

名利场·商业揭秘小说

投资经理日记之

# 与中间人过招

【献给所有在职场上奋斗着的人们】

TOUZIJIINGLI  
RIJI | 翔鸿●著

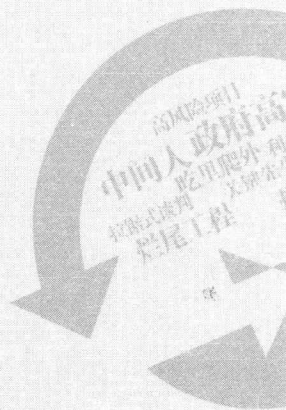
新华出版社

伟子是教出来的

高风险项目  
中间人政府  
吃里爬外  
拉锯式谈判  
烂尾工程



名利场·职场商战小说



投资经理日记②

# 与中间人过招

新华出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

投资经理日记:与中间人过招 / 翔鸿著. -北京:新华出版社,2008.11

ISBN 978-7-5011-8578-8

I. 投… II. 翔… III. 日记体小说-中国-当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 172069 号

## 投资经理日记:与中间人过招

---

作 者:翔 鸿

责任编辑:张 程

策划编辑:刘杰辉

出版发行:新华出版社

地 址:北京石景山区京原路 8 号

网 址:<http://www.xinhupub.com>

<http://press.xinhuanet.com>

邮 编:100040

经 销:新华书店

印 刷:北京市业和印务有限公司

开 本:1/16

印 张:17

字 数:250千字

版 次:2009年1月第一版

印 次:2009年1月第一次印刷

书 号:ISBN 978-7-5011-8578-8

定 价: 28.00 元

---

本社购书热线:(010)63077122

中国新闻书店电话:(010)63072012

图书如有印装问题,请与印刷厂联系调换

电话:(010)68567357

伟大  
是  
教  
出来的！



## 【1】TOT

TOT是英文 Transfer-Operate-Transfer 的缩写，即移交——经营——移交。TOT是BOT融资方式的新发展。TOT是国际上较为流行的一种项目融资方式。它是指政府部门或国有企业将建设好的项目的一定期限的产权和经营权，有偿转让给投资人，由其进行运营管理；投资人在一个约定的时间内通过经营收回全部投资和得到合理的回报，并在合约期满之后，再交回给政府部门或原单位的一种融资方式。TOT也是企业进行收购与兼并所采取的一种特殊形式。它具备我国企业在并购过程中出现的一些特点，因此可以理解为基础设施企业或资产的收购与兼并。

## 【2】BOT

BOT(Build-Operate-Transfer)即建设—经营—转让，是指政府通过契约授予私营企业(包括外国企业)以一定期限的特许专营权，许可其融资建设和经营特定的公用基础设施，并准许其通过向用户收取费用或出售产品以清偿贷款，回收投资并赚取利润；特许权期限届满时，该基础设施无偿移交给政府。

### 【3】DBO

DBO(设计—建设—运营)指的是承包商设计并建设一个公共设施或基础设施,并且运营该设施,满足在工程使用期间公共部门的运作要求。承包商负责设施的维修保养,以及更换在合同期内已经超过其使用期的资产。该合同期满后,资产所有权移交回给公共部门。

### 【4】特许经营

特许经营是指特许经营权拥有者以合同约定的形式,允许被特许经营者有偿使用其名称、商标、专有技术、产品及运作管理经验等从事经营活动的商业经营模式。





## 【5】吉芬商品

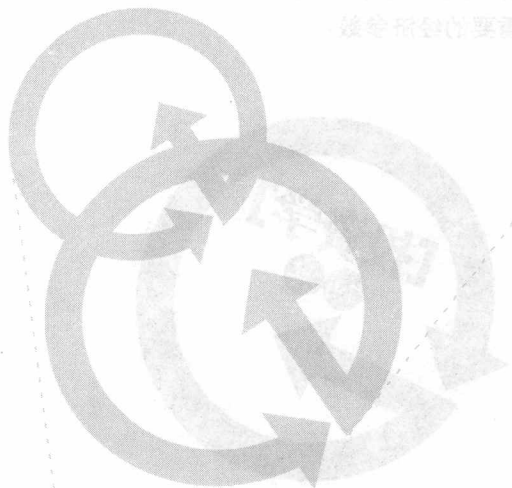
一种商品,在价格上升时需求量本应下降,却反而增加。所谓吉芬商品就是在其他因素不改变的情况下,当商品价格上升时,需求量增加,价格下降时,需求量减少,这是西方经济学研究需求的基本原理时,19世纪英国经济学家吉芬对爱尔兰的土豆销售情况进行研究时定义的。还有一些商品比如带有投机性的证券和黄金交易就是如此。

