

国企 总经理

全景呈现国企精英商海角逐
深刻反思国企改革决策成效

商场如战场，奋勇者胜；宦海似弱水，善泳者溺。

本书全方位解密国企高层改革决策内幕，剖析精英高管纵横商界历程。尤其对国企管理者们怎样才能有益于国、取信于民提出了独特的见解，发人深省。

继迅 / 著

新华出版社

国企 总经理

继迅 / 著

新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国企总经理/继迅著. - 北京: 新华出版社, 2008. 12

ISBN 978 - 7 - 5011 - 8618 - 1

I. 国… II. 继… III. 长篇小说 - 中国 - 当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 190773 号

国企总经理

作 者: 继迅

责任编辑: 李妮娜

特约编辑: 涂继文 李银凤

装帧设计: 门乃婷装帧设计

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路 8 号

网 址: <http://press.xinhuanet.com>

<http://www.xinhupub.com>

邮 编: 100040

经 销: 新华书店

印 刷: 环球印刷 (北京) 有限公司

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 17

字 数: 300 千字

版 次: 2008 年 12 月第一版

印 次: 2008 年 12 月第一次印刷

书 号: ISBN 978 - 7 - 5011 - 8618 - 1

定 价: 29.00 元

本社购书热线: (010) 63077122

中国新闻书店电话: (010) 63072012

图书如有印装问题, 请与印刷厂联系调换 电话: (010) 61202300

自序

国企，顾名思义，乃国有企业是也。再说得明白些，是国有资产主宰的企业。那么，国企总经理就应该是代表国家具体从事企业经营管理的责任人。其责任有三：一、依法经营，照章纳税；二、确保国有资产保值升值；三、不断提高企业职工的经济收益。但是，现实生活中却有不尽人意之处。一、偷税漏税大有人在；二、国有资产流失触目惊心；三、企业职工切身利益缺乏保障。更有甚者，一些国企老总视企业如自家摇钱树，轻则利用职权大肆挥霍，日日酒肉，夜夜笙歌；重则明修栈道，暗渡陈仓，不择手段捞取不义钱财，中饱私囊；既不管企业兴衰，更不顾职工生活。

关于国有企业的管理机制，几十年来实施过多次调整。计划经济时代，实行党的一元化领导，企业里书记是一把手，以党代政。改革开放之初，实行党政分开，企业开始由厂长、经理说了算。这样的体制实行了数年，渐渐显现弊端，有的企业书记、厂长各不买账，形成两个山头，相互对峙，明争暗斗。后来，干脆实行党政合一，书记、厂长两个职务一肩挑。党政矛盾化解了，但是却又形成了大权独揽，一支笔、一句话、独断专行。

权力一旦失去了监督和制约就会产生决策失误和滋生腐败，这样的教训屡见不鲜。往往是娄子捅大了，盖不住了，才被绳之以法。

我有一个朋友，曾经在一家国企担任副总经理，尽管在经营管理方面精明强干，却在性格上存在着官场难容的缺陷。此人书生意气，嫉恶如仇，又心念纯直，大公无私，活脱脱一个理想主义者。如此品格在当今社会实为难得，我与之交友，常常引为自豪。

朋友长期埋头企业，在业内算得上资深人士，又肩负重任，多年来为企业东挡西杀。每在关键时刻，便会被一把手推上风口浪尖，而朋友往往

自以为是天降大任，责无旁贷，于是抖擞精神，横刀跃马，冲锋陷阵……

因此业绩斐然。

因此颇孚人望。

因此木秀于林。

因此喧宾夺主。

朋友在几件事情上与一把手发生冲突。

一是企业增长工资。一把手的旨意是普遍增长 10%，朋友提出异议，振振有词：普遍增长 10% 貌似合理，实际上极为不公正。以总经理为例，总经理月薪 8000 元，增长 10% 即为 800 元；而普通职工月薪不过千元，增长 10% 只有 100 元，增长幅度相差 8 倍之多。以此类推，管理干部的受益程度大大超过普通职工。长此以往，会导致企业分配两极分化，严重伤害大多数普通职工的利益。

