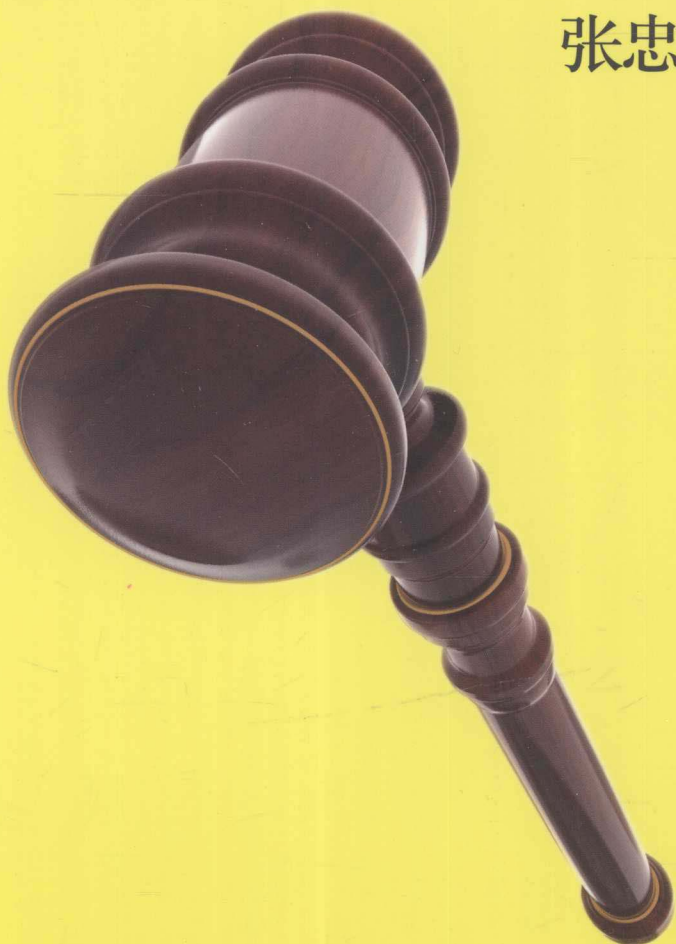


法殇^I

一场漫长的诉讼，一个春天的童话，一部展示
中国法律建设进程，揭示房地产内幕的力作

张忠富 著



天津人民出版社

法殇 I

一场漫长的诉讼，一个春天的童话，一部展示
中国法律建设进程，揭示房地产内幕的力作

张忠富 著

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

法殇.1 / 张忠富著. — 天津: 天津人民出版社, 2012.8
ISBN 978-7-201-06578-6

I. ①法… II. ①张… 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(2012)第142719号

法殇 I

作 者: 张忠富

出 版 人: 刘晓津

出版发行: 天津人民出版社

总 策 划: 贺鹏飞 黄 沛

责任编辑: 刘子伯

特约编辑: 邓 敏

装帧设计:  灵动视线

社 址: 天津市西康路35号 300051

网 址: www.tjrmcbs.com.cn

经 销: 新华书店

印 刷: 三河市华润印刷有限公司

开 本: 710×1000毫米 1/16

印 张: 16.75

字 数: 258千字

印 次: 2012年8月 第1版 2012年8月 第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-201-06578-6

定 价: 28.00元

版权所有 盗版必究

谨将此书献给为中国独步全球，
而创建中国特色社会主义法律体系的人们

目 录

一、赌一把，失败也辉煌·····	1
二、不怕花钱，只打风险代理·····	7
三、法盲，懂不懂？·····	10
四、一个不信邪的律师·····	16
五、真正的佣金·····	21
六、荡妇与淑女·····	28
七、美女窗口，气象万千·····	33
八、伟哥饭局·····	41
九、一个诡辩法官·····	50
十、一个精神分裂的法官·····	57
十一、大律师成功的秘诀·····	62
十二、一个神秘的电话·····	68
十三、异国攻坚：女人征服男人·····	72
十四、博士“隆中对”·····	78
十五、风险代理，城下之盟·····	84
十六、海客瀛洲遇仙女·····	88
十七、败诉，更大的败诉·····	96
十八、咪咪副总经理·····	102
十九、一个受冷落的法官·····	108
二十、为活三百岁而畅想·····	115
二十一、老板魄力与魅力·····	120
二十二、一中院院长·····	126

