

国内首部揭秘物流行业成功运作与商业秘密的长篇小说

物流帝国

3

速度决定成败，价格决定生死

潘葱聪 / 著

快鱼吃慢鱼，快递行业，速度为王；
费用定生死，物流行业，价格为王；
微笑到你家，服务行业，态度为王；



九州出版社
JIUZHOU PRESS

国内首部揭秘物流行业成功运作与商业秘密的长篇小说

物流帝国

速度决定成败，价格决定生死 ③

潘葱聪 / 著



九州出版社
JIUZHOU PRESS

图书在版编目 (CIP) 数据

物流帝国.3 / 潘葱聪著. — 北京: 九州出版社,
2015.5

ISBN 978-7-5108-3649-7

I. ①物… II. ①潘… 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 (2015) 第 085149 号

物流帝国.3

作 者 潘葱聪 著
出版发行 九州出版社
出 版 人 黄宪华
地 址 北京市西城区阜外大街甲 35 号 (100037)
发行电话 (010)68992190/3/5/6
网 址 www.jiuzhoupublish.com
电子信箱 jiuzhou@jiuzhoupublish.com
印 刷 北京建泰印刷有限公司
开 本 787 毫米 × 1092 毫米 16 开
印 张 24
字 数 300 千字
版 次 2016 年 9 月第 1 版
印 次 2016 年 9 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5108-3649-7
定 价 39.80 元

★版权所有 侵权必究★

目 录

第一章

一鸣惊人，苏哲力克群雄独得航空代理权 / 1

捷克航空进驻中国，立刻引起了各大物流公司的关注。东欧航空一直由少数国家控制着，捷克航空就是其中一家。如果能成为捷克航空的中国代理，就等于获得了大半个东欧市场的控制权。为此各家物流公司使出浑身解数，谁知最终拿下代理权的竟是苏哲。苏哲这一举措轰动了整个利星集团，也让他一举成为集团总部最年轻的商务总监。

第二章

即使我吃不着，也要让你吃不好 / 33

物流同行之间为争夺客户，经常会用一种“下三滥”的方法，在明知拿不到客户货物的情况下，客户来询价时，就把底价报出去。这种方法会让和客户合作的物流公司苦不堪言，因为客户会以底价为依据，打压物流公司的价格。一旦物流公司方坚持不下去，先前使绊子的物流公司马上就会顶上来捡漏。

第三章

专业物流泾渭分明，即使打肿脸也充不了胖子 / 62

物流公司分为专业物流和大众物流，专业物流虽然客户范围狭窄，但却不可替代。滚装船操作就属于专业物流，因为具有运输量大、费用低廉、效率高、破损率低和污染轻等优点而成为汽车运输的最佳方案。但是滚装船极难操作，一旦操作不当，很可能造成汽车移位，操作员伤亡，所以必须由专业物流公司操作此类货物。若是利星这样的大众物流公司去承接滚装船操作，将会是一场灾难。

第四章

一山不容二虎，主导销售方式你死我活 / 91

伟通物流全员并入利星物流集团总部，销售部面临着一个痛苦的抉择：直客销售和同行销售到底哪一个占据主导地位。伟通走的是直客销售路线，如同零售，以利润为导向；利星走的则是同行销售路线，更像批发，以货量为导向。这是两种完全不同的销售方式，运用的也是不同的销售策略。公司一旦定位主导销售方向，就会调整资源配置，失势的一方将会黯然退场。

第五章

空运物流，是物流行业皇冠上的一颗明珠 / 122

在物流行业中，空运看不起海运，海运看不起陆运。做空运的总有一种优越感，空运的运费是海运的几倍甚至几十倍，利润也大大高出海运运费，而且空运部的货物大部分都是由空运部员工自己揽的，销售部揽来的空运货物甚至不到空运货物的百分之五。可以说，空运物流，是物流行业皇冠上的一颗明珠。

第六章

海空联运，优势互补的最佳组合 / 152

海空联运是以海运为主，在最终交货运输区段由空运承担。这种运输方式，运输时间比全程海运少，运输费用比全程空运便宜，很适合那种不想多出运费，但信用证期限又快到了的货物。这种物流方式虽好，却有一个弊端，那就是很容易被物流公司钻了空子，以全程海运冒充海空联运，赚取运费差价。

