

中国首部以“高利贷”行业为背景的商战小说

借贷

成都高利贷

网络原名

BORROW&LOAN

资本之鹰◎著

这是一部民间资金借贷公司老板的心得商战小说。
揭秘民间“高利贷”行业的内幕，以及在风险与贪婪的背后，
原来有一批人是这样创造财富和被财富毁灭的……

中国文联出版社



——中国首部以“高利贷”行业为背景的商战小说——

借贷

成都高利贷

BORROW&LOAN

资本之鹰◎著



中国文联出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

借贷 / 资本之鹰 著. —北京: 中国戏剧出版社, 2008. 12
ISBN 978 - 7 - 104 - 02887 - 1

I. 借… II. 资… III. 长篇小说—中国—当代 IV.
I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 189484 号

著 者: 资本之鹰

责任编辑: 吴淑苓

责任出版: 冯志强

出版发行: 中国戏剧出版社

社 址: 北京市海淀区紫竹院 116 号嘉豪国际中心 A 座 10 层

邮政编码: 100097

电 话: 010 - 58930221 58930237 58930238

58930239 58930240 58930241 (发行部)

传 真: 010 - 58930242 (发行部)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 北京高岭印刷有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 24

字 数: 350 千字

版 次: 2009 年 01 月 北京第 1 版第 1 次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 104 - 02887 - 1

定 价: 36.00 元

版权所有 违者必究



自序

当时钟定格在2008年5月12日,14时28分,大地震怒了,它剧烈抖动着,肆意泼洒着淫威,汶川发生特大地震,让紧临地震中心的成都市,立刻陷入了巨大的恐惧中……

我非常震撼,十分的惧怕,自然界的强大威力,立刻让狂妄自大的人们,变得和蚂蚁一样渺小。

高楼大厦犹如一叶扁舟,在浪尖颠簸着、晃荡着,顷刻之间,即将没顶;宽大的办公室里,所有的物品,不分高低贵贱,乒乒乓乓、噼里啪啦的撞击声、破碎声、崩裂声,夹杂着惊呼声、狗吠声,宣泄着巨大的恐惧,一种被淹没的、被倾覆的绝望,袭击着大地的生灵!

没有人能够站稳,我也完全没有平日的聪明才智和沉着镇定,心,仿佛已经被完全震碎,甚至可以感觉到,心在流血的呻吟。我呆滞地趴在落地窗户前,看着四处摇晃的高楼大厦,再探起身体往外看,楼外是如同遇到突如其来洪水的蚂蚁一般,四散奔逃的形形色色的路人。

面对世界末日,如果人生就在下一秒钟结束,我心里将充满许多懊悔和遗憾:对事业,没有尽力做大做强;对人生,没有快乐地周游美好世界,对家庭,没有好好陪陪可爱的儿子和心爱的妻子……甚至,没有完成写一本书的夙愿。

当所有广播和电视,不停地滚动播放,5月19日至20日,四川地区将会有6~7级的强余震时,官方的消息,媒体的权威,坊间的传言,立刻鞭打和驱使成都市区,几乎所有的车辆,因为极度的恐惧而倾巢出动。车比人多,全部涌上了大街小巷,成都的交通立刻瘫痪了。我驾驶的车辆在大街中间,搁浅了。

听着汽车发动机传出的轻声轰鸣,四十多岁的人生,如电影在脑海中一幕幕回放,如歌如泣!如果,真的是祸躲不过,那么,就坦然面对死亡,让一切如水东流;但如果还有时间,哪怕只有一天,我一定要不管一切顾忌,给这个世界留下点什么!

