#律师来帮忙#

这样正规的公司,这样诱人的合同,这样近乎天上掉馅饼的项目,又如何不让我们这两个想一夜翻身的破产者动心呢?干,必须干!

秦东和我是大学同班同学,一起厮混3年又相继被退学的我俩绝对称得上难兄难弟。

被开除后,我选择出国留学,而他从社会底层开始打拼,10年后再聚首,他已身家过亿,而我也算略有小成。而2018年,我俩再次"共进退"——工程起家又投身于地产行业的他,在丹东东港投资的地产项目因一系列关键人物的锒铛入狱而烂尾,资产几乎耗尽,而我自己的科技公司也因融资失败、资金链断裂而破产。

2019年3月的一天,我俩无所事事,坐在乌镇的运河边喝酒散心,一个在某地海事局工作的发小王处长来了个电话,说他有个叫李想的大学同学,长期从事海运相关生意,现在手里有个好项目,问我有无兴趣。那是MCB海洋工程公司的海上石油钻井平台结构焊接项目,在T市沿海新区,我上网一查,无论项目体量还是真实程度都没有问题。MCB是行业中名气颇大的上市公司,承接过诸多国际上著名的工程,能和这样的公司合作,我们求之不得。

我和秦东对海洋工程的结构焊接一窍不通,但我们觉得这不是问题——搞建筑工程,我们也不懂图纸、不懂现场施工具体工艺,就是搞"人事",做的是工程上下各方关系的疏通、现场施工队伍的管理,说白了,我们操心的是拿到好项目、且能找到最专业的人来干活就行。所以,管他是海洋工程还是船舶建造,只要利润足够大而且人家还敢让我们干,我们绝对不会有任何犹豫。

对于项目,我们真正关心的其实只有3点:利润、回款周期、项目方是否可靠。李想的办事效率很高,半个小时之内,就把工程相关信息、图纸、报价全部发了过来,还附上一份带有MCB公司落款和公章的合同样本。合同中明确约定好回款周期为入场后的第二个月末,按照实际工作量进行结款,同时标明了几种违约的惩罚——是行业内"压一个月工程款"的常规付款方式,没什么特别,我们相信MCB一定会按时付款——毕竟上市公司在付款和社会影响方面都是有保证的。

我们通过关系找到一位结构焊专家,他看完图纸的反馈让我们心花怒放:"这些项目资料和图纸如果是真的,一支标准配置的队伍一个月最少能干出300吨,就算你们揽下来分包给工程队,每吨的价格不会超过1000元!"

天哪,分包的价格不到1000元!而合同中标明的价格是1800元!如果拿到项目后

分包,按照一个月产出300吨、每吨800元的利润来计算,那每个月我们至少有24万的毛利润!若我们自己组织队伍干,利润绝对会更高!

这样正规的公司、这样诱人的合同、这样近乎天上掉馅饼的项目,怎么能不让我们这两个想一夜翻身的破产者动心呢?干,必须干!这么好的事,傻子才会拒绝呢!



"狸猫换太子",是工程圈的大忌,项目的甲方从一家上市公司换成了一家查不到的小公司,我们自然产生了质疑。曾总淡定地解释,说MCB公司的体量太大,项目又实在太多,为了方便管理,每一个项目分成一个项目部进行单独管理,而"卓越海洋"就是其中的一个项目部。

"要不你们把合同拿回去好好研究,研究完了再来找我?"曾总明显不耐烦了,抬起屁股就要往外走,还扔下一句,"不过下次我什么时候有时间,那可真不好说了。"

"别别,我们签,现在就签。"秦东赶紧拦住了他。

我俩来T市已经3个星期,已经等不起了。因为无论是否进场,工人的工资和吃喝拉撒我们一分钱都不能差。即便我俩心中都有疑虑,但山穷水尽,也宁愿去赌一把。

秦东稍微留了点心眼,在曾总要求以现金的方式支付10万保证金、6万现场管理费和6万"介绍费"时,他以没有携带银行卡为由,坚持用网银转账。

合同签订了,各种费用也交完了,接下来自然就是名正言顺地准备入场施工。回到酒店,我和秦东开始做工程预算。

来T市之前,秦东凑出了100万现金,我卷走了家里所有的存款又管朋友借了20万,还让媳妇从银行贷了30万。这200万的现金看起来够维持一段时间,但刨去工程保证金、加上各种工具采买、租房子、置办办公生活用品,真正能用作流动资金的,也就140万左右。

