

# 真的无奸不商吗

——对古老命题的新认识



在中国，人们把那些专门从事商品买卖活动、通过商品流通、在一买一卖的交换中获取利润的人，称为商人。

中国是一个农业大国，在长期的自然经济发展过程中形成了“重农主义”的观念。商人的社会地位不高，所谓“仕农工商”，排名最末；商人的社会形象不佳，所谓“无奸不商”。特别是在许多文学作品中，商人是被否定、被贬斥的社会角色。

在社会公众的一般观念中，商人与那些狡诈、欺骗、贪婪等等恶劣的道德品质联系在一起。

进入 20 世纪 80 年代，商品经济的大潮终于冲开了古老中国封闭的大门，“下海”成为时髦的概念和行为，所有以赚钱为目的的经营者都被称之为“商人”。经理——这个极富时代特征的阶层成为商品经济中的弄潮儿。这个群体的崛起，给社会带来了极大的冲击。正如一位哲人所说：任何时代发展注定要在最初付出道德代价。这已成为规律，我们国家的情况也是如此。

因为工作关系，我接触过许多企业家、厂长、经理。最初结识过一位经理，看过他的名片，简直令人景仰之至，十几个头衔，俨然高级知识分子一个。但不久后才知道，此人不过是中学毕业，也没自学成才，满口粗言秽语，更是令人远之不及；后来认识一位经理，为了炫耀财富在饭桌上用钞票点烟，将自己的产品吹至九霄云外；我要说的最后一位经理，在谈生意时将负债累累的公司吹成有固定资产一亿元人民币，而且还“谦虚地”说是小本生意。直到买卖谈成，便真相败露，谎言难以实现，以至官司缠身。以上这三位仅仅是千差万别的经理大军中的个别者，但是在我们这个刚刚迈

向市场经济的国度里，这样的人及其经营上的行为，的确给人们向市场经济的认识带来了很大的误解，使人们将欺骗直接与市场经济联系起来。

所以，当我在 1991 年从熟悉的企业思想政治工作岗位转行搞商业经营的时候，不仅面对着职业上的 180 度大转弯，同时更面临着观念、道德、行为规范的失落与重建。许多好心或别有用心的送给我经营信条就是：“无奸不商”，不要心眼、不搞欺骗就做不成生意。从这时起我开始思索这个问题：真的“无奸不商”吗？应该如何对这个古老的命题进行新认识？在中国的市场经济发展和建设中，应该建立什么样的“商人形象”和“商业道德”？

## 一、商业经营需要技巧和策略，一个缺少头脑和智慧的人注定不是成功的商人，但智慧和头脑不是狡诈与欺骗

在现实的经济生活中，有的企业车水马龙、红红火火；有的门可罗雀、凄凄惨惨；有的利润扶摇直上、兴旺发达；有的每况愈下，举步维艰，甚至倒闭破产。究其原因是复杂的，但是否有一个懂经营、善经营的领导者，则是至关重要的因素。

经营作为一种事业，涉及的范围很广，诸如经营方针、经营原则、经营策略、经营艺术、经营机构等等。其中既有软件，又有硬件，样样俱全。这就需要有一个眼观六路、耳听

八方、既能深谋远虑、又能当机立断的调度者、指挥者，如果这个人没有必要的头脑和智慧就无法使经营活动中的各个环节、各个要素有机地结合起来，最终完成经营活动的任务和目标。可以说，经营是需要高智慧的职业。经营活动中所需的策略，不亚于战争；经营活动中所需的技巧，不亚于艺术创造。

我曾读过介绍老摩根经营技巧的书籍，他是美国著名的八大财团之一——摩根财团的奠基人。一个庞大的财团竟然是从小小的食品杂货店起家的。据说老摩根在卖鸡蛋时总是让他的妻子给顾客拿鸡蛋，女人纤巧的小手显得鸡蛋个儿很大，使人产生一种视觉上的错觉，久而久之人们都愿意到摩根的店里买鸡蛋，因为那里的鸡蛋“个儿大”。这段故事曾让我失笑，又不禁为摩根的机巧赞叹。如果说这还是一个老板的小聪明，那么中国船王包玉刚在收购九龙仓中的运作就是大企业家的大智慧、大手笔。

