

JINGJI DASHIJIE



● 经济大世界 ●



红旗出版社

经济大世界

——《经济世界》精粹

沈登远 编

红旗出版社

(京) 新登字 108 号

经济大世界

——《经济世界》精萃

编 著 者 沈登远

责任编辑 李 凡 封面设计 熊晓梅

出 版 红旗出版社 (北京沙滩北街 2 号)

发 行 新华书店北京发行所

印 刷 河北省迁安印刷厂印刷

787×1092 32 开 9 印张 200 千字

1993 年 6 月 北京第一版 1993 年 北京第一次印刷

印 数 1—8000 册

ISBN 7-80068-505-5/Z·174

定 价 5.40 元

目 录

改革大潮中的中国

- 金窟之门为谁而开? 米博华(1)
- 经济快车载着喜与忧? 刘东方(6)
- “土地革命”新呼唤
——中国房地产市场初窥 易旭东(11)
- 中国百万富翁报道纪实 沉 舟(21)
- 千奇百态边贸潮
——中国沿边开放扫描 杨 过(28)
- 从猫头鹰、手枪到女人
——中越广西边境生意滔滔 ... 文 来(42)
- 艺术品,拍卖台上独领风骚 毛 磊(50)
- “酒城”商战色彩斑斓 姜文强(59)
- “洋货”冲击波 聂 闻(66)
- 台湾商上海养狗记 史 维(76)
- 外企公司里的中国女雇员 (81)
- “总统套间”的秘事 木野山风(87)
- 京城鸟市奇观 晓 理(92)
- 肯德基火并北京鸭 (99)
- 保税区在中国 王燕萍(104)
- 华侨——中国现代化的强大动力
..... 中 子(111)

经济广角镜

- 亚洲人在美国成功了吗? 郭 涛(116)
- 香港已成电话城 (124)
- 香港酒吧探访录 金 城(129)
- 东方“赌城”的变迁
——澳门见闻 肖 英(135)
- 达赖流亡集团的经济来源 杨新河(141)
- 泰国的“黄色观光” 艾 畅(145)
- 香港股市探访录 陈晓彬(152)
- 俄国黑帮横行欧美 (160)
- 哈萨克斯坦散记 张宏文(167)
- 怎样让滞销产品重获新生 大 陆(174)

商场骄子

- “红色资本家”王光英的实业之路
..... 萧 雪(179)
- 世界船王包玉刚 林 坚(185)
- 香港首富李嘉诚的成功之路 周佳宇(192)
- 台湾“经营之神”王永庆 蔡艾明(198)
- 从钉书钉到“文具王国”

——香港文具业巨子陈绍良成功史

- 阿 钻(206)
- 美国钻石大王 江开松(212)

国际瞭望

- 世界名画在消失 詹姆斯·沃尔士(218)
- 一本万利的法国彩票 沈孝泉(223)
- 瑞士银行里的钱都干净吗? 沈肇读(228)
- 千奇百怪 宋志成、王倩(234)
- 企业大亨乘飞机的窍门 (240)
- 摇钱树
- 美国通俗文化 王红军(244)
- 国外六家大企业的经营哲学
- 李小威、范培新(249)
- 世界巨型水库的功与过 周少平(256)
- 法国人的租房与买房 肖 基(261)
- 兴旺发达的假冒商品 张有洁(265)
- 西方公司性骚扰日益严重 丁喜刚(269)
- 五花八门的奇异公司 王正先(271)
- 高科技进入美国家庭 陈 亮(276)

改革大潮中的中国

金窟之门为谁而开？

米博华

应该有一门叫做“发财学”的学问——不是玩笑。邓公南巡讲了，“有利于生产力的发展，有利于综合国力的提高，有利于人民生活的改善”，这三个“有利于”都与“发财”有关。米先生在这里说的，是要发财不能怎么样。这也算是“发财学”入门吧。

