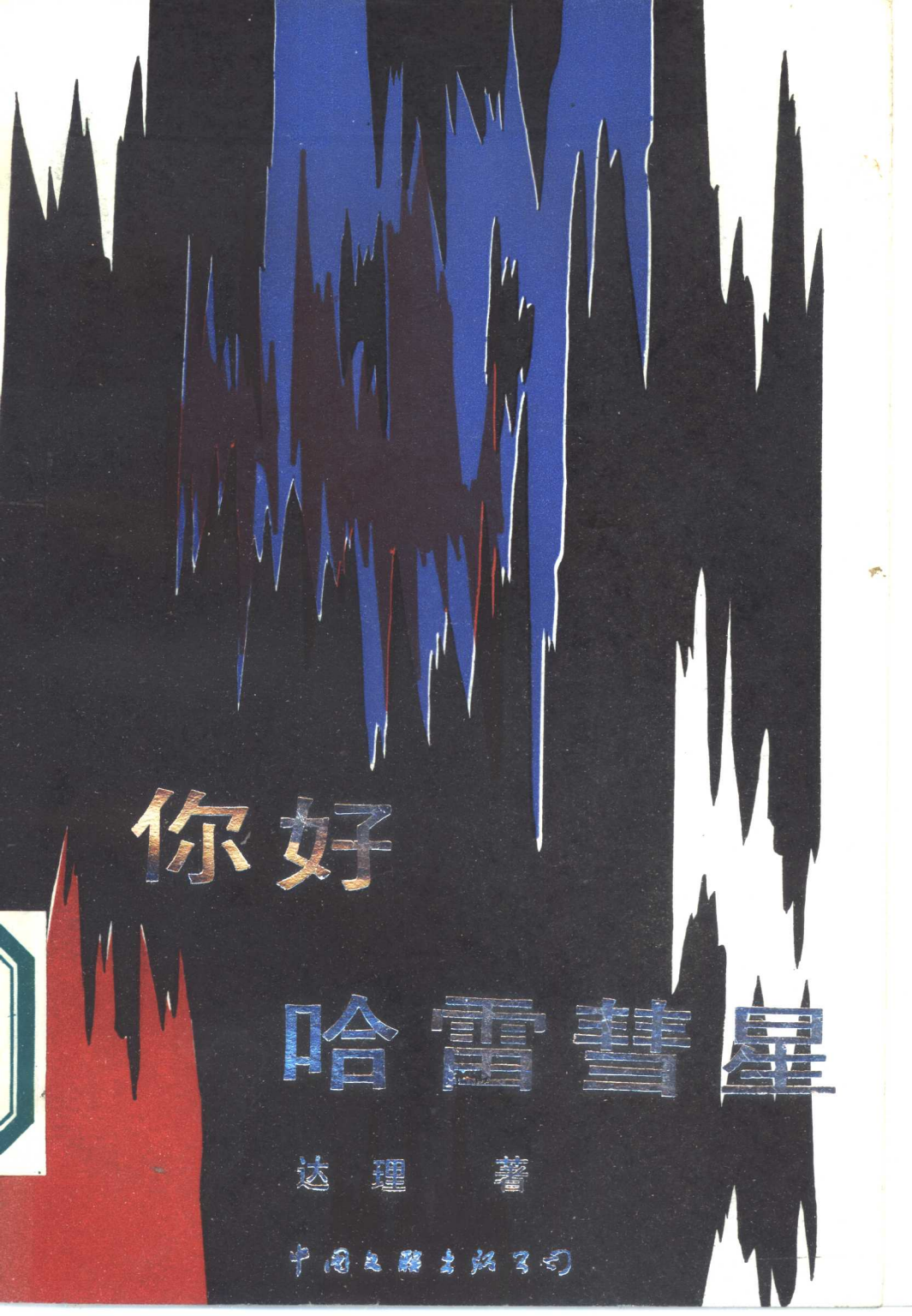




你好

哈雷彗星

达理 著

中国文联出版社



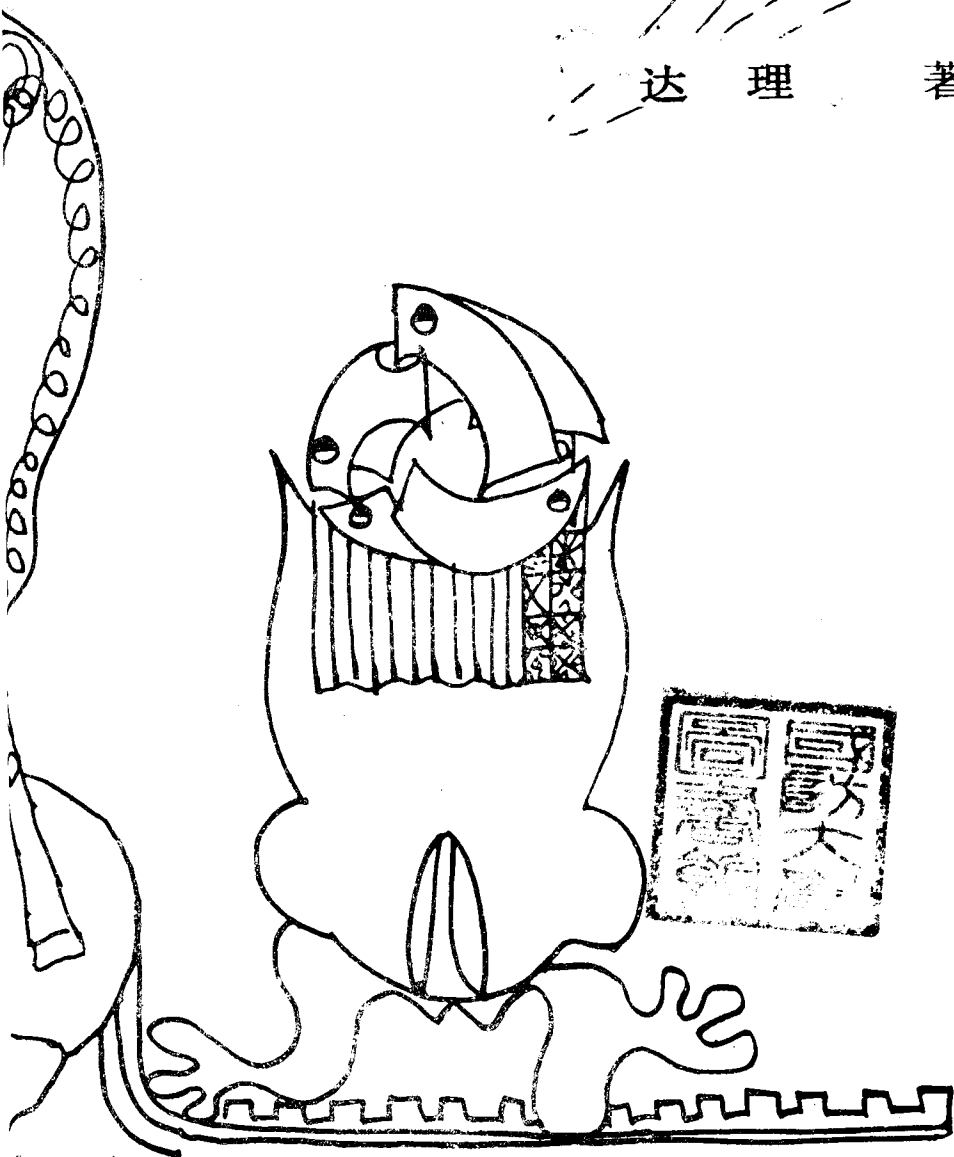
2 034 4763 5

1

中国文联出版社

你好 哈雷彗星

达理 著



你好，哈雷慧星

达理著

中国文联出版社出版

(北京东单新开路胡同77号)

中国文联印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

850×1168毫米 32开本 9.5印张 3 插页 213千字

1987年4月第1版 1987年4月北京第1次印刷

印数：1—20,320册

书号：10355·823 定价：平装本2.00元
精装本3.60元



作 者 像

作者小传

达理系马大京、陈愉庆夫妇共用的笔名。

马大京，男，山东荣城人。一九四七年四月生于南京，一九七〇年毕业于北京大学中文系。曾任辽宁师范大学学报编辑、图书馆员等职。一九八〇年调入大连市文联任专业作家。现为中国作家协会会员，作协辽宁分会理事，大连市文联创作室主任。

