

Making F by Borrowing Fortune

实现个人资本积累 进入生活财富阶层

普借聚财



刘秀波/著
时代文艺出版社

善借聚财

刘秀波/著

时代文艺出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

善借聚财/刘秀波著. —长春: 时代文艺出版社,
2003. 1

ISBN 7-5387-1728-5

I. 善… II. 刘… III. 企业管理—经验—世界

IV. F279. 1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 097984 号

善借聚财

作 者: 刘秀波

责任编辑: 魏洪超

责任校对: 魏洪超

装帧设计: 老 家

出 版: 时代文艺出版社

(长春市人民大街 124 号 邮编 130021 电话: 5638648)

发 行: 时代文艺出版社

印 刷: 北京云浩印刷有限责任公司印刷

开 本: 850×1168 毫米 32 开

字 数: 270 千字

印 张: 11. 5

版 次: 2003 年 1 月第 1 版

印 次: 2003 年 1 月第 1 次印刷

印 数: 5 000 册

书 号: ISBN 7-5387-1728-5/Z·19

定 价: 23. 00 元

前 言

多少年前，财富留给人们的除了海市蜃楼般的美丽和虚幻之外，人们对它其实是一无所知；多少年以后，当财富如汹涌般的潮水，从众多焦渴的眼神中由远及近时，人们开始沸腾、开始狂热，人们心中的最后防线也被那尖锐的财富之箭一射而穿。这时人们才恍然大悟，其实财富离我们并不遥远，它就在我们的身边。

深爱财富仅有激情是远远不够的，你还需要一个支点，用这个支点去撬起财富之球——那就需要你能善借，借得你需要的力量来支起你的事业，支起你的财富梦想。

这是因为，单个人的力量实在太薄弱了，它推不动你的财富之舟；单个人的胸怀实在太单一了，以至于容不下那满满的财富；单个人的目光太有限了，它让你看不到财富路上的暗礁……

要想到达财富的彼岸，你必须学会借用他人之力量，丰富你的基础；借用他人之韬略，补充你的羸弱；借用他人的目光，来指明你的航道，只有这样你才能在财富路上走得稳、走得快。

善借是你事业成功的基础，是你获得财富的源泉。你只有借得资金，才能起步；借得机遇，才能发展；借得能人，才能致胜；借得关系，才能网财。只要善借，一切皆有可能。

“好风凭借力，送我上青天”，只有善借才能聚财。愿每位渴望成功、向往财富的有志之士，都能找到财富的支点，借得巨人的肩膀走向成功。

目 录

A 借金钱生钱

- 借钱生钱的秘密 / 1
- 借鸡生蛋找银行 / 4
- 借钱买票登上财富列车 / 13
- 贷款起家,坐拥亿万 / 17
- 发财从借钱炒股开始 / 26
- 借天下的钱来经营事业 / 31
- 借资生财乃发家之道 / 34
- 以蛇吞象只因借 / 39
- 用别人的钱为自己赚钱 / 46

B 借机遇发财

- 善借机遇者赚大钱 / 49
- 避实就虚,借机生存 / 56
- 把握机遇,果断决策 / 59
- 机遇青睐勤奋者 / 63
- 敢想敢做,借机互助互胜 / 66
- 不计得失,借机创辉煌 / 74

化痛苦为力量,借机创业 / 77

破釜沉舟借机起家 / 80

书生借机挂帅 / 84

C 借利势挣钱

活用政策,借势发展 / 87

借战争之势大发其财 / 92

让智慧胆识借势而起 / 97

乘机借势创新获胜 / 103

先发制人借势掘金 / 107

不断进取,借势赢取世界 / 111

借科技之势创网络神话 / 115

借政治事件闯开财路 / 121

借博览会之势腾飞 / 124

借势而起,发动全球攻势的耐克 / 126

D 借人才聚财

一个人挽救一个公司 / 131

愚蠢的商人花钱,聪明的商人育人 / 136

有钱不一定能借到能人 / 140

求贤若渴方能借能人 / 143

借人讨债亦是良策 / 147

审时度势,借人谈判 / 151

E 借关系网财

- 关系就是良机 / 156
- 借关系翻手为云发大财 / 164
- 弃政从商,关系生财 / 170
- 善建关系网,空手也能生钱 / 175
- 点石成金也要靠借关系 / 178
- 广泛结交,长袖善舞 / 184
- 无意中建立的关系也能财源滚滚 / 191
- 没关系也要创关系 / 194