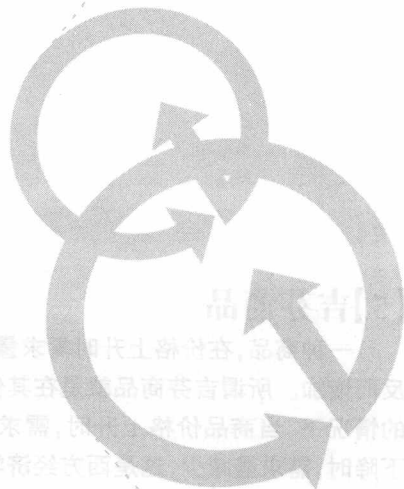
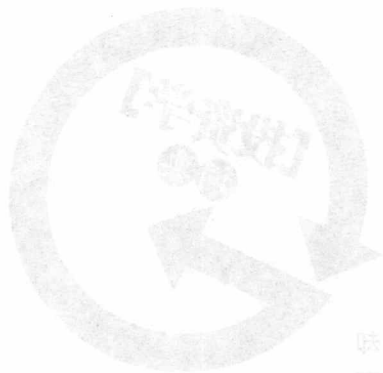
## 【6】收益率

收益率是指投资的回报率,一般以年度百分比表达,根据当时市场价格、面值、息票利率以及距离到期日时间计算。对公司而言,收益率指净利润占使用的平均资本的百分比。

在市场经济中有四个决定收益率的因素:

- (1)资本商品的生产率,即对煤矿、大坝、公路、桥梁、工厂、机器和存货的预期收益率。
- (2)资本商品生产率的不确定程度。
- (3)人们的时间偏好,即人们对即期消费与未来消费的偏好。
- (4)风险厌恶,即人们为减少风险暴露而愿意放弃的部分。





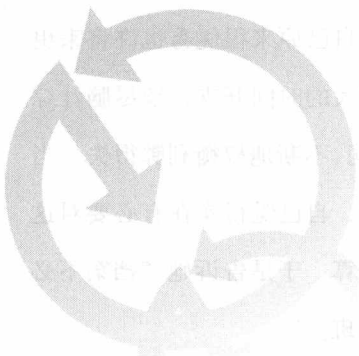
## 【7】基准收益率

基准收益率也称基准折现率是企业或行业或投资者以动态的观点所确定的、可接受的投资项目最低标准的受益水平。是投资决策者对项目资金时间价值的估价。基准收益率的确定既受到客观条件的限制,又有投资者的主观愿望。

基准收益率表明投资决策者对项目资金时间价值的估价,是投资资金应当获得的最低赢利率水平,是评价和判断投资方案在经济上是否可行的依据,是一个重要的经济参数。







2008年1月3日

1

像农民在秋天里抢收庄稼一样，在一年将尽的冬日里，赛迪世纪环保集团投资中心的投资经理们倾巢出动，奔赴全国各地抢收着一年来在雨后春笋一般的环保项目市场中有幸获得的沉甸甸的希望。怀揣着怀疑、彷徨、希望、梦想，带着新年的淡淡的爆竹的药香，在1月3日，我走进了闻名遐迩的环境工程投资集团——赛迪世纪环保集团投资中心。处于一层核心位置的投资中心里空荡荡的，但几乎占据了所有墙面的资料柜里密密麻麻地排列着投资方面的文件和资料，五部电话扎堆响起来的时候，一下子就彰显了这里的繁忙。