二十三、送瘟神·····	133
二十四、一个气疯癫的律师·····	138
二十五、一株神圣的铁树·····	143
二十六、疯涨的高尔夫别墅·····	151
二十七、雪梅月下追钱昱·····	161
二十八、制服二赖子·····	167
二十九、暴力收钱，命悬一线·····	172
三十、一位年轻的警官·····	176
三十一、唯仁，不能得天下·····	184
三十二、头戴皇冠的省高院·····	190
三十三、国际旅游商务公司·····	196
三十四、厉害的眼泪，窝囊的法官·····	203
三十五、光彩夺目的民办高校·····	210
三十六、好一座“天柱山”·····	219
三十七、京城告御状·····	226
三十八、扛不住的诱惑·····	231
三十九、信访办·····	237
四十、北京高人：孔主席·····	242
四十一、坠入情网的警官·····	247
四十二、北京会战各有奇招·····	252

一、赌一把，失败也辉煌

这是一个很简单的官司，竟然打成这样。

2006年，已经明白自己这几年坐失良机的唐洁可下了一个文件——《赌一把，失败也辉煌》。他决定再困难，公司也要有土地、有项目。否则，新世纪公司就只有关门。这对不对呢？肯定是对的。房地产公司能否大发展考验的是两条：一是考眼光是否独到。比如这个荒河滩，那个不通车的烂泽地，你敢不敢接，这就很考眼光了。如果敢接敢上，土地成本肯定是很低的。房地产讲的是快半拍，如果一年两年后那儿不能因国家发展而火爆也不行。二是考胆量是否非凡。唐洁可发现自己有十多次是看准了的，那时地价很低，但都因不敢赌而放弃。此后，土地涨了十几倍，个别的还涨了一百倍！当时他是没钱，但哪个房地产老板一开始就有钱？哪个不是用银行的钱？但要空手套白狼，不铤而走险不行。不提着脑袋闯不行！高学历的他，贵为教授的他，就因缺这两点而不行！这不是一般的不行，而是差之毫厘，谬以千里！5年前，他同B市的几个房地产公司还可以平等对话，建委开会什么的，主任有时还点他先发言，他也能海阔天空地谈一通。但几年过去了，就因为他搞平安的学校后勤改革，没搞商品房开发，他就从九天之上被甩到九天之下去了。这几年真是房地产开发的黄金时期，只要不成烂尾楼，不愁卖不出去。而学校的后勤改革却从开发事业变成了公益事业，学校宿舍再不分穷人区、富人区了，欠费的越来越多，银行利息不断提高。同是房地产开发商，他与胆大的逆向而行，几年之后就有天壤之别了。现在谁还知道新世纪公司？它与学校合建的大学生公寓没有房地产证，不能算作业绩，不能通过每年的资质年审，新世纪公司面临被淘汰出局的危险！

“一年梦方觉，已是百年身。”唐洁可一觉醒来，感到天已大变，原来

只要 10 万元一亩的土地，已被炒到一百万、几百万一亩了！他的新世纪公司如何入市？但不想灭亡的唐洁可只有孤注一掷了，才出了《赌一把，失败也辉煌》的 2006 年新年 1 号文件。赌，绝非容易的事，尤其是这个竞争特别残酷的支柱产业。试想一下，当全世界都在赌中国的人民币升值、房地产升值的时候，当全世界的大银行、大企业、各类风投基金、资本大鳄对中国房地产虎视眈眈的时候，当中国的中石化、中石油、中移动、中国联通、中铁工、中铁建，所有的赚钱的企业、上市公司都会战房地产的时候，那会是什么样子？不能否认唐洁可也非等闲之辈，他打时间差，在高速公路未通之前的 A 省 C 市看中了一个湖泊，再穿针引线，将新加坡的一个财团引来策划了一个“温泉之都——中国西部的千岛湖”的开发方案。利用该市市长急于招商引资走向世界的机会，零转让的地价，一下控制了该湖周围 10 平方公里的土地。所谓零转让，不是不要钱，而是不付政府的征地费，只付农民的 3 万元一亩的安置费。但有一条，必须在签约后一个月之内到位 3000 万国外资金。为此，唐洁可、何艳两次到新加坡、香港，最终功败垂成！这事让新世纪公司很受打击，唐总大病了一场。他们感到新世纪只有去小县搞小项目的命运了。

