



力争稳中有
转 债
跃投资新篇

富国可转债基金

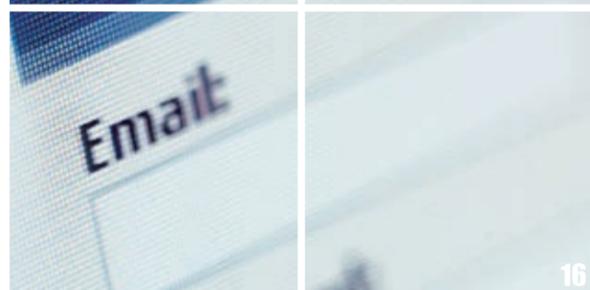
基金代码：100051（前端）
100052（后端）

11月18日至12月3日公开募集

 **富国基金**
Fullgoal Fund

 全国统一客服号 **400-888-0688**
95105686
公司网站：www.fullgoal.com.cn

基金投资需谨慎



16



25



40

开卷_OPEN_08

亚洲整合与两岸四地

资讯_INFORMATION_10

专栏_COLUMN_14

公司小做, 客户大做/P14
情绪换挡, 幸福除皱/P15

赢家_WINNER_16

扎克伯格身边的大红人/16
“股神”加冕西装“女王”/18

访谈_INTERVIEW_20

姜国芳的“转战”之路
——专访申万巴黎基金管理有限公司董事长姜国芳

试车_VEHICLE_23

M的诱惑
——宝马赛车演绎激情岁月

视点_THINK TANK_26

世界级投资大师的忠告/P26
资本奇迹, “股”舞中国20年/P28
探索20年A股兴衰/P31
解密成功投资/P34

艺术·投资_ART·INVESTMENT_38

20世纪欧美家具奇葩

■ 工行索引

- 工银金行家, 金银投资好管家/广告/P5
- 工行用“芯”理财更安心/广告/P7
- 工行美元收购美国经纪公司/资讯/P10
- 工行携手嫣然天使基金, 打造慈善金融服务平台/资讯/P11
- 姜国芳的“转战”之路/访谈/P20
- 资本奇迹, “股”舞中国20年/视点/P28
- 财富驿站/方案/P48
- 都市中产年终消费投资规划书/定制/方案/P49
- 债券基金的下一个“金矿”/理念/方案/P56
- 价值驱动美好生活/广告/封三



为了孩子的将来

定下来 会幸福



国泰基金幸福定投成长计划

幸福种子基金1: 国泰金鹰增长 (020001)

成立8年, 3年收益率在198只股票型开放式基金中排名第1 (银河证券, 截至2010年11月5日)

幸福种子基金2: 国泰沪深300 (020011)

投资国内最能代表中国经济高速发展的300家核心上市公司

幸福种子基金3: 国泰纳斯达克100 (160213)

投资100家包括苹果、微软等世界知名高科技企业, 让您的孩子成为未来的乔布斯

国泰基金正式启动幸福定投计划, 推出专属定投种子基金, 无论您的孩子刚刚入学或是已经筹划留学生活, 国泰基金12年以来建立的完整产品线总有适合您孩子教育储蓄的种子基金。

国泰基金网站www.gtfund.com, 及各大银行、券商网点即可开通国泰基金幸福定投成长计划专属基金定投业务, 详询400-888-8688。

谋虑尽善 未来尽美



风险提示: 本资料仅为宣传产品, 不作为任何法律文件。投资有风险, 投资者在进行投资决策前请仔细阅读相关基金的《招募说明书》和《基金合同》等法律文件。定期定额不同于银行零存整取等储蓄方式, 它不能保证投资人获得收益, 也不是替代储蓄的等效理财方式。



61



69



75

观察_WATCH_42

把握行业生命周期/P42
一群人的“砍价游戏”/P45

方案_SOLUTION_48

财富驿站
——中国工商银行青岛分行财富管理中心/P48
都市中产年终消费投资规划书/P49
稀土概念股的“投资接力”/54
债券基金的下一个“金矿”/P56
公募基金非公募业务未来发展可期/P57

特写_FEATURE_58

百年菲亚特帝国的财富制造

养生_HEALTH_62

冬季防寒术

健康_HEALTH_65

警惕牙齿危机

旅行_TRAVEL_68

奇幻莫诺湖/68

风尚_VOGUE_70

传世家私定制风/P70
意大利西装,一段历史的记忆/P72
珠宝花园/P75

评论_COMMENT_78

统领60亿人的6000人

杂谈_BY-TALK_80

尊重对手就是尊重自己

ICBC 工银金行家



工银金行家, 金银投资好管家

- “工银金行家”是中国工商银行全力打造的贵金属服务品牌。国内首家银行贵金属专营机构——中国工商银行贵金属业务部充分依托集团优势,竭诚为您提供贵金属投资理财专业服务。
- “工银金行家”为您提供实物类、交易类、挂钩贵金属理财类和贵金属融资类等四大类产品,是您丰富资产组合,规避投资风险,实现资产保值、增值的好管家。

ELITE LIFE

主管 | AUTHORITY
中国工商银行股份有限公司
Industrial And Commercial Bank Of China
主办 | SPONSOR
中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院
Changchun Institute Of Financial Studies, ICBC
联办 | CO-SPONSOR
中国工商银行股份有限公司个人金融业务部
Personal Banking Department, ICBC
编辑出版发行 | PUBLICATION&DISTRIBUTION
现代商业银行杂志社
Modern Commercial Banking Magazine Office

顾问 | CONCEPT [以姓氏笔画为序]
李扬_Li Yang
谷澍_Gu Shu
易纲_Yi Gang
唐双宁_Tang Shuangning
海闻_Hai Wen
樊纲_Fan Gang
潘功胜_Pan Gongsheng
魏国雄_Wei Guoxiong

