

砍掉

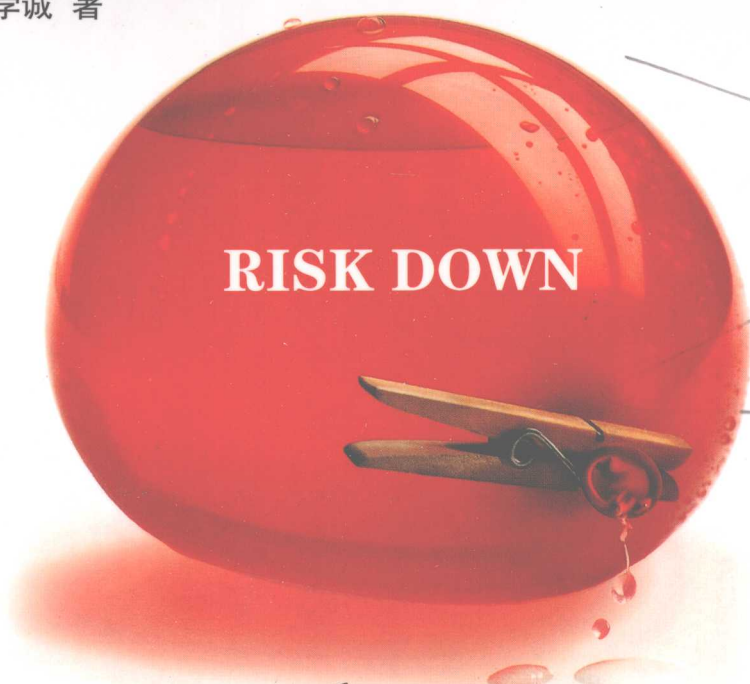
企业家如何阻止大败局

风险

企业家法律风险可能演变为引发大败局的商业危机

应对法律风险，是每一位企业家的必经之路，突围大败局！

赵曾海 黄学诚 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

D922.291.914/52

2008

砍掉 企业家如何阻止大败局 风险

赵曾海 黄学诚 著



法律出版社
LAW PRESS · CHINA

图书在版编目(CIP)数据

砍掉风险:企业家如何阻止大败局 / 赵曾海, 黄学诚
著. —北京: 法律出版社, 2008. 6
(企业新书架)
ISBN 978 - 7 - 5036 - 8534 - 7

I. 砍… II. ①赵…②黄… III. 企业法—基本知识—中
国 IV. D922. 291. 91

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 073260 号
© 法律出版社·中国

砍掉风险:
企业家如何阻止大败局
赵曾海 黄学诚 / 著

编辑统筹 大众法律出版分社
策划编辑 韩满春
责任编辑 韩满春
装帧设计 乔智炜

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 莱芜市圣龙印务有限责任公司
责任印制 沙磊

开本 787 × 1092 毫米 1/16
印张 13.25
字数 198 千
版本 2008 年 7 月第 1 版
印次 2008 年 7 月第 1 次印刷

法律出版社(100073 北京市丰台区莲花池西里 7 号)

网址 / www.lawpress.com.cn
电子邮件 / info@lawpress.com.cn

销售热线 / 010 - 63939792/9779
咨询电话 / 010 - 63939796

中国法律图书有限公司(100073 北京市丰台区莲花池西里 7 号)

全国各地中法图分、子公司电话:
北京分公司 / 010 - 62534456
上海公司 / 021 - 62071010/1636
深圳公司 / 0755 - 83072995

西安分公司 / 029 - 85388843
重庆公司 / 023 - 65382816/2908
第一法律书店 / 010 - 63939781/9782

书号: ISBN 978 - 7 - 5036 - 8534 - 7

定价: 45.00 元

(如有缺页或倒装, 中国法律图书有限公司负责退换)



