

王亚平编著

中国大富豪

白手发家揭秘



北京科学技术出版社

中国大富豪

王亚平 编 著

北京科学技术出版社

(京)新登字207号

中 国 大 富 豪

王亚平 编著

*

北京科学技术出版社出版发行

(北京西直门南大街16号)

邮政编码: 100035

固安文史印刷厂印刷

787×1092毫米 16开本 4.875印张 100千字

1993年8月第一版 1993年8月第一次印刷

印数1——20000册

ISBN7—5304—1376—7/Z·599

定价: 2.98元

中国大富豪

目 录

大厦起处国运兴	8 8 8 发狂的房地产业..... (1)
	“炒房”有道亦无道..... (2)
	房产大款侃玩房..... (3)
百万富翁大特写	商界奇人牟其中..... (4)
	市场大潮的“经纪人”..... (7)
	“杨百万”炒股秘诀..... (12)
谨防奸商欺诈术	奸商抱个金娃娃..... (17)
	挖坟盗墓损招术..... (19)
	赛马压赌五招术..... (20)
	麻将桌上十三招..... (23)
白手发家创奇迹	学学南方人的精明..... (26)
	不要错过任何灵感..... (27)
	好主意点石成金..... (29)
	人无技巧不能富..... (31)
	没钱也能创奇迹..... (32)
	没有不开张的油盐店..... (34)
	“借鸡下蛋”妙招术..... (34)
百业挣钱的艺术	车到路边必有货..... (36)
	眼花缭乱的挣钱术..... (36)
	出租房屋白挣钱..... (38)

目 录

	邮票市场显身手.....	(39)
	街头摆卦算命摊.....	(41)
	煤黑子倒煤有术.....	(44)
	包工头的快四步.....	(47)
闽文坛的“小诸葛”	垄断书坛的款爷.....	(50)
	丐款之间的买断.....	(55)
	拉个剧组搞赞助.....	(57)
	早该有凶猛闽将.....	(58)
	不是“最后的晚餐”.....	(58)
	不景气也能挣大钱.....	(61)
	流行与倒霉伴行.....	(61)
	穴头不怕走麦城.....	(63)
秀才巧取有绝招	“武大郎”办班照火.....	(64)
	开班地点甲天下.....	(65)
	灵验的“虎皮招牌”.....	(66)
“红粉族”以貌取财	宠物也能取万金.....	(68)
	甜中有苦的“红颜妹”.....	(69)
	织个网才能走遍天下.....	(71)

8 8 8 发狂的房地产业

有人这么说：中国房地产迎来黄金时期。此话一点不假。而且还以人们始料不及的速度昂然崛起，初步形成房地产开发、经营、管理、服务等多种经营活动的高附加值的综合产业。

据有关部门统计说：1991年，房地产开发企业——开发公司多达3700家。这还不包括那些申请要开户的房地产公司。

改革开放的大门开启后，当人们转了一圈，把什么生意都玩个遍，再去玩房地产时，仿佛吃惊地感到打开了一座巨大的宝库。

“小平南巡，带来福音。”广东最先起步的就是干房地产业，一间办公室，几张桌子，几万块钱，就这么开张了。当有的人把目光盯在股票上时，不少广东人却是转道走上开发房地产业的路。

结果是：把个房地产价格，炒得火火的。

深圳河畔，锦星别墅已卖到500万元，较10年前的14万翻了30多倍，而且消息一出，第2天便被人炒走。500万是挡不住了，前后仅才6天时间。

拱北关前，号称珠海“至尊之地”的金山大厦刚刚破土，耗资约计5至6亿，可楼还没盖起来，港商已欲买断全部商权。

海南省的海口市，去年房价还是每平方米售价1080元，到1992年8月，已涨到3800元。别墅楼涨得更邪，每平方米达到8888元。连四个8，惯称连“发”。

不仅是广东、深圳、珠海，“房地产热”随东南季风顺势北上，席卷全国。

上海最豪华的欧式花园别墅——“虹梅花园别墅”，还未正式出售，只在展销会上

代宣传，即被香港明星叶玉卿、张艾嘉、徐小凤、沈殿霞、林建明、朱惠珊、白韵琴，以及大陆明星刘晓庆等女明星看中，每人都以20万港币落订。

烟台市1992年5月刚宣布全面放开房地产市场，利智就捷足先登，投资1000万美元兴办烟台千扬房地产实业公司，开发建设高级别墅区——“海韵半岛”。

南京则来个干脆的，拍买地皮。1992年9月18日，拍卖的二块黄金地段，经过42个回合的激烈较量，分别以每平方米12500元和9800元的价格成交。独资企业香港天亨房地产开发有限公司一家竞买获胜。

北京的房地产公司更妙，一夜之间冒出了300多家公司，他们的特点是不光炒北京的房地产，还炒上海、深圳、海南的。他们连“亚运村”也敢炒。最初三室一厅的房价从38万直炒到280万。就这有的人还不歇会儿，紧着炒。

面对这灼人热浪，善良的人们不免担心，照这种炒法，市场有没有承受能力？

连王光英这个素有“红色资本家”的实业家也无不担心地说：“要给房地产热泼点冷水。”他说：“前不久我在香港同一些房地产商吃饭，我问他们，你们在内地买了地准备如何开发呀？有的说：开发的事还没有想过，有的人只管买没有考虑开发或干脆不考虑开发。地买了，要建房，要开发，钱从哪里来？香港商人的钱又从哪里来？我们搞建设还是要讲点自力更生，依靠自己的力量滚动发展。”

