

海外博览丛书

生财有道

李炽良等 编



中国农业出版社

海外博览丛书

生财有道

李炽良等 编

中国农业出版社

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

生财有道/李炽良等编. —北京:中国农业出版社,

1995.8

(海外博览丛书)

ISBN 7-109-03893-9

I. 生…

II. 李…

III. 经营经济学-经验-世界

IV. F270

中国农业出版社出版

(北京市朝阳区农展馆北路2号)

(邮政编码 100026)

出版人:蔡盛林

责任编辑 卫 星

北京市密云县印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行

1995年8月第1版 1995年8月北京第1次印刷

开本:787毫米×1092毫米 1/32 印张:11.125

字数:230千字 印数:1—3 000册

定价:12.90元

内 容 提 要

不出国门而周游列国,不出家门而知天下事。这是“海外博览丛书”对广大读者的奉献。《生财有道》一书系“海外博览丛书”之一,主要是向读者介绍海外各行业的经营之道。既有股票、金融、房地产、广告、出版业的“大款”生财术,也有平民百姓工资制度、职称及第二职业的介绍。此外,对国外的个体户、公务员如何招财进宝也有细致的描写。全书选材活泼有趣,语言诙谐生动,对将要出国工作和学习的朋友具有很大实用价值,对一般读者既可增长知识见闻,同时也是一本很有趣的消闲读物。

目 录

一、房 地 产

1. 名目繁多的房地产税	1
2. 惜土如金	3
3. 伊斯兰堡的“房虫”	6
4. “无为而治”的古老行业	8
5. 无本万利的经纪人	10
6. 租房买房皆不易	12
7. 房地产业晴转阴	14

二、广 告

1. 广告魅力处处在	16
2. 荒漠中的绿洲	18
3. 同是五彩缤纷,个中虚实难知	20
4. 万千广告为招财	21
5. 无处不见是广告	23
6. 繁而不杂 多而不乱	25
7. 广告巧引游客来	27
8. 惠而不费处处有 芸芸众生面面观	28
9. 广告为民排忧解难	30
10. 蓬勃兴起 日新月异	31
11. 犹抱琵琶半遮面	33
12. 普及·信息·信誉	34
13. 迅速崛起的印度广告业	36
14. 生活在广告海洋里	38
15. “秀才”不出门 能知广告事	40

16. 缅甸人喜欢看广告	41
17. 图文并茂 引人注目	42
18. 摩洛哥的电视广告	43
19. “传单”广告满天飞	44
20. 尼罗河畔的广告洪流	46
21. 人不在多而在精	47
22. 商品腾飞的骏马	48
23. 广告——不仅是为了推销商品	50
24. 无处不在 无奇不有	51
25. 立法与自律	53
26. 五花八门 争奇斗艳	55

· 三、就 业

1. 谋职不难 发财不易	57
2. 少壮需努力 老大不伤悲	59
3. 艺高求职易 不“洲”不成材	61
4. 乍暖还寒惊春梦 谋事艰辛苦寒窗	63
5. 谋职难 难在没门路	65
6. 考而优则仕	67
7. 博士苦读书 谋生还靠开出租	69
8. 培养新工人的摇篮	70
9. 粥少僧多 文凭难敌门径	72
10. 筹资助创业 救穷胜救急	73
11. 求职门路宽 “质优”谋高就	75
12. 人生如赛场 择业宜现实	77
13. 越语“职业”=技艺+事业	79
14. 拓宽就业渠道 按图索骥不难	80
15. 学有所长不能用其所学	82

16. 衰退狂风起 今日水犹寒	83
17. 十年寒窗苦 方得就业权	84
18. 但若昔日风光在 不教十万坐等闲	86
19. 冰冻三尺化雪难 呼唤春风度人间	87
20. 相看两不厌 只缘才和钱	90
21. 学识浅 求职难	92
22. 就业有法依 饭碗仍难寻	94
23. 寻寻觅觅 如履薄冰	96
24. 就业渠道增多 困难依然不少	97
25. 赋闲好度日 懒散难出头	99
26. 毕业后文凭到手 找工作本事没有	100

