

本书正在改编成电视剧

山海

一部真实反映中国股份制发展的小说。

一家本来可以成长为华为、联想的企业的成败兴衰。

三个老板的奋斗创业、悲欢离合。

风云

孙燕君 著

SHAN

HAI

FENG

YUN

(第二部·全三部)



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

本书正在改编成电视剧

山海风云

一部真实反映中国股份制发展的小说。

一家本来可以成长为华为、联想的企业的成败兴衰。

三个老板的奋斗创业、悲欢离合。

孙燕君 著

（第二部·全三部）



中国经济出版社

CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北 京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

山海风云. 第二部/孙燕君著. 北京: 中国经济出版社, 2013. 12

ISBN 978 - 7 - 5136 - 2887 - 7

I. ①山… II. ①孙… 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 (2013) 第 258359 号

责任编辑 彭彩霞

责任审读 贺 静

责任印制 张江虹

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印 刷 者 北京科信印刷有限公司

经 销 者 各地新华书店

开 本 710mm × 1000mm 1/16

印 张 23

字 数 360 千字

版 次 2013 年 12 月第 1 版

印 次 2013 年 12 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5136 - 2887 - 7/I · 116

定 价 39.80 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换(联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心(举报电话: 12390)

服务热线: 010 - 68344225 88386794

Contents
目 录

十四、裂痕	1
十五、辞职	31
十六、初恋	59
十七、换帅	91
十八、海融	131
十九、险棋	171
二十、案发	191
二十一、涉案	207
二十二、拯救	225
二十三、倒雷	241
二十四、引狼	273
二十五、分裂	297
二十六、狱中	315
二十七、出局	345

山海风云

十四、裂痕

CHAPTER 14

1

山海公司的裂痕出现在山海走到峰巅的时刻。

这是巍然屹立高耸入云的山峰下的裂痕,这是风光旖旎平静迷人湖面下的裂痕,这是云帆高挂长风破浪的航船甲板下的裂痕,这样的裂痕对于一个登山者一个滑冰者一个航海者意味着什么?是岩浆喷发是灭顶之灾还是触礁沉没?

屹立峰巅振臂迎风昂首向天的雷云对此视而不见,潇洒滑行凝视目标全速前进的雷云对此浑然不觉,稳操舵轮眺望远方心情舒畅的雷云对此全然不察。

然而裂痕在一天天扩大,雷云身边的高管和中层骨干都察觉到了,尤为敏感的林磊和田丹羽看得最清楚。

雷云的脚下有四道裂痕:第一道是雷云与乔山的裂痕。第二道是雷云与吴彭的裂痕。第三道也是最不可思议一道是雷云与省长的裂痕。第四道也是最致命的一道是雷云与林磊的裂痕。

四道大裂痕的扩展和演变决定了山海集团的命运。

2

雷云和乔山是有过蜜月期的,时间跨度恰好也是三年。

1993年3月雷云被乔山扶上山海公司总裁的宝座,从此,雷乔两人的蜜月期开始了。

蜜月期中,雷云与乔山的关系虽不曾到过陈乔形同父子的程度,但也相当融洽相当默契。雷云感激乔山给了他终生向往的机遇和位置,也感谢乔山的信任和放手;乔山欣赏雷云在山海危难之时的挺身而出,也庆幸雷云的渐趋成熟逐渐胜任和维持了山海的 growth 势头。保住山海稳定山海发展山海,是他这个董事长的最大职责,也是锐锋和三厅的最大利益。保住稳定发展山海,靠他这个董事长不行,得靠总裁,而雷云这个年轻总裁竟然奇迹般地做到了,所以乔山也感谢

雷云。

三年蜜月期间,两人的关系可以说得上“好”。雷云认为有乔山这样的董事长和后台挺幸运,乔山也认为自己选对了人做了一回伯乐。

然而三年之后,两人的蜜月不复存在了。

雷云挖来了林磊兼并了云天引进了台资成功上市之后,自信大增眼界顿开雄心渐起,这时他的眼里已经渐渐没有了这个不懂业务不干实事日渐老朽的董事长。他认为山海这个董事长是可有可无的,甚至纯粹是一个摆设。对于董事长享受的待遇,对于锐锋和三厅每年拿走的巨额分红,对于山海的现有体制,他越来越不满。

乔山这时对雷云也有了一些不成熟的新看法,他有时也不免犯嘀咕,雷云这个年轻的新帅他到底选对了没有?