比如国务院港事顾问、英国皇家特许资深测量师简福怡先生认为：大陆一些省市实行的协商批地漏洞大应予扭转。现行协商批

地予外商的做法对中方不利。一是一些皮包公司在签了意向书之后即把它当作商品来兜售，兜售不成则放弃了事。二是由于意向书一般都没有时间上的规范，故外商可以用种种借口拖延签署正式合同，并不需要在经济上负任何责任。扭转这种情况也很简单：

一是所有意向书所涉及的报道是不能转让的，如有变动，中方有权不予以继续合作。

二是所有意向书都应在规定时间内，达成正式合作协议，逾期作废。

香港《中国时代周刊》载文说：海外大小财团你追我赶，展开争夺大陆房地产业的大赛。海外巨资与大陆低度开发的土地结合在一起，产生出一种畸型市场，这个市场若处理不好，可能给大陆经济的发展带来隐患

和危机。

当然，对于房地产的议论可以有多种，尤其房地产不同于一般商品，它不仅可以买卖、租赁，而且可以互换、馈赠，由此引伸，它便具备了抵押、典当、入股、联营等多种经济功能。一家公司或商号，如果拥有自己的大厦楼宇，对人便是信誉的保证，对己则是信心的象征。

正因为如此，房地产在流通环节便被越炒越热。按常理说，大陆的房地产热始于港澳的影响。而港澳及海外热衷于大陆此业，则是看到了国内近年来的繁荣和稳定。

所以数年之后，香港、澳门回归祖国，海内外人士越来越体会到“大厦起处国运兴”的深远含义。中国的房地产热瞄准的是“九七”、“九九”，瞄准的是未来新世纪。

“炒房”有道亦无道

按照“炒家”的规律来说，在开发初期炒得十分凶猛，比如前几年是深圳、珠海，现在则是海南。

一偶然撞上

河南安阳有个人，1991年去海南催别人欠他的3000元，一时没钱，就说：“先卖给一亩地吧。”钱又拿不回，给地也行，总比没有强。

糊里糊涂买下地，也没打算干什么用。没想到，到了第2年地价猛涨，从3000元一下子涨到30万元。

这一回这人不犯傻了，与人合作在原有地皮上盖起一栋楼来，转手再倒卖给别人，净得150万元。

这就是说，他在1年多时间里就跃到了百万富翁的行列里。你再去看，昔日一副寒酸样早没了，出入开着皇冠以车代步，西装革履，满身的阔气。

二早有预测

还有不少入虽然没有象那位安阳的人那么幸运，却也是炒房发了财。有位内地某大学的教授，1991年下半年退休后才来海南，开始给别人打工当顾问，不久就自己申请成立了一家公司。研究经济的人嗅觉比别人灵敏，年初他就断言海南房地产必将要涨价，号召他的部下见楼就买，别问价钱。几个月之后，当别人陆续开始购房地产时，他又如数抛出，一进一出，上千万元到手了。

三翻旧维修

靠倒洋烟为生的蒋兵，前年走私洋烟“翻船”后，“洗手”不干了。1992年初，他在海口市以每平方米500元买下了一幢300平方米的旧楼房，稍作维修，便以每平方米2800元转卖出去。几乎净挣100万元。

四玩空手道

“炒楼老手”黄某玩得更绝，不花一分

本钱便“炒”出几十万元。有次，他听说海口新华路，有户居民有一间80平方米的平房，无钱扩建。于是黄某斗胆找上门，与这户主达成协议：户主出地，购方出钱，建5层楼，原房主任选两层，其余的归建房者所有。协议刚签定，黄某马上以每平方米2200元的楼价，收取购房人订金三层共240平方米总价97万元。接着黄某又到有关部门办理报建审批手续，共用20多万元建成此楼，扣除交际费用近5万元，黄某净赚70多万元。

如果说属于真正“炒楼”的，要算黄某了。炒楼要会炒，还要炒得巧，一分钱不花，净赚几十万，这叫炒得巧。现在市场上多是这种手段，别看有的公司租住高级楼房，其实帐上没有多少钱，全靠这一锤子买卖，十笔有一笔做成就发大了，几年不用做都够。

(五) 穿针引线

外地人初到海南不熟悉购楼行道，又因种种原因不能亲自办理购楼手续，只好委托代理商。所以有的人看准了这个行情，专做房地产经纪人生意。每桩生意从中加收中介费。这里做经纪人也有两种办法：第一种是对急于购楼的人，故意把建筑面积讲成实用面积，如果购楼人糊涂，就要多掏腰包了。第二种是对急于出售楼者，从中加取额外“酬谢费”，按每平方米收取50元算，如果楼房是300平方米的话，就可以得到15000元的酬谢费了。

所以胆子大的做“空手道”生意，胆子小的做经纪人生意。但只要敢炒，没有不挣

钱的。

(六) 专炒地皮

地皮也能挣钱，如果是初级地皮，没有经过多少人的倒手，那么挣钱一点风险也没有。要挣多少就是多少，想挣多少就是多少。现在不少人炒的是地皮，孩子尚未出世，爹娘已换数人。有的楼房的工程报建手续刚批下来，地基还没开始挖，就被人买了。有的干脆一纸广告刊出，房子还在图纸上也被“炒”的发烫。