朋友的个人利益也在 10% 之中，依然仗义执言，足见品格公正。一把手怒其愚钝，不仅强行决策，还对此事耿耿于怀。

二是提拔干部。一把手的办公室有个女秘书，两个人天长日久关系暧昧。不久，一把手欲提拔女秘书为办公室副主任，并给予专车待遇。朋友看不过，又提出抗诉。女秘书资浅力薄，又无突出技能与业绩，难孚众望。况且，办公室无须增设副主任，不能因人设事。再者，企业副总以上才享受专车待遇，不能破例。

一把手恼羞成怒，一意孤行。

三是业务决断。朋友在企业里分管生产、采购、设备、技术、质量等多方面工作，称得上是一人之下众人之上的实权人物。但是，一把手统揽全局，依然可以越俎代庖。数年前，一把手忽然灵光开窍，对采购业务格外热心，渐渐与供应商打得火热。新年伊始，又到与供应商续签采购合同的时候。多年以来，此项工作都是由朋友一手操办。今年却是不然，一把手出人意料亲自出马。供应商无理提出涨价要求，一把手爽快应允。朋友不识时务，还以为一把手不了解行情，面对供应商据理力争。最后，一把手不顾朋友反对，亲自执笔签下合同。

朋友落个无趣，也心生疑窦。在此之前，供应商曾多次对朋友施以贿赂，只求以涨价作为回报，均被朋友严词拒绝。如今，一把手越俎代庖，与供应商联手制约自己，其中定然存有蹊跷。

四是灯红酒绿。一把手善饮酒，上顿茅台，下顿五粮液；爱食海鲜，今天龙虾，明天鲍鱼；酷好K歌，时常光顾幽暗包房；还钟意泡桑拿，蒸透之后又要小姐按摩……

一次，朋友陪同去K歌，一群小姐涌入供其挑选，朋友恼怒，统统轰将出去。结果，一把手兴致索然，怏怏不快。

……

凡此种种，朋友与一把手格格不入。

后来，朋友莫名其妙地被调派到其它企业去任职。

几年后，朋友原来所在的老企业陷入困境，产品积压，债台高筑，资金告罄，职工下岗……

而那位一把手却是脑满肠肥，不仅给老婆孩子分别购置了豪华轿车，还拥有了一套价值数百万元的豪华别墅……

朋友与我常有相聚，每每小酌之后便倾吐不快，有时会义愤填膺，痛心疾首。

朋友的讲述引发我的思考——我们的国有企业是工人阶级的血汗积累，有着承载工人阶级切身利益的社会功能，绝不是权势人物中饱私囊的摇钱树！我们的企业领导者是党和国家委派的干部，有着贯彻党的执政理念的责任，绝不是可以胡作非为的土皇帝！

大河奔流，天道昭昭，将会荡涤一切污泥浊水，还人民群众清平世界。

——是为序

继迅

2008年8月于北京

小说不过是小说，人物、情节均系虚构，如有雷同纯属巧合，请勿对号入座。

自 序	1
第 一 章	1
第 二 章	34
第 三 章	53
第 四 章	73
第 五 章	94
第 六 章	109
第 七 章	131
第 八 章	153
第 九 章	183
第 十 章	208
第十一章	230
第十二章	251

第一章

法兰克福国际机场。

一架尾翼上涂有“凤凰”航徽的“波音”宽体客机呼啸着腾空而起，直上万米高空，沿着欧亚大陆航线飞向东方……

飞机航行平稳后，萧天雄解开安全带，向后调整一下座椅的靠背，然后伸展高大魁梧的身躯仰靠在座椅上，惬意地合上双眼。头等舱的感觉就是不同凡响，宽敞绰余的空间和宽大厚软的座椅给人非常舒适的享受，连空中小姐的服务态度也多了几分殷勤和妩媚。多年来，萧天雄经常在天上飞来飞去，乘坐的都是经济舱，那狭小的空间和窄瘦的座椅让他饱尝了挤迫之苦，每次出行都要为此困惑一番。此次从欧洲返程，他的本意还是乘坐经济舱，可那个不容分说的罗德硬是不同意，一个电话就订下了头等舱。现在看来，这多花费的几百欧元真是不冤枉！

享受着头等舱的舒适，萧天雄的心中默默感念老朋友罗德的殷殷之情，也涌起颇多的感慨——这个有着二分之一日耳曼血统的家伙，当年出国时还是一个向自己借钱买飞机票的穷小子，如

