

国内第一部媒体商战小说
新浪原创年度巨献，风靡网络的人气小说

企业给
社会
“做局”

媒体给
企业
“做局”

做局

戴志军 著

究竟有
多少人
灵魂蜕
变亦丝
毫未察？

究竟有
多少人
深陷局
中却浑
然不觉？



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

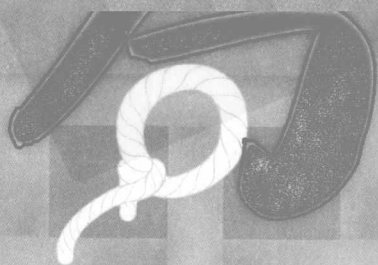
国内第一部媒体商战小说
新浪原创年度巨献，风靡网络的人气小说

企业给 社会 “做局”

媒体给 企业 “做局”

做局

戴志军 著



究竟有
多少人
深陷局
中却浑
然不觉？

究竟有
多少人
灵魂蜕
变亦丝
毫未察？



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

并购、重组、改制、上市……在财经界出现频率最高的这些字眼，原本代表了企业在发展过程中的理性思辨与务实抉择，却一度被扭曲成为部分公司做秀、套钱、跑马圈地、大肆掠夺的工具；采集、分析、报道、监督……这是财经媒体的天然使命，在特殊的环境里，却沦为特权人物巧取豪夺、敲诈勒索的工具。企业给社会“做局”，媒体给企业“做局”。究竟有多少人深陷局中却浑然不觉？究竟有多少人灵魂蜕变亦丝毫未察？

图书在版编目（CIP）数据

做局/戴志军著. —北京：机械工业出版社，2008
ISBN 978-7-111-25233-7

I. 做… II. 戴… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2008）第 153717 号

机械工业出版社（北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037）

策划编辑：王 峰 责任编辑：王 峰

责任印制：杨 曦

三河市宏达印刷有限公司印刷

2009 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

170mm×242mm·17.25 印张·1 插页·230 千字

0001—8000 册

标准书号：ISBN 978-7-111-25233-7

定价：38.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

销售服务热线电话：(010) 68326294

购书热线电话：(010) 88379639 88379641 88379643

编辑热线电话：(010) 88379001

封面无防伪标均为盗版

推荐序

一口气将戴志军的《做局》读完，已东方欲晓。

之前，作者告诉我这是本“财经小说”，在我这个新闻学研究者和教育者看来，更像是一部“媒介小说”。

戴志军新闻专业出身，1999年毕业于华中科技大学新闻学专业，1995年他入校的那年，正是我研究生毕业留校的时候。我当时和学生年龄相差不大，双肩背的书包一背，曾被家长误认为学生。新闻专业的学生向来非常活跃，一些学生经常到我家聊天、聚餐，这些学生中没有戴志军。指导本科毕业论文，让我对这个平时言语不多的同学刮目相看，戴志军毕业论文研究的是刘少奇新闻思想，当年的评语是“已达到公开发表的水平”，就本科生而言已是凤毛麟角。

以后断断续续从不同渠道得到戴志军的片段信息：毕业后的8年间，他曾在《人才市场周刊》、《当代汽车报》、《中国三峡工程报》和知音传媒集团的《商界名家》、《知音》等媒介工作。时间和历练把戴志军打磨成了一名成熟的传媒人。

从我书房往外看，抬眼就是知音集团新办公楼，因距离近，我们之间的走动比原来多了起来，话题总是关乎媒介风云。这次嘱我做序，以为会是他的新闻作品集，从业8年，他已发表近200万字的新闻作品，没想到最后竟是小说！这倒也符合他的性格，讷于言而敏于行，没听到半点声响就做了件大事。

《做局》从多层面揭示了新闻业界的内幕，此非多年浸于其间所不能为，7年财经报道的经历更为这本“财经小说”铺垫了厚实的生活积淀。《做局》的根是戴志军多年对生活的“亲切体验”。作者对媒介的运作极其熟悉，有着真切的体悟，对当代新闻媒介的变迁屡有新论，看得出平素深入思考的功力。尤其可贵的是，主人公李向泽身上散发着真正新闻人的精神，虽然最后出现了与人性黑暗面的纠缠和挣扎，但对新闻的执着是彰显无疑的。

