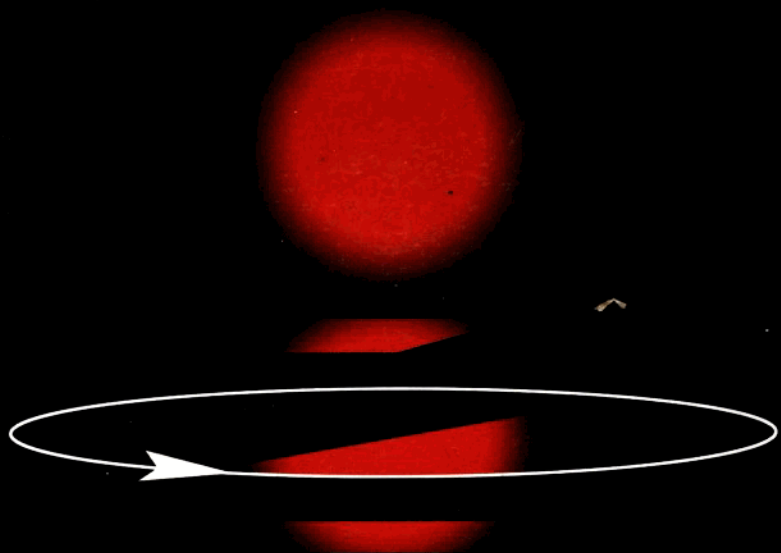




唐永啸

新世纪追赶太阳的人

绵阳市文化局创作办公室
绵阳市戏剧家协会
绵阳市川剧团

编印

写在前面的话

《新世纪追太阳的人》这一广播剧，是用属于我的钱印出来的。行为动机是为彰扬“长虹精神”。当我把这一艺术品送到一些传播机构去，求其制作播放，却有一个共同呼唤：要长虹资助。我的回答是否定的，相对地回应是：再见。就我而言是拿不出许多钱来满足某种需要，但长虹精神不能为此在艺术领域里隐潜。于是几经修改把它印出来，向全国发送，使之呈放于相关的感觉面前：觉得可以播放，请予制作，不计稿酬；愿意改编，自行其事，不作版权之争。

何以要这样故作慷慨？内心的冲动是：长虹是大的纳税人，我辈吃“皇粮”者，多有他们的奉献，我觉得当在力所能及中作些反馈；再则是长虹以振兴民族彩电工业为已任的精神当予宏扬。自我认为每个人，每个企业，要敢在科学技术方面进入“地球村”去争高低，就中去壮怀激烈，强大自己，整个民族才有无限生机。这些，又是我的这一**动作**的精神支撑。

目 录

新世纪追太阳的人

(红太阳三部曲之二)

写在前面的话·····	1
一、沉重的步履·····	2
二、艰难的跨越·····	18
三、穿过困顿·····	33
四、横空追太阳·····	48
责编片语·····	68

红太阳三部曲之二

新世纪追赶太阳的人

(广播连续剧)

- 人物 李振东 红太阳电子集团公司董事长。
徐刚进 红太阳电子集团公司党委书记。
张 新 红太阳电子集团公司销售处长。
刘 兵 红太阳电子集团公司信息室主任。
方 林 红太阳电子集团公司销售员。
王玉峰 红太阳电子集团公司生产厂长。
刘玉来 女,江海彩电厂厂长。
黄泰兴 五花彩电厂厂长。
袁 琪 女,李振东之妻。
韩方隋 黛芝彩管厂厂长。
王 兰 女,方林之妻。
王自好 电视机协会负责人。
李 阳 红太阳电子集团公司销售厂长。

一 沉重的步履

解说员

一位哲人说：一点希望的闪光，以促使人类中较高的部分存留；怀着希望，不停地奋斗，它的实现将在期待中。

他默默地望着天边外，并不意在逃遁现实，而是在探索对遥远的追逐。

他那跳跃的自主意识，激光般地飞速滚动。一点，两点，几多线条，组成了一个图案：追太阳的人。

追太阳的精灵

打住，打住！小子，当今我才是追太阳的精灵，他这个人是怎么回事儿？

解说员

他就是剧中主人公李振东，是红太阳彩电集团公司的董事长兼总经理。他在现实中迈着沉重的步子，正思索追逐太阳……

追太阳的精灵

我说小子，都什么年代了？即使他也要追太阳，该是飞，而不是走。

解说员

请别忘了：精神空间与物质空间是两个不同体，就不可混为一谈。

追太阳的精灵

小子，假定我是现实的，又该怎么说？

解说员

你真的进入物质空间就有许多制约,你没有听说过吧,
“雾重飞难进”啦!

