



张瑞龙
花城出版社

I267.5
Z153

南
中

國



张瑞龙
花城出版社



10025430

南 中 国 人

张瑞龙

花城出版社出版发行

(广州市大沙头四马路)

广东省新华书店经销

广东粤中印刷公司印刷

787×1092毫米 32开本 14印张 1插页 250,000字

1988年7月第1版 1988年7月第1次印刷

印数1—5,000册

ISBN 7—5360—1089—4 / I·180

定价: 3.20元

内 容 提 要

本书是一部反映把竞争机制引入“官商”系统，从而引起一场商业体制改革的长篇小说。

南中国的南粤大厦百货商店，在全国同业的十大商店中位居末流，一批开拓型企业家，采取果断的改革措施，经数年惨淡经营，同因袭的习惯势力进行反复较量，南粤大厦百货商店的营业额终于跃居全国首位，成为全国百货业的盟主。

作者通过对商业竞争的风云变幻、改革悲歌、商界和官场内情以及人世坎坷的全景式描写，刻画了一群富有南中国特色的商业企业家形象，表现了在开放改革的强力冲击之下，原有的权力和利益结构发生了深刻变化。同时提出了只有对政治体制作相应的改革，改革者自身必须不断完善，经济体制改革才能巩固和深入的严肃命题。

目 录

一	“跳楼”之前	1
二	芸芸众生	18
三	纵虎伤人	34
四	第二经理	56
五	欲擒先纵	70
六	借鞋奇缘	91
七	红脸与白脸	113
八	业务科长	134
九	空城计	150
十	不速之客	169
十一	超级服务	185
十二	多事之秋	204
十三	虚虚实实	223
十四	孤男寡女	242
十五	忠诚的考验	259
十六	潜伏的危机	281
十七	威震其主	301
十八	妻子的心	320
十九	人算不如天算	338
二十	祸起萧墙	355

二十一	翻云覆雨.....	375
二十二	风云突变.....	393
二十三	瓜田李下.....	410
二十四	背水一战.....	426

一、“跳楼”之前

一九七九年秋，南中国G市。

江边，矗立着一座十二三层的大厦。瘦长的身形，灰黑色的外表，一块又一块剥落的批荡，看上去就像是三十年代的幽灵，了无生气。大厦的一至四楼，就是全市最大的百货商店——南粤大厦百货商店。

这是一个星期天的早晨。商店要到九点正才开门。八时多，大门外已经有一群各种各样的旅客在等候，一些人干脆在墙根席地而坐。他们中有的穿得土里土气，携男带女，甚至还挑着箩筐，一看就知道是郊县四乡出来逛城的农民。有的个子高大，头戴蓝布帽，身穿蓝色、灰色的中山装、工干装，手里提着大小不一的旅行袋，那自然是一些外省来出差的干部。至于本市精明的市民，是绝不会提前到这儿来浪费时间的。

只有两个例外。人行道旁，站着两个显然是本地人的顾

客。一个身材稍高，年约四十五六，虽说他面容偏瘦，眼窝深陷，可那锐利的目光，却带着几分凌厉杀气，像是个刚脱下戎装的军人。另一个却是五十开外的半老头儿，个子矮小，身材瘦削，发顶微秃，脸色白皙，透过鼻梁上架着的一副金丝眼镜，可以看到一对转动得颇为灵活的眼珠。他穿着一件灰白色的衬衣，袖口已经磨脱了线。中秋刚过，天气还相当热，他却仍然穿着一对密不透风的黑色尖头皮鞋。这身打扮，就像一个不修边幅的学者。

此刻，他们正背向大厦谈着话。中年人面带忧色地说：“中央去年派来的两位大员，虽然手里拿着尚方宝剑，又立下军令状，一定要搞好广东。新官上任三把火，他们来到广东后，从走后门问题开刀，狠抓了一阵，也不能说没有点成效。可是‘后门’这东西，就好像是韭菜，割了又生，永无穷尽。现在一年过去，这后门风似乎不但没有刹住，倒好像是越刮越厉害了。只恐怕这两位大员知难而退，最后扬长而去呢！”

半老头望望四周，压低声调，略显神秘地说：“听说，前段时间他们都上中央叫过苦，甚至提出用个人名义借钱，解决广东的困难。中央是答应了，可是财政部没有钱，只拿了一张‘空头支票’。后来他们说，没有钱也行，你要给我自主权。结果中央真的给了这个权，这就是最近报上说的对内改革，对外开放，实行特殊政策，还可以搞经济特区。这一下，全盘棋都活了。由此看来，这两位还是有决心在广东大干一番的。”

中年人点点头，“现在，就要看这一张支票，最后能不能兑现了。”

说着说着，背后响起了一阵铃声——“南粤”开门营业了。他俩随着一大群顾客进了商店，沿着一行行的柜台走走看看，指指划划，还不时议论几句，褒贬一番，不像要买什么东西，倒像在闲逛，看着暗淡的灯光，狭窄的通道，破旧的装饰，杂乱的陈设，他们直摇头。看到售货员都坐在柜台内的凳子上，三五成群地谈天说地，嗑瓜子，织毛衣，对顾客爱理不理的，他们又不时交换一个无可奈何的神色。

走着走着，前面不远处传来了吵架声。这两位“特别顾客”赶快挤上前去看个究竟。只见一个说普通话的男顾客，正面红耳赤地跟日用品柜台的一个中年女售货员吵架：“你说，为什么要骗我上三楼去?!”

