

金 卷

上海人民出版社
shanghai
people's
publishing
house

张
成
◎
著

金卷

上海人民出版社

shanghai
people's
publishing
house

张

成



著

北京教育学院图书资料中心



0000147791

440532

图书在版编目 (CIP) 数据

金圈/张成著.

—上海: 上海人民出版社, 2003

ISBN 7-208-04564-X

I. 金... II. 张... III. 长篇小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 011756 号

责任编辑 唐燕能

封面装帧 傅惟本

金 圈

张 成 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版、发行

(200001 上海福建中路 193 号 www.cwen.cc)

新华书店上海发行所经销 上海天马印刷厂印刷

开本 850×1168 1/32 印张 10.5 插页 5 字数 241,000

2003 年 4 月第 1 版 2003 年 4 月第 1 次印刷

印数 1-6,000

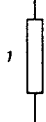
ISBN 7-208-04564-X/I·85

定价 18.00 元

目 录

第一章	飞来横“福”	1
第二章	灰幕下的力量	17
第三章	噩耗袭来	31
第四章	股海枭雄	45
第五章	胸中的风险	57
第六章	资源的代价	70
第七章	威逼与利诱	83
第八章	跟庄的魅力	99
第九章	探知神机	115
第十章	鬼魅的计划	129
第十一章	神圣的原则	145
第十二章	为虎作伥	161
第十三章	狡猫戏恶虎	178
第十四章	忧郁之雾	192
第十五章	穿透阴霾	209
第十六章	月光如泪	226
第十七章	激战前的彷徨	239
第十八章	诱饵	254

第十九章 风云变幻	268
第二十章 将计就计	283
第二十一章 硝烟又起	299
第二十二章 一箭数雕	313
尾 声	329



第一章

飞来横“福”

天色已经晦暗下来，但办公室的人似乎根本未察觉。五个人正在小会议桌旁兴致勃勃地看着桌上摊的图纸议论着。办公室的灯光都打开着，屋外的阴晦倒更显屋内的明亮。围坐在小会议桌旁的五个人，个个因激动、振奋而脸露红晕。桌上的图纸是一幅彩色的建筑效果图，这建筑显然不是什么大厦，它只有六层高，但效果图绘得十分漂亮，乳白色的花岗岩贴面装饰出整个建筑具有典雅华贵的欧式风格。不清楚的局外人还会以为这建筑可能是一座宾馆哩！建筑周围的花园、绿化、水池更装饰得令人神往。

“太豪华了！”坐在小会议桌南面的一个近五十岁的男子说，“这不像办公楼，像个度假的宾馆。”他显然对这效果图也是很欣赏的，但又觉得太奢侈了些。

“豪华些好，现在就兴这个，这也是企业的形象。”坐在他左边的一个四十岁左右的男子说，“赵总您放心，这幢楼造价并不高，外墙不是真的用白花岗岩砌的，只不过是毛石贴面而已，跟用其他的材料装饰差不了多少钱。”这男子叫裘云，是个副总。

赵总是该企业——朝丰公司的老总，他叫赵建昌。在当地他的企业和他的名望都不小。十年前，地委给了他五十万元的

资金让他办个企业。经过他惨淡经营，现在已是颇具规模的企业了，资产已达五千万，每年上缴的利润近千万。今年经营业绩更是看好，利润有望超过一千五百万。当地政府十分重视这个企业，已让他们进行股份制改造，报省里争取上市额度，打算尽快让该企业上市。

赵建昌开始对上市兴趣不大，因为他对证券市场不甚了解。好在他思想并不僵化，又在市场上拼搏了十数年，深谙竞争的残酷。待他了解到资本市场既能增加企业的知名度，又能获得直接融资，他心眼活了。转消极为积极，努力配合，争取上市。

当地政府在五年前也由地委公署改为地级市，在众多的上市公司中，本地无一家企业在沪深两地证券市场上市。他们向上级省政府积极争取上市额度，首举推荐赵建昌企业上市，敦促赵建昌尽快完成股份制改造。

