

《我是生意人》纪实写真丛书

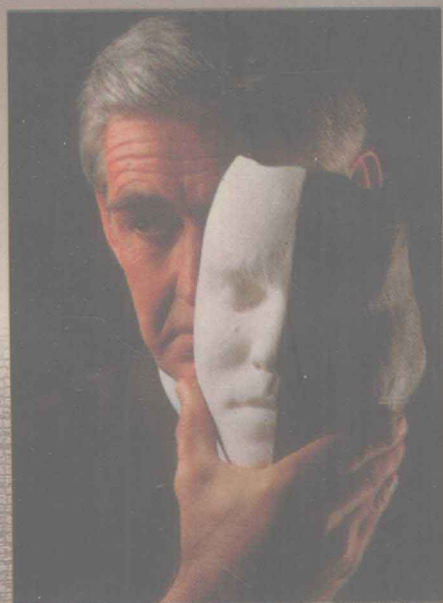
SHUYING ZHEIZHONGLIAN

输

赢

这张脸

吴昊 主编



重庆出版社

SHUYING ZHEIZHANG LIAN

输赢 这张脸

吴昊 主编



重庆出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

输赢这张脸/吴昊主编, ——重庆: 重庆出版社, 2000.3
(“我是生意人”纪实写真丛书)
ISBN 7-5366-4784-0

I. 输… II. 吴… III. 纪实文学-中国-当代 IV. 125

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 49375 号

输赢这张脸

《〈我是生意人〉纪实写真丛书》之二
吴昊 主编

责任编辑	杨亚平
封面设计	吴庆渝
技术设计	费晓瑜

重庆出版社出版、发行
(重庆长江二路 205 号)
新华书店经销
大足新华印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 6.25
字数 157 千 插图 4
2000 年 3 月第 1 版
2000 年 3 月第 1 版第 1 次印刷
印数 1—3000

ISBN 7-5366-4784-0/I·958
(全套定价: 48.00 元) 本册定价: 12.00 元

致读者

当我和我的同仁一口气编完《走进生意场》那套商务纪实文学丛书并将她推向市场后，读者的反馈之强烈之火爆，出乎我的意料。与此同时，不少分散在各地的“混迹”于商界或生意场的作家朋友也纷纷写信打电话问我，说《〈走进生意场〉商务纪实文学丛书》里边为什么没见着他们的作品？话里有些埋怨，他们为此表示遗憾。这种遗憾近些日子总是纠缠着我，我仿佛一个在绿茵场上吹错了球的裁判员，虽然得失自知，却自有难处。说实话，我何尝又不遗憾呢？我在编辑他们的来稿的几年间，大多数朋友相互虽然未曾蒙面，但我们之间却通过文稿交流的方式一直进行着一种同行之间的默契的神交。每每读着亲头这些透着鲜活现实气息的稿件，我都会为之而兴奋而沮丧而激动而扼腕，是他们和他们的作品让我走近了商界，走进了生意人的生活圈，也了解了生意场上的斑斓人生，让我的眼界日渐开阔。这些文章近距离地反映着今天中国的生意人在想什么、做什么、怎么做，也生动地再现了他们的心

态、行为方式，从而记录和揭示了中国由“计划”向“市场”艰难转轨过程中复杂的社会、经济生活状况和中国大大小小的生意人的生存状态和思维状态。这，便是《我是生意人》这套纪实写真丛书创意出版的起因。

如果说《〈走进生意场〉商务纪实丛书》是生意人的一面现实的镜子，又是中国商人的一套感性“教科书”的话，那么，读者手中这套《〈我是生意人〉纪实写真丛书》则是她的“姊妹丛书”。

《〈我是生意人〉纪实写真丛书》包括4种：《生意像刮牌》、《输赢这张脸》、《卖有卖的卖法》、《当个商人好沉重》。

生意场是一个竞技场、角斗场，是智慧和智慧拼搏，能量和能量碰撞，实力和实力较量的人生大舞台，追求成功和利润最大化，完成从商品转化为货币的“惊险的一跳”，便是这个人生大舞台上的主旋律。由于国情的不同，决定了中国的商人在经营思路和实际操作上，与市场经济发达国家有很大差异。相信读者从这套丛书里不难发现生意场上处处可见的

“无规则现象”，并对那些“聪明”的“旁门左道”和危险的“擦边球”式的经营手法给予客观而清醒的审视。《〈我是生意人〉纪实写真丛书》将带你走进生意场——这个充满成功喜悦和失败沮丧的五彩缤纷的竞争世界。她用文学的笔调、经济学的分析、法律学的判断，极富人情味地告诉你，生意是怎么做成的、做大的、做火的；同时也会告诉你，生意是怎么做赔的、做栽的、做砸锅的……

