

· 中国家具行业第一部长篇小说 ·

家具商人

FURNITURE TRADERS

王通明◎著

从偷偷摸摸卖家具起家//从蹬三轮倒家具到开家具城//从小木匠到行业领头羊//
看一群平头百姓变商业巨头的传奇

 云南出版集团

 云南人民出版社

家具商人

● 云南出版集团 ● 云南人民出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

家具商人 / 王通明著. — 昆明 : 云南人民出版社,
2014.7

ISBN 978-7-222-12069-3

I . ①家… II . ①王… III . ①长篇小说—中国—当代
IV . ① I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 134332 号

出 品 人 : 刘大伟

责任编辑 : 陈朝华 武 坤

封面设计 : 马 滨

装帧设计 : 云南君和印务包装有限公司

责任校对 : 王 昱

责任印制 : 马文杰

书 名 家具商人

作 者 王通明 著

出 版 云南出版集团 云南人民出版社

发 行 云南人民出版社

社 址 昆明市环城西路 609 号

邮 编 650034

网 址 <http://ynpress.yunshow.com>

E-mail ynrms@sina.com

开 本 787 × 1092 1/16

印 张 14.5

字 数 220 千

版 次 2014 年 7 月第 1 版第 1 次印刷

印 刷 云南君和印务包装有限公司

书 号 ISBN 978-7-222-12069-3

定 价 39.00 元

目 录

上 篇

一 家具航母.....	1
二 高人出山	10
三 开山鼻祖	15
四 舌战群雄.....	21
五 龙眼宝地	25
六 骏马奔腾	35
七 沙发大王	44
八 忍者无敌	51
九 一盘散沙	55
十 众怒难犯	66
十一 双雄相争	71
十二 虎口夺食	80
十三 明枪暗箭	86
十四 巧卖官司	94
十五 出警证明	103
十六 官场拜佛	110
十七 一败涂地	117



下 篇

一 鹤立鸡群	127
二 猫不沾腥	133
三 销售金花	137
四 家具展会	148
五 品牌争抢	156
六 木匠神话	163
七 市长问案	168
八 庐山真面	172
九 草民告官	177
十 护花使者	185
十一 天机不泄	192
十二 老谋深算	198
十三 黄雀在后	204
十四 撒手人寰	210
十五 英雄辈出	216
十六 胜负难分	220



一 家具航母

海上生明月，天涯共此时。

在西方人眼里，不太浪漫的中国人中秋节这一天很浪漫。家人团圆举国同欢，品美食饮美酒，看月亮上的美女嫦娥，望广寒宫里的小白兔。

遗憾的是，秦天明一大早就没了这份好心情。

于涛来电话说：“秦总，南洋把龙眼封了！”于涛是大佳家具的副总，主管南洋家具城的两个专卖店。他的话音急促而紧张，秦天明的心情也变得沉甸甸的。王全这个流氓，三千多平方米的两个家具店，几百万的投资，居然敢这么肆意地侵犯霸占，他眼中还有没有天理国法！

虽然有被偷袭挨揍的心理准备和自卫还击的措施，秦天明一时仍然难以接受这个突如其来的残酷现实。

于涛说，九点整南洋家具城开门，他和十几个导购去开门营业，大佳家具两个店门已被南洋家具城的保安把守，不让人进去。店铺的玻璃幕墙上张贴了告示，被业主强行关门停业。他和导购们现在正同家具城保安争吵对峙，弄不好会打闹起来，情况紧急。

事关几百万投资和三十几号员工饭碗的安危，秦天明竭力控制住自己忐忑不安的心情，用平缓的语气对于涛说：“你赶紧向 110 报警，再把那些告示拍下来，我马上就过来。记住，按原定方案行动，叫我们的人勇敢一点，吵得凶一点，尽量把保安激怒起来。一旦他们砸东西打人，我们就愉快了。”秦天明随即给法律顾问董嘉寿打了电话，然后驾着桑塔纳轿车赶往南洋家具城。

