

夜风无痕

刘志阳

著

Yefeng Wuhén



中国文联出版社

<http://www.cflcp.net.cn>

夜风无痕

刘志阳 著

Yefeng Wuheng

 中国文联出版社
<http://www.clapnet.cn>

图书在版编目(CIP)数据

夜风无痕 / 刘志阳著. —北京:中国文联出版社, 2016. 3
ISBN 978-7-5190-1212-0

I. ①夜… II. ①刘… 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(2016)第 047964 号

夜风无痕

作 者: 刘志阳

出 版 人: 朱 庆

终 审 人: 奚耀华

责任编辑: 胡 笏

装帧设计: 吴晓嘉

复 审 人: 蒋爱民

责任校对: 张淑娜

责任印制: 陈 晨

出版发行: 中国文联出版社

地 址: 北京市朝阳区农展馆南里 10 号, 100125

电 话: 010-65389152 (咨询) 65067803 (发行) 65389150 (邮购)

传 真: 010-65933115 (总编室), 010-65033859 (发行部)

网 址: <http://www.clapnet.cn>

E-mail: clap@clapnet.cn hus@clapnet.cn

印 刷: 河南承创印务有限公司

装 订: 河南承创印务有限公司

法律顾问: 北京市天驰洪范律师事务所徐波律师

本书如有破损、缺页、装订错误, 请与本社联系调换

开 本: 880×1230

1/32

字 数: 124 千字

印张: 6

版 次: 2016 年 3 月第 1 版

印次: 2016 年 3 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 978-7-5190-1212-0

定 价: 28.50 元

版权所有 翻印必究



序

企业购并活动是资本时代的标志之一。企业购并过程如同战场一般,博弈双方每一步骤的交锋都是一场攻陷和阻击的绞杀战,期间的每个环节都让人眼花缭乱惊心动魄。无论购并成功与否,对于亲历者来讲购并过程莫不身心疲惫。

作为企业购并的多次参与者,我深深地体会到了企业购并活动中实际执行人员的艰辛和苦乐。虽然处于购并新闻报道闪光灯下的都是上层领导,但实际执行者的付出更应该彰显和称赞。于是每次购并事件结束后总有一种冲动要记录和总结反映一下这些默默的幕后基层执行者的生活。

本书虽然只是反映出企业购并活动中的冰山一角,但涉及的相关专业知识以及关键环节和相关的专业谈判都是真实案例的写照。力求做到真实、专业、合规、合法,故事情节的演绎也是为

为了更好地将一些专业的知识和枯燥的基础工作写得更加生活化，让阅读者不会感到过于枯燥无味。本书也可以看作一本简单普及购并知识的教科书。

书中如有雷同请勿对号入座。

谨以此书献给企业购并过程中的基层参与者。

——刘志阳



CONTENTS

目 录

- 一 突如其来的会议 / 001
- 二 共商对策谋合作 / 005
- 三 走马上任新部门 / 009
- 四 签订框架协议 / 014
- 五 艰难的首轮谈判 / 017
- 六 宾主尽欢的晚宴 / 021
- 七 心 动 / 025

- 八 部门筹备会 / 029
- 九 预评估结果 / 032
- 十 尽职调查 / 036
- 十一 端倪 / 041
- 十二 发展 / 044
- 十三 招 标 / 049
- 十四 谈判前夕 / 053
- 十五 发 难 / 056
- 十六 完成谈判 / 060
- 十七 功 臣 / 064
- 十八 危 机 / 068
- 十九 请 辞 / 072
- 二十 把盏送别 / 076
- 二十一 久别重逢 / 082
- 二十二 叙 旧 / 087
- 二十三 “三巨头” / 094
- 二十四 晚 宴 / 099
- 二十五 醉 酒 / 104
- 二十六 艳 福 / 109
- 二十七 游 玩 / 114
- 二十八 分 别 / 119
- 二十九 见面会 / 124

