

七色人间



BADGAOWENXUE II

中国文联出版公司

QISE

RENJIAN

内 容 提 要

《七色人间》是作者十一届三中全会以来报告文学作品的一个结集。在社会问题的探索和解剖方面，作者从宏观的角度，描述了几桩怵目惊心的事件，既引人入胜，又耐人寻味。在人生命运的奥秘揭示方面，作者则以诚实的笔触抒写了从底层崛起的种种人物，其中悲喜兴衰，令人感叹，亦催人奋发，五彩缤纷的大千世界尽收笔端。

目 录

哦！缭绕的烟雾·····	(1)
牙膏之战·····	(21)
“人造卫星”从云雾里坠落·····	(48)
来自围歼“二王”现场的报告·····	(65)
人生几何·····	(82)
人生几何(续篇)·····	(96)
顺外风云录·····	(111)
顺外人物谱·····	(132)
寸心歌·····	(155)
有土地，就会有春天·····	(176)
一年二度三岔口·····	(191)
打夯人·····	(196)
争春的人们·····	(206)
跨入这道门槛·····	(212)
好花知时节·····	(219)
在生命的边缘上·····	(226)
命运之魔回头一笑·····	(244)
后记	

哦！缭绕的烟雾……

我这个一月享用二条特供沪产“前门”，而且每每由司机代购的人，逛商店是从不浏览卷烟柜台的。今日一旦真正要接触烟了，却意想不到一脚踏入了缭绕的烟雾中。这翻滚着的烟雾窿起一个个硕大的问号，迎面而来，令我昏昏然而不知所……

干什么去了？

近两年，春节期间，这座唐代才子王勃留下“落霞与孤鹜齐飞，秋水共长天一色”千古绝唱的城廓南昌，在市府、省府办公楼里，几乎总要接到要找一府之长的电话。

“不在。”接话人礼貌地告诉对方。

“不在？干什么去了？”发话人询问变成了斥问，简直砸出火星儿了！

哦！这语气，这口吻，非同小可！接话人轻声细语问道：“请问您是……”

“嘟、嘟、嘟……”耳机里的话音消失了。

“喂、喂、喂——”接话人没有放下话筒，呼声里夹着一丝

凉凉的悲悯。

“嘟、噜、嘟……”

接话人慌了。

其实这是普通市民们的电话。确凿点，是一些“烟枪”们的电话。的确，这是易燃的电话，火气快上升到骂娘的燃点了。眼看还有几天便是春节！家有好鸡好肉，唯独无好烟。浓浓烈烈的兴致，他妈的，败兴在二寸烟卷上！往年，虽说平素“前门”、“牡丹”、“中华”之类的体面烟也紧张，但过年逢节好歹凭证可买到几盒，绝不象眼下无有！自己抽差点的忍了，偏偏春节人来客往，无好烟相敬，这叫人脸往哪儿搁？

现时时髦以烟认人，二寸烟卷已成量人标尺！不信你去社交场上瞧瞧，单凭食指、中指间的二寸儿，就能分类归队，排出身份来。外国进口的、国内高档的、纸盒皱巴巴的，显示出来的人的高度、韵味，神气劲就不一样！你瞧那抽进口烟的，多帅！金光灿灿的烟盒一掏，一亮相，尔后中指往盒底一弹，喇啦蹦出一支，双指一钳，一递，眯缝着眼儿一笑，多美，多诱人！你再瞧那无好烟者，口袋里摸索半天不出来手，比掏金矿还难，似敬非敬，满脸尴尬，寒酸！

做人难在了烟上！

戒？

你听那《戒烟歌》，多切情，多动听：

叫声哎

同志哥

你请听我说

抽烟的害处实在多

尼古丁

最有毒

引起癌症了不得 你花钱害自己

.....

