



清18世纪御制东珠朝珠  
6786万港元，刷新御制珠宝世界拍卖纪录。  
香港苏富比，2010年4月8日



清乾隆帝御宝题“太上皇帝”白玉圆玺  
9586万港元，刷新白玉之世界拍卖纪录  
及御制玉玺之世界拍卖纪录。  
香港苏富比，2010年4月8日。

### 御制珍品之拍场风云

引爆这波行情的拍卖，应该要数2008年秋季香港苏富比的“皇威万代”中国御制珍品专拍。在全球金融风暴最为猛烈的那个秋天，此次专拍总成交额高达38300万港元，可谓逆势而上。其中，清乾隆御制《大阅第三图——阅阵》手卷以6786万港元拍出，比该拍品4年前的成交纪录远超2倍多，刷新了清代宫廷御制画作世界拍卖纪录。此外，乾隆帝御宝交龙钮“乾隆御笔”白玉玺，以6338万港元刷新了当时的白玉世界拍卖纪录。一把清乾隆御制金桃皮鞘“天字十七号”、“宝腾”腰刀，也在同场中以5890万港元成交。

这次拍卖中特别醒目的还有“法国吉美家族收藏乾隆御制印玺专拍”，10方印玺全部卖出。玉玺是帝王身份权力的重要象征，而且具有记事功能。历代皇帝每遇国家大事，均要刻制宝玺作为纪念，而乾隆皇帝更是其中的代表。2009年11月，伦敦苏富比也受此热潮感染，推出了一件清乾隆“八征耄念之宝”御宝交龙钮和闾青玉玺，以357万英镑（约合人民币4000万元）被内地某企业家买走。

乾隆的吉服同样价值不菲。2006年4月，一件清乾隆御制镶珠黄

缎十二章纹龙袍以1468万港元在香港苏富比顺利易主。这件龙袍，通身镶满细粒珍珠，反映出乾隆皇帝一贯的奢华品味。2008年10月，一套清乾隆御制缙丝黑地“海水云龙”图仪仗甲冑又以1410万港元成交。这类仪仗铠甲，并不是皇帝打仗时用的，而是在检阅部队时所穿。

除了这些重器或大件，皇家的鼻烟壶等小品也内有乾坤。2006年3月，纽约佳士得“小有洞天”鼻烟壶珍藏专拍中，清乾隆御制料胎画珐琅“福寿万代”葫芦形鼻烟壶（32.9万美元）是乾隆朝清官造办处所制，壶身饰以生动的牵牛花和蝙蝠图案，精美绝伦。另一件清乾隆御制料胎画珐琅锦鸡“玉堂富贵”鼻烟壶（35.2万美元），是乾隆朝早期清官造办处珐琅彩作坊所制的器物，以锦鸡、牡丹和白玉兰作为纹饰，延续了元明以来的吉祥如意，工艺无以伦比。

很明显，这些御用品将马背民族的喜好——繁缛精巧的装饰风格不遗余力地加以推崇，并在工艺方面竭尽所能。可以说，乾隆年间（1736年—1795年），工匠们凭着精熟的技艺将繁琐的内容堆饰到了无以复加的程度。



清乾隆御制缙丝黑地“海水云龙”图仪仗甲冑（1410万港元）；  
清乾隆御制金桃皮鞘“天字十七号”、“宝腾”腰刀（5890万港元）；  
香港苏富比，2008年10月8日



法国吉美家族收藏乾隆御制印玺及清乾隆御制《大阅第三图——阅阵》手卷

### 乾隆的盛世收藏

既然与“乾隆皇帝”沾边的古董在华人拍卖场上的表现如此非凡，那么或许有必要回头看看这位盛世君主是如何通过各地“纳贡”和造办处“御制”而成为历史上最大的收藏家。

观复博物馆馆长马未都在总结这位清朝版图奠基人、清高宗乾隆帝时，言简意赅地讲到：“乾隆是清代最有福气的皇帝，乃至在中国历史上的皇帝里，我觉得他都是最有福气的。第一，他是盛年登基。幼主登基很困难，会受很多人左右，没办法下判断。乾隆25岁登基，正是人生最美好的时光。第二，康熙、雍正两朝打下了良好的基础，使国家强盛安定，所以乾隆有足够的精力和实力来经营艺术。第三，乾隆皇帝在位最久。他虽然不愿意超过他祖父在位61年的纪录，但是他做了4年太上皇，一共加起来是64年。同时，他也是中国历史上寿命最长的皇帝，活了89岁。还有一点，乾隆是中国历史上花钱最多的皇帝。他在位时间长，国家富足，能大把大把地花钱。”

这位福气满满的皇帝，既有文韬又有武略，爱好诗词书画、鉴赏收藏。那些光彩夺目的无上精品，大部分来自臣仆的进献。只要皇帝的喜好一被探知，那么全国之内最好的珍品，就会源源不断地流入紫禁城。

实际上，乾隆即位之初，是以拒绝进贡而闻名的。刚刚登上皇位之时，乾隆曾下达诏书，说自己身在丧中，无心享乐，要求各地大臣在3年之内停止进献各种贡品。然而，3年之后守孝期满，皇帝仍然不收贡品。据《乾隆起居注》记载，乾隆曾下谕旨说明其理由。他说，地方大臣给我进贡，不过是想借此与我联络感情。“殊不知君臣之间，惟在

诚意相孚，不以虚文相尚。如为督抚者，果能以国计民生为务，公尔忘私，国尔忘家，则一德一心，朕必加以奖赏，若不知务此而徒以贡献方物为联上下之情，则早已见轻于朕矣。”励精图治之态卓然可见。

但步入中年之后，乾隆对自己的要求不再那么严格了。乾隆十六年，进贡的大门被第一次打开。那一年他举行了首次南巡，同时当年又值太后60大寿，皇帝下旨说，因两逢盛典，许多大臣一再要求进献贡物，以表微忱。如果他一概拒绝，似乎不近人情。因为进贡者“分属大僚，上下联情，势难概斥，伊即奏进，自不得不量存一二”。

全国的高级官员都从谕旨里读懂了皇帝的心声。从此，为皇帝准备贡品，就成了他们分内一个重要的，甚至是最为重要的工作。时间不长，他们就摸清了皇帝的喜好：钟表、字画和古玉，最讨皇帝喜欢。另外，扳指儿、鼻烟壶、宝刀等，也容易被皇帝收下。然而，乾隆晚年对贡品的需索逐步达到失态的地步，严谨的进贡制度也几乎失控，以至于官员滥用财力，国家由盛转衰。

除了接受各地报效的海量贡品，乾隆帝还频繁授意御用的造办处制作大批新的工艺品。造办处各类专业作坊先后有六十余个，包括玻璃厂、舆图处、匣裱作、珐琅作、油木作、做钟处、镀金作、玉作、如意馆等等。其增设和下达任务，均由皇帝直接指挥，并由皇帝特派的内务府大臣管理。有时，皇帝甚至亲自参与设计。为了满足乾隆晚年的好大喜功、虚荣炫耀，这些作坊内，中西匠师高手云集，制作不计工本，耗银无数，堪称皇室奢靡生活的真实缩影。



清雍正《雍正朝服像》[图片来源:北京故宫博物院]

