

清算公司的提议

致股东信：

自 2016 年 7 月成立至今，公司已运营三年多，和股东汇报一下情况。

过去两年的业务，股东都有所了解。今年以来，收尾了去年底和年初的一些软件外包项目，同时考虑到未来，尝试去转型发展，顺手经营一些为朋友公司介绍外包业务的中介业务，也花了比较多时间去思考总结、展望未来，看看未来有没有什么可以长期发展做强的业务。

处在转型期，今年的业绩下滑了，收入约 30 万，毛利润约 10 万，净利润不多。公司账户总资产剩 39 万。18 年业绩收入约 250 万，毛利润约 60 万，净利润约 40 万，年末公司总资产约 40 万。

这里的收入、毛利润、净利润概念有一些不同。收入是指总的流水收入，毛利润扣除了除创始人外所有全职工员工、兼职员工、下游第三方合作公司的工资或支出。净利润在毛利润的基础上，扣除了创始人的工资、公司房租、云计算服务、营业地址租赁、会计外包费用。创始人为公司承担主要责任，有不少费用为个人支出，没有一条条去向公司报销。尽可能凑生活发票向公司报销也是为了避税目的。我们在外包业务，使用了不少兼职员工，这部分工资通过创始人凑发票向公司报销，而后私下转给兼职员工。有时发票不够，便向创始人发放多一些工资，通过个税的渠道来避税。

从股东李笑来老师的《定投改变命运》一书看到，运营一个区块链基金，经历 5 年的呕心沥血、九死一生，最后发现业绩的涨幅离比特币还差一些。这种感受，正是我运营公司 3 年的感受。

我个人工作从 14 年 7 月工作开始，也有 5 年有余。在北京打拼的 5 年，是一个低配版的奋斗故事。15 年，上班担任工程师，到手收入约 15 万，存款 8 万。16 年，和朋友合伙创业半年，而后自己创业半年，收入约 7 万，支出约 18 万，亏损 11 万，存款不足 1 万。17 年，创业，公司融资 55 万，偿还父母债务 7 万，收入 10 万，支出约 50 万，年底公司资产约 5 万。18 年，努力奋斗一年，便向上边所说的。

这一切不仅让我时常反思，是我不努力吗？到底是因为什么？为什么我打拼了 5 年，还是一无所有？过去 5 年，算下来，还亏损了一些，我仅仅勉强艰难地养活了自己。是我的问题，还是这个世界有问题？为什么我能考入 211 大学，也还比较主动积极，却在社会里艰难地维生着？

个人的反思，也分析很多了。我们来说说社会的问题。城市里的消费很大一部分贡献给了房产，在房价高的地方各种消费也高。个人日常消费中，一部分给了房租。一部分给了餐饮、本地服务、交通等，这部分里的价格也包含着房租的成本。每个人都需要房子住，要么供房要么租房，所以为了维生，他们不得不有更高的收入，不得不提高自己所创造的商品服务的价格。所以在北京，消费很高。

是的，每年的房租都占据着我支出的 30% 以上。当你创业开公司更会发现，一个容纳 9 人的办公室需要 1 万 3 的月租金。当我觉得员工每个人点餐很麻烦、觉得要对员工好些，于是 9 人吃饭，一个月外卖伙食也要上万。房价高的地方，各种消费也高，所以，你很大一部分贡献给了政府，贡献

给了房东。房租以及房租引起的高物价，我想这部分支出占月收入的 50% 以上。

同时，我看到现代生活，我们都很依赖于别人，以至于进化到点外卖、各种上门服务。而这些商品服务商，通过层层加价，卖到你手上的就不便宜了。你支付的不单单是这一盒饭的劳动，还是美团的营销费用、软件员工支出、跑腿费用。创业忙那会，于是经常点外卖，35 元一顿、70 元一天，一个月便是 2100 元。而今年稍微闲一点，自己做饭，每周菜钱 200 元，一个月只需约 900 元。当你习惯了点外卖后，还会时常出去吃，于是多吃几顿，一个月餐饮费用便是 3000 元。所以我看到了，资本主义下，分工合作到极致时，有层层的链条，它提高了大批量生产的效率，然而它有时也提高了成本，因为每层都要维生，都要加价一下。美团，渐渐地提高了商家的分成扣点，因为它开始要盈利了。在美国，资本主义发展到更高的阶段，人工非常贵，我看到了很多美国人家都尽量自己动手，自己动手修马桶修车等等。

同时，我还看到了现代社会，把劳动挣钱和花钱消费分开了，使人没有直观看到花钱消费背后的劳动。比如一场电影 60 元，花钱很愉快，其实意味着你需要给别人炒 6 个快餐饭，才能获得。你花越多的钱，意味着你也需要劳动更多。如果说，我要花一两个小时给别人炒 6 个快餐饭，我才能看这电影，我是不会看的。然而花钱很愉快，花钱的时候我没有想到这些。所以使得城市里的人们，花钱更大手大脚。有钱真的很爽，很多欲望都可以立刻满足。