南洋家具城位于市郊东南的交通要道旁，占地一百多亩，宽大的外广场可停泊上百辆汽车，深灰色的建筑物如同一个长方形火柴盒。里边分上下两层，每层七万多平方米，总面积近十六万平方米，是国内最大的单体家具城，号称中国家具商场中的超级航空母舰，据说有希望申报吉尼斯世界纪录。秦天明执掌的大佳家具在一楼开了两个家具店，经营面积三千多平方米，是南洋家具城的大商户。

半年前南洋家具城开业，城墙般的外立面挂满了红底黄字的垂幅，广



场上彩球高升，彩旗飘扬，花篮遍地；明星主持，乐队高奏，龙狮献舞，秧歌摆扭，锣鼓喧天。良辰佳时十时十八分，主持人宣布开业仪式开始。巨大的彩虹门拱卫的主席台上，退居二线的原副省长和现任市人大主任先后讲话，接下来便是九位身份显赫的贵宾和南洋家具城董事长剪彩。广场上嘉宾涌动，观者如潮。近百位台湾、香港和内地的家具厂董事长、总经理不远千里，从全国各地专程赶来捧场贺喜，开业仪式隆重热闹。省、市电视台，广播电台，报纸等各种媒体纷纷宣传报道，很是轰动了几天。

南洋家具城外观气势恢宏，开业庆典隆重，进去后却显得空荡冷清。一楼只是前半部分场地有商铺，可容纳四百多个商铺的场地仅有一百多个家具店开门营业，二楼则空空荡荡。人气不足，生意清淡，买卖过得去的商户寥寥无几。邪门的是，大佳家具的生意很红火，在商户中风景独好。

商户们琢磨大佳家具赚钱的原因，众说纷纭，有一点是公认的：商铺位置好。如果把南洋家具城形象地比喻为一条巨龙，大佳家具两个店铺的位置就像是巨龙的两只眼睛。龙是华夏民族的图腾，龙眼是龙身上最耀眼最灵气的地方。在龙眼做生意，想不赚钱都难。众多家具店老板心生遗憾和惆怅，怪自己眼睛背眼神不好，有眼不识龙眼！当初挑选场地时，那是谁都看不上眼，没人想要没人敢要的崴地方。崴地方怎么偏偏就被秦天明相中，开业后偏偏就是这个崴地方生意火爆，崴地方怎么就成了龙眼呢？有的老板不服气，反驳说根本不是那么回事，当初相中龙眼的老板大有人在。只是秦天明在南洋家具城招商的紧要关头，率先交定金租场地，他的领头羊效应在本地家具界反响很大，帮助南洋在众家具城的抵制和围剿中杀出一条生路，为南洋家具城招徕了很多商户。凭这一点，秦天明当之无愧成了南洋家具城的有功之臣，同南洋的老板王全关系非同一般。他想要龙眼，谁也争不过他。说来说去，还是秦天明的家具店位置好生意火。

开业一个月就迎来了“五一”黄金周。

七天长假里，来南洋家具城买家具的人似乎特别偏心，纷纷涌入大佳家具两个店。店内顾客熙熙攘攘。十来个导购忙着介绍产品、开单、收款，喝水吃饭上卫生间的时间都要挤出来，秦天明本人忙得不亦乐乎，甩手股东杨霞也来帮忙助阵。

“这两个店真是龙眼啊！”于涛高兴得手舞足蹈。

“哇！秦天明，你的铺子太漂亮啦！你的生意太好啦！我太羡慕你啦！”大学同学老徐走进大佳家具的店铺，看到店里的阵势和喧闹的场面，





嘴里发出一连串夸张的大呼小叫，“你赶紧掐掐自己的手疼不疼，看是不是在做梦？”

老徐五短身材，脑门宽大光亮，是教中国近代史的大学教授，讲课条理清晰生动活泼，深受学生欢迎，常自诩他的大脑袋是跑马的场地不长草，聪明的脑袋不长毛，好职业好教师好脑袋好口才但收入不好。十年来，老徐亲眼见证了秦天明弃教从商后与自己在经济上渐次拉开的巨大差距。

