

jinqianshijiejinqianshijie



金钱世界

赵 扬 著



[过瘾小说系列]

jqianshijiejinqianshijie

金钱世界

赵 扬 著

河南文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

金钱世界/赵扬著. — 郑州: 河南文艺出版社, 2000
(过瘾小说系列)

ISBN 7 - 80623 - 209 - 5

I. 金… II. 赵… III. 中篇小说 - 中国 - 当代 IV.
I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 04372 号

河南文艺出版社出版发行
河南省瑞光印务股份有限公司印刷
新华书店经销

开本 850 × 1168 毫米 1/32 印张 11.25
字数 241000 印数 1 - 3500
2000 年 4 月第 1 版 2000 年 4 月第 1 次印刷
定价 17.60 元

如发现印装质量问题, 请与印刷厂联系。

缅甸国仰光市郊，一栋白色别墅前，停满了大小车辆。一场婚礼正在别墅里举行。

新郎穿一身白色缅式长袍，腰带上别着一把带鞘的缅甸刀，右边的新娘则着彩色的筒裙，他们都赤着脚，在红色的地毯上缓缓前行。前方的高台上也铺着红地毯，一群老者席地而坐，这些老者都是新郎家族的长辈。新郎的父亲——莫戍腊市原市长差瓦·新也只能坐在一旁陪着丹阳，仿佛局外人欣赏着一场民俗表演。

新郎新娘走到老者的面前，跪下，向前匍匐着手心向上着地，然后将头埋在手心。居中的一位老者手中拿着一个本子，长篇累牍地念着一些祷词，让人感觉到时间的漫长。最后，老者从身边注满清水的净瓶中拿起插在里面的绿树枝，将清水洒向新郎新娘，至此，冗长的仪式才算告一段落。

当此间隙，丹阳约差瓦·新前去庭间散步。

占地一千平方米的庭院里，左边建有一个游泳池，居中的三层主体小楼属一座欧式洋房，通体白色，掩映在精心培

栽的奇花异木中。这个花园连同房间里配置的红木家具和一应俱全的日本电器,以及大厅里那架世界名牌钢琴,都是丹阳送给新郎的结婚礼物。当然,丹阳的礼物完全冲着差瓦·新的面子。

差瓦·新所在的莫戍腊市是缅甸北部大省——泰克略省的首府,这里崇山峻岭,林木茂盛,是缅甸的贵重原木和宝石的主要产地。分别和中国云南省及印度国交界,边界上屯有重兵。

那是一个很偶然的机会,丹阳所在的瑞丰公司从武汉迁到珠海,为了开辟边境贸易的路子,丹阳说服老板李万顺,并亲自到云南瑞丽找寻机会。很快,丹阳以他的果断爽快和资金雄厚闻名于当地的木材、宝石经营者的圈子里。一段时间里,缅甸隆立公司成为丹阳稳定的合作伙伴。在对方闪烁其词中,丹阳明白这个公司是很有背景的。一天,缅甸隆立公司的负责人神秘地告诉丹阳,他的老板想见一见丹阳。

丹阳依约相随踏入缅甸的国土,在一个戒备森严的大院里,缅甸隆立公司的负责人向前来迎候的人介绍了丹阳之后,就被挡在大厅里,只许丹阳一人到二楼的会客室里。

大腹便便的差瓦·新一身便装,身旁带着一个翻译。粗知缅语的丹阳和他寒暄后,谈到一些深层次的问题,不得不借翻译来完成谈话。

差瓦·新并未表露他的身份,但如此阵势丹阳就知道他的来头不小。这次会谈中,差瓦·新说,经多次考察瑞丰公司的资质,觉得还有更深层次合作的可能。目前边境贸易的限制加上陆路运输的艰辛,业务上只能是小打小闹。因

此他建议丹阳到仰光设立一个办事处，搞正规的进出口贸易。他承诺，将来业务开展时货物价格保证很便宜，且负责帮助办理在缅的一应手续和打通有关关节。

丹阳敏感地觉得这是一次巨大的商机，当场答应下来。以后发生的事就顺理成章了：丹阳说服李万顺前往仰光设立了办事处，理顺了货物出口渠道。每月，丹阳把所需的楠木、红木等木材清单交给差瓦·新后，就在仰光办好出口手续在港口接货上船。价钱完全由差瓦·新和丹阳两人商定，运回国内后销给广东、浙江等省的家具厂，价钱已是到岸价的数倍了。宝石也是按堆算价钱，一次，丹阳出价三千美元购买一方石料，回国后剖开，即是价值十余万美元的翡翠玉石。短短三年间，珠海瑞丰公司几乎垄断了从缅甸进口贵重木材和宝石的业务，利润巨幅增长。这次丹阳筹划送给差瓦·新在仰光大学供职的儿子一座洋房，也算是一次小小的回报。