今已经是蜚声欧洲商界的名流。岁月沧桑，转眼又是20多年过去，物是人非，此一时彼一时啊！相形之下，萧天雄暗叫惭愧，尽管自己早已跻身企业高层，却始终被笼罩在总经理吴明的阴影里，空有一腔抱负难以施展。尽管自己“食有鱼，行有车”，却眼睁睁看着企业日渐衰败、众多职工纷纷下岗而无能为力，虽是“锦衣玉食”也度日如年呐！往事已矣，自己此番再度出山，一定要冲破吴明的阴影，竭尽全力拯救企业于危难。历史给了自己新的机遇，吴明已经陷入了四面楚歌的绝境。如果此次同罗德商讨的合作项目能够成功，那一切就将重新洗牌，即便吴明冥顽不化，自己另起炉灶也是大有可为。

说起萧天雄和罗德之间的友谊，可以追溯到半个世纪前。在儿时的记忆里，萧天雄和罗德的家都住在外贸大院的专家楼里，是门对门的邻居。听大人们讲，罗德的父亲是旅居德国的华侨，新中国成立后，领着金发碧眼的德国妻子双双回国。萧天雄至今还记得，小时候的罗德是一个讨人喜欢的洋娃娃，白胖胖的脸庞，高挺的鼻梁，长长的睫毛下面扑闪着一双蓝盈盈的大眼睛，笑起来脸上还有两个圆圆的酒窝。也许是天生的缘分，萧天雄和罗德不仅同岁，而且从上幼儿园开始一直到读中学都是同班。形影相伴的孩提时代两个人结下了童话般的友谊。后来，文化大革命开始了，父亲双双成了“黑帮”，两个人一夜之间也变成了“狗崽子”，受尽歧视和欺辱。患难之中同病相怜，彼此之间相依之情愈加深切。熬到中学毕业，又正逢上山下乡的洪流，他们别无选择的双双登上远行的列车，扎根在北大荒，这一去就是10年！

洒满血泪的黑土地啊——难下咽的高粱饭，没有油的白菜汤，磨破了双手，压弯了脊梁，一封家书千里远，梦中哭叫爹和娘……苦难的岁月，刻骨铭心的创伤！

记得那年夏天，连里指派萧天雄和罗德等一班人去割猪草，路过一片沼泽地的时候，草丛中倏地蹿出一只山鸡，很久没尝过肉味的伙伴们顿时红了眼睛，像一只只饿狗呼叫着疯狂地追逐。罗德冲在最前面，飞动两条长腿同山鸡赛跑，就在眼见快要抓住的一瞬间，突然，他发出一声惊恐的

哀叫，整个身子陷进沼泽之中……

伙伴们蓦然惊呆了，怔怔地伫立着不知所措。此时此刻人人心里都非常明白，谁出手施救都有可能同归于尽。罗德在泥潭中拼命挣扎，愈陷愈深，眼见就要遭受灭顶之灾……危急时刻，萧天雄挺身而出，分开众人，一个鱼跃扑倒在泥浆里，同时大声召唤身后的伙伴——

“快，抓住我的双脚，一个接一个！”

伙伴们如梦初醒，纷纷扑倒在地，一个接一个头脚相连，结成人链爬向沼泽深处，终于把罗德从死亡的深渊里救了出来。

惊魂稍定，满身泥浆的罗德“扑通”一声跪倒在众人面前，号啕大哭。伙伴们也悲情大恸，相拥着哭作一团……

危难之际，萧天雄和罗德结下了生死之交！

劫波度尽 10 年整，少小离家老大回。返城后不久，这一对共同走过人生 20 余年的生死兄弟终于分道扬镳——萧天雄考上了经贸大学，罗德则出走异国他乡。从此各奔前程，天各一方。

如今，青春少年已不在，都已是两鬓斑白岁月人。

飞机一阵颠簸，萧天雄睁开眼睛，舷窗外云海茫茫，皑皑的云浪洁白如雪，起伏涌动浩瀚无际。整个欧洲大陆的气候受大西洋的影响，气流移动非常活跃，刚刚还是晴空万里，一朵云彩飘来，顷刻间便是雨洒如泼，须臾云彩飘走，马上又是阳光灿烂，蓝天净透。飞机在这样的气候条件下飞行，产生颠簸很是正常。萧天雄重新合上眼睛，多达 10 余小时的漫长航程，最好消磨时间的方式就是睡觉。况且，连日奔波，他倍觉神疲体乏，刚好利用这百无聊赖的时光养精蓄锐。

