

太极炜昌◎著



债权人

一本可作为债务危机企业债务重整教材的实战小说

对簿公堂、
爱人远离、绝境求生……面
有时，输与

梭在债务与情义
之间的自我救赎
只在一念之间。 / 之间的自我救赎

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社



债权人

太极炜昌◎著

SPM

南方出版传媒

广东经济出版社

· 广州 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

债权人 / 太极炜昌著. — 广州:广东经济出版社, 2017. 6

ISBN 978-7-5454-5407-9

I. ①债… II. ①太… III. ①长篇小说—中国—当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第091971号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)
经销	全国新华书店
印刷	北京盛兰兄弟印刷装订有限公司 (北京市大兴区黄鹅路西临89号)
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	21.5
字数	286 000
版次	2017年6月第1版
印次	2017年6月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-5407-9
定价	58.00元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

广东经济出版社常年法律顾问:何剑桥律师

• 版权所有 翻版必究 •



目 录

第一章	正面交锋	1
第二章	邂逅知音	10
第三章	贵人指路	18
第四章	人生抉择	27
第五章	项目论证	35
第六章	蓄势待发	43
第七章	融入圈子	52
第八章	荆棘旅途	61
第九章	旖旎风光	70
第十章	实地考察	78
第十一章	新风袭来	86
第十二章	自我定位	94
第十三章	学会妥协	102
第十四章	项目落地	111

第十五章	激流险滩	119
第十六章	挺身而出	127
第十七章	整装起航	135
第十八章	内部矛盾	144
第十九章	临阵换将	152
第二十章	风起云涌	161
第二十一章	缓兵之计	170
第二十二章	小贷公司	179
第二十三章	陷入困局	188
第二十四章	深夜惊铃	197
第二十五章	酝酿祸事	206
第二十六章	罪魁祸首	214
第二十七章	败局已定	224
第二十八章	风口浪尖	232
第二十九章	缘尽情留	242
第三十章	醍醐灌顶	251
第三十一章	鼎力相助	260
第三十二章	四处斡旋	269
第三十三章	百口莫辩	277
第三十四章	坚守信念	286
第三十五章	困境求生	293
第三十六章	竣工验收	298
第三十七章	义字当先	306
第三十八章	情债难偿	315
第三十九章	政府协调	324
第四十章	涅槃重生	332

第一章 正面交锋

星期六下午，S 城。

我独自走在熟悉的街上。

徒步，是我习惯的思考方式。可是今天，街上的繁闹却掩盖不住我内心的烦躁。我急需一场淋漓的雨，让自己冷却下来，至少是平静下来。然而，烦闷的天气中知了的鸣叫一唱一和，仿佛在提醒我：“不要去，不要去！”

我知道，我必须在此刻说服自己——在被另一个强悍的声音说服之前，保持足够的清醒。

然而，在面对比自己强大的对手时，心静如止水，不过是自欺欺人。即使我早已熟悉了谈判的规则，即使我早已看穿了对方的用意，怯懦还是会找上我。

我忽然发现，恐惧不仅仅来自无知，也来自清醒。

街角吉利新款 SUV 汽车的巨幅广告赫然在目，身后传来歌手伍佰那

首《挪威的森林》，时光流露出一种交错感。我顺着广告牌向上望去，“煤炭酒店”的巨幅招牌闯入视线。

我到了。

“十天后，下午三点，煤炭酒店 508 房间见！”

现在是周六下午两点五十分，我翻看手机上这条十天前收到的短信，再次核对时间和地点。

时间总是能制造一种紧迫感。我径直走进酒店大厅，一个熟悉的身影正朝我走来。这个神色凝重的中年男子是我的银行贷款担保人——杨旭东。而他的身份是 S 城发展银行分行主管信贷业务的副行长。

“杨行，把您搅进来，实在抱歉！”

“说实话，我原本不想来。可是我不来，还有谁能来？客套话就别说了，我希望今天的事是最后一次。”

话音刚落，电梯已经抵达五楼。我的心跳也随之加剧。商海沉浮数载，谈判的场面我也见过不少，但同职业讨债公司谈判还是头一遭。来这里之前，我不止一次幻想过 508 房间里那一场别开生面的谈判，甚至设定好了各种各样的结局，对方如何逼问，我如何作答，如何巧妙地避开纠缠，甚至想到了更糟糕的局面……