F 借名气赚钱

- 让名人入伙,借名求发展 / 199
- 借名人做广告 / 202
- 借名融资造势,敢为天下先 / 210
- 借名刮旋风 / 213
- 借总统之名发财 / 220
- 让名人为你的产品作评价 / 225
- 借自己的名,让成功无极限 / 227
- 产品之名也要借 / 232
- 名人一笑百万生 / 236

G 借媒体挖金

- “民生”为民,借媒体扬名博万金 / 241
- 巧做广告让产品脱颖而出 / 247

- 借媒体一炮打响品牌知名度 / 251
- 电视广告让产品起死回生 / 254
- 借媒体广告走出困境 / 260
- 借媒体来惹火 / 262
- 借媒体发动营销大战 / 267
- 戏里戏外的促销高招 / 272
- 败也媒体,成也媒体 / 275
- 爱恨交加的媒体 / 280

H 借招牌招财

- 善借招牌的“万店之王”麦当劳 / 292
- 借招牌走连锁之路发家 / 300
- 特许经营让招牌生金 / 306
- 借“带头牛”招牌打开销路 / 312
- 巧借招牌兼并对手 / 314
- 微笑就是金字招牌 / 320

I 借家世求财

- 借家族渊源起家的军火大王 / 325
- 子承父业终成王 / 330
- 婿借翁资一举夺魁 / 336
- 快婿承翁业,力拓天下富 / 341
- 幼蛹化蝶,青出于蓝而胜于蓝 / 347
- 父辈造就生财路 / 354

A 借钱生钱

中国人在自信自足的传统中生活得太久了,使得他们不屑于向人借钱,认为借钱比别人矮了几分,或怕因借钱欠人情,总是认为自力更生是太平的。这种观念在现代市场经济中,已严重的束缚着大多数中国人的创富梦想。

“利用别人的资金来为自己谋利益”已经逐渐成为现代经营活动的一条重要法则。也是人们实现创业,通向成功,获得财富的重要途径之一。

尽量借得亲朋的钱财,获得银行的贷款,不怕付利息,不怕欠人情,不怕担风险,白手起家,这就是富豪们迈向成功的第一步。

借钱生钱的秘密

日本创业家中田修说:有钱谁都会创业,关键是有没钱的时候怎么创业。这就需要创业者有“空手套白狼”的本领,如何筹得创业的资金,善借无疑是最好的一招,而发现借钱生钱秘密的巨富洛维克则是将“借”招用到了炉火纯青,而成了美国的一代船王。

1879年6月,洛维克出生于美国密西根州的一个小城。他的父亲是一名房地产经纪人,生活并不十分富有。

洛维克从小就对小舟和大船感兴趣。9岁的时候他发现了一艘长26英尺(约8米)的沉船。许多人都认为不值得打捞。但洛维克用25美元买了下来。他把沉船打捞上来后,整整用了—一个冬天的时间才把他修好。

第二年夏天,他把船租出去,赚了50美元。这是他从事船运事业获得的第一桶金。

因为他十分迷恋船只。年轻的洛维克中途退学,开始到岸边工作。他在海上漂了几年,后来转到一家海军引擎厂工作。

在后来的20年中,他从一个港口跑到另一个港口,买卖、租借、修理船只,有时候赚钱,有时候又赔钱。他很少拥有足够的现金资本,几乎总是借账,还有几次差点破产。

1939年,洛维克近40岁的时候,终于奠定了他目前巨富的基础,因为他发现了借钱之道。

洛维克准备借钱买一艘船,把它改装成油轮,因为运油比运货更有利可图。他到纽约找了几家银行。

银行商看他衣着破烂。就问他用什么作为抵押。他承认没有什么东西供做抵押,但是他有一艘油轮。他把油轮租给了某家石油公司,每月收缴的租金,正好可以按月偿还这笔贷款。因此,他建议把租船契约交给银行,由银行去向那家石油公司收租,这就等于他在分期偿还银行的钱。