愿天下的生意人都有好运！

编者

1999年12月子重庆

目 录

(1) 是谁在玩“空手道”

(6) 我用四个字撕开市场

(16) 猎取“漏网鲨鱼”

(20) 真假配额许可证

(25) 穿过机遇之门

(34) 不是我要挖你的墙脚

(40) 换脑筋就有市场

(49) 大老板的小气事

(54) 初识港商在“金联”

(60) 单线生意

(66) 向外商学商

(70) 我打开了沈阳市场

(77) 保住利润的“孤岛”

- (81) 一次成功的广告策划
- (85) 注意你的保证金
- (88) 我在日本做期货
- (93) 合同背后的阴谋
- (99) “林记”盒饭
- (103) 一笔阴差阳错的海运业务
- (107) “跳槽”前找老板聊聊
- (110) 马老大叫板
- (117) “白色”生意
- (122) “太平”厂长不太平
- (127) 金哥的苦恼
- (131) 积压的手套
- (136) 商人悄悄话

(142) 高价火柴

(145) 成也代理,败也代理

(150) 生意为何做不大

(156) 送客千里

(159) 风尘皮鞋商

(164) 推销彩色打印机

(170) 风中的承诺

(175) 兰州巨骗

(183) 讹倒例镜话

是谁在玩

“空手道”

成功建筑工程公司副经理龙在天完全没有料到，转瞬之间，他的 100 多万垫付款竟会找不到债主！

1994 年底，龙副经理正在为建筑工程公司的项目太少发愁，一个出人意料的消息传来他耳朵里：重庆大顺实业公司有一项上百万的装修工程正在找“信得过”的公司。龙在天立即行动起来。几天之后，成功建筑工程公司和大顺实业达成意向：由“成功”来装修大顺实业发包的重庆诗绮健身桑拿营业厅。就在要签承包合同之际，从未搞过装修工程的龙在天犹豫了，而大顺实业的老板则一个劲儿地“鼓励”他：“没关

系，这个工程我只信你老龙了。”

龙副经理签下合同，不禁满怀喜悦，这个工程造价至少 100 万，能让自己揽上，真是太幸运了。他立刻张罗着准备施工去了。而对合同中最重要的一条：“本合同生效后 5 日内，发包方应支付不少于承包总造价 30% 的备料款，计人民币 30 万元”；“工程进度款达总造价 50% 时，逐步按比例扣回备料款。”龙在天并未在意，他完全沉浸在找到大工程的喜悦中，甚至连大顺实业公司的“底牌”都没想法去“翻一翻”。

霉运已逼近龙在天，但他毫无察觉。

二

开工后，按合同规定应在 5 日内到位的 30 万元备料款，大顺实业分文未付；相反，大顺实业反以“资金紧张”为由，向成功建筑工程公司借了 20 万元垫付款。生怕影响“诗绮桑拿”装修项目的龙在天对此亦未提出丝毫疑问。龙副经理有两点朴素的想法：(1) 大顺实业这么大大公司，工程款肯定会给付的；(2) 即使大顺实业赖帐，“诗绮桑拿”总跑不了，工程是实实在在的呀！甚至当装修工人因拿不到工资而怠工时，龙在天还劝说大顺实业的老板把从“成功”借来的 20 万元垫付款陆续支付给工人作工资。

1995 年初，“诗绮桑拿”装修工程告竣，而“成功”已为大顺实业垫支了全部款项。由于合同中对工程款给付有明确规定，大顺实业事实上已经违约。经结算表明：装饰工程总金额为 154 万元。正值此时，“成功”接到了“更名通知”：原重庆大顺实业公司现更名为重庆晨风商贸有限公司，大顺实业的债权债务由晨风商贸有限公司承担！

于是，龙在天只好找“晨风”要工程款了。但由大顺实业“脱胎”而来的“晨风”似乎根本无暇顾及债务，他们已经把光是装修费就

价值 154 万的“诗绮桑拿”据为己有，并与早已约定好的另两家公司联营搞起了诗绮桑拿健身有限公司。可笑的是，“晨风”所谓在“诗绮桑拿”的入股投资就是其赖帐不还的 154 万装修工程！

此时，“成功”的龙老板终于坐不住了。1995 年 3 月 8 日，诗绮桑拿健身有限公司已经红红火火地开业了，但对 154 万装修工程欠款，已成“诗绮公司”股东的“晨风”却只字不提。

