

并购

木无戒◎著

你的公司离国际化并不遥远

香港投资公司高管倾力打造首部民营企业跨国并购**商战小说**



金城出版社
GOLD WALL PRESS

抢班

木无戒◎著

你的公司离国际化并不遥远



金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

抢滩 / 木无戒著. —北京:金城出版社, 2011.12

ISBN 978-7-5155-0270-0

I. ①抢… II. ①木… 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(2011)第 215754 号

Copyright © 2011 GOLD WALL PRESS, CHINA

本作品一切中文权利归 **金城出版社** 所有, 未经合法许可, 严禁任何方式使用。

抢滩

作 者 木无戒

责任编辑 雷燕青

开 本 710 毫米 × 1020 毫米 1/16

印 张 16

字 数 250 千字

版 次 2012 年 2 月第 1 版 2012 年 2 月第 1 次印刷

印 刷 北京密东印刷有限公司

书 号 ISBN 978-7-5155-0270-0

定 价 32.00 元

出版发行 **金城出版社** 北京市朝阳区和平街 11 区 37 号楼 邮编 100013

发行部 (010)84254364

编辑部 (010)84250838

总编室 (010)64228516

网 址 <http://www.jccb.com.cn>

电子信箱 jinchengchuban@163.com

法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501



1	非洲诱惑 /001
2	厉兵秣马 /015
3	帷幕拉开 /034
4	初次交锋 /049
5	变故丛生 /061
6	两难抉择 /077
7	再起烽烟 /091
8	家事国事 /107
9	临战前夜 /119
10	香港之行 /132
11	各为其主 /145
12	危机边缘 /163
13	密谋在先 /181
14	不白之冤 /207
15	潜伏之险 /225
16	云开月明 /238
	跋 /250

1 非洲诱惑

电话响的时候，马国枢正坐在沙发里，大口大口地吸着烟。茶几上的烟灰缸里已经溢出好几个烟头，四周散落着片片白灰，黄鹤楼 1916 香烟的味道弥漫了整间屋子。

马国枢将手上的烟狠狠一口吸到头，就着余火又点上一支，随后倾身将烟头插进烟灰缸里，身子再次陷入沙发，陷入一阵思索中。

尽管回国已经快一个月了，但马国枢还是像做梦一样。被张市长莫名其妙拉着去非洲布卡拉共和国转了一圈，还体验了一把“国宾”待遇。四个膀大腰圆的黑人警察驾驶着嘉陵警用摩托在他们清一色的黑色奔驰车队前面开道，呼啸在还隐约可见弹坑的土路上的情景，仍出现在眼前。虽然马国枢早已进入亿万富豪的行列，自认经历过不少的大风大浪，但这半年过的日子，像是他早年在东京带着女儿玩过山车的情景，心跟着忽上忽下的。

年初，省政府一纸文件，重拳出击整顿煤炭行业，一夜之间，晋南市各大私人煤矿被政府整合，收编给了国家控股的晋北能源集团。这一着棋，让平日里财大气粗的煤老板们全傻了眼。他们突然间没了赖以发家的煤矿，等于是丢了饭碗。但和真正失业的打工仔又不同，他们个个身家上亿，吃喝不愁，只是银行里放着大把的现金却无事可干。所以，真要让这群已经习惯了在大风大浪中折腾的煤老板们卸甲归田，还真不是一件容易的事情。

这种无所事事的情况一直持续到一个月前。马国枢应张市长的邀请随省政府组织的考察团赴非洲布卡拉国，本来他是不想去的，可是市长相邀在前，说了句“就当去旅游了，那地方风景好”，他也就跟着去了。

在他的印象中，非洲的特产是斑马、狮子、鳄鱼、大象和没穿几件衣服的

人的扭屁股舞。但他万万没想到，非洲有矿。

马国枢在布卡拉国提供的资料中，一眼就“叼”出来一个锰矿项目。锰矿他还真干过一段时间，不过和他那个抵债过来的小矿眼比起来，这个矿实在是太大了！那个差距就相当于拿马国枢出生的那个村子和联合国作比较差不多啊！