此次欧洲之行，可以称得上收获甚丰。首先，同罗德协商解决了双方连续 3 年以来不断积累形成的 10 余万平方米不良地毯引发的贸易争端，尽管在价格上做了相应的让步，但还是赢得了 100 余万欧元的补偿，这笔钱对于已经 3 个月没有发出工资的东方地毯公司来讲无异于雪中送炭！损失

是不可避免的，萧天雄亲自到罗德任职的希尔曼公司仓库认真查验了那些堆放如山的不良地毯，结果是无言以对。萧天雄无论如何也没有想到，自己离开公司仅仅3年多的时间，公司的产品质量居然下滑到如此低劣的程度。怪不得罗德一直态度强硬地要求退货索赔，也怪不得吴明不得不违心地请自己再度出山。事实难以辩驳，萧天雄只得求助罗德采取最积极的方法补救处理，尽可能把损失降到最低点。罗德也许是看在老朋友的情面，也许是放眼于今后的长期合作，反复斟酌之后最终做出了妥协，双方的贸易争端画上了圆满的句号。这样的结果对于东方地毯公司来讲已然是不幸中之万幸，如果人家退货，公司还要为此支付一笔可观的运费，如果遭受索赔，那损失会更加惨重。然而，萧天雄并没有因此产生丝毫的庆幸，自己如此处置是功是过在吴明那里还不知如何评价呢？说不定吴明会把降价损失的责任强加到自己的头上。只可惜时过境迁，自己不会再任由吴明翻云覆雨，在双方履行协议的程序上已经为此埋下了防范的伏笔。

此行还有更令人兴奋的收获。当考察和分析整个欧洲市场之后，罗德明确表示，希尔曼公司董事局已经决定，将出资1000万欧元投放中国境内建立地毯生产工厂，并有意委托萧天雄作为希尔曼公司的全权代表，负责前期筹建事宜。这简直让人难以置信，无异于从天上掉下个大大的金元宝，1000万欧元就是一亿人民币，完全可以建立一个与东方地毯公司同等规模的地毯生产企业。但是，如果这一个亿的资金能够同东方地毯公司合资，不仅生产经营规模可以翻上一番，而且还能够迅速形成生产能力，真正是强势互补，事半功倍。实际上，萧天雄十分清楚，目前东方地毯公司已经不具备太多的强势了，充其量仅存有厂房和设备，且又外债高筑，完全陷入了全面瘫痪的僵局。然而，一旦有资金注入，马上就能够激活，东方地毯公司便可以起死回生。这恰恰正是萧天雄处心积虑的真实用心，毕竟他为这个企业倾注了多年的心血，毕竟还有1000多名职工依靠着企业养家糊口啊！感情和责任是萧天雄永远不能挣脱的心结，否则的话，他绝不会这么多年来一直在吴明的阴影里委曲求全，完全可以早早脱身去专心经营自家的酒楼。多年来，他把自家的酒楼全权交给弟弟萧天峰打理，除

了享受分红之外从不过问酒店的具体事务，全身心地投入企业。功名利禄人皆所欲，萧天雄追求成功的梦想远远胜过金钱的诱惑！

面对千载难逢的投资项目，如何才能促成双方合资，实在很伤脑筋。一则双方在多年的合作中，吴明的表现给对方的印象十分不佳；二则近三年来双方在产品质量问题上屡生争端，已经失去了对方的信任；三则也是最令人难堪的现实，自己目前仅仅空挂着副董事长的头衔，根本无权做出任何承诺。思虑再三，萧天雄还是把自己的想法权作一种意向提了出来。果然不出所料，罗德连连摇头，表示宁肯放弃这个项目也绝不同吴明合作。在欧洲逗留期间，萧天雄反复诉说，从项目运作的角度晓以利害，再分析投资回报的时间效益和规模效益，终于，罗德的态度有所松动。

萧天雄结束欧洲之行的前一天晚上，在柏林市内勃兰登堡大门路边一个名为“大西洋月光”的酒吧里，厅堂内回荡着幽幽的旋律，点点烛光交相辉映，两只透明的高脚杯，一瓶琥珀色的威士忌，这一对已经年逾五旬的老朋友又一次把酒话别。