丹阳笑问差瓦·新：“老瓦，你娶媳妇好像局外人似的，和我们中国大不一样。在我们那里，拜父母是一个很重要的礼仪，你从哪儿弄来这么多老头子喧宾夺主？”这些年，丹阳操持缅语也很熟练，无需翻译。

差瓦·新道：“这是我们的传统，为了这个婚礼，我用十余辆大巴车将族人拉来。你知道，我的亲家是谁，他们坚持要在仰光办婚礼，多谢你给我提供了一个场地。”

差瓦·新的亲家是军界一位炙手可热的高级幕僚，这个婚姻的本身也是一种政治上的联姻。

他们两个在庭院里闲谈半天，直到赴宴的大队人马鱼贯而出。他们坐入那辆锃亮的林肯大轿车，这辆车以丹阳

办事处的名义注册，但一直归差瓦·新使用。

丹阳问：“老瓦，晚上你有什么应酬吗？”

“没有，儿子、媳妇很新潮，晚上他们要在酒店里开一个舞会，我就被排除在外了。这几天比较累，早点休息吧。当然，你有什么事尽管说。”差瓦·新拍了一下丹阳的肩膀。他们约定，晚八时在差瓦·新的寓所里相见。

丹阳送的洋房显然赢得了新娘的欢心，宴席上，新娘笑容满面地拉着新郎，执意要敬丹阳七杯酒，这是当地风俗的最高礼仪。新娘手端盛满琥珀色葡萄酒的酒杯，一边卖弄她的音乐学问称赞丹阳：如果摆在客厅里的钢琴是一首歌，那么错落有致的庭院则是一篇流动的诗，因为丹阳拥有诗人般的眼界。

七大杯葡萄酒灌入肚中，丹阳的脑袋不禁轻飘飘起来，他也不禁汗颜：想不到在缅甸能变成诗人，按此逻辑，那么银行家都应该成为诗人，因为银行家的钱可以造更多更好的洋房，买更考究更名贵的钢琴。

丹阳生就一张国字脸，剑眉下一双不算太大的眼睛炯然有神，配上一米八五的身材，显得威武有力。日常中的他，话语不多，面孔严峻。当他面对泰暖·素美时，她那娇小的身材和微黑俏丽的面孔显得更加柔弱。差瓦·新对丹阳说：“她是我的养女泰暖·素美，今年二十岁，马上要从仰光大学毕业，计划到北京留学。今后就请你多关照了。”

泰暖·素美微笑着向丹阳行了一个礼，双手合十低头鞠了一个躬。然后，差瓦·新吩咐她捧出了一份礼物。

事情的起因还是那天婚礼的晚上，丹阳依约前去差瓦·新的寓所。

丹阳拿出一个折子交给差瓦·新：“老瓦，有件事我一直没对你说：每次交易我都按货款的百分之五在香港汇丰银行给你存了一笔款子。”实际上，丹阳向老板李万顺说，每次返款百分之二十是差瓦·新的一个附加条件。除去交给差瓦·新的之外，丹阳把剩余的钱全部以自己的名字存在香港中国银行内，数年下来，也是一笔很可观的款子了。

差瓦·新很激动，他摘下金丝边眼镜，连连摇手：“不，不，这些你拿着自己用吧。这些年你给我的太多了。”

丹阳硬把折子塞到差瓦·新的手中，并交代说：“你要保管好，任何人拿着这个单子，都可以去取钱。”

差瓦·新戴上眼镜，端详着这个单子，轻轻点头说：“丹阳，我们两个交往这么多年，你也应该了解我。你们中国有句话叫做讲义气，我其实也是个讲义气的人。做买卖关键要看合作伙伴，做朋友关键要看是否讲义气。这个项目你们国内不少人找过我要合作，前些天珠海银发公司一个姓刘的经理还找我，出的价比你高得多，但我拒绝了他。为什么呢？就是因为我交了你这个朋友。这个单子你还是自己拿着用吧。钱，我比你想象的要多得多！”他又把单子塞给了丹阳。

丹阳把单子放在茶几上，说：“老瓦，这笔钱你一定要拿着。今天婚礼上我向你介绍的那个叫子明的人就是来接替我的。我这次回国后，就要脱离公司自我发展。因此，这笔钱也算是我感谢你多年的支持，今后这里的事我就不再管了。”