5 月 12 日，被逼上绝路的龙在天堵住“晨风”的法人厉某，与之签订了“付款协议书”。协议书上规定：“‘晨风’方应于 5 月 31 日前支付 40 万元给‘成功’建筑；余下工程款则必须在 6 月 30 日前全部付清。”否则，“成功建筑工程公司即享有‘晨风’在诗绮桑拿健身有限公司占有的全部股份和经营权。”然而，协议签订之后，“晨风”对不断登门讨债的龙在天副经理仍是那句干脆的话：公司帐上没有钱。龙在天气得吐血，半天只说出一句话：“咱们法庭上见。”

1995 年 5 月，“成功”以装饰工程合同纠纷将重庆晨风商贸有限公司及“晨风”占有 34% 股份的诗绮桑拿健身有限公司推上了被告席，要求两被告执行付款协议。由于该案事实清楚，证据充分，重庆市中级人民法院审理后判决：晨风商贸有限公司在 1 个月内给付成功建筑工程公司装饰工程款 154 万元及利息 8.07 万元；诗绮桑拿健身有限公司负连带责任。

面对法院执行庭的同志，晨风商贸有限公司的老板仍是一脸无奈：“公司确实没有钱，要不等到明年，公司向银行申请的贷款下来了，再还？”

眼看“晨风”确实拿不出一分钱了，倘若再逼，没准它明天宣布破产了。执行庭的法官只好把目光转向“晨风”占有 34% 股份的“诗绮桑拿”，希望“诗绮桑拿”能偿还一部分工程款。

谁知对方先下手为强。正在法院执行庭的同志准备采取强制手段时，诗绮桑拿健身有限公司不服重庆市中院判决，向四川省高级人民法院提起了上诉。

风云突变，重庆市中院只好中止执行判决。

“诗绮桑拿”在上诉状中称，自己与“晨风”、“晨风”与“成功”系两个独立的法律关系，前者系投资关系，后者系加工承揽关系，不存在“诗绮桑拿”是“晨风”和“成功”之间加工承揽关系的受益人说。同时指出，民法 85 条和 88 条均未规定受益人应承担连带责任，重庆中院判决“诗绮桑拿”承担连带法律责任于法无据。

末了，“诗绮桑拿”打出一张“王牌”：1995 年 7 月，按照合资各方协议和《章程》规定，“晨风”已合法有效地将自己所持有的股份全部转让给了“诗绮桑拿”的另一投资者香港某公司。因此，从 7 月起，“诗绮桑拿”与“晨风”已无任何法律关系，而法院在 9 月判决“诗绮桑拿”承担连带责任，便是侵犯了“诗绮桑拿”的合法权益。

而成功建筑工程公司则在答辩状中一针见血地提出“晨风”在诉讼期将公司资产转让给香港某公司以及变更法定代表人等等不算转移资产、逃避债务？

四川省高级人民法院对本上诉案审理后，近日作出判决：“晨风”在本判决生效后 1 月内给付“成功”工程款 154 万元及利息 8.07 万元；撤销“以上款项诗绮桑拿健身有限公司负连带责任”的民事判决；“晨风”给付的全部工程款及利息由其在“诗绮桑拿”的投资中支付。本判决为终审判决。

拿到省高院终审判决的“成功”半点也高兴不起来。

154 万工程款找谁要去？“晨风”已再三表示公司没钱，而“晨风”老板在其中拥有 30% 股份的“诗绮桑拿”对此项纠纷已抽身而退。

154 万元就这样不明不白地消失了“债主”。

从成立大顺实业公司发包“诗绮桑拿”装饰工程，到更名晨风商贸有限公司，再到联营投资诗绮桑拿健身有限公司，进而到“晨风”将股份全部转让给“诗绮桑拿”另一出资方……这一整套程序均步步为营，“合理合法”，运作到现在，价值 154 万元的装饰工程

款便杳无踪迹了。

“晨风”反正已是个空架子了，强制执行也好，逐步还钱也罢，这 154 万元“晨风”是承认的，但要给付却比登天还难。而如果“晨风”破产，债务也就不了了之。

成功建筑工程公司的龙在天欲哭无泪，只怪自己太轻信对方，只怪自己的法律知识太缺乏了。154 万元买一个教训，这代价也太沉重了。

(华 勇)