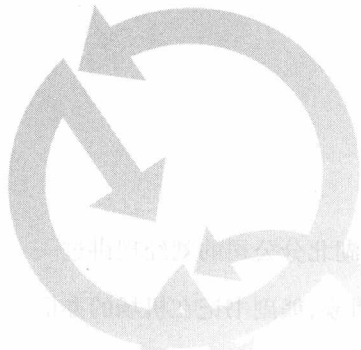
赛迪世纪环保集团地处北京经济技术开发区，因为路途太遥远，路上花费的时间太多，上班来下班去占用的时间几乎是工作时间的一半。虽然如此，这在北京也算是不足为怪的正常情况。来到北京的人之所以辛苦有三个原因：一是因为在道路上花费的时间太多，看到密密麻麻的车辆，熙熙攘攘的人群，心都会疲倦；二是因为生活成本太高，房子太贵，应酬太多，在北京挣钱就像八十岁的老太太从三百米深井中打水一样艰辛，花钱就像夏季的雨水

一样哗哗地流向远方；三是因为自己总是认为自己原来很优秀也许将来更优秀。三个半小时的路途时间花费是一笔非常大的时间开支，绞尽脑汁综合考虑过换住宿的地方，考虑过重新选择新公司，不断地权衡利弊得失。当人事经理告诉我要不要调动档案和安排住宿时，自己觉得实在有必要对这种问题做个非常科学的成本和收益的分析和计算，于是告诉她：“档案不必调动，户口保留在原单位，但是人可以到这里上班。”

接了一整天电话，下班时分，接到了投资中心总经理方总打给我的电话，草草地对我在关键时刻的加入表示热切欢迎。我和方总只见过一面，仅有五分钟交流，他说目前人才紧缺，明天早上务必在五点钟去北京西站接待香江的市委副书记熊书记。方总对我说过的一句话我仍然记忆犹新，也许就是这句话让我决定了来到这里寻找自己的未来：很多人都有对任何事都不用心，对他人所说的事不明了，并且还有无知、偏见、优柔寡断、不专心、懒散、高傲、自卑、依赖、没有弹性、失败主义、精神不安、迟钝、不认真、狡猾、不负责、太过分、犹豫不决、恐惧、健忘、不成熟、内向、急躁、无情、缺乏理智、靠不住、无能、不和气、本位主义等诸多缺点。然而，身为投资经理也只有投资经理，才能自然而然地克服掉这些缺点，并且让自己成为一个完善的人。

当被当成烧柴在使用的时候，觉得自己是个人才；当突然被当成人才的时候，发现自己原来就是个烧柴。接待熊副书记这种高级别的官员对我来说无疑是一个挑战。因为我以前做过的接待工作非常少，大部分时间都用在项目投资的前期评估和投资后的评估工作中，对于我来说承担这些本分的工作才能游刃有余。

正值隆冬,整个北方连日雾霾密布。后来听湖北分公司的刘经理讲过一个非常有趣的事情。他随同熊副书记到机场的时候,熊副书记在机场的办证大厅里听到了中央电视台的天气预报,播报了北京地区的天气情况是阴有雾,熊副书记因此好像醒悟了似的,握着机票的手似乎轻微地颤抖了一下慢慢地僵硬了,然后对他说要坚决取消飞机改乘火车,机场工作人员一再保证天气情况根本不影响飞机按时起降,但就是不能说服熊副书记改变自己的主意,搞得他哭笑不得,因为这是他第二次退票。第一次是因为熊副书记听说了巴西的飞机发生了落地起火事故。这个有趣的插曲决定了我第一天的接机任务改变成了第二天的接车任务,预订好的所有车辆、酒店、饭店、人员、会议室都将统统向后推迟一天。刘经理电话里也同时示意我注意将面对的这位二级城市的市委副书记是个“超级可爱但是对赛迪世纪环保集团至关重要”的怪物,他将和我度过三天七十多小时的时光。他过得快乐不快乐、开心不开心,将验证我工作的能力强不强、素养高不高。作为一个投资经理,接待好每一个无论以什么目的(私人或公干)来到公司的客人是我们的基本功夫。虽然有大批的市场公关人员长期蹲点驻守在当地做着长期的铺垫工作,但最终跟投资经理们针锋相对地坐在谈判桌两侧的就是主管招商的政府人员或者指定部门。