这时来了赖志宏，一个牛逼哄哄的年轻人。他自称是 H 省某副省长的女婿，手里有的是好项目，其中一个很适合新世纪。土地 100 亩，不要钱，要安置一些失地农民，但他要为当官的收每亩 3 万元的好处费。一开始人们听说是 H 省易水县（外省又是偏远的山区）都不感兴趣，无人理睬。有一天，他径直跑到总经理何艳的办公室，又一次毛遂自荐了这个项目。

“能不能现场考察一下呢？”何艳随便问道。

“不行，不签合同不能看。”赖志宏说。

何艳很意外，心想是你求我，不是我求你，那就算了吧。这时年轻人拿出一份“效益测算书”。何艳翻了翻，对于她这个预决算行家来说，这测算书太不规范了，她笑了笑。

“好家伙！6000 万的利润。小伙子，你漏项不少呢！”

“何总，不是漏项，H 省比较落后，那儿就是这样。”

有这么离谱吗？土地费、配套费、人防费等税费全免，A 省 10 年前也不敢这样做嘛。而卖价又比想象的高，可能吗？

“不可能吧，既落后，房价又还不低，当真天上掉馅饼了。”

“这就是天上掉馅饼！”年轻人振振有词地说道，“你别小看这山区小县城，但它们矿产资源丰富，矾铁矿储量占世界的三分之一，这可是造大飞机的必备原料。那儿的人可有钱啦。”

“人有钱，但人太少也不行呀！”

“何总，你错啦！易水县不仅是石船市的后花园，也是 H 省的冬季休闲胜地。当然不只是卖给易水的人。”赖志宏吞了吞口水，“关键是易水刚来一个县委书记，此人屁眼劲大得很，以前的方案全部推翻重新规划，专门请上海同济大学的专家来重新做方案，阵势大得很。要不是新书记来了，谁敢开出这种优惠政策！”

何艳动心了，这难道不是天赐良机吗？偏远算什么？只要赚得到钱，新世纪就能打翻身仗，就不会有“温泉之都”之辱！

“你们是不是对 300 万的中介费有疑问？”赖志宏问。

“怎么是中介费，不是说是当官的好处费吗？”何艳说。

“那不是一回事吗？”

“不一回事，中介费，你得；好处费，是县上的头头们得，大不一样。”

青年人笑了一笑，尖尖的嘴巴动了动，却没说出来。

“小伙子，我主要是搞中介的，不稀罕那个中介费，这开发公司是我老公的，别说 300 万，500 万也天经地义。但先要把事情的性质搞清楚。”她想了想又问道，“对了，你不是说新来的书记很了不起吗？他也要钱？”

“嘿嘿，这事你就别问了。”小青年表现出少见多怪的神情。

“我才懒得问呢！问题是此钱你必须拿出去！这样说吧，至少 80% 你要拿出去。”

“当然，当然。”赖志宏连连说。

300 万，当然不是一个小数目，相当于在那小县每亩 3 万买了 100 亩土地。但如果他拿出去了，今后他们就会减少大部分的公关费，而这点何艳是最头痛的。大坨大坨的钱送出去，危险呀，这等于是公司找到了一个大公关。如果情况属实，她基本上已经同意了。于是她不动声色地说：“这样吧，你先起草一个协议。反正就一个意思，你没有把项目搞定，签了协议也拿不到一分钱。当然，我们要实地考察论证后再说。”