戒烟？谈何容易。不是有人作过统计么，现在世上成年男性中有60%、70%的人抽烟，成年女性中有8%、9%的人抽烟。香港“良友”烟烟盒上还印着“香港政府忠告市民：吸烟危害健康”这样的话哩，你想买还买不到！

烟 呢？

我在大街上溜达。南方的冬天不是从温度计上所能感受到的，温度计上明明摄氏零度，其寒冷程度决非北方零下十度可比。我顶着寒嗖嗖的风从八一大道拐进胜利路，拐入中山路，拐回八一大道，兜了个不大不小的回环。这些路是南昌最繁华的商业地段，橱窗、柜台、霓虹灯，人流如潮，熙熙攘攘。南昌市最具权威的几大国营商场、食杂店，几乎全部坐落在这几条街上。我关注着每一家商场、食杂店的卷烟专柜。无烟！不过这无烟二字得打上引号，即指市民们尤为迷信、崇尚的“前门”、“牡丹”、“中华”之类的烟卷。烟还是有的，低档的杂牌货，在玻璃柜内和柜台后的货架上，宝塔似地、河堤似地摆着、堆着。然而，它与其他专柜的情形太不协调，甚至过份冷清。

烟呢？

在火车站、汽车站、农贸市场、影院剧院，在八一广场四周、八一大桥桥头、国货路路口、大圆盘盘沿……竟有那么多卷烟摊点，就象菜虫儿在叶边上蠕动着。何止“前门”、“牡丹”、“中华”、“上海”、“凤凰”、“良友”、“皇冠”、“555”、“万宝路”……多得很哩，应有尽有。那端着匣儿、摆着凳儿、守着

摊儿的老头儿、小姑娘、小胡子，那企求顾主的目光多闪亮，简直就是打火机头那窜动着的火苗，熠熠诱人。

我俯首问价。小胡子先是膘了我一眼，作打量状，尔后瓮声瓮气告诉我：“前门”，上月产一元一盒，本月产一元一毛。我心里猛地一惊：天呀，牌价才五毛二分呵！我再问“牡丹”，二元七毛，牌价的三倍；“中华”，四元五毛，牌价的三倍多。我依着排列顺序欲问“良友”、“555”。小胡子没有吭声，而是鼓起眼珠盯着我。

我巡视着闹市，叹息了。

我耳畔响起一片电话铃声！

依稀中，我同情起市民们来了。

如此烟摊，休说月工资六、七十元的，就是百把一、二十元的，恐怕也不敢靠拢。

涉世甚深的朋友笑话我了：“亏你还是‘大手笔’，‘皇帝女儿不愁嫁’这句老生常谈也给忘了！”

我有所醒悟了！是的，价格有时就是人为的价格，常常在需求之间滑动。烟摊如此之多，价格如此之高，恰恰由于买者大有人在。

经朋友一点，倒真的给我点出一点道道来了。至少我敢这样断言：大凡常抽高档烟者，抛出的钞票没有几张是光彩钱！当然，有些单位也光顾这些烟摊，不过，那是花公家的钱，不心疼。有时月薪低的人也上烟摊，甚至阔佬似地大把甩钱购烟、但那得另当别论。他要拜托人办事，女儿工作、儿子转学、换工种、要房子、谈业务，都得靠烟拉面子！过去敬烟一、二巡好谈话，现在可得讲条数。水涨船高，基数大了！家有亲人逝世送火葬场，没有高档烟三至五条，就休想烧头炉；没有二条，就得并炉。死人身上都得花烟，价是跌不下来的！

“国营商店也太不争气了，眼看着自己的百姓被人趁难打劫！”我愤愤不平。

“有什么办法呢？”朋友耸耸双肩，狡黠地直朝我笑。

“为什么？”

“烟在人家手上呗！”朋友露出不屑一问的神态。

“谁？”

“烟霸！称王霸道的霸！没这霸的气魄，价格能在他嘴唇皮上任他翻弄？”

前几年听说过电霸、水霸。电、水本来就在人家手上，人家是“超级大国”，称霸尚可理解。这烟也能霸，我倒真正奇怪了。

霸得了么？

果真，南昌的烟被人霸了！被霸在了张金保、张玉保、徐冠军、周保根四位个体户的手掌上！

有人说“骇人听闻”四个字过于抽象，那么，下面我将罗列的几个事实，不知是否能让人感到惊骇？

张金保一九八五年一年，个人经营额三百三十多万元。

张玉保1985年3月27日，用麻布袋携带现金六十三万七千二百九十六元，前往向塘进烟，当他将麻袋甩在向塘办事处时，办事处的同志半晌讲不出话来，不得不紧急动员，摆下其他进出款项，全力以赴清点袋中之钞票。