第七章

林子大了什么样的鸟都有，人人都有一本难念的经 / 182

空运部虽然自视甚高，但说到底还是服务行业，也会被一些奇葩客户搞得焦头烂额。走空运的客户并非都是有钱人，也有些是因为信用证马上到期了，不得已勉强走空运。这类客户走空运的过程极其折腾，他们十分在意价格，所以会反复比价；又因为从未走过空运，难得花一次钱，所以不把物流公司折腾个半死是不会罢休的。

第八章

竞争必须打破垄断，空运部这下踢到了铁板上 / 213

利星集团空运部极为强势，无奈之下，苏哲向高层建议，由海外部独自建立一个空运团队，统一管理操作集团公司下属海运部、海外部和销售部所揽到的空运货。苏哲的这个举措，一举摧毁了空运部垄断公司空运操作的地位。

第九章

危险品是大忌，几块锂电池足以毁灭一家物流公司 / 246

几块锂电池足以毁灭一家物流公司。锂电池是五类危险品，如果有人将它夹带在货物中，被海关查验时发现，货物立刻就会被全部查扣。要想把货物从海关提出来，物流公司需要递交一系列情况说明、公司资质证明。等物流公司费尽九牛二虎之力把货物捞出来，大多错过了交货时间，不仅得向客户赔款，客户也保不住了。

第十章

牵一发而动全身，打造高端品牌是一项系统工程 / 277

利星集团想要打造高端物流，讲究的是速度快、无差错、态度好。这就要求利星物流的主要合作伙伴阳正船公司必须能够提供高端海运服务。而船公司能否提供快捷的服务，又和港区密切相关。因此，利星打造高端物流、提高服务质量的行动一推出，可谓牵一发而动全身，船公司和港区都成为苏哲公关的主要方向。

第十一章

“吃泡”暴利，那点儿不足为外人道的事 / 311

苏哲目瞪口呆地看着这批空运货物的利润分析表，原本他以为会亏本的生意，没想到赚了个盆满钵满。把这批轻泡货和超重货搭配在一起，既能满足航空公司重量与体积的要求，同时还不用付给航空公司额外的运费。但是面对客户，物流公司依然正常收取运费，多出来的利润，就装进了物流公司的口袋，这就叫做“吃泡”。

第十二章

航空业界起纷争，无疑是天上掉馅饼 / 343

空运分为廉价航空公司和高端航空公司，物流公司要想将空运货量做大，抢占市场，廉价航空是首选。然而，苏哲却一口气和多家高端航空公司签订了包板协议，因为他得到内部消息，以九方航空为首的高端航空公司迫于淡季货量大跌的压力，准备放下身段，全方位降价，抢占廉价空运市场。空运业界起纷争，对于物流公司来说，无疑是天上掉馅饼。

第一章 一鸣惊人，苏哲力克 群雄独得航空代理权

捷克航空进驻中国，立刻引起了各大物流公司的关注。东欧航空一直由少数国家控制着，捷克航空就是其中一家。如果能成为捷克航空的中国代理，就等于获得了大半个东欧市场的控制权。为此各家物流公司使出浑身解数，谁知最终拿下代理权的竟是苏哲。苏哲这一举措轰动了整个利星集团，也让他一举成为集团总部最年轻的商务总监。

从卡瓦博格回到花城后，苏哲发现伟通的气氛变得不一样了。

他点开邮箱中堆积的人事部群发的邮件。

“各位同事，销售部薛亦波，因经常迟到旷工，情节严重。根据公司制度，予以开除……”

“财务部陆文杰，因业务上严重违规，特此给予警告……”

苏哲的邮箱内，这样的邮件堆积了四五封。仅仅一个星期不在，伟通的氛围就变了。

办公区内的员工们，往日轻松的表情不在了，一个个满脸担忧，如同待宰的羔羊。再也没人在茶水间聊天了，全都一脸紧张地坐在电脑屏幕前。

“郑丽，怎么回事？”苏哲回到办公室后，找到郑丽询问。

郑丽见了苏哲，如同见了救星一般，大倒苦水：“经理，你不知道。这段时间，Tony 和杨光性情大变，刷刷连续开除了四五名员工。大家也不

知道怎么回事，还有人传言，利星集团要破产了……”

苏哲大惊，自己就出去了一个星期，竟然辞退了这么多人。这种不符合伟通一贯的宽松管理的行为，实在让人费解。

“我去问 Tony。”苏哲眉头皱了起来。

“这几天一直看不到 Tony 和杨光的人，都到总部开会去了。”郑丽忙说道。

不断裁员，BOSS 又一直到总部开会。苏哲突然有一种不好的预感，肯定有大事发生。莫非，总部要关闭伟通？

苏哲又有些不相信，这段时间，在自己的带领下，伟通的业绩虽不能说是卓尔不群，也算是差强人意，不但海运部稳步发展，海外部也和代理有了突破性的合作。

苏哲心神不宁，拨打 Tony 和杨光的电话都没人应。一个小时后，苏哲接到 Tony 的短信：“下午三点，会议室。”

