

文匯出版社



更俗 著

官路商途 貳

发家致富的捷径只在于六个字：



打通权贵之门

揭示官场商场纠缠不清的那些事
白手创建起令人炫目的商业帝国

更俗 著



官路商途 貳

图书在版编目（CIP）数据

重生.2 / 更俗 著. — 上海：文汇出版社，

2011.11

ISBN 978-7-5496-0335-0

I. ①重... II. ①更... 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231906号

重生.2

作 者 / 更俗

责任编辑 / 韦忠

装帧设计 / 郭天容

出版发行 / 文汇出版社

上海市威海路755号

（邮政编码200041）

经 销 / 全国新华书店

印刷装订 / 上海新文印刷厂

版 次 / 2011年12月第1版

开 本 / 640×960 1/16

字 数 / 390千

印 张 / 19.5

印 数 / 1~10000

书 号 / 978-7-5496-0335-0

定 价 / 29.80元

· 版权所有 侵权必究 ·

第四十一章 (1)

奥迪车不张扬，黑色烤漆，只是看到车头挂着的车牌，张恪有些不知说什么好。车牌白底黄字，以“K3”开头，是华东军区的军牌，号码还比较靠前，这份人情比这部车还值钱。张恪看着叶建斌，做了一个难以置信的手势：“叶总，这便宜我可占大了！”

第四十二章 (7)

许思松松了一口气，温柔的笑了笑，说道：“芷彤一直拒绝陌生人的照顾，还不知道能不能成，总归要试一试才能知道。”
“能不能先见一见她……”许维问道。

第四十三章 (16)

两家关系已经亲密到就算顾建萍、唐婧留下来吃饭也不需要刻意准备的地步，饭桌就比平时多添了两个菜。

顾建萍心里藏不住心事，饭桌上不可避免的对唐学谦目前工作上的困境抱怨起来：“我家老唐上回给那个姓万的老不死欺负得够呛，好几天都没睡好觉。当副市长时，就忍气吞声，当上市长还得忍气吞声。我家老唐才四十四，头发两边都有些花白了，好多比他大一轮的人，头发都乌黑发亮……”

第四十四章 (21)

张恪一开始就没有打算给别人发言的机会，打开蒋薇递到他面前的文件夹，说道：“各位之前在新光造纸厂的工作情况，我手头有两份报告，一份是周厂长昨天晚上给我的，都是好话；还有一份报告来源哪里，我就不说了，你们可以传了看一看……”张恪将一叠纸丢到周复，让他往下看。

周复翻看了一眼，冷汗都快出来了，怀疑在座的科室负责人里，早有人给张恪收买过去。

第四十五章 (30)

“没有必要，”张恪轻蔑的笑了起来，“我会将新光造纸厂的商标等无形资产转出来，让锦湖公司始终保持在空壳状态，他们想玩，就由着他们来玩好了，晚晴姐到时候不妨再卖个好

价钱。”

在股权、资产上可以设置各种陷阱，张恪还希望正泰一直都这么咄咄逼人下去，终有一天让他们踏入自己布下的陷阱！

第四十六章 (34)

陈妃蓉也没有躲开张恪，咬着下唇说：“我妈妈坚持要回家的，她心疼住院的钱。”说完话，一脸的委屈，几乎快哭出来了。她知道张恪有办法帮自己，只是说不出求他的话。

陈妃蓉低头看着脚尖，脚尖不停的捻着地，没听见张恪回应，抬头一看，张恪已经朝向这边招手的芷彤走了过去，心里又是委屈又是难受。

第四十七章 (39)

唐婧先蹦蹦跳跳的下楼去接她爸，倒不晓得谁说了声“唐市长也来了”，教室里的家长都跑了出来，寻常人凑不上这个热闹，也有六七个家长赶了下去。

张恪与杜飞趴在栏杆上往下看，唐学谦他们三人给王炎斌拦在下面寒暄，家长们一会儿就冲到楼下，将他们围了起来。

第四十八章 (48)

张恪笑了笑：“择地建酒店其实是商业地产投资的问题，跟餐饮业的关系不大；建好房子，酒店开不成，还可以租出去做其他事，这里面房子是经营餐饮业的必要资源。就像疏浚河道工程一样，工程机械是必要的资源，但是谁又规定这些资源必需自备？”