发大财是相对于赚小钱而言的。任何一位商人、企业家都不会因为利微而完全放弃小钱不挣。但他们朝思暮想的仍然是发大财。

然而，有人注定只能赚小钱，有人注定会发大财。

“商德纪录”，发大财的“入场券”

我们很容易指出一百种以上用邪门歪道挣钱的途径：往

鸡肚子里打水，用鸡毛代替羽绒，把不合格零件拼凑起来冒充名牌，用种种借口赖帐……等等。商界同仁对此种手段是耳熟能详见怪不怪的。然而这是商战的末技，即使一个沿街叫卖的小贩也懂、也会。

你也许还记得两件事：

一件是福建晋江假药案。不知造假药的赚了多少钱，但有一点是肯定的，那就是此案也许对晋江制药业、甚至是整个晋江商界造成了无法挽回的名誉损失。以致于人们在药店一看到晋江造的药就发怵。这甚至祸及该地区其它行业。比如，我每次入闽，都有朋友告诉我，不要在某某地买东西，全是假货。事实上这些朋友并没有去过晋江，晋江也并不全是假货。有些商品是不错的。价廉物美。

一件是温州皮鞋案。有些厂家把牛皮纸加工成牛皮状的材料。这件事在北京轰动一时，消费者颇为愤怒，见着温州皮鞋就大呼上当。从那儿以后，至少在北京市场上就很少见着过温州皮鞋。

没有人计算过晋江假药和温州皮鞋所造成的无形损失有多么大。也许大得无可估算：因为不少人一见着上述两地商人都颇为戒备。不管好坏，一律怀疑。可做可不做的就不做了，而即使非要做也格外苛刻，生怕上当。

蒙骗人只能有一次，但失去的机会却是十次、百次，甚至永远都缓不过劲来。就空间来说，蒙人的可能是一个厂家，但受到牵连的、蒙受不白之冤的则是一片。一个产品黑了顾客一次，但举凡这类商标的商品全部完蛋。这就是市场。

契约关系的出现，是将商战的公平竞争诉于法律一种可靠的形式。然而即使是最完备的法律，也不能森罗万象。经济活动的复杂性和变化性，使那些最精明的合同专家也感到

头疼。市场交易弹性极大。所以这一行当虽屡出品行不端的人物，但几乎所有商人在寻找合作伙伴的时候无不特别注重对方的品德操行纪录。

钱赚在明处！是文明商人一致推崇的信条。在谈判桌上，无论怎样的讨价还价，都不被认为是太小气。验收货物无论怎样的仔细挑剔，都不会被认为是小题大作。但交易一旦达成，必须履约。就是明明知道履约后可能导致巨大损失，也必须兑现承诺。这可能会输得很惨，但可能又赢得很多。如果你看到一位生意人不惜蚀本也要认真履行义务时，你的第一个感觉就是，如果有可能，下一次还要和他做。相反，你发现某个生意人抖了一下“机灵”，使了一次“绊子”时，你的第一感觉是，要么永不来往，要么施行报复，把这件事摆平后再彻底分手。

人的最常见的错误，就是往往低估了对手的聪明；在讨了小便宜之后，迟早要吃大亏。

上帝作证：诚实者必有贵人相助。

怕别人发财，自己也发不了财

投资回收率是实业家和商人们首先重视的问题。当然希望回收率——利润率越高越好，但一般来说，其期望值总要有大致的估算。比如作餐饮，假定纯利在 5% 为下限，则纯利在 25—30% 就已是很好的收益。

问题是几乎所有的生意都需要通过协作的办法来实施。要么合资、要么合营、要么承包……这里面就有个分肥的问题。合作的各方当然会有利益上的考虑。如果合作者是一伙贪得无厌的势利小人，那将是一件很麻烦的事情。一位企业

家曾对我说，“在他看来只要能满足自己的投资预期值，就应该感到满意。”假定投入100元，净利为30%，则额手称幸。至于合作伙伴可能拿到50%，你完全不必介意。不要怕别人发大财，只要你能发财，就应该考虑合作。

