

丁力商情小说系列 春风文艺出版社

大老板 小老板

丁力 著



大老板 小老板

丁力 著



© 丁力 2004

图书在版编目 (CIP) 数据

大老板小老板/丁力著. — 沈阳: 春风文艺出版社,
2004.1

ISBN 7-5313-2724-4

I. 大… II. 丁… 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 120759 号

春风文艺出版社出版发行

地址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号 邮政编码: 110003

联系电话: 024—23284029 购书热线: 024—23284402

春风社主页: www.chinachunfeng.net

选题策划部: xuanti.chinachunfeng.net

沈阳市第三印刷厂印刷

幅面尺寸: 130mm×210mm

印张: 6.375 插页: 2

字数: 127 千字

2004 年 1 月第 1 版

2004 年 1 月第 1 次印刷

责任编辑: 臧永清 王维良

责任校对: 田 丰

封面设计: 耿志远

版式设计: 马寄萍

定价: 15.00 元

版权专有 侵权必究 法律顾问: 陈光
如有质量问题, 请与印刷厂联系调换

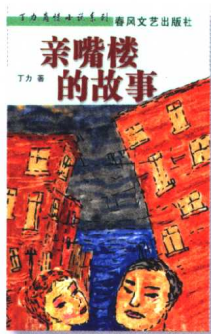


作 者 简 介

丁力 工程师，中国科协会员。1958年生于安徽省马鞍山市，1975年赴南京军区建设兵团，1978年考入长沙冶金专科学校（现中南工业大学），毕业后在冶金部马鞍山钢铁设计研究院任工程师，后进解放军国际关系学院学习。1993年调至海南省机械设备进出口公司任总经理助理，后下海，先后担任海南双利娱乐管理公司董事长、深圳中科智集团战略发展部总经理、金田实业（集团）股份有限公司董事局主席助理、董事局办公室主任、金田华南投资公司董事长等职。1981年在《有色金属》发表第一篇论文，1988年获安徽省自然科学奖。先后出版科技著作三本，并在《钢铁》《冶金参考》《工业炉》《耐火材料》等刊物上发表学术论文五十余篇，八次获奖，论文被翻译成英文、日文介绍到国外。2001年11月开始写小说，2002年9月开始专业从事文学创作。现已创作长篇小说七部，并被相关的文学选刊转载和连载；创作中短篇小说二十余篇，陆续发表在《人民文学》等文学期刊上，部分作品被《小说月报》《传奇传记文学选刊》等转载和连载。

选题策划：臧永清
责任编辑：臧永清 王维良
封面设计：尹正阳

丁力商情小说系列



吴治平从设计院下海来深圳数年，终于等到一个机会：接受集团公司委派，赴江汉市组建华中公司。临走之前，同事为他饯行，老上司戴伟成说：过去在皇上身边做事，混的最好的结果就是做一名封疆大吏，你现在总算是熬出头了。

“不敢，不敢。”吴治平说，“您一直是我的老上司，这次能有这样的机会，也是您戴主任提携的结果，这里我先谢了。我干，先干为敬。”

说完，吴治平真的就一口先干了。干完了之后，还特意把酒杯倒过来，接受戴伟成的检查，证明他确实是干了。

吴治平发现，在酒席上，也要少说多干。只要他多喝酒了，不管是诚心祝贺他的人还是存心嫉妒他的人，都达到了目的，既然都达到目的了，那么该开心的开心，该解气的解气，吴治平自己也就达到目的了。

其实戴伟成刚才那番话也不能算是嫉妒，在集团公司做，做的职位再高，比如像戴伟成这样，做到了集团公司董事，集团发展委员会主任，其实还是给老板打工的，因为在任何一个机构里面，老板只能是一个人，而不能是几个人，甚至不能是两个人，具体到他们这个集团，真正的老板只有一个，那就是集团董事局主席，其





他人都是打工的，包括吴冶平，也包括戴伟成。而出了集团就不一样了，比如现在像吴冶平这样，被派到江汉市去组建华中公司，虽然从整个集团的角度看，他还是一个打工的，为集团公司打工，为主席打工，但是在江汉市，他就是老板，名副其实的老板，天高皇帝远，在江汉就是他说了算，所以他就是集团在江汉的老板。由打工的变成老板了，还不该祝贺呀。

