

丁力 著

寻找 巴菲特



百花文艺出版社

BAIHUA LITERATURE AND
ART PUBLISHING HOUSE

寻找巴菲特

丁力 著



百花文艺出版社
BAIHUA LITERATURE AND
ART PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

寻找巴菲特/丁力著. —天津: 百花文艺出版社,
2008. 10

ISBN 978-7-5306-5019-6

I. 寻... II. 丁... III. ①中篇小说-作品集-中国-当代
②短篇小说-作品集-中国-当代 IV. I247.7

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第142055号

百花文艺出版社出版发行

地址:天津市和平区西康路35号

邮编:300051

e-mail: bhpubl@public.tpt.tj.cn

<http://www.bhpubl.com.cn>

发行部电话:(022)23332651 邮购部电话:(022)27695043

全国新华书店经销

天津午阳印刷有限公司印刷

*

开本 880×1230 毫米 1/32 印张 9.125 插页3 字数 227千字

2008年10月第1版

2008年10月第1次印刷

印数: 1-5000 册

定价: 20.00 元

目 录

- 再婚 / 001
- 高位出局 / 035
- 担保 / 056
- 寻找巴菲特 / 086
- 涨停板,跌停板 / 113
- 解套 / 135
- 一张美女照 / 155
- 项薇薇与雷军的婚事 / 168
- 李文就是酷酷 / 177
- 事过境迁 / 197
- 闪会 / 231
- 午餐——同名短篇探索小说三则 / 250
- 父亲的喜事 / 267

再 婚

吴冶平从设计院下海来深圳数年,终于等到一个机会:接受集团公司委派,赴W市组建华中公司。有上市公司作招牌,很快在火车站附近买了块地,不久又从银行贷到款。贷款到账后,吴冶平即刻将集团公司投入的三千万还了。他觉得这样一来自己就真的成了华中的老板,而且搞房地产开发似乎也用不着那么多钱。国家的地价款只需交首期,然后把有关部门的马屁拍好,余款可以无限期地拖欠下去。税款情况也大同小异。至于工程建设,大把的建筑施工单位抢着垫资金。吴冶平豁然发觉房地产开发公司可以是皮包公司,从规划设计到基建装修,从施工监理到楼盘销售,都有人代劳。自己的主要工作就是被别人拍马屁和拍别人马屁。正是在这种拍与被拍的反复实践中,吴冶平与娱乐城老总郑丽熟了。

郑丽本来并没打算将自己的二次终身托付给娱乐城的客人。尽管他们不是有钱就是有权。郑丽看不惯他们见到小姐时的猴相。郑丽对吴冶平印象不错,因为吴冶平不像其他客人那么“色”。虽然吴冶平也点小姐,但仅限于应酬,不像有些客人那样,反正要付钱,能摸一把是一把。娱乐城的小姐中甚至有人据此认为吴冶平是“太监”。这种话通过“妈咪”传到郑丽耳里,郑丽没答话,她觉

得自己应当与“妈咪”这类人保持距离。

其实吴冶平不是“太监”，吴冶平不仅不是太监，而且还曾经风流，并且为此付出过惨重代价。两年前，吴冶平不得不与前妻离婚就是该代价的直接体现。

那时深圳流行读在职研究生，一般的人只要想读书并舍得出钱就可以读，反正是开卷考试，随便自己查书还是请教别人最后总能通过。但有一项比较难，就是毕业论文。因为论文不是一般人查资料或“请教”一下就能完成的，于是就有了专门替人写毕业论文的行当。吴冶平时正缺钱。吴冶平和前妻有一个计划，他先闯深圳，等攒够了五万块钱，能让儿子上寄宿学校了，妻子再过来。谁知等他省吃俭用攒到五万块时，寄宿学校已改为“贵族学校”，要十八万才能进。于是吴冶平拼命地替人写论文，好早日实现全家团圆。

