

“我是榜样”

——《财富生活》专访江苏黄埔再生资源利用有限公司董事长陈光标

文_本刊记者 郭婷婷 责任编辑_郭婷婷



I AM A SHINING EXAMPLE

“我陈光标今天所做的一切，就是为了到我年迈之时，能够实现自己人生的两大愿望：一要经得起我子孙的责问。我要告诉他们，爷爷此生从未做过一件坏事；二要让中国人民记住我，像记住雷锋那样。雷锋是大好人，是榜样，我同样也是大好人，是榜样。”

无论中国还是世界其他国家，优秀的企业数不胜数，致力于慈善事业的企业家亦不计其数，特别是在中国这样一个倡导儒家思想，注重人文关怀，拥有着深厚民族情义的大国，每当天灾不期而至，便有举国相助的温暖送给不幸的人们。然而，用活生生的事实坚持10年做慈善，欲将毕生所有财产用于慈善事业的人，陈光标成为了先驱。

陈光标

江苏泗洪人，祖籍安徽。江苏黄埔再生资源利用有限公司董事长、中国光彩事业促进会副会长、中国红十字会常务理事、中华慈善总会副会长等多个职务。因在经济建设和慈善公益事业方面的杰出贡献，陈光标连续四年荣获“中华慈善奖”，并曾被授予“全国抗震救灾英雄模范”、“全国五一劳动奖章”等称号。2010年4月28日，2010中国慈善排行榜在北京公布——江苏黄埔再生资源利用有限公司董事长陈光标创业10年来，累计向社会捐赠12.3亿元（截止到2010年4月）。因其在社会领域的慈善影响力，获得“首善”称号，被推选为“最具号召力中国慈善家”。

■ “不做守财奴”

人们从来没有像今天这样关注过年收入超过百亿元的江苏黄埔再生资源利用有限公司。“5·12汶川地震”发生后，公司董事长陈光标带领120名操作手和160台大型机械组成的救援队千里救灾，并成功挽救131条生命，其中他亲自抱、背、抬出200多人，救活14人，向地震灾区捐赠款物过亿元。温家宝总理称赞他是“有良知、有灵魂、有道德、有感情、心系灾区的企业家”，并向他表示致敬。2010年9月5日，这个成功的企业家因经营企业之外的又一非凡之举再次走入人们的视线。

这是一封在网上引发了广泛热议的公开信，收信人是大名鼎鼎的盖茨和巴菲特，按照计划，两位世界级富豪会于9月底赴京举办一场慈善晚宴。发信人便是陈光标，他在这封信的标题处写着：“在我离开这个世界的时候，将捐出全部财产”，“我作为一个富人，绝不做财富的守财奴。”

在此之前，盖茨和巴菲特二人便在美国倡议，“全美的亿万富翁在有生之年或去世以后，将自己的一半家产捐给慈善机构”，这被称作是“日落条款”。条款规定捐赠人应该设定一个最后期限，届时他们或其继承人必须将资产直接支付给慈善机构。《财富》杂志估算，如果他们的倡议实施，那么他们将募集近6000亿美元。陈光标说：“有人不理解盖茨和巴菲特他们，我觉得也是正常的。在西方国家，慈善事业已经有200多年历史了，而我国的慈善事业才刚刚起步。因此，人们对慈善还有个逐步认知、认同、共同参与的过程。从这个角度来讲，社会关注这次晚宴，本身就是个好事情，有利于推进我国慈善事业的发展和社会的文明进步。去年我曾接受盖茨先生邀请，在北京进行私人会晤，就慈善事业进行了交流；这次再商慈善事业，我感到非常高兴。我觉得做慈善并劝人向善，是一件功德无量的事情。盖茨和巴菲特自己不仅做捐赠，还发挥他们的影响力，带动更多人行动起来，我非常赞成他们的做法，我自己也一直是这么做的。”

■ “父母教会我做人做事”

很多人都疑惑是什么经历给了陈光标无限的激情而为慈善事业坚持不懈？“小时候，我们家很穷，遇到乞丐要饭，我的父母非但不嫌弃，还会请他到自家餐桌上，与我们一家共同吃饭。别人家孩子没奶吃，妈妈就放下自己的孩子，给别人家孩子喂奶。有一次我看到弟弟因为缺奶吃饿得一直哭，就问妈妈为什么。妈妈回答：‘你小时候也是这样的，我奶水还可以，别人家一点都没有，小孩子要饿死的。’父母虽然贫困，不可能给我们留下什么物质财富，但是他们教会我们如何做人。现在我能用财富回报社会，是父母教会我的，同时也是为了尽忠尽孝。有人问我最大的遗憾是什么，我想我最大的遗憾就是没有第二次生命奉献给我的祖国。可以想象，如果没有改革开放政策，没有稳定的社会环境，我们家今天会是什么样子？我也许只是个靠工资养家糊口的普通人。所以，今天我成为亿万富翁是幸运的，一直从内心感激社会，感激改革开放，也有责任为国家、为社会，多分忧，多做一些事。”

10岁靠在集镇上卖净水开辟了从商之路，17岁成为远近闻名的少年万元户，28岁创立了人生第一个公司——南京金威利电子医疗器械有限公司，2003年组建江苏黄埔再生资源利用有限公司，致力于再生资源利用和新型材料制造等朝阳产业，陈光标以颇具传奇色彩的创业经历，成就了自己事业的辉煌。一个儿时饱经苦痛白手起家的农村娃，也许更能体会“爱与奉献”的真正意义。开办公司第一年，陈光标就拿出利润的1/7——3万元人民币资助一个白血病患者，第二年又拿出利润的半数——28万元人民币为偏远山村修建“阳光站”，无私帮助处于困境的老人及失学儿童。短短4年时间里，陈光标先后捐资1.96亿元，捐物价值6700多万元，“让更多的人享受到企业发展的成果，应当成为企业家的价值观。”



陈光标在2010年11月28日接受《公益时报》采访时说：“我肯定不会给我的孩子留家产，我从零开始，也希望我的孩子从零开始。我在我孩子的身上看到了希望和未来。我的父母没给我留下一分钱，打我记事儿的时候就是帮我父母还债，上小学三年级的时候挑水卖，四年级卖冰棍儿，五年级拖着板车卖粮食，家里的开销都靠我。我必须把这种创业精神传递给我的孩子，这是我最大的精神财富和榜样财富。我的孩子说爸爸是中国首善，他将来要做世界首善。我捐出的个人财产主要用于环保产业的发展，用于教育事业的发展，我永远不会改口，说到一定会做到。我的孩子大的叫陈环境，小的叫陈环保。小儿子6岁时看小沈阳在春晚的小品上说，人生最大的痛苦是死了以后钱没花完，他立刻说我爸爸不死就把钱捐完了。”

■ “捐的不是钱，是理念”

陈光标致信盖茨与巴菲特，表示愿意将自己全部财产捐赠给慈善机构的消息一经传出，有关陈光标的各种言论接踵而至。捐赠频率从年、季度到月，捐赠数量从企业利润的20%—30%到50%—60%，再到95%，最终，陈光标创造了2010年度一个新的关键词——“裸捐”。

如此高调的慈善行为，在中国这个正处于转型期的社会当中避免不了地引起了五花八门的评价和议论。有人称陈光标为“中国的比尔·盖茨”，赞扬这是富人们为财富寻找高尚归宿的开始，然而更多的声音则表现出对富人通常的不信任。并不仅仅是“裸捐”这个看似极端的字眼，就在盖茨与巴菲特的晚宴计划曝光之后，国内舆论和富豪们的反应大都是负面而尴尬的。在这个时候如此高调地宣布“裸捐”，陈光标无疑站在了风口浪尖上。

然而陈光标对自己的所作所为非常清醒，“我想告诉大家的是，我捐的不是钱，而是一种理念，通过这种理念来唤醒人们的灵魂与良知，并且是在呼唤这个社会的公平与正义。因为，我看到了这个世界上越来越多的人睁眼闭眼就是钱和权，忘记了什么是尊严，失去了人性，这让我非常寒心。我所捐的13个多亿，帮助了70多万贫困人口，其实，我看重的并不是这些钱，我捐13个多亿跟普通百姓捐10块钱是一个道理，主要想通过个人的亲力亲为来影响和带动更多的人行动，让更多的人得到帮助，这才是我觉得无比快乐的事。”

