

當代 商界 大曝光

● 辛隆 文之清 著
● 百花洲文藝出版社

當代 商界
大曝光



當代商界大曝光

● 辛隆 文之清 著

● 百花洲文藝出版社

书 名：当代商界大曝光
作 者：辛隆 文之清
出 版 百花洲文艺出版社(南昌市新魏路 5 号)
发 行：
经 销：新华书店
印 刷 青年报社印刷厂
开 本：1092mm 1/32
印 张
字 数 0 千
版 次 991 年 1 月第 1 版第 1 次印刷
印 数 1—16,000
定 价 4.60 元
ISBN7—80579—074—4/I • 58

邮政编码： 330002

(江西文艺版图书凡属印刷、装订错误请随时向承印厂调换)

目 录

引 言	(1)
第一章 疯狂的经商意识	(4)
1. 破墙开店, 请进赵公元帅	(5)
2. 皮包公司兴衰史	(9)
3. 公司大爆炸	(12)
4. 八十年代, 中国盛产经理和名片	(18)
5. 官倒, 私倒。倒爷们的劣行种种	(23)
6. 经纪人	(28)
第二章 广告·商标·信息, 伸向世界	
· 的天线	(31)
1. “三九胃泰”大战	(33)
2. 广告的魔力和“潘多拉魔盒”	(34)
3. “礼品广告”曝光	(38)
4. 走进商标的迷宫	(41)
第三章 个体户——商界的“第三世界”	
·	(46)
1. “第三世界”的“超级大国”	(49)

2. 步行街面面观·····	(56)
3. 吃！吃！吃！永远快乐的事业·····	(65)
4. 地摊现象：微笑与陷阱·····	(73)
5. 私营旅馆和古老的美人计·····	(79)
6. 光怪陆离的个体经商圈·····	(83)
7. 轿车王子：讹诈的艺术。篷式流动性 赌馆。风流院·····	(86)
8. 个体户喜忧录·····	(92)
第四章 假！假！假！本世纪末的感觉 ·····	(97)
1. 晋江假药案——是结局，也是开局·····	(100)
2. 假货象影子一样追随着我们·····	(104)
3. 假发票、假支票，假·····	(107)
4. 中国的钞票“画家”，重温“百万英 镑”之美梦·····	(112)
第五章 中国商界的黑斑 ·····	(117)
1. 蛀虫现象·····	(118)
2. 走私王国：毒品、金银、“军火”、文 物诸案·····	(121)
3. 黄祸。来自性病防治所的报告·····	(130)
4. 赌博：人玩人的殊死格斗·····	(137)
5. 形形色色的江湖骗子·····	(141)
第六章 1988·抢购风潮 ·····	(148)
1. 中国的老百姓“慌”了·····	(149)
2. 失重的人民币·····	(153)
3. 物价，人们沉重的心理负担·····	(158)

4. 山雨欲来风满楼	(162)
5. 中国的老百姓“疯”了	(166)
6. 慌乱的八月	(171)
7. 痛定思痛，前面仍有雷区	(176)
第七章 疲软的市场	(180)
1. 落花流水“春”去矣	(181)
2. 天有不测风云	(185)
3. 昔日风流今何在	(191)
4. 喜忧交织的期望	(197)
第八章 三角债务链	(201)
1. 怪圈	(202)
2. 讨债大军——“财阀”混战	(205)
3. “杨白劳”出差	(210)
4. 讨债公司之诞生	(214)
第九章 偷税漏税，发财之道	(218)
1. “要发财，靠偷税”	(219)
2. 偷漏税之谜	(222)
3. 另一条战线	(226)
4. 明星——钱之骄子	(228)
5. 法律之剑高悬	(233)
第十章 知识界与商界的转换区域	(237)
1. 流行提法：以文养文	(239)
2. 白衣黑影：吸血鬼……胆结石	(243)
3. 赞助！赞助！赞助进行曲	(249)

第十一章 共和国发出了“通牒”	(254)
1. 一个成语：当官发财	(254)
2. 一种论说：周期率的支配	(258)
2. 一把宝剑：共和国的通牒	(262)
后 记	(265)
主要参考文献资料	(266)