罗德卷曲的头发已经有些稀疏，蓝盈盈的眼睛变得深邃，眼角处出现了深深的皱纹，只有鼻梁依旧高挺。他嘴上衔着一支粗长的雪茄烟，迷漫的烟云飘散着沁人的馨香，同道中人一闻便知这是纯正的哈瓦那雪茄，其价格之昂贵足已显示出享用者的身份不同凡响。他举起酒杯，同萧天雄轻轻对碰一下：

“天雄，你此次来欧洲，我真的非常高兴。只可惜来去匆匆，未能尽兴啊！”

萧天雄轻轻呷了一口威士忌，用手梳理一下已经斑白的头发，也是颇为感慨：“人生苦短，聚少离多。此时此刻，他乡、故人——也算得上一段佳话了。”

罗德笑了，笑得真挚而生动。他举起酒杯，十分动情地说：“来，为了我们的友情，也为了今天的佳话，干杯！”

两只酒杯相碰，发出清脆的声响，双双一饮而尽。

身穿黑色燕尾服的侍应生走了过来，从冰桶里拿起酒瓶，为两个人的

酒杯浅浅地斟上酒，然后躬身退开。

罗德端起酒杯，轻轻把玩着，稍作沉吟之后道：“天雄，关于你的想法，我认真地反复思考，也向董事局进行了报告。我们商讨之后认为，你的建议是正确的。但是，东方地毯公司的现状和吴明总经理的品行，我们实在不能恭维。双方之所以能够合作多年，是因为有你在发挥作用。近三年来，没有了你的作用，双方的合作变得非常不愉快，这也是我们决定在中国独立建厂的原因之一。”

萧天雄点点头：“我十分理解。”

罗德放下酒杯，深深地吸了一口雪茄烟，神情变得严肃：“关于合资的选择，我们是有先决条件的。”

萧天雄郑重道：“请讲。”

罗德竖起手指：“第一，我方必须控股，最少占60%；第二，对于东方地毯公司的资产必须进行准确的评估，评估结果须征得我方的认可；第三，董事长必须由我方出任；第四，总经理的人选可以由中方出任，但前提是必须排除吴明的任职资格！”

四根直挺挺的手指竖立在萧天雄的面前，四个硬邦邦的“必须”砸在萧天雄的心上。好厉害，这个混血的家伙，在老朋友面前谈起生意也是锋芒毕露。这就是西方社会培养出来的经营者，谈判桌前是不论私交的。而我们那些所谓的企业家们，在谈判桌下签订了多少人情合同，进行了多少权钱交易啊！

萧天雄点燃一支“万宝路”，这是他多年不变的老牌子。像罗德吸的那种雪茄烟，他感觉苦辣，并且又粗又长衔在嘴里就像电影里的黑社会。而吸国产的云烟，他又觉得劲头太软，于是只得长期为美国烟草工业作贡献了。他默默地吸着烟，紧张地思考着。如此强硬的条件，吴明能接受吗？不接受又能如何呢？就东方地毯公司的现状而言，还有什么实力同对方讨价还价？常言道：“弱国无外交”。在企业之间的生意场上，谁有实力谁就掌握主动权。况且，合资是东方地毯公司唯一的出路，既能注入资金激活企业，又能依靠欧洲的大市场扩大企业经营规模长足发展，纵然是城

下之盟，也只能无条件接受。

萧天雄思忖着，忽然莞尔一笑，故作轻松地调侃：“你这个家伙，不要这样咄咄逼人嘛。”

“天雄，这可不是你我之间的私事，开不得玩笑。”罗德一脸的认真。

“哈哈……”萧天雄忍不住大笑起来。

罗德被笑得一头雾水：“你笑什么？”

“我笑你太敏感了。”萧天雄收住笑容：“我本人尊重你方的条件，但是非常遗憾，我目前不能做出任何承诺。不过，请你相信，我会尽全力促成双方的合作。”

“对于你，我永远充满信任。”罗德的表情轻松起来，“我想，还是应该两手准备，我们在中国投资建厂的决心不变，一旦那个吴明不肯合作，独资建厂的前期筹备的事情还要拜托你老兄。作为老朋友，不可推辞哟。”

萧天雄点头应允。

“OK？”