这次的委托人是位女士。一位三十几岁仍未结婚的女士。女士为证明自己是真材实料，反复强调她只不过是请吴冶平提点建议，论文仍由她自己写，但是钱照付。

吴冶平既然收了人家的钱，而且仅仅是提点建议，自然是呼之即来。推敲题目要来，编写目录要来，每写一章都要来。刚开始在新都酒店咖啡厅，后来为了上机方便又改在女士的家里，孤男寡女时间一长，该发生的事都发生了。这时候，女士提出要结婚，否则没完。再后来，女士闹到了吴冶平原先工作的设计院，闹到了吴冶平妻子那里，闹到吴冶平岳父那里。离婚是唯一的结果，而且离得很惨，儿子房子加全部存款都归前妻，自己简直就是被扫地出门。

郑丽在娱乐城接受客人的邀请跳舞只限于跳快节奏的。快节奏舞伴之间距离明显，而且灯光较亮，不影响她作为总经理的形象。如果恰好在慢曲时遇到客人邀请，她也能礼貌地“转嫁”给公

关经理。久而久之,客人们都知道她的规矩,只是偶尔礼节性地请她跳个快三之类。但吴冶平不知道这规矩,因为他很少请人跳。

凡事都有例外。这天又是吴冶平拍有关部门的马屁,被拍的人兴致很高,其中有人鼓动吴冶平去请郑丽跳舞,其他几个人也都跟着起哄。吴冶平磨不开面子,就去请。当时正好是一首《真的好想你》,几个人等着看吴冶平遭拒绝的笑话,没想到郑丽大大方方起身随吴跃进舞池翩翩起舞。弄得几位打算看热闹的人你看看我,我看看你,不知道是扫兴还是高兴,倒是本准备起身替老总保驾的公关经理顿时感到了什么。

火车站旁边的那四千平方米地计划建商住楼。由于吴冶平方方面面马屁拍得到位,楼盘容积率争取到了1:7,也就是说,建筑面积允许达到两万八千平方米,等到竣工时再稍微动点儿脑筋,三万平方米没问题。

将深圳的商住楼概念引入W市,也算是吴冶平对江城人民的一大贡献。这种商住楼一般底下是几层裙楼,上面是十几或几十层的塔楼。裙楼可用作银行、证券营业部或商场,塔楼可以作住宅,也可以作写字楼,但最适合于连住带办公,“商住”二字可能正源于此。当年国家在深圳办特区,各地纷纷在深圳建立办事处,所以深圳的商住楼很有市场;现在内地经济发展很快,作为中心城市,各地在W市的办事处也不少,再加上这些年几个人或十几个人搞的总公司甚至于集团公司不在少数,这些总公司或集团公司付不起丽人广场那样写字楼的租金,又不能太掉价,找个商住楼办公最合适。想一想一个地区师专现在可改称某某大学,几个人或十几个人的公司称集团公司也不算过分。可见吴冶平的商住楼定位是符合潮流的。

郑丽的同事大都十分羡慕甚至于有几分嫉妒她这份工作。连馆长都说她是既有面子又有里子。从面子上说,虽然娱乐城总经

理只相当于副馆长,但群艺馆已名存实亡,娱乐城后来居上,局长来了不问馆长在哪里,首先要见见娱乐城总经理,再说,馆长只知道向局长诉苦,而老总可一条龙招待,你说谁的面子大?从里子上说,郑丽虽然拿副馆长级工资,但娱乐城那边另有一份职务工资,外加天天有夜班补助,月收入就好几千,更不用说天知道的其他好处了。于是就引起了一些人的不满,就有人暗中使绊子。

这次她女儿过生日,郑丽从前夫那边将她接过来,晚上又不放心娱乐城,只好把女儿带着上班。“妈咪”觉得应该表示表示,但是少了拿不出手,多了又心疼,于是灵机一动,私下招呼小姐们表示,小姐们更不是省油的灯,嗷声鼓动各自的服务对象表示,结果临收场时女儿收到一万多元礼金。郑丽没办法,激情之下干脆给全场的客人打八折并免费送果拼一盘。这件事经值班会计向馆长一汇报,立刻就变成一桩假公济私甚至是变相贪污案了。

