

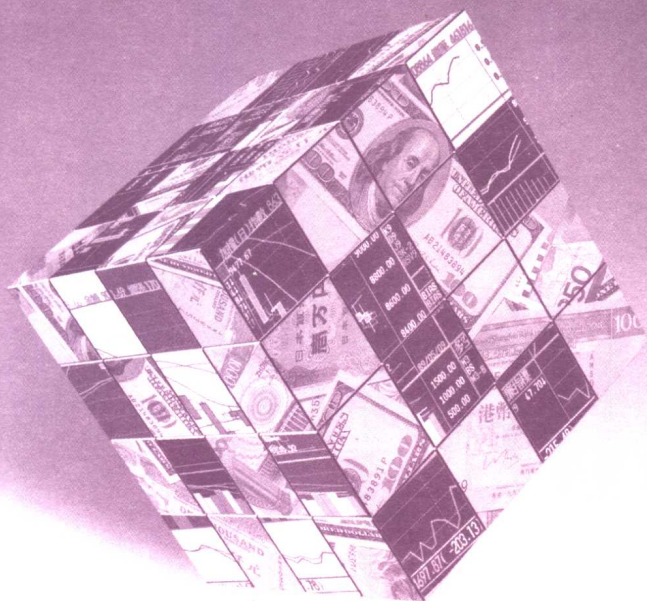
王建 著



公司秘密

文化艺术出版社

GOINGSMITH



公司 秘密

图书在版编目(CIP)数据

公司秘密 / 王建著. —北京: 文化艺术出版社

2003.8

ISBN 7-5039-2374-1

I.公… II.王… 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052322号

公司秘密

著 者 王 建

责任编辑 金 燕

版式设计 刘宝华

封面设计 怀 一

出版发行 **文化艺术出版社**

地 址 北京市朝阳区惠新北里甲1号 100029

电子邮件 whysbooks@263.net

电 话 (010)64813345 64813346(总编室)

(010)64813384 64813385(发行部)

经 销 新华书店

印 刷 三河市九洲财鑫印刷有限公司

版 次 2003年8月第1版

2003年8月第1次印刷

开 本 850×1168毫米 1/32

印 张 9.375

字 数 200千字

书 号 ISBN7-5039-2374-1/I·1087

定 价 18.00元



版权所有,侵权必究。印装错误,随时调换。

导 读

这是一部长篇小说。从对素材的处理上来讲，我不太情愿将它写成小说。

我以前是一位准作家。1992年下海后，我就着手写一部反映民营企业生存、成长的长篇小说，当时定名为《天问》。我至少写了三次开头，每次超过一万字，便写不下去，原因是我不满意自己对故事的悲情演化，那些优秀的人物，我不想让他们有伤心的结局……却不想，我后来置身于我当初的构想中，我当初的一些设计，变成了我的经历；我当时的某种预感，变成了我的现实——包括这部小说，也是我在身陷囹圄中写的初稿。如果把我的经历（我的直接经历和间接所见所闻）原原本本写下来，那绝对离奇、生动、惊心动魄，你看了绝对不相信，反会说我乱编：生活怎么会是这样的呢？唉——我怎么跟你说呢？公司里的事，公司的秘密，我的十年满腔热忱又痛心疾首的经历，我怎么说你才会信呢？故事不用编，如果说这是体验生活，那我所付出的代价就太惨重了。

所以我决定把自己置身度外，并放弃把它写成纪实文





体的想法,这不但可以回避一些敏感问题,而且可以珍惜我的素材,使它不至于变成一种对极端事件的记叙仅仅让人感慨一番。文学是一门艺术,文学是通过塑造典型形象以反映社会生活,对我来说,不是想着怎么去编故事,而是努力把我这十年的切身经历写轻一些、写淡一些,以使你能相信这现实社会的真实存在。我逐渐搁置对一些事、一些人的抱怨,我沉静下来,沉静如深潭中的磐石,我可以整天面壁而坐。我把买煤的,说成是卖米的;我把挑柿子的,变成坐飞机的;我也来一番“颠倒黑白、搬弄是非”,在对故事事件重新设计以后,我眼前的那么多人就开始排队走向各自队列,最后变成“东西南北中天方地圆”等一些人物次递走进书中。本书共十章,我写了两个结局性的结尾,我不知取舍哪个好,所以就把第十章编成之一和之二并列保留,由读者来选择哪一种结尾更好吧——我补充一句:两个结局都是必然的存在。

其实,我真正要写这部小说的冲动,是我更关心经济问题,人文环境、经济秩序、国家政策、伦理道德等全都混杂在一起。公司是社会的经济组织,企业经营是经济的运行细胞,在中国已经加入WTO及世界经济一体化速度加快之际,中小企业的成长——或者说民营企业能否生存和健康成长,可能是中国的民族经济能否真正自立和强大的重要因素吧。

不要忘了,中国由计划经济向市场经济转型,也仅仅是

这十年历史。

形象大于思想。这部小说的故事是编的,但希望你相信它的真实。

王 建

2001年11月初稿

2003年6月润改



目录

导 读 (1)

第一章 (1)

两个共同创业的人,其中一人自立门户,并把原公司的软件产品注册商标在异地注册成了新公司的名称。一场必赢的官司为什么打不起来?