引 言

二十世纪八十年代,共和国在经历了历史的阵痛之后,久闭的国门,豁然打开。中国共产党人以傲然屹立于世界的决心,以睿智和力量,为子孙后代勾勒出一条清晰的富国强民的历史走向。

从此,长江之上,百舸争流,千帆竞发。

从此,九百六十万平方公里土地的板块结构得以大面积松动。

这是中国社会发展史上极其辉煌的年代。

经济体制改革的桴鼓擂响了。

计划经济和市场调节的双轨制出现了。

竞争机制的出现,象春雷震撼三山五岳。

中国——这个东方商业巨人和她的骄子们,迈开雄健的脚步,朝着宏伟目标行进。尽管在他们身上有着某些先天不足。

中国大陆——这广袤、丰腴的巨大市场,象瑰宝一样吸引着外商们,况且中国政府还提供了极优惠的条件。外商们将资金投进来,恰似投进了聚宝盆那样稳当、实惠。

同时,中国共产党人还以非凡的气概和胆魄以及自信,实践着伟大的战略意图。在八十年代中叶,与香港毗邻的深圳迅

疾树起改革、开放的典范。几乎与此同时或时隔不久，珠海、汕头、厦门、海南等特区，以及沿海 16 个开放城市，都以它们特定的地理环境发挥出极大的优势，形成内外沟通的网络。这一切，为世界刮目相看。

整个中国大陆市场充满了活力。昔日单调、滞涩的中国商界充满了生命的活力，开始呈现丰富多姿的趋势。

中国——这个东方商业巨人登上了一个新的台阶。

在这种情势之下，中国大酒店、香格里拉饭店、希尔顿饭店等二千多家上了星级的旅馆先后崛起。餐馆、舞厅、卡拉OK、咖啡厅、超级市场、步行街、桑拿浴……竞相问世。夜幕下，到处是闪烁的霓虹灯和鼓噪的摇滚乐。

素对经商不以为然的国人，仿佛感悟到了经商的奥秘，于是乎，一夜之间，汹涌澎湃的经商大潮激荡着古老而生机勃勃的大地。“十亿人民九亿商”，这话多少有点夸张地概括了时下经济流通领域的态势。

经商，成了时下国人的热点。而且极有感染力。

盛世出“英杰”。

在新时期的起跑线上，芸芸众生们以各种不同的方式塑造自身的形象，体现自身的价值。

无可置疑，这个继往开来的时代，正以强韧的合力锻造着一批又一批强者，同时也滋生了一大批投机者。我们不能说一切生意人都是拜金主义者，但几乎所有的拜金狂都想混迹其间。

当今中国，盛产最丰富的不是“健力宝”和“雀巢咖啡”，而是各种档次的经理和满天飞扬的名片。公司动辄冠以“宇宙”、“环宇”、“东方”、“大陆”。据国家工商局 1989 年 8 月统计，全

国各类公司 294946 家,从业人员 4088 万,足以编制若干集团军。这些公司里,党政机关占 36782 家,其中,在职而又在公司任职的县级以上党政干部 47956 人。如此浩大的阵容,且手中握有权柄,于是,官倒、私倒、大倒、小倒乃至国际倒爷应运而生。他们深知权力与金钱之间微妙的转换关系。他们站在这个转换关系的结合部,致使流通领域畸形、变态、通货膨胀……

这种流通领域的浊浪和旋流,吞没了一些人的良知,在金钱欲的驱使下,一些人变得疯狂、奸猾、狡诈。

在这股不大不小的浊浪中,走私、诈骗、偷税、黄祸、吃喝、迷信、赌博,搅和其间,推波助澜,盘根错节。

我们年轻共和国的商界是稚嫩的,需要阳光、水份、优质的土壤和新鲜的空气,方能于跋涉中成熟。然而,她在崎岖坎坷的道路上,难免与风雨相伴。不是吗,流通领域的大潮此起彼落,1988 年,抢购的狂涛铺天盖地;紧接着市场疲软,行情不断跌落,由此带来了全国性银根紧缩,资金困顿。资金的短缺意味着债权债务链扣的增加,意味着企业作为机器运转能力的逐渐迟钝。三角债乃至多角债象一条沉重的锁链,捆绑住了企业的手脚。它的直接结果之一,是产生企业之间马拉松式的讨债和讨债过程中的许许多多辛酸的故事。

刚跨进 90 年代第一个马年的中国商业巨人,羁绊之际该如何接受前所未有的挑战呢?