老徐问秦天明是不是在做梦，秦天明知道他是开玩笑逗乐，依然情不自禁悄悄用力掐了一下自己的手背，皮痛肉疼。眼前活生生的一切触目可及，真真切切，哪里是在做梦？十年前在大学教书，一个月收入撑死就二百多块钱。听到有朋友熟人停薪留职下海经商，开小杂货店开小饭馆一个月挣个几千上万元，秦天明就很羡慕，觉得那人很伟大很了不起。现在大佳家具一个月少说也要赚一二十万元，可谓财源滚滚，日进斗金，生意好得令他难以置信，这是很多上班族一生的追求和梦想。做梦都不敢想的事奇迹般地出现，而这个奇迹居然是自己经商的杰作，秦天明不由得心中充满自豪，充满成就感。当时他真想大摆庆功宴，请王全上位就座，大宴宾客。

世事多舛，谁能想到几个月前打得火热的两个老板现在却反目成仇。

从环城高架路急驶，秦天明二十分钟就赶到了南洋家具城。刚开门营业，时间尚早，没有顾客光临。各家的商铺开了门亮着灯，导购员在忙着打扫卫生。唯独有两个店黑灯瞎火，门外围了很多，门口站着十来个如临大敌的商场保安，个个戴白色头盔，身穿迷彩服，胸披防护背心，手提黑黝黝的电棍，把大佳家具的导购员挡在门外，一片吵嚷声。

商铺四周的玻璃幕墙上贴着告示：

此商户欠缴租金，信誉等级差，商品质量有问题，请顾客小心！此商户不受商场欢迎！

“造谣污蔑诽谤！王八蛋！”秦天明看着墙上的告示，气得差点大声骂起来，恨不得把墙上所有的告示全都扯下来。去年，大佳家具被中国家具协会和香港家具协会联合授予“全国百名优秀经销商”称号，本省获此殊荣的家具经销商仅有三家，秦天明从北京人民大会堂捧回的烫金奖牌就挂在商铺的墙上。他压住心头怒火，问走到他身边的于涛：“情况怎么样了？”



于涛三十岁出头，长得又高又胖。两人到外地出差，常有人把高高胖胖的于涛认作老板，把身材瘦削、肤色黝黑、戴近视眼镜的秦天明当作随从；到夜总会玩，风情万种的坐台小姐多围着于涛转，对秦天明却没什么热情。

“南洋商管部的萧经理来了，硬说我们欠租金，不准我们进店。南洋的保安今天很乖，无论我们怎么吵闹挑逗，他们就是不动手乱来，不上钩。”于涛低声说，“这些告示保安不准拍照，我已悄悄地撕了一张。另外，南洋还向商户们发了《告众商家书》，内容是停止我们营业，恐吓其他商户，我也拿了一份。”

“好极了，这又是上法庭打官司可用的证据。王全来了没有？”秦天明看了看四周，“我估计那个家伙不会露面，肯定在美滋滋地等着我乖乖地去交钱投降。他是大白天做梦娶媳妇——专门想好事情！”正说着，门外传来一阵警笛声，一辆疾驶的警车戛然停到大门外，车门一打开，从车里跳出三个左手臂戴红袖套的警察，一路冲进商场。

“刚才谁报警，怎么回事？”一个年轻的警察大喊。

“我报的警，”于涛抢先迎上去说，“南洋霸占我们的商铺，抢我们的家具，不让我们做生意。”

“别听他乱说，我们根本没有抢东西。”南洋商管部的萧经理在一旁急得大叫，“他们拖欠房租，我们公司才不准他们经营。”

年轻警察不耐烦地训斥萧经理：“就你们南洋乱子多。开业才半年，三天两头总有人报警，不是打架就是砸铺子，是开商场还是开武馆拳击场，给我们少找点麻烦行不行。”

警察对南洋的商户报警已经见多不怪，报警通常是在商户与业主发生暴力冲突后的求救。三个警察起初都神情紧张，以为又发生了砸店铺、抢东西打架斗殴伤人的恶性治安突发事件。却见今天的阵势与往常不同，有点奇特：双方的人吵闹得很凶，但又显得颇为君子——动口不动手，一发生冲突就马上报了警。极像是在演一场预先编排的电视搞笑剧，现场只缺头戴贝雷帽或长舌帽，身穿有无数个衣兜的短褂，手提话筒大喊大叫的导演和摄像师。