追太阳的精灵

那就甩开重负飞吧!

解说员

伙计,那你又不现实了!好了,你先还是认真经历一下现实,然后再对行进样式说是道非。

追太阳的精灵

OK!

解说员

梅特林克说:“睡时方垂髻,醒来已发黄。我们在摇蓝的旅途中、发现自己身在坟墓的边缘。”时间对人是这么有限。有的人就有用不完的时间,而相对于李振东却是那么匆忙、短促、总是那么毫无眷恋地飞快逝去。室内的电子钟不被人感觉,它却气喘吁吁地转到凌晨三点那个位置。

袁 琪 老李呀,你这么不休息整夜整夜干,会把我弄成神经衰弱!

李振东 琪,我也是没法子,是有些事逼得我这么做。

袁 琪 不是谁逼你,我看是你自个儿耗自己。眼下,销售有所好转,仓库积压空空,本该喘口气,看你又忙着思考上新项目,这……

李振东 嗨,这个你就不知道了吧!哲人乔丹说过这样一番话:“机会是为有准备的人准备的。抓紧所有的时间,让力量发挥到极致,那些斑斓多彩的机会,一个个来到这些人面前了。”这就是说遇事没有充分准

备,好的机会来到面前也会在不知不觉中溜走。

袁 琪 休息是延续生命,没这,还能抓住机遇吗?

李振东 提醒得好,我听你的立即休息。袁琪呀袁琪,我不是不知道人的生命有局限,正是那好好的休息给新的一天工作储蓄能量,但一想到洋货对中国彩电市场的冲击,逼得人不得不去思考对策。我喜欢睡觉,特别这几天真想睡觉,不知咋的,瞌睡到了眼皮一下就飞了,毫无一点倦意,心底直冒这样一番意思:居安当思危,对洋货涌进中国,不可掉以轻心。

袁 琪 老李,别再说了,你看都快天亮了!

追太阳的精灵

这大大的宇宙、时间有的是,何必去缩短生命争时间?

解说员

长寿谁都热爱,可商战的胜利,往往是时间的赢得。

追太阳的精灵

唔,对一定时间的追逐,也是对空间的占有。

解说员

夜是宁静的,红太阳电子集团公司的运作中枢却没有一刻宁静:制定的宏伟的蓝图,是国人的期待。这原是一个不知名的彩电厂,经前任几届厂长的努力,是初具规模。李振东要创世界名牌,实力与目标有着大的悬殊,要缩小物质上的距离,得付出心智与力气;这有着物性的力气和精神的力量又是两种不同的属性,在接合中会产生不同的动态势,就像磁铁可随意支配顺从的钢铁,就无法把顽固的石头吸引。事物的复杂化还在于人和人事,不是一个定律,几条法则可以归纳。那些意在顺动的事,却往往事不随心向背而动。这样,不得不多