清乾隆御制铜胎画珐琅锦鸡玉堂富贵鼻烟壶  
35.2万美元  
纽约佳士得, 2010年3月29日



### 购藏热从何而来

以宫廷艺术为名的拍卖,始于1996年4月的香港佳士得春拍。当时,前佳士得亚洲区总裁林华田上任香港三年有余,在与当时的香港苏富比竞争时,一时难以取得明显优势。于是以宫廷艺术作为突破口,将不同品类的物件与不同等级的拍品交互穿插,并套上各种名目形成若干小单元,打破了过去书画、瓷器与杂项之泾渭分明,以及按照拍品优劣排序的方式。这样的包装理念,正好契合了很多新富买家有限的历史和艺术经验——譬如,已成为游览胜地的明清宫殿紫禁城,遍布书摊报亭的康、雍、乾历史小说,以及充斥着各大电视频道的清宫题材连续剧等。在他们对中国艺术的简化认知中,御制品都是顶级的宝物。这场拍卖由此获得热烈反响。其后,香港佳士得每年举办一次宫廷专拍,不仅带动了以宫廷为号召的收藏风气,同时也扩展了拍卖思路,不再由瓷器霸占山头。

觉察此风向的新拍卖行或新主管,纷纷效仿。譬如,仇国仕于2002年秋天接手香港苏富比中国瓷器工艺品部门后,于隔年4月春拍以“乾隆的世界”为题推出专拍,将宫廷艺术拍卖专题化。从2004年至今,仇

国仕及其所在团队每年春秋两季均隆重呈现皇家专场,场场爆棚,有力地引领了市场潮流。谈及这样的拍卖策略时,仇国仕说:“皇权文化作为富贵的极致代表,对我们的买家有特殊的吸引力。非常突出的是,中国收藏家对中国顶级御制工艺品尤其热衷。除了文化情节的因素外,这些御用品的取材、工艺、收藏与传承,往往有详尽的历史档案记载,比如《养心殿造办处各作承做活计清档》著录等,可以对其真伪、存世量、来源与流转情况有比较准确的把握。”这样一来,宫廷御用品成为华人藏家尤其是近年来内地买家的投资首选,也就不难理解了。相比而言,文人艺术品的取材、创作以及收藏传承等就缺乏史料记录,审美与价值判断更是没有一个可以清晰量化的标准。所以,目前尚未得到内地买家的充分关注,价格远低于宫廷艺术品。

此外,随着中国的日益富强,其对历史上强盛时代的比附、对散落海外诸多文物的追讨、向国际进行文化软实力的营销,以及其他国家或地区主动前来进行文化外交或追述正统等,都间接促进了宫廷艺术的购藏热。 MCB

# OVERSEAS INVESTMENTS 投资出海

文\_黄君发 责任编辑\_顾晓欢

“今天人类刚刚进入到信息时代,未来的时间还很长很长,今天是投资的时候,不是分享的时候。”

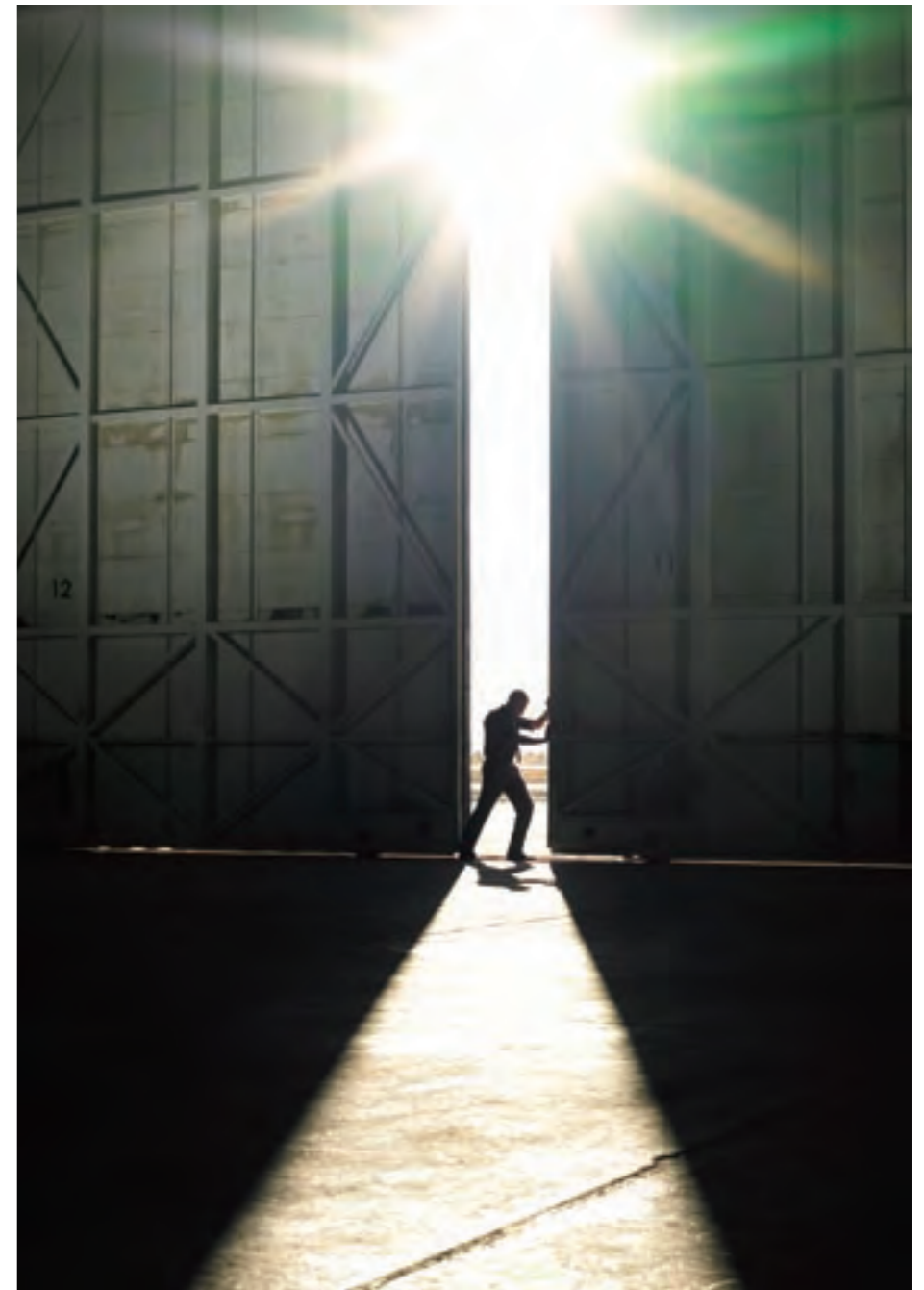
“一个有理想的人和有一个理想的企业,都有一个不屈的灵魂。‘阿里巴巴’为青年人开了一扇门,这扇门可能很小,但穿过这扇门,前面就是光明的坦途,要坚定不移地走过去。”2010年6月25日,国务院总理温家宝来到阿里巴巴网络有限公司考察,在听取马云的介绍和对企业未来蓝图的描绘后,他意味深长地讲了这样一段话。

阿里巴巴集团经营多元化的互联网业务,包括B2B国际贸易、网上零售和支付平台以及以数据为中心的云计算服务,致力为全球所有人创造便捷的网上交易渠道。集团所有交易市场形成一个拥有来自240多个国家和地区超过5000万名注册用户的网上社区。有数据显示,截至2010年4月30日,阿里巴巴旗下的个人网上交易平台——淘宝网则创造了106万个直接且充分的就业机会,这106万人中一半以上年龄在20岁—32岁之间。正如温总理所说的那样,这些青年人通过阿里巴巴打开了属于自己的那扇门。