第二天，赖志宏拿来了一份手写的协议，何艳怀疑这是哪个小学生的作业，除了字写得像鸡抓的以外，错别字也不少。这哪像一个建工大学的毕业生、高级工程师、一级项目经理的手笔？不过协议内容倒比较清楚，项目部、办公室几个人看后，提了几点意见：一．工作内容不明确。虽然协议不能讲明 300 万是头头的好处费，但也绝不能是信息费。通篇讲到信息费的字必须删掉，只能写成劳务费。他的工作是牵线撮合、公关疏通、搞定项目。二．付款方式，绝不能一次性付给他，分五次付清：搞定项目，签下合同后付 20%；办完前期手续，开工后付 20%；项目断水付 20%；竣工验收后付 20%；领取备案证后付最后 20%。这样这 300 万成了完全的公关费，赖志宏也成了正式的项目公关经理。对此，赖志宏不大同意，相互磨合了几天，何艳想到这个猥琐的年轻人万一行行为不慎在县上影响不好时，将他从公开变为半公开为好，于是在协议中“聘他为易水县项目部负责公关、技术、进度的项目部副经理”的前面加了个“如果”二字。为加强成本控制，公司要求他每次领到 60 万时要用相应的差旅费、工资、电话费、招待费等发票报账。主管诉讼的新世纪公司法律顾问室主任贾跃如甚至要求他写一个送礼头头的名单。赖志宏跳起来，说新世纪设陷阱，要整人！贾跃如说，这条很有必要，在何总批评他时他也坚持说有必要。唐洁可知道了，骂道：“你要害人吗？还是想打滚？”“打滚”就是赖账的意思。贾跃如嘟哝道：“这点技巧好解决嘛。”只是所有的人对“还未谋面，就要扯结婚证”很不满意。但赖志宏死也不松口。他说不合作可以，可别乱了规矩。好像他坚持的倒是市场基本法则。为这事，前后拖了一星期，唐洁可发火了：“签合同又不是付款，怕个屁！签！”在他的催促下，何艳、贾跃如与赖志宏签了这个协议，并且于第二天由何艳带队组织三人到易水县考察。

坐了一天一夜的火车，穿过无数隧道和桥梁，终于到了边远的少数民族山区小县。就是住在县上最高档的易水宾馆里，他们也是处处感到不便。面对大山下的一片荒河滩，赖志宏像一个指挥若定的将军描绘着三年后的宏伟蓝图：这儿是一个 500 万千瓦的水电站，那儿是风景如画的滨江公园，左面是奥林匹克皮划艇培训中心，右面是繁华的步行街，要建国际金融大厦、世贸会展中心……好像他们面对的不是只有两三万人口的小县城，而是上海浦东。赖志宏指着一个破烂的屠宰场与垃圾堆说，如果这 100 亩的花园

小区建成，将成为易水的第一块丰碑，以后“高原上的明珠”的整体开发在等着你。

“什么时候见领导？”贾跃如问。

“刚才见的那位就是易水旧城改造的谷副总指挥。”

“我是说县长、书记。”

赖志宏笑了一下，没有答话。那表情十分明显：你懂不懂行啊，得按规矩办事。

“我们何总百忙之中好不容易来一趟，合同也签了，你总不能这样就把我们打发了吧？”

“你要咋样，贾主任？项目的相关文件你看了，不清楚的还可以问谷副总指挥，至于县长、书记，对不起，不仅他们，其他的领导你们现在也不能见。”赖志宏说得很干脆。

“不可思议，不可思议。你怕我们翻院墙吗？合同不是签了吗？”贾跃如说。

“不可思议的是你！我问你到底是见书记重要，还是拿项目重要？”赖志宏反问道。

“笑话，不说县长、县委书记，何总见的省长、省委书记也不少呢！你拦得住吗？”

“那好，你去见，你去见！”

“好啦，别争了，别争了。”何艳制止道。行前，她想到唐洁可讲的一句话：“记住，这是为新世纪生存争项目。”是啊，100亩，300万，还分期付款，哪儿找去？要是在A省，没有3000万免谈！跃如哪知道如今拿项目的艰难。不见就不见吧，凡是有特别运作的，见的人越少越好。不过他们这次倒是对易水的风土民情、购买力等做了些调查，约定10天后他们再来参加招投标并与县政府签协议。

