

邱秋／著
FOLLOWING THE
DREAM

商海梦

中国文联出版社



邱秋／著
FOLLOWING THE
DREAM

商海

梦

中国文联出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

商海梦/邱秋著. —北京: 中国文联出版社, 2006.5

ISBN 7-5059-5254-4

I. 商… II. 邱… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 035026 号

书 名	商海梦
作 者	邱 秋
出 版	中国文联出版社
发 行	中国文联出版社 发行部 (010-65389152)
地 址	北京农展馆南里 10 号(100026)
经 销	全国新华书店
责任编辑	张海君
责任校对	陈亚美
责任印制	李寒江 张海君
印 刷	北京朝阳印刷厂有限责任公司
开 本	787×1092 1/16
字 数	430 千字
印 张	24.5
版 次	2006 年 5 月第 1 版第 1 次印刷
书 号	ISBN 7-5059-5254-4
定 价	36.60 元

您若想详细了解我社的出版物

请登陆我们出版社的网站<http://www.cflacp.com>

穿过 1870 年葡萄牙人修建的关闸拱门,夏博龙又回到了澳门。

边界一带人声鼎沸,车水马龙。大陆改革开放以后,原是贫民聚居区的关闸马路一带愈来愈繁华热闹。贫民阶层每天从这一带的商店里买些烟酒洋货,带到一关之隔的海珠市出售后再买些蔬菜、日杂带回,利用两边的差价赚些日常生活开支。那些林立的商号,更大量雇佣无业者做“带家”,每天多次往返于海珠、澳门之间,形成一条半公开的地下免税通道,澳门商人供货,海珠商人收货然后发往内地销售,生意越来越红火。于是这一带从早到晚人潮川流不息,熙来攘往。人潮带旺楼市,马路两边的铺位价位飙升,从前冷落的街市一下成为澳门的一个黄金地段。

夏博龙缓缓穿过人流,抬眼寻找他那辆二手马自达私家车,那是两年前他开始创办夏氏服装公司时买的。用 9 万元付出半层工业楼房的首期以及用 10 万元买进了一批二手制衣设备以后,他已无力购买一部新车,但他非常喜欢拥有一部汽车的感觉,那使他与一般平民有了距离,成为人上人,所以他还是勉强买了这部二手车。可是现在,他不得不卖掉这部马自达了,不但要卖车,可能还要卖厂。

为了迅速扩张工厂的业务,三个月前他连续接了几张大的订单,那些订单多半是一些老厂家不愿意接的——品种多、批量小、价格低、工艺要求高、交货期短。接这样的订单要冒很大的风险,一个环节不慎即全军覆没。可是夏博龙信奉一个“搏”字,他的服装公司在澳门开设才两年,没有一点名气,按照澳门政府经济司的制度,开设满三年并具有一定规模的服装厂才有资格申请美国及欧洲给澳门的服装配额,他如果不及早做出点名气,他在澳门的制衣业里就永不会有一席之地。

夏博龙雄心勃勃,接下了十张共三万六千打订单以后,用信用证抵押贷款三百万元购买了布料及辅料,除自己加工外又大量发包到珠江三角洲的几家服装厂去加工,他甚至鼓动了一家内地企业在海珠办起一家服装厂然后交他承包经营,又高薪聘请一批质量检验员去各厂监督加工。三个月,他想,只要三个月,他就要在澳门创造一个奇迹,以一个只有四十余人的小厂每月保质保量地生产出一万二千打服装,四个月内获取三百万利润,叫同行刮目相看。

他万万没有想到，三个月未滿，他会这样浑身发软地踉跄街头，他已经到了破产的边缘。委托的内地加工厂一再发生质量事故，从澳门到内地来来回回为纠正质量耽搁了时间，现在内地各工厂因为害怕他因质量问题拒付加工费用，一致要求先付款后提货，而美国和法国的客户声明如不保质保量按期交货，将会拒付货款并追偿损失。

债务重重，他感觉自己已走入了绝境。澳门的十月，酷热依然，但他只感到手心冰凉，浑身发冷。他刚刚从海珠市回来，在那儿请了一家工厂的厂长吃饭，想让厂长同意他先提货后交款，但半个月前，他曾在这个厂当着众人的面骂厂长“人头猪脑”，质量控制得一塌糊涂，现在一顿饭岂能解决问题。

他站在他的马自达旁，慢慢掏出车钥匙，身后突然响起一串急促的喇叭声。茫然回头，却见一辆红色的劳斯莱斯正停在他的身后。关闸马路很窄，一边停了车后就只容得下一辆车通过了。劳斯莱斯的车牌号码是“9999”，全澳门的人都知道那是赌王叶荣汉的坐驾之一，车后座微微仰靠着的那个年轻俏丽的女人正是人称“三姑娘”的三太太冯雅文。他赶紧贴住自己的车让开道，一瞬间他瞥见三姑娘正用极不耐烦而又鄙夷的目光看着自己。