阿里巴巴也是马云的一扇门。11年前,马云曾经在这扇门的门槛上张望站立,之后,他越过了狭小的门洞,走到了另一个广阔的天地。1999年2月21日,马云对他的18个伙伴说:“从现在起,我们要做一件伟大的事情。我们的B2B将为互联网服务模式带来一次革命!”在马云住的公寓里,阿里巴巴诞生了。从那一刻开始,马云的名字载入了中国互联网进程的史册。

面对温总理,马云如此承诺:“未来10年,我们要为1000万家小企业解决生存、成长、发展的平台,为全世界创造1亿人的就业机会,为全世界10亿人提供网上消费平台。”

从初闯互联网行业到倡导新商业文明,马云用自己的思考和行动证明:在创业的路上,没有终点,只有更远的目标。



## ■国际化提速

马云曾不止一次在不同场合表示：在一个10年里，阿里巴巴将积极推进国际化战略部署，努力成为全球最大的电子商务服务提供商。他认为，阿里巴巴要成为国家基础设施建设的一部分，国家核心竞争力的一部分。“阿里巴巴的实践会证明，中国培育世界级企业的商业土壤已经成熟。”

2010年6月1日，淘宝网宣布与日本最大的购物网站之一的雅虎日本，共同启动了中日网购互联平台——淘宝网搭建的面向中国消费者的“淘日本”平台和雅虎日本搭建的面向日本消费者的“中国商城”。届时，中国数亿消费者将在淘宝网上购买到来自日本的800万特色网络商品，而日本用户也能通过新平台享受到来自中国的5000万网货。“这是有着中日混血的新孩子，他特别的特别是我们做了很多年的理想和梦想。”马云说。

“我希望通过技术，通过互联网能够把世界真的变平，我一直在想如何帮小企业变得更加强大。”在马云看来，世界一直就处在各种各样的危机之中，中小企业要消除危机带来的困扰，就必须大胆走出去。而与雅虎

日本的合作，显然被马云认为是“帮助中小企业走出去”的关键一步。

事实上，把淘宝出海的第一站选择在日本，马云在两年前就决定了。那时阿里巴巴便与软银在日本成立了合资公司，全面进入了日本B2B市场。“我们迅速了解日本市场，在怎么样去跟日本企业做生意方面学到了很多经验。”马云说。

每个月至少一次的日本之行，也让马云对日本市场有了更深刻的了解。“我越来越感受到中日之间的贸易，并不是竞争的关系，而是互补的关系。”

在马云看来，“日本市场非常厚重、非常深，但需要更广一些；中国市场则非常广，但比较薄一点，这需要把它开拓得更深”，如果日本企业学会了服务好中国企业，它们就可能知道什么叫“变化”、什么叫“活力”、什么叫“动力”。

马云透露说，未来淘宝不排除会进入美国和欧洲市场。而“如果服务好日本客户，中国企业就能够服务好全世界的客户，因为他们是最挑剔的客户之一”。

不过，马云心里也很清楚，让中国企业直接为全球最苛刻的客户服务，必定会有很多的不适应：“我最担心的是这个孩子在6个月以内，不会带来喜悦，除了哭以外，可能还有更多的麻烦和各种各样的问题。”

信奉“人永远在危险中找到机会”的马云相信，中日之间的贸易不可能一夜之间就能做得很大，但凭借着消费者和中小企业之间点点滴滴的互相沟通建立起的信任关系，只要坚持下去，一定会走通，“今天只是刚刚开始”。

马云甚至把淘宝将在日本市场所遇到的困难与淘宝创立之初所遇到的难度相提并论。他到现在还记得非常清楚，淘宝网上线的第一天的尴尬：在售商品只有24件，卖的东西少，买的人也没有。无奈之下，“我们只能通过自己买自己的货来走通流程”。

7年之后，淘宝网已经成为中国电子商务领域当之无愧的老大，占据了75%以上的市场份额。马云期望淘宝能够在日本市场有着同样的辉煌，并为淘宝随后的大范围国际化打下良好基础。

会时代给了阿里巴巴这样的机会，“我们不做这个，20年以后一定会后悔。”

对于外界所担心的盈利问题，马云又一次拿出了他的马氏理论：“我相信一定会赚钱的，只要你为客户创造价值，赚钱只是个顺其自然的结果，而不是目标。”

又一次成为马云的佐证的还是淘宝网。在免费模式下能不能盈利，从一开始就成了淘宝网挥之不去的话题。不过，6年之后，淘宝网的表现也再一次让业界惊叹。用马云的话说，“今天谁说淘宝不赚钱，我相信人家都会笑话他。”

未来阿里巴巴将会在集团层面对过去所涉足的投资领域做一次大规模的整合，“目前为止

大家看到阿里巴巴集团内部的整合都还只是一个雏形”。

至于时间表，马云给出的答案是2012年，“未来阿里巴巴集团的框架如何，到时候会给大家一张稍微粗一点的图。”

“要做一个伟大的公司一定需要时间，但是我们觉得自己速度蛮快了。”马云说。



■浙江杭州，阿里巴巴集团办公区域。

## ■数据化生存

阿里巴巴的整合时间表已定，那么，未来的阿里巴巴集团将会成为什么样呢？

马云说，这是阿里巴巴集团内部讨论最多的问题，“讨论了好久，有两三年”。

阿里巴巴集团内部讨论的焦点是，在21世纪，在信息时代，什么样的公司会最受欢迎？讨论的结果就是开放、透明、分享、承担责任的公司最受欢迎。随后，这四大要素也就顺理成章地成了阿里巴巴的企业文化和公司信条。

“我们的内网在公司内部是完全开放，2万名员工只要你敢问我们就敢回答。”马云下一步动作是准备经过3年的努力，将阿里巴巴企业内网向社会全面开放分享其数据，让“大家都知道我们在开发什么产品，走到哪儿去了”。马云表示，阿里巴巴未来将加大在云计算、云存储上的投入，期望5年后能将旗下包括淘宝网在内的数据向企业和消费者公开。

对于阿里巴巴如何长青，如何让刚刚走过11年历程的阿里巴巴活到马云所承诺的102岁，马云也一直在思考，思索的结果是：21世纪企业要想持续发展必须是解决社会的问题，只有持续解决社会问题，企业才会持续发展。“社会的问题会不断涌现，只有抓住社会主要的问题，并且解决它，我觉得这样这个企业才能够具备成长的基因。”

金融危机的出现，使马云清醒地认识到，如何通过出口和内需等多种手段解决中小企业的生存难题，将是相当一段时间内中国社会所要面对的巨大难题，“这是我们巨大的机会所在”。

马云认为，对于中小企业而言，无论是出口还是内销，它首先要面对的就是信用问题。“中国的经济发展，必须要建立信用。”在马云看来，只有建立起相对健全的信用体系，中小企业的生存难题才有可能缓解。鉴于此，马云希望阿里巴巴集团能够利用现有

资源，转身成为21世纪第一家开放分享的数据平台。

阿里巴巴B2B、淘宝拥有海量的小企业和消费者的信息，支付宝则拥有众多来自淘宝、阿里巴巴以及其他支付合作伙伴的无数的交易诚信信息。这些信息经过一定的处理后，完全可以起到背书信用的功能。

