

中国

官倒

私纪  
倒实

苏江洪 肖公桥 编  
长江文艺出版社

中



国

# 官倒

私紀  
倒實

周立群 王若水 著  
北京：北京出版社

# 中国“官倒”“私倒”纪实

●苏江洪 肖公桥

●长江文艺出版社

责任编辑：李正武

封面设计：宋名道

**中国“官倒”“私倒”纪实**

苏江洪 肖公桥 编

长江文艺出版社出版·发行  
(武汉市解放大道新育村63号)

咸宁市印刷厂印刷

787×1092毫米 32开本 6印张 140,000字

1989年9月第1版 1989年9月第1次印刷

印数：1——30000册

ISBN 7-5354-0241-0

I·206

定价：2.40元

# 目 录

## 上篇

### 中国市场的困惑与嚎叫..... ( 1 )

#### 超级震荡

“夏都”的信息      八月抢购风  
两颗信号：“烟和酒”      广州，出奇的  
平静后面

#### 市场大断裂

寻找野菜      中国，市场的沉没  
红墙外的姑娘      百万富翁的第一课  
女票贩子传奇      乡镇企业：不安的地  
平线      冒烟的食堂      不平衡的轨道

#### 鱼龙混杂

夏夜，一个痛苦的记忆      商品大串换  
“广东经验”的疑问

#### 经 商 热

学府商潮      父亲也想做生意      “失乐  
园”种种      大学生：从“走私贩”到经理  
公司大爆炸      各行各业的大骚动

#### 市场黑洞

市委书记和倒爷      天津流通不平之道  
弯      怪圈之迷      蓝屏上的阴影

---

## 中篇

### 汽车：世界第一商品..... (73)

---

幕落时分

渡口 十七级干部 何不当初那样干  
一夜梨花开 一纸抵万金 套汇热  
潘多拉瓶子 欲海横流 余音

---

## 下篇

### 倒爷奇观..... (115)

---

疯狂的攫取

“华丽”的垃圾 乘着烟雾升腾  
会繁殖的“洋钱”

权力徽章上的锈斑

专卖与专倒 保护神与魔鬼  
温床与“瘟疫”

并非神话的神话

倒爷的现代化 冲破一切界线，  
代购航空母舰 被构造的虚假世界  
黑网在悄然形成

生活面对威胁

涨价！涨价！！涨价！！ “SOS”  
心理地震 不是尾声的尾声

● 上篇

---

**中国市場  
的  
困惑与嚎叫**

均“拥有”海滩面积不足半平方米。海岸线不是无限的悠长吗？不，在这“黄金海岸”的西段和东段，都不是一般人可以随意进入的“特殊地带”。那里的海滩在阳光下寂寞得耀眼。

一家疗养院看门的老头说，过去我喝酒时还吃得起螃蟹腿。而现在绝对吃不起了。北戴河的螃蟹每斤涨到了8元。人太多了，这么多人，有什么办法呢？

1988年夏天，中国、乃至世界对北戴河的注视，并不是如蚁的游人和正在大肆兴建的楼堂馆所，而是中共中央政治局将在这里召开重要会议，讨论即将开始的物价和工资改革。在这次会议召开之前，这一信息便从高层通过各种媒介传了出去，甚至连外电都作了猜测和报道。

北戴河是中国的“夏都”。

一架架大型喷气式飞机在山海关机场降落了。

高级奔驰轿车在森严的警卫中开进北戴河西海岸风景疗养办公区。古老的燕山山脉从这里直插大海，显得格外雄伟壮观。

雪浪滚涌。在海边漫步，你会感受到隆隆响声中大地的震颤。潮汐，这是另一颗星球牵动的伟力。

1988年8月15日至17日，由15名中央政治局委员、1名候补委员组成的中国最高层领导，在北戴河召开了中共中央政治局第十次会议，讨论并原则通过了《关于物价、工资改革的初步方案》。在会议结束的第二天，消息向全中国广播了——

