

清算公司的提議

致股東信：

自 2016 年 7 月成立至今，公司已運營三年多，和股東匯報一下情況。

過去兩年的業務，股東都有所了解。今年以來，收尾了去年底和年初的一些軟件外包項目，同時考慮到未來，嘗試去轉型發展，順手經營一些為朋友公司介紹外包業務的中介業務，也花了比較多時間去思考總結、展望未來，看看未來有沒有什麼可以長期發展做強的業務。

處在轉型期，今年的業績下滑了，收入約 30 萬，毛利潤約 10 萬，淨利潤不多。公司賬戶總資產剩 39 萬。18 年業績收入約 250 萬，毛利潤約 60 萬，淨利潤約 40 萬，年末公司總資產約 40 萬。

這裡的收入、毛利潤、淨利潤概念有一些不同。收入是指總的流水收入，毛利潤扣除了除創始人外所有全職員工、兼職員工、下游第三方合作公司的工資或支出。淨利潤在毛利潤的基礎上，扣除了創始人的工資、公司房租、雲計算服務、營業地址租賃、會計外包費用。創始人為公司承擔主要責任，有不少費用為個人支出，沒有一條條去向公司報銷。盡可能湊生活發票向公司報銷也是為了避稅目的。我們在外包業務，使用了不少兼職員工，這部分工資通過創始人湊發票向公司報銷，而後私下轉給兼職員工。有時發票不夠，便向創始人發放多一些工資，通過個稅的渠道來避稅。

從股東李笑來老師的《定投改變命運》一書看到，運營一個區塊鏈基金，經歷 5 年的嘔心瀝血、九死一生，最後發現業績的漲幅離比特幣還差一些。這種感受，正是我運營公司 3 年的感受。

我個人工作從 14 年 7 月工作開始，也有 5 年有餘。在北京打拼的 5 年，是一個低配版的奮鬥故事。15 年，上班擔任工程師，到手收入約 15 萬，存款 8 萬。16 年，和朋友合夥創業半年，而後自己創業半年，收入約 7 萬，支出約 18 萬，虧損 11 萬，存款不足 1 萬。17 年，創業，公司融資 55 萬，償還父母債務 7 萬，收入 10 萬，支出約 50 萬，年底公司資產約 5 萬。18 年，努力奮鬥一年，便向上邊所說的。

這一切不僅讓我時常反思，是我不努力嗎？到底是因為什麼？為什麼我打拼了 5 年，還是一無所有？過去 5 年，算下來，還虧損了一些，我僅僅勉強艱難地養活了自己。是我的問題，還是這個世界有問題？為什麼我能考入 211 大學，也還比較主動積極，卻在社會裡艱難地維生著？

個人的反思，也分析很多了。我們來說說社會的問題。城市裡的消費很大一部分貢獻給了房產，在房價高的地方各種消費也高。個人日常消費中，一部分給了房租。一部分給了餐飲、本地服務、交通等，這部分裡的價格也包含著房租的成本。每個人都需要房子住，要么供房要么租房，所以為了維生，他們不得不有更高的收入，不得不提高自己所創造的商品服務的價格。所以在北京，消費很高。

是的，每年的房租都佔據著我支出的 30% 以上。當你創業開公司更會發現，一個容納 9 人的辦公室需要 1 萬 3 的月租金。當我覺得員工每個人點餐很麻煩、覺得要對員工好些，於是 9 人吃飯，一

個月外賣伙食也要上萬。房價高的地方，各種消費也高，所以，你很大一部分貢獻給了政府，貢獻給了房東。房租以及房租引起的高物價，我想這部分支出佔月收入的 50% 以上。

同時，我看到現代生活，我們都很依賴於別人，以至於進化到點外賣、各種上門服務。而這些商品服務商，通過層層加價，賣到你手上的就不便宜了。你支付的不單單是這一盒飯的勞動，還是美團的營銷費用、軟件員工支出、跑腿費用。創業忙那會，於是經常點外賣，35 元一頓、70 元一天，一個月便是 2100 元。而今年稍微閒一點，自己做飯，每週菜錢 200 元，一個月只需約 900 元。當你習慣了點外賣後，還會時常出去吃，於是多吃幾頓，一個月餐飲費用便是 3000 元。所以我看到了，資本主義下，分工合作到極致時，有層層的鏈條，它提高了大批量生產的效率，然而它有時也提高了成本，因為每層都要維生，都要加價一下。美團，漸漸地提高了商家的分成扣點，因為它開始要盈利了。在美國，資本主義發展到更高的階段，人工非常貴，我看到了很多美國人家都盡量自己動手，自己動手修馬桶修車等等。

同時，我還看到了現代社會，把勞動掙錢和花錢消費分開來了，使人沒有直觀看到花錢消費背後的勞動。比如一場電影 60 元，花錢很愉快，其實意味著你需要給別人炒 6 個快餐飯，才能獲得。你花越多的錢，意味著你也需要勞動更多。如果說，我要花一兩個小時給別人炒 6 個快餐飯，我才能看這電影，我是不會看的。然而花錢很愉快，花錢的時候我沒有想到這些。所以使得城市裡的人們，花錢更大手大腳。有錢真的很爽，很多慾望都可以立刻滿足。