苏哲想象了很多种和 Tony 见面的情景，甚至做好了 Tony 深表无奈或大为光火的准备。如果真要关闭伟通，那么这两位大 BOSS 的职业生涯也会受到挫折。

然而，让苏哲没想到的是，Tony 踏进会议室的表情是志得意满。

而跟在 Tony 身后的杨光却是一脸愁容。

两位 BOSS 反差极大的表情，让苏哲感到困惑，他急不可耐地问道：“Tony，怎么回事？”

“不要激动，苏哲，我们也是刚刚接到消息。”Tony 说话仍然有条不紊。

“是不是伟通要关闭了？”苏哲没有 Tony 的耐心，他心急火燎地问道。

Tony 看了一眼苏哲，语气中带着安慰：“也没那么严重。”

没那么严重？

苏哲心一沉。

一旁的杨光看到苏哲急迫的样子，忍不住说道：“苏哲，伟通这间公司的确要关闭，部分员工会迁入总部与利星合并。”

“为什么会这样？”苏哲吼道。

“苏哲，注意你的语气。” Tony 板起脸来训斥道。

杨光的眼神一片空洞，像是失去了精气神，慢慢说道：“总部觉得，在花城有两家公司，不是十分妥当。无论是从联络角度，还是从租金等额外支出，都不符合商业利益。因此，总部决定，合并两家公司，减低经营成本，伟通关闭，部分伟通员工迁入利星。”

伟通终究要关闭了，苏哲心中有些难过，这块花城的金字物流招牌，就要彻底消失了。

旧时伟通堂前燕，飞入狗日利星家。

当初保留伟通的承诺在大利益面前随风而去。苏哲一直心存幻想，觉得利星会让伟通这块牌子一直伫立着。哪怕员工都是利星的，只要能把伟通这块花城最老的物流招牌延续下去也好。

不过利星根本不会考虑伟通某位员工的小心思。谁控股，谁决策。

在商言商，无商不奸。

“可是，部分员工是什么意思？”苏哲从这句话中品出了危险的信息。

杨光叹了口气，人看上去十分憔悴，他从上衣口袋里掏出一根香烟，给自己点上。狠狠地吸了两口，随着鼻腔粗重的呼气声，杨光的眼中有些悲伤，“合并之后，很多岗位都是重叠的，不可能做到一人一岗。总部只会留下精英，40%的员工将……被开除。”

“咚”的一声，会议室内发出一声闷响。苏哲的拳头砸在桌面上，丝丝鲜血从指缝中流出。

“苏哲，你冷静点儿。你是两个部门的头儿，怎么这么冲动？” Tony 一惊，继续训斥道，“你知不知道，总部对你相当重视，提名你到总部去当商务总监。知道商务部总监有多大权力吗？总部海外部和海运部两大部门，名正言顺地归你管了。而且总部的规模比这里大得多。你这么冲动，怎么做好集团总监？”

苏哲盯着杨光，似乎没听到 Tony 的话，重复着自己刚才的话：“40%？你的意思是，我手下40%的员工将要失业？”

杨光低下头去，不敢看苏哲的眼睛，没再说话。

Tony 嘴角下压，冷笑道：“你的40%员工？苏哲，你真以为自己是诸

侯了，要负责手下人的吃喝拉撒？你这胸怀在我们利星干，可真是屈尊了。这次，是总部的调整命令。你也做了几年物流了，应该知道，公司是不养闲人，一切都是为了利益最大化。”

在 Tony 看来，苏哲的表现十分奇怪。本来嘛，公司里，大家都是来赚钱的，谁也不欠谁的。况且，总部对苏哲非常重视，还提拔他做了商务总监。看着面前这位英气勃发的年轻人，Tony 不禁回忆起自己的职业生涯，二十六岁？自己也许还在哪个公司做一线操作员呢。

杨光也在旁边打起了圆场，“是啊，苏哲，有你这种态度跟 Tony 说话的吗？现在，人家已经是利星集团的副总了，将来我们都还要靠 Tony 哥提携呢。”

Tony 努力掩饰着自己的得意，点了点头，“大家在一家公司共事，到了总部，我不帮你们帮谁？”