但是话又说回来，正因为如此，吴冶平才不得不谨慎。毕竟，作为集团公司投资部经理，他一直都是受戴伟成领导的，根据集团公司的管理体系，投资部属于集团发展委员会，而戴伟成就是集团发展委主任，所以，从某种意义上说，戴伟成是吴冶平的顶头上司。现在好不容易有一个封疆大吏的机会，顶头上司没有捞到，倒让吴冶平捞到了，戴伟成心里有点酸也属正常。吴冶平既然已经得到好了，所以现在必须学乖。学乖容易，不就是说几句好听的话嘛。别的不会，说好听的话吴冶平还是会的。

吴冶平说好话的另一个原因是他心里面多少有点鬼。就说这次到江汉市组建华中公司来说吧，完全是吴冶平一手策划极力促成的。吴冶平作为集团投资部经理，这种策划新的投资项目的事情当然是他分内的事，问题是他在做好计划之后，并不是按照常规先呈送到发展委员会，而是逮着一个机会，直接递到主席手上，并且说服主席最后下了决心，这才有了他作为封疆大吏的机会。当然，这是没有办法的事，如果吴冶平按正常的途径走，那么，在戴伟成那里轻则被耽误时间，重则干

脆把计划压下。根据吴冶平这么多年的经验，发展委这帮人做计划不行，但是否定别人的计划或者是在别人的计划里面挑毛病的能力还是非常强的。再说回来，即便是戴伟成没有压他，甚至也没有拖延时间，只要计划经过他的手，那么这个计划如果得到通过，功劳也首先变成他的了，如此，派到华中去的可能就不是吴冶平，而是戴伟成。

吴冶平耍的这点鬼也是极有技巧的，技巧核心就是掌握时机。事实上，关于集团公司进军华中，在江汉市组建华中公司的计划，吴冶平早就做好了，不但做好了，而且是他亲自在电脑上打印好的。不让打字员打印而由他一个经理自己打印，其目的就是要绝对保密。不是对外保密，而是对内保密。保密的目的就是等待时机，具体地说就是等待戴伟成他们正好出差的时机。从这一点上来说，吴冶平是成熟的，因为等待时机需要耐心，等待最佳时机需要极好的耐心，不成熟的人是没有这个耐心的。吴冶平就有这个极好的耐心，所以吴冶平成功了。

这个最佳的时机是发展委员会的主任副主任连同集团公司总裁全部不在家，既然全部不在家，那么吴冶平的计划就只能直接呈送给主席，并且主席只能主要听他一个人的忽悠。别说，吴冶平还真等到了这个最佳时机。

当时集团公司提出了一个战略口号，叫做“低成本扩张”，具体做法是通过收购兼并内地的国有企业而使集团的资产得到迅速地扩张。这个计划是戴伟成他们发



展委搞的，又得到集团总裁的大力支持，所以主席也就认可了。既然主席都认可了，那么他们就等于拿到了尚方宝剑，于是呼啦啦一起跑到西北去了，说是要整体收购西北水泥集团。吴冶平就是在这个时候把关于在江汉市组建华中公司的报告直接呈送给主席的。

说起来也巧，那天不是他找主席，而是主席找他，主席找他的原因是主席看了当天报纸上的一篇文章，文章是国务院战略发展研究中心写的，主要是论述了上市公司当前所面临的种种问题，其中还特意提到了盲目扩张的问题。主席把吴冶平找来的目的就是要听听吴冶平对这篇文章的看法。巧了，吴冶平也注意到了这篇文章，注意到这篇文章后，有感而发，还打算写一篇文章投给《深圳商报》。所以，当主席对吴冶平谈起那篇文章的时候，吴冶平马上就感觉到机会来了。