當我朝 9 晚 5 的上班，我看不到未來，我能看到的是上班工作二三十年，然後在城市裡買套房子。所以後來我去創業了。創業後，你變得更忙，生活變得更難。我看到的是，互聯網行業其實享受了很大的紅利，社會上很多熱錢進來了，有很多公司融到資，支付給員工很高的工資。但這些公司終究逃脫不了市場隱形的手，他們的辦公室房東、員工、廣告服務商、普通用戶，可不管他們是不是互聯網公司，不會給他們優惠、恩惠，畢竟大家都要生活，所以每個角色都盡可能地索取，很快公司沒錢了、上市也大跌發行價了。

互聯網平台的特性也使得只有大玩家才能夠玩，它不像餐飲行業有那麼多分散的小商家存在，中小互聯網企業過得很慘。

我開始清楚企業家的把戲，如何做一個成功的公司。成功的公司，是精打細算的公司，是要盡可能提高收入、盡可能降低成本。是要把帳算清楚。是要像市場一樣，是要像用戶那樣說不用你就不用你、股市裡說虧幾萬美金幾億美金就讓你虧，一切只為最佳利益，毫不留情。所以，一個成功的企業家，也必然是對員工、周圍人要求嚴格的，精打細算的。他挑選到最靠譜賣力的人，讓每個人拼命幹，來起碼讓公司不虧損，到最後能賺一點。當然互聯網行業有互聯網的玩法，先得有人脈，融到資，其次，把產品做好，把用戶量做上來，能把故事講下去，最後到上市再變現。然而這一系列的風險太大意外太多，所以絕大多數人最後都崩盤了。

一個公司，每年辦公地址租賃 6000，會計外包服務費 3700，個稅、增值稅，也是不少的一筆。自媒體博主連岳最近寫的一篇文章，網友很多評論稅很重。確實是的，我絞盡腦汁地去合法地避點稅，最後也還是交了不少的稅。

我以前想，做一個成功的企業家，把公司做大做強。但我發現最優秀者也不容易。通常要打拼到50歲，才能比較安心省心。那些最成功的互聯網創業者，在40歲左右把公司做上市，然而把公司扶上穩定盈利，仍然需要奮鬥5-10年。股市更加殘酷，差的財報將讓股票一跌再跌。創始人的股份變動在眾目睽睽之下，如果公司業績不好就套現的話，公司下場會很慘。

學校、工作、創業，為什麼生活越來越難？有那麼多的聰明人，有那麼多的高科技，可是每個人都需要一輩子努力地工作，生活變得越來越難，而沒有變得更簡單。

我想，大城市裡有兩套房以上有資產的人、政府高官、拆遷戶、金融行業的資深玩家，對於他們來說，生活相對容易些。

所以，有什麼辦法？房子是個很大的問題。我想，我將回到廣州，我爸妈的地方，2010年，他們相對便宜買了套房，現在他們租出去，明年考慮不租了。在中考的時候，我選擇了留在本校讀高中，學校獎勵了2萬元，我給了爸妈，他們買了這房子的家具。我想他們不住，我回去住，沒什麼，不是什麼啃老罷。

其次，我盡量過上自給自足的生活方式，通過勞動創造自己所需要的。我爸妈工作的地方後面有一個院子，我媽媽會種點菜，我打算學習一下，盡可能自己學會些，減少社會的依賴。

這樣下，我看我一年支出需要多少，我有多大程度依賴他人。我看到了這種方式也會有些辛苦。但一切辛苦都是為了自己，而不是為了別人，不是被動地要去做。不像創業和工作，都是為了服務他人。自給自足的方式更有成就感。就像為自己做飯、打豆漿榨汁、煮茶做點心。同時意味著沒有中間商賺差價，多數情況下意味著最高效地滿足所需。我用我的剩餘時間去學習，讀書，思考。

所以，股東們，笑來老師和葉飛老闆，我申請提出清算公司，當然我僅僅是提議，歡迎你們給出意見。

我想到有兩個方案：

1. 55萬融資，清算時，50% 現在償還，剩餘50% 約定5年內償還。公司現在資產39萬，27.5萬，給李笑來和葉飛股東。剩餘11.5萬，給李智維。李智維應在5年內償還兩位股東27.5萬。
2. 55萬融資，清算時，50% 現在償還，剩餘50% 無需償還。剩餘11.5萬，也當做李智維的這些年創業辛苦所得。

我知道大家掙錢都不容易，社會上經歷得越多，也越覺得父母很不容易，所以我很感激每一個支持我的人。也很遺憾，以前信誓旦旦地說給股東掙很多錢，然而可惜很遺憾，我目前沒有這個能力。

此致

李智維