

一本名为《奢侈病》的书中有对美国人追求奢侈生活的描述，“1945年的一瓶葡萄酒，公开拍卖价为11.25万美元！”“帕特克菲利普公司1997年推出的一款限量发售的手表，当时有个人花了2.4万美元买了一块，但是一年后他却以5万美元的价格将其卖出……”

奢侈的生活方式总是被人津津乐道的话题。到底都是什么人在追求奢侈的生活？奢侈的生活又是一种怎样的生活方式和态度？曾有人说，奢侈的生活是“我喜欢我选择”，但是这种生活和我们通常意义上要说的好日子往往是背道而驰的。

## ■ 能省就省的CEO

“我也是一个时尚的人，”慧聪国际的CEO郭凡生这样评价自己。

何为时尚？在郭凡生的眼里，被大多数人认可，而你却能做得技高一筹的东西，就是时尚。“时尚不是奢侈，