奇怪的是，自从那次考察回来就再也未见到赖志宏了！眼看易水招投标日子临近，他的电话就是打不通！好像从地球上消失了一样。再打谷副总指挥的电话也是忙音。奇怪了，难道他们几人没有去过易水吗？拿来的有关资料、招投标通知是假的吗？到底还去不去？他们好不容易打通了易水县招投标办公室的电话，说招投标会6月20日如期举行。因此唐洁可说：

“去！”

他们一行到了易水，问相关部门负责人认不认识赖志宏，说不认识，问有没谷川这个人，说没有。他们真的傻眼了。他可是你们王副省长的女婿呢，他可是你们县文书记的哥们呢！该负责人笑了笑，不足为奇。既然来了，就参加一次竞标吧，好在唐洁可的一个学生就在易水任组织部副部长，更主要的是一个 A 省 B 市的房地产公司到小县投资来了，他们终于夺得了这个项目。由于该项目的农民还建房数量大，经过初步测算，两年下来有 600 万的效益就不错了，哪来 6000 万！但何艳一行还是高兴的。

“此事不能搞！”没想到回到 A 省，最想搞项目的董事长唐洁可第一个出来反对。

何艳有些不高兴。为此事她费了多少心啊，捉鬼放鬼都是你，站着说话不腰疼。正要发火，贾跃如赶忙说：

“准确地讲，是未解除与赖志宏这个骗子的合同时，不能搞。”

“是啊，在那拉屎不生蛆的地方，说有 600 万的利润，我看 300 万也难说，到时赖志宏就拿走 300 万，我们全公司都为他打工了。”一向很少发言的项目部经理牛默说。

“先解除他的协议吧！”何艳生气地一甩手走了。

有谁想得到，要解除这个协议有多难呢。

二、不怕花钱，只打风险代理

“先生，请喝茶，主任正在接电话。”律师事务所前台小姐说。

“谢谢。”赖志宏接过茶杯，两眼直望门里的廖雪梅。此人太漂亮了，比他在会客厅里图片上见到的还漂亮，他感到有一种说不出的紧张。

“先生，主任请你进去。”

“好，好！”赖志宏将提着的羊皮公文袋夹在腋下，整了整颈上的领带，很有风度地走了进去。到大班桌前，他将事先准备好的名片呈上。

“唔，千百亿房地产经纪公司赖总，请坐。”女律师接过名片看了一眼，将客人安排在对面的沙发上，然后矜持地望着对方。

“廖律师，你太忙，我来过两次了，不知我留下的材料你看到没有，我是否有幸请你亲自出山代理？”赖志宏优雅地靠在沙发上，很简洁地说。

“翻了翻，是关于一个房地产中介服务的纠纷吗？”

“是，是，是，大律师再忙也是高效的。”

“对不起，我还真没来得及看。”廖雪梅边说，边翻案桌上成堆成山的卷宗。“是这个吧，新世纪房地产公司。”女律师翻开卷宗迅速地看起来。

赖志宏在对面死死地盯着她，如同欣赏一幅精致的油画。近十几天来，他跑了不少律师事务所，见了不少律师，从来没有哪个所这么气派，装饰得这样女性化，让人一到这儿就有一种宾至如归的温馨感。他估计整整一层楼——希尔顿酒店的商务中心——如果是买，没有2000万拿不下来，哪怕是租，年租金恐怕也要好几十万，没有不菲的进项，敢在这儿摆谱？

“赖先生，你是怎么想的？”廖雪梅边看边问。

“请你亲自出山，全权代理。”赖志宏不紧不慢地说。

廖律师笑了笑，她感到面前的年轻人很可爱，也可笑。她当主任，全所都在她掌控之下，这个年轻人却连续两次要她亲自出山，好像她退休了

似的。

“你这很简单嘛，我们所哪个律师都是一样的。”

“不，非廖主任莫属。”

“这就奇怪了。”廖雪梅放下资料，看着他。

“不奇怪，因为对方全面打滚，一分钱也不想付，是一场恶战。”

“恶战？不是讲事实，讲法律吗？”

“哎呀，大律师你别谦虚了，你知道外面是怎么传你的？”