既然人家把项目写在了资料里面，就说明是希望有人投资这个项目，对马国枢来说算是“专业对口”，但难处在于，那地方离中国十万八千里，且人生地不熟，不像他可以呼风唤雨的晋南市。更重要的是，这桩跨越了两个洲的大生意，不是他拉一帮民工雇两辆大三轮呼啦啦开过去就能干的，他只能眼睁睁看着一只“锰鸭子”从自己眼皮底下扑棱着翅膀飞走。

所以，马国枢听到电话响的时候，心里还不太自在。但只瞟了一眼来电号码，他就赶紧按下了接听键。这个号码他再熟悉不过，来自于晋南市政府市长办公室那个红色的电话。张市长办公桌上还有个黑色的电话，是和秘书的电话串线的，而红色的是张市长比较私人的电话。能用这个电话给他打的，只会是市长张若成。

电话那边的张市长当然没有感觉到马国枢焦灼的心情，扯着洪亮的嗓门说：“老马啊，马上到市政府来开个会。”

“是——什么内容？”马国枢有些迟疑地问。但随即他又听到张市长命令似的说：“不用多问了，对你有好处，赶紧来！快马加鞭！”

张市长说完这句话也不等马国枢反应，直接就把电话撂了，马国枢愣在办公室里。他心里打着鼓：“张市长亲自打电话来，应该不是小事儿，这年头会有好事掉下来？不摊上倒霉事就不错了。”想是想，市长的吩咐哪能不去呢？

尽管马国枢一路上都在猜测让他去开的这个会议的内容，但当他走进市政府会议室的时候，还是忍不住心里一跳。宽敞的会议室里坐了十几个人，为首的张市长见他一冒头就朝他招手：“老马，来，坐我旁边来！”

马国枢扫了一眼，认出会议室里面有几个副市长，还有银行、财政、税务部门的头头，赶紧摆手招呼说：“这么多领导在场，哪敢哪敢，我有个位置坐就不错了。”说着就往角落里缩。一旁的财政局长一把抓住他笑着说：“刚才张市长讲了，你是今天会议的主角，还不赶快坐过去。”

马国枢诧异地望向张市长，张市长的手还未放下，便笑着说：“谦虚什么，老马，你是纳税大户，我们的饭碗都是你给的，坐中间理所当然，来来，快过来。”说着又招手，马国枢不好再推辞，只好笑着走过去。

见马国枢坐定，张市长正了正脸色，继续说：“老马呢来得晚了点，刚才咱们说的他没听到，不过这不重要，重要的是我接下来要讲的，他没漏就行了。大家知道，从去年年中以来，我省的煤炭资源整合已近尾声，我们原来的一些民营企业家为了国家和社会的大局，牺牲小我成就大我，将自己的资源整合进了国企。那么现在他们面临一个转型的问题，这个矛盾在全省都比较突出，也是我们晋南市委和市政府一直在考虑的事情。半个月前我带领市里的几位企业家参加了省政府组织的赴非洲布卡拉国的考察，马总发现有一个锰矿的项目非常有前景，经营它的是一家美国公司，叫龙迪国际，现在他们想转让，那个锰矿我和老马都看过了，一致认为不错，所以我们马总决定将它买下来……”说到这儿，张市长停顿了一下，端起茶杯喝起水来。

马国枢一惊，心说：“我什么时候答应买下来了？”他不由朝旁边的张市长看过去。

张市长显然不打算理会他，放下茶杯继续说：“外贸厅已经联系了我国驻布卡拉的商务参赞处，相关的资料已经核实了。这个锰矿项目已经运营了三年多，设备、供销渠道、工人和管理人员都是现成的，这次是布卡拉国政府主动邀请我们去考察的，他们还表示会给予最大的支持。今天将你们各个部门的负责人召集过来的目的，就是要你们拿出最大的优惠政策来支持我们晋南华龙集团收购布卡拉国这个项目，要把这件事当成你们各部门当前的头等大事来办。如果超过你们权限的，希望你们及时向上级和市政府做好汇报，国家发改委和商务部我们会通过省里去做工作。总之，这个项目我们志在必得，更重要的是，我们晋南市要在全省树立一个煤老板走出国门、转型开拓的典型路子……”