陈愉庆，女，浙江奉化人。一九四七年七月生于上海，一九七〇年毕业于北京大学中文系。曾在大连市建委机关任职。一九七八年调《海燕》杂志任小说编辑，一九八〇年转入大连市文联任专业作家。现为中国作家协会理事，作协辽宁分会副主席，大连市文联副主席。

二人自一九七八年以来，已创作长、中、短各类小说数十篇。其中《路障》、《除夕夜》获全国优秀短篇小说奖。《无声的雨丝》、《卖海蛎子的女人》、《山顶有一片红云》等分获辽宁省、大连市及各地文学期刊作品奖。另有话剧、电影、电视剧多部，其中《爸爸，我一定回来》获全国优秀电视剧飞天奖。

第 一 章

冯赞平明明知道妻子会生气的，可还是不想改变主意。十点钟要和农工商联合企业谈判，两天前就约好了，而且事关重大，不能轻易变更。妻子郑棠棣虽然对此一清二楚，但仍显得很不高兴。

“你去谈判吧。”口气淡淡的。

“那我就不能送你了。”

“谁要你送啊。”

别看说得轻飘飘，冯赞平却知道这话的份量。因为他听得太多了。每逢他不小心把郑棠棣惹恼了，他都感到束手无策。给她做几样儿她最爱吃的菜吧，她会说：“谁要你做啊。”给她买件她最喜欢的衣服吧，她会说：“谁要你买啊。”总之，对他这种堤内损失堤外补的做法，妻子一概无动于衷。

她到底需要什么？冯赞平有时也说不清。但他能够感觉到，大约就是夫妻之间应有的那种既看不见，也摸不着，但又切切实实存在的东西。比如说，妻子今天要走了，做为丈夫，就应该去送一送。这很简单，也很实在，至少郑棠棣把这一点看得很重。

这是她家的老规矩，冯赞平第一次去就发现了。父亲出门

上班，全家送到门口，又拥抱，又接吻，又摆手，又挨着排儿地喊“再见”，不折腾个半死，老头子是迈不出门儿的。不象冯赞平家，出去个人，跟溜出去只猫一样，悄然无息。

他们俩成家之后，按照通常的说法，是冯赞平占有了郑棠棣。郑棠棣对此似乎也不否认。但她同时宣称，落后的东西迟早会被人类的文明同化，这是历史的辩证法！

冯赞平果然逃脱不了这个辩证法，很快便归顺了郑棠棣从娘家带来的洋规矩。郑棠棣上街买菜，冯赞平要送到门口；乘轮船出海，要送到码头；坐火车远行，要送到车站；要是上火星嘛，至少也得送到月球。

今天，郑棠棣要坐飞机去北京，不用说，冯赞平理应送到机场的。没想到，飞机晚点了。这边儿是大晴天儿，一海之隔的北京那边儿却在下雨，机场暂时关闭。起飞时间从九点推迟到十一点。这么一来，冯赞平的时间表全被打乱了。原来计划把郑棠棣送到机场后，返回市里正好去农工商联合企业参加谈判，现在只好自己先走了。

“我让公司十点来车送你去机场，我就不送了。”临出门，冯赞平嘱咐道。

“谁要你送啊。”

冯赞平噎了一下，但仍尽量亲热地说：“再见，一路平安！”

郑棠棣一声未吭，只是“啵”地一声，把门关上了。

冯赞平无可奈何地摇摇头，走下楼去。

但他并不怪她。他知道，她这会儿火气正大。不光是为了飞机晚点，主要是为了这次倒霉的北京之行。

去北京，意味着回娘家，同时可以探望寄养在娘家的女

儿，郑棠棣一向是最乐意的。在此成家几年了，她却常常对冯赞平说：“我在这儿总象住旅馆一样，北京那儿才是家呢！”可是这次让她回家，她却一口拒绝：“我不去，你们谁有本事谁去！”

