

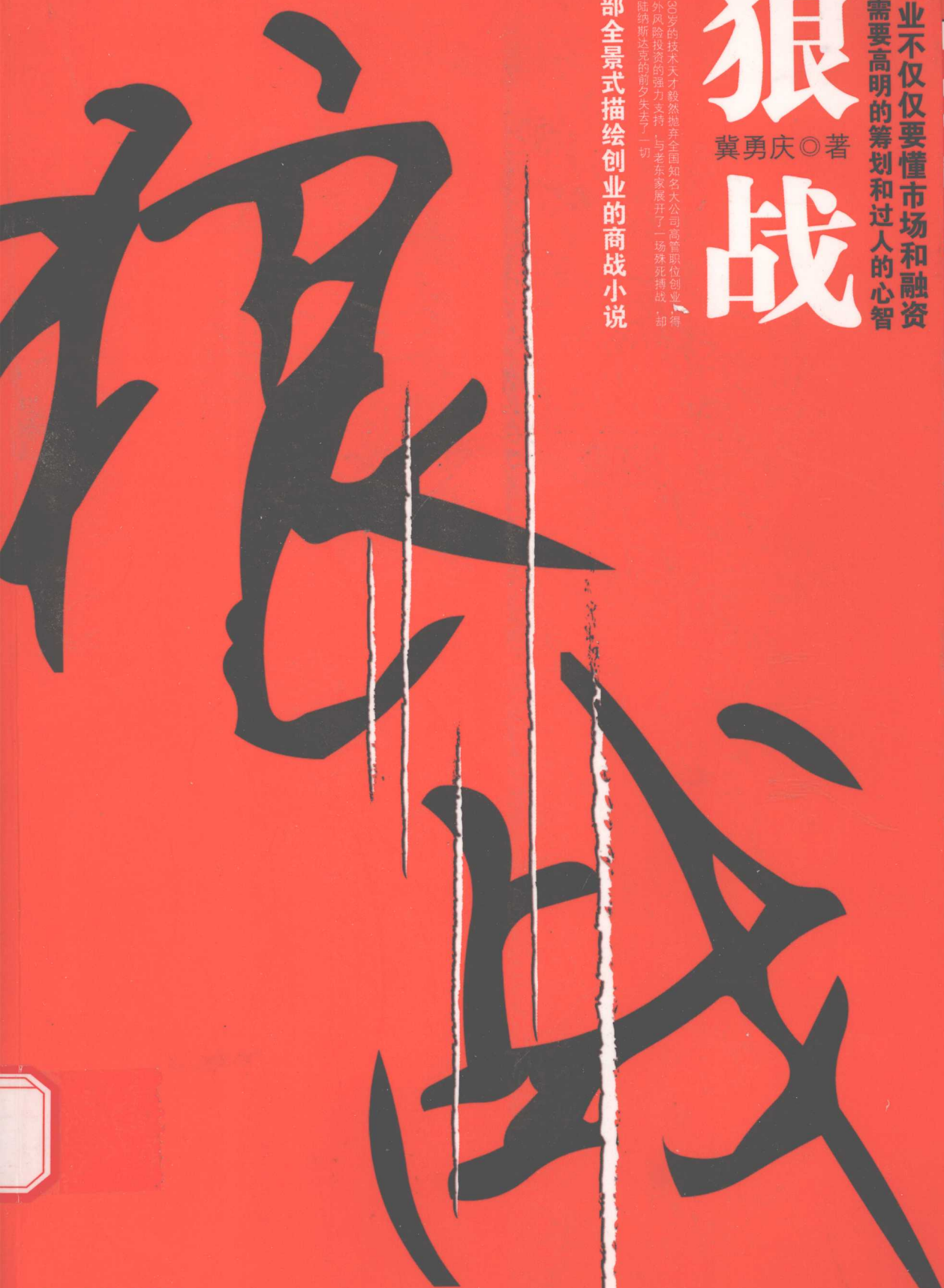
创业不仅仅要懂市场和融资
还需要高明的筹划和过人的心智

狼战

冀勇庆◎著

一部全景式描绘创业的商战小说

年仅30岁的技术天才毅然抛弃全国知名大公司高管职位创业，得到海外风险投资的强力支持，与老东家展开了一场殊死搏战，却在登陆纳斯达克的前夕失去了一切。



中信出版社
CHINA CITIC PRESS

想战

《华为的世界》合著者最新力作

幸福的家庭都是相同的，不幸的家庭各有各的不幸，我也像周子强一样正在创业，还没有看到结尾，但是我希望他能够成功！

网友 骄傲的石头

作为行业中人的我很清楚楼主写的是哪两家公司，期待楼主分析一下最后的成败得失。

网友 我期待最后的星星

为什么一定要如此尔虞我诈呢？唉，人啊……

网友 等待玫瑰花开

狼性战术，读者很多，但是没人懂得欣赏。这些知识是用金钱买不到的。

腾讯网友

公司商战、父子情仇，最后结果如何，期待中……

网友 窃窕鼠



上架建议：商战小说

ISBN 978-7-5086-1141-9



9 787508 611419 >

www.publish.citic.com

定价：39.00元

狼战

冀勇庆◎著

中信出版社
CHINA CITIC PRESS

图书在版编目(CIP)数据

狼战/冀勇庆著. —北京: 中信出版社, 2008.6

ISBN 978-7-5086-1141-9

I. 狼… II. 冀… III. 商业经营—经验 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 036804 号

狼 战

LANG ZHAN

著 者: 冀勇庆

策 划 者: 中信出版社策划中心

出 版 者: 中信出版社 (北京市朝阳区和平街十三区35号楼煤炭大厦 邮编 100013)

经 销 者: 中信联合发行有限责任公司

承 印 者: 北京诚信伟业印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 16.25 字 数: 202 千字

版 次: 2008 年 7 月第 1 版 印 次: 2008 年 7 月第 2 次

书 号: ISBN 978-7-5086-1141-9/F · 1322

定 价: 39.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。 服务热线: 010-84264000

