

是人脉？是资金？是利益？是权力？还是情爱？

巅峰较量

百亿大单背后究竟隐藏着什么

丁兴良◎著

38位公司董事长、总经理、销售总监 联袂推荐
一本全面分解大单成交关键要素的商战案例小说

广东人民出版社
广东省出版集团

013069355

I247.54
286

巅峰较量

百亿大单背后究竟隐藏着什么

丁兴良◎著



北航

C1677584

广东省出版集团
广东经济出版社

I247.54
286

01300322

图书在版编目 (CIP) 数据

巅峰较量：百亿大单背后究竟隐藏着什么/丁兴良著. — 广州：广东经济出版社，2013.3

ISBN 978-7-5454-1665-7

I. ① 巅… II. ① 丁… III. ① 长篇小说—中国—当代
IV. ① I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2012)第278222号

出版	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路11号11~12楼)
发行	
经销	全国新华书店
印刷	北京雁林吉兆印刷有限公司 (北京市密云县十里堡镇红光村47号)
开本	787毫米×1092毫米 1/16
印张	18.75
字数	394 000
版次	2013年3月第1版
印次	2013年3月第1次
书号	ISBN 978-7-5454-1665-7
定价	38.00元

如发现印装质量问题，影响阅读，请与承印厂联系调换。

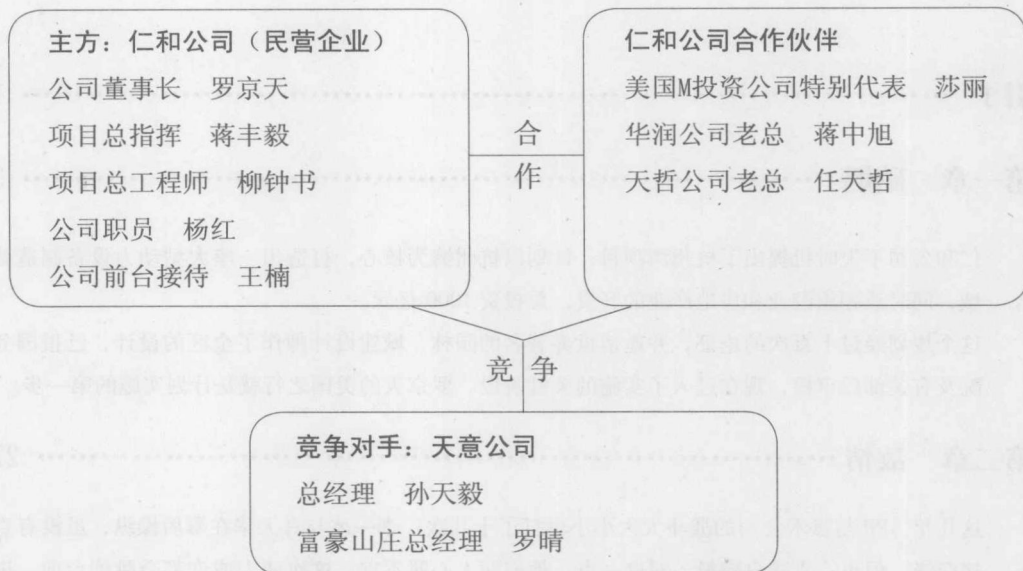
广东经济出版社常年法律顾问：何剑桥律师

· 版权所有 翻版必究 ·

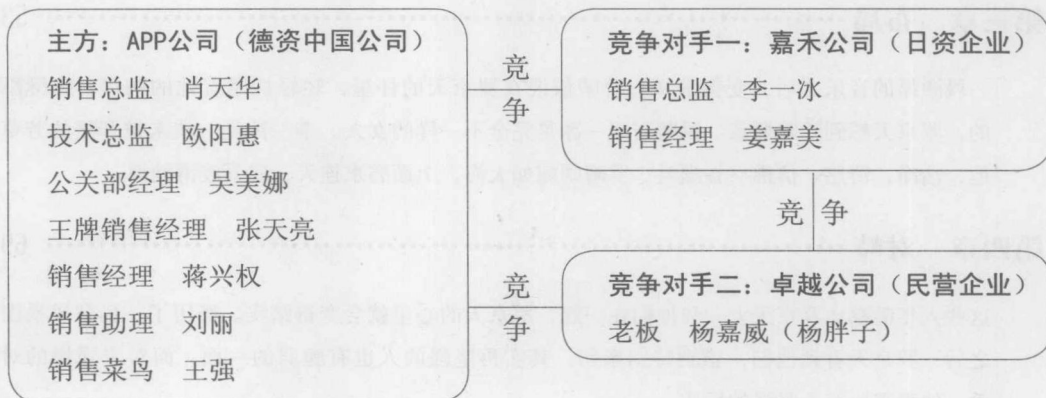


主要人物表

争夺杭州湾项目的公司



参与项目设备招标的公司



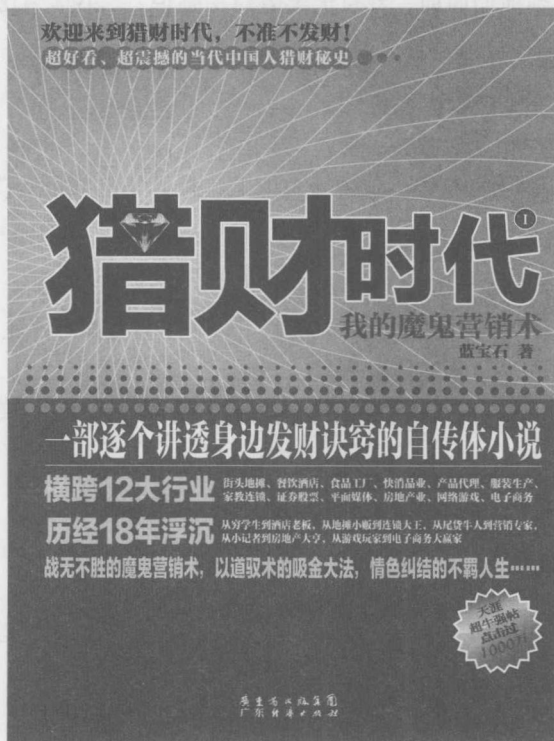
◎重磅推荐◎

《猎财时代 I：我的魔鬼营销术》

一部逐个讲透身边发财诀窍的自传体小说

横跨12大行业，历经18年浮沉

战无不胜的魔鬼营销术，以道驭术的吸金大法



作者：蓝宝石

定价：29.80元

ISBN：978-7-5454-0667-2

这是一部令人震撼的猎财秘史。本书主人公巧得王永庆团队亲授的魔鬼营销术，并将其应用于各行业而屡建奇功：将库存10年的尾货卖到断货，净赚90万元；摆地摊，日进4000元；仅用45天的时间，让红牛的销售额增长了300%；策划了华联商厦的飞机撒钱活动，使其年营业额达70亿元，跃居全国零售业第一把交椅……这些令人拍案叫绝的商战背后竟然是如此简单清晰的商业逻辑、发财心经，完全可以复制到我们身边的各行业中。本书主人公的商战也并非一帆风顺，曾历经磨难，几度破产负债，才终成正果：先后成了食品加工厂的老板、酒店老板、地产大亨、电子商务赢家、天使投资人……