的确，这次去北京，是要有点儿本事的。既不是和娘家人吃顿团圆饭，也不是领着女儿逛北海，而是让她去办玉米出口指标。

三万吨，出口指标，现在就装在冯赞平的皮包里。但那是一张废纸，就象一张过期粮票。这张“过期粮票”，是开发区进出口公司批给他们的。签署的日期是一九八五年四月十二日。

接到电话通知，已经是十三日中午，冯赞平立即渡海赶到三星岛开发区，去进出口公司领批件。文书小尹是个装扮入时的新媳妇，清明刚过一个礼拜，就迫不及待地换上了一套格呢套裙。冯赞平不禁多瞟了她两眼，这恐怕是开春儿以来此地女人露出的第一双大腿，笔直，修长，匀称。但他怀疑那层薄薄的长筒丝袜下面，是一片连一片的鸡皮疙瘩。

“抓紧点吧，冯经理。”小尹把批件递给他，“经贸部下文儿了，玉米出口审批权，十五号中央就收回了。”

“哪月十五号？”冯赞平心中一惊。

“就是这月呗。”

“后天！”冯赞平失声喊了起来。刚才接批件时，无意中触到了小尹的指尖儿，冰凉的。他还挺心疼。可这会儿，他自己的心却凉透了，小尹倒是笑咪咪的。她乐什么？

“怎么今天才给我们批件儿？”

“楚经理昨天临下班儿才签的字。我今天一上班儿就给你们挂长途，到中午才挂通，在我这儿可一会儿也没耽误。”

冯赞平看看批件，果然，楚国良签发的日期是十二号。

“你们什么时候接到经贸部文件的？”冯赞平问。

“十来天了吧。”

“那为什么不早批给我们？”

“哎哟，冯经理，”小尹拿腔做调地说，“不是讲好第二季度给你们三万吨吗？这可是楚经理第二季度批的第一个指标呀！”

是的，小尹说的没错儿。半个月前，在三星公司举行的欢送澳大利亚尤伦巴酿酒公司的宴会上，冯赞平特意把楚国良的座位和自己排在一起。

经过一周的谈判，冯赞平所在的开发区三星公司，联同本市北山葡萄酒厂与澳大利亚尤伦巴酿酒公司，签订了一项在三星岛开发区建立一条中中外三方合资经营葡萄酒灌装线的协议。协议规定，由北山葡萄酒厂提供酒汁，三星公司提供地皮和建设标准厂房，尤伦巴公司提供灌装线的全套设备。楚国良的进出口公司，是给尤伦巴公司的设备发放进口准许证的，自然当在宴会桌上被奉为上宾。

酒过三巡，冯赞平悄悄碰了一下楚国良的胳膊：“楚经理，帮个忙吧。”

“没问题，”楚国良爽言爽语，“这么好的项目，多多益善。我还巴不得多收一点儿窗口费呢。你放心，这套设备，我只象征性地收百分之一点五的管理费，怎么样？够优惠的吧。”

“我不是说这个，楚经理。”冯赞平解释道，“我想出口苞米，给我三万吨指标吧。”

楚国良刚刚端起酒杯，又放下了。

“你出口苞米干嘛？”

“赚点几钱，租地皮，建厂房。”

“怎么不去银行贷款？”

“不给贷。”

“这么好的项目不给贷？”

“开金矿也不行，没钱了。”

冯赞平也弄不清是怎么回事。仅仅半年前，开发区银行钱还多得怕是都要发霉了，信贷员倾巢出动，求爷爷告奶奶似地把钱往你兜里塞。这会儿却都变成了铁公鸡，一毛不拔。是因为刚刚抓起来两个信贷员？还是真有传说的那种内定条文，信贷失误达十万元以上，追究信贷员的法律责任？吓得一个个都缩起了脖子？

“好吧。”楚国良想了想，很痛快地答应了。“第一季度来不及了，现在都是三月底了。第二季度，第一个指标就给你，怎么样？”

“那就一言为定！”冯赞平和他碰了杯。

随后，他们只就玉米出口的窗口费稍稍争论了一会儿。冯赞平答应给百分之一点五，楚国良却要百分之三。因为他说出口苞米既创汇，利润也高。最后，两人商定等发放出口准许证时再议。