任何风险都是法律风险,任何风险最终都以法律风险的形式体现出来。企业家从事的是一个风险高发的职业,也是一个法律风险高发的职业。无论是在企业的设立之初,还是在企业的经营管理过程中,甚至在企业的终结之时,法律风险与企业家如影随形。无论是一次例行的董事会会议,还是企业长期发展战略的制定,企业家都承担着不定形式的法律风险。

如果仰融当初通晓法律,其后来与辽宁省政府的对抗本可以轻易避免;如果孙大午在决策之时得到正确的法律意见的指导,也就无需经历后来的诸多曲折;如果唐万新心存一丝法律意识,或许今天他会是驰骋实业界与金融界的大企业家。这些辉煌一时的企业家是如何一步步落入法网,掉入法律的陷阱中不能自拔的呢?他们的人生旅途中哪一步下错了棋,走错了路?他们应如何阻止财经作家吴晓波所言的“大败局”?本书作为法律专家为企业家准备的法律风险防范指南,将向读者揭开这一个又一个的谜团。

针对处于不同发展阶段的企业家,本书从多个方面,多个角度揭示了不同程度的法律风险。从企业的设立,到企业的运营,再到企业的终止,本书揭示了在不同阶段,企业家可能会面临的法律风险。同时,本书对企业家法律风险的提示不仅仅局限于企业家经营管理方面,而且根据企业家群体的特点,介绍了企业家婚姻家庭生活中可能存在的法律风险。最后,作为特殊的企业家群体的国有企业企业家,本书也针对他们不同于民营企业企业家的身份,揭示了其承担的特别法律风险。

本书依托现实,介绍和分析企业家法律风险案例,尤其是最近几年发生

的具有广泛影响的典型案例。通过这些案例,本书一方面展现给读者的是这些不幸的或幸运的企业家的经历,另一方面,更重要的是试图以案说法,通过个案分析,揭示企业家所共同面对的法律风险和法律问题,以便读者能以一个旁观者的身份从中吸取经验和教训,避免重蹈覆辙。

企业家法律风险是一个综合性的问题,牵涉企业家个人,以及社会公众,甚至整个我国经济社会的发展等宏观层面的因素。因此,企业家法律风险的防范是一个系统工程,需要多管齐下,综合治理。面对这么一个需要全面系统研究的综合性问题,本书作者对该问题的研究和认识也必然存在局限。但无论如何,以法律人的视角,从法律的角度对企业家法律风险进行研究和介绍,无论是对企业家个体的成长,还是企业家群体的健康发展,都是颇有裨益的。

赵曾海

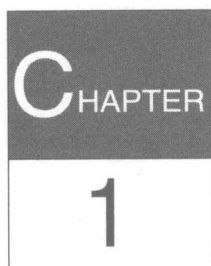
2008年5月13日

C O N T E N T S

目 录

第一章 商海行船,安全为上	1
第一节 戴着镣铐起舞的社会精英	3
第二节 中国企业家法律风险忧思	19
第二章 未雨绸缪,方能日行千里	35
第一节 良好的组织,成功的一半 ——企业形态法律风险	37
第二节 出资贪小利,法律断前途 ——公司出资法律风险	50
第三节 红顶商人与“狼”共舞之道 ——红帽子企业产权危机处理	59
第四节 过滤历史问题,实现自我救赎 ——民营企业“原罪”法律风险	72
第三章 航行,请带好法律的罗盘	81
第一节 谨慎决策,忠实服务 ——企业家经营决策法律风险	83
第二节 给冒险和创造披上合法的外衣 ——企业家民间融资法律风险	94
第三节 因时制宜,适时转型	

——家族式企业的法律困境及出路	100
第四节 税收应筹划,偷税不足取	114
第五节 企业家资本运作法律风险	122
第四章 学会在航船搁浅时全身而退	137
第一节 技巧减少损失,细节降低风险	
——企业家破产法律风险	139
第二节 做人做事留有余地,方能保证人财两安	
——企业家人身安全风险	144
第三节 企业家婚姻法律风险	159
第四节 打造百年老店要及早安排	
——企业家财产继承法律风险	170
第五章 如何与国家分享利润	185
第一节 君子爱财,取之有道	187
第二节 面临风险,化解有道	197



