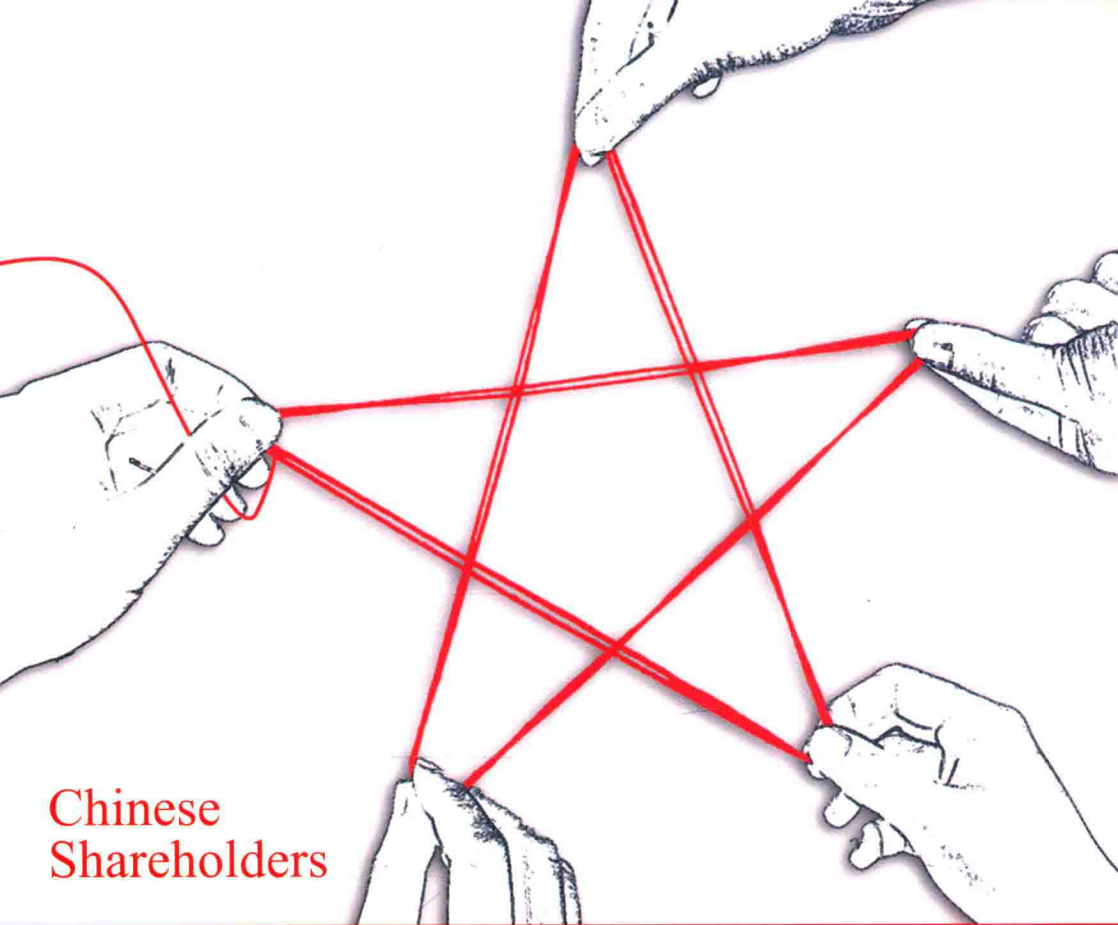




Chinese
Shareholders

中国式股东

丁力 著

你想知道投资的真谛吗？
摆在你面前的是一个绝佳的机会，
生产资料、核心技术、推广渠道万事俱备，
只需要你的投资，
你将获得超值的回报，
你，就是股东。

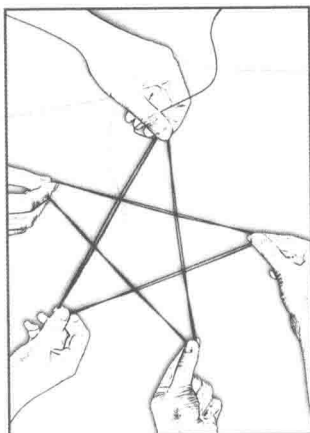


北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

中国 式 股 东

Chinese
Shareholders

丁力 著



北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

图书在版编目(CIP)数据

中国式股东 / 丁力著. —北京: 北京燕山出版社,
2017.9

ISBN 978-7-5402-4668-6

I. ①中… II. ①丁… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.52

中国版本图书馆CIP数据核字(2017)第231622号

本书为北京市优秀长篇小说创作出版扶持项目

中国式股东

ZHONGGUOSHI GUDONG

作 者 丁 力

项目策划 李满意

项目负责

责任编辑 陈 雪 王梦楠

营销编辑 涂苏婷

责任校对 甄 飞 石 英

社 址 北京市西城区陶然亭路53号(100054)