是啊，出口准许证！这可是最要紧的。光有指标，没有这玩意儿，就象光有粮票，没有粮证，照样不能从粮店买粮。

“出口准许证呢？”冯赞平问小尹，“一块儿开给我吧！”

“冯经理好性急啊，窗口费的事儿还没谈妥呢！”小尹很优雅地伸伸裙边，遮住滚圆柔润的膝盖。

冯赞平很惊讶，这个小文书，怎么连这一点小小的细节都知道得一清二楚？他又瞟了一眼她的腿。他妈的！就冲这两条

迷人的大腿，楚国良也得把心里所有的事儿全给她掏出来。可是这会儿冯赞平觉得这双线条过于匀称，表面极其光滑的大腿，就象一副做得很精致的假肢似地让人恶心。

“好吧，我出百分之三！”

“冯经理好痛快呀，”小尹装着挺兴奋的样子，趁机搓搓冻得冰凉的小手，“楚经理今儿早上去省里开会之前说，百分之三到五都行。”

“那就百分之五吧！”冯赞平狠狠心说，“行了吧？”

这可不是因为看上了她的两条大腿，而是看上了此时也许正放在她抽屉里的出口准许证。没有这玩艺儿，两天之后，他手里的这张指标批件就连擦屁股纸都不如了。

“好极啦！”小尹满脸是笑地一手掏钥匙开抽屉，一手朝冯赞平伸开。“拿合同来吧，四项。”

是啊，四项合同，办理出口玉米许可证的四项依据，缺一不可，与货主签订的供货合同；与交通部门签订的运货合同；与港口签订的仓储装船合同；最后，自然还有与外商签订的订货合同。

这四样冯赞平目前一样也没有。指标没到手，他不敢跟人家签。现在的合同都带罚款条件。万一指标落空，他不得白白认罚吗？

“你先把准许证给我开出来。用不了一个星期，我准把四项合同给你补上。”

“哦，那可不行。”小尹飞快地摆摆手，同时把拉开一半的抽屉重新关上，“咔嚓”一声，上了锁，拔出钥匙串儿，抓在手里玩儿起来。“违反制度的事儿，我可不敢干，现在查得正严呢！”

冯赞平真想一拳把她打昏。攻击点都选好了，就朝那个可爱的小下巴那儿来一下。然后一把夺过钥匙，打开抽屉，抢走那张出口许可证。

但他忍住了。她会喊救命的。就算打昏了，还能醒过来。要是打死了，那就别想出口什么玉米了。

“好吧，我回去签合同。”冯赞平恼恨地朝门外走去。

“明天，你给我老老实实在这儿等着！”

临出门，他又回头看了一眼。小尹竟惊慌地站了起来。

“你要是溜掉了，我就砸断你的腿！”

他想说，却没有说出口。明摆着办不到的事儿，何必多费口舌？

冯赞平匆忙渡海从三星岛开发区赶回市里。

他先派公司经销部主任曹大维去找市里那家最大的农工商联合企业。曹大维原是北山葡萄酒厂的供销员。兴建三星岛开发区以后，借调到三星公司。葡萄酒厂灌装线这个项目，就是跟他厂子合作。过去在厂子里跑供销，他常与那家农工商联合企业打交道。这次出口玉米，他又跟他们挂上了钩。这是一个拥有一百多家单位的庞然大物，农林牧副产供运销，无所不包。办理出口许可证所需要的涉及国内的三项合同，在他们那里唾手可得。

不到三个小时，曹大维已经带着盖好农工商半边公章的三项合同回到公司来了。他说，时间都用在起草、打印、印刷、装订上了。条款早都谈好了，这回一点儿没费事。

“上帝！你简直是在变戏法呀！”公司合资企业部女翻译苏婉高兴地搂着曹大维转了一圈。

要是没有别人在场，她肯定会亲他一口的。冯赞平想。曹

大维身高一米八二，年轻英俊、精明强干，别说苏婉，就是冯赞平也从心眼儿里喜欢他。尽管他没上过大学，连一张业大文凭也没混上，但是冯赞平仍是说服公司总经理孟昭奇任命曹大维当上了经销部主任。冯赞平用人主要注重才能。这一点，他和苏婉倒是取得了一致。公司里传说苏婉这个有业大文凭的女翻译，对曹大维有点儿意思，冯赞平有一回开玩笑说：“小苏，大维可连你那样的大票儿都没混上呢。”

