

莫之棧 廖天放

# 生意人

广西人民出版社

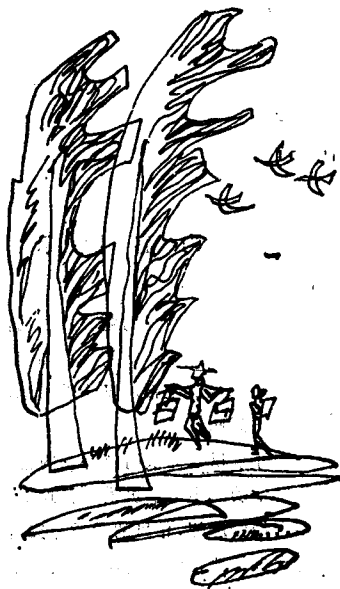


1247.5

39



·2 034 3579 1



# 生意人

莫之棧 廖天放著



广西人民出版社

60712/09



2 034 3579 1

# 生意人

莫之棧 廖天放 著

☆

广西人民出版社出版

(南宁市河堤路14号)

广西新华书店发行 广西新华印刷厂印刷

\*

开本850×1168 1/32 11.875印张 294千字

1984年8月第1版 1984年8月第1次印刷

印数 1—67,500册

书号：10113·287 定价：1.20元

## 内 容 提 示

本书通过新鲜的题材、生动的艺术形象，反映了六十年代初期我国南方农村商业领域的现实生活，具有较浓的时代气息和地方风味。

小说以盘龙供销社开创购销两旺新局面的活动为中心，纵横交错地描写了各种不同经营思想、作风的矛盾冲突，内外勾结的投机倒把和明争暗斗，以及家庭悲欢、夫妻纠葛、男女恋爱等，塑造了一批鲜明的社会主义商业工作者和种田人的形象，热情讴歌党的商业方针、政策，颂扬文明经商、竭诚服务的思想情操，赞美纯洁的爱情和敢于向坏人坏事作斗争的高贵品德。

# 序

陈雨萍

广西人民出版社的编辑和两位作者，送来了长篇小说《生意人》的清样，要我读后写个序言，理由是：我是“老商业”，对党的商业政策和商业部门的生活比较熟悉；又曾经在这部小说的创作过程中，当过他们的“参谋”。本来，那是我应该做的事，算不了什么。我是做商业工作的人，对于文艺的确是外行的，能为这部作品说些什么话呢？但在他们的热情催促下，我还是写下了几句话，算是读后感吧！

大概是由于我长期搞商业工作，而且大部分时间又是在农村及商业基层度过的缘故，我读了这部小说，感到十分亲切和高兴。众所周知，供销合作社是我们社会主义商业遍布全国农村的巨大网络。它们对于我国的社会主义建设，对于发展城乡经济，改善城乡人民生活，曾经并将继续起着积极的作用。三十多年来，供销社的广大职工、干部，在党的领导下，为贯彻供销合作社全心全意为生产服务，为人民生活服务的宗旨，做了大量的工作。他们以促进商品生产，改善人民生活为目标，兢兢业业地奋斗，为发展农村社会主义商业奠定坚实基础，创造出许多不朽的业绩。在他们的经商活动中，有许许多多值得人们高度赞扬的先进事迹；他们是平凡而伟大的人们，在雄伟的社会主义文学殿堂中，应该有他们的代表的席位。两位作者用长篇小说反映了这个领域的一个时期的现实生活和斗争，成功地塑造了唐立、何大养、李

春华、余尚文、陶志远、林月娴、尹阿芳和任俊等一批生动而感人的艺术形象。这些形象，正是我们广大基层供销社职工的优秀代表。两位作者用艺术手段把这些优秀代表请进了文学的宫殿，无疑是为我们供销社系统做了一件大好事。