警察的处理意见像联合国代表的声明：“双方保持克制态度，友好协商，避免暴力冲突，防止事态扩大；此事属于经济纠纷，不归公安局管，可去找工商管理所或法院解决。”警察的太极拳推手练得炉火纯青，让人无懈可击，局面对处于弱势一方的大佳家具极为不利。





秦天明知道，这是南洋家具城总经理王全精心策划、量身定做的圈套，因为结果是强者事先设计好的。目的只有一个，在即将来临的家具销售最佳时机——“十一”国庆黄金周的七天长假里，不让大佳家具的商铺开门营业。

家具店的老板，一年中就盼着“五一”和“十一”两个黄金周。买家具是家庭大事，顾客要花时间和精力来挑选。黄金周七天长假，时间宽裕，逛家具店的顾客比平日猛增。人多财旺，会出现一个集中选购家具的高峰期。过了黄金周，该买家具的人都买了，没买的人会等一等，以后另找时间慢悠悠地再来选购，家具店的生意便会清淡一段时间。黄金周生意好坏，对每个家具店至关重要，关系着家具店老板钱包的厚与瘪。个个老板像猴似的，睁大眼睛盯着自己的商铺。

三天前，秦天明收到租金催交单，上面写道：

秦天明租户，按双方所订合同，你方应于二〇〇四年九月二十八日前，到我方财务缴纳租金一百万元，逾期不办理，我方有权采取其他必要措施直至收回场地。

南洋商业营销管理有限公司

二〇〇四年九月二十六日

秦天明感觉自己像是在公海上被索马里海盗绑了票。按他同南洋家具城的合同约定，商铺租金一个季度交一次。他已经按约定交了钱，南洋要提前收缴租金，并把每季度交一次的租金改为一年整收，无疑是违约和敲诈。

南洋的态度极强硬，一百万巨款只给三天的筹款期，让你拖不下去。反正你在我的地头上，要扁要圆任我拿捏，就像孙悟空跳不出如来佛的掌心。租金催交单便是挑战书和最后通牒，商场变成了战场，不怕秦天明你不接招。

秦天明自小爱看打仗的小说和电影。上初中时，能娓娓道出中国人民解放军十大元帅十位大将的姓名，对《三国演义》中刘备的五虎上将和《水浒传》中的一百零八条好汉，耳熟能详推崇备至，英雄主义情结极深。后来上大学，又受陶渊明“读书人不为五斗米折腰”的训示熏陶多年。南洋家具城三天前毁约逼租，今天又蛮横地封了大佳家具的店铺，他不甘任人凌



辱摆布的心志被激发出来，要同庞大的对手一搏讨个公道。他已全然不像商人反而倒像是个角斗士，变得斗志昂扬。

恃强凌弱，大鱼吃小鱼是古往今来商场上习以为常之事，不足为奇。结果只有两种，要么是大鱼吃掉小鱼，要么是小鱼夺路而逃幸免于难。偏偏秦天明这条小鱼不信邪，不认这个常理。不甘白白地做大鱼的腹中餐，又不着急逃生，觉得如此这般太委屈憋闷不公平，异想天开地要跟大鱼较劲讨公道，故事就变得曲折离奇起来。

秦天明对于涛说：“这几天商铺恐怕开不了门了，通知导购回家休息待命。你留在这里照看场子，有事随时联系。我马上回金都，跟董律师着手打官司的事宜。”

在南洋家具城逗留的这段时间，秦天明注意到围观看热闹的都是各家各户的导购和南洋的工作人员，人群中没有一个商铺老板。几个商铺的老板本来要从这里经过，见此情景假装什么都没看见什么事都没发生，急忙转身绕路。

