

愛情是落雨擔遮，落大雨的時候，有遮當然好，無亦不會淋死。在今日的香港，愛情似乎與經濟脫不了關係，結婚戒指的鑽石愈大，代表另一半對自己的愛愈深厚。香港婚姻介紹所Hong Kong MatchMakers董事總經理吳美玲（Mei Ling）直言香港人的拜金主義厲害：「香港人對成功的定義，就是錢，大家對物質的要求太高，所以日做夜做，最後錯過了拍拖的時間。」Mei Ling說世上沒有免費午餐，愛情也很現實，「我不相信一見鍾情，世上沒有灰姑娘，投資和回報是成正比的，一分耕耘一分收穫」。

■香港文匯報記者 蔡明暉

電視真人騷《盛女愛作戰》熱爆全城，幕後顧問Mei Ling指做完節目後收到很多查詢，亦有人放了她的照片做招牌，公司用開的網名更因多了許多類似的網址而要轉名。市場上有人認為Hong Kong MatchMakers「牙刷」，但Mei Ling說自己只是做得比別人執着。

### 入行前看輕婚介

Mei Ling早前在美國創立自己的時裝店，高峰時成功賣盤，之後原本打算退休。回港後，她起初開時會陪未有伴侶的友人去見matchmaker（媒人），指自己一開始對這一行不太尊重：「我以前覺得這一行很『三姑六婆』，直至真的由頭聽到尾，才發現自己狗眼看人低，市場上的確有這一行的需要。」

Mei Ling認為在香港這一行好有前景，人口老化會令男女失衡惡化。「30年後會好點，目前情況，目

前問題可說是最嚴重，因為100個男人有60個至70個都想找36歲以下的女人。」

### 選最難模式經營

Hong Kong MatchMakers從事一對一的香港婚姻介紹服務，Mei Ling指最成功的Business Model（經營模式）是網上經營，計算全球點擊率收錢，不少公司做到上市。另外亦有Dating services（約會服務）的經營模式，但容易有誤會，所以她不想做。「市面上有聽過被Dating services公司欺騙，但深入去想。該公司又未必是欺騙你，話明是約會服務，即是給你一個date，即使對方係gay，或者已經結婚，都已經給你一個date了，也不可算是欺騙」。最後在一對一婚姻配對服務方面，Mei Ling就指這個模式是最細最難做的，她選擇的市場亦是針對年齡較大的女性用戶，一開始更只集中收外國回流的中國人，可算是針對利基市場（Niche Market）。

■吳美玲指自己曾看不起婚介行業。張偉民攝



### 吳美玲（Mei Ling）

- 創立香港婚姻介紹所Hong Kong MatchMakers。
- 美、德兩國註冊婚配師。
- 著有How to Find A Husband（中文版為《嫁個Mr. Right》）和The Man Manual（中文版為《男人經》）。
- 曾於世界頂級大企業任要職，包括Levi's美國事務經理、洛杉磯May百貨受谷總經理、貿發局法蘭克福貿易顧問等。
- 曾獲歐盟市場開拓及業務發展比賽冠軍。
- 曾創立自己的時裝生意，在高峰時賣盤。

## 港人內裡傳統創業主攻ABC

在香港做媒人生意，Mei Ling認為對比外國要困難好多。「香港人表面前衛，其實很傳統，和整齊一樣，大家不會承認，更不會因為好，有referral（轉介）或有推介，所以一開始針對這班ABC（American-born Chinese，在美國出生的華人）市場亦有好處」。雖然行內如此，但她還是認為切忌利字當頭，因為現今科技相當進步。

### 工作執着 收費合理

Mei Ling表示：「在我dating base(客戶名單)內的所有人我都見過；行內部分公司有30幾萬人的dating base，但可以一個人都沒有見過。」有人認為她「牙擦」，客人如果不是大學生不收，且收費貴。Mei Ling自己就認為只是做得比較執着：「大部分市場上現有的婚姻中介或約會公司，已覆蓋普羅大眾的需求，而我公司就是想針對被忽略的市場。至於收費貴，是因為很多服務會用回顧客身上，例如每位客人都有自己的教練和化妝師等。」到今天當她回望過去的堅持，就發現自己沒有選錯市場。

