

长篇小说

细节决定位置，位置决定局势

角逐

徐余〇著

通变的智慧

资源只有运作才能盘活，能看多远，
完全取决于你所在高度！

眼界、层次、格局才是真正的资本！

云南出版集团公司

云南人民出版社

014034085

I247.57
3264

角逐

徐余〇著



北航

C1722303

I247.57

3264

云南出版集团公司

云南人民出版社

280480510

图书在版编目 (C I P) 数据

角逐 / 徐余著. —昆明 : 云南人民出版社,
2013. 12

ISBN 978-7-222-11506-4

I. ①角… II. ①徐… 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(2014)第001642号

责任编辑 陈 晨
特约编辑 孙悦久
装帧设计 柏拉图

角 逐

作 者 徐 余 著
出 版 云南出版集团公司
云南人民出版社
发 行 云南人民出版社
社 址 昆明市环城西路609号
邮 编 650034
网 址 <http://ynpress.yunshow.com>
E-mail rmszbs@public.km.yn.cn
开 本 700mm×980mm 1/16
印 张 19
字 数 273千
版 次 2014年2月第1版
2014年2月第1次印刷
印 刷 廊坊市兰新雅彩印有限公司
书 号 ISBN 978-7-222-11506-4
定 价 38.80元

本书如有质量问题, 请与本公司图书销售中心联系调换。电话: 010-82069336

目 录

- “休克鱼”虽好，却难以下咽 // 001
- 内部会议上的巅峰对决 // 013
- 第一个吃螃蟹的人 // 029
- 马太效应 // 044
- 神秘男子“FA” // 056
- 第一次正面交锋 // 066
- 各打各的如意算盘 // 079
- 谈判是一门技术活 // 090
- 螳螂捕蝉，黄雀在后 // 102
- 一条绳上的蚂蚱 // 115
- 鱼和熊掌，不可兼得 // 126
- 联 姻 // 139
- 一波未平，一波又起 // 152
- 千军易得，一将难求 // 165
- “三步走”计划 // 178
- 以集资款换股份 // 190

两封邀请函 // 202

资本掳客 // 214

铁打的营盘，流水的兵 // 226

危机公关 // 239

投行老板“跑路”了 // 251

不是“冤家”不聚头 // 263

按部就班，步步为营 // 275

是机遇，更是挑战 // 286

“休克鱼”虽好，却难以下咽

正值盛夏，一辆黑色捷豹，飞速穿过东州城的主干道人民路，最后停靠在一个高档小区门口。刘建明下了车，一股夏日热浪的余威，将他包围。对于东州的夏天，刘建明一向是讨厌的。在全省，乃至全国，东州都是排得上号的“火炉”城市。但任何事都有两面性。此刻，他的内心比夏日的高温还要炙热。

想着，刘建明点上烟，稍稍控制住内心的激动。激动之余，又有些纠结。之所以内心会如此复杂，源于一则小道消息。东州数一数二的企业裕隆集团，打算卖掉旗下的一家子公司，三大板块之一——东州最大的连锁超市品牌裕隆连锁。对于裕隆连锁，刘建明一直有着浓厚的兴趣。对他而言，这可是一个千载难逢的好机会。但是……正琢磨着，一辆红色的奥迪TT缓缓减速，停靠在了他身边。车的主人是刘建明的副手、东都置业的副总高群芳。

“群芳，你比我预想中的要快！”刘建明笑着说。

“刘董，现在这个时间点，你约我见面，一定是有重要的事情。我要是爽约，万一你炒了我的鱿鱼，我可就成了下岗工人了。”虽说在东州待了近五年的时间，之前又在北京打拼过，但高群芳依然是乡音未改，话里头夹杂着浓浓的上海口音。

高群芳，正宗的上海人，曾就读于名校复旦大学的工商管理专业。现在是东州商业地产的领头羊——东都置业五位副总中唯一的女性，而且是资历最深、名声最响亮的副总。在业界，科班出身的高群芳一向有“打工女皇”的美誉。毕业后，曾在上海的一家大型商业咨询公司工作

过几年。因个人能力突出，很快就进了公司的核心决策圈。八年前，一家世界五百强企业通过猎头高薪把她挖到北京总部担任副总一职。五年前，刘建明凭借着和高群芳的“老同学”关系，三顾茅庐，把高群芳招入麾下。

彼此所谓的老同学关系，是他们曾经在北大光华管理学院一起学习过EMBA课程，做了两年的同学。当时，一道学习的共有六名东州籍同学。而高群芳对刘建明的印象却是最深的，低调、内敛、务实，关键是，极具个人魅力。