劳斯莱斯悄无声息地从他面前滑过，他觉得脸上在发烧，一种受辱的感觉攫住了他的心。他愤愤地打开车门，把车驶进了车道。

穿过提督马路，转过红街市，过澳氹大桥，他把车开到东亚大学的山坡下。走下车来，他两手插在裤兜里眺望对岸。葡京酒店灯火闪亮，亚马留跃马挥剑、凝望苍穹。

是第几次了呢？都记不清了。总之上一次是在三年前，蜡烛厂倒闭的时候他来过这里。那间蜡烛厂办了两年，美国和欧洲经济共同体一个反倾销，他几乎倾家荡产。几十吨蜡烛就地拍卖，十分之一的价钱也不到。太太李丽眼泪汪汪，他跑到这儿仰天长叹，苦思对策，最后决心卖房卖厂还债，从头再来。一年以后，他又创办了夏氏服装公司。眼看着红火了两年，又要毁于一旦。他不想回家，他害怕太太的一双泪眼，满面愁容。他得想出办法再回去，才能面对李丽。

不能认输，决不能。这一次输掉至少要负债两百万，银行会要求他清盘，也许他这一生都不会再有机会。不，还没有到最后，只要有一百万，或许八十万救急就能转危为安。

八十万，八十万啦，叶荣汉的一根毛而已，而自己却一筹莫展。这世界不公平，实在太不公平。

八十万，八十万呐！他空虚的目光从对岸的灯火中收回投向氹仔岸边的小山上。看见那座小山他想起了他的难兄朱富业。只有找他了，没别的路走。哪怕再高的利息也要背。

朱富业在葡京酒店咖啡室饮完咖啡，带着他从中国城夜总会买钟带出来的小姐 AIDI 上了十六楼的套房。套房异常华美，宽大的客厅有一扇巨大的落地窗正对着如一条银龙横卧的澳氹大桥，南湾水静无波，大桥上如水银泻地的灯光在海湾上闪耀，在此地坐拥娇娃，面对大海，叹番杯中美酒是朱富业最得意的享受。

AIDI 的确善解人意，买过两次钟以后，她已经懂得朱富业的喜好，一进门就将灯光调暗，拉开窗帘，然后再为朱富业沏上一杯香茶。

“朱先生，你坐一会儿，我先去冲个凉。”AIDI 娇声软语，在朱富业脸颊上轻吻一下，走进内室。

此时朱富业斜靠在沙发上静静欣赏澳氹大桥两岸的景色，对岸的海洋花园和凯悦酒店灯火辉煌，一龙飞渡、两岸生辉。可是十年前的朱富业曾在氹仔明镜山上蛰伏了两个昼夜，忍饥挨渴，不敢渡过氹仔桥。那时候他从路环岛对岸的斗门县与一群偷渡客在蛇头的带领下登上路环，却因为氹仔大桥前日夜都有水警盘查行人身份证而无法上到澳门街，后来蛇头终于借到一辆名车载他过了澳门，这才开始了他新的人生。

嗯，真是时移势易呵！当年趴在明镜山上看葡京酒店，咬着牙想，有一天发达了，我一定要在葡京酒店开个大房间，从那边再来望一望这座小山，不意今日梦想成真。

“朱先生想什么心事呢？把人家约出来又晾在一边。”

他一转脸，看见 AIDI 已经新浴出水，头上盘一个髻，胸前扎一条毛巾，露出肩头及大腿光洁的皮肤。他笑一笑，伸手将那条毛巾拉掉，一把将女人拉进他怀里。女人就势一倒，偎进他怀里躲避他的急吻，一边却将雪白的娇躯紧紧贴住他的身子。他伸手捏住女人丰满柔嫩的乳房将那点红樱送进嘴里吸吮，正在此时，腰间的 BB 机发出了‘滴滴’的叫声。

“谁呀，那么烦人的！”AIDI 被吻得情热如火，听到 BB 机响大为不满，“周末你也不把 BB 机关了。”

朱富业从她胸前抬起头来眨眨眼睛说：“人在江湖身不由己呵！”他看了 CALL 机一眼，拿起电话。

“阿夏么，什么事？”他问了一句，然后静听了一阵，又答道：“那你来吧，我在老地方。”

“哈哈”，他笑着说，“还是 AIDI，呢条女安我胃口。”

AIDI 赌气起身去穿衣服，说：“朱先生，你既然有事那我走了。”

朱富业一瞪眼，一手拉住 AIDI 润滑的身子，“走哪去，我买了全钟，今晚就在这里陪我，哪儿也不许去。”AIDI 假装生气地瞟一眼朱富业，斜依在他怀里娇声说：

“有钱大晒咯，你话点就点呐。”