“可怜！”秦天明暗自叹了一口气。这些老板平时跟自己称兄道弟，经常一块喝酒吃饭唱歌泡妞甩扑克打麻将，得闲聚在一起就诅咒王全不守信誉，乱收租金欺诈要骗商户，甚至乱找茬子霸占店铺，巴望有人站出来为商家争利益说公道话。自己前段时间曾经领着商户同业主王全抗争讨公道，现在被秋后算账遭报复，他们又全都躲起来。人心冷漠，世态炎凉。秦天明确知道自己将孤军奋战，心中一阵悲凉。

到了金都家具商场的大佳家具店里，法律顾问董嘉寿已等候在办公室。

董嘉寿比秦天明年长两岁，目光犀利，一张被高原紫外线经常照射的黝黑脸庞，律师生涯使他的两鬓过早露出了几丝银发。秦天明和董嘉寿曾在同一所大学教书当老师，董嘉寿先秦天明几年离职，到律师事务所另谋发展。十年前秦天明下海经商时，董嘉寿的事业已经令他羡慕咂舌：代理过不少棘手的诉讼，担任着几个大公司的法律顾问，在环境舒适的写字楼里办公，家里有房有车还有一张十万元的银行大额存单。

南洋家具城开业前，对今天的局势早有预感的秦天明为防范不测，想到了律师界小有名气的律师董嘉寿。

秦天明聘请董嘉寿当法律顾问，歉意地说：“一年一万的顾问费，连你的车马费都不够，只是象征性的报酬。大佳家具是小个体户，你就别嫌寒酸了。”



“一有风吹草动就找我咨询，不给钱我为你白干了好多年。现在给多少钱不重要，有这点心意就行了，”董嘉寿戏谑秦天明，“你的生意摊子不算小，还故意以个体户的身份在混，你不讲究身份，当你的法律顾问，我的名分也跟着降低了。不过，老朋友看得起我，不丢份，我屈尊将就吧。”

董嘉寿把法律顾问的事应了下来，秦天明就对他讲了自己的忧虑：“南洋家具城规模大，交通方便，经营理念新，招商条件也很优厚，唯独这南洋的总经理王全太过精明、油滑，不得不有所提防。新商场招租困难，都以优厚条件引诱商户进场经营，等到商户投了钱开始经营，有的业主翻脸不认人，反过来以商户的投资要挟商户，冲突和纠纷时有发生。”

秦天明言毕，董嘉寿大笑：“原来是想吃南洋这块肥肉，放心干吧。你不是担心王全将来会关起门来打狗吗？自家兄弟，我给你交个底，南洋家具城的诉讼归天宏区法院管，区法院院长老唐是我的发小。要是真闹起来打官司，只要我们有理有据，我包赢。让你知道打官司也是一门生意，打官司可以赚钱生财。”

秦天明不知道打官司怎么赚钱，但董嘉寿这一番话无疑给他吃了一颗定心丸。

秦天明不惧打官司。

看了南洋家具城贴在大佳家具店门上的《告示》和《告众商家书》，董嘉寿说道：“天明，这两份东西加上原来准备的材料，我们上法庭的证据够了。不过，打官司是最后一条路，是一条险路，非万不得已才可为之，你可要想好了，还有没有其他路可走？”

“只有这一条路，不交钱王全不会让我们开门营业的。”秦天明面色沉重地摇了摇头。现在很多律师就像商人，而且比商人还贪财，芝麻大的事也怂恿当事人打官司，不管输赢只管收钱，只有董律师这个多年的朋友才会这样善意提醒自己。秦天明问：“唐院长那边怎么样？”

“唐院长原来就支持你起诉南洋，刚才我又同他通了电话，”董嘉寿蛮有把握地说，“应该没什么问题。”

秦天明坚定地说：“那就起诉吧。跟南洋讲道理一时半会是行不通了，早迟都有一拼。王全一直认为商户都是怂包软蛋，以为经销商不敢同他较真，我就给他来个一对一的硬碰硬，或许他会有所收敛顾忌，以后少找我的麻烦。”