雷云与乔山的裂缝也有个渐变过程,其间还有过一次回光返照。那就是在雷云上市走投无路时,他又去请乔山出手,当乔山为他带回了老首长写给省委书记的信时,他忽然又觉得这个董事长还是有用的。

但那次回光返照的时间不长,等到山海成功上市之后,两人的裂痕重现并日益加深。

在山海上市成功的庆功会上,雷云是有意不提乔山和三厅在关键时刻的决定性贡献,他不想让员工和外界留下山海上市的首功是乔山和三厅的印象。在他内心里上市首功肯定是他雷云啊,其次是林磊,再其次是田丹羽,再再其次才是乔山。是他雷云把上市这锅生米做成了九成熟,乔山老首长的信不过是最后一把柴是催化剂而已。

乔山那天在庆功会上心情压抑,他并不在乎雷云的表彰,堂堂董事长还希图总裁的表彰吗?他黯然神伤的是雷云的所作所为,这让他太寒心太伤心,一个忘恩负义过河拆桥的人,一个薄情寡义不知感恩的人,一个不懂人情世故的人,能当好总裁吗?

山海成功上市是个里程碑,也是雷云与乔山裂痕骤然加大并难以弥合的界碑。

山海上市和十年庆典让雷云一夜之间名扬四海。成为全国政协委员、全国十大杰出青年和八闽优秀企业家的雷云,飘飘然昏昏然头脑膨胀内心发酵的雷

云,再也不把董事长乔山放在眼里了。

山海登上峰巅之后,雷云摇身一变桂冠加头光环附身,而乔山还是原来的董事长,没有任何新荣誉新头衔。

雷云愈来愈轻视蔑视乔山,愈来愈不能容忍乔山了。山海已经成为全省全国的明星企业,成为中国风头正健的IT领军企业,他这个总裁是名副其实的,是山海辉煌的缔造者,而乔山这个董事长什么也不懂什么也不会什么也没做呀,这会儿乔山的作用和功劳早被他忘到九霄云外去了。

乔山名不副实呀,尸位素餐占着茅坑不拉屎呀,全世界有这样著名公司的董事长吗?山海公司能容忍这样的董事长吗?

雷云已经不满足当山海总裁了,他开始觊觎山海董事长的位置。他内心的声音是,我当山海董事长兼总裁是实至名归理所当然的。

山海现在已经是规范的上市公司了。按照公司章程,最高权力机构是董事会,最高领导是董事长,总裁是由董事长任命的。尽管几乎山海所有出头露面展现风采的机会和场面,都被雷云占尽,尽管几乎所有媒体所有镜头所有版面都对准了雷云,但他还是失落郁闷不平衡。因为在正式场合,该董事长出面时,还是乔山出面,该董事长和总裁一起出面时,他还得委屈地站在乔山身后。到后来,这对雷云来说,不单单是委屈是屈尊俯就,而是忍无可忍是奇耻大辱了。

如何才能取而代之呢?山海上市之后,锐锋和三厅依然是大股东,电子厅是二股东,山海公司本质上依然是国有控股的上市公司。

雷云要想取乔山而代之成为董事长,前提条件是山海高管员工必须成为大股东。当初林磊设计的蚕食和收购电子厅股份从而一举控股的方案,曾让雷云欣喜若狂,可真正实施起来,却困难重重举步维艰,出让股权之事电子厅上下领导根本不予考虑。他也曾因为此事怪罪过林磊:

“哥们儿,你这招不灵啊,电子厅死抱住股份不放啊。”

林磊劝他:

“这事不能急,要等待时机。总有水到渠成瓜熟蒂落的一天,电子厅不是财政厅,不可能永久持有上市公司股份。”

“那就再等等吧。”

雷云嘴上这么说,可心里很急。因为这是他成为山海董事长的最大障碍。

3

收购电子厅股份的事一时半会儿办不成,但雷云不想静观其变也不想耐心等待,他要有所动作有所作为,要亲促其变加速其变,因为他咽不下这口气也受不了这个辱。在他这样一个全国政协委员前途无量的青年企业家头上压着这么一个无能无功平庸老迈的董事长,真是对他最大的辱没。

于是雷云独自暗中向董事长乔老爷砍过来三板斧。他这个大动作既没跟田丹羽商量也没有同林磊打招呼。这种事是只能干不能说的,没法商量也没法打招呼。

雷云的第一板斧是造舆论。

在山海公司十年大庆的前半年,雷云找来一家八闽大报的资深财经记者,请他写一部反映山海辉煌创业史的书,10万字,书名是他起的——《辉煌十年》。他要求这位记者三个月完稿,半年出版,赶上山海十年大庆。报酬是10万元。

重赏之下必有勇夫,这位大腕名记接活后立马一头扎到山海公司,吃住都在公司,全力以赴,蒙头采访。短短两周,名记就采访了10位山海重量级人物,包括所有高管和董事长。其中采访时间最长的当然是雷云,三次采访共计费时8个小时。

一个月后,才华喷溢倚马可待的名记拿出了初稿,雷云看后,建议他拿掉所有关于董事长乔山的章节,理由是军方背景人士不宜写到书里。以后这位名记又三次磨合三易其稿,磨合当然是名记和雷云磨合,百忙中的雷云不惜为这本书的磨合又搭进了8个小时。前后多达16个小时的交流,这本书里到底渗透溶解体现了多少雷云的意志思想观点可想而知。

山海十年大庆的前三天,《辉煌十年》顺利出版了,并且成为十年大庆的重要礼品,与会者和山海员工人手一份。

山海的高管们和田丹羽直到拿到书才知此事。雷云对此的解释是时间仓促来不及跟大家打招呼。大家翻阅这本横空出世的山海创业史,发现有将近三分之一的篇幅是在写雷云,书中提到山海创始人和前5年领军人陈帆时,一笔带过。陈帆和所有出走元老的5年历史仅仅转化为3行51个字,平均10个字一

年。不愧是报界大手笔,繁简得当,伸缩有度,时而浓墨重彩,时而蜻蜓点水。

所有现任高管都写到了,一个不落,让大家看后一点没脾气。高管们发现书中根本没提董事长乔山和锐锋公司,询问雷云,雷云的解释是,军方的人和机构出版社不让提及。

这本书出版后的第二天,董事长乔山也得到一本。乔老爷发现书中从头到尾没有自己的名字也没有锐锋和三厅后,只能苦笑一声。他知道醉翁之意不在酒的雷云已经开始发难了。他只能接招了。

雷云的第二板斧是给信号。

山海上市之后,雷云不打招呼不商量也不解释,突然停止了每月一次的总裁向董事长的例行汇报,而且身为董事的他经常借故不参加董事会会议。最荒唐的是,许多上市公司的重大决策包括重要的信息披露,他这个董事居然向董事长封锁消息,使乔山变成中国唯一一个上市公司董事长不知道公司重大决策和重大信息披露的人。雷云送出的一个最明显的信号是,他把自己制定的公司发展新战略发给了山海每一个员工并向业界公布,但就是不给乔山。

