

倾斜的阶梯

(社会透视)

□文/周明荣 □图/柳影

关于书的至理名言中，最精辟的大概莫过于“书籍是人类进步的阶梯”了。可是当人类沿着这一阶梯踏上二十世纪九十年代这一梯级时，我们脚下的阶梯竟急剧地倾斜，读书似乎突然成了没有价值的选择，尤其是被喻为“早晨八、九点钟的太阳”的一代年轻人读书热情骤减，令有识之士忧心忡忡……

阶梯上还有多少攀登者

最近一段时期，不少报刊林林总总的报道给我们敲响了警钟：

中国青少年研究中心对京、沪、粤等9个省、市、自治区的4600多名城乡青年进行调查，发现近40%的青年家里除课本外基本无藏书。

我国1991年人均购书费用7元，其中公费占50%，个人自费购书3.5元，按时价折算合不上0.5美元。

在农村，人们购买书报刊物的消费还远远低于这个数字，有人对京郊一批比较富裕的青年农民调查的结果是，除1名青年买过两本武侠小说，其他人买过几本生活、幼儿读物外，购买其他书籍为零。

人们藏书不多又极少买书，书籍荟萃的图书馆状况如何呢？全国公共图书馆的购书费每年以500万元的速度在增长；而每年所购新书却以100万册的速度在递减，有的图书馆甚至没有一分钱的购书费。各地图书馆文学名著的读者从1989年的38%、1990年的30.5%下降到1991年的22%、1992年的6%。《红楼梦》、《红与黑》等名著无人问津，购买封高潮。

1987年，北京图书馆落成时，读者络绎

不绝，阅览室里、大厅里、走廊里到处都是人，而1992年读书总人次164万，比1991年减少21万人次，年书刊流动册次1991年是704万册，1992年则降至370万册”。

《新华日报》报道说，藏书量位居全国第3位的南京图书馆人书拥挤办借书证、排队借书的盛况早已成为遥远的风光。该馆的一位副馆长不无感慨地说，“从1983年至1988年之间，我们馆年接待读者最高达60万人次，普通借书证持有者达7万人，参考书借书证持有者也有2万多。可现在不同了，去年1—9月份接待读者仅11万人次，两种借书证的持有人数也分别下降到1.5万和8000多。”那末，人们对读书到底为什么如此兴趣锐减呢？

为什么离开这诱人的阶梯



直到王美兰到苏联治病之后，贺子珍才开始对江青有一点了解。王美兰来延安前在毛泽东的办公室工作，她的丈夫李六如是毛泽东办公室的秘书长，她对贺子珍介绍说，江青是从上海来的电影演员。但是她很讨人嫌。

“江青什么时候同毛主席拉上关系的？”贺子珍小心翼翼地问。王美兰回答说：“1938年5月毛主席在马列学院礼堂讲《论持久战》，江青在鲁艺学习已经完了，正在等待汽车离开延安，她听了毛主席的报告，提出很多问题要主席讨论，常往主席的窑洞跑，他们的关系就这样发展起来了。但是上路的时候，他们的关系还没有公开和确定，我还想呢，到苏联见到贺子珍，要动员她马上回去，否则江青就要插进来了。”

贺子珍苦笑着摇摇头，说：“已经晚了，在《真理报》上，江青的身份已经确定了。”

“你当时就不该走，怎么劝你也不听。”王美兰埋怨贺子珍说。“是呀，我当时太任性，太不懂事了，我早就后悔了。唉，一个人得到的东西不觉得可贵，只有在失去以后才会觉出它的份量来，我现在就是这种心情。”

1941年苏德战争爆发前夕，在苏联学习和治病的中国同志，纷纷整装回国，这时一封以洛甫名义签发的电报发到莫斯科，电文上写道：“刘美（洛甫的爱人），蔡树藩回国，贺子珍留苏。”当时担任共产国际东方部部长的任弼时接到电报，不禁心里一震：为什么不让贺子珍回国？是不是因为江青的缘故？一些看过电文的同志也马上联想到江青，因为大家都知道江青与康生的密切关系，而当时康生正担任中央组织委员会的领导职务。

“西瓜诗”的风波

1949年4月，娇娇从贺子珍的身边来到毛泽东的家以后，每年寒假，毛泽东都打发娇娇去上海探望贺子珍。当娇娇返回北京时，贺子珍总备上两份礼，一份送江青，一份送李诗。娇娇不明白，问妈妈妈说：“您没见过她们，不认识她们，为什么要给她们送礼？”贺子珍回答说：“我希望她们一家和美，幸福快乐。”

