

在能量与规则的较量中，谁是最终的赢家？

金融街 私募风云

梁成◎著

梁成◎著

中国友谊出版公司

金融街 私募风云

梁成◎著

图书在版编目 (C I P) 数据

金融街：私募风云 / 梁成著. — 北京：中国友谊
出版公司，2018.3
ISBN 978-7-5057-4313-7

I. ①金… II. ①梁… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第048060号

书名	金融街：私募风云
作者	梁 成
出版	中国友谊出版公司
发行	中国友谊出版公司
经销	新华书店
印刷	北京嘉业印刷厂
规格	700×980毫米 16开 17.5印张 216千字
版次	2018年6月第1版
印次	2018年6月第1次印刷
书号	ISBN 978-7-5057-4313-7
定价	46.00元
地址	北京市朝阳区西坝河南里17号楼
邮编	100028
电话	(010) 64668676

如发现图书质量问题，可联系调换。质量投诉电话：010-82069336

—— 目 录 ——

CONTENTS



引子·····	001
第一章·····	009
第二章·····	039
第三章·····	071
第四章·····	101
第五章·····	131
第六章·····	157
第七章·····	185
第八章·····	213
第九章·····	243

／ 引子 ／

岳亦山点上一根烟，望向窗外。

一场大雪突如其来，狂风卷携着雪花乱舞，使原本近在咫尺的丰融国际大厦几乎隐没在白色的海洋中，只能隐约见到一个轮廓。

还不到上午10点，在北京金融街丽思卡尔顿酒店18层的行政酒廊里，只有两位顾客。

今天的会谈至关重要，将会决定“西南第一城”项目的命运，而作为项目的财务顾问和融资方，岳亦山也决心与项目控制人蒋家祥共进退。

回首这几个月的时间，岳亦山觉得宛如一梦。这个项目历经坎坷，几近夭折，真不知道自己是如何坚持下来走到今天的。这次会谈能够扭转败局吗？他瞅瞅一旁无精打采、心神不定的蒋家祥，感到心里没底。但是他告诉自己：不管怎么样，事已至此，我只能全力以赴，放手一搏！

就在这时，从行政酒廊门口的大理石地砖上传来清脆而有力的皮鞋声。一前一后、一高一矮两位分别身着长款风衣和西装套装的男子快步走了进来。

岳亦山连忙掐灭香烟，和蒋家祥迎了上去。

矮个儿男子与他们二人先后握手，认真地盯着他们看了看，却没有说话。

倒是他身后的高个儿男子嗓音洪亮地说道：“岳总、蒋总，这位就是詹总。我们只有半个小时的时间，咱们抓紧开始吧！”

四个人坐下来，岳亦山诚恳地说道：“詹总，感谢您抽出时间见我们。王律师说您对项目很感兴趣，我们非常欢迎您的参与，只是在具体方式和商务条款上想与您商榷一下。

“按照王律师的方案，你们将投入3.9425亿元替蒋总偿还银行贷款和利息，并获得60%的股权。这样一来，蒋总将会失去项目控制权和绝大部分收益，确实难以接受。

“所以我们提出一个替代方案：你们投入4亿元，其中一半为股权投资，可以得到20%的股权；另一半为债权投资，蒋总愿意支付25%的年化利率，为期一年。您意下如何？”

詹斌面无表情，似乎心不在焉。

还是王律师接过话头：“股加债，想法不错。以项目盈利12亿元计算，你们的融资成本将是2.9亿元。不过，你们考虑过没有，如果我们获得60%的股权，对应的收益将是7.2亿元。这两个数字相去甚远吧！”

“但是60%的要求本身就不合理啊！”岳亦山争辩道。

“怎么不合理？”王律师笑道，“蒋总之前投入4.1亿元，我们的4个亿投进去占60%，是占点儿便宜，但也不算太夸张吧！”