“骗你？真好笑，不是你自己敲着玻璃柜台说要买玻璃的吗？”女售货员用充满广味的普通话反唇相讥。她靠在货柜壁架上，两手叉腰，亮出一副绝不退让的模样。

“什么买玻璃？你还要胡说?!明明是欺负我们北方人!”

“就是欺负你又怎么样？我又没请你到我们这里来吃广东米!”

两个人你一句我一句越吵越厉害，听了一阵也还弄不清是怎么回事。直到一个干部模样的人过来劝解，才知道这位顾客刚才来过这柜台，敲了敲柜台玻璃，招呼女售货员过来，询问哪里可以买到牙膏。本来，牙膏柜台也在这层楼，离日

用品柜不远，可是，女售货员看他是外地顾客，装着听不懂普通话，又因为他敲了柜台玻璃，便借口以为他要买玻璃，恶作剧地指指楼上，骗他到卖玻璃器皿的三楼去买，害得他白跑了一趟，还给三楼的售货员嘲笑了一通，气得他几乎把柜台玻璃都拍破了。看了这一幕闹剧，中年人和半老头不由得相对苦笑了一下。

把三层楼的售货场都逛了一遍后，他们走出商店，穿过马路来到江边，倚在铁栏杆上，回首望着南粤大厦。

中年人叫郑江南，是市百货公司业务科的一名普通业务员；半老头则是市百货公司的副经理，叫林云山。两个人都是老百货，对这间大厦的历史都很清楚。六十年前，一位澳大利亚华侨在这里建起了一座十三层的大安公司，与沿江其他几间百货公司争雄。公司里既有商场，也有游乐场、饭店、旅店等设施，商场里经营“环球百货”，曾经盛极一时。解放后，商场与饭店分属商业与服务业管理。商店只剩下四层楼面，保留了六七千平方米的规模，于一九五四年国庆正式开张。五十年代的“南粤”，营业额居全国第一，吸引过不少北方顾客，在港澳、东南亚也颇有些名气。不料后来左一个批判“十里洋场”，右一个鼓吹“闹市不闹”，把个好端端的南粤大厦弄得萧条冷落、破旧不堪。市民们讥笑它是“卜佬”大厦，意思一是指它设施破旧，二是嘲笑它的商品档次低，只有农民顾客才光顾。海外华侨批评它还是“三十年代水平”，外国记者则概括为“挤、暗、乱”三个字。一座南粤大厦，成了三十年社会沧桑的见证。此刻，这两

个从事百货业二三十年的过来人，抚今忆昔，不免生几分感慨。

终于，林云山笑口吟吟地问道：“老郑，你是个聪明人，大概也猜得到我拉你出来一趟的意思吧？”

郑江南转过身，望着江面的顺水飞舟，笑笑说：“跟你这么久，多少猜到几分吧。看来，要请你这个‘九爷’出山了。”

“九爷”是那时候熟人们给林云山起的绰号。一来是因为“文革”前他念过商业函授大学，在G市百货业中算得上科班出身，而“臭老九”则是“文革”时人所共知的知识分子别称。二来是因为他前几年从干校回来，落实政策时，百货公司的副经理连“文革”时“结合”的加上后来“落实”的已有八位之多。尽管他在五十年代就是公司的副经理了，现在也只能屈居第九。

“你这家伙，真有点眼力。”林云山赞赏地拍拍郑江南的肩头，然后习惯地把手插进衬衣口袋里，想掏出香烟来犒赏一下老部下，谁知口袋里却是空的。这时他才想起前段时间得了胃溃疡和支气管炎，在医生的劝告下已经戒了烟。于是只好轻轻拍拍口袋，抱歉地笑笑，继续说下去，“昨天晚上，局里徐副书记把我叫去，扯了整整一晚。最近，商业部一位大员来广东视察，看了南粤大厦这个样子，发了一通脾气，要限期整顿。市里韩副书记和财办赖主任责成下来，要商业局和百货公司各派一位领导下去蹲点。局方面的人选还没定下来，几个老头子你推我让，谁也不肯下来，都担心推

