



谁是敌人

WHO IS FOEMAN

朱晓翔◎著

中国高层震怒，雷霆出击反洗钱！

百花洲文艺出版社

2007





朱晓翔◎著

百花洲文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

谁是敌人 / 朱晓翔著. —南昌: 百花洲文艺出版社, 2007.5

ISBN 978-7-80742-172-6

I. 谁... II. 朱... III. 长篇小说—中国—当代
IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 029330 号

谁是敌人

责任编辑: 王 华

出 版: 百花洲文艺出版社

社 址: 江西省南昌市阳明路 310 号 邮编: 330006

经 销: 新华书店

印 刷: 北京瑞达方舟印务有限公司

开 本: 787 × 1092 毫米 1/16

字 数: 220 千字

印 张: 17

版 次: 2007 年 5 月 第 1 版

印 次: 2007 年 5 月 第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-80742-172-6

定 价: 23.80 元

版权所有 盗版必究



谁是敌人

WHO IS FOEMONY

反洗钱长篇纪实小说

- 第一章 我是卧底 / 1
- 第二章 危险关系 / 15
- 第三章 第一起命案 / 35
- 第四章 她是谁?! / 57
- 第五章 神秘账号 / 79
- 第六章 闯过鬼门关 / 100
- 第七章 深入虎穴 / 120
- 第八章 第二起命案 / 141
- 第九章 我被怀疑了 / 158
- 第十章 我的初恋情人 / 177
- 第十一章 比黑更黑 / 195
- 第十二章 灭口 / 213
- 第十三章 谁是敌人?! / 237
- 第十四章 终结者 / 255
- 尾 声 / 264



第一章 我是卧底

“岳宁先生：我公司收到阁下的求职信并作了认真研究，现在很荣幸地通知您，您被正式录用了。从明天报到之日起，您就成为本公司的一员，和我们一起工作。

圣地德曼医药集团（中国区）

明罗妇女用品销售公司办公室”

当我第二十遍念着这份通知书时，终于确认所见并非幻觉，白纸黑字写得很清楚，妇女用品，说得更直接一点就是卫生巾，一种我以前从未接触过、今后也不打算接触的奇怪的东西。

真幽默，可惜今天不是愚人节，我必须面对这个残酷的事实。

一股怒火腾然而起：搞什么鬼，如此重要的情况

竟不事先沟通，至少得让我有个思想准备。习惯地拿出手机，却发现没有发泄对象。他们为我作了周密妥善的安排，事无巨细打点到每个细节每句话，可偏偏没留下联系电话。

这不是疏忽，他们刻意如此让我无法后退。

站到窗口向外看，天色灰蒙蒙的，乌黑沉闷的云层压得很低好像要碰到远处矗立的高楼，空气中弥漫着暗淡与不安，与我此时的心情非常相似。这一瞬间甚至有些后悔，不该稀里糊涂完全任人摆布，起码也要问清自己做什么工作嘛，到底是初出茅庐缺乏经验。

第二天上午九点准时来到月星大厦——明罗妇女用品销售公司所在地，这幢综合写字楼位于城东交通要道，对面就是集团总部——圣地德曼大楼。

走进一楼大厅，一种莫名其妙的怯意使我差点打退堂鼓。营业厅、销售室、经营室、生产室，全是清一色的女性，那种好奇、探询的目光和唧唧喳喳的轻声谈笑让我浑身不自在。幸好在二楼办公室遇到一位和我年龄相近的小伙子，叫赫连冲，胖乎乎敦厚结实，笑起来眼睛都眯得看不见，和我一样也是接到通知过来报到的。

这让我的心里多少平衡些，感觉有了并肩战斗的战友。

办公室方主任不在，接待我们的办事员说她去总部开会了马上回来，没过多久她接了个电话，说了声“稍等”便夹着笔记本匆匆出去。两人面面相觑无事可做，走廊里不时有员工经过，都好奇地朝里面张望，仿佛看怪物似的打量着两个女儿国里的异类。

与传闻中诸多细节一样，外资企业的管理相当严格和规范，办公桌上看不到报纸、杂志之类与工作无关的东西，我们枯坐了一会儿终于攀谈起来。他是哲学系毕业的，不愿意到中学教书，在各个人才市场东游西荡了一年多，高不成低不就直至囊中所剩无几，只得先找份工作糊口再作打算。