<http://www.publish.citic.com>

010-84264377

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

目录

狼战

第一章	争先	1
第二章	布局	8
第三章	重用	14
第四章	裂痕	20
第五章	单飞	26
第六章	叛逃	30
第七章	崛起	37
第八章	倾心	44
第九章	分歧	50
第十章	迷局	58
第十一章	移情	64
第十二章	并购	70
第十三章	父子	78
第十四章	心障	85
第十五章	换马	92
第十六章	大胜	99
第十七章	定策	106
第十八章	画饼	113
第十九章	反扑	120

第二十章	内耗	128
第二十一章	圈套	133
第二十二章	对赌	140
第二十三章	相持	146
第二十四章	密谋	152
第二十五章	泄密	157
第二十六章	黑客	163
第二十七章	间谍	167
第二十八章	哗变	173
第二十九章	拒爱	179
第三十章	解职	185
第三十一章	众叛	190
第三十二章	拍卖	197
第三十三章	阻击	204
第三十四章	围城	210
第三十五章	回归	217
第三十六章	刺头	224
第三十七章	离婚	228
第三十八章	结婚	235
第三十九章	再战	241
第四十章	联手	247
第四十一章	出师	251

第一章 争 先

在北京西二环的东侧，南起西长安街，北至阜成门内大街，有一条南北走向的大街——金融街。虽然这条街既不宽又不长，却是中国最值钱的一条街。在金融街的最南端，临着长安街有一栋圆弧形大楼，远望过去就像半卷着的钞票，熟悉的人都知道这里就是中国人民银行总行的办公大楼。以央行作为起点，沿着金融街向北，红色方格状的工行大楼、黑色岩石状的建行大楼，还有银河证券、中国人保、平安保险……国内几乎所有的大型金融机构都聚集在这里。

沿着大街继续向北，街道两边有四座独立的楼群，无论是从外部气势还是内部装饰都丝毫不逊色于那些金融机构。看一眼楼群顶部高高耸立的无线发射塔就能够猜到他们的身份——他们是国内四大电信运营商金信、木信、水信和火信公司的总部。经历了几年前的电信业分拆之后，他们仍然垄断着国内所有的基础电信业务。如果说那些金融机构是钱柜的话，这些电信运营商就可以称得上是摇钱树了。

这时，一辆崭新的奔驰 600 从长安街转入金融街，一路急速向北，最后停在了一栋大楼的前面。这栋大楼从上到下通体都是蓝色玻璃幕墙，门前还卧着两只威严的石狮子，显得气势非凡。这里正是水信公司的总部。