朱富业一手揽过 AIDI 的蜂腰轻抚她的丰臀，思绪又回到十年前对岸的小山包上。

刚刚 CALL 他的正是十年前和他一同伏在明镜山上的夏博龙。他们是在偷渡的小船上相识的，一行十二人，十个人上岸后都由亲戚接走，只剩下他们两人无亲无戚。蛇头把他们从路环岛带到氹仔，告诉他们澳氹大桥桥头有水警检察行人及车辆，无身份证者一经发现，即刻解返大陆，所以只能到此为止。夏博龙和他忙请蛇头带为设法，因为他们无亲无故。蛇头说要想闯过这个关口除非穿一身靓衫，坐一辆靓车。因为名车代表身份，很多时候司警就不验证了。可是这又要钱，一人一千。朱富业身上只有几十元港币，夏博龙身上却有一千，多亏夏博龙从小就在社会底层打滚，练就一身和江湖人物打交道的本领。他说：“大佬，我和朱哥就这一千块钱，你先收去，我们在这山上等着你，只要你帮到我们过去，一个月里头，我一个人再给你一千，饿肚困街决不拖欠你的。”

蛇头见他说得响亮，接过他的一千元钱，说：“你们等着吧，两天内我上来接你们。”

就这样，他们在山上草丛里伏了两天，吃了夏博龙带来的几个咸水角，到了第三天上午，蛇头果然驾了一辆红色宝马，带来两套西装把他们送到了澳门街。

十年了，两个人都吃尽辛苦。开始他在餐馆洗碗，熬了两年出来弄个排档。后来渐渐攒了点钱开家餐厅。最后投到水房名下开了一间典当行。那铺头就在葡京酒店隔壁，天时地利，财源滚滚。俗话说“运气来了门板也挡不住”。放贷、走私，样样来钱。

十年打拼，他已经在新口岸买了一层豪宅，一色儿的红木雕花家具古色古香，两扇落地玻璃门晶莹透亮。从落地门望出去，海天一色，万顷银波，在客厅和弟兄们打打麻将，饮饮酒，实在是件赏心乐事。他是吃过苦受过穷的人。前三十年挨苦，后五十年要享福。他常常这样说。

今年年初，他衣锦荣归，酒宴酬酢中，他又结识了一位市长的儿子易晟，二十多岁的易晟正在社会上闲荡，无所事事。倒不是市长不能为儿子找一份工作，实在易晟太难称心。日当正午还未起床，月上中天才能入睡。到电大拿了个企业管理文凭，一心要当大公司经理。

市长提起儿子摇头叹气，朱富业却大包大揽。他说易晟并非眼高手低，只是心高气傲，要是愿意同他合作，包他前途无量。

富晟贸易公司三天之内就注册成立。易晟占了三成股份，当了总经理。

朱富业拿三百万从账上走了一下，是董事长。

果然一对好搭档,易晟疏通海门市方方面面的关系,朱富业负责从澳门装船偷运,彩电、冰箱、空调、音响、发电机、汽车部件……一批批走私进大陆,不到一年,富晟公司进账过千万,从前一文不名的乡村信用社信贷员如今已是海门市荣誉公民。而当年一起在明镜山上挨饿的夏博龙也做了服装厂老板。

“三十年河东四十年河西呵!”当年两名流浪街头的光棍现在都身光颈亮,有头有面。朱富业面带微笑,得意地在 AIDI 身上摸索着。

门铃重重地响了两下,夏博龙来了。

“去,进房间等着,等阵我还要好好做你。”朱富业推开赤条条的 AIDI,起身去开门。

“业哥,我这次惨了,你要帮下我先得。”夏博龙还未落座就颓丧地说。

“说什么晦气话呢,出了什么事?你坐下说。”朱富业倒很淡定。

夏博龙灰头土脸,坐在沙发上倒出一肚子苦水。

“叫你跟着我干你不听,硬是要做什么实业,搏得又这么尽,唉,你看你……”朱富业说。

“可是不搏行吗,我要是不放手去搏,一辈子也混不出个名堂,他妈的大陆那些工厂,质量一塌糊涂。”夏博龙有意避开朱富业要他一起做走私的话题,他觉得做实业才是正道。

“放手去搏没什么不对,不过应该少用自己的钱,多用别人的钱。”

“别人的钱?”夏博龙撇撇嘴苦笑道,“你估我唔知咩,可是用别人的钱那么容易的么,难呐。”

“食脑的嘛,别人的钱难,大陆阿爷的钱你不会动动脑筋。王季礼你知道的,前些时和南美海地国的一个什么内阁部长搭上了关系,替海地在外国招商,昨天拿来一份计划书找我,要我到海地投资办服装厂。搞工厂太烦,我有兴趣,你拿去看看,动动脑筋,说不定有用。阿显你也知道的,他说动海门一家阿爷的公司到海地办了一家制衣厂,如今正捞得风生水起呢。”

