

CAPITALSWORDSMEN

资本剑客

资本市场的残酷搏杀
金融大鳄的货币战争

赵迪 ■ 著

《基金经理》姊妹篇

中国的巴菲特们

一部比凯雷收购徐工更加精彩的并购传奇

湖北长江出版集团
长江文艺出版社

赵迪◎著

一部比凯雷收购徐工更加精彩的

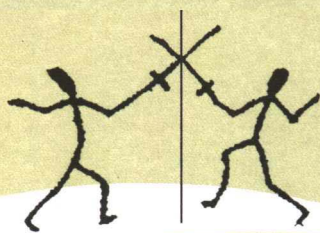
中国的巴菲特们

《基金经理》姊妹篇

I247.5/1199

:2

2008



资本剑客

资本市场的残酷搏杀 金融大鳄的货币战争

湖北长江出版集团
长江文艺出版社

新出图证(鄂)字 03 号

图书在版编目(CIP)数据

资本剑客/赵迪 著

武汉:长江文艺出版社,2008.4

ISBN 978-7-5354-3700-6

I. 资… II. 赵… III. 长篇小说—中国—当代 IV. I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 042256 号

策 划:阳继波

责任编辑:刘 方

装帧设计:天一创意

责任校对:陈 琪

责任印制:左 怡 邱 莉

湖北长江出版集团
出版:长江文艺出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

发行:长江文艺出版社(电话:87679362 87679361 传真:87679300)

<http://www.cjlap.com>

E-mail:cjlap2004@hotmail.com

印刷:华中理工大学印刷厂

开本:700 毫米×960 毫米 1/16 印张:16 插页:1

版次:2008 年 4 月第 1 版 2008 年 4 月第 1 次印刷

字数:169 千字 印数:1—40000 册

定价:25.00 元

版权所有,盗版必究(举报电话:87679308 87679310)

本社常年法律顾问:中国版权保护中心法律部

(图书出现印装问题,本社负责调换)

迎接资本时代的考验

目前中国社会和经济正处于飞速发展阶段,股市和整个资本市场也出现了从未有过的繁荣。各类投资者纷纷进入到这样一个大的市场之中,都希望能够分到一杯羹。但是,我们国内的资本市场毕竟发展的时间还很短,以股市而言,也只有不到二十年的时间,相比于欧美甚至于香港、台湾,我们只能说处于一个刚刚打好基础的阶段。

正是由于我们处于这样的一个阶段,投资机会较成熟市场而言相对较多,因而吸引着越来越多的中外机构投资者,乃至是普通投资者的关注。前几天,我跟一位客户聊天,他的儿子在英国工作,从当地所能了解到的有关中国的情况来看,都是比较正面的,而且他们越来越感觉到,祖国正在以目前欧美难以企及的高速发展中,确实存在更多的投资机会。这从我们的客户结构中也能有所体现,我们的大客户中有好几位都身处国外,但是愿意把资金交给我们来投资国内 A 股市场。

随着各类投资者,特别是境外的 QFII 以及其他类型的私募股权基金、风险投资基金进入市场。中国国内的市场竞争格局更加激烈。有着长期资本管理经验的境外投资机构,给我们带来的思想、理念以及策略等的冲击是十分明显的。其超前性、长期性、宏观性等投资战略都值得我们国内的投资者好好地学习。



这几年,国内的机构投资者的发展速度,完全可以用坐火箭来形容,光公募基金管理的规模就已经突破了3.20万亿,占整个市场市值的三成五以上。虽然其中也涌现出个别比较优秀的基金经理,但是就整体而言,基金经理的水平还是难以让人满意,特别是我们很多基金经理的流动过于频繁、任职时间太短,平均大概只在一两年的时间。我们说,评价一个成功的投资家,大概需要他经历过至少两轮以上的大的牛熊周期考验,其时间跨度,往往超过二十年。