赵建昌立即着手改制工作，不到半年时间，就完成了改制任务，各项资料都已报了上去，就等批复了。

副市长郭彬与他十几年前是同事，关系很铁。当初就是郭彬动员他争取上市的。他对赵建昌的工作十分满意，但在察看了企业后，却对赵建昌的办公楼提出建议，认为他们的办公楼太简陋些了，要考虑公司的形象，希望他将办公楼以及自己的办公室好好改造一下。

赵建昌是个勤俭办企业的老总，做事实实在，不讲排场，也不图虚名，他从不在意办公楼的形象，也不在意自己的办公室的形象。他们的办公楼是一幢旧厂房改造的，他的办公室也很简朴，一张不大的旧的办公桌，椅子也很普通。办公室的空间倒不小，就放了张简易的小会议桌，放了八张小转椅。公司主要的办公会议就常常在他办公室举行。他还不太谙熟眼下时兴的企业包装、摆谱的一套做法，更不清楚这么包装、摆谱的重要意义。

“这要花不少钱哪?”

“别心疼钱,这是值得的。”郭彬脸上露着笑,笑意中有调侃赵建昌落伍的意味。“老赵啊,你的工作虽然成绩显著,但是你的思想观念还有些保守。上次我去上海参观了一些大企业,真是大开眼界,人家在企业形象上大做文章。一走进办公大楼,就让人刮目相看。气派的办公室顿时就让人感到非同一般,体会他们的实力和雄心。我想银行对于这种企业也是乐意放贷的。你看你这办公室,家具陈旧破烂,让人家看了,不怀疑你们的实力和前景也怪哩。好好改建,要换成新的豪华的办公家具,这是老总的办公室,一定要气派,让合作者、客户一进门,就感到眼睛发亮。”

“这容易得很。”赵建昌不以为然,“花钱的事,哪个不会。”

“花钱是容易,但钱花在刀刃上就不怎么容易了。”郭彬脸露笑意,“花去一块钱,回报几块钱就不简单了。”

“花钱摆谱就能赚钱?”赵建昌脸上露出似笑非笑的神情。

“该摆的谱,一定得摆!摆谱也有学问,高明的谱一摆,你再指挥有方,还怕奏不成轰轰烈烈的交响乐?”

“行呀。”赵建昌仍然是似笑非笑的模样,“我花它一百万好好装饰一下。”

“一百万?”郭彬摇摇头,“太少了,太少了。”

“一百万还嫌少?”赵建昌惊讶了,“我哪有那么多闲余资金,除非我今年少上缴利润。”

“上缴的利润一分也不能少。”郭彬神色严肃,“不过你们可以缓交一段时间,等有钱了再缴不迟。”

“缓交?到时我拿什么还呢?”

“不要激动,你会有钱的。一旦上市了,自然就有钱了。至少可以募集一个亿的资金吧。建一栋新楼,也可以作为固定资

产。社会影响大了，形象好了，生产规模一扩大，钱还怕赚不回来？”郭彬拍拍赵建昌的肩膀，“你也不是吃素的老总，这企业不过就几十万起家的，一不留神让你搞得这么显眼。有了大资金，还不是如虎添翼，市里对你期望大得很哪！”

“领导的期望不能过大，我赵建昌有什么本事，还不是被你们赶鸭子赶出来的，只能没命地跑、没命地干罢了。”

“这就是你的本事，呆头呆脑的鸭子，再使劲跑，也跑不出一窝蛋来。看看咱们市的企业，哪一个也没你跑得欢，哪一个也没你产的蛋儿多，你说市里领导不期望你还期望谁？”郭彬说着哈哈一笑，又拍赵建昌一下说，“你这头鸭子，要变天鹅哩。”