唐院长是区法院的院长，是董律师的发小。经董律师引荐，秦天明跟



他喝过茶钓过鱼吃过饭。朝中有人好做官，衙门有人好告状，自古如此。有理有证据，再有法院院长这层关系，打官司秦天明心里有底。

“行，那我就讲一讲打这场官司的基本思路。”董嘉寿坐在沙发上，拿出一盒希尔顿香烟放在茶几上，点燃一支烟，说道，“我们的诉讼请求是两个，一个是经营权，一个是名誉权，两个诉讼要分开起诉。经营权的诉讼最重要，首先要证明大佳家具不欠南洋的租金，请法院让南洋恢复我们商铺的经营，保证合同的顺利执行；二是要求南洋赔偿我们的停业损失。停业损失按停业的天数来计，以后我们的商铺被关门多少天，就要南洋赔多少天的损失。这里有个关键的问题，就是要把我们两个店在南洋家具城每个月的销售额算出来，把原始销售单据作为证据交给法庭，由法官来计算具体的损失和赔偿。我们每个月的平均销售额是多少，你要如实告诉我，把它写进诉状。”

“向法庭提供原始销售单据，是老鼠舔猫鼻子——自己找死！南洋必定会用我们自己提供的这把刺刀，向税务部门举报我们，”秦天明眉头紧皱地说，“自己的屁股没擦干净，怎么去告别人？”

销售额是企业的秘密，私营企业的销售额更是秘密，要想赚钱就要逃税，每个老板对此都讳莫如深。这个秘密是当今人人都知道的公开的秘密，只是不能大庭广众之下喊出来，更不能傻乎乎地当面对工商税务的人说。销售额与缴税额直接挂钩，税局知道了你真实的销售额，该上多少税就得上多少税，一分钱也不能少。生意人想多赚钱少缴税，就隐瞒销售额。销售额少，缴税就少，少缴一分钱，就等于多赚了一分钱。在监管不到位的情况下，何乐而不为？大佳家具不到工商局注册申办成立公司，而是以秦天明个人的身份到工商所登记，办理为个体经营的家具经营部，目的就是方便避税。这种方法商场上很流行，普遍存在于私营企业之中。像秦天明这类的个体户或小私营企业，缴税的方法是核定税。当地税务所给大佳家具两个店每月核定的销售额是十万，只需月缴税几千元。这两个店每月销售超过一百万元，每月少缴或者直白地说是偷漏税款几万元。偷漏税款的事要是暴露出来，将被税务和工商部门处以极刑，要补税并被罚款，而且会被重罚，罚得倾家荡产。私营企业和个体经营户的老板对原始销售单据的保管慎之又慎，要么自己收藏，要么托付给自己最信任的心腹保存。为防止销售额泄露，过一段时间就偷偷销毁原始销售单据，不留后患。大佳家具过去定期烧单据，烟熏火燎不安全不方便，后来买了碎纸机，专门





销毁单据，干净得很。内部的其他人员即便知情泄露，也只能说个大概，拿不出真凭实据。工商、税务的人来查，捅破天也可以抵死不承认。

“不提供原始销售单据就缺少索赔的有效法律证据，怎么你们这些老板当中就没有一个不偷税漏税的？我是搞法律的，违法不举报，也跟着你犯法。”明白了秦天明的苦衷，董嘉寿叹口气说，“现在我只能按每天的租金和人员的工资，向南洋家具城索赔停业损失。这个方法在法律上虽然行得通，但你得到的赔偿金会少，便宜了南洋这些家伙。”

下午三点，董嘉寿起草了两份诉状。递给秦天明，说道：“看还有什么要补充修改的，我争取法院下班之前去申请立案，明天你就可以告诉王全，我们起诉他了。”

秦天明看后，让业务员火速打印。诉状打印好，又仔细看了一遍。

“就按原定方案这么干吧。”秦天明沉闷地吐了一口气，拿起碳素笔在诉状上签了名，把右手的大拇指在印泥盒里蘸红，在自己的签名上重重地按上鲜红的手印。

董嘉寿整理好诉状，匆匆驾车赶去法院申请立案。

“南洋哪天敢关我的门，我哪天就去法院告状。我要看看天底下还有没有王法，要看看中国的法律是否苍白！”秦天明早就这么铁铮铮地说过。他疲倦地躺在长沙发里，瞥见办公桌上有两个包装精美的盒子，是深圳米兰家具厂寄来的港式莲蓉蛋黄月饼。这下，他才想起中秋之夜将要降临了。节日的气氛早已散发在每个人的脸上，月饼的香味似乎弥漫在省城的上空。人们为即将来临的中秋月圆兴奋忙碌，现在只等皓月升空，举杯同庆。秦天明想到此时自己为生意操劳不得安宁，不由得独自苦笑。商人就这命，为了钱财，每天像蜜蜂采花蚂蚁觅食自讨苦吃不得安宁，除非你不选择这个职业。