接下去张市长说了什么，马国枢都没再听明白，他在后面的整个会议中都是晕乎乎的。本来这几天睡眠就不好，再加上抽了太多的烟，他更没太听清其他部门的负责人在市长面前表的什么态，直到最后张市长用胳膊捅了他一下，说：“下面请马总发言！大家鼓掌！”

马国枢颤巍巍地站起来，面对一屋子的人一时竟有点语塞，杵了半天才期期艾艾地说：“这个——这个——好，好……”不待他转动脑筋想出什么话，张市长打断他，用一如既往鼓动力极强的语调说：“马总信心十足，言简意赅，那我们就按今天讲好的方针办，散会！”

众人三三两两地朝外走，马国枢跟在大家身后，步子还没迈出会议室，就听张市长在后面喊了一声：“老马，你稍等，到我办公室来一下。”

两人进到市长办公室，张若成招呼马国枢坐下，一边给他泡茶，一边说：“这是市政府发的高级绿茶，20多块一包，我知道你马大老板平时喝的都是极品铁观音，但我这里就这茶，你就将就一下吧。”

张若成给马国枢递过泡好的绿茶，然后顺势在他旁边坐了下来。马国枢呷了一口茶，定了定神，有些委屈又带着点撒气地说：“张市长，上次我们去非洲考察，我不是和您说过吗？我当时可没答应过要买那锰矿，您这会儿来这么一出，不是赶鸭子上架吗？生米煮成熟饭，故意让我下不来台啊！”

张若成笑笑，伸出手拍拍马国枢的肩膀，说：“老马，你能否定这是一个好项目吗？咱们多少年交情了，你的心思难道我还看不出来？更何况你的煤矿整合了，做其他的项目你又没兴趣，开矿利润高，你轻车熟路，这不正是一个天赐良机吗？你才50出头，就甘心口袋里揣着十几亿的票子养老？”

“话是这么说，但这个事情和国内开矿不一样，是在非洲，隔着十万八千里，人生地不熟的……”马国枢嘴上不松口，心里盘算着借这机会把苦衷一股脑全倒出来。

“这个你就不懂了，再远怕什么？它是锰矿，不是煤矿，没有瓦斯，不会出事故，而且不是洞采，是露天开采，随便在地上抓一把就是钱，比你在国内开煤矿简单多了。”

“这点倒是有道理，可我哪有那么多钱，晋北煤矿收购的钱都还没到位呢！”

“朝我哭穷是吧？我还不知道你有没有多少钱？”张若成听到这里又笑，干脆掰起手指头和马国枢算起来，“你煤矿开了七八年，行情好的时候一吨赚2000，少的也有500，一个晚上就可以挣几十万，以你100万吨的规模，一年赚1个

亿都算少的，晋南市谁不知道你是首富……”

“张市长，你只看见我赚的，没看见我花出去的，那都像哗啦啦的流水啊！而且这个项目，涉及跨国开采和贸易运输，非洲国家的政局和政策，还有市场行情随时会变，不比在国内开矿简单。说白了吧，风险不在开采，而是政策和距离。”马国枢也把话说明白了，实际上想法他早就有了，但他也要探探晋南市政府的决心有多大。

张若成收起笑脸，身子朝前倾了倾，眼睛盯着马国枢正色说：“老马，我也实话告诉你，这个项目符合我们国家在世界范围内控制资源的大政方针，而且国内有销路，那么多钢铁厂需要，有这两条就保证你绝对不会亏钱。你这么大的老板不要两眼只盯着口袋，要学会看大方向，要有大局观。这个项目要真的做好了，晋北煤矿欠你的钱你还担心不到位？”

望着张若成真诚的面孔，马国枢讪笑着说：“张市长您真的抬举我了，我自己和手下都是一帮土包子，哪有能力来啃这么硬的一块骨头？说得不好听点是癞蛤蟆想吃天鹅肉嘛。”他当然更想弄明白在这件事情上这位张市长为何如此热心。