吴治平没想到郑丽会主动约他。其实郑丽只是心里烦,觉得吴治平素质蛮高,又是局外人,想和他聊聊。

吴治平认为郑丽没有什么错。打八折送拼盘本是总经理权限之内的事,别人找不出什么硬茬儿,不用怕。再说,吴治平接着说,大不了就是不干,我正打算开个歌舞厅,你到我这边来做,保证没有国营单位那么些弯弯绕绕,下次你女儿过生日,客人送十万我都不管,这说明你工作做得好,客人服你,我再给你加一万。说得郑丽一会儿眼睛睁得天大,一会儿又哈哈大笑。

其实,吴治平说这番话既不是纯粹安慰郑丽,也不光是逗她开心,更不是信口开河。吴治平确实想到过要开歌舞厅。

吴治平算了一笔账,他手里那个商住楼项目是怎么做怎么赚钱。房子卖了不用说,肯定赚钱;房子卖不掉,抵押给银行可以套现;房子万一卖不掉也抵押不成,做成账,报表上还是赢利!这就是上市公司的妙处。要不然为什么中国所有的企业都打破头争着上市?在中国,上市公司只对报表负责。报表实在没法再包装了,

就来一个资产重组。君不见中国的许多上市公司都遵循“一年绩优,二年业平,三年ST,四年重组”的发展规律吗?

吴冶平虽然是学工的,但研究生的功底使他对“时髦经济学”很在行。吴冶平可以用“时髦经济学”对上述“一二三四”发展规律进行解释。吴冶平认为,符合这种发展规律的上市公司一般是上面有一个控股公司,而且该控股公司同时控股几家上市公司。控股老板通过关联交易或其他方式在第一年把A公司业绩做得极好,以至于A公司股价炒得天高,这时再来一个“十送八配八”,一下子就圈几亿;第二年同样的方法或略加变点方法用在其控股的B公司身上,第三年是C公司,第四年是D公司……吴冶平认为他发现了上市公司资产重组的“内经”。

人一旦有了这种想法,自然容易头脑发热。君不见前几年一些公司获得配股资格而圈一大笔巨款后,简直不知怎样花才好,于是一哄而起搞起了多元化;几年后,一些老总无可奈何地说:要是当初把钱买国库券多好!但当初确实也没有人这么做,要说配股是为了买国库券,证监会也不会批,批了也没法向股东交代,谁当时要真在股东大会上讲这项提案,还不把台下人笑死?这大概就是人在江湖身不由己吧。

不过,吴冶平想搞歌舞厅也不完全是头脑发热。当时吴冶平账上确实有现金不知做什么,那时香港的百富勤还没倒闭,人们还没有听说梁伯韬那句“现金是王”的千古绝唱;那时报纸杂志天天宣扬一个观点:钱放在银行吃利息是最蠢的人。吴冶平不是最蠢的人。吴冶平会算账。吴冶平算了一笔账:照现在这样拍马屁或被拍马屁,加上集团公司那边迎来送往,每年吃喝玩乐的费用差不多一百万,如果自己搞个娱乐城,就算不赚钱,起码这一百万省了;再想一想请行长局长或总公司来人在自己的娱乐城潇洒,那种形象和感觉,是钱能买来的吗?

