

古镇煌 著

赚钱与花钱



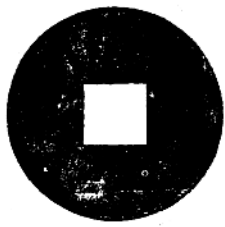
中国青年出版社

0715
162
2

古镇煌



3 0076 5764 0



钱与花线



中国书店出版
10410

责任编辑：李向晨

封面设计：吴 勇

赚钱与花钱

古镇煌 著

本书由（香港）勤十缘出版社授权出版

中国青年出版社出版 发行

社址：北京东四12条21号 邮政编码：100708

北京市房山区印刷厂印刷 新华书店经销

787×970 1/32 6印张 2插页 93千字

1994年9月北京第1版 1994年9月北京第1次印刷

印数1—6,000册 定价5.10元

ISBN 7-5006-1568-X/F·71

俊

目 录

第一章 投资与经商

无本创业有妙法.....	1
无本置业游戏案例.....	5
衰退之下也可创业.....	9
地产经纪做生意的“招式”.....	13
展销售货的金钱游戏.....	18
百货业的经营新法.....	22
投资级名酒价格回降的因果.....	26
世界五大升幅股市的启示.....	30
高位投资有何善法.....	35
预带也可带来财富.....	39
妇人在家创业的成功案例.....	44
赚头纪念表赚钱案例.....	48

第二章 蚁民的经济学

闹与寒及消费模式的探讨.....	52
香港人缩数政策的妙用.....	56
如何应付税官“实地核数”.....	60
自我“集资”的四个途径.....	65
怎样自己写有效的遗嘱.....	67

第三章 国外的机会

洛市暴动惊醒“金山梦”.....	72
东欧政府卖大包售国营资产.....	76
无产变有产.....	79
东欧新富的发达故事.....	80
乘机到俄国找机会谋发展.....	84

第四章 旅游的乐趣

怎样计划每年的旅程.....	88
大酒店一九九二.....	91
“永恒”的罗马.....	95
罗马历险记.....	97
游客小心.....	99
孟买的“另一个世界”.....	101
剑桥印象.....	105
我对澳洲主要城市的印象.....	108
塔斯曼尼亚的三日游.....	112
大堡礁的三日游.....	115
到马约加岛是真的放假.....	119
传奇性的欧洲乞丐.....	121
吃喝在上海.....	125
瑞士“自助游”的一些建议.....	127

第五章 玩物不丧志

墨水笔复苏.....	132
------------	-----

我搜求古董笔的窍门.....	134
炒限额生产笔.....	138
逃脱战火魔爪的OMAS精品.....	139
收藏相机“状态”的重要性.....	143
相机收藏家.....	145
古董表已见回苏迹象.....	147
经济衰退下转炒塑胶表.....	151
在伦敦古董市场“客串”贩子.....	156
旧牛仔裤也可炒.....	160
收藏品展销.....	161
塑胶表新知.....	163
鸣寮街.....	164

第六章 借题发挥

炭炉火锅.....	167
存款是否该罚.....	168
英航的成功实例.....	170
美国新闻.....	172
的士大佬.....	173
皇帝也得打工.....	175
大选与钱.....	177
精简机构.....	178
多重标准.....	180
日本经济放缓.....	181
再无安乐土.....	182

第一章

投资与经商

无本创业有妙法

大多数我们上班的一族都想业余做生意或投资,但往往大多数人要面对的第一个“难关”,便是如何筹措一笔资本。一九九二年秋,楼市停滞下来,主要原因并不是买家们觉得地产已经太贵(有人看市况看得甚勇),而是银行收紧按揭成数,不少想置业的人就是拿不出那三成首期的资本。尽管世上有的是手持现金但不知如何投资或做生意的人,但也许更多的是以为自己投资或创业有道,就是缺乏一笔创业资本的人。但今天我们要看的是,究竟有没有可能“无本创业”。

答案当然是“绝对可能”。许多人创业,就是仗着自己有真的功夫,又有一套完整的计划,结果找到虽有本钱但却没有具体计划的人合作,一起创业。

许多人认为这样做极不可能，其实关键只在你有没有真正“必赚”的一套计划，又会不会认识有力量投资的人士而已。包玉刚当年买他的第一艘船，也不过凭他的“必胜计划”，说服汇丰银行融资，结果成为船王。这说明了无本创业或投资，绝对行得通。