欢迎来到猎财时代，不准不发财！

◎经典商战系列◎



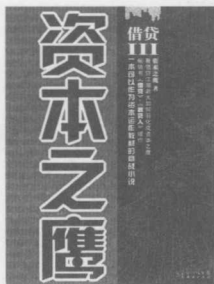
《放贷人》

作者：资本之鹰 定价：38.00元 ISBN：978-7-5459-0131-3

讲述放贷人现状的经典之作，学习民间融资的最鲜活教材
热销的《借贷·资本》系列II

“慈不带兵，悲不借款”，成都东方富通投资管理有限公司董事长许量是借贷江湖中的“老大”，在本书中率领着他的团队与竞争对手进行着一场场关于金钱的商业战争。

本书的魅力既来自作者亲身体验和实际操作，也来自借贷本身——这是一个由金钱、美色、权利、智慧和暴力构建的世界，其中包含着商战所有的秘密以及人性的智与勇、罪与罚。



《资本之鹰》

作者：资本之鹰 定价：36.00元 ISBN：978-7-5454-0178-3

借贷江湖老大变身资本之鹰，各种可借鉴融资创新模式
热销的《借贷·资本》系列III

继《放贷人》之后，资本之鹰继续揭示民间资本运作及金钱江湖。

许量继续做着民间借贷江湖中的“老大”，在金融危机的背景下开始收缩自己的阵线，转身进入资本圈子，意图在国家进一步开放民间金融政策之后，尝试建立小额贷款公司、村镇银行等民间金融机构。一片新的天空和事业——资本圈和资本江湖开始向他展开，如传说中的老鹰般重生……



《民间资金》

作者：资本之鹰 定价：38.00元 ISBN：978-7-5454-0643-6

揭秘资本世界的真相与内幕，传授最宝贵资本运作技巧
热销的《借贷·资本》系列IV

民间借贷江湖中的“老大”许量，进军资本圈，从单纯的民间资金借贷者转型为私募基金管理人，他成了“企业的猎手”，手握重金，像一只雄鹰一样等待着可以收购的猎物。

本书以民间资本运作为主线，展现了私募基金鲜为人知的融资、收购内幕。里面的商战故事取材于现实，跌宕起伏、精彩纷呈，很具有启发和借鉴意义。

◎管理培训系列◎



《做大单：59招搞定大客户》

作者：丁兴良 定价：35.00元 ISBN：978-7-5454-0390-9

学了这59招，大客户就是你的
17年大客户营销实战结晶
大客户营销领域的划时代之作

能贡献80%利润的大客户在哪？抓住大客户，抓住利润的源泉！

本书作者立足于大客户营销实战，通过对大量大客户营销情景案例的描述和分析，为大家提供了大量简单易学、实用性强的操作方法。其首创的赢单59招，教你在实战中见招拆招，轻松搞定大客户，实现公司利润的快速增长。



《原来这才是管理》

作者：郝志强 定价：35.00元 ISBN：978-7-5454-0669-6

发现教科书不会告诉你的管理真相
为管理者寻找高效适用的管理之道

本书作者从事企业管理培训工作多年，在现实中他发现西方的很多管理理念被生吞活剥地应用于中国企业中，实际效果并不理想。针对中国企业管理的现状与困境，在长期实践的基础上，作者为管理者提供了一套实之有效的方法，从管理理念到管理技巧都提出了自己独到的见解。很多方法针对性强，行之有效，令人耳目一新，读完后你会发觉：原来这才是真正适合中国企业的管理！



《不懂心理学就别当讲师》

作者：郝志强 定价：35.00元 ISBN：978-7-5454-0540-8

用心理学解决培训难题
成为优秀讲师必备指南

本书是作者8年培训经验的总结，他将实战中的授课经验与经典的心理学原理结合起来阐述，告诉你如何运用心理学原理提升授课技巧、丰富课堂教学、完善课程设计、活跃现场气氛，从而使培训效果更显著，让讲师更受欢迎。掌握这些心理学利器，一定会让你在培训实战中如虎添翼。

成为优秀的讲师，从懂点心理学开始！



时代光华财智会

高端融智平台 · 精英成长领地

欢迎您加入时代光华财智会，作为财智会会员，您将尊享如下权利，获得更多的优质学习资讯和服务

1. 免费获赠时代光华图书一本或《财智会》杂志一本；
2. 免费获赠《财智会》杂志电子版及时代光华最新书讯；
3. 有机会获得时代光华的培训课程（现场课程或视频课程）；
4. 每年抽取大奖若干，免费参加本俱乐部的高峰论坛及境内外游学活动。