不动这架破车。听说最后局里的意思是让‘徐副’去。公司方面，韩老头和老赖指名要我去，还提名我当经理，长期留下。不过财办和局里大多数人不赞成，认为让我当个副职还勉强勉强。照我看，‘徐副’并不是真心想我去，只不过等因奉此地上传下达一番。如果我不愿去，他倒更高兴，乐得把这个球踢回给市里。”

我们的体制特点之一是“官本位”，不论是机关团体、事业单位还是从事经济活动的企业，都必须谥以一定行政级别才能存在。比如“南粤”就是间副处级的大型店，直属商业局管辖，与百货公司平级，市里下达指示得经过财办与商业局两级；如果是其他中小店，婆婆就更多了。

“怎么样？你看这是个什么‘局’？吉凶如何？应当不应当去？”林云山倚在铁栏杆旁，焦急地等待着回答。

郑江南点着一支烟，吸了一口，徐徐地吐着烟雾，思索了好一会才回答：“照我看来，这是个连环局，凶中有吉，吉中有凶，既应当去，也不应当去。”

“你这话够玄妙的，费解，费解。”

郑江南神秘地瞟了南粤大厦一眼，说道：“我看老‘南粤’的气数将尽，正是重生再造的时候了。兵法云，‘置之死地而后生’，只要改得其所，一定大有作为。现在中央既然寄希望于广东，广东自然应该当仁不让。上有三中全会精神和特殊政策，这是得天时；下有面临港澳、华侨众多优势，这是得地利；加上广东人的积极性多年来一直被压抑，报国无门，都希望有机会一显身手，这是得人和。有天时、地

利、人和三便，照我看来，振兴中华必先振兴我广东，振兴广东必先振兴商务。城市城市，城也者，基础设施之谓也；市也者，商品流通之谓也。而百货业是商业的龙头，在我们G市，南粤大厦百货商店是百货业的盟主。由此看来，搞好‘南粤’，就近乎搞好三分之一G市，三分天下有其一者，则可当半个市长啦！”

郑江南的妙论，无意间触动了林云山内心中尚处朦胧状态的某种潜意识，不禁叫他格登一跳，心里不免犯忌。可林云山毕竟沉住气，不显山不露水地说：“照此说来，这个局是主吉的了，那么，又何来大凶，又为何不应当去呢？”

“‘南粤’这十几年来一直是‘徐副’执政，现在的班子，大部分是他的旧人马，上上下下的关系网盘根错节。若果他跟你一起去‘南粤’，你将会寸步难行。但如果没有局的领导一起下去，不借助钟馗，你也打不了鬼；一旦出了差错，局里不肯承担，弄得你雄赳赳进去，灰溜溜出来；你个人的名声事小，耽误了改革事大，这就是吉中的凶，就是不该去的理由了。”郑江南说着说着，神情严肃起来。

“如此说来，”林云山沉吟道，“是要找一个局领导同去，但又不能让‘徐副’去……看来这也不难，我跟老赖说一说就是了。”

“慢着！”郑江南摆摆手，“我看这件事不宜打草惊蛇，还是后发制人为好。反正局里再找你谈时，你一味左右推搪，但不要亮出底牌；局里急了，自然会有下文的，这就是兵法上的‘以逸代劳’。”

“不错，就照你这法子办！”林云山连连点头，跟着看看手表，“时间也差不多了，我们该找个地方落实落实政策。”说完，扯着郑江南就走。“落实政策”是当年五七干校里流行的一句暗语，意思就是解决肚子问题。林云山是很讲究饮食的，对市内的茶楼饭店都很熟悉，这也可算是南国商界人物的一大特点吧。过去他是饮食二字俱全的，只不过后来得了胃溃疡，戒了酒，也就只剩下“食”这半边了。他有一大好处，有好吃处从不忘记别人。六十年代初经济困难时，每逢市人大、政协委员视察商业，林云山一定提名郑江南陪同。既是因为他熟悉情况，也是因为视察视察，顾名思义每次“视”完总要“察”（粤方言“吃”之意）一顿的，借此机会让他补充点油水，开开斋。俗话说，“养兵千日，用在一时”嘛。后来在干校同甘共苦时，郑江南也曾利用在饭堂当采购进进出出的机会，偷偷为林云山搞点“野味”回来。在这上头，他们之间一向是不分彼此的。

这次“视察”过后几天，林云山又把新的情况跟郑江南通了通气。“徐副”又找他谈过了，这次的态度似乎诚恳了些，口气也迫切了些——看来是受到市里的压力，而且还提出了新的方案，局里不准备派领导下去了，打算放手让他林云山大胆去干。