四、个体户

1. 个体商贩的生意经	103
2. 内罗毕个体户的新天地	105
3. 谈谈希腊的个体户	106
4. 红脸汉子冈米格	108
5. 摊贩的世界拉巴斯	110
6. 在夹缝中求生存	112
7. 勤劳致富生活才有意义	114
8. 快乐的单干户	115
9. “购物天堂”中的小商贩	118
10. 商贩太多 生意难做	121
11. 开罗商贩生财有道	123
12. 因陋就简 因地制宜	124
13. 可保小康 难发大财	126
14. 个体营业执照: 办理简便, 价格不一	128
15. 取代难 发展也难	129

16. 方便·负责·辛苦	131
17. 比上不足 比下有余	133
18. 洛美一景——摆摊的多于开店的	135
19. 米什拉“练摊”	137
20. 活跃市场 增加税收	139
21. 心诚则灵	140
22. 活跃的土耳其小商贩	141
23. 方便了市民消费 难为了政府管理	143
24. 在竞争中求生存	144
25. 假如你想从事保险业	146

五、职 称

1. 缅甸的职称和考试制度	148
2. 晋升不必考试	149
3. 医务人员晋级不易	151
4. 医生律师严从业 法官殊荣难获取	152
5. 含辛茹苦为的它 出人头地靠的它	154
6. 会外语未必能当上翻译	155
7. 医生是埃及的热门职业	157
8. 晋级与否权在领导	159
9. 当医生也不能稳坐钓鱼台	160

六、工资制度

1. 美国政府雇员工资制度一瞥	162
2. 通胀猛虎吞噬最低薪	164
3. 工资标准有法可依	167
4. 不进大学难挣大钱	168
5. 大家都来爬“梯子”	170

6. “物价指数工资”占大头	172
7. 工资同职称挂钩	174
8. 试求合理的 18 级工资制	175
9. 又到“花红季节”时	176
10. 脑体工资差别大 男女同工不同酬	178

七、公 务 员

1. “我是不能受礼的”	181
2. 为官之道在于廉	183
3. “铁饭碗”带来低效率	185
4. 令人艳羡的“欧洲职员”	186
5. “上帝的穷伙计”	188
6. 政府经常换 文官稳如山	190

八、股 票

1. 古老而又现代的伦敦股票交易所	193
2. 访纽约证券交易市场	199
3. 东京股市概览	212
4. 法国证券市场巡礼	223
5. 香港股市初探	235
6. 废墟上建起的大厦	250
7. 漫话新加坡股票市场	252
8. 拉美最大的证券交易中心	254
9. 巴西的证券交易所	258

九、银 行

1. 央行跟国库“离婚” 里拉与埃居“联姻”	262
2. 信誉是个宝 形象更重要	264

3. 银行在巴西住房建设中的作用	266
4. 银行数量过多 分行支行太少	268
5. 钱少宜集中 招财靠信誉	269
6. 银行的“政府”	271
7. 金融超级市场	273
8. 翻云覆雨何由测	275
9. 日本银行的贷款经	277
10. 独具特色的德国银行业	280
11. 严格的贷款管理制度	282
12. 管理严才能发展快	284
13. 促进西非经济发展和一体化	286
14. 面向农村当参谋	287
15. 银行的“宣传战”	289
16. 竞争日益激烈 服务更趋多样	290
17. 改革中的摩洛哥银行	292
18. 缅甸的银行业	294
19. 审时度势惊人举 接管国商分行创先例	295
20. 国有银行失职纷纷倒闭 金融命脉旁落后患可虑	297
21. 银行谋职,趋之若鹜	298
22. 商业银行——塞浦路斯金融业的生力军	300
23. 严格审批制度 确保收回贷款	302
24. 别出心裁的花样 层出不穷的新招	304
25. 妇女银行一枝独秀	306

十、出 版

1. 男女老少皆宜 报社奖赏分明	309
2. 风雨无阻是报童	310
3. 报刊推销有章法	312

4. 报纸兴衰关键在管理	314
5. 舰队街的“血腥革命”	316
6. 广告与发行代理人	318
7. 广告减少 厄运降临	319
8. 报人:实践比文凭更重要	320
9. 报社人员素质是关键	322
10. 多种经营——报纸发展的战略	323
11. 报业兴旺靠发行	325
12. 地方性——地方报纸的特色	327
13. 《明报》的经营之道	329
14. 受华人欢迎的《联合早报》	331
15. 芬兰《商报》的独到之处	333
16. 办好报纸要靠独家新闻和小广告	336
17. 四位一体的报刊发行网	337
18. 报纸与广告相依为命	340
19. 要想读者多,增刊不可少	343