九龙仓是香港最大的码头，拥有资产 1 亿港元。谁掌握了它，谁就掌握了香港大部分货物的装运业务，是各大财团的必争之地，当时它掌握在英国的怡和洋行手中。

居香港十大财团之首的地产商李嘉诚，也正在暗暗计划争夺九龙仓。英国怡和洋行有所觉察、有所留神。然而李当时业务不顺，想从英国人手中收购“和记黄埔”的行动又未竟全功，所以李嘉诚采取了对九龙仓放缓攻击、对“和记黄埔”加紧进击的战略。

包玉刚向李嘉诚坦然摊出自己进攻九龙仓的商战计划，希望能得到李的支持。并向李嘉诚抛出“和记黄埔”股票 9000 万股，助李攻击“和记黄埔”之战。同时也要求李抛出九龙

股标 2000 万股给包，助包全力攻九龙仓。

这一招化“可能之敌”为必然之友，达到一箭双雕之效，却又利人利己。形成了对自己极为有利的态势，取得了进攻的有力地位。首先这等于李嘉诚退出九龙仓的争夺，包玉刚少了一个对手；其次得到李嘉诚初攻九龙仓的战果 2000 万股，等于自己悄悄取得了进攻九龙仓的滩头阵地。

李嘉诚慨然允诺，两巨头击掌为盟，一场即将轰动世界的商战悄悄拉开了序幕，而怡和洋行还懵然无知，这就奠定了包玉刚全胜的基础。

显然，当时能够争夺九龙仓的只有英国怡和洋行、地产商李嘉诚、船王包玉刚。这种三角的态势，要想一角对付另一角是很困难的，但如果任何两角的联盟去对付另一角那就容易得多。在其他人问鼎无望的情况下，李、包联手，力量大增。

在以后的竞争中，包玉刚趁怡和洋行未设防自己的时机，出其不意地迅速购入九龙仓股标 1000 万股。尔后又秘赴英国，从英国商人手中借了 21 亿港元，强力收购了 2000 万股，最后以 5000 万股的绝对优势，夺取了九龙仓，打了一个漂亮仗。

经营需要智慧和头脑。如果说在商品经济发展初期，经营领域中的“草莽英雄”还能够有立足之地的话，在今天这个知识爆炸、信息爆炸的时代大背景下，随着市场经济体制的健全、经济运行规则的完善，“草莽英雄”必然要被淘汰，智慧和头脑就成为经营者不可或缺的职业素质。我们应该肯定“智慧和头脑”在经营活动中的地位与作用，而智慧与头脑绝不是狡诈和欺骗，虽然欺骗也需要“智慧”。

## 二、搞社会主义市场经济要有社会主义的经营思想，“赚钱”并不是经济活动中奉行的唯一宗旨

我们现在搞的是市场经济，在市场经济条件下形成了利益多元化的格局。不同类型、不同行业的企业成为自主经营、自负盈亏的法人实体和市场实体，企业有着自己的本位利益，这就决定了它在生产经营活动中必然要追求市场活动中最大的经济效益。

市场经济在本质上又是一种竞争性的经济。通过市场竞争，实现优胜劣汰，促进企业增加品种，改进工艺，提高经营管理水平，优化资源配置，用以获得最大的经济效益。但是任何企业的生产经营活动又不应该是一切为了赚钱，什么赚钱就干什么，你坑我骗，尔虞我诈，唯利是图，损人利己，因为我们要建立的市场经济是同社会主义基本制度结合在一起运行的。邓小平在 1992 年春的南巡谈话中指出：“社会主义的本质，是解放生产力，发展生产力，消灭剥削，消除两极分化，最终达到共同富裕。”这一科学概括，有着强烈的针对性和鲜明的时代性，既摒弃了长期以来被当作马克思主义不可移易的结论、实际上却是不合乎实际情况和时代发展的旧概念，又针对我国的现实和世界的发展，赋予了新的内容。把握邓小平的科学论述，我认为最重要的有两点：一是解放和发展生产力，这是基础和前提；二是共同富裕，这是结果