第二章 (23)

以新公司的名称混淆品牌概念,堂而皇之地公开出售与原公司同样的产品,而原公司不花一分广告费,产品卖得比以往更好。商业情报是被谁窃走的?

第三章 (45)

软件卖开后又开始代理硬件产品,当销售额刚刚做大时,外国公司突然调整策略,围手之货面临灭顶商灾。他能够化险为夷转危为安吗?

第四章 (65)

现实生活中的人物,却与一本书中的主人公有几乎

一致的离奇经历,是难以置信的两个女人影响他的生活
导向。在冥冥中人的命运是可以靠人指点暗示的吗?

第五章 (87)

又一个女人,在她真正享受过做女人的快感后,
她潜在的智能得到释放性地发挥,她挽救了处于绝
望中的两个男人。她是谁派来的,她到底在帮谁?

第六章 (111)

享受优惠政策搞房地产,自己骗人的时候又被
别人骗了,当再一次想去骗别人时,骗到高手门下,
高手之外另有仙人。谁是这场游戏的最大输家?

第七章 (139)

“二次创业”时不约而同都搞VCD,设一个局让
人偷盗技术机密,再买一个工厂静候订单上门。两个
竞争冤家为什么又走到一起?

第八章 (167)

严密的市场布局,高额营销业绩里隐藏着另一个阴
谋,女人的阴谋诡计只能由女人的敏感去识破,只能由女
人们的方式互相厮斗。混乱的市场局面是怎样挽救的?

第九章 (197)

赚够了你的订单后,再把工厂高价卖给你,从头到尾都是高超策划的圈套和心计。他为什么让一个老实人做董事长?

第十章(之一) (233)

艰难搭成的市场网络、苦心经营的品牌效应,又跨上资本运营的大台阶,再强大的实力却经不起一场意外事件的冲击。她为什么要代人受过?

第十章(之二) (261)

一件腐败案子,突然把两家公司深深地拖下水,很多事跳进黄河也洗不清。老板为什么要卷款跑掉?他们是否应被判坐牢?

第一章

.....

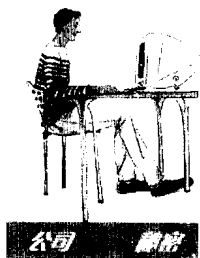
两个共同创业的人，其中一人自立门户，并把原公司的软件产品注册商标在异地注册成了新公司的名称。一场必赢的官司为什么打不起来？

.....

1

专线中巴拐入深南中路，陈希一眼就看到了发展大厦。这座在建特区初期盖起的十几层的当时的高楼，现在在深南中路的楼林中已一点也不显眼，陈希关注它，是因为陆冬河就在这座楼里办公。





陈希从来没进入过这座楼，但是她有他的名片：鼎立科技发展公司，深圳发展大厦13楼。她曾经想象过他的办公室的模样，办公室很大，但他却坐在堵住门口的外边，留下一个大空间不知干什么用，现实是这样吗？事情已经过去三个月了，这张名片一直使她感受着他的温暖，在看到发展大厦时，想起他，陈希周身有一丝酥麻的冲动。此刻，陈希是去北方大厦办事的，车再往前走一站就到了，但就在车拐入深南中路的同时，她的BP机响了，在她想起陆冬河的时候，BP机显示的号码是他名片上的。在汽车拐入深南中路靠站后，陈希抓起手袋顺势就下了车，她快步向发展大厦走去。

这一切几乎是在同一瞬间发生的。

陈希出现在陆冬河面前。她一进门就果然看到堵在门边的大班台，大班台上有一堆报纸，摊开的，他看着这些报纸，手还拍在电话上，显然是在等她复机，所以当陈希“嗨”的一声时，陆冬河抬起头惊讶万状，陈希又一次见到他这种表情，她喜欢！

“喂，你怎么来得这么快？”

“哎！你接到传呼吗？你没复机怎么知道我找你来？”

“嘿，你刚才一定是在楼下！”

陆冬河一句一句地问，陈希咯咯地笑，不答，她喜欢他这种样子。陆冬河“喂、哎”了半天，有点急了，她认真地盯着他，抿着嘴点着头一字一句地说：

“心理感应呗！”