编辑指导委员会 | EDITORIAL BOARD
主任 | DIRECTOR
李卫平_Li Weiping
副主任 | VICE-DIRECTOR
马方一_Ma Fangyi
委员 | COMMISSIONER
杨勇革_Yang Yongge
刘华_Liu Hua
王炬_Wang Xuan
田海永_Tian Haiyong
肖冰东_Xiao Bingdong
陈婧_Chen Jing
王永峰_Wang Yongfeng
王晓庆_Wang Xiaoqing

总编辑 | CHIEF EDITOR
李春满_Li Chunman
社长兼主编 | EDITOR-IN-CHIEF
项成_Xiang Cheng
副社长 | VICE-PRESIDENT
赵春燕_Zhao Chunyan
副主编 | SUBEDITOR
苍敏_Cang Min
业务总监 | BUSINESS DIRECTOR
李平_Li Ping
主编助理 | ASSISTANT OF CHIEF EDITOR
郭婷婷_Guo Tingting

《财富生活》编辑部主任(兼) | EL EDITORIAL DIRECTOR
郭婷婷_Guo Tingting
策划编辑 | SENIOR EDITOR
顾晓欢_Gu Xiaohuan
张中英_Zhang Zhongying
王淼_Wang Miao
编辑 | EDITOR
杨紫婕_Yang Zijie
张丽_Zhang Li
特约主笔 | ART EDITOR
侯妍君_Hou Yanjun

市场部主任 | MARKETING DIRECTOR
周颖_Zhou Ying
市场部副主任 | DEPUTY MARKETING DIRECTOR
辛宏_Xin Hong
设计主管 | DESIGNER
王丹威_Wang Danwei

北京办事处主任 | BEIJING OFFICE DIRECTOR
赵小兵_Zhao Xiaobing
广告经理(北京) | ADVERTISING MANAGER
刘丽芳_Liu Lifang

■ 本期合作机构

• 华盖创意图片社

gettyimages®

• phototex

phototex

• 东方IC

东方IC
IMAGINECHINA

• 视觉中国

视觉中国
VIZUALCHINA

• 嘉实基金管理有限公司

嘉实基金管理有限公司
GREAT WALL FUND MANAGEMENT CO., LTD.

• 爱柯斯因有限公司

X-IN

• 简金秋时装(北京)有限公司

金利

• 男人风尚

男人风尚
LEON



编辑部电话: 0431-84645891
市场部电话: 0431-84647354
北京办事处电话: 010-85818497
网址: www.time2002.com
E-Mail: e_life2009@yahoo.cn

北京地址: 北京市朝阳区十里堡北里晨光家园216号楼2503室
邮政编码: 100025
长春地址: 长春市二道区公平路448号
邮政编码: 130033
每期定价: 18.00元
全年定价: 216.00元

印刷: 沈阳天择广告彩色印刷有限公司
出版日期: 2010年12月15日出版

本刊版权归本社所有, 未经许可不得以任何形式转载。
文内理财建议, 仅供参考, 不构成投资依据, 投资者风险自担。

本社通过ISO9001:2000质量管理体系认证
注册号: 04406Q11405R0S

国际标准刊号: ISSN 1008-1232
国内统一刊号: CN22-1271/F
广告许可证: 220000430043
国内邮发代号: 12-83
国外发行代号: 4758M
国外发行: 中国国际图书贸易总公司
订阅: 全国各地邮局(所)

理财金账户
ELITE CLUB



工行用“芯” 理财更安心



理财金账户芯片卡 领新上市

非凡人生用“芯”品味, 理财金账户芯片卡引领最新用卡风尚, 强大的芯片应用为您提供更安全、便利的金融服务体验, 让您的投资理财更安心。量身打造的“六专”服务体系更彰显尊贵, 助您尽享品质生活。中国工商银行与您携手, 用“芯”赢未来。



- 专属服务通道
- 专享费用优惠
- 专家理财服务
- 专供理财产品
- 专业账户管理
- 专有精彩活动



ICBC

中国工商银行

您身边的银行 可信赖的银行

电话银行: 95588
网址: www.icbc.com.cn

ASIAN INTEGRATION & CHINA MAINLAND, TAIWAN, HONGKONG AND MACAO

亚洲整合与两岸四地

文_袁岳 [零点研究咨询集团董事长] 责任编辑_郭婷婷

亚洲正走在发展的快车道上，东亚经济在原有的发展基础上由中国大陆引领新一轮的发展；东南亚经济则因为有东盟的整合与印尼、越南等新兴经济体的推动而有充分的活力；南亚经济不只有印度这样的金砖国家，更有孟加拉国这样后发新兴经济体的跟进；西亚的土耳其以其制造业与特殊地理位置所具有的多边资源整合机会而保持强劲的发展机会；而在这样的多板块发展中，不只有这些我们看得到的新兴经济体，即使是原来的相对发达国家的技术与研发板块，以中东、中亚和东南亚为代表的资源板块，还有错落其间的旅游娱乐板块也都有了新的发展动力。亚洲的活力不只在于它对全球经济的牵动力，而且也在于亚洲市场腹地内部巨大需求的拉动力。与此同时，中国大陆因其产业基础、物流便利、市场规模、政府效率与劳动力勤劳度，而成为亚洲内部各经济板块中中短期经济成长性与资源整合能力最具竞争力的部分，未来各板块之间的成长竞赛不只是各国家经济体内部革新与产业优化的竞赛，也是各国家经济体与周边国家进行超国家经济体整合水平的竞赛。就目前而论，中国在经济整合上远远超越任何亚洲内部的经济板块，甚至

超越欧美经济体——与东盟自由贸易区的启动、与中亚和俄国在上海合作组织框架与能源合作上的协调、与中东能源体尤其是沙特和伊朗之间合作的稳固发展、与除印度以外的其他南亚国家的政治经济双热度合作、与经济热度较高的日、韩、印之间的经济贸易新发展，中国大陆确保了其在亚洲经济快行道上一马当先的位置。