国家建设部部长侯捷说：“房地产业是商品经济的产物，也是商品经济发展到一定阶段的必然结果。

我国的房地产业，是随着改革和开放的大潮从沉睡状态崛起，并逐步壮大的。

房地产不仅是人们基本的生活资料之一，也是国民经济发展一个基本的生产要素。在商品经济条件下，房地产除了能实现自身的使用价值外，还可以按照商品经济的运行规律，发挥房地产业所特有的高附加值和先导性、基础性的产业优势，通过房地产的开发与经营，实现房地生财、滚动发展，推动经济更好更快地向前发展。”

事实上，人们看到的房地产业翻炒现象，本身就是起着滚动式发展的作用。只不过在沿海开放地区，比内地走的更快些。内地人去沿海开放地区做房地产生意，应当说是种不很正常的事情。

房产大款侃玩房

郑州有家房地产公司，在海南、深圳有成千上万的房地产资产。最叫经理引以为兴奋的生意，还是1992年4月的一次。他们先

是高价在海口买进800多平方米的地皮，然后吸引北京、哈尔滨、郑州等北方城市房地产的“炒楼专家”在海口投资，每平方米

8200元。楼还没盖起来，申报手续刚批下来，就已是纯盈利4000多万元。随手他们把这批楼转卖给上海人。

因为郑州房地产公司的李经理这笔生意做得不错，我以河南老乡的身份问他，做房地产生意需要哪些手续，好做不好做。

李经理讲：好做不好做，这全在个胆量上，要有不怕破产败家的胆量。经手几百万、几千万元，这是不少人不敢做的事，生怕亏了怎么办？可是他没想要是盈利怎么办？为什么不想着挣，老想着怕亏呢？

至于说手续有两个最基本的：

一、土地获得方式

一般来说，有协议、招标、拍卖三种。协议出让土地多限于机关、文化、教育、卫生、科研及市政公用设施等非营利性用地；招标是指以地区政府名义对某块土地的使用权组织竞投，择优而取，被用于成片试先开发，或开发难度较大的土地；拍卖是针对特定地块由政府组织在特定时间和公开场合下，由竞投者竞投，价高者得，一般用于盈利非常大的土地，如商业楼等。

根据深圳等地对三种有偿出让方式土地价格的测算，协议、招标、拍卖土地价格比为1:2:3。事实上人们在做生意中，比如炒地皮，实际上已打破了这种规定，完全以盈利为准。

二、房地产公司成立程序

根据现行有关规定，房地产开发公司可分为专营公司和项目型公司。专营公司指工

商登记注册“经营范围”，主营房地产开发经营的公司，这要在工商登记注册前需要经建设主管部门的资质审查，确定资质等级，持资质审查合格证书，到工商行政管理部门办理登记注册。

项目型房地产开发经营企业是指经建设主管部门对投标资格审查合格，通过招标投标等形式取得项目，经工商部门办理经营范围变更登记。这类公司经营只限于批准的特定项目。项目完毕，企业自行中止。

当我再问李经理对房地产发展前景时，他满怀信心地讲，现在只是房地产黄金时期的开始。

80年代初期，在商品经济较为发达的珠江三角洲，房地产业异军突起，其后数年便在广大沿海开放地区开花结果。到1991年，房地产业已形成了一支拥有238亿元房地产资产的开发企业队伍，开发公司达3700多家。

与此同时，房地产市场流通日趋活跃，一个包括土地使用权出让、转让，房屋买卖、租赁，房地产抵押等各种经济活动在内的房地产市场体系逐步形成。深圳市在短短的十几年里从一个边陲小镇发展到今天具有国际意义的综合性城市，很重要的一条就是搞活了房地产业，通过房地产业的开发，经营和流通，为基础设施的建设积累了资金。

所以房地产业大有可为，前途无量。任何人都可以去做，当然要冒风险。在世界上没有风险的事，几乎没有。

商界奇人牟其中

说起牟其中这个人，还真有点传奇色彩，在10多年前，他是个一无所有的死囚。

他的父亲牟品之老先生曾是四川著名的金融家、实业家，到牟其中长大时，他的家

已经“败落”。50年代末期，他上中学，由于家庭出身成了“狗崽子”。高中毕业，连续两次高考，总是榜上无名。

1960年，牟其中偷偷地卖掉家中仅有的

一床棉被，走出四川，开始流浪。“文革”开始后，他和几个志同道合的青年开始认真读书学习，1974年，这几个不怕杀头的年青人写下一篇论文：《中国向何处去？》竟列举种种“文革”灾难，评价毛泽东的功过，结果牟其中作为首犯被投入监狱，并判处死刑。但是判决者没有立即执行。直到1979年12月31日，他才结束了四年半的死囚生涯。

此时的牟其中已经是40岁的中年人了，他又一次出语惊人：命都是你们给的，没什么好说的，中央提出要进行经济改革，我愿做中央的实验田！他下了决心，辞去公职，借来300元钱，经起商来。

可是，中德公司仅仅存在9个月，就被万县公安局取缔了，他本人再次被抓进了监狱，罪名是“投机倒把，偷税漏税”。为了证明“偷税漏税”，有关部门组织人力查帐，反而查出牟其中的实际纳税金额比应交的还多出4000多元。这时主管此案的一位领导却不肯罢休：“你们太天真，牟其中做生意决不是为了赚钱，而是为了同社会主义较量。”

终于，事实证明，这又是起冤案，牟其中不断上书中央和国务院，他的申诉信由国务院信访局上送田纪云副总理，经田副总理批示，在1984年8月，牟其中再次被无罪释放。

中德复业了，银行一下子就拨给他1000万元的贷款，一向冷静的牟其中这次头脑发热了。他铺开摊子，一下子就建36家工厂。1985年初，中央财办会议决定，为了解决宏观经济过热，任何人不许贷款，全部收回。牟其中被打懵了，不但流动资金掉入了“0”的深渊，而且债务总额达到160多万元，他陷入了倾家荡产的境地。