苏婉把披肩发往后一甩：“是吗？那太好啦。现在有大票儿的满街都是，拿笤帚一扫就是一堆，白给都不要！”

言外之意，已很明显。怪不得会计梅老太太不时跑到冯赞平面前提个醒儿：“冯经理，小苏和大维可净半夜半夜地呆在公司不走，你当点儿心。”

“哦？有这事儿？”冯赞平故意装糊涂，“那您每天下班儿，可得把保险柜锁好了。”

但是，他觉得有必要向总经理孟昭奇通报一下。他别的不怕，就怕小苏的肚子可别无缘无故地大起来。

“你放心，小苏戴环儿了。”孟昭奇从容不迫地挥挥手。

好家伙！孟昭奇一向消息灵通，冯赞平早有领教。上午市委常委会上谁抽的什么牌儿烟，孟昭奇中午就能知道。可是对苏婉肚子里的事儿也能如此了若指掌，真令人不可思议。

“我小姨子的三嫂是妇产医院的，亲手给她戴的。上回市里电视转播国际投资会，小苏给市长当翻译，她一眼就认出来了。”

冯赞平听说美国姑娘一来例假，当母亲的每天早上就给女儿喝的牛奶里悄悄放一粒避孕丸。苏婉的妈妈远在上海，爱莫能助，苏婉当然要自己仔细点儿了。

年近四十的冯赞平虽然对此并不赞许，但是理解的。现在不是有一句很时髦的口号吗？“理解万岁！”这也许应该适用于各个方面。

冯赞平让会计梅老太太打开保险柜，拿出了公司的合同专用章。兴高彩烈的苏婉，抢过图章，往合同书上“嘭嘭”地盖起来。

“你可别盖倒了！”曹大维凑到苏婉旁边逗着她。

“那就试试看！”苏婉说着，“噗”地一声，往曹大维脑门上盖了一戳。

曹大维还在发愣，苏婉早笑翻在沙发上。曹大维趁势扑上去，抢过图章，在苏婉的脸上一下接一下地胡乱盖了起来。

苏婉尖叫着，大笑着，挣扎着，和曹大维扭做一团。

梅老太太仿佛突然看见两头正在撕咬的野兽，吓得用手捂住脸，缩在墙角里。

“你们别闹啦！”冯赞平忍不住喊了一声。他要的香港长途电话来了，苏婉的尖叫吵得他一点儿听不清那边接线员说些什么。他这会儿倒真希望他们随便找个地方睡觉去，把多余的精力发泄发泄，好让他安静一些。

经理的命令，毕竟赋有权威。苏婉和曹大维的喧闹戛然而止。他们面面相觑地对看了一眼，又使劲憋着笑，互相用蘸了水的手绢，擦着对方脸上的红印儿。

冯赞平这才听清他的客户，香港华泰公司黄经理的声音，广东味儿浓浓的。

“你们同意签合同啦，那太好啦。我明天去广州，后天就飞到你们那里啦。”

“后天不行！”冯赞平断然回绝，“今天晚上，我用电传

把合同打过去，你签好字，明天早上一定给我打回来！”

“我没有看过样品啦，不能这样签字啦。”

“样品和你上次来看到的一样。国内一级，国际二级黄玉米，杂色率不超过……”

冯赞平顿住了，没等招手，精明的曹大维早把与农工商联合企业签订的供货合同递了过去，并用手指指出位置。

冯赞平点点头，表示感谢，随即照合同念起来：

“杂色率不超过百分之七，破损率不超过百分之五，杂质率不超过百分之三，水分不超过百分之十二。”

“这当然是很好很好的啦。”

“那就签合同吧！黄经理！”冯赞平催促着。

“签是一定要签的啦。可是签字以前，我们要封存样品啦，以便收货后开封对照检验啦！”