江青可就没有这个肚量了，她看到来往于毛泽东与贺子珍之间的娇娇成了他们之间沟通信息的桥梁，很不满意，特别是贺子珍生病时，毛泽东送医送药，关怀备至，江青更是酸溜溜的。有一天，她终于抓住了一根稻草，大闹了一次中南海。

事情从一幅西瓜画引起，喜欢画画的娇娇有一次在课堂作业上，用水彩画了一幅西瓜画，右边是一个圆圈的西瓜，鲜嫩可爱，左边是一块切开的三角形西瓜，鲜红的瓜瓤，点缀着几粒黑色的瓜籽，老师将这幅自选题材的西瓜画打了5分，娇娇高兴极了，给妈妈写了一封信，还将这幅画装进信封里，寄给妈妈。

贺子珍收到这幅画，情绪激动，联想翩翩，她不把这幅画看作是孩子的随手之作，而是毛泽东一家与她自己处境的写照。她学过一点古文，跟随毛泽东后又学了一点诗词格律。写过一些诗，可惜都没有留存下来。这次，她提笔写了一首西瓜诗述怀，寄到北京。这封信落到江青的手里。江青对着娇娇大喊大叫：

“你用西瓜画拉什么线，搞什么名堂？你妈拿你画的一幅西瓜画，写了一首西瓜诗。用来讽刺我，骂我，我岂能咽下这口气，我已经将这事报告了中央，让组织来处理这件事，处分你妈妈。你以后不要来往穿线，上窜下跳。”

至于江青为这首诗怎样同毛泽东争吵，她又怎样到中办去告状，就不得而知了。人们只是看到，毛泽东通过娇娇与贺子珍的联系并没有受阻，中南海内依旧风平浪静。

成了江青的心腹之患

以后，江青只要有机会就诋毁贺子珍，她说贺子珍的坏话，主要有两条：

一是贺子珍不干工作，“在井冈山就是看看报纸，在延安什么也不干。”她抹煞了贺子珍在大革命时期在永新县做过的大量工作，她为建设井冈山革命根据地也作过贡献，剪报是组织上交给她的工作。

第二条是，“不干工作要享受。她长征是坐了主席的担架，骑了主席的马走过来的。”“现在在上海一个人住了那么大的房子，不工作，得到很多照顾，影响不好。”这是对贺子珍的诬蔑。贺子珍在1934年随同红一方面军转移时是怀着身孕上路的。她不愿意受到特殊的照顾，是瞒着大家同伙养连的同志一起徒步行军，并担任政治战士的工作，只有在她分娩的时候，特别是她被炮弹炸伤，几乎死去的时候，她才坐上担架。

贺子珍是一个严于律己的人，从来不敢特殊。她刚到上海时，只住一间小房子，同侄女们挤在一起，她没有提出任何要求，是娇娇看不过，报告了中办，才搬到湖南路招待所去。至于贺子珍解放后没有工作，则是江青一手造成的。贺子珍定居上海后，多次去市委要求分配工作，市委都不肯安排。以后贺子珍才知道，这是江青通过她在上海的心腹，有意不让贺子珍出来工作，怕贺子珍的露面对她产生不利的影响。

江青说了贺子珍很多坏话，但她不得不承认：“毛主席同贺子珍分手了，他们之间的感情并没有破裂。”毛泽东对贺子珍的一往情深，使江青又嫉又恨，这是她想得到而不得到的。

江青是个唯我独尊、心胸狭窄的女人。“文化革命”中她的地位青云直上，大权在握，她要同贺子珍下毒手了。

有一天，她把陈伯达召了来。对他说：“贺子珍在上海住着，政治影响不好，你请示一下主席，把她迁到西北去。”

并叮嘱：“你向主席报告，不必说出这是我的意见。”她心里有鬼，不敢出头露面。

毛泽东一听说要把贺子珍弄到西北去，就知道是江青的馊主意，慑于毛泽东的威力，江青不敢贸然行动，但她也不肯放贺子珍，她通过上海的喽罗，在贺子珍的住所前后布置便衣，要是有人认为是陌生的人走近，就带走，盘问后是外地的逐出上海。