这些一个接一个的信号都很直白,乔山接收到了也“心领”了。他心里一清二楚,这些信号就是宣战书,一场总裁与董事长的战争已经开始。

雷云的第三板斧是给颜色。

起因是一件小事。雷云在山海公司开展学习运动,学习的书籍有两本:一本是《韦尔奇自传》,一本是《学习的革命》。他规定山海所有员工都要在一个月里学完这两本书,并要求每个人都要写一篇 1000 字以上的读书心得。雷云的口号是“不断学习不停充电再续辉煌”。

本来董事长乔山是支持山海开展学习运动的,他自己也准备认真读读这两本书。碰巧,那个三厅下属的香港公司的房地产投资出了点麻烦,肖国瑞让他带着秘书蔡雪莹在香港待了三个星期处理业务。

一个月到了,该交读书心得了,蔡雪莹连一本书都没有读完,读书心得也没写。蔡雪莹是山海公司为乔山配备的秘书,编制在山海。

在后来召开的山海学习总结大会上,雷云公开点名批评蔡雪莹,说她对抗公司学习运动,破坏公司规章制度,带了一个非常恶劣的头。并责令她三天之内交出一份深刻检讨。雷云的语气很强硬,声调也很高。这是公司总裁第一次拿董

事长秘书开刀。

在场的几乎所有人都听出了雷云的弦外之音。

俗话说打狗也得看主人。雷云使用的这招叫作敲山震虎杀鸡给猴看。谁是虎谁是猴,大家都心知肚明。

这个总结大会乔山没有出席,事后秘书蔡雪莹哭着向他汇报时,他只是淡然一笑,安慰了几句。

4

经历了半个世纪风雨的乔山什么没见识过?

雷云的三板斧抡过来,乔山只是笑纳只是接招,没有任何反击。

当年他和陈帆的冲突和过招,极大地伤害了山海公司,也深深地刺伤了乔山的心。当年情同父子的同壕战友,转眼间就成了剑拔弩张的对手,一个公司的董事长和总经理死掐会有什么好结果?再好的公司再好的势头也会付之东流。陈乔冲突的结果是在山海公司引发了一场九级地震,是公司的分裂,是创始人和部分元老骨干的出走,是元气大伤。

现在还无法估量陈帆出走对于山海公司的影响到底有多大,随着时间的推移,这种影响还会逐渐显露出来。乔山知道山海现在很辉煌,但如果没有那场陈乔争斗,如果陈帆他们不走,他相信山海会比现在更辉煌。

这种董事长和总裁的战争有过一次就够了,乔山再也不想看到第二次,不想看到当年悲剧的重演。可他有什么办法呢?他想躲就能躲得开吗?

他和雷云处于蜜月期时,看着雷云越来越难以理解的行为,他的脑子里偶尔会飘来一种不祥的预感。好花不常开好景不长在,天下没有不散的宴席,这些不吉利的话时不时会冒出来。为什么别的创业团队可以同舟共济几十年?为什么别的公司的董事长和总裁可以同心协力长久合作下去?为什么世界上有那么多长青基业百年老店?而八闽的山海公司就不能这样?

也许是乔山的运气不太好,一波刚平一波又起,怕什么什么偏来。刚刚过了几年消停日子,这个他亲手扶上马的雷云又开始向他发难了。

雷云的发难使用的都是暗箭,所有的动作都是桌子下面的(UNDER THE

TABLE), 不像当年的陈帆是公开叫板。陈帆与乔山争斗是为了股权比例和公司体制, 如今雷云又开始和乔山争斗, 究竟是为了什么呢?

