

当代社会问题（纪实文学）

中国当代土皇帝

少数特权者对法律的践踏

SHI YUAN



中国当代土皇帝

李 叶 编 著

安徽文艺出版社出版
(合肥市金寨路283号)

文艺出版社发行科发行 安徽广播电视报社印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张10 字数: 220,000

1989年6月第1版 1989年6月第1次印刷 印数: 50,000

定 价: 3.80元

ISBN 7—5396—0300—3 / I·262

前 言

这是一部中国当代土皇帝祸国殃民的真实记录。

土皇帝自古就有；但出现在当今年代的土皇帝，则既有封建愚昧的残酷、又有现代权欲的扩张，很象是拎着“权”字大棒横行乡里的“镇关西”。老百姓对这种人早已恨得咬牙切齿。本书从揭开古城彩电大角逐的“官倒”黑幕开始，让各种脸谱的土皇帝一个接一个登台亮相，他们有南霸天、北霸天、东霸天、西霸天……，书中用了大量翔实生动的材料，暴露他们的种种丑行。比如：几个电话就可以赚上数十万元；霸占别人的房屋反而把别人投入监狱，几乎押上刑场；利用权力把百万公款让儿子办公司，培养出一个现代的西门庆；对同他们作斗争的女性残酷打击，扭送疯人院；仗势奸污女工，逼人自杀……，曲折离奇，惊心动魄。读者将在愤怒沉思的同时得到一定的启示。

土皇帝不是本人有钱有势，就是有很硬的靠山，所以他们才敢在他们的权力范围内胆大妄为。

但是，等待他们的，将是党和人民严厉的审判。

目 录

前 言

第一章 彩电角逐的黑幕

第二章 当代土皇帝的阴阳脸谱

第三章 土皇帝的现代色彩

第四章 权力婆婆 法律媳妇

后 记

第一章 彩电角逐的黑幕

近年来、随着物价的飞涨，民间顺口溜也风行起来。这些顺口溜自然是“路边社”的产物，而人们对它的欢迎，却远远胜过对某些官方报刊电视台发布的消息。其传播速度之快是异乎寻常的，人们听得真，记得牢，高兴起来还加以发挥，其情绪之强烈是空前的。比如这个顺口溜目前就很流行：“四化在电台，清官在舞台，当官靠后台，发财靠胡来。”当然，顺口溜就是顺口溜，总有些夸张，它只是人民群众某种情绪的折射。这种情绪你可以说它有消极因素，以偏概全。但是，细细想来，就会发现，顺口溜里头蕴藏着很大的积极性。对现实生活中的腐败现象不满，而加以嘲讽，这本身就包含着对它加以清除的正当用意和良好愿望。它至少可以提醒所有的人，为什么这样的顺口溜会广为流传？

所谓“四化在电台”，并非反对在电台宣化四化，而是不满那些披着“四化”外衣的种种违法行为和腐败现象。还有一个顺口溜是讽刺这种所谓“四化”的，其中二化叫做：“贪污行贿公开化，‘官倒’、‘私倒’系列化。”应当说，人们特别厌恶“官倒”，已到了不可容忍的地步。一个高级知识分子辛辛苦苦劳作一年，收入不过数千，而“官倒”

省几个电话就可以来钱数十万，如果人们对这种现象都无动于衷，麻木不仁，那我们的“四化”建设还有什么希望？

古城出现过一次彩电大角逐。这个消息很快传到九百多平方公里的国土上，我们不妨先来看看这场大角逐的真面目。再来谈谈这场大角逐到底透露出什么值得研究的信息。

一、古城彩电抢购风潮

公元一千九百八十八年的六月下旬，古城突然出现了一股抢购家用电器的狂潮。顷刻之间，彩电、冰箱这些早已为一般消费者垂涎的高档家用电器成为竞相追逐的重点目标，就连一度滞销的电风扇、洗衣机也突然走俏起来。面对不知那里煽起来的这股抢购风，人们似乎丧失了理智，个个都象中了邪，一见家电眼中冒血，不管质量优劣，也不问价钱贵贱，谁码着就是谁的，要多少钱给多少钱。唐城大厦门前为了争夺六十台“友谊牌”双桶洗衣机，成百上千顾客挤成一团，拥到了两个柜台。经理亲自出面想整顿一下秩序，也被挤倒在地。