“OK！”

两只酒杯再次相碰，双双又是一饮而尽。

柏林的夜晚是美丽的，现代风格的高楼大厦和古典风韵的欧式建筑在璀璨的灯光映衬下交相媲美。勃兰登堡大门上端马蹄飞奔的战车雕像栩栩如生，公路上车辆穿梭如流，车灯耀眼，流光溢彩。恰值初夏时节，空气湿润沁人，晚风阵阵拂来，轻柔如婴儿亲吻，清爽如甘泉沐浴。萧天雄和罗德离开酒吧，酒意熏熏地漫步街头……

这是一个多么令人难忘的夜晚。

萧天雄似睡非睡，忽觉腹胀内急，本欲忍些时候，可惜排泄的欲望愈发急切。无奈何，他只得起身去了卫生间，方便之后，感觉浑身轻松许多。回到座位上，他抬头看看客舱前端屏幕上的航行示意图，飞机已经飞离德国的版图，进入了捷克的领空。航程才刚刚开始，漫长而枯燥的旅途

只能在睡梦中熬过。

此行欧洲，在罗德的全程陪同下连日奔波，走访了 10 多个国家的主要城市，对整个欧洲的地毯市场进行了详尽的考察，结果令人瞠目。这些老牌的资本主义国家，铺用地毯几乎成为每个家庭崇尚文明的消费习惯，市场容量非常大，每年都能吞销数千万平方米。尤其是近些年，欧元不断升值，导致消费者对物美价廉的中国地毯最为青睐，市场上供不应求。此时，萧天雄才真正理解罗德极力邀请自己飞赴欧洲的不良用心，也深深叹服这位老朋友洞察市场商机的敏锐和决策战略转移的果断！看来，这家伙攫升至今天的高位并非是依仗希尔曼先生的爱婿情结，也绝非借靠老岳父的权势浪得虚名，而是确实确实具备了商海弄潮的雄才睿智。

当年，罗德只身闯荡德国，虽然母系家族的亲友给予了些许帮助，但主要还是凭借自身的打拼。最初，他勤工俭学，在一家中国餐馆洗盘子，两只手曾经被洗泡得脱了皮。几年后，他学成毕业，通过竞聘加入了希尔曼公司，很快便脱颖而出。这个来自中国的年轻人用刻苦敬业的精神和出色超群的才智获得了希尔曼先生的赏识，同时也赢得了希尔曼先生的独生女儿梦娃小姐的爱慕。当罗德挽着梦娃小姐双双步入教堂喜结良缘的时候，这个曾经靠洗盘子谋生的中国留学生已经成为希尔曼先生的得力助手，在德国乃至整个欧洲的商界崭露头角。从此，罗德乘风扶摇，驰骋商海犹如长鲸善泳，辅佐希尔曼先生创下了丰硕的业绩。三年前，希尔曼先生自觉年事已高，奔波商海已感力不从心，又眼见自己的爱婿经过多年的历练大器已成，便果断让出帅位，力举罗德担任了公司的首席执行官，老先生自己则躲进了幕后，以董事局主席的身份掌控大局。

这位希尔曼先生是标准的日耳曼老人，身材高大，面色红润，须发银白，那一双幽深湛蓝的眼睛就像莱茵河水一般迷邃清澈，那一口带有浓重德国腔的英语和亮如洪钟的笑声给萧天雄留下了深刻的印象。说起来也怪，人与人之间似乎有一种莫名其妙的情缘。像萧天雄和吴明两个人，彼此相识共事 20 余年，平日里称兄道弟亲热有加，似乎应该是情投意合。实际上，两个人在性格、品行、思维方式和行为准则方面都相差甚远。萧

天雄总觉得吴明高深莫测，有一种令人匪夷所思的怪异。明明是有目共睹，他却能视而不见，明明是众口非之，他却能赞许有加，看似胸有成竹，却又时常出尔反尔，看似毫无主见，却又多是一意孤行，往往在道貌岸然之际暗存龌龊意图，而在轻松随意的时候又突然义正词严，看似无章无形，自相矛盾，实质上始终都是在为自己的需要玩弄政治权术。尤其是近些年，他愈发变得有恃无恐，对上，不择手段极尽取悦拉拢，对下，明目张胆地排斥异己，连萧天雄都被挤出行政领导岗位，空冠一个副董事长的头衔被高高地挂了起来。结果，企业被搞得一塌糊涂，开不出工资，债台高筑，生产停工待料，销售屡遭拒付索赔，已经陷入不能自拔的泥潭。同吴明这样的人为伍多年，萧天雄愈来愈感到是莫大的悲哀！反之，萧天雄同希尔曼先生相距万里之遥，年龄差距甚大，民族各异，又各自生活在完全不同的人文社会里，彼此之间仅仅只有罗德充当媒介，平生没有任何渊源，非常奇妙的是两个人却一见如故。