当我朝 9 晚 5 的上班，我看不到未来，我能看到的是上班工作二三十年，然后在城市里买套房子。所以来我去创业了。创业后，你变得更忙，生活变得更难。我看到的是，互联网行业其实享受了很大的红利，社会上很多热钱进来了，有很多公司融到资，支付给员工很高的工资。但这些公司终究逃脱不了市场隐形的手，他们的办公室房东、员工、广告服务商、普通用户，可不管他们是不是互联网公司，不会给他们优惠、恩惠，毕竟大家都要生活，所以每个角色都尽可能地索取，很快公司没钱了、上市也大跌发行价了。

互联网平台的特性也使得只有大玩家才能够玩，它不像餐饮行业有那么多分散的小商家存在，中小互联网企业过得很惨。

我开始清楚企业家的把戏，如何做一个成功的公司。成功的公司，是精打细算的公司，是要尽可能提高收入、尽可能降低成本。是要把帐算清楚。是要像市场一样，是要像用户那样说不用你就不用你、股市里说亏几万美金几亿美金就让你亏，一切只为最佳利益，毫不留情。所以，一个成功的企业家，也必然是对员工、周围人要求严格的，精打细算的。他挑选到最靠谱卖力的人，让每个人拼命干，来起码让公司不亏损，到最后能赚一点。当然互联网行业有互联网的玩法，先得有人脉，融到资，其次，把产品做好，把用户量做上来，能把故事讲下去，最后到上市再变现。然而这一系列的风险太大意外太多，所以绝大多数人最后都崩盘了。

一个公司，每年办公地址租赁 6000，会计外包服务费 3700，个税、增值税，也是不少的一笔。自媒体博主连岳最近写的一篇文章，网友很多评论税很重。确实是的，我绞尽脑汁地去合法地避点税，最后也还是交了不少的税。

我以前想，做一个成功的企业家，把公司做大做强。但我发现最优秀者也不容易。通常要打拼到

50 岁，才能比较安心省心。那些最成功的互联网创业者，在 40 岁左右把公司做上市，然而把公司扶上稳定盈利，仍然需要奋斗 5-10 年。股市更加残酷，差的财报将让股票一跌再跌。创始人的股份变动在众目睽睽之下，如果公司业绩不好就套现的话，公司下场会很惨。

学校、工作、创业，为什么生活越来越难？有那么多的聪明人，有那么多的高科技，可是每个人都需要一辈子努力地工作，生活变得越来越难，而没有变得更简单。

我想，大城市里有两套房以上有资产的人、政府高官、拆迁户、金融行业的资深玩家，对于他们来说，生活相对容易些。

所以，有什么办法？房子是个很大的问题。我想，我将回到广州，我爸妈的地方，2010 年，他们相对便宜买了套房，现在他们租出去，明年考虑不租了。在中考的时候，我选择了留在本校读高中，学校奖励了 2 万元，我给了爸妈，他们买了这房子的家具。我想他们不住，我回去住，没什么，不是什么啃老罢。

其次，我尽量过上自给自足的生活方式，通过劳动创造自己所需要的。我爸妈工作的地方后面有一个院子，我妈妈会种点菜，我打算学习一下，尽可能自己学会些，减少社会的依赖。

这样下，我看看我一年支出需要多少，我有多大程度依赖他人。我看到了这种方式也会有些辛苦。但一切辛苦都是为了自己，而不是为了别人，不是被动地要去做。不像创业和工作，都是为了服务他人。自给自足的方式更有成就感。就像为自己做饭、打豆浆榨汁、煮茶做点心。同时意味着没有中间商赚差价，多数情况下意味着最高效地满足所需。我用我的剩余时间去学习，读书，思考。

所以，股东们，笑来老师和叶飞老板，我申请提出清算公司，当然我仅仅是提议，欢迎你们给出意见。

我想到有两个方案：

1. 55 万融资，清算时，50% 现在偿还，剩余 50% 约定 5 年内偿还。公司现在资产 39 万，27.5 万，给李笑来和叶飞股东。剩余 11.5 万，给李智维。李智维应在 5 年内偿还两位股东 27.5 万。
2. 55 万融资，清算时，50% 现在偿还，剩余 50% 无需偿还。剩余 11.5 万，也当做李智维的这些年创业辛苦所得。

我知道大家挣钱都不容易，社会上经历得越多，也越觉得父母很不容易，所以我很感激每一个支持我的人。也很遗憾，以前信誓旦旦地说给股东挣很多钱，然而可惜很遗憾，我目前没有这个能力。

此致

李智维