廖雪梅皱眉了，两眼有些不悦地看着他。

“都说你‘袖里乾坤，决胜千里’。”

“胡说的，你也信？”女律师冷冷道。

“胡说的？前年的乌蒙桥案，去年的黑旋风案，尤其是闻名全国的拆迁自焚案，哪一个不轰动一时，哪一个不是有幸找到的你？”赖志宏侃侃而谈。

“我告诉你，大案、要案有的是上级指派的。如果我们代理得好，也是全所的功劳。”

“船重千斤，掌舵一人。现在雪梅所在B市如雷贯耳，当然是你的功劳。”

人是喜欢被赞美的动物，尤其是女人，廖雪梅听了很受用。她说道：“你这样信任我们，我很高兴，但我太忙，谁接都一样。”

“我有思想准备，在美国，见大律师进门就打表，钱是用分秒算的。我可以重金聘请你。”赖志宏往沙发背一靠，好像是在曼哈顿请大律师。

这年轻人的毛病又犯了，廖雪梅笑一笑说：

“你这标的并不大嘛，为何重金聘我？”

是的，赖志宏前后提到的B市内几个大案，代理费也非常可观。这样一个小案，年轻人显然有些自不量力了。但他并不尴尬，说道：

“我打风险代理，代理费可以高出一般代理的好几倍！”

这时廖雪梅的电话响了，她拿起话筒道：“对不起，我有客人，请先转秘书台。”然后说：“我们一般不接风险代理，就是一般代理，我们收费也是最高的。”

“我知道，我就是冲着你们这个最高来的。”说着赖志宏站起来挥着手说，“代理费再高我也不在乎，但我就是要教育那些毫无道德、毫无信义、卑鄙无耻之人。因此，我找的律师只有一个条件：绝对打赢！”

“年轻人，别激动，坐下，坐下。”女律师用手指了指沙发。

“我就是很激动！这帮人太无耻了！而今房地产这么火爆，卖楼花都卖疯了，连签了的合同也不认，太无耻！太无耻了！我要让正义的法庭审判他们！把它们永远钉在耻辱柱上！”赖志宏非但没坐下，反而来回走着，像是在演讲台上慷慨陈词。

这时，门开了，门厅前台小姐看了看激动的赖志宏，不知道发生了什么事，说道：“主任，您约的吴总到了一会儿了。”

廖雪梅看了看表，皱皱眉道：“请吴总到会客室休息一会儿，我完事就去。”然后回头对赖志宏道：“赖总，官司要胜利，主要讲证据，讲法律……”

“不，主要讲关系！”赖志宏打断道。

“好，也主要讲关系。”廖雪梅望了他一眼不想同他争，继续说道，“感谢你对我的信任，我可以接，但我接也是要助手的，这样，我的客户来了，你同我的助手继续谈吧。”

“不，我就和你谈。差不多了，几个事可以定下来了。一、你，廖大律师是我的全权代理人；二、风险代理费为200万，即胜诉费五五开；三……”

“喂，赖总，”这时廖雪梅见她的手机又在催了，急忙打断他道，“300万的标的五五开不是150万吗？怎么200万？”

“廖律师，我估计对方会耍赖，我们胜了也不付，因此加上1%的违约金和罚息，到时200万都不止了。”赖解释说。

哪有这样算的，合同更不能这样算。但廖雪梅不愿再同他争论，摁了一下白键，一会儿一个身材颀长、西装革履的帅哥站在门前。

“进来，我给你们介绍一下。”廖指着进来的帅哥说，“这位是胡律师，民商法博士，本案我的助手。”

然后又看着赖志宏道：“这位是赖总，他有一个中介合同纠纷请我俩代理，关于合同如何签，方案如何做，你们去详谈吧。”