差瓦·新很惊奇，他大惑不解：“你现在好好的，干吗要走？”

丹阳说：“我自己想当老板，比较起来，国内的机会要比这里多一些。”

差瓦·新沉思良久，伸手把折子放在皮夹中，点头道：“既然如此，我也不勉强你了。这些年你给予我这么多，很久以来我就琢磨送你一件礼物，现在虽然仓促一些，还是送给你吧。”

这是一个约半尺见方的盒子，用缅甸最名贵的蜡染织丝布作为封面。娇小的泰暖·素美用纤细的手臂托过来，她把盒子放在桌子上。

差瓦·新示意丹阳亲手打开盒子。

丹阳用手打开盒子上的绳扣，翻开盒盖，就见一层温润的光晕笼罩在上面。这是一套精美绝伦的翡翠饰品，主体是一座观世音菩萨雕像，通体碧绿。熟谙宝石品级的丹阳知道，这是一块罕见的美玉。只见翠绿剔透的底色上，非常均匀地布满了一层其淡若云、其浓若脂的黄色翡，高手匠人用这块天造之材使观世音菩萨显得更加大慈大悲。莲花台用两串白色翡翠玉和红宝石镶嵌而成，形成了白色的莲座和红色的莲花；观世音身旁的净瓶选用黄色的翡翠玉做成，那枝垂杨柳选用苍翠欲滴的翠玉。

差瓦·新很得意：“怎么样？丹阳，这是我挑选国内最著名的工匠和耗费我库存已久的石料精制而成的。你能看出还有什么缺点吗？”

丹阳说：“这是迄今为止我所看到的从质地到工艺俱佳的艺术品！价值简直没法估量！”

差瓦·新道：“你的眼光不行，难道你没有注意那只净瓶？这是我的一点缺憾，这块石料不是最好的。你这次要不是突然回国，我可能会从容一些找到更好的石料。”

丹阳连忙摇手：“老瓦，我承受不起这么贵重的礼物。”

差瓦·新道：“这些东西在别人看来很贵重，但在我看来，不过是一个小玩意儿，你别推辞了。哎，阿美，你穿戴起来让丹阳看一看。”

一直悄立一旁的泰暖·素美闻言后，捧起盒子到了隔壁的房间。

他们都注视着她的背影，差瓦·新说：“阿美是个孤女，从小我派人把她抚养大，我又挑最好的老师最好的学校让她读书。这次她到中国留学，我就把她托付给你照顾了。”丹阳点点头：“老瓦，这一点请你放心。”

片刻，泰暖·素美穿戴整齐走过来。

只见她身着一袭白色筒裙，净瓶变成她的项链，杨柳枝变成她的手链，莲座则变成了红白相间的足链。她一只手则抚在胸前，托住那尊珍贵无比的观世音雕像。她安然的脸庞浅浅地露出笑容，丹阳仿佛在欣赏一尊艺术品。

丹阳感叹地说：“老瓦，你算上匠心独运了。”

差瓦·新哈哈大笑：“将来你结婚时，你把这件礼物送给夫人，没准她也要感谢我老瓦一片心意呢。”

丹阳道：“那当然，我现在先替她感谢你了。阿美小姐，也感谢你今天让我欣赏这件精品。”

泰暖·素美轻声细语：“没什么，将来到中国时，麻烦你的地方多着呢。到时候你可别不理我。”这是她今晚说的第一句话。

二

丹阳和他的老板李万顺相识，还是从他们做手表配件交易开始的。

丹阳高中毕业时，正赶上全国高考制度恢复，喜爱读书的丹阳跃跃欲试地参加了一九七七年的高考。无奈由于基础知识没有得到系统的学习，虽然语文分数列全县前几名，但总分距录取分数线甚远。他毕业后回家不甘心过农家生活，遂到家乡小镇租了一间小房子开了一个电器修理部，他买了不少有关的书籍，边学习边摸索干起来。一段时间之后，丹阳在镇上已小有名气，他修理收音机、闹钟、手表等。在修理过程中，他看到配件的进销差价很可观，干脆也开展了零件销售的业务。他的销售价格始终比邻近的县供销社商店的同类商品低一大截，生意很红火。

为了进到更便宜的货，丹阳前往武汉寻找货源渠道。同样赋闲在家的李万顺利用面临汉正街的自家门面房，办了一个瑞丰贸易商社。他经营一些杂货商品，不时地前往广东、福建一带买一些走私的诸如手表、收录机等小玩意儿