虽然说我们的市场发展历史较短,我们的从业经历还没有那么长,但是,不断努力、不断勤奋地虚心学习,或许能够缩短我们与国际资本大家之间的距离。有人讲,有时人与人的差距,就在于学习力的高低。这种学习可以是全方位的,但最基本的书籍阅读,还是最直接汲取营养的方式之一。

我的好友赵迪先生,正是这样一位用他的书籍,来让广大的投资者提高投资理财水平的财经专家。虽然赵迪先生年龄并不大,但是在我所接触的其同龄人当中,他堪为青年才俊。他具有其同龄人难以具备的成熟、干练,而且很有思想和理想,懂得观察身边的世事变化,并且从中提炼出好的元素,创作出优秀的财经文学作品。相信《基金经理》、《基金天下》这两本书,已经是很多投资者都认真阅读过的作品,现在《资本剑客》又出炉了,应当是广大财经类读者的幸事。

《资本剑客》这本新书,其故事发生的背景取材于现实股市中真实的案例,反映出当代资本市场以控股权为核心的利益争夺,特别是在国企改革改制,民企突飞猛进的历史进程中,内、外资本高手运用高超的技法,进行利益的重新分配。阅读全书,能够让很多读者掌握一些新的资本运用概念,开拓自己的投资思路。

中国资本市场,不管后面的路,还会有怎样的蜿蜒与曲折,但是,

毕竟已经走过了初创期，市场中的制约性因素得到了根本性的扭转。相信在我们伟大的祖国护佑之下，其前景一定是光明的。而作为投资人，我们不要过于担心市场的波动，畏惧所谓的资本大鳄，要勇敢地迎接资本市场的挑战。我始终认为，树立起正确的投资理念和方法，一以贯之地坚守，才能建造真正的投资方舟，来穿越无垠的岁月洗礼，取得人生的精彩。最后，非常希望本书能够带给大家对于资本市场、对于投资、对于生活的新的启迪。

但国庆

深圳市东方之舟投资管理有限公司董事长

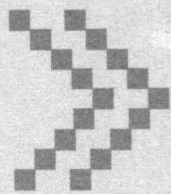
2008年2月



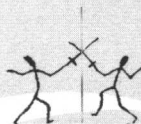
目 录

CONTENTS

- 第一章 /1
- 第二章 /29
- 第三章 /53
- 第四章 /77
- 第五章 /99
- 第六章 /125
- 第七章 /147
- 第八章 /171
- 第九章 /197
- 第十章 /221



第一章



资本剑客

资本黑幕 并购阴谋

资本





“韩副省长，您放心，今后的紫金，绝不会再让您操一点心。”酒会开始后，蒋效化主动向韩毅、刘丽霞和池万里敬了酒，并在诸位领导面前表示了态，说自己一定会带领紫金机械走出困境。

韩毅只是轻轻地点点头，没有说什么。刘丽霞倒是鼓励了两句，但其中多少有些挖苦的味道。蒋效化听出些味道了，有些脸红，尴尬地应了两声，便灰溜溜地退下。

敬完了中方领导，蒋效化想想还得敬下斯科尔斯。不过，斯科尔斯并没有老实地坐在座位上。蒋效化四周张望一下，原来斯科尔斯正缠着公司董事会秘书——美女舒馨聊天。蒋效化连忙端着酒杯走到斯科尔斯旁边。舒馨看到后，礼貌地退到旁边。

“斯科尔斯先生，干杯！”紫金机械总经理蒋效化不失优雅地举起手中的酒杯。

“Cheers！”斯科尔斯轻轻端起酒杯，一饮而尽，“蒋先生，我很喜欢你们中国的酒，味道十分香醇，那种感觉很美妙。”

“好啊，斯科尔斯先生喜欢，以后我经常请您喝。”

“祝贺、祝贺！”来自省内兄弟工业企业集团的老总们纷纷与中方和外方的两位代表干杯庆祝。不过，同是省内工程机械行业龙头的江工集团却没有派代表出席。看来，被排挤出战略投资者的江工集团始终还是耿耿于怀。与江工集团相比，同样落选的乾坤投资公司就显得豁达很多，总经理楚明达应邀列席了会议。楚明达是湘江