曾有人跟我讲，外国人到中国做生意，都是为了发财，没有一个善茬。这的确是个真实的废话。可以引申一步说，他们不仅要发财，而且都想发大财。面对这样的外商，和他们做不做生意？如果不愿接受这个事实，咱们干脆关门打烊，但你引不来资，恐怕连小财也发不了。比较实际的办法是正视现实，与其完全无惠，不如都作些让步达到互惠的目的。在我看来所谓投资环境的本质是个利润率的问题，反过来说所谓招商、引资的本质也是个利润率的问题。市场犹如蛋糕，要看一看怎么切。这里面也没有绝对公平，总要有人稍多，有人稍少。而且所谓多少也不仅是个钱的概念。比如外国人到中国办实业，进来的不仅是资金，还有管理和技术等等。这也是潜在财富。一句话，要算大帐，算自己的帐。如果有利，就可以合作；如果有大利，则全然不用犹豫。

商界中人有句行话：“不要老是拨拉别人的算盘。”我理解大约是这个意思：做生意不要先盘算别人能盈利多少，而是主要考虑自己能盈利多少，合算不合算。合算就干。如果看到别人多赚点钱就难受，如果只希望自己是那个多赚钱的人——否则就不干，那么几乎一桩生意也谈不成。过去的土地主就是这种意识，受不得、看不得别人赚钱，所以终归总是单干户。他宁可自己当小工，也不愿多雇一位帮工。这可以聚财，但绝不能发财。

歪打正着——一个发财的启示

这是一件真事，但为了尊重当事人的意见，姑隐去其牌号、姓名。

一家合资面馆做牛肉面。开张时，一碗面定价是 2.8 元。虽然这种牛肉面以实惠作为自己的经营方针，但开始并不火爆。其时牛肉价格猛涨，成本提高，2.8 元的价格撑不下去了。盯摊的老板请求在外出差的大老板，是否要提价。大老板说，价格不能轻易动，等我回去再议。这一等就是几个月。

然而发生了奇异的变化。生意一下就火起来，其盛况不亚于赶庙会。顾客之多，往往要排起长长的队。卖的多亏得多，然而却有一个意想不到的——也许是决定性的收获。“这里的牛肉面味好，价廉！”

所有在这里进餐的人莫不赞叹，人人都成了活广告。一传十，十传百，百传千，口口传诵。以至新闻界也闻风而来，广泛报道。一时间这间牛肉面馆风靡北京城。这是无数企业家朝思暮想的情形——不仅出了名，而且出了大名！

这家合资面馆借着这挡不住的诱惑，迅速扩展业务，在全国建立了数十家连锁店，独当一时。

这一切是创始人连想也想不到的。

虽然这成功看起来是歪打正着，但它揭示了一个颇为值得深思的问题：吃小亏，占大便宜；牺牲一点短期利益而获得长期效益。

问题是，如果要把这种不自觉的经验，变成有计划的策略，也许就可以推及一切商战领域。

现在这种面已经调价，每碗 3.8 元；以后也许随着物价指数的上涨还要进一步调价。但据专家估计，价格上调不会影响其客源。因为它已经成为名牌；信誉的效益将会继续给它带来丰厚的利润。

商战历来有两条战略，一条是生宰，不管三七二十一，只要逮着顾客就猛杀。一条是蔫赚，公平合理地、文明礼貌地把顾客兜里的钱掏出来。做生意要做到能让客户乐意送钱的份上，那才是佳境！

经济快车载着喜与忧

刘东方

外国经济学家和传媒众说纷纭：

●到 2020 年，中国或许超过日本和美国成为世界第一经济大国。

●在任何国家，房地产市场都是一个冒险行业。我认为，这个泡泡终有一天会在中国破裂。

近来，外国经济学家和传媒纷纷评论中国的经济形势，他们被中国经济的快速增长所震惊。“六·四”风波之后，一些外国专家曾预言，中国经济将在相当长一段时间内一蹶不振。然而，事实却出乎他们的意料之外。快速增长的经济引来了外界的说长道短。