和目的。这两点为我们在社会主义市场经济条件下从事生产经营活动，提供了最根本的理论基础。有人说：搞市场经济，企业之间、人与人之间没有什么高姿态可言，经济单元之间的关系就是赤裸裸的金钱关系。在经济活动中就是为了捞钱，“一切向钱看”就是经济活动奉行的唯一宗旨；为了赚钱，脸要厚、心要黑、手要辣，可以不择手段；为了牟取暴利，可以制销假冒伪劣产品，谋财害命，坑蒙拐骗，行贿索贿，走私贩私，偷税漏税。当前在我国的经济生活中，确实出现了这些现象，这与社会主义市场经济条件下的经营道德、经济法规和所要达到的是不相容的。我们搞的是社会主义市场经济，应该按照社会主义市场经济体制的本质要求，树立一种新型的经营思想，这就是企业之间的共同发展。这样才能够实现解放和发展生产力、消除贫困、实现共同富裕、达到建成社会主义的目的。

办企业、搞经营当然要赚钱，要讲效益。但是我认为企业效益有两个方面：一个是经济效益，另一个是社会效益。企业作为一个经济组织，承担着为社会增加物质财富、为国家提供财政收入的任务，将效益放在首位是毋庸置疑的。但是在经营活动中，不能单纯追求本位经济效益，一味为了赚钱不惜一切手段，甚至违犯道德和法律。而是要把经济效益与社会效益有机地统一起来，在实现经济效益的同时注意社会效益的实现。

只注重本企业的经营效益还远不够，还必须要有社会责任感，要为社会的进步和经济的发展履行企业应尽的义务。能否做到这一点，是一个社会主义国家的“商人”应该具备的品格、宽阔的胸怀和远大的眼光。

### 三、社会主义商品经济需要崭新的商人形象，我们这一代人应该成为商人新形象的建树者

“商人”一词缘于何时？为什么把从事商品买卖活动的人称为“商人”？说来有趣，“商人”原来最早的意思是指“商朝人”。

我国最早从事商品交换活动的人出现于商朝。历史上商（殷）朝正处于奴隶社会的鼎盛时代，经济繁荣兴旺，民间贸易活动逐步发展。继“物物交换”之后，商品交易出现最基本的形式——货币购物。但是这时仍没有视贸易活动为固定职业的人，直到周武王伐纣，商殷灭亡，商代的臣民失家亡国，便专事贩卖，形成固定职业。由于从事这些活动的人都是商代遗民，久而久之人们就称这些人为“商人”，称他们所贩运的物品为“商品”。或许由于中国商人阶层的先天不足，是些“失家亡国”之人为谋生计不得已而为之的职业，使得这个社会群体在中国一开始就没有获得适当的社会位置和社会评价。

改革开放后，下海经商的“商人们”，大多由这几部分人构成：一是个体经营者。他们利用党的改革开放的好政策，在商业经营活动中受益匪浅；有些有头脑的人，不断积累资金，形成规模经营的优势，从小商贩变为“私营企业家”。这些人大多胆子大，能吃苦，头脑灵活，对市场环境变化反应敏锐。

但也有些人缺乏职业道德和法制观念，唯利是图，违法犯罪，成为我国经济生活中的不良因素；二是有一技之长的科技工作者。他们大多有较高的文化素养，靠自己的一技之长或科技上的发明与专利，由此制造出来的产品形成经营上的优势。这在一些高科技领域产品的经营活动中表现更加突出，这些人有较好的职业道德，能够遵守经济活动中的规则，但在目前经济运行环境不规范的情况下，他们适应市场环境时缺乏第一类人那样的弹性。但是我们相信，市场经济条件下的竞争最终是实力、科技的竞争，更是文化的竞争、道德水准的竞争。可以说这部分人将他们的文化优势与经营才干结合起来，将是未来中国企业家的雏型；三是国有企业的经营者。这些人虽然原来就在企业中工作，但在计划经济体制下，国有企业所从事的并不是完全意义上的经营活动，企业是政府行政机构的附属部门和管理对象，企业中的经营者只能是政府下派的干部，而不具有独立经营者的身份。当计划经济向市场经济转轨时，国有企业的经营者们开始在商品经济的海洋中拼搏。由于历史的和体制的惯性，他们不像个体经营者那样很快就进入了角色，但是这部分人却是最有后劲、最具竞争力的一部分。因为国有企业培育了这部分人的管理经验、能力素质、法律观念和职业道德，使他们具有较高的职业素质，特别是这部分人所具有的经营管理水平与经验，是前面两种类型的人所缺乏的。国有企业在中国经济生活中的地位和作用，决定了他们必然是中国未来企业家队伍的中坚。