对于“裸捐”，陈光标给出了自己的解释，“选择‘裸捐’是我个人深思熟虑的结果，我相信会得到理解和支持。一开始也有人理解，甚至怀疑；但现在越来越多的人理解我、支持我，并且希望有更多的富豪像我一样去做。这么多年来，我也认为自己的确影响和带动了很多企业家，通过慈善回报社会。我高调做慈善，是希望通过自己的影响，能够带动更多的人一起来做慈善，把中国打造成为世界上最具爱心的慈善大国。我希望做个火车头，起到带头作用。我始终认为，做了好事一定要告诉别人，这样才能传播，才能影响更多的人，才能告诉世界，中国人是善良、有爱心的。”

■ 最后的5%

“我肯定不会给我的孩子留家产，我从零开始，也希望我的孩子从零开始。我在我孩子的身上看到了希望和未来。我的父母没给我留下一分钱，打我记事儿的时候就是帮我父母还债，上小学三年级的时候挑水卖，四年级卖冰棍儿，五年级拖着板车卖粮食，家里的开销都靠我。我必须把这种创业精神传递给我的孩子，这是我最大的精神财富和榜样财富。我的孩子说爸爸是中国首善，他将来要做世界首善。我捐出的个人财产主要用于环保产业的发展，用于教育事业的发展，我永远不会改口，说到一定会做到。我的孩子大的叫陈环境，小的叫陈环保。小儿子6岁时看小沈阳在春晚的小品上说，人生最大的痛苦是死了以后钱没花完，他立刻说我爸爸不死就把钱捐完了。”

初次接触陈光标的人，能感觉到无论什么事情，他都非常认真而有条理；了解陈光标的人对于他今天的举动亦不会感到意外。脱掉“企业家”、“慈善家”的帽子，在平时的生活中，陈光标扮演着最为普通不过的家庭中的一员。陈光标的弟弟陈景标在南京一家工厂做保安，妹妹陈春华在江宁一家酒店洗碗，因为家境贫穷，弟弟、妹妹文化程度很低，只能从事维持生计的工作。对此，陈光标没有伸出援助之手，而是让他们依靠自己的付出生活。而对待弟弟、妹妹的孩子，陈光标则慷慨解囊，把弟、妹共6个孩子的学费、杂费、医药费以及平时的零花钱都包揽下来。“我的弟弟妹妹从事的行业并不丢人，的确，他们的文化和技能水平确实有限，但他们在用自己勤劳的双手养活自己。我的财产是靠双手打拼来的，精打细算的过日子，我相信家人会理解我。我不会直接拿钱给我的弟弟、妹妹，但会尽力帮助他们的下一代接受良好的教育。孩子从上幼儿园、上小学就要培养做慈善的理念，光抓成绩那不是最主要的，小学生毕业拿到的第一本证书不应该是毕业证书，而应该是做人做事的结业证书。”

“裸捐”的想法同样也没有给陈光标的家庭带来任何波澜，妻子的支持使他能够不受任何干预地做自己最想做的事情。“我的妻子自小家境就不错，因此对钱没什么概念，到目前为止，我一共捐出了10多个亿，但两人之间没有因此吵过一次。父母对此也很支持，老人都觉得这样更有意义。”



“裸捐”一词出现之前，陈光标曾表示愿意将全部资产的

95%用于慈善事业，将5%留给自己的家人和孩子。然而最后让他决定实施“裸捐”的动力，来自于自己的子女。“现在，我的儿子7岁了，我经常带他出席一些慈善活动，也会带他去贫困山区，我要用我的言行来感化他、引导他，让他懂得感恩社会和包容社会。我希望他长大了和我一样，一辈子从事环保产业的同时不忘回馈社会。在我的孩子身上，我看到了他们未来会是成功的人，不需要我的财产，一样可以达到他们的高度。现在，他们的学习成绩都不错，身体、个人修养等方面也都很优秀，只要他们拥有吃苦耐劳的精神，就一定能取得一番成就。而我留给给他的是精神财富，是榜样的力量，这种东西是无价的。我也衷心希望，每个人都行动起来，帮助他人，从身边一点一滴做起，并且用行动带动身边的人、下一代，一同为国家的环保产业、慈善事业尽一份力。我认为，社会不仅仅需要一个陈光标，而需要千千万万个陈光标，大家团结起来形成强大的精神力量，成为慈善大家庭的一份子，一定能从中体会到和我一样的快乐。所以，最后的5%不是我的家人和孩子需要的东西，我就把它都捐出去吧。”

后记：我们没有办法拿出任何标准来评判陈光标今天的举动，感性得又如此理性，以亿万富翁的胸怀面对财富之外更广阔的人生追求，不是所有人都可以做到，自然也不是所有人都可以体会。感谢这样一个先驱者，用高调的态度，激发富翁以及每一个普通人对于慈善事业又一次提升高度的关注，对于爱的表达，也许不是陈光标50亿资产，更重要的，是阔达的胸怀。 **MCB**



旅行车的魅力在于，既有轿车的操控性和舒适性，又增加了车内空间，提高了实用性，车身更灵巧，便于驾驶和停放。在倡导实用主义至上的欧洲，旅行车已然成为发展的趋势。

TAKE A REAL VACATION WITH WAGON

旅行车，还原真正的假期

文、图_石伟光 责任编辑_顾晓欢

当你如赶场似的奔波于一个又一个景区时，当你兴致勃勃地一张又一张拍照时，是否想过旅行的意义是什么？旅行，应该是漫步于一座城市，细细体验当地的文化，去发现一些有趣的事物。一辆旅行车能最有效地帮助我们实现这样的旅行，可以自己安排时间，去想去的地方，轻松地还原一次真正的假期。

爱车的朋友一定注意到了，几乎时下发布的每一款车型会同时有一款Wagon相对应。“Wagon”就是旅行车版本，是以轿车为基础，通过增大原有后备箱与车身完美结合。旅行车的魅力在于，既有轿车的操控性和舒适性，又增加了车内空间，提高了实用性。

旅行车与轿车相比空间更大，舒适性更好，而且操控性没有降低；与SUV和MPV车型相比，旅行车的购买价格和使用成本相对较低，而且具有更灵巧的车身，便于驾驶和停放。在倡导实用主义至上的欧洲，更是风靡几十载。国内专家分析，在消费者日益对两厢车内部空间产生不满的现状下，旅行车显然已经成为发展的趋势。这里推荐四款时下最流行的旅行车，供大家参考。

■大众Variant——毋庸置疑的实用之王

推荐指数：★★★★★

推荐理由：优雅动感的外形、舒适实用的空间，丰富完备的科技，兼顾生活和商用。

Variant实际上就是进口迈腾旅行版（以下称为迈腾旅行版），现推出两款车型——舒适型和豪华型，价格分别为34万元和37.15万元。车身尺寸为4774mm×1820mm×1517mm，轴距更是达到了2709mm，提供了宽敞的内部活动空间和宽阔的内部载物空间，最大限度地满足出游时全家人的需求。

Variant的内饰设计秉承大众汽车以实用性和功能性为导向的设计思路，所有操控部件触手可及，极大地方便了驾驶者和车内乘客的使用。作为一款高档的旅行车，Variant配有高品质的Alcantara或Napa真皮座椅，触感柔软细腻；胡桃木和铝质内饰，工艺精良。

在性能方面，Variant采用了和迈腾2.0T相同的动力总成，最大功率147kw/5000rpm，最大扭矩280Nm/1800rpm-5000rpm，官方公布的0km/h-100km/h加速时间为7.8s，比国产迈腾的时间缩短了0.5s，这与轮胎的抓地力有一定关系。这样的性能，在出游途中可快可慢、可疾可缓，为愉快的旅途更添一份乐趣。



■奔驰C级旅行版——旅行车中的强者

推荐指数：★★★★☆

推荐理由：品位和高端的象征，空间和动力性能卓越，实用性佳。

奔驰C级旅行车与普通C级轿车除了正面看几乎无法分辨之外，其他的每一个角度C级旅行车都会显得与众不同。作为德系三大品牌之一，驾乘奔驰无疑会带来100%的关注率，当然，之前你已经付出了高额的费用作为代价。