吴冶平到底在深圳待了几年,深谙潮汕商人“不熟不做”的信条。因此,吴冶平虽然想到了要做娱乐城,但他并未急于动作,他

似乎在等待着什么。到底等什么他自己也不清楚。今天与郑丽的一番交谈使他豁然开朗。等什么？等人才呀！吴冶平在给总公司的报告中还专门介绍了郑丽。

华中公司给深圳总公司的报告原本是走形式。既然集团公司实质上并未向华中公司投钱，当然也就不会过多干预它的经营活动，总公司的投资决策委员会通常也只是例行公事般地走过场。这一次的反应热烈实在令人意外。大约是受B股上市一下子圈来那么多港纸而不知怎样花的鼓舞，吴冶平关于进军娱乐业的计划和以人为本的理念引起强烈反响。有人当即建议将“以人为本”写进公司的宣传材料，并说国外的著名大公司都是这样，举例一二三四；更多的人认为进军娱乐业大有前途，例如美国的迪士尼乐园。这一说又引发一个新话题。于是有人说迪士尼早晚会瞄准中国市场，接着就讨论中国的迪士尼建在何处最合适，好像一转眼这些人即刻成了美国迪士尼的决策者了。他们居然正儿八经地讨论了两个小时，并形成一致意见：迪士尼建在深圳湾，由香港管理。数年之后，迪士尼果然进军中国，果然是香港管理，果然建在离深圳湾只有几十公里的地方！迪士尼公司花几年时间作出的决策，与他们花两小时形成的意见几乎一致，集团公司决策水准可见一斑。

说干就干。

吴冶平确立了“三项基本原则”：第一，报集团公司批准，任命郑丽为华中公司副总经理，具体负责娱乐城工作；第二，着眼于大发展，不搞则已，要搞就搞大型综合娱乐城；第三，根据W市的综合分析结合华中公司现有项目的受辖区域，娱乐城位置定在江北。

馆长要想把郑丽挤走并不容易。郑丽的工作成绩有目共睹，

郑丽的那点事做在明处，馆长要是讲得太多反倒显出自己没水平，更重要的是局领导对郑丽工作满意印象不错，一时间馆长对郑丽真的好像还奈何不得。

世界上很多事情就是这样，当你想要放弃时，突然峰回路转，又现柳暗花明。正像一局棋，黑子眼看败局已定，谁知红子竟然走出昏招，形势急转直下。正当馆长为如何挤对郑丽而一筹莫展之际，郑丽竟主动找上门来，要求提前办理内退。馆长不明其意，很紧张，说了一大堆此地无银的话，把郑丽夸得站不住。郑丽只好编故事。郑丽说自己离婚五年了才谈了个男朋友，她打算嫁到深圳做太太。

人类的情感是很复杂的。馆长原本是变着法要挤对郑丽的，但是，当郑丽真的要办内退时，馆长又突然间觉得郑丽是一个很不错很称职的娱乐城总经理。不管馆长的思想变化是真是假，反正在郑丽办理内退的过程中，馆长确实是一路绿灯，能关照处皆关照。

局长为郑丽的内退专门找她谈过话。局长是诚心实意地挽留，但郑丽态度坚决，又抛出要嫁人这个杀手锏，局长只好做顺水人情。中国人讲成人之美，民间有“宁拆十座旧庙，不拆一对夫妻”之说。郑丽说要去深圳嫁人，局长岂敢阻拦？再说，公家的事也就是那么回事，国营单位什么都缺，就是不缺总经理。郑丽走后，她的继任不管是脓包还是草包，至少他或者是她都会给局长送红包。

郑丽领着吴治平沿着最具江北特色的沿江大道一家一家地认真考察。大东方、大都会、帝苑、拉斯维加斯等较大的娱乐城自然是多次考察的重点对象。他们又考察解放大道上恺撒、未来世界、新华路上的正银和五星城。总之，他们不厌其烦地差不多把江北的所有娱乐场所都认真看了几遍，最后经仔细比较，选定位于江北青年路的农具厂综合大楼。吴治平对这块场子十分满意，只

是他不理解农具厂为什么要将新建的综合楼急于出手。既然刚建好就要出手,那干吗要建呢?他问郑丽,郑丽也说不清。吴治平说你打听一下,看看这中间有没有什么猫腻。

第二天,郑丽将打听到的情况告诉吴治平:没什么猫腻,就是厂里效益不好,欠银行的钱付不起利息,工人三个月没发工资。吴治平觉得很奇怪,面前的这个厂无论是规模、厂房、设备、技术力量、职工素质还是背景,都远远强于深圳的那些老板厂,吴治平曾亲眼看着只有十万八万的所谓“港商”、“台商”伴随着特区的发展而成长,不用几年就真变成大老板了,而眼下这个厂怎么恰恰相反了。