从目前来看，阿里巴巴B2B以及淘宝在“大淘宝”战略下的扩张，其核心目的都只是为了能够最大限度地积累来自企业和消费者的信息，为整个阿里巴巴集团的“数据化”提供坚实基础。“我们最希望做的是，为所有小企业，所有的消费者积累、建立信用体系。”马云憧憬说。

马云认为，20世纪的竞争是工具的竞争，“操作系统也好，IBM、英特尔的芯片也好，基本都是工具的竞争，但这些工具都是处理信息的”。而未来“谁拥有更多的信息，谁就拥有未来”。**MOE**

# "THE RICHEST PEOPLE OF WESTERN HAN DYNASTY" OF SIMA QIAN

## 司马迁的“西汉富豪榜”

文\_吴晓波 责任编辑\_钟亚超



### 吴晓波

著名财经作家，著有《大败局》、《非常营销》、《被夸大的使命》、《大败局2》、《激荡三十年》、《吴敬琏传》等作品；“蓝狮子”财经图书出版人。

司马迁的《史记》里有一章叫《货殖列传》，专门记载了西汉初期的富豪——他称之为“贤人所以富者”。近日，闲来无事，算了一下，有21个名字，把这些人所从事的产业一一排列出来，突然发现，2000多年前的财富积累好像与当今并无太大区别。

### ■第一大致富产业是冶铁业

在司马迁的这张“西汉富豪榜”上，排在前四位的竟都是冶铁业者。

第一位是四川地区的卓氏。他原本是赵国人，世代靠冶铁致富，秦灭赵国后，卓氏一族被洗劫一空，只剩下夫妻两人推着一辆小板车流放他乡。同行的流放俘虏中，稍微有点积蓄的都争着贿赂押解的官兵，希望能被

安排到距离赵国稍近的葭萌关一带（今四川广元县），只有卓氏说，“此地狭小贫瘠，我听说汶山（即岷山）之下，土地肥沃，地里长满芋类，一辈子不至于挨饿。那里的人们喜欢到集市上做事，喜欢做买卖。”于是要求迁得远一些。押解的官兵就把他安排到了临邛（今四川邛崃），卓氏到了那里后，利用当地的铁矿资源大搞冶炼铸造，运筹经营，把产品销往滇、蜀各地。不久就富甲天下，家里的奴仆多达千人。他们大起田池，射猎为乐，享乐可比王君。

排在第二位的富豪叫程郑，竟也是在临邛致富的。他是从山东流迁过去的俘虏，与卓氏一样从事冶铸，销售到西南的少数民族地区，富裕程度可与卓氏一比。第三位钢铁

富豪是孔氏。他是魏国大梁人，秦灭魏后，把孔氏流迁到南阳，他就在这里冶铁铸造，修建池塘堤堰。第四位富豪是鲁国的曹邴氏，他以炼铁起家，“富至巨万”。跟出手阔绰的孔氏不同，鲁国人生来就节俭吝啬，曹邴氏定有家规，“俯要有所拾，仰要有所取”，他还从事高利贷业，足迹行遍各地。

除了上述四位钢铁富豪之外，排在第五位的就是齐国的大盐商刁闲。齐国是东方的商业大国，以沸煮海盐而闻名天下，刁闲的致富策略是敢于雇佣最多的劳力。一向富足的齐人对奴隶非常轻贱，认为这些人凶悍狡猾，而刁闲则大量地收留他们，让他们去打渔晒盐，然后带着这些人四处贩卖，最终累积起数千万元的财富。

### ■第二大致富产业是流通业

中国地域辽阔，各地特产繁多，流通之利不可小视。据司马迁记载，当时的大运输商拥有上百乘马车，上千辆牛车，有的甚至还有大型船舶（“船长千丈，车百乘，牛车千辆”）。其中，最出名的是洛阳的师史。他家共计有上百辆运输车，在各郡国周游经商，足迹无所不至。洛阳地处齐、楚、秦、赵几个国家的中间地带，四通八达，商风盛行，师史积累的财富达7千万之多。

### ■第三大致富产业是种植业

司马迁列举了两位商人，分别是任氏和桥姚。任氏的祖先曾做过看管粮仓的小官，秦朝败亡时，各路豪杰争着抢夺府库里的金玉，而任氏则独独挖窖储藏粮食。后来，楚汉两军对峙，老百姓无法耕种田地，米价涨到每石1万钱，于是，豪杰们抢去的金玉都归到任氏手上，他因此暴富。任氏致富后并没有奢侈享受，他仍然从事农业和畜养业，还立下家规，“不是自家种的养的东西，不穿不吃；公事没有做完，不得饮酒吃肉。”因此，任氏富足了几代，被邻里视为表率，连皇帝也对他颇为器重。桥姚则是在边陲地区致富的商人，他养马千匹，牛千头，羊上万只，家中粮食以万钟计算。

### ■第四大致富产业是铸钱业（金融业）

汉初允许民间铸钱，不过铸钱需有铜矿资源，所以，非得有王侯官家背景不可。当时最大的两个铸钱商一是吴王刘濞，他是刘邦的侄子，被封于现今的江苏、浙江一带，此地有丰富的铜山，可以开采铸钱。另外一个叫邓通的“黄头郎”。

邓通出身平民家庭，少年时被征召入宫，在未央宫里当一个划游船的“黄头郎”。据传，有一次汉文帝做梦，梦见自己怎么努力也登不上天，正着急之际，来了一个貌若美玉的黄发少年，助他一臂之力，顺利地登上了天。第二日，文帝游船，陡见头缠黄巾的邓通，便认定他是自己的“登天贵人”，从此百般宠幸，官至上大夫。汉初诸帝都有同性恋的癖好，所以又有记载邓通与文帝有“断袖之交”。某次，一位善于看相的术士说邓通“当贫饿死”，文帝不以为然，说“能富通者在我，何说贫？”于是，把蜀郡的严道铜山（今四川省荥经县宝子山）赐给他，准许其自行铸钱。邓通铸钱很注重质量，其钱币光泽亮，分量足，厚薄匀，质地纯，深得民众喜爱，当时，吴王钱以发行量大占优势，邓通钱则以质地优良取胜，两币流通全国，有“吴币、邓钱布天下”之谓，邓通因此成为当时最著名的官商巨富，日后，“邓通钱”甚至成了货币的代名词。文帝崩逝后，景帝即位，邓通随即被免官抄产，最后饿死家中，应了术士的那个黑色预言。

除了上述四大产业中的超级富商之外，司马迁还十分简略地列举了当时另外一些有名的商人，从记录中可以看到他们所从事的产业。比如，秦杨以从事粮食生产而成为一州首富；田叔靠掘墓也成了富豪，在今天大抵算是文物贩卖业；桓发从事的是“博戏”，就是今天的博彩业；雍乐

靠的是走街串巷的零售成了富足之家；雍伯，贩卖的是女人用的胭脂水粉，在今天就是化妆品业；张氏靠卖“水浆”成了千万级的富豪，在今天就是饮料业；郅氏生产和贩卖的是“洒削”，镊剪子和磨刀，类似今天的小五金；浊式买卖的是猪羊杂碎制品，因此致富，这是今天的肉类食品业；张里从事的是医治马匹的生意，类似今天的兽医业。

这些人致富的秘诀是什么呢？司马迁一言以蔽之曰，“此皆诚一之所致。”就是专心一事，专业经营所带来的。这是商业成功的不朽之理。

细想司马迁的这段记录，是可以再三玩味的。《货殖列传》中记录的富豪不过区区21个，以当时信息传播的不畅，能够进入到宫廷史家耳中的名字，必已是天下闻名之人。而这20多位富豪之中，有不少人从事的都是薄利多销的产业，譬如贩卖胭脂水粉、贩售“水浆”以及镊剪子和磨刀等，如果没有相当的规模化生产以及广泛的销售能力，是不可能积累出巨额财富的。