后来牟其中惨淡经营了3年，终于在1987年摆脱了这笔沉重的债务，并在1年后，发展组建了南德经济集团，开始走上成功之路，并创下他一语惊人的理论。

这就是：99 + 1。

牟其中认为，在现代化建设过程中，从某种意义上说，中国和西方目前是站在同一起跑线上，因为中国早在50年代就通过政权手段完成了资本主义用了几百年才完成的财富集中和兼并过程，形成了现代化要求的大产业的基础。现在有人认为只有把这种集中起来的财富分开，回到资本主义发展初期那种水平，中国的经济才能真正地找到出路。这是一种极为愚蠢的想法。

他说：“我们应该在现有基础上去实现现代化。这就象一壶水，烧到99度，依然不是开水，用经济术语说就是没有使用价值，没有交换价值。聪明的做法不是把水倒掉，而是在这壶水下面再添一把柴，在99度上再加一度，这一度就起到了关键的作用。”

“这宝贵的，至关重要的一度就是市场。我们这种新集体企业存在的意义，就不是装一壶水重新烧，就不是去建厂房、买设备、生产产品，而是为现有的国营大中型企业提供市场服务，把已经烧到99度的这壶水烧开，使它产生效益。”

后来牟其中在另一篇文章中又说到：

世界就是方法，世界观就是方法论。人们有时奋力拼搏而一事无成，主要原因可能是方法错了，指导行为的方法论出了毛病。

现在作为一名企业家，如果总是“走麦城”，那就需要反省一下了，你可能是有正确的方法而缺乏坚持下去的毅力，有可能是有坚持的毅力而缺乏正确的方法，但更有可能是既缺乏毅力，也没有找到正确的方法。

想想，牟其中这种理论也是有其道理。许多人的失误还是由于方法不对，真要是方法对头了，什么人间奇迹都可以创造出来。

为了证明“99度 + 1”的理论，牟其中选择了最难最难解决的一个突破口：飞机。

3年前，他提出了组装一个大市场进口飞机的设想，却被人嘲笑为异想天开。这一回牟其中依然没改那股倔劲，指导集团的研

究所专门起草了一份“飞天计划”。

花了3年时间，做成这笔买卖，仅各种购销合同摞起来就有半尺高，其中甘苦自然一言难尽。

终于在1992年2月18日，把第1架崭新的图-154M飞机平稳地降落在成都双流机场。这是四川航空公司得到的第3架干线飞机，此时第4架正在5000公里外的古比雪夫飞机制造厂组装。他成功地完成了艰难的市场组装计划。

从一些材料报道分析，牟其中组装市场、换回4架图-154M飞机，大约经过了以下几个步骤：

①牟其中首先了解到供需双方的情况。用他的话说：我只是个演技平庸，但熟悉舞台的演员。我不会造飞机、办航空、做罐头，但古比雪夫飞机厂厂长不清楚四川航空公司没有一架干线飞机，川航经理不清楚怎样弄到廉价飞机，万县的厂长不知道莫斯科市民排队买罐头的艰难——而这些我都清楚。

所以牟其中的优势在于他熟悉和了解市场，清楚地懂得每个市场的情况。

②得到有关部门的委托。在中国要办成一件哪怕是好事，光自己有了准备还不行，非得经有关部门的认可和放行才行，否则还是句空话。牟其中他们要完成“飞天计划”，光自己熟悉市场还不够，还得熟悉把关的“婆婆”。在中国只有一家公司有进口飞机的权力，即中国机械设备进出口公司，作为民营公司，要得到这种权力比登天还难。这是牟其中集团十分清楚的，他们决定绕过这个环节，变通处理，不要外贸权，只要能得到进出口公司的委托就行。也不要轻工产品出口权，而是与北京国际易货贸易公司签定合同，得到委托出口权。终于经过努力，他们把这两个委托权都抓到了手。

③分批抵押飞机。谁都知道，要完成这个“飞天计划”，需要有巨额周转资金，资金从哪里来？找银行贷，但银行提出要有抵

押才行。他们答应把4架飞机分批抵押给银行，如果还不了贷款，这4架飞机就归银行所有了。

经过谈判，古比雪夫飞机厂终于答应先把第1架飞机飞到成都，然后交给银行抵押起来。以最快的方式把得到的第一笔贷款交给四川包括全国300多家企业，这些企业把第1批服装、食品、机械装上去莫斯科的列车，运到俄罗斯，归还第1架飞机欠下的货物。

他们就这样，运回一架飞机，得到一批贷款，再把得到的一批中国货物，运到莫斯科。

总计4次，终于完成了“飞天计划”。全部过程涉及到两个国家，2.4亿瑞士法郎，4架飞机和上万吨服装、食品、机械。历时3年。

④组装市场的效益。

牟其中是这样介绍的：

古比雪夫飞机厂销掉了积压的飞机，并每月得到50车皮紧俏的中国货；川航在未付款的情况下得到干线飞机投入营运；万县的工厂起死回生，地方财政增加了收入。

有人说，这种“组装市场”并没有为社会增加财富，牟其中认为这话不对。

设想有两个国家，一个是水草丰茂的南美共和国，一个是西方先进工业国，南美的优势是养牛，西方的优势是炼铝。如果没有人“倒来倒去”，这两个国家就不得不既养牛又炼铝。其结果很可能把优势埋没了。