我要逃命，我要写书。

听着四周恐惧的喧闹，这时候，我又想到了很久以前，计划写一本关于自己生活和生意体验小说的愿望。

我并不是胆小之人，也不怕“人生不如意之事，十之八九”的惨淡人生。但在这场大自然的灾难浩劫面前，任何人的心理承受能力，都会受到巨大的撞击。我也不例外，特大地震之后，频繁的余震，像我这样的人，竟也变得草木皆兵，风声鹤唳。后来，我和家人，还有不到三岁的儿子，在浣花溪公园，在风雨飘摇之中，在车上，拥挤了十几个白天和黑夜。

直到我远在加拿大的华裔哥们儿，终于打通我的手机，他的第一句话：“志刚，我一直打了你十多天的电话，不断地打啊……活着就好。”然后，我们都没有更多的话语了，沉默是金。友谊的心，连接在了一起，就足够了！这是一位资产亿万的老老板，他为人非常低调，我知道他应该比国内很多所谓的大老板，更有实力！他曾经是中国资本市场上，叱咤风云的人物。但我们不论财富多少，已经是十多年的朋友和兄弟了。

他今年在四川，对一家即将上市的高科技企业，又投入了七千万人民币。5月初，他到成都的时候，居然点名去了一家很普通的餐厅。他告诉我：“这是我在中国大陆，最后做的一笔生意了。”他邀请我和我的全家，与他十年前一样，移居加拿大，我微笑着拒绝了。

我说：“我的家在成都，我的一切都在这里。您应该知道，我是多么喜爱这里的一切。”我们的“宴会”花费不到二百元人民币，这是一种正确对待财富的品德，他永远不会因为拥有巨大财富而大肆挥霍。我开玩笑说：“你才是真正的贵族。”

大自然是人类生存的根本，而人类却在一次次地破坏大自然！我亲历了这场巨大的灾难，也许，这场灾难还没有完全过去。我顽固地认为：这次地震，追本溯源，应该是人类自己，点燃的灾难！

现代人的确有很多地方，已经变得太贪婪、太无耻了。我很喜欢去雪山和草地。每次，从汹涌澎湃的、流淌千万年的岷江经过，看到那些密布在成都母亲河上，大大小小的“毒瘤”一般的水电站；看到人们见缝插针，为了建设更多的水电站，而将青山开膛剖肚，将绿水斩体断肢，我非常痛苦。8.0级的特大地震，让我有切肤之痛。

数万人的淋漓的鲜血，那种从地壳深处发出来的自然界的愤怒，再次残酷地告

诉我们：人，不能够胜天——

在此起彼伏的余震中，我感到生命很无奈和无边的恐惧，从小喜欢搬文弄字的我，终于下定决心，写下这些文字。我写下的这些，也许就是一堆垃圾文字，或者幸运的话，被人们称为一本书。如果这是书，那么，但愿好书如树，绿树常青！我不是作家，也不是写手，只是很普通的生意人。在如今信息泛滥的世界，告诉别人你写了一本书，这需要无比的勇气。

首先，本人文学水平有限，可能写的小说，不能够让读者赏心悦目；也不能够满足编辑们专业的眼光。但我并不是为了稿费，也不需要作家的虚名，我想表述的，是一个成都民间金融市场最早的参与者，对成都“高利贷”的所见所闻，以及自己内心的所思所想，如果本书，不小心触动了业界的核心机密，那也应该是无心之失。

写书的过程中，我曾经询问过业界很多的朋友们。在此，感谢他们的理解和支持，也拜托诸位千万不要将书中的事件，去追本溯源和对号入座，这毕竟只是一部小说，希望大家能够宽容。这里有内幕，也有虚构，既然是小说，就应该充分满足读者猎奇，所以《成都“高利贷”》（又名《金融浪子》）一书，既要讲讲自己所亲历的业内的真实案例，又加入了许多虚构的故事情节，希望大家能够理解和喜欢。

我从事的投资管理工作，意味着每天说的话、做的事，都应该和金钱发生关系。但熟悉我的朋友，其实都知道，我骨子里还是“淡泊以明志”的文人。我不习惯：有时候，距离金钱越来越近，就会离人情和人性越来越远。