两位作者长期工作、生活在基层，熟悉农村，熟悉商业，作品中的人物是他们熟悉的人物，作品所反映的事件，就是他们身边所发生的事件。我想，这部小说之所以写得相当真实感人而饶有情趣，这大概也是个因素吧！读时，我仿佛回到了过去那个困难的但又充满胜利信心的年代，回到了基层供销合作社之中，听见了、看到了久别的朋友们的音容笑貌，重温了那些直至今日还行之有效的“生意经”，因而得到一种享受，得到一些启发和教益，更加强了继续发扬供销合作社的优良传统的信心和决心。

我觉得，反映商业生活的特别是反映供销合作社生活的文学作品实在太少了，长篇小说更是罕见。党的十一届三中全会以来，我国农村形势一年比一年好，改革的春风吹遍了祖国大地；亿万农民正在以崭新的姿态和越来越高的速度发展商品生产。因此，办好供销合作社，搞活商品流通，为发展农村商品生产提供各种服务，比以往任何时期都显得重要。正在进行体制改革的供销合作社，将在新的历史时期起到更大的作用。我们希望两位作者，能够继续深入生活，用作品反映商业领域在这场深刻的改革中丰富多彩的生活和斗争，也希望有更多的作家创作出反映这场改革的作品；我们商业系统也有不少有写作能力的同志，如果也能拿起笔来，用艺术作品反映本系统的现实生活，共同为人民耕种出更多更好的精神食粮，鼓舞人们的斗志，培养人民高尚的理想情操，促进社会主义精神文明建设，那就更加值得欢迎了。

1984年6月于南宁

## 目 录

第一章	心 愿	( 1 )
第二章	圩 日	( 18 )
第三章	见景生情	( 31 )
第四章	山村里的笑声	( 41 )
第五章	姑娘的心事	( 51 )
第六章	乱麻麻的	( 61 )
第七章	两瓶珍珠	( 74 )
第八章	意外的发现	( 87 )
第九章	铁石冲夜宴	( 98 )
第十章	击石出火	(111)
第十一章	骤起风波	(127)
第十二章	与人为善	(142)
第十三章	办喜事	(153)
第十四章	丰收歌	(164)
第十五章	理 想	(176)
第十六章	迷人的眼泪	(189)
第十七章	牛脚之谜	(200)
第十八章	告 状	(209)
第十九章	喜出望外	(222)
第二十章	爱情后面	(232)
第二十一章	圈 套	(246)
第二十二章	遇 险	(257)

第二十三章	桂油坊的冬夜·····	(270)
第二十四章	真诚的爱·····	(280)
第二十五章	难忘的一课·····	(293)
第二十六章	爆竹声声·····	(304)
第二十七章	一场春梦·····	(316)
第二十八章	推心置腹·····	(327)
第二十九章	大吃一惊·····	(345)
第三十章	瓜熟蒂落·····	(359)



## 第一章 心 愿

南国的秋天，正是稻穗增黄，橙子减绿的季节。

清晨，凉爽的秋风，送来一阵阵沁人肺腑的芳香，空气清新极了。从县城通往盘龙公社的公路上，一位头戴竹笠、脚着麻草鞋的中年人，用凤凰牌单车驮着行李飞跑着。他衣扣打开，袒露出汗迹斑斑的灰色背心，两幅衣襟活象一对翅膀紧张地拍打着，发出有节奏的拍猎猎的声响。他时而左手把车，右手掏出手帕抹抹额上的汗水；时而俯下身軀，两脚狠劲踩车，把前面那些载重的和不载重的单车，一辆接一辆地赶上、超过，摆在背后。中年人在一个坡度不大的长坡前下了车，急匆匆地推着车子走，赶上了一位肩挑重担的老太婆；看见她挑着的两个沉甸甸的口袋外面粘有稻谷，便放慢脚步，关心地问：“伯娘，这造收成好吗？”

“我家在山里面，阳光差，还没开镰呢！”

“你挑的不是新谷吗？”

“不是。这是从我亲家那里换回来的早稻谷种。”

“是良种吧？”

“不，是百日熟。”

中年人皱了皱眉头，同情地说：“这造又遭灾了吧？”