我自己就是第三部分人中的一员。我从 18 岁进厂在一个大型国有企业中工作。干过车工；后来到管理部门，搞过宣传工作，也当过综合协调部门——办公室的主任。产业工

人的组织纪律，国有企业的管理规范，党政干部的社会责任感，都为我下海经商积蓄了深厚的内在力量。在这几年的经营实践中，我始终坚持依法办事、以诚为本，虽然遭受了许多困难和挫折，体验到了难言的辛酸苦辣，但是终于使一个曾经亏损严重的公司走出了低谷。我没有做“奸商”没有任何不法经营，没做任何危害国家、集体、企业和贸易伙伴的事。我相信“诚实如金”的格言，以诚实的人格建树自己的形象，应该是未来的“商人形象”的道德核心。

#### 四、社会主义市场经济必然要对社会道德机制进行调节重建，崭新的商业道德的基础应该是“诚实、互惠、合法”

##### 1. 诚实守信是商业经营者人格力量的体现，是商业行为的基本条件

时下社会成员对人际间信任危机的关注是重要的话题，这是社会转型期道德失落的必然结果。由于法制与体制的原因，无序的商业行为、充斥着假货伪劣品、欺骗行为的市场使人们将欺骗与市场经济直接联系起来，古老的道德准则——诚实受到了极大的冲击，但并非所有的经营者都在欺骗。

我认识一位年近 40 岁的知识女性，她是一家正宗大学毕业的主治医师，担任一家经营保健品的公司的经理，专门生产由鼎突多翅蚂蚁制成的蚁王酒、蚁粉。这种产品在许多大城

市拥有稳定的市场，而且在日本、韩国市场正声名鹊起，这种蚁王酒对治疗风湿和类风湿具有辅助作用。

我曾问过她，当然也有很多人提问过这个问题：“绝对有效吗？”她总是笑笑说：“当然不。但是我可以保证效果达到80%。”她以一个医生的见地说到：“任何一种药物都有极限，面对生命的玄奥，人的能力何其有限，关怀生命是医生的天职，但我绝不能因为金钱的缘故而夸大我们产品的效能，面对病人，我们要诚实。”

诚实是这位女经理的立身之本，也是她的经营之道。她相信诚实的力量，自然因为这诚实，她的产品及公司在市场上占稳了脚跟。

我们应该相信：市场经济条件下的竞争最终是实力、科技的竞争，更是文化的竞争、道德水准的竞争，这体现在商业行为上则表现为诚实。诚实不仅仅是经营者的人格力量，同时也是商业行为能够正常进行的条件。试想：如果在市场经济中活动的经营者全部采取的都是欺骗行为，那还有什么交易可言？现在我们的市场行为中存在的问题不过是市场经济发展初期的开场白，社会主义的市场经济必然要对社会道德机制进行调节重建。崭新的商业道德是市场经济有序运行的保证，而这个道德的核心和基础是“诚实、互惠、合法”。

在几年来的经营实践中我体会到：对企业来说诚实守信是生命。在市场经济条件下，买卖双方是通过市场自愿成交的，谁诚实守信就同谁打交道，回头客就多，而且带来新的顾客。据国外调查，一个回头客可以带来10个消费者。按10倍递增，这是一个多么大的市场。谁不诚实守信，就不同谁打交道，而且造成不良的心理影响其他的顾客。一传十，十