省资本运作的高手,他和鸿鹄资产管理公司的郝丹阳、湘江证券的林义荣被并称作湘江资本三剑客。虽然今天的楚明达并不是主角,但他还是乐于借助这样的场合和机会结交一些企业家,物色一些可行的投资项目。

经过了艰苦卓绝的谈判和紧锣密鼓的筹备,紫金集团下属公司紫金机械引入战略投资者——美国瑞星集团的签约仪式和答谢酒会正式在水晶宫大酒店举行。湘江省副省长韩毅、省国资委主任刘丽霞等政府官员也都出席了签约仪式。紫金集团董事长池万里、美国瑞星集团大中华区首席执行官戈森·斯科尔斯代表双方签约,韩毅副省长作了总结发言,肯定了紫金机械在引入战略投资者过程中的经验。作为整个改制进程中的主要推动者——紫金机械总经理蒋效化并没有在仪式上发言。据说,这是韩毅副省长的意见。败军之将,何以言勇,这恐怕是韩毅低调处理蒋效化的一个重要原因。

蒋效化在和一旁的客人交谈着,他没有注意到一位貌似记者的人士凑上前来。

“蒋总,请问紫金集团转让紫金机械 49%的股权后,是否将丧失控制权?”看到这些老总们干杯之后,这位记者连忙抓住空隙,突然问道。

蒋效化一愣,显然没有意识到会有记者突然蹿出来。不过,他很快就恢复了正常的神态。“我们并没有丧失控制权,双方的持股比例都是 49%。而且在董事会中,紫金集团有五名董事,瑞星集团是四名,重大决策方面我们要多一票,所以说控制权还是在我们这里。当然,双方目的都是为了把紫金机械做大做强,这符合大家的共同利益嘛。”蒋效化微笑着面对记者。

“那么，重组之后公司的经营团队是否能够保持稳定呢？”记者继续追问。

“保持经营团队以及员工队伍的稳定，是我们在谈判中确定的一个非常重要的前提条件。对此，瑞星集团也做出了承诺，两年之内，不会对管理团队作变更。两年之后，要看经营目标的完成情况。如果我们成功完成了经营任务，又有什么理由去变更管理团队呢？除了我，我们的整个团队还是很年轻的。”蒋效化依旧保持着微笑。

“蒋总，您如何评价江工集团总经理陈继良对紫金机械被贱卖的指责？”记者穷追猛打。

“这个问题我们已经在媒体上做出了回应，你们可以去查阅。”一旁的舒馨站了出来，打算阻止记者继续提问。

“小舒。”蒋效化冲舒馨摆摆手，“记者同志，既然你问到这个问题，我就再回答一次。紫金机械是咱们国家工程机械领域的龙头企业，但长期以来，由于体制上的原因，公司的经营情况并不理想。那怎么办呢？引进外资，引进能够给我们带来先进技术和管理经验的外资，这有什么不好呢？至于是不是贱卖，我想我这个一家之主总比一个外人要清楚吧？”蒋效化说完便向演讲台走去。

“蒋总……”舒馨望着蒋效化略显疲惫的身影，眼圈有些发红，“记者同志，我理解你们做新闻的难处。可你们也要理解我们做企业的难处啊。在紫金的这些年，我是看着蒋总一天一天的老去。三年前，他只有几根白发，可现在呢，已经是满头花白的头发了，他才五十出头啊。为了紫金机械的一万两千名员工，为了兢兢业业、操劳半生的蒋总，拜托你们，不要再炒作了……”

“小姐，您怎么可以这么说呢！什么叫炒作，我们有权利知道真相……”见惯了大场面的记者并不示弱。

闪光灯、摄像机对准了演讲台上的蒋效化，原本不打算发言的他拿起了手中的话筒，台下的人们静静地等待着这位国企职业经理人的告白。这一惊人的举动也引起了坐在台下的副省长韩毅、省国资委主任刘丽霞的注意。韩毅皱皱眉头、托了托鼻梁上的镜架，镇静地看着蒋效化。