在许多银行家看来,这种做法是十分离奇的,也是许多人所不敢想象的。但对大通银行来说,它却是相当保险的。洛维克本身的信用也许不十分可靠,但是那家石油公司的信用十分可靠。银行可以假定,石油公司可以保证按月付钱,除非发生了无法预测和不可抗拒的天灾人祸。即使洛维克把货轮改装成油轮的做法失败了,但那艘老油轮和那家石油公司仍然还存在,银行就不愁收不到钱。洛维克采取这种做法,显然是在利用那家公

司的信用来增强自己的信誉。

银行就这样把钱借给了他,洛维克又买下了一艘旧货轮,把它改装成油轮然后把它租出去,再利用该船去借钱,用借来的款再去买船。

几年过去了他采用这种方法成功地做成了一笔笔生意。从此,洛维克的资本和信用都发生了巨大的变化。

当洛维克正在按“借钱—买船—租船”的思路成交一笔笔生意的时候,一个更妙的想法在他头脑中产生了:既然可以用已有的船来借钱,为什么不能用一艘尚未建造的船来借钱?

他的具体方法是:设计出一艘油轮,或其他有特殊用途的船只。在船还没有建造之前,他就找到了租赁者。他手里拿着租赁契约跑到一家银行去借钱造船。

这种借钱是分期偿还的方式,银行要在船下水后才能开始收钱。船一下水,银行就可以收取租资,等贷款付清之后,洛维克就以船主的身份把船开走。可是建造这艘船时,洛维克却一文没花。

洛维克奇特的借钱方式令银行家们感到震惊。但当他们经过认真研究后,又觉得这种方式有一定道理。此时,洛维克个人的信誉已经不成问题,而且他还利用别人的信誉来担保。大通银行的人说:“这一类贷款,我们称之为‘双重文件’,例如中间有一个破产了,另一个就会把债务解决了。银行因此也就有了‘双重保障’。”

洛维克以他独特的方式创造了巨大的财富。他先去租借别人的码头和船坞,现在他要造自己的船了。在第二次大战期间,美国政府购买了他公司制造的所有船只,他的造船业就这样一步一步地发展壮大起来了。

随着二战的结束,洛维克便认真思索和寻求公司的发展出

路。他认为,造船业以美国为基地不够理想,其原因是工人工资、器材、税率太昂贵,同时,造船业因各国复杂的关税和其他种种限制而受到很大的束缚。洛维克敏感地意识到“应该到别的国家去看看”。

50年代初期,日本作为一个战败国,经济陷于萧条状态。当时有一座巨大的海军船坞关闭,数千人失业,给当地经济造成了严重影响。日本政府当时急于把这个地方重新开放。

洛维克抓住这个机遇,很快与日本政府成了交。当时,日本对他提出的要求是:雇佣日本员工,购买日本钢铁,而日本政府则把这个船坞廉价、长期地租给他,同时还附加了许多优惠的关税待遇。

从那时起到现在,洛维克一直在那里建造油轮和其他船只。他把大量的船卖掉,留下了一部分,在世界各地设立了子公司,以指挥调动这些船只,总公司设在关税低、劳工法健全以及船只注册十分便利的利比亚、巴拿马等国,他的公司成了一个环球王国。据不完全统计,他现在所拥有资产约30亿美元。

借鸡生蛋找银行

自从银行诞生以来,银行的一个重要职能就是借贷,人人都可以向银行借钱做生意,借银行的钱发财,不少公司就是靠银行贷款发展起来的,相当数量的大公司都与银行有额度不小的债权债务关系。但是,向银行借钱必须有担保人——此人须是信誉好的有钱人。

船王包玉刚想到的正是“借鸡生蛋”这一招,但是,向银行借钱,找谁当担保人呢?包玉刚冥思苦想,也找不到一个财大气粗且能为自己出面担保的人。

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没能能力偿还，到时要担保人偿还这笔钱。这里面，银行更多的是看重“钱”，而不是“人”，如果我能够找到一样东西证明能偿还这笔债务，那么，这样东西同样可以作为自己的担保。