“我替你们封存！”

“没有我的签字，封存无效的啦！我后天一定可以上来啦！”

“后天？后天你就不用来了！”冯赞平咆哮起来。

苏婉尖声叫道：“冯经理，你告诉他，后天十五号，经贸部就……”

曹大维一把捂住了她的嘴，截断了她的话：“你昏啦！这是国家机密，你想蹲笆篱子啦！”

苏婉吓得瞪大了眼睛，接着又做了个鬼脸儿，笑了。

曹大维放开手。苏婉好奇地朝他眨眨眼，又上下打量了他一会儿：“你的原则性真强呀，八成是安全部的吧？听说安全部净用你这样的美男子！咯咯咯咯。”苏婉又放声大笑起来。

“嘘——”曹大维使劲一摆手，又指了指冯赞平，冯赞平

正在下最后通牒。

“黄经理，无论如何，今天晚上我把合同打过去。明天早上，要是接不到你们的签字，这笔买卖咱们就别做了！”说完，“啪”地一声，把话筒扣下了。

等九七年收回香港，我非把你抓起来毙了！他真想最后这么骂上一句，可是他的手比舌头快，先把电话挂断了。

第二天，从早到晚，也没见电传的影儿。他想再挂个长途过去催催，但知道无济于事。其实，人家是对的。任何一个正规的严格的公司，都必须按科学的程序办事。反过来，自己不也会这么做吗？

傍晚，快下班的时候，小尹来电话了。

“冯经理，我可一天没敢动窝儿，你怎么没来呀？”

“谢谢你。我今天没时间。”

“是没带来合同吧？开发区今天停暖气，屋里跟冰窖似的，你害得我在这儿冻了一天！”

“没得关节炎吗？”冯赞平一副幸灾乐祸的口气。“买两副狗皮膏药贴上吧，上我这儿来报销！”

“放心吧，冯经理，我今天连毛裤都冻坏了，你可别上火，得了肝炎就没治啦！”

冯赞平刚想回骂她一句，那边“嘻嘻”一笑，把电话挂死了。

事后，孟昭奇告诉他，楚国良给三星公司下指标的日期是经过周密考虑，精心选择的。

“什么意思？”冯赞平问。

“既给咱们指标了，又让咱们来不及做。”

“为什么这么干？他抽疯啦！”

“两头不得罪呀。”

“哪两头？”

“让咱们干的这一头和不让咱们干的那一头。”

冯赞平似乎明白了一点儿，但又弄不清楚。自从开始引进葡萄酒灌装线这个项目以来，甚至更早，他就感到困难重重。阻力从何而来？既看不见，也摸不着，只是若隐若现地有些感觉。一切还都是那么合理合法，让你想骂几声，都不知道该骂谁。但他相信孟昭奇的话是有来头儿的。这个老工交办里出来的人，和市里上上下下都熟得很。一天到晚，很少在公司里坐着，经常在市委各部委，政府各处局之间串来串去。郑棠棣大学刚毕业那会儿，曾跟孟昭奇在一个办公室里呆过几年，送他一个雅号“大参考”。消息来源，他一概无可奉告，郑棠棣和冯赞平也从不深究。想必是这位“大参考”怕有些信息一旦反馈回去，就会吃罪不起的。

“大参考”散发范围极其有限，冯赞平夫妇是寥寥可数的几个之一。过去他们是要好的朋友，现在在一起办公司。还是孟昭奇硬把他们夫妇拉去的。

八四年春天，孟昭奇做为首批开拓者，进驻三星岛兴建开发区。两周休假一次，回到市里，必到冯赞平家来神吹一通。从到南海参加十四个沿海城市座谈会，吹到在三星岛接待几位副总理现场办公；从参观深圳珠海特区，吹到三星岛的远景规划，竟把两个书呆子也吹得神魂颠倒起来。

“你们别老关在学院里教书写文章，到开发区去参加一段改革实践，研究点儿实际问题，那才大有作为呢！”孟昭奇颇有煽动性地劝说道。

“去开发区？”冯赞平问，“学院能放吗？”当时，冯赞