“文革”结束以后，贺子珍才知道，她的“保卫”工作竟是像贾宝玉自置的，理由是“防止政治扩散”，她成了被软禁的一个人。

在青岛的日子

贺子珍同江青从来没有直接接触过，但都密切地注视着对方。70年代，有一年夏天，两个人不约而同地都来到青岛度假，江青利用这个机会想在贺子珍面前摆威风。

按照贺子珍的级别，她每年夏天可以外出度假，有时娇娇陪伴她。这一年，娇娇同孔令华带着宁宁陪妈妈在青岛度假。这是贺子珍一生中最高兴的时刻了，她可以同女儿、女婿和外孙在一起，享受天伦之乐。这天贺子珍正在招待所逛宁宁院，屋里的电话铃响了，娇娇过去接电话，娇娇一听，电话里是江青的声音：“你们为什么要到青岛来？”

“你今天晚上到我这里来，陪我去看样板戏。”江青挂断了电话。

贺子珍正坐在阳台上，问娇娇：“这是谁的电话？”

“是一个同学打来的。”娇娇不愿妈妈知道江青也到了青岛，毁坏了她的情绪，就撒了一个谎。她说：“我今天晚上要陪这个同学去看戏呢。”

贺子珍以为为真，不再说什么。

晚上，娇娇来到江青的住所，这里比贺子珍居住的招待所豪华多了，江青面对海洋，在一张高背安乐椅上坐着，身着落地长裙，像一个贵妇人，她见娇娇进来，只抬一个眼皮，说：

“你妈妈身体怎样？还发疯吗？”

娇娇觉得江青的话刺耳，心里不舒服，但她不愿意激化矛盾。只用平淡的语气回答说：“她身体好一点。”“她什么工作都不干，每年还要疗养。”江青又发泄着她的不满。

娇娇沉默着，并不搭话。

江青又说：“宁宁也在青岛？你明天把他送到我这儿来，我要同他玩玩。”

娇娇说：“我妈不知道您在这里，宁宁要上您这儿来了，他回去要说的，就不好办了。”

“为什么不让你妈妈知道我在哪里？你怕什么？你倒是挺为你妈着想的啊！可我一定要让宁宁过来，明天就把他送过来。”江青的话斩钉截铁，不容讨论，她站起来说：“现在我们走吧，去看戏。”

这一夜，娇娇哪有心思看戏，她在琢磨着怎样圆这个场，不让妈妈知道这件事，以免影响她的情绪。

娇娇晚上回到招待所，同孔令华商量了一个主意，孔令华带宁宁去看江青。娇娇说：“我估计江青同宁宁玩不了两天就腻味了，不能再让宁宁回来了，到那时就把宁宁带回北京吧。”孔令华同意了。

于是娇娇在贺子珍面前撒个谎，“我的同学要接宁宁去住几天，让他爸爸陪他去玩吧？”

贺子珍感到疑惑，问：“你的同学是什么人物？她要你陪她看戏你就去，她要接宁宁你就送？”

娇娇掩饰说：“她不是什么人物，同我关系特别好，她是看着宁宁长大的，特别喜欢他。”

贺子珍不再说什么，娇娇陪着孔令华和宁宁一起走了。江青要接宁宁来住不过是想制造事端，摆摆她的威风，要贺子珍难堪，她对宁宁并没有什么感情。宁宁也不喜欢她。江青同他呆了半天就厌倦了，说：“你们把他带走吧。”

娇娇说：“今天走不了，要走得等到明天，我要去买火车票把他们送回北京去。”

江青恶狠狠地盯着娇娇，说：“那就随你的便。”她转身回到自己的屋里去了。

娇娇同丈夫、儿子在江青的住所里住了一夜，待到第二天父子俩上了火车，才回到贺子珍的身边。

在娇娇一家走了之后，原来高高兴兴的贺子珍变得怅然若失。特别是听到娇娇说，孔令华与宁宁有急事已经回北京了，更是情绪低落。她怀疑娇娇瞒了她什么，这个假期过得特别不愉快，娇娇事后无奈地说：“我知道妈妈不满意，可是我没有别的办法可想。要是让妈妈知道是江青有意捣鬼，同她过不去，她会更生气，弄不好又要生病，我更对不起妈妈了。”

中国人历来对读书寄予深厚的钟情，书中自有“黄金屋、千钟粟”、“颜如玉”，曾经吸引一代一代的读书人以“头悬梁、锥刺股”的拚命精神从书中追求前程。如果说古人仅仅把读书作为出人头地的进身阶梯的话，那末，如今我们读书还为了一种更高层次的追求：国家兴旺、民族强盛离不开知识的支撑。可是，为什么还是有那么多人离开了这诱人的阶梯呢？