空间方面，奔驰C级旅行版的可利用空间也是非常的大，如果完全放倒后排座椅，净深可达2.8m的后备箱深度再配合车身的宽度，可以搬着家去旅行了。动力方面，奔驰C级旅行版共有两款排量的车型，其中C300搭载的是一台6缸自然吸气发动机，最大功率170kw/6000rpm，最大扭矩300Nm/2500rpm-5000rpm，配以7G-tronic七速自动变速箱，0km/h-100km/h加速时间仅为7.5s；而C200 CGI旅行轿车搭载了1.8l直列四缸涡轮增压发动机，最大功率135kw/5250rpm，最大扭矩270Nm/1800rpm-4600rpm，0km/h-100km/h加速时间仅为8.4秒。



■斯巴鲁力狮旅行版——悠闲长假，非诚勿扰

推荐指数：★★★★

推荐理由：全时四驱、外形饱满、惬意生活

看过《非诚勿扰》的朋友都会把能驾驶一款旅行版车型，在闲暇之余去风光秀美的地方旅游放松作为最大梦想吧。

空间方面，斯巴鲁力狮旅行版的表现让人感到很满意，宽大的尾部空间以及放倒后排座椅后的整车空间都各有妙用，对于一般家庭来说也足够用，再加上新力狮原本就拥有不错的车内空间，所以出行时在乘坐和载物方面都绝对让人称心。

动力方面，力狮旅行版采用的是一台2.0L自然吸气发动机，最大功率110kw，最大扭矩196Nm，而传动系统则来自于Lineartronic cvt无极变速箱，这台变速箱不仅是第一款纵置于车身的量产型无级变速箱，而且也是第一款应用于全时四驱车型系统的CVT无级变速箱。



TIPS:

自驾游贴士

1. 不宜戴颜色太深和大而重的墨镜
2. 不宜暴食冷饮
3. 不要携带易燃易爆物品，不宜使用气体打火机
4. 防止爆胎
5. 尽量避免长时间行车
6. 在车内放置遮阳罩



■凯迪拉克CTS运动旅行版——钻石切割外形，华丽且极具攻击性

推荐指数：★★★★☆

推荐理由：极具个性的外形，流畅、简洁、动感；极富内涵的配置，澎湃夸张

凯迪拉克CTS运动旅行版在延续着各代血统的同时，更积极地表现着自己的个性。旅行版的CTS与三厢版车型几乎没有区别，棱角分明的车灯和保险杠，配以大量的镀铬装饰件，构成极致的华丽。

旅行版CTS的尾箱空间较三厢普通版高出1倍达到720L，若是将后排座椅放倒可获得1523L，在实用性上已经很接近SUV车型。而且在一些细节上旅行版做得也很到位，比如隐藏式的置物空间；可分段固定的折叠盖板；可滑动轨道等等。

旅行版CTS搭载的是一台3.6L排量的SIDI（缸内直喷发动机），厂方数据中，这台发动机最大功率304hp/6400转，最大扭矩374Nm。在变速箱方面，凯迪拉克依旧为它装备了一台6速手自一体变速箱，真皮包裹的档把手感上乘，但是凯迪拉克针对四驱和后驱在最终传动比上做了细微改动。

看了以上的介绍，你是不是开始重新考虑为自己的旅行计划里加入一款旅行车，让自己的出游变得舒适，再加入几分方便，同时融入一些潮流？ MCB

天使投资， 那些比钱还重要的

中国投资界有这样一个形象的比喻：风险投资是看一盘菜，这盘菜好，就买单拿下，不好就不要了。而成熟的天使投资人会说，这个菜不错，但是缺了两个辣椒，配两块豆腐。这个菜谁来配呢？天使来配。天使会说，这盘菜不错，但是大厨不好，我们找一个大厨，或者说大厨不错，菜不是那样的，我们再烧一烧。

“天使”是一个特殊的群体，他们不仅仅用自己的资本和经验去帮助创业企业者，甚至公益项目，更多的时候，他们也是在追求一种参与感、认同感，甚至是怀念。

ANGEL INVESTMENT, THOSE THINGS MORE IMPORTANT THAN MONEY



■雷军，UCWEB董事长（前金山公司总裁兼前CEO），2010年7月14日重返金山执掌网游与毒霸

天使投资， 从“识人”开始

文_雷军 责任编辑_郭婷婷

在项目和人之间，我会毫不犹豫选择投人！因为人是内因，人和项目之间，人是决定性因素。

天使投资听上去像是天下最赚钱的生意，但世界上没有白吃的午餐，与高回报相伴相随的一定是高风险。如何控制风险，提高成功率，各家有各家的高招，我一直试图用理性的方法找寻其中的规律。

投人还是投资项目？

每个风险投资家都会说：项目和人缺一不可。

但总会遇到如下两种情况：第一种情况，人非常好，项目也不错，但还不够好，投还是不投？第二种情况，项目非常好，人不错，但还不够强，投还是不投？在项目和人之间，还需要做出最后的抉择，怎么办？在中国大部分风险投资家会选择投资项目。

然而，在项目和人之间，我会毫不犹豫选择投人！因为人是内因，人和项目之间，人是决定性因素。我的几次实践也验证了我的想法。

比如VANCL陈年，2005年4月他从卓越亚马逊离职后，我就对陈年说：“无论你做什么我都会支持”。第一次他创办我有网，我投资了，2007年10月再次创办VANCL，我继续投资了。VANCL，我投的就是陈年这个人！这里也感谢IDG合伙人林栋梁，他也是连续两次投资了陈年。

比如UCWEB俞永福，他还在联想投资工作的时候，我就曾经说过，“如果你想创业，我一定会支持”。后来他决定加入UCWEB创业，我也是毫不犹豫地投资了（当然UCWEB是个非常不错的项目）。还有Lakala孙陶然、Duowan李学凌等。

我觉得基金的商业模式不支持这样的投资模式，因为投资机构募集投资人的钱，都有明确的退出期，如果项目不够好，会浪费几年时间，机构不愿等待。而天使投资者投的是自己的钱，没有外部压力，有足够的时间投人！所以，我的判断是投人的胜算更高！

评估人的规则

评估人是世界上最复杂的事情！我从不认为自己有看人的天赋。听说看相术很有效果，但我没学过。我只不过是在长期的管理过程中不断总结和提高对人的识别能力而已。

对人的评估最重要的一点是诚信，这是所有评估的前提。

天使投资人投入的资金量比较少，一般不会雇佣专业机构做尽职调查，很容易上当受骗，所以对人的诚信要求非常高。中国还处在

TIPS:

雷军评估创业项目的十大标准

一、团队（投资就是投人，人是最关键的因素。在商业社会里，人最重要的基础素质是诚信，没有诚信的人，是不会有人投资的。）

- 1.能洞察用户需求，对市场极其敏感。
- 2.志存高远并脚踏实地。
- 3.最好是两三个优势互补的人一起创业。
- 4.一定要有技术过硬、并能带领队伍的技术带头人（互联网项目）。
- 5.低成本情况下的快速扩张能力。
- 6.履历漂亮的人优先，比如有创业成功经验的人等会加分。

二、方向（在对的时候做对的事情）

- 7.做最肥的市场，选择自己能做的最大的市场。只有大市场才能造就大企业，小池子养不了大鱼。方向有偏差的话，会浪费宝贵的创业资源。
- 8.选择正确的时间点。市场基本成熟了，企业也已有雏形，引入天使投资后，业务会得到爆炸性增长。
- 9.专注、专注再专注。最好只做一件事情，这样能把事情做到极致。
- 10.业务在小规模下被验证，有机会在某个垂直市场做到数一数二的位置。

市场经济的初级阶段，还没有真正建立完全诚信的商业氛围。在这样的环境中评估人，我最关心的是这个人的价值观、商业道德底线等，只有把握了这些东西，才能真正把握诚信度。

当天使投资人和创业者有了深度的互信，这就是成功的开始。

1996年金山在微软和盗版的压力下差点关门，这个时候我反思最多的是我们做的产品为什么卖不出去。我站了90天店面，天天和用户面对面交流，终于找到了一些感觉。1997年金山开始重新创业，做了词霸、毒霸、网游等，都比较顺利，最重要的原因是有了一定的把握用户需求的能力。