我相信阁下一定会问，有资本的人为什么会把钱交给别人投资？答案当然是他绝非要帮助阁下，而是他看出阁下的计划对他自己有帮助，令他赚钱。下一篇文章我会说一个故事：美国人 Sam Gilbert 因为有一条“绝桥”，竟可做到自己不费分文而成为一座大商厦半个业主的故事。做到这种“无中生有”的投资，其实只因设计人能想出一套“任何参加者都得利”的办法，他自己也只不过是其中的一个得利者（尽管他不掏腰包而得利最多）。汇丰银行当年借钱给籍籍无名的包玉刚，也只不过看出他有轮船租约，供船、贷款给他可没有风险。这种生意银行当然乐于提供融资，而包先生也便能做一宗当年凭他个人能力做不了的大生意。

不用拿出本钱做生意，亦即所谓 zero financing，在外国尤其是在美国，例子可不少。这方面我要承认也许洋人做生意大方得多，明白“街外钱”是赚不尽的。所以洋人比较能针对事而不针对人，也较能信任“外人”。这点只要看洋机构的主席根本没有股权，但我们中国人的机构喜用亲戚任要职（甚至

香港最大的华资机构亦然)便可想见。你甚至可以说,即使打工,如果没有什么裙带关系,给外国人打工往往“公道”得多。这虽然是说,要说服一个香港人投资于你的计划,比说服一个洋人难,但这始终仍非不可能。也许你的计划要有更大的说服力罢?

我们有时听过投资者买进企业“拆骨”的故事。所谓拆骨其实也是“无本投资”的一种。当股市不振时,市上多的是资产值高于市值的公司,其实今天即使恒指六千点,也许市上仍然有这样的公司,因为股票的价格(影响公司“市值”亦即market capitalization的因素),并不是单单根据其资产值,也许某上市公司因为业务不事进取,所以股价停滞!但也许这公司其实拥有多座物业,其中三分之二资产的净值已等于它的市值!如果有这样的情形,一名“无本投资者”大可一方面推销公司的其中三分之二资产,而同时向公司当局提出按市值收购这公司。倘若计划成功,他便等于能够不费分文买进这公司,并坐拥其三分之一资产,许多人以为这是“行不通的理论”,但它不但行得通,许多人已证实能成功的做到它。收购公司的形式可以是友谊收购,也可以通过股市“敌意收购”,股市“熊市”时由于市价低于资产值的情况很多,这种拆骨式(洋术语叫 Asset stripping)的收购例子,外国和香港都不少。澳洲当年的 Robert Holmes a Court 便是这种游戏的其中一个成功

的游戏者。我相信不但做大生意有这样的例子，做小生意的也有。如果你发现有这样的一个收购对象，你便有可能做成一宗“无本投资”了。

像上述“资产值高于市值”的例子，显然对投资者有利可图，如果你有确实可行的计划，便应当很有机会说服别人投资。他不必信任阁下，只要确定阁下的计划可行。

目前楼市价格仍然高企，这也就给不少业主提供了收回当年买楼的投资，把这投资变成“无本投资”的可行性。比方说当年拿出三十万买一座一百五十万的单位，现在这单位值三百万，那么利用加按或透支向银行多借三十万便是易事。这样做亦即表示这宗地产投资已收回一切实本。从长线的观点看，地产也许是比较适宜于“短期收回投资”的一种金钱游戏（当然要看你是不是在低点入市）。由于地产在有利入市时（不是今天的香港），借贷率高而投资额也主要是借回来的“他人的钱”（O.P.M.），所以它所需的也许不是长线投资的实本，而是一笔短期过渡贷款，这情况便提供了无本投资的可行性。

至于无本创业，方式之多，止于你的想像力。任何服务性行业的生意，即使不能算“不用本钱”，本钱也极少。你可以在家里用电话做地产经纪。我又想到一位交游广阔的朋友由于认识不少“有投资本钱但不想伤脑筋投资”的人，于是组织一人公司，代这

些人搜购海外物业，并代他们管理，赚取服务费。他的“无本地产公司”已开始给他带来收入，他要说服这些人拿出他的创业资本来，重点是说服他们外国地产已比香港地产便宜，而购入地产由他代办，可不必犯上“隔山买牛”而买错的毛病。再加上本地投资者即或有意在海外置业也不容易遥控管理，他们便会只有信任一个中间人，这又不过证明了只要你有了一条“好桥”，便有取得融资的可能。无本投资或做生意当然不容易，但肯定绝非办不到。