“各位同仁，一个崭新的紫金机械，一个面向全球的紫金机械就要诞生了！我想，紫金集团与瑞星集团的合作是一件可以记入我们国家工程机械行业史册的大事。为了这一天，我们已经准备了、盼望了、等待了很久。我想，大家心里都非常清楚，改革从来都不会是一帆风顺的，在改革的道路上，总会出现不和谐的音符。但令人欣喜的是，我们的改革没有因此而止步，我们的事业在艰难但卓有成效地向前推进。我蒋效化在紫金三十多年了，从车间工人一步一步干到今天这个总经理，说句倚老卖老的话，这些年，我没有功劳也有苦劳吧。但换句话说，我也确实是只有苦劳，没有功劳！企业现在就是这种情况，产品工艺落后，销售渠道不畅，资金捉襟见肘，人才不断流失。对此，我不想讲客观理由，这个历史责任落到我头上，就应该由我来负责！我对不起大家，对不起我们的春明老厂长，对不起老一代的紫金人。我不能眼睁睁地看着几代人辛辛苦苦建设的紫金机械毁在我的手里！保住这块牌子，保住这个企业，我责无旁贷！不改革、不重组、不引进战略投资者，紫金只能是死路一条。有人说我是在贱卖国有资产，说我是个卖国贼！我不想争辩什么，如果说企业发展一定要有一个人出来背这个卖国贼的骂名，那就让我一个人背好了！判刑、坐牢、杀头，我蒋效化一个人承担。但我们紫金人，要拿出我们的勇气，开拓我们的事业，打造出一个中国的新紫金，一个世界的新紫金！”

台下一片热烈的掌声,然而掌声背后的那些面孔有激动、有嘲讽、有冷漠、有笑里藏刀……站在聚光灯下,回想起与瑞星集团谈判的日日夜夜,蒋效化哽咽了……



2000年春节,多年不遇的大雪覆盖湘江省。

大年初一早上,大街上爆竹声声,一群孩子欢天喜地地穿上新衣裳,嬉戏玩耍。刚刚从紫金机械厂厂长位置上退下来的王春明和老伴终于过上了一个属于自己的大年初一。没有那么多登门拜访的下属,不需要再给上级领导们烧香送礼,两个人安静地坐在家中,看着春节晚会的重播,等着大儿子一家过来。

“老厂长,在家么?”儿子没等到,传来一个同样熟悉的声音。

“哦,效化,是效化来拜年了,快去开门!”王春明一阵惊喜。

刚刚担任紫金机械有限责任公司总经理的蒋效化没有忘记到老厂长王春明的家中拜年。

“过年好啊,老厂长,您怎么退下来就一次也不回企业里面看看了?没有您做指示,我们还真不适应啊。”

“效化啊,看你说的。现在是你们年轻人的天下了,还用我这个老头子做指示么?”王春明把水杯递给蒋效化,“今年湘江省居然下了这么大的雪,很少见啊。最近厂里有什么动向么,生产有没有受到影响?”

“您看,还是不放心我们不是?”蒋效化连忙接过水杯,“我们按照



建立现代企业制度的要求在做股份制改革,组建了集团公司,明晰了产权结构。咱们紫金机械厂正式更名为紫金机械有限责任公司,由集团全资控股,现在我这个厂长要改名叫总经理了。至于生产,您放心好了,电力供应充足,生产没有中断。”

王春明应答道:“好啊,改制这一块,一定要抓紧。没有在任内做好企业改制,一直是我的一个遗憾啊。你们一定要补好这个功课。”

蒋效化连忙奉承:“看您说的,老厂长,您不是把精力全放在产品创新和市场开拓上了么。要说理念,您是走在我们前面喽。”

蒋效化言过其实了。在王春明执掌紫金机械厂的十年间,中国还处在商品相对短缺的计划经济时代,尤其是紫金生产的重型机械产品,更是供不应求。王春明不过是实现销售的增长而已,哪里有什么创新可言。