但是，无论即将面对什么，都不能阻止我的脚步。何况，连杨副行长这个完全可以作壁上观的人也挺身而出，我更加没有退缩的理由了。

三点整，我准时按下了 508 房间的门铃。此时，我的心中不由自主地生出一丝犹疑。无论是在影视作品中，还是在新闻报道中，职业讨债人的形象都算不上正面，甚至是卑劣的。况且，能帮小贷公司讨要呆账死账的，必非等闲之辈。想到这里，我不禁再一次后悔，不该把杨副行长搅进来，但他的眼神似乎比我还要坚定几分。

大概十秒钟后，房门打开，一位戴着黑框眼镜的斯文男子走出来。

“二位请进。”

他的声音清朗，言语简洁，完全不像从一个秀气的身体里发出的。

走进 508 室，房间里另有两人坐在沙发上悠然地品茶。左边的中年男子，一身正装，神色冷淡，正聚精会神地翻看资料。坐在正中的男子，年纪稍轻一些，一身体闲打扮，青色针织开衫，搭配一件白色衬衣，军绿色的卡其裤，棕色驾车鞋。从做派来看，像是这三人中的头目。此刻，他正在上下打量我和杨副行长。

“邢老板、杨副行长，请坐，喝杯茶吧！”

他的声音要低沉许多，甚至带着一丝清冷，连脸上的笑容也似蜡像一般，带着阴森的感觉。这人想必就是小贷公司委托的讨债团伙头目——龙哥。我之前也多方打听此人的背景，因而才生出诸多畏惧。

我和杨副行长刚刚坐下，两杯茶已递到面前。

“明前龙井？”杨副行长不禁低语。

“看来杨副行长也是爱茶之人，今天初次见面也没准备什么礼品，一会儿走时给您带些茶叶回去，一点薄礼，不成敬意，还望杨副行长千万要赏小弟这个脸啊！”

未等杨副行长开口，龙哥已经示意刚才开门的年轻男子去准备礼品。我这才留意到刚才的年轻男子不知何时已经站到他的身边了。他行事滴水不漏，尽管看上去比我还要年轻几岁，但处事之老练却胜我许多。

“这不好，这不好……”

杨副行长略显羞赧地推辞，与龙哥盛情拳拳的笑脸，竟合成一副现代版的《官场现形记》。我请来的救兵瞬间就被对方转化为盟友了，至少杨副行长的心理天平向龙哥一方倾斜了一些。

“杨副行长不必客气，周末本该休息的，还把二位请来这里，我实在有些过意不去，不过是见面礼，二位不会嫌礼太轻吧！”

我还没缓过神来，一份精美的茶品已经递到手上。俗话说“宴无好宴”，我心中更添了几分疑虑。龙哥越是客气，反而越让我不安。

“其实今天请二位来，主要是为了前段时间我接的一项业务，关于鑫诚公司的一份借贷协议有点问题，想跟二位再核对一下，何律师！”

龙哥话锋一转，直入主题。我料到他身旁的狠角色该上场了。自从进屋到现在，这位一直埋头苦读的律师终于得到了发言权，恐怕接下来的时间里，我必须打起十二分精神应付才行。

“邢老板，我仔细研究过杨副行长为您做担保的这份协议，漏洞很多，有些条款存在虚假行为，从专业角度来说，这份协议不具备法律效力。也就是说，杨副行长对您债务的责任担保不具备法律效力。我不知道这样说，邢老板能听明白吗？”

这位何律师口气虽然和蔼，却绵里带针。即便我料到他们会揪住杨副行长担保身份的法律效力来大做文章，却没想到对方会如此直接地提出来，一时之间竟有些措手不及。但何律师似乎并没有偃旗息鼓的打算，反而步步紧逼，竭尽所能地展现一位律师的本色。

“邢老板没听明白吗？我再解释得浅显一些，你与债务方良泉公司的债权债务关系也是无效的。在你们签订的合同中，没有体现出你的股东身份，而你又不是良泉公司的法人代表，甚至从法律角度来说，你和良泉公司没有任何瓜葛，良泉公司对你的债权也不能抵押给小贷公司，用于偿还你对小贷公司的债务。况且，这个良泉公司资质不全，完全是个空壳公司，这样的公司根本不具备偿还能力，我现在倒怀疑邢老板编出一个空壳公司来骗龙哥，我们可以把这两份协议都交到公安机关去，后果嘛，邢老板自己明白。”

“你这是什么意思？我有必要骗你们吗？做生意不就是讲诚信吗，骗你们对我自己有什么好处，再说，欠了谁的钱不得还啊。”

我想到了律师会用严苛的态度来“审问”我，也反复劝自己要学会冷静，集中精力想办法。然而，此刻我的确冷静不下来了，委屈一股脑地涌上来，我的情绪似乎找到了决堤的缺口，还好在即将奔涌而出时生生被我压