“你是说……”张知非让张恪说到关窍处，就差一点就能点透，偏偏卡在那里。

第四十九章 (61)

“这个议题最好还是由下面来提，”张恪对他爸说，“不管水利局还是环保局、市政管理局，都有提这个议题的立场，在城规总设计稿出来之前，唐伯伯亲自提这个议题，别人会有疑问：偏偏唐市长会想到这个问题，还是有人在他耳边吹风？我看这个议题通过的阻力不小。市政府办公会议通过了，市常委会议呢？这么大的工程，肯定要通过人大，万老头那一关最难过。当然。风声可以无意间从唐伯伯的嘴里透露出去，也一定要让下面的工程公司得到风声，小叔再做些工作，海州市的几家工程公司完全有可能让下面行局提出这个议题，而且能让议题顺畅无比的通过掉。”

第五十章 (67)

宋培明接过邵至刚的名片，轻声读出来：“海州锦绣艺术研究协会理事、海州市作家协会会员……”

张恪眉头挑了挑，没想到邵至刚还有这个身份，刚看到他从名片夹的底层取出名片，心想他随身应该带着不同身份的名片——遇到官员拿出文化人的名片，遇到文化人拿出商人的名片，至少不会在别人弱了他自己的气势——是个狡猾的人。

第五十一章 (82)

宋培明内心期待新光造纸厂能够成功，也希望这种模式的成功经验能从城南区首先推广出去。

相比于仕途的光明前程，宋培明很少会去考虑普通职工的承受能力。

第五十二章 (86)

走出西霞区检察院，许思娇艳的脸让清冷的风吹得愈发的白。

那种褪尽血色的白，仿佛入冬后的初雪，眼睛清亮而明媚，穿着嫩黄色的罩衣，许思看见张恪站在街对面，走过来，伸手搂住他的胳膊，身体止不住的颤抖。眼泪不停的滴落。

第五十三章 (94)

还没有到五点，云层比较厚的缘故，天空已经完全暗了下来，路灯也及时亮了起来。雪花很大，在车窗外黑黢黢的，仿佛黑色的精灵在飘舞。

许思眼睛几乎贴到车窗上，凝视着车窗外的大雪；张恪看着同一侧，却凝视着车窗玻璃上许思的倒影。绝美无瑕的脸庞、清澈的眼神，对着车窗外的雪花有着莫名的渴望与向往。

第五十四章 (103)

“王炎斌作为一中校长是失职的……”张恪在旁边不咸不淡的说了一句，见他们看过来，闭上嘴看向别处。

张知行见张恪这么说，心想也是，王炎斌也要受点教训，关键时刻只想着自己开溜，难道这样就以为能保全自己，不是他，哪里会惹出这桩事？杜小山让张恪一提醒，也恨恨的说：“王炎斌不适合当一中校长……”这话本不该他说，不说却不解恨。

第五十五章 (109)

教师看到教育局长，又热闹起来，抢着发表自己对这事的看法，场面有些杂乱。

耿建忠走到台上，静默了一会儿，眼睛盯着下面，台下瞬间就安静下来；张恪心想都是会做官的人。

第五十六章 (113)

洋洋得意的献策，实际却如儿戏一般可笑，锦湖早就将这块肥肉放到自己的碗里了？张恪咄咄逼人的语气与追问，给邵至刚造成很大的压力。

邵至刚瘦脸微红，强硬着脖子，问：“你既然早就考虑好种种可能，为什么要给别人看到那块土地增值的可能，为什么不在低价买入老厂之后，再抛出饮食广场的方案？”

第五十七章 (123)

吴尊哭丧着脸说道：“他叫张恪，是市政府秘书长张知行的儿子，他，杜飞、万天才，还有赵司明都是一中的公子爷，还就属他最凶狠了，前些天彪子惹了他，鼻梁骨就是让他踢断的。昨天一中的事情，你也知道了，他跟杜飞两人将一中的政教处主任都打残废了，一中的那个政教处主任躺在病床上还要写检讨，这两人根本就不是我们能惹得起的。还有，我爸、邵爷这几天正有事求着他，可不要给我搞黄了……”

盛青倒吸一口凉气，那寒意从尾椎骨直串到头顶，背脊上的汗毛都炸天了，这下子麻烦大了！

第五十八章 (134)

