

金钱魔方

揭开商界巨擘缔造金融帝国的奥秘

金钱

是个冷酷的指标

展示并购高手运转金钱魔方的高招

金钱魔杖，
成败皆因它发威

触角
延伸到每一个
能创造利润的领域

广东经济出版社
罗振文 编著

以最快的速度
赚到大钱



金钱魔方

罗振文 编著

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

金钱魔方/罗振文编著. —广州: 广东经济出版社,
2000.1

ISBN 7-80632-629-4

I. 金… II. 罗… III. 企业管理-经验-世界
IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (1999) 第 57928 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东省新华书店
印刷	番禺市新华印刷有限公司 (番禺市市桥镇环城西路工农大街 45 号)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	8.75
字数	199 000 字
版次	2000 年 1 月第 1 版
印次	2000 年 1 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-629-4 / F·286
定价	13.50 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

读者热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

·版权所有 翻印必究·

《芝麻开门》丛书编委会

主 编：罗振文

编委成员：罗振文 温春来 张永莲
 覃 潇 陈志平 徐昭国
 王 翔 张 锐 董黎明
 张 锋 罗 辑 林 子

目 录

第1章 永无穷尽的数字游戏

——关于金钱魔方的概说

- 金钱是一个冷酷的指标..... (3)
- 企业运转的第一推动力..... (4)
- “君无戏言”的奇妙效果..... (6)
- 君子协定是怎样诞生的..... (9)
- 一番唇枪舌战，包玉刚初战告捷 (11)
- 比精明者更为精明的诀窍 (14)
- 包玉刚怎样获取日本银行信用状 (18)
- 不可思议的背后意味着什么 (20)
- 熟悉银行贷款业务技巧 (21)
- 彻底弄清银行贷款的方法 (23)
- 应当摸清账户是怎样设置的 (25)
- 信誉是运营资本的前提和保证 (26)
- 威耶是怎样借到钱的 (28)
- 最省事的筹资手段 (30)
- 如何在金融市场上筹集资金 (31)
- 运用财务杠杆是控股的绝招之一 (32)
- 并购是运营资本最惨烈的方式 (33)

第2章 曾经主宰全球的金融霸王

- 骄傲的摩根说：“推动美国的是我！” (37)
- 第一笔风险收益是怎样取得的 (39)
- 如何断定一个人是否可靠 (41)
- 摩根的魔力溯源 (42)
- “黄金抢购风潮”的幕后操纵者 (45)

- 前怕狼后怕虎怎么赚得了大钱 (46)
- 及时变招旨在追求惊世之举 (49)
- 欲擒故纵的惊人举措 (51)
- 一箭双雕的合算买卖 (54)
- 前所未有的大胆设想 (56)
- 处乱不惊，静观其变 (58)
- 永久胜利的关键秘诀 (61)
- 出人意料的股票买卖 (62)
- 着意构想铁路垄断 (64)
- 两大铁路公司的铁血较量 (66)
- 金融资本和产业资本的密切结合 (70)
- 以闪电式的手法造成既成事实 (73)
- 更加令人震惊的并购杰作 (76)
- 摩根财团的成功秘诀 (77)

第3章 金钱魔杖，成败皆因它发威

- 把触角伸到每一个能创造利润的领域 (85)
- 以最快的速度赚到大钱 (86)
- 怎样创造更大获利空间 (88)
- 令人吃惊的借钱开发 (90)
- 大发神威的财务杠杆 (91)
- 令人震惊的规模扩张 (95)
- 举足轻重的一代霸主 (99)
- 竭尽全力的系列收购大战 (100)
- 运转失灵前的回光返照 (106)
- 奥约公司为何会坠入深渊 (108)
- 从此赔上一世英名 (110)

第4章 重建大王的21世纪经营法

- 同松下幸之助并称双雄的人 (117)

●第一个回合的磨炼造就了“忍耐经营”	(118)
●专做别人不敢做的事情	(121)
●决心重建一个被人遗弃的大公司	(124)
●别出心裁的顾客创业法	(125)
●销售“海上卡车”的独特方式	(127)
●从 60 万增加到 600 万的奥秘	(129)
●怎样使濒临倒闭的饭店年获利亿元以上	(133)
●救治濒临倒闭的银行的良方	(136)
●又一次实现竞争目标	(139)
●用特殊的感情追求美梦成真	(143)
●最快速的重建奇迹	(145)
●轰动整个日本企业界的重建工程	(148)
●跃居世界造船业霸主宝座	(155)
●坪内寿夫的成功秘诀：生存至上	(157)
●来岛集团的运营机制	(161)