郭彬建议他在公司左边的空地上盖一座办公楼，当年该上缴的一千万利润暂缓缴，先用于改造。

郭副市长走后，赵建昌马上召开了中层干部会议，谈了争取上市以及改造公司形象的事。

所有的干部听了都兴奋、激动不已。公司能上市这不仅是荣誉，也是扩大规模发展的好契机，此外所有的职工都将获得内部职工股，这也能发笔小财呢。谁不高兴？

员工们得知这一消息也是喜出望外，工作干劲也更足了。公司从上到下，精神面貌焕然一新。似乎他们已是个上市公司，是个知名企业了。几乎所有的中层干部都一致认为有必要重新建办公楼，改造办公条件，重塑公司形象。

赵建昌决定由裘云副总经理负责新楼建造事宜。

俗话说，好事不出门。这话用在他们的企业似乎就不准了，他们虽然尚未拿到批文，但没几天，他们企业将要上市的消息就传遍了当地的有关机构。好几家银行主动上门欲给他们贷款改造办公楼。也有几家大券商的投资银行部的高级经理找上门，

欲担任他们的主承销商。一时间，他们企业的社会地位高了很多，一些新闻媒体也上门采访报道，宣传他们的经营之道，让他们好不得得意自傲。

赵建昌恍然大悟了，上市的影响力是这番了不起。不过他是个谨慎的人，毕竟上市额度还未批下来，上市之事八字还未有一撇哩。所以他谢绝了媒体的采访，也谢绝了银行的贷款。他觉得缓缴的利润够他们用的，银行的贷款利息不低，借了烫手，他认为划不来。这时他尚不谙资本运作，也没有多少投资的项目，一旦上市，募集来的资金尚一下子用不了，干么要向银行贷款哩？至于券商派来的人，他虽没拒绝，但也没亲自与之谈判，只是让裘副总与对方接触，了解一下情况也好。

裘云的干劲很足，效率也不低，不到两周，已找了几家建筑设计单位完成了办公楼外立面的设计效果图供他选择，他为此召开公司主要领导会议，让大家讨论。

众人的意见基本一致，选了一套效果颇佳的设计方案。赵建昌对这套方案也是很看得上眼的，只不过又觉得太豪华了。经裘云的解释、说服，他点头同意了。裘云还建议，要将赵总的办公室装潢得气派一些，要像个上市公司大企业老总的办公室。

“不用着急，上市的事还不见影哩。”赵建昌神色凝重，“万一有变故，批不下来，摆这谱就没必要了。”

“会有变故？”裘云有些紧张不安了，其他的人也有些紧张。“消息都传出去了，员工们也知道了，要有变故上不了市，影响就坏了……”

赵建昌见众人紧张不安，暗自好笑，忙安慰众人：“我没说一定会有变故，但批文还未下来，还不能确定一准能上市。俗话说：不怕一万，但怕万一。所以有些事不能操之过急，过于焦急，来了个‘万一’怎么办呢？”

裘云见赵总只是担心“万一”，也就安心了。万分之一的概率是那么地小，几乎可以忽略不计。他也得知，这次他们市里肯定有一个上市额度。综观全市的企业，他们是最摆得上台面的，何况市里也最重视自己这个企业。郭副市长是主抓这方面工作的，他与赵总的关系又铁得很，这次改造也是郭副市长建议的，“万一”的情况自然可以忽略不计。他将这些理由说了，又征询赵总的意见。

赵建昌笑笑说：“估计变故不大会出现，只是我们也不要太性急，做得不要太惹眼，让别人看了心痒。”

“咱们才不在乎别人哩，有本事，把自家企业办好。”裘云有些忿忿然。他已经在其他场合听到一些羡慕加嘲讽的言语。说他们的企业搞得好，算不了什么，是上面的支持；有了上面的关照和政策支持，什么样的企业搞不好。显然别人对他们取得的成绩有些妒忌，对此言语他心中虽有气愤，恨不得去理论一番，但还是忍住了，只是表现了鄙视而已，不屑一顾。