传百，会给企业带来多么大的损失，所以诚实守信既是买卖得以正常进行的基本保证，又是企业赢得人心、开拓市场的途径。为此我把诚实守信看得特别重要。当然商业经营中的诚实并不是说要把自己的一切情况都告诉对方，其核心是指对承诺的遵守和实事求是。例如上面所说的那位保健品公司的女经理对产品效果的保证是 80%，她绝不为了金钱的缘故而吹成 100%，这就是诚实。

马克思在《资本论》中曾尖锐地指出：资本来到世间，每个毛孔，都滴着血和肮脏的东西，它贪婪地吸吮雇佣工人包括女工、童工的血肉，它用坑蒙拐骗的手法从事所谓的自由贸易。据法国的一位化学家揭露，掺假的手法很多，而且遍及很多商品，他列举出：糖有 6 种掺假方法，橄榄油有 9 种，奶油有 10 种，盐有 12 种，牛奶有 19 种，面包有 20 种，烧酒有 23 种，面粉有 24 种，巧克力有 28 种，葡萄酒有 30 种，咖啡有 32 种，等等。用马克思的话说：“自由贸易实质上是假货贸易”；“诡辩品贸易”证明了“资本主义的一切真实都只不过是假象”，这就是资本主义原始积累的肮脏史。

今天我们在由计划经济向市场经济转变的过程中，也泛起了一股沉渣，重患资本主义所固有的顽疾：坑蒙拐骗，尔虞我诈，甚至把假冒伪劣产品搞到国外，严重损害我们国家的形象，干扰、破坏了正常的经济生活，这与社会主义本质是不相容的。这些情况固然反映了我国市场经济发展还不充分、不完备、不成熟，但也与经营者的经营思想、道德和法律素质低下息息相关。因此提高经营者的道德素质，建立诚实守信的商业道德，是建立市场经济新秩序刻不容缓的大问题。

## 2. 互惠互利是社会主义的本质特点，是企业发展的内在要求

我们搞的是社会主义市场经济，企业应该按照社会主义市场经济体制的本质要求，建立起一种新型的处理利益关系的道德准则，这就是企业之间的互惠互利、共同发展。只有做到共同发展，才可能实现解放和发展生产力，消除贫困，共同富裕，达到建成社会主义的目的。

由于生产的社会化，决定了经营的社会化。企业在经营实践中，必然要同各种经济实体打交道，由于各个经济实体都有自己的本位利益，都要追求利润，因此就要有一个正确的处理相互之间关系的原则。只有实现对己有利、对人有利、大家都有利，形成对共同利益的追求，这个生意才能做成。这个原则使我们受益不浅，由于我们在贸易伙伴中树立了不坑人的良好形象，愿同我们交朋友、打交道、做生意的伙伴多了，我们的社会信誉高了，业务的路子宽了，生意也就日益红火了。

我认为，作为一个企业经营者，做生意不能不讲仁。这里所说的仁就是指正确处理人与人之间关系的行为规范，做到“己欲立而立人，己欲达而达人”。“己所不欲，勿施于人”，决不能去伤害自己的用户、货主、消费者、合作伙伴、竞争对手。要正确处理义与利的关系，既要讲利又要讲义，这是关系经营者职业生涯、荣辱沉浮的大问题。改革开放以来，把物质利益机制引进到经济发展中，重视运用马克思主义物质利益原则调动广大群众的社会主义积极性，这是完全正确的。但是我们应该坚持义和利的辩证统一，在讲利的时候必须讲义，在追求物质利益的同时必须提高和完善自身的思想

道德修养。这些年来有的人为了个人私利，不择手段，见利忘义，发不义之财，甚至以身试法，谋财害命，走上违法犯罪的道路，这与发展社会主义市场经济是背道而驰的。这种行为不仅害了国家和人民，最后也害了自己。所以说：义对于一个经营者是一种精神力量，它引导、促进、保障经营者去追求合法合理的最大利润，又制约、约束不义不法的市场行为。