如果组装市场，可把他们的优势发挥出来，由于利益导向的作用，南美将趋向于放弃炼铝而专营养牛，而西方将趋向于放弃养牛而专业炼铝。结果双方的优势都可发挥出来，并获得好的效益，这就是组装市场的优势。

市场是什么？如果单从回答问题的角度去找答案，只要翻翻有关词典，是不难回答出这个问题的。

但事实上我们所讲的“熟悉市场”，不

仅限于此，也就是说不能满足于书本上的理论，而应当到社会中沉下去摸索。

用牟其中的话就是说，把设想、计划付诸实施产品的使用价值和交换价值。使用价值是第一步，是它能发挥出效益的前提；交换价值是第二步，在可能条件下，使之翻番，也就是我们通常讲的“借鸡下蛋”。

作为一种技能的存在或掌握，首先要从熟悉市场开始。我们有些人开拓不起来，做起事来总是“走麦城”，道理何在？不是他的技能不高，主要还是他不熟悉市场。不懂市场与技能的辩证关系。市场不单是供销商品，还在于人的思路和设想。考虑问题的角度正确，迈出的步子就大、就稳，少受挫折。所以市场这事情，熟悉和不熟悉大不一样，熟悉做起事来得心应手，不熟悉到处碰壁，连门也可能摸不着。我在去河北省的火车上遇到一个常年跑水泥电线杆推销业务的人，他讲他联系的客户全是北京郊区的社队，因为现在大力发展电讯业，郊区社队很需要电线杆。但是奇怪的是，社队虽然大量需要电线杆，如果你不熟悉情况，送上门人家也不要。相反熟悉情况，当然主要还是关系熟，打个电话就把事办成了。

关系熟，这也可以说是我们社会的一种怪现象。有些食品店大量急需某种食品，你送上门他们也不要，这到底为什么？

想想这里面有两个主要问题：一、担心产品质量有毛病，有的货单靠眼看、闻味是看不出、闻不出真假的。比如有人造蜂蜜，不光看不出，闻不出真假，有时送到我国最大的蜂蜜检测站，沈阳市检测中心也辨不出真

假来。有位不错的朋友告诉了我这个秘密，原来这种人造蜂蜜很好制做，找一口大锅放满水，烧开后把白糖倒进锅，用铲子使劲搅拌，等变成糖糊状然后滴进些硫酸，再搅匀就可以了，冷却后装瓶或桶就成了人造蜂蜜。这种“秘方”很少有人知道，而且做出的人造蜂蜜可以以假乱真，根本检验不出真假。如果验真假的话，只有一个土法，这就是在白色水杯里放入少许人造蜂蜜，然后加入少量茶叶水，是真蜂蜜则呈白色状，是假蜂蜜马上变成褐色。因为硫酸与茶水要发生化合反应。

二、大概在我们社会还存在着事实上的“回扣”，关系熟的合作单位，打个电话，事办完后，应得的报酬就送上门了。如果关系不熟，对方是不敢要你的“回扣”的，因为搞不好就成了受贿。所以现在人都变精了，“防人心理”很重，有时明知货不错，但因关系不熟，宁肯不要。这就是我们社会里的怪现象。看来要改变这种怪现象只有两个办法，或取消回扣（严法禁止），或允许回扣（公开许可）。

组装市场，可别小看它，真做起来，还是很困难的。但是无论怎样，对一个厂长来说，起码达到熟悉市场的要求。严格来说，不光要熟悉本行业的市场，也要熟悉其它行业的市场。因为市场千变万化，错综复杂，相互渗透，说不定什么时间会遇到。只要遇到就是盈利的机会，如果不熟悉市场，很可能会因下不了决心而失去机会。机会是天空中的一片云，抓住了就发财，抓不住就从头顶上飘走，什么也不会得到。

市场大潮的“经纪人”

如今经济人，是市场经济发展的必然产物，他们最大的特征是私有信息和专门技能

知识。这些神通广大的经纪人，今日为港台台胞投资寻觅项目，明日为个体买房找屋，

后又为乡镇企业的产品找出路。

那么经纪人究竟是什么样的人呢？

在日本，称经纪人是“打动人心 的艺术”。

美国的市场学家菲利浦·卡特奥拉这样描述：“经纪人系提供廉价代理人服务的各式中间人的总称，他们与客商之间无连续性关系而言。”

中国的《经济大辞典》是这样释义：

“中间商人，旧时称掮客，处于独立地位，作为买卖双方的媒介，促成交易以赚取佣金的中间商人。”

由此看来，经纪人就是处于独立地位，从事不连续的专职或兼职代理的中间人。

一般来说，经纪人可以分为两大类：一类是挂牌经纪公司，比如证券公司、房地产事务所、租赁服务处、广告公司、公关事务所等等。他们通常在报上刊登广告、招揽业务，接受大宗成批的委托代理，在经纪成功时收取佣金若干。经纪公司作为一个盈利实体，它与企业一样要承担税赋和受法律的约束。

第二类是流动掮客。解放前，这曾是很多上海市民从事的“第二职业”，南京东路的同羽春茶楼，城隍庙春风得意楼等均作为流动掮客的聚会场所。流动掮客来源复杂，活动隐蔽，或是单枪匹马，或是两人搭档，或是亲属亲戚合作互助，他们不挂牌，不亮真实身份，因而他们的经纪行为带有隐蔽性。