老太婆却很自豪地说：“打自五九年到如今，三年多啦，不是涝就是旱，不是病就是虫，哪年不闹三灾两害？前两年，我们吃了灾害的亏，减了产，可今年春真正实行小队核算后，大家奋发起来啦，赢了，早造增了产，看来晚造也会丰收哪！”

中年人听了，觉得奇怪，既然早晚两造都增产，自然就不必

考虑明年度春荒的事了，为什么要种早熟低产的百日熟呢？他用思索的眼光打量着对方，只见她身架高大，腰板硬朗，头发密而花白，脸色带点红润，粗糙的大脚板，步步有力。

“你老人家有五十几？”

“六十出头罗！”

“哟，你偌大年纪，还为社员操心，真难得啊！”

“坐哪只船望哪只船浮嘛！现今我们国家连年遭受灾害，是困难年头，我们种田人，响应上级号召，尽量设法多卖点粮食给国家，这是应该的嘛！我又是队干，能不动点脑筋吗？”

种低产早熟的百日熟，跟多卖粮食给国家有什么关系呢？中年人想了想，似乎悟出了个道理，问道：“你们是准备明春种点早熟稻，争取今冬多卖些粮食给国家吧？”

老太婆很诧异，一时不知怎么回答。她叫杨柏蓉，是南龙大队竹桥生产队的党小组长。昨天，她去探望女儿，听说那里有百日熟稻种，就找队长商量，换了百多斤。当时，她暗自打算：“明春早播早插，会比今年早开镰一个季节，这样，今年晚造就可以多卖些余粮给国家。在这灾害不断袭来的年月，多卖一斤粮食给国家，比平常年景多卖三斤还顶用呢！”可是，她这层打算没对任何人谈过，怎么会给这位过路人知道呢？她不解地瞧瞧对方，只见他三十多岁，中等身材，方脸盘晒得黧黑，高高的眉棱衬着一双锐眼，高鼻梁，厚嘴唇，给人一种聪敏而稳重的感觉。从衣着和手脚来看，无疑是本地的种田人；就单车上驮着的铺盖、面盆、铁桶等行装来分析，也分明是个参加什么短期训练班归来的农村干部，难怪他对农业这么知情。于是，她象跟熟人谈心那样，把心里话说开了：“这只是我个人的想法，还没跟队干和社员商量呢！今年开春，我们战胜了低温阴雨灾害，又靠着供销社供应的一批磷肥，赢得了早稻的好收成。丰收了，尽量多卖些粮食给国家，难道不应该吗？”

中年人嘴里“嗯嗯”着，不住地点头。待对方说完，他又问道：“磷肥好使吗？”

“好使！放了磷肥，禾稻硬是穗长谷胀。你们没使过磷肥吗？”

“使过，使过……”中年人机械地应着，脸上却流露出兴奋的神情。原来他是生意人，正是走马上任到盘龙供销社去工作的。听见对方称赞供销社供应磷肥增了产，他怎不感到高兴呢，但为了听取更多的意见，他没有说出自己的身份。

两个人谈话间，登上了坡顶。这时，一个坐在树荫下的男孩子叫道：“外婆，我的脚还好痛啊！”

这孩子七岁左右，面带难色，手里拿着一双新布鞋，赤着脚，左脚尖用树叶包扎着，显然是受了外伤。杨柏蓉放下担子，蹲下去仔细看了看孩子的伤脚，爱抚地说：“不要紧的，忍一会儿就不痛了。”

中年人把单车推到树下，一边支车一边问：“孩子的脚怎么啦？”

杨柏蓉说：“都是他妈没中用，偏要给孩子穿了双新鞋。走不远，鞋帮把脚磨起了泡，只好光着脚走了，谁知又踢碰了石头，两只脚趾擦破了。我只好把孩子背一程，再回头把担子挑一程，每段路往返得走三趟。平时趁圩没空逛大街，今天逛大路补回来了。”她说着，嘿嘿地笑起来。

“家在哪里？还有多远？”