夏博龙眼睛一亮,是呵,引中资合作到海地办厂,靠上这棵大树,倒是一条路呵。但转瞬间他的眼睛又黯淡了。

“业哥,远水解不了近渴,眼下的事你还得帮帮我。”夏博龙说。

“我这里的利息你知道的,最低也得两分。你要的话明天来拿,用六十天。”不等夏博龙答话,朱富业拍拍手,又叫一声“AIDI”,AIDI 穿件酒店的浴袍,袅袅婷婷走了出来。

“你替夏先生 CALL 个姐妹过来,今天我要和他比一下谁的气长。”

金一峰接到局党委副书记徐宏远电话的时候，正在北京一家招待所里紧张地思虑对策。

三个多月前，他的朋友金明通过一个中间人介绍他谈成了一笔交易。由北京海棠电视机厂以优惠的价格向他的供销公司提供二千台 21 寸海棠牌彩电，条件是以美元付款并在合同签订后一次付清，厂方三个月交货。

金一峰与海棠厂主管供销的副厂长签定了合同，立即汇付了五十万美金到工厂。似乎是老天的眷顾，合同生效后，市面彩电价格猛涨，海珠市最大的商业企业找他签了合同，付了定金。原来预计毛利人民币六十万元，现在三个月过去，价格上扬了百分之五十，利润将会超过一百万。然而天有不测风云，三个月时间已过，业务人员两次到北京都提不到货。他只好赶来北京和那位副厂长谈判，得到的答复却是因缺乏进口显像管所以暂时无法供货，请耐心等待。可是签定合同的时候明明说急需美元进口显像管，而且在海棠厂的提货处每天都有人拿着提单一卡车一卡车地提走电视机。

北京的十一月，天气一天冷似一天，干冷的朔风硬硬地打在人的脸上，一连几天，他站在电视机厂的门前等厂长、中间人，饿了吃碗拉面，渴了喝大碗茶，可这两人就是避而不见。就在这当口上，远在海珠市的局党委副书记打来了电话：“喂喂，老金，有没有办法弄到二百万美金？”副书记徐宏远说话的方式永远是那么急促而令人摸不着头脑。

金一峰心里正毛焦火辣，他交付给海棠电视机厂的五十万美金是在光华银行贷款的，现在离还款期限只有几天了，他连货也拿不到，正愁无法还贷，哪来的二百万美金？正想一口回绝，忽然脑际灵光一闪，也许徐书记有什么生意要关照才特意打来电话。于是放缓了语气问：“徐书记，有什么事要用二百万美金呢？”

“当然是好事”，徐书记得意地说，“局里决定要同外商合作到海外去办服装加工厂，需要投资二百万美金，可是钱筹不到。我在党委会上说了，金一峰有办法，叫老金回来负责这个项目。安局长讲，老金是个人才，有思想，也有办法。这次他能筹

到款就叫他出去办这家厂。怎么样,老弟?我给你争来这么好的机会,现在就看你的了。”徐书记大概是在家里打电话,嗓门特别大。

机会终于来了。多少年了,就想有个机会能到境外去一展拳脚,就在他到北京出差前几天他还给局长安然写了一份报告,对工业局下属的企业现状做了分析和解剖,海珠过去是一个穷僻的乡镇,所谓工业只不过是几家来料加工的服装厂、家具厂、渔业加工厂。海珠已经成为特区,但工业局目前的状况完全不能适应特区改革开放的发展,有些下属企业的负责人满足于给外商来料加工,赚取微薄的加工费,企业难以取得长足的发展。新成立的几个工业集团大胆“请进来,走出去”“内引外联”,成立不过一两年,工业产值、销售额就把老工业局远远抛在后面。如果工业局再不加大改革开放的力度,加强对内地人才的引进,对外资和外国先进管理模式的引进,工业局完全有可能被淘汰。

“我们不能被一群不思进取的干部围困,我们必须寻找突围的道路,寻找外资,或者引进内资建立大型骨干企业,建立出口基地,迅速打开局面。如果仍然因循守旧、明日的特区将不再有我们的名字。”他慷慨激昂地写道。他知道自己语言可能过于激烈,但他觉得想到了不说,对不起自己的良心。两年前,市委组织部在全国范围内公开招聘企业干部,他的考核成绩排在前十名被选中派到工业局工作。那是海珠市政府在全国率先进行的人事改革行动,作为在这次改革中被挑选出来的干部他不能混日子。做不出成绩,那简直就是给改革开放抹黑,他常常这样想。现在机会终于来了,可如果不是局里一时找不到一个能融资的人,即使安然局长和徐宏远支持自己,这个机会还是难以轮到自已的。他被招聘到工业局才两年,资历浅,人事关系少,惟独做生意讲究信誉,和银行建立了良好的关系。

“二百万美金没问题,只要有切实可行的投资计划,可以筹得到。”他斩钉截铁地回答。

“那就好,我没保错人。喂,你北京那单生意怎么样?曾处长说你这单生意要出问题?”