徐冠军一次与一家公司洽谈进烟业务，先后不到半个小时，净赚“大团结”七百张。

周保根1985年1月17日，一次进烟一千三百箱，一次偷漏税收和工商管理费九千一百六十三元六角。

1985年1年，这四位个体户仅掌握的畅销烟近八十万条。

南昌市遍布九门十八坡的六百多户有证摊贩和难以计数的无证摊贩，烟源主要依赖张、张、徐、周。

.....

难道还需要罗列么？

霸是肯定了的！

烟库的闸门在人家手掌下，放多大的口子，涨多大的浪花，不得不由人家一掌定乾坤！

现在动辄讲背景、讲靠山、讲来路。难道……，我对这四位显赫人物的身世产生了浓厚的兴趣。

张金保，四十七岁，十一岁起做篾匠，一做三十年。1968年下放，1973年回城，在市一建、二建干过合同工。1982年弃工经商，先摆水果摊，因水果有淡季，后改卖食杂，最后经营香烟。他有购烟册子，按上面分配的计划数，在指定的市食品商场进货。他端过匣子，摆过凳子，踩过三轮车流动销售。

张玉保，张金保之弟，三十九岁，他几乎是踏着其兄的脚窝走过来的。不同的是，他回城的时候带来一个农村的妻子和半个班的儿女，上不了户口，至今还是“黑人”。他比其兄更富有时代气息，三节包发型，还会几路武术。

徐冠军，四十七岁，原在印模厂工作，而且干吃香的采购，命运并没有亏待他。然而，他不争气，犯了投机倒把罪，被判刑五年。他的劣迹还影响了妻子、儿子，均以不同的罪行坐进了牢房。1982年开个体食杂店，烟只是他货架上的一个品种。1982年开始专营卷烟。不过，他没有象流浪汉那样厮守街头，经历端匣子或摆凳子之类的原始阶段，而是一上手便成箱地进，成箱地出。

周保根，四十岁。一把泥刀，一块刮板，能砌一手清水墙。在四人当中，他创办个体店的时间显然地遥遥领先，但

是，在专营卷烟批发方面，他却显然地落后。不过，这给了他窥测捷径的机会，恰到好处地后来者居上。

若一定要将如此四位归类排队，凭心而论，全不怎的。然而，正是如此四位陋巷平民，叱咤风云，称王称霸，将南昌卷烟市场搅得无法安宁！

令人悲哀的是，面对挑衅，摊开双手，无可奈何！

能不无可奈何么？

市烟草公司、三燕经理部、市酒类贸易中心、南昌县采购批发站，每次到货，首先问张金保需要数量，尽给满足。张金保岂舍得错过囤烟机会？但是，却有没地方存放的苦衷。听此言，三燕经理部慷慨允诺，凡张所需之烟，谈好价钱后，可以带人直入贵部干鱼街仓库提货。张缺现金五十五万元，洪城商店、华中商行、八达商店则纷纷解囊相助，出让帐号，任其转款。

市糖烟营业部、南昌县水产批发部、南昌县贸易中心莲塘批发部、南昌县向塘综合批发部，是张玉保的天下；市林场商行、春晖食杂店，是张玉保的私囊。一呼百出，争相卖命。向塘综合批发部相形之下，可谓佼佼者。张玉保看中了贵部的香烟，但一无现金，二转帐不出。莫愁呵，贵部一次赊给七万元货物。何日还款？莫急！而且帐号让给你，信托证明和单位介绍信开给你，张玉保就是贵部的人，在外洽谈、交易，用贵部的名义！

徐冠军、周保根亦是这些部、站、店、行所承认的“八国联军”旗帜下的一国一方，出让、宰割一视同仁，好说好谈。不过，徐冠军还受到萍乡、宜丰等烟草公司的诸侯的青睐，省里按计划分配给贵地的香烟，好象贵地压根儿没人抽烟似的，在南昌全部就地转让给徐，甚至连货也懒得提，指标单一交了事，三几分钟完成一宗大宗买卖！