“家在南龙大队竹桥村，不远了，还有二十多里。”

“不远？往返三趟有六七十里呢！”

“没问题，老骨头还顶用！”

中年人掏出怀表，看了看，心里想：“时间还早呢，不如绕道走一趟，顺便看看他们施放磷肥的禾稻。”他收起怀表，很平淡地说：“我也要经过南龙大队的，孩子坐我的车走好了！”

“你搭他，不好吧！再走几里，一岔路，单车就是推的多，踩的少了。”杨柏蓉连忙阻止说。

“那不要紧。你老人家还是慳下脚力，日后拉外孙多逛逛圩吧！”说着，他已把行李从车后架上卸下来了。

杨柏蓉见他说话真诚，行动果决，也就不再客气了。

中年人把行李严严实实地堆叠、捆扎在单车的前架上，然后把孩子抱上车，并问道：“你认得路吗？”

“认得！认得！”孩子很高兴地说。

“那好，我们就先走吧！”

“同志，你贵姓？是哪个大队的？”杨柏蓉感激地问道。

“我叫唐立，是来这带地方学习和工作的，以后要经常捧你家的碗呢！”中年人说完，跨上单车走了。

唐立的车子跑了一段公路，便岔进山区的乡间小道了。进了山，真的是推车的多，骑车的少了，接连不断地上山、下岭、过桥、蹚水，单车竟成了累赘的东西。然而，沿途山青水秀，加上画眉歌唱，肉桂飘香，从景物到空气，都清新、怡人，这倒使唐立觉得慢慢地走更有味道呢！他发现路旁的饭团子已熟透了，就顺手摘给孩子吃，兴致勃勃地和孩子攀谈起来，东问西询，又是猜谜语，又是讲故事，逗得孩子一路上笑声不停，忘记脚上的伤痛。孩子告诉他，外婆叫杨柏蓉，舅父在柳州的一间工厂工作，舅母和小表弟在竹桥村家里。外婆和舅母都很喜欢他，有时也用小鞭子吓唬他……

不觉之间，他们走完了二十多里路程，竹桥村就在眼前了。

竹桥村，座落在盘龙河的支流南龙河畔，依山傍水，住着二三十户人家。这时，村边的田垌里，有一位肩着铁锹在田埂上巡察的中年人，看来是做田间管理工作。当唐立推着车走过木桥时，那中年人一边朝桥头走来，一边高声问道：“柱生，你搭谁的车来啦？”

唐立从中年人的神态看出，他向孩子问话，实际是含有向自己招呼的意思，便有礼貌地朝对方点点头。

“我搭唐叔叔的车。”孩子却很兴奋地回答中年人。

“你搭车，有钱交车费吗？没钱交，唐叔叔可要剥你的新衫咯！”

“呸！唐叔叔可不象你，那次你把我的帽子挂到树丫上……”中年人哈哈大笑起来，夸奖柱生有记性，嘴巴利。

过了桥，唐立指着田垌的禾稻对中年人说：“这里山高阳光少，禾稻却长得这般好，青枝蜡秆，真不简单啊！”

中年人说：“同志，这全靠政府扶持咯！过去，我们这里是禾茂谷瘪，总是一类禾苗三类谷，今年施了磷肥，收成就大不相同罗！”

“你们搞有施放磷肥的对比试验田吗？”唐立又问。

“早造搞过对比试验，放磷肥比不放磷肥增产二成五。这造不搞试验，通通施上，看来要全面大丰收啦！”中年人接着说，“这多亏我们党小组长柏蓉大嫂会拿主意：开春那阵，供销社调回了一批磷肥，有人疑心没肥效，可柏蓉大嫂说，供销社卖的肥料，一千个信得过！我们队一下子买了两万多斤，早晚两造分着用。”

唐立惋惜地说：“可惜你们这造没搞对比试验，要是搞有，让我饱饱眼福多好啊！”接着，唐立托中年人背孩子回村，并请他指点往盘龙圩的路径。中年人挽留唐立住夜，唐立表示感谢，说他今天一定要赶到盘龙圩去报到，答应以后再回来。中年人说：