人到中年了，总是想起小时候的事情。那时候没有钱，尤其是大家都没有钱，在简单、快乐、基本平等的社会中生活，是多么的单纯和美好。人与人之间，没有隔阂和心灵的高墙，没有触目惊心的丑恶和犯罪……我还写过诗歌，十五岁啊，什么都不懂，但我快乐，我存在，所以，我有胆量写诗吟唱。

2003年的时候，我曾经回到家乡。在那里，我仰看山顶漫舞的清风，向往头顶飞翔的山鹰，快乐地想象：脑海中立刻流淌着，台湾名歌《彩云伴海鸥》的华丽乐章；我闻到花朵绽开的清香，俯首畅饮清澈的山泉，抬头凝望蓝蓝的天空，安详静谧的心灵，沉浸在平静的夜色中。这一切的一切，它们都进入了越来越遥远的梦境。是的，我们有钱了，但心浮躁了，争名夺利，永不满足于现状……

成都发生地震了！这可是自古以来的“天府之国”！

我们每个人的一生，都是在考场、官场、名利场和商场等“场”中度过的。而我，已经在商场中沉浮了十多年了，一直到现在，商战的硝烟，还每天飘荡在我的眼前。

我想,我要,我也能让人们,看到真正的商战。

这本商战小说,需要耐心地看:这是商场中没有硝烟的战争,这是一般人不可能介入的、顶尖的商业世界,原来有一批人是用这样的方法,创造财富和被财富毁灭的……

吕志刚 2008年7月21日 星期一

于四川 成都 南门



目 录

CONTENTS

自 序	4
第一章 高利贷者	1
第二章 私募客户	9
第三章 “武力”收款	16
第四章 灯红酒绿	23
第五章 美女与蛇	31
第六章 警察查案	36
第七章 保安李铎	42
第八章 情感如歌	47
第九章 装傻是福	54
第十章 新闻暴力	60
第十一章 善恶如刀	65
第十二章 民间金融	70
第十三章 美女野兽	77
第十四章 明争暗斗	83
第十五章 才子佳人	89
第十六章 意外受辱	95
第十七章 美女隐私	101
第十八章 疯狂股市	107
第十九章 公司业务	112



第二十章 金融熟女	117
第二十一章 男人掉牙	123
第二十二章 野性的美	128
第二十三章 岷江寻宝	133
第二十四章 合作创业	138
第二十五章 请客艺术	142
第二十六章 君子报仇	146
第二十七章 爱情亲情	152
第二十八章 小露风情	157
第二十九章 年少轻狂	161
第三十章 神秘信封	166
第三十一章 新的冲突	170
第三十二章 人生之赌	174
第三十三章 诸事烦心	179
第三十四章 诸葛铜鼓	184
第三十五章 迷情的夜	189
第三十六章 红白玫瑰	195
第三十七章 山雨欲来	201
第三十八章 风雷渐近	207
第三十九章 老板之梦	214
第四十章 金融小子	219
第四十一章 东方富源	225
第四十二章 焚人秘密	231
第四十三章 红颜知己	237
第四十四章 家和事兴	243
第四十五章 用钱说话	249
第四十六章 智慧做事	256
第四十七章 龙争虎斗	262
第四十八章 金色集团	267
第四十九章 老板学校	272
第五十章 北京之行	278

第五十一章	空手套狼	285	目 录
第五十二章	灰色集资	292	
第五十三章	情人之死	298	
第五十四章	泥沙俱下	304	
第五十五章	做人难	311	
第五十六章	风雨欲来	317	
第五十七章	病人膏肓	324	
第五十八章	历史价值	330	
第五十九章	牵肠挂肚	339	
第六十章	酒多心多	347	
第六十一章	许量吹箫	355	
第六十二章	资本之鹰	362	
第六十三章	渐行渐远	371	
后 记		373	