与以往相比，今天日本与韩国的经济界对于日韩经济的下一波发展与中国大陆发展的关系有了更明确的认识，那就是无论是全球出口过程中向中国大陆市场本身发展，还是新技术与新产品经中国大陆市场验证后而向亚洲或者全球其他市场发展，都不能离开中国大陆市场这个关键节点。短期内，中、日、韩经济在一定的竞争中继续巩固其产业化的上下游链条合作；在中期，中、日、韩经济将在适度博弈中走向自由贸易区方向；长期而论，自由贸易区形态下的东亚经济体将因其成功地超国家资源整合而成为亚洲经济的主导力量。而在这个框架实现之前，两岸四地的跨境经济整合（在CEPA与ECFA基础上前进）将使得其在东亚经济体中保有某种先发优势。考量东盟的先行整合使得其在亚洲获得的角色吃重——以较

弱的国家个体但较强的跨国家整合能力而成为整合中、印、日、澳的经济体，这个例子启示我们，两岸四地整合型经济圈也有机会获得在东亚、东南亚、亚洲特殊的市场竞争力，也能驱动日韩与东南亚经济和两岸四地经济体进行更有深度的整合。

站在两岸四地经济体的角度而论，今天四地所具有的资源还有巨大的发挥余地，无论是台湾地区的研发资源、国际化操作经验、人才与文化创意能力、系统经验管理理念的探索，香港地区的现代服务业资源、服务业人才、国际化都市管理与开发经验，还是澳门地区的小区域都市发展经验、娱乐业发展与管理经验，在大陆地区的服务业发展、产业链延伸、资本输出中都有着巨大的应用机会，同时更为紧密的经济体形态也为大陆快速发展中产生的向另外三地自然的资源转移提供了可能。如果我们再大胆地预期，两岸四地应该有更为架构化的经济政策协调机制，探索与尝试实施适用于两岸四地的诸多产业标准与新技术标准，尤其是起步的环境技术产业ET与新信息产业标准，探索在全球资本输出中的资源整合与合作，则两岸四地在全球经济周期与发展中的可持续性将会更上新台阶。MCB



CCTV “赢在中国” 全国冠军李书文创办的中朴创业学院
即日起

接受报名

- 如果您想创业但又不知道如何开始；
- 如果您想创业但又没有好的项目；
- 如果您想创业，又缺乏各种创业资源或需要各类合作伙伴；
- 如果您想创业，又面临资金不足；
- 如果您想创业，希望有人给您做全程的创业辅导；
- 如果您做了几年的项目却无法做强做大；
- 如果您是上班族但还想通过创业来改变生活；
- 如果您还待业在家又不愿作啃老一族；
- 如果您有些闲钱又不懂做什么投资？
- 如果您还在为创业中不懂管理而苦恼和困惑；

中朴创业学院来了！

我们提供培训、资金、项目、技术、合作伙伴和管理，您提供创业精神

我们一起创业吧！

参与中朴创业学院您能得到：

- 1、中朴的投资：中朴拿出现金和您及其它创业伙伴的资金一起投入到新公司里，完全按《公司法》及其它法律法规注册设立；
- 2、全方位的创业培训：中朴创业学院的学习课程是在企业的实际经营中所能涉及到的全面知识，包含人、才、物、产、供、销、品牌、资本等系统课程；
- 3、全新的创业项目：中朴创业学院的项目都是经过专家反复论证，委托绝对权威机构全程策划的并且可在全国复制的项目，该项目行业规模巨大、易于复制、投资小、收益快。如果学员有很好的项目，中朴仍可以通过针对早期创业者所需求的资金、盈利模式、团队、市场等提供培训及孵化，以便帮助早期阶段的创业者顺利启动和快速成长；
- 4、品牌规模优势：中朴建立的是一个强大的品牌，每年将投入大量经费进行宣传和推广。每一个创业者都不是一个人在孤军奋战，将共享整个公司纵向和横向的帮助和支持，并且是全国联动式的启动市场。
- 5、标准化管理体系：中朴建立了一套庞大的标准化管理体系，可以提高运营效益，降低经营风险；
- 6、广阔的发展空间：经营成果自主支配，您也可以继续投资，中朴的目标是做大做强并上市。

学员定位：

正在创业或者希望创业的创业者和准创业者，包括在校大学生、应届毕业生、正在创业的人、二次创业的人、中小企业家、富二代、在职人士、公务员、职业经理人等等，只要具备创业精神，希望通过创业改变自己的命运，并有一定的投资能力。

报名方式：

- 1、网上报名（www.zpupe.com）
- 2、传真报名（028-85270739）
- 3、QQ报名：1500305565
- 4、MSN 报名：school@zpupe.com

为保证教学质量，每班限50人，额满即止

地址：成都市二环路东五段99号东湖公园内中朴创投

电话：028-85272460/61/62/63/64/65



中朴创投

媒体荟
MEDIA OPINIONS

关注
FOCUS

《巴伦周刊》：企业内部云时代来临

进入21世纪之后，大企业们争相开始建立自己的虚拟网络，成立企业内部云计算系统。风险投资家约翰·杜尔认为，第三次科技浪潮即将到来，此次科技浪潮是移动技术和社交网络的结合，而这一切又离不开云技术的支持。云计算主要通过数据中心把个人电脑联到因特网上，实现个人电脑之间的联结。简单来说，云计算减少了执行任务的时间、机器和人力。[来源：腾讯网]

《华盛顿邮报》：绿色农庄生活在中国崭露头角

时至今日，还在农田中耕作的年轻农民，在中国正逐渐减少。他们将老人留在家中，离开故乡，成为迁徙工人，以谋求更高的收入。不过在上海东部一个叫做崇明岛的地方，一组居住在城市的专家却在逆转这一趋势，他们放弃了城市中的高收入岗位，投身到这个一度被荒废的行业中来。他们告诉顾客，应在食品产业上谋求本地耕种和可持续性发展，并且开始传播一个在西方存在已久、在现代化的中国才刚刚起步的理念：绿色生活。[来源：国际在线]