对！找日本银行给我开一张信用证明作担保！

主意一定，包玉刚不由得轻轻舒了一口气。但是，问题又来了：找哪家银行借钱？

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，形成三足鼎立的局面。

包玉刚权衡了一下这三家银行，决定找汇丰银行。

为什么包玉刚单单选中汇丰银行呢？原因是两个，一是他的船队七艘船中有一艘是抵押给了汇丰银行的，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见面，也算得上是有些交情，找他总比找那些完全陌生的人有把握一些。

1961年，包玉刚会晤桑达士，两人进行一次历史性的会晤，这次会晤中桑达士一句“君无戏言”，竟把两人的事业送上顶峰。

包玉刚与桑达士见面的地点，选择在香港会所蓝厅——一个充满殖民主义色彩的地方。

桑达士是一位身材高大、风度翩翩的英国绅士，他虽然与包玉刚相熟，谈得也算投机，但起初他的心里并不是太瞧得起这位比他矮大半个头的中国商人，以他西方人的眼光看来，包玉刚过于保守和审慎，他不喝酒，也不抽烟，更不去寻花问柳玩女人，甚至连最基本的“交际手段”——麻将和纸牌，他也从不沾边，在他身上，看不出会有什么惊世骇俗之举，无非是个平庸之辈。

然而经过几次接触，桑达士渐渐发现包玉刚身上有许多过

人之处,他不动声色但准确果断的处事作风,使桑达士觉得他简直如古老而神秘的中国一样不可捉摸。

桑达士是英国人,但却不像有些英国人那样傲慢无礼,咄咄逼人,他能比较客观地分析形势,对于开拓业务也不因循守旧,正因为如此,他才会与包玉刚建立了良好的合作,甚至结成了联盟;而汇丰凭借着包玉刚事业的突飞猛进,其在香港的地位发生了重大转变,远远抛开了其他两家银行,而成为香港银行业的“大哥大”,当然这是后话了。

却说那天,包玉刚和桑达士两位“老相识”历史性地会晤了。寒暄过后,包玉刚指着墙上挂着的一幅描绘早年英国商船停泊维多利亚港的油画,把话锋一转:“桑达士先生,英国在世界上称雄称霸,殖民地遍布全球,被称为‘太阳不落的国家’,它主要是靠的什么?”

6

桑达士先是一惊,他不明白包玉刚为什么会这样问,沉默了一会儿,他试探地反问:“是因为有坚固的船只和威力无穷的大炮吗?”

包玉刚点点头:“是坚固的船只,这最为重要。但是,如今时代在变,日本在战后并没有一蹶不振,而是埋葬痛苦,奋起直追,他们现在造出来的船,并不比欧洲的差。”

“但他们毕竟是从欧洲学的,论经验,论技术,他们只能算是小学生。”桑达士有些不服气。

“但是,”包玉刚娓娓道来,“桑达士先生,你有所不知,目前日本船的设备、性能已达到欧洲的水平,售价却要比起便宜三分之一,而且有完善的售后服务。在保养期间,造船商负责承担一切维修费用,只要是他们卖出的船,不管在哪个港口抛锚、出毛病,他们都会立即派出工程师乘飞机前去维修,费用也是他们包。另外,他们是把船造好了,送到买主手上才收钱。日本人这

些做生意的手法，对船主的确有很大的吸引力。”

桑达士听着包玉刚一个劲儿地夸奖日本人，不知他葫芦里卖的是什么药，但预感到他肯定是有某种意图，于是不动声色，让包玉刚继续讲。

“日本人虽然造船水平大有进展，但他们并不想拥有船队，因为他们筹集外汇有困难，另一方面，他们的船队要挂本国国旗，使用本国船员，但日本国的员工工资比香港的贵三倍，他们宁愿租船用。”

桑达士接过包玉刚的话：“所以你这些年多跟日本人做生意。”

包玉刚微微一笑，说：“在香港搞航运，有很多有利因素。像英国、美国、日本这些国家，在国际上会有不少敌人，搞航运有太多敌人的话就会受到限制。香港是个自由港，任何国籍的轮船都可以进来，同样。我们也可以拥有任何国籍的轮船，挂任何国家的国旗，只要是对我们有利……”