这几年，商品经济大潮猛烈地冲刷了我们这个社会、荡涤了许多陈腐的思想观念，却同时带来了一些新的杂质，如今有许多人对金钱与财富的膜拜已到了至高无上的程度。不少本该专心与书为伍的人却唯“海”是投，一时间，什么样的人都能“下海”，什么样的“海”都敢下，以至大学教授可以从从容容卖馅饼，大学生可以大大咧咧摆地摊。一位和图纸打交道20多年的建筑设计院工程师留职停薪经商二年，房子有了，家具全是高档的，一身光鲜穿戴令人刮目相看，用他自己的话说是：“二十年读书描图家徒四壁，二年商海沉浮才象个人样”，可最近一笔生意蚀了本，回到设计院想重新拿起描图笔却没有了以前的灵感。

当人们想的是钱、谈的是钱时，读书似乎便成了一种多余。如今在大街上、办公室、地铁、公共汽车上，见面寒暄便是“发了吗？”素不相识的人们凑在一起也能演出若干关于“钱”、“生意”的活剧来。在这种氛围中，连大、中学生，甚至小学生也“随大流”跃跃欲试，某县城一所中学问卷调查学生的理想，47%的是经商，当“大款”。一位三年级的孩子在此生第一篇作文里写道：“我长大了干什么？象爸爸那样，初中毕业就去做生意，挣大把大把的钱，过快活日子”——多么可怕的选择。

然而，正如有人发问的那样，商品经济真的如一只看不见的手，把持了我们整个社会的心理天平吗？真如阿基米德那句名言所说，给它一个支点，就能转动整个地球么？显然，它不应该

实际上也没有这么大的力量，如今许多人不爱读书，还有其他或许更是深刻的原因。我们有必要正视这样一个现实，前几年社会上溜口顺所描述的“搞导弹的不如卖茶叶蛋的”的现象由于部分“搞导弹的”“下海”而稍有改变，然而，对于那些依旧留恋不舍在阶梯上攀登的知识分子来说，状况并未明显好转。报载，在全国8000多个体户百万富翁中，具有初中以上文化程度程度的只有21%，而与此同时，却不时有教师工资拿“白条”的报道见诸报端。社会上曾流行过一首按收入水平将社会成员分成若干档次的顺口溜，说“八等公民是园丁”，终生都在读书教书却只不过是“八等公民”，如何理直气壮地教育学生“不好好学习是没有前途的”？曾闻有一位家长经商的高中学生对批评他不用功的数学老师言称：“老师你数学水平这么高，能帮忙算一下我不识多少字的父亲和你收入的比例吗？”面对如此情形，学生怎样看待读书便可想而知了。

更具讽刺意味的是：读书人想读书却囊中羞涩买不起书，“大款”们有钱却“潇洒”玩耍不买书，他们动辄“一顿宴席几头牛”，进歌舞厅几百元一张票满不在乎，点一支歌可以抛出数万元，“千金散尽还复来”，乐此不疲。虽然“大款”花的是自己的钱，却把整个社会的消费引向了歧途，台湾《中国时报》载文指出大陆居民消费呈现四大新潮流：花钱买舒服——以空调为代表的家电设备系列；花钱买空间——电话机为代表的通讯系列；花钱买时间——以出租车为代表的服务系列；花钱买享受——以化妆品为代表的高档文化消费。随着观念更新、经济发展，追求高新消费本属正常，然而，在国民个人平均仅花3.5元买书的情况下，我们的追求未免显得畸形、浅薄。几年前，当城乡兴起组合家具热的时候，便有人发难，“组合家具中为什么独无书橱？”却犹如泥牛入海，如今一切依旧。

我们需要坚实的阶梯

中华民族在奋力崛起。然而，不容我们忽视的制约因素在发出警告：我国有2.8亿文盲、半文盲，几乎占人口总数的1/4，相当于世界相应数字的32%，在最新的世界人口素质综合评分中，中国只得了23分；近年来，全国有超过4000万的中小辍学流入社会，而数十年后，他们将是这个社会建设者队伍的重要组成部分。要在这样的基础上，塑造一个强大的社会主义现代化强国，我们面对的困难是不言而喻的。

江泽民同志曾指出：今后世界的竞争“最主要的是知识力量的竞争。”对于我们来说，抓住当前机遇发展经济，提高人民生活水平自然是当务之急，但是，如果以抛弃或忽视文化教育作为代价，精神消费过低，全民“读书”长期处于低温状态，势必阻滞全民素质的提高，影响生产力的发展，进而影响人民消费水平和质量，陷入恶性循环之中，我们将难以咽下这只苦果。