**价格改革的总方向是：少数重要商品和劳务价格由国家管理，绝大多数商品价格放开，由市场调节……**

**价格、工资改革是整个经济体制改革的关键……**

**集中讨论了方案出台后可能发生的问题以及必须相应采取**



的对策、措施。明年的改革至关重要……

进行价格、工资改革，时机是有利的。尽管面临的问题不少，但克服困难的潜力和回旋余地很大。

振奋？迷惑？猜测？

后来在一些城市的调查表明，不少群众把“绝大多数商品价格放开，由市场调节”等内容理解为：“价格很快就要放开，一放开物价就要大幅度上涨。”“共渡改革的难关”，对自己生活上可能面临的“难关”也得作点准备。

人民群众对市场可能发生变动的心理，为什么会如此脆弱呢？

## 八月抢购风

对中国大多数城市的公民来说，1988年8月的抢购风是难以忘记的。涨价引起的惊惶不安，象黑暗的风暴疾扫了中国的市场。

脚步匆匆。

什么要涨价？人问。

纯棉布、床单、被罩、毛巾被、羊毛衫、毛线、毛毯、洗衣粉、电冰箱、空调器、组合音响、彩电，以至往年销不动的洗衣机、电风扇、名牌自行车。此外，还有肥皂、火柴、食盐、大米……

答：几乎没有什么能保证不涨价的。

在这些骚动不安的日日夜夜里，真实的消息和谣传混和在一起，搅得人心惶惶。在银行柜台前，挤兑的人排成了长龙。某市不得不作了临时“规定”，凡提取二千元以上存款的，一律暂时冻结。这更加剧了人们的惶恐心理。

八月下旬的日子里，我扶掖不过妻子。每天中午，也陪着她上街转转，进出商店。确实，过来的日子是不容易的。对大多数城市居民来说，住房小、手头紧。好不容易紧巴巴地积攒了点钱，你能看着它变成“废纸”吗？价格改革的目标是初步理顺价格关系，即解决对经济发展和市场发育有严重影响，突出不合理的价格问题。工资呢？通过提高和调整工资，适当增加补贴，保证大多数职工实际生活水平不降低。

又没保证货币不贬值。

没有提到如何制止通货膨胀。

西单的一家毛纺厂门市部。店堂的墙上挂有一条条色彩鲜丽的毛毯。售货员两肘支在柜台上，用冷冷的口气说：“样品，不卖。”

一个家庭主妇说：“昨天还有120元一条的毛毯，买的人很多，我当时犹豫了一下，想不到今天就没有了。”

确实，对一个家庭来说，买一条毛毯能说抢购吗？我问：“以后还有货吗？”售货员说：“没有了，这是最后一批老定价的了。”

在百货大楼卖被套的柜台外，顾客里外三层，挤成一堆。售货员们也十分忙碌，她们用敏捷的手，从货架上取下18元一条的被套，撕去原来的标价，贴上单价24元的，放到毗邻的架子上。差价就这么分明，你要这一边的，便是18元一条的。价格的上涨在和时间抢速度。一小时后，就全部是提高的了。当妻子从人群中举着被套挣扎着挤出来时，脸红红的，满头是汗。我突然心中涌上一股难言的滋味。

我随着妻子，随着千百万人，在八月骄阳的灼晒下在大街上奔走着。每当妻子挤进人群，想买什么东西，征求我的意

见，我都木然地说：“只要钱够，你买吧！”

我们常常筋疲力尽地空手而归。

三个人，一间十四平方米的小屋。再买，你能买什么呢？

你是作家、记者；妻子是工程师。两个都是大学毕业生。我们都为改革欢呼过、呐喊过。忽然有一天，我们都感到了未来的漫长和往后生活的艰难。

我们共和国进入了改革的“瓶颈”时期——或者说：难关。

抢购风席卷了北京。

据中国《金融时报》报道，从8月1日到20日，工商银行北京市海淀区办事处储蓄金额下降了2976万元。从21日到26日，平均每天下降250万元。在调高储蓄存款利率消息公布后的八天里，平均每天仍下降58.7万元。