车刚停稳，两位西装革履的年轻人就急急忙忙地从车里钻了出来，快步走进了水信公司宽阔明亮的大堂。走在前面的年轻人瘦瘦高高的，面容清秀，戴着一副无框的金丝眼镜，即使在走路的时候也微微地歪着头，好像时刻都在思考着问题，让人觉得他像一个刚毕业的大学生。其实，他就是当下被媒体炒得热火朝天的电信业新秀——哈勃公司总裁兼 CEO 周子强。

“赵劲，快一点！我们别迟到了！”周子强一边走一边看着手表，显得急不可耐。

“不用着急，我们至少还有 10 分钟的时间。你忘了？你的表要比标准时间快 5 分钟！”走在后面的赵劲看了一眼前台挂着的大钟，不慌不忙地说道。赵劲肤色偏黑，个子也不高，比周子强要矮半个头；但是从胸前紧绷着的衬衫可以看出他的体格非常健壮，这要归功于经常运动的缘故。虽然他也戴着一副金丝眼镜，但是身上却看不出一丝儒雅之气。他的头发理得很短，是那种非常容易打理的板寸，而且根根立起，好像时刻准备去战斗的士兵。

作为哈勃公司主管销售的副总裁，赵劲是通信圈里公认的销售高手。用同行们的话说，他具备“狐狸般的敏锐和狼一般的执著”，如果有什么大单让他盯上了，其他公司的销售人员可就得整天提心吊胆、寝食不安了。

但是这次的情况有所不同，赵劲的心里也没底，这也是他加入哈勃这家新公司四年来最大的单子。虽然目前还不知道准确的金额，但是水信内部已经传出消息：为了这次全国范围内宽带接入的改造和升级，水信准备拿出 1.5 亿元用于采购设备！

“以前我们和水信公司打过交道，他们的江北、山北等省公司都用过我们的设备。从去年开始，水信公司的采购策略做了一次重大调整。以前都是以各省公司自主采购为主，北京总部仅仅负责制定技术规范。但是自从去年各大运营商老总对调之后，情况就完全不一样了。这位王总是从水信的竞争对手火信公司调过来的，他把在火信公司实施的那一套采购办法搬了过来，实行了集团集中采购的策略。这以后，水信各家省公司的采购权力缩小了很多，而总部负责的采购额至少会占到七成左右。我们这个项目更加特别，由于是全国的骨干网，因此完全是总部决策、总部采购……”尽管近一个月来这些话赵劲已经说过不知道多少次了，尽管两人之前还做过“实战演习”，赵劲仍然利用最后的机会不厌其烦地在周子强的耳边念叨着。

走在前面的周子强一边疾步前行一边仔细地听着。这是他第一次出面拜访水信公司的高层，他的心中也是忐忑不安。“你再给我说说我们这次要见的张总的情况。”他歪着脑袋皱起眉头，回头问道。

“我们今天要见的张新华是水信公司的高级副总裁和总工程师，在公司决策层中排在第五位。由于他分管设备采购，因此也是水信内部除了王总裁之外最重要的决策人。”赵劲一边说着一边加快脚步以跟上周子强的步伐。

“张新华？”周子强停下了脚步，努力地回忆着什么，“噢，我想起来了，在太阳的时候我见过他好几次，那时他还是水信公司广东分公司总经理，没想到现在都已经升到集团副总裁了。”想起几年前的情景，他脸上的表情放松了许多。

水信大厦是一栋 18 层的高楼，大堂从地面一直通到楼顶。白天，阳光穿过楼顶的透明玻璃倾泻进来，照在大厅中央的水池和假山上面，旁边种着的几棵竹子长得比两层楼都高，散发着淡淡的清香。当年为了修建这栋号称世界一流的大厦，水信公司特意聘请了最为知名的美籍华人设计师刘傲，光设计费就花了几千万元，建造了这座既奢侈又浪费空间，但是艺术气息浓厚的办公大楼。

周子强和赵劲却无心欣赏眼前的美景，他们径直来到了前台。漂亮的女接待员电话确认之后，一边把两张标有 VIP 标志的卡片递给他们一边说，“两位请到右手边坐电梯到顶层 18 层，然后把卡交给前台，她会直接把你们领到张总办公室的。”

道谢之后，周子强和赵劲两人通过了保安的警戒线，准备搭乘电梯。电梯位于大楼的中央位置，一共六部，左右两边各有三部，都在忙碌地上上下下。让他们觉得有意思的是这些电梯间全部都是通体透明的，里里外外全都看得清清楚楚。