拿回来卖。丹阳慕名而来，经常来买东西，一件事让李万顺开始注意起丹阳。

那次李万顺欲从海边接手一批港产双狮牌全自动日历手表，接手价每只五十元。当时武汉人都不太认识这个牌子，因此李万顺有些迟疑。恰巧丹阳来这里进货，李万顺就问丹阳要不要这种手表。丹阳很干脆，表示只要以每只六十元的价格，可以接货一百只，并力劝李万顺多进一些，他说：“目前市面上最多的是上海牌和海鸥牌手表，每只尚且卖到一百二十元。这种表无须上弦，又带有双日历，样子很独特，还是日本货，肯定好卖！”说完，丹阳回去左拼右凑六千元交给李万顺。在丹阳的鼓励下，李万顺一次买回两千只双狮表，果然供不应求，让李万顺很赚了一笔。这期间，李万顺还力邀丹阳随他到海边接货。

李万顺感到丹阳是个很能干的人，若罗致手下肯定能成为一个好帮手。他向丹阳提出：过来一起干，每月管吃管住再发工资二百元，丹阳参与的买卖，赚钱了都给一个红包。丹阳觉得在小镇上的发展机会和空间都太小，因此他把小镇的修理店交给弟弟照管，独身前来武汉跟随李万顺。

双狮表的经营很快穷途末路，原因是大家一看销路好，一哄而起都来上货，价格一落再落，最后连进价都包不住。看到这种情况，丹阳和李万顺把目光转向电子表和长筒袜上。电子表和长筒袜最初是由出差到南方的人顺路捎回来的，密切关注市场的丹阳敏锐地觉察到这两种商品的潜在价值：便宜和新潮。李万顺也同样看中。于是，他们到广州找到原来的老关系，运作这笔买卖。

搞这种生意被称为投机倒把，路上查得很严。若用汽

车运输目标太大,李万顺选择了火车运输。

李万顺的邻居阿三在广州至武昌的列车上当列车员,李万顺找到阿三提出长期捎一些东西,阿三拍胸脯说没问题,并邀来同车厢的一、二、三班列车员让李万顺在小馆子里请了一次客。李万顺和丹阳赴约时为他们每人带了两条三五烟和几块电子表。

事情就这么简单,广州到武汉的运输通道由此建立起来。货物不多的时候,就塞在列车员休息室里,有一次货物实在太多,阿三就让他们把货堆在厕所里,对旅客说厕所坏了,不能使用。

电子表和长筒袜推向武汉市场后,销售果然火爆。数月后,这里又成了一个批发中心,甚至邻近的河南、湖南商人也长途来这里批发购买。紧接着李万顺又增添了打火机的销售业务,那一段时间,钞票如流水似的哗哗装入李万顺的口袋。

马上他们就感到事情不妙,似乎双狮表的噩运又要降临;许多商户自行组织货源,为了招徕顾客,竞相杀价。

丹阳向李万顺建议:要采取办法制止这种恶性竞争行为。

李万顺让丹阳通知有关商户开一个会。

李万顺由于在武汉市场上经营较早,规模比较大,外人称他为“李百万”。丹阳以李万顺的名义邀请经营电子表、长筒袜、打火机的商户前往汉口饭店的会议室开一个茶话会。商户们依约前往,济济一堂,有五六十人。李万顺刻意用三五牌香烟和市场上很稀少的粒粒橙饮料招待了他们。

按照李万顺和丹阳的策划,李万顺向众人谈了他开会

的目的。

“感谢大家给足了我李万顺的面子前来捧场，我只想说明一个问题：现在大家竞相降价，搞久了大家的生意都没得做。因此我想了一个办法，让丹阳给讲一讲，大家都议一议。”丹阳说了他们的打算，就是每月制定一个销售统一价，可以在此价的基础上上下浮动百分之五，至于运输通道和进货渠道，大家都可以共享用。

李万顺道：“我现有的进货渠道和运输通道大家都可以享用，当然，大家有自己的门路又不想共享用的，可以有自己的自由。”

一时间，众商户嗡嗡声起，一大半的商户都表示赞成。和李万顺私交不错的程喜一拍案叫绝：“好哇，李老兄说出了我们的心里话，这一段我的心里也一直焦急，再这样搞下去，大家谁也做不成生意。我还有个提议，干脆从今天开始我们成立一个协会，就请李老兄当我们的头儿。”