《做局》是戴志军心血之作，在写作过程中他常一天工作12个小时，久坐使得腿脚僵直，要用手托着膝关节才能慢慢离座。和前次见面相比，我发现戴志军额前添了一缕华发，这或许就是《做局》在他生命中留下的印记吧！

用作者自己的话说：这本书是8年新闻从业经历的一个小结。在我看来，是个完满的小结，是作者精神世界曲折而真实的反映，是这个世纪初期新闻业界浓缩的图景。

刘洁 华中科技大学新闻系主任、教授

2007年10月30日

于武汉东湖畔

前 言

毕业数载，当初的毛头小子如今已成为一个女人的丈夫、一个孩子的父亲。在媒体工作的这几年时间里，变成铅字的文章有 200 万字左右。这些作品于我而言的价值在于：它们真实地记录了我成长历史的一部分，在赚来些许掌声的同时，也给孤寂而骄傲的自己一点珍贵的慰藉。

文字工作做久了，便产生了写书的念头，正如到了育龄期的妇女想做母亲一样，缘于一种原始的冲动。这一想法在我脑海里盘旋了好几年，却迟迟没有得到实施。直到有一天，当我在书店里闲逛的时候，发现书架上摆满了八零后新秀们的大作，不免暗生急迫之感，如高龄未育妇女，惟恐错过了生宝宝的年纪，今后再也没有机会了。

于是，我坐在了电脑桌前，开始构思处女作。

既然要写，就得用自己擅长的手法，写自己熟悉的领域。我踏入社会近 9 年，一直在新闻单位工作，其中在财经媒体工作的时间占了多数，财经与传媒都是我较为熟悉的领域。书稿内容应该既包括财经，也涉及媒体，最好是两者的结合点。本书的读者应该集中在近百万新闻从业人员尤其是财经新闻工作者之中，集中在中国企业中、高层管理人员中，因为我写的就是这部分人的生活与生意。如果再拓宽一些，还应该包括高等学府新闻与经济专业的师生，政府、新闻、经济职能部门的官员们。确定这一定位之后，我又开始考虑表现手法的问题。是做成一本纯粹学

术性的书呢？还是做成一本通俗的、寓行业内幕于精彩故事之中的大众读物呢？两者都有成功的先例。前者如《报业中国》、《报业风云》，后者如《圈子圈套》、《高位出局》，权衡之后，我还是选择了后者——没办法，谁让这年头讲故事的书比讲道理的书畅销呢？

企业给社会“做局”，媒体给企业“做局”。

究竟有多少人深陷局中却浑然不觉？

究竟有多少人灵魂蜕变亦丝毫未察？

如果非得给本书提炼一个主题的话，我想这就是主题。

写作好像分娩，痛苦而快乐。才思枯竭的时候就痛苦，下笔千言的时候就快乐。20万字的书稿对我来说像是一座从未攀登过的高山，逾越它需要勇气、耐心与精力，需要把库存的知识、经验连贯而艺术地展现出来。偶尔会有达到极限的感觉，差那么一点点就打算放弃了，可到达山巅一览群峰的快感诱惑着我，激励着我，咬咬牙，又挺了过来。我不断地给自己打气：好好地写，写完之后喝个一醉方休，然后睡上三天三夜。当然，这只是疲乏时刻的天真想法。当我真的站在山峰之顶，欣赏着行云流水、苍松翠柏时，心情已是无比愉悦，何需用那些不科学的休闲方式犒劳自己？

书稿基本上根据最初搭建的框架做成了，李向泽等人的形象塑造也暂时告一段落。因为主人公也曾经是做财经新闻的，所以理所当然地受到了这样的追问：“书中的主人公有你的影子吗？”答案是：有，但主要还是虚构的。鲁迅先生这样描述他小说中的人物，“往往嘴在浙江，脸在北京，衣服在山西，是一个拼凑起来的角色。”我书中的主人公当然不能与鲁迅先生书中的人物媲美，但制作的原理却是一样的。李向泽就是一个集合了多名中国新闻工作者尤其是财经记者特点、命运的人物，他自认为有新闻理想，视“铁肩担道义，妙手著文章”为宗旨；他有些自负，以为“天下之大，舍我其谁”；他有三分愚蠢七分鲁莽，认准一个目标穷追不舍；他头脑简单，容易成为被别人利用的工具；他有些冲动，在复杂的环境中差点迷失自我。所幸的是，李向泽能够在斗争中成熟，在挫