网 址 <http://www.bjyspress.com/>

微 博 <http://weibo.com/u/2526206071>

微 信 yanshanreading

电 话 01065240430; 01063581036

印 刷 北京世纪恒宇印刷有限公司

开 本 710mm×1000mm 1/16

字 数 210千字

印 张 15

版 次 2017年11月第1版

印 次 2017年11月第1次印刷

定 价 38.00元

出版发行  北京燕山出版社
BEIJING YANSHAN PRESS

版权所有 盗版必究

目录

CONTENTS

001 **第 1 章**
大哥与小弟

038 **第 2 章**
己所不欲，巧施于人

077 **第 3 章**
“有钱人”的得失

第 4 章	
“中年后”的爱情	110

第 5 章	
“羊毛出在狗身上”	129

第 6 章	
“为你好”	159

第 7 章	194
送股、换股起风波	

第1章

Chapter 1

大哥与小弟

1.1

“大哥你好！向您汇报工作！”

电话里传来压抑不住的兴奋的叫声。这是吴治平非常熟悉的声音，也是曾经让他一听就兴奋的声音，可如今，他却兴奋不起来了，因为他知道，这只是开场白，紧接着，就是更大的“报喜”，再往后，才能说到正题——借钱。借钱的理由很正当，也很充分，令他不能怀疑，无法拒绝，不忍拒绝，甚至不敢拒绝。一环套一环，环环结实，每环不落空。吴治平有一种被一环环套住的感觉，想挣脱，却没那么容易，甚至越拉越紧。怨谁呢？说到底，这“环”是吴治平自己打造的，是他自己为自己套上的。

打电话的人叫林中，一个名字有点像梁山好汉“林冲”的山东小伙子。吴治平和林中之前是客户关系，现在是合伙人，而这种身份的转变，始作俑者正是吴治平自己。

林中之前是一家台资企业的业务代表，从业务员做到业务经理，又从业务经理做到分管业务的副总，最终掌握了订单，注册了自己的公司，继续给吴治平任职的深皇集团供货。因为这层关系，林中对吴治平十分尊重，开口必称“大哥”，还特聘吴治平为其公司的“顾问”。

这一天是当月的8号，林中和往常一样，给吴治平打电话，约大哥出来坐坐。吴治平当然知道“坐坐”的含义，略微迟疑了一下，说：“我已经离职了。”

“知道，”林中说，“我也不给深皇供货了。”

既然如此，你还约我“坐坐”干什么？难道是打算把之前的顾问费要回去吗？

这也是可能的。现在的人现实得很。离职才一个月，吴治平已经深切体会到人走茶凉的滋味了。

人走确实应该茶凉，要不然继任者在哪里喝茶？这个道理吴治平能想得通，问题是不要凉得太快，否则就有点伤人。

虽如此，吴治平还是决定去。不去，不等于是要赖吗？吴治平可不是那种喜欢耍赖的人。再说，多大的事啊，犯得着耍赖吗？

“坐坐”的地点是吴治平家附近的一间香港人开的茶餐厅。茶餐厅最大的好处是既能喝茶，也能吃饭，还可以要一个包间打打麻将。吴治平选择这里的主要理由是离家近，且不张扬，最适合应对“坐坐”这类事。

两人见面，小伙子脸上依然洋溢着热情，丝毫没有“凉”的意思。

吴治平不动声色，想着不管你是真热情还是假热情，“坐”到最后，

总是要露出真容的。之前每次出来“坐坐”，二人都先扯一些闲话，吃点什么，再喝点什么，等到临走的时候，林中把一个信封交给吴治平。今天的程序估计也差不多，只不过最后的动作相反，不是林中给吴治平信封，而是林中向吴治平要回之前的信封。当然，也可能不要回，只是把话讲清楚，到此为止，各不相欠，好说好散。所以，今天“坐”到最后，当林中再次把一个信封像往常一样恭恭敬敬递给吴治平的时候，吴治平相当诧异。