第一章 高利贷者

进入 2007 年，中国经济已经是山雨欲来风满楼。

聪明的老板和敏感的商人，面对依然狂热的楼市、股市，敏锐的商业触角告诉他们，冥冥之中杀机将至，纷纷开始作最坏的打算：从 2007 年繁荣的春天开始，准备过宏观调控的严冬。

企业是生存，还是毁灭的生死抉择，又将残酷，但是很公平地，摆在每个企业、每个老板的面前。几年一度的经济周期，又开始了轮回。“物竞天择”的市场经济原则，又将成为“无形的手”，让老板们，如同非洲大草原上迁徙的成千上万只羚羊，要么落入非洲雄狮的血盆大口，要么寻找到新的鲜美草原。

今天是 2007 年 3 月 28 日，星期三，成都的清晨，在锦江河边的绿树和青草中，总是幽雅地透露出，微微的风和薄薄的凉意。

成都兴大农业有限公司的邓辉总经理，站在成都东二环外的四川省农业科学院的大门口，他刚从附近的家中，匆忙出门，非常焦急地在等待公司的专车来接他。他心急如焚：如果，今天不能够在东方富通投资管理公司，借到两百万资金，度过银行的逼债，那么，明天就不能按时归还银行贷款，这样，兴大公司便会自动登上银行企业征信系统的黑名单！

银行征信系统的黑名单，是企业的催命符，多少风光的企业，因为一时的流动资金枯竭，没有按时归还银行贷款而一朝崩溃，甚至灰飞烟灭？因此，又有多少老板倾家荡产，只是为了力保银行的信用？

一个好端端的公司，也会因为临时的资金周转不灵，而濒临崩溃。区区两百万，现在就可以让价值数千万的兴大农业公司，彻底垮掉。“千里之堤，溃于蚁穴”啊，这

真的让邓辉烦恼和心痛不已。

公司的员工在公司都有集资,公司破产,等于全部员工的家庭破产。想到这几天,已经去了好几家担保公司和投资公司,它们都是做资金生意的公司,结果还是求贷无门,一无所获。邓辉的眼睛湿润了,他有了为金钱而折腰的想法,甚至为了公司的生存,他可以向资金方哀求的念头都产生了!借贷无门,公司倒闭,员工和自己破产事小,公司以“公司加农户”方式,在绵阳地区某县做的订单农业业务,所牵连的农户可是数千户啊!一想到那些为了兴大公司,辛苦劳作了大半年的农户,可能血本无归,邓辉自己连跳楼的心都有了。

现在的银行,都是所谓的商业银行了。大多数都是“晴天送伞,雨天收伞”,这让中小企业难上加难。贷款也大多数是以一年为周期,如果企业的项目开发,或者业务经营周期在一年以上,那么,企业出现贷款偿还难,几乎是注定的!

邓辉和公司财务部经理薛萧,已经坐在黑色老帕萨特上,他们一言不发。邓辉把贷款全用在公司经营上,他舍不得买辆形象更好的新车。现在,邓辉的车在九眼桥上被上班的车流堵在去东方富通公司的路途中。他看着桥外的锦江水,想起那些可怜的农民,邓辉再次心急如焚。他亲自给东方富通公司的资产保全部的唐力经理打电话,电话通了。他说了不少的道歉话,甚至是讨好,这让他身边的薛萧,觉得老板今天已经乱了方寸,自己作为骨干员工,也颜面无光,心里很不愉快。

成都市南门航天路上,一栋气派的写字楼的十层楼,“高利贷”公司老板许量,又在自己的办公室里,开始了一天繁忙的工作。他是一个很喜欢忙碌的人,他的办公桌上,同时开着一台 8.9 英寸的富士通手写笔记本电脑和一台联想台式电脑。他用笔记本电脑处理合同文件,台式电脑用来观察股市行情。

许量的外形很“硬”。他给人印象很深,这是一个能够让众人都会过目不忘的,很有点特别神采的老板。他只有一米七的个子,平头,浓眉大眼,短而整齐的头,非常坚硬,长了一双老鹰一般的眼睛,还有一副铁肩担道义的侠客模样。他最喜欢一首老歌《浪子的心情》,而且,行事也是经常在“正”与“邪”之间,所以,朋友们都喜欢叫他“浪子”,这并不是贬义。