汪洋中的大船小舟怎样迎接风暴的考验?

我们企望本书能为商界的深思起一点作用。

第一章 疯狂的经商意识

某市共青团系统主办的报纸，曾在青年中作过这样一次民意测验：八十年代，你最崇尚什么职业，为什么？

——经商。

——能够赚钱。这种职业既冒险，又充满刺激，最能发挥自己压抑多年的聪明才智。

在那次民意测验中，这样的答案比例为 80%。

回答是直率的。倾向也很鲜明。它说明当代青年的大多数具备了自强、自信，独立生存的渴望，希望社会给他们提供驾驭自己命运的机会。他们是开拓型青年。渴望冒险、刺激、探索，加上人民币在商品经济社会里的能量作用，使他们产生强烈的金钱占有欲，与施展才能的欲望。

他们是中国经济大潮中的弄潮儿。

被金钱魔力吸引的远远不只是年轻人，在我们幅员辽阔的国度，党政机关干部、工人、农民、知识分子，甚至军人，都纷纷加入了经商的行列，一时间，中国商界竖起各色旗号，纷纷扬扬，热闹非凡。

“全民经商”这种极不正常的现象，到了八十年代的中国却变成了非常正常的事情。大概这就叫少见多怪，多见不怪吧。

1. 破墙开店,请进赵公元帅

赚钱也有捷径。

聪明人做生意,就聪明在一眼瞄准了一本万利的地皮生意。一个中学校长如是说。

这所中学的围墙紧挨着商业区的街道,难怪校长的思维格外敏捷了。这些年来,教育经费的拮据成了他的一块心病。当经商的暖风掠过围墙飘进校园的时候,他蓦然来了灵感,朦胧中,他凭着直觉感到时来运转的良机来了。

“对,破墙开店,请进赵公元帅。把店面租出去,不就财源兴隆了么。”思路越来越清晰了,第二天就召开校务会议,将方案和盘托出,立即招来许多赞许的目光,很快拍板定盘了。

在店面施工的时候,就有好些生意人跑来承租,这下子正中下怀,水涨船高嘛,房租行情自然看涨。不久,店面一溜儿摆开,一共八间,每间 20 平方米。他在几十个“投标”者的层层加码声中,以每间 1500 元出租,平均每平方米租金 75 元。就这样,学校每个月的房租收入就有 12000 元,年收入 14.4 万元。第二年,这所中学的店面房租翻了一番,以后两年又往上窜。后来,校方在店面顶上加层出租,房租直线上升,每年的房租收入高达 70 多万元。

这位校长因此名声大噪,前来取经的人踏破门槛。因为这位校长的生财之道对那些“清水衙门”来说,不啻是一条聚敛财源的捷径。于是,不论机关、学校、医院还是工厂,不论公房还是私房,围墙能拆的统统拆掉盖店面出租,或当某公司的办事机构或作仓库。有的房建公司也不甘示弱,在新房未建好前

搭一排临时店面出租，收入颇丰。

人有人路，蛇有蛇路，就连街道办事处以及它属下蜘蛛网般的居民委员会，也竞相效法寻找财路。他们让下属单位腾出房子收租，或者在人行道上和旮旯里东一幢西一幢地搭个简易房子，租给个体户们开个发廊、缝纫店什么的。而有些个体户更加精明，只要发现大街上两幢房子之间有一人宽的缝隙，也动脑筋盖个小小的店面，修理钟表、电视机什么的。有的则利用大街上天桥楼梯拐角处的弹丸之地，用铝合金加玻璃架起了漂亮的食品店。可见寸金寸地，寸地寸金哪！黄金码头被捷足先登者占领了，晚到者不服气，索性驾着摩托满街火力侦察，一旦发现有利的地形，便想尽设法托人情，事情没有办不成的。不久，市民们便看到人行道上又耸立起一座漂亮的亭阁。这些亭阁和占据道路的店堂，就象城市纵横阡陌的马路棋盘上的棋子，星罗棋布。有人称之为星光点点，有人却称其为城市的点点疤痕，说法不一。