《时代》选出年度50大发明：北京立体快巴上榜

每年年末，美国《时代》周刊都会评选出全球50大“最佳发明”。11月12日，立体快巴与苹果iPad、上海世博会的英国馆等一起被列入今年的榜单。据发明人深圳华世未来泊车设备有限公司负责人宋有洲介绍，立体快巴项目将率先在门头沟区启动，目前项目整体规划已由门头沟区上报北京市相关部门，正在等待批复。立体快巴的可行性研究报告已交付南车集团，将由南车集团制造、研发样车，样车有望于明年中期下线。[来源：《京华时报》]



工行携手嫣然天使基金，打造慈善金融服务平台

中国工商银行与中国红十字基金会下设的嫣然天使基金联合推出了“中国工商银行——嫣然天使基金灵通卡”，并同时推出专门为嫣然天使基金设计的“嫣然天使基金月捐”公益服务。工行相关负责人介绍说，嫣然天使基金灵通卡具有牡丹灵通卡的所有功能，客户可持此卡办理储蓄理财、支付结算、刷卡消费、日常缴费、个人信贷等所有个人金融业务，而且客户每成功申领一张嫣然天使基金灵通卡，工行就将向嫣然天使基金捐款0.1元。[来源：中国广播网]

2020年近七成中产阶级来自小城市

波士顿咨询公司近日发布的最新研究报告称，中国中产阶级及富裕消费者数量在未来10年内将从1.5亿增长到4亿以上，其中接近70%的人将来自小城市。波士顿咨询公司的这份报告中定义的中产阶级及富裕消费者，是指月收入超过5000元人民币的群体。该报告称，城市化加快了我国众多新兴城市的现代化进程，至2015年，中国可能成为全球第二大消费市场，将超越日本，位居美国之后。[来源：《新京报》]

广州成立首个ATM研究院

11月1日，广州成立了首个ATM（自动提款机）研究院——广电运通研究院，这一机构的成立不仅全面提升了广电运通的核心技术竞争优势与产品、服务的可持续发展潜力，也极大地推动了我国货币识别与处理设备的国产化进程，提升了中国ATM产业的全球竞争力。该研究院所产的ATM运用了不少新技术，包括若戴上口罩、墨镜或鸭舌帽到ATM提款将被拒绝服务；识别钞票序列号，如果取到假钞也不用担心遭受损失等。[来源：千龙网]

苏富比拍卖行展出24.78克拉天价粉钻

苏富比拍卖行11月10日在瑞士日内瓦向媒体展示了一枚24.78克拉的稀有粉色钻石，这枚据称是“世界最美丽钻石之一”的粉钻有望创出钻石拍卖最高价。苏富比拍卖行预计这枚钻石的成交价在2700万美元至3800万美元之间。美国地质学会将这枚钻石评为浓彩粉色钻石，拍卖行权威部门将其品级定为2A级，表明这枚钻石十分稀有罕见。该钻石纯度达到VVS2级，属极微瑕钻石，经验丰富的专业人员用高倍放大镜也极难发现瑕疵。[来源：新华网]



英国零售商推出“白菜价”手机

英国最大手机零售商“电话仓库”近日推出一款“白菜价”手机，售价仅99便士（约合1.62美元，人民币10.6元），创英国手机市场售价新低。这款阿尔卡特OT-209手机仅重65克，有多种颜色供选择。“电话仓库”方面说，这是英国市场上目前最廉价的“即买即用”手机——顾客不必与运营商签约，只需提前充入10英镑（16.2美元），便可接入英国维珍移动通信公司网络，之后只需按使用情况缴纳通话费和短信费。[来源：《广州日报》]

关注
FOCUS

工行1美元收购美国经纪公司

中国工商银行正在进军美国的经纪自营业务，这是中国金融机构崛起于世界经济最有说服力的新迹象之一。知情人士说，工行出资1美元收购富通证券的一级交易商服务部，这象征性的1美元收购，主要是因为工行要承担该部门此前的负债。原富通证券CEO、现为工行新部门“ICBC Financial Services”（工行金融服务公司）CEO的斯皮兰表示，这对于工行是一个独特的机会，一个良好的切入点，工行金融服务公司将为美国和欧洲的客户提供清算和融资服务。[来源：网易]

谈资
CHATTING

声音
VOICE

• 谷歌资助的5个奇思妙想

两年前，谷歌公司投入数百万美元推出了10的100次方计划来资助那些将改变世界的奇思妙想。在被15万个创意淹没之后，最终谷歌宣布了5名获胜者。5名获胜者之一是一个叫Shweeb的公司，Shweeb设计了一种空浮单轨人力驱动的自行车，车身是由一个透明的舱室所构成。另外4个分别是：Carl Malamud，他的LawGov计划是把所有美国法律的相关材料放到网上并且免费提供给大众；Khan Academy，他创办了一个非营利性教育组织，计划通过1600个在线教学视频向所有互联网用户提供高质量免费教育；FIRST，是一个通过团队竞赛来推广科学与数学的非营利性组织，他们希望用这笔资助推广学生驱动的机器人技术小组；最后一个位于南非的非洲数学科学学院，他们设置了为期一年的过渡课程，为帮助刚毕业的学生在硕士、博士阶段学习做准备，谷歌的资助将用于提高非洲数学与科学的研究生教育水平。[来源：《连线》]

• 患感冒机率跟职业有关

英国著名科普作家珍妮弗在对一些顶尖专家访谈之后，归纳出一些有关感冒的发现。例如，接吻不会传染感冒。因为美国威斯康星医学院研究发现，导致普通感冒的病毒几乎不会通过口腔进入人体，唾液传播病毒的机率是其他途径的八千分之一。其次，维他命C不能治疗感冒。不过，每天适度补充维他命C可以使患感冒的风险降低一半。研究人员还发现，罹患感冒的机率跟职业有关，47%的办公室计算机、46%的鼠标和45%的电话带有感冒病毒。而最容易感染感冒病毒的职业是律师、教师、会计、银行职员、医生、主持人和电视编导等。[来源：环球网]