三十 故 人 / 129

三十一 尽调前准备 / 134

三十二 较 量 / 139

三十三 踏 青 / 144

三十四 老 底 / 149

三十五 评 判 / 155

三十六 对 策 / 159

三十七 偷 闲 / 164

三十八 硝 烟 / 170

三十九 宏 图 / 175

四十 尘埃落定 / 180

一 突如其来的会议

吴虚秉家的晚饭随着《新闻联播》节目的结束而结束。妻子梅晓琳站起身来端着用过的餐具向厨房走去。吴虚秉也站起身来伸了个懒腰，他向在厨房忙活的妻子问道：“小宝晚上回来吗？”

“不回来啦，刚才奶奶已经打过电话了。”

“哦。”没有了调皮的儿子，房间内清静了许多。吴虚秉走到阳台向楼下望去，马路上灯火辉煌熙熙攘攘。九月的晚风拂过脸庞，很是清爽。作为江河机械有限公司最年轻的公司级领导，吴虚秉已经很少在家吃晚饭了。今天公司办公室通知所有公司领导全部在家待命，外地的则务必要在晚上八点之前全部赶回公司。看来公司一定是有了重大事项，否则在省里开会的董事长藏宏基不会发出如此通知的。

“哎，老吴。干吗呢？沉不住气了？”妻子手拿着咬了一口的苹果向阳台走来。

“没事儿。”吴虚秉没有去接妻子手里的苹果，而是对着苹果狠狠地咬了一大口。这时他才注意到梅晓琳没有穿胸罩，两个乳头将真丝衬衣隐隐地拱起。吴虚秉此时才恍然大悟，原来儿子是妻子有意放在奶奶家的。他忍不住顺势从后面搂住了梅晓琳的腰。

“就要八点了，怎么还没有信儿？”

“肯定是藏总还没有回来。”

“不会是调整班子吧？”

“应该不会，半晌不夜的。一定是省里有重要指示。”

吴虚秉一边思索着公司到底发生了什么大事，一边透过梅晓琳的衬衣将手伸到了她的胸部。渐渐地吴虚秉的思想随着双手的揉动全部集中到了妻子那饱满结实柔滑细腻的乳房上了。

梅晓琳感觉到乳房上吴虚秉的那双手越揉越重，就一下子把他扒拉下来：“别，别闹了，在阳台呢。”

“那咱们到屋里去。”说着，吴虚秉猛地将梅晓琳抱起，快速地向屋内走去。

吴虚秉将妻子放到床上，熟练地解着她的衬衣扣子，刚解到第三粒扣子时梅晓琳那皙白的乳房就一下子涌了出来。受到视觉的刺激，吴虚秉沉睡多天的荷尔蒙被迅速激活，他感觉到浑身的血向头部和下身奔去。

“别急，还开着灯呢。”

吴虚秉此时根本听不到妻子说的什么。他三下两下便将自己的衣服褪下，看着梅晓琳正慢条斯理地将衬衣从一只胳膊上脱

下，吴虚秉便一头扎入梅晓琳的怀中急急地吮吸起她已经慢慢鼓起的乳头……

就在吴虚秉猴急般地要进一步动作时，客厅里的手机不知趣地大声地响了起来。吴虚秉像被寒风激了似的一下停住了所有的动作，身下的梅晓琳此时却紧紧地抱住丈夫：“别管它，等会儿再接。”

“不行，可能是要开会了。”吴虚秉迅速从妻子身上爬起，冲到客厅拿起电话。

“吴总，八点半在公司二楼小会议室召开紧急会议。”电话另一端传来了办公室秘书软软的声音。

“好，八点半，二楼会议室。”吴虚秉重复了一句。“知道什么议题吗？”

“不知道，藏总主持。”

吴虚秉迅速地套上衣服，望着赤条条躺在床上的梅晓琳失落的目光。他拿起手机快速走到床前，手嘴并用在梅晓琳身上一阵舞弄。起身说：“老婆，对不起，晚上等我回来。”

