

连载

这是一段被吴晓波称作“激荡三十年”的岁月,在尘埃与曙光里,一切都在肆意生长。用“不知所措”一词来形容当年,并不是文辞的润色。天地一时,无比生辉。

杭州往事

台湾客人

每逢洽谈商事,也有奉迎我的,言过其实的太多被我婉拒

1983年4月,离廖承志致蒋经国的公开信不到一年,我表姐从台湾来杭。居民干部和我姑妈说,大妈你害怕了,现在台湾有亲戚,是蛮光荣的事情。

表姐儿时曾在城隍山遇一占卦,那“铁口”说她日后是要出远门的。没想到,这一出三十五年,魂牵梦萦。表姐一口软软的杭州话,她说在加拿大经商时得到签证,辗转而来。途经韩国时,一度被阻。她恳求:我老娘80多岁了,我不能等她没了再去。

次日,表姐来我家,先规规矩矩去了派出所,由户籍警陪同上门。她说,这是我从小生活的外婆家。正因为这次探亲,感觉良好的表姐决定将工厂落到深圳。于是,来杭州成了常事。于是,她儿子也来了,儿子的同学也来了。来了又去,去了又来。其中的X和N先生,也算那时来内地的台商典型。

X与N是台北一家公司的两位老总,第一次来杭时,表姐的儿子嘱我多多协助。那时,一听台湾来人,都当大佬。我也提醒这两个比我小不了多少的“老总”,切忌做“淘金”的“空手道人”。每逢洽谈商事,也有奉迎我的,言过其实的太多被我婉拒。

有一位颇有神通,据说,破省军区的大墙置业,就他岳父点个头的事。有一天,我们一起去笕桥机场迎接再次来杭的X先生,车转三桥址直街,他先接来一个20多岁的漂亮女人。两人在后座,先海聊这女人的安排,后来就搂一起了。也许算我作梗,也许是这仁兄急于见钱的投入,最终没谈成。

有一位是我远房亲戚,闻讯找来,说诸暨某厂新产品研发后,没钱扩大生产,要我设法周全投资。X和N倒也有意,一起去了那农民伯伯的厂里。那厂长初见西装革履的台商,有点羞涩,避了,由工厂的技术“大拿”,我的亲戚出面。

中策现象

“炮仗炉子”烧水、“脚盆洗澡”的“海潮”人,从此进入了市场经济的“高铁”

我曾写过“海潮寺”,那是一个颇有神奇色彩的寺院,当年,办起了杭州第一家橡胶制品工厂。采访当年的傅冬明厂长时,他说起1992年前的资金短缺,步履艰难,他找过省长,找过市长,扭转总是杳渺。直到有一天,一个叫黄鸿年的印尼华裔商人在山西收购了同样短缺资金的太原橡胶厂,才让傅冬明嗅到机遇。他向上级提出:能不能也迎一尊“财神”。

1992年7月某日,临近中午,傅冬明接到市化工局领导电话,马上将橡胶厂的财务报表,送到大华饭店。是的,黄鸿年真的请来了,市领导首先介绍的是宁波企业,黄鸿年毫无意向。他又在杭州察看几家工厂,对资产结构均不满意。这就说到了海潮橡胶厂,黄鸿年说,看看财务报表吧。

报表到了,年年递增的产值和盈利,让有着股市“金手指”之称的黄鸿年和“高参”连克农感觉良好。海潮橡胶厂就这么迎来了历史的转折,成了“中策橡胶公司”,黄鸿年持股51%,任董事长,傅冬明任总经理。紧接着,世界四大会计事务所之一的“安达信”进驻中策橡胶,开始了与“国际化”接轨的财务运营。“炮仗炉子”烧水、“脚盆洗澡”的“海潮”人,从此进入了市场经济的“高铁”。

次年,黄鸿年以杭州中策51%及太原橡胶55%的股份,在百慕大群岛注册“中国轮胎控股公司”,上市纽约证交所,当年募集1亿美元。黄将募集的资金再次投入内地,收购了近300家中小企业。“中国轮胎控股公司”的注册资金,虽未涉及国有资产,但这一以“中国”名义出现在海外金融市场的行为,引起了中央高度的重视,调查由此展开。