金一峰即刻意识到外派的事曾庆丰在作梗,这位一直对市委市政府到内地招聘知识分子极表不满的财务处长,在他来局里工作以后处处与他为难,要证明他的观点——招聘外来干部只会带来祸害。

“徐书记,曾处长是希望这笔生意出问题,要不然他又会失望的。这两天我就会办完这单业务马上赶回来。”他断然否认了财务处长提出的问题。

“那就好,那就好,党委里还有一两个人有点意见,你老弟不要在这单生意上出岔子。马上赶回来,要装着什么也不知道,听见没有?”

放下电话，金一峰精神振奋起来，几天来的愁绪一扫而空，这是人生道路上的一次机遇，抓住了，自己的事业将会向前跨进一大步；丢失了，不知还要等待多少年，甚至一辈子不会再有。人生能有几次大机遇呢？他已经三十八岁了，半辈子都在梦想创立一家大企业，做一番大事业，可他中原财大经济系毕业的时候正碰上文化大革命，他的梦幻被现实压得粉碎，过去专业对口的分配是修正主义，真正的对口只有一个——为人民服务。

在这个口号影响下，他被分配到一个大山里当了六年中学教师，在那里的第一个月，已经与他领取了结婚证、准备回家举行结婚仪式的妻子与他离婚了，原因是她不愿意同他老死在一个山沟里。

六年后他设法调回了W市，仍然在一所中学教书，他没有选择。

父亲早年留学日本研读经济，回国后战乱频繁，一辈子难圆工业救国之梦，解放后郁郁而终。他自己呢，在新的体制下成了一颗螺丝钉，连调换一个工作岗位也属个人主义的非分之想，何来领导一个大企业之说。然而这个梦总在他心的深处浮浮沉沉，海珠市一开始对外招聘人才时，他就来到海珠，两年间他当了供销公司兼进出口公司的经理，不过这只是一个台阶，离他的目标还相差太远。到海外去创办企业是一条值得去开创的路，到一个成熟的市场里去运作，摆脱内地僵化体制的羁绊，这将是走向成功的重要一步。

我的事业开始了！

他在心里大喊一声，然后一下倒在床上迅速清理自己的思路：必须马上解决这个电视机的难题，而且要解决得漂亮。明显地，外派工作在党委内还有阻力，一个是曾处长还有一个是人事处长朱招弟，而这单生意如果亏损就正好授人以柄。而且，倘若无法按期归还贷款，后面的融资也会遇到困难。

虽然市面彩电价格高涨，工厂迟交货正好推高了出售价格，但他心里清楚，他正面临愈来愈大的风险：商业总公司已经发函要求双倍返还定金；报纸连续刊载抨击商家在家用电器市场获取暴利的文章。这是政府无法在短期内增加供应而准备实行政干预物价的先兆，只要一纸红头文件，实行限价或加税，他就会摔一个大跟斗。

这是一个充满了政策风险的市场。

这一刻，他输不起。

门轻轻地响了两下，金明公司的业务员北京姑娘达文带着那个中间人丁邛进来了。

几天避而不见，见了面就像没发生任何事一样，丁邛红光满面喜气洋洋，进门

就大着嗓门说：“你的机会来了，有人愿意买我们的单，不用你交货，他自己去提。”

“谁？他拿了单就能提货？”金一峰问。

“当然，人家办法比咱大。”丁邛故意压低了声音凑到他跟前说，“告诉你吧，愿意买这单的人就是副厂长的情人，副厂长正迷着呢。”

金一峰抬眼望了一下丁邛，正碰上丁邛那对儿在窥伺自己的绿豆眼睛。他心里抖了一下，几天来的迷惑在一刹那间明朗了。他意识到自己落在一个套子里，几天来副厂长和丁邛避不见面为的就是要他心急如焚，逼他就范。

“他的情人肯出什么价钱？”他竭力压住怒火，不动声色地问。

“你的五十万美金按市价折合人民币另加十万人民币。”

“这么说，你们早算过账了。十万块钱付银行利息，我的公司就算帮你们贷了一笔款，白打一场工。”

“大哥，您可别这样说，你提不到货我也着急。这不是没办法的办法吗？这个利息嘛好商量，我再去和他谈一下，小达、小李，”他掉头招呼他们，“你们出去一下”，待达文和李成出去以后他又低声说：“人家都考虑你的利益了，给你五万怎么样？不够再商量。”

“谢谢你，不用再商量了。这几天找不到你们，我已经同别人谈妥卖单了，这批货一转手，净利润一百二十万，人家实在，除了利息，利润对半开。”

这下丁邛急了，“噢，这就不对了，你要卖单怎不先告诉我？”