### 放眼上海 目標滬漂

如果這個市場做得大一點，Mei Ling指可以去內地或新加坡，因為上海有一班較為富裕的女性想找matchmaker，另外亦有一班暴發戶想找結婚對象。「我也奇怪，暴發戶既然有錢，為甚麼還愁要找女人呢？原來他們想找賢內助，想要有哈佛學位，見得人的，因為他未來要跟一些領袖會面」。然而Mei Ling認為這班人品德不好，所以沒有接他們的生意，反而想拓展「滬漂」市場。滬漂指於上海生活，但沒有固定住所的人群，部分在職，部分正在尋找發展機遇。近年有不少香港人成為滬漂，Mei Ling指這班人初初去到上海，都認為是天堂，後來發現上海女生的感情與錢掛鈎後，就想找個香港女朋友。

## 經濟學談情 首選優質股



■吳美玲指自己很喜歡收藏中國藝術品。張偉民攝

愛情是學問，每人都要經歷和學習。Mei Ling不相信灰姑娘，不相信不勞而獲。美國著名經濟學家、政經評論家、電視節目主持人班·史坦（Ben Stein）在《紐約時報》發表過以下一套愛情經濟學（The economics of love）：「經濟學就是研究如何分配稀有商品與勞務的一門學問。這世上還有甚麼比愛情更稀有珍貴呢？愛情不但稀有，而且相當脆弱。我這輩子主修的學問其實是愛情，其次才是經濟學。」

### 一分耕耘 一分收穫

Ben認為一般而言，愛情收益與投資的時間和心力大致成正比。如果投入的是關懷、時間與無

私，你應該會獲得這3種收益。當然，前提是對方也必須愛你，不是單戀。

在債券市場上，有人堅信垃圾債券是發大財的終極快捷方式。其實不然，因為高信用質量債券的殖利率總是高於垃圾債券。垃圾債券的回報，會優於高質量債券其實很罕有，通常是因為違約風險影響。Ben認為愛情亦如此，因此必須投資有優質品格的對象，找到了就長期持有。相反一旦發現變質就脫身離場。雖然垃圾愛情或許會金玉其外，然而垃圾還是垃圾。

### 做好功課 壟斷回報

投資前要做功課，愛情如是。最吸引人的表面，背後通常潛藏危機和陷阱，愛情亦然。Ben認為在選定對象之前，一定要下一番工夫研究，因為外表和內在其實可以差很遠。

在一段长期的感情關係中，Ben覺得成為一個壟斷者將可以提高你的回報，所以絕對不要讓第三者來分一杯羹，如果你的愛情出現了競爭者，還是做個斷吧。

投資的回報最少應該等同你的投資成本，Ben認為愛情亦該如此，所以當相愛了好一段時間，如果

收益還是不敷成本，也許是時間考慮止蝕離場。

### 要懂止蝕 忌太急進

一些急進的即日炒家，如果沒有內幕消息或操控市場的能耐，一樣會有很慘的遭遇。愛情也是一種長線投資，簡單而言就是不要太草率墜入愛河，否則後悔莫及。

### 心態務實 從一而終

Ben指保持務實心態非常重要，如抱不實際遐想，落空機會很高。回到愛情領域，應該把期望變得合乎現實，如果你認為可以在某個地方找到對象談一場精彩絕倫的愛情，那麼你的想法大概是錯的。

