



政府采购系列丛书

黎明前的 博弈

● 谷辽海 著

群众出版社

黎明前的博弈

谷辽海 著

群众出版社

2007 年 · 北京

图书在版编目(CIP)数据

黎明前的博弈 / 谷辽海著. —北京: 群众出版社,
2007.1

(政府采购系列丛书)

ISBN 978-7-5014-3937-9

I. 黎… II. 谷… III. 长篇小说—中国—当代 IV.
I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第160678号

著 者: 谷辽海

责任编辑: 徐志达

封面设计: 章晓璋

出版发行: 群众出版社 电话: (010)52173000转

地 址: 北京市丰台区方庄芳星园三区15号楼

邮 编: 100078

网 址: www.qzcbbs.com

信 箱: qzs@qzcbbs.com

印 刷: 地矿部保定地质工程勘察院美术胶印厂

开 本: 850×1168毫米32开本

字 数: 210千字

印 张: 10.25

版 次: 2007年1月第1版 2007年1月第1次印刷

书 号: ISBN 978-7-5014-3937-9

定 价: 18.00元

群众版图书, 版权所有, 侵权必究。

群众版图书, 印装错误随时退还。

序 篇

如果有人问：现代都市最美的地方在哪里？高楼大厦、红砖绿瓦？美丽街区、时尚女人？还是别的什么？恐怕每个人都会有不同的答案。耿依林倒是觉得夜幕降临后，霓虹初上时的都市是最美的。如果说白天的都市灰头土脸的像个村姑，到了晚上，她就摇身一变成了衣着光鲜的贵妇。的确是这样！入夜后的北京处处灯火通明，流光溢彩，给人们带来强烈的视觉冲击骄傲地显示着自己的现代气派。

临出门，耿依林再一次对着落地镜，挑剔地审视着自己。笔直的“利郎”西服穿在他身上熨熨贴贴，恰到好处地体现了他的风格——张弛有度。脚上的皮鞋乌黑油亮，弯下腰，似乎能照出人影。他抬起目光，镜中的自己面色红润，目光炯炯。毕竟“人逢喜事精神爽”嘛！他向前探了探身，用手抚了抚如狗舔过的头发，直起身板，又盯着自己看了最后一眼，感觉良好的转身离去。

耿依林昂首挺胸去车库取车，任谁也看得出他今天心情很好。来到主路上，他踩下了油门，“马6”像脱僵的野马，在五光十色的街道上奔驰着。今晚耿依林要去的目的地是东三环附近的一

家宴会厅，他住在丰台四环边上的一幢别墅区里，离东三环还有一段距离，今天是周末怕堵车，他提前一个小时出了家门。耿依林一边朝前开着车一边听着音乐，还不时看看窗外，欣赏那美丽的夜景。欣赏夜景是他个人最大的爱好。

一小时之后，耿依林准时到了嘉里。停好车子，他上了电梯。随着电梯的缓缓上升，周围的景色便尽收眼底。高高低低的马路上，急驰的车子像条火龙，合着两旁的路灯将街面照得金灿灿的。四周大厦上各种各样花花绿绿的广告牌，熟悉的人一眼便会认出这里就是北京最繁华的地段之一——寸土寸金的 CBD 商业区。耿依林将目光投向了远方，那里有许多排列整齐的居民楼，楼里的大部分“小方块”都亮着光，那么每一个亮光的方便会有一个故事，或聚或散，或悲或喜……其实人生不也是这样吗？想到这里，耿依林有些伤感，他自嘲地甩了甩头，重又恢复了自我和优越感。

说到这里，我们还是先来介绍一下本文的主人公吧。耿依林，男，现年 32 岁，十年前北京某名牌大学经济管理专业毕业，获得经济学、法学双学位，之后进入某省计划委员会（现已改为省发展和改革委员会）法规处工作，没多久，他就当了一名副处长，几年后辞职下海，到一家颇具实力的公司工作，随后几年，他在这家公司从事项目主管、部门经理、副总经理等职，三年前他