苏哲看了一眼 Tony，眼中透着一股失望，一言不发地离开了办公室。

“这小子！”Tony 骂道。他扭过头，看着杨光，“亏我还在赵总面前一直推荐他。真不知道我这么做对不对。”

杨光堆出笑脸，“年轻人嘛，没什么经验。让他去吧，过段时间就好了。”

如果说 Tony 之前的种种行为，还勉强能解释为是为了公司的效益和管理，今天会议室这一幕，已经让他明白了这位香港经理人，血液中流淌着的只有两个字：自私。

虽然公司还未正式宣布，但是员工已经开始惶惶不安。他们看到杨光、Tony、苏哲在会议室内长谈，便已无心工作，揣测着这家公司的未来。

“有什么办法呢。”唐嫣一手握着电话，一手欣赏着自己刚刚涂的鲜红的指甲油，“到时候随机应变喽。Tony 和杨光还没说出了什么事，打听消息也打听不到。”

“有什么办法呢。”唐嫣一手握着电话，一手欣赏着自己刚刚涂的鲜红的指甲油，“到时候随机应变喽。Tony 和杨光还没说出了什么事，打听消息也打听不到。”

“公司解散了怎么办？”唐嫣甩了甩黑瀑般的头发，发出悦耳的笑声，“那我就嫁人算了，做个家庭主妇也不错。整天上班累死累活的，又没什么意思。”

“谁要我？老娘当年也是校花好吧。追老娘的人少说也有一个加强排。什么？为什么不结婚？还不是因为苏哲那个死鬼，唉，我也不知道怎么回事，好像上辈子欠他似的……”唐嫣明亮的眸子透出一丝惆怅。

张全和两个销售蹲在消防楼梯的过道里抽着烟。

“张哥，公司要是破产了怎么办？”一个销售恭敬地递给张全一根烟。

“破产？”张全眯了眯眼睛，“怎么会破产？我估计顶多就是合并。”

“合并？合并到总部去？那不错哦，听说那里的妞都挺漂亮。”

张全抬手给了那销售一个爆栗，“你就知道妞。并入总部对我们来说不是好事。总部的销售经理赵树峰我打过交道，那人相当厉害，城府深得很。”

那销售捂着脑袋，疑惑地问：“张哥，这花城还有比你更加厉害的销售？”

张全揉了揉困乏的眼睛道：“当然！”

该发生的终究会发生。

当 Tony 和杨光当众宣布公司要裁员 40% 之后，伟通公司内一片鬼哭狼嚎。

见到事态有些失控，作为一把手的 Tony 坐不住了，站出来表态：“大家听我说两句。这次是总部做出的决定，这个决定总部也是经过几番争论，才痛苦地通知到你们。我知道，大家有不少是伟通的老员工，我来伟通也工作了三年，与大家朝夕相处，知道大家的想法。我也做了很大努力，本来事情更严重，总部要裁员 60%，在我的努力争取之下才降到 40%。”

Tony 深谙斯德哥尔摩综合征定律，要把这起看上去十分坏的事件变得不那么坏，就要举出更坏的例子。

果然，这番话说出之后，刚刚还十分愤怒的员工怒气消了一半，却变得更加迷茫。

Tony 仍然保持着总经理的优雅风度，见局势得到了控制，继续说道：

“大家在伟通这么多年，干得都很不错。你们当中的不少人，是我见过的少有的优秀人才。伟通虽然只是一家民营企业，但是员工素质比五百强外企都不差。你们需要更大的舞台，需要更大的发展空间。”

去勇敢追逐你们的梦想吧。

这句话通常都是老板裁员时最喜欢用的。

“公司为大家准备了两个月的补偿金，这也是我再三争取来的。希望能给大家多点儿时间找下家。我也认识几家物流公司的老板，也愿意为他们引荐我们的优秀人才。大家可以私下找我联系。”

Tony 这几分钟的讲话，像是一针镇静剂，让所有员工都冷静了下来。刚刚那股像是农民起义般狂暴的气势，被暂时压制住了。

作为一个公司的总经理，Tony 十分擅长演讲。

然而，镇静剂毕竟是镇静剂，解决不了关键问题。没过几个小时，员工们又恐慌起来。毕竟，Tony 的话说得再怎么好，也不能掩盖自己被扫地出门的悲惨。

“完了，完了。”孙新双手拽着裤子，苦着脸，衣冠不整地穿过公共办公区域。他刚从人事部得知自己将被裁员的消息。这个消息彻底击垮了孙新的意志。

“我可怎么活啊？我上有七十岁的……别人家的老母，我下有三岁的……公狗。我可是要养一大家子呢，多少人指望着我吃饭呢。这可怎么办啊？”