3、4条的信息在时代光华网站每季度公布

欢迎登陆 www.sdgh.com.cn 了解更多的信息

您也可以在网站上进行查询



个人资料（请用正楷完整填写，或附上名片）

姓名：_____ ☐ 先生 ☐ 女士 出生日期：_____ 学历：_____

单位全称：_____ 所属行业：_____

任职部门：_____ 职务/岗位：_____

手机：_____ 电子邮件：_____

QQ：_____ MSN：_____

单位地址：_____

邮编：_____

沿虚线剪切后，传真至010-82896326或邮寄到北京市西城区德外大街83号德胜国际中心B座12层，邮编：100088，或E-mail：sdghbooks@163.com。



目 录

引子	1
----------	---

第一章 硝烟	3
--------------	---

仁和公司不失时机提出了杭州湾项目，计划以杭州湾为核心，打造出一座大型动力设备制造新城，同时兼顾旅游业和房地产业开发，总投资 1000 亿元。

这个规划经过上百次的论证，并邀请世界著名的园林、城建设计师作了全区的设计，已报国务院及有关部门审核，现在进入了实施的关键阶段。罗京天的美国之行就是计划实施的第一步。

第二章 敌情	27
--------------	----

这几年 APP 与嘉禾公司的战斗大大小小也打了十几次，李一冰与肖天华在幕后操纵，虽没有直接交锋，但也一直暗自较量，对这一点，他们两人心照不宣。这次两人或许都会跳到台前，进行正面对抗，看来冲突是无可避免了。在杭州湾项目立项那一刻，就决定了他必须去面对李一冰，只是这一刻来得快了一些。

第三章 布局	53
--------------	----

一段激昂的音乐之后，变得舒缓。罗晴依偎在罗京天的怀里，轻轻抚摩着他的胸口。痒酥酥的，罗京天感到阵阵惬意。罗晴与李一冰是完全不一样的女人。李一冰是一块未被开垦的芳草地，洁净，清悠，仿佛空谷幽兰。罗晴则宛如大海，上面碧水连天，底下波涛汹涌。

第四章 对峙	69
--------------	----

这些人年龄都比罗京天大，和他们在一起，罗京天的心里就会变得踏实。经历了一场狂风暴雨之后，罗京天看到他们，感到特别亲切。其实再坚强的人也有脆弱的一面，面对着强悍的对手，他很需要有个坚强的后盾。

第五章 迂回 85

生活与工作对大多数人来说，是两个别样的世界，但对王强而言却难以区分开，他与王楠的相爱带着另一种目的。一朵美丽的鲜花上栖着一只苍蝇，让他尤其不舒服。事业与爱情在男人的心中总占据着天秤的两端，孰轻孰重，有时候自己都搞不清楚。王强清楚地知道喜欢上眼前的女孩，但喜欢的背后又隐藏着不可告人的目的。

第六章 布雷 101

肖天华带领张天亮和欧阳惠走进了仁和公司的大门，今天此行的主要目的是与柳工进行技术上的交流。引导客户建立采购产品的技术标准，是项目推进的重要环节，而柳工是一个关键人物。在与柳工洽谈之前，先得礼节性拜访项目总指挥蒋丰毅，毕竟这是跳不过的坎，肖天华早已备下了暗器，只是时机未到。

第七章 暗斗 119

放下电话，陈万友顿时惊恐万分。这难道是个圈套？他马上想起这一路软卧房间里的另外两个床位一直是空着的，离开江淮省时不是说车票紧张吗？这其中有人作了精心安排？他真的中了美人计了？

第八章 交锋 143

在商界，每个人的命运都是息息相关的，不抢夺别人的盘中餐，那是不成文的定律。游戏总是要有规则的，谁愿意轻易给自己树敌，尤其是树一个强大的对手？罗京天很自信，如果知道仁和公司是这个项目的首倡者，参加招标的企业大多不会与自己竞争的。唯一不讲规则的就是孙天毅了，这个家伙发了疯似的要与他对抗到底。

第九章 陷阱 165

在竞争对手内部安排内线，这是工业品营销活动中的重要工作内容。有了内线就能及时掌握对方内部动向，制定对策，但安插内线是有底线的，不能涉及对方的核心机密，触犯到法律。这个姜嘉美竟然想把他蒋兴权发展成内线来掌握 APP 公司的一举一动。