然而，雍伯、郅氏等人竟能够因此成为一代富豪，并被写进《货殖列传》，这是十分让人好奇的。由于史料的缺乏，我们已经无法确切地知道这些人的产业究竟做到了多大，以及如何做到了那么大的，这些都已经成了无法解开的历史之谜。

2000年以来，最容易致富的产业是能源业、流通业和金融业，其余者，只要你能专心于一个小的产业，做到第一，也可进富豪榜。读到这里，你做何感想？

**财富驿站:**

中国工商银行青海分行营业部西门口支行贵宾理财中心

**财富顾问:**

程建俊 (贵宾理财中心经理, 拥有AFP国家金融理财师资质)

**财富专线:** 0971—8230075

# FINANCIAL ADVICE FOR THE POTENTIAL RICH: HOW TO START A BUSINESS

## 潜力型富豪创业理财建议书

文\_程建俊 责任编辑\_钟亚超



若干年前, 白领在人们心目中是一个较为高尚的职业, 许多大学女生都曾梦想着成为穿着名牌套装进出高档写字楼的白领丽人, 而男生们则希望毕业之后能就职于大型企业, 这成为当时人们对未来职业旅途的最佳规划之一。随着时代的发展, 越来越多的人不满足于为别人打工, 即使薪水不菲, 但他们更希望通过努力建立起自己的公司, 成为新时代白手起家的“李嘉诚”。

我们把上述人群叫做“潜力型富豪”, 这里提到的“潜力型富豪”是指那些年轻, 有理想有抱负, 供职于大型公司, 拥有专业技术或者高超管理技能的人, 职位、薪水都比较高, 但是他们不满足于此, 希望

能开创自己的事业。虽然现在他们并不是富豪, 但是他们有成为富豪的显著特征。

这群人有成为“潜力型富豪”的潜质, 但是也需要面对市场的严酷竞争和考验, 创业的想法容易产生, 过程却异常艰辛。比如, 创业的第一步——启动资金, 就把多少人的梦想扼杀在萌芽状态。如果你不是二世祖, 如果你没有别人的赞助, 那么, 一切只能靠自己。在现有基础上, 要想在短时间内聚集起一定数额的财富, 就需要理财师的帮助了。让我们看看下面的案例, 对于计划创业的青年才俊杨先生, 理财师是如何为他做财务规划的。

**角色标签:**  
杨先生, 30岁, 未婚, 部门经理。

**家庭构成:**  
父母, 60岁, 已退休。

**定制背景:**  
杨先生税后年收入为40万元;  
父母退休金每年共计12万元;  
家庭年支出10万元;  
活期存款20万元, 定期存款50万元, 国债50万元;  
拥有两套住房, 市价100万元, 其中, 一套为公积金贷款, 贷款余额25万元;  
家用轿车一辆, 价值约20万元。

**理财目标**

1. 婚姻规划。杨先生计划近期结婚, 需要筹备结婚基金及孩子的教育费用。
2. 保险规划。
3. 创业规划。杨先生属于都市新贵, 打工皇帝, 月薪非常高, 但是他并不满足于, 希望能用最快速度累积起更多的财富, 为自己创业做好准备。

**家庭年度收支情况表** (单位: 万元/年)

收入		支出	
杨先生收入	40	家庭支出	10
父母退休金	12	—	—
合计	52	合计	10
年度结余	42		

**家庭资产负债状况表** (单位: 万元)

家庭资产	金额	家庭负债	金额
活期及现金	20	房屋贷款	25
定期存款	50	其他贷款	0
基金	0	—	—
国债	50	—	—
股票	0	—	—
投资型保险	0	—	—
房产(自用)	100	—	—
房产(投资)	0	—	—
黄金及收藏品	0	—	—
汽车	20	—	—
合计	240	合计	25
家庭资产净值	215		

**生息资产收益率情况表 I**

资产项目	金额(万元)	资产收益率(%)
现金及活期存款	20	0.36
3年期定期存款	50	3.33
5年期国债	50	3.80
合计	120	3.03

# Tips:

**全球十大年轻富豪榜**

要登上《福布斯》富豪榜, 个人资产总值需要达到10亿美元以上, 2010年, 符合这一条件的共有1125人, 首次达到4位数。在所有上榜富豪中, 美国人占据了42%的比例, 仍然领先于其他国家。日前, 《福布斯》按照资产和年龄, 评选了全球十位最年轻的亿万富翁。

■**第一:** 马克·扎克伯格, 25岁的他净资产已达40亿美元。2004年, 他在哈佛寝室中创建了Facebook社交网站。

■**第二:** 约翰·阿诺德, 资产净值同为40亿美元。36岁的他是前安然公司职员, 安然公司倒闭后, 他于2002年创办了一家对冲基金公司。

■**第三:** 28岁的中国人杨惠妍名列第三, 资产净值为34亿美元。其父是广东碧桂园地产开发公司主席杨国强。

■**第四:** 德国人杜恩·塔克西, 资产净值为22亿美元, 他曾在18岁生日当天继承了大笔遗产, 现居家传城堡埃默兰宫。

■**第五:** 黎巴嫩前总统哈里里的儿子法赫德·哈里里, 29岁。

■**第六:** 黎巴嫩前总统哈里里的儿子埃曼·哈里里, 31岁。

■**第七:** 33岁的日本人田中良和, 社交网站Gree创始人。

■**第八:** 36岁的乌克兰人科斯特扬丁·萨维果以12亿美元的净资产排第八, 持有铁矿公司Ferrexpo与金融信贷银行多数股份。

■**第九:** 28岁的中国人李兆会名列第九, 资产净值为10亿美元。李兆会子承父业成为中国最大私营钢铁制造商之一山西海鑫钢铁集团主席。

■**第十:** 36岁的印度人鲍瓦, 净资产也是10亿美元, 他是印度最大房地产开发商DB Realty的合伙人之一, 其项目包括孟买高达108层的柏悦酒店。



**财务分析**

**1. 资产状况分析**

杨先生的家庭资产由生息资产和自用资产组成, 生息资产达120万元, 占比50%。经评估, 杨先生具备高风险承受能力, 属于进取型客户, 因此, 对于杨先生的年龄和家庭未来理财目标的实现而言, 投资显得过于保守, 活期及无风险资产占比偏高, 虽然生息资产共计120万元, 但投资结构不是很合理, 83%的资金放置在定期存款和国债中, 安全性高, 有一定流动性, 但收益率偏低, 导致生息资产总体收益率偏低。

**2. 负债状况分析**

使用公积金贷款, 说明杨先生能够利用自己的银行信用, 提高资产的运作效率, 通过适当的负债进一步优化其财务结构。

**3. 收支状况分析**

杨先生家庭年度收支结余42万元, 储蓄率高达80%。主要收入全部来自于工作收入, 理财收入相对较低, 这对于着手规划成家及创业的杨先生而言, 将是需要注意的重点问题。