“现在我算整明白了，”他感慨道，“哲学这个东西属于上层建筑，必须

有充实的物质基础作保证，饿着肚子永远不可能探索深邃抽象的哲理。”

“那倒是，古今中外著名的哲学家都是有钱人。”

“你呢，”他问，“我看你不像中文系的，才气和傲慢都写在脸上，是金融系还是经济系？”

“经济系，”我道，“经济管理专业。”

他有些奇怪：“这是就业面广、哪儿都靠得上的专业，怎么也钻进妇女用品公司来了？”

叹了口气，我说：“同是天涯沦落人，相逢何必……”刚说了半句，外面急冲冲走进一个女孩，两人眼睛同时一亮。

赫连冲不再听我说话，我也忘了嘴里正说些什么。

这是一个年轻漂亮的混血女孩，棕色的眼睛又大又亮，鼻子又高又挺，白皙的脸庞上隐隐透出一层淡淡的红晕。乌黑的头发柔柔地披散在肩上，偶尔有几缕顽皮地跳到脸上，亲亲热热贴在纤细的眉毛上。身材高挑修长凹凸有致，特别是紧绷绷的牛仔裤，好像包不住热力四射的青春气息。

她扫了一眼室内，似乎自言自语道：“咦，人都哪去了？”

“到楼下，马上回来。”两人整齐划一地回答。

她大概和我们一样来报到的？

运气不错，能和美女同事一起工作，即使真被安排出去推销卫生巾也值得。我边想边瞥了赫连冲一眼，却见他嘴角上挂着一丝居心不良的坏笑，哼，哪里是同为沦落人，简直是一对坏蛋嘛！

她耸耸肩径直走到窗前向下张望，一副准备静等的模样。

短暂的安静后，赫连冲凑到我耳边道：“有没有女朋友？”

我摇摇头。

“我也没有，”他眯眯眼，“咱们不会从报到第一天起就成为情敌吧？”

这就出手了，我忍住笑道：“很难说，假如她竟然没有男朋友的话。”

“有也没关系，近水楼台嘛，”他满不在乎地道，“充分条件不是必要条

件，我完全有信心后来而居上。”

好家伙，把哲学理论搬到追女孩子上来了，幸亏他没有做中学老师，否则将贻害人间。

两人嘀咕了半天，美女却始终朝楼下看，没有和我们搭讪的意思。

“在大学泡妞水平如何？”他悄悄问。

泡妞？简直天方夜谭，被发现了会受到最严厉的校纪处分，我耸耸肩表示很惭愧。

他拍拍我说：“看我的。”说着朝走廊外打量一眼，随即吹出一记响亮的口哨，尾音还带了几许轻佻。美女微微偏过头瞥了一眼又转过去，赫连冲得意地捅捅我，意思是看你的了。

老实说我并不喜欢此类带有挑逗意味的行为，这既与我的性格不符，更与所接受的教育相悖。可我必须适应现在所处的新环境，不能表现得太拘谨太严肃，何况赫连冲正盯着我，岂能在他面前示弱？

我壮壮胆也吹出一声口哨，不过无论是力度还是气势都比他差了很多，连我自己都听得出其中小心翼翼的意思，因此美女无动于衷仿佛没听见。赫连冲捂着嘴乐不可支，我也自嘲地笑了笑。

突然间，美女欢快地朝楼下连连挥手，脆生生叫道：“嘿！”紧接着两指放进嘴里——“嘤”，一声悠长而清脆的哨声。

我们都被镇住了。相比之下，赫连冲的哨声简直是米粒之华，尤如山间小溪与浩瀚长河之差异。这一瞬间从赫连冲的表情上可以读出什么叫无地自容，什么叫自惭形秽。

敢在井然有序的办公楼里发出这么肆无忌惮的声响，使我们不得不重新猜测她的身份，不管怎么说肯定不是新招聘的员工。正忖量她是何方神圣，一只浑身乌黑的德国牧羊犬闪电般地蹿进来，在她面前蹦了几下，连连摇晃尾巴，然后转头虎视眈眈地盯着我们，好像随时准备扑过来。

赫连冲有些紧张地向后缩，强笑道：“它……它不会乱咬人吧？”