第 5 章 善于融资的“报业太上皇”

●传媒大王的辉煌业绩	(167)
●牛刀小试即显锋芒	(169)
●毅然接受最强劲的挑战	(172)
●撼动出版帝国的摇钱树	(174)
●全面整顿《世界新闻报》的怪招	(176)
●全力拯救《太阳报》	(178)
●漂亮的一击创造出什么	(180)
●以对手资金流失的最大漏洞为突破口	(182)
●像赌博那样再去冒险一次	(185)
●跻身美国报业高层圈子的关键步骤	(186)
●成功地进行了一次漂亮的交易	(188)
●刻意追求盘根错节的合营式结构体系	(190)
●挺进澳大利亚电视领域	(192)

- 来一个“釜底抽薪”的计策…………… (193)
- 第二次袭击大不列颠…………… (195)
- 无可争议的报业龙头老大…………… (196)
- 主动出击奋起保护自己…………… (199)
- 令人害怕的股市黑马…………… (201)
- 用一回绕过美国法律限制的最佳方法…………… (203)
- 迎接最艰难的挑战…………… (205)
- 妙招化解劳资紧张问题…………… (207)
- 最动感情的一次冒险…………… (209)
- 再次操起“点石成金”的魔杖…………… (212)
- 做到了金融分析家认为不可能的事…………… (212)
- 传媒大王的成功之道…………… (214)

第6章 叱咤风云的商界雄狮

- 毅然作出登陆决定…………… (219)
- 目光对准九龙仓…………… (221)
- 李嘉诚暗地里运筹操纵…………… (222)
- 秘密地订下一个君子协议…………… (224)
- 鲜为人知的神机妙算…………… (226)
- 表面不露声色，暗中加紧行动…………… (227)
- 奇怪！交战双方都认为自己取胜了…………… (228)
- 积蓄力量伺机反扑…………… (229)
- 怡和洋行毒招频出…………… (232)
- 包玉刚决计反戈一击…………… (234)
- 凯瑟克笑里藏刀，包玉刚心如止水…………… (235)
- 包玉刚从容搬救兵…………… (236)
- 石破天惊的现金收购…………… (237)
- 灭此朝食闪电战役…………… (239)
- 生意场上的对头竟成了挚友…………… (241)
- 为什么要收购会德丰…………… (242)

●鸡肋股票突然发威·····	(244)
●张玉良情急盼救兵·····	(245)
●包玉刚仗义再援手·····	(248)
●包玉刚入主会德丰·····	(249)

第7章 “小鱼吃大鱼”的并购策略

●有生以来的第一次投资·····	(253)
●十分奇怪的父子协议·····	(254)
●“小鱼吃大鱼”的时代背景·····	(255)
●保罗·盖蒂的“吃鱼”逻辑·····	(256)
●几乎无法忍受的挫折·····	(258)
●不退反进的刺激妙法·····	(259)
●大举收购太平洋西方石油公司·····	(260)
●目标对准一条“大鱼”·····	(261)
●趁人不备时果断出手·····	(263)
●终于解决了后顾之忧·····	(264)
●喜获外援，信心十足·····	(265)
●初次入阁铩羽而归·····	(266)
●意外得来的转机·····	(267)
●“小鱼”终于吞下了“大鱼”·····	(268)

永无穷尽的数字游戏



第 1 章

●金钱是一个冷酷的指标

有一句大家也许都耳熟能详的俗话，“金钱不是万能的，没有金钱却万万不能！”亲爱的读者朋友，不知你对这句话如何理解？

问世间，钱为何物？

也许你我都难以说得清，但又对它孜孜以求，恨不得天下钱财都据为己有。

金钱是企业的血液，是社会的动脉，是衡量人生成就的重要指标。金钱的所得，是人生奋斗的重要原动力。

为了追求金钱，许多人都为自己设定了许多切合实际的可以攀升的奋斗目标，不断地追求，不断地期盼，不断地获得，也不断地失去。

金钱何所在？

人生多茫然！

金钱是刺激社会进步的原动力，它能引领人生不断奋斗，不断追求。

为了成功，你绝对应当具有运作金钱的观念和行动。社会在不断地变化发展，时而平和渐进，时而动荡不安。越是动荡不安的社会环境，越是充满了赚钱的机会，充满了钱生钱的绝佳时机。