孙新松了松皮带扣，皮带耷拉下来，像条尾巴一样拖在后面。

“孙新，注意点儿形象，这是在公司里！”路过的周琳见到这一幕，不禁皱着眉头。

有了尾巴的赛亚人孙新，狠狠地往地上吐了口痰：“注意个屁！老子都要被裁了。周琳，你倒好，听说你到总部还升职了，还加薪了！”

周琳脸一红，知道孙新要发牢骚，不想与他纠缠，快步离开了。

“完了，完了。”孙新垂着脑袋走进厕所，不想肩膀猛地一震，人往后退了两步，“是哪个王八羔子撞老子……”

孙新刚抬起头来准备骂娘，反正自己也不是这家公司的员工了，无所

谓了，却看到了一张熟悉的面容。

“完了，完了。”姚胖子一改往日的趾高气扬，头发乱糟糟地出现在孙新面前。

“你也……不可能吧？你可是 Tony 钦点的红牌……不是，红人啊。”孙新眉毛一抬，十分诧异。

姚胖子松了松领口的纽扣，仰天长叹：“红人有个屁用，关键时刻还不是过河拆桥，兔死狗烹，人走茶凉，世风日下，人心不古，奸人当道，生灵涂炭啊……”

姚胖子一连串的成语，把此次的裁员事件说回了东汉末年。

“姚总，你还怕找不到工作？”孙新佝偻着背，“你不是说认识很多大老板吗？人家不都上赶着请你去当司机嘛。”

姚胖子一甩脑袋，似乎仍然沉浸在怀才不遇的悲哀中，“天妒英才，天妒英才啊。东风不与周郎便，铜雀春深锁二乔。我估计我的存在，对于利星整个集团是个巨大的威胁。所以，他们才开除我这个公司元勋啊。”

姚胖子双手背在身后，像领导一样来回踱步，“既生瑜，何生亮。古语有曰卧龙姚胖，得一者可安天下。苍天，为什么你要这么考验我这个天才呢？”

孙新吸着鼻子，“姚胖子，你就别愁了，几家大老板都等着你的宠幸呢。不像我……”

“孙老弟，你也是个人才啊。只是他们不珍惜。”姚胖子拍了拍孙新的肩膀。

“姚师兄！”

“孙老弟！”

姚胖子和孙新这对落难兄弟，握着对方的手，在伟通的厕所内，惺惺相惜。

这历史性的场面，好比马克思遇到恩格斯，切格瓦拉遇到卡斯特罗。

“你们走开点儿啊，我还要打扫厕所呢。”清洁工阿姨甩着扫帚，拼命往两人的脚上掸着灰尘。

看到姚胖子和孙新落荒而逃后，清洁工阿姨吸了吸鼻子，“两个大男

人，在厕所里互相摸手，不嫌恶心。我呸，难怪要被开除！”

这股风暴很快就吹到了苏哲身上。海外部已经乱成一锅粥了。几个女人瞬间变成了圣女贞德，要维护自己的合法权益。

刘霞挥舞着餐巾纸，哭天喊地，“我这个老大妈太辛苦了，家里还有两个女儿要上幼儿园。你知道，现在的幼儿园学费可贵了，一个月就要一两千，小学和中学才便宜。真苦啊，真不该结婚啊，我们那口子又没用，当初要不是他对我死缠烂打，我还能挑个更好的。还有一个高干子弟追我呢，可是我眼睛瞎了，看上这个男人。人生，真是没有后悔药啊。记得我小时候……”

刘霞一番紧扣主题的话还没说完，又轮到了徐丽敏。

徐丽敏的两个眼睛已经哭成了桃子妆，文件被她撕得粉碎，脸上的妆都花了，“我就说嘛，我们这些从北方来的，在花城就是被排挤。裁员，也是先裁我们北方人。这是地域歧视，这是种族歧视。马丁·路德·金早就说过……”

一哭二闹三上吊，虽然场面带着喜感，却透着一股凄凉和无奈。

苏哲对那个商务总监的名头并不感冒。海运部和海外部要被拆散了，他心里说不出地难过。

苏哲一直认为，自己身为部门的领导，就好比一个家庭的家长，要对这个家庭的成员负责任。尽管这种堂吉诃德式的理想，在现代这种快节奏、流动率极大的公司中，被很多人不耻。不过，苏哲觉得，既然决心要成为一名卓越的企业家，就必须付出更多的努力。