金一峰这才拉下脸来，站起身来道：“我到哪去告诉你，CALL 你，你不复机；打电话，说你不在，到厂门口喝西北风都见不到你们的影子。你说，怎么告诉你？我老实告诉你，协议规定从签合同到提货，保质保量你要负全责。现在提不到货卖单，我一分钱也不会付给你还要你赔损失。”这劈头盖脸的一顿弄得丁邛张口结舌。

“大哥大哥，你听我说，这两天我也为你们提不到货着急上火呢，可我娘在乡下病了，我不能不赶回去看看，这不，才两三天又急着赶回来，我娘还没好呢。”

金一峰斜瞄了丁邛一眼，心想，这家伙为了钱怕连他的娘也会卖吧。见丁邛已经急白了脸，知道戏演到这个份上就该收场了，北京地面，皇城脚下，不知深浅不能赶狗逼巷。何况自己并非真有买家，还急需结束这单交易返回海珠呢。

“唉，你也算个孝子。”他放缓了语气说，“这样吧，反正这事弄到这份上谁也不愿意，我也不追你的责任，一两天里头人家把钱划过来了我再给你点茶钱，这事就算拉倒吧。”

“哎，别价，金经理，我们总算朋友一场，你既然卖单，就卖给我的朋友吧，也算给我一个面子嘛。”丁邛生怕丢了这单谋划了几个月的生意，急着要买单。

金一峰装出为难的样子看了丁邛好一会儿才叹口气说：“我答应了人家怎好反悔。不过你若是明天就把钱拿来我倒有个借口推掉人家。”

“那好那好，就是明天。价钱上……”

“同等条件，少一分钱都不用谈。”金一峰斩钉截铁。

达文带着丁邛出去的时候，投过来火辣辣的一瞥，那里面既有赞赏也有钦佩，还有一丝窥破对方秘密的得意。

金一峰也淡淡一笑，这个达文非常聪明，理工大学的毕业生，学通讯的，被分配到四川一个偏远的地区，她决定不服从分配，留在北京自己找工作，暂时在金明的公司里搞电器贸易。

丁邛一走，金一峰忍不住大喘一口气，商场险恶，风险难测呵。他叫进来李成，要他立即要通海珠商业总公司的电话。

商业总公司的老总当初签这合同的时候就很不高兴，他从正统的商业渠道拿不到货，却要从非正统渠道购货，气不顺。后来听说他们也拿不到货了，很高兴，立即索赔三十万。电话接通以后，金一峰告诉老总彩电可以立即提货了，如果要货，马上发函说明不索赔，如果坚持索赔，你们可以起诉，等到诉讼完结再说。那位老总权衡利害，一千台彩电的利润决不止三十万，而金一峰的公司现在只是延期交货，打几个月官司也不一定能得到赔偿。马上派人送信到供销公司声明不索赔。

老总中计，钱货两空。

金一峰吩咐家里收好两封信件，喊了跟来的业务员李成上街美美吃了一顿。

王海民的心境很好。秋天的海珠，云淡风轻，艳阳高照，从十六层高的光华银行办公大楼望出去，香炉湾细碎的浪尖上跳动着万点银光。飞翼船犁开碧蓝的海面箭一般地驶出伶仃洋，而澳门林立的高楼映画在银行大楼的玻璃幕墙上恰似画家笔下的一幅水粉。

行长商君今早通知他，作为一项内部管理体制的改革，五十万美金以下的放款权下放给他并交给他一项任务，考察海外市场，寻找投资机会。

商君的话令他振奋。这几年存款递增，但银行业务单一，利润难有大幅度增长。南巡讲话传达以后，领导的思路开阔了，行动大胆了。

“摸着石头过河，允许犯错误”。商君就是在这样的背景下作出准备到海外投资的决定的。

王海民的父亲是北方建设总公司的高级工程师。在回到他的广东原籍以前，王海民的日子过得一直很平淡。高中毕业碰上文化大革命，如是下放三年然后回城。

接着他边工作边读书，读完了电大又自修外语，娶妻生女，由工人提拔为技术员。

和父亲一起迁回原籍成了命运的转折点。海珠市原来只是一个滨海渔村，极端缺乏人才，王海民的父亲回来以后立即被任命为建工局总工程师。王海民也被安排到光华银行做了信贷员。

三年的知青生活没白过，他能吃苦，不怕累，比起本科生，硕士生，他更懂得社会，更能适应新的环境，新的生活。仅仅四年，他已从信贷员到信贷主任到支行行长到国际业务部总经理。三十五岁，一米八的个子，端正清秀的脸庞，四室两厅，皇冠轿车，妻子美丽，女儿聪慧。在许多人心目中，他已经是成功人士，但在他心中，国际业务部总经理的位置只是一个起跑点，他的事业才刚刚开始。毗邻的港澳是一个金融的大舞台，到那里做一个大银行家才是他的目标。