张若成当然知道马国枢的想法，他46岁就混上了正厅，当然能猜出马国枢对项目没底是一方面，对自己没有底是另一方面。他咬了咬牙，觉得还是得和这批在全省都排得上号的“南黑马”交交心。

“老马啊，我的情况你是了解的。我呢，在省政府副秘书长的任上，调到咱们晋南市也有4年了，不说是兢兢业业吧，也自认不比别人差。在我们一起出国之前我刚刚从中央党校的中青班毕业。”

马国枢是越听越迷糊，自己不是省委组织部的，也不是市人大的，怎么和自己说起了这些？刚刚想要开口，却被张市长打断了。

“我就和你直说了吧。你的钱足够这笔投资我知道，你看上了这个项目我也知道，其实你就是想通过这件事早点要回晋北能源集团欠你的钱，是吧？”

“我……”马国枢见过的从政的人一个比一个精明，更是一个比一个含蓄，这个戴着金边眼镜的张市长，以往说话也没有这么直来直去的，今天竟然说出了本应该心照不宣的东西，他到底想说什么？

似乎看出了老马的想法，张市长笑了笑，说：“不用解释，有这个想法正

常。今天办公室就我们两个人，我真的是想和马总你说点心里话。”老马索性不接话茬了，一副倾听的样子。

“我就直说了吧，省里主管工业、矿产的林副省长马上就到站了。我得叫我的老领导有话说……真要是到那时候，你还用担心晋北集团的钱要20年才还清？”

马国枢心里一惊，时常听说张市长原来担任过晋南籍那位老领导的秘书，原来是真的。这下马国枢可算是明白过来了。这张市长完全是和自己绑在一起了，自己的事儿成不成，和他的升迁也有极大的关系。想到这里，马国枢不再犹豫了。

“既然张市长说到这份儿上，我这匹老马就再取一次经吧，不过——张市长，说到具体的，我这里倒真的缺点东西。”

“你缺什么？”

“您知道，我就一煤黑子出身，也没什么文化。唉，您去视察的时候也看到我那几个人了，都是和我一起从井下上来的。如今是和外国人打交道，这是真不会啊！”

张若成站起来，背着手在房间里踱步，过了一会儿转身扬起右手在老马面前一挥，斩钉截铁地说：“这件事情再难也要上，如今万事俱备只欠东风，帮人就帮到底，我给你推荐一个绝好的人选，是我以前老领导的儿子，刚从美国回来。”马国枢和张若成还是有很多共同点的，比如说办事的风格都是雷厉风行。当时张若成就打了一个电话，约了时间，居然就是当天的晚上。马国枢自然是要做一些准备，张若成也有事情要处理，约定中午在市政府集合，其实也就是两个小时之后的事情。

一个半小时后，马国枢和他的副总朱富国正坐在新购置的路虎车内等着张若成。朱富国手握方向盘，转头朝后排的马国枢笑笑，说：“大哥，你这一招高啊，不动声色，以退为进，牢牢牵住张市长的鼻子，让他鞍前马后地给你张罗，他比你还要着急呢。”

马国枢闻言只是微微一笑，说：“没办法啊，再有钱的老板在当官的面前也矮了三分，所以我们要懂得用脑子，张市长想往上走的这份心正是我要成事的关键一环，要不然单凭我一个人就是使出吃奶的力气都吞不下这口夹生饭。”

话音刚落，张若成的身影就出现在了汽车前方，朱富国赶紧下车拉开后门迎接。路虎车旋即拐出晋南市政府大院上了环城路，沿着太旧高速，向北京方向奔去。车里，张若成摸着真皮座椅，环顾一下车内，戏谑似的说：“大老板就是不一样啊，这路虎比起我的奥迪 A6 来可要气派舒适多了。老马啊，下次有机会我还想试试你那辆悍马的感觉呢。”

一旁的马国枢豪迈地笑道：“市长喜欢，就送你了。”