• 9月出生男子成为富豪机会大

想成为亿万富豪，却不是含着金钥匙出生。《福布斯》通过分析全球678名最有钱且白手起家的富豪，列出了9个成为超级亿万富豪的秘诀，其中之一是：若是9月出生的中年男子，在哈佛毕业，则成功机会很大；女子除非在中国经商，否则做富婆恐怕要事半功半。[来源：新华网]

• 长期缺觉短时间无法弥补

经过好几个不眠之夜后，很多人都希望在周末能够大睡一觉来恢复体力，但是美国一项研究显示，人们这样做可能会无功而返。美国威斯康星大学麦迪逊分校的研究人员发现，长期睡眠不足，例如每晚只睡不到4小时，对人体的伤害会与日俱增。在这一点上，睡不够和不睡的后果是差不多的。即使只有几天缺觉，都会影响到人的心智功能，这种伤害是一夜好觉无法弥补的。[来源：环球网]



• 删除大脑中一种蛋白质可去除痛苦记忆

美国约翰·霍普金斯大学的研究人员发现，通过从老鼠大脑中负责回忆恐惧的区域删除一种蛋白质，老鼠就不能再回忆起与巨大声响有关的恐惧了。研究人员表示，这项研究对生活恐惧症患者来说具有重要意义。研究人员发现，某些蛋白质——能渗透钙离子的AMPA蛋白，在恐惧情绪出现几小时内出现了暂时性增加，而且数量的增加在恐惧情绪出现24小时后达到顶峰，又在48小时后自动消失。这些蛋白质特别不稳定，能够从神经细胞中删除。[来源：《城市晚报》]



佐利克：世界或应重回金本位制

自布雷顿森林固定汇率体系于1971年解体以来，一直实行的是“布雷顿森林体系II”浮动汇率体系。而近期世界银行行长罗伯特·佐利克呼吁建立一个新体系，他表示，该体系可能需要包括美元、欧元、日元、英镑以及走向国际化、继而开放资本账户的人民币，该体系还应考虑把黄金作为通胀、通缩和未来货币价值等市场预期的国际性参考物。佐利克指出，尽管许多国家视黄金为一种古老的货币，但金融市场目前仍在使用黄金作为可替代性的货币资产。[来源：解放网]

吴敬琏：绿色排名利于提高发展自觉性

《2010中国绿色发展指数年度报告——省际比较》日前发布，该报告根据30个省区市2008年数据测算，绿色发展指数位列前三的是北京、青海、浙江；宁夏、河南、山西排最后三位。该绿色发展指数有三个一级指标，分别为经济增长绿化度、资源环境承载力、政府政策支持度，三个指标数据相加即得到绿色发展指数。国务院发展研究中心研究员、经济学家吴敬琏的评价称，该报告不但能够帮助政府改进对各级官员的政绩考核制度，更重要的是，有助于提高全民的绿色发展自觉性。[来源：《中国经济时报》]



周小川：新兴市场面临资本流入压力

11月16日，中国央行行长周小川表示，新兴市场正面临资本流入的压力，中国将增强政策的灵活性以解决国内经济中的问题。他说，发达经济体复苏有所放缓，货币条件持续宽松，部分新兴市场面临一定的资本流入压力。周小川还表示，中国的债券市场目前还不能满足国内的融资需求，政府应减少对债券市场的干预。[来源：财华网]

李扬：全球经济走出低谷还需7年

中国社会科学院副院长李扬日前在“中国社会科学论坛——后金融危机时代的社会保障与人力资源发展”上表示，纵观20世纪以来的几次大的危机，每次恢复过程至少需要10年，现在刚刚过去3年，还有7年全球经济才能走出低谷。为了纠正全球经济失衡，发达国家已经开始行动起来。李扬把发达经济体的调整概括为四个方面：第一，纠正经济发展方式；第二，调整经济结构；第三，调整金融结构；第四，调整财税结构。[来源：《经济参考报》]



BE A "SMALL" ENTERPRISE FOR "BIG" CUSTOMERS

核心竞争力与核心技术、核心产品不完全是一回事。企业需要的是核心竞争力，即企业可以获取用户资源的能力，如果有了这个能力，就可以获取核心技术和核心产品。

公司小做，客户大做

文_张瑞敏 责任编辑_钟亚超



■张瑞敏
海尔集团董事局主席

企业是时代的产物，必须与时俱进。如果跟不上时代的发展，就会被淘汰。而要跟上时代的步伐，则需要颠覆传统的观念。因此，优秀的企业要一直在颠覆中前进。

好的企业一定要注意三个方面的转变：依据外部环境，从传统经济向互联网经济的转变；在企业层面上，从制造业向服务业转型；再具体到员工就是转化，从员工到自组织，主动发现用户需求，创造用户需求。

互联网时代，给我们带来了很大机遇，也带来了巨大挑战，最核心的变化就是营销的碎片化。过去的营销是整体的，现在的需求是个性化的，不再是出来一个流行的产品，大家都跟着走，而是每个人都有自己的个性化需求。因此，要跟上这个时代，企业必须要颠覆三大观念。

第一，颠覆用户观念。过去是先生产再

销售，而现在是先找用户，根据用户的需求再去生产。“找客户”这个概念也远不同于传统的客户调查表，而是在互联网上，与客户进行充分的沟通，从而完成前端设计。

第二，颠覆营销观念。从销售产品转变到销售服务，广告促销变成网络营销、口碑营销。同时，还要颠覆原有的销售程序。过去回款是销售的终结，现在却成为销售的开始。因为回款不再简单地意味着产品的出售，而是拥有了一个客户的信息，应该跟踪这个信息，去不断地开发资源。