张恪双手捧着娇嫩的脸蛋，看着她吓住似的脸一僵，转瞬间醉人的红飞上脸颊。唐婧眼睛有些慌张，却没有躲开张恪的眼睛，看着他将自己的脑袋慢慢的拉过去。

张恪轻轻触着唐婧柔软的唇，这才看着她闭上眼睛，手臂还僵硬的撑在自己的胸口，长长的睫毛在微微的颤抖着，秀直的鼻梁，芬芳若兰的吐息扑自己的脸上。张恪伸出舌头，轻轻别开她柔软的唇，却被她微冷的贝齿挡着。

第五十九章 (138)

“张恪！”唐婧在门外口喊。

张恪打了个激灵，“嗖”的坐了起来，唐婧这么早赶过来做什么，可不是让她跟许思撞上。张恪光脚踩着地板，跑过去给唐婧开门，见她的小脸围在洋红色的围巾

里，只露出迷人的眼睛。这时候也不是关心她眼睛美不美的时，她手里也捧着个保温瓶，张恪暗骂自己一声，开门之前，怎么不把许思的保温瓶藏起来？恨不得抽自己两嘴巴。

第六十章 (144)

宋培明听张恪这么一算，额头都渗出细汗来了，造纸厂没有对老厂多投入一分钱。现在每年要净得三百万的租金，还不算上世纪餐饮的运营盈利，说那块地值五千万也值，总之要远远超过二千五百万。

第六十一章 (152)

许思将外套挂在椅背上，穿着淡紫色的绒线衣，伸着懒腰，傲人的胸部越发的挺立，细腰手可盈握，绒线衣蓬松的绒毛，衬托得她的脸蛋娇媚明艳。

张恪走过去，将她脸上的玳瑁框眼镜摘下来，看着她清澈明亮的眼睛，说道：“以后由晚晴姐来管理公司，我确实会有些无聊，芷彤会在海州渡过这个冬天吧，大概只有春节会回省城。”

第六十二章 (163)

张恪与杜飞到盛世年华厮混的时候，盛世年华早就搬出这条破巷子，盛青那时候也不需要家人帮着处理场子上乌七八糟的事情，加上盛青维护家人的缘故，张恪还是第一次听说盛青有个这么小的妹妹。想起杜飞给这女孩反手制服的样子，张恪背脊冰寒。这样子的女孩，还是离远一点。

第六十三章 (167)

芷彤娇小的身影在办公室里跳动，张恪推开门，将装礼物的袋子放在门边，悄悄走到芷彤的身后，猛的将她抱了起来；芷彤咯咯笑着在他怀里挣扎。

张恪笑着问晚晴：“晚晴姐，你们什么时候回省城？”

第六十四章 (171)

赶到沙田街市，陈奇、陈妃蓉父女正在那里摆摊地，街市上还没有什么人，陈妃蓉戴着昨天唐婧送给她的发夹。张恪看到时，怀疑自己是不是就是给陈妃蓉买的，发夹别在顺直的长发上，让陈妃蓉白嫩的脸蛋看起来特别的柔美。

第六十五章 (178)

张恪将发夹扔过院墙，落水的声音虽然很小，院子里

的人还是听得清楚。

许思母亲可惜的说：“多漂亮的发夹，改天让你叔修一下，还不是一样戴？你们这些孩子，就是不珍惜东西。”

许思见母亲真把发夹当成地摊货了，发愣的瞪着张恪：上万元的东西说扔就扔，也太不懂得珍惜了。

第六十六章 (192)

张恪就站在赵锦荣与万勇两人之间看牌，看赵锦荣在自己眼皮子底下还怎么给万勇送钱。赵锦荣开始放水给万勇成了两把，张恪假痴不癫的，笑咪咪的对赵锦荣说：“你的牌打得好奇怪啊，我不看万主任的牌，都知道他要这张，你还偏偏出给他。”

赵锦荣借玩牌送钱大家都是心知肚明的，方宏清只气恼自己大半天赢的钱比万勇少一截。见张恪看上去毫无心机的说破，借题发挥的说：“难怪今天我跟张知行老输钱，赵总啊，牌可不是这么打的！”最后一个“的”字还咬得格外的重。

第六十七章 (197)