“好的，好的，主任，你忙吧。”赖志宏一步上前，紧紧地握住胡律师的手摇个不停，像多年未见面的老朋友。

三、法盲，懂不懂？

唐洁可见前面农贸市场人头攒动，几个大货车、摩托车咬在一起，有人大声骂娘，连忙退了回来，绕道上了三楼。这儿虽然是新世纪公司的总部，但他并不坐班。下面吵闹的声音似乎越来越大了，他皱紧眉头，似乎忽然明白了他为啥会遗失八年黄金开发战机的原因。别看这儿脏乱差，简直不能同现今楼盘相比，它可是省城硅谷的中心区！与 A 省最著名学府只有一墙之隔！由于名校效应，这儿的房子好卖，租金很高。但这儿哪怕贫民窟中没有文化的人智商也是高的，为了拆迁，差点把他气死。无论他做多大的让步，付出多大的代价，始终扯皮不断，官司不断，为还建面积、交房时间、办证期限等问题，他前后一共打了 107 个官司！他对人说，什么房地产公司，就是扯皮公司！他下辈子再也不想搞旧城改造了，还是多活两天吧。这就是他一头栽进不扯皮的高校后勤改革，错过商品房开发黄金时期的根本原因吧。他在楼梯上慢步登着，9 层楼没有电梯，这也是那时的理念，那时的特产。一切为了容积率，没有环境意识、发展眼光。为此他多次被夫人取笑：你这建筑垃圾多久拆迁呀？才建十年的房子成垃圾多荒唐呀，对此，唐洁可很不服气，他是这样无能的人吗？十年前建好时，副区长、区委副书记、银行行长、电信局局长争相住进他的花园小区呢。只能怪时代发展太快了，进入新世纪，中国像突然坐上火箭卫星，变得他都不认识了。新世纪房地产公司可是本市最早的房地产公司之一呀，来得早不如来得好，那时他最先吃螃蟹，却被它狠狠地咬了一口。他不敢再吃了，又错过了最好的发展时期！当他重新回来搞开发时，处处力不从心，才有赌一把，失败也辉煌的冒险，才有被赖志宏骗的机会。

他唐洁可怎么犯了这么低级的错误：没有取消与赖志宏签的中介合同，就进场搞开发，最后引来新的官司。他不是坚持不撤销不进场吗？为此他

同夫人还吵了一架，弄得他不得不过来办这件棘手的事情。他一连给赖志宏发了三封挂号信，通知他来面谈，但不仅电话打不通，所有的信都被退回来，说查无此人。这前后拖了十几天时间吧，不能说他的决心不大。好不容易有一天赖志宏打电话来了，他当时的心情无法形容：

“大公关，你是出国访问去了呢，还是戴维营休假去了？你这样玩失踪，天下要大乱的哟！”

“对不起，唐总，太特殊，太特殊。”对方连赔不是。

“特殊？该不是唐山大地震吧？”唐洁可并不买账。

“唐总，对我来说，就是大地震。”对方沉痛地说，“唉，我从小守寡的母亲病危……去世了。”

唐洁可并未因他的新情况改变心态：“你再特殊也应该打个电话嘛，你留地址咋全部是假的？”

“不可能，绝对不可能！”对方一口否定。

“不说这个了，你人在哪儿？”

“我在老家，奉天县。”

那是个很远、很偏僻的地方。唐洁可说：“你知道我们招投标的情况吗？我们中标了。”

“肯定的，唐总，祝贺你。”

肯定的？难道与你有关吗？唐洁可很不高兴，生气道：“我们不想搞！”

“为什么？”对方停了一下，道，“那是多好的项目呀，起码赚6000万。”

“还赚6个亿呢！再多，我们也不搞了。”

“唐总，别生气，我做得不对的，今后补上，总之别生气，一定搞。”电话那头的赖志宏像变了一个人，哀求道，“唐总，你想过没有，现在要搞到一个项目有多难？你看在我跑上跑下的辛苦劲上也别生气嘛。”

“什么？你跑上跑下？难道这项目是你跑上跑下弄成的吗？”唐洁可气不打一处来，“别说那么多了！如果你不来与我们重签一个合同，我们肯定不会搞！”

“好的，好的，肯定重签，好说，好说嘛。”对方满口答应。

“那你马上来呀！”唐洁可像是对自己的下属命令道。

“我的大老总唉，你知道农村死个人的情况吗？”对方叫苦不迭，“唐总，