作为市场经济发展的产物，经纪人有其独到之处。首先，经纪人能提供多种服务，包括联系经销生活资料、生产资料。出版电影、书刊、转让证券、不动产乃至技术专利，组织大型文体晚会等等。

有些商品的推销，专业性强，难度高。如电影、小说的制作者，证券的发行者，由于不熟悉市场规则或市场行情，虽然花费大量精力去做，到头来可能收效甚微。若靠经纪人，他们则会利用自身的信息渠道和销售

渠道，对供需双方穿针引线，对于特种商品的流通提供多种专业化服务，如市场调研，背景调查，估价测算，融资支持，法律咨询等。正因为经纪人有这样的特征，所以在证券、期货、房地产等交易中，充当了重要角色。连作家王朔也有了自己的经纪人。

其次，成本低廉。经纪人不是经销商，无须垫支大笔资本，所以营运成本较低，一家经济公司全部“营业资产”可能就是电脑、电话、写字台，一个经纪人的全部“生产资料”或许就是电话加皮包。经纪人在接受委托时只接受少量的保证金，只有到交易成功时才按预定的比例收取佣金。

再次，经纪人赖以生存的是私有信息和专有知识，如销售渠道、市场信息、技术参数、策划才能，这些都是委托人所不具备的。所以所有经纪人根据私有信息和专有知识进行决策时无透明度可言，加之流动掮客为追求自身利益最大化，更加重了其行为的隐蔽性，当然就产生了诸多的后果。例如，委托人无法监控经纪人的行为，无法确定经纪人是否尽心尽力。一旦发生风险纠葛时，双方难以找到合理的分担风险的标准，当经纪人感到无力承担损失时，干脆一走了之，甚至借口推拖。

所以，为了保证委托人的权益，在深圳、珠海、南京、上海、镇江、海口等地，相继成立了经纪人协会及相应的管理机构，实行经纪人资格考试和资格确立制度。这些机构和制度的建立对促进经纪业的发展，繁荣市场是十分必要的。

上海有个经纪公司，专门做科技成果转让生意和其它挣钱快的生意。这个公司实际是个夫妻店，先生专管联系业务，夫人坐阵公司接待生意人，还有个朋友临时帮忙。

这些年这个公司挣了不少钱，彩电热时倒彩电，汽车热时又倒汽车，反正什么紧俏倒什么。现在是“鸟枪换炮”，办公桌上摆有两台电脑，什么DOS、WS，需要什么，按

一下电脑键盘全出来了。他指着这两部电脑对我说：我的资本就是这两台电脑库，要什么信息用不了2分钟就可以查到。现在不少企业上什么产品、了解什么行情，都往他这跑。

在1990年~1991年，经济出现疲软，生意特不好做，有家食品企业转产奶糖，这家公司马上打开电脑，提取信息，奶糖在国内市场基本饱和，不如在包装上下功夫。后来这家食品企业生产出的奶糖包装特喜人，是系列人物京剧脸谱，销路特好。

从此以后，这家信息公司特别注意收费信息，把国外的关系也拉上了。他的办法是把中国的留学生人名录抄下来，长期与他们建立关系，只要按期提供信息就成。

据专家考证：当今社会科学信息，每年增长13%，很快就会上升到40%，每20个月，信息就要翻一番。所以在不少发达国家，明争暗斗，开展着信息大战。

日本邮政省在东京发表的“1992年邮电的白皮书”中指出，加拿大、美国、荷兰、日本，每天通过电视、电子计算机、报纸、杂志、书籍和收音机获得的信息量，在世界上居绝对领先地位。

该白皮书还第一次试图对各国的信息量进行比较分析，结果是：截至1990年，居首位的是加拿大，该国每年人均占有标准信息70亿单词；其次是美国和荷兰，日本名列第4（人均33亿单词）。

日本人均占有标准信息量低的原因是，日本的有线电视系统尚处于开发阶段，而在北美洲，有线电视已成为大众新闻的主要来源。但在报刊、广播和普及电视方面，日本是稳居世界第一的。

美国、英国和原西德在对外广播电视、对外发行报纸和电子计算机数据库存资料方面处于领先地位，他们是主要的国际信息提供者。日本由于语言障碍，不能轻易打入国际市场。

在信息生产方面，发展中国家大大落后于发达国家。但是在80年代，发展中国家的信息生产量增加2.8倍，而世界7个主要工业大国的信息生产量仅增加0.8倍。

这个材料告诉人们，3个值得注意的问题：

①信息生产的速度日益变化，用日本人的统计说，2~4年就淘汰一次。

②有线电视是未来发展的方向，在我国恐怕没有几个城市开通有线电视，大多数还是普通电视，这多多少少限制了电讯的发展，以及信息的传播。

③我国书刊界，据专家讲，远远落后发达国家。1989年有个统计说，我国人均书刊费只有5分钱。大多数县级图书馆无钱购书。这与我国的地位是不相称的。

毫无疑问，在我们社会当中，谁拥有的信息越多，谁就会成功，谁就会拥有更多的财富。信息私有，势必使信息的被使用建立在交换的基础上，只要你肯下功夫收集它，当然会收集到较大的效益。这在商品社会当中，是一点也不奇怪的。

以前经纪人有个绰号叫“皮包公司”，那意思是提着皮包，里面装有合同、公章和有关发票，满天飞。今在南京，明飞北京，今还在深圳，明天就到了黑龙江，你找他也找不到。

但是现在的经纪人，用不着如此辛苦了，用不着满天飞了，只凭家里安装的一部电话，就完全可以代替皮包。有事要做打个电话，极其方便，快速。

对一个成熟的经纪人来说，电话就是他的锐利武器了。在发达的社会里，没有发达的信息传播手段是不行的。某君在国家机关工作，当了好几年的经纪人，除了在1989年做成一桩汽车生意外，几年来他都是瞎跑白忙。