“浪子”一词在《现代汉语词典》中,是游荡不务正业的青年人或者二流子的意思。但许量对“浪子”一词,却另有见解,他认为“浪”,即自由也。所以他心目中的“浪子”,其实是自由自在的智者的意思。而要做规矩森严的金融界的“金融浪子”,那更加需要非凡的勇气和智慧,因为,这里风光无限,但是荆棘密布。

许量是众所周知的,成都最资深的民间金融高手之一。

他现在坐在自己的办公室,冷静地看着自己对面,那里矗立着一个很大的柱子,

那是一个接近两米高的“男根”雄起，铁一般的天然乌木。在许量的眼中，那不是名贵的装饰，而是雄性力量美的象征。

这是一根经过数百年的时光，自然打磨的，其外形酷似男根图腾的雕塑。当时乌木店的老板介绍说，这件带着极强阳刚之气的远古好物件，不是谁都可以买的。许多人有实力买它，却无福受用它，只有命特别硬的男人，才能够用它辟邪发财，逢凶化吉。看看价格，六万八千元，许量想这老板很有意思，“留就发”，他觉得，既然与此木很投缘，缘分无价，于是，他不假思索地买下了它，不！应该说是把它“请”回了自己的办公室，许量很想看看他的命，到底硬，还是不硬。

命不硬？我许量又怎么有胆有识，敢于做有“高利贷”恶名的民间资金生意？他对高利贷这个词汇一直很反感。虽然，他的成都东方富通投资管理有限公司，对外每笔放款的综合费用，如果以月息计算（月息，行话，更准确的说法：用款方的综合资金成本），从来就不会低于三分（行话，即每月利息为借款金额的3%），但他一直理直气壮地认为，自己做的，只是正常的民间资金借贷，与任何高利贷生意无关。许量的资金生意，一直做得是心安理得。

许量采取的是企业融资的综合收费的方式，即资金利息，与投资管理顾问费用相结合的收费方式，这样，就不会有高利贷的嫌疑。更重要的是，许多企业，表面上看来只是资金链条的问题，但事实上，核心却是企业管理和企业发展战略的问题。缺乏明确的企业生存与发展规划的公司，许量一是要顾问和指导，二是要动态把握企业经营。不接受这两点，只是一味借款的企业，他基本上都是拒之门外。许量说：“我借款给企业，是希望与企业共同创造和分享新的企业价值，我不仅仅是为了榨取你们的利息和剥夺你们的抵押物。”

根据许量花费了几年时间的研究，同时也经过公司几年的经营实践，他专门制定了“民间资金借款评估系统”，东方富通公司设有专门的部门，评估借款公司的风险系数。风险系数最高的是无抵押和依靠银行贷款来偿还借款的“转贷”业务，许量说：“那是我们冒险，在为银行打工。”

许量也做过月息八分的业务，但是非常短期的过桥借款。而且，所有懂行的人都知道，虽然民间资金借贷的每笔资金的收益很高，但是按资金公司一年的综合收益计算，必须扣除掉的坏账、呆账、死账、资金空闲、资金成本、管理成本、隐形费用等，资金行业的风险巨大，做得最好的时候，综合年收益也不会超过30%，而且，如果一笔较大的业务坏掉，那么，即使资金雄厚的公司，也时刻有亏本和倒闭的风险！

许量的名言是：“做资金生意，就是经营风险。”

在巨大的经营风险之中，公司经营的业务，“高利贷”当然就会变成了“低利贷”。

许量经常告诫那些渴望加入资金行业，单纯为了获取暴利的外来投资者：“资金行业的所谓高利贷暴利，只是在传说中存在。任何高收益一定是高风险。业务高风险，就是你时刻要有你的投资，血本无归的准备。”