我觉得，创业企业没有到持续盈利之前，一直在过冬。创业必须具备少花钱甚至不花钱办事，并且把事情办漂亮的能力。如果靠花钱办事，那么小公司就没有机会了。

曾经有一个北京的创业团队找我，我问了一个问题，假如你们找不到投资怎么办？他们说自己凑点钱，花一年足够了。在北京，8个人能力非常强的团队，花一年时间，包括电脑、办公室、服务器和市场推广等，猜猜他们计划花多少钱？仅仅20万！

我特别关心他们如何做。他们说：“我们不拿工资，在通州租套200平米的房子，每个月只要一两千元，再花两三元请个阿姨买菜做饭，办公、吃住问题全都解决了，服务器带宽借朋友的，剩下的钱买电脑足够了。这样做一年，全力以赴把产品做到极致，仅靠用户口碑就可以做到相当大的规模……”我相信创业者有这样的决心和自信，创业一定会成功。

如果达到上述标准的创业团队，只要有梦想，坚持下去，就一定会成功。

项目的选择

创业团队必须找到合适的创业方向，才会真正成功。如何判断项目是否值得做呢？

一句话来表达就是：在对的时间做一件对的事情，并且要做到数一数二。

首先，要在对的时间做对的事情，这是一个战略的问题，非常关键。假如事情明明不可行，还执迷不悔，这样的人注定以失败收场。做对的事情相对容易，难在把握时间点。比如联众1998年创业做棋牌游戏非常成功，假如那个时候他们选择做网游，结果会如何？我相信他们失败的可能性会较大，因为时机还不成熟。盛大2001年9月开始代理韩国游戏《传奇》非常成功，很重要的原因是时间点把握得比较好，当时网吧已经兴起，宽带已经开始普及，市场急需好的网游。

其次，要选择能做的最大的市场。一定要算清市场规模，想清楚后再做。一旦开始做了，就陷进去了，这是我个人最大的体会。回到金山1996年，我们选择的突破口假如是毒霸，我们会更成功。因为毒霸的市场规模远大过词霸。在2000年底再杀入，有点晚，成本相对比较高。

专注是创业团队最重要的武器，所有人都专注在一个问题上，解决问题的速度非常快。由于各种各样的原因，创业者很容易进入一个又一个战场，最后一件事情都做不好。

最后，是否能做到数一数二？一般来说，第二名的价值往往不到第一名的一半，第三名之后的价值就更低了。所以，你有什么样的核心能力，有什么样的绝活，一定要想清楚。

目前我最看好的方向是移动互联网和电子商务，当然，我也愿意学习研究一些新的方向。关于投资回报的问题，早期风险投资成功项目回报的目标是十倍的收益，天使投资比早期风险投资进入得要早，风险更高，所以，天使投资要求的回报会更高。这样，投资的关键问题主要在于具体的方向和团队。 **VC**



熊晓鸽，IDG亚洲区总裁

熊晓鸽： 文化产业， 跨界投资新谋略

文_孙彤 责任编辑_郭婷婷

是产业决定了一切，中国始终是电影最大的潜在市场，是时尚用品和文化消费的最大市场，更是加工的最大市场。

与其说熊晓鸽是一位投资界的教父，不如说他更像一位文化传播的使者。在他的办公室旁边，有一个专门摆放着IDG投资以及合作过的杂志、电影等文化产品的展览室。无论是前来拜访的朋友，还是达成合作的工作伙伴，熊晓鸽经常会热情地向大家展示：“你看，这都是我们投资的项目，我对文化创意产业情有独钟。”

作为IDG全球常务副总裁兼亚太区总裁、IDG资本的创始合伙人，熊晓鸽坦言自己对文化创意产业的关注很深。“文化创意产业的市场潜力很大，人们需要生活得更更有品位。”熊晓鸽这样总结。

看好跨界模式

熊晓鸽的另一个身份：电视选秀节目“创意星空”的策划人。熊晓鸽与“创意星空”的合作整合了IDG旗下投资的平面杂志《时尚》集团、YOKA网等多重资源，从而创造了一种无缝化连接的商业模式。

在熊晓鸽担任电视节目“赢在中国”的评委时，第一次接触电视制作的熊晓鸽忽然对电视领域产生了兴趣。他认为，拥有好的创意、团队和服务，选秀节目就有市场发展的空间。更重要的是，“赢在中国”已经树立了一个节目品牌，在一段时间内，只要提到创业，很多人都会想到它。“这类节目，制作公司的价值点，就是品牌。”这样的思路，也为后来熊晓鸽与“创意星空”的合作开启了绿灯。

由于是与电影频道的合作，“创意星空”的第一季以电影为主题。而跨界的合作，也开始在节目中应运而生：第二十五期电影主题《摇摆的婚约》就是一部由《时尚》集团投资的电影，男女主演以评委身份来到节目中，达到为电影宣传的效果。并且《时尚》集团的编辑也参与进来，在每期杂志上跟踪报道赛事，为彼此创造了天然的广告渠道，大大降低了电影和节目的宣传成本。

另一个跨界就是“创意星空”与YOKA的合作。在IDG投资的高端时尚类网站YOKA网上，会有关于节目的整个专题。网友可以在网上报名参选，看视频，为选手投票等互动环节。熊晓鸽表示：“没有一个杂志的受众数量能超过电视，而网络则让更多的观众参与进来，一起互动。跨界之间形成了一种互补。”

“起初我只是介绍大家彼此认识，没想到最后会促成这么好的效果”，连熊晓鸽自己都没有预料到，这种借力发力的跨界合作会在加强各个品牌附加值的同时，逐渐形成一种新的商业模式。

事实上，IDG投资的《时尚》集团，已经在这些年发展成为旗下近20本杂志的精准高端媒体。这样一来，“创意星空”在塑造设计界“品牌节目”的同时对接大众，《时尚》对接高端读者，YOKA完成网上互动，三者的跨界合作又拓展了电影的外延。“我很看好这种模式，在未来的产业链里，这会形成一种趋势。”熊晓鸽说。

TIPS:

柳传志投资理念: 事为先人为重

第一, 事为先、人为重。所谓事就一定看我们所投企业、行业发展空间和这个项目的水准。更重要的就是看人, 看这个班子, 看管理团队的情况。柳传志指出做投资, 看“人”是最关键的。

第二, 考察被投资企业的机制、体制是不是能充分调动管理者的积极性。这一点是非常重要的。风投里可能主要以民营企业为主, PE里有包括对国企的投资, 对国企的投资确实要很注意, 我们自己的做法是投国企要占大股, 以便对其机制体制改造, 而投民企就是小股, 基本以帮助为主, 这是基本原则。

第三, 所谓价值创造, 投进去以后我们能做哪些事情? (1)如果投的是国企就要机制改革。(2)资金方面的帮助,(3)对企业战略设计的帮助。我们在投进去以后, 发现很多企业确实不太明白为什么要有战略设计, 战略设计以后怎么能够提高企业的执行能力? 怎么去做? 这些都不是很熟悉, 尤其有的国企有相当大的规模, 但对这方面不太熟悉。(4)业务环节专业化, 从采购到最后销售, 这中间有很多业务环节。

产业机会与风险

是产业决定了一切, 熊晓鸽这样认为。在解决了温饱问题之后, 人们需要让生活更有品位。熊晓鸽依然清晰地记得小时候在湖南老家, 母亲工作的纺织厂忽然来了一些上海的师傅。“那时候总感觉, 都是挣同样的钱, 但人家穿得就是不一样。”

要提高这种精神气质和软实力的表达, 就是文化创意产业的巨大机会。在熊晓鸽的判断中, 文化是一个“to C”的市场, 充分的市场导向, 只要是大家追求的、喜欢的, 就有它的价值。“我们太缺少那种家庭娱乐了。”熊晓鸽认为。在文化消费选择太少, 周末都会变得非常乏味。

也正因为如此, 2009年9月, IDG花费几千万元投资了鸟巢版《图兰朵》。出乎意料的是, 把一个在剧院里阳春白雪式的艺术移植到体育馆, 没有了各种限制, 两场演出来了8万人。这让熊晓鸽对自己的产业判断更有信心。不仅如此。2010年1月8日, IDG集团公开表示今年将大举