在欧洲，就有这样一个例子：某著名家电品牌不重视互联网，仍沿用过去的营销习惯。当地人说，这些品牌正在被年轻人所忽略。

第三，颠覆制造观念。过去是较大规模的制造，只要根据订单数量就可以实现相应

的低成本愿望，但是不能创立品牌。现在是大规模定制，根据用户的个性化需求来制造。不同选择的差别在于，是继续做世界加工厂，还是做世界创牌中心。

由此可见，核心竞争力与核心技术、核心产品不完全是一回事。企业需要的是核心竞争力，即企业可以获取用户资源的能力，如果有了这个能力，就可以获取核心技术和核心产品。正如戴尔有了直销模式，便可以获取核心技术；IBM的PC没有获取用户资源，而有很高的研发技术，最后还是把它卖给了联想；像亚马逊，颠覆了原来传统实体店的模式，通过网络进行营销，因此产生了电子书这一核心产品和核心技术……互联网时代就是要把公司做小，把客户做大，同时抓住互联网的商机，这样才能在短时间内迅速成长起来。 **MCE**

EMOTION THERAPY FOR ANTI-AGING

懂得做情绪换挡，才能成功地丰收财富和健康。那么，你的情绪换挡仪式是什么呢？

情绪换挡，幸福除皱

文_张怡筠 责任编辑_张丽



■张怡筠
美国乔治亚理工学院心理学博士

悠闲VS忙碌，成功VS健康，似乎一直都是只能二选一的题目。人们在努力追求财富的同时，往往也就付出了健康受损的巨大代价。所以衍生出这样一种说法：“四十岁以前用命换钱，四十岁以后用钱换命。”

这种说法其实有待商榷。心理学研究发现，不管在四十岁之前或之后，都绝对可以有钱又有命，秘诀就在于要调节生活节奏。

想要在各方面有卓越的表现，当然要有效率地运用时间。然而“高效率”并不意味着整日忙得晕头转向，一刻不得松懈。真正懂得高效率概念的人其实深刻地了解，转换节奏才能发挥更高的效率。

职业运动员的日常体力训练遵循“快慢交错”的原则，有氧训练强度有高有低，才能真正练出好体力。而锻炼心理肌肉和锻炼身体肌肉的原理相似，转换生活步调及压力强度，才能增加抗压的心理强韧度。

从幸福的角度而言，在日常生活中，人们都应该对自身的压力状态有及时的觉察，

并随之进行一些活动来调整生活节奏，达到情绪放松及再充电的效果。这就是为什么度假、运动以及作息会是极佳的舒压做法的原因了。不过除了这些时间上需要较大调度安排的做法，每个人更需要每天的生活里去有意识地转换生活节奏，这样才能日日进行情绪保养，日后就不必为幸福除皱了。

那么不妨来做一个“情绪换挡仪式”，在每天例行的生活中，安排一些短暂的时间，从事对自己转换心情最有效的一些活动，而且让它成为每天必做的仪式。

例如有位在广告公司上班的朋友，不管多忙，每天都会在上、下午各找段时间，到茶水间慢慢地磨豆子泡咖啡。看着咖啡豆由颗粒状化为细砂再变成液体的过程，他的大脑就得到了一次充分的休憩放松，十五分钟后就可以重新回到快节奏的工作状态中。

另一个朋友每天下班回家后做的第一件事就是先泡个热水澡，每当完成这个变脸仪式，她就能将工作抛在脑后，彻底放松。

而我也有个情绪换挡仪式，每天一早醒来，准备一大杯温开水，一边喝一边安静地看书，至少会坐上三十分种。只要完成这个仪式，就能欣然迎接一天的活动。

许多男性穿脱领带都很随意而快速。可是有位先生每天回家后，放下公事包，打开衣帽间，在里面慢条斯理地解开领带，并轻手轻脚地从脖子上取下，然后放在小衣柜上用手慢慢把领带摊为平整，有时甚至会拿熨斗烫平，再把它卷好放回领带柜中。这么细致优雅的解领带动作，当然会花上较长的时间，他的太太刚开始总是很不耐烦，而先生的回答是：“我需要喘口气……”现在她突然理解，这个看似浪费时间而不近情理的仪式，其实对先生有着十分重要的情绪调节功用。“我再也不会打扰他的重要仪式了。”她笑着说。

懂得做情绪换挡，才能成功地丰收财富和健康。那么，你的情绪换挡仪式是什么呢？ **MCE**

THE STAR BESIDE MARK ZUCKERBERG

扎克伯格和谢丽尔可能是硅谷中最不可思议的搭档，这两个人性格完全相反，但扎克伯格说，“我们公司更注重员工之间的性格互补和平衡。”

扎克伯格身边的大红人

文_于丹 责任编辑_李婉娜



■谢丽尔·桑德博格 (Sheryl Sandberg)
Facebook首席运营官



据统计，把全球人上网的时间加起来，有10%是用来玩Facebook的；Facebook的会员每月上传25亿张照片。25亿，这比排名第二和第三的照片分享网站上传的总数还多。作为全球最大的社交网站，Facebook的用户已达4亿，并且还在不断增加。而带领大家玩转这个虚拟社区的就是她——Facebook首席运营官谢丽尔·桑德博格 (Sheryl Sandberg)。

扎克伯格挖来的摇钱树

2007年，Facebook创始人马克·扎克伯格和谢丽尔在雅虎运营官罗森斯维吉举办的圣诞晚会上结识。扎克伯格最初注意谢丽尔是由于她在谷歌任职时的业绩——7年间，她领导的团队已从当初的几个人发展到了4000人，约为谷歌全部人数的四分之一；创造的营收占谷歌总营收的一半以上；而且她还帮助谷歌创立了慈善事业，并开拓了一些与主营业务不相关的新项目，例如谷歌的图书扫描业务。在晚会上，扎克伯格观察到谢丽尔站在派对入口，跟每一位客人亲切地打招呼。当时，扎克伯格便下定决心，谢丽尔就是Facebook下一任首席运营官。

派对结束后，扎克伯格邀请谢丽尔到外面小酌几杯，这也是他们第一次正式会面。第二

次见面时，他们的聊天就进入了实质阶段。紧接着扎克伯格就展开了为期6周的猛烈攻势。那段时间里，他们每个星期都要聚会好几次，由于两人都是硅谷的名人，他们通常在谢丽尔的家中聚餐，以保持谈话的私密性。当时，扎克伯格因创办Facebook名声大噪，谢丽尔深受吸引。