折中奋起，揭露丑恶的同时，成功地捍卫了自己的职业道德与价值体系。

书稿完成后，我从一名财经记者变成了一名生活刊编辑，所幸的是从事的工作并没有根本的变化——到底还是一个文字匠。

至于这本书稿，权当是我这几年财经记者生涯的一个小结吧！

目 录

推荐序	III
前言	V
第一章 有志男激扬文字 无冕梦初历风雨	1
第二章 俏搭档倾力相助 老职工一吐为快	20
第三章 小老板迅速崛起 兄弟情逐渐变淡	38
第四章 求名利首富设局 查内幕记者用计	55
第五章 入虎穴初探牛星 遭恐吓向泽避险	73
第六章 赖总编巧使厚黑 倔青年再赴大漠	89
第七章 清路障东家下手 表清白会计喊冤	104
第八章 知内情身陷囹圄 求解脱副总自尽	120
第九章 闯龙潭被困绝境 得援助金蝉脱壳	133
第十章 布模局左右开弓 结伴游情定庐山	149
第十一章 忙勒索小人得志 惧祸患平民憋屈	166
第十二章 牛皮专家媒途顺 新闻无赖财运旺	179
第十三章 赴长江皮总现身 签协议两强博弈	195
第十四章 笼人心恩威并施 患得失委曲求全	205
第十五章 耍诡计中饱私囊 修栈道暗度陈仓	215
第十六章 辨是非正邪交锋 递信函狗急跳墙	229
第十七章 傍官姐狐假虎威 醉晋彪一吐真言	241
第十八章 查证据铤而走险 正是非向泽胜局	252
后记	265

第一章

有志男激扬文字 无冕梦初历风雨

“嘟……”火车发出一声长啸，速度逐渐放缓，列车员甜美的声音响了起来：“旅客朋友们，前方到达良丰车站，停车10分钟。请要下车的朋友做好准备。”

李向泽放下手中的书，抬起头来，将有些发酸的脖子扭了扭，顺手揉了揉眼睛。随后从座位上站起来，伸了一个30度的懒腰。

两个小时埋头苦读的辛苦，似乎在这一刻瞬间消失。

从车窗向外看，一栋栋的大楼挺拔直立，一条条的街道宽敞平整，一排排的路灯发出淡红色的光芒，将城市的夜空点缀得分外美丽。暮色苍茫中的良丰静谧而安详，犹如一个体态丰盈、性格温和的少妇。良丰近几年在工商业方面颇有成绩。“良丰宇通”号称亚洲规模最大的客车生产企业，“良丰日产”业已达到年产10万辆商务汽车的能力。家乐福、沃尔玛、易初莲花、上海百联、国美家电等国内外知名零售公司，均在良丰安营扎寨，给这座城市的商贸增添了不少的活力。著名财经期刊《营销市场》就诞生在良丰，发行量高达40万份。不少业内人士都说，适合办财经期刊的只有北京、上海、广州等城市，《营销市场》在良丰的成功无疑令这一观点不攻自破。

“《营销市场》能够做到的，我们一样能够做到。”在杂志社，李向泽



一直坚持这样的理念。他所就职的《管理一族》杂志，是长江市的一本财经刊物，是长江市党委机关报——《千钧日报》报业集团的全资子刊。杂志以企业中高层管理者、高校学者、政府管理经济的官员为目标受众。创刊两年来，发行量一路上升，但到了20万份的时候，就显得有些后继乏力了。显然，杂志遇到了发展的“瓶颈”。有人觉得杂志应该加大经营力度，以广告与发行为市场导向；有人认为应该继续提升质量，创造精品期刊，以质取胜。李向泽支持后一种观点。他认为，质量是杂志的灵魂，倘若没有了质量，杂志也就失去了赖以生存的根本。要想在质量上有所超越，唯一的方法便是拿出优秀的策划，做出精彩的选题。

“选题，嘿嘿。”李向泽此行的目的，正是准备去做一个大选题。前天，杂志社总编赖天厚把他叫到办公室，交给他一个任务：调查大漠市的牛星集团，挖出这家公司的内幕。

“这家公司肯定有问题！”赖天厚言之凿凿。



从赖天厚办公室出来之后，李向泽马上开始查找牛星集团的相关信息。资料显示，牛星集团有限公司是大漠最大的民营企业，经营的项目涵盖地产、医药、IT、化工、金融、零售等行业。旗下的牛星股份是一家A股上市公司。牛星集团董事长名叫皮顺东，关于他的介绍并不多，寥寥一百余字：