刘建明的东都置业，有实力不假，但相比世界五百强，却是小巫见大巫。估计一年的营业额连别人的一个零头都不如。同时，高群芳还有另一方面的担忧，毕竟东州对她而言，是个完全陌生的城市。真去了，许多方面都会不习惯。最终令她下定决心的，除了刘建明的诚意，最重要的是彼此之间的志同道合、惺惺相惜。在许多问题上，他们都有着不谋而合的默契。

这种默契，在外企或者国企，都是很少见的。而且，作为一个单身女人，高群芳平时的交际圈比较窄，再加上平时没有什么特殊爱好，能去的地方屈指可数，除了家就是办公室，此外，无非就是购物广场、大型超市、卖场，偶尔做个SPA。购物和消费，也就成了她作为女人的唯一天性。而这些，又都属于商业地产的范畴。因此，对于东都置业这类涉足商业地产领域的公司，高群芳有着本能的好奇心。其实，隐性的是，她对刘建明这个男人有着更大的好奇心。好奇心往往是一个人下定决心做某件事的驱动力。

“刘董，上去坐坐吧。”停好车，高群芳微笑着迎上前，指了指眼前的小区。加盟东都置业的前两年，高群芳在公司附近租了个单身公寓，暂时安家。所谓的暂时，其实也不仅于此，更多的是因为东都置业，或者说是刘建明。毕竟，彼此没有共事过。万一不合拍，也可以选择离开。直到三年前，她才买下这套单身公寓，真正在东州安家。

“不了，就到那里坐坐吧。”刘建明指了指小区门口的一家咖啡馆，说道。

这两年公司一直有传言，说他和高群芳的关系非同一般。虽是凭空捏造，但该避讳的，还是要避讳。孤男寡女，共处一室，没什么都会变成有什么。

刘建明喝了口蓝山，故作神秘地说：“群芳，我要告诉你一个好消息。不过，也有可能是坏消息。”

“刘董，你可是把我弄糊涂了，一会儿好消息，一会儿坏消息的。”

“裕隆系打算出售裕隆连锁！”

“什么？”高群芳难以置信。

裕隆系有几十年的历史，规模上，在东州也是数一数二，电子信息、机电设备、连锁经营是集团的三大板块业务，总资产高达几十个亿，颇具区域代表性。私底下刘建明也曾多次跟她提及，举目东州城，他最感兴趣的有两个项目，一是最大的连锁经营超市——裕隆连锁；二是东州首座5A甲级写字楼——花园大厦。

这两者，都属于商业地产的范畴，倘若能“收编”，势必能带来新的造血功能。同时，对东都置业的产业体系也是很好的补充。

不过，想要实现这两个愿望，难于登天。一来，裕隆连锁虽有不少问题，但终究有裕隆集团这个“母体”靠山在；二来，花园大厦可是东都置业的劲敌——花园集团旗下的产业，而且是最为赚钱的业务板块，没有之一。除非花园集团资金链断裂，否则不可能有机会。

刘建明所说的好消息，意思很明确，东都置业有了机会。而坏消息，指的是裕隆连锁本身隐藏着的问题。

连续亏损五年，员工集资达到4000万，十二年没给员工交过统筹保险，还欠下供货商1.2亿元的货款，这才是裕隆连锁真正的家底。可以说，裕隆集团这艘看似牢不可破的航母，早已是千疮百孔，稍微起些风浪，就有可能沉没。

“前几天，我参加了一个饭局。无意间听一位老朋友提及此事。而且，明里暗里他都在试探我，东都置业有没有这方面的意向。这对于我们而言，是机会，更是挑战。如何抉择，关系到东都置业的未来。”

三天前，刘建明参加了市总商会会长吕志刚设的一个饭局。吕志刚

酒后向刘建明透露，裕隆集团的掌门人邱泽凯曾私下向他提及，为了保全大局，裕隆集团准备走“弃卒保车”这步棋，整体出售集团旗下的主要业务板块之一——裕隆连锁。

共事八年，刘建明和吕志刚的私交，还算是不错。所谓的共事，指的是东州市总商会这片屋檐下。东州市总商会有着近六十年的历史，吕志刚是这一届的会长，任期五年。八年前，刘建明也入了会，起初，只是普通的理事会员。近些年，随着东都置业的异军突起，刘建明也象征性地谋得了副会长一职。