“当然不会，”美女清脆地说，“伦敦只咬坏人。”

“很有意思的名字，不过它是正宗德国血统，如果叫柏林更好。”我说。

她瞧瞧我，惊异有人能一眼看出它的身份，笑了笑道：“它出生在伦敦，是我从英国带来的。”说着掏出个东西扔到它嘴里，伦敦欢快地低吠一声温顺地出去了。

赫连冲这才松了口气，凑上前道：“小姐贵姓？也在明罗公司做事？”

她有些奇怪地看看我们张口正待说话，方主任从外面进来，一见她恭敬地叫道：“早上好，安妮！”

“啊！”我和赫连冲大惊失色，不知所措地呆在那里。

天地良心，我这辈子从未对女孩子吹过口哨，今天算是破天荒了，调戏的对象却是顶头上司，明罗公司总经理安妮(Anne)。

2

“你说她要求我们在一周之内推销四箱卫生巾，是否有公报私仇的意思？”走出公司大楼后赫连冲嘟囔道，“不就吹了一声口哨吗。”

“据说这是每个新员工必须经受的考验，不过看在口哨的分上给我们加点任务也不足为奇，”我问道，“你认识几个超市？”

“起码有十几个，可是只进去买生活用品和方便面，其他东西从没看过。”他摇着头说。

“有信心把四箱全推销出去？”

“哼，”他没好气地道，“不卖我留着用吗？”我叹了口气：“咱们分头行动，有好消息别忘了通知我。”

两人在岔路口彼此说了些鼓劲的话后才分手，走了一段路，远远看到一家规模较大的超市。正式开始吧，我暗想，不管怎样总得试一试，堂堂男子汉不能让明罗那些女人讥笑，何况安妮长得那么漂亮。

至少要把赫连冲比下去。

鼓起勇气走进超市，兜了一圈踱到销售卫生巾的货架边，刚想查看有无明罗的产品，身边呼啦围上来几位促销小姐，热情地说替女朋友买是吧，现在男孩子真不简单，全方位服务啊。有的说这个牌子好，透气、吸湿，有的说那个牌子好，买三赠一还有折扣。我的脸腾地红了，终于没勇气说出来意低着头冲出包围圈落荒而逃。

站到大街上又懊恼起来，责怪自己脸皮太薄，男人卖卫生巾怎么了？妇产科还有男大夫呢。干脆找超市负责人，我忖道，明罗毕竟是中南市知名企业旗下的产品，不看僧面看佛面，哪怕放几件样品上架总可以吧？

我一边琢磨一边沿途寻找超市，三十多分钟后又发现一家。

“请问你们这儿的老板在哪儿？我要见他。”我尽量做出不卑不亢的样子。

收银员狐疑地扫了我一眼：“找他干什么？”

不能说推销卫生巾，人家会以为我是神经病：“谈谈生意方面的事。”

“和他约好了？”

“没有。”

“他不在，过几天再来吧。”她冷冰冰地说，将我冷落在一边专心致志和顾客交谈，我在旁边等了半晌，灰溜溜走了出去。

毫无疑问，老板肯定在某个办公室，像我这种一看就知道是上门推销商品的人收银员们见多了，根本懒得应付。

怎么办？从内心讲我倒情愿完不成这个该死的任务，好让公司将我踢出局明正言顺回去交差，因为我实在不愿意与卫生巾联系在一起。可天生不服输的性格又使我不甘心在挑战面前退出，我没有中途放弃的习惯！何况在安妮面前低下高贵的头是一件多么丢脸的事。站在路边冷饮摊上喝了两杯饮料，调整一下情绪和斗志，继续踏上漫漫征途。我在心里跟自己较劲，争取一周时间内跑一百家超市，哪怕一件都推销不出去，至少也要记

住所有卫生巾品牌。

功夫不负有心人，第三天下午我终于坐到一家超市的经理办公室里。

“什么？”态度和蔼的经理听罢我的来意，从一大叠报表中抬起头冲我仔细看了几眼，难以置信地道，“你是说卫生巾？”

我镇定自若：“是啊，很多人都觉得奇怪，一个大小伙子干吗推销这个呢。其实正是明罗卫生巾着重铸造的形象，健康、青春、别出心裁。作为本地明星企业的拳头产品，希望贵店能支持地方产业，至少给明罗一次与其他名牌竞争的机会。”