第十章 危机 183

刘丽不假思索，起身向洗手间走去。蒋兴权迅速从刘丽包里翻出了办公室钥匙，在早已准备好的印泥上印上钥匙印记，然后稳稳地坐在桌前自在地喝茶。

两人离开茶室，打车来到淮海路后在各商场闲逛。商场里熙熙攘攘，蒋兴权不时地贴着刘丽，用下身在她的臀部蹭来蹭去。刘丽感觉到了，嗔声嗔气地说：“讨厌！”

第十一章 博弈 195

李一冰一直静静地看着王强，心中料定这个王强一定是肖天华的人。这个肖天华确实挺厉害的，在这种场合竟然也能派人挤进来，并且还有了蒋中旭这个靠山。王强虽然稚嫩，但明显得到了肖天华的真传，其能力不可小视。

第十二章 败局 223

孙天毅掏出手机，拨通了某个女明星的电话，传来娇滴滴的声音：“孙总呀，这么晚还打人家的电话，有事吗？”

孙天毅恶狠狠地说：“让你现在过来陪我，现在！”

“讨厌，人家老公在，不方便！”

“什么老公，让他靠边站。你看中的那辆跑车，我送你了。”孙天毅露出商人的嘴脸，在他看来什么都可以买到，关键是下多大的本钱。

果然，电话那头的女明星动心了：“真的呀，不许耍赖哦！”

第十三章 转折 249

张天亮自责地说：“出现这个结果，问题出在柳工临阵变节，导致了最后的失败。是我的工作没做好，应由我承担全部责任。那天在方案演示会现场我就发觉柳工的表情很怪异，心事重重的，这里面一定发生过什么事情。我过早将柳工暴露给对方，低估了对手的手段，我愿意接受公司的任何处罚。”

第十四章 输赢 267

罗京天的心被揪得难受，他不仅仅为孙天毅的死感到难受，更为自己变成一个残忍的刽子手而难受。商场上只有胜负，没有道德，这是罗京天信奉的天条。当整个社会都道德沦丧，他自认为高尚的事业又有多少价值？资本是血腥的，在他罗京天聚集起来的巨大的财富里不也沾满了许多人的血泪吗？

第十五章 结局 281

杭州湾项目终于扬帆起航，罗京天还处于亢奋之中。故事有了一个圆满的结局，他觉得自己的人生也进入了一个新的转折期。

王强呆呆地望着远去的火车，心中一片茫然。王楠注定是他生命中的一个过客。

有人的地方就有江湖，江湖的故事不只有血腥，更有情意绵长。



引 子

商场如战场，很多人往往以成败论英雄，然而每一个人对成败的理解却是不一样的。故事中的罗京天，在他的人生观中，用金钱建造起来的华丽的人生宫殿是他唯一追求的成功，哪怕付出再大的代价，即便宫殿的基石上沾满着对手的血泪和资本的原罪。可这又不能不说是一种失败，毕竟它建立在牺牲对方的基础上。而王强认为成功是用情感交换而来的璀璨前程，即便在前程的远方有恋人哀怨的眼神和无奈的长叹。可现实是凄婉的，爱人刚近在眼前，又要相隔天涯，一声珍重给一段刻骨的爱情画上了句号，这也可以说是一种失败。

成功常会成为下一个失败的原因，反之，任何失败也都可能因智慧和努力而成为下一次大成功的缘由。看成败人生豪迈，大不了从头再来。就如罗京天的睿智、果敢、冷酷，孙天毅的自负、贪婪、手腕，两人生死搏杀掀起商界的狂风暴雨。肖天华与李一冰这一对昔日的恋人转身成商场死敌，痛下杀手，刀刀致命，一场营销高手间的搏杀谱写出新的“胜者为王，败者为寇”的故事。

看，没有尝到过失败的苦果，就不会明白成功的甘甜。面对失败，当我们都在感叹命运多坎坷的时候，时间就在我们的叹息中悄悄溜走。流失的时间不仅仅带走了生命，也带走了我们的激情、我们创造奇迹的机遇。就如罗天京，他宛如商场中的独行侠，挥舞着金钱的魔棒，转瞬间对手灰飞烟灭；他演绎着精彩的人生，达到顶峰之时，却发现原来自己是个孤独的侠客。