第 一 章

商海行船,安全为上



企业家是一个复杂的群体,表面的风光和内在的无奈并存,权势与风险同在。他们富于冒险,长于决策,善于捕捉市场中一闪而过的商机;他们是商界领袖,关系亿万财富的重大决策决断于谈笑之间;他们位高权重,或掌控董事会的决策,或操纵企业的经营运作,或设计企业的整体发展蓝图。然而,隐藏在企业家风光的表面背后的是企业家作为一个群体的挣扎和成长的历史,也是企业家作为一个个体的挣扎和奋斗的人生历程,与此相伴随的是处处存在的法律风险。

第一节 戴着镣铐起舞的社会精英

斯芬克斯之谜——企业家要认清自己

相传在很久以前,古希腊维奥蒂亚境内的庇比斯城的人民触怒了天神,于是天神派下一个叫斯芬克斯的女妖来惩罚庇比斯城人。斯芬克斯长着狮身人面,性情阴险狡诈,凶狠异常。她常年驻守在庇比斯城附近的山头上,山下是人们出行的必经之路。斯芬克斯向每一个经过此路的人提出一个谜语:“今有一物,同时只发一种声音,但早晨是四条腿,中午只有两条腿,而到晚上却有三条腿,脚最多的时候,正是速度和力量最小的时候,这是何物?”斯芬克斯放出狂言,天下没有人都猜中这个谜语。

果然,经过这条路的人没有一个猜中的,因此都被斯芬克斯吃了。随着死亡人数的增加,庇比斯城的人们慌乱了,他们许下誓言:谁能猜中这个谜语,谁就能成为庇比斯城的国王。

正在这个时候,俄狄浦斯前往庇比斯城避难。得知这一情况后,聪明的俄狄浦斯勇敢地走到斯芬克斯面前,说:“我猜中了你的谜,你说的生物是人。在生命的早晨,他是个孩子,用两条腿和两只手爬行;到了生命的中午,他变成壮年,只用两条腿走路;到了生命的傍晚,他年老体衰,必须借助拐杖走路,所以被称为三只脚。”听到俄狄浦斯的回答,斯芬克斯因谜语被猜中羞愧得自杀身亡。从此,庇比斯城的人们可以在这条路上畅通无阻,俄狄浦斯

也因此被人们拥戴为国王。

故事中的谜语并不复杂,谜底就是“人”本身。每个人都目睹着“人”的生老病死,甚至亲身体会着故事所描述的“早晨”、“中午”和“傍晚”,然而却有许多人因猜不中而被女妖吞食,可见人认识自己有多难。认清自己的困难在于人不仅仅是纯粹理性的动物,人不仅会观察,会总结,会推理,而且会产生情绪和情感,人的情绪和情感在从事各种活动中会随着外界形势的变化发生波动,如自大、忌妒、贪婪等,在这些情绪的支配下,人往往不能客观地认识自己,不知道自己是谁,不知道自己在这个社会中的地位,不清楚自己想要什么,不知道他人和社会对自己的定位和预期。

企业家作为社会的精英,承担着经营企业,商海搏浪的重担和压力,更需要对自己有着清醒的认识,在如此重压之下,在外面花花世界的干扰之下,对自我的清醒认识也更难达到。只有认清自己以及自己想要什么,企业家才能淋漓尽致地发挥企业家精神和才能,并将这些精神和才能运用在正确的地方;只有认清自己的长处和局限,企业家才能在经营企业时有所为,有所不为,将事业做大做强。企业经营犹如大海航船,企业家就是这航船上的舵手,负责掌握航行的方向,而其他船员各司其职,各就其位,只有如此,航船才能有条不紊,顺利运行。