“你一定要走的话，我给你带路。我叫陈家安，是柏蓉大嫂的邻居，到家里吃过粥再走。”

唐立说：“这条河不是流经盘龙圩边过的吗？我寻河下去就行了，不用烦劳你了！”

陈家安说：“这条路不能踩车。我带你从村背小路走，穿过

双龙大队，到了北龙河边，就能一路踩车到盘龙圩了。反正队里有一担茯苓片，得挑到供销社卖，我顺便带你到北龙河边。”

陈家安带唐立到家里，招呼客人吃过粥，便拿个广播筒，出去向全村广播，说他马上趁圩去，谁要买东西就拿钱来。不一会，就陆陆续续来了十多个男女社员，有托买食盐的，也有托买火柴、煤油的，还有托买牙膏、肥皂、衣扣之类的……

唐立看着陈家安逐个逐个地收钱记帐，心里很有感触，可是，他却一言不发。

陈家安一一记了帐，便领唐立动身上路。

路上，唐立问陈家安：“你这担茯苓片，能卖多少钱？”

陈家安说：“每斤一块钱，这有七十来斤。”

“这么贵，很难种吧？”

“也不太难，将松树砍倒，铲净皮，晒干，截成每段三尺左右长，种时贴茯苓菌种，壅在山上，七八个月就可以收了。”

“你们队今年收了多少？”

“这是试收的，正收还要等个把月，估计有十来担吧！”

“哟，你们搞这一项好捞哦！”

“是呀！多得供销社陶主任为我们着想，不但从外地运回茯苓种，还请来了师傅作指导，给我们山区人又开了一条生钱路！”

“照你这么说，是上级给你们调来了位财神罗！”唐立称赞道。

“就是嘛，我们有陶主任这位财神保驾，看来今后不愁没钱花啦！”陈家安由衷地说。

唐立听了陈家安的话，高兴地想：看来老陶是个很有水平的领导，今后跟他合作，是能够把工作做好的。

谈话间，他们下了山梁，又登上了茂密的松林岗。唐立举目四望，见对面那山坡上有一大片不生蔓不长叶的地垄，便很惋惜地说：“那边搞的红薯上山，失败了，想割把薯藤喂猪也没有！”

陈家安哈哈大笑起来，说：“那不是红薯茎，是茯苓茎。你别看它没蔓没叶，地下可长着沙锅般大的茯苓呢！”又指着那些堆叠在路边的铲了皮的松木，解释说：“这就是准备用来培植茯苓的。搞茯苓捞头大，好多生产队都准备大量搞呢！”

他们走着走着，眼前出现了一个十多户人家的小村庄，从村里传来“锵锵锵”的小铜锣声。唐立知道，这是收购破烂的小贩进了村。

他们经过这村庄时，那小贩正在村边收破烂。他用糖果、火柴、纽扣、针线、发夹之类，很不合理地从孩子们和妇女们的手里，换取了鸭毛、鸡毛、头发、碎布、烂胶鞋等废旧物资。唐立看见这情景，思索的神情凝聚于他的脸上。又走了好一会，他们猛然发现，西南天边涌起了一片乌云。陈家安说：“唐同志，加快脚步，赶到前面潘屋队避雨。”

果然，他们刚进了北龙河边的潘屋队，一场秋风雨就飘飘洒洒地落下来了。这场雨，虽然势头不大，却阵大阵小、时疏时密地足足下了一个多钟头。

雨一停，陈家安就催促唐立上路，说是上河水头一到，有几段路将被水浸掉的。又说他也去不得盘龙圩了，得马上回头，不然，今晚就不能回来了。他是队长，下了雨，生产队的工作得重新安排啊！

唐立说：“如果你不怕我会挪你们的钱用，这担茯苓片就让我先运去吧，来日你到供销社找我就行了。”