“这篇文章我看了，”吴冶平说，“很好，有些问题好像就是专门针对我们集团写的。事实上，对于我们这样一个老上市公司来说，缺的是现金，而不是资产，我们现在要做的，不是通过收购兼并来扩张我们的资产，恰恰相反，我们的重点应该尽可能地盘活我们现有的资产存量。从国家对上市公司的监管来说，资产规模大了不一定是好事，因为资产规模一大，分母就大，收益率反而降低，而收益率是衡量一个上市公司业绩好坏的最重要的指标，证监会是不是批准股票增发，关键就是看收益率。再说内地那些拿出来请我们收购兼并的国有企业，哪一个不是负债累累？如果要是好过，也不会让我们收购兼并的。所以，真要是把它们收购过来，我们的

资产负债率不但不会降低，反而会升高，另外还要承担职工下岗这样一类敏感问题，这不是找麻烦吗？”

吴冶平在说这些话的时候，一直注意主席的反应，这时候，他知道他的话主席是听到心里面去了。主席是不是听到心里面，吴冶平能看得出来。主席与一般的人不一样，一般的人认真听别人讲话，会注视着说话人的眼睛，但主席不是，主席不看着说话人的眼睛，甚至都不看说话的人，脸对着别的什么地方，眼睛是散光，没有特意地把焦距调整到一个固定的位置，这样，就表明主席是在一边听你说话一边开始思考了。

“怎么盘活资产存量？”主席问。

“另外组建上市公司，”吴冶平说，“然后通过关联交易，进行资产置换，把优质资产集中在一个公司，甚至把业绩也做到某一个公司里面去，这样，该公司就能获得配股资格。由于业绩好，资产优良，我们完全可以来一个十送十配八，一下子就可以从证券市场上圈几个亿。如果我们跟证券公司和有关机构配合，在二级市场上再做一把，那收益更是不得了。比如我们在资产置换之前先悄悄地在二级市场吸纳这支股票，等公布消息之后再慢慢吐出去，价格翻一番应该是不成问题的。”

说到这里，吴冶平停顿了一下，因为他发现自己说的过于兴奋了，他知道，过于兴奋不是好事，因为主席有一个毛病，就是看自己的部下当中哪个人太得意了，他就要刻意地打压打压。

果然，这时候主席眉头皱了一下，问：“以后呢？”

“什么以后？”吴冶平问。问的虽然有点蠢，但是也



不得不问，因为他确实不知道主席所说的“以后”是指哪个以后。

“你把好资产都集中在这个公司了，那么别的公司怎么办？”主席问。

“好办，”吴冶平说，“第二年，同样的办法或者是稍微变一点的办法再用到另外一个上市公司上，又可以圈几个亿，只要每年都圈几个亿，日子自然好过。”

“再以后呢？”主席又问。并且这一次问的声音比上一次大，眉头皱的幅度也大一点。

“关键是要多有几个上市公司，”吴冶平说，“只要手中的上市公司多，就能不断地圈钱，运作起来也才保险。另外就是圈来的这些钱可以投资一些好项目，逐步改变整个集团的资产状况。手中的钱多了，甚至可以壮士断臂，把一些实在不好的企业关停并转。”

主席不说话了，主席在思考。主席在思考的时候一般人不敢打扰。

主席这样思考了一会儿之后，说：“问题是上哪里搞几个上市公司呢？”

吴冶平这时候注视着主席，没有立刻说话，因为他不知道主席这句话是自言自语还是问他。

“问你呢，”主席说，“上哪里搞几个上市公司？”

“肯定不能在深圳，”吴冶平说，“深圳要想上市的公司挤破头，不可能再给我们一个上市指标。”

主席没有说话，也没有看吴冶平，这时候见吴冶平停下，便将脸对着吴冶平。虽然脸上的表情没有变，更没有出声，但吴冶平已经知道，这是主席催他继续往下

说。于是，吴冶平就继续往下说：“如果单纯从申请上市指标考虑，当然是去边远的省份和国家部委比较好。比如西藏，比如国家体委，估计他们这些地方上市指标会好申请一些，因为竞争不会那么激烈。但是如果从长远的发展考虑，还是选择一些经济基础比较好，而现在的发展又相对滞后的地方，比如沈阳，比如江汉，老工业基地，就是动作慢了半拍，如果我们去那里开辟阵地，首先在观念和操作手段上就占了便宜，发展得好，可以就地上市，即使最后没有申请到上市指标，也可以建立成为集团公司新的基地和利润增长点。可以说是万无一失。”