皮顺东，男，牛星集团有限公司董事长兼总裁。1991年开始创业，1998年正式成立牛星公司。2002年，并购古城钢铁厂，此后，采取兼并、重组的方式，陆续介入医药、IT、化工、金融等行业。多次获得“大漠市优秀民营企业家”、“大漠市青年标兵”等光荣称号，是大漠市工商联常务副会长。

至少在当时，还没有看到任何关于牛星集团及皮顺东的负面报道。

看完资料，李向泽精神振奋。他知道这是一支选题中的“潜力股”，理由有两点：一是牛星集团资产高达数百亿，在大漠市乃至整个西北地区屈指可数，其关注程度之高毋庸置疑；二是截至目前没有关于牛星集团真正有价值的新闻报道，清一色的正面宣传，全是溜须拍马吹喇叭抬轿子的应景之作，这给选题的操作留下了巨大的空间。从事媒体工作10年，财经记者也当了7年之久，李向泽深深明白一个好选题对于新闻从业人员的重要意义。领导的赏识，读者的追捧，同行的掌声，一切都会随之而来。

“如果毕业之初不是心高气盛，这个机会恐怕早就来了。”李向泽这样想，思绪飞回到10年前。

中原大学成立的时间虽然只有短短50余年，但其综合实力却已经排到了全国前十位。中原大学的理工专业非常强，每年的毕业生都供不应求，但文科专业却相对较弱。这一局面，在15年前平民校长易伯夫上任后得以改变。这名机械专业出身的大学者，特别重视培养学生的人文精神。在他的任期之内，经常请世界各地的知名学者到中原大学举行人文讲座。“文科生与理科生，手心手背都是肉。”“没有人文素养的大学生，不能算一名合格的大学生。”这是易伯夫时刻挂在嘴边的两句话。有易老校长的重视，文管类的专业与理工专业在学校的地位从此扯平。李向泽上学的那四年，正是中原大学人文运动最红火的时候。他所就读的新闻学院，集聚了长江市新闻教育界的“大腕”，徐洁老师便是其中一位。

徐洁老师很年轻，比她的学生大不了几岁。正因为年轻，才显得有激情，有活力，思维也往往是带逆向性质的。这不，毕业临近，其他教授们给学生出的论文一般是《市场经济条件下如何保证党报作为耳目喉舌的功能》、《电视新闻的特点与功能》、《坚持正确导向，稳定大局》，等等。徐洁老师的题目没有给学生布置具体的范围，而是巧妙地引导大家注意传媒行业的最新动向。那几年，媒体最时髦的做法是“大报定导向，小报找市场”，平面媒体普遍实施主报与子报相结合的经营模式，而电视台则将部分频道或者栏目承包出去。媒体改革的最初几年，子报子



刊子频道层出不穷，传媒市场一时间百花齐放。繁荣的同时，也暴露出一些不可忽视的问题。比如，有些子报连刊号都还没有，就堂而皇之地摆上了市场。部分媒体内容上一味追求猎奇、低俗，低估读者的智商，矮化读者的素质，经营上则毫无章法。李向泽敏锐地感知到这些问题，经过两个月左右的调查，写成《传媒经营多元化陷阱》一文。徐洁老师看完后大喜过望，当即批示：稍做修改，此文可发表在我院学术刊物之上，供下一届的毕业生们参考。

徐洁老师的特别嘉奖让李向泽的自信心空前高涨。当年正是毕业的年份，李向泽投了三份简历出去，其中两份有了眉目。一份是一家地市级党报，该报社党委书记亲自打电话给李向泽，力邀他加盟，甚至答应只要他过去，立即提供一套住房。另一份是一家中央直属特大型企业神州工程有限公司下属的报社《神州工程报》。神州工程有限公司是一家国有特大型水利电力公司，总投资为1000亿左右。公司全面负责神州工程的建设 and 建成后的运营管理，并从事水资源的开发与利用。因为手中有多余的刊号资源，他们办了一份面向社会的都市类子报——《神州都市报》，该报社的领导没有给李向泽太多的承诺，但却丢下一句话：“智者赚未来，愚者赚现在。”李向泽年轻气盛，尽管他认为前一份工作在待遇方面可能更优越，但后者的发展潜力却更大。1997年6月，李向泽离开学习生活了4年之久的长江市，前往神州工程有限公司所在地——游兴市。