张若成拍拍马国枢的腿，说：“玩笑，纯属玩笑，别当真，老马你这可是成心吓唬我。”

汽车沿着高速公路疾驰，张若成不再说话，闭上眼睛开始养神，过了一会儿，径自沉沉睡去，车内顿时响起了微微的鼾声。马国枢拿过车上备着的毯子给张若成轻轻盖上，望着窗外。

春天就要到了，路边的树已开始泛绿，远处山坡上的树木和草丛也是黄绿相间，似乎绿意正在一线一片地征服着灰黄。马国枢不由得有点兴奋，他收回目光，闭上双眼，陷入沉思，他还在想着这个项目。

从非洲回国的前一天，他单独拜会了通过朋友引荐的布卡拉首都旺卡市华商会长刘亮，刘亮是温州人，在旺卡市开着最大的海鲜餐馆。两人把酒叙话间，刘亮向他透露了一个秘密，就在龙迪国际矿山往北不到 3 公里，布卡拉国的地质勘探部门曾探测到有一个钻石矿，但由于勘探设备落后，他们不敢确定，也就没有正式公布，但消息私底下流了出来。刘亮曾悄悄问当地一个经验丰富的地质勘探专家，专家说那里含有钻石的可能性高达 90%，而且品质不低。接着他又叮嘱马国枢，如果要来收购龙迪国际，建议谈判时要求政府将周边 5 公里以内的矿山一并划进来，名义是龙迪国际已开采多年，储量降低，想再扩大一些面积，这样就能神不知鬼不觉地将钻石矿纳入囊中。

马国枢大致算了一下，单是这一块每年就能带来 3000 万至 5000 万美金的收入，即使锰矿开采不如意，也有这一块作为补偿，这可是一个千载难逢的好机会。按照估算，龙迪国际的卖价应该不会超过 2 亿美元，以自己的实力加上银行的支持完全可以拿下来，正常情况下 3 年，最多不超过 5 年就可以将投资全额收回。

当然，作为透露这条情报的条件，刘亮提出，要占新增钻石矿场 30% 的股

份。马国枢不置可否，刘亮也没再坚持。

北京。

张市长所说的“老领导的儿子”欧阳颂有些气馁地望着前面长长的楼道，心里直后悔当初为了图便宜而租了北京海淀区北四环这间破旧的写字楼。因为这已经是他这周第三次因为电梯故障而不得不爬楼梯了。今天他的心情尤其沮丧，好不容易到达办公室所在的楼层，他推开房门，将电脑包往椅子上一丢，抬起手松了松领带，顺势倒在了沙发上，长长地吐出一口气，便一动不动。

埋首在旁边办公桌上电脑后的眼镜男从显示器上方探出一个脑袋，说：“又谈崩了？”

欧阳颂双手抱在脑后，眼望着天花板，隔了老半天才回声说：“唉，陈放，你说别人为什么那么顺，一个项目几条枪，甚至一个创意就能获得上千万美元的风险投资，为什么我磨破了嘴皮子别人就是不肯投呢？弄得我们跟乞丐差不多。”

陈放走过来也倒在旁边沙发上，长长地伸了个懒腰，总结说：“本质还是不一样的，乞丐是讨钱，我们是帮别人挣钱。”

“这个道理我明白，说起来好像很高尚，但别人不是傻瓜，在他们眼里我们其实就是乞丐。”

“就让你发发牢骚吧，我相信是运气还没到。你那些在普林斯顿的同学，华尔街的朋友，或者同学的同学，朋友的朋友，找他们正好对路，总有人会感兴趣的吧。”陈放说着摇头晃脑地吟诵了起来，“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身……”

“哼哼，你天天窝在办公室里写策划书，当然这么说。我是心智也苦了，筋骨也劳了，就没见老天爷把我们的大任给降下来。”欧阳颂正哼哼唧唧地继续发牢骚，猛然肚里轰响一声，他从沙发上一跃而起，“说到这儿我还真觉得饿其体肤了呢，方便面呢，你别是吃光了吧？”

拉开一旁的柜子，欧阳颂瞅见里面还有几根火腿肠，忙一把抓起来，放在鼻子前闻了闻，说：“还好，算你小子有良心，总算还为我留了点粮食，此时此刻，一根火腿肠胜过法式大餐啊！”说完三下两下就把火腿肠撕开，塞进嘴里

大嚼起来。

陈放望着他那副可怜样,摇了摇头,脸色一正,说:“欧阳,不会是我们的模式有问题,在中国不行吧?”