进军电影业, 以拓展文化创意的全产业链。据相关统计, 2009年中美最大的贸易逆差发生在文化创意产业。无论是电影还是动漫, 都和美国有很大的差距。近几年, 中国电影正在以40%的速度迅猛增长。

但是聊到中国电影, 熊晓鸽认为这仍然是一个风险很大的领域。首先是市场太小, “这个市场不是指观众市场, 而是指影院市场。”熊晓鸽说, 目前在中国只有5000块电影屏幕, 数量只是美国的1/10。以现在每天“两块”的增加速度, 达到美国现在的规模仍需60多年。“要是屏幕够多, 《阿凡达》在中国的票房应该会超过美国。”

“但中国始终是电影最大的潜在市场, 是时尚用品和文化消费的最大市场, 更是加工的最大市场。只是我们的文化附加值比较低。”熊晓鸽的策略是与知名的导演或团队合作, 增加品牌效应; 另一方面, 在熊晓鸽的投资思路中, 他依旧保持看好那些具备良好商业模式的、有创造力的、以及有品牌附加值的内容和团队。 **MOE**



■周鸿祎, 奇虎360公司董事长

天使投资不是作秀

文_周鸿祎 责任编辑_郭婷婷

对于我来说, 天使投资是相对随意的事情, 并没有整体的战略布局, 也没有要做一个企业帝国那么宏伟的想法, 觉得那些项目有意思就投了。

在风险投资领域, “天使”这个词指的是企业家的第一批投资人, 这些投资人在公司产品 and 业务成型之前就把资金投入进来。天使投资最早起源于上个世纪初的美国, 指的是那些对未来戏剧进行投资的百老汇投资者, 这些投资是有风险的, 因为他们在赌戏剧的票房。

确切地说, 发展到今天, 狭义的天使投资是自由投资者或非正式风险投资机构对原创项目构思或小型初创企业进行的一次性的前期投资。它是风险投资的一种, 但就它最能体现“风险”和“眼光”, 与一般VC最主要的差别在于投资阶段一前一后和规模一大一小: 即便是一个创业构思, 只要有发展潜力, 就可能获得天使投资资金, 而风险投资一般对这些尚在“种子期”的项目兴趣不大, 因为这个时期所需资金量小, 没有正式产品, 成功率低, 风险极高。简而言之, 风险投资是一种正规化、专业化、系统化的大手笔, 而天使投资则是一种投资额度有限的个体或者小型商业行为。但是正是因为有天使投资的存在, 许多好项目才没有消失在襁褓里, 包括现在如日中天的Google,

正是因为有了Sun公司的共同创始人安迪·贝托尔斯海姆的20万美元的启动资金, 才有了今天的Google。

对于我来说, 天使投资是相对随意的事情, 并没有整体的战略布局, 也没有要做一个企业帝国那么宏伟的想法, 只是觉得那些项目有意思就投了。

在处理跟创业者的关系时, 我说话风格直截了当, 给人的感觉比较强势, 但实际上在做决策时我非常尊重创业者, 很多投资的企业里我连董事都不是。创业企业不太可能靠股东投票解决问题, 也不太可能靠外部的投资人强行决定某件事。我总是对创业者说, 你作为CEO, 你来作决定, 我只是把建议告诉你, 因为这毕竟是你的企业, 不是我的企业。

既然我选择了投资他们, 这个企业未来能否做成, 就取决于这个创业者能否不断成长。你很难想象, CEO不成长, 这个企业就很难做得很大。所以, 我会花很多精力给他们讲做人、做事的道理, 把自己过去

TIPS:

天使投资人的5个方法

方法1: 发现渴望帮助而非钱的创业者
他只投资那些愿意倾听的人。由于要钱时,人人都是好听众,所以他从不主动说自己是投资人,而是自称“创业顾问”。在接触过程中,重点考察创业者是能够接受“顾问”的意见,还是一意孤行。

方法2: 帮助创业者想清楚“真正目标”
一位著名登山家告诫世人,“阻碍成功的首先是不能认清和坚持自己的真正目标”,比如他第一次攀登高峰时,心里的目标并不是常人想象的登上山峰,而是活着回来。对初次创业者,这是个艰难的挑战。他们常因自己的一个宏大远景的强烈冲动开始创业,然后就以为能立刻梦想成真,迷失了起步时应该遵循的真正目标。这个真正的目标往往是脚踏实地,先求生存。

方法3: 控股直到拿回投资
绝大多数投资人围绕固定的资金回报率制定策略,但他不是这样,他的首要目标是安全收回投资。所以,他坚持在投资初期必须先控股,通常占股51%,一旦收完了投资,创业者再增发新股,或者他低价转让或赠送股份,将股份降低到25%。不过,对这种控制权,他行使得很小心:会提建议,但不会干涉和作决定。当然,如果发现哪位创业者不负责任地行动,他会毫不犹豫地行使大股东的否决权。

方法4: 预留对现金的强制权
他的投资回报期望是拿回全部投资后,只要企业存在,每年能分到原投资额33%的现金红利。他会先让创业者从一开始就理解:他每年到年底会拿走多少?怎样拿走?双方会事先确定创业者的薪金,然后他享有以下强制权——把企业任何回收资金优先用于还完他的启动投资;之后,把企业赚到的每一块钱优先支付他每年的分红,直至每年分红达到他启动投资的33%;任何时候他可以从企业强制提取一定量的现金,如每年分红是36.5万元,则每天就有提现0.1万元的强制权。

方法5: 带着美好的回忆“分手”
投资人和创业者应该在事前想好:将来双方如何分手,才算公平?在双方的眼光和利益发生分歧需要分手的那天,大家都带着美好的回忆依依惜别,创业者有了属于自己的更多的钱、自信、知识和经验,投资者帮助抚育和抚养了一个“孩子”,得到了一笔公平的回报。

的经验教训告诉他,通过这种循循善诱、谆谆教导的方式,真的帮助到他,影响他。所以,在做天使投资时,我对创业者有三个选择标准:

第一,创业者得承认自己还不是很优秀。如果你已经是中国最棒的人了,那早就成功了,我们每个人都有很多缺点,而且所处的行业一直在变化。所以要考察他有没有自我反省、自我学习、自我提高的能力。能不能听得进批评的话,能不能面对自己犯的错误,能不能修正自己。如果特别固执,特别自负,自以为是,就算因为运气取得一些成绩,但最终做不成大事。

第二,要看创业者有没有开放的胸怀,是否善于跟别人合作。合作精神非常重要,一个人很难成事,需要建立团队,跟天使投资人也是一种合作,将来跟大量员工也是一种合作。一个人如果做事特别独断专行,我觉得未来也很难做大。比如有些创业者找我来帮他,当然

我不可能义务帮你,毕竟不是做慈善,我们应该有共同的利益,你要跟我分享公司的股份,我才可能全力来帮。但是有些人觉得自己的公司很值钱,不愿意跟别人分享。其实对于我来说,我并不在乎这点利益,但会放弃这种缺少开放精神的创业者。

第三,创业成功大概短则需要三五年,长则七八年,这个过程中会遇到很多困难。创业者需要付出比较艰苦的努力,还要有坚忍不拔的精神,要有韧性。

而对于天使投资项目的估值,其实这里面没有秘密,也没有什么估值方法,都是拍脑袋,找心理平衡点。一般问创业者需要多少钱,是100万还是200万,至于究竟占多少股份,也就是经过讨价还价,大家心理平衡就行了。因为早期项目都只有一个点子,没有收入,没有利润,也没有成规模的用户数,在这个阶段就是“一个愿打,一个愿挨”。 **MOE**



■邓锋, 北极光风险投资公司创立者

俗话说:一岁看小,三岁看老。其实,判断一个企业也是这样。一个企业将来能做多,能走多远,关键要看它创业的前半年,甚至是前90天。往往在创业初期,就能够从创始人的价值取向中判断出他企业的生命力。做企业就是做人。做人要有做人的原则,做企业也要有企业的价值观与商业道德。对商业道德的坚守,体现在企业经营管理活动的每一步。