**4. 保障状况分析**

杨先生未给自己购买任何保险, 抵御风险能力差。一旦有风险出现, 如重疾、意外身故、伤残将导致家庭收入中断, 无法保证家庭理财目标的实现并直接影响家庭生活品质。

**理财建议**

**1. 财富教育**

杨先生对投资理财这方面的知识不是很了解, 建议杨先生有计划地学习一些理财、管理方面的课程。

学习内容	学习目的
理财基础知识	通过对存款、股票、基金、保险等各种投资理财知识的学习, 了解产品本质及风险与收益的特性, 为提高资产收益奠定基础。
工商管理	通过对管理学、经济学、会计学、市场营销、财务报告分析、金融工程等相关课程的学习, 为以后创业打下良好基础。
社交与处事	培养人格魅力, 建立良好的人际关系。

**2. 储备结婚及教育金**

杨先生尚未成家, 家庭支出不是很大, 但是应该未雨绸缪, 为将来的婚姻基金和教育基金做好充分的准备。

考虑到杨先生即将结婚, 建议杨先生拿出40万元用于结婚预算, 并严格按照预先准备的方案, 做到不超预算。

杨先生婚后2年准备要小孩, 孩子的教育基金将是一笔不小的支出, 建议用基金定投的方式来储备孩子的教育基金。举个例子, 假设杨先生的孩子18岁上大学, 费用按照现行的每年2万元计算, 4年将需要8万元, 大学毕业后准备出国留学, 每年需要30万元, 3年共需90万元, 假定此期间学费增长率为6%, 届时, 杨先生将需要准备约280万元的教育基金。如采用基金定投的方式储备这笔费用, 假定基金定期定额投资计划的年化平均收益率为10%, 杨先生现在需要每月拿出约4700元做基金定期定额投资计划。

**3. 保险规划**

事业精益求精的同时, 也要关爱身体健康。杨先生应当适当安排时间做一些身体项目指标检查, 跟踪自己的各项健康指标, 适当调整生活节奏, 每周定时锻炼身体, 强健体魄, 保证自己的健康。人吃五谷杂粮, 身体疾病难免发生, 我们要做好疾病的预防工作, 及时发现及时治疗, 尽可能地把疾病隐患消灭于萌芽状态, 保持身体健康。案例中, 杨先生未购买重大疾病保险, 建议杨先生拿出收入的5%购买重大疾病保险, 同时附加住院保险、意外伤害保险等品种, 为自己的健康提供一份强有力的保障。另外, 杨先生的年收入达40万元, 占家庭总收入的77%左右, 属于“家庭支柱”, 一旦杨先生发生意外对家庭的正常生活影响巨大, 建议杨先生每年拿出年收入的10%为自己投保一份期缴终身寿险。

同时, 建议杨先生为自己的爱车投保车辆车损险、盗抢险、第三方责任险等险种。此外, 杨先生还应为自己的家庭财产投保一份家财险, 全面投保, 彻底解决后顾之忧。

**4. 创业规划**

杨先生比较年轻, 对未来的规划却很清晰——需要大量的资金作为创业的启动基金。经过与杨先生沟通, 杨先生希望在高风险、高收益的金融产品方面有较大的投入。

## 家庭资产配置和投资建议

### 1. 资产配置情况分析

分析杨先生的家庭收支和资产负债情况，会发现其存在的主要问题是资产结构不够合理，固定收益的无风险产品占比过高，导致理财收入过低，无法以较快的速度积累创业基金。

目前，杨先生的总资产为240万元，自用住房和家用车占总资产的50%，金融资产占50%，生息资产占到一半。但生息资产中以存款、国债居多，几乎占到100%，一定程度上影响了生息资产的收益率，这是杨先生较为显著的财务特点。

杨先生除了要积累孩子的教育基金外，还需要在5年内，即在35岁之前积累一笔200万元的创业基金。

### 2. 资产配置建议

目前，杨先生的金融资产配置过于稳健，收益率较低，如果维护现有投资组合，将无法在短期内积累其需要的创业基金。

建议：首先，将现金及活期存款等现金管理工具5万元做为家庭的应急准备金，这部分资金可以活期存款、货币基金或工商银行的“灵通快线”产品形式存在。“灵通快线”买卖都是“T+0”实时到账，预计收益是活期存款的4倍以上；其次，用国债中的40万元购买工商银行的“步步为赢”收益递增型灵活期限理财产品，这部分资金留作结婚费用。

⑤ “步步为赢”理财产品：“步步为赢”理财产品是工商银行继“灵通快线”系列理财产品之后推出的又一款自主管理的创新型理财产品，以债券和高信用等级信托贷款为主要投资对象；产品各档收益水平将根据市场利率的变动及时调整，投资者收益率有可能随调升的利率水平上升而上升，能有效规避利率风险。持有满3个月、6个月、1年

的预期收益率远高于同期定期存款，且收益随持有期间递增，持有时间越长，收益越高。

其余生息资产可以考虑配置在股票型基金上，杨先生可以用剩余的75万元资金配置在指数型股票基金，同时，每月还需要拿出近1万元采用基金定投的方式投资，根据历史上股票型基金的收益数据显示，杨先生每月1万元的基金定期定额投资计划和75万元的指数型股票基金投资计划可以实现10%的年化收益（预计收益）。杨先生可以选择工银核心价值基金做单笔投资，选择工银沪深300基金为积累创业基金做定期定额投资计划。同时，为方便杨先生平时打理自己的资产，建议其办理工商银行的理财金账户和网上银行（证书版），这样可以免去奔波之苦。

⑥ 理财金账户：工商银行的贵宾客户理财品牌。工商银行为“理财金账户”客户提供了综合账户服务，客户仅凭一张卡即可办理存取款、转账汇款、刷卡消费、投资、贷款等多项银行业务，真正实现了一卡多能。“理财金账户”卡的基本账户为结算账户，客户还可在卡内下挂其他各种账户，实现对账户的统一管理。“理财金账户”客户在办理各种结算业务时还可享受多种特殊优惠，如优先购买国债等。

⑦ 网上银行：指通过互联网，为工商银行个人客户提供账户查询、转账汇款、投资理财、在线支付等金融服务的网上银行渠道，品牌为“金融@家”。同时，可提供银行利率、外汇汇率等信息的查询，配备详细的功能介绍、操作指南，凡在工商银行开立本地工银财富卡、理财金账户、牡丹灵通卡、牡丹信用卡、活期存折等账户且信誉良好的个人客户，均可申请成为个人网上银行注册客户。

经过调整资产配置，既保证了杨先生生息资产的流动性，满足家庭正常开支及做好家庭应急准备金的需求，又提高了组合投资收益率，达到7%，加上定期定额投资计划的收益，预计5年后可以积累近200万元的创业基金和18年后280万元的教育基金，达到家庭理财目标的需求。

### 生息资产收益率情况表II

资产项目	金额 (万元)	资产收益率 (%)
现金、灵通快线及货币基金	5	1.45
股票型基金	75	10
步步为赢理财产品	40	2.1
组合收益率		7

### 3. 合理利用其他资源

杨先生是企业的部门经理，自身专长在于技术特长，对于家庭理财并非特别熟悉，需要专业人员长期对理财方案的实施效果进行跟踪调整，因此，借助专业人员的力量做好家庭理财规划尤为重要。杨先生具有高额的金融资产，已经达到工商银行的财富客户标准。建议杨先生签约工商银行的财富管理服务，可以享受工商银通过国际认证的国际金融理财师（CFP）提供免费的一对一理财服务，进行家庭财务分析，跟踪家庭投资过程，适时调整理财方案，提高方案的可行性和金融资产的投资收益率，满足各项金融服务需求。