十年前，刘建明做出了一个令所有人都匪夷所思的决定，砸掉了国企的铁饭碗，放弃了大好前程下海经商。靠着敏锐的嗅觉，创办了东都置业，以开发商业地产为主。靠之前积累下来的资源，很快，刘建明便在残酷的竞争中杀出一条血路。如今的东都置业，已经是行业的领头羊，旗下拥有五家大型购物广场，八个大卖场，二十二家精品连锁超市。

“刘董，除了是机会，另一方面你是不是也在担心，裕隆连锁本身复杂的财务状况以及相关债务问题？”高群芳猜透了他的心思。

“没错！”刘建明点了点头，“还有，相比较于我们之前的收购案，裕隆连锁的盘子更大。这就意味着我们需要砸下更多的真金白银，甚至于，还要和竞争对手展开争夺战。”

“的确，兵马未动，粮草先行。就算我们有机会，也要量力而行。我想，还是有必要对公司的现金流做个具体的分析，或者干脆拿到股东大会上去讨论。”

“群芳，我还是那句话，不管是好消息还是坏消息，对于公司而言，这都是一次千载难逢的机会。错过了，丢掉了，极有可能对整个行业的格局，产生深远的影响。”

刘建明的弦外之音很明显，他对裕隆连锁动心了。

“刘董，你是东都置业的掌舵者，在方向判断上一向精准，而且，经验丰富。如果你真的下定了决心，我一如既往地支持你。”

“不管如何，这件事要慎重。但我们内部应该尽早有个定夺，达

成一致意见。否则，战线拖得太长，只会造成资源浪费。”刘建明稍作停顿，又说，“昨天下午，那位老朋友又给我打了个电话，试探我的态度。因此，这件事要抓紧时间。”

任何事，都是双向的。

吕志刚频繁试探刘建明的态度，绝不是醉了，更不是“无头的苍蝇乱撞”，而是有着很强的针对性。

一来，刘建明私下曾多次在他面前，或明或暗表现出对裕隆连锁的浓厚兴趣；二来，毕竟裕隆连锁和东都置业，有着行业上的交集。让一个熟悉的人，去干熟悉的事情，往往可以事半功倍。企业间的兼并收购也是如此。最后，也是最关键的，刘建明在收购企业方面，有着丰富经验，而且，是成功的实战经验。

至于吕志刚是否有私心，不好下结论。

有关企业间的兼并收购，刘建明曾深入分析过海尔兼并的对象，他发现，每一家企业都不是什么优质资产，而且亏损严重。那么，海尔究竟看中的是什么？其实，这里面是有迹可循的，海尔看中的是这些企业潜在的市场、潜在的活力、潜在的效益。这就如同在资本市场上买期权，而不是股票。为此，海尔的高管还专门给这一类企业取了个颇为生动的名字：“休克鱼”。

不过，休克鱼也有着很多种，如何去选择、去甄别，是一门大学问。

在这方面，刘建明有着自己的心得。第一，从小吃起，一上来，胃口不能太大。胃口太大，容易消化不良。第二，再怎么吃，再怎么画圈，也不能离开支点。这个支点，就是东都置业的核心竞争力——商业地产。更精确的定位，是大型商业广场和购物广场，其他的诸如连锁超市、写字楼、大卖场、物流配送等，都只是分支。因此，所收购的，都必须是关联产业。绝不能乱收购，瞎收购。

近两年，东都置业站稳脚跟后，在刘建明的操作下，接连出手，悄无声息地收购了几家濒临破产的中小型企业，最具代表性的是三例。

三年前，东都置业以3500万元接管了原由东州邮政机构投资的中岛百货，在一年之内，扭亏为盈。前年年底，又以5000万元吞下了东州市

商业大厦，对这家老商业企业进行重新洗牌。如今的商业大厦，成了东都置业的摇钱树，不到半年，营业额就翻了两番，利润极其可观。去年年中，消化完商业大厦之后，东都置业又以4600万元的真金白银，一口吞下了东州最大的食品加工厂荣盛集团。短短十年的时间，东都置业成了东州商业地产业界的“山大王”，不能不说是一个奇迹。一向行事低调的刘建明更是被誉为“真正潜伏着的投资大鳄”。

许多人看到的，是表面上的光鲜亮丽，其实在背后，谁又能知道，每下一步棋，刘建明面临着何等的压力和阻力。因为，企业间的收购兼并，本身就有着一定的门槛。所谓门槛，跨过去了，就是门；跨不过去，就是槛。