又从这家公司辞职，与人合作在省城所在地成立了自己的公司，今年初又在北京投资成立了公司。以男性的视角来看，他应该算是一位成功人士了。别的暂且不论，只凭他的事业和财富就能说明一些问题。毕业已经十个春秋，他今天是到这里来参加大学同学聚会的。

电梯门打开了，耿依林走了出去，一位穿着制服的服务生迎上来，弄清他的来意，将他带到了宴会厅。站在两扇宽大的门外，耿依林听到阵阵高谈阔论声和爽朗的笑声，厅内亮如白昼的灯光透过毛玻璃的反射变得柔和与温馨。耿依林感到胸中有一团热流在涌动。十年了，不知屋里的人是否面庞依旧？刹那间，十年前的往事一幕幕从脑海中飞快掠过，清晰异常。他深吸一口气，定了定神，稳稳地推开玻璃门。

眼前的一切如他想象，宴会厅里灯火辉煌，人声鼎沸。老同学们一个个红光满面，精神焕发，脸上像是绽开了的花；酒杯晃动着的同时还夹带着爽朗的大笑声。耿依林快速扫了一眼人群，看来班上的同学十有八九都到了。“万事皆可达，唯有情无价。”尤其是在当今残酷的竞争与生存的压力下，似乎每个人都学会了戴着面具伪装自己。当人情变得日益淡薄时，人们的心中愈加渴望真情，渴望爱人与被爱，虽然这些是他们心中最脆弱的部分。

“耿依林！”

突然听到有人叫自己的名字，耿依林顺着声音望过去，见有人在冲他挥手，那人是贾浩初，他大学时的室友，睡在他下铺的“兄弟”。耿依林微笑着向他走了过去。虽时隔多年，但贾浩初看起来还是老样子，变化似乎不大。

“好家伙，你总算是来了，都等你老半天了！”

贾浩初朝他肩膀上捶了一拳后向他张开了双臂。二人紧紧拥抱在一起。

分开后，贾浩初上下打量耿依林：“看来你小子这些年混得不错啊，刚才往那儿一站我还差点没认出来。这些年都在哪儿发财呀？”

耿依林笑了笑说：“瞎折腾了几年，近些年搞了几家公司。”

“怪不得我看你皮带绑在肚脐上面呢，原来当老板了！”

“混口饭吃，混口饭吃。”耿依林尴尬的笑着答道。

这个贾浩初是耿依林大学时最好的哥们儿”。学生时代的耿依林因不善言词且性格内向，因此一直没什么朋友。那时贾浩初睡在他的下铺，他为人随和性格开朗，和耿依林很谈得来。耿依林记得那时临睡前贾浩初经常对他唱“睡在我上铺的兄弟，无声无息的你……”以后回想起来，那仍是一幅令耿依林热泪盈眶的画面。

“你呢？这些年你都干嘛去了？”耿依林问。

“我还能干嘛？毕业后回了上海老家，一直呆

在商贸局法规处当我的小公务员。今年单位分给我一套经济适用房，就和宝宝成了个家。”

“真令人羡慕啊，‘郎骑竹马来，绕床弄青梅’。我一向都是很看好你们的，终于修成正果了。”

“唉！从此有人监管了，没自由了，签字结婚那一刻我就觉得仿佛在签卖身契。”贾浩初低下头假装叹息了一声，但隐藏不住那呼之即出的甜蜜。

“你得了吧！大街上的女人可不会管你，谁理你去呀？”

“对了，你的雪儿呢？你准备什么时候卖身给她呀？”贾浩初突然想起了什么，抬起头问道。

“雪儿？”耿依林的嘴角扯动了一下，表情有些僵硬。“我现在正是创业阶段，没太多心思考虑女人的情绪。”随后他尴尬的笑笑说：“可能我没你那份福气吧！”

其实，耿依林有时也挺羡慕像贾浩初这种朝九晚五，四平八稳的生活。虽然他只是一个小人物，没太多人知道他，崇拜他，但他身边有着心爱的人陪伴，有着普通人有的幸福。所谓“红尘如梦，繁华若虚”，到头来会发现，其实真正拥有的，也就是那几个爱自己的人。耿依林最近经常会在夜深人静时觉得很寂寞，事业的成功的确是带给他极大的成就感，令他在众人面前十分有面子。但回到家里，待一切浮躁的情绪平静下来，他发现可怕的空虚感正一步步侵蚀着他那颗外刚