张恪吓了一跳，猛然踩下刹车，下坡路上都结着冰，车子惯性下滑，感觉刹车没有什么用处，张恪只能双手抱紧方向盘，看见前方车灯闪烁的地方有十几辆车撞在一起，形成一道钢铁围堵。

许思半睡惊醒，好在刹车起了作用。

第六十八章 (204)

让张恪失策的是，当他英俊的脸从车窗露出来，就惹得那个叫叶鸿的青年十分不快，他皱着眉头对江黛儿说：“你怎么交这么小白脸朋友？”

张恪听得出他的语气多少有些气急败坏，这小子长得也算一表人才，但是见不得别人比他更帅，张恪扭过头笑着问许思：“我像小白脸吗？”

第六十九章 (212)

张恪让许思先陪江黛儿去宾馆的餐厅吃早饭，他将房间又大概收拾了一下，将随身东西一起拿出套间，吃过早餐，直接到服务台退房。从昨天气温回升，天气转晴，从昨天入夜后，高速公路已经可以通行。经过前天那段路面，除了扭曲厉害的波形护栏还没有全部及时的更换之外，已经看不到车祸痕迹了，其他人经过这时，也想象不出这里发生出八死七重伤的特大交通事故。

第七十章 (215)

张恪小心翼翼的说：“是不是省里也希望海州那边能平衡一下……”事到如此，这当然是张恪最希望出现的结果，他可不希望周富明、万家父亲能在省里真正的找到一个大靠山。

徐学平沉吟着，他倾向赞同张恪这种意见，有丁向山前车之鉴，省里跟下面的关系注定要疏远一些，大概真是真不希望海州一二把手都跟自己走得太近。

第七十一章 (221)

张恪撇了撇嘴，压着心里厌恶，天下自然没有免费有午餐，这个副镇长暗示帮着压价，自然是希望这边能提供丰厚的回报，张恪心里想：压价二十万，他大概希望能有十万装进他个人的腰包吧？脸上却没有表现出来，问刘明辉：“他会不会代表其他人说这话？”

第七十二章 (230)

张恪淡淡的一笑，打断他：“陈先生你好，我昨天晚上才收到安吉伯先生的电邮，没想到陈先生这么心急，害我们没有太多的准备。这位是爱达电子的总经理苏津东先生，这位是技术总监丁槐先生，目前爱达电子若有什么值得安吉伯先生称道的成绩，都是他们两位的功劳……”

刘明辉微微一愣，旋即又明白过来，苏津东、丁槐两人的新头衔，只是为了在陈信生面前显得爱达电子更正规一些。

第七十三章 (236)

与别人分利是种好习惯，要是好处占尽，那就是成了孤家寡人，张恪抽着烟，拍了拍花坛边，让丁槐、苏津东也蹲过来，自信满满的说：“与TI合作的价值不是拿真金白银就能衡量的。我给你一个选择，年薪增加到30万或者放弃15万的年薪，我算你3%的技术入股，你选择哪一个？”

第七十四章 (243)

“真的？”唐婧欣喜的转过头，捧着张恪的脸蛋，那双长且媚的眼睛看着他，怕他说这话敷衍自己。唐婧心里担心张恪会离她越来越远，他接触的东西，自己努力想学，却发现根本明白不了，这种心理的上差距感让她多少有些挫折感与担忧，便是张恪混迹情场多年，也未必能体谅到细微处。这时听张恪让自己帮着做事，对于一颗心系在张恪身上的唐婧来说，心里自然是欣喜异

常，单纯觉得这样就能走进张恪的世界里，“快说，准备让我做什么？”

第七十五章 (259)

九十年代海州市的拆迁公司都为国有，张恪还记得有一家拆迁公司的主管单位竟然是市文物局，也就是这家拆迁公司毫不手软的拆除大量原为市级文物保护单位的建筑。市里拨给被拆迁者的拆迁费用本来就不足，但是却大量的给这些国有拆迁公司所截留，当时国有拆迁公司的利润是现在私营拆迁公司所望尘莫及的。

巨额的利润截留在国有拆迁公司里，随后又通过名目繁多的投资手段，被转移到其他地方。

第七十六章 (270)

张恪想也没有想，说道：“SD—920……”见丁槐、苏津东及技术部的工程师们疑惑的看着他，笑着说，“我的生日……”