经济：犹如开足劲的马达

1992年，世界经济形势普遍萧条，大多数国家的经济就如同染病的老翁一样，衰弱而没有生气，中国以经济增长12.8%的绝对优势领先于几乎所有的国家。占全世界人口1/5的中国的工业生产增长了20%。去年的经济发展为中国的经济史创下了几项最新纪录，人均国民生产总值首次突破2000元，工业增加值和商品零售总额首次分别达到1万亿元，外国直接投资首次超过其它方式引进的外资。

外界认为，中国经济的快速发展根源在于力主改革开放的邓小平。邓去年初南巡以后，中国举国上下都投入了改革的大潮之中，改革开放刺激了各行各业的发展。中国正在修改“八·五”计划，以确保到2000年以前，中国经济的年增长率达到8—9%。西方专家认为，以此速度发展下去，中国到本世纪末实现1978年提出的经济翻两番的目标将成为现实。这将是一项惊人的成就，因为中国是以文革留下的废墟为起点的。他们还预言，中国将在下世纪初成为世界经济强国。世界银行前首席经济学家拉里·桑摩斯最近说，到2020年，中国将超过日本和美国而成为世界第一经济大国。

美国新政府也作出了相应的反应。新任总统克林顿给中国通委以重任。当批评者说，这种任命是对太平洋经济大国日本的一种轻视时，美国财政部副部长解释说，到下世纪初，中国将替代日本而成为美国的重要经济伙伴。日本也认识到了中国的崛起。作为一种警告，日本最近对中国钢材实施了进口税。

资金：跟着利润走

快速发展的经济也会带来一些问题，比如，经济过热、物价上涨，资金将流向何处？而首要的问题则是，通货膨胀会不会引起抢购风，甚至社会动乱？

由于中国正在改革落后的价格体制，对物价进行了调整，使得物价上涨。1992年，全国的通货膨胀率为6.4%，而在35个大、中城市，通货膨胀率为11%左右。共有4000亿元人民币在流通领域内。银行储蓄额比1991年增加26.8%，全国11亿多人约合每人1000元，而一些外国分析家估计，还有相当数量的资金被藏在家里的被褥下或抽屉里。这些数字并不表明中国人都富了，贫富悬殊正在日益加大，曾有人预言，这种悬殊将很快成为世界上最大的。

年初，上海首家耐克旅游鞋店开张不到3小时，营业额就达到6000美元，每双鞋价格为50—100美元，而制鞋工每月30美元的收入是买不起这些鞋的。生活无助的民工每天以19万的数量涌向广州。

通货膨胀自清朝以来就一直是困扰当权者的难题。四个世纪以前，贬值的钞票成了清朝的毒瘤；二战后，飞涨的物价使得国民党信誉扫地，1988年的通货膨胀成了“六·四”风波的根源之一。

然而，今非昔比，人们手中的资金再也不是笼中的老虎了，当权者已不担心它会冲破牢笼了。1988年，人们手里的钱除了买卫生纸和彩电外，就没什么可买了。而今，三年的紧缩政策使得商店里货物充足，况且，人们已经有了盈利意识，学会了让钱生钱，大量的资金流向了股市和房地产业。

1992年夏，四面八方的人涌向深圳，逾百万人冒着酷暑排队购买股票。在有着1300万人口的上海，每5家就有1户涉足股市。外国专家推测，由于上海比深圳具有更优越的政治条件，它必将成为中国的金融中心，恢复其在30年代的光彩。英国证券界一权威人士说，到1997年，上海证券交易所的交易额将超过香港、台湾和南韩之和。