8年前，萧天雄和罗德都敏感地认识到中国劳动力资源的巨大潜力，中国制造的产品将在全球市场上形成绝对的竞争优势。为了谋求中国地毯早期占领欧洲市场，两个人通过 E-mail 进行了多次探讨，初步达成共识之后，罗德陪同希尔曼先生来到中国进行考察。

那是一个金秋十月的季节，北京的天空湛蓝高远，阳光明媚灿烂，秋风习习，清爽宜人。在北京国际机场，当希尔曼先生握住萧天雄的手，深邃的目光直直地端详着这位女婿时常说起的在中国最好的朋友，脸上的笑容渐渐灿烂起来。他用英语道：“年轻人，看到你就像享受北京舒爽的天气，我的心情像阳光一样灿烂。”

萧天雄从希尔曼先生的眼睛里感受到了长者的慈爱和男人之间才有的相惜之意，心中油然产生一种难以克制的亲近之情。他笑着也用英语说：“尊敬的希尔曼先生，现在是北京最好的季节，能够迎来我最好的朋友和最尊贵的客人，我的心情像鲜花一样开放。”

“阳光、鲜花，都是美好的象征。但是，我不喜欢被称作客人。”希尔曼先生忽然做出孩子般天真率直的模样，“从见面的时候开始，我们就已

经是朋友了，不过，我是德国的老朋友，你是中国的小朋友。”

“对，是朋友。”萧天雄被面前的这位日耳曼老人的情绪感染，也不无玩笑地说，“我以后就称呼您——德国老朋友！”

“OK！”希尔曼先生得意地翘起下巴。

初次见面，几句寒暄，彼此之间俨然已经成为忘年之交。

希尔曼先生在北京逗留期间，作为罗德的老朋友和东道主，萧天雄极尽地主之谊。他亲自驾车，全程陪同老先生考察企业 and 市场，并安排游览北京的名胜古迹。当老先生登上长城，远眺峰峦起伏的群山和绵延万里的城垣，激动得高举双手用英语大声呼喊——

“中国，伟大！中国，伟大！”

北京给希尔曼先生的感觉非常好，东方地毯有限公司的生产规模和技术能力也让老先生十分满意。一方欲营销中国的地毯产品，一方要开拓出口市场，双方的合作意向一拍即合。但是，当谈判进入实质内容的时刻，由于吴明开出一个连萧天雄都感到吃惊的高价，致使双方遭遇尴尬的僵局。

东方地毯公司二楼的会议室里陷入难堪的沉默，长圆形的会议桌仿佛一瞬间变成了不可逾越的柏林墙。一边坐着希尔曼和罗德，两个人都是身着深蓝色西装，领带挺括。罗德两只手不停地敲打着笔记本电脑，像是在紧张地计算数据。希尔曼面色凝重，不时用手梳理着银白的头发，明显流露出失望和烦躁。短短几天的接触，这位日耳曼老人豪爽的性格和孩童般的真切颇为令人亲敬，而在考察企业和商务谈判的过程中所表现的精明细致和敏感果决又明显张扬着企业家的锋锐，鲜明的个性和独有的风范具有一种令人难以抗拒的魅力。萧天雄和吴明并肩坐在客人的对面，两个人相形之下呈现鲜明的反差。萧天雄高大魁梧，吴明细瘦弱小，萧天雄身穿质地考究的暗灰色西装，领带鲜亮，颇有气质和风度，吴明则穿一件米黄色的休闲夹克，翻敞着衬衣领口，看上去像是退休闲居的老职工。关于吴明这种随随便便的装束，萧天雄曾经有过多次善意的劝告——正式场合应该展现庄重的仪表。吴明却是不以为然，声称没有那么多的讲究，依旧我行