C是北京市某中学教师。他的背微驼，戴着耐过了时的白框眼镜。他说，他们学校里教师的平均工资每个月才70余元。班主任补贴和其他杂七杂八加起来才一百二三十元。要买一台彩电得几年的省吃俭用才攒得起来。一台18吋的彩电，公家牌价今年比去年涨了400多元。而市场上价格现在都往三千上奔了。他拎着个旧黄提包，黑瘦的脸上满是灰尘。他苦笑着说：“去年打算买，还差200元。我想等等吧，何必向人借钱。我又积了一年，现在反倒差800元了，唉，讲课时，怎么能安心呢？”

在北京菜市口百货商场，我在门口遇到了位老太太。她衣着寒酸，灰白的头发乱蓬蓬的。老太太守着台新买的“白菊”洗衣机。她昨天买去，一试，不转，今天托邻居用三轮车拉回来换。商店态度不错，答应再试试，真的是洗衣机有毛病可以

换。但买洗衣机的人挤成一团，售货员一时也顾不上她。老太太搁在洗衣机上的枯瘦的手，骨节粗大，刻着一道道裂痕。她一辈子给人洗衣服。现在，小儿子的媳妇快过门了。人家是个好姑娘，不嫌咱家穷。老太太第一桩心事就想买台洗衣机。她可不能再遭我这份罪了……老太太诉说着，眼圈红红的。

老刘是某建筑公司的工人，他想替女儿买辆女式自行车。我问他女儿几岁。他说现在还在上小学二年级。可是车还得买呀。没有后门，单位里分到不好房子。现在住的地方都快到丰台了，附近没有中学。他说，孩子长得快呀，四、五年一晃就过去了。听说明年钢材要涨价。好，前几年说名牌车提价，不管“凤凰”还是“野鸡”“山雀”的，都跟着涨，价格已差不多翻了一番。钢材价格一放开，车价还不猛提？！到那时，一辆车五百、八百的，我就掏不出这钱了。他跑了几个地方，连杂牌车都卖光了。后来，听说某商店有卖广东“凯旋”车，他请了假，早早地去等。人很多，商店怕秩序乱，不好维持，只开了半扇门，在门口放张两屉桌收款。付了钱，车子一推出来，只要有二个轱辘、有铃、有链条的，挑也不挑，推上就走。

老刘也终于“凯旋”了。

L是学院的老教授，当我去拜访他时，老教授说：“这一个星期东奔西跑的累坏了。”

我感到奇怪。教授已年近七旬了，平素都在书房里潜心著作，很少出门。

果然，他也去抢购去了。他苦笑着说：“你猜猜，我和老伴买了什么？”他把我带到北屋，房间的正中堆着三捆地毯。

教授说：“这次我倾家荡产了。这两条地毯，都是每条三千多元的，这条红的便宜些，二千八。”

我问：“怎么想到买地毯呢？”

教授说：“从这几年看，农副产品价格上涨的幅度是最大的。我从一份报纸上看到，国际市场上羊毛都涨价了，中国是羊毛进口国。地毯的价格不跟着上涨吗？”

“这块蓝色地毯铺到书房里？”

教授说：“太贵了。平常也铺不起。有贵客了，拿一块铺铺。我也是想保值。积这些钱，主要是靠前几年出了两本书。现在再出一本书也难了。上个月一家出版社提出要我出本书，对，就是那本《东方佛教艺术史》，可又附了个条件，要我自销四千册。我犯难了，写书的人未必能卖书，把这四千册书弄回家来，堆在哪儿呢？”