在刘建明看来，面对眼前的门槛。当务之急，不是如何跨过去的问题，而是该不该跨过去的抉择。再往下，是跨过去之后，又该怎么办的迷茫。出发之前，永远是梦想，上路之后，永远是挑战。做人做事要学会未雨绸缪。

刘建明一宿都没睡踏实，第二天一大早，便来到了公司。

进了办公室，按照惯例，他先是冲上一杯浓茶，喝上几口。而后，叼上一支“三五”牌香烟。对于茶，刘建明并不挑剔，只要够浓，能提神就行。但是烟，除了场面上的应酬，他只抽“三五”。按刘建明今时今日的身价，即便是抽一两百块钱一包的高档烟，也不稀奇。但是，刘建明却专好这一口。为此，还特别托在英国的朋友捎来纯正的“三五”。刘建明对烟的理解很简单：烟，并不是某个人身份的标签，而是一种日常用品，关键是要对口味。现如今，许多人就喜欢把简单的事情复杂化，把大量的时间和精力消耗在那些无关紧要、不痛不痒的小事情上。

刘建明一连抽了两支烟，眉头紧锁，在偌大的办公室里来回踱步。他的脚步，听起来略显沉重，甚至带点紊乱。突然间，刺耳的手机铃声响起，扰乱了他的思绪。

刘建明缓过神来，掐灭烟。是老对手陈伟斌的电话。

陈伟斌，花园集团的创始人。

花园集团的主业也是商业地产，旗下拥有五家商场、四个大卖场、两个大型商业城，外加一个规模不小的批发市场以及一幢5A甲级写字楼，实力不容小觑。一山不容二虎，在东州的这个圈子，陈伟斌和刘建明，明里暗里都在斗着，较着劲，扳着手腕。归根到底，是为了争夺第一把交椅。

陈伟斌出道比较早，20世纪90年代从部队复员。嗅觉灵敏的他，依靠着在部队的人脉资源，进入了商业连锁领域。从一家小超市起步，打下了一片广阔的天地，成就了一番大事业。他创办的花园集团，长年盘踞着东州该领域的头把交椅。后面的跟随者，倒掉了一批又一批，却丝毫动摇不了他的地位。

直到十年前，刘建明的出现才打破了这个局面。刘建明仅仅用了十年的时间，便撬动了陈伟斌近二十年的根基。如今的花园集团，单看表面，无论是规模，还是摊子，都要比东都置业大。但是，效益和利润，却远低于对手。最要命的是，近几年花园集团的地盘不断被东都置业蚕食，特别是在市中心商业圈的争夺中，花园集团完全落入下风。为此，陈伟斌不得不做暂时性的“战略撤退”，将集团的发展重心往郊区迁移。

一个不得不承认的事实是，郊区的购买力大不如市中心。如今，花园集团旗下的两三家商场的总利润，才敌得过东都置业的一家。至此，两个人的梁子也就结下了。这些年，陈伟斌一直在反攻，攻势却一一被刘建明化解。

“刘董啊，恭喜恭喜啊！”还未等刘建明问，陈伟斌便笑呵呵地道贺。

“恭喜？”刘建明又是一愣，紧接着问，“陈董，我有什么值得好恭喜的？”

彼此是“死敌”，这一点，心照不宣。但是场面上，该顾及的礼节还是要顾及，毕竟，在东州城两个人都是有头有脸的，有矛盾，但总归尚未撕破脸皮。你带着情绪和对方说话，传出去，岂不是成了笑话。更何况，两个人还在一起“共事”。

三年前，为了规范商业地产这个领域，在市总商会的主导下，成立了行业协会，会长一职，由总商会的一位秘书长兼任。副会长设两席，就是刘建明和陈伟斌。行业协会挂牌后，每半个月，会员单位的老总都要象征性地在一起聚聚，称为行业内的“吹风会”。抬头不见低头见，不到万不得已，没必要闹僵关系。

见人说人话，见鬼说鬼话，在某些人看来，是一门大学问，甚至是艺术，在刘建明眼中，却是粗浅的表面功夫。所有的伎俩，可以概括成两个字：面具。当下，每个人的手上，都备着多张面具，目的是为了应付不同的场合、不同的人。但是，能看清面具之后的真面目，才是更高的境界。

在圈子里，陈伟斌可是出了名的“笑面虎”，见谁都是一副笑脸。所不同的是，笑的形式不同，内容不同，性质不同，有谄笑媚笑，也有阴笑冷笑，尤其是把笑里藏刀这门艺术发挥得淋漓尽致。