“问题就在于估值方法：这不是项目初始投入阶段，而是在主体工程完工、已经拿到预售证、很快可以销售的阶段，还是用预期盈利估值比较合理。”岳亦山据理力争。

王律师轻蔑地一笑：“为什么拿到预售证还不能销售？我已经调查清楚了，因为金融机构在卡脖子！你们也知道詹总和光民银行总行的关系深厚，一

个电话就可以解决这个问题。说白了，60%的股权不仅仅是股权投资的对价，也是我们盘活项目能力的对价！另外，你们这次要我们投入4个亿，比之前多了575万元，这是为了偿还银行罚息吧！你们把项目做到这个程度，还有什么谈判的余地啊！”

岳亦山感觉额头冒出汗珠。身在一家小型私募基金，他知道自己的资源和实力远远无法与对方相比。

他用余光扫视蒋家祥，发现这个家伙老老实实坐在一边，大气都不敢出，似乎只是个安安静静的听众。

他深吸一口气：“王律师，既然你们和光民银行这么熟，能否换个思路，不再投资进入这个项目？”

王律师摆出一个“请”的手势：“愿闻其详。”

“请帮我们协调光民银行配合蒋总完成后续贷款发放等一系列工作，蒋总愿意拿出5%的股份作为酬谢。这样一来，你们不用出一分钱，不用介入复杂的项目操作，就可以稳稳当地获得收益。”岳亦山说完，满怀希望地在詹斌和王律师的脸上来回看着。

詹斌低下头看看手表，还是没有出声。

王律师身体向沙发上一靠，冷笑起来：“两位，这就是你们的备选方案？5%的股权才值6000万，小股东又没有话语权，你们随便在施工、融资费用或者销售费用上做点儿手脚，就把利润偷跑了。这种空头支票，完全没有意义！再说，也许你们觉得这个项目很复杂，但是我们一旦入局就会快刀斩乱麻，很快理出头绪。以詹总的能力，这都不是事儿！”

“如果你们看不上这点儿收益，能否干脆高抬贵手，不再参与呢？”岳亦山顺着对方的思路问道。

王律师立刻拉下脸来：“岳总，如果我们坐视不管，蒋总的项目很快就会

被别人吃掉。我们现在愿意拿出真金白银换取项目的控股权，已经仁至义尽！”

岳亦山叹了口气。看来对方不会善罢甘休，而詹斌也又在看表了。也许再谈下去真的没有什么意义。

他试着最后争取道：“王律师，我们的两个方案已经尽了最大诚意，如果……”

突然，蒋家祥沙哑的声音打断了岳亦山的话：“再加8000万。”

岳亦山和王律师惊讶地转头望向他，詹斌也皱起眉头，上下打量起他来。

蒋家祥双手紧紧握住面前的茶杯，磕磕巴巴地继续说道：“詹总，我……我们那两个方案，无论您选哪个，我都再……再加8000万给您，行不？”

岳亦山一瞬间就明白了：蒋家祥要抵押掉最后一块资产，这将是整个家族仅存的“弹药”。这家伙真的豁出去了！

这时，詹斌露出一丝不易察觉的微笑。他似乎第一次对今天的谈话产生兴趣。

他喝了口茶润润嗓子，终于第一次开口：

“岳总、蒋总，看得出来，你们都拼尽全力了。看在你们这么努力的份儿上，我就多说几句吧！”

“你们说来说去，无非是利润如何分配而已。我要告诉你们的是：我要控股权，是因为更看重合并报表！我的地产公司走到今天，最重要的已经不是利润，而是规模。我把规模做上去，控制好负债，外部评级就会提高。评级每提高一次，我获得有息负债的成本就降低一些。一些金融机构也只有在我达到一定信用级别才会来合作。

“你们懂了吗？只有这样我才能得到更多金融资源。金融资源是干什么的？是用来主宰地产和实业，创造超额收益和更大价值的。就像你们的项目，我完全可以用金融手段主导它的命运，让它在我手里实现价值最大化，或者让

它在你们手里价值归零！”

岳亦山有种窒息的感觉。

詹公子一时兴起向他们摊开底牌，已经把他的全盘运作思路解释得很清楚。“西南第一城”只是他为了整合更多金融资源而准备使用的一颗棋子。也许从这个项目进入他的视野开始，命运就已经注定。