许思脸红了红，张恪的生日在正月里，这是她的生日，她可没有勇气在爱达电子的员工面前道破。

第七十七章 (279)

谢剑南愕然看见清晨拿他脸当沙包狠锤的那个家伙，竟然嘴角挂着轻蔑的微笑出现他二姐的公司里，心头怒火豁然燃起，没有听进张恪带着警告的话，质问谢晚晴：“二姐，他怎么会在公司里，他是锦湖的职员吗……”他还想开口说些什么，瞥见张恪身后站着的许思，眼睛闪过一丝痛苦的神色，他不想让清晨给他惊艳感觉的女孩子看到自己狼狈不堪的样子，心里对张恪的恨意却是更甚。

第七十八章 (288)

邵至刚微微一笑，张恪要是看中一人，拢络人的手段可谓用之以极啊，侧头瞥了傅俊一眼，还能保持淡定，确定有不错的定力，只可惜盛青他损失了得力的助手，心想傅俊的性子有些直，其实跟着盛青也不合适。

第七十九 (295)

既然张恪参与锦湖的经营已经是事实。张知行只能宽慰自己。说道：“升官还是没影的事，这些事情到迫在眉睫时再解决不迟……”

最终只有两个可能，要么张恪从锦湖撤资，要么张知行异地就任。



第四十一章

现在人，看车看衣不看人，张恪决定新买一辆车撑撑公司的门面，赶在结束期中考试之后的第一个周末，与许思去省城提车。

入秋后第二个月，天气还没有凉下来。

许思起早赶来与张恪汇合，她穿着紫色的超短款针织开衫，里面是黑色抹胸，芥末绿色的紧身长裤，咖啡色的高跟鞋，缀着大粒的水钻。

虽然还是偏职业化的装束，今天许思的打扮，却有着张恪许久未见的成熟性感，也没有戴那副显得老气横秋的平光眼镜。

一头乌黑的披肩长发，俏脸如春，胸脯高高鼓起，轻薄紧身长裤将修长的美腿绷紧，眼睛看着就能感觉到丰腴长腿的弹性，叫张恪贪婪的看了好一会儿，口水差点流出来。

“瞎看什么？”许思伸手遮住张恪的眼睛，笑靥妩媚，“还不快帮我拎东西。”因为说要去省城看看晚晴姐与芷彤，许思父母特意准备了一些海州特产，当然还有许思妹妹许维的一份。

“好久没见你这么打扮了；要不我们在省城留一天，提了车，逛街也方便？”让许思迷得神魂颠倒，张恪窘迫的笑了笑，接过许思手里的拉杆行李箱。

“公司的事情这么多，哪有工夫陪你留在省城玩？”许思从手提袋拿出墨镜戴上，遮住大半张脸，露出的红唇娇艳、下颌嫩腻如玉，却是愈发的诱人。

临时到车站购票的缘故，座位在最后一排。将行李塞到客车的行李厢里，上了车后，张恪让许思坐在靠窗的里侧。车窗打开少许，风拂动她飘飘的长发，有几丝细发贴在她的脸颊上，张恪就这样目不转睛的看着，想要帮她将脸上的发丝拨开。

许思能感觉到张恪看她的目光，拿嬉皮赖脸的他没有办法，心里也有藏不住的甜蜜感，便由着他乱看，她则手托着下巴，若有所思的看着窗外。

“是不是在想许维？”

“哦，她好久没回家了，”许思转过头看向张恪，说道，“她在省城动过手术，之后也没有回过海州，偶尔能通上电话，也不大愿意跟我说话。”



“怎么会？”张恪笑了笑，“许维也许是认为自己给家里带来负担，你不是说她在学校也兼几份工吗？抓紧时间挣每一分钱帮家里还债，没有时间回海州也是正常的。”

“我就怕她太羸了，她动过手术，才恢复了两个月，就非要出院回校——我就怕她的身体吃不消。”许思担忧的说道。

“这时候瞎想作什么，去省城不就看到她了？”张恪抱头靠着椅背，“本打算提了车先陪你去逛街，算了，先陪你去东大得了。”

胡乱扯着话，不知不觉大巴车已到省城。到省城客运总站后下车，两人拿了行李往外走，远远的看到谢晚晴与叶小桐两人牵着芷彤站在出站口往里面张望；旁边站着一名身材高大的英俊男子，大约三十四五岁，脸形与叶小桐相似。