同时，对于谷歌来说，谢丽尔绝对是棵摇钱树，所以谷歌一定会高度重用谢丽尔，这点在谢丽尔离开之前就得到证实。但精明的谢丽尔意识到，“谷歌那时候在膨胀发展，属于肥胖而不是强壮。作为领导者之一，我深感高处不胜寒！”2008年初，谢丽尔正式加盟Facebook。

凭借人格魅力征服Facebook军团

刚刚加入Facebook，谢丽尔就凭借自己的营销之道给扎克伯格进行了一次深刻的商机剖析：营销之道就像漏斗，先是打造好品牌，然后越来越窄，最后汇聚在销售这个点上。Facebook是做销售前的工作，方法是创造品牌联盟，刺激消费需求。谷歌赚的钱，不过是网络广告营销所有利润的10%。全部利润有多少？足有6900亿美元！所以，Facebook就是瞄准了谷歌赚不了的90%的大头。虽不能一蹴而就，但谢丽尔相信Facebook的利润会逐年上升。

到Facebook之后，谢丽尔的人格魅力在她的管理工作、接人待物、应对危机、不拘一格用人才等方面得以完全体现。谢丽尔第一天上班就征服了Facebook军团。她从一个办公桌走到另一个办公桌挨个进行自我介绍，还一边开玩笑，一边问问题，获得了令人满意的效果。谢丽尔对于指导年轻员工，尤其是女员工，很有一套。她总是鼓励他们不要仅仅因为准备组建家庭而怯于挑战重要的职场角色。在这方面，她总是现身说法：她不仅嫁给了在线调查软件制造商Survey Monkey的首席执行官Dave Goldberg，而且还抚育了两个聪明可爱的孩子。谢丽尔的魅力之强大，仿佛是以女性之爱形成的冲击波，冲击职场这块严肃之地。扎克伯格说：“谢丽尔这样的管理者很可贵，并不是由于她自身是女性，而是不管男性还是女性，像她这样杰出、有能力的人太少了。”

自从两年前谢丽尔加盟以来，Facebook已成功度过了创业公司发展周期中最危险的阶段——快速发展期。Facebook的员工人数已增加了6倍，达到了1800人；其全球用户已增加了7倍多，达到了5亿；而据美国券商Wedbush Securities估计，Facebook一度捉襟见肘的营收，今年有望增加至16亿美元。

相处融洽的黄金搭档

扎克伯格和谢丽尔可能是硅谷中最不可思议的搭档。26岁的扎克伯格不善于交际，非常内向；而41岁的谢丽尔正好相反，优雅、漂亮、非常健谈、擅长人际交往，而且面对媒体更是镇定自如。也许正是因为这样，扎克伯格和谢丽尔才变得亲密无间。“许多公司会雇佣那些与他们性格非常相近的人。”扎克伯格说，“而我们公司更注重员工之间的性格互补和平衡。这种平衡关系需要努力才能达成，但它一旦达成，就能大大提高员工的工作效率。”Facebook分管工程的副总裁Mike Schroepfer说：“我们公司之所以运转良好，是因为他们俩始终相处融洽。”

在一起工作的两年多时间里，每周一早晨10:00之前的几分钟，谢丽尔都会给她的老板扎克伯格发一封电子邮件。“我们每周一开例会”，谢丽尔说，“我给他发邮件问‘来了么？’他回答‘在路上’。”几分钟后，扎克伯格走进公司总部，向碰到的同事问好，然后直奔会议室。在那里，他和谢丽尔会闭门开会一个小时，他们讨论产品、战略、协议、人事以及他们自己，然后开始一

周的工作。在周五下午，他们则会以同样的方式来结束一周的工作。

扎克伯格把他们之间的关系比作“高速宽带”。“我们谈论30秒钟交流的信息量，要比我和别人开会一个小时获得的信息量还多。”他说，谢丽尔总能让他迅速获得最新信息，比如说，Facebook爱尔兰或印度办事处的发展情况。谢丽尔帮助这位硅谷中最与众不同的商业合作伙伴为Facebook创造了一个又一个奇迹。

事实上，谢丽尔已经成为扎克伯格最有价值的朋友。当扎克伯格和他的女朋友Priscilla Chan想要做慈善，并向谢丽尔求教时，谢丽尔立即从她的庞大关系网中物色出合适人选，并安排扎克伯格同纽约市市长和华盛顿教育局局长见面会谈相关事宜。扎克伯格说，“她就是我和Priscilla求教的对象，这一点就是我们关系的最好体现。”

谢丽尔尽心尽责地建立业务渠道，开拓国际市场，培育与大型广告商的关系，并在沟通和公共政策方面发挥她的影响力。这让扎克伯格得以解放出来，专注于他最喜爱的东西：Facebook网站及其平台。在公司外部事务中，谢丽尔总是花费大量时间与广告商联络感情。她会在曼哈顿忙得不可开交的时候，又积极准备广告周会议上发表的重要演讲，还会抽时间私下里会见各个大型广告商。谢丽尔监管着各个层面的运营状况，她擅长宏观的战略决策，并能深入基层了解各个团队如何协作。扎克伯格说，他相信谢丽尔能把一切事情处理得有条不紊。 

BUFFETT PRAISES THE QUEEN OF SUITS

THE “RAG TO RICHES” STORY OF DAYANG TRAND

打败杰尼亚等国际大牌并不容易，李桂莲却抓住了关键所在：就是不把巴菲特当78岁的老人对待，而是按照50岁的审美为他设计衣服。

“股神”加冕西装“女王”

文_杨琳然 责任编辑_李婉娜



2009年9月大杨集团30岁生日的时候，让李桂莲最心仪的礼物莫过于沃伦·巴菲特的视频。“股神”在3分钟的短片中说：已经很久没有人夸奖自己的衣着了，直到他穿上大杨创世的西装，身边的朋友开始夸他穿得好看。现在他扔掉了其他西装，只保留了9套创世西装。巴菲特把创世推荐给了合伙人查理·芒格、比尔·盖茨等好友。他还笑称，应该和盖茨一起开家服装店售卖创世西装，这没准会让他们变得更加富有。