陈家安也不见外，答应了，并帮唐立装好车，催他上路。

唐立沿着北龙河的流向，踩车前进。越往前走，山峦越矮小，出了北龙河与南龙河交会处的隘口——风柜口，便豁然开阔，是一大片矮小的丘陵地带。山丘之间，田垌宽平，一片片淡黄淡绿的尚未成熟的禾稻，把大地镶嵌成一幅美丽的地毯。周围村庄落落，显然人烟比山里稠密得多了。可是，田野间仍有一片片坡

地，长着茸茸的茅草，大有开拓的潜力。唐立顺着山丘起伏的大地远眺，只见老远有一道墨绿色的山棱，宛如一艘浮在波浪之中的舰艇。他再往前赶了一段路，才发觉那墨绿色的山棱，原来却是一坪在平地长起来的高大的榕树，透过榕树间的空隙，隐约可见几处白墙。他估计，那便是盘龙圩了。于是，他奋力踩车加速前进。到了盘龙圩边，他跳下车，推着单车穿过了圩外的榕树荫，便进了东圩口。当头第一间铺子，门口上悬挂着一块大匾。匾上写着两行大字：

盘龙供销合作社  
收购门市部

唐立在门外撑好单车，卸下茯苓片，扛了进去。

时近傍晚，收购部显得很清静。一位二十五六岁的收购员，正在验收一袋羽毛。旁边站着一位须发如银的老公公，显然就是货主。

“怎么？你把鸡毛和鸭毛混在一起了？”收购员把羽毛倒在一只大簸箕上，皱着眉头说。

“混了不收吗？”老公公问。

“鸭毛比鸡毛价格高得多，按哪种价收？”收购员蹲下来，翻着羽毛。

“就照鸡毛价收。只要能买几颗糖果，今晚到亲戚家有点孩子人情就得啦！”老公公满不在乎地说。

“老伯，还是拣一拣吧，鸭毛不少呢！”

“算啦！别拣了。我还有好多事要办呢！”老公公不耐烦地说。

收购员想了想，说：“这样吧！你先办你的事去，我尽量给你拣，你办完事再来过秤。”他果断地立即动手分拣羽毛。

唐立心里称赞收购员的工作态度。老公公一走，他就不声不响地蹲下去，帮助收购员分拣羽毛。



收购员专心地拣着羽毛，以为唐立是那位老公公，便诚恳地说：“老伯，你有事情先去办嘛，这有什么值得客气的！”

“他走了。”唐立说。

收购员猛抬头，见是位陌生人，吃惊地说：“怎么你也帮拣？”

唐立笑道：“刚才那老人家不是说卖了鸡鸭毛买糖果吗？我帮他拣，说不定他也分给我两颗糖呢！”

收购员发现唐立背后有两袋物品，倏地站起来：“袋里装的什么货？搬来过秤吧！”

“我的不急，先拣鸭毛吧！他老人家比我先到嘛！”唐立改用正经的口气说。

“这鸭毛得拣个把钟头呢，不按次序啦！”

“不要紧，反正我是不用赶回程的。”唐立仍然专心地分拣羽毛。

收购员见对方真心实意要帮忙，就拿来一张小凳子，说：“坐着拣吧！”

看来收购员是位不善于应酬的人，尽管他和陌生人一起分拣了老半天羽毛，却没向对方询问过半句。

这时，唐立却一边做工，一边默想：收购门市是供销社的主要门市之一，起码有四五双手吧，怎么只有一个人在门市营业呢？是下乡送货、收购去了吗？看来不象。今天自己跨越了三个大队，不但没遇上供销社的货担，反而遇见了那些收破烂的小贩，跟群众进行很不合理的换购；还有，竹桥队的社员不是纷纷托陈家安买日用品吗？这都说明供销社平时没搞送货到家、上门收购嘛！那么，有些人员干什么去了呢？他不解地问：“你们门市不是有好几个人吗？怎么只你一人营业？”

收购员却以为唐立等得不耐烦了，便说：“我都讲不按次序啦，先称你的嘛！”