在经营活动中，我是十分重视对利的追求的，但同时也十分重视对义的崇尚。坚持职业道德，合理地赚钱，在贸易伙伴之间合理地分配利益，这就是讲“德”。市场经济的发展促进了我国物质文明和精神文明的建设，但是无可讳言，拜金主义、享乐主义、极端个人主义等腐朽没落的思想意识和行为仍有市场并严重腐蚀着人们的灵魂。有些人为了赚钱连起码的社会公德和职业道德都不讲，甚至把党性、良心抛到脑后，这样的人必然会被社会和时代所抛弃。

我认为：德与钱、义与利，既不是二律相悖，也不是自成正比。在现实生活中，有的人物质上很富有，但精神上却是“穷光蛋”，甚至被人骂作“为富不仁”，为人所不齿。我们在经营活动中，越是追求利润、追求经济效益，越要在义和德上加强修养，讲仁、讲德、讲义。做到顾全大局，互助互惠，友谊合作，遵守社会主义企业经营者的社会道德和职业道德，做合格的社会主义企业的经营者。

3. 市场经济本质上是法制经济，合法经营是市场经济有序、有效运行的保证，是检验经营者经营思想的试金石

在经济生活中，计划经济用计划指令的形式来处理经营

活动中的各种关系，而市场经济则是用自主的市场主体之间的契约、合同来约束。为了保证这些契约和合同公正并严格遵守，使经营活动有序、有效地运行，防止各行其事、为所欲为，就需要有完备的法律进行规范。用以保障国家、企业和经营者的合法权益，制约非法经营，制裁损人利己、害国害民、违法犯罪的行为。从这个意义上说，市场经济是一种法制经济。

市场经济要求有完备的法律，要求人们按照法律规范市场行为。对于经营者来说，就是经营要合法、行为要规范。所谓经营合法，就是经营活动要在法律允许的范围内，通过合法的程序，办理合法的手续，进行合法的业务活动，谋取合法的利润。只有这样，才能坚持企业的社会主义方向，树立企业的良好形象，赢得社会信任，获得企业发展。在现实生活中，有的经营者为了牟取暴利，不择手段，违法经营，害了国家，害了消费者，也害了自己。

“没有规矩，不成方圆”。市场经济必须用法律来进行规范，经营活动必须以法律为准绳。因此坚持合法的经营原则，正确地对待法律和执法部门，就是检验一个企业和企业经营者经营思想是否正确的试金石。有的经营者不愿意与公安、检查、法院、工商、税务等部门打交道，不愿意与这些部门合作。我认为：这些部门是代表国家行使社会管理的权力机构，是企业的保护神。一方面用法律来保护企业的合法权益，保护企业不受非法侵害和破坏；另一方面又以法律制约、制裁非法活动和非法行为。经营者应该支持配合他们的工作，正所谓遵法者爱法、守法、靠法，违法者恨法、怕法。在经营活动中，只有爱法、守法、靠法，才能取得于国于民于企业

都有利的真正的经济效益。

我在经营实践中体会到：在市场经济条件下，为了保障经济活动有序、公正，必须有完备的法律，做到有法可依。十一届三中全会以来，我国的经济立法工作取得了举世瞩目的成就，全国人大及其常委会已经制定了有关经济和改革开放的法律达 170 多个，为已制定法律、法规总数的三分之二。如制定了规范市场主体权利、义务的法律；维护市场经济秩序的法律；加强和改善国家宏观调控的法律；保护劳动者合法权利和完善社会保障体系的法律；促进和保障对外开放的法律；强化基础产业、促进国民经济协调发展的法律；加强环境保护的法律，等等。总之，我国的经济立法已具有一定规模，为规范、保障我国现代化建设和改革开放，为促进社会主义市场经济体制的建立和完善，正在起着十分重要的作用。现在的问题是一方面要继续完善法规的建设，另一方面也是更重要的是贯彻执行好已经出台的法律。依法执法，运用已经制定的一系列法律，规范市场行为，维护市场秩序，以加快社会主义市场经济体制的建立和完善。这就要求企业必须依法经营，凡是合法的事就做，违法的事坚决抵制，克服市场经济自身不可避免的局限性和消极作用，使经济关系、经济行为规范化、制度化。这样市场经济才能有序、有效地运行，企业才能快速、健康地发展。