花时间，多费心思去直面现实。

[红太阳电子集团公司总经办信息室。

销售处同时发出传呼信息：

要总经理办信息室！

要销售处！

快！

快！快！

彼起此伏的信息呼唤，形成了混声交响。

销售员甲（急切呼唤）我找销售处张处长，我有紧要事，我有紧要事！

销售员乙（急切呼唤）信息室，我有紧急情况通报！

销售员甲 张处长，张处长！

张 新 我就是！

销售员甲 张处长，真要命啦！

张 新 那就快住进医院去吧！

销售员甲 干吗我要住医院？

张 新 你不是病得厉害吗！

销售员甲 你弄错了，不是我有病！

张 新 啥病没有，咋会要你的命？

销售员甲 你想到哪里去了，我是说咱们的厂快要命过关了！

张 新 哎呀！逢年过节的，咋说这样倒霉头不吉利的话呀！

销售员甲 张处长，不是我想说不吉利的话，是我们厂的彩电销售实在不利，一下突然下降到百分之八十！

张 新 你在说啥？

[传真机呼叫：张处长，张处长！

紧急呼叫，紧急呼叫！

销售处秘书接电话。

秘 书 张处长，紧急电话。

张 新 都紧急，今天咋啦，像电脑失控，全乱套了！

秘 书 上海方面外销人员来的电话说，十分火急。

张 新 销售突然下降百分之八十，还有比这紧要的，叫他等一等。

秘 书 是。

张 新 喂，伙计，下降的原因知道吗？

销售员甲 原因一时还说不清楚，看这趋势还得往下降。

张 新 嗨呀，我的奶奶大河里置放飞机连搁处都不晓得你搞啥销售！你张开耳朵听着，你得想尽一切办法弄清下降原因，把销售与我弄上去！

销售员甲 原因我尽快弄清。处长，这销售要再上，我看有些难。

张 新 只要还有一口气，就不要叫难，这才是红太阳彩电销售人员的脾气！

秘 书 处长，上海方面又来电话说，有紧急情况通报，要是再不接电话，他们直接去找董事长。

张 新 屁话，要找董事长，还找不找国务院！

秘 书 他们说不是小事，是我们的红太阳彩电下降得有些惊人，现在只是洋货的十分之一！

张 新 （一听惊叫起来）他说什么？十分之一，他是脑子出了毛病，还是计算机感染了病毒，会出现这样的天文数字。

秘 书 我听他的话语，思路是清晰的。

[传真机又传来外销人员的频频呼叫。

张 新 喂喂，你说什么，啥，北边的销售也急剧下降？娘的，东南西北，都直往下降，真要命？喂喂，你能否迅速弄清下降原因，是越快越好！

售销员丙 这原因……

张 新 （很为急躁的）重要是弄清原因。董事长不是常说：知己知彼，百战不殆。不了解敌情，就会打瞎仗，你们懂吗！

解说员

信息时代，谁最先能把握市场信息，竞争中便会取得主动权。李振东通过他的信息网络，感觉到了国际彩电巨头正在发起一场大规模的促销战，势头很猛，策划精密，试图通过在华的控股合资逐步占领中国彩电市场。意图是意识到了，但别人强大的经济实力和拥有现代的科学技术来与之争市场，面对这样些强手进行对抗赛，胜利的赢得，还感到缺乏优势。但争夺战既然开始。他得用心力迎上去。

[张新向总经理办公室走来。

张 新 董事长！

李振东 你找我一定有事，好嘞，手中的信息参考让它暂时靠边吧。

张 新 不用，不用，只有点小事找你。

李振东 是销售不顺？

张 新 不，不是那么回事。

李振东 不要瞒我，你那一脸的冰霜什么都告诉我了。

张 新 没啥，只是销售中碰上洋对头，有些这个……

李振东 是洋货大量涌入中国市场、销售出现困境，是吗？

张 新 是,喔,不是,不是! 是他们的暂时得利。

李振东 暂时的得利也会变成长久赢利嘛。

张 新 董事长,不用急,我们的销售只是低那么一点点儿。

李振东 多少一点?

张 新 多少哇?

李振东 不要吞吞吐吐的,我不怕听到坏消息。重要的得给我说个准确数。

张 新 对对,数据必须精确,就像孙子说行兵打仗一样:“知之者胜也。”“知天知地,胜乃不穷。”

李振东 知这么重要,你现在能知多少?

张 新 董事长,那我就把知道的如实说啰:仅就上海中百的统计:松下、三星、飞利浦的销售每天是 70 多台,我们只有 6、7 台,你千万别难受,这个嘛,少得并不多……

李振东 够了!(击桌)销售还不到别人十分之一,这还不算少? 那要到等于零才算少吗? 你这个销售处长竟是这样的比差数字观,公司会有好的销售前景吗?

张 新 董事长,销售大幅度下降,不是销售不力,大伙儿是舍死亡身在于,实在是洋货冲击厉害!

李振东 是吗?

张 新 就是那该诅咒的洋货,像破了的锈水管没系数的洒泼冲得我们苦!