“张经理，听说你跟许助理来省城提车，我们叶总凑巧有空，便一起过来接你，”叶小桐就主动介绍那个男子，说道：“希望张经理不要觉得唐突。”

盛鑫贸易股份有限公司总经理叶建斌。

张恪笑着说：“叶总亲自来接，让人惶恐，又让人如沐春风……”将行李箱交给晚晴姐的司机，先将芷彤抱了起来，举着她在空中狠狠的甩了两圈。

芷彤咯咯直笑，抬着下巴，不让张恪亲她。

张恪在她粉嫩的脸上狠狠蹭了两下，让她坐在自己的肩头，才空出一只手来跟叶建斌握手。

“早就想请你到省城来玩，又听谢总说你不再负责海泰公司的业务，一直都很遗憾。爱立信已经确定推出中文手机的时间表，我希望这次的市场推广方案，张经理再勉强其难一把。张经理能亲自操刀，我们才有更多的信心……”

“还是直接叫我张恪吧。我比叶总要小太多，硬邦邦的称谓，让人可不舒服。”张恪笑了笑。

叶建斌的军方背景比较深厚，这次购车，也是托盛鑫渠道购，一部奥迪车，少说能节约十五六万的费用。

张恪之前一直没有跟叶建斌见面，一是抽不出时间去省城，再个就是不想讨人不喜欢，不想过深干涉海泰公司的业务。

这次得叶建斌这么大的人情，张恪走想着来省城一趟，顺便拜访一下叶建斌，没想到他会来车站接自己。

叶建斌在东海嘉富大酒店安排好宴席为张恪接风，驱车前往，盛鑫贸易的副总经理叶建新、市场总监邵心文等人，已经在酒店恭候了。

叶建新、邵心文都是三十岁左右的青年才俊，但见张恪比想象中要年轻得多，颇为惊讶；同时，更诧异于许思的艳美绝伦。

他们与叶建斌一样，将张恪与许思看成一对恋人，惊艳归惊艳，礼节上都十分的周到。



酒席上谈得最多的，还是手机话题。

在城镇职工收入还不足四千元九四年的九四年，无论是模拟信号机“大哥大”，还是数字手机，一部动辄两三万，都带有奢侈品的特征。这也就让相当多的专业人士都不看好移动电话国内的市场前景。

九三年底，邮电部门预测今后十年移动电话的市场容量也只有二十万部——这个玩笑很大，要知道到九七年后，半个月的放号量就超过二十万。

这些都反应了国内通讯商对移动电话市场前景认识的严重局限性，相比较而言，叶建斌他们都要算相当有远见的人，但在张恪面前，他们也只有洗耳恭听的份。

数字网络技术的成熟，以及在欧洲商用化的成功，九四年国内邮政部已经决定大力发展数字通讯网络，对已建成的模拟网采取适度完善的政策——即在东部发达区在优化模拟通信网络的基础上少量补缺，中西部区则完全放弃建设模拟网，集中精力建设数字网。

九四年，移动电话还是奢侈品，但是随着数字通讯网络的建成，国际制造商将纷纷看好国内的市场前景，产品竞争使得手机价格不断的下降。特别是九七之后，国内制造商介入手机生产领域，使得低端手机的价格急剧跳水。

几年之后二三百元一部的手机价格，是九四年所不能想象的。另一方面，联通公司介入通讯网络的竞争，使得移动通讯资费也逐步下调，手机不需要几年就会成为大众商品。

等手机市场真正发展起来，手机的利润也会一再的压缩，目前的总分式多级分销模式，就会因为高昂成本的因素，被手机市场彻底的淘汰。

张恪在市场营销方面，本身就有着超越他人十几年的经验优势，对手机市场的发展，更是如数家珍。张恪在席间有意卖弄，陪席的诸多市场营销高手除了折服，还有什么选择？

一顿饭吃了三个小时，菜都热了两三回，叶建斌还意犹未尽，抓住张恪的手：“要不是谢总不放人，我死活也要把你请到盛鑫来，”指着邵心文说道，“把这小子踢下去给你当助手。”