吴治平没接信封，当然也就没有像以前那样说“谢谢”，甚至都没有笑。他看看信封，再看看林中，问：“你怎么还给我这个？”

“顾问费啊。”林中说。

“我知道顾问费，”吴治平说，“可我已经离职了呀，今后也关照不了你了。再说，你也不向深皇供货了，我怎么还能收这个？”

“可我们当初说好是三年的呀。大哥您忘了？”林中说。

是，当初是说的三年。当初林中把聘书正儿八经地交到吴治平手上的时候，吴治平还觉得有些好笑，但为了体现对林中新注册的小公司的尊重，吴治平还是接了过去，并当着林中的面展开看了，上面写着聘期三年，吴治平当时开玩笑地说，没准我干不到三年就离职了呢。没想到一语成谶，如今自己真的提前离职了。既然离职了，就顾不上也问不着了，怎么还好意思拿人家的顾问费呢？

“大哥离职不假，我也确实不向深皇供货了，但三年期限未到啊，大哥仍然是我公司的顾问，我当然要付顾问费。”林中坚持说。

吴治平有些疑惑，仍然未接。

“大哥是我的精神支柱，”林中说，“大哥您忘了，当初是您鼓励我成立公司的。”

没错，当初确实是吴治平鼓励林中成立公司的。彼时林中有在合资企业当销售经理，深皇集团是合资企业的客户单位，林中经常请吴治平吃饭，一次喝得高兴了，吴治平对林中说，在市场经济背景下，什么最重要？客户最重要！只要有了客户资源，任何人都能当老板。吴治平还具体举例说，不要说技术含量很高的科技产品，就是擦屁股的卫生纸，只要你有足够的客户资源，比如整个深圳市的政府机关和事业单位都采购你的卫生纸，那么，你就能当老板了，当大老板！说者无心，听者有意，林中听了吴治平的“高论”之后，不久就注册了自己的公司，继续给深皇供货，并请吴治平当顾问。吴治平当初接受“聘书”的时候，以为是林中套住他的手段，没想到林中是认真的。

“当然是认真的，”林中说，“如果当初不是大哥的一番开导，我哪里想起来自己成立公司？哪里能自己当老板？所以，不管您离职不离职，不管我是不是再给深皇供货，大哥都是我们公司的顾问。三年期满，我还希望大哥继续给我们当顾问。只要大哥愿意，一辈子当我公司的顾问都可以。”

能有这样的好事？莫不是诳我吧？

如今假话听多了，偶然听一次真话，反倒不适应。

可是，他能诳我什么呢？我一不是年轻美女，二无职无权，只要信封里的钱是真的，就诳不了我。

这么想着，吴治平就接过信封，想着等回去之后打开看看里面的钱是真是假再说。

钱当然是真的。

这反倒让吴治平微微不安起来。他们这一代人，还有自己信守的做人原则，其中一条就是无功不受禄。之前吴治平在深皇集团担任高管，

对下属工厂采购哪家公司的元件有发言权，接受供货企业的顾问费问心无愧，如今离职了，说话不好使了，且林中也已经不向深皇集团供货了，自己再拿人家的顾问费，就显得不知趣了。

吴治平不是那种不知趣的人，但他也没有反应过度。生活的经验告诉他，很多事情，特别是一些无伤大雅的事情，着急处理不一定是最好的方式，等等再说，说不定等着等着，事情就自然解决，不需要处理了。比如林中给他顾问费这件事情，吴治平就打算等一个月，等到下个月8号，林中不打电话约他出去“坐坐”，这件事情就算过去了，就不需要为此不安了。如果那样，那么今天这个信封，就当是“最后的午餐”好了。万一下个月8号林中再打电话约他出去，再说。吴治平感觉自己老了，很多事情不想较真儿了。好事情不能提前祝贺，坏事情不必提前烦恼，车到山前必有路，船到桥头自然直，处理事情慢半拍，可以减少许多烦恼。