“刘董，怎么，在我面前还藏着掖着？”陈伟斌又是一笑，反问道。

“陈董，我压根儿就不知道发生了什么事情，又怎么藏着掖着？”刘建明耐着性子，回应道。

电话那头，传来了清脆的打火机声，陈伟斌有意沉默了片刻，才开口道：“刘董，我听说，东都置业很快就要收编裕隆连锁了。这可是一桩好买卖、大买卖，难道不值得恭喜吗？”

这起收购案，八字还没一撇呢，陈伟斌是如何听到风声的，刘建明心中画上了一个大大的问号。不过，仔细想想，也正常。“知己知彼，百战不殆”。这些年，在刘建明面前，陈伟斌一直有一种挫败感。因此，一直在暗中监视着东都置业的一举一动，试图寻求契机，将其连根拔起，收回失地。况且，如今的社会，尤其是商业圈，根本就没有不透风的墙。稍微有些风吹草动，就会闹得人人皆知。信息资源，早已成为商业竞争不可或缺的因素。

“是吗，这么大的事情，我这个公司的董事长怎么就不知情呢？”刘建明故作惊讶，“不过，陈董，话又说回来。对于裕隆连锁，我一直有着浓厚的兴趣。这一点，你也是知道的。但是，即便是确有此事，收

购这么大的摊子，可不是我一个人说了算。毕竟，在我这个董事长之上，东都置业还有股东大会。更何况，襄王有意，神女无心，我兴趣再大，裕隆系不放手，没准备卖，我总不至于强买吧！”

陈伟斌是混迹生意场多年的老手，刘建明的手上，也有几把刷子。高手过招，许多问题，点到为止即可。不能把话说死，说死了，就没有回旋的余地，也不能什么意思都不表达，那等于废话。

虚则实之，实则虚之。既然陈伟斌主动抛出了这个问题，一上来，就打出了大炮、猛炮，那就来个“四两拨千斤”，采用模棱两可的态度，让他去猜、去悟。

“刘董，那倒也是。毕竟，裕隆集团尚未公开对外挂牌出售。不过，依裕隆连锁的现状来看，那是迟早的事情。一旦挂牌出售，这可是块大蛋糕，东都置业有机会，别人也有机会嘛。市场经济讲究的可是公平竞争。”

“那是当然，有竞争，才能优胜劣汰！”刘建明一语双关道。

“好啦刘董，我就不打搅你了，有什么事，我们再私下沟通。”末了，陈伟斌又添了一句，“刘董，要是真有这样的机会，我们花园集团也不会轻易放过。”

处理完公司业务，不早不晚，正好下午五点半。今天上午，刘建明特意给吕志刚打了个电话，约他一起吃个晚饭。至于原因，只是说叙旧，刘建明没多说，吕志刚也没多问。

在路上，他又不自觉地琢磨起了上午陈伟斌的电话。不管陈伟斌的葫芦里到底卖的什么药，至少有一点是可以肯定的：一旦裕隆连锁挂牌出售，花园集团也会插一脚。生意场上，没有永远的敌人，也没有永远的朋友，只有永远的利益。只要双方有共同利益，即便是敌人，也可以“联姻”。因此，刘建明平时在为人处世上，轻易不得罪人，哪怕是敌人，表面上也要一团和气。

刘建明在事先订好的包厢，等了十来分钟吕志刚才到。

吕志刚，何许人也？东州企业界的大佬级人物、明泰集团的创始人，集团所在的电器行业，在全国都能排得上号。商而优则仕，近些

年，吕志刚头上也多了许多光环：市政协常委、市青联副主席、市总商会会长。

“建明，抱歉，赶上晚高峰，迟到了。”

“吕会长，我也刚到。况且，我们只是私人聚会，没必要把时间掐得那么准。”

交往多年，彼此又私交不浅，刘建明称呼吕志刚为吕会长，听起来，的确是有些客套，显得生分。不过，刘建明却不这么看。共事不假，但场面上，有些界限还是应该划清的。他的心思吕志刚也明白，刚开始的确显得客套，时间久了，也就习惯了，一切都是性格使然。相反的，性格，正是吕志刚最为看重刘建明的地方。

这些年，东都置业的“饕餮史”之所以如此顺利，私底下，吕志刚也做过分析。其一，刘建明做事专一，长期固守商业。而其他企业，见什么做什么，多元化投资，战线过长，疏于管理，导致“风起处大厦倾颓”，满盘皆输。其二，与众多饕餮者短时间内操作多个项目不同，刘建明讲究的是稳扎稳打，做一个是一个，彻底解决历史遗留问题，并做出扎实的项目规划，让每个项目本身产生造血功能，而不是依靠母体要饭度日。其三，也是最为关键的，刘建明的人脉关系自始至终都维持得很好，有交集，却不近乎于媚，刻意保持一定的距离。