乔山是个大智若愚的人。从雷云抡过来的第一板斧, 他就立刻看出了雷乔之争的实质, 不是股权不是体制而是位置, 雷云剑指的是他头上的乌纱帽, 是董事长的名分和位置, 是要取而代之独霸山海。

当年陈帆向他要股份时, 他是可以让步的。如果他是三厅一把手, 如果他能做主, 为了留住陈帆, 他可以把锐锋的股份让出 17%, 甚至 20%, 让到陈帆不走为止。但这次他不能让步了。他能把董事长让给雷云吗? 三厅不会答应, 他自己也不会答应。这是他的底线也是三厅的底线。为了平息雷乔争斗, 为了使山海不爆发第二次董事长与总裁的战争, 他能做的只有忍让和宽容。

所以雷云向乔山连续抡出三板斧, 他没有任何反击也没有任何动作。就连雷云拿他的秘书做文章, 他也视而不见。在众人眼里, 乔老爷突然变成了和事佬。在乔山秘书蔡雪莹眼里, 董事长突然变成了软弱可欺的人。以前的乔老爷可不是这样, 他一点也不缺少军人的强硬啊。

乔山表面上按兵不动, 但心里一直在暗暗盘算, 他在苦苦思索寻求应对化解的办法。他不能预料雷乔之争会发展到什么地步, 也不能判断雷云到底会走多远, 但有一点他可以断定, 如果这场他极不愿意看到的董事长与总裁的争斗不能化解, 山海又将面临一场地震, 山海的前景堪忧。

5

山海的第二道裂痕是雷云与吴彭的裂痕。

这道裂痕由来已久, 从雷云上台掌权的第一天起裂痕就存在, 几年过去了, 尽管雷云办法想尽招数使尽机关算尽, 裂痕不但没有消除没有缩小, 反而一天天在扩大。

雷云上任之后的三板斧, 目标就是搞定吴东江和彭一鸣, 就是要消除山海高管班子的裂痕, 就是要打造一个团结协作风雨同舟患难与共的团队, 打造一个陈帆曾经拥有的梦幻团队。

雷云的理念和口号是团队打天下团队续写辉煌。在他看来, 陈帆的理念尽

管超前,但总有一点个人英雄主义的色彩,因为陈帆自始至终相信一人定江山。雷云是乱中继任的,没有陈帆这种创始领袖与生俱来的强势和镇得住的威信,所以他开始掌权时比较低调比较谦逊,所以他提出团队打天下的口号。

山海的稳定和发展既然靠团队,那就必须有一个团结合作的有战斗力的团队。团结无疑是首要的。班子里的雷、吴、彭三员大将哪个也不弱,都身怀绝技有足够的能量和能力,也都曾经独当一面独霸一方。但如果这三个人不团结不合作,就形不成合力也形不成战斗力。如果他们钩心斗角明争暗斗相互倾轧相互拆台相互掣肘,那么不光形不成合力,还会相互抵消相互内耗造成三个和尚没水喝的局面。

雷云正是看到了这一点,才费尽心机地想出三板斧试图搞定吴彭,打造一个团结的团队和高管班子。

雷云的这三板斧是奏效的,但效果有限持续时间也不长。因为他没有根本解决问题消弭裂痕,只是暂时弥合稳定了一下,赢得了山海领导班子表面的合作和暂时的稳定。

三板斧的效应是随着时间推移递减的,到了林磊加盟山海时,其效应基本消失殆尽了。所以雷云要用林磊来平衡吴彭,要用林磊的出国培训新招来“削藩”。

林磊平衡吴彭的作用很明显。在雷林蜜月期间,在雷云和林磊联手改制兼并引资上市期间,吴彭二人大大地收敛了,雷云与吴彭的裂痕也一度似乎缩小了。尽管吴东江和彭一鸣对林磊的突然空降和凌驾头上心怀不满,尽管他俩对雷云的喜新厌旧移情别恋和忽视冷落心怀不满,但他俩谁也没发作谁也没闹事,而且也没有继续唱反调,原因是改制兼并引资上市这四件大事事关山海的前途命运和他们自己的切身利益,而且在这四件大事上,无论是吴东江还是彭一鸣,都贡献甚微作用很小,甚至可以说是无足轻重,他俩第一次在山海成了二等总裁,成了无功受禄坐享其成的人。