再看看蒋家祥，他的眼神中已经透露出绝望，就像一只被鳄鱼拖下水的小鹿，挣扎似乎已经全然无用……

就在这时，谁都没有注意到行政酒廊门口又出现两个身影，直到他们走近。

岳亦山率先看到他们，“腾”的一下站起来。其余三个人好奇地转过头，马上就被其中一位身材魁梧、一身体闲冬装的男人吸引住。

他大约50岁，头发微白、肤色黝黑、浓眉大眼、面容庄严，有种不怒自威的仪表和一种胸有成竹的自信。所有人都被他的气场震住了，就连詹斌也莫名地有种肃然起敬的感觉。

同行的年轻人介绍道：“大家好，我是岳总的同事杨晓波，这位是彭总。”

詹斌和王律师忍不住大吃一惊：这个男人就是传说中的彭总！

彭总家世显赫，由仕入商，十多年前就在金融街上纵横捭阖、叱咤风云，是商界的带头大哥、隐形富豪。他功成名就之后，这几年的心思已经不在经商上了，而是经常往来于世界各地，游山玩水、访僧问道，过起了闲云野鹤般的生活。

詹斌怎么也想不到会在金融街与他相遇，更想不到岳亦山和蒋家祥竟然能够搬出这尊大佛！

他连忙走到彭总面前，客客气气地说：“彭总，久仰久仰！以后还请多加关照！”

彭总扬扬眉毛，用浑厚的嗓音说道：“詹总，幸会。我有个信托公司，给你收去算了。”

詹斌完全没想到对方第一次见面一上来就直接谈生意，微微发怔。不过，毕竟他阅人无数，深深明白一个道理：大人物都不愿意浪费时间。于是，他迅速做出回应。

“好啊！我们在收金融牌照，这可是求之不得！”

“好。最好拿个上市公司做定向增发把它装进去，我想要股票，不是现金。”彭总一边落座，一边补充道。

这时，王律师插嘴道：“彭总，这个问题我们要研究一下才能答复您。”

“不用研究，就照这个方式做方案！”詹斌一反常态，驳回了王律师的意见：彭总在给机会，必须先应下来再说。这可不是谈条件的时候！

“好！我会找人跟你对接。”彭总果然很满意，接着他指指岳亦山，话锋一转，“对了，他们这个项目，你非做不可吗？”

岳亦山、蒋家祥和杨晓波的心一起跳到嗓子眼：彭总发话了，詹公子会接招吗？项目的命运会就此改变吗？

詹斌一下子明白了彭总的用意：甩卖一个金融牌照给自己，顺手帮小兄弟们一个忙，名利双收。而自己在两个项目中只能二选一……

彭总看出他的犹豫，微微一笑：“要不咱俩联手投进去？分我一杯羹嘛！”

此言一出，举座皆惊！难道彭总也看出“西南第一城”是块肥肉，想和詹斌利益均沾？

蒋家祥瞠目结舌，岳亦山和杨晓波的大脑也是一片空白：难道我们所有努力的结局，就是引狼入室吗？

詹斌也愣了5秒钟。

但是仅仅5秒钟而已。

随后，他突然哈哈大笑起来：“其实我哪有时间看这种小项目，都是王律师他们在运作。咱们还是抓紧搞信托公司的事好了。这个项目，就算了吧！”

彭总深深地点了点头，缓缓起身，向詹斌伸出右手：“詹总，合作愉快！”

一分钟后，喧嚣已去、尘埃落定，行政酒廊里只剩下岳亦山、蒋家祥和杨晓波三个人。

“刚才到底咋回事？”蒋家祥还没回过神来，喃喃地问道。

岳亦山沉吟片刻，说道：“你还没明白吗，詹公子想通了：彭总只是虚晃一枪，试探自己。谁愿意与虎谋皮呢？”

蒋家祥恍然大悟！

杨晓波一拍巴掌：“看来制服鳄鱼，还是要靠鲸鱼出面啊！”