如果你已經擁有美好的情感關係，請一定要好好珍惜，好不容易找到優質股，當然不應隨便賣掉。

## 專人助換心態 惡補對象背景

俗語有云「女子無才便是德」，這句古語套在今天仍然合用。Mei Ling表示：「港女太叻，讀書又多，但這些不是男人找女人的條件。」世上沒有不勞而獲，愛情一樣要苦學，要花時間。她創辦婚配公司，最大責任是促進兩性溝通，故此特設專人助盛女調整心態，笑指其實有點像工作中介（Employment Agency）。

### 港女多嚴人寬己

高學歷港女的首要問題，就是總覺得自己有道理，所以Mei Ling亦不隨便收客。她指公司平均見10個客，可能只收4個。第一是因為人手不足，亦不可能收太多；第二是要看心態。「你找我幫你，首先一定要真心願意讓我幫。如果不是

你情我願，我講你又不聽，真的很難幫你，我也不想浪費大家時間」。她指許多人對自己寬鬆，對別人苛刻。有很多客人覺得公司所物色的對象老，但其實自己都不太青春。

### 相睇不應重年齡

Mei Ling婚配公司每位客人都有私人教練，所有教練結婚20年以上，婚姻美滿，其中2人有大學學位兼曾在大公司工作。另外該公司還有45項附加服務，由專人心理輔導，惡補對方的行業知識、出生地資訊和嗜好等。會有以上服務，主要是因為客人的年齡歧視問題嚴重：「大家不應太看重年齡，找對象應重品德，維繫感情要多溝通，多包容，一人讓一步。」以上就是Mei Ling結婚40多年來的幸福秘方。另外她亦為了讓更多香港女生找到幸福，先後出了2本書，分別是《嫁個Mr.Right》和《男人經》。



■吳美玲為讓更多港女找到幸福，先後寫了《嫁個Mr.Right》和《男人經》。張偉民攝

## 中國經濟形勢

### 美聯觀點



國家統計局26日表示，下半年中國經濟仍將延續「穩中有進」的態勢，實現全年預期發展的目標。

由於確認中國經濟企穩之前，經濟指標往往波動較大，海外市場關於中國經濟不時質疑，為便於外界了解形勢，中國政府加大了資訊披露與溝通的力度。中國上半年國民經濟運行總體情況是平穩運行，從7月份經濟指數看，國民經濟運行有積極變化。

### 首季增速大放緩

第一季，中國經濟增速大幅放緩，經濟增速跌下保八線後收於7.6%。一股唱衰中國的論調在海外響起，海外投行關於中國經濟硬着陆的猜測也不絕於耳。一些海外媒體也接連刊文說，產能過剩、內需不振等問題已使中國不再是推動全球經濟增長的一大動力。

進入第二季，經濟雖持續放緩但已顯企穩跡象，但海外對於中國經濟調控底線的質疑和猜測不斷。在中國定調「穩中求進」的方針後，質疑中國重走四萬億老路的聲音也不斷見諸報端。市場注意到，在中國政府明確「穩中求進」及經濟增

長底線管理的政策信號下，7月的工業、投資、出口和PPI資料都出現了止跌的態勢。

### 減小小微企業稅

中國政府針對下行壓力較大，已針對性地出台了一些政策措施，如加強城市基礎設施建設、環境保護、資訊消費等，此外還進一步減小小微企業稅負，加快人民幣利率市場化改革進程，改變企業外部經營環境等。在對外經濟方面，近期中國出口「逆襲」也得到了廣泛關注。海關總署資料顯示，7月份中國進出口總值3,541.6億美元，同比增長7.8%。其中出口同比增長5.1%，高於上月的負3.7%，進口同比增長10.9%，遠高於上月的負0.7%。進出口增速雙雙「轉正」，在對主要交易夥伴的雙邊貿易中，僅對日本貿易下降。

目前中國政府發債，一般都用於投資，屬於建設型債務，比如修高鐵、高速公路、水利設施，債務最終都轉化成了資產。如果把中國這些負債和對應的資產聯繫起來看，那麼有相當多的負債是還得起的。雖然中國地方債務規模還有待進一步摸查，但可以預見的是，中國現在沒有爆發債務危機的可能性。