认清自己的归属——中国企业家的前世今生

作为企业家群体的一员,企业家有必要了解企业家阶层的历史。以史为鉴,可以知兴替。企业家个人的遭遇无法超脱于企业家群体的命运,当企业家群体不为当时的政治环境所容时,企业家个体也只能在黑暗中摸索,在夹缝中生存。当企业家群体进入社会主流,在政治经济结构中取得尊贵的地位时,企业家个体才有挥洒个人才华的发展空间。因此,只有了解企业家阶层的发展史,才能总结以往的经验教训,才能对自己的身份作出准确的定位,也才能在经营企业的实践中及时调整自己的行为,引领时代发展的步伐。

上海证大的总裁戴志康喜欢把自己对企业的经营决策描述为一个“观照历史对比现实”的过程。“明基营销教父”曾文祺则推崇“把历史事件中蕴含的方法论和价值观运用到企业管理中去”。成功的企业家往往能从历史

的曲折迂回中发现被掩盖住的真相,从中吸收能支持自己创业、兴业和守业的精神营养。

改革开放 30 年来,中国经济飞速发展,中国企业家阶层也几经演变。大体而言,中国企业家这 30 年来的发展按照其成功模式和时间先后,大致可以分为以下三代:

第一代企业家:法律废墟中的草莽英雄

中国改革开放以来第一代企业家主要活跃在 20 世纪 70 年代末到 80 年代后期这段时期。之前,中国经历的几十年的政治运动,尤其是“十年文革”将解放初建立起来的法律体系全部摧毁。因此,在 20 世纪 70 年代末改革开放伊始,我国社会事实上全面处于无法可依的状态,全体人民基本上生活在法律的废墟中。而且当时,我国逐步着手经济体制改革,计划经济逐渐为市场经济所取代。在市场经济活跃的经济脉动中,中国大地上出现了一批在法律废墟中尽情舞蹈的企业家。其中,“傻子瓜子”的创始人年广久就是第一代企业家的典型代表。

曾因两次被邓小平提名的“傻子瓜子”创始人年广久是这一阶段企业家的典型代表。年广久,人称“中国第一商贩”,1937 年出生。由于当时社会动荡不安,并且淮河洪涝灾害举家搬迁,因此,年广久自幼家境贫寒,缺吃少穿,自 9 岁起就跟随做小本生意的父亲带着秤盘走街串巷,沿街叫卖。自小开始的经营经历和艰苦的生活环境锻炼了年广久的胆识和经营能力。后来,在其父亲去世后,年广久自立门户,开始了独立经营的历程。20 世纪六七十年代,在当时政治运动接二连三,经济上盛行割资本主义尾巴的时候,头脑活络、“不守规矩”的年广久四处贩卖水果,并因此被扣上“挖社会主义墙脚”、“资本主义猖狂进攻”等罪名,在监狱中待了将近半年。

改革开放初期,在我国政治形势并不明朗,个体户的地位和前途尚未得到政治上确认的时候,年广久就已经创办了他著名的瓜子厂,雇了上百号工人,并将其生产的“傻子瓜子”销往全国各地。而此时关于“个体户到底雇几个人算是剥削”的争论尚未尘埃落定!在这样的环境下,第一个吃起经商螃蟹的年广久格外引人注目。在一次全国工商会议上,又有人提出年广久雇工人数超过国家规定,对国营、集体商业形成不利影响,应该限制其发

展……安徽省委成立了专门的调查委员会,对年广久的经营行为进行了调查,并将调查报告上报中央有关部门。邓小平知道这一情况后,在中央顾问委员会的一次全体会议上说:“前些时候那个雇工问题,相当震动呀,大家担心得不得了。我的意思是放两年再看。那个能影响到我们的大局吗?如果你一动,群众就说政策变了,人心就不安了。让‘傻子瓜子’经营一段,怕什么?伤害了社会主义了吗?”