王春明倒是有些自知之明:“你别给我戴高帽子,这不是我的功劳。要不是这些年改革开放的政策,企业也不会有这么快的发展。但我知道,员工们对我有不少意见,厂子的产值、销售收入是年年增长,可厂里员工的收入增长得太慢了。我一直跟上级领导争取,可就是批不下来。唉,委屈了我们的工人了。还是你有办法,一上任,就搞了一套定岗定级管理,技术工人的工资都提高了不少,连我这个退休的老头子也跟着沾光。”

“这不是应该的么。老厂长您为企业操心一辈子了,哪能不惦记着您啊。”蒋效化说道。

两人聊得正热闹,门外响起了敲门声,王春明的儿子全家来给老两口拜年。大家寒暄一阵,蒋效化不愿再打扰,便起身告辞。王春明起身送到门口,还是忍不住嘱咐了几句:“我在紫金干了三十年了,厂长

当了十年。在我手上，紫金的产值由 1989 年的三百万到 1999 年的八个亿，以后可就全靠你了。”

“老厂长，你放心吧，我不会让您失望的。”蒋效化握着老厂长的手，信誓旦旦地说道。

送走了蒋效化，王春明忙不迭地抱起孙子，亲个不停。

“这个蒋效化，一当上厂长，不干正事，先搞改制，大家都分到了不少钱，倒是很能收买人心。”儿子一边看电视，一边漫不经心地说。

“你小子懂什么，别乱说。”王春明不满地说道。

“本来就是么。”

“改制怎么了？过去那种大锅饭难道就好了？工资分了十五级，每级只差 20 块钱。我一个厂长、高级工程师才拿 1800 块钱，也就比一个刚毕业的大专生高 300 块钱。这合理吗？这叫按劳分配吗？给员工提高提高收入也是应该的嘛。连我都跟着沾光，退休金 2500，比过去当厂长还高，人家蒋效化还是很有良心的。”老人说起话来就是啰嗦一些。

儿子听得不耐烦：“老爸，您知道现在人家蒋总拿多少钱吗？”

“我不想打听。他就是拿 5000 我也没意见！那是应该的。”

“5000？您太小瞧人家了！现在他们企业老总实行的是年薪制，总经理年薪 30 万！”

“多少？”王春明吓得差点儿没把杯子摔到地上。

“30 万！怎么着，人家一年顶您一辈子吧？”儿子讥讽道。

老头子沉默了。

晚上，儿子一家回去后，屋子里一片狼藉，老伴儿一边收拾一边说：“你今天怎么回事？没精打采的！”

“我就一直在琢磨啊。”王春明说，“我给共产党干了一辈子了，涨了十几次工资，每次都是几十块，临退休也到不了两千。这怎么一搞股份制、一搞年薪制，厂长不叫厂长叫总经理了，这一年就能拿30万？我觉得我这个人觉悟挺高的了，不太在乎这个钱，可我、可我还是想不通啊，想不通啊我。这是怎么回事啊？”

“眼红了，老头子？”老伴儿倒是很泰然，“这就叫社会主义市场经济。”

“我知道现在是市场经济，可市场经济不是说也要兼顾公平么！”王春明叹了口气，“这蒋效化是我一手提拔的，他有几把刷子我还不知道么！我写了首诗，老婆子，你看看。”

老伴儿接过来，原来王春明这样写道：

本是同根生，
贡献也相同。
收入差十倍，
何以论公平。

老伴儿哈哈一笑：“老头子，你就别发牢骚了。”

“不是，他蒋效化就真敢拿这钱？”

“怎么不敢拿？领导说了，过去国有企业的干部待遇太低了，和承担的责任不成比例，要提高国企干部的收入，才能吸引人才。”

“那我们过去这一代厂长呢，就没个说法？”

“你们还想要什么说法？你都退休了，指不上你们了。改革么，总是要有些人受点儿委屈的。”

“唉，只要他蒋效化能把紫金带好，每年多创收几千万，多拿些就