岳亦山笑了笑，又点上一根烟，望向窗外。

此时，大雪初霁，寒风骤停，银装素裹的金融街显得格外美丽。

如果这条街上所有的交易，都是看上去这么冰清玉洁该多好啊！岳亦山心想。可惜在真实的商业世界里，通行的规则有时是斗智斗勇，有时，只是赤裸裸的能量对决！

／ 第一章 ／

【一】

闹钟不合时宜地响了起来。

过了足足半分钟杨晓波才爬起来，睡眼惺忪地按下按钮，那个恪尽职守的小家伙便不再作声。

他打了个哈欠，转过身。

在床的另一边，一个女孩还在熟睡，肤光如雪的后背对着他，整个身体随着呼吸的节奏微微起伏着。

杨晓波俯过身去，在那洁白的后颈上吻了吻。突然之间，一股强烈的冲动不知从哪里跑出来，迅速占领他的头脑。他伸出一只手在那光滑如玉的后背上抚摸起来，并沿着脊柱一直向下……

“啊！”女孩惊叫一声醒过来，转过身一记粉拳打在他身上，“干吗呢，讨厌！”

杨晓波也不搭话，一手架住打过来的第二拳，一手继续在她身上摸索着。

女孩扭动着身体想躲开他：“哎呀，别闹了！昨天晚上折腾到几点，你还不够啊！”

“不够，永远都不够……”杨晓波的手依然不肯老实。

女孩有些生气了，使劲儿挣脱开来：“行了！我必须赶紧起床，今天这个客户只有上午有时间，我得跑到望京去找她呢！”

杨晓波这才悻悻地作罢，任由她下床收拾。躺了一会儿闲来无事，他正想去卫生间洗澡，却又被女孩一把推开。

“去去去，你又没啥事，我先来……对了，今晚你别过来了，我爸来了，要跟我说点事。”

“晚上我也要找你说点事，嘿嘿……”

“滚！”

“那等你们说完再见呗！”

“没时间了，还得直播呢！今晚师父和我连麦，肯定要通宵。后天要去云南一周，我们公会组织的户外活动。”

女孩梳洗完毕准备出门，看了看一脸失望的杨晓波，在他唇上轻啄一口：“你就乖乖先回家做几天‘妈宝’，行不？”

杨晓波把她搂到怀里，深深地吻了吻她的嘴：“好吧，大主播，那就等你回来见。”

女孩露出灿烂的笑容，在杨晓波胸口轻拍两下，然后像个小学生一样一跑一颠地冲出门去，留下一串清脆的高跟鞋声。

房门“啪”的一声关上了。房间里一个早上的忙乱喧嚣戛然而止。在透过窗户射进屋内的阳光下，杨晓波看到灰尘在跳舞。

他忽然感觉有些孤单，似乎整个世界都抛弃了自己。

整个世界只抛弃了他三分钟——这份安静被电话铃声打破，他赶忙拿起手

机一看，脸上顿时露出惊讶的表情。

“亦山哥，你好啊！”

岳亦山特意把会面的地点选在金融街威斯汀大酒店。他在金融街上工作了十几年，在这里总有种莫名的安全感和自信感。此时此刻，他特别需要这种感觉。

约定的时间刚到，一位穿戴整齐、妆容淡雅的女士走进酒店大堂吧。她大概50岁出头，身材匀称、气质端庄，走起路来挺胸抬头、不徐不疾，举手投足间带有一种威严的气场。

这就是陕西著名地产商曹明华。

岳亦山连忙迎上前：“曹总您好，让您辛苦赶过来。”

“不辛苦。你们以前就在这隔壁办公吧？我也难得来金融街一趟，跟着你长长见识。”曹明华笑道。

岳亦山连忙摆手：“哈哈，这可折煞我了。您见多识广，我要向您多学习才是。”说着，他把曹明华领到自己的桌前。

刚一落座，曹明华便直奔主题：“既然咱们要相互学习，干脆一起做家金融公司吧。”

岳亦山闻言一愣。虽然心里早有准备，却没想到对方如此直白。

“您以前也提过这件事。不过不知您具体的想法是什么，比如设立公司的目的是什么？金融行业这么多领域，您具体想做哪些？您希望我能做些什么？”