《经济晚报》最近报道了陕西渭北秦椒加工厂的一件新鲜事：针对职工大多是附近乡镇农家子弟，不少人文化水平低，甚至是文盲，半文盲，妨碍了企业进一步发展的现状，规定职工上班都要交作业，每周写三则日记，每月要读一本书。考核结果与职工收入直接挂钩，合格者才能拿到占全月工资15%的浮动工资，做作业做出了新观念、新风尚，做出了职工新的精神风貌。读罢这则报道，不由精神为之一振，我们这个国度不乏远见卓识之士，要有优秀的文化传统，只要走出短视的怪圈，我们就一定能踏着坚实的人类进步阶梯，创造空前辉煌的事业。

文/陈雪夫

补品生产，实际出自一个乡办企业。其爆炸原因是：由于生产时灭菌不良，致使发酵产生大量气体，瓶内压力增大，用机械力开瓶时，使瓶内局部压力增大而引起爆炸。

营养品不“营养”不说，还发生爆炸事件，令消费者胃口呆滞。

四、营养保健品，别误了孩子

时下，许多年轻的父母拿出钱来为自己的儿子“添食”，孩子的成长速度似乎很快，哪里知道，有许多营养品含有激素，可致孩子早熟。据有关医务人员对北京、南京、广州等10多个大城市调查表明：10岁以下的儿童服用各类营养液者占总数的83%，其后果则“泾渭分明”，有的成了“豆芽菜”，有的成了“胖冬瓜”。

某口口服液名声显赫，一经广告便引来了无数消费者。经临床证明，它对小儿贫血、慢性胃炎、小儿免疫力低下虽有一定的辅助疗效，却不象广告中说的那么神奇无比。

专家们忧虑：一些“健”字号口服液含有一定量的性激素，导致儿童性早熟。上海市第二医科大学观察的16例早熟儿童，发现他们病前曾大量服用过“健”字号口服液。

著名儿科保健专家冯泽康教授指出：要宣传科学育儿知识，让广大父母都懂得，儿童需要的是足够的饮食，

平衡的饮食。

五、营养品市场，打假治劣

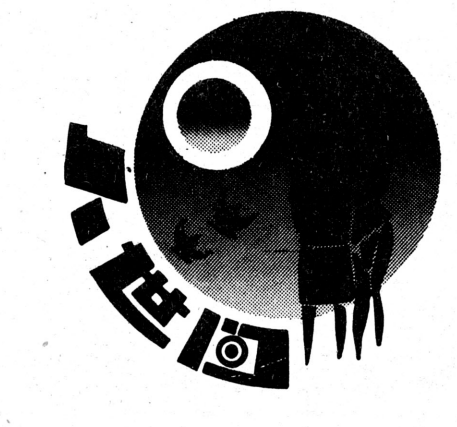
曾在80年代，我国就刮起过一股“氨基酸”之风，有许多人争先恐后地服用了大量的氨基酸粉或片剂，结果是：恶心呕吐，食欲大减，精神萎靡等。最近，市场上又出现了“天然氨基酸口服液”，用的是食品标准而不是药品标准……。

营养品市场的混乱状况令人担忧，并已引起了有关部门的重视。国家卫生部长陈敏章在一次全国性会议上强调，要慎重发展保健营养品。中华医学会各专科主任及数十名专家，经过慎重讨论后，毅然联名向本届人大提案建议加强保健用品市场管理。并大声呼吁——打假治劣！

某县技术监督局在一次假冒伪劣产品展览会上，展览出假冒伪劣的“娃哈哈”、“人参保蜂王浆”等10余种口服液，令观众大痛不已。

质量万里行的大旗帜猎猎，打假治劣的号角响彻神州，已经敲响了营养保健品生产厂家的质量警钟。

然而，禁止假冒伪劣营养品绝不是哪个部门的事，它需要全社会的支持和关怀，对触犯刑律者要绳之以法。各级技术监督部门和卫生部门应广泛开展营养品知识的宣传教育，使之能鉴别真伪，让真正的营养品回到我们的生活中来。