此时的黄鸿年,也因“割稻子”似的收购陷入泥潭。按傅冬明说法,这完全是一种“黄式控股”模式:即人不换、事不管,放手原班人马经营。使得不少原本结构不良的国企出现新的困境:后续资金缺乏;新产品开发不力;技术、设备老化;“嗷嗷待哺”地等待外资的再输入。黄鸿年措手不及。

黄鸿年的“资本经营”概念,也因此风靡了内地

对于“资本经营”尚无人识的国内经济界,最初也只是从国企的改革和走出困境的“有效模式”来认识黄鸿年的投资。当黄的资本在国外上了市,以及国内的管理困境再次出现时,指责随之而起:“空手套利”、“炒卖国企”、“导致国有资产流失”。

傅冬明却认为,合资效果明显,合资后的利

X先生满面春风率人下机,指了一位貌美发秀的女士问我:长得漂亮么?台湾女士不比杭州的差

当晚,厂长来宾馆和我聊天,正是隆冬,我说洗个澡吧。说出来有点寒酸,澡后的浴盆,飘了一层“盐豆浆”的皂花。这就是当今踌躇满志杀向国际的私企老总,他们的起家,着实有人不知的艰辛。可惜,很顺的投资,最终载在我亲戚那个18岁的儿子手上了。他吹嘘能高出官家的兑换率帮X先生换几百美金,结果,美金拿去,鸟枪都打不着了。

文化的一脉相承,与开放时大环境的优越,让X、N对杭州青睐有加,计划搞资本风险较小的养老业。几经洽谈,看中了钱江大桥(一桥)南堍某轴承厂疗养院。设施尚可,园林不错,短缺资金。两方签约,X方承诺五年内投入资金改造,分批引入台湾老人养老。此后的工作,倒也扎实。我见过台北的广告,半张报纸的文字图片,标题“你就是神仙”。

第一批养老团来了,有夫妇同行,有国军退伍老兵,也有对内地好奇的生意人。朗风丽日的金秋,X先生满面春风率人下机,指了一位貌美发秀的女士问我:长得漂亮么?我就是要让你看看,台湾女士不比杭州的差。不过,为人踏实的N先生却因老父去世,没来。

渐渐的,一心想挖口“大金矿”的X先生,离我远了。一年后,他从成都来信,烫着某房地产开发公司金字的贺年卡上,赫然印了他副总经理的头衔。两年后X先生从上海来信,他又在浦东当了某某房地产公司的副总。某日,X坐轿车来看我,他搂了我肩,告诉陪同:这就是第一个帮我闯大陆的杭州老大。

席间,我问起X太太,一个为他生养了一对孪生女儿和一个儿子的漂亮女人。X悄悄说:我在上海违反计划生育了。我笑而不语,当我第一次听他说大陆的女孩子好大方时,知道会有这一天的。



润,黄鸿年全部投入再生产,没拿一分。国有资产“流失”与“盗卖”,并不存在。

剑拔弩张的指责,一边倒的争议,延续三年,掣肘了中策橡胶公司的生产经营。只要与国有资产有关的部门,以及学术界的专家、学者上门,公司管理层逢会必到,精力耗损。考察、查证、开会、讨论,有时上午一批刚走,下午又来一车。

因为争议,黄鸿年的资金不再投入,下沙基地尚未使用的土地,旷日持久“抛荒”。勤快的农民,在荒地上连续收摘了两季白花花的棉桃。有人举报,有遥感卫星探测,上面说再不继续按原定计划使用土地,国家将行使收回权力。没办法,当时的常务副市长与傅冬明再赴香港,黄鸿年却明确表示,不会再追加投资。不过,深谙“资本经营”的黄鸿年还是给予点拨:既然杭州中策已有了合资的开始,不妨在这基础上,再招股融资,实行多家合资。