内荏的心，甚觉惶恐，不知所终。虽然耿依林也相信平平淡淡就是真，但他却不愿这样做。也许以前被别人忽略太久了，他有一种强烈要补偿自己的心理，也许他放不下已经拥有的一切，不甘心从此销声匿迹、不为人知。耿依林现在是真正体会到了什么叫“高处不胜寒”。但他下不来了，只能硬着头皮一步步往上爬，虽然这个过程很累，很辛苦。

正说着，旁边走过来几位老同学热情地向他打着招呼。他们寒暄着敬着酒，说着彼此的近况，相互恭维一句或独自感叹一声。校园生活毕竟渐渐远去了。

晚上十点，聚会接近尾声，但耿依林和贾浩初似乎还有好多话没说完。此地一别，下次见面就不知何时了，贾浩初将乘明天上午的火车回上海。宴席散尽，贾浩初随耿依林来到耿的住宅。

“好小子，住上 Townhouse 了，真是三日不见刮目相看啊！哪像我，每月还要为还债愁眉不展的。”

刚一下车，贾浩初便对着耿依林的房子大声赞叹着。打开房门，耿依林随手拧亮电灯开关，屋里顿时变得亮堂堂的。房间的装修豪华别致，各项家用设施排列得整齐且错落有致，仿佛件件都是艺术品，令人赏心悦目。贾浩初对着房间看了半天，突然像个孩子似地朝沙发奔去，一屁股砸在上面，做了个惬意的全身舒展。

“你小子，太他妈的舒服了你！”

耿依林笑了笑，倒了杯水走过去放在他面前，
“快十一点了，喝了水，早点休息吧。”

“好啊，不过今晚我要和你睡在一起，听听你这几年的奋斗史。”

耿依林将贾浩初领到楼上的卧房，洗漱完，
两人便躺在那张宽大松软的床上谈天说地，那种
感觉就像当初在学校时那样轻松自在。

“记得在学校那会儿，有一次我们大家聊天时
许多人都希望将来能够在某大型企业任要职，而
你却说希望拥有自己的公司，看来你当初的宏图
壮志现在算是实现了！”贾浩初翘着二郎腿回
忆着。

好半天耿依林没有做声。微弱的床头灯下，
他的双眼熠熠闪光，深邃而游移。

“耿依林？”见他半天没有响应，贾浩初狐疑
地叫了一声。

“噢”，耿依林回过了神，随后笑了笑，表情
恢复了自然。“我还记得那时老大睡觉说梦话，刘
鹏磨牙，而你打呼噜。小六原本没什么毛病，被
你们这么一折腾，后来成了个梦游。”

“你们都说我打呼噜，那时我还真不信呢。”

“后来有一天临睡前你让我把你睡着后打呼噜
的声音给录下来，结果废了我两盘磁带你也没
睡着。”

“哈……”两人同时发出了一阵开心的

笑声。

那时的日子真令耿依林怀念，每天晚上熄灯后还有那么多人陪着你一起开“卧谈会”，商讨时事政治或对本系女生品头论足。自从踏入社会，世态炎凉，尔虞我诈，使他身心均感疲惫，不禁越发怀念学生时代那种简单快乐的日子。

“记得那时我是听了你的建议才和你一起考了公务员，没想到后来你下海了！”

耿依林笑了笑没有吭声，过了会儿问：“当了这么些年公务员，有什么感想吗？”

“也没什么特别的感想，日子过得倒挺安稳的。你也知道的，像我们这样，既饿不死，也不会发什么大财。嗨！图个旱涝保收呗。”

“你们商贸局法规处对国外的政府采购制度有研究吗？”耿依林又问。

“当然有啊！我们国家不是马上要加入 WTO 政府采购协定吗？近些年看了不少国外的政府采购法律制度。我们国内的招投标采购项目尤其是工程采购都属于政府采购制度管辖范围，但目前部委之间、法律之间打架、冲突特别厉害！”