“少树敌，少与人结怨。”赵建昌说，“市场经济也讲究个天时、地利、人和。闲言碎语多了，听了心里不舒服，对工作也是有负面作用的。记住，我们就是上市了，在同行面前也不能傲慢，让人说闲话。言语是软刀子，伤人不见血，到时吃了暗亏还不明就里，明白吗？”赵建昌似乎对此体会颇深。

“咱们这是搞经济，不是搞政治啊。”办公室主任何剑有些不以为然。

赵建昌斜睨了他一眼：“你还年轻，有些事你不懂。只要体制不变，经济就是政治，政治就是经济。总之，咱们既要兢兢业业，又要谨小慎微，这样才能将工作搞好。”

众人点头称是。裘云提醒赵建昌：“赵总，下午四点，联合证券的一位副总要来拜访，您抽时间与他们见面一谈。”

赵建昌抬手腕看表：“现在已三点五十分了，”他又问裘云，“非得要我去与他们谈吗？”

“最好您出面，我跟他们已谈过了，今日他们投行业务的老总来，您见见也是尽礼节。”

“好吧。”赵建昌抬头看看窗外。此时窗外阴晦如灰，雨已滂沱而下了。“外面下雨了，这天气预报不准，说今日是多云转阴，怎么就下起雨来了？还下得不小哩，他们会来么？”

“我想他们不会不来。”

“要来的话也该到了，好吧，今日会就开到这儿。”赵建昌宣布会议结束。

裘云这几周已接待了好几批券商的投资银行人员。联合证券的积极性最高，此次他们的副总也赶来了，想见赵总。裘云要求赵总抽空与他们会晤，赵总答应了，但一开会，几乎就忘了。

四点刚到，秘书就来汇报，说有三人约好来见赵总，是否领他们进来，裘云忙说请带他们进来。

秘书领来三人，年纪都比较轻，领头的一个年纪略微大些，看模样也不过三十出头。三人穿戴得都很严肃，俱是一套深色全毛西装，浅色衬衣里系着深色的领带。

裘云认识其中两个年轻些的，相互介绍、互递名片。

领头的年轻人叫荆志光，是联合证券公司投资银行总部的副总经理。另两个是他属下的高级项目经理。一个叫丁剑鸣，另一个叫韩坤。

略加寒暄，荆志光就直入正题：“我们获悉贵公司可能在年底上市，我们很希望能成为贵公司的主承销商。我们公司已成功地承销过五六家企业的上市工作，这方面的经验比较丰富，一定能够圆满地完成贵公司的上市发行工作。”他从包里拿出两份

印刷得很考究的公司简介，递给赵建昌和裘云。“这是我们公司的简介，大概两位老总都看过了？”

“前几天你们丁经理和韩经理已给过我们了。”裘云边翻边说。

赵建昌也翻阅一下，不无赞叹：“这份简介设计得很漂亮，印刷得也好，费用不低吧？”

丁剑鸣有些自得：“费用是不低，都是由香港设计印刷的，这有关公司的形象，费用再高也值得。”

赵建昌若有所悟地点点头。

韩坤忙补充：“这些宣传品对我们公司业务来说，是微乎其微的，几乎可以忽略不计。”

荆志光凝视着赵建昌，暗忖：看来这赵总是个勤俭持家的人，还不太谙熟现代市场的窍门。他头一回遇上这么一位对主顾的简介表示态度的老总。他甚至觉得这位赵总的问话有些土气，但也对这位赵总有些好感，显然眼前这位快上市企业的老总是个淳朴、厚道的人，这一单大业务有望谈成。淳朴的人好打交道，不像一些“老吃老做”滑头的家伙，刁钻奸猾地以为奇货可居，漫天要价，还夹杂着非分的要求。

赵建昌淡淡一笑：“你们的消息够灵通的，不过，连我都不知我们公司能不能上市呢。”