看成败，成败之间只差分毫。我们的人生只是一个二进制的运算，只有代表失败的

为名，为利，为势，为己，为他，尽在故事《成败》当中。

第一章 硝 烟

仁和公司不失时机提出了杭州湾项目，计划以杭州湾为核心，打造出一座大型动力设备制造新城，同时兼顾旅游业和房地产业开发，总投资1000亿元。

这个规划经过上百次的论证，并邀请世界著名的园林、城建设计师作了全区的设计，已报国务院及有关部门审核，现在进入了实施的关键阶段。罗京天的美国之行就是计划实施的第一步。

~ 1 ~

美国纽约 2008 年 11 月 5 日 下午 5:30

中国仁和投资有限公司与美国投资 M 公司的谈判进入了胶着状态。仁和公司董事长罗京天到达美国纽约的第一天，就与 M 公司开始了谈判。一进入主题，谈判的焦点就集中在合作方式上。M 公司对此项目已做过反复的论证，对其发展前途颇为看好。

M 公司提出直接参股罗京天的仁和公司，以参与本项目的开发，罗京天断然拒绝了。仁和公司近年来在国内投资效益显著，年收益率始终保持在 30% 以上。M 公司数次提出各种注资方案，都被罗京天拒绝了。中国经济的高速发展，使得 M 公司对中国内地一直虎视眈眈。M 公司的资金一旦进入仁和公司，公司内部的运转机制将被公开，会对公司各项投资运作产生很大的牵制作用。虽然大家都在喊着与国际接轨，但中国的国情以及经济运营模式与美国有很大的差异，这些是老外们难以理解的。仁和公司虽然是一家股份制企业，但罗京天始终保持着对其绝对的控制权，并且绝对禁止外资的介入。此做法虽然一度引起股东们的疑义，但罗京天始终坚持着。

谈判陷入了僵局，但罗京天没有丝毫的急躁，欲速则不达，仁和公司不缺少资金，1000 亿元资金的投入看似天文数字，但这是分阶段投入的，一旦此项目展开，各项资金将会喷涌而来。罗京天此次美国之行，关键是借势而来，与 M 公司合作，势必在国际金融界引发震撼，为后期的各项招商以及应对国内可能出现的不利局势起到极大的推动作用，毕竟世界上最大的财团在国内大规模地投资将会引起上层的关注。

谈判就是与对手在心理上较量，双方都是先在对方面前加大自己的砝码，等着对手一点点让步。罗京天首先避开合作方式这个问题，详细介绍该项目的整体规划及发展远景。中国经济已是个热点，在未来的几十年内将保持着快速的增长势头，这是经济界一致公认的。但中国经济又是从计划经济中转轨过来，有其自身的特点和不规范性，经济与国家政治密切结合在一起，没有完全脱离政府成为独立经济，国家政策的导向往往决定着企业的兴衰。这是 M 公司始终没有对中国内地大规模投资的主要原因。

杭州湾项目地处江淮省南湖市，有着良好的发展前景。江淮省南湖市背靠大海，与中国经济中心上海市隔海相望。市内河道纵横，山岭环绕，是典型的鱼米之乡，境内的九龙山矗立在离海岸不到一公里的海中，以秀丽的风光和佛山圣地闻名于世，是有名的旅游胜地。南湖市面积 78 平方公里，人口 350 万，刚兴建起的跨海大桥与上海市高速公路相连，将去上海的路程缩短了三分之二。由此，南湖市就将成为中国新的经济热土。

在罗京天看来，在国际金融危机越演越烈的大背景之下，中国拉动内需的主要举措就是加大国家的基础建设投入。未来的 10 年中国就是世界最大的建筑工地，交通、电网、通信、房产是中国经济的四大热点。大型动力设备制造一直是中国制造业的软肋，仁和公司不失时机提出了杭州湾项目，计划以杭州湾为核心，打造出一座大型动力设备制造新城，同时兼顾旅游业和房地产业的开发，总投资 1000 亿元。