“我国如果加入这个协定，我们都要失业了！近几年还是乱世出英雄，一旦加入，我们不得不改行！”耿依林不无忧虑地说。

“没那么严重吧，加入是大势所趋啊！但现在咱们不去谈论国家制度，还是说说你自己吧，出来闯天下，应该有许多非同一般的经历吧，说来

听听，让我也长长见识！”耿依林点燃一根烟，深吸一口后冲前方吐出一缕烟雾。随着烟蒂的燃烧，他的眼神也变得若明若暗甚是迷离。虽说隔了重重叠叠的回忆之门，但往事并不如烟，虽说冲动业已缓和，但痛苦并未淡漠。

“你真的很想知道？”耿依林头也没扭地问着贾浩初。

“那还用说？”

“那你今晚甭准备睡觉了。”

“不睡就不睡，士为知己者死！”

耿依林吐了一口又一口烟，看得出来，他深深地陷入了沉思：“好吧，那就从我在第一家公司的打工生活开始说吧。”

目 录

序篇	1
----	---

下海从商	1
无奸不商	10
初涉暴利	18
虚惊一场	24
化解危机	32
寻觅商机	38
拓展市场	46
饥不择食	54
坐而论道	60
豆渣工程	71
游刃有余	78
进退两难	88
功成告退	96
另起炉灶	107
投入产出	117
别出心裁	124
阴阳合同	133
利欲熏心	142
暗渡陈仓	149
惴惴不安	156
身不由己	173
初次约会	190
针锋相对	219
不期而遇	245
将功赎罪	272

尾声	301
----	-----

目
录

下海从商

大学毕业那年，我先是到省计划委员会法规处工作，没干几年就想着出来。可能我一直都想成立自己的公司，将学生时代的梦想成真，所以后来我辞职到省计委常务副主任创办的招标公司做了一名业务经理。这家公司是在国家工商总局注册成立的专门以营利为目的的社会中介机构，有很深的官方背景，公司的主要股东有原先在计委工作的，也有现在掌控全省重点工程立项、审批权力或从事重大工程项目稽查事务的在职公务员。这些人有的曾经是我的顶头上司，有的原先是我的同事，他们的身份更多的时候就是政府官员，大部分人都曾参加我国招标投标法以及招标投标规范性文件的起草工作。所以，这家公司自组建以来，生意一直很红火，现已跃然成为中国最具实力的招标代理机构之一。他们所代理的都是省计委立项审批的重大工程，有城市基础设施工程、水利工程、交通工程、环保工程，等等，都属于政府采购项目，虽然我仅仅是一个部门经理，但在这家公司却积累了许多经验，其间也跑过公关，慢慢地也明白了招标公司五花八门的运作规律。我的第一个老板赵绪钱原先是省计委法规处的一位处长，在招标公司担当副总经理，不论是刚开始还是后来，他都是我的

启蒙老师。

2000 年元旦刚过，我们公司就接到一个大单子，委托人是省城所在地的省高速公路建设开发总公司，公司总经理叶滨林又兼任省交通厅副厅长，可能是工程立项、审批的原因，他与我们招标公司董事长章宏图的私交甚好。对此，赵绪钱曾经多次向我介绍，搞我们这一行业的，仅仅有私交关系还是不行的，一般委托招标的项目，我们至少要从公司净利润中抽取百分之二十至百分之四十给采购人的实权人物作为回扣。如果没有私交关系，那么根本就不可能拿到采购项目的代理权，更谈不上给付委托单位回扣了。对于所说的现象，赵绪钱曾形象地称之为：有福共享，有难同当。但大家真正到了节骨眼上，却并不能“有难同当”。