后来他发现，他的业务成功率不高，在于缺乏先进的传播手段。1991年底他下决心，

借钱安装了一部电话，经纪成功率明显提高。到1992年8月，他就成功地做成4件生意。这4笔生意，不光为他还了安装电话的费用，还得到一笔可观的收入。这不，刚买了一辆摩托车，联系业务打电话，签合同骑摩托，风光多了。

有个材料说：在日本5~60秒就可获得世界各地金融市场行情；随时可以获得当天全国各地汽车销售、生鲜食品批发及销售市场产、销、存、价格变动等情况。完成这样的查询，全靠电话和电脑。

现在随着社会的发展，越来越多的经济人士认识到电话的重要。使得在大城市安装电话成了很大的难题。如在北京安装市内电话，先交100元的开户费，如没有熟人，可能等上两年也安装不上。到安装电话时光安装费就要花6000元。在西安因地理原因需要2000元，在温州则需要1000元，在白沟也是1000元。在上海、珠海略高于北京。

有的人为了联系业务更快更迅速，干脆安上全国直拨电话，有事要办，拿起电话一拨就可以了。要成为经纪人，就不妨先安部电话，一部电话安起来需要几千块钱，但做成一笔生意就可盈利几千几万。这个帐是不难算清楚的。

看来“皮包公司”以后会改为“电话公司”。应了古语：“秀才不出门，便知天下事”。如今的经纪人阔多了，坐在家里就可以知道社会上的事，更可以办成想办要办的事情。

这也是社会发展的结果吧。

前面讲了，经纪人一般有两类：一类是经过注册属于“地面”上的经纪公司；另一类是没有经过注册属于“地下”流动的经纪个人。

对于前者还好说，他可以公开挂牌服务，对于后者则不能挂牌服务了，而是在生活之余或工作之余去招揽生意。从这来说，随身携带好需要的中介资料是必要的，

它可以随时随地，遇到机会就可以联系事情。

一般来说，对于介绍者，首先要掌握和熟悉所带的资料，包括用途、价格、数据，以及实验产品。必要时还要背下一些常用的东西，看上去你是这方面的行家。

其次光说不够，还要让对方看到详细的资料说明，让对方感到你是真心实意的。这样在谈的过程中更有些把握，不至于被对方一问“三不知”。

因为本书的重点，不是告诉人们有关经纪业从业的技巧，而是揭示出经纪业中间的奥秘，所以本书的重点还是放在怎样去做的方面。相对来说，携带资料就成了“业余经纪人”不可少的部分了。

由于“业余经纪人”大多数接触的是乡镇企业或个人，相对来说挂牌服务的“经纪公司”服务对象大多是国营企业。这是由于服务的方针和服务面以及关系面所决定。比如“业余经纪人”中介项目，多是受朋友委托或亲戚委托，甚至把投资的底都告诉出来。一般来说乡镇企业或个人，大多希望上那些短平快的项目，所以中介人本身，在经纪活动中要求有个准确的判断力，即分辨出哪些项目是能挣钱的，哪些项目是不太容易挣钱的。

当然在谈判中，切记吹牛和说过头话，因为当投资者或接货或拿到详细资料或样品，发现与说的不是一回事，那么就有可能谈判告吹，甚至让人感到你不实在，或是什么骗子之类。

经纪人也好，经纪公司也罢，现在常有人问我：信息公司或中介公司到底怎么办？

我曾问过浙江杭州的一家经纪公司总经理，他说，办信息公司和经纪公司都是相同的意思，信息公司不单纯是出售信息，也做生意；反过来经纪公司也不单纯是做生意，也出售信息，当然有时也是二者兼有，既出售信息，也做生意，在出售信息之时就做了

生意。或者说，在出售信息时本身就是做生意。

一般来说，信息公司，不是简单说某地需要什么，某地有什么，你去做吧。而是要求很严格，要求职员熟悉市场，了解市场，掌握信息，考证信息。比如羊城的经纪人，运用人面熟、业务熟、经验多、信息多等优势开展工作。

在武汉有个湖北省对外科技交流中心，是湖北省的几个干部“下海”办的信息公司，在他们这个公司，建有技术成果数据库，中国企业及产品的数据库，中国科研机构数据库。采集了5万多项适用技术成果，60万种新产品，5000多家科研机构的技术商业信息，并与国际9大信息系统开通联机检索渠道，形成了与买卖双方“信息共享、风险共担、利益均沾”的中介经营机构。

创办公司两年来，他们直接转化重大科技成果600多项，接受咨询两万人次，1991年的营业收入比上年翻了6番。1992年新辟投资中介任务，为当地企业引进外资1亿多美元，中介达成合资项目50多个，取得“日进万金”的效益。

现在不少公司，对经纪业务总结为：看准对象再介绍。就象帮人介绍女朋友，为了有把握起见，先看看男女双方的情况，差不多才约时间见面。条件差得多或目的意向不清楚是不能往一块生拉的。做经纪公司也是这样：

①掌握了某个地方有什么信息之后，并不匆忙为双方拉合作，而是派人去了解一下，看是否属实，现在一般的公司不直接派人，这样开支太大，而是委托当地的信息合作公司了解，费用从做成的经纪生意中提出2%酬谢。先了解清楚了，再筛选对象。