了下去。

我必须冷静！

“何律师这话是不是再斟酌一下，我既然敢为邢老板担保，也就是信得过他这个人，何况这份债务协议我曾经也找律师看过，里面的法律条款是没有问题的，至于你说缺少邢老板与良泉公司债务关系的直接证明，也并不准确吧，良泉公司的债权人是赵大河，这个赵大河与邢老板是合作关系，赵大河把债务抵给了邢老板，这邢老板就是良泉公司的债权人了呀！”

杨副行长对我现在的处境最是了解，因而越说越激动。

“杨副行长，激动是解决不了问题的。今天我们请邢老板来，还有一个重要目的，离我们约定的还款时间还有不到半个月的时间，我们了解一下邢老板筹款的进度如何了？说得直白些，邢老板打算怎么还钱，拿什么还钱。自从我们接手这笔业务，已经一个多月了，邢老板一直没有给我们一个交代，今天还是把话说清楚吧，何况龙哥也需要看到邢老板的诚意。”

何律师的表情照旧不温不火，照旧是一个字一个字地把话说得一清二楚，声音不高不低、语气不威不怒，却让听话的人感到无比的压力。没想到一轮谈判还没结束，我和杨副行长就双双败下阵来。

我知道，这个时候再后悔当初不该接那个项目为时已晚，但即使我真的做错了，落到这步田地，也必须错着走下去！况且，在这些职业讨债人的眼中，除了钱，没有什么是值得信任的。所谓人品，是按期如数偿还欠债赢得的，在那之前，债务双方是没有任何诚信可言的。

“诚意？你们想要什么诚意？”

“邢老板也是纵横商场的老江湖了，这还不明白吗？既然今天我们把二位请来，就不能没个说法，我们也是拿人钱财，替人办事，咱们还需要相互谅解，我们体谅邢老板手头不宽裕的难处，但邢老板也总不能把烂摊子甩给我们吧？大家都是爱面子的人，撕破脸就不好了，文明社会嘛，咱们还是文明地解决问题。”

此刻的我，最怕见龙哥那张蜡像脸，阴森森的，连笑容都透着寒意。看来，今天我和杨副行长此行，是无论如何也无法全身而退了。

“首先，我不是赖账的人，既然是我借了钱，总归还是要由我来还。我今天敢来，也敢把杨副行长请来，就说明了我还钱的诚意；第二，工程项目是我没做好，陷入债务纠纷也是我事先没料想到的，现在既然走到了这一步，我也不想再多解释。还有半个月的时间，我会想方设法去筹钱的，再去找县政府催一催工程款，保证到期还钱。至于今天，我手上确实没有钱，你们可以先让我回去筹钱，三日后，我先还一部分债，算是我今天的承诺吧！”

“邢老板这个承诺，让我有点害怕啊！工程我也做过，政府的难处我也了解一些，结款慢是出了名的，账期一拖再拖，早就司空见惯了。邢老板接项目之初，没把这些事儿考虑清楚吗？照现在的局面，我们也不好轻易相信邢老板的承诺，否则今天也不会把二位请到这里来了。我看，还是邢老板当场写一份授权书，我们也好去帮你筹钱，邢老板总得给别人留条活路吧？”

“活路？龙哥，你说要我给你们留活路，可我自己已经没活路了！良泉公司的资料是真是假，这位律师自己心里有数，你有你的职责，我理解，但不能睁眼说瞎话吧？我骗没骗你们，你们自己心里明镜一样。今天无非是想逼我赶紧还钱，这一点我也理解，但是我现在真的拿不出那么多钱来，这也是事实。这些天我不停地在筹钱，你们的人不是也都看在眼里吗？我哪一点偷奸耍滑了？我欠的债，我不会赖，做生意这么多年了，这点骨气品性，我还是有的！”

我的声音越说越大，情绪也越来越激动。这一刻，我终于体会到为什么恐惧之人反而声高了。即便是杨副行长坐镇，我仍旧免不了恐惧。一则是方才龙哥欲言又止的话——不知道他心里盘算着对我们采取什么样的手段；二则我确实到了山穷水尽的地步，欠小贷公司的100万元债务，如今

像一座大山压在我身上，可我脚下却是沙子……

其实，龙哥的疑虑我能体谅，但眼下我确实无力偿还债务。即便是拿良泉公司的债权去抵偿小贷公司的债务，我依旧是于心不忍的。至少我不会逼良泉公司太紧，但落到小贷公司手里，落到眼前这位龙哥手里，只怕会凶多吉少了。