### 4. 其他建议

——简化投资。不必放弃做一个积极型投资者，但要考虑放弃选个股，换一些更简单的项目，如指数型基金。不要做可能难以脱手的另类投资。

——清理账户。许多人都有多个银行户头、经纪账户或有多家银行的存单。整合账户过后，资金的追踪会简单得多。



### 风险提示

投资总是有风险的，风险的大小一方面由所选择的投资品种本身决定，即非系统性风险；另一方面则可能存在一定的系统性风险，如政策变动、不可抗力等。

针对杨先生的特点，我们在确保其生活质量不下降的前提下为其量身定制了较为合理的理财策略，未来我国经济环境的变化和杨先生家庭情况的改变可能对报告产生巨大的影响，我们将定期和杨先生取得联系，根据环境的变化不断调整和修正理财规划，切实实际地更新我们的方案，使之成为指导客户实现财务自由之路的好帮手。 MCE

# DECODING OF BOTTOM COPIES FOR PRIVATE INVESTORS

## 散户“抄底”全解码

文\_谢宏章 [财经作家] 责任编辑\_钟亚超



都说炒股最难的是“逃顶”，其实，这只说对了一半。单就波段操作而言，除了“逃顶”，炒股还有一难，那就是“抄底”。股市持续下跌后，何时止跌、哪里是底，“抄底”有哪些技巧，该注意哪些问题，都颇费思量、颇为讲究。

### ■ 症结：屡抄屡亏的背后玄机

每当大底来临，投资者都希望能成功“抄底”。然而不同投资者的结果往往大相径庭，究其原因，大致有四：

#### 1. 该慎不慎

“抄底”的前提是“逃顶”——高位减仓。当指数运行至一定高位时，投资者应采取谨慎策略，分批逢高减仓，巩固胜利果实，以便为日后“抄底”备足资金、奠定基础。但不少投资者该慎不慎、反向操作，随着指数的不断上涨，风险的不断累积，仓位不减反增，指数越高、仓位越重，不仅错过了“逃顶”的机会，且使日后“抄底”被动起来。

#### 2. 该了不了

高位满仓、重仓的投资者持有的股票多数都是涨幅巨大，但获利不多的股票。当指数出现调整时，这类股票往往跌幅居前，充当领跌角色，重仓持有、该了不了的投资者损失惨重。暴跌后，由于所持股票处于深套之中，手头又无多余资金，“卖”不忍心、“买”无资金，与“抄底”机会失之交臂。

#### 3. 该等不等

与高位重仓、未能脱身的投资者相比，有的投资者相对幸运一些——在指数处于高位时已抛出了股票、降低了仓位。但在指数调整过程中缺乏耐心、该等不等、仓促补仓、抄错了底。等真正底部来临时，手头已无资金，有底也抄不了。

#### 4. 该狠不狠

与“逃顶”一样，“抄底”机会并非时时都有、人人能遇。一旦机会来临，就要及时抓住，做到该狠则狠。一般而言，当大盘从高位开始下跌，调整的时间和幅度达到一定程度，许多股票跌得面目全非，多数股民亏得

惨不忍睹时，离市场底部就不远了。此时，一些投资者反而犹豫不决、该狠不狠，继续轻仓、减仓甚至空仓，最终导致步步踏空、心态失衡，进而追涨杀跌、铸成大错。

### ■ 对策：别把抄底的好经“念歪”

大底一旦来临，没有投资者不希望在指数最低点满仓买入最强势的股票，从而获得超额回报。因此，作为普通投资者，没有必要刻意地去追求这种不切实际的理想化状态，行之有效的“抄底”方法是做到“三个保持”：

#### 1. 保持足够的仓位

无论是高位重仓、满仓，跟着大盘一路下跌的投资者，还是高位减仓后空仓、轻仓的投资者，当底部出现时都需要保持足够的仓位。投资者可以抓不住最强势品种，但不能让资金闲置。一方面，要树立防踏空意识。当指数处于底部区域时，一定要确立强烈的仓位意识，牢记“仓位也是硬道理”这一投资真谛。另一方面，要采取防踏空的行动。当指数跌至自己设定的点位时，就要大胆、坚决、分批、有计划地买入股票、增加仓位，原则上要确保“底部仓位”高于“顶部仓位”。仓位一旦确定，就要减少操作；即使要“动”，也要在确保筹码能“正差”接回的前提下“动”。为此，在考虑卖股票时，投资者就应做好后续买入的准备，如果没有明确的买入计划（包括多少价位、买入什么品种等），不妨冷静观望、暂缓卖出，以免一不小心造成筹码丢失。

#### 2. 保持足够的激情

这种激情主要体现在对现有仓位的利用

能否正确“抄底”，对整个投资的成败将起到举足轻重的作用。“底”抄得好，会使整体操作变得十分流畅，有助于增加投资收益；抄不好，不仅投资收益难以确保，还会影响投资心态和操作水平。

和市场机会的把握上。仓位和品种确定后，如果所持筹码跌幅已大、处于深套之中，一时又无合适的建仓品种，原则上应保持耐心、减少操作。不少投资者，尤其是新入市的投资者特别喜欢多动，实际上，频繁换股、动来动去，不一定能取得好收益。只有当补入的筹码出现了盈利，操作也由僵持变得流畅起来，且短线又有合适的品种待买时，方可加大操作激情，进行短线操作，博取短差收益，但前提是要有充分的理由和明确的计划。

#### 3. 保持足够的定律

底部操作，既要保持足够的仓位，又须有一定的激情，同时，还要遵守操作定律。一般须坚持：冲高时卖出，做到大胆而不贪，卖后不后悔；下跌时买入，做到心细不恐慌，买后也无怨。选择操作品种的方法主要有：比照法——在大盘和其他个股连涨数日的情况下莫名未涨的股票（限于具有可比性的股票）；联想法——与某一时期涨势较好的板块或与个股相关联，但涨幅落后有可能出现补涨的潜力股票。

### ■ 要诀：“抄底”须理性

能否正确“抄底”，对整个投资的成败将起到举足轻重的作用。“底”抄得好，会使整体操作变得十分流畅，有助于增加投资收益；抄不好，不仅投资收益难以确保，还会影响投资心态和操作水平。因此，“抄底”时做到理性些、悠着点，显得尤为必要：谨防牛股盛极而衰。这是“抄底”时首先需要注意的地方。随着大盘从高位一路下跌，多数个股跌幅较大，但少数逆市上涨的牛股却表现坚挺。控盘这些牛股的主力多数都在考虑筹码变现，希望通过制造赚钱效应，吸引散户跟风，以便达到顺利出货的目的。经验表明，逆市上涨的牛股一旦“变脸”，调整起来十分凶狠，一般投资者难以招架。面对不同的股票，投资者须明白：以前大涨的股票以后不一定还会大涨，以前大跌的股票以后也不一定还会大跌。“抄底”的第一要务不是“向后转”，而是要“向前看”，尤其是要力避成为牛股盛极而衰的“牺牲品”。

不妨吃吃“回头草”。笔者发现，不少投资者在“抄底”时有一个习惯——喜新厌旧、弃熟择生：买一只、抛一只，扔一只、换一只。投资者频繁“开新仓”危害极大，不仅会失去身边的牛股，而且“触雷”的概率也会成倍增加。与其提心吊胆去追陌生的股票，不如放心踏实地拿着熟悉的股票，因为在许多情况下，“咬住青山不放松”要比“频繁换股开新仓”强许多。因此，对于曾经高抛的股票，不妨吃吃“回头草”，善于抓住逢低吸纳的机会，在适当低位再把它们买回来。