按照合同规定,现场工人入场前必须经过MCB公司的焊工考试。这对于我们重金请来的技术工人根本就不叫事儿,但因为等待考试,工人们在宿舍里又等了接近两个星期。连第二支队伍的8个人也已经到位了,曾总那边还在找各种理由不让我们入场。

从清明节到五一长假,我们前前后后到T市的20余人,连工程现场的大门都没有进去。我和秦东一个黑脸一个红脸,软硬兼施,曾总终于说出了实情: "哥们,实在对不住,我们'卓越海洋'在现场出了问题,被MCB公司除名了。这样,我和另外一家分包(商)谈过了,我们之间的合同由他们继续执行,对于你们来说,只是换了个甲方,其他的都没有任何改变,也不用多掏一分钱……"

娘的,孩子还没生出来,这就直接要给我们换"妈"了?

我俩刚想发作,可曾总两句话就让我们乖乖就范了: "人家是看在我的面子上才给你们的优惠政策,你们可以跟新公司重新签订合同,但人家要求的保证金是30万。 而且,重签合同的话,你们还得重新在场外排队等候。"

我俩别无选择,被曾总送到了他办公室隔壁一家叫"富强"的公司,一个叫纪涛的高个子秃顶上海人接待了我们。

纪涛看起来热情、爽快,话不多说,直接带我们进现场到他负责的工地上转了一圈 :"看到没?我这地方活儿有的是,只要你们能干,要多少有多少。"

纪涛带我们进了现场,这让我俩对他信任感倍增。不过我俩还是谨慎了许多,随机找了不下20个工人和安全员询问,才完全确认了那片场地确实是"富强"的,而且

, 纪涛与每支施工队伍的队长都很熟。

"那我们什么时候能进场考试?"秦东问。

"什么狗屁考试,明天你们就进场干活,老子的人不需要考试!"纪涛拍着胸脯,一脸的霸气。

折腾了一大圈,总算遇到"正主"了。我和秦东暗暗地松了口气,安排好进场的相关事宜后,晚上便拉着纪涛吃吃喝喝以示感谢。纪涛半瓶白酒下肚,说出了句让我俩毛骨悚然的话:"兄弟啊,你们被骗了,曾鹏(曾总)根本就是个骗子,他手头压根就没有项目,只是把你们骗来,收完保证金和管理费就走人了,让他骗的人多了去了!"

纪涛看出了我们的愤怒,给我俩每人发了根"软中华",又殷勤地点上,接着说: "你们放心,我这个人很讲义气,而且我手头确实有大量的工程需要队伍来完成, 既然你们已经被曾鹏骗了,我也不想再难为你们,咱们可以按照你们跟曾鹏的合同 来执行,也可以重新立个合同,保证金和管理费,我一概不收,你们只要进场干活 ,价格和付款日期统统不变,怎么样?"

说完,纪涛当即起草了一份不用我们再花一分钱的合同,并率先签了字、加盖了公章。

我和秦东的酒量都很好,三下五除二地放倒了纪涛,把他送回了家,然后我们直接打车去了派出所。

我们没想到,接待我们的值班民警,居然比我们还了解这个骗人的套路,不用我们多说什么,就直接帮我们开始补充,然后无奈地耸了耸肩:"这件事我们会调查的,但结果可能不会很乐观,你们做好心理准备。这种案子我一周怎么也得碰上个两三起,但都没有办法立案,更不可能去抓人,我们和工商等部门也排查过几次,但这帮人根本就没有任何破绽,除了撵走几个经营手续不全的,剩下的也真拿他们没办法。"