这是我昨晚苦思冥想出的一段宣传词，符合广告的基本特征：在最短的时间内抓住听众的心理。

他笑了笑说：“确实很独特，不过产品终究靠实力说话。几个月前我们试销过明罗的产品，结果摆在货架上两三个月无人问津，上面落了一层灰尘，后来只得撤下来。卫生巾的市场前景广阔，利润也很丰厚，可不是谁都能做。对你而言如果想谋一份好工作，最好不要推销卫生巾……我的事情很多，请自便。”

第三十七次失败。

我倚在超市门口茫然地看着熙熙攘攘的人群，心想不知赫连冲的进展如何，想必和我一样整个一饱受羞辱的过程。有位亿万富翁在回忆录里说过：作为从社会最低阶层奋斗上来的小人物，其中的艰辛和磨难很难用语言描述。此时我深刻地理解了这句话中包含的无奈和辛酸。

华灯初上，我拖着疲惫的身躯回家，心里为刚才错失良机而自责。半小时前有家小超市老板听完我的叙述，拉长语调道货架上比较紧张，不过也不是没有办法。他边说边朝我意味深长地笑，我愣是没听出言下之意一味强调产品质量和性价比，终于他失去耐心板着脸将我赶出去。出门走了好长一段路后我才琢磨过来，他是向我索要好处费呢。唉，早知道给他就是了，只要能完成销售任务，倒贴老本也愿意呀。

我真傻，真的。

进公寓楼一刹那瞥见对面“来福超市”灯火辉煌，我略一踌躇。按照兔子不吃窝边草原则，我始终没有到这一家碰运气，主要原因是我经常去那儿买生活用品、方便面之类，如果里面收银员知道这人推销卫生巾，每次看到我都指指点点，哪有脸面再进去？只是三天跑了近四十家超市，一包卫生巾都没销出去，未免让我焦躁不安。事到如今也顾不上面子了，不管结果怎样总得试一试。

“你好，又买方便面？”收银员小张一见我便打招呼，虽然三十多岁，却长着一副惹人喜欢的娃娃脸，好像老是长不大似的。由于我经常来购物，有时和他闲聊几句，算是熟人。

“我……”我脸有些发烧，犹豫片刻才道，“你们经理在吗？”

他有些惊讶地随手向右侧办公室一指：“来得正好，他还没下班，再迟就遇不上了。”他看我步履匆匆的样子，在后面加了一句，“他姓俞，你叫他俞总吧。”

俞总与我见过的所有超市老板差不多，身体微微发福，红光满面，目光中透出生意人特有的精明和世故。未等我说完开场白他截口问道：“你叫什么名字？在哪个单位？”

“明罗公司，我叫岳宁。”

他点点头，长舒一口气道：“这就对了，”说着起身离座将门关上并反锁好，热情地与我握了握手，“请坐，我给你倒茶。”

我受宠若惊，这可是几天来前所未有的优待啊，慌忙道：“不必不必，我不渴。”

“那坐下说吧。”

“谢谢，我还是站着，只需一会儿，不会耽搁您很长时间……”

“岳老弟，放松一点，”他脸上浮出一丝神秘的笑容，拍拍我的肩道，“乱撞了几天，有点灰心丧气吧？”



啊！顿时我心里有了几分数：“请问……”

他回到座位，头仰到椅背上道：“受人之托，等了你三天，刚才我还在想，假如你再不来我可要主动上门了，哈哈哈。”

弄不清他是什么身份，知道多少，对我有多大帮助，我不敢大意，含糊糊道：“一直在外面奔波，倒忘了家门口的……”

“明天送两箱过来，”他手一挥果断地说，“我马上跟前台关照一下。”

“俞总，我的任务是四箱，不如一起送吧。”我得寸进尺。

他含蓄地笑了笑：“我知道明罗公司下达的任务是四箱，但四箱的概念是什么？一箱两百包，别说四箱，就是两箱四百包，以其品牌影响力和我们超市的规模至少要两三个月才能消化掉，没有一个老板会做这样的蠢事。”

我听明白了，他是担心帮得太露骨反而引起别人怀疑。

“和你一起进公司的小伙子未必有这样的好运气，万一他卖了一箱都不到，你们之间的悬殊会不会太大了？”