一听这话欧阳颂又来劲了,把手里的火腿肠一挥,嘟囔着说:“不可能,我虽然不敢说在美国行得通的东西放中国就一定行,但这东西符合人性,是人性、品质生活的基本需求。你看中国的 B2C 市场,衣服、袜子、挎包的市场都启动了,天天都冒出新公司,我们的东西更具有标准化,怎么风险投资就看不见呢?消费者们就只知道穿,怎么有一个提高生活品质的产品就是看不见呢?所以现在有远见的天使风险投资还是太少啊!”

“那你不怕我们辛辛苦苦做出这样的模式以后,别人会跟风模仿?或者那些互联网大佬也携巨资杀进来抢食?”

“所以说我们下手得快,我们现在需要的是眼光准的大手笔风险投资,1000 万以下的免谈,有了钱摊子一下子就能铺开,让别人想追都没办法。”

“是啰,可这天使投资在何方呢?”陈放双手合十置于胸前,闭上双眼喃喃自语,“主啊,请给我们指一个方向吧!”

“你小子什么时候信起耶稣来了,还是把咱们的策划书弄得扎实一点。我呢,这段时间再努力跑跑……”欧阳颂发作了一通,心里的郁气舒缓了许多,继续专心啃着火腿肠,正在这时,他的电话响了起来。

还在作祷告状的陈放猛然睁开眼,眸子里直放金光,叫道:“这么灵啊,我刚祈祷,主就派天使打来电话了?”

欧阳颂白了他一眼,说:“什么天使?是糟老头。”说着按下接听键,说:“爸,什么事?”

“小颂,晚上回家来吃饭。”

“我这两天忙得很,等周末回来看您好不好?”欧阳颂皱起眉头,他不是不想回家,实在是没有心情和勇气回去面对父亲的一连串“教诲”。

“不行,今天你必须回来,你张叔叔特地过来看你,肯定是有事情。”

“哪个张叔叔?”

“就是你小时候,总带你出去玩的那个张叔叔, he 现在是晋康省晋南市的市长了。你平时不务正业我也没怎么管你,晚上你必须给我回来!”说着那边



就挂断了电话。

知道父亲一直都对自己有火气,看了看时间,欧阳颂只好老老实实在地按照老爷子的指示,开着他那辆二手的“凯越”从北四环赶往位于西三环的家。正遇上下班高峰,于是他无奈地被堵在了路上。

“奥运会都结束了,还这么堵,何时是个头啊!”欧阳颂趴在方向盘上,望着前面的车流,郁闷不已。好不容易把车开到自家楼下,天已经黑了,他隐约看见楼房单元口停着一辆晋A牌的路虎车,不由围着车转了一圈,心里直犯嘀咕:“晋康省的市长都开这种车,难怪社会上对那里的意见这么大。”

带着各种烦杂的思绪,欧阳颂上楼推开了家门。此时的欧阳家香气缭绕,充斥着美食佳酿的味道。餐厅里,三个陌生人正和爸爸坐在那里喝酒闲谈,妈妈和保姆在一旁张罗。

欧阳颂的父亲欧阳任重见儿子进屋,赶忙一边招手,一边抱怨道:“这么晚才回来,等你好半天了,快过来见一下张叔叔,你都想不起来了吧。”

欧阳颂将背包往沙发上一丢,走到张若成身边。不待他说话,张若成已经站起身,一只手握住欧阳颂的手,另一只手抓住欧阳颂的胳膊,欣慰地笑道:“哈哈,长大了,变成熟了,我上次见你还是十几年前,那时你还刚刚上中学。”然后又拍拍欧阳颂的肩膀,说:“去美国待了六七年真的不一样啊,看样子就显得格外老练。”

欧阳颂忙笑道:“张叔叔更有风度了,一看就是个领导。”

张若成侧身对着大家说:“小颂真会说话,什么领导,再领导也是你爸爸手下的兵!”