目标定其上，得其中，定其中，得其下。

自己付出百倍努力，就算得不到下属家人般的回报，团队的凝聚力起码比其他部门高很多。

“我来想想办法。”苏哲实在不忍心看这么多员工在自己面前如此卖惨。他走进杨光办公室。

“苏哲帮我说情去了。”刘霞第一个露出充满希望的目光。

“算了吧，人家都要高升到总部当总监了，会理咱们这些人。”徐丽敏有些不相信。

“小徐，你这话怎么说的？”一旁的王烨看不下去了，“我觉得苏哲一定会尽全力帮我们的。我看啊，这个公司有点儿人情味的，也就是苏哲了。”

王烨这位老大姐站出来说话，其他人顿时都不说话了。如果说大家对不被辞退这件事还抱有一丝希望，也都寄托在这位公司最年轻的经理身上了。

杨光的目光有些躲闪，他不安地摸着自己的肚子，看着苏哲咄咄逼人的目光，杨光有些招架不住。

“小苏，你真的要去跟董事会提案？”杨光不可置信地睁大眼睛，他发觉，自己永远摸不清苏哲脑袋里想的是什么。

“小苏，不是我杨光倚老卖老，我可以告诉你，你想做的努力和尝试，我都做过了，没用！我知道，那两个部门你管得挺好，觉得总部会买你一份面子。我跟你讲，这里是公司，离开谁都照样转。苏哲啊，你的路已经走得够顺的了，这么年轻，三十岁不到就当上了总部的总监。可千万别做傻事，自毁前途。”

苏哲低头看着桌面上的花纹，仍然十分坚定地说：“如果不能改变这40%的裁员计划，我这个经理就是失败的。”

杨光摇了摇头，“苏哲，你是个挺聪明的人，谁的鬼把戏都逃不过你的眼睛。怎么会在这个显而易见的问题上钻牛角尖呢？你有一个最大的问题。”

杨光直起腰板，昂起肥胖的下巴，显得有些激动，“你最大的问题就是走得太顺了，知道吗？太顺了，就不懂得珍惜当下的一切。”杨光猛地捶了下桌子，“你知道我这次被分配到什么职位？市场部总监，和你是平级的，明白吗？”

不同于 Tony 的平步青云，杨光的职业之途可谓一天不如一天。

“我说什么了吗？”杨光这个没脾气的光头胖子，终于将之前的憋屈都发泄了出来，“你知道，我为什么会被降职吗？”

苏哲心想，你杨胖子一个星期只来上班一天，不被降职那才真是奇怪。

杨光这一番推心置腹，倒是将两人之间那道屏障彻底消除了。上下级变成平级，两人之间的话倒是多了起来。

“苏哲，我刚才就跟你说了，你要做的事情我都已经做过了。我跟你说，本来不只是开除40%员工，大多数主管和经理的位子都不保。你知不知道，唐嫣本来是要被辞退的？利星的市场部经理，业绩更好，人脉更广。你知道为什么现在唐嫣安全了吗？”杨光用那粗短的拇指指了指自己。

“杨总……”苏哲没想到，杨光竟然在这个关头，显出梁山好汉一般的仗义。

“别叫我杨总了，以后大家就是平级了，叫杨哥吧。”杨光倒是很快就适应了自己的新角色。

杨哥？苏哲想：要是什么时候能直接喊“杨胖子”就好了。

花城淮海路，闹中取静，道路两旁是参天的法国梧桐，配合着做旧的铜制路灯，让这条街道有一种浓浓的异国风情。

路旁一座老式洋房别墅中，周琳正懒洋洋地发着微信。

“这段时间他回来了，咱们暂时别联系了。”

“明白了。”

何在的这段炮友之恋，苦逼无比，每次都得躲着Tony，久而久之，养成了良好的反侦查习惯。

吱嘎一声，洋房的门被推开，发出老旧的摩擦声。

喝得满面红光的Tony，哼着不知名的南洋小曲，晃晃悠悠地走了进来。

“夫人，给我脱鞋……”Tony喝醉后，声音透着股人来疯的味道。

“谁是你夫人？”周琳理了理头发，假装生气道，“这么长时间了，还是没给人家一个说法。”

Tony搭着周琳的肩，顺势倒在沙发上，“你看你，又提这事，现在不是正在进展中吗？”

“你到底跟你妈说了没有？你娶个北姑，她老人家介意吗？”周琳阴阳怪气地说道。