每天的上班时间，这几部电梯都是塞得满满的。虽然电梯里的人很多，但是你仍然能够轻易地将他们分开：那些穿着白色工装衬衫、打着蓝色领带的都是水信公司的员工，他们的手里拿着各种各样的资料，有的人手里还端着笔记本电脑，急匆匆地穿梭于办公室之间；而那些西装革履、神情紧张的人大部分都和他们一样，是准备从水信这个庞大的采购机器身上分得一杯羹的供应商销售代表们。

电梯缓缓地向上运动，周子强觉得时间过得真慢，他焦急地紧盯着楼层的信号灯。“1、2、3、4……”当指示灯亮出“10”的时候，对面的那部

电梯也恰好从上面下来。

背影，一个多么熟悉的背影！虽然只是转瞬即逝的一刹那，虽然只是看到了对面的一个背影，周子强的心却猛地沉了下去，他的脸瞬间变得像白纸一样。他把脸使劲地凑向电梯的玻璃墙想要努力看清楚，可是两部电梯却已经错开了。

转眼到了18层，走出电梯间的周子强并没有立刻走向几步之遥的前台，而是趴在栏杆上，俯首向着大门的方向望了过去。不一会工夫，一大群随从簇拥着两人向着大门的方向走了过去。两个人在靠近门口的地方停了下来，像是在谈论着什么问题。

其中一人就是周子强刚才看到的那个“背影”。“背影”终于把脸转了过来，没错，就是他，太阳公司总裁华正奇！与华正奇亲热交谈的那位也不是别人，正是水信公司总裁王治国。两人连说带比画了一阵，王治国又凑到华正奇的耳边低语了几句，华正奇则频频点头。最后，两人紧紧地握了几下手，王治国才目送着华正奇离去。

随后凑过来的赵劲也看见了楼下的情景，他在嘴里小声地诅咒着。他们两人都已经意识到，水信的单子不是那么容易就能得手，因为哈勃遇到了业内最为强大的对手太阳公司，而太阳总裁华正奇的拜访肯定与这次大规模的招标有着千丝万缕的联系。

当两人走进水信公司高级副总裁张新华办公室的时候，张新华仍然像往常那样热情地迎上前来，他和赵劲是老朋友了。

“这位是我们哈勃公司总裁……”赵劲的话还没有说完就被张新华打断了，“你很眼熟，让我想想我们两人在哪里见过面……”张新华闭着眼睛作思考状，然后又猛然睁开，一副恍然大悟的样子，“你就是周子强啊？咱们几年前在深圳见过，好像是在太阳的总部……”他把自己的大手伸向了周子强。

周子强也报以热烈的笑容，他伸出两只手，重重地握住了张总的手：“张总好记性。当时您过来指导工作，提了不少很专业的问题，我差点就答不上来了！”

张新华听后不禁哈哈大笑，“哪里哪里，在你们这些高手面前，我那是班门弄斧呀！”他指着赵劲说道，“我们两个是大学的校友，又都是学生会

干部，关系好着呢！那个时候他是我的领导，如今变成了你的部下。赵劲，你小子也有今天！”说完，他笑着擂着赵劲的肩膀。

赵劲故意绷着个脸：“你也是我的领导呀。如今升官了，要见你多不容易呀，简直是三步一岗五步一哨呀！”

三人坐下来又寒暄了一番，最后还是赵劲沉不住气了：“张总，听说这次咱们公司的宽带这块会有一个很大的项目要招标，您觉得我们哈勃公司是否有机会呀？”

“这个嘛……”张新华一改刚才笑嘻嘻的样子，字斟句酌地答道，“是的，我们马上就要启动这个项目了。我觉得之前已经进入我们采购短名单的公司应该都有机会。当然，哈勃肯定是这个项目非常有力的竞争者。”

“那么，除了哈勃之外，您觉得谁的希望最大？”

张新华习惯性地扶了扶眼镜，犹豫了一下，缓缓说道：“你是想知道你们都有哪些对手吧？想听官方的说法，还是朋友的说法？”

赵劲也愣了一下，他马上腆着脸答道：“当然是朋友私底下的想法啦……”