百货大楼里各种牌号的黑白电视机、冰箱、洗衣机、录相机、吸尘器被抢购一空。纯毛制品、高档服装及床上用品都成抢购对象。这家商店八月上旬平均日销售60多万元。8月23日已上升到154万元。天津劝业场有180多台杂牌电扇，长期无人问津，加之夏季快过，为了加速资金周转，准备降价处理。不料，降价的海报还没有贴出，抢购风过来了。几天之内，这批电扇按原价抢购一空。

抢购风裹拥了成千上万市民，在南京路、淮海路，在各个商业区，“扫荡”一般的购物潮对市场造成了前所未有的压力。

脱销，脱销！云峰商店进了批质量低劣的纯毛线，商店经理正在犯愁，这一下眉开眼笑了。他笑咪咪地对挤在柜台前的顾客说：“大家排好队。这是最后一批老定价的了。要买快买！下次就没这个价了！”

一些平时连买半斤“鸡毛菜”也要讨价还价半天的家庭主妇们，出手竟空前的大方。三条毛巾被、五条真丝被面。一个三十五岁的妇女说她是给儿子买结婚用品的。儿子几岁？还得等几年才够年龄。一个机械厂的青年工人买了化纤地毯又买吸尘器。当他把这些东西弄回家时，可犯愁了。八平方米的“鸽子笼”，东西往哪儿摆？

长沙、武汉、济南、合肥、南京、杭州、乌鲁木齐……在这股抢购风中，我国大中城市很少有侧身于外的。各地百货商店、商业大厦，人声鼎沸，摩肩接踵。有人甚至买了三年用不完的卫生纸，十年吃不完的盐。在芜湖，人们疯狂地抢购大米。有“米市”之称的芜湖人抢购大米，解放以来实属罕见……北京市8月30日城区储蓄下降近3000万元；天津市8月27日储蓄下降3345万元。京、津、沪三天中城市工商银行储蓄存款每天下降2400万元。全国工商银行8月份居民提取存款总数达23亿元。

这是一个巨大的警号！！

### 两颗信号：烟和酒

其实，中国市场的不稳和动荡，早在八七年下半年就开始了。

仅仅是谣言：盛传名酒、名烟的价格放开。彩电、冰箱提价。

我平常喜欢喝两盅。一个朋友跑来告诉我，言之凿凿，调价的时间是八七年十一月初。我急急忙忙去商店转悠。没有关系，名酒自然买不到。柜台上几种中档酒，贵州的湄窖、黔春和二曲酒之类。虽然这些酒在多次转手之后价格已经够贵的

了,我还是咬咬牙,花了太半个月的工资,买了几瓶回来。“晚来天欲雪,能饮一杯无”。当我骑着自行车,经过空旷的暮霭沉沉的长安街回家时,忽然想起了这两句诗。

喝一口议价茅台五元;

尝一杯五粮液八元;

抽一支中华五角;

.....

酒、烟……即使是“名牌”,也决不是本身的价值。中国市场上的条条巨大裂缝和价格上的惊人落差,是什么时候出现和形成的?

去年,当各地的抢购风潮趋向平息的时候,北京,不少舆论认为这诱发抢购的谣传,是中关村的少数人士首先传出来的。中关村是科学院和大专院校荟集之地,消息灵通。知识分子们这几年虽然坐上了“轿子”,手头也有了几个钱,但其实并不富裕。“端起碗来吃肉,放下筷子骂娘”,这样的人不少。他们如惊弓之鸟一般对市场物价的敏感自然是一种本能。

当时,所有的报道在抢购风乍起的时候沉默地视而不见,抢购风过后历数上当可笑的抢购者,只有商场的售货员“喜形于色”。一位记者还以善意嘲讽的笔触,描述了一位买了“30米白布,18件羊毛衬裤”的天津市河西区张凤娥老大娘,她懊悔不已地说:“儿子埋怨我思想太旧,现在商品经济,东西涨涨落落很正常,不能老跟着紧紧张张的。”