“嗯。”曹明华笑吟吟地望着他，“先说说你有啥建议？”

岳亦山沉吟片刻。

“从您的实际情况出发，应该争取收一个金融牌照。成明集团是区域地产龙头，也涉足不少其他产业，在陕西拿了不少类金融企业牌照——比如融资担

保公司、小贷公司和典当行。下一步如果想做大金融板块，最好能控股一家信托公司、券商或银行，至少也要先参股几家积累些经验。咱们拿有可比性的几家地产商来看，他们……”

“成明集团目前做不到。”曹明华打断了他的话，“现在国家政策收紧，地产企业融资非常困难，今年我们还要拿好几块地，资金压力会比较大。”

岳亦山感到一丝惊讶。他遇到的所有老板都会打肿脸充胖子，这还是第一次有人主动自揭短板。

“那就先稳扎稳打，把手里的几个类金融企业运营好，等待合适的时机再出手。有时候收牌照的事也需要天时地利人和，耐心和机遇都很重要。”

“呵呵……”曹明华干笑了几声，低头喝了口刚端上来的柠檬水。很显然，岳亦山的话并没有说到她心坎里。

“牌照的事你就不用操心了。有几个证券公司的人帮咱盯着呢。我想在北京设立个私募基金，就做你们以前那些业务，你看咋样？”

岳亦山明白了。绕了个弯，话题最终回到她的真实意图上。不过，他告诉自己必须坚定立场。

“您是说以前鑫城财富做的‘影子私募’啊？其实我觉得这两年做线下非标投资的私募不会太好干。金融体系正在经历一个去杠杆的过程，有关部门对银行、证券、保险几大行业都加大了监管力度，对地方政府和房地产行业的融资行为做出很多限制，资产管理行业正在遭受巨大冲击。而私募基金在这个行业里最弱小，现在自然是日子最不好过的一个群体。您何必要在这个时候入场啊！”

曹明华点了点头，笑容不改。

“有道理。不过，我的战略规划是希望金融板块能够迅速做起来，成为公司未来的主营业务之一。私募基金行业的门槛不高，规模很容易在短时期内做

大，正好符合我的需求呀！你们以前那家私募，不是3年就搞了几十个亿吗！”

“可是因为操作不规范，3年的基业，不到3个月就倒掉了！这个根本不能作为参考。”岳亦山争辩道，“现在成立一家私募很容易，想运作好可并不容易。不妨等……”

“我更相信事在人为。”曹明华再次打断他，“我们那个年代的人，接受的教育都是‘人定胜天’——你可以不同意，但是我创业到现在，每次进入一个新的行业都有人告诉我时机不对，可是每一次最后都获得了成功。为啥？因为选对了人，坚持做下去，就成了。你要相信一点：办法总比困难多！”

岳亦山喝了口茶，叹道：“曹总，您是有大格局的人，我一直都很佩服。可是还有一个根本性的难题——我曾经总结过，如果没有政府背书，任何金融机构都带有庞氏色彩。也就是说，所有金融类企业最终靠的都是政府信用支撑，纯粹民营的私募，是无法得到足够的信用支撑的，很容易倒掉。我个人宁愿回信托公司打工，也不会再进这种私人机构了。”

曹明华掩口笑了起来：“你说的我早就想到了。早年做施工的时候，我就挂靠在国企下面。现在地产板块里，还有两家公司是和地市的国有平台公司合资的。你放心，我今天就可以给你打包票：私募成立一年以内，我保证找到一家国企来参股甚至控股，让咱变成‘国家队’！”

听到这几句话，岳亦山心中一动，身体向后一靠，沉思起来。

曹明华见状停顿片刻才继续说道：“亦山，你作为高管亲历了一家私募的倒闭，经验教训都不少。你还不到40岁，牵头重新做一家，正合适。”

“我知道您一直很器重我。可是您不了解，我这个人懒散惯了，不适合当一把手管理整个公司啊！”

“没关系，我给你配助手。你是CEO，但是只管业务就行。”

“嗯……可是陕西的金融市场比较小，我也不了解……”