至于那些店面的房租，按码头好坏论价，潮涨潮落。在黄金地段，一间 15 平方的店面，月租金没有 3000 元拿不下来。你今天去看店面嫌租金贵，转个身再来，好，对不起，别人已经租下来了。在 1986 年至 1988 年，店面租金行情暴涨，象变魔术似的，一天一个价。房东们喜笑颜开，揣着大把大把的票子乐不可言。做别的生意要本钱不说，东奔西颠的，弄不准栽个跟头，把老本都赔光了。房租这行当不沾灰不流汗，契约一签，月月照收不误，可谓旱涝保收。再说，国家一个子儿不收。若是公家盖的店面，那么，房租收入足以使小金库膨胀起来。某市新华书店有个门市部，码头极好，早些年卖书很不景气，干脆腾出几百个平方出租，租金年收入 25 万元。此外，还把书店

屋檐下的空档也租了出去，一下子又是好几万进项。

南方一座美丽的中等城市，早些年只有两条不甚宽敞的商业街，门庭稀落，天刚断黑，便冷冷清清。如今，商业区向东西南北纵深发展、延伸。七十二行，行行都有，店面装修一家比一家豪华气派，铝合金，灯箱，霓虹灯，茶色玻璃，配备高级音响，一应俱全。

关于破墙开店的面积，我们无法统计，有关部门迄今也没有可供参考的数据。估且按中等城市破墙面积 10 万平方米计算，那么，全国大大小小 540 多座城市就达 5400 多万平方米。这个数字，相当于好几个小国家面积的总和。被拆掉的砖石足以构筑新的万里长城。

在“深挖洞，广积粮，不称霸”的年代，举国上下掘地三丈，人拉肩挑，推土机日夜轰轰隆隆，钢筋、水泥和众生们的血汗，筑起了沟通八方的防空洞。可是，如此庞大的地下城一摆就是数年，洞穴凉风飕飕。现在好了，被闲搁多年的防空洞综合利用起来，稍加装修便改造成“地下商场”、“地下餐厅”、“地下旅馆”和“地下舞厅”等等。

疯狂的经商意识，昂贵的店面房租，两者互相刺激着对方的胃口。一个要门面做生意，一个靠门面收房租。你做生意心狠手辣，跑一趟福建贩“军火”，转手就赚几千，我收房租也决不手软，没有几千门（元）别想进庙烧香。时风熏染，地皮生意越做越红火。有的单位将职工宿舍底层套间腾出来出租，而有的部门则吃“文革”遗产。造神运动，大小城市都盖了“万岁馆”，后来，不少地方将它改成展览馆、图书馆、办公室之类的。如今，挣钱的机会到了，成千上万个平方的大厅，柜台一摆，就是偌大的门面。每节柜台收租金 200 元——300 元，招租告示

一贴，个体户蜂拥而至，上百节柜台的巨额月租收入，足以说明物尽其用。

出租店面一本万利，于是，不少精于此道的人干起了二房东的营生。有些人托朋友便宜一点租下一间店面，再通过熟人到工商局弄来执照，然后连柜台带执照转手租出去，每节柜台加收 50 元，外带执照“管理费”每月 200 元。这一着棋实在高明，吸引了那些想做生意而又苦于弄不到执照的人。有的二房东神通广大，转租十来间店面，坐收渔利，过着神仙日子。