邵心文心悦诚服，他也不担心张恪真会到盛鑫来挤掉自己的位置，抢过来握住张恪的手，满口要他指点工作。

这样的场面让许思颇为怪异，谢晚晴也是偷偷在笑。也不是谢晚晴不放人，实在是张恪还要先读完高中。

吃过中饭，大家便下楼去看车。张恪所买的新车早就由盛鑫的司机开过来，就停在东海嘉富大酒店的停车场。

奥迪车不张扬，黑色烤漆，只是看到车头挂着的车牌，张恪有些不知说什么好。

车牌白底黄字，以“K3”开头，是华东军区的军牌，号码还比较靠前，这份人情比这部车还值钱。



张恪看着叶建斌，做了一个难以置信的手姿：“叶总，这便宜我可占大了！”

叶建斌哈哈一笑，拍了拍张恪的肩膀，说道：“这种牌子不多了，这次正好有个机会，顺便帮你挂上了。”

这是叶建斌对自己前期工作的奖励，也是一种笼络，张恪笑着边叹气，边摇头，明年爱立信中文数字手机上市，制定市场推广方案的差事是逃不了的。

张恪无法改变自己要等到两年后才能拿驾照的事实，又不想在叶建斌等人面前露了怯，坚持先送叶建斌他们离开酒店。

看着叶建斌他们的车离开，许思与谢晚晴突然笑起来。

谢晚晴捂着腰眼笑着说：“我还担心怎么跟叶建斌他们解释你正上高一这件事呢，没想到，他们完全没有意识到……”

“你看他每回都穿这种老气横秋的衣服，还总板着脸。谁要能看出他的年龄，才叫有鬼呢？”许思笑道，“我都记不得刚认识他时的样子了……”

“我还记得，忘不了，当时他冲出去从车轮下抢出芷彤的样子，我怎么也忘不。”谢晚晴想起往事，有些伤感，甩了甩头，伸手挽着许思的胳膊，说道，“试试你们的新车吧。”

许思愣了愣，张恪之前没跟她提起他从车轮下救起芷彤的事。

见谢晚晴神色恢复从容，差不多从车祸的悲伤中摆脱出来，只是芷彤还不肯开口说话，许思看向张恪，心里想：难怪谢晚晴会这么信任他，纵容他，好在他也没有辜负这份信任。

新光造纸厂这事，眼下还看不出什么眉目，关键是不晓得张恪心里有什么打算。

新车里都是皮革味，许思开着新车就在东海嘉富的停车场外试了试手。

张恪受不了车里皮革味，站在停车场的边上，跟谢晚晴说承包造纸厂的事情：“十年的承包期限，盈利跟城南区四六分成，我们六，区里四。营业税是地方财政的主要收入，很难减，企业所得税三年全额减免，五年减半征收，在承包期内公司能优先收购造纸厂资产……条件都还不错，就等新公司注册好，就签合同。之前让蔡姐将造纸厂的资料，带了一份给你，老厂肯定要关停。新厂的设备与工艺，能生产国内急需的中高档纸品，对原材料纸浆的要求也很高，目前只有进口纸浆能满足要求，不能让海裕公司代为联络海外供应商？”

“这个没有问题，但是组织生产所需的资金缺口很大。我看过资泮，要投产，还需要一千多万的资金，你打算怎么解决？”

“车到山都必有路，眼前也着急不来，我可不想再跟正泰集团合作。”

谢晚晴笑了笑：“今年的通货膨胀率太高，央行下决心要收缩银根。现在快到年尾了，银行今年的贷款额度也早就用光了，也只有大公司才有宽裕的资金。你能自己



想到办法，那是再好不过。”

张恪笑了笑：“我考虑了一些，原料纸浆由海裕公司以信用证的形式与海外贸易商进行交易，就能有三个月到半年的缓冲期。而新厂那里的满负荷生产，周期只需要一个半月，只要时机掐好，我们完全可以利用信用证的时间差，解决原料采购资金的问题。海裕公司负责原料采购，向银行开具一张一千万额度的信用证，应该不成什么问题吧？”

“啊，”谢晚晴没有想到张恪打信用证的主意，很意外，点头道，“这个倒没有问题。”

“去掉原料采购这个大头，新厂再需要三四百万的资金就能投产，应该没有问题。”