荆志光也脸露笑意：“根据我们的消息，贵市应该有个上市额度，上面的管理层快批了。至于是哪个公司也很快就将浮出水面。贵公司在本市具有种种优势，除非没了额度，若仅有一个，也非赵总您的公司莫属，所以我们前来做准备工作，这样才会将贵公司的上市工作做得细致，圆满。”

赵建昌开始见对方只是三个年轻人，又都穿戴得西装革履，心中有些轻视。他以为对方喜欢虚荣、摆谱，并不务实。看着对

方的公司简介,他既感到设计、印刷得漂亮,却又觉得太奢侈了一些。他虽知道这是为了公司形象,但又认为公司的形象不是光靠这么宣传、包装的。至于对方回答说是为了公司的形象费用再高也值得,他很不以为然,但他也不想与年轻人争什么。

在这段时期,他的思想走到了拐弯处,过去务实,勤俭办企业的观念正受到挑战。上级领导也建议他开放些,部下也建议讲究公司形象。说他保守和土气其实也不尽然,他也见过不少外表豪华,十分注重形象的公司,但那些企业的效益并非有多少增长。

因此他认为,摆花架子、图虚荣,不务实不是正路。至于这段时期,经过上级和同僚们的开导,他似乎有所领悟。摆花架子、包装公司形象是有道道的,这不仅可以诱导客户也容易向银行索取贷款。但在他潜意识里却没有肯定这种观念。

面对眼前这三个年轻人,他总觉人家过于年轻,有些好浮华,不免有些轻视。但谈到后面,却又让他有些惊异还夹杂些愤懑,不过他尽量克制情绪,不让情绪外露。

裘云问:“要是我们企业能上市,你们认为我们的发行价是多少才合适?”

“发行价一般定在十五倍市盈率左右比较合适。”丁剑鸣说,“也有特殊的,不过我们都认为十五倍比较合适。”

赵建昌过去对证券不感兴趣,他从未玩过股票,家里也没人炒股票,所以他对证券术语可以说一窍不通。丁剑鸣说的市盈率他虽然曾听人说过,但他并不知道市盈率的含意是什么。忍不住,他就问:“市盈率是什么?”

丁剑鸣说:“市盈率就是用市价比上每股收益。”他见赵建昌似乎未听明白,忙又解释,“如果市盈率十五倍,每股利润按三角计算,发行价就是市盈率乘以每股利润。就是十五乘以三角为

四元五角。”丁剑鸣转向裘云：“裘总，你们每股利润是多少？”裘云说：“差不多三角吧。”

“那么上市发行价就在四元五角左右。”丁剑鸣说。

“四元五毛？”裘云有些不满足，“太低了些吧。”

“你们希望发行价是多少？”韩坤注视着裘云，又瞥一眼赵建昌。

裘云瞅一眼赵建昌，赵建昌没有表示。裘云便说：“希望六元。”

“希望六元的发行价？”丁剑鸣不假思索，“那每股利润就得提高到四角。”

赵建昌忍不住了：“每股利润提高一毛钱谈何容易！这要增加多少收入？”他显然觉得对方年纪太轻，说话轻巧，没在工业企业待过。

裘云见赵建昌有些不痛快，忙问：“每股利润不提高的话，是否就没办法提高发行价了？”

丁剑鸣说：“变数只有两个，要么提高每股利润，要么提高市盈率。不过提高市盈率发行就有困难。市盈率一高，投资价值就减小，所以市盈率最好不要超过十五倍。再说市盈率大小上面也是有规定的，不能随意提高的。”

赵建昌表情冷淡：“看来你们是没有办法了？”言下之意颇有些轻蔑，似乎认为他们没多大能耐。

丁剑鸣着急了：“办法自然有，不过还得要费点神。”

“干事还能不费神？”赵建昌颇有些轻蔑，“打井不流汗，是出不了水的。不花大力气，市场也是不认人的。轻轻巧巧的，能成什么大事呢？”

丁剑鸣忙说：“是要出大汗的，不过主要还在上市企业。”