当汽车拐入深南中路能看到发展大厦时她就想：我是不是上楼去看一看他。还有关于他的大班台，果然是这样的，这

是不是心理感应？

陆冬河把她让进大班台的正面，把报纸推给她看，然后把门关上。门响的时候，她的周身又一阵酥动，她在想是不是站起来迎他，但他点了一支烟，一脸严肃相，在办公室里来回踱着步。

陈希有一点失望，又有一点羞涩，她跳得很快的心随着他踱步的声响渐渐平静，专心看起了报纸。这些摊开的报纸其实是一个内容：天问新技术有限公司隆重招聘。天问公司招聘软件开发工程师120名，硬件生产监管工程师20名，软硬件市场推广工程师100名，大区销售正副经理20名，市场策划和企业文化专业人员若干名。这些报纸分别是昨天和今天的，都是整版的统一设计，给人的感觉是很张扬，有气势，有号召力。

陆冬河吸着烟，来回踱着步，不时瞟眼看她，她在认真地看报纸。

陈希很快就明白了陆冬河的意思。在陆冬河又一次踱步到她跟前时，她站起来迎着他。陈希轻轻搂了一下瘦高瘦高的陆冬河的腰，把脸贴着他的胸膛，像听了一下他的心跳，然后轻轻地说：“我去，我回去收拾一下今天就去。”

陆冬河轻轻吻了她的额头，手隔着衣服在她上胸的敏感部位象征性地摸了一下，然后催她快点走。

陈希从此就去了珠海。

陈希下楼以后，正好碰到往蛇口的专线中巴，她扬了扬手，就上去了。



陈希在一家酒店做琴师，另外还做十几个孩子的家庭钢琴教师，都是定期定时上门去教，多集中于周六、周日，平时差不多每天也有。

她本来应回去办一下辞职的，还有，宿舍里那些东西，带上什么，寄放在哪里……这一切统统都越想越乱。在她看到中巴那一刻，她索性都不去想了，她又一次感到“一走了之”这个词的准确含义，不过这次跟上次不同，上次是回避什么，这次是没时间解释。她直接去蛇口坐船到了珠海。她到珠海本想给酒店和那些人一一打电话，但她一下子忙得没时间，为陆冬河，她什么都愿去做。



陈希其实不太了解陆冬河，她认识他并不久，两个人在一起的时间，加起来也不过二十个小时吧。那时她在辰星酒店做串场琴师，外面很冷，但酒店里暖气很足，她的脸红红的，在大堂专心地弹琴。串这个场，每次两个小时，中间休息两次各10分钟，已过了晚11时，她可以下班走了，大堂里也没什么人，但正因为没什么人，她注意到中空大厅二楼的咖啡厅里一直坐着一个人在听她弹琴。那个人是陆冬河，他不懂音乐，曲目和技巧一窍不通，人都走完了，她弹得那么专心，我再坐一会儿，等她弹完，他想。她也在想：这个人一直在听我弹琴，他正在思考问题，我不要中止他，我用轻松的音乐伴他。这样一直到12时，大堂副理过来了：“陈小姐，你已主动超时了，我们是不付超时报酬的。”

“噢、噢，”陈希停止了，佯装看一下表，“我看错表了，时间过得真快。”

陈希收盖好琴，穿上外套，她的外套是一件黑色面料红

领的薄呢大衣。在酒店外等出租车时，她与同样刚出来的陆冬河有大约3分钟的见面。

他站在她对面，似没注意她，却在她又一次看他时突然说：

“你是贵州人吧？”

“你——”她本想说，“你问这个干什么？”她还想对自己说：“不要与陌生人搭腔。”但她说出口的是：“你——怎么知道的？”

“你一定做过教师，你以前是钢琴教师？”

“你怎么知道的？”

“你——刚刚离婚？”陆冬河话一出口，马上知道说错了，他大方地做出一个掌嘴的手势。

“你——是怎么知道的？”

“是心理感应。”

她恐惧地往后退了一步。出租车被侍应生招来了，在她被让进车里后，她还在恐慌之中半天没跟司机讲清楚她要去哪里。

陈希直到第三次与陆冬河见面时，才了解到关于陆冬河的一些情况。而此次在去珠海的路上，陈希突然觉得她所了解的陆冬河，也仅仅是他和徐润北的情况，不像他对自己的了解，清澈见底，一眼就看出她的身世，她的过去的一切。