因为邓小平的这句话,年广久大胆的经营行为获得了合法地位,其经营的“傻子瓜子”也获得了长足的发展。然而,生性胆识过人的年广久并没有就此裹足不前,1986年,傻子瓜子公司在全国率先搞起有奖销售,并以一辆上海牌轿车作为头等奖。年广久的这一销售创新极大地促进了消费者的购买欲望,“傻子瓜子”的销售额空前高涨。

然而,年广久的大胆冒进没有上次那么幸运。针对年广久引领的有奖销售浪潮,国家出台了法律规定,叫停了一切有奖销售活动。傻子瓜子公司的有奖销售计划因此中断,各地批发商纷纷退货,傻子瓜子公司因此倒闭。年广久本人也因此被告上法庭。1987年年底,芜湖市对年广久经济问题开始立案侦查。在此期间,年广久的救命恩人邓小平再次伸出了援手,他说:“农村改革初期,安徽出了个‘傻子瓜子’问题。当时许多人不舒服,说他赚了一百万,主张动他。我说不能动,一动人们就说政策变了,得不偿失。”在邓小平的帮助下,芜湖市中院判决年广久经济犯罪不成立。^①

年广久无疑是20世纪80年代我国第一代企业家的典范,其成长、成功和落败的创业过程是那个时代企业家群体的缩影。总的来说,这一代企业家在整体上具有如下几方面特征:

首先,在出身上,这一代企业家往往是社会的边缘人物,出身贫寒,受教育层次不高。其中包括个体户、农民、城镇无业人员,甚至劳改释放人员。这部分人在改革开放之初,因社会地位低、经济状况差而走投无路,最早从事商业活动凭借胆识和魄力成为风云一时的企业家。小商贩家族背景的年广久数度入狱,曾经带领大邱庄摘取“中国第一村”称号的禹作敏出身农民,

^① 上文有关年广久的内容援引自“年广久‘中国第一商贩’”,该文发表于《南方人物周刊》2004年第4期,作者陈磊。

补鞋匠出身的被朱镕基总理称为“国宝”的邱继宝,等等,第一代企业家出身低微的例子数不胜数。

其次,在个人品格上,他们都有超人的胆识,敢于在计划经济的重压下,承受住来自世俗的和政治意识形态的压力,开创市场经济企业家创业、兴业的先河。事实上,胆识和冒险精神是企业家共有的品格特征,但是在当时特殊的历史背景下,第一代企业家身上体现的胆识和冒险精神尤为难能可贵。彼时,在政治环境方面,私有财产和企业家经营行为尚未得到合法地位;在观念上,长期的计划经济使得因循守旧成了社会的风气,保守谨慎成了众人普遍欣赏的美德。这样的社会环境,第一代企业家往往是那些瞅准了商机,如一个好的产品或项目,就毅然决然地把全部家当都押上,全然不顾政治上和经济上的风险。因此,中国第一代企业家身上具有明显的个人英雄主义。

然而,这也暴露了这些企业家的致命伤。他们的成功更多的是依靠个人胆识和当时社会经济转轨所带来的竞争不激烈甚至没有竞争的社会环境,而不是良好的企业管理、健全的企业制度和优秀的企业文化,因此,这些企业家往往后劲乏力,所经营的企业随着外部环境的变化而惨遭淘汰。

最后,在命运上,第一代企业家历经波折,几经坎坷,其命运始终受到国家政治环境和政策变动的支配。改革开放之初,国家法律的缺位使得企业家们可以长袖善舞,挥洒自如,从而在当时商机遍地,产品短缺,几乎没有任何竞争对手的情况下,仅凭一个好的项目或者生产一种好的产品就一举成功。