“那我现在就可以明确告诉你，我觉得虽然这次投标的供应商非常多，但是真正有实力拿到这个标的就只有两家。虽然我比较看好你们哈勃，但是另外一家想必你们两位应该也知道……咱们是朋友，我也就不瞒你们了……另外那一家就是太阳！”意识到自己已经说得太多了，张新华连忙岔开了话题。

一辆黑色奥迪 A6 急匆匆地从金融街驶出来，向左转到了长安街上。车的后排座位上，一位老者正在闭目沉思。他的国字脸上已经有了这个年纪的人特有的皱纹和老年斑，眼角也已经布满了鱼尾纹，头发虽然染成了黑色，但是刚长出来的白发仍然倔强地从鬓角冒了出来。

从水信大厦出来后，太阳总裁华正奇的心里也很不平静。虽然刚才与水信公司总裁王治国谈得相当不错，但是他的心却仍然放不下来。他这次专程从深圳来到北京，除了对各大运营商高层的例行拜访之外，还有一件重要的事情就是水信的这次招标。刚才在送他出门的时候，王治国凑近了

他的耳边低声说道：“华兄，如果咱们的国产设备能够达到国际水平，我保证优先考虑国产设备。”看来这次水信已经准备改弦易辙，大举采用国产的设备了。而目前在国产设备中，能够“达到国际水平”的恐怕也只有太阳和哈勃了。

想到这里，华正奇睁开了眼睛，他把眼光投向了坐在前排副驾驶座上的年轻人。“李明，你已经来过水信总部好几次了，你说说这次见面给你的印象。”听到华正奇的问题之后，年轻人连忙将身子侧了过来，把头转向了后面，他的脸上露出了与实际年龄不一样的成熟。“华总，我觉得我们的希望还是很大的。水信公司从上到下对我们的印象都很好，而且我们的设备已经在水信江北公司大规模地试用过了，效果也相当不错……”

“这些我都知道，我主要是问你还有哪些问题。”华正奇摆了摆手，不耐烦地打断了李明的话，“我现在的的作用就是做好你的后勤部长，给你解决问题。我们的进展你以前已经跟我汇报过了，就不用再重复了。”

李明小心翼翼地看了华正奇一眼，避开了他鹰隼般的眼光，犹犹豫豫地说道，“我们现在的问题是在数据通信领域。我们的产品线不够长，尤其是在高端产品上，我们推出的骨干路由器 CNS-1 实际上还只是一个样品，目前刚刚完成内部的硬件测试，性能非常不稳定，离真正商用还有距离……您也知道，这次招标水信不仅仅需要城域网接入的中端产品，还需要一批用于骨干网的高端产品。如果不能提供这些，我们就会比较被动……”

“我知道！我给你 3 个月的时间，再从其他部门给你抽调 20 名软件方面的研发骨干，你能保证拿出成熟的产品吗？”虽然表面上是探询，但是华正奇的口气却不容置疑。李明听完之后略微吃了一惊，他考虑了一会儿，微微地点了点头。

这的确不是一件容易完成的任务——按照常规的研发进度，太阳要拿出成熟的产品至少还需要 6 个月的时间。但是，他也深知华正奇的脾气，当他向你提出要求的时候，你只有一条路，就是完成它，没有任何商量的余地。华正奇每次提出目标的时候，太阳内部都觉得不可思议，是“不可能完成的任务”。而实际上经过一番努力，这些任务最后大多能够完成。因

此，太阳内部早就习惯了按照华正奇布置的目标，不折不扣地去完成任务。

正在这个时候，李明的手机突然响了起来，他看了一下号码之后马上把手机放到了耳边，“喂……嗯……知道了。”他一边听着一边点头。挂断手机之后，他把头转向了华正奇：“老板，就在今天上午我们和王总会面后周子强也到了水信，并且会见了负责采购的副总裁张新华。”

“周子强！”华正奇微闭着的眼睛一下子睁得大大的，他喃喃自语：“周子强……我们有好几年都没有见面了，看来我们很快就要见面了，但是却是在硝烟弥漫的战场！”

第二章 布局

整整一个小时，奔驰 600 终于从拥堵的车流中突围出来，向北驶过了中关村，向着上地的方向挺进。“老头子又出来了，我正愁遇不到对手呢！看我怎么收拾他！”坐在前面的赵劲一路上兴奋地说个不停，后面的周子强却很少说话，华正奇的背影一直在他的眼前晃来晃去，怎么也挥不去。只有他心里明白，这是多么可怕的一个竞争对手。当初自己之所以从深圳来到几千里之外的北京，就是为了能够避开他，但如今终于还是避不开。看来他和华正奇终究还是要在北京交锋了。