“休想。我现在去接小宝去了。”梅晓琳坐起身来。

“对不起，别生气，我的老婆。晚上回来再继续。”说着，吴虚秉便拎起公文包开门走了。

吴虚秉急匆匆地走到二楼会议室门口，办公室主任林敬远一边替他开门一边轻声说：“藏总的车已经进市了，十分钟后便到。”

会议室里，公司党委书记王海鹰已经在那里。

“小吴，来坐这儿。”王书记指着身旁的座位说道。

“行，行。”吴虚秉嘴上答应着，但他心里清楚按资历他是不能紧挨着书记坐的。

吴虚秉在王书记的对面坐了下来，搭讪道：“坐您对面，听得清看得清。”

“今天是董事长主持呀。”王书记接过吴虚秉递过的香烟说道。

“啥议题？书记。”

“大事儿。”

这时，剩余的三位副总郭青业、余华民、仲均垭以及工会主席罗鸿侠陆续走进会议室。

大大咧咧的郭青业对着吴虚秉大声喊着：“小吴，你这小子不抽烟却知道巴结书记，别忘了烟鬼里还有我老郭呢。”

“郭总，哪敢哪敢。”说着，吴虚秉便掏出烟来递给郭青业一支，又给罗鸿侠一支，他知道余华民和仲均垭这二人是不抽烟的。别看郭青业文化水平不高，他和罗鸿侠却是公司的元老级人物，他二人是江河机械有限公司的“八大金刚”成员。由于时间的变迁，“八大金刚”中只有二人因为升迁到公司级领导而没有退休，按照罗鸿侠的话说是站好最后一班岗。

“都到了。”裹着一阵急风，董事长兼总经理藏宏基拎着包走进会议室。他一边掏文件一边对门口的林敬远说：“来两碗方便面，一碗给司机。”

二 共商对策谋合作

“同志们，事情很突然。今天下午省局决定让我们公司和美国威特公司进行战略合作，并且后天上午让我和王书记、罗主席一起去汇报公司意见。”

郭青业瞪大了眼睛：“汇报个球，省局不是已经决定了吗？”

“省局作为大股东有权决定，但是我们的意见还是十分必要的。所以今天晚上我们必须作出决定，并且明天召开股东代表大会对此事进行表决。”

藏宏基翻开记事本：“我先把威特公司的情况简要向大家说明一下，我这也是从省局得到的资料。美国威特公司成立于1915年，公司总部位于美国伊利诺伊州，是世界上最大的工程机械和矿山设备生产厂家、燃气发动机和工业用燃气轮机生产厂家之一，也是世界上最大的柴油机厂家之一。90多年来，威特公司一直致力于全球的基础设施建设，并与全球代理商紧密合作，在

各大洲积极推进持续变革。2005 年威特公司销售收入达到 863.4 亿美元,是建筑机械、矿用设备、柴油和天然气发动机以及工业用燃气轮机领域的技术领导者和全球领先制造商。2005 年的销售收入比 2004 年增加了 100.3 亿美元(提高了 13%),大约有一半的销售额产生于美国境外的客户,这使得威特得以保持全球供应商和美国主要出口商的稳固地位。该公司目前世界排名 258 位。”

郭青业吐着浓浓的烟雾道:“美国‘鬼子’就是精,看到我们公司效益好就来和我们合作。”

“省局说,美国人 5 年前就开始注意到我们了。”

余华民慢慢道:“听藏总介绍的情况看,威特公司经营行业细分和我们公司并不相同,他们是工程机械,我们是煤矿机械。他们为什么找我们联合呢?”