一、房 地 产

1. 名目繁多的房地产税

刘兴昌

房地产税是希腊国库最重要的收入之一。据不完全统计,1992年,希腊政府通过征收房地产税所得的收入至少为1550亿德拉克马(1美元约合210德拉克马)。

希腊涉及房地产的税收名目繁多。其中主要有:转让房地产要付过户税,亲友赠送必须付馈赠税,父母供给要付供给税,继承遗产要付继承税,出售或出租房地产要付收入税和增值税,居住自己的住房必须付本人居住税,父母将房地产转到子女名下,但自己仍拥有居住权者必须付用益权税,此外还有市政税、印花税、附加税等等。

任何人在希腊境内购置房地产,都必须交纳过户税。房地产价值在400万德拉克马以下者交11%的过户税,超过400万德拉克马的房地产交13%的过户税。这个税率只适用于几个大城市,其余地区的过户税要低2%,即分别为9%和11%。

这里讲的房地产价值是房地产的“客观价值”,它是各项房地产税的基础。所谓“客观价值”,就是由税务部门根据房子的造价、质量、损耗程度、房地产所处的位置及环境等诸因素所作的估价。处于商业区的门面房其“客观价值”必然高于其

他地区的同类房屋，而位于居住区的生活用房“客观价值”又高于商业区的生活用房。

最近希腊议会通过的税收法规定，在下述情况下第一次购买房地产者可以免交过户税：(1)未婚者购买的住房在 35 平方米以下，价值在 700 万德拉克马以内；(2)已婚者购买的住房在 70 平方米以下，价值在 1 400 万德拉克马以下；已婚并有子女者，每个孩子可加 15 平方米和 300 万德拉克马的免税额度；(3)如果是购置地产，未婚者购买的地皮价值在 400 万德拉克马以下，已婚者购买的地皮价值在 800 万德拉克马以下，都可以免纳过户税，有孩子还可以增加 100 万德拉克马的免税额度。

一些人如果自己拥有房地产，那么，尽管他是首次买房买地，也不能享受上述免税待遇。此外，近亲之间买卖房地产也不能免交过户税。在希腊买卖房地产，除了要交纳过户税，还得花公证费、律师费并交市政税。市政税通常为过户税的 3%，公证费、律师费和市政税的总和为房地产价值的 25%。

卖房者必须付增值税。事实上，房地产的售价一般都大大高于它本身的“客观价值”。政府对这种差价所征的税收便是增值税。如果出售的房产是房主以前所购，那么其“客观价值”为：当时的房价与过户税之和，再加上每年的通货膨胀率。房地产增值税和税率为：如果出售的房地产为过去 5 年之内所购，那么税率为差价的 25%，过去 6—10 年内所购房地产的增值税为 20%，过去 11—20 年内购的房地产增值税为 15%，20 年前购置的房地产增值税为 15%。

房主出租或出售房地产，均须交纳收入税及 3% 的附加税。如果出租的房产辟为商店，那么月租金不得低于房产“客

观价值”的6%。政府规定这一租金最低限额的目的是，防止房东和房客合谋谎报租金数额，避免逃税漏税的现象。

此外，如果你的主要住宅虽为本人所拥有，但面积在200平方米以下，你就可以免交本人居住税，但主要住宅以外的其他房屋、别墅，均无权享受免税待遇。

2. 惜土如金

王 焯

香港房地产业是在殖民地土地制度下运作和发展的，在香港经济生活中占有重要的地位。房地产业的兴衰在很大程度上反映了香港的经济是繁荣还是低迷，所以有人称之为香港经济的“温度表”。

由于历史原因，香港的地权制度带有浓厚的殖民地色彩，一切土地为英皇所有，香港总督以英皇代理人的身份支配香港所有土地的产权和使用权。同时，香港政府长期以来按照市场经济原则对房地产业实行“积极的不干预”政策，以经济、法律及行政手段实行宏观调控。

弹丸之地的香港，作为远东乃至国际金融、贸易中心之一，房地产业飞速发展。有香港学者计算，自1980年以来，香港房地产业（包括建筑业）产值平均每年占当地生产总值的24%；香港每年总投资额的60%是在房地产市场；每12个就业人口中就有1人从事房地产及建筑业。香港政府去年发表的最新数字显示，1990年香港有6400家机构从事房地产发展、批租、经纪及保养管理服务，年生产总值为527亿港元。