郑丽经过一晚上调整,已经恢复灵气。她好像是专门等着吴治平提这个问题。

“这有什么不好理解?”郑丽说,“你昨天问为什么新建的大楼就要卖,因为建大楼个人能捞好处,卖大楼个人还要捞好处,吃亏的是工厂,赚钱的是个人;再说,厂搞好了对一把手个人有什么好处?不是有那么个企业的一把手,把一个几十万元的小厂搞成一个几百亿的特大企业,就因为‘私自提成’了百分之一,枪毙?厂搞垮了对一把手个人有什么坏处?大方点,将捞到的钱用一些与上级领导‘融洽关系’,说不准还能提拔,就是免职也合算。”

吴治平并不完全同意郑丽的这些观点,比如郑丽将贪污调侃成“私自提成”他就不能接受,但他不得不承认自己在许多方面与她有同感。

郑丽说得吴治平发愣,刚开始蛮得意,后来又觉得自己跑题了,不太好,想收回来,于是对吴治平说:“你看农具厂那边……”

吴治平好像回过劲来,继续分析方案。他认为,从长远来看,当然是一锅端合算,综合楼后面的整个工厂可以开发成一个高档小区,但眼下时机不成熟,下岗职工安置和银行贷款的偿还还都是无底洞,还是等国家有明确的优惠政策再说;双方合作经营看起来最省钱,其实风险更大,将来扯皮的事少不了,没法正规管

理。所以只能是先租赁,等以后时机成熟再考虑全部收购。郑丽补充自己的看法,她认为从综合楼大门到青年路之间这十几米宽的绿化带既妨碍视线又影响停车,最好能由厂方出面将其改成一个小广场。吴冶平很是赞同。

谈判很顺利。吴冶平发觉认识郑丽后事事顺利。他甚至开始想象着和她结婚后一起生活的情景。但他还是很慎重,他几次就想这个问题开诚布公地与郑丽谈谈,但找不到恰当的气氛,总不能谈工作谈得好好的突然来一句吧?吴冶平想,也许等娱乐城开张了,有闲心了,自然水到渠成。

最后的合同书是郑丽代表华中公司签的字。吴冶平觉得郑丽是当地人,将来遇到什么麻烦她也能摆平。当然,由郑丽签字还能在甲方面前树立郑丽的威信,在娱乐城内部树立她的权威,便于她今后工作。

合同书的主要内容包括:(1)每月租金拾万元人民币,另外甲方在娱乐城每月享有壹万元免费签单权;(2)签订合同7天内付定金贰拾万,免费三个月装修期,从第四个月开始每月5号之前付当月租金;(3)甲方负责在三个月内完成门前绿化带改广场审批手续,乙方承担费用完成改造工程;(4)甲方无偿提供水电指标和设备,乙方自理水电费及其他各种经营税费;(5)甲乙双方都谋求进一步合作的可能性,在同等条件下,乙方有优先收购合同标的背后厂区的权力。

合同是比较公正的,吴冶平并没有因为自己掌握主动权加上不利于对方的不合理条款。吴冶平认为,不公正的合同是不能维持长久的,在对方地盘上更是这样。例如,郑丽已经说服对方接受由甲方负责将门前绿化带改造成广场的条款,吴冶平主动建议郑丽将此款加上“费用由乙方承担”。吴冶平解释说,如果让对方出钱,准会无限期拖下去。

吴治平自己也不知从什么时候起成了总公司的“大红人”。总公司有一个内部刊物《集团快讯》，大概是吴治平对总公司来往W市的人招待得好，这些人正好要完成投稿任务，于是关于华中公司及吴治平本人的报道不断出现在这个《集团快讯》上，于是当初在总公司也难见面的董事局主席现在也常常直接与吴治平通话，于是这个董事局主席在年终总结大会上还专门表扬了华中公司，说吴治平没要总公司一分钱就搞成一个像模像样的华中公司，于是吴治平不知不觉地就成了“大红人”，于是主席就亲自来W市参加商住楼开工典礼。