然则成也萧何,败也萧何,也正是由于正式法律的缺乏,使得这些企业家们的命运更多地受到国家政治环境和政策变动的影响。法律和政策的区别在于前者更具有稳定性和权威性,而政策则具有易变性和随意性。法治,是法律之治。在法治完善的社会里,人们可以清楚地预料到自己行为的后果。而相反,在一个社会主要靠政策来管理的时候,企业家的冒险行为往往成为国家政策朝令夕改的牺牲品。

年广久几起几落,每一次都凶险异常,轻则牢狱之灾,重则人头落地。他的这些起起落落都起因于国家政策的变化和政治大环境的变动。邓小平两次出手挽救,无疑是其开明政治的表现,但从另一侧面也反映了那个时代企业家角色的悲剧性。较之于第一代企业家的境遇,现在的中国企业家所

处的政策待遇和政治环境今非昔比，然而即便如此，政治因素对企业家和企业命运的影响仍然不小，因此，从第一代企业家身上，我们当能学到其中的经验和教训。

第二代企业家：法律漏洞下的暴富者

20世纪80年代末到90年代中期，我国第二代企业家产生了。不同于改革开放之初法律虚无的经济环境，到20世纪80年代末，经过近10年的发展，我国已经逐步建立了针对市场经济行为的各种法律制度。虽然这些法律制度确立了社会行为的基本规则，但显得简陋粗糙，远未达到天网恢恢，疏而不漏的程度。与此相应，虽然第二代企业家失去了其先行者们几乎无法无天的自由，但在体制改革高歌猛进下形成的法律漏洞也给了他们钻营的空间。很明显地，这一阶段的成功企业家大多是法律漏洞下的获利者，而关系成了他们利用法律漏洞的最好工具。

《科学投资》杂志为我们讲述了这一时期利用关系赚钱财富的生动例子。故事起始于1990年，主人公叫简春晖。当时，国家对石化原料实行价格双轨制，石化材料的国家定价和市场价间存在巨大的差额。简春晖无意中了解到这一情况，敏感的他立即意识到这里面存在一个极便利的发财机会。凑巧的是，简春晖的舅舅是北京某化工厂的厂长，该化工厂的产品生产需要大量的石化原料。简春晖通过其舅舅的关系联系到了一家位于河北廊坊以销售石化原料为主业的国有企业。于是，他就从这家国有企业以政府确定的价格大量购进石化原料，转手便以高出政府定价许多的市场价卖给他舅舅所在的化工厂和其他需要该原料的企业。仅仅通过如此这般的转手交易，利用国家政策漏洞和手中的私人关系，简春晖短短的时间就赚取了几百万元的财富。^①

在这一时间，像简春晖这样以关系致富的企业家比比皆是。他们的成功一方面在于抓住了国家体制转型和法律疏漏的机遇，另一方面在于他们拥有非同一般的关系资源，他们或是朝中有人好经商，或是有在国家机关或是国有企业担任要职的经历，甚至有些本身就是吃皇粮的国家公务员。

^① “简春晖的价格双轨制”，载《科学投资》2002年第5期。

这一时期,我国经济体制改革进行得如火如荼。例如,1987年和1988年,我国主要针对粮食和生产资料实行价格双轨制改革。在价格双轨制下,国家定价和市场定价并存,同一商品存在两种价格。在这一改革中,部分企业家通过与政府官员的特殊关系,低买高卖,赚取差价,从中获取了巨大的利益。有人估计,仅1988年,双轨制下的商品价差总额在1500亿元以上,官方汇价与市场汇价的汇差总额在930亿元以上。这些价格差所产生的利益大多落入这些关系企业家中。

又如在20世纪90年代中后期的国有企业改制中,在政府中掌握权力的官员以及国有企业的管理层凭借其积累的关系资源通过参与国有企业改革而成为企业家新贵。

需要指出的是,无论是在过去、现在,还是可预见的将来,关系在中国企业家的成功中都扮演着重要的角色。我国社会在传统上就是关系社会,生活在其中的人都处在一个个以血缘、地缘等为纽带的关系圈子中。