吴治平甚至认为，或许等不到一个月，林中就会找他。

吴治平不相信林中坚持继续给他顾问费完全有所图，他相信重情之下必有所求。他能求我什么呢？

不管他了，以不变应万变，这个月该怎么过就怎么过，是福不是祸，是祸躲不过，再说，自己来深圳二十多年了，能让林中这毛头小伙子“祸”到哪里？

吴治平相信，一切“祸”都是自己惹的，自己只要不贪不义之财，不恋非分之色，不受无功之禄，凭他的人生历练，一般的人是“祸”不了他的。

半个月很快过去了，林中并没有来找吴治平，这反倒让吴治平越发不安起来。他想到了放长线钓大鱼，但更懂得线也不能太长，太长了，即使钓到大鱼，估计也收不回来。林中好歹也是一个企业老板，即便是

个小企业的小老板，起码也懂得这个道理，不可能为了他这个已经离职的“老鱼”，放这么长的线，打那么大的提前量。

在后半月的时间里，吴冶平几乎天天盼望林中找他，但林中一直没有找他，吴冶平当然也能沉住气，并没主动联系林中。

终于等到8号，吴冶平从一大早就等候着，一直等到下午，才接到林中的电话，当即有另一只靴子落了地的感觉。

照例还是约他出去“坐坐”，地点还是在吴冶平家附近的那间香港人开的茶餐厅。

两人见面，先扯一些闲话。吴冶平主动问林中：“你怎么不给深皇供货了呢？与我离职有直接关系吗？是谁为难你了吗？”

“当然有一定关系，”林中说，“但也不全是。”

“哦？”吴冶平想知道细节。

林中说：“我供货不是很准时，之前大哥在的时候，还能通融，现在大哥离职了，下面就较真儿了，我达不到人家的要求，只好退出。”

是。吴冶平想起来了，就在前几个月，林中未能按合同期限为深皇集团下属的一家工厂供货，工厂按照规定要取消林中的供货资格，还要罚款，林中找到吴冶平，吴冶平帮他做了协调，先按合同规定期限立刻提供一半的货，剩下的一半延期几天送到。吴冶平这么做确实是袒护林中，但对深皇集团也没有造成任何损害，毕竟，同一批货并不是同一天使用，先交付一半，过几天再交付剩余的一半，虽然不符合合同约定，却也不耽误生产，最多就是给收货验货的人添一些额外的小麻烦而已。可如果没有吴冶平出面协调，工厂方面严格按合同条款办，对林中罚款甚至取消供货资格，也是有理有据、无话可说的。这，大概就是林中每月爽快付给吴冶平顾问费的根本原因吧。

可我现在已经离职了呀，吴治平想。

“你为什么不能准时供货呢？这种情况经常发生吗？”吴治平问。

林中苦笑地点点头，说是。

“为什么呢？”吴治平问。

“因为我自己没有工厂。”林中说，“我提供给客户的元件也是从别人那里买来的，或者说是委托加工的，有时候货凑不齐，就耽误供货期了。”

吴治平若有所思，反思自己当初海侃的“只要有订单就能当老板”，现在看来未必全面，比如林中现在手上就确实有订单，可没有工厂，不能保证按时交货，总是这样，也不行。

“长此以往不是办法啊。”吴治平说。

林中说：“是。”

“主要是做不大。”吴治平补充说。

“对。”林中说。

“那么，你有没有想过自己开工厂呢？”

“当然想过。打算明年下半年开。”

“为什么要等一年呢？”吴治平问。

“目前条件不成熟。”林中说。

“什么条件？”吴治平问。

“主要是资金。”林中说。

“多少资金？”吴治平进一步问。问话的口气，仿佛他能帮林中解决资金问题。

“节省一点，两百万就够。”林中说。

“怎么节省？”吴治平问。

“工厂不能建在深圳，找惠州或东莞那边偏僻的地方，厂房和人工都便宜一些。还有就是只上一条生产线，等资金充裕了，再逐步扩充。”

吴治平把林中的话在脑袋里迅速过了一遍，然后问：“你自己有多少钱？”

林中不好意思地笑笑，说：“我的钱主要用在业务上，有多少钱，做多生意，假如要自己开工厂，勉强能凑一百万吧。”

吴治平又想了想，说：“假如我给你一百万，加上你自己的一百万，是不是就能把工厂开起来？”

“当然可以。”林中说。

接着，吴治平又详细问了关于自己开厂的一系列的事情。吴治平虽然自己没有开过工厂，但没吃过猪肉，却多次见过猪在地上跑，林中的回答是不是胡扯，吴治平还是能听出来的。从林中的回答来看，他确实早有此打算，居然对方方面的情况都很了解，考虑得比较全面，吴治平甚至从林中的回答中学到一些东西。他感觉这事靠谱，竟然有点动心了。林中自己却主动对吴治平说，投资办厂是大事情，大哥可以通过其他朋友多了解了解这个行业的情况，然后再做决定。