无本置业游戏案例

在朋友中我自问是“窍门”，亦即是所谓“桥”比较多的一个人，于是我经常成为朋友们的“多方面义务顾问”：包括怎样投资或做生意，如何求职（我曾经成功地介绍过好几位朋友担任高职），如何买飞机票等等……我敢说许多朋友都发现我常常提供“有益兼有建设性”的主意给他们。不过，我要马上指出一点：“主意”多不足以自豪，即使有些主意是“绝桥”。“绝桥”可以使你赚钱甚至发达（许多发达故事都证实了只靠一条“桥”），但有桥而不用等如无桥。而想出主意不容易（你要有“那种头脑”），要把这些主意付诸实现同样不容易。要做到后者首先你要对自己有信心，然后又要能把计划有恒心的付诸实现。要

把主意落实又需要拿钱出来投资,以及拿出时间来。这几点欠缺任何一点,都意味着计划只是空谈,不能给你带来收益。我对自己不但不能自豪,而且简直有点失望,原因是尽管我也许对自己有信心也有所需的投资(我当然不敢梦想“做李先生的生意”),但我的退休享乐心态使我既不愿拿出时间也相信没有恒心。这不但是我“有好桥而不发达”的原因,事实上这也证明了天网恢恢,我“不值得发达”。好了,这不过证明了许多人认为有好主意便是成功的条件这说法绝不正确。正确的说法是把好主意付诸实现才是成功的条件,缺少一点都不足以令你成功。

最近看了一本叫《如何致富》的西书,颇有许多“把桥段付诸实现而致富”的案例,主角包括今天大家都知道的 Ross Perot。但最有趣的例子是当年美国一名富有的地产商 Sam Gilbert 的成功故事。他不过想出了一条“绝桥”,便做到了初入行时竟不费分文便已购入一座十八万平方英尺的商厦这样的不可思议的事!他的桥精彩之极。

这位仁兄住在洛杉矶。有一天他看中了市中心的一块空置的商业用地,便想出绝桥。当时洛市处于地产低潮,写字楼空置率达两成,买写字楼收租要补贴租客,空置问题的严重情况逼使许多写字楼业主不惜进一步做亏本生意以期保住租约,包括提供免费装修,或每年免租一个月等等。许多人会说,这

种低潮正是入市博长线资本增值的良机，但问题是除非投资者现金太多，否则很少能负担“负数现金流动”（即入不敷支）的按揭。这位基尔柏先生的桥，正是他能一举解决这许多问题，而且竟做到在地产低潮时期“无本置业”。

那时，这片空地已空置一年无人问津，所以业主乐于接受他提出的为期九十天才决定是否成交的初步协议。有了这协议，这“桥王”便可以做功夫。首先，他决定把这空地建成一座专供律师楼使用的商厦，这商厦的设备还包括独有的公用会议室，甚至法律刊物图书室。他选中律师为对象有两个原因：第一，律师楼通常会租用不错的写字楼，很多律师楼都在纳贵租。律师楼愿意搬进更有名的商厦，只要条件合理。第二，律师楼文件多，最怕搬迁。所以，如果条件适合，他们乐于签长期租约。但如何创造适合的条件，使参与的各方面都一律有利呢？

首先，他向许多律师楼提供了不可抗拒的优惠：他的新写字楼大厦租金不过一样或更便宜，只要租客签十五年租约，在这十五年里，任何加租都只按真实的维修、保安及税务变化计算，而不会用任何藉口加租。这么一来，律师楼已得享十五年安居乐业之利，租金开支又有保障。但还不够，基尔柏先生的桥竟包括租客可占百分之五十的业权而不必另外供楼！当时，谁都看出洛市地产总会物极必反而回升

(正是目前英美的情况),但关键是“何时”回升。但为期十五年肯定会升值,这点“计多”的律师们不会不清楚。于是大家一致认为交租可作支出扣税之余兼享将来资本增值的一半利益实在划算,这座还未兴建的大厦一早“全部租出”。

有了这条件,基尔柏便可使出他的下一招招式。他回头向业主讲数(在九十天期限内他已作好别的安排),提出以建成物业的若干股权换取地价。当时的情况是那块地值五十万美元,倘若建成美仑美奂的商厦便值二千万。即使负担一千万按揭,楼值的一成仍有一百万,亦即地值的双倍(这情况与港府历年高地价政策造成建筑物的主要成本是地价的情况不同)。在这情形下,地主也乐于入股。他这搞手便做到了不用拿出实本来买地。

剩下来的只是建筑费。当时连现楼按揭都难借,如何借钱建楼?但“桥王”当然明白,银行不借钱只是因为怕供楼烂尾血本无归,现在情形却是最可靠的律师们已保证全部租用落成后的建筑物十五年,收入肯定足以还本有余。于是,银行都乐于借出全部建筑费(这一招与包玉刚爵士当年手持租约向汇丰借建船的钱有异曲同工之妙)。