1995年夏天,阵雨转晴,国务院的人马再一次来到中策橡胶公司。那是一段令中策领导层忐忑不安的日子,高官的一句话,成败即定。当国计委、工商总局等官员一脸严肃地对工厂视察,与各层次座谈时,突然有了决定。那一天,一位部级官员当了中策领导的面,电话要求国务院新闻办立即派员赶到杭州。

中策的经营者们面面相觑,不知是祸是福。次日,各级领导莅临现场,各大媒体长枪短炮架起,会议郑重。会上,国务院领导一锤定音,“中策现象”没错。旷日持久的争议,就此画上句号,杭州中策橡胶公司,再次走出困境。黄鸿年的“资本经营”概念,也因此风靡了内地。



电话

又似企鹅伸长脖子的排队,轮到了,服务生说,美国无法通话,只能电报

1985年春天,某日,我下班,莫名其妙的念头,想去看我姑妈。姑妈和儿子有点小过节,住在我表侄家。我见姑妈在昏睡,叫她,唇蠕动,人没醒。表侄说,她刚蛮好的,解过大便哎。我说坏了,赶紧叫医生!我姑妈心脏不好,老人解大便最易引发心力衰竭。侄儿家隔壁就是市三医院,医生赶到,救不过来,老人家驾鹤西去。

姑妈有一子一女,我表哥近在咫尺,表姐远在台湾。那时没有电话,我想先去表哥家告知,再电话通知表姐。也就一转念,我担心表哥赶去会冲突,决定先打表姐电话,再陪表哥前往。打长途要去惠兴路电信局营业厅,也许刚改革开放,通信一自由,人头攒动。

那时,大陆与台湾没有电话直达,我通过香港九龙某公司张某电话转告。填表,排队、审表,挨号等待。看不多的几个电话间,人进去,不出来,有点像内急人在公厕望眼欲穿。近1小时,服务生叫我,说到某某间接电话。那是一位小姐的声音,操国语,她说张先生不在。

我再填我表姐的女儿信息,她在美国的德克萨斯州。又似企鹅伸长脖子的排队,轮到了,服务生说,美国无法通话,只能电报。退出队伍,重填电报表,人到这境地,脾气都会好的。我到电报柜台排队,轮到后,又告知要填写英语。那时的服务,完全不是如今,服务生毫无帮助余地。一声长叹。

离开闷热嘈杂的营业厅,我在清冷夜色中骑车疾奔,去找“夜大”时英语最好的女同学钱某,她住凤起路。好在同学的丈夫并不介意我晚上找他的老婆,我假装吃饱了饭,等她一字一句翻译。再赶回电信局,排队登记。

营业厅又排起了长队,登记,挨号,初装费4000多元,顶我5个月工资

九点多,电报发出,怕耽搁时间,我直奔表哥家。发誓不登儿子门的表哥听说娘没了,赶紧和我前往。他看到灵堂布置好了,惊讶问我:妈妈是什么时候走的?我说五点多。表哥急了:现在几点?我是儿子,就一个杭州,几步路,为啥不通知我?你嫌我穷!

唉,有口难辩。有谁在那个夜晚,见过人头攒动的电信大厅?见过我饿了肚皮狼狈不堪的奔波?只有电话,一个在急难中令人抓狂的电话,一个当今一摞机键就能将语言传之万里的电话。但是,当你连命运都无法掌控之时,奈何电话?

两年后,崔健的“一无所有”响彻街巷,电话安装的“杭儿风”,令多多少少“一无所有”但想改变命运的人热血沸腾。惠兴路电信营业厅又排起了长队,登记,挨号,初装费4000多元,顶我5个月工资。但一句“某某家装电话啦”,真就是身份的象征,诱惑极大。

那是“一块瓦片落下,会打着三个经理脑袋”的年代,我也承蒙朋友推荐,任某公司“副总经理”,上级公司的大佬是某某要人的儿子。我心发虚。一是所在的工厂不许我调转;二是上级公司名头太大,冠以“中华国际”。说穿了,就指望买卖计划指标,赚大钱,我不是那料。每次治保主任在离我家两间门面处立定,丹田发力,大叫我有电话时,我总担心她会冒出“曹某某总经理电话”,震下几片瓦来。