《北京日报》1987年12月25日以《岁末风乍起,何以惊万人》为题,发表了北京市民当时抢购棉毛衫裤的报道:一个抢,就会有一群人上。在马路边看蚂蚁,都能引来不少人‘扎堆儿’阻塞交通。”“一条小道消息竟能掀起如此轩然大波,

难道还不能引起有关部门的重视吗？认真解决小道胜大道的反常现象，现在是时候了……那么轻易地相信小道消息，神经就脆弱得如此弱不禁风？”

是对中国市场日益增大的断裂的短视，还是过于相信一些部门领导人的表态？这篇报道说：“记者走访了北京市纺织局和一商局的领导，得到的回答异常坚决：不会涨。”

领导们的决心确实很大。但是，不应忘记，市场，是由供需双方组合成的巨大的天平，商品经济，有自己铁一般无情运行着的规律和法则……

老百姓是不应当责备的。

世界上很少有象中国这样有忍耐力的刻苦的人民。

一九八八年九月上旬，“木匠市长”李瑞环和天津市王顶堤街居民就市场抢购问题进行了对话。李瑞环说：“前一阵提款，抢商品。大家可能发现抢来的东西，有很多商品质量不好，电扇没叶；电冰箱光响，不制冷；电视机没影儿；洗衣机不转。现在，我们提出来，凡属这种情况都要负责保修，实在修不好要给人家换新的。老百姓攒点钱不容易。”

这就是理解。理解和交流都是双向的。”

1988年7月28日，对全国2亿“烟民”和无数“酒神”的崇拜者来说，不啻是爆炸了一颗原子弹。八个月前关于名烟、名酒放开价格的传闻得到了证实。多少年来在国营商店里销声匿迹了的名烟名酒，以百倍身价重新出现在柜台上了。红中华、云烟、阿诗玛、石林、牡丹……五粮液、泸州特曲、董酒、洋河大曲……只有“茅台”等少数几种还很少在柜台上露面。

起初，上海、北京等地区还出现了小小的抢购套购风潮。



在这几年的倒卖和黑市交易中羽翼丰满的“个体户”们，扬言：“有多少吃进多少”。他们四出活动，打听商店里有多少存货。“一人只能买一条，好，我就雇人排队。你这总没招儿了吧！只要你商店里没货，多少价都由我们来定了！”在北京朝内市场，红中华、金中华、红塔山、茶花、阿诗玛、石林这6种烟，只有10分钟就被争购套购一空了。

形势是严峻的。

为了使名烟能在柜台上摆住，一些商场立即进行调价：下午，红中华每条就涨了15元。这就是价格放开的优势。

“吃”进了五箱名烟的“烟王”陈某乘坐着皇冠轿车悠然自得地重新来到了市场。车刚一停稳，他手下的人就跑来报告这一行情，请“主儿定夺”。他皱着眉头，吸着烟足足三分钟，才把烟头狠狠地掐灭，从牙缝里吐出一个字：“停！”

八月底，我来到了国家烟草专卖局。

那白色的大楼，闪射出冰山一般凛然的光。

这里依旧忙碌。在小会议室里，一位司长向我详细介绍了名烟价格放开后的市场情况。他说，名烟价格放开后，现在各地价格都比七月略有上升，但市场已基本稳定下来了。根据粗略的计算，国家每年可增收三、四十亿元的收入。企业可获益五亿多，而这些钱，过去大多落入了“倒爷”们的腰包。

但是，烟的价格问题还没有完全理顺。现在“倒爷”把注意力集中在“二名烟”上了。这些烟价格提的幅度较少。如“红梅”、“黄果树”、“恒大”、“芙蓉”等等。全国省级名烟大约有200余种，其中各地都走俏的有三十来种。

每年仅烟的差价就有数十亿落入烟贩的腰包。名烟、酒价格的放开，犹如两颗腾空而起的信号弹，表明