信用证支付方式，是银行参与国际贸易结算一种主要付款方式。

这种方式以银行作为可靠的中间付款人，只要有银行愿意为海裕公司开具信用证，提供付款担保，供货商如期发运原料纸浆，就能在信用证到期之时是从银行取得货款。而海裕公司方面，只需要在信用证到期之前，将货款还给银行就可以。

有银行作中间担保人，就可以避免现金交易；而信用证有效期限通常为三个月到半年，实际就为海裕公司赢得相应的资金周转时间。

当然了，这么短的时间里，要纸浆原料运到国内再组织生产，以销售回款归还银行的货款，时间还是十分的紧，每一步都要算得十分精细才行。

实际上，九四年国内贸易很少涉及到信用证，张恪从这上面争取资金周转的时间，令谢晚晴很意外，说道：“这种方式理论上能解决原料货款的问题，争取出三五个月的时间来，只是操作起来难度很大，各方面时机要配合好，出了纰漏可不行……”

“主要看海裕公司的表现了，从现在起就要积极寻找海外原料纸浆供应商，等新光造纸厂的准备工作一就绪，就进行离岸交易；还有一点，签订合约时，尽可能将信用证的期限延长，让我们有充裕的时间差。当然，就算有什么纰漏，时间已经拖到明年，资金还有缺口的话，也不会太大，总有办法弥补上。”

谢晚晴点点头，说道：“那我就帮你负责原料纸浆这一块……”

张恪笑了笑，说道：“作为权宜之计，新光造纸厂的产品销售可以暂时的全权委托海泰贸易，能提前一到两个月进行销售准备的话，以目前国内对中高档纸品的需求，销售回款不存在太大的问题，何况海泰公司账上还有一些资金，可以先请海泰先垫付嘛！”

整个方案里，销售回款时间这一点，也是最不可控制的一点。

一旦由海泰贸易负责销售，相对新光造纸厂来说，所承担的风险就能降到最低——张恪提出的这个解决方案，可执行性还是很高的。

听张恪这么解释，谢晚晴心情也很振奋。



要说资源的利用，张恪可是将他手里的资源都用到极致了。承包经营新光造纸厂，将原料采购、产品销售这两个短时间内很难把握的环节，剔除在新光造纸厂之外，由海裕、海泰贸易承担，化解整体运作的难度。

现在就投产启动资金还有缺口，要说三四百万的缺口，东拼西凑，也不会太困难，谢晚晴突然很期待看张恪如何解决这个问题。

由于中饭耽搁太长的时间，许思今天就没时间去东海大学看许维。谢晚晴招手让许思将车开过来，一起赶去新梅苑吃晚饭。

东海省党政领导大都住在新梅苑，许思第一次走进东海省这座在外人看来神秘莫测的小区，也是第一次看到主管丁向山案件审理的省政法委书记徐学平。

可以看得出，徐学平一家对张恪的喜爱，不仅仅因为张恪从车轮下救出芷彤。

餐桌上，徐学平问起海泰贸易的事情。他从晚晴嘴里知道张恪一直都在参与这些事，相对爱人周叔惠担忧会影响张恪的学习，徐学平则持赞同的态度：“我十一岁就进城当学徒，解放后才进学校读书，回想起来，还是三年的学徒生涯，对我的人生最有益……”

餐桌上谈了很多宏观经济的话题。

九四年国内经济最严重的问题还是居高不下的通货膨胀率，如何利用市场手段调控经济，降低通货膨胀率的同时，又保持经济的必要增长，是令所有国家领导人头疼的问题。通货膨胀问题困扰国内经济一直到九六年，才实现成功的软着陆，避免国内经济在九七年爆发的东南亚金融危机中遭受重创。

张恪认为此时负责国内金融经济的副总理获得诺贝尔经济学奖一点都不过分。

身为省政法委书记，突然关心起国内经济形势，背后的意义不言自明。从九二年起，经济建设当仁不让的成为国内建设的重中之重；此前徐学平还参加了一届短期的经济研修班。

由于职业的关系，张恪更关注所处行业的发展态势，对宏观经济没有太深入的研究，但对国内今后十几年的经济形势，还是有些认识，与徐学平谈得甚欢

夜里住在新梅苑，许思与谢晚晴照顾芷彤，在同一间房里休息，张恪陪徐水平下围棋，继续餐桌上未完的话题，一直到凌晨两点直打哈欠，才回房洗漱睡觉。