“不同意,现在我们效益和势头正好,凭什么?”郭青业继续道。

仲均堙不紧不慢地说:“我认为省局的决定是正确的。大家想一想,我们公司能够发展到现在,只不过是借了国家政策的支持。如果国家政策发生改变,我们一没有技术、二没有资金,将来不是破产就是被别的机械强人吞并。”

吴虚秉也附和道:“我同意仲总的意见。公司目前的飞速发展并不是建立在牢固的技术进步基础上的,政策扶持的发展是不会长久继续下去的。”

余华民还是一脸疑惑:“他们为什么要找我们呢?且不说行

业不同，在我们所处的行业至少还有北京和广州两个工厂排名比我们靠前。”

“这个问题，我也问过省局。”藏宏基边吃面边说：“省局分析认为北京厂作为同行第一，国家一定不会松手，美国人想进入，其难度可想而知；广州厂已有香港多个投资公司在里面，将来无论谁收购成本都不会低。而威特公司和我们合作一是看到我们市场占有第三的位置，二来利用我们股权构成相对简单的特点，将来操作起来手续相对简便，成本相对较低。”

“我同意联合。听说广州厂在香港的投资公司进入时职工股出售大赚一把，工人的股金翻了4倍。而只要美国人肯出4倍的价格，我们公司的员工就能得到可观的效益，这样我和老郭退休时则可以无愧地面对全体员工。”罗鸿侠如是说。

王书记道：“那国有资产这么办？”

罗鸿侠笑道：“同样可以翻4倍呀，也不吃亏。”

“能不能溢价翻倍现在还不能说，那要经过资产评估和将来谈判决定。”仲均垭扶了扶无框眼镜道。

郭青业大大咧咧地问：“余总，你是搞经济的。你说我们厂能不能翻倍？”

余华民笑了笑：“一般来说，外资购并原企业都会溢价出让。但是决定溢价幅度的因素较多。”

“都有哪些因素，落实到我们厂能翻多少？”

“大的方面有三个。一是评估结果，二是战略欲望，三是谈判技巧。”

“乖乖。别吓我，细说说细说说。”郭青业不舍地追问道。

“评估结果是谈判的基础。一般来讲企业价值评估主要有两种方法，即净现值法和现金收益法。净现值法是企业当前的实际价值，而现金收益法是未来企业的价值。按照惯例国内企业通过政府购并一般采用净现值法，而有国外机构参与的企业购并价值评估时都采用现金收益法。”

余华民喝了口水继续说道：“至于战略欲望，则取决于购并双方对某一方向的长远打算。我认为此次威特公司对咱们企业的购并主要是威特公司的战略需要，因为我们两个公司并没有行业重叠。”

“谈到谈判技巧那就太多了，我也无法一一细说。总之兵法中的三十六计全都能用上。”

郭青业道：“太复杂了，你就说咱公司值多少钱吧。”

“按现状我估计，咱公司至少值 10 亿元。”

王海鹰弹了弹烟灰道：“10 亿元。好。按照 10 亿元，我们就翻了 5 倍。只要能给职工 5 倍的回报，我们就干。”

这时一直没有开口的吴虚秉也表态：“我也同意和威特公司联合。只是公司价值保底 5 亿元，争取 6 到 7 亿元。”

“干。”郭青业挥了挥手。

“好。明天上午召开职工代表大会。林主任，明天上午 9 点开会。老罗你是不是在开会前，先给工会各分会主席吹吹风？”藏宏基吩咐道。

“行。”

三 走马上任新部门

“都到齐了吧？开始吧。”藏宏基向林敬远询问道。

林敬远于是说：“好。今天召集各位领导开会，主要议题是公司资本化运作预备会，先请罗主席讲一下职工代表大会情况以及员工们的意见。”

罗鸿侠喝了口水：“总的来说，员工们认为应该与威特合作。他们的话，剜到篮里就是菜。所以职工代表大会一致通过了公司与威特合作的战略框架协议，只是要求的回报越多越好，但有一个共识：不得低于1:5的比例。因为广州厂在改制时员工们都拿到了1:5的对价，所以咱厂的员工心里面都有一个期望值，这个需要领导们注意。”

“关于溢价比例的事，那只是愿望。具体的还要看评估和谈判，千万不能有承诺。”余华民道。

“干财务的就是畏手畏脚，不痛快。”郭青业依然是大大咧咧。