□□□□□

李向泽出发的当天下着小雨。经过4个多小时的颠簸，汽车终于到达了游兴市。这座城市三面环山，一面临水。街道不是很宽，很多还是单向行驶的马路。被雨水清洗过的绿化带清翠可人，路面散发着一股清新的气息。如果说长江市是一个粗犷的大汉，那么游兴市则更像一个小巧的女孩。李向泽一下子便喜欢上了这座城市。更为令他感动的是，《神州都市报》的主编伊彪与主编助理龚明强打着伞在雨中守候了一个多小时。

“哈哈，欢迎中原大学的才子！”

伊彪一边说，一边向李向泽伸出他的大手，李向泽心里感觉暖呼呼的。

一周之后，李向泽已经熟悉了《神州都市报》的基本情况。《神州工程报》总编、《神州都市报》社长银尚桥是这份报纸的始作俑者。原来，随着工程竣工日期的临近，《神州工程报》总编银尚桥越来越真切地感觉到一种压力：《神州工程报》的宣传功能将会逐渐减弱，届时公司200余名从事宣传的干部职工，最多只需一半，另外100多人何去何处？

常言道：人无远虑，必有近忧。

作为报社的掌门人，他必须具备一种高瞻远瞩的眼光，未雨绸缪。

经过一年左右的调研之后，他们创办了《神州都市报》。

《神州都市报》创刊之后，银尚桥从《神州工程报》抽调了两名骨干，即伊彪与龚明强，前者主抓经营，后者把关采编。管理层的基本框架搭好了，但员工的招聘却遇到了难题。伊彪与龚明强原想从主报“挖”几个人过来，奈何主报的人嫌子报的“庙”太小，工资奖金没有主报的高，因此竟没有一个人愿意给他俩捧场。见此路不通，他们马上提出到高校物色一批应届毕业生，道理很简单：应届毕业生虽然经验差一点，但有闯劲，有激情，不怕碰钉子。

李向泽就是这批被物色的毕业生之一。

一心想尽快做出成绩的李向泽，来不及欣赏游兴市的山山水水，一头便扎进了工作之中。很快，一条大鱼浮出水面。

罗娟是报社的编外业务员，她自己开有一家花店。由于罗娟人长得漂亮，性格开朗活泼，社交面广，既有混迹于市面的无业人员，也有地位显赫的高官巨贾，因此前去她店里买花的人不少。伊彪就是她的老主顾之一。经过几次交往之后，伊彪对伶牙俐齿的罗娟非常感兴趣，于是以一种玩笑的口吻邀请她加盟报社，谁知罗娟竟一口答应了。就这样，罗娟平时打理自己的花店，必要的时候，会给报社拉来一单、两单广告，自己从广告中分享一笔提成。这种合作方式让双方都很满意，于是一直

得以维持着。

在罗娟庞大的人际网里，有个叫黄显富的律师。黄显富在游兴市司法界小有名气，原因是他脾气倔、性子轴，有些别的律师避之不及的案子他敢接。前段时间，他就接了这样一个案子：游兴市600名的士司机状告出租车公司，要求公司退还巧立名目的管理费，并将出租车的产权从公司转到自己名下。由于这个案子牵涉政府的部分职能部门，有些律师一看难度太大，就找各种理由拒绝受理。几番辗转之后，司机们找到了黄显富。黄显富毫不犹豫地接了下来。他原本想通过媒体造一造声势，让舆论偏向于司机这边。可是，游兴市的报社、电台与电视台，无一例外地对此事保持了沉默。黄显富知道罗娟在《神州都市报》兼职，因此抱着碰碰运气的想法，跟她谈了此事。考虑到黄律师是自己的一个老主顾，罗娟同意跟报社的领导反映情况，争取让报社介入进来。

李向泽初到游兴市，没有什么信息来源，从罗娟口中听到这件事情后，如获至宝，立即着手采访。游兴市的出租车不是太贵，起步价5元。因为游兴市是个中等城市，跑完全城，也不会超过60元。李向泽拦住了一辆的士，上车之后，并未表明身份，只当自己是一个外来旅游的客人，想看看游兴市的风景。

“师傅，开出租车挺赚钱的吧。”李向泽问。

“赚钱，可都是给别人赚了！”师傅愤愤地说。

“哦，怎么说呢？”