■美聯金融集團高級副總裁 陳偉明

## 布置辦公室提高生產力

### 職場心戰室



辦公室環境對每個工作人士來說至關重要，也往往與生產力、工作效率和創造力息息相關。對於企業管理層來說，員工的生產力和創造力是公司最大的財富，也是企業賴以保持業務優勢、提升市場競爭力的維生素。所謂工欲善其事，必先利其器。恰如其分的辦公室布置，對於員工生產力的提升有莫大裨益。

有研究指出，辦公室內如擁有良好的燈光和充沛的日光，員工的缺席率可減少一成

半，工作效率亦高出兩成。然而，有些企業仍拘執於傳統的辦公室設計，以墨守成規的態度去設計工作間。例如辦公室的座位方向和間隔、門口、文件櫃和走廊的規劃，彷彿都是千篇一律的格局。

### 突破固有設計

有心理學家指出，要擴闊員工的想像力、啟發他們的潛能，必須能刺激他們的思維、優化大腦的運作。換句話說，管理層應該在員工所處的環境中，引入大腦運作所需的一切元素，破除傳統思想的限制，甚至突破物

## 傳美退市 新興市場現動盪

### 財技解碼



自聯儲局主席伯南克今年談及減少量化寬鬆後，過去4年流入新興市場的3.9萬億美元資金，流向已開始逆轉，導致新興市場出現金融動盪。

市場廣泛預期美聯儲將於今年9月開始減少買債，美國聯儲局上周四公布的上月議息紀錄顯示，幾乎所有聯儲局官員支持年底前減少買債，並沒有扭曲市場預期，令美國10年期國債息率抽高，導致新興市場股市、貨幣跌勢持續，其中印度、印尼股市暴跌，印度盧比跌至歷史新低，巴西雷亞爾跌至近5年低位。

### 巴西央行干預匯市

面對撤資風險，新興市場央行近日各出奇招，謀求抵禦市場衝擊。例如：巴西為阻止雷亞爾進一步下跌，其央行上周五宣布，在當日起至年底，動用600億美元干預匯市，並會在有需要時作出更多干預。聲明指，央行將在每周一至周四，拍賣價值5億美元的外匯掉期及衍生品合約，並會在周五透過回購協議向現貨市場注入10億美元。為了對抗資本外逃和貨幣貶值，印度則採取限制黃金白銀等進口和收緊海外投資、海外匯款等資本管制的措施。

理空間，加入切合員工工作需要，讓他們工作起來可以事半功倍的設計。

### 刺激感官設計

此外，顏色光暗與視覺效果配合，與人的工作情緒和生產力亦有很大關係。簡單而言，一些賞心悅目的視覺效果，以至其他能刺激感官的設計，往往能激發更大靈感。當然，甚麼樣的顏色搭配才算最好，實屬見仁見智，但亦有些情況可引以為鑒。一些特色設計（如流水）通常都會使人感到欣喜。至於像桌球等遊戲，既可以滿足愛好者的興趣，又不會影響其他人，企業可以考慮一下。

■雷格斯亞太區財務總監 約翰遜

### 籲先理順基本經濟

其實，新興市場股市及貨幣大跌，受外因和內因兩方面影響。外因主要是上面提及的美國退市預期升溫，令美債孳息抽升，貨幣資金流向逆轉。內因主要是新興市場自身經濟出現問題。例如嚴重的經常帳赤字、高通脹以及經濟增長放緩等。在本次大跌市受影響較大的部分新興市場國家，例如印度、印尼、泰國等，都有類似情況。

短期內，各央行運用財技可暫時扭轉資金逆轉趨勢。但長期看，各國須努力解決其基本的經濟問題，使其財政貨幣政策更值得信賴，市場重拾信心，才能根本解決金融市場動盪問題。

■太平金控、太平証券(香港)研究部主管 陳羨明