我的激动没有给对方以震慑，反而使他们的态度更加决绝。何律师不急不躁，照旧摆出那张冷漠的脸，阴沉地瞥了我一眼。

“邢老板，会说漂亮话，可解决不了问题。今天，我们必须看到你还债的诚意！”

“那你们想怎样？”

龙哥见我站起身，情绪分外激动，便沏了一杯茶，递过来。

“邢老板，激动可不是解决问题的好方法，先坐下，喝杯茶，缓一缓。何律师，你也喝杯茶，休息休息吧！”

杨副行长也借机安抚我，打圆场。然而，龙哥见逼我未果，又将矛头指向了杨副行长。

“杨行可是银行界的老人儿了，银行有银行的制度，可我们也有我们的规矩，杨行雷厉风行，小弟也是见识过的，今天既然杨行来了，总得给小弟一个交代吧！关于我刚才的提议，不知道杨行有什么想法？”

杨副行长是银行人员，叱咤风云也多少年了，大小场面见过不少，龙哥这点恫吓伎俩还吓不倒他。况且，杨副行长在S城金融界也有一定的影响力，像龙哥这样的讨债公司，也不止一次与他打过交道，他们在杨副行长这里也从未占到过便宜。这也是我今天一定要把杨副行长请来的原因，至少从心理上势均力敌。

“龙哥，咱们认识也有些年头了，虽说立场不同，但相处还算融洽。我这位朋友遇到了点麻烦，我一向谨慎行事，这次出手帮忙，也是看中邢老板的人品。不瞒你说，邢老板的外债不止你这一处，但唯独你这里逼得最

紧,其他人那里,也有立马到期的债务,大家见邢老板有难,都能放缓一步。龙哥向来为人仗义,总不想被人说三道四吧?何况谁都有走窄的时候,盼的是相互扶持,攒下点人情,也为自己留条后路。说来惭愧,这些话我还是从龙哥这儿学的,今天算是班门弄斧了。”

杨副行长边说边笑,神态自若,房间里紧张的气氛也一下子缓和了不少。龙哥本身是极看重道义之人,加上被杨副行长一番明夸暗讽,他也不好再强逼下去。况且,我方才的态度坚决坦诚,虽说情绪激动,但也是真情流露,龙哥知道再逼下去也是无果,也只好迂回行事了。

“杨行过奖了,我哪有您的高度呀!不过,我也看得出邢老板确实很难,有心想放邢老板一马,但我们也不能两手空空,对事主总得有个交代吧,既然要相互理解,邢老板也该体谅我们的难处吧!”

“你们到底想怎样?”

“那就看邢老板的了,你该冷静下来,考虑一下自己的处境,提条件可是债权人才有的资格。”

我那只插进裤袋里的左手,此时正紧紧握着跟随我三年的劳力士手表,虽然我一直觉得戴上它有一种暴发户的气质,但一朝落难却派上用场了。只是这表我不能直接抵给他们,否则他们会以为我还有家底,而事实上除了这块表还拿得出手,我真是已经山穷水尽了。

“好吧,周一我想办法凑到10万块钱给你们,算是表明我的态度,至于其他款项请容我一点时间去凑,今天杨行在这里,可以帮我做个见证,但事先说好,我拖延还债时间的事,不能算到杨行头上。”

见我态度缓和又坚决,龙哥和何律师相互对视了一眼,似乎拿定了主意。

“我喜欢有情有义的人,邢老板放心,既然今天杨行来了,我自然要给这个面子。不过,邢老板最好守信,不然下次杨行没空来,咱们也就不会喝茶了事了。”

龙哥透着寒意的笑声再次响起，我的心一阵揪痛。不知道这次会不会害了杨副行长，纵使逃过今天这一劫，不知道日后龙哥还会使出什么手段来，越想越怕，我脸上的表情也跟着僵住了。

“依我看，邢老板最成功的地方是识人，交上杨行这样的朋友，邢老板可是赚大了。”

龙哥的话虽是表扬，却如同鞭子抽在我身上一样。我若会识人，也不会落到今日这般田地了……



第二章 邂逅知音

从煤炭酒店出来,我和杨副行长都心有余悸。鑫诚公司找来龙哥这样的狠角色虽在我们意料之中,却又在意料之外。如今讨债公司的专业化程度令我们震惊,所有的谈判环节都在律师的监督下进行,我几乎毫无招架之力。尽管在此之前,杨副行长一再提醒我,龙哥是一位不好对付的人物,但交锋过后,我才真正意识到这句话的分量……想到这里,我不禁后怕,对未来也愈加迷茫,和鑫诚公司的合作初衷也是为了解燃眉之急,却被迫走到了如此僵持的局面,兰芝的一片好心竟被我的倔强辜负了。