开工典礼热热闹闹，郑丽还神通广大地请到了一个省人大常委会副主任来剪彩，使专程赶来的集团董事局主席更加光彩照人。主席对人大副主任很亲热，俩人仿佛是多年的老朋友。主任口口声声欢迎主席来W市投资，主席则更关心W市当年的八个上市指标落实情况。主席还乘兴邀请主任一同去看看青年路上那座正在装修的综合娱乐城。既然省人大常委会副主任都去了，贵宾中的副市长和区长岂敢落后，这一大群浩浩荡荡的阵势着实把农具厂的厂长书记吓得不敢，就差没有下跪了。主席对主任比比划划，意思是打算将农具厂整体收购，条件是省里给指标上市。副主任也不知听懂没有，反正是又点头又是笑。这样一来主席就更加高兴，主席高兴吴治平就高兴得不得了。

主席一回深圳就召开董事会，向大家通报W市之行的巨大成就。专程送主席回深圳的吴治平被主席点名列席参加。“我们在W市已经搞到今年的上市指标了！”主席一句话不仅语惊四座，连吴治平也吓了一跳。“吴治平功不可没！”董事们齐刷刷全部看着吴治平。吴治平张口结舌，大脑一片空白。“你，”主席伸手一指董事之一的集团发展委主任，“要亲自去W市协助吴治平完成这件事。”让我的顶头上司来协助我！吴治平还没有来得及疑问，主席又发话了：“为了便于工作，我提议，增补吴治平为董事。”

说增补就增补了。反正这是一个真正的公众公司，百分之八

十儿是公众股份,既然是公众的,那就是说没有人能否定主席的决定,那就是说主席要谁当董事谁就当董事,管他事实上是懂事还是不懂事。

吴治平就这么在没有弄懂是怎么回事的情况下,成了这家排在中国上市公司五十强之列的股份有限公司的董事。

吴治平还算有一点儿懂事。在接受主席单独召见谈话后,即刻来到发展委主任的办公室,毕恭毕敬地讨教工作。办公室门是开的,已经有人在汇报工作。吴治平像往常一样立在门口先敲门,主任一见是吴治平,赶紧起身迎接。两个正在汇报的人也站起来回头望着吴治平。吴治平竟愣在门口不知怎么办好。于是主任走到门边把吴治平拉进来,又对另外两个人说:你们俩先回去,我过会儿再找你们。

主任并没有回到大班台后面的大班椅上,而是在沙发上与吴治平并排侧身面对面坐下。吴治平不知从何说起,欲言又止。主任一摆手说:不用讲了,我比你了解主席。你先回去,我这边处理点事儿,过两天就来,到时候再慢慢聊,总之,尽量照主席的意思去做,做成做不成是天意。

吴治平发觉发展委主任确实有水平,短短几句话,该说的全部说得清清楚楚,不该说的一个字也没吐。既善解人意,又很有分寸。自己以前怎么没发现呢?

吴治平人还没回W市,关于他增补为总公司董事的消息已经传真到华中公司。董事局办公室有一个不成文的惯例,凡是提拔任命的文件,一律在第一时间发至相关单位,具体做法是先发传真,后用特快寄原件;凡是降职免职的文件,一律是先用电话悄悄通知有关人员,后用挂号寄正式文件。

华中公司收到传真群情振奋。郑丽在电话里听了三遍还觉得不过瘾,当即从工地赶回公司。从头到尾认真看了几遍,又打吴治平手机,不知是太激动按错了号码还是那边关了机,没打通。郑丽

对大家说：“这是总公司对我们华中公司工作的肯定，也表明总部对华中很重视，希望大家继续努力，等吴总回来我们庆祝一下。”郑丽这么一说大家竟鼓起掌来，弄得郑丽也很激动，差一点儿掉眼泪。