“行，那我回去再了解了解，考虑考虑。”说着，吴治平就站起来。

林中没忘记掏出信封，恭敬地递给吴治平。

“这就不必了吧，”吴治平半开玩笑半认真地说，“如果我决定投资，就不是你的顾问了，而是你的股东了，我要收的，就不是顾问费，而是分红了。”

“那好，”林中说，“一言为定，等大哥决定投资了，我就不给顾问费了。但今天不是还没决定嘛，所以顾问费还是要给，大哥你也必须收下。”

1.2

在此后的一段时间里，吴治平和林中的联系多了起来，一反之前林中找吴治平的次数多，这次主要是吴治平主动找林中。大多数是电话联系，偶尔也见面，地点仍然是吴治平家附近的茶餐厅，讨论的内容当然是办工厂的事情。

林中说：“办工厂对我非常重要，即使不赚钱，我也要办。”

“哦，为什么？”吴治平问。

“起码能增强我在客户心中的可信度，不会把我看成皮包公司。这样我的订单量就会大幅度增加。大哥您知道，只要有订单，肯定就有钱赚，无非是赚多赚少的问题。”

“是。我知道。订单就是‘客户’嘛。”吴治平说。

“所以，”林中说，“我必须自己开厂。”

吴治平点点头，问：“那你现在怎么处理的？我听说下面的人还到你工厂看过。”

林中先不好意思地笑笑，然后说：“弄虚作假呗。我事先打好招呼，然后把客户带到为我提供货源的工厂参观。”

“客户看不出来？”吴治平问。

“当然能看出来，”林中说，“但我会圆，不说这家工厂完全是我自己的，而是说我在其中有股份，我是工厂的股东。再说，这些人私下我都打点好了，参观工厂是走过场，不会真较真儿。”

“哈哈哈哈……”吴治平和林中一起开心大笑。

笑过之后，林中说：“但这样的结果是增加了成本。打点客户需要直接成本，请求供货方配合‘参观’需要间接成本。所以，大哥说得对，长此以往不是办法，我早晚要办工厂，砸锅卖铁也要办。”

林中几乎说服了吴治平。不是林中把前景描绘得多么绚烂，而是林中诚恳的态度，特别是林中所表述的许多观点都是吴治平自己当初灌输给林中的。因此，投资办厂，与其说是帮林中，不如说是吴治平自己成全自己。

尽管如此，吴治平还是不敢贸然投资，类似的失误，他看得太多也经历得太多了。虽然之前的失误损失的不是他自己的钱，但教训却可以为自己所用。

吴治平决定试探。

这天，吴治平主动约林中出来“坐坐”，地点仍然是老地方。

吴治平问林中：“你上次说有多少钱就做多大生意，是吗？”

林中回答：“是。我签订单的时候，必须考虑自己的资金实力，实力不够，宁可不签。”

“那当然，”吴治平说，“有多大的头戴多大的帽子。单子大了，自己没有足够的资金进货，不能按时出货，等于违约了。违约是要付违约金的。”

“是。”林中说。

“可不可以打时间差？”吴治平问，“比如你只付一半的定金，从上家把货拿来，卖给下家之后，再付上家的钱。”

林中笑了，说：“当然可以，但必须有大哥您这样的靠山罩着，不然，下家也会如法炮制，只付我一半的资金，等到第二批货到的时候再付完上批货的资金。”

吴治平忽然明白了，“顾问费”的价值原来在这里，其实是“关照费”啊。同时，他再次感到了林中的坦诚。

“能不能这样，”吴治平这才亮出底牌，说，“我先借给你一点资金，你把生意做大，等到有足够的订单了，我们再商量办厂的事情。”

林中想了想，说：“也好。要不然，我们工厂开了，却没有足够的订单，开工不足，更麻烦。”

“就是这个意思，”吴治平说，“等到手上有足够的订单，再开工厂也不迟。”

接着，他们就讨论借款的具体细节。

吴治平决定先借给林中十万，投石问路，万一出现闪失，也在可承受范围之内。

月息三个点，本金十万，每月利息三千。吴治平心里一盘算，十万资金月息三千，如果自己借给他几十万资金，每月利息收入不是比离职