“小李，能不能快点，我下午还有个很重要的会议。”周子强对着前排的司机喊道。司机点了点头，一下子把车速提到了 80 公里。周子强满意地点了点头，其实他平时也很喜欢开快车——在深圳的时候，他经常开着自己心爱的跑车，沿着海边大道以 120 公里以上的时速飞奔，体会飙车的快感。到了北京之后，由于工作实在太忙，也就没有飙车的时间和兴致了。

下午 1 点 50 分，周子强终于赶回了上地软件园的哈勃大厦。他走进自己的办公室里喝了口水，急忙赶往会议室，另一个重要的会议正等着他呢。

会议室里已经坐了三个人，正兴高采烈地聊着球经。“你们前一段下场了没有？我前天还在观澜湖开了一场，成绩相当不错，78 杆！”一位男子操着不太标准的香港普通话炫耀道。他高颧骨，大眼睛，皮肤被晒成了古铜色，显得非常精神。他就是慎行基金董事总经理凯文。凯文是一名典型的香港商人，非常善于抓住机会，正是他在前几年投资了哈勃。

正在与凯文热烈地讨论哪里的高尔夫球场更好，哪里的会员卡性价比更高的年轻人长相英俊，皮肤白净，举止得体，说着一口南方普通话，他是刚刚上任一年多的哈勃公司 CFO 陆岩松。在聊天的当口，陆岩松不停

地拿眼角的余光扫视着会议室的门口，他在急切地等着周子强的到来。

坐在陆岩松旁边，偶尔插一句话的是鼎言基金的董事总经理钱勇。钱勇四十来岁，在三人当中年纪最大。平时烟不离手，穿着也不讲究的钱勇如果走在大街上，会被很多人以为是刚进城的村支书。但是，当他盯着人上下打量的时候，眼中投射出的那股寒光却极具杀伤力。他平时的话也不多，但是只要说出来，便掷地有声。作为哈勃公司主要的两家投资方的代表，凯文和钱勇总是同时出现在哈勃，而凯文也是唯钱勇马首是瞻。

此时，钱勇的心思显然也并不在高尔夫球上面。当看到满头大汗的周子强急匆匆地走进来的时候，钱勇的脸上挤出了一丝笑容，他迎了上去，紧紧地握住了周子强的手：“子强，一个多月没见了，你还好吧？”

“好什么呀，公司都成这样了，你又不是不知道。”周子强并不喜欢这种虚头巴脑的寒暄。这句话也使得走在半道上的凯文打消了与周子强来个热烈拥抱的念头，他简单地冲周子强挥了挥手。陆岩松更是只欠了欠身，冲周子强点了点头。

众人落座之后，钱勇立即收敛起那一丝笑容，开始切入正题：“这是哈勃上市前的一次重要会议。大家都知道，我们已经准备向美国证监会提交上市申请了。如果一切顺利，哈勃明年就要到纳斯达克上市，到时候我们再好好庆祝一下。”他停顿了一下，用眼光示意陆岩松，“不过，我们现在也遇到了一些问题，这个让岩松来谈谈吧。”

周子强皱着眉头听着陆岩松侃侃而谈。从心底里，他对这位 CFO 并没有多少好感，要不是因为上市的需要，自己说什么也不会找他这么一位 CFO。的确，他和陆岩松根本就不是一类人：一个是出身草根、崇尚奋斗的年轻企业家；另一位则是衔着金汤匙出生、注重生活品质的职业经理人。两人无论是从气质、爱好，还是对生活的态度上，都有着太多的不同……想到这里，周子强发现自己有些走神了，连忙集中精神注意听陆岩松的发言。

“我主要讲讲我们哈勃目前的财务状况。哈勃要想成功上市，要想在上市后有良好的表现，就必须保持良好的业绩增长趋势。大家都知道，美国的投资人只看一样东西，那就是数字。”陆岩松看了周子强一眼，接着说

道，“而我们恰恰在这个方面不太理想。这两年我们在研发上投入了很多的资金，按照美国刚刚修改过的会计准则，这些研发费用已经不能再像以前那样先计入资产然后分期摊销，而要一次性地计入公司的当期费用，这已经在很大程度上影响到了我们这两年的利润指标。