吴冶平最后这一句话主席爱听，主席要的就是万无一失。

主席终于笑了，尽管笑的幅度不是很大，具体地说只是眼睛笑，而嘴巴并没有笑，如果不注意看，甚至看不出来他是在笑，但是吴冶平还是看出来了。主席笑着说：“好，你尽快整理出一份报告，直接送到我这里来。”

“是，”吴冶平说，“我现在就去准备。”

其实吴冶平根本就不需要“准备”，报告早就写好了，此时就在他文件夹里面，还准备什么？吴冶平没有马上从文件夹里面拿出来呈给主席，而要说去准备，说明吴冶平已经彻底成熟了。吴冶平这样做至少有三个好处：第一，将来戴伟成他们知道的时候，可以解释为是主席自己看了报纸上的文章之后吩咐吴冶平写的报告，主席吩咐写的和自己主动写的是有本质区别的；第二，说现

在去准备，并且很快就“准备”出来了，可以在主席面前显示自己的实际工作能力；第三，报告要是得到肯定，还可以乘机给主席戴高帽子，说是按照主席的意思整理的。

第二天中午，当吴冶平把报告交到主席手上的时候，主席确实是吃了一惊。

“这么快？”主席问。

“现在是电脑写作，比手写的快。”吴冶平说。吴冶平这样说听起来是谦虚，其实暗中向主席说明：我是懂电脑的。在主席看起来，懂电脑就是懂高科技，印象自然要加分。

等戴伟成他们从西北回来的时候，主席的决定已经形成了，集团成立华中公司，由集团投资部经理吴冶平担任华中公司董事长兼总经理。



2

有上市公司作招牌，吴冶平很快就在火车站附近买了块地，不久又从银行贷到款。贷款到账后，吴冶平即刻将集团公司投入的三千万还了。他觉得这样一来自己就真的成了华中的老板，而且搞房地产开发似乎也用不着那么多钱。国家的地价款只需交首期，然后把有关部门的马屁拍好，余款可以无限期地拖欠下去。税款情况也大同小异，反正是国家的钱，而国家的钱又掌握在个人手中，这些掌握国家金钱的人平常小气的要死，你跟他出去吃饭他总是要你埋单，仿佛让你埋单是天经地义的，但是对于国家的钱他们常常慷慨大方，所以只要花小钱把这些个人打发好，国家的大钱先欠着并无妨碍。至于工程建设嘛，更不需要操心，大把的建筑施工单位抢着垫资干。吴冶平豁然发觉房地产开发公司可以是地道的皮包公司，从规划设计到土建装修，从施工监理到楼盘销售，都有人代劳。吴冶平自己的主要工作就是被别人拍马屁和拍别人马屁，具体地说就是被这些代劳的机构拍马屁，而他自己则要拍政府有关部门人员的马屁。正是在这种拍与被拍的反复实践中，吴冶平与江汉娱乐城总经理郑媛媛熟了。

郑媛媛三十多岁，天资不错，十三岁就进了部队文

工团。江汉军区撤消之后，转业到江汉群众艺术馆。郑媛媛转业到群众艺术馆的时候，正好赶上群众性交谊舞热潮，倒也使她有了用武之地，并且渐渐地在江汉三镇有了一点名气。后来群众艺术馆渐渐地事业单位企业化，很多吃惯了事业饭的人骂娘，但是郑媛媛却因祸得福，成了群艺馆下属的娱乐城经理，后来又成了总经理，正儿八经的副科级，相当于部队的营级干部，跟副馆长平级，反而出息了。