■ 与伙伴、客户共赢

在企业经营活动中,和商业伙伴、客户打交道时我们会碰到很多如何坚守企业价值观的问题。

很多人的商业准则是:合作中我一定要谈到最好的条件。这样做的结果是,你传播的是一种错误的社会价值观,你不是在创造整个社会财富的更大化,你只是以损害你商业伙伴的利益来达到自己的利益最大化。我的观点是:对于商业伙伴,你不能以一种敌视的角度来看,一定要着眼于长远,创造双赢。

客户至上说起来很简单,遇到具体问题时怎么做,才是体验企业的标准。我们的原则是,永远把现有客户的重大要求放在第一位,为他们做好服务。换句话说,其实我们并不特别注重新增加的客户有多少,而是注重老客户对我们的口碑,我们就是靠口碑来做市场的。坚守商业道德,坚持为合作伙伴、客户创造更多利益,最终企业自身也将得到更大的利益回报。

■ 我尊重的企业文化

在我的创业过程中,我得到过天使投资人的帮助,这种帮助不只是资本的帮助,也不是技术的提供,而是他们对我的价值观的影响,他们告诉我企业应该提供什么,该用什么原则来处理问题,该怎样来体现自己作为企业家的社会责任。我现在来做天使投资,也很注重从

这些方面来考察、影响这些初创公司的年轻人。

创业投资就是投人。什么样的人值得投资?什么样的公司值得投资?比起商业模式,我更在意的是一个企业的创始人,他的心胸是不是宽广,个性是否很自私,控制欲是不是很强,他是否能建立一种平等、关怀、分享的企业文化。很多人认为,一个初创公司,连生存问题都没有解决,谈什么企业文化建设。其实不管你喜欢不喜欢,愿意不愿意,企业文化在企业一成立就开始形成了,它包括你个人的价值观、创业团队的价值观,包括你对客户的态度,你在运营上是节俭还是大方,与员工关系是等级森严还是平等……这些就是企业文化的开始。商业模式会随着市场变化而改变,一个创业公司最初的商业模式跟它后来的商业模式很可能不一样,但是企业文化不会随时间的变化而变化,相反它会随着时间的演变、随着公司成长而积淀下来,成为企业生命力的根基。

在硅谷多年,深受硅谷文化的影响,我倡导企业应该有一种平等、关怀与分享的企业文化。在英特尔工作时,总裁安迪·格鲁夫没有自己专门的办公室,而是和普通员工一起在一个敞开的大屋子里办公。早上,他和我们一样找车位,中午他和员工们一起排队买盒饭。这种平等的企业文化是我所追求的。

有人认为,这只是个人风格或者是细节问题,会影响到公司发展吗?当然会。在一个没有平等文化的公司里,所有事情由老板一个人说了算,下属没有成长空间,员工没有参与感与成就感,企业留不住人才,也没有创新能力,最终必然会失败。

在我创业的过程中,我最高兴的事情不是最后NetScreen卖了40亿,而是400人的团队每年的主动离职率不到1%。我听到员工的朋友转述说,我的员工所供职的企业是最棒的,让他能有每天早早赶着去上班的冲动。我是如何做到的?也没有什么特别的技巧,还是回到公司文化建设上来。 **MOE**

向道德投资

文_邓锋 责任编辑_郭婷婷

做企业就是做人。做人要有做人的原则,做企业也要有企业的价值观与商业道德。对商业道德的坚守,体现在企业经营管理活动的每一步。

ROMANTIC FRENCH STYLE, MODERN BRONZE AWARDS

法式风月现代铜章

文_陆昂 图_嘉德在线 责任编辑_钟亚超

法国现代铜章在当地属于艺术消费品，他们更强调自己摆在家里观赏，或者赠人。让我们一同体会这些铜章折射出来的法国人的浪漫、热情，以及勃勃生机。



每次去法国都是为工作，或是看展览，或是品酒。法国人的浪漫是流淌在血液里的，像一种不可抑制的内在冲动，不是为了装点门面，也不是用来取悦别人。法国人倒是免不了有居高临下的优越感，那种理直气壮的“高贵状”在各色人种聚集时相当明显。我的朋友们收集了法国现代铜章，它们在当地属于艺术消费品。在选择展示的这批铜章里，全方位地体现了法兰西式的风花雪月：有直抒胸臆型，有娓娓道来型，也有深刻型。

情人

这两枚现代章的中文名字是“情人”，但巴黎造币厂自己定的名字是“爱火”。这款铜章是法国当代大铜章中极受欢迎的品种，图片显示的是镀金、镀银两种，此外，还有普通的铜章。心形窗口的中心，一对夫妻在爱火中彼此交融，难分难舍，合为一体。铜章雕刻的线条与力量，在此得到完美呈现，远近、虚实、刚柔、线面，搭配得天衣无缝。虽然看不清面部表情，却能明确体会到铜章折射出来的投入、炽烈，以及勃勃生机。



爱情

即使对法国文化一窍不通的人，也能隐约感觉到这枚铜章的主题是爱情。米拉波桥 (Le Pont Mirabeau) 是一座享誉世界的桥，它的闻名归功于法国诗人阿波里耐 (Guillaume Apollinaire, 1880年—1918年) 于1931年发表的诗歌，据传是他的失恋之作：米拉波桥下，流淌着塞纳河，以及我们的爱情。铜章正面，这座19世纪晚期的金属桥横跨塞纳河两岸，桥体上刻着迷倒了千万人的诗句：米拉波桥下，流淌着塞纳河。

希腊神话

这枚铜章取材于希腊神话，希腊神话是西方文学艺术取之不尽，用之不竭的灵感之源，法国现代铜章当然也不会例外。珀修斯与安德洛美达的故事是经典的英雄救美，结局则众说纷纭。希腊神话里几乎没有美好浪漫，大多是始乱终弃。这枚铜章上，法国设计师以现代手法体现了3个传说形象：英仙座珀修斯 (Perseus)，手持能将人石化的美杜莎之盾；天马座派伽修斯 (Pegasus)，血统高贵的仙马；仙女座安德洛美达 (Andromeda)，险些被献给海怪为祭的埃塞俄比亚公主。铜章让男女主人公形成对视，又在神情和动作上创造了强烈对比。



浪漫树

浪漫如果没有伤感，总显得不够完整。这枚铜章上的树体现了世人在诠释生命时的思考与向往。一面是春夏之时生命最为旺盛的大树，枝繁叶茂；另一面，是严冬之时同一棵树的景象，凋零、凄凉，树枝光秃秃地在寒风中颤抖，特写被挪到了树的根部。在那里，我们看到的依然是强劲的生命力，恣意伸展，从大地中汲取养料，耐心等待着下一个春季，等待复苏。谁说风月就不能深刻？



永恒

除了爱情与死亡之外，“永恒”本身就是人类永恒的主题，其实，无论爱情还是死亡，都牵扯到了永恒。这枚时钟状的铜章，也是法国当代铜章创意中的精品。以法语的12个月和阿拉伯数字的日期交错排布，环绕指针周围，各种字体的英语 (Don't forget)、法语 (N'oubliez pas) “勿忘”夹杂其中，还有盲文和阿拉伯文，以及英特网@符号……视觉上极具现代感，又带给人深邃的思考：指针转起，时光流逝，我们真能不忘吗？



陆昂

·北京嘉德在线拍卖有限公司首席执行官兼总裁
·葡萄酒网董事长兼CEO



神秘园

这枚名叫“神秘园”的铜章，墙垣上的铭文用简约诗意的语言，勾勒出了这座“爱之花园”（Jardin d'Amour）：神秘，且神圣；荒凉狂野，又溪水潺潺；让人想起轻快的阳台，抑或雄壮的阿尔卑斯山。说到底，一切皆是爱……爱之花园呈现了许多，也隐藏了许多。它呵护着我们的欢乐、幻梦，我们在里面种下心情与欲望的花花草草，丰富而芜杂，只有一条小径，似乎通向那个终极的答案。

探幽

这枚铜章就浪漫得有些“探幽”气质了。巴黎是自由艺术家的天堂，19世纪晚期至20世纪初，文人与艺术家常常会聚集在咖啡馆、街道或某个小广场，创作、攀谈、思考，打发时光。它们不是正规意义上的“沙龙”，但这种聚集之风，令后人向往不已。蒙马特高地也是重要的聚会地，也成了游人施展浪漫想象的空间，走在某个角落，不经意就会听到毕加索、达利的掌故，或者突然想起雷诺阿、莫奈笔下的画面。以蒙马特为题材，巴黎造币厂陆续制造过若干枚铜章，情调十足。MCE