也就在这同一个时间里，各商店都传来了令人震惊的经济情报：民生百货大楼六月二十二日日销售额破二十万元大关，创历史纪录。而时隔三天，二十六日又创下了日销售额三十万元的新纪录。各店日销售额也直线上升，“纪录”天天刷新，三年的库存积压，短短几天，全部一空。而抢购的风头却依然越刮越猛，其势有增无减。都象中风着魔似的，把这几年辛辛苦苦积攒下来的钱，一下子从银行里，从自己的钱匣里，从个人的荷包里，从只有他们自己才找得到的

犄角旮旯里掏出来，一古脑儿全倾入商店、“大厦”、“大楼”和家电行。难怪解放路一家储蓄所惊呼：本所库存货币几天里下降三分之一。

天，热疯了。人，也抢疯了。整个古城突然之间，好象害了一场热病，正在感冒、发烧、打喷嚏。

在古城一家豪华饭店的楼上，有几个人透过临街的窗玻璃，看着大街上一张张因焦急和疲于奔波抢购而被骄阳炙烤得充血的面孔，在偷偷地议论、发笑。笑声里，他们感到了一种难以名状的惬意。他们是一帮在这几年里受天时地利之惠而发迹的生意人。而且，只要留心听听他们的议论，就知道不是古城的“土著人”。有广东的，有福建的，有四川的，有江苏的，也有北京的。其所以从五湖四海云集古城，不是来旅游观光，也不是来访古学史，而都是揣着经济合同，来古城提货的。他们要提的货又全部都是令古城人人垂涎的俏中之俏——“大河”牌十八吋和“东芝”二十吋试产的首批新型彩色电视机。

“大河”彩电，这是八十年代以来，国家陆续从国外引进的一百一十三条流水生产线上生产出的唯一免检产品。生活逐渐富裕起来的人们，一度曾是拼命地追逐进口货，随着国家电视机生产水平的提高和人们观念的转变，国家彩电逐渐取代了进口彩电在人们心目中的位置。而“大河”彩电更受家电消费者们的青睐。

这次按合同来古城提取“大河”的，都是些挂有什么“公司”什么“集团”招牌的大户。而首当其冲的，又是一个据说以香港为依托，厦门为桥梁，北京设有总部，业务关系

遍及东南亚和国内十几个一流大都市的“京闽港联合跨国实业集团”，同时他们还挂着“中国工业实业发展咨询公司”的招牌。无论是论资力还是比业务，均为这批“大河”客户之冠。自然而然，它也就成了这批“大河”客户转动的轴心。

还在六月初，这个“集团”的副总裁就飞抵古城。继而，他又调来北京、厦门凡属他可以调得动的本“集团”全部有生力量，汇集古城。一下子包下了位于古城中心的豪华饭店三层东廊的全部客房。副总裁本人住宿在“4—3”房间，三层把头的一间客房成了他的办公室、会客室。那气魄、那阵势，确实令人侧目。于是，这家豪华饭店立即成了提取“大河”彩电的大本营。“3—1”房间则成了这支提货大军的临时指挥部。接踵而至的众客户也相应形成了一个临时性的“组合”，他们自己还戏谑地称谓这个“组合”为“古城提货总前委”。而“京闽港集团”的副总裁也就理所当然地成了这个“总前委”的“总指挥”了。

这位声势显赫的“集团”副总裁，“前委”“总指挥”，气魄不小，年龄却不算大。今年才三十七岁，官讳十分响亮——章大勇，真是名符其实。他高高的个头儿，白白争净的面孔，四方脸，大背头，肤色白净，身板结实，宽肩膀，厚胸脯，马蜂腰，仙鹤腿，锻炼和保养了一付标准男子汉的身材。说起话来，一口道地的京腔念白，频率高，节奏快。初接触，你会觉得他说话没有间歇和停顿。接触多了，习惯了，你才会感到他说话的字句间抑扬顿挫适宜，而且标点符号还挺准确。办起事来，干脆利索，聪慧果断，指挥若

定，擒纵自如，颇具大企业家风度。这样一块材料，就难怪在他一方小小的名片上，密密麻麻列满了各种头衔：什么“国内业务经理”、“公共关系部主任”、“北京福利电器厂厂长”等等，真乃后生可畏也。