“我就不行了,老了!”欧阳任重自嘲地笑着,又指着马国枢和朱富国道,“还有马叔叔和朱叔叔,是和张叔叔一起来的。”

不等欧阳颂答话,马国枢连说:“好,好,张市长讲得没错,小欧阳果然一表人才,成熟又干练,来,一起喝杯酒。”

欧阳颂笑着接过马国枢递过的杯子一饮而尽,清冽的酒香让他不由自主地赞了一句:“好酒!”

“算你小子有见识。”欧阳任重指着酒瓶说,“这酒是你马叔叔带来的,30年的青花瓷汾酒,好几千块钱一瓶还买不到呢。”马国枢正往欧阳颂的酒杯里

倒上第二杯,听见这话,插了一句:“只要您老喜欢喝,下次我再带一箱来给您老品尝。”

大家又笑,欧阳颂有些惶恐地端着酒杯,心里浮起一阵疑云:“这些公务员怎么喝得起这么贵的酒?说起来就不当一回事似的。”但他嘴里仍礼节性地说:“谢谢马叔叔。”

张若成在一旁说:“你马叔叔可是大老板,是我们晋南市的首富,跟煤矿打交道。”

“啊——”欧阳颂捧着酒杯的手不禁抖了一下,酒水溢出了几滴,“我——我还以为马叔叔是张叔叔的同事呢,原来您是煤老……”说到这里,他有些不好意思地顿住了嘴。

房间里一片沉默,欧阳妈妈端着菜走上前来打圆场,说:“煤老板怎么了?赚的也是辛苦钱,十几年前做煤老板的苦得连过年都不敢在家里过,怕讨债的上门,这几年日子算是好过点了,应该的嘛。”

大家都笑了,自觉地掠过这个话题,只喝酒叙话,气氛重新又融洽起来。欧阳颂心中思考了半天,尽管觉得这样做唐突了些,但还是小心翼翼地说了出来:“马叔叔应该有很多钱吧?”

“你这孩子,哪有这样问别人的?”欧阳妈妈嗔怪道。

张若成反应很快,马上接口说:“当然啊,你马叔叔是我们晋南市的首富,钱多得很,正准备收购非洲的一个矿,要好几亿美金呢。”

欧阳颂两眼放光,声音激动得抖起来:“马叔叔,不,马总,我手上有个创业的项目,正缺资金,您感不感兴趣,我的目标是纳斯达克,成功了利润可以翻好几倍呢。”

“小颂!你怎么一见面就问别人要钱?”欧阳任重见儿子越来越没谱,把手中的酒杯一墩。

“不是要钱,是让马叔叔作为我们天使投资人,肯定会有丰厚回报的。”欧阳颂说着站起身,从身后沙发上的背包里掏出一份资料递给马国枢,“这是项目的创业计划书,请马叔叔过目。”

马国枢伸手想接,张若成伸手挡住了他,说:“你这个项目呢,可以谈,但要晚点,我们先谈一下马叔叔非洲那个项目。”说着他递给马国枢一个眼神。

马国枢咳了一声,还是伸手接过欧阳的资料,说:“没关系,我收下这份资料,但你刚才说什么,天使投资?我可不是天使,就是个黑脸猛张飞,这反差太大了,要是你的项目好,我就给你弄个张飞投资!”随后话锋一转,“是这样的,这个非洲项目是个锰矿,目前在一家美国公司手里经营……”

欧阳颂认真地听完马国枢的介绍,沉思了一会儿,又静静地喝了一杯酒,这才说:“马叔叔,这种类似的项目,我以前在美国也做过,其中牵涉的方面太多,单听您这么介绍,我也没有办法给您细细说透关键,但有三点您一定要考虑:一是风险问题,包括当地的政策风险,政局的稳定性,还有跨国并购风险。它们是美国公司,美国的法律也管辖海外的公司,所以又必须按国际规则行事。我在华尔街时曾有过收购非洲公司的案例,但付出过代价。二是利润高低,值不值得冒险。三是这种跨国并购单靠你们自己很难做得下来,最好找个中介,比如投资银行什么的。”