我用四个字

撕开市场

④ 高集团公司代理德国啤酒必特堡。

做广告的意思还在肚里，竟有许多人钻进肚里得知此讯，一下十来家广告公司围着国高嗡嗡直叫。

“哎呀！行啦行啦，我说过多少遍，已经确定了广告公司了。”销售经理吴先生使劲揪自己的鼻子。他一烦就拿鼻子出气。国高是部队企业，他是少校。

其实，广告公司没定。最后，他挑选了三家反复比较。轮到我，他问：“你哪儿特别。”我说有三点：

第一特，我们不是广告人。市面上许多广告人只不过是把女人屁股画得特别浑圆的三流美工，或是创造良“鸡”、“鸭”口无言的鸡鸭作家，

把广告折腾得像个老妓女，不中看又没劲。而我们喜欢真格，做就做最好的。

第二特，我们“生过孩子”，在企业干过几年市场营销，三源美乳液，我们仅用5万元就创造了区域名牌，产品如何进店、如何促销，包括收款技巧我们都经历过。广告是帮别人生孩子，我们亲自来生，谁敢和我们比呢？

第三特，我们很笨。许多广告大师们坐在屋里，像下猪仔似的弄一大堆创意出来，我们却臭汗哄哄地泡在市场里，调查产品，与营业员交谈，与消费者沟通，还偷偷摸摸地去刺探竞争品牌的情报。我们是用脚创意，没有用脑袋拉屎的天才。

“唔，你倒是有创意。”少校有滋有味地搓揉高鼻子：“晚上有没有空？华侨酒店，我请客。”

客户请客是美事，我总是欣然应允。但我却没有吃请吃喝的习惯和素质，因为我总认为作为一个具有独特秉赋的创意人，应该气节不凡，不能为了一单业务，为了几个或大或小的钱，就对人点头哈腰，请吃请喝，男贞妇节一齐献上，这反而影响形象，让客户顿生疑窦：艺术家们俗到这一步，还有创意吗？

吃完宴席的第二天，签妥了广告合同。少校直爽，我们干脆，吃完竹节虾立即进行下一轮——市场调查。

我和玉勇并肩战斗，先去亚特兰、豪达尔、浪漫花岛几个大酒吧、酒城游弋。刚与人聊，就挨了几闷棍。

“德国啤酒？太苦太重，没人喝。你不知道广州人喜清淡吗？价值也太贵（350毫升12元/瓶，比一般啤酒贵一倍）。”小姐们叽叽喳喳畅所欲“盐”——往我们心上撒盐。

大堂经理告诉我们：“德国啤酒在广州没有市场，贝克、奥克在北方很受欢迎，但在这里站不住脚，还有卢云堡、慕尼黑都走了，我看你们特——必堡……”

“是必特堡。”死人，三个字还念错。

“对，必特堡，还是不要搞，肯定不会成功。”

我们不是吓大的，几棍打不死人。继续调查。

又问了 20 多家，竟没听到一句舒心的话，全是抽我们脚筋。

拖着没了脚筋的沉重步子，我俩访谈消费者。

“啊呸，这么苦，太难喝。”一位 20 出头小青年刚喝半口，就连吐好几口，扔下杯子气呼呼地走了。咦——倒像我们欠了他的酒钱！我气得两眼冒火，抢过纸杯，咕噜咕噜一气喝三大杯：日他大爷，苦什么苦，玉液琼浆！喝尿去吧，鸟人。

访谈了近 30 人，最后一位是广告公司业务经理，他也向同仁轰出一炮：“广告人可怜，但也不能往枪口上撞，做德国啤酒，还不如去卖壮阳丹。”

别人越是贬损必特堡，我们自己越喝越带劲：“来，勇同志，干杯！”

但铁的事实已摆在我们面前：

其一，必特堡在广州没市场；

其二，这单生意吹了；

其三，必须向少校报告实情。

说起来我们是杞人忧天，自寻烦恼：做什么市场调查呢？先打广告，管它必特堡是死是活，广告费收到再说；即使市调不利于我们，也可以隐而不报，钱赚到手就是大爷，我们完全可以说：我的老天，必特堡的市场前景灿烂啊，砸它 100 万，肯定销出 500 万。10 万佣金俯拾而来。

然而，我和玉勇永远信奉两句话——做人要有良心，做事要讲德性。我们骗别人一点小钱，而客户却会断送一桩事业，行骗是做人最大的失败，守信守德才是真正的成功。不会骗人，那就来真的，把定金退给国高。

退款当属大创意，在广告界从未听说过，广告生意难做，好不容易逮住一笔，哪能放回去。你错是你的事，我没设套骗钱就算天