章副总裁一到古城，凭着他那特有的捷锐嗅觉，立即嗅到了古城家电市场上有股异常的气息。而这股气息的膨胀和爆炸又是暂时不可扼止的。他的直觉告诉他，就是这股迅速膨胀的异常气息，将给他提供大显身手，一展雄风的机会。他暗自察访，搜集情报，汇总复核。尔后仔细算了一笔帐：我们的合同是早在去年就和大河厂订好的。十八时的东芝机组每台定价是三百六十美金加四十元人民币，二十时的则是三百八十美金加六十元人民币。当时一个美金只等于人民币三点七五，那么按人民币计算，一台十八时东芝机组，其价格应是一千三百九十元，二十时大河则是一千四百三十元。可今年呢，你厂家到那儿弄那些个平价外汇去？只能炒黑市。今年的黑市外汇可是猛涨，上个月一比六还可以弄得，这个月头就成了一比六点二五，眼下又涨到一比六点五。如果要按这样的比价计算的话，那么现在十八时的价格合人民币就是2380(元)。而二十时就成了2530元了。他进一步盘算着：当前古城市场上压根儿就没有带色的机子卖，一般人想要买彩电得有优待券，弄不到优待券的人就得花钱去买。一张十八时的优待券值四百块，二十时的已卖到六百块钱。而且大河厂的供销处在发售优待券机子时又挑明了每台机要在原来定的零售价上再加上三百元的“外汇差价”。那么就是说，一台十八时彩电真正到零购的买主手里按官价也

就到了两千多了。就这还买不着。二十吋就更甭提了，即使有人愿掏这样的累计价去买，也全然没门儿。就算按这种价格，合同上的价和目前的官价比也几乎每台就要高出千儿八百的。而且，目前这股势不能挡的涨价风也是十分有利的因素，古城眼下没有现货的彩电就等于无价啊！这就是章副总裁的“经济学”观点。他琢磨：“显然，在这股风头上的买主们都怕彩电再疯涨。那么，一旦我把到手的货就地抛出，把外汇涨价的行情向他们讲清楚，我再取他一个目前官价与黑市价的中间值，这种价格顾客的心理就自然而然能承受得了了。就是批发也不会有什么问题的。”这就是他的“顾客心理学”逻辑。他想着想着，不由好笑起来：“黄土高原啊黄土高原，你可真是我章某人财源的摇篮也。我就凭这一纸合同，就凭我们老板提供的外汇，就要用你古城的产品赚你古城人的钱呢！这可是一笔进项不算小的买卖啊。至于大河厂方面嘛，我谅他在国家还没有正式给它定出新价之前，它在价格上是不敢轻举妄动的。这就等于这次赚取高额利润的机会白白让给我们这些经营单位了。这可能就是所谓的‘流通膨胀’吧。哎，只要商品有流通，就必然产生膨胀。至于膨胀的程度嘛，作为我们做生意的就得随行就市相机行之了。对，就这么办——就地处理，利润打回。弄得好了我章某人自己也会从中受益呢！”想到这里，一个方案在他的脑子里成熟了。他希望古城的这股家电抢购风刮得猛点，再猛点！

于是他暗中调兵遣将，自己则稳坐中军帐，不露声色。

于是，他身边便多了几个当地的朋友。这些朋是来自古城几个“干休所”的职业“倒爷”，在古城很有几分实力。

于是，一到六月的尾上几天，古城又电抢购风又加了油：“大河”彩电，全部调出古城。在当地要买“大河”是难上加难，除非外地返销，否则就是谁愿出高价，也没门儿。

于是风助火势，火乘风头。一场“大河”彩电大角逐的序幕就如此这般，在古城徐徐拉开。

二、伏地“倒爷”撒网

古城南郊，一个大单位劳动服务公司的经理贾藐，已赋闲在家多日。干点什么好呢？他在思索着。一向颠荡惯了的人，陡然闲下来，就显得六神无主。六月十九日，又逢星期天。本来就闲得发慌的日子，又平添了几分无聊。三十八度的高温，使得他原来还算敏捷的思维，就象他手里已经摆弄了一整天的那块断了发条的“西铁成”机械表一样，停摆了。

时近黄昏，刚要庆幸又糊里糊涂地打发走了一天。楼下忽然有人喊：“老贾！”他漫不经心地将身子倾出阳台去看，噢，是好久不见的他在任职期间留职停薪去当了小老板的韩仁，便问：“有什么事吗？”

韩仁跨在自行车上，招他下楼：“你下来。有件急事，也是好事。”

贾藐仍旧依着阳台一动也懒得动。问韩仁：“啥事么？就这么说说还不行。”

韩仁只好仰着脖子对他说：“有二百台二十吋大河彩电，敢不敢做？”