“还找什么中介,你在华尔街不就是干这个的吗,正是最好的人选。”张若成忽然插口说了一句。

欧阳颂愣了一下,瞬间反应过来,原来这一切都是冲这点来的。他沉吟了一下继续说:“那已经是过去的事了,现在我手上有自己的项目,我把全部身心都投到这里面去了。”

张若成还准备开口劝说,马国枢拦住他,对欧阳颂说:“那你就讲讲你的项目,给我们开一下眼界。”

一提起自己的项目,欧阳颂便来了劲头,拿起桌上的酒杯就开始了他的游说:“是这样的,我在做的是一个 B2C 项目。简单说吧,就是商家对消费者的互联网项目,我做的主体是杯子,是各种各样的杯子:喝茶的,喝果汁的,喝红酒的,喝白酒的,喝啤酒的,还有出差携带的,登山旅行用的等等。现在大家生活水平提高了,品位也在提高,从他用的杯子是否专业可以看出他是不是个有品位的人……”

“我就不相信他这玩意,有啥品位?我在部队的时候,喝水、喝茶、喝酒、刷牙,都是一个搪瓷杯子,不照样用得挺好,几十年了,摔了几次都没摔烂,现在还在我书房用着呢!”欧阳任重忍不住打断儿子的话。

“爸爸,时代进步了,一个时代有一个时代的生活方式,谁跟不上谁就落

后了，做生意就是要追赶潮流，这样才大有商机。卖衣服、卖鞋子，甚至卖袜子的都可以赴纳斯达克上市，我们的产品更具有标准性和扩展性，现代社会就是要讲究包装。”欧阳颂有点无奈地回应着父亲的牢骚。

“是啊，前两天我去世纪金源的燕莎逛了一趟，一个玻璃杯居然要卖 800 多块，真是不得了。”欧阳妈妈也在一旁插了一句。

“那你没见 800 多块的和家里 8 块钱的杯子没什么区别？”欧阳任重板起脸。

“普通人看不出来，但懂行的人看得出，材质和设计都不一样的。”欧阳颂有些执拗地说。

“意思就是我们都是外行？什么材质、设计不一样，都是自欺欺人想出来的，杯子不都一样，有口有脚不漏水，材质就更不要提了，难道那 800 多块的杯子摔到地上还会摔不烂？”

“爸，你不要老是拿你们那一代人的观念强加到我们身上好不好？”

这句话激怒了欧阳任重，他借着酒劲，嚷道：“我们怎么了？南疆的枪林弹雨我们都过来了，这世界再前进又怎么，再前进还不是要——要吃饭，要穿衣？反正你这个东西就是虚无缥缈。张叔叔和马叔叔说的这个东西靠得住，实实在在，冲进非洲，收购美国公司，还能长我们中国人的志气。我们不但打得赢战争仗，还打得赢经济仗！”

“都什么时代了，还提战争打仗，现在说的是共赢。”

“什么共赢？骗人的，打败不了对方才说共赢，才说合作！”

见爷儿俩快干起来了，张若成忙打圆场，“算了，小颂这样的项目年轻人喜欢，可能我们的确看不懂，有代沟了，但他们想创业想干出一番成就也是好事嘛。”说着他又转向欧阳颂：“你马叔叔这个项目也很好，我们一致认为很适合你来做。你考虑一下，明天下午到华龙集团北京办事处来，再谈谈马叔叔的事，当然，还有你的项目。”

这顿饭吃得不愉快，三人告辞后刚走到楼下，就隐约听见上面窗户里传出一阵吼叫：“你就是因为不听我的，还找了个女黑人，别以为你在美国那点屁事老子不知道！这次你必须听我的！”紧接着就是杯子砸在地上碎掉的声音。