多年的资金生意的实践，让许量总结出，在成都资金界流传很广的三条规律：“第一，一般而言，借款人的借款原因，不真实。比如，明明是企业借高利贷还银行贷款，却要说是企业的流动资金借款。第二，企业的还款来源，经常是虚假的。比如，虚构业务，虚构银行的贷款承诺等。第三，真正的老板，经常不是企业的法人代表或者股东，所以，借款企业，信誓旦旦的还款承诺，往往也是虚假的。”所以，他的结论：“做资金生意，只能是救急，不救难！还有，面对暴利，宁可放过，不可做错。”

许量从来不担心，因为做“高利贷”生意而被查处。他们的行规，公司只是一个“咨询和管理平台”，借款人都是个人，公司绝对不会直接走上前台；同时，落实到每一笔业务，超过银行同期利息的四倍的利息部分，都是用投资顾问的咨询费来分开收取的。在这一点上，许量很有成就感，他们的企业管理咨询，实实在在帮助很多企业，走出了困境。外人不知道，所以，还是习惯把许量他们叫做“高利贷”老板，他并不争辩，也从不生气。

四十多岁的许量，已经是人到中年，也许是做过高校老师，他总是喜欢向客户，不停地宣传自己公司的经营理念：“我们提供综合性的资金解决方案，与客户创造与分享价值。”许量认为自己还是以前的理想主义者，他尽量不去关心公司和他的“高利贷”者的负面形象。

许量坚持认为：综合性的资金解决方案，对资金极度饥渴的中小企业，是无价之宝，没有民间资金支持，恐怕企业倒闭得更多、更快！现在是“现金为王”的时候了！企业有了现金，就有了机会，我的公司帮助管理的民间资金，对外借款收费高点，用来弥补民间借贷的风险和坏账，这很自然，也正常。

现在是上午十点钟，作为东方富通公司的主要股东和老总，此刻的许量，他带领公司投资理财部经理洪伟和助理江泉，坐在公司宽大的会议室里，在椭圆胡桃木色会议桌前，非常耐心地，给今天到访的第四个老板，兴大农业的邓辉和他的助手薛萧，灌输自己的理念或者说是理想。

有时候，他觉得自己哪里是什么可恶的“高利贷者”，更不是什么潇洒的“金融浪子”！只是一个苦口婆心，唠唠叨叨的老师罢了。资金是企业的血液，不能够被糟蹋，所以，许量一直坚持公司的原则：在资金面前，人人平等！提供资金的投资者需要教育，用款的老板更需要教育。

前面的三个客户：第一个项目，许量一听企业介绍情况，就知道这是骗钱的主儿，

他们虚构了一个生态养殖的项目。听起来很不错,但没有可行性,想玩空手道而已。许量觉得很可笑,自己是白手起家的典范,这点伎俩,这点水准,怎么能够逃过自己的法眼?另外一位老板,则是把自己的东方富通公司,当成了银行或者慈善基金会,他们居然要求公司,执行和银行一样的基准利率。许量听了笑呵呵地告诉他:“老兄,如果按照和银行的基准利率来操作民间资金,我可以保证你,在三天内,把一家大型的资金公司搞垮。”第三位老板,则是在阿坝州岷江支流上,再打一个山洞,再修一座小水电站!许量一口回绝,没有给这个水电站老板任何面子。对许量而言,“客户绝对不是上帝”,他当时很想,把这个为富不仁,乱挖自然龙脉的老板,一脚踢出公司。

苦笑着,许量终于打发掉他们。好几年了,资金生意看似风光无限,但却是“十谈九不成”。每天,有多少形形色色的各路“神仙”,想方设法,设出千奇百怪的局,想来“白拿”公司资金?!许量本身就是“做局”和“设局”的专家,但他必须打足十分的精神,他深知“神仙难敌众小鬼”的道理。每天,许量都是在紧张的陷阱和金钱的刺激中度过。