这次委托招标采购的项目是京珠高速公路昌苏段的一个工程，总投资 30 亿元人民币。其中 A 标段的工程项目，预算的采购资金高达 9.2 亿元，由赵绪钱副总经理和我负责招标采购，其余的几个标段由我们公司另外三个部门负责。同年 1 月中旬，我们就自己负责的 A 标段发出施工项目的招标采购公告。继之，我们以每套招标文件 7,000 元至 8,000 元的高价开始出售，二十多天的时间，前后有 90 多家拟参加投标的施工单位向我们购买了“标书”。对此，我粗略计算了一下，仅发售工程施工的招标文件，我们公司就能净赚 50 多万元，这还仅仅是我们的施工项目的招标采购，还不包括与工程相关的地质勘探、勘察设计、沥青材料、钢筋水泥、机电设备、路面养护、沿线绿化等项目的招标采购。如果将施工的标书售价加上招标代理费、供应商中标服务费、合同执行费等费

用，就这个 A 标段施工项目至少能够为我们招标公司赚取 300 多万元。这是我到招标公司上班的第一个月，第一次感受到了这行业真是一本万利！

国内的公开招标从标书发出到开标日期，通常有 20 天时间的法定等标期。其立法的用意一方面是为供应商提供宽裕的时间来编制投标文件，从而给所有的投标供应商提供平等的竞争机会，另一方面也是为了采购人真正能够获取价廉物美的货物、工程和服务。这次我协助赵绪钱办理的这个采购项目，在采购等标期间，一天上午，赵绪钱神秘兮兮地跑来跟我说，有位领导特别欣赏我，想见见面。我很惊讶，不解地问：“谁啊？”他说是交通厅的田式敏厅长非常关注我们负责承办的这一采购项目，要听取我们对本次招标采购工作的一些看法。于是，赵绪钱叫上我，来到田厅长的办公室。初次见面，大家天南地北地寒暄了一通后，田厅长就开始询问招标采购开展情况，说有什么困难需要他帮助解决的，尽可以向他提出来。与厅长直接面对面的交流与沟通，对于我来说，还是第一次。尽管厅长落落大方，我还是感到不自在，可是，不一会儿，厅长的特意安排使我一下子不再拘谨。

快到中午了，厅长盛情邀请我们一起吃饭。赵绪钱没有推辞，我也就跟着享享口福。席间，厅长的好客和热情深深地感染了我，我毫无顾忌地向他汇报、描述了招标、投标的进展情况，兴致勃勃地向他谈起了许多供应商争先恐后购买招标文件并踊跃递交投标文件。他听得异常认真。我谈完后，他一杯接着一杯地向我和赵绪钱敬酒，弄得我很尴尬，赵绪钱倒是显得很自然，与厅长侃

侃而谈。酒过三巡后，我也渐渐来了酒兴，礼尚往来，开始频频地向厅长敬酒。大家酒兴正浓时，厅长的话题一下子转到了我们的招标采购项目上。

“小赵，今天请你们到我这儿，是因为我们省委主管领导黄书记非常关心我们省境内的高速公路工程建设，曾经多次来过电话，嘱咐我们一定要选择具有竞争实力的公司来承建这一采购项目，确保工程质量，节约国家公共资金，保护人民生命财产安全。”厅长说的一点都没错，每次省里重大工程项目建设，省委书记、省长以及省委主管领导都会在各种重要会议上反复强调这些问题，当然，也有他们的另外意图。

“是，我们明白，我们公开招标就是要从众多的竞争者中选择技术水平和商务资质最优秀的投标供应商来承建施工，保证建设项目的工程质量。”赵绪钱讨好地回答。

“黄书记点名说了，武汉亿际工程有限责任公司在全国承揽了许多重大工程项目，在国内同行业之间知名度很高，不论是公司资质还是技术水平，都非常具有竞争实力，要求我们采购的这个标段应该优先考虑类似这样的公司。”听罢厅长此言，我一下子酒兴全消，田厅长分明是在向我们暗示，要安排他们所指定的供应商。但到底是省委黄书记的意思，还是田厅长本人的愿望，我是在很晚的时候才最终知道来龙去脉。

“是，我知道，我一定会按省领导和您的指示来办。”赵绪钱拍马屁地说。实践中，许多重大项目省里的领导直接干预的现象司空见惯，我们也习以为常了。受到关注的项目通常是省领导直