二 高人出山

秦天明同南洋家具城的恩恩怨怨系天宏镇家具商圈的变化引发。

天宏镇位于省城东南，距市区十公里，国道从狭长的街道上穿过。20世纪80年代以后，省城周边的许多乡镇凭借各自的资源和区位优势，经济得以蓬勃发展。天宏镇除了菜地果园，以生猪饲养和屠宰业出名。每月逢十的日子赶街，到处猪叫人喊拥挤不堪，极脏极乱。名声不雅，来人便不多，经济发展迟缓，经济落后，地价就低，便有许多浙江、四川、重庆、贵州和本省的外地小商人来租地办各种小作坊、小厂，其中以家具厂为多。家具厂生产的家具多销往省内各地，顺路在国道边摆摊设点，做批发、零售的生意。日积月累，年复一年，家具摊点如雨后春笋越来越多越来越大，逐渐演变成了一大片鳞次栉比、大小不一的家具商场，久而久之竟自然而然地形成了家具批发和零售市场。这个区域的家具市场中，出现了几家实力大、面积上万平方米的家具城，其中大胜家具城规模和影响最大。

中国经济持续高速发展，城市的建设、扩容随之提速。天宏镇附近通往市区的大片土地被规划为经济开发区的工业园用地，狭窄不平的老公路被宽敞的六车道新公路取代，路边的菜地、农舍被一块块地划割，各种行业的市场和大商厦将在这里破土建盖。新公路的交叉路口旁闲置一块一百多亩的规划用地，几年来一直被各行业的大公司、大商人垂涎虎视，龙争虎斗各不相让，弄得这块风水宝地迟迟没有定下项目，像一待嫁的窈窕女子藏于深闺之中，静静地等候着她未来的夫婿出现。

两年前的某一天突然有人爆料，说这块地要建一个中国最大的家具城，总面积有十六万平方米；又说老板叫王全，年纪不大却十分能干了得，连财大气粗的大胜家具城张老板都被他闪了一下腰，硬把张老板垂涎已久的这块地抢到手。此风过后，报刊、电视出现了南洋国际家具城隆重招商的宣传广告。家具行业有一个怪相，很多家具城、商场生于中国长于中国，除了一些商品款式仿造国外，所售商品均为中国制造，除中国之外在全世界没有一个分店，却堂而皇之、心安理得地冠名为“国际家居”、“国际家具”。





南洋的招商条款极诱人：每平方米租金二十元（比市场价便宜近一半）；免租半年，即交一年租金可用一年半的场地；头十名签合同的商户，送价值十万元的货车一辆；开业后在市中心三个地点有免费大巴接送顾客；家具城内设有员工餐厅和星级卫生间等。

秦天明仔细阅读南洋的招商宣传专栏，没错，这些条款白纸黑字登在报纸上，气势很大！是不懂行瞎吹乱整，还是高人出山？是真刀真枪玩真的还是虚假商业炒作？

这个省会城市在国内有一个奇特的现象，大大小小的家具城多如牛毛。城市面积没有广州、深圳、成都大，人口没有这些城市的多，工业和商业的发展程度更难望其项背，家具城的面积却远远超过这些城市。几千上万平方米的大商场大商厦建成后招商困难，不容易找到合适的经营项目，往往房子盖好就会空置多年。商场闲着没人租，房主人心里就发慌。通常他们最终都突然灵魂开窍，猛一拍脑袋，我怎么这么傻，为什么不做家具呢？家具城最容易消化场地嘛。租金低又怕什么，蚂蚱也是肉呀。于是，本地隔三岔五就会有某个家具城或家具商场冒出来。像驴圈里伸出马嘴，本地家具城已经饱和过剩，南洋家具城居然又蹿出来。对家具城的业主们来说，多一个家具城，就多了一个竞争对手多了一个敌人。对家具销售商们来说，多一个家具城就多了一个选择的机会。