好好地推销自己，千万别垂头叹息。

赚钱的过程，就是淋漓尽致地发挥自己的聪明才智去玩转“金钱魔方”的过程。它简直是一场无穷无尽的数字游戏。

好好珍惜金钱吧，手中无钱的时候，你简直就像战场上强敌当前而手无寸铁的士兵一样！

应当好好地赚钱！

但是，赚钱的方式一定要是正当的，中国古代圣哲说：“君子爱财，取之有道”。而美国的开国先贤富兰克林先生也曾这样说：

“我深信，一个人用自己的方式，自己的才智，努力工作，赚钱致富是正当的。但是，要记得慷慨地与人分享，然后恬淡地走开。这样才是人生一大快事。”

赚钱是创造财富，但一定要取之有道。

用钱是享受福祉，但一定要运用得当。

不要为金钱所误，不要为金钱所累，不要做金钱的仆人，不要做金钱的奴隶。

金钱，生不带来，死不带去。所以，趁自己还活着的时候，好好地转动金钱魔方吧，为自己，也是为他人，为社会。

●企业运转的第一推动力

金钱是企业的血液。

金钱可以使企业飞速发展，蒸蒸日上，也可以使企业陷于瘫痪，一蹶不振。金钱的魔力难以穷尽，难以捉摸。所以，能够洞察金钱运行规律，熟练地驾驭金钱的人，必然是经营管理的高手，是杰出的“经理人”。

金钱是企业各种生产要素的前身，也是产品价值的归宿。

企业里的金钱，可以分解为固定资金和流动资金。

固定资金可以固定资产的实物形态支撑着企业的脊骨；流动资金则一刻不停地奔流在企业的血管里。

马克思曾经精辟地指出：货币资本表现为整个过程的

第一推动力。

随着企业金融体制的深刻变化，企业的投资和筹资的自主权不断扩大，企业被推到了自主运营资本的大环境之中，由此而来的投资与筹资风险也将由企业自身承担了。

因此，解析国外运营资本的高手的运营历程和运作手段，对我们将有极大的启发意义。

“为有源头活水来”。金钱就是一种源源不断的活水。但水能载舟，水也能覆舟。

金钱是一个十分难玩的魔方，如何玩转金钱，这已经成为一切企业家和处在社会主义市场经济中各界人士颇为关注的焦点，也是渴望创造财富，改变自身命运的人们关注的热点。

作为企业的经营者，谁不希望自己手中的金钱越玩越多？谁不希望自己企业的规模越来越大？

但是，要做到这一点却不是一件容易的事情。

有的人白手起家，无钱生钱，小钱变成了大钱，成为了金银满贯的幸运儿。

有的人却大钱变成了小钱，有钱变成了没钱，沦为赤贫的不幸者。

为什么呢？

究其原因，就是不懂得玩转金钱魔方的方法与技巧，不知道怎样让金钱魔方朝着对自己有利的方面运转。

因此，琢磨国外运营资本高手的制胜之道，是获得有益启迪的最佳途径，也是减少失误的良方。

在社会主义市场经济年代，资金需求的焦点往往集中表现为企业资金的匮乏。即使是聪明过人的企业家，在企业经营管理的道路上，也会往往因为资金的匮乏而一筹莫展；或者为投资失当，脱身不得，或者因为资金运转失灵，追悔莫及。

资金啊资金，难玩的金钱魔方！

融资、投资、资金运转、债务清偿，这是企业资金运营过程中的四大环节。其中，融资是源泉，投资是途径，资金运转是手段，债务清偿是保证。四个方面环环相扣，辩证统一，相互制约。