房门轻轻地响了两下，新成立的海外事业部主任赵怡青推门进来了，“王总，金经理来了。”

“海民。”随着声音金一峰大步走了进来。

金一峰和王海民是在海珠市的招聘办公室里相识的。

那天人头涌动，王海民找不到报到处，是金一峰领他去的。攀谈之中，才知道俩人都来自一个城市，一个企业，而且一见如故。

金一峰的第一笔贷款是王海民经办的，从此开始了他们几年的友谊。

“老金回来啦，有好消息么？”

“有，我的出纳正在下面柜台上把三张汇票共计四百二十万元存入账户，要劳您的大驾先帮我调入五十二万美金还你的本息，其余的留在账上不动。”

“好”，王海民不禁欢呼，“提前七天还贷，昨天我还在和傅琼说，老金这次到北京这么长时间不回来，莫不是电视机这单生意出了问题。”

“大吉利市”，金一峰来了一句白话，“什么不好想，想我的生意出问题？”

“倒也是，算起来五年了，竟没听说你失过手。”

“唉，智者千虑必有一失”，金一峰把他在北京的经历细细说了一遍，又指着自己的嘴说，“你看，嘴到现在还干裂出血呢。最着急上火的那几天，话都说不出来。站在海棠厂大门口，从早晨到晚上，一块烧饼，一碗拉面。到晚上碰不到厂长又提着水果点心到人家家里，自己肚里却饿着。唉，这钱赚得不容易。”

王海民听得一路感叹，银行经理不求人，坐等客户上门，和金一峰的辛苦比，实在有天壤之别。

“虽然辛苦，险中取胜也自有乐趣，今天我为你摆酒接风。”

“金经理，请喝茶。”赵怡青不知什么时候沏好两杯绿茶悄没声地端了进来。

“哟，赵小姐，怎么叫你倒茶？”金一峰一边客气一边抬眼看赵怡青。

赵怡青今天穿一件淡青色的长裙，长发垂腰，修短合度，白皙的脸庞上一双杏仁眼，顾盼生辉。

“金经理是我们王总的朋友，我们当然是要格外有礼的嘛。”赵怡青的黑眼珠一转，笑眯眯地说。“这么说，赵小姐这茶不是为我倒的，倒是为你们王总倒的？”金一峰打趣说。

一朵红云蓦然飞上赵小姐脸颊。一瞬间金一峰瞥见王海民和赵怡青交换了一个眼神。他心中一动——发现了一个秘密。

“老金，赵小姐是有求于你呢。”王海民说。

“有求于我？那是我的荣幸，赵小姐只管说。”金一峰仍然打趣。

赵怡青说：“金总，我求你的事实际是件公事。前几个月我在信贷部报请了一笔贷款六十二万人民币，是一个台商在这里开的灯具厂需要流动资金。厂我去看了，当时生产挺红火的。看报表也没什么问题，就报王总批了。谁知台商是个骗子，厂房是租来的，灯具零件是从内地骗来的，又从我们这里贷了流动资金，他把货一发人就跑了，工人的工资都没发。幸好当时我们抵押了他一套住房，值三十万，还有三十万，我们只拿到一批灯具。现在怎么办，我们是银行，又不能卖灯，我早就盼着你回来了，你是有商场的，就帮我们处理掉吧。要不然，我们这盘账就难看咧。”

“行，”金一峰答应得干脆，“放到我公司的商场里，我们帮你销。”

“哎，帮人帮到底。这货就处理给你了，不要多，就要三十万，多的给你赚。”王海民笑着插话说。

金一峰不由得苦笑起来，一下子进三十万的灯具，商场可没这么进货的。但眼前这事既是一单买卖又是一单感情投资，显然这件事给赵小姐造成了麻烦，而赵和王关系非同一般，帮了他们就加深了和他们的交情也加深了和银行的关系。

“杀头的买卖有人做，亏本的生意无人睬。你们两个一唱一和想叫我亏本呀。”他哈哈笑着说。

“做好事有好事在，你帮兄弟一把兄弟总会记得你。大哥你说，你做生意我帮了你没有？”

“哈哈”，金一峰大笑，“海民，你既然说到这份上我要还不帮你我岂不成了小人？这样吧，我到现在还没回家，我回家冲个凉吃碗饭，下午开完会我请你们吃晚饭，我还有事找你商量呢。”

“行，不过，由我请。”王海民说。

金一峰的家就在香炉湾海岸旁。从窗户望出去，碧蓝的海水拥着欢快的雪浪与

海岸奏响迷人的舞曲。天空瓦蓝,海风轻柔,金一峰从银行赶回来已是下午两点。

午饭很丰盛,有他爱吃的菜薹炒腊肉,米粉蒸排骨,珍珠肉丸,豆腐丝,还有一钵用广东方式煲的鸡汤。妻子张丽云是个做菜的好手,这顿饭费了些心思。三岁的儿子金达看见爸爸回来,高兴得围在他身边问个不停。可刚刚吃了两口,徐书记的电话就来了,仍然是那样急促而且没头没脑:“喂喂,等你开会呢,怎么还没到?招呼同你打过了,开会就看你的了。快点快点。”

他匆匆忙忙扒了两口饭起身就走,不料张丽云一把拦住他说,“不许出去,出差这么多天,休息半天也不行吗?”