忧吧，气吧，恨吧。还不是“杞人忧天”！俗话说“天要下

雨，娘要嫁人”，两厢情愿，岂由得你他！

人 呢？

大凡读过1983年9月23日国务院颁发的《烟草专卖条例》的人，其中下列几条条款是怎么也忘不了的：

第十三条，卷烟、雪茄烟的国内市场由烟草总公司统一安排。卷烟、雪茄烟的收购、分配、调拨、批发业务由烟草公司及其委托单位统一经营，其他任何部门、单位或个人都不得经营该项业务。生产企业不得自行销售。

第十五条，烤烟、名晾（晒）烟的收购价格，由国家物价局会同烟草总公司制定。卷烟、雪茄烟的出厂价格、调拨价格、批发价格、零售价格，由烟草总公司统一制定。

前款价格，未经制定部门批准，不得擅自变动，也不得变相提价或降价。

经营零售业务的单位或个人，不遵守国家规定价格者，给予经济制裁，直至吊销专卖许可证。

.....

烟是含毒之物，又是难弃之物，实行管束，恰如其分，伸缩得当，既尊重事实，又富于理想。读着它，给人以威慑、安定、鼓舞与希望。

认识、理解、解释事物往往由于职业的差异而蒙上不同的色彩、格调和情感。西湖区工商行政管理局局长袁正华读着《条例》，连片刻思索也没有，八个字立即如同八股泉水冒出心头：《条例》是法，法大如天！

这位四十八岁的汉子，壮壮实实，面容端庄，谈吐自如，看上去要比他实际年龄年轻十岁。他听不得满街因烟价失控而

招惹来的对政府瓢泼似的骂声。这骂声在他听来，不单纯是批评，简直到了恶意的讥讽和嘲弄的地步。人民和政府把半个城区的市场交他管辖，然而，就在他的眼睛、身旁，甚至在他的五层高的威严的办公楼下高价烟摊有恃无恐，热热闹闹。他想管，但是，他把握不住“搞活经济”的分寸，纷纷异议使他徘徊。一种痛苦郁闷久久徘徊心头！

现在，尚方宝剑在手，他决意重整卷烟市场。1985年4月5日，他调集了十二名市管干部，动用了三辆三轮摩托，开始在中山路、四交路南侧的沿江路、象山路、国货路、丁公路、上海路、八一大道掀起一股股旋风。几天之内，他们清查了二百多户无证烟摊、一百多户有证烟摊和十几家集体食杂店，查获来路非法的卷烟五万多条。一经查出高价出售烟者，其烟先由国营商店按国家批发价收购，后按烟量总额的百分之二十罚款。一律照罚不误！

端凳子、摆凳子、推车子的小贩们冲着市管人员发话了：“神气啥！我们算老几？喏，小毛辣子！”

听鼓听声，听话听音。袁正华他们一经了解，揭开了张金保、张玉保、徐冠军、周保根四家大户头的内幕。

《条例》面前人人平等。三辆摩托风驰电掣，直向绳金塔、朝阳巷、潮王州、三交路奔去。派出所的同志倍受感动，即刻抽调干警，全力以赴予以配合。居委会的婆婆们、公公们，也闻风而动，如期出现在现场。

捷报频传：

5月9日，在三交路查获周保根壮丽香烟一百箱；

5月29日在绳金塔查获张金保沪产前门四十箱；

7月17日，在桃花一村查获徐冠军沪产前门九十四箱；

7月28日，在朝阳巷查获张玉保沪产前门一百三十箱、壮

丽一百九十四箱……

但是，另一根轴也在以等速度旋转：

查获张金保四十箱前门的当天，张金保当场趾高气扬地出示三燕经理部证明一张，上曰：“各有关单位：我部卷烟一批因仓库无法存放，借该地临时储存中转，请关照。”证明早备在身，颇具先见之明！袁正华大义凛然，不予理睬，照扣不误。两天后，张金保再持三燕经理部便函一封，噔噔噔踏上西湖区工商行政管理局三楼，甩在了局长袁正华的桌面上。上书：“我部前几天送了一批香烟在绳金塔108—1号代销，张金保告知香烟被贵局扣掉，望尽快予以解决，以使我部少受损失。”