由于是科班出身，舞跳的好，并且从小在部队生活养成的做事雷厉风行的习惯和相对廉洁的作风，使她在新的岗位上竟然如鱼得水，越干越有劲了。比如娱乐城请歌手，按照江汉的惯例，歌手从娱乐城所得到的报酬当中的一部分是要反过来“孝敬”娱乐城经理或总经理的，但是郑媛媛不搞这一套，郑媛媛觉得她的工资加上娱乐城职务津贴和夜班补助已经够多的了，不需要再拿这份“外快”。因此，在同等条件下，江汉娱乐城的歌手水平就比其他娱乐城高，歌手在她这个娱乐城唱歌的时候也就格外卖力。如此，自从郑媛媛当上江汉娱乐城的总经理之后，娱乐城的生意明显比以前好起来。按说生意好起来是好事，在填饱少数领导的胃口之后，还可以全面提高馆里面职工的福利，但事实情况并非如此。随着娱乐城的生意日益红火，以及郑媛媛为馆里面创造的收入日益增多，馆里面的闲话也渐渐多起来。闲话之一说她之所以受顾客欢迎，主要是因为她离婚了，没有老公，一个漂亮的女人没有老公，而且是一个娱乐场所的老总，并且这个女老总经常陪一些男性客人跳舞，这



种情况要想让事业单位这些吃了饭没有任何事情做的人不说闲话是不可能的。

事实上这些吃闲饭的人说的也没有错，郑媛媛确实是离婚了，确实是没有老公，而且确实是经常陪男性客人跳舞。这些都是事实，只不过这些事实到了同事的嘴里打了一个滚之后，味道就变了，变的让人有想像的空间了。

关于郑媛媛离婚的事，她很少跟别人说。其实任何一个女人都不愿意跟人家说起自己离婚的事。毕竟，离婚对女人是一场灾难，哪怕是这个女人自己主动提出离婚的，那种经历也不是一段令她愉快的回忆。

郑媛媛的离婚与她的家庭出身有关。

前面说过，郑媛媛天资不错，这不错的天资主要是遗传的，具体地说是遗传她父亲的，要是像她姐姐郑娜娜那样遗传她母亲的，那就逊色许多。

郑媛媛的父亲也算是一个老革命，解放前参加了中国人民解放军，是部队上的一个文工团员，江汉解放时，父亲作为军代表留在江汉市，当时是江汉铁路局的三人班子之一。五十年代初，看了一部苏联电影，一下子被电影上集体农庄火热的生活和农业机械化热烈的场面所吸引，于是坚决要求去国营农场，正好赶上国家在江元县建设国营农场，于是遂了心愿。最后，居然还真的与一个女拖拉机手结为伉俪。这个女拖拉机手就是郑媛媛的母亲，也是从江汉来到农场的，但她与父亲不一样，父亲只是江汉的过客，而母亲却是地道的江汉人。

据说郑媛媛能够十三岁就进入部队文工团，除了天

生丽质之外，还得益与父亲当年在部队文工团的一些老关系。

郑媛媛的前夫是区文化局的干部，但是却住在群众艺术馆，与郑媛媛也算得上是同事。由于都是来自江元县，以同乡相处，所以来往比较多，逢年过节回江元，自然是俩人同行，如果不能同行，比如这个假日郑媛媛没有回江元农场，那么也会托同乡带点东西。一来二往，不是恋爱关系也被同事说成是恋爱关系了。

郑媛媛和前夫在谈恋爱的阶段一直蛮好的，但是从结婚的那一天开始就不行了。知道内情的人说，他们的离婚其实是从结婚那一天开始的。

婚礼在江元举行。既然双方的父母都在江元，那么婚礼当然要在江元举行。郑媛媛的父母在江元农场，前夫的家在江元县城。虽然郑媛媛和前夫在江汉是住在同一个院子里面，而且在他们即将结婚的那段时间，其实前夫是上半夜住在这里，下半夜回到自己的宿舍，但是在举行正式婚礼的时候还要走一个过场的，这个过场就是按规矩搞一个过门的仪式，具体地说就是前夫必须从江元农场把郑媛媛“接”到江元县城。就是这一个“接”字，拉开了他们离婚的序幕。

按照江元的规矩，“接”的任务只能由前夫家的弟弟和哥哥带着一帮人开着车放着鞭炮来完成的，新郎官必须在新房这边等着。新郎官在等的时候，男方这边的亲朋好友都已经来了，来到这里等着看新娘喝喜酒闹新房。前夫家在江元是大户，也是有头有脸的，所以那天来的人不少。接新娘是上午的事，但是这些客人一直等