2008年1月4日

早上六点零三分,熊副书记抵达北京西站。与其说我起了一个大早,还不如说我根本就没有怎么睡觉。我把五点钟误解为六点钟一骨碌从床上爬起来,再也无法入睡。不知道为什么总是睡不踏实,一会儿担心司机会不会睡过了头,一会儿担心我自己会不会睡过了头,超级可笑的是,后来居然还担心起开地铁的司机会不会睡过了头。因为我住在北三环光熙门地铁口,所以计划赶地铁到军事博物馆,出地铁打车到北京西站。

清晨五点半,黑黝黝的大街,尖冷尖冷的风,军事博物馆地铁口,出租车司机听我说是去北京西站,嫌路途太短,婉言谢绝了我急切地想帮助他生意的好意,摊摊手无限傲慢地扭了一下身子摇着车屁股跑掉了,似乎非常不屑。拉三轮车的师傅们幸灾乐祸地看到了希望,理所当然地凑过来说:“上吧,帅哥,坐三轮车有时候也是享受,到北京西站一泡尿的工夫也是十元,给个出租车的起步价就行,像你这样的难道掏不起十元啊?”

时间到了五点五十分,为了节省时间,我坐上了三轮车,这时候收到了熊副书记的短信:“小陆嘛?已经到了北京西站。”

费了很大的周折,人总算是见到了。熊副书记是个五十岁左右的胖胖的老伯伯,比我大二十五岁。在以往的工作中,我都是绞尽脑汁地策划项目投

资方案,潜心研究财务报表,认真细致地考虑谈判纲要,合理科学地制作答辩文案,还从来没有承担过接待任务,尤其没有在寒冷的冬日凌晨里接待过一个市委副书记。我似乎还真有点紧张,我本来以为我不会。对于这件事情我应该首先约定接待的地点,然后通知客人来到这个有醒目标志的接待地点,这样便可以省略掉很多麻烦的环节。

我努力表现得沉着、稳重、不紧不慢,也只有这种状态,才能真正地表现出自己与众不同的气质和娴熟的准确的遣词造句的语言能力。当看见老人家已经出站站在售票口的时候,我对自己做了一个客观的评价,然后咧了咧嘴,向上努力拉了拉嘴角,满脸堆着歉意的微笑走了过去。就在这一刻,我醒悟此时我掌握了一门怎么微笑的技巧:当自然的微笑无法从心底向脸上腾开花的时候,努力拉拉两个嘴角,稍微把眼睛张开度缩小一点,让眼光变得柔和起来,如果想笑得更加动人,就把两个嘴角向后向上同时努力拉,拉的过程中制造出了没有商标的美丽的笑容。我相信我会在以后众多的商务活动中采用这种方法,因为很多时光里我总是很困惑为什么老总们在该笑的时候总会笑得那样美好,我却根本就不会呢?在这一刻醒悟的还有一点,我前任的老经理面对我们的时候总是一副黑板脸,而走出办公室的时候,总是时时刻刻地荡漾着春光烂漫的笑容,让任何人都觉得他是那样襟怀坦荡,虚怀若谷,遇到慕名拜谒的客人和工作伙伴,笑得更具有风情和意味深长。原来生意场上的微笑是那样简单啊,只要把嘴角向后拉一拉,眼睛稍微眯一下就可以了。

“熊书记,对不起,我来晚了!小陆。”我伸出手去握住了熊副书记的手。

“哦——”熊副书记迟疑了一下,虽然我不知道他为什么迟疑,也许是因为对公司安排我这种面色白皙白净的小男孩型男人来接他显得对他多少有点不尊重或者不重视。但是到了2007年年底了,所有的项目都处于谈判签约的关键环节,招商引资的想在年底务必签订投资合同,考察投资的也想在

年底务必签订投资合同。所有2007年12月31日前签订的项目都以2007年的业绩计算提成。站在2007年的年底看2008年的年底毕竟是个漫长的过程,能够在2007年年底拿到的提成,不会轻易地推到2008年年底才拿到手,每个投资经理都明白钱的时间价值,所以每年的年底是签约最最火暴的阶段,因此投资中心的所有投资经理们都披挂上阵奔赴战场了。