“这话怎么讲？”裘云有些疑惑。

“在市盈率不改变的情况下，想提高发行价只有改变每股收益了。”丁剑鸣瞅一眼裘云，见裘云正欲开口，他知道裘云想说什么，忙又说，“我知道每股税后利润提高一分也是难乎其难的，这是实打实的事。要想提高一毛，那是天方夜谭，根本不可能，所以提高利润并不是在产品市场里真干出来的。”他说着脸上露出一丝怪怪的笑意。

赵建昌和裘云感到纳闷，裘云问：“不真干怎么出利润？”

韩坤此时插嘴解释：“是在报表数据上修改，增加利润。”

赵建昌听了大为惊讶，裘云也疑惑不解。对这两位兢兢业业在企业工作的老总来说，从未曾闻听利润可从报表中随意修改就可得来的。

“这不是弄虚作假，蒙骗上级、蒙骗员工吗？”赵建昌显然惊得激动起来，嗓音也响了许多，问话中夹杂着愤懑。

韩坤和丁剑鸣相视一笑，他们对赵建昌的责问似乎早有预料。丁剑鸣轻描淡写地说：“这么做无所谓弄虚作假，调整数据是正常的，谈不上蒙骗上级和员工。说白了，上级和员工都不会反对，因为这么做对企业有利，不过对投资者来说不太公平。但管他们呢？”

“岂有此理！”赵建昌激愤了，“能不负责任，不讲职业道德？”

丁剑鸣颇有些不以为然：“这很正常，古今中外，比比皆是。”

“还很正常？都是这样欺上瞒下胡来，这国家还成体统？”赵建昌目光阴冷地扫视对方，“你们是不是常干这种事？”

赵建昌的责问显然很不友善，韩坤等人都听得出来，不过韩坤装着没听出里面讥嘲的意味，解释说：“我们一般也不愿做什么违规的事，但有些客户很难缠，会提些不切合实际的要求。我们的服务宗旨是让客户满意，不得已，也只能变相让顾客满意。比如说，在市盈率不能提高的情况下，却要满足上市企业提高发

行价的要求，只能在报表数据上动脑筋。当然有潜力的企业可以将募集来的资金加快企业的发展来补偿投资者的期望。自然这么做也会受人指责，有什么办法呢，市场竞争，大家都难。”韩坤这一席话说得颇有些策略，将赵建昌的指责拐个弯掷回赵建昌，口吻、语气又显得忍气吞声地甘受委屈。

赵建昌脸色有些难看，这些话显然是反驳他的，而且还是含沙射影，让他很不自在。他却又找不出反诘的话来，人家说的在理，他们的宗旨是为客户服务，是客户难缠，迫使他们干违心违规之事。

袁云也有些难堪，他没想到好好的洽谈上市事宜之事，却演化成了暗中斗嘴之争了。当然他也自觉己方有些理屈。赵总一番指责的话，对方入耳肯定很不受用，因此暗中回击。

他察觉赵总脸色难看，知道赵总心头有恼却又不宜发作。他想帮腔几句，让赵总消消火，但又觉得不妥。

自己企业既欲上市，券商定会趋之若鹜，有些奇货可居，倒不在乎得罪某家券商，反正其他券商还会上门争取己方充当主承销商。但他本来对这家券商颇多好感，又认为对方实力雄厚、经验丰富，应该是合适的对象。再说己方指望提高发行价，若真有一定限制的市盈率规定，哪家券商都只有动做假的念头，这样结果还是一样。

因此他考虑还是应该缓和一下气氛，就是合作不成，也不能让对方感觉自家企业的领导小鸡肚肠，缺乏涵养。

他了解赵总，知道赵总做事一板一眼，绝不干违规之事。赵总的秉性又耿直刚烈，有点嫉恶如仇。不过在场面上，赵总还是掌握礼节，从不使气发脾气。只是今日不知为何赵总按捺不住，讥嘲对方起来。不管怎么说，这总有些失礼。

他思忖会儿，口吻平静地说：“其实，就是想在数据上动手脚