“每个月正常的工商地税、客运管理费就不用谈了，还要给公司上交1000元左右的管理服务费。公司在哪里为我们提供管理服务了？出了事是我们自己理赔，日常的培训与学习是出租车协会组织的。公司所谓的管理，就是通知我们每个月什么时候交钱。”

“让的士车挂靠在出租车公司下面，可以规范管理呀，有什么不妥呢？”

“问题就在这里。车是我们自己掏钱买的，经营权也是我们自己掏钱买的。就拿我的这辆富康来说吧，买车办牌照买经营权共花了22万，是

我个人掏腰包，其中很大一部分是找亲朋好友借的。游兴市政府规定：个人申请取得本市城区出租车经营权，应当委托企业法人或其他经济组织投标或竞买。所以经营权只好委托游洋公司购买，但8万元的经营费还是由我出。结果，不仅经营权归游洋公司所有，而且连车的所有权也成了游洋公司的。”

“是吗？这岂不是乱弹琴！”

“谁不是这么说呢！有一次，游洋公司与别的企业发生经济纠纷，法院判决游洋公司赔偿对方10万元，游洋公司居然将我的车拿去作抵押，你说气人不？”

“哦，那倒也是。师傅，我是《神州都市报》报社的记者，您能否留个电话给我，同时把游洋公司负责人的联系方式告诉我？”李向泽觉得是时候了，于是公开了自己的身份。

“原来是记者呀。你们一定要为我们这些的哥的姐们呼吁呼吁。几十万的车呀，我一家五口全靠它吃饭，不能这么被强取豪夺过去。”

当天上午，李向泽又采访了另外五六名的士司机，说法与第一个出租车师傅所述大同小异。他觉得下一步应该采访当事人的对立面——出租车公司了。下午，李向泽来到了游洋公司。这家公司的老板苏虎来自长江市。在李向泽表明身份及来意之后，苏虎并没有正面回答他的问题，而只是一味地念叨着同一句话：“游兴市的投资环境太差了，我以后再也不来了。”

“你们将车主的汽车产权、经营权都归于自己名下，这是事实吗？”李向泽问。

“……”

“你们把别人的汽车拿去作抵押，这也是事实吗？”李向泽不管苏虎越来越难看的脸色，穷追猛打。

“……”

看来从苏虎身上不可能掏出什么东西。

李向泽又乘车前往游兴市陆庭区法院。

600名出租车车主状告出租车公司的案件，就是由这家法院经济审判庭受理的。因为尚未开庭，庭长明确拒绝接受采访，但开庭时欢迎李向泽前去旁听。

为全面核实情况，李向泽又采访了游兴市工商局。工商局一个姓刘的中年男子接待了李向泽，他说：“小李，如果没有穿这身制服，我可以痛痛快快地告诉你事情的全部真相。但抱歉得很，我现在什么也不能对你说。”李向泽追问了一句：“出租车公司将司机自己掏钱买的车据为己有，这是真的吗？”老刘微微笑了笑：“你都知道了，还问我干什么？”

事情的来龙去脉已经清楚。回到报社，李向泽立即动笔，2000字的新闻稿件《游兴600“的哥”怒争经营自主权》一蹴而就。

主编伊彪指示编辑刊发在头版头条。

次日，8万份《神州都市报》不到三个小时便告售罄。有些车主一口气就买了30余份，除了自己看之外，还送给周围的亲朋好友。报社当日紧急加印1万份，同样不出三个小时，又全部卖光。报社的热线电话几乎被打爆，95%以上都是车主打过来的。其中有一位车主说：“其实游兴市的日报早就调查过此事，但却从未发表过看法。即使有一些关于出租车行业的报道，也是唱赞歌的，或者劝车主们不要惹是生非，要相信政府，遵纪守法。切！好像是我们做了亏心事似的。现在终于有媒体说了真话。”

还有一位车主说：“我们不指望情况能有多大改善，但这口气出了，心里舒服多了。感谢你们！感谢《神州都市报》！”

这些话传到李向泽耳中，让他陶醉了好久。

□□□□□

报道刊发一周之后，“游兴车主状告出租车公司”的案件在游兴市陆庭区法院公开审理。法庭判决：600车主出资购买的出租车所有权及经营权，归他们本人所有。所有出租车公司，应在判决生效之后，将车主们的所有证照变更至原告名下。驳回车主与出租车公司取消挂靠关系的诉