“有事,局里要开会。”他解释说。

“开什么会这么重要!一天到晚忙,也没见你多拿一个钱回来。今天就不许出去。”张丽云又发了牛劲,一把揪住他的胸襟说什么也不放。

他的火气直往脑门上冲,刚进家门时的那种温馨的感觉消失殆尽。妻子对他的事业完全不能理解。她的想法很简单,男人应该赚钱养家,一天到晚忙忙碌碌却拿不回来钱就是没用,还不如待在家里陪老婆孩子。这个城市及邻近的港澳富人很多,她的心理越来越不平衡。

他捏住妻子的手腕,想掰开她的手指,就在这一刻他看见妻子的眼神是企盼而不是愤怒。刚才的菜肴全是他喜爱的口味……这是一种发泄。“我吃得太少,也没有注意这些菜是专为我做的。”他放开手,减低了声说,“这个会很重要,可能要决定是否派我到澳门去工作,我不能迟到。”

他还是迟到了。

工业局会议室里五位党委委员正襟危坐一齐望着匆匆进来的金一峰。

“迟到了。”徐书记第一个抢着说。

“喔,对不起。冲个凉换身衣服,怕臭倒你们。”

大家都笑,气氛刚刚轻松,财务处长曾庆丰突然冒出一句“是不是又抱着碗冇米粥哦?”

气氛顿时变得有点尴尬。

局长安然笑一笑,说“老金你坐,先说说北京这单生意吧。”

金一峰点点头,心里很感激安然待人的宽厚,于是不慌不忙地说:“请各位领导放心,上午我已经把三张汇票共计四百二十万人民币存入了我们的银行账户,算起来这单生意除了收回本息外净赚了六十万。”

“好,办得好!”徐书记带头叫好。

“冇呢回事呵”,曾庆丰冷言冷语,“听说你上了人家的当啲。”

“曾处长，商场风云诡谲，全靠临机应变，胜败常在一念之间，哪里有定好的结局。你不信，可以到我们的银行户头上去查一下。”

“哼，就算你拿回来钱也得赔人家商业总公司。你还能剩下多少？”曾庆丰仍然不依不饶。

金一峰知道曾庆丰和商业总公司的老总是儿女亲家，在这个地方他要为商业总公司说话不会有多少人共鸣。便直截了当地说：“你可能还不知道商业总公司早已经来函同意不索赔了。函件还在我们手上呢。”

“人家都是傻的呀？”朱招弟说。

会议室的人也都感到奇怪，商业总公司怎么会自动放弃赔偿要求呢？等金一峰说明原委，他们不禁大笑。

曾庆丰愤愤地说：“你这是不讲道德，怎么能这样干？”

“当初海棠电视机厂违约不交货的时候，我们主动提出退款而且适当赔付利息，否则打官司要牵扯到第三方海棠厂，迁延时日，大家都有损失。可是商业总公司的老总不知听了谁的话，趁我之危要挟双倍赔偿。行不义者必自毙，我当然要让他竹篮打水一场空，”金一峰说，“到了现在，要讲的就是法律而不是道德，因为商业行为的最后标准就是法律，曾处长你说呢？”

曾庆丰气得脸发白刚要想开口，安然出面打断说，“好了，这事就交给老金处理吧。我们讨论正事。”接着他不理曾庆丰的一脸不快，说：“澳门有一家制衣厂的老板邀请我们和他共同投资到南美海地办制衣厂。美国对南美洲国家有一项优惠，服装全部免配额进口。局里考虑到南美洲办厂既可以降低成本又可以突破美国对我们的配额限制，这对我们市的服装出口是件大好事，可是现在局下属五家服装厂都拿不出钱来投资，所以我们找你来研究一下，看看有没有可能筹集一笔资金到澳门投资。”

“需要多少钱呢？”金一峰明知故问。

“根据澳门商人夏博龙的投资计划书，大约需要美金两百万。”

“安局长，你的意思要向银行贷款？”

“是，按目前局里的情况，只有利用银行贷款。”

“那，”金一峰转向曾庆丰问，“曾处长和银行接触过吗，他们怎么答复呢？”这是金一峰故意的。财务处长的一项重要职责就是和银行打交道，但曾庆丰却从来不去银行，每天一杯茶，一张报纸，账不用他做，他就只等下属企业来孝敬他。谁对他照顾不周，他就找谁的麻烦。

“我没去，下面的企业欠银行一屁股债还不了，我去银行不是打自己的脸吗？”