她现在开始纳闷：陆冬河是怎么知道自己的呢？仅仅是心理感应？人真有心理感应吗？

在已启动的“先锋3号”快艇上，望着越来越宽阔、越来越清碧的珠江口海面，陈希迎风使劲甩了甩半长的头发，她



对自己说不要再想陆冬河，她现在开始想他交给自己的事。

2



第二天晚上，陈希给陆冬河打来电话，告诉他她已应聘成功，是在公关部。

她有点兴奋，她说自己今天已穿上天问公司统一制作的工装，是酒店主管穿的那种西装套裙，深蓝色的，我什么时候穿回去给你看，他们都说我身材好。

陆冬河叫她别急，慢慢讲。

陈希告诉他：天问公司在珠海的夏湾高新开发区，交通不是很便利。公司坐落在一栋工业厂房的二楼和三楼，行政人员在二楼，技术人员在三楼，不过三楼刚装修好，徐总——徐润北今天还骂了人。

陆冬河叫她拣重要的讲。

陈希告诉他：到天问公司应聘的人很多，公司的大堂里站满了人。行政人员面试很简单，能拍板的就当场拍板，那个人事部的汪部长说了算，今天拍板了五六个，我是其中一个。不过开发部应聘的要求很严，要当面回答问题，要笔试回答问题，还要上机操作，大堂里站着的人，都是应聘开发部的。据说，现在还不是应聘的高峰期，现在刚刚才过完年，广告登出来也才两三天，听汪部长讲，过五六天后才是最高峰；汪部长还讲，不管什么人，试用期都是三个月，三个月后的淘汰率

是20%，这话是公开说的。陆大哥，你说我三个月后会不会被炒鱿鱼？

陆冬河叫她先别想这事，继续讲。

陈希告诉他：夏湾是一个新的工业区，周边到处都是工地，日本松下公司的制造基地，离他们这里不到500米。这里环境很好，靠近濠江，隔濠江就是澳门，很近，连路上跑的汽车颜色都看得清……

陆冬河很耐心地听完陈希的电话，吸着烟，踱着步，直到晚上12点，他还留在办公室。陆冬河决定今天晚上不走了，就睡办公室吧。

天问公司这么大规模地招人，而且是真招不是假招，这真有点让陆冬河疑惑不解。第一次看到天问公司的招聘广告，他没太在意，他对刘元说：“天问公司这是在造势，以大规模招人，故作企业兴旺发达状，我太了解徐润北了。”当第二天刘元一下子找到六七种刊登同样招聘广告的报纸后，陆冬河开始有些迷惑，刘元说，据他了解的现时广告价位，就已知的天问公司招聘广告刊登量，大约需110万元。

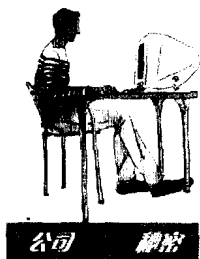
徐润北从自己这里走时，只分得了300万元，他的身家也就这个数字，在这方面，陆冬河绝对了解徐润北。这300万，又是租房子、又是装修、又是创办公司的费用，徐润北到珠海也只不过三个月，他敢这么花钱做广告？

陆冬河心里突然冒出一丝不安。

陆冬河的这个公司，是与徐润北一起创办的。那时西北科技大学在深圳有一个工作站，工作站办了个电脑部，陆冬



George Min



河就在这电脑部里做工程师,说是工程师,实际上是推销电脑和从事技术服务。电脑部开张刚四个月,大学里换了领导,新领导要求整顿学校在外投资经商情况,决定把工作站和电脑部都撤回去。陆冬河刚来深圳也就五六个月,刚感到一些新鲜气氛,而且他那时跟老婆正闹离婚,不愿回学校,学校就强令他辞职,他没太多考虑就自动辞职了。他那时不愿回学校还有一个原因,那就是这个电脑部的铺面,已一次性预交了一年的租金14.4万元,现在刚过四个月,房东不退钱,还有八个月的使用权,他想占这个便宜。这是一间有30多平方米的铺面,他既做老板又做伙计,不付租金,每个月有两万元的进项,他挺满足的。电脑部当时代理美国IBM电脑,陆冬河做“老板”后,自找货源还代理苹果、惠普和国内的四通打印机,兼做电脑升级的配件出售与服务安装,还试销部分软件。

陆冬河接手电脑部,对铺面进行了改造。“西北科大”的牌子不让用了,他起名叫“科技茶座”,他辟出四个茶座,不卖茶,卖可乐,还备一台电脑专门供人自由演示,他想吸引一些人气,通过普及电脑的感性知识,让人来买电脑,扩大店铺的影响。新铺面刚开时,每到下午6时30分左右,总会有一个人来,人多时他站在一旁看,他不买可乐,不坐,在陆冬河说不喝饮料也可以坐时,他也不坐。他总是趁没人时,来摆弄这台电脑,夜深的时候,他会不时回头看,陆冬河佯装没看见,这样回头看几次,他就胆大了,摆弄电脑入了迷,连晚10时店铺打烊他也不记得,陆冬河有时也不惊动他。

他来多了,陆冬河知道他叫徐润北,还知道他是化学专业的研究生,现在屈就于牛奶公司做统计员。来深圳的大学