查获徐冠军九十四箱前门的第二天，市酒类贸易中心经理亲自出马，浩浩荡荡，先后率员三次来到西湖区工商行政管理局，反复交涉、声称：此烟是中心的。此行为来提烟。

查获张玉保一百三十箱前门、一百九十四箱壮丽的第二天，居然是权掌《条例》的市烟草专卖局大员驾到，兴师问罪，噪声四起。专卖办公室的主任直言相告：“烟是我们给的。不要这样搞。否则，会影响我们业务！”专卖局三位局长脾气大发：“西湖区怎么搞的？老给我们过不去！姓陶的（西湖区工商局市场科科长）是个什么人？！”大员们还找到西湖的上司市工商局发难：“西湖区无权管！这是我们专卖局的事！”他们还到市政府告状：“不应抓人！应由我们统管！”

袁正华生性如同他的体魄，墩厚、倔犟，不爱听权当者的耳边风！

官腔镇不住，好，干真的！于是乎，局长挂帅，人马齐整，《条例》本是自家“经”，专卖局并非摆设！他们不跑城南，不走城北，直线儿专挑你“华兴销售贸易公司”，学他一回电影里

的“刑警处强斗保安队”！还真吃准，一掌擒获“壮丽”一百六十箱。他们兴高采烈地招来“华兴”的经理，脸不红，舌不卷，甩出杀手锏：“你们想解决问题可以，但要主管的来谈，将张玉保的烟还出来！”经理为难了，忙解释道：“我们的主管是市劳动者协会和区劳动者协会。”哦！情报失误！不是西湖区工商局办的店？他们哑言了。

市政府的态度是认真的。10月8日，郭副市长召开多家联席会议，直言不讳：“要检查高价烟，不很好对待就会出社会问题，就会闹事，一定要查处哄抬烟价问题！”

“是否要请示一下省里？”烟草部门的同志提示道。

郭副市长头也未回，答曰：“按《条例》办事！”

袁正华气更壮了，又风风火火干了三天。

第四天，10月11日，市里一个电话十万火急：有证的，暂时不管！

不管，好了，查获后交国营商店收购的烟又批发到了张、张、徐、周们的手上，而且价格比前期又上涨了几尺！成为恶性循环一例！

市民们又在破口大骂了。

最难堪的是袁正华他们。他们的辛辛苦苦被一句谴责的话总结了：“越抓越贵！”

怨 谁？

来到设在时鲜楼三楼的市烟草公司，我被引进一间不到十平方米的房内。四根烟枪火力正猛，屋里烟雾腾腾。

我向经理递过记者证，自我介绍。

“我不能背包袱！”未等我开口说明来意，经理先发制人，

一句话把我挤靠到墙壁。

看得出经理因有人调查烟的事情已经早就牢骚满腹。眼下，难言与愤慨在他浮起一层烟色的脸膛上游弋，他的神经的琴弦处于一种不拨自鸣的状态。

看来我的采访注定处于被动地位。

短时间的沉默之后，经理依据情绪的旋律，抑扬顿挫地向我陈述开来，南昌市包括所属的四个县，一年的卷烟销量约十一个大箱（即二百五十条一箱），市区本身一年约四万个大箱，一千万条上下。烟源，百分之六十省产，百分之四十主要来自上海，其次河南，少量来自安徽、湖南。按计划渠道进入公司，甲、乙、丙、丁级都有。现在市民的意见集中在上海几个牌子上。南昌人迷信上海烟，价格也比较适合南昌购买水平。但是，上海烟只有这么多，南昌市一个月沪产甲级、乙级两种烟不到十六万条，其中还包括“飞马”烟。“飞马”前些年还是畅销烟，近几年被消费水平压下来了，变畅销为滞销……

“就按这个数，”我默算着，“南昌市二十五万户，平均一月每户也有五盒，不至于一年到头见不到面吧？”

经理猛然将烟蒂熄灭在烟灰缸内，仰起脸舒怀大笑。他一边拉开抽屉，一边重复道：“我给你看样东西，我给你看样东西……”