居民区公用电话就装在治保主任家的堂前,我接电话,主任闲着也是闲着,一旁跷脚细听。好在不久,我家也有了电话,不过,非我出钱,是同一楼梯的沙姓邻居,沙孟海的侄儿。沙的“磁场”绝对比我强,但低调实在,他太太在外做点生意。我们两家的板壁房间,隔了楼梯,门对着门。他俩经常在外,电话装在我家外房间。

不久,我任职的公司要转驻他处。我借口工厂调转不成,不能为公司创利,离开了。热闹一度的电话,就此冷却。如今,我家电话也算是“冷却”的,那是被手机抢了风头的搁置,又是一番天地。

电视机

那时频道不多,时间受限,收看效果常常被羊角似的天线左右,时有与剧情无关的“下雪”,须用手转动天线

第一次见电视机,是肚皮多少能吃饱了的1962年春节,新衫罩了破衣,父亲带我去人声鼎沸的青年会。二楼有个不大的房间,挤挤挨挨是人,正前方是一只小匣子,居然在播放黑白电影,惊讶得我寸步难移。

再一次见这场景,是十五年以后,西湖牌9英寸木壳黑白电视机问世,杭州人热血沸腾。那是我1976年护送一个在煤矿下工伤瘫痪的“插友”回杭后的第二年,也是探亲。那“插友”借住西湖饭店,房间满满是人,电视正映播《牧鹅少年马季》。我能清楚记得电影片名,记得那一晚的笑声,因为我觉得空气不再沉闷。

但那几年买电视机全靠“后门”,人情投资,虽已技巧谄熟,一票依然难求。一旦哪家有了电视机,不仅是娱乐的寄托、亲友人气的提升,更是身份的象征。当然,“娱乐说”只是晚上短短三四个钟头,全天候的功能是瞩目的摆设。

1979年9月,我工作调回杭州,12英寸的电视机盛行一时。虽然只能播放黑白电视,凭票依旧。好在有了进口货,供应略有宽松,但价格不菲,让不少工薪阶层倒吸凉气。有亲戚搞到一张“索尼”票,转让给我。我的老父为此喜气洋洋,尤其晚上,朋友闻信上门。但那时频道不多,时间受限,收看效果常常被羊角似的天线左右,时有与剧情无关的“下雪”,须用手转动天线。好在不用担心交费,看得心安理得。

就5块钱哦,1984年的秋末,橱窗那台内蒙古产的平屏彩电,就归我了

有一天我发现天线被焊接过了,应该是老父在白天转动时折断的。我难以想象70多岁的老父,拿了煤炉上烧得半红的烙铁,在楼梯上下。我假装没有发现,一直到他去世。可惜父亲没能看上彩电,他走时,刚面世的彩电稀罕得如同“洛神”。

父亲走后的第二年,彩电兴起。不久,“谣传”来了:紧缺的家电,要实现价格“双轨制”。你能买得起,有市场价。当然,计划价也有,能买到,是你的造化。这也意味,有计划指标的,必定能赚大钱。于是,彩电商店,连陈列都缺了样品。

特供仍有,譬如延安路上的侨汇商店,虽然“风声鹤唳”,偶尔也有货源。那时我手上正有一些侨汇票,够买一台彩电。某日下午,闻风而去,前胸贴了后背排队,秋日中浑身是汗。眼看柜台内开票的将彩电一台台开了出去,呼儿嗨呀,眼睛都红了。还没等轮到,彩电售罄,我只剩傻眼。

橱窗有台样机,尽管男营业员声嘶力竭说“不卖的!”众人仍不死心。有人一支接一支将香烟递过去,求高抬贵手。我灵感突生,将一张5块纸币卷成烟样,塞给他,说我不抽烟,你就买包吧。就5块钱哦,1984年的秋末,橱窗那台内蒙古产的平屏彩电,就归我了。

也就小小十年,当路边促销的“彩电”成队排列,女孩子笑脸相迎,说大哥,你买一台吧。我就会想起,那个臭汗夹背的黄昏。



打捞历史碎片 写真城市故事

更多内容请见
www.hzrb.cn/西湖副刊
电话:85051706