“啥行情？”这是贾藐当了一阵经理留下的习惯，其实

他此刻并没有做生意的兴趣。

“人家报的二六。”韩仁吐了一句。

“唔……”贾藐没有明确表示。心里却暗自思忖：“好家伙，翻了快一倍，这价谁要。”

韩仁见贾藐没有任何反应，打了个招呼“那我走了。”

“二六？”贾藐瞅着韩仁远去的背影，想立即把这事从脑中挤出去。可是，他越想把它扔掉，脑子里的印象却越鲜明，越清晰。这样，他就越惶惑，越不安，又搅得他心烦意乱起来。影影约约，他还似乎看到一双双拿着钱向他要彩电的手在眼前晃动，呐喊着：“莫说二六，就是二七我们也要。”

“这到底是怎么回事，不行，得出去打听打听。且莫轻举妄动，我这篇论文，学费可是交得够多的了。但也不可坐失良机，让那到手的买卖白跑掉。”他独自思索着，却又百思不得其解。一种莫名的冲动在激励着这个本来就精力充沛的家伙，他一个鲤鱼打挺从铺在地面上的凉席上跃起身来，自言自语道：“多日不去应市，行情早已生疏了。还是迈开自己的两条腿，出去走上一遭，调查调查市场、了解了解行情吧。”

贾藐去到即将开业的“南区乡镇企业物资供销经理部”。那里正在紧张地进行着装修的收尾工作。经过精心修饰的店容焕然一新。他是这里的常客，只是近日少来走动了，看见经理也在忙着清扫，着直呼其名打起了招呼：“葛庆，还忙呀！”

葛庆放下手里的扫帚，迎向贾藐：“哎，贾经理呀，好

久不见你来走动。我还正打算去请你来喝两杯呢。”他热情地招呼着，擦了擦手，递给贾藐一只“良友”。贾藐顺手接过来，就着葛庆的打火机点燃香烟，问：“准备啥时开张？”

“原来计划是这个月的二十五号。不行的话，就推到七一。”

“筹办得咋样了？”

“其他都还可以。就是想搞一批彩电轰轰场面，图个开业大吉。可是现在彩电太难搞了。”

“啥价钱能接受么？”

“那要看多大尺寸了。”

“二十。”

“报的啥价？”

“听说二六五。”

“啥牌子？”

“大河。”

“咋，你有门路？”

贾藐心里翻腾着，却不露声色地说：“试试看吧。你也别指望在我这棵树上吊死，万一不成，反坏了你的事。”

“看你说的。老将出马，一个顶俩。反正这彩电的事我就认准你了。二六五不贵，只要不超过这个价码，你一定替兄弟敲死。二百台内我全吃。款子你放心，上面刚刚又拨给我六十万，一个子儿都没动呢。你随要，我随到。”

离开葛庆的供销经理部，贾藐抑制不住兴奋起来：“要是这种买卖能做成它个一桩两桩，儿子明年学费就不犯愁

了。一回到家，他情不自禁地放开那早已沙哑的喉咙，嚎起了近日来潜心琢磨的那段裘派京戏《赵氏孤儿》来。他以唱抒怀，压抑不住一个经营者对如此令人激奋的信息所产生的巨大诱惑力和轻易成功的喜悦之情，一板一眼地自拉自唱，虽然没有丝竹弦管，笙箫鼓乐，但他却力求唱得和裘盛荣先生尽量相象。他摇头晃脑自我陶醉着，妻子的嗔怪，他也毫不介意。一种职业感又把他重新拉回到了成功经营者的行列中去。比之日间的他，判若两人。他身上那已近消亡的经营活力又死灰复燃，蠢蠢欲动起来。搅得他一夜没睡塌实。

第二天，贾藐起了个大早。他精心地修饰了一下自己的仪容，就乘着清晨那点可怜的凉意，匆匆去扣开了韩仁的家门。当韩仁揉着惺忪的睡眼迎出来时，贾藐冷不丁地冲着他只说了一个字：“干”！韩仁被贾藐这突如其来的一个“干”字给搞懵了，莫名其妙地问：“干啥？”

“彩电的事呀。你可真是贵人多忘事啊，不是你昨天傍晚才给我说的么。”

韩仁这才松了一口气：“我当是干啥呢。你不是没表态么。又听到啥了？真是神经不正常了。嘻嘻！”他忍不住戏谑地笑了两声。

“什么神经。我连用户都联系好了，说好了，二六五人家都要，连价都不还。这不，我怕晚了堵不住你，才这么早就赶来了。咋样？你说的货靠住靠得住？”贾藐说得很认真。

“二六五？能要多少？”韩仁也来了劲儿。

“二百。”