上午,说话太多伤神,许量对身边新来的助理,小伙子江泉说:“记住,对于我们做资金、玩资本的人来说,客户不是什么上帝,他们更需要我们的培养和引导。企业只是我们的消费者,而且,我们是卖方市场,他们需要资金,必须尊重我们的行规,按照我们的要求去做。他们的流程是:借款,改善企业情况,挣到足够的利润,然后,还我们的借款。每个环节,缺一不可。”

邓辉从事现代农业的兴大公司,已经经营近十年,在国内行业排名靠前。许量见邓总四十来岁,头发斑白,已经有不少岁月的沧桑,一副踏实勤奋的模样,觉得他值得自己去了解和信赖。薛萧,三十六七岁的中年女士,据介绍,她是从新希望集团的下属公司,被邓总挖到公司的财务高手。

薛萧和东方富通投资公司的资产保全部的唐力很熟悉,也让邓总和唐经理见面沟通过两次。现在,经过唐经理介绍,能够直接和许总面谈,薛萧很欣慰。唐力把邓总和薛萧他们介绍给许总,按照他们东方富通公司的规矩,就离开回避了。薛萧一边听两位老总沟通,一边在旁认真观察许总。她怎么看也不觉得,许量是传说中,心狠手辣的放高利贷的恶霸,相反,倒是相貌堂堂的一个书生或者说是教授。

邓总和许量,越交流越觉得有点奇怪,自己以前也借过多次“水钱”(行话,即高利贷),但许总可能是另类,非要讲讲企业管理与企业文化等大道理,也就只好压抑焦虑,捺着性子听他说,他有现金,他现在就是“王”。等许量讲完他的理论,然后,他喝口茶,再转入正题,开始了解企业。

许量仔细询问了农业公司经营的水稻、玉米、小麦等大宗品种的市场价值,以及



现代农业的行业特点和公司的经营情况。甚至还问到了邓辉的创业史，邓总发现许总，居然很专业的样子，他对农业企业并不陌生。他哪里知道，许量曾经放款于与兴大农业公司业务相似的另外一家公司，那次，差点血本无归。

等到大家终于谈到借款的事宜，情况却大大出乎邓辉的意料：谈判异常的简单。许总在抵押物确定，借款用途可控，还款来源确实，这几点全部落实之后，许量问邓辉：“邓总，你用名义公司来借款，用阁下和股东的私人房产作为抵押；你个人和夫人，包括贵公司的重要股东，共同签订对此笔债务承担无限连带责任的担保书；月息四分，总借款两百万，借款两个月，砍头息（行话，即利息在借款开始时支付），逾期一天，按借款金额的万分之五收取罚息。有没有问题？”

得到邓总肯定答复之后，许总让邓总和薛萧，尽快回去准备相关资料，并立刻让洪伟和财务部经理李严，安排资金和准备合同事宜。公司规定，三百万以下的额度借款，许量可以凭借授权自行决定，不需要经过公司审贷会通过。

现在资金市场，竞争非常激烈，有没有本事的人都进来了。好的单子越来越少，许量这个月的放款计划还没有完成。心里也有压力，所以，他决定在邓总的中国农大农学博士的履历上，赌上一把。

许量让邓总把资料准备好，明天，就可以过来办理借款的手续，东方富通公司保证此笔借款，按时划到兴大农业公司账上。许总甚至说：“邓总，你需要现金，也可以。”

这样的借款速度和优质的服务，同样让邓总吃惊。邓辉深有感慨，他对许量说：“许总，您真是及时雨，利息和服务费高一点也是应该的，否则，资金到不了位，兴大农业公司就有灭顶之灾。感谢您，您是我们兴大公司的救命恩人！”许量连忙摆摆手，他很真诚地说：“邓总，利息和服务费高些，是因为我们这行的风险实在太大了。何况，我们的速度，可以弥补利息高的缺陷。”