许多人都鼓了掌。

但家居汉阳的崔洪和家居武昌的刘连第显然不理这个茬儿。崔洪道：“你李老兄现在已经赚得盆满钵满，财大气粗。我们这些小户钱又少，怎么能像你一样进那么多的货！”刘连第也说：“是呀，你李老兄为何不把销售渠道也拿出来让大家共享呀？”

李万顺沉下脸：“今天，本来就是请大家来商量的，你们若认为没意思，我不勉强。”

崔洪和刘连第率领十数人离开了会场，李万顺和剩下的人商定了今后的管理办法。

接下来的数天里，市场上的秩序果然好起来。但崔洪

和刘连第依然我行我素，照样降价，眼看着销售量锐减，众商户纷纷找到李万顺叫苦。

李万顺叫丹阳策划行动。

丹阳首先把目标指向崔洪，丹阳回家找来十数个膀大腰圆的同学，在临近下午快关门的时候闯入崔洪的店中。丹阳则领着一帮人躲在四周。

丹阳的同学拿出一堆破表和打火机，说崔洪批发给他们的东西都是破玩意儿。几句话没说完，他们就用棍棒大打出手。仅仅十分钟，崔洪的店已体无完肤，几个伙计被打得趴在地上，重点目标崔洪则被打得半死，小腿骨被打断，一条手臂也粉碎性骨折。之后，他们趁着夜色的掩护，在丹阳的接应下，连夜乘一辆中巴车返回乡下。

由于事情进行得很顺利，尽管崔洪向派出所指证李万顺，但苦无证据。

第二天，丹阳很悠闲地来到刘连第的店铺，若无其事地说了崔洪被打的消息。这实际是一个警告，刘连第也若无其事地点了点头。

刘连第安生起来，他不再降价，其他的商户也都乖乖地遵守规矩。

李万顺和丹阳显然放松了警惕。这天，当他们在汉口饭店招待了一位广东的商业伙伴，站在路边等出租车回家时，黑影里蹿过来六七条人影。

丹阳用余光扫了他们一眼，立即明白了怎么回事。他向李万顺大喝一声：“快跑，回去叫人。”然后迎头向来人扑上去。

这帮人手里都拿着棍子和刀子，马上，丹阳的手背上挨

了一刀子，顿时血流如注，紧接着，腰上又重重地挨了两棍子。

丹阳冷静下来，他瞅准一根袭来的棍子，纵上去抢到棍子的顶端，然后，重重一脚揣中对方，对方“哎哟”一声弯下腰松开了手。而这时，丹阳的背上又重重地挨了一刀。丹阳大怒，他横击棍子，磕飞了对方的刀子，然后重重一棍敲在对方的下巴上，对方立即倒下身去。丹阳抢得刀子在手，快速转身，一刀插到举棍前来的一人的大腿上。

看到丹阳如此悍勇，剩余五人聚拢成一个小圈子，他们一边招架丹阳的棍子，一边把丹阳打倒在地。倒地前，丹阳的棍子又敲飞了其中一人的牙齿，对方大怒，他们拿起刀子对准丹阳猛砍。要不是李万顺领来的人大呼小叫，这帮人慌张拖起同伴一溜而去，丹阳的小命差点报销。

变成血人的丹阳整整在医院里躺了五十天。这段时间，丹阳独斗七人的故事在圈子里轰传，丹阳的大名由此威震武汉三镇。李万顺加强了保安措施，他派人砸了刘连第的店铺，刘连第闻风而逃。

过了两个月，刘连第托人给李万顺带话，愿意和解，并表示今后一定听李万顺的招呼。李万顺提出两个条件：赔偿给丹阳十万元，举行仪式当面道歉。

道歉仪式上，刘连第当着到场的十数个圈内头面人物将十万元交给丹阳，他还自作主张花五百元买来一位在武昌顶有名气的小姐，交给丹阳让其陪宿一夜。事情就这样结束了，刘连第又可以回家安安静静地做生意。

市场秩序由此井然，李万顺巩固了他的地位，财富也像滚雪球般地膨胀起来。一次他们到澳门游玩的时候，李万

顺在珠海批租了一块地，一年之后，土地价格数倍升值。李万顺在这块地上造了一座江海大酒店，丹阳力劝李万顺将总部迁到珠海，他的理由是：“在武汉你再做一百年，也改变不了个体户的角色，因为大家都知根知底。如果换个新环境，也许从此有了一个新面孔。”

李万顺举家迁到珠海。两年里，他在丹阳的协助下涉足房地产和进出口业务，生意越做越大。