他连赫连冲都知道，绝非纯粹意义的小老板，应该身负特殊使命。我索性放开来说出心中的疑虑：“完成一半任务，会不会给公司领导留下不好的印象？”

俞总拿起铅笔在便笺上刷刷写了一行字，交给我道：“后天按这个地址过去，那家超市老板是我的朋友，他再帮你解决半箱，有两箱半的成绩足以交差。”

接过纸条，我真诚地说：“谢谢俞总，解决了这个心腹之患今晚我能睡个好觉了。”

他呵呵一笑，意味深长地道：“不要谢我，这是准备工作中的一环，本来就不需要你过多操心……好好休息，以后的困难和挑战多着呢。”

我开心地笑道：“是啊，有俞总做后盾我还怕什么。”

“不能这么说，”他措辞谨慎地说，“除了生意其他事情我帮不了你，很

多时候还得靠自己,当然以后有什么需要尽管说,我会替你想办法,再见。”

“再见。”我们再一次握手,触手之间感觉他的力量充满强悍和雄浑,和我们学校教官的手劲相差无几。

如释重负走进公寓楼的房间,从窗口向下观察来福超市,一个念头跳进脑海:当初安排我住到这儿,是不是考虑对面有隐蔽的接应点?如此说来我并非孤军作战了。

想到这里,内心觉得充实起来,懒洋洋连打几个哈欠,一头扑到床上进入了梦乡。

3

周一早上兴冲冲来到公司,上电梯时正好遇到赫连冲,他居然也推销掉两箱半,言辞之间准备看我的笑话呢。真是邪门儿,两人完成的任务数都一样,看来我们命中注定要成为竞争对手,他有什么高超的推销技巧,能在短短几天内卖掉这么多卫生巾?

带着疑问走进办公室,方主任和颜悦色地祝贺我们出色地完成了推销任务,虽说下达的目标数是四箱,其实刚入行的员工很少能推销超过两箱,而且能克服性别劣势并取得不错的成绩,安妮非常满意。接着她宣布两人的具体工作安排,赫连冲留在办公室做文案企划,我到财务室做总账助理,主要负责记载销售、往来款和财务收支明细账,方主任强调这是安妮根据我们所学专业作出的决定。

财务室记账员,最理想的工作,与之前我获得的那张纸上列明的任务暗合。不错的开局,我暗暗想。

赫连冲却有些不开心,嘀嘀咕咕地不知说些什么,我猜想他不愿意待在后勤部门,一是参与不到公司核心经营,难出成绩,升迁比较困难,二是抄抄写写的活最累人,弄不好容易犯原则性错误,吃力不讨好。



010/011

趁方主任接电话的空档，我悄声安慰说别拉着脸，在办公室与美女安妮的接触机会增多，近水楼台先得月，没准儿一不小心就被你弄上手。

他无精打采地道别逗了，人家是牛津大学商业管理硕士，咱们两个小本科生跑到旁边凉快去吧。

我愣了一愣，常言道自古才女多丑女，这话套到安妮身上可行不通了。年轻貌美，高学历，高职位，集上天宠爱于一身，这种女孩的确非我等平庸之辈所能及，只可远观而不可亵玩焉。

人的心态是很奇怪的，当初我们认为她是新招聘的员工时，觉得她像邻家小妹，随便说什么话都可以，一旦知道她的真正身份后，立刻觉得她高不可攀，在她面前似乎矮了半截。

办完一系列手续后，方主任陪我到三楼财务室报到。财务室王主任、方姐两人虽不算美女，但也非倒胃口的恐龙级人物，都是三四十岁的少妇。心理学家说三十岁至四十岁之间的女人最好相处，年纪太轻有些不知天高地厚，年纪太大容易有更年期综合症。

外资企业的办事效率和工作纪律让人佩服，不过十分钟左右，办公桌椅、会计账册、档案橱柜等便安置妥当，坐下后王主任态度和蔼地介绍了我的工作范围，并具体指点一番，让我边看账本边熟悉账务，然后办公室便陷入安静和繁忙之中，只有敲击电脑键盘和偶尔的电话声。没有人闲聊，没有人串岗，更没有人上网玩游戏。