这个规划经过上百次的论证，并邀请世界著名的园林、城建设计师作了全区的设计，已报国务院及有关部门审核，现在进入了实施的关键阶段。罗京天的美国之行就是计划实施的第一步。

M 公司是一家世界著名的私人投资公司，从 20 世纪 90 年代初就尝试着对中国内地小规模地投资，但一直没有取得理想的收益。罗京天曾让他的国际金融部广泛地收集 M 公司 30 年来进行各项投资的资料，心中早已拟定了与其如何合作的方案，但他始终不提出来，等待着对手最后的松口。谈判不仅仅是心智的较量，更是意志力的比拼，关键看谁能支撑到最后。罗京天对其美国之行已经作了最好的准备，即使一无所获，但凭借仁和公司聚集起来的财富以及在国内市场的融资能力，完全有能力独立完成该项目的开发，只是需要打一张政治牌。如果能让 M 公司这样一家世界著名的投资公司加入进来，在实际的操作中他就从容得多。国内经济环境中的潜规则，这帮老外是无法理解的。

谈判一直持续到下午 5 点半，连续 8 个小时的谈判让坐在谈判席上的人们感觉到了疲惫，M 公司的总裁杰姆终于提出了他的方案：“由 M 公司与中国仁和公司共同投资，组建一个新公司，负责对中国南湖市项目的投资及运作。”

这正是罗京天所需要的，有了这个结果今天的谈判算是圆满了。他开始表态了：“杰姆先生的提议是双方乐于接受的方案，但我方还需对此方案的可操作性作进一步论证。

我建议今天的谈判先进行到这里。”

“罗先生也累了，先休息一下，晚上为罗先生举办欢迎酒会。”M公司总裁杰姆说。

~ 2 ~

中国上海 2008年11月6日 上午8:30

萧瑟的秋风中，金黄色的枯叶在半空中飘飞。灰色的天空下，国内第一高楼——环球金融中心似乎也褪色不少，失去了往日的炫目和英姿。

时间刚到8点半，大上海的经济中心——陆家嘴金融区已是人潮涌动，车水马龙。王强站在101层的环球金融中心楼下，阵阵秋风让他不由自主地缩紧了脖子，感到了冬天即将来临的寒意。

王强大学毕业后，加入APP公司销售部已经10个多月了。APP是生产销售动力制造设备的跨国公司，年销售额达到180亿美元，跻身于世界500强之列。当初，过五关斩六将地应聘进世界知名企业，着实让王强兴奋了好久。但工作后才发现，跨国公司里等级森严，人才济济，他仅仅处在公司的最底端。

10个多月来，王强一直在公司做些信息收集和整理的工作。一个复旦大学出来的高材生却只能干一些中专生的杂务，这让王强心有不甘。他深知，要想熬出头，前方的路还很远。

转机终于出现了，在昨天销售晚会上，APP上海公司销售总监肖天华突然安排王强跟随销售经理张天亮拜访仁和公司。王强体内像是被注入兴奋剂一样，兴奋得一夜辗转难眠。他将公司介绍和产品介绍看了又看，每一个字都深深印在他的脑海之中。其实王强在学校念书时就对市场销售产生了浓厚的兴趣，兼修了市场营销专业，而且他性格外向，善于交际，自认为具有做销售的天分，今天正是他展示才能的好机会。

昨天，张天亮吩咐王强，早上8点半在环球金融中心会合，所以他不敢有丝毫懈怠，早早出门，不到8点就到了环球金融中心楼下。今天是他第一次拜访客户，兴奋和焦虑交杂在一起使他忐忑不安。对王强而言，今天是一个新的起点，标志着他正式进入了销售这一新的领域。

张天亮是一个性格怪异的人，平时在公司里话语不多，总是一脸的疲惫相。平时，王强将收集整理好的有关客户的信息资料交给他时，张天亮只是随便翻翻就放进文件夹内。即使在日常的销售会议上，他的话也很少。销售总监肖天华在进行销售分析时，张天亮