邓辉知道现在的资金公司，基本上都背上了“为富不仁”的恶名。但他在得到许总掷地有声的借款保证的时候，觉得许总远远比那些笑容可掬的行长们，可爱多了！薛萧给自己介绍的某银行贷款的综合成本，利息和“中间费用”加在一起，年支出已经占贷款金额的20%以上。基本等于月利息两分了。而且，加上请客送礼，办理的速度缓慢，条件同样很苛刻，而且，能否按时办理下来，还完全是一个未知数。在资金成本和企业生存之间，在银行衙门作风和投资公司利落的风格之间，在紧要时刻，明智的老板会选择什么？不言而喻。

在邓总与自己告别的时候，许量看邓总千恩万谢，他微笑着提醒道：“邓总，企业的资金，最重要的是计划与安排，如果，你能够说服你的客户，提前支付贵公司销售预

付款,那么,你们可以提前来还我公司的借款。到时候,按照实际的资金使用时间,计算利息,这样,你们的成本应该减少很多。”邓总小心收好许总的名片,心想,看来无论做资金生意,还是做人,许总都很不错,将来兴大公司有钱了,也可以找他们合作。

在回兴大公司办公室的路上,薛萧很感慨,对邓总说:“如果许总他们,真的能够说话算数,明天把资金放给我们,那么,他们东方富通公司,将来一定可以做得很大很优秀。”邓辉还有点不放心,安排薛萧给唐力打电话,探询许总的下一步动作。

唐力在电话上,告诉他们说:“我们许总,在商海纵横十多年,从来说一不二,决策错了,也会坚决执行。”邓辉听完薛萧转告唐力的话,很高兴地说:“许总那样精明,做事情又怎么会有错。大男人,当然一诺千金。”然后,车内没有语言了。邓辉心想,许量和他的公司,不像是其他那些简单经营资金的公司,等兴大公司和东方富通公司的债务了结之后,一定要想方设法和许总交上朋友。薛萧却在想,也许,许总他们也需要自己这样深藏不露的财务高手。

许量向部下交代完如何办理邓总的业务后,想起邓辉求贷无门的苦涩样子,很有感触,真是一分钱也可以难倒英雄汉!他也有些累了,便躺在大班椅上,闭目养神了几分钟。突然,他想到很久没有上网聊天了,就上网去找,那个从未谋面的网友“微笑的月亮”,她不在线上,网聊几年了,感觉很不错。

很久没有聊了,有快两个月了吧?除了知道她是一个很有素质的女人外,对她的个人情况,许量知之甚少,但可以感觉到,她是一个很知心和体贴的、感情细腻的女人。

许量用网名“金融浪子”与她交流了几年,当然,除了许量的真名和公司名称地址外,他讲了很多自己的事情,更多的是他鲜为人知的内心世界。每次,“微笑的月亮”总会耐心地倾听与交流。想到少了一个可以畅所欲言的网友,许量有点失落和遗憾,他觉得甚至有点依恋的感觉了。真的有点不可思议,许量很喜欢网络中与陌生人聊天的感觉,“没有人知道你是一只猫”。许量想:当然,没有谁知道自己是可怕的“高利贷”者,他在网络中,除了“微笑的月亮”之外,他没有敢向任何人打开过心扉。

接了几个朋友介绍的有资金需求的客户的电话,许量在电话上,马上作出了是否接单的初步判断。然后,许量打开搜狐网,他喜欢看财经新闻。股市还在高歌猛进,他却不这么乐观,觉得应该小心了,现在每个证券营业部,都已经人满为患,而且,股市的“股神”越来越多,满天飞舞的“内幕”和“牛股”……这些,都是不祥之兆!

快了,许量仿佛闻到了中国股票市场上,即将崩溃的血腥味道。他有点害怕了,马上打电话给公司在联合证券大户室的操盘手,让他尽量尽快把股票减仓。后来,许量的公司躲过了2007年5月30日股市的暴跌,也许,这是先见之明,或者,这是