本版编辑/周矢
刊头设计/范红江

营养保健大走笔

一、营养保健品，家家都流行

有一种说法：“早上吃摊点，中午吃食堂，晚餐大改善，周末上厅堂。”不难看出这是针对城市人而言的。然而，就在城乡人们解决了温饱问题之后，营养保健品便走进了寻常百姓家。青年父母们迫不及待地给“小皇帝”买回各种口服液，恨不得立竿见影，使孩子成为“神童”。品种繁多的“抗瘤”、“滋阴”、“壮阳”、“健胃”的×××口服液大有市场，一些病人或家属兴冲冲地请回了“大救星”，数百元在所不惜。某大城市的一些饭店还推出中药大补食品，红白的大火锅，她在一起诱惑着许多人。随着消费者日益增多，给营养品市场带来空前的繁荣。据报载：目前，上海市有1000多种营养保健品在接受消费者的挑选。

据有关专家鉴定和分析，许多保健品“药”不对“症”，并非对人人都有作用，加之假冒伪劣产品充斥市场，选购保健品要慎重认定。据某县技术监督局和卫生部门统计，近两年来，该县境内查获“娃哈哈”、“人参保蜂王浆”等假冒伪劣产品达120多万件。

二、营养保健品，广告真热闹

曾几何时，中国的报刊、电视、电台等宣传工具都在宣传营养保健品，其规模之大，用语之精良，的确扣人心弦。

一种据称能抗癌防癌的×××口服液的广告词是：“抒写了一代生命的奇迹”；一些“后来者”为了

抢占市场，在广告上大作文章，或曰：“宫廷保健验方之瑰宝”，或者说：“最新现代科技的结晶”；这些保健品的功能就更丰富了：治疗癌症；防治各种疾病和健身；抗衰老青春春；增白、美容……反正，这些东西总是合你的口味，你想什么，就有什么，如若不信，请诸位留意广告。

1991年，名噪一时的×××口服液的广告说能防癌抗癌，一时间，顾客盈门，有买给家人滋补身体的，有的买了作为厚礼送人的……人们都在等待口服液见奇效。谁知道，一些癌症病人服下后，未见有啥动静，仍然去了“西天”。后来有专家鉴定，这种口服液内含成分只不过是发酵豆腐渣中提取的类似维生素B的物质，对慢性萎缩性胃病有一定疗效，可广告上却说成能“抗癌防癌”，岂有此理！

三、营养保健品：假货或至货

长期以来，国人以温饱为乐事，而对于营养的研究尚处于初级阶段，况且大多数人数基本的营养知识都没有，给“营养品”的出现提供了良好的“契机”。五花八门的营养品纷纷上市，令人目不暇接，甚至上当受骗。

据报载，一些不法分子用开水加糖和工业色素的办法，生产出了大批“人参保蜂王浆”。城里不敢卖，就拉往各地农村集市上公开低价出售，从中牟取暴利。有甚者，在一些城市，有人在公然收购“茅台”、“五粮液”酒瓶的同时，还四处

收购“太阳光”空瓶，用它们灌装假冒的“太阳”口服液，坑害消费者。除此之外，假冒“娃哈哈”、“青春”、“春宝”等营养液也“冲”进了市场。

1992年7月13日《中国消费者报》有消息说——浙江省药品检验所派员到黄岩市、温岭县、苍南县市场共抽查人参保口服液39种42批，竟然都未检出人参或西洋参成分。

《文汇报》也曾报道：……有64%的保健品凭着广告的宣传走进市场。在一次抽样调查中，仅2%的保健品具有广告上所说的部分疗效。

某女士怀孕后，到医院一检验，血色素偏低，花了数百元买了10瓶某口服液服下后，去医院一验血，血色素一点也未升上来。

此例还不算狠，只是没什么效果而已，殊不知，下面例子的“效果”就更“突出”了。

安徽省某市女青年陈某因饮用高级蜂皇浆口服液，瓶管发生爆炸，致使原视力1.5的右眼几乎失明，剩下的几支，经人戴头盔手套划割，无一不炸。据查，该产品标的是某中外合资

“长城楼”感叹调

□文·图/陈晓林

“长城公司”取缔久；此地犹余“长城楼”；集资虽已成泡影，行人止步思悠悠。

去年年初，首都国家机关依法取缔了以集资为名进行诈骗犯罪活动的北京长城机电科技公司，该公司设在西安的分公司（见图）也被依法取缔，这座坐落于西安市西郊丰镐东路的“长城楼”，成了一部教育人们遵纪守法进行经济活动的反面教材。近闻“长城楼”的产权已归属于当地一家国有单位，当昔日旧貌尚未及改变，特留此照以志“纪念”。