积硅步以至千里。“抄底”时，还有这样一种投资者：“大牛股”抓不住，“普通股”眼不开。整天研究个股，不停进行委托，委了又撤、撤了又委，拿着资金、捏捏放放。一转眼，指数涨了一两百点，手头资金颗粒无收。实际上，在底部炒股，与其好高骛远，不如脚踏实地。面对其他股票上涨，最有效的方法不是挑三拣四、追涨杀跌，而是采取“积硅步以至千里”战术，选好潜力股票，逢低买入持有，保持乐观心态，做到泰然处之。这种战术正是一些成熟理性的投资者取得投资收益爆发式增长的奥秘所在。■



# THE GAME OF GIVING UP OR NOT

对于普通投资人而言,选择债券型基金,最该关注什么?基金经理表示,一个成熟的债券型基金要形成稳定的投资风格。很多人投资债券型基金,其初衷是需要稳定,在稳定的前提下获得一定的收益。

## 决胜于舍得之间

文\_张哲 责任编辑\_钟亚超

2010年上半年,A股市场在不经意间下跌了30%,股票基金愁云惨淡,债券类产品却表现抢眼。数据显示,截至6月30日,65只普通债券型基金上半年平均上涨2.04%。其中,封闭式债券基金——富国天丰更以8.98%的收益,位居所有基金之首。这一产品在二级市场持续溢价,吸引了各方关注。富国固定收益产品业绩可观。除富国天丰外,富国天利债券自成立以来的三年期、五年期晨星评级也长期维持在四星以上。截至2009年底,富国天利债券基金最近三年和五年回报均列同类产品榜首。目前,富国基金固定收益类资产管理规模已超过200亿元。高绩效奥秘何在?下半年债券市场又将何去何从?富国基金固定收益部总经理、富国天丰基金经理饶刚对此做了解答。

### ■ 潜伏信用债

富国天丰的强势表现无疑受益于其产品定位。截至2010年6月30日,与上证综指26.82%的跌幅相比,上证企债指数上涨了近6%。饶刚介绍,富国天丰的封闭式设计,令它无需因流动性压力牺牲收益,更可在看好市场时采取适度的杠杆交易,因而比普通开放式基金更适合把握这一市场。

在信用债领域,富国天丰埋伏已久。在2009年的可转债牛市中,富国另一只风格更为偏重可转债市场的开放式债券基金——富国天利债券年收益率为9%,富国天丰的年收益为7.23%。

“若仅仅是为了做到高收益,封闭设计的天丰比天利更具优势,但我们没有这么做。毕竟,与信用债相比,转债的波动性更高。我们希望保持产品特点。”饶刚介绍,富国天丰自成立以来,仅在2008年底主动买入过一只可转债。“当时的风险与收益比,已到了非常吸引人的地步。”

### ■ 转债机遇来临

上半年债券行情走好,在饶刚看来有以下因素:第一是宏观经济增速逐步走低;第二是欧债危机对债权的刺激;此外,股市走弱,避险资金流动到债市上来也是一个原因。

饶刚表示,作为一个正在发展中的细分市场,信用债品种值得人们长期关注,可通过自下而上的详细分析来把握其投资机会。而在当前的债券市场上,可转债的机会或开始大于风险。“时间窗口向前推5年,收益率最好的或该是可转债。”

若只追求一时的高收益,债券基金完全可以在股市红火时,不顾风险地大量配置权益类资产,即使债券判断错误,其业绩排名肯定也非常靠前。而一旦对股市判断失误,净值下跌幅度也将大大超出债券基金投资人的预期。“这种单纯靠股市波动获取收益的行为,或许并不是债券基金投资人需要的。”饶刚说。

在饶刚看来,欲有所得,必有所舍。世间万物总在这“舍”与“得”之间,寻找微妙的平衡。在投资市场上,高收益往往伴随着高风险,反之亦然。“我们一直期望能找到风险和收益间的最佳平衡点。”[本文由富国基金管理有限公司提供] **MO**

# INVESTMENT MAKES US CLOSER TO HAPPINESS

## 投资让我们离幸福更近

文\_李晔斌 责任编辑\_钟亚超

幸福是什么?“幸”者,土下有钱。幸福是长期生活中点点滴滴快乐的串联,因此,幸福就像一个储蓄罐,存储着点滴的称心与快乐。

储蓄罐,原叫“扑满”,起源于西汉时期用粘土做成的封闭式小瓦罐。《西京杂记》记载:“扑满者,以土为器以蓄钱,有入窍而无出窍,满则扑之。”储满后,只有打碎扑满才能取出钱币。

这篇文章送给所有拥有幸福梦想的朋友,希望它能在你纠结于不同的人生目标时,为你指出一个方向,让你从容迈出追求自己幸福生活的第一步。

在人的一生中,对于幸福的理解往往会随着年龄及生活状态的变化而变化。那么,简单的幸福在哪里?

■ 人生重大财务支出阶段		单位: 万元
阶段	生活需求	资金需求
成家立业	买房	100
养儿育女	教育基金	50
安享晚年	退休基金	90

■ 家庭收支情况表		单位: 万元
月收入		0.6
年限		30(年)
收入合计		180
购房支出		100
教育支出		50
养老支出		90
支出合计		240
资金缺口		60

注: ①月收入为一个家庭夫妻二人月收入的总和。  
②子女教育费包括从小学到大学毕业及出国深造的费用。  
③退休养老: 25年养老,每月3000元(55岁—80岁,按人口寿命预期,不包括社保部分)。

上面这笔账还没有考虑到通胀对财富的蚕食情况。假设25年间通货膨胀率为每年3%,那上面的资金缺口将变成: 126万元。

在通货膨胀率的影响之下,如果您现在为退休准备100万元资金,即便按照3%的通货膨胀率计算,30年之后,也就只有41万元的购买力了。比较极端的情况是通胀率达到7%以上,那么30年以后,您现在的100万元只能买到13万元的东西。

通胀情况(年)	低通胀情况下100万元的购买力(万元)		温和通胀情况下100万元的购买力(万元)		高通胀情况下100万元的购买力(万元)	
具体通胀率	0%	1%	3%	5%	7%	
1	100.00	99.01	97.09	95.24	93.46	
5	100.00	95.15	86.26	78.35	71.30	
10	100.00	90.53	74.41	61.39	50.83	
15	100.00	86.13	64.19	48.10	36.24	
20	100.00	81.95	55.37	37.69	25.84	
25	100.00	77.98	47.76	29.53	18.42	
30	100.00	74.19	41.20	23.14	13.14	
35	100.00	70.59	35.54	18.13	9.37	
40	100.00	67.17	30.66	14.20	6.68	

为了实现自己的人生目标,投资是不错的方式,不过华尔街有句格言:要在市场中准确地踩点入市,比在空中接住一把正在落下的飞刀更难。投资不是为了让我们生活充满紧张和焦虑,而是让我们离幸福目标更近。所以,不管我们选择什么样的投资方式或投资品种,请不要忘记为投资系上一个安心结,快乐理财最重要。

有一种投资,它很简单,无需选择进场时机,只需预先设定每次投资的金额、期限和标的,然后根据计划按时投资,即使大盘下跌的时候,还可以开开心心做投资,逢低多买,这就是定期定额投资。[本文由国泰基金管理有限公司提供] **MO**