

股市亮点 60秒

FIRST RESOURCES

Buy

闭市：\$1.56 ↓ \$0.06

分析家认为棕油价格近期的剧烈波动对第一资源 (First Resources) 的下游棕油业务所造成的冲击有限，首次给予它“买入”的投资评级，并把第一资源股票的目标价定为\$2.20，相等于2009财年调整本益比的18倍。

去年第一资源共有86,000ha (公顷) 的土地种植棕油树。随着它拥有另外100,000ha的未种植地，第一资源料会增加种植棕油树的土地面积，预计每年增加20,000ha。

由于第一资源的棕油业务主要在下流方面，这使它能够争取到可观的远期销售 (forward sales)，今年它就以每公吨 (tonne) US\$931的售价卖出了100,000公吨的棕油。

(Citigroup Equity Research)

ASIA WATER TECHNOLOGY

Hold

闭市：\$0.48 不变

亚洲水务科技 (Asia Water Technology) 宣布2007财年营业额略升3%，报RMB486.4 million (S\$95.75m)，其废水处理业务表现欠佳，幸好咨询业务的营收激增纾缓了有关冲击。

亚洲水务的净利下滑31%，报RMB53.3 million (S\$10.49m)，主要是因为员工成本、利率支出上升以及一次性股票期权支出所致。

基于亚洲水务的筹资成本问题以及2008财年的项目规模料会较小，分析家把亚洲水务的投资评级从“买入”降为“持有”，并把其股票的合理价值定为\$0.45，相等于2008财年本益比的11倍。

(OCBC Investment Research)

读者不应该只是完全依赖财富版刊登的资讯，而应向资料来源查证。本报将不会因有人使用财富版所刊登的资讯而造成任何损失负任何责任，特此声明。

个人档案

杨雅志 43岁
Stone Edge攀岩体验顾问公司创办人
学历：英国Cranfield University
国防科技硕士
家庭：已婚，有1个女儿
嗜好：攀岩、陶艺、户外冒险

随心所欲：杨雅志认为，化嗜好为工作的好处之一，就是能推掉自己不想接的生意。(谢智扬摄)

不愿在大企业当棋子 创业掌控自己的命运

因为热爱攀岩，杨雅志坚持把攀岩生意当嗜好，不让自己为糊口而妥协。

苗丰恬

第一次见面，杨雅志就递上5张名片。名片上头衔各式各样都有：陶艺、攀岩顾问、品牌分销等，都是他一手创办的事业。

他笑着说：“这些都是我的兴趣。”

从“打工仔”到当老板，杨雅志经历了一段心路历程。

身为新加坡武装部队 (SAF) 奖学金得主，他在履行了8年奖学金合约后，受聘于一家网络公司担任区域内容主管 (regional content director)，在亚洲有50名员工听命于他。

不料，2001年互联网经济泡沫破灭，总公司决定缩减亚洲业务，向身为中层主管的他传达了一道命令：在3个星期内裁退手下44名员工，人选由他决定。

他说：“被解雇的员工哭着问我理由，我却说不出所以然……我发现，在大企业机制里，员工们只不过是一颗颗棋子，与高层和董事的关系疏远，缺乏目标与归属感，根本不知道是在为谁卖命。”

于是，忍痛解雇44名员工后的3个月，他也递上辞呈。

离开公司后，要以什么为生呢？放了半年假争取时间与女儿相处后，杨雅志想到了在

结婚之初，与妻子一起爱上的攀岩活动。

其实，以攀岩为“副业”，当他在空军服役时就开始了。除了担任新加坡登山协会副主席，撰写本地攀岩准则外，他也提供攀岩咨询服务。

攀岩运动中，第一个攀岩者拿着绳子和钉子往上爬，寻找安全定点，当中涉及事先计算好的风险 (calculated risk)，如果跌下来，第一个人通常跌得比别人重，这一点像创业一样。

杨雅志

他说：“我负责设计、承包建造攀岩墙，妻子打理生意；我们俩花了3年让业务上轨道，后来凡有学校建造攀岩墙，都会邀请我竞标。”

连续承包了几个案子，信心建立起来后，杨雅志决定朝这方面全职发展，创办自己的攀岩公司。

但是，事实不如所愿，他发现自己“培育攀岩下一代”的理想，与事实有一段距离。除了不时与客户起争执外，也

陷入与客户和供应商三方不断展开拉锯战、不断讨价还价的境地。

他说：“攀岩墙工程属于建筑业的一部分，依这一行的惯例，合约通常由最低价的竞标者得到。往往我依照要求做出的理想设计，却被多方打压，中盘商也迟迟不付款，现金周转不灵。”

然而，在听了一个励志商业讲座后，他豁然开朗，决定把攀岩公司变成“hobby business”性质，从而捍卫自己的这股热情。

他说：“艺术家和工匠的性质不同，如果要赚钱，必须在设计上做出妥协，这是我所不想看到的。听了讲座后，我发现公司的商业模式缺乏增长潜力，打造一个百万元攀岩公司的梦想受到打击，于是宁愿开创另一盘较可行，并且可以糊口的生意。”

于是，杨雅志开始了美容保健产品的分销生意，同时也以“玩票性质”继续经营攀岩公司。

目前，攀岩生意收入平均只占他总收入的10%，但他认为，化嗜好为工作的好处之一，就是能推掉自己不想接的生意。

他说：“现在我只接自己有兴趣的案子，遇到‘流水账类型’的生意时，就很客气地推掉。昨天我就转而推介一名上门的客户，去找东海岸一个有交情的同行承接案子。”

虽然拒绝接受客户“杀价”，但杨雅志在接自己觉得有意义的工作时，则不会计较

太多。

他回忆说，有一次接受热爱社会服务 (TOUCH community service) 旗下的糖尿病患者支援中心的委托，设计一道攀岩墙放在大厅。

他说：“中盘商推荐他们使用纤维玻璃 (fibre-glass)，但这种材质非常昂贵，而且本地许多攀岩墙其实是‘白象’，使用率过低。我于是建议废除计划，宁愿把钱省起来用在帮助患者。我可以带领患者到附近的大巴窑 Safra 俱乐部使用攀岩设备。”

但对方向他解释，一定要在大厅放置这道墙，以鼓励患者运动，他才做出只有踏足点和把手点的墙面设计，为客户省了不少钱。

他坦言，很享受现在能平衡“糊口”和嗜好的日子。

“我花了3年多发展批发生意，这期间攀岩事业处于半停滞状态。一旦生计有了着落，是否要多赚1 million，还是挪出精力来做我认为有意义的事，我能够自由决定。”

我的字典 HELPDESK

履行 lǚ xíng: Fulfill, carry out (a promise)

归属感 guī shǔ gǎn: Sense of belonging

糊口 hú kǒu: To earn one's bread