“从目前的收入情况来看，如果我们不能在年底之前尽快签下一些金额较大的订单，哈勃今年的销售收入与去年相比会有较大幅度的下滑，这将严重影响到哈勃上市之后的股价表现。如果我们的上市时间被意外拖延，或者上市的时机不好的话，甚至还会影响到我们的招股计划……”

“笑话！谁买股票光看当年的收入！”周子强实在忍不住了，他站起来打断了陆岩松滔滔不绝的发言，“我在太阳的时候，有几年太阳的业绩也非常不好，要不是当时我们一直坚持下去，能柳暗花明吗？照你的说法，我们就不要去上市了！”

钱勇早就领教过周子强的火暴脾气，这会儿连忙站起来打圆场：“岩松说的不是那个意思，我们投资人从来就没有说过对哈勃没有信心嘛……”他摆了摆手示意陆岩松先坐下。

陆岩松不太情愿地坐下之后，钱勇猛吸了口烟，接着说道：“我们现在讨论的是上市的问题。子强你也知道，所谓行百里者半九十，哈勃的上市已经到了最后也是最难的阶段。我们辛辛苦苦地做了一年多的工作，花费了大量的人力、财力和物力，谁也不希望最后落下一场空吧？”

看到周子强默然不语，钱勇加重了语气，“我知道哈勃现在正在参与几家运营商的采购招标，如果我们能够拿下其中一两个大单子，我们今年的业绩也就好看了许多，那样我们的上市也就没问题了。而且，只有上市成功了，我们才有可能摆脱太阳和华正奇对我们的剿杀。子强，这不正是你所希望的吗？”

钱勇最后的一段话算是触到了周子强的痛处：是呀，当初自己费那么大的劲出来创业，不就是为了摆脱华正奇对自己的控制吗？可是，如今的哈勃在太阳的残酷打击之下已经是风雨飘摇。如果这次的上市不能够成功，哈勃还能够再支撑多久？他抬起头来，看了看会议室中的其他三人，无论是钱勇、凯文还是陆岩松，投过来的都是探询的目光，这也让他的心里感

到分外的沉重。“好吧，单子的事情我来想办法，我会马上再去找赵劲商量一下。如果没有其他的事情，咱们可以散会了吧？”看到钱勇点了点头，他推开了椅子，三步并作两步地走了出去。

看着周子强走出了会议室，凯文耸了耸肩膀说道，“看来子强的状态不是太好哟！”

“再看看吧，我们给他留点时间调整一下。”钱勇一边整理着手中的资料，一边淡淡地说道，“世界上没有什么不可能的事情。”接着他又转向了陆岩松：“岩松，今天他这么不给你面子，你不会觉得不舒服吧？”

陆岩松苦笑着摇了摇头，“没有，我早就习惯了他的咆哮了。”

“那他也太过分了嘛！俗话说，看人下菜碟，你是我们请来的 CFO，他怎么能够这样对待你呢？”凯文仍然是一副愤愤不平的样子。

接下来，他们三人又对哈勃今年的市场情况重新做了一个分析：由于太阳去年下半年以来实施的低价打压策略，哈勃陆续丢掉了不少的单子。到目前为止，今年的销售收入已经比去年锐减了将近 50%。如果按照这种态势发展下去，别说去纳斯达克上市，就连生存都很成问题。“现在，我们也只能指望周子强和赵劲亲自参与的那几个大单子了，尤其是那个水信的单子。”陆岩松一边看着手中的资料一边叹息着。

水信的这个单子也是太阳总裁华正奇必须要拿下的订单。此时，回到深圳的他已经开始调兵遣将。根据李明拉出的名单，华正奇把最出色的售前工程师、咨询师和项目经理抽调到了水信项目组。如今，公司已经开始整体出击了，一部分人开始准备标书，另一部分则在准备与水信的技术交流方案，销售部门也开始四处打探消息。很多参与水信项目的太阳员工都暗自纳闷——在太阳内部，比水信大得多的项目还有不少，为什么老板却单单要在这个项目上投入如此之多的资源？

其实，此时华正奇的心中也是矛盾重重。单纯从商业的角度来看，水信这个项目如果能够拿下固然可喜，即使拿不下来，对于家大业大的太阳来说也不会有什么致命的损失。

“真的要打这一仗吗？”“有必要下手那么狠吗？”这些天来，类似这