南洋施工现场彩旗招展，搅拌机轰鸣，人欢车叫，煞是繁忙，巨幅喷绘广告牌勾勒出南洋国际家具城未来的壮观景象。工程浩大，交通方便，地理位置好，停车场宽大，只是不知资金实力和经营理念如何？秦天明到工地上转了一圈，顺便就去附近的南洋公司摸一摸底。

南洋公司设在当地村委会大院里的二楼。进了院门，便有身穿迷彩服的保安立正敬礼，楼下有人做来访登记。上楼到了招商办公室，窗明几亮，走廊和墙上挂满了南洋家具城的宣传画和招商规划图。人多热闹，几个年轻的工作人员训练有素，热情礼貌地接待客人。招商气氛热烈活跃，工作规范有序。以往很多商场、商城招商，办公场地简陋杂乱，工作人员形象差素质低，给人的印象一开始就不好。两相对比，秦天明心中有了几分好感。泛泛了解了基本情况，问接待他的小萧：“王总在吗，能否一见？”

“您是？”小萧迟疑地看着他。

秦天明恭谨地双手递上名片。



“噢，您是大佳家具的秦总，我这就去通报。”稍许，小萧回来说，“秦总，我们王总在等您，请跟我来。”

进了总经理室，坐在气派的大班台前的人即刻从大班椅上起身迎来，握着秦天明的手热情爽朗地说：“欢迎！欢迎！我是王全，久仰大佳家具秦总你的大名。早就想专程登门拜访，却一直忙于工地上的那些琐事抽不开身。没想到秦总你亲自来了，实在不好意思。”

王全身高大约一米七八，三十五岁左右，天庭饱满，面容白皙，稍胖，一双窄细的眼睛深邃有神，透着一股精明。

两人在沙发上坐定，秦天明说：“听说王总做生意很成功，是做大买卖的。闻名不如见面，见面胜似闻名，佩服！”

王全笑道：“大哥过奖，我现在还谈不上成功，不过是运气好，多有几个愿意帮忙的朋友而已。搞家具我是门外汉，大哥你当过老师有知识有文化，做家具多年，在家具界熟人熟事，以后有事我还要请大哥多多帮忙。”

听王全这么一说，秦天明便有了几分惭愧。心中暗想，我来摸南洋的底，岂料人家先抄了我的家，南洋的招商工作准备得这么细致，总经理的管理水平已略见一斑。刚见面认识，王全极自然地对他连声尊称大哥，很会套近乎，给人的感觉就像见了老朋老友老熟人一样，不知不觉中令人少了陌生多了亲近。可见此人十分老练，是个做生意的好手。

秦天明试探地说：“建这么大的商场，投入的资金没有一个亿，至少也要八九千万，王总的实力不小呀。”

王全知道秦天明的用意，说道：“我本人哪有这么多的钱，这个项目是我找的，项目的启动资金是我出的，但后续资金是富华公司李老板的钱。”

秦天明一听就明白了，王全的潜台词是，南洋家具城的后台是本市的一家房地产公司，资金没有问题。

王全说，很多人都问他的经营理念是什么，耽误大哥点时间，借这个机会不妨解释一下。租金低，比别的家具城少一半，不是我不会赚这份钱，我是先放水养鱼。让来南洋的商户先赚了钱，有了底子和信心，市场培育起来以后再提高租金。租户有钱，就等于我有钱，我只是暂时存在商家的口袋里，不急。王全说他分析过，家具是高档商品，国内很多家具城只注意商场的购物环境，不注重商场的配套设施，尤其是本地的家具城，顾客内急却找不到厕所，即便有厕所也是臭气熏天，顾客哪还有兴致买家具。因小失大，很不好。南洋着意建星级标准的卫生间，是要从每一个细节上