香港对土地开发有着一套完整的管理体制,既有执行机构,又有保障、监督机构。其特点主要是统一管理,各司其职,互相协调,保证高效率运作。

香港面积 1 076 平方公里,其中多半是山地、沼泽,而民近 600 万人,土地资源极为宝贵。因此香港特别重视城市规划,尽量以有限的土地资源获取最大的经济效益和社会效益,保证房地产市场在服从于整体规划的前提下得到有序的发展。

香港城市规划系统层次分明,严密完整,从一般性的策到具体设计都有严格的规定。由于严格规划,劈山填海,改旧区,慎用善用土地资源,目前香港已开发的土地只占全部地的 14% 左右。

有偿及有年限的土地租用制,是香港政府土地政策的基础。香港政府是土地的唯一供应者,垄断了香港所有土地的首批租权。土地资源在有限年期内由承租者独立按照合约批租条款经营,政府不加干预。

批租形式主要有公开拍卖、招标和协议批租。所有供给人发展的、具有牟利性的工商业或住宅用地,均以公开拍卖招标的形式,按照价高者得的原则批租。香港政府一般在每 3 月发布未来一年的售地计划。每次公开拍卖或招标都在刊上公布,有兴趣竞投的人士都可以索取批地条款草稿和卖合约文件,有充裕的时间查阅资料,测算估价。

香港政府严限土地开发期,避免承批者囤积土地,利用地升值赚取利润,使政府土地收入流失。政府在拍卖合约中规定,凡延期一年未完成契约内规定的开发内容的,政府处以当于地价 2% 的罚款,第二年仍未完成的则罚 4%,以后每

罚款数额以几何级数递增。

由于垄断土地最初的拍卖权,香港政府供应土地的数量成为市场价格的主要决定因素。香港政府每年均有一个土地批租供应预算,3年及5年有一个中期预算,10年有一个长期预算,通过这些预算有效地调控土地供应量,避免因供求失衡而导致楼价或地价的强烈波动。

依照中英联合声明有关规定,香港政府在过渡期内每年批出土地的限额为50公顷,但实际批地数目都超过这个限额,例如1991年为12 017公顷,去年批地计划为15 913公顷。凡超过50公顷的批地计划,须经中英土地委员会批准。经过100多年的发展,香港具有较完善的房地产法制,一切有关城市规划、土地房产批租及转让、房屋管理、抵押等均有法可依,仅有关土地管理就涉及近20个条例。

香港涉及房地产的税种主要有地税、印花税、物业税、差饷及发展商的溢利税、利息税等,这些税种不繁杂重复,而且税项不作追加,这有助于投资者在作可行性研究时准确地估算成本支出。

值得一提的是,香港房地产服务专业人才济济,除政府内有一批经验丰富的专业人士执行有关政策外,社会上还有许多专业测量师行、律师行及地产代理等服务机构,推动着香港房地产业不断发展。

3. 伊斯兰堡的“房虫”

胡晓明

1992年11月,新华社伊斯兰堡分社租的房子到期了,“房虫”乘机敲竹杠:如果继续租他的房子,每月房租要从原来的2300卢比(约88美元)上涨到2700卢比。

“此处不留客,自有留客处。”尽管工作繁重,搬家又是一项很复杂的“系统工程”,机器、家具一大堆,要改装电传电话线路很麻烦,分社还是决定另作打算。

短短几天,就有五家房地产公司的“房虫”闻风而来,陪分社人员四处看房,在近半个月的时间里几乎看遍了伊斯兰堡的所有空房。这些“房虫”嗅觉十分灵敏,带顾客看房子从来不厌其烦,服务态度也很好,有何问题一一给以详细解答。分社最后选择资历较深的“房虫”穆巴夏作为代理人,以每月2200卢比(约84.6美元)的房租租到了称心如意的房子。其他“房虫”虽然付出了辛劳和努力,做不成交易也毫无怨言,不要求任何报酬。

20年以前,巴基斯坦的房地产公司寥寥无几。由于经营房地产是一本万利甚至是无本万利的买卖,不担风险,加上房价上涨很快,人们见这一行业容易招财见宝,纷纷或直接或间接经营房地产业。目前,光伊斯兰堡挂牌注册的房地产公司就有220家。

在这些“房虫”中,有些是购买大片土地经开发后分成小块出售;有些是通过买卖房子土地从中获利;有些则作为中间