时间过得飞快，忙忙碌碌间一周过去了，通过与同事们的交流和观察，对单位情况大致有了了解，公司上下二十多人也基本认识了，唯一奇怪的是很少见到总经理安妮。

趁午间休息去办公室找赫连冲，正好其他人都出去了，只有他埋头奋笔疾书，我凑过去一看不觉乐了，稿纸上的题目是：明罗公司二十年发展纲要。

“国家宏观经济建设不过搞五年计划，你小子一下子整二十年，有你

这么玩命的吗？”

他唉声叹气地道：“这是安妮亲自布置的任务，要求至少两万字，我靠，她以为是政府工作报告呢。”

“思想落后了吧，”我故意逗他，“无论国际风云变幻莫测，经济腾飞日新月异，女人对卫生巾的需求决不会改变，而且随着人口增多市场更加广阔，所以明罗公司形势是乐观的，前途是光明的。”

他连连摇头道：“情况正好相反，当初投资做卫生巾时集团内部就有过争论，眼看目前市场开发和销量并不理想，又有人提出要整体转让，可能出于对公司命运的担忧安妮才让我写这个长篇大论。”

“既然不确定市场需求，为什么硬着头皮上呢？老外也有头脑发热一拍脑袋就决策的情况啊。”

“那倒不是，安妮说上卫生巾项目是政府方面的意思，希望集团做大做强，向综合化、混营化方向发展，集团高层拖延了很长时间，最后实在顶不住才勉强同意。”

我顺势问：“好长时间不见安妮，她干什么去了？”

“哈哈，色心不死啊，都告诉你与她不是一个档次，”他压低声音神情诡秘地说，“总部高层有人打她的主意了，咱们犯不着赶这趟船……何必舍近求远？市场部有个小姑娘就不错。”

我随口道：“你说范圆圆？长得还可以，就是该大的地方不大，她们背后叫她范平原。”

赫连冲急白了眼：“这些婆娘乱嚼舌头，也不拿镜子照照自己，一个个黄脸婆似的，就算那地方有脸盆大我都懒得看她们。”

“咦？”我审视一番道，“你真动心了？有没有正式进攻，要不要我替你们牵线搭桥？范圆圆经常到我那儿报账，说话很方便。”

“去你的……”

两人正推推攘攘地开玩笑，一个高个子、高鼻梁、金发碧眼、满脸严



肃的老外大大咧咧地闯进来，环视之后劈头就问：“你们两个，是什么人？其他人哪去了？”

来者不善，明罗公司与对面集团总部只有一路之隔，时常会有来头很大的人物来明察暗访，我们都站起来恭恭敬敬地说明了自己的身份。

他鼻子里“嗯”了一声，依然板着脸道：“安妮在哪里？她的手机怎么关了？”

“她和韦尔先生到市政府参加招商会，今天是第六天，至于为什么关手机我就知道了。”赫连冲道。

韦尔是集团财务总监，权势熏天，是集团高层为数不多能拍板决定大事的人物。

老外的脸色更加难看，大踏步站到桌前，呼呼喘着粗气，用指关节重重叩着桌子，厉声道：“给我在最短的时间内联系到安妮，告诉她，她的职务是明罗公司总经理，而不是财务人员，更不是公关小姐，让她尽快到我办公室报到！”

“请问您是……”赫连冲硬着头皮问。

老外呼地将脸凑到我们面前，相距不足五十厘米，一字一顿地说：“我是圣地德曼集团总经理助理，约翰！”说完转身怒气冲冲地离去。

又是一个重磅级人物。

因为集团总经理兼亚洲地区事务副总裁，常年在各国飞来飞去，副总经理李斯特全面负责集团日常行政事务，约翰分管业务经营，财务管理由韦尔把持，遇到重大事项交集体研究并向总经理汇报。三权分立的格局下免不了许多明争暗斗，即便我们这些新来的职员都知道高层之间并不和谐。

赫连冲来不及与我多说，也急冲冲跑出去，他当然知道约翰生气的后果，如果找不到安妮，第一个倒霉的就是他。在走廊上遇到外出回来的方主任和其他办事员，一听这个情况也立刻分头去找。

看着他们惶惑不安的背影，我暗暗奇怪：这样剑拔弩张的高层领导