其实，郑丽真应该算是功不可没。且不说省人大常委会副主任是她请来的，单就她负责的这个娱乐城项目，她首先做到坚决不吃回扣，然后是和吴冶平一起逐一议标，将价格降到最低。这还不算，她还别出心裁搞出一套“搭配消费券付款法”，具体来说就是根据供货商的大致利润率，确定付款时除支付现金外，还必须支付一定比例的消费券，供货商虽然意见很大，但由于郑丽自己做得正，不再额外揩油，而且消费券是按增值百分之二十配付的，供货商觉得有利可图，最终还是接受了。郑丽私下对吴冶平说，这一招不但能减轻付款压力，而且能保证娱乐城新开张头几个月的“人气”。

郑丽在机场并没有看到吴冶平神采飞扬的表情。至少吴冶平没有表现出郑丽想象的那种兴奋中带有得意的神态。相反，她看出吴冶平的眼神中微微带有一丝忧虑。当着这么多人的面，郑丽不仅问不得，而且还不能让自己的疑问影响大家的情绪。于是，郑丽以格外夸张的兴奋语调对吴冶平说：“大家都等你回来开庆功会哩！晚上去湖锦，我们已经订了一个双台大包厢。”吴冶平这时才注意到，差不多华中公司的员工都来了。于是赶快调整情绪，大声地喊：“干吗要等晚上，现在赶去也差不多了。走，直奔湖锦！”

员工们欢呼雀跃，一路欢笑。

华中公司一共有三辆车，今天倾巢出动。这并不算气派，上次主席来W市时，郑丽搬动了机场公安处长，一路警车呜呜叫地开道，那才称得上气派。郑丽想到此便随口问了句：“主席还好吧？”“嗯，还好。”郑丽从吴冶平的回答中又感觉到了那丝忧虑。郑丽估计不会是工作上的事，因为不管怎么说成为董事总是一件值得庆

幸的事。郑丽猜想还是那个女人的事。

郑丽想，会不会是那个老姑婆从报上看到吴治平的消息，然后又找到总公司去了？如果是那样，这次我一定要替吴总摆平。比如先和他结婚，然后以他正式夫人的身份去摆平这件事。想到这，郑丽发觉脸颊微微一热，下意识地瞟了吴治平一眼。

吴治平是今晚理所当然的主角。吴治平觉得这些日子同事们跟了他既有苦劳也有功劳，找个机会聚聚，犒赏犒赏大家理所应当；同事们都觉得吴总领导有方，劳苦功高，这次又受到总部的特别表彰与提拔，从心里想要为他们的老总庆祝一下。尽管想法不同，但效果是一致的。吴总要向大家敬酒，大家也都要向吴总敬酒。这样一来，吴治平那天晚上就喝了许多啤酒。郑丽一看这阵势，心想糟了，今晚是谈不成正事了。

第二天一早，郑丽直奔工地。她想上午就把当天的事处理完，中午约吴治平一起吃饭。她觉得吴治平肯定有事要和她谈，她甚至想到如果像她猜想的那样，那么她将义无反顾地为吴治平两肋插刀。这么想着，她就体会到了什么叫悲壮。

郑丽刚忙了一会儿吴治平就来了。郑丽心想，这家伙有点儿酒量。吴治平问了一些工程进度情况，又到现场看了看，对郑丽说：“走，去敦煌喝早茶。”

喝着聊着，吴治平把他如何列席董事会以及如何成为董事的事说了一遍。郑丽觉得蛮失望，与她猜想的不是一回事。但仔细一想，这还真是一件麻烦事。她自己与那位人大常委副主任只是非常一般的关系，也就是跳过舞吧，上一次一半是为了将开工典礼搞得热闹点儿，另一半多少是想在吴治平和主席面前露一手，怎敢提上市指标的事？事到如今，郑丽倒有一种自己闯了祸的感觉。

“这事怨不得你。”吴治平说，“别说是一般关系，就是你亲爹他也不能保证把上市指标给你。你知道省里像他这样的领导有多少吗？五套班子，少说也有好几十。才几个指标，他能做这个主