“这回你看怎么样？”林云山问道。看来他有点心动了。

“还不行！他这个‘新方案’，我们早已讨论过了。”郑江南斩钉截铁地拒绝，仿佛他才是林云山的上级，在向林云

山作指示似的。“我看还是再磨一磨，直到局里派出另外一个领导为止。”林云山想了想，到底还是采纳了他的意见。

几天后的一个夜晚，已经是子夜时分，郑江南刚刚上床，司机阿海又来拍他的门——林云山请他马上到自己家里来。当他走进林云山的房间时，这位老上级正手拿一卷报纸，在房间里走来走去，神情焦躁。看到郑江南进来，才松了口气。

“我刚刚从‘徐副’家里回来，”林云山忘记招呼郑江南坐下就开了口，自顾自地一屁股跌坐在沙发上。“今晚上他终于提出了又一个新方案，由丘副局长跟我一起带工作组下去。你看这一次是不是可以接受？我明天上午就要给他最后的答复。”从他的神情看来，由于最后的时刻已经到来，可内心依然举棋不定。

郑江南不等林云山招呼，就坐到沙发上，像在自己家里似的熟门熟路地从茶几下面拿出一只茶杯，斟上一杯茶，呷了两口，才回答道：“当年先帝爷请诸葛亮出山，也只不过三顾茅庐，以孔明的赫赫声望，他尚且视此为知遇之恩。现在，局里对你也已经是三顾茅庐，够赏脸的了，虽说‘丘副’有点儿滑，但却没有‘徐副’那么僵，今后总还可以有个讨价还价的余地。现实中要办成一件事，哪能尽如人意呢？只能在理想境界与现实可能性的某种交会点上拍板成交。这一次你不再答应，可就得敬酒不吃吃罚酒了，难免会引起韩老头与老赖的反感。”

“好吧，这次得下决心‘跳楼’啦！”林云山的声

里，颇有点“风萧萧兮易水寒，壮士一去兮不复还”的悲壮情调。

郑江南似乎毫无反应，只是默不作声地抽烟。他在想什么呢？忽然，林云山问他说：“怎么样，老郑，你愿意跟着我一起‘跳楼’吗？”

郑江南揷熄了手里的一个烟头，笑笑地回答说：“老板，这个问题我早想过了。既然主张你去，当然没有只站在一边看你一个人跳楼的道理。反正人在江湖，身不由己，听你的就是了。不过，我得预先约法三章。”

“好，好，你的名堂最多，尽管有碗数碗，有碟数碟吧！”

郑江南说得很严肃，一点不像开玩笑的样子：“第一，进了‘南粤’后，你能用我时只管用我，但有朝一日用不上了，你要开恩给我一张‘放行条’。”看林云山点了头，他又说下去，“第二，如果有一天你要离开‘南粤’，临走之前要先把我的调走。你知道，我这个人容易得罪人，几年干下去难免积怨甚多，我不想因为走迟了一步，给人砍掉了后脚跟。”看林云山又点了头，他站起来，在房间里踱了几步，才继续说下去，“将来如果你离开‘南粤’，我只跟你下不跟你上。你如果失败了，罢了官，我跟着你去流浪江湖或者隐居林下；但如果你成功了，升了官，我不会跟着你上去。你知道，我这个人不是做官的料，对做官也毫无兴趣。”

在这一刹那间，不知怎么的，郑江南竟有几分伤感。一句老话，“同打江山易，共坐江山难”，忽而窜上心头。也许，

是孩童时听过的许多“古”(故事)，年轻时看过的许多旧小说，给他留下了太深的印象。当然，这样的话他是绝对不会从口中说出来的。

这一次，林云山既没有点头，也没有摇头。他同样站了起来，走到墙上挂着的一本日历前，翻了翻已为数不多的纸页，感叹地说道：“人的一生真是太短了，也就是几十本日历。每天刷地一张，刷地又一张，统统撕掉再也容易不过了。可是要干出几件事能留在这日历上，就真是太难了，太难了！”此刻，他的心绪全部集中在进“南粤”的问题上，对郑江南的“约法三章”并没有太重视；而且，一时之间也不知如何作答，只好这样顾左右而言他。

两人重新坐下，各自想着心事，房间里的气氛有点沉闷。一会，林云山觉得肚子有点空了，就从餐柜里拿出糖果饼干和杂七杂八的点心，招呼郑江南与司机阿海宵夜。几杯浓茶下肚，两人都毫无睡意，继续讨论向局里提出的接受任务的八项条件，无非是要人事权、经营权、财务权等等。讨论停当，已是凌晨三点多了。

上午九时，他们一同来到局里，在局长办公室里找到了“丘副”。这位副局长矮矮胖胖的，保养得很好的脸上总是堆着笑容。见到他们，一边热情地亲自动手倒茶招呼，一边问道：

“老林，怎么样，想通了没有？从你的脸色来猜，我今天恐怕不用动员喽？”

林云山回答说：“既然工作需要，我只好服从了。反正