他从两张办公桌的空间，将一叠色泽焦黄、皱折巴巴的材料纸递给了我。

这是一份特供烟分配表，上面有单位名称、供烟牌名、供烟数量等等栏目。

目睹“特供”二字，我的脸不禁红了起来，从口袋里掏出我那盒“前门”，晃了两晃：“我也是你的特供者，每月二条！”

经理反倒不好意思起来，连连摇手：“不必介意，不必介

意……”

我欲顺着页码数下去，经理提醒道：“七十五家。”

匆匆算来，七十五家，没一家是谁敢随便顶撞的！

“这些表，一个月没一万五千条实打实的好烟是休想填满的。”经理又开始了他的大段陈述，“会议用烟不在其内。现在稍微大点的会议，也是一律的好烟，有的会一拿就是一千多条。会议又多，一年没二、三万条转不动。还有红白喜事，过去一次三条，现在一条，不算多，一年几千条可应酬……”

有人敲门，如一阵风扑进两个人来。来自省里一个大单位。经理赶紧起身，让座，递烟，刚才愤愤然的模样不见踪影了。来者出示条子，条子上盖有大红印章。很显然，来批烟的。开口：十五条前门，十五条大重九；名义：老同志要抽。

条到笔至，经理未加思索，“喇喇喇”便是一行字。照给。批罢，笑容可掬地目送二位出门。继而，办公桌上粉红色的电话机骤然响起。省里另一大单位来电。望着经理接电话时的面部变化，无须问，要烟！

总算完了，然而，瘫坐在靠背椅上的经理，其神态却如落九里雾中。

他醒过来了，脸上重现愤然之色：“条子比特供还特供，一个月没四、五万条莫想过关！”

经理这个角色也确实难演呵！

“你算算，七敲八敲，留在我手中的烟还剩多少呢？这剩数不多的烟的后面，又拖着多少搭配进来的丙级、丁级烟呢？上海的“牡丹”、“前门”要搭“飞马”、“劳动”，省产的“南昌”、“井冈山”、“壮丽”要搭“太平”、“梅花”、“海鸥”、“富来门”……差烟也不是我公司生出来的。我们好烟不能涨价，差烟却要削价处理。我也有经济效益帐。1983年削价损失全省上千万元，

没有补贴，全由商业部门承担。我亏不起！批发给商店，商店不敢要，也是亏不起。干脆，好的差的全不进，只卖平销烟，能卖几盒算几盒。二贩子敢要；差的虽然也要削价，但好的他们敢涨价，两头浮动，总的有赚。”说到这里，经理得意起来，“从1984年起，我们公司再没有损失！”

潜台词是：“巧丢包袱！”

也是，好端端的市场陡然生起一股搭配之风，尽管报纸屡屡刊出消费者的呼吁，就是充耳不闻，而且越搭越离奇。直到最近我还从《新民晚报》上读到这样一则消息，说是上海金星皮塑贸易公司出售一百立升双门葵花牌电冰箱，每买一台要搭价值五十二元的小红枣四十斤。顾客啼笑皆非，经理也有苦衷。原来这家公司这次进了十台冰箱，搭进了滞销的收录机两台，价值千余元。过去进电冰箱时还搭过电热器。冰箱卖了，电热器却仍在货架上。你搭进，我搭出，于是乎喜剧一出出！青菜搭萝卜，羊肉搭狗肉，帽子搭袜子……“搭”字满天下！漫画家笔下夸张搭棺材，其意决非笑笑而已！

经理甩了包袱轻快了，哪知，却压在了消费者的背脊上！

突然，我想到“计划外”这条在市场上越来越占重要地位的渠道，问曰：“计划外的呢？”

经理又皱起眉来：“是呀，我一年到头外面跑，就是为了多讨点计划外的。前些时，我去云南，还是凭政府领导的面子才要到二万多条，够应付几张条子呵！人家还口口声声叮嘱下次没有了。要可以，但得带名牌自行车、电视机、电冰箱或钢材之类的去。这些家伙，南昌都得求爹爹，拜奶奶。不信你去象山北路街头问问，一张购买二六凤凰单车的票证都能卖到二百元钱！”

哦！事情何时起变得如此复杂了？！