已故著名社会学家费孝通先生将这些关系圈子形容为石头落入水中形成的一圈圈的波纹,这些波纹由里而外,由深及浅。处于其中的人是这些关系圈的圆心,根据与自己亲疏远近的不同将身边的人建立不同层次的利益关系,亲戚、朋友、师生、同学、同乡、同事等,这些关系所形成的格局就是所谓的“差序格局”。在关系圈内,信息可以迅速传递,资本可以低成本流动,人与人之间的信任可以轻易建立。所谓的“熟人好办事”就是用来形容这些关系网对处于其中的个人的重要性。

利用社会关系规避法律的确是迅速发财的终南捷径,但是,抛开此种致富方法的风险和成本不说,随着经济转型的完成和法律体系的完善,关系资源终究不能成为支持企业家的可持续发展主要力量。因此,中国企业家最终仍须走出一条健康合法的发展道路来。

第三代企业家:法治阳光下的商场精英

历史的快车开到了20世纪的尾巴,随着我国市场经济体制的初步建立,法治建设也逐步进入到一个崭新的阶段。以1997年中国共产党第十五次全国代表大会正式提出了依法治国主张为标志,我国基本告别了以往社会处于无法可依或法律不健全的状况,各项基本法律,如《公司法》、《证券法》、

《破产法》等一批规制市场经济活动的法律得以颁布。

与我国法律环境的变化相对应,企业家群体也出现了不同以往的变化。单纯靠胆识的第一代企业家现象和从体制转型产生的法律漏洞中获取暴利的第二代企业家现象逐渐减少,相反的,从20世纪90年代中后期开始,中国出现了第三代企业家群体。这一代企业家要么富于远见,擅长管理,在传统行业大浪淘沙的竞争中脱颖而出;要么掌握先进技术,占据中国高新技术的应用市场,成为技术创业的财富新贵。这一群体以新兴产业,如以电子计算机和互联网行业、生物制药等的风云人物为代表,其中包括丁磊、马云、李彦宏、张朝阳等耳熟能详的名字。相对于前两代企业家,这一代企业家大都受过良好的教育,很多甚至有远渡重洋的留学经历。他们的成功,主要是依靠先进的技术和科学的管理。

曾经位居中国富豪榜首的“中国IT风云人物”丁磊,有着第三代企业家的典型成功经历。丁磊,浙江宁波人,本科毕业于电子科技大学。1993年大学毕业后被分配到家乡宁波的电信局工作,在电信局工作期间,丁磊利用电信局安装了Unix系统的服务器,经过一段时间的刻苦学习,掌握了对他日后创办网易有重大帮助的计算机技术。当然,其间也经历了艰苦的学习过程。正如丁磊本人所说:“我几乎天天晚上12点才离开单位,因为单位有Unix电脑。网易后来的成功和我很早就掌握了Unix精华分不开。”

1995年,丁磊辞去电信局这一旱涝保收、令人羡慕的工作,只身前往广州闯荡。几经波折后,丁磊于1997年创办了网易。在丁磊的带领下,网易的技术团队先后推出了BBS、个人主页服务系统和免费电子邮箱,在内容逐渐丰富的基础上,网易发展成为大型的门户网站,并分别于1998年和1999年两度在CNNIC(中国互联网信息中心)投票评选的十佳中文网站中排名全国第一。

网易的成功不仅仅在于技术的先进,更在于高效的管理。事实上,丁磊本人不仅是一个高新技术的拥有者,更是先进管理理念的实践者。

技术出身的丁磊并非天生就懂管理,其本人也在网易成功后回首其创业过程时说:“当时认为只需管好两三个人就行了,哪知企业管理需要如此多的时间、经验和知识。”后来,随着网易的发展,公司规模扩大,管理问题逐渐成为丁磊面临的重大问题。丁磊有一次在浙江大学给学生做讲座,有