

#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银铛入狱而烂尾，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，我们绝对不会有丝毫犹豫。

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。”

如果再等两星期，那我们真的就要崩溃了！而且，我们又如何能多掏出20万的保证金呢？

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，这让我们俩对他信任感倍增。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。”