“真的？！”

“我什么时候跟你玩过假的来？”

“好。那咱这就赶紧去找小杨。”

“那个小杨？”

“科技情报研究所的杨少鹏哇。”

“哦，搞了半天，卖主是他联系的呀。那就得抓紧点，这种事宜早不宜迟。”

“这就走还不行？”

“你先穿衣服吧。”

韩仁这才意识到自己还光着脊梁，不好意思地朝贾藐扮了个鬼脸，立即从藤椅背上拉过一件时髦的港衫往头上一套，上下一起动作，刹那间收拾停当，颇有点“军事化”的味道。接着就斩钉截铁地喊了一声“走！”

两人就肩并肩地蹬着自行车上路了。路上，他俩也闲不着，一边蹬车一边扯着彩电的事，贾藐又拾起刚才的话头，进一步询问起来：“你了解小杨是怎么联系到的？”

“通过外贸的杨处长牵上的线。”

“那我们为啥不直接去找杨处长？”

“本来外贸的老杨我也认识，不过不算太熟。况且这种事，人家讲究的就是个单线联系。这回的事，老杨就只认小杨。”

“嗯。那他们拾到的底到底是多少？”

“实话对你说吧，二五五。我怕你老兄太实诚，跟别人说起不留余地，把咱自己给装了，所以昨天我才报了个二六〇，我加了个五。”

“啊，二五五！”贾藐盘算起来。

八点差十分，他俩在省科技情报研究所门前上班的人流中截住了杨少鹏。韩仁直截了当地问他：“你说的那批货还在不在？”

杨少鹏说：“人家都说了几天了，不知道有什么变化没有。”

“那能不能抓紧时间落实一下？”贾藐在一旁审慎地提示了一句。

“现在有人要呢，得赶快把货落实下来，去给人家回话。”韩仁说得跟真的一样。好象他现在领来的就是一个实实在在的顾主一样。他煞有介事地催促杨少鹏说：“能不能问问老杨？不行咱们就直截去找他。”

“那你们在这里稍等一会儿，我这就去给杨处长打个电话。”说着他走进了单位。

不大功夫，杨少鹏推着一辆自行车出来，对贾藐和韩仁说：“杨处长让我们现在直接去豪华饭店的三杠么号房间，货主就在那里。说他马上让杨立军科长带他写的条子在那里等我们。”

“杨立军你认识？”韩仁问。

“我咋么不认识。他和老杨一个办公室，是老杨的心腹，和我也挺熟，他一般情况下就是老杨办这种事的代理人。”末了，他加上一句：“我给他起了个绰号‘大洋马’”他深知韩仁办事，历来的宗旨是：中间人越少越好。他那样说是想解除韩仁不必要的疑惑。尽管杨少鹏讲得清楚明白，贾藐看出韩仁还想说什么。他怕韩仁如果沿着这个话题说得多了反

而不美，不等韩仁开口他抢先岔开了：“咦，怎么搞的，你们这一杆子串起来干这种事的全姓杨啊？喏，老杨、小杨、现在再加上个大杨，这大中小号都有了。”

“‘杨家将’么。你没听人家现在提的口号叫着什么‘以钱为纲、全民经商’嘛，我们老杨家也要在新形势下为搞活商品经济做贡献呢。”小杨一席话，把贾藐和韩仁都给逗乐了。

转眼之间，三辆自行车就融入了古塔路上那上早班的滚滚车流之中。

三、北京“倒爷”接头

他们在大厦的西脚根存好自行车，便急匆匆向豪华饭店走去。路过大厦门口，三人被蠕动着排队抢购什么家电的人群挤散了。等到在饭店住宿部的门前聚齐，杨少鹏抹着额头上沁出的汗水，感慨地说：“这是买啥呢，大清早就拥了这么多的人，跟没王的蜂一样。”

“不用问，准又是抢购什么电器呢。神经病。”韩仁趿着穿过人群时被踩掉的凉鞋，发着牢骚。

“这些人也是钱多没处花了，跑到这来凑热闹。都有啥可买的呢么。”杨少鹏依然纳闷。

“你都是省一级的高级情报人员，成天跟情报打交道，连这情报都不知道？”韩仁揶揄地对杨少鹏说。

“怪不得呢，这两天我们院里人心惶惶，议论纷纷。连那些平时正二八经的头面人物也沉不住气了，说物价要是再这么涨下去，那后果就没法设想了。”杨少鹏附合着，转而