“对不起,方总后天回来,目前在云南出差,投资部所有的投资经理都出去了,我也是刚刚来公司,第一天上班。”我笑了笑,歉意地笑了笑,“如果有欠妥的地方,希望熊书记多体谅体谅。”

在万分情急时刻我学会了怎么制造笑容,在特定时刻,我学会了怎么在笑容里增加内容。歉意的笑就是把嘴巴的左下角轻轻向后拉一拉,拉得太少就是不屑,拉得太多就是鬼脸,要想应用得像往碗里放盐一样轻松,就必须经过多次模拟实践。原来我还有从来没有挖掘的潜力。

“没关系,你没有来晚,因为我给你讲错了我坐的车次,这个车是提前十分钟到,另一趟车才是六点零三分到。”

“这趟车是快速列车,环境也不错,六点零三分的是慢车,环境也不怎么样。”我说,其实我早注意到了同方向发过来了两趟基本同时间到达的车辆,我怀疑分公司刘经理搞错了车次,因为我不相信副书记会坐那趟慢车。

“那趟慢车去年出了点事情,慢车不怎么安全,小偷小摸小流氓也不少。”这位德高望重的市委副书记说。

应验了刘经理给我讲过的有趣的故事,我突然想笑。

很多城市里主管招商引资的都是副市长,只有熊副书记例外,是以书记身份主管招商引资的,肯定有他不一般的理由。在车上我才明白了熊副书记讲的一些逻辑,只有招商引资才是发展的动力,才能彰显政府的能力。

“政府的力量、公众的力量、市场的力量是解决中国严峻的环保问题的三个基本力量,三个力量缺一不可啊,只有这三个力量在法制基础上相互补

充,协调配合才能形成合力。现在市场的力量基本凸显出来了,所以你们的发展空间巨大啊!”

“与几年前相比,环保产业化、市场化的内容也增加不少了,但都是零星的,权宜的,附属的,并不是整体思想的转变。”知道要接待熊副书记,所以我提前翻书本准备了不少的谈话内容。

“环保总局现在升部了,国家加大了行政手段,但是这种手段力量有限,我们必须借助市场的力量,调动所有形式的资金。”熊副书记说。

“我觉得,在环境问题上,需要决策者以风物长宜放眼量的战略家和指挥家心态,在发展的每一个阶段,将经济增长和环境保护相结合,达到环境保护和经济增长之间的一种可持续的平衡。”

熊副书记看了看我,赞许地说:“看来,你们公司对员工的培训确实深入人心,但是,现在市场竞争压力已经很大了,投资商们一看到项目就无孔不入,投资经理啊,市场经理啊,个个都比小老鼠还精明。”

“现在大型的项目,省级的项目,甚至市级的项目都走招投标的方式,只有县级的项目是走招商引资的直接谈判方式,但是去的投资商也很少。”我说,“项目招投标方式相对公平一些。”

“投标成功不成功,由两大因素决定:一,标书内容是否符合招标要求,标书制作是否美观大方;二,也许招投标只是形式,真正的功夫还在形式之外。”

熊副书记一字一句的说教对于在投资领域里混了三年的我来说自然一点都不陌生,倒是熊副书记把这种常识一样的知识,视作金科玉律一般传授的时候,我还是惊讶不已。

熊副书记还告诉了我一些评标的内部规律和价值评价原则。大的项目标书一般分好几个分册组合而成,因为制作标书有不同的部门参与,所以一定要考虑好统筹工作,等标书汇总起来的时候,一定要有一个主管来进行整





# 伟大是熬出来的



父母、师长、朋友、同事、兄弟也许会给我们成功的方向，但是敌人却一定给了我们成功的机会。事业也是一样，强大的竞争对手，一定给了我们伟大的成功机会。追求成功的过程，就是一个理性战胜本能，克服自身惰性、缺陷，挑战自我，消除误区的过程，是一个不断地与自己的盲点和缺点作斗争的过程。