兰芝与我,不仅是惺惺相惜的感觉,更有一点相见恨晚的遗憾。我们不在该相遇的年华遇见,除了感叹这迟来的邂逅,心底却还留有一丝被命运捉弄的感激。

那也是一个周末,天气也是这样雾蒙蒙的,雨,将下未下。我依照预定的行程,坐上高铁,直奔首都。那时的我正急于找到事业的突破点,终日忙于做市场分析、找项目、拉关系,四处“寻亲访友”。已有两个多月未出远门

的我，意外收到老友聚会的邀请，可谓久旱恰逢甘霖。我自然而然地把事业转折的赌注压在了这次聚会上。对于经商的人而言，没有十拿九稳的生意，赌，是必备的意识。虽然我不是赌徒，但我必须遵循这个职业角色的特性。

直通首都的高铁似乎察觉到了我迫切的心情，还未到中午，我已经站在首都繁华的街道上了。看看表，午间十一点四十分，距离聚会开始还有三个多小时的时间。并不擅长消磨时光的我还是决定速战速决，在聚会地点附近的小吃街找到一家专卖梅州米粉的小吃店。这是我为生计闯荡四川的岁月里常伴的食物，也承载了我奋斗的足迹。今天再次回味，味道虽然经过改良，但当时艰苦奋斗的感觉又回来了，整个人仿佛年轻了好几岁，精神抖擞地准备迎接下午的聚会。

聚会的地点设在首都望京一座颇有名气的建筑内，该建筑由知名开发商开发，国内数一数二的设计师操刀，三个椭圆形的建筑连成一体，这在高楼林立的首都也是不多见的。能支付这里的昂贵租金的公司，其经济实力可见一斑。

下午三点，我准时到达了聚会地点。守时，是我经商以来养成的好习惯。显然不止我一个人有这种好习惯。我刚刚走进大厅，主办方的引导人员就主动迎上来，周到而简洁地接洽后，引我到会客厅。已经有十余位贵宾先我到来。刚一落座，未待寒暄，服务人员就端上了早已备好的普洱茶和茶点。

大家浅尝轻啜，交谈甚欢。所谈话题，大至国内外经济形势，小到行业趣闻，却都是三句话离不开融资、众筹这些时下流行的金融术语。我入行较晚，与在座的金融大咖相比，算是小字辈，所以极少发言，大多数时候都在点头微笑，与这些大咖相比，我仅仅只是一位初级觅食者。

我和兰芝的邂逅发生在十分钟后。那是一次美妙的邂逅！至少，对我来说记忆足够深刻。兰芝作为主办方的代表来招待大家。那天，她穿了一

件青色连衣裙，雪白的肌肤，显得清透水嫩，风姿绰约，虽然已过而立之年，却愈发女人味十足。

“王总好。”

“王总怎么才来啊，我们等你半天了。”

“王总是不是给我们带来了什么好消息呀？”

兰芝在这个圈子里是小有名气的，不仅仅是因为她的美貌，更因为美貌与智慧并重的女人实在不多见。当然，这也是我欣赏她的地方。所以，我讨厌那些在她身上流连的贪婪目光。

“今天既有好消息，也有坏消息，各位 BOSS 想先听哪一个？”

“先听最坏的，看看坏消息能糟到什么程度，剩下的都是好消息了。”

“还是各位老板有见地。今天要跟大家说的坏消息是关于债务危机的事，这次来势汹汹，对我们金融投资影响很大，我们当中已经有人撤资了，看来咱们的农业项目要搁浅了。”

这的确不是个好消息，甚至对某些把农业项目作为救命稻草的 BOSS 来说，几乎等同于噩耗了。

“那好消息呢？”

“大家可以随时退出农业项目，转战其他项目，我手上还有几个项目，大家可以研究一下。”

兰芝把项目资料发给 BOSS 们，我观察到很多人的表情已经不再像几个月前初见农业项目时那样狂热了。事实上，那时的我们都犯了一个严重的错误，其实看似前景光明的项目，其运作周期已经开始走向衰退了。我们这些中小企业的问题就在于抵抗市场风险的能力不足，手上流动资金有限，可选择的投资项目范围太窄，而且也都处于市场培育期，见效太慢。可如果占用资金过多，又会影响公司的正常运转。

草草翻看了几眼资料后，兰芝把我们引到了大厦里一家装潢低调奢华的主题会所。这家会所门内门外是两重天。一进会所，迎面便是人工造景