②筛选对象，并不是胡乱抓一家来，也是需要了解的。因为有的企业厂家，需用某种东西，也是有区别的，一种是急需，马上就想要，越快越好；一种是想要，但资金

少，犹豫不定，迟迟下不了决心；还有一种是将来打算要，只好以后再说了。了解清楚对象后，方可根据实际情况进行介绍，这样把握性大，成功率高。

有些人中介成功率不高，恐怕也应当从这里吸取教训。正象介绍对象，有的男女双方都很急，有的男女双方不着急，比如正在上学，读夜大，这样就要考虑他们的实际情况，有机会再介绍。

江西九江有个长富豪乐公司，据说是与台湾人合资办的，他们的成功率非常高。有次总经理到北京办事，我在做生意之余问这位总经理有什么做生意的绝招？因为我们关系不错，他就坦率相告：做生意重要的是把握住机会。机会是什么？机会不是象人们说的去等，而是去分析，一本台历，上面都是机会。什么这个节、那个节；什么这个气候，那个气候，这里面机会多的是。

比如他们刚与陕西人做了一笔黑木耳生意，每千克13.5元，总计收购了20吨。外加50吨陕西核桃。双方签定合同，密封货样，定金存放在银行，必须由双方经理签字方能从银行领取，而且双方都有自己的密码，如果双方想伪造也不容易，就是伪造了签名，钱也会由于没有密码提不出。

手续上的事可以少说，我问豪乐公司孙经理，你们这么大的量（指木耳、核桃）能卖出去吗？孙经理说：这些木耳、核桃也不是我们要，而是赶在春节之前，把这些东西以较低的价格分送到各大企业，然后大企业把这些东西当作春节礼品发给职工。所以很好卖，一谈就成，我们从中每斤只收1.5元手续费。好家伙，这笔生意做下来就可到手21万元。这样的中介成功率实在惊人。

节日就是机会，就是金钱，把日历上的节日节气全用起来，再去结合着做生意，成功率当然就要高。我们的企事业单位，过节都有攀比发东西的习惯，这种机会不可错过。

“杨百万”炒股秘诀

1990年12月19日，黄浦江畔一声铜锣，敲响了股市新乐章，上海证券交易所宣告成立。代理股票买卖的主要有申银、万国、海通三大证券公司。

几年下来，在上海，听人们谈话，读书报杂志，耳闻目睹的常是：股票赚钱，某某挣了几十万，谁谁挣了几百万。

在这些故事中颇有传奇色彩的，要算是杨怀定了。几年前杨怀定从一家工厂辞职，用几万元资金从事国库券和股票买卖，现已成为百万富翁，上海人称他为“杨百万”。

如今，“杨百万”买了微电脑、点钞机、保险柜，还雇了四名秘书帮他抄录行情。在上海的几十万股民中，杨百万是最有名的，却不是最富有的，那些富翁不愿露富出名，只有杨百万敢于公开自己卖股票故事，并承认自己拥有百万家产。

那么杨百万是怎样玩股发财的呢？换句话说，他玩股有那些秘诀呢？其实说起秘诀，本来有10条，有些人还感到不满足，总认为最关键的秘诀秘不示人。当然或许有，但相对来说，也还有可取和可借鉴的经验。

有位上海的朋友，从他那里陆续听到杨百万的玩股秘诀。集中起来有以下几种：

（一）玩股有风险，而且很大，搞不好就要亏血本

因此玩股人要有心理准备，象有的股民亏本数千就吃不住，不是上吊就是跳楼，这不是玩股人的应有本色。所谓风险，不要光想着去挣，有时不想挣反倒能挣，老想着挣反而挣不着。心里只想着挣钱，就没时间和精力去分析行情了。

（二）越是“套牢”越能挣钱

“套牢”是股市中出现的暴跌现象之后

的现象。买进者不能买进，抛股者不能抛股，形成“胶着”。比如1992年8月10日，上海股市三天连日出现狂泻局面，上涨指数从1005跌到781点，最低的曾跌至500余点，一周下跌指数高达14%。大批股民被“套牢”，损失惨重。人们回忆着1990年的股票暴跌。

股民套牢，不象邮票，大款们见势不妙抛票走人。因为邮票还有个面值存在，而股票暴跌就不值钱了。所以不管大款还是小款，统统被套牢，动也不能动。

但是出现这种暴跌，杨百万认为：这是发财的好机会。因为，股票要暴炒就得有暴跌，要富也得有富跌。离开了暴跌，暴炒和暴富都是难以成立的。

再者，股票暴跌是暂时的，这之后将会是暴炒。这种暂时现象是由于股票上市速度过多过猛，从1985年到1992年初，总共才发行了8种股票，而从1992年春节之后，到现在仅仅6个月的时间就发行了53种股票。造成股民筹资困难。但这当中存在着大款乘机发财的机会，大款手里有钱，不怕股票发行品种多，越多越好，炒过一种换一种，就象吃“满汉全席”，每道菜都得品上一口。

现在市场上，十之八九的股民，你问他玩股干什么？他们都回答赚钱，让钱变成更多的钱。因此，是种“短效益投资”，挣一把抽身就撤，形成股市大起大落。是挣钱机会，也是造成暴跌之因，容易挫伤股民的积极性。

不过不要怕，暴跌才是暴富的好机会。有些人见了暴跌，就吓得要命，甚至去跳楼寻死，没有这个必要。

（三）会打时间差和地域差