INCREASING RETIREMENT AGE IS A GLOBAL TREND 退休年龄延长是世界趋势

法定退休年龄的确是一个十分敏感的民生变量，因为它直接关联着每一个人的切身利益。但是，不可否认的是：法定退休年龄，更是一个万分理性的经济变量，它需要科学精算，超前谋划，果断决策，长远安排，它不以个人意志和民众偏好为转移。

文_董登新 [武汉大学金融证券研究所所长] 责任编辑_顾晓欢

的法定退休年龄是60岁，也就是说，法国人60岁即可领取养老金，但不能领取全额，退休者要想获得100%的退休金，还需要满足下列两个条件之一：其一，缴费满40年；其二，年满65岁退休。

2010年9月10日，法国议会众议院投票表决，同意将现行的法定退休年龄60岁提高至62岁，而退休者要想获得100%的退休金，则

必须年满67岁退休，而不论缴费期长短。这一过程是渐进的，从每年延长退休年龄4个月，最迟在2018年完成。这一方案如果得到随后的参议院投票表决通过，则法案生效，便可进入正式实施阶段。

美国一位生物学家曾说过：到2050年，由于人类平均寿命的不断提高，人们的退休年龄可以延长至80岁。

随着人口平均预期寿命的不断增长，以及人口老龄化现象的日益加重，延长法定退休年龄，已成为世界流行的大趋势。

近日，法国决定延长法定退休年龄，引发国内民众不满，该新闻一度成为国内外媒体关注的焦点。事实上，法国现行的法定退休年龄是欧洲国家中最低的。法国现行的退休制度始于1983年，根据现行规定，法国人

近期艺术展 |

■ “油画艺术与当代社会”中国油画展

展览城市：北京
展览时间：2010年11月11日—2010年11月25日
展览地点：中国美术馆

“油画艺术与当代社会——中国油画展”是对新时期中国油画发展新课题的探讨和研究的学术展览，是对相关创作的一次集中展示。近30年来，中国油画的发展取得了长足进步，展现了百花齐放的局面。但是为使纵深发掘达到更高水平，则有待于我们长久的努力探索。

■ “弦外之音”伊利沙白格鲁布尔个展

展览城市：上海
展览时间：2010年10月17日—2010年11月7日
展览地点：没顶空间

在奥地利艺术家伊利沙白格鲁布尔的作品中，空间与感知是反复出现的主要元素。其中，建筑作为一个重要的方面，虽貌似简单，但这些声音、录像和互动装置，无不使参观者对周遭产生一种全新的认识和体验。在“弦外之音”展览中，伊利沙白格鲁布尔将首次携她独特的作品在中国展出，以期刺激观众的视觉和对空间的感知。

■ 一分钟的一百年——胡介鸣个展

展览城市：上海
展览时间：2010年10月22日—2010年11月30日
展览地点：香格纳画廊

人们保存艺术品，艺术品保存历史。这是千百年来的文明游戏。此刻，艺术家胡介鸣将要带领大家进入一个由艺术品构成的特定维度，时间与空间在这里被解构重置。香格纳画廊10月为大家推出胡介鸣的艺术项目：一分钟的一百年。这件庞大的作品由1100个1分钟的录像构成，分别摆放在上千个储物袋般的方格中展示。其中，每一个录像都是对一件近现代艺术名作的解构和重新演绎。置身于这个疯狂、嘈杂、戏谑的动画世界中，观众将体验前所未有的冲击。

欧洲委员会已经宣布：2060年，他们建议的退休年龄将延长至70岁。

事实上，世界各国不断延长法定退休年龄已是大势所趋。尽管对延长法定退休年龄各国民众均有争议，但争议归争议，各国政府的实际行动却是高度统一，即不断延长法定退休年龄。

目前，世界各国延长法定退休年龄的做法大体可以归纳为以下几个特点：

1.弹性退休制度成为一种时尚

以美国为例，美国人现行的“正常退休年龄”为66岁，也就是说，只要你年满66岁，而且终身缴费“积分”达到40分，就可以领取全额退休金。此外，为了限制提前退休，并奖励推迟退休，美国规定，提前退休最早不得早于62岁，而且领取养老金标准低于全额养老金，直至年满“正

常退休年龄”。而且美国鼓励推迟退休，即在达到“正常退休年龄”后继续工作而不领取养老金，并继续缴费，这样可以追加缴费积分进行奖励，这种奖励可以累加至70岁，推迟退休者在退休后可以领取高于“正常退休”养老金的支付标准。

过去，有些国家曾规定了强制性退休年龄，即到点必须退休，不能推迟退休。如今

这些国家大多已经取消了相关规定，只要你愿意，到了退休年龄也可以不退休（不领取养老金），自主延长退休年龄。这是社会的一大进步！

当然，也有一些国家允许提前退休后，边领取养老金边工作，但也有一些国家不允许这样做，假如你想提前退休边领取养老金边工作，那么，根据你退休后的工作收入，必须部分扣减每个月领取的养老金。不过，如果你达到正常退休年龄后，边领取养老金边工作，则不会扣减养老金。

2.退休年龄男女平等

男女法定退休年龄逐渐从“不统一”走向“完全一致”。因为女性的平均预期寿命明显高于男性，因此，女性退休年龄不必早于男性。

3.发达国家与发展中国家差距缩小

发达国家法定退休年龄大多在65岁以上，而发展中国家的法定退休年龄则大多不超过60岁，两者差距十分明显，不过，也有一些发展中国家的法定退休年龄正在赶超发达国家，比如匈牙利、捷克、韩国等。

4.工程浩大需微调

延长法定退休年龄是一个十分敏感的“民生”工程，延长三五岁，往往需要耗时数十年进行微调，它不可能一步到位，因此，许多国家都设定了未来20年或50年提高退休年龄的计划、步骤与标准。

■世界主要国家法定退休年龄一览表

国家	现行标准	第一步调整	第二步调整
美国	66	67 (2027)	70 (提案)
英国	男65; 女60	65 (2011)	68 (2024-2046)
意大利	男65; 女60	65 (2018)	68 (2050)
荷兰	65	66 (2020)	67 (2025)
匈牙利	男62; 女61-62	男65; 女64 (2020)	男69; 女68 (2050)
捷克	男62; 女59	男63; 女59-63 (2013)	65岁 (2030)
韩国	60	61 (2013)	65 (2033)
丹麦	65	67 (2024-2027)	—
德国	65	67 (2012-2029)	—
西班牙	65	67 (2013-2025)	—
以色列	男65; 女60	男67; 女64	—
新加坡	62	67	—
日本	60	65 (2006-2013)	—
澳大利亚	男65; 女60	65 (2014)	—
土耳其	男60; 女58	65 (2048)	—
奥地利	男65; 女60	65 (2024—2033)	—
希腊	58-61	63 (2015)	—
法国	60	62 (2018)	—
哥伦比亚	男60; 女55	男62; 女60 (2014)	—
印度	58-60	60	—
巴西	男60; 女55	—	—
俄罗斯	男60; 女55	—	—
中国	男60; 女55	—	—
比利时	65 (2009)	—	—
瑞典	65	—	—
瑞士	男65; 女64	—	—
加拿大	65 (1951)	—	—
阿根廷	男65; 女60	—	—

■表中圆括号里的数字代表实施的具体年份

延长法定退休年龄，各国都拥有大体相当的理由，归纳起来，无外乎以下几个方面：

其一，人口预期寿命延长。随着人们生活水平的不断提高，尤其是医疗技术水平的提高，人口的平均预期寿命正在不断地延长，人们要求工作的“不退休”年龄也会提高。

解放前，中国人口的平均预期寿命为35岁；改革开放前约为65岁；现在中国人口的平均预期寿命已达到73岁。目前，美国人口的平均预期寿命更是超过78岁。

其二，人口出生率下降。人口出生率下降，直接导致人口增长率下降，尤其是年轻人口比例下降，而老年人口比重上升。在西欧许多国家，人口增长基本上保持在零增长，甚至负增长的状态。在这些国家，劳动力不仅昂贵，而且短缺。因此，延长退休年龄可以补充劳动力的不足。