房子店面出租风吹遍神州大地，因此而发财的人不知其数。南昌某厂有个工人，“文革”早期下放农村，“文革”后期返城，因为无立身之地，在市内占了块百来个平方的空地，用毛竹、油毛毡搭了个住所，尔后弄了份地契，接着连偷带买弄了些便宜砖木等盖了座独家独院的平房。当经商潮水泛起泡沫的时候，他立即腾出三分之二的房间出租给某单位做办事处，月收入 2500 元。不出三年，他将旧房推倒重建，盖起了三层楼的洋房，领了个执照，添置家什，开起了旅馆。他留职停薪回家当老板，老婆、女儿、女婿张罗，每月进项少则几千，多则上万。有了钱，气粗了，腰杆也挺了，发财梦越做越大。他家的旅馆常来天南海北的生意人，耳闻目睹，很快摸清了做生意的门道，于是干起了投机生意的买卖，钱多得让他犯愁。

他是个幸运儿，更确切地说，是一个暴发户，类似他这样的幸运儿比比皆是。他的手段谈不上恶劣，不会触犯众怒。手段恶劣的也大有人在。依仗权势批地皮，一个儿子不花盖房子出租，那才会惹得天怒人怨。

2. 皮包公司兴衰史

不知谁创造了这个词——皮包公司，生动极了，形象极了。其含义大概包括两层意思，其一，公章、财务印鉴等揣在经理们的皮包里，经理即公司；其二，牌子大，资金乏，徒有虚名，故曰皮包公司。

这种揶揄式的谓称，把皮包公司贬得一钱不值。在国人眼里，它总是和投机、倒卖、走私、诈骗联系在一起，斥责其是依附在共和国肌体上的毒瘤，不仅破坏和干扰了社会主义的经济秩序，而且污染了社会空气，因此，每当谈起皮包公司，大有全国共诛之的味道。

确实，社会发展的进程证明，多如牛毛的皮包公司在中国的经济生活和社会生活中产生了极为恶劣的影响，它扰乱金融和市场经济，与不法分子沆瀣一气，为通货膨胀推波助澜。

然而，经历了历史的风雨和社会动荡，今天，当我们回过头来审视皮包公司这个怪胎并且冷静反思一番，就有必要把这个怪胎放在具体的历史背景和社会环境中去考察、剖析，否则，痛定思痛之时，我们民族将何以记取经验教训，丢掉包袱，轻装上阵。

问题不是出在皮包公司本身。因为它毕竟脱胎于中国现代社会，与我们这个经历了几千年封建社会的中华民族有着割不断的血缘关系。作为处于物质贫乏且久闭的国门刚刚打开的社会主义初级阶段的中国，象征着“搞活”经济的皮包公司的诞生，倒是顺理成章的事情，在国际经济社会中也早有先例。被国人推崇的美国电脑大王——王安电脑公司的发迹和

振兴，可以说是从“皮包公司”开始发轫的。广东太平洋音响公司初创时，要钱没钱，要人没人，创始人是靠10万元贷款起家一举成功的。古今中外商贾巨富的发家史都说明，成功之前的一切几乎都是从零开始的，所以，皮包公司本身没有错，错就错在它们之中的相当多数差不多从问世之日起就步入了邪道。

在报端最早出现皮包公司这个字眼，是1984年上半年，这也就是说，皮包公司的历史充其量不过八、九年光景。这些年，它象流星一般在天际闪耀过，有过耀眼的时刻，但很快地黯淡了，陨落了。

皮包公司曾走运“跑红”了一阵子。那时，刚治好动乱的创伤走向安定团结的中国，终于打开了久闭的国门，改革、开放和搞活经济成为整个国家经济建设的中心。一切都在探索，没有现成的经验，只好“摸着石子过河”。

皮包公司就是在这种特定的历史背景中打出旗号来的。弹指之间，大江南北，旗号林立，什么“环球”、“国际”、“中华”、“宇宙”的牌子越来越大，又象肥皂泡越吹越多，三个人一伙，五个人一团。据统计，1985年全国共有各类公司、中心30万家，虽然当年压缩到18万家，但第二年又从18万家迅速扩充到36万家，到了1988年，竟然创造了40万家的世界之最记录。象过热的国民经济一样，公司经过压缩——膨胀——再压缩——再膨胀，已经成了一种周期性规律。

当然，以上所说各类公司不都是皮包公司，但皮包公司占了其中的相当比例，尤其是1985年以前，为数更可观。

走邪道的皮包公司那就邪在吃双轨制的饭，钻政策、法规不健全的空子。