没有资金的集聚，企业就断了财源；

资金投入的方向不对，就陷入了误区；

没有科学的、规范化的管理，资金流转便失去了控制；

债务久拖不还，就会造成资金周转困难。

因此，运营资本实质上包括了以下四个方面的内容：寻找金钱有哪些高招可用？运用金钱有哪些绝妙良方？管理金钱有何种奇特窍门？追讨债务有哪些基本原则？

这些内容，便是本书要着力探讨的主要内容。

● “君无戏言”的奇妙效果

在商业社会里，银行的一个重要职能便是放贷。在海外许多国家，人人都可以向银行借钱做生意，借银行的钱来发财。不少公司就是依靠借贷发展起来的。相当数量的大公司都与银行有着额度不小的债务关系。

但是，借钱虽然是融资的好途径，向银行借钱必须首先有担保人。而且，在香港，这个担保人必须是信誉良好的有钱人。

世界船王包玉刚当初创业时，用的便是“借鸡生蛋”这一招。

向银行借钱，找谁当担保人呢？

搜索枯肠，包玉刚也找不到一个财力雄厚的担保人来出面为自己担保。

为此，包玉刚冥思苦想，绞尽脑汁。

忽然，他灵机一动：找担保人的目的，无非就是银行怕你借了钱却无力偿还，到时候要担保人填这笔数而已。这里面，银行更多的是看重钱，而不是人。如果能够找到一样东西证明自己能偿还这笔债务，那么，这样的东西不就可以作为担保了吗？

包玉刚想到了日本银行。他和日本银行的关系一向不错。为什么不找日本银行开一张信用状作担保呢？

主意既定，包玉刚不由得轻轻地舒了一口气。

但是，接下来，问题又来了。找哪家银行借钱呢？

当时，香港有三家大银行：汇丰银行、渣打银行和有利银行。这三家银行在香港都实力雄厚，不分上下，形成了三足鼎立的局面。

权衡再三，包玉刚决定去找汇丰银行。

为什么包玉刚偏偏选中汇丰银行呢？原因有两个：一个是他的船队的7艘船中，有一艘是抵押给汇丰银行的，可算是有业务上的往来。二是他与汇丰银行信贷部主管桑达士打过交道，平时在高尔夫球场经常碰面，也算是有些交情了。

1961年，包玉刚会晤桑达士，两人进行了一次历史性的会晤，这次会晤中，桑达士的一句“君无戏言”，竟把两人的事业送上了顶峰。

这是后话。

现在我们把话题转移一下，先讨论一下与银行厚交的一些基本技巧。

要和银行建立良好的交往关系，就首先必须了解银行。如果对银行的认识不正确，便会产生“同银行打交道真难”的感想。

事实上，只要真正地了解银行，掌握同银行交往的知识和技巧，银行便会成为企业家的良朋好友，企业家处于

困境、绝境之时，银行会鼎力相助，患难与共，谋求将来更大的发展。

那么，怎么才能同银行交朋友呢？

下面的建议也许对你有所裨益。

第一条建议：你应当十分了解银行的秉性。

银行是营利性企业，而不是慈善机构，追求利润是它的最大目标。银行的利润来自贷款与存款之间的利息差额。

银行要营利，就需发展客户，没有客户来贷款，银行就失去了生存与发展的基础。

贷款客户是银行的上帝！

因此，企业家在同银行打交道时，首先要端正自己的心态，不要奴颜婢膝似的哀求银行，而是要以平等的姿态，从做生意的立场出发，本着互利互助的精神同银行打交道。可以这样说，银行与企业家的关系是：你中有我，我中有你！我需要你，你也离不开我。

第二条建议是：认识到银行向来都是喜欢做“锦上添花”的事情，而不喜欢去“雪中送炭”的。

银行放款的目的就是获得利润。

为了确保获得利润，银行当然会优先考虑放款给那些组织健全的、管理完善的，盈利趋势看好的优良企业。

不要指责银行，银行喜欢“锦上添花”，以保证营利目标的实现，而不愿意“雪中送炭”，以防止放款收不回，利息泡了汤，连老本也亏了个空。

这是银行的本性使然。

企业家要想获得银行的贷款支持，首先要加强管理，健全组织，取得一定的经济效益，以自身的魅力吸引银行来放款，来做“锦上添花”的事情。

第三条建议：对银行的工作态度要有正确的认识。

银行工作的特点是谨慎、精细。