李振东 光靠诅咒挡不住洋货的横冲直撞,也不能使红太阳升腾,只有动脑子改变现有的销售劣势。

[总经理办宋秘书快步走来。

宋秘书 董事长,信息室刘主任把你需要的信息资料送来。

李振东 (翻看资料)看,我们面临的一切,正是他们早有预谋:宋秘书,尽快通知刘兵来。

宋秘书 是。

[急促的脚步声,内蕴沉重感。

刘 兵 董事长。

李振东 你说说洋货近况。

刘 兵 已掌握的信息资料表明,现时洋货销售势头的好,是通过大幅度降价倾销获得。

张 新 麻雀雀抓天还别小瞧了它的行动。

刘 兵 有迹象表明,洋货的价格还要下降。

李振东 是他们降价的因,我们得到是滞销的果。

刘 兵 董事长,我还有一点没有弄明白,为什么一下涌进那样多的大屏幕。

李振东 这商品进入市场经济,就要时时不忘市场,时时预测市场。1990年亚运会前,“大屏幕是超前消费”的观点还很盛行,亚运会后电子部下决心上大屏幕,但得定点,要定点就得先作可行性报告,立项报告,深圳等不及,先引进二手线上了,可投放市场后质量不过关。正在这时,日本厂商已看到中国市场大屏幕彩电的潜力,从1993年开始从各种渠道主要是走私,日产大屏幕彩电大量进入中国。紧接着韩国三星也跟进,甚至有的国家把多年积压的29寸彩电一齐向中国涌。

张 新 这么多一齐涌来凑热闹。

李振东 多则多矣,又还搞降价倾销,并相互比赛便宜。

张 新 谁不想便宜,只有像光坡坡的老虎找不了便宜。

刘 兵 我想质量优势,得兼有价格优势……

李振东 唔,你说下去!

刘 兵 从目下大量的信息反馈看:洋货的销售优势,是价格的一跌再跌。比如说上海中百一店,洋货一天最高可卖七、八十台,因红太阳彩电价格偏高,只卖七、八台。据可靠信息,洋货在降价上尝到甜头,可能还要降价。

张 新 降降降,降到海底去喂王八!

李振东 他们不会为王八献身!降,不是为自己的陷落,是为了更好地一跃,来一番偶尔露峥嵘。

张 新 那是做梦!

李振东 现在我们可不能睡在梦中。

张 新 董事长!一遇这类憋气销售,连连睡不好觉,哪还有好梦哇!

李振东 就这么沉不住气?

张 新 不是沉不住气,是气不顺!狮子看到野狗在一边大口大口地吃肉,自己只能舔嘴,这气能顺吗?近来有些人闹着不想搞销售了!

追太阳的精灵

神龙蛋,凤凰蛋,胡扯蛋!什么有些人不愿搞销售了?是借一群和尚的嘴,来念自己难念的经。老哥儿别被蒙了!

李振东 张新,那一个林子的鸟叫,恐怕是各有各的心声吧?

张 新 董事长,我就直说了吧,洋货销售是优价,我们的价格不优,销售实在是难!

李振东 这困难,那困难,不是你怕它就绕道走了,不是那么一回事儿。只有去碰它,把它解决了!一遇到困难

就畏葸不前，临阵脱逃，我是最不能容忍的！

张 新 我……

李振东 你什么！还没有最后冲刺，你就开始退却，真是够可以的了！在行兵作战中有这样一句形容词：不堪一击。可那被击败者，到底还敢于上阵交锋，初试锋芒，是经不住打，才败下阵来。而你和你的兵，还没有交锋对垒就胆落魂飞，你不感到脸红吗？

张 新 我是说……

李振东 你什么也不说，好好与我听着：天地间哪里没有困难事，正是它的难，是人去解决困难，才显出人的可贵！销售的困难，是由人造作的。我们这些大活人动动脑子，何尝不可以逆转过来，造就自己的销售优势。

张 新 这……

李振东 那遍地荆棘被走出来的路，是勇于前进的跨越！

解说员

天空几点寒星，连眼也不眨直视着红太阳电子集团公司办公大楼。音乐轻轻奏起，每一个音符波动着沉重的心声。

会议厅坐着公司董事会的人们，哑然静坐，只有轻轻的咳嗽声在静寂中波动。有人抬起沉思的头，想说点什么，感到不妥，又把话咽下。有的不知说啥好，茫然四顾。公司党委书记徐刚进再次打破沉默说话了：

徐刚进 董事们，今天不是请大家来静坐的，是希望出主意，想点法儿，共同谋求困境的解决。红太阳彩电突然遭遇洋货的压价倾销，市场上出现了从未有过的危机：销售是洋货的十分之一。现在是市场经济、产品销售阻滞，这意味着什么？大家都很清楚，今天开

会,是希望共同来谋求对策。

王玉峰 我说两句。我是管生产的,目下生产势头好,可销不出去,仓库积压很大,这很影响资金周转。

徐刚进 资金积压不可忽视。

王玉峰 我们又是现代化的生产流水线,要生产它几百万台,是轻而易举的,可销不出去……

李振东 这好比一个人得了肠梗阻,只进不出,这能活得安泰吗?不憋死才怪!当前至关重要的是要解决销售,没有销售的畅通,便没有公司的发展!