这段视频公开后，尽管大杨集团声明与巴菲特和伯克希尔·哈撒维公司并没有商业合作，但大杨的股份还是在20天内翻了一番，由9.19元涨到了19.16元。

为什么巴菲特甘于为大杨做免费宣传？李桂莲透露了捕获巴菲特“芳心”的秘诀。在强手如云的高级定制市场，打败杰尼亚等国际大牌并不容易，李桂莲却抓住了关键所在：就是不把巴菲特当78岁的老人对待，而是按照50岁的审美为他设计衣服。这也正是李桂莲自己的消费心得。

在2010年的客户答谢会上，63岁的李桂莲一天换了3套衣服。“设计师们千万不要以为上年纪的人可以随便对付，找几块破布、裁几个旧款式就可以了。我们也会考虑身材、色彩、场合等。比如，今天上午会见官员，我会穿得正式一些；下午参加时装秀，就可以开放一点；晚上宴会则要穿得庄重、大气。”李桂莲说到穿衣之道总是兴致高昂。

事实上，除了西装产品本身，更为触动巴菲特免费代言的是李桂莲的创业故事。

1979年，李桂莲带着85个姐妹，凭借几台缝纫机和3万元资金，在大连普兰店的杨树房镇起步。而30年后的大杨已经成了中国最大的西装制造商和出口商，西装年产能约500万件。排名第二的雅戈尔年产能为180万件，规模差距由此可见。

不过，大杨并没有像雅戈尔一样发展横向多元化。李桂莲一直执着于服装，更确切地说是西装。她向日本学习精细管理，向美国学习规模生产，向意大利学习先进工艺，并在企业内部不断革新生产方法，以提高效率。

一个大胆尝试是，让员工“站起来”工作，这在国内服装企业中绝无仅有。2001年，李桂莲到韩国乐金（LG）等公司考察，发现许多著名电子和汽车企业要求员工站立工作，效率很高，于是她也打算在自己的服装厂推广，并将其中一个分厂作为试点。“站起来”这样一个简单的动作大杨用了3年时间才完成，除了培训员工、让他们适应新的工作姿势外，大杨还对生产设备和生产线做了相应调整。目前，站立作业已经推广到大杨的每个工厂；在完成相同工作量的情况下，员工可以提前3小时下班。

通过不断学习和革新，以及品质的不断提高，大杨在中国众多服装企业中脱颖而出。靠近大连港和日韩市场的大杨每年把70%以上的西装卖到海外市场，1.5万名员工享受着外贸带来的效益增长，但金融危机却打破了这种平静。“危机夺走了中国服装出口企业的半条命。”李桂莲说。2008年，大杨出口业务的增速由2007年的21.3%骤降到6.5%。

2009年，大杨集团的销售收入为8.95亿元，增速随着出口放缓而减慢，净利润为5348万元，出现了2004年以来的首次下滑。不过，与其他出口型的纺织服装企业相比，这样的业绩尚属稳健。

李桂莲认为，大杨应对危机就凭借一个字——快。第一个快速反应是推行专线

策略，让客户在大杨包厂或者包线，用固定的生产基地来配合市场需求变化，尽量减少库存，同时也确保了大杨自身的订单数量。

此外，实施“零浪费”制度。在生产每个环节减少浪费、降低能耗。大杨的工厂里干净整洁，地面上看不到废布和线头。在午饭铃响后的5秒钟内，员工像紧急集合一样迅速而有秩序地离开工位，关闭所有灯光，只剩下悄然无息的工厂和设备。

不过，李桂莲清楚，在设计—采购—生产—物流—销售的服装产业链条中，大杨赚取的只是20%的低利润，想要突破增长瓶颈，必须从服装制造转型为品牌塑造。而这却快不了，也快不得。

近年来，大杨在为乔治·阿玛尼、巴宝莉等大牌代工中掌握了一流的生产工艺和品质，沉淀了丰富的经验，并推出了自有品牌创世（Trands）。自2006年起，大杨重金聘请阿玛尼的男装首席设计师凯特林（Ivano Cattarin）为创世品牌的设计总监。

新的设计理念和风格将创世面对的消费群体年龄段从40岁—50岁放宽到了30岁—50岁。创世成衣的主力价位在6000元—9000元之间，虽然比阿玛尼等国际大牌的价格略低，但已经与中国国内2000元—5000元的中档西装拉开了差距。

高级定制在服装市场慢慢起步，创世已面向中国的高端客户提供包括量身定制

在内的着装顾问服务，并向全球推广。巴菲特俨然成了大杨的金字招牌，已有多位全球500强公司的CEO慕名而来，定制创世西装。2007年，大杨推出了定位于商务团购的子品牌凯门（Keymen），价位在1000元—3000元之间，主要为银行、大中型企业、政府机关提供整体着装方案。2009年，凯门还承揽了美国奥运代表团入场式的礼服制作。

大杨创世总经理石晓东并不满足于现在的双品牌战略。今年36岁的石晓东是李桂莲的儿子，7年前加入大杨。他透露，大杨正在推广一个名为Yousoku（酷格部落）的年轻品牌，均价在1000元左右的入门级职业装，专门针对大学生和职场新人。石晓东计划采用电子商务的销售形式，不开设实体店。可以说大杨的这种转型将在两代人的共同协作中进行。

自创立之时起，大杨就像一个大家庭。现在，创业团队85个姐妹中还有27人在岗，他们的配偶、亲戚也都在大杨工作。这种典型的家族企业管理模式在企业的起步阶段起到了重要作用，不过李桂莲现在也已经开始采用“家族+职业经理人”的管理模式了。李桂莲说，新一代大杨人已经登上舞台，但自己并不打算退休。当客户在一次晚宴上致辞祝贺大杨时，李桂莲兴奋地跳上1米高的舞台，手舞足蹈地唱起了“我真的还想再活500年……” **MC**



■李桂莲
大杨企业集团董事局主席兼总裁