兼并上市期间,山海所有的风头和光彩都集中在雷云和林磊身上,吴东江和彭一鸣这两个技术总裁相形见绌黯然失色了,他俩的分量顿时减轻了,地位突然下降了,声望和人气也大不如前了。两人的底气没有那么足了,嗓门没有那么大了,连走路步伐都没有那么快了。

山海公司形势剧烈变化,让他俩不得不重新审视自己的作用和地位。在一个高科技的上市公司里,在一个资本运作分量越来越大技术研发分量越来越小的公司里,他们这样的技术大拿和技术总裁到底有多大分量多大作用?

那些令人难忘的日子也是雷云最舒心最痛快的日子,他第一次开始轻视甚至蔑视吴彭二将。你俩不就是技术部门的头头吗?你们懂战略懂财务吗?你们能统管全局吗?你们玩得转兼并引资和资本运作吗?你们玩得了上市吗?

山海上市成功之后,尤其是山海十年大庆之后,雷云先是不把乔山董事长放在眼里,继而又不要把吴彭两个技术副总裁放在眼里。在他眼里,他和吴彭之间的裂痕已经无足轻重无须重视,吴彭二人即便不合作不配合也已经无碍大局了。

他曾经颇为得意地对林磊说:

“林总,你看吴彭二将蔫了吧,气焰没那么嚣张了吧,这说明他俩还有自知之明。”

“雷总,你还不能掉以轻心。团结吴彭还是山海未完成的大事。山海毕竟是高科技公司是 IT 公司,离开技术主管是不行的。”

雷云觉得林磊的话有点扫兴,随即笑了笑,不再说话。

6

林磊的担心和忧心是有理由的。总裁和两位技术副总裁的矛盾和裂痕肯定会制约山海的发展,弄得不好还会导致山海的分裂。

就在雷云春风得意之际,就在他以为吴彭的作用和地位已经不重要了,他与吴彭长达数年的裂痕已经无关紧要了,这道裂痕变成了一个火山口。这时雷云上任之际的三板斧效应已经完全消失,林磊制衡吴彭的效应也消失大半,他的高管海外轮训的调虎离山之计也失败了。郑鸿飞从美国回来了,该轮到吴东江了,但吴总借故工作忙脱不开就是不去,让彭一鸣早去一年,彭总也不干。

山海上市之后,雷云要推行新战略要扩张要上新项目,而新项目无论是 PC 还是 VCD 都是技术项目,都要玩技术,这是他和林磊的弱项。

为了彻底搞定吴彭免除后患,雷云断然决定自己亲自主抓 PC,把 VCD 先交给了林磊收购后来又交给了汪克凡自投自建。这个决定大大激怒了吴彭,虽然

他俩都没有当面发作,但他俩并没有按兵不动。这个决定也在山海员工中引发了诸多非议。

山海的中层和员工都知道吴东江和彭一鸣的厉害,他们中不少人认为吴东江的综合素质在雷云之上,只是运气不好没能当上总裁。自从陈帆项斌走后,山海公司除了软件之外的所有技术项目都掌控在吴东江手中,SNC 最后的定型和升级是他完成的,POS 机是他从无到有研发制造推到市场上的。这次山海要上 PC 和 VCD,情理之中逻辑之中应该交给吴东江。可是雷云偏不交,因为他要对吴彭釜底抽薪,他要亲自掌控山海的主打项目和产品。他的这个理由是只可意会不可言传的。中层和员工并不知雷总的意图,他们只能不解纳闷发发牢骚而已。

PC 项目初始投资一个亿,雷云亲自运作了一年之后亏损了 5000 万;VCD 项目初始投资 6000 万,汪克凡运作一年后亏损了 4000 万。

到了这会儿应该交给吴东江了吧,可是雷云还是不交,他开始从社会上物色 PC 项目的领军人。吴彭在当初立项时就知有今天,他们一直等着看雷云和林磊的笑话,等着接手收拾烂摊子。没想到项目做亏了雷云还是不交不让他俩介入,而且还要从外面找人做,还要继续加大投资往里面砸钱,吴彭两人急了,雷云这样做不仅是无视他俩和山海几百技术人才的存在,而且是在糟蹋山海宝贵的资金。山海的资金是大家的血汗,都打水漂了,将来公司如何发展?