比起股票热，房地产热恐怕是有过之而无不及。1949年前，拥有一片土地就算富人了；1949年后，拥有土地就是可恶的地主。土地国有化之后，谁也不敢揣着地契这个定时炸弹。十四大给房地产业开了绿灯之后，房地产业一夜之间就红火起来了。地方政府争先恐后地往这里送钱。王府井的黄金地段标出了比黄金还高的价码：每平方米5200美元。

从严格意义上来说，地契只表明有土地使用权，一般为50—70年。即使这样，一些地方的地价已涨了2—3倍，尤其是在繁荣的广州、上海、深圳和大连。一些国有土地还没来得及很好地估价就已上市。海南的一套110平米的住房去年从14000涨到了40000美元。

房地产开发公司如雨后春笋般地冒出来了，现已达到10000个。一些中、小城市甚至在出售耕地，杀鸡取蛋。中国拥有世界1/5的人口，但可耕地只占7%，人口与土地的比例将日益拉大。一位驻京外交官评论说：“在任何国家，房地产市场都是一个冒险的行业。我认为，这个泡泡终有一天会在中国破裂。”

政府已采取了一些措施来抑制这股强劲的势头。保护珍贵景点的新法规将于年中生效。然而，在这之前，又有什么不可以干呢？三月份，庐山的24所别墅将被出售。简介里竟然出现了这样的文字，“蒋介石失去的和毛泽东得到的都可能

成为你的。”

女工：被快车抛下

中国的经济快车犹如中国今天的铁路。客流量远远超过铁路运输能力，当一列火车驶过，总有一些人被留在站台上，被经济快车留在站台上的人多数为女工。据妇联对 1100 多家企业的调查，被解雇的工人 60% 为女工。这些企业雇用了 90 万名女工，其中 2.1 万被解雇。而在沿海经济发达地区，这个比例更高。在杭州，女工占被解雇的工人中的 73%。

中国政府历来提倡提高妇女的地位，并致力于让她们加入劳动大军。中国 90% 的处于就业年龄的妇女谋得了职业，这个比例在世界上是最高的。

但是，歧视妇女的观念仍然根深蒂固。许多企业乘着经济改革之机，打着强调效率、利润和精简人员的名义解雇妇女。被解雇的妇女中 45% 是 35 岁以下的，她们正处于恋爱、结婚和育儿的阶段。相对而言，妇女所受的教育较少，技术水平也低。

妇女只是最具代表性的一个群体。中国有两亿人没有固定的工作，近半数的城市居民对现有收入不满，沿海和内陆地区的经济发展出现了不平衡的苗头。但是，尽管许多人怨声不断，但都承认生活水平提高了。经济快车在全社会都引起了震动，亦喜亦忧。中国政府已明确表示，对于经济运作中已经出现的问题，不会用强制的手段去解决，而要用微调的办法来处理。

“土地革命”新呼唤

——中国房地产市场初窥

易旭东

借邓公南巡改革东风，在中国 3500 多家房地产开发公司、总从业人员 220 多万人意气纵横、“指点江山”时，“外籍军团”也“大举入侵”——中国房地产业成了当今外商争相追逐的热点，以史无前例的热情，建立“桥头堡”，抢占“黄金地带”，甚而“诺曼底登陆”，深入内地。“中国集团军”和地方“快速反应部队”或独立作战、或携手“外籍兵团”……把中国房地产市场营造得洋洋大观。

热浪迭起“风景这边独好”

一个黄金时代倏然降临。

正当国人对股票谈论疯疯癫癫、股市跌跌撞撞时，中国的房地产市场随着季节推移，日趋升温，“风景这边独好”。

源头活水带来早春气息。邓公南巡，用一个饱经风霜老人年迈的脚步踏响了中国改革开放的又一次强音。房改形成大气候，由南向北，由东而西，热浪迭起，大有和“股票热”一决雌雄之势。

此般热潮，国人温文尔雅的为“房地产热”，而港人以其