其三，老年人标准发生变化。传统意义上的老年人概念已不能适应现代社会发展趋势，科学证明：“未老先闲”会加速人体衰老与退化，不利于老年人的身心健康。据科学预测，人类无疾而终的健康寿命应该是120岁。事实上，在经济发达地区，人口平均寿命正在逼近90岁。也就是说，许多60岁以上的老年人仍然具有旺盛的工作精力，并具有丰富的工作经验和能力，从某种意义上讲，他们仍然很年轻，比如巴菲特之类的企业家。

其四，人口老龄化日益加重年轻人的负担和财政压力。无论是现收、现付制，抑或是完全积累制，在职人口都是社会养老的直接缴费者，而财政则更是国民“养老保底”的最后支付者。随着“不工作”人口的老齡化比重不断提高，年轻人缴费负担和财政压力会越来越重，延长退休年龄成为减轻在职人口缴费负担和财政支付压力的最有效手段。

延长法定退休年龄引发的争议，主要来自以下两类人群之间的观点分歧。一般地，处在高工资、高福利职位，而且身体健康的人，他们愿意推迟退休；而处在低工资、低福利职位，而且身体多病的人，则希望提前退休。

延长法定退休年龄是一项利国利民的民心工程，它必须在宏观上、战略上及早地作出长远安排，绝不能一步到位！中国现行的法定退休年龄为男60岁，女55岁；特种行业50岁。这一套制

度标准是1950年设计的，一直沿用至今，已有近60年的历史，大半个世纪始终没有进行调整。随着我国人口平均预期寿命大幅提高，60年不变的法定退休年龄也到了该“延长”的时候了。笔者认为，中国延长法定退休年龄，可以分作三步走：

第一步，截至2015年底，先将男女“正常退休年龄”统一为60岁，并同时设定“最早退休年龄”为58岁；

第二步，截至2025年底，再将男女“正常退休年龄”统一提高至62岁，并同时设定“最早退休年龄”为60岁；

第三步，截至2050年底，将男女“正常退休年龄”统一提高至65岁，并同时设定“最早退休年龄”为62岁。

最后提示：法定退休年龄的确是一个十分敏感的民生变量，因为它直接关联着每一个人的切身利益，因此，国民高度关注；但不可否认的是：法定退休年龄，更是一个万分理性的经济变量，它需要科学精算，超前谋划，果断决策，长远安排，它不以个人意志和民众偏好为转移。 **MCB**

TOP JADE INVESTMENT

顶级翡翠投资

翡翠具有收藏价值，出手变现却不容易。而且不是所有的翡翠都能升值，具有投资价值的翡翠永远只是极少数，不到翡翠总量的1%。

满绿翡翠平安扣
种质细腻通透，翠色艳丽华贵，
怀古素面平整，简洁明快，用料
完好大气。寓意平安吉祥。

文_万珺 [万瑞祥翡翠俱乐部创始人] 责任编辑_钟亚超

从2003年开始，翡翠价格就开始一路高涨，在金融危机的风浪中，也几乎没有受到影响。虽然听起来很玄，却没有任何夸张成分。以前这样的结论出来之后，大家必定将信将疑，理会的人很少，可现在，人们却是“群情激动”，无论是否懂翡翠，都认为翡翠升值潜力高而开始投资翡翠。但我却要给各位一个忠告——翡翠具有收藏价值，出手变现却不容易。而且不是所有的翡翠都能升值，具有投资价值的翡翠永远只是极少数，不到翡翠总量的1%。

翡翠最大的消费市场

很多人专门买进字画、古董这些门类的艺术品，就是为了升值后卖掉。我认识很多这样的朋友，聊天时常常说，我前年买了什么藏品，今年卖了多少，涨了多少钱。其实，这些人并不是行家，行家以买卖为生是正常的行为，但大量的藏家（其数量远多于行家）低买高卖，市场肯定就存在泡沫了。这也能解释为什么2006年春季拍卖中，当字画上涨过高，很多成交的作品都没有人提货。自此，字画的价格有了明显的回落。

翡翠价格的上涨和其他艺术品是有区别的，翡翠价格主要是由供求关系和开采成本决定的。翡翠的需求几乎完全在华人世界，以前主要是中国的香港、台湾地区，还有新加坡、印尼、日本、韩国等受汉文化影响的国家。近几年来，国内经济的崛起使得中国成为翡翠最大的消费市场，尤其是北京、上海、云南、浙江成了最高档翡翠的主市场。此外，越南、柬埔寨、泰国等国家也成了中低档翡翠的新兴市场。这些市场的兴起使得翡翠的需求呈几何数量级增长，翡翠由于高档、低档产量相差悬殊，低档产量巨大的现象，恰恰能满足各种不同阶层对翡翠的需要。



紫翡翠戒面

春色纯正均匀、明艳袭人，种质细腻温润，用料饱满，配以简洁大方的18K金镶钻的戒圈设计，凸显翠石的美艳，使佩戴者高雅迷人，立刻成为人群中的焦点。

供不应求的翡翠市场

供不应求求翡翠价格上涨的直接原因，每年在仰光都有由政府举办的原料拍卖会，分别在3月、6月、10月，前往参加竞投的行家一直都在增加。每次公盘拍卖，低档原料的供应还是非常充足的，而高档原料由于数量极少，每次都是行家们极力竞争的对象。低档翡翠常有很多份无人问津，即使成交，价格也往往只是底价，这表明竞争的人少，常常一份料只有一两个买家，而且买家的兴趣不大，竞投的决心不强，所出的价格也不高，成交率很低，而高档原料的成交价有时 would 达到底价的100倍。

在最近两年举办的翡翠公盘拍卖中，有一种非常突出的现象，行家看100万元的原料，往往出到200万元还没有机会买到，最后，可能要被别人以300万元的价格买走。这表明行家对翡翠零售价格的看涨是有基础的，也并不是由几个人操控的价格炒作。

在缅甸政府举办的翡翠公盘拍卖中，有一件事相当有意思：一块老帕敢翠料是切成

三四块的明料，在2004年3月，缅甸公盘上标价18万欧元还无人问津，没有拍出去。到了6月的缅甸公盘上，又拿出这块料出售，时隔仅仅3个月，这块料竟以75.9万欧元成交，价格上涨了3倍多。

行家看涨的另一个原因是，现在的开采方式使原本千年才能采尽的翡翠矿源，有可能在几十年内采光。

了解缅甸翡翠开采的人都知道，即使到了1995年，当地的翡翠开采依然十分原始。采玉人腰上系着绳子，嘴里咬着塑料管，腰上坠着石头跳入水里，靠手摸脚踩，找到一些翠料，用竹编的筐箩抱上岸来。采玉人的呼吸仅靠嘴里一根塑料管维系，一天下来往往采不到什么东西，还常常有溺水丧命的情况。而在1996年之后，开采翡翠的矿主们把河水截住、抽空，然后使用几台大型挖掘机，把河底掏个底朝天。最近几年，开始使用大量炸药，将整个矿脉炸开。可以预计的是，在这10年—20年当中，高档翡翠会大量

产出，而以后高档翡翠的来源将仅限于行家存料及偶尔出现的“暴涨料”，那时高档翡翠的价格将大幅上涨。另一方面，开采成本在快速上涨。现在缅甸的矿主都要竞标购买矿区的开采权，一般每亩开采费在几百万元，一块矿区动辄要付上亿元给政府，开采期仅为3年，3年后即使没有多少收获，也要收归，再转租其他矿主。

现在开采已经完全是大机械化生产，一个矿区动辄使用几台、十几台大型挖掘机，当地人叫“怪手”，每天汽油、电力的开销就很高，有几个矿主朋友讲，2007年一年仅买设备就花了4千万欧元。有时还要用炸药爆破，一次爆破仅炸药的费用就能达到百万元。

需求量大增和开采成本上涨是翡翠涨价的原因，没有人为炒作，我们这十几年来接触了大量的翡翠买家，这些人中没有人是想买翡翠短时间再卖出获利的，全部都是非常喜欢翡翠，又有很高的经济实力，购买翡翠是希望能够收藏、佩戴，或传承后代。