忍无可忍的吴彭要和雷云摊牌了。雷云与吴彭之间的裂痕陡然扩大了。

PC 上马一周年之际,吴东江和彭一鸣一起闯进了总裁办公室。

“雷总,PC 和 VCD 项目再这么投下去,山海的几个亿资金就要全部耗光了,没有了资金,公司的后续发展如何办?”

吴东江单刀直入。

“上 PC 和 VCD 是总裁会议通过的,是白纸黑字写进山海发展新战略中的,怎么能半途而废? PC 和 VCD 都是大项目,投入的时间打开市场的时间都会比较长,盈利的时间也会比较长。咱们当年研发 SNC 就花了一年,盈利也是第二年的事。”

“这不可比,SNC 当时国内市场基本是空白,国外大品牌忽略了这个市场,所以我们能抢占先机。PC 和 VCD 的市场都已接近饱和,而且生产厂家众多,竞

争惨烈。光是 PC 的大小生产厂家就有上百家的了,联想、长城等先行者和惠普、康柏、戴尔等国外大品牌基本瓜分了国内市场,我们算是后发者,而且后发了整整十年,山海的 PC 如果第一年不能盈利,以后盈利的希望就非常渺茫了。”

吴东江继续说。

“如果失去了出奇兵的效果,失去了高起点低价格的后发优势,今后盈利的概率几乎为零。”

彭一鸣插话。

“当初总裁班子会议上,你吴东江同意上 PC 反对上 VCD,你彭一鸣同意上 VCD 反对上 PC,现在两个项目出师不利,你们又变卦了。我希望你们能正确看待这两个项目的亏损,正确看待山海出现的亏损。世界上任何大公司的发展都不是一帆风顺的,都不是直线而是曲线,亏损对于像山海这样的成长中的公司很正常,山海的亏损是暂时的是可以扭转的。”

雷云此时的信心还是很足,他还没把亏损当回事。

“雷总你过于乐观了,这两个项目如果继续投下去,山海的亏损就会一发而不可止了,到那时再扭亏就为时已晚了。我当时是同意上 PC,林总也同意了,但我俩都是违心的。我违心同意的原因是你总归要上项目,如果在 PC 和 VCD 中选择,我选择 PC。而且山海要上 PC,也不是这个上法,这么大的投资,成败关系全局,要上也要请真正能成事的领军人来主导。”

吴东江的话已经说得很明白了,言外之意就是你雷云根本不是能成事的人。

“所以现在我要从全国 IT 界选拔 PC 领军人。”

雷云没有恼怒,而是顺势而下为自己招聘 PC 公司 CEO 找根据。他的言外之意是你吴东江也未必是成事的人,即便是我也要外面请。

“我当初就反对上 PC,而且预见到山海上 PC 风险。我们在联想启动 10 年后上 PC,这不是以卵击石吗?即便我们第一年能拱出来,联想也必然要灭掉我们。别忘了在 IT 界山海是唯一能叫板联想的公司,我们之所以可以跟联想对峙并一度超过它,靠的是外设和软件,不是靠 PC。现在全球最大的 PC 生产商还是不能跟软件公司微软比肩啊。我当初之所以同意上 VCD,是看好它的市场前景,现在我的这个观点没变,但我承认 VCD 可能不适于山海。而且山海上 VCD 也应该走林总的收购之路。在北京林总帮我打的两个软件收购战役那真是漂