我们现在便可以计算一下基尔柏这条桥值多少钱。假定大厦供完后,将来真的值二千万(洛市商厦在十五年期一定有这样的增值),地主收回二百万亦

即其地原值的四倍，租客不用供楼而共享（按租用尺数比例分配）价值总值半数亦即一千万的业权，而“桥王”不费分文赚了八百万美元。

这种洋人说 Too good to be true 的情况其实是存在的，不过想出它的天才会成为像故事的主人翁基尔柏，或成为包玉刚式的人物。我们的桥“最聪明也不过是想出如何在淡市借得高成数按揭”，当然不可同日而语。但这案例更重要的启示是，基尔柏实行这条桥当然先得有做大事的魄力与计划，再肯定费许多功夫去办事才能得到成功。如果他欠缺这魄力，他最多想出远洋来香港炒楼花！

这条桥的妙处，正是它做到了“不可能的事”：每一方参加的人都有好处。我们已看到，租户单是交租便得占业权，地主的地不但一反“反正卖不出”的劣势，收益比售地更好得多。而银行也能借出没有风险的按揭贷款，而搞手更无本生厚利。这条桥之所以一定行得通，正是因为它能做到“谁都是胜利者”！

1 衰退之下也可创业

一九九二年的置业情况也许已不能提供最良好的创业环境，但可幸的事实却是香港经济衰退的程度并不算严重。今年创业做生意，我想关键是要能选

择一些比较创新的行业，希望做一些“独立生意”。如果做的是市场上竞争已相当大的行业，便应在你的服务方式上求突破，以求与众不同。其实，做生意的方式很多，多到仅止于阁下的想像力。一旦想出一条绝“桥”，阁下就“有权发达”了。

报纸说有一对苏格兰夫妇(苏格兰人以孤寒著称)花日租一千二百美元租住钟歌莲丝的明星屋，而这消费对他们仅属“湿湿碎”。这对夫妇的发达，原来仅凭出售仿效钟歌莲丝在电视片集里穿的时装，其门如市一下子赚了八千万美元。由此可见赚钱“有时很容易”。这对夫妇是开时装店的，但开普通的时装店也许只能和无数时装店一样“混饭吃”。关键正是他们售卖的东西与众不同，能适应潮流，于是发财！

一九九二年中，香港的一个洋人开了一间“送餐店”，听说相当成功。他的“桥”实在可以参考取法。这生意是，送餐店与许多间餐馆合作，餐馆免加一服务费供应外卖餐，而送餐店则把各餐馆的餐牌印成一个总餐牌，送到中区半山的大约三万户“目标客户”人家的信箱。收到客人订餐的电话后，送餐店负责从有关的餐馆取餐，一小时内送到客人家中。其实好几间pizza店已一早推出这一类服务，但这洋人的生意却可以提供十多间餐馆的食品。他和餐馆签约，对餐馆也有好处(餐堂冷清清的闲日，厨房也有生意

做)，他光顾得特别多的餐馆还乐于给他回佣。事实是，据说这门新的生意相当成功，起初只有洋人光顾，后来华人也光顾。十四部送货摩托车忙得不可开交，他们已计划扩大服务范围。

这生意的“可行性”，第一在它的“独市”，第二也捉住许多人有时懒出门的心理，反正价钱差不多（送餐费约同堂吃的加一小帐）。这洋人开的送餐店大概主要针对洋客路：送兰桂坊餐馆和送中半山地区。我相信要是闲下开一间专做唐客生意的类似送餐服务也会行得通。

说起来，另一针对洋人客路的业务，听说也有生意可做。许多洋人每年回祖家度假一个月，空置的房子不免需人照顾。有一间公司就能提供这服务，也许最简单的仅是每周来巡察一次，但也可以天天上门打扫，清理信箱的信件（这点很重要，因为信件满溢表示无人在家，可能惹来盗贼光顾），代你照顾植物及猫狗等。要用这类服务的人不会很多，但也肯定有人对此确有需要，而提供这服务的公司只有一间。既然是独市生意，当然应有可为。香港也有提供按次计钟点女佣服务的公司，也是许多人“用得着”的独特服务。做这类生意本钱不大，关键是如何宣传罢了（通常会用到目标地区派传单的方法）。

有一种生意我相信有“肯定的需要”，但我相信香港还没有人做它。早前，外国有一个独居的老人