李 阳 董事长说得好,解决销售困境是我们当务之急。我作为管销售的厂长,是责无旁贷的。我们想了许多办法去与洋货争高下,由于竞争的不公平,造就了于我不利的竞争:这些上市的洋货是水货,是偷了关税的,因此可以低价销售,我们要交国税,它将进入成本,价格制定是一不可忽略的因素。现实的顾客们,大多喜欢产品质量好,价格又便宜些,是这样的对路销售也相对好一些。

张 新 我接着李厂长的话还要说两句,这竞争的不公平,洋货赢就赢在价格差。是这样的竞争市场,我这个销售处长,从来都是一马当先,像这样的市场竞争弄得我马儿都扬不起蹄儿了!

李振东 照这么说,面对这个不公平,我们的产品听任着由洋货挤兑,红太阳彩电就这样在无力抗争中慢慢趴下,直到最后死亡!

张 新 要是国家不积极打击走私,不公平的竞争继续,我们公司……

李振东 只是等到垮！

张 新 董事长我不是这个意思。

李振东 那就换种说法理解你的意思：等国家严厉打击走私，杜绝水货后，再去与之公平竞争。

张 新 打击走私，国家多增加关税，也给我们造就一个公平竞争的环境，算是扶持了国家企业，一举两得的事，应该加大打击力度呀！

李振东 张新啦张新，我们干事业不要巴望自己努力以外的期待，那样将丢失主体能动！世界上的走私，哪一个国家的政府能下一道指令，一夜之间完全堵死？那危害人民的毒品海洛因，哪一个国家的政府不是严厉禁止、动员武力解决，禁绝了吗？是结果与愿望相背。这彩电走私，一时间堵不死，是否只有等？等到本世纪末？等到下一个世纪？等到大家头发胡子白？我却没有那个耐心！我们价值的生命能有几何？请用心去运算，运算！我认为不能等，动动脑子千方百计把红太阳彩电销售出去！

李 阳 董事长，你的意思我理解，这不公平的竞争，希望政府能出面干预。

李振东 这是市场经济，我们只能自己去面对复杂多变的市场，有些事，政府是难代替的。

[在坐的与会者又相对无言，沉寂中不知是谁轻轻地叹息难以逆料的未来。]

李振东 从在坐的沉默无声和那轻轻地叹息，似乎有着一种共感：现实我们身处困境。有此感觉并非坏事，但重要的是：到了绝地，要想到生。市场把我们抛入困

境,是身不由己,就不必去呼天唤地,与其那样去耗掉精力,不如发散思维、去顺想、去侧思,无路中找新路,也许能绝处逢生。这样在鄂“山重水复疑无路”时,有可能“柳暗花明又一村”。我始终有这样一个信念:经济上的难关,只有靠人去渡过。

李 阳 董事长,欲渡无舟楫!

李振东 心智可作舟。近两天我反复思考、研究利弊,来一个通权达变:降价!

众 降价?

李振东 对,把红太阳彩电现有的销售价,下降百分之二十!

众 下降百分之二十?

李振东 这不就可以公平竞争了吗?

李 阳 董事长,我们的利润还不到百分之二十,这样大幅度降价,亏起本干值吗?

李振东 值!

李 阳 风险太大!

李振东 没有无风险的事。

李 阳 这一降价我们得损失几十个亿!

张 新 董事长,这是伤血本的买卖哟!

李振东 迈出这一步是很艰难,得这样硬着头皮走下去!知道吗?现时全国彩电的需求量是1300万台,洋货和带半个洋字的彩电销售量近1千万台,剩下的是微乎其微,而民族的彩电工业至多只能吃个半饱。为了活下去,还得你争我夺,结局是可悲的:一是就这样争下去,一齐败亡;二是勉强活下去,缺乏竞争力,慢慢地自我萎缩而死。这样,由洋货完全占领中国