桑达士不禁为包玉刚的分析所折服，对他平添几分敬佩。

包玉刚见桑达士不作声，知道他对自己的话产生了兴趣，便步步紧逼地说：“桑达士先生，我想向日本公司订造一条新船，排水量为 7200 吨，船价为 100 万美元。我已和日本一家公司谈妥。船造好之后租给他们，期限为五年，第一年租金 75 万美元，我想向你借这个数。”

桑达士这才恍然大悟：原来包玉刚拐了这一个大弯，目的是为了借钱！

这一下，桑达士犯难了。汇丰银行有一个不成文的规矩，同行及其职员称之为“黑书”，内容是：请不要投资于航运业、航空业和电影业。这条“规矩”不但汇丰有，其他银行也有，究其原因，恐怕就是风险太大了。



本来,以包玉刚开出的条件,用今天的眼光来看,是相当优厚的,不管哪家银行都会接受。问题就在于,在 20 世纪 50 年代,银行的经营手法还相当保守,不肯承担任何的风险。

桑达士在心里盘算一下:第一年的租金虽然有 75 万美元,但是人工、燃料、损耗等等费用加起来,也不是一个小数目,扣除这些,剩下的并不多,包玉刚买这条船,起码得十年八年才收回成本,如果我借钱给他,那么,银行就得承担这么长时间的风险……

包玉刚见桑达士低头沉吟不作声,面上却露出踌躇之色,便问道:“这个条件还不够?”

桑达士为难地说:“包先生,对于船运业,我们银行一向比较谨慎,银行贷款的规矩,包先生你也是清楚的……”

原来是为这个!包玉刚心里有底了。其实,以包玉刚的聪明,又怎么会打无准备之仗呢?他接过桑达士的话说:“你需要我找一位可靠的担保人,对吧?”

桑达士点点头。包玉刚说:“如果有一家日本银行,愿意为我开一张 LC,汇丰银行就肯借钱给我吗?”

LC 是 Letter of Credit 的简称,即银行信用证明。

银行能开信用证明,就证明租约保障没有问题。包玉刚如果能拿一张 LC 来,不就跟找到一个可靠的担保人一样吗?

对于这点,桑达士心里明白得很,不过,他可不相信包玉刚真的能拿到日本银行的 LC。

“眼前这个中国人看来是不到黄河心不死的了!”桑达士想:“与其让他喋喋不休地纠缠下去,不如就先答应他,反正他未必有什么能耐拿到日本银行的信用证明。日本人做生意的是那么的精明,我可领教过。”

想到这儿,桑达士脸上的愁容一扫而光,爽快地对包玉刚

说：“包先生，只要你拿来信用证明，我马上给你贴现。”

包玉刚眼前一亮：“此话当真？”

“君无戏言。”桑达士用了一句不太贴切但相当肯定的中国话来回答包玉刚。

一个君子协定就这样诞生了。

包玉刚从桑达士处出来，就马上订了一张飞往日本的机票，当天就到了日本。

刚下飞机，便直接去拜见租户的总经理，这位总经理是个地道的日本人，英语说得很糟，几乎每句话都夹杂着一半日语，包玉刚后悔匆忙之中竟没带一个翻译去。

不过，语言沟通上的困难是难不倒包玉刚的。

面对日本租户，包玉刚使出了浑身解数，英语、日语交错使用，只要对方明白。他对那位租户的总经理说：“我向你保证，我一定竭尽所能，去履行我应负的责任。”

按道理，船租给了别人，就归别人用了，还要负什么责任呢？

包玉刚对租户说：“我应负的责任就是要把船管理妥善。做船务和做陆上的生意有所不同，船是在海上走的，不是摆在地上的。譬如你开工厂，你自己看得住，把厂门一锁，什么东西，全在里面。船你不能锁，你怎么锁？它是走动的，一不动，你就要赔钱了。船在动，管理不善，就会出错。所以责任实在很大的。”

包玉刚肯对船负责到底！那位总经理被说动了，但仍然不点头。为什么？

原来，这就是日本人做生意的精明之处，对方想让包玉刚再给些优惠条件。

包玉刚是何等聪明，岂有不明白之理？当下，他向租户保证说：“我的船在管理方面，十分妥善，这个你大可放心。另外，假