一番寒暄，酒过三巡。吕志刚主动问道：“建明，那件事，考虑得怎么样了？”

“吕会长，坦率说，这么大的事情，仅仅两三天的时间，我也拿不定主意。毕竟，相比较于之前的中岛百货和商业大厦，裕隆连锁的摊子更大。摊子越大，也就意味着情况越复杂，彼此需要一个了解的过程。更何况，裕隆系尚未对外公开挂牌出售，我过于主动，万一热脸贴了冷屁股……”

“怎么，建明，你不相信我？”

“吕会长，你误会了，我不是那个意思。你能够在第一时间将这条消息提供给我，我已经是万分感谢。再者，你也知道，对于裕隆连锁，我一直有着浓厚的兴趣。”

“那是当然，除此之外，你刘建明作为操盘手，在收购企业方面是行家。要不然，我这个老朋友也不会第一时间想到你。虽说我们同在一片屋檐下，但是，感情归感情，生意归生意，公私还是要分明的。”吕志刚顿了顿，又说，“建明，实不相瞒，昨天下午，裕隆系的负责人又来找我。对于出售裕隆连锁，他们已经下定了决心。”

“吕会长，按理说，裕隆集团也算是大型企业，而裕隆连锁又是集团旗下的主要板块业务之一。据说，曾经还是最为赚钱的项目之一。既然如此，为什么要卖掉呢？”

虽说对裕隆连锁的经营状况，刘建明私下做过了解，但有些问题，即使是明知故问也得问。一来，这里面存在着偏差；二来，试探吕志刚的态度。自己和吕志刚共事多年不假，不过不同的场合，每个人的身份和角色，都有可能发生转变。

毕竟，吕志刚和裕隆系的掌门人邱泽凯的私交也不错。同时，邱泽凯也是总商会的常务理事。但邱泽凯此人，生性高傲，除了吕志刚，压根儿就不把其他人放在眼里。平时见到刘建明，也只是象征性地打个招呼，并无来往，更谈不上私交。

“建明，你有你的难处，裕隆系同样也有。你也知道，裕隆系原先是一家国企，改制后，被邱董整体盘下。但许多国企的弊端，还是存在的。实不相瞒，据邱董所说，裕隆连锁的管理出现了很大的问题，主要是项目负责人和集团高层之间管理理念的冲突。但总体上来说，裕隆连锁的框架还是好的。按你的话来说，是一条不折不扣的‘休克鱼’。”

吕志刚点到为止，并没有把话说透。说透了，怕刘建明会有顾虑。再说了，也没必要说透，刘建明一直对裕隆连锁有着浓厚的兴趣，想必在私底下，他一定摸过裕隆连锁的底。

“吕会长，是不是‘休克鱼’，现在还不好下定论。不过，不可否认，裕隆连锁是条大鱼，而东都置业只能算是小鱼。小鱼吃大鱼，我就怕消化不良。”

“建明，你过谦了。倘若东都置业真的能够收购裕隆连锁，可不是小鱼吃大鱼，而是快鱼吃慢鱼。还有，关于这起‘联姻’，裕隆系方

面，除了交易条件本身，还会给出相关的优惠政策。”

“优惠政策？”刘建明颇为惊讶地问。

“没错。当然，现在说这些还为时过早。毕竟帷幕还未拉开，有些事情不好谈，我也不方便透露。”

“吕会长，我明白。这样，我争取在尽可能短的时间内，把这个大项目提上股东大会。有了定夺，我第一时间通知你。”

“那好，我等你的消息。”

“不过，吕会长，我有个不情之请。”

“建明，你说，在我的能力范围之内，我一定尽力而为。”

“你看能不能先安排我和邱董先见个面，彼此先有个初步的了解。”刘建明顿了顿，又说，“虽说邱董也是总商会的常务理事，但你也知道，平时，我和他并无来往。如果有你在当中牵线，会少去许多不必要的尴尬。”

“建明，你呀，还是那么小心谨慎。那好，我就做回媒婆，尽快安排你们双方见面，好好地谈一谈。”

都说世界上本没有路，走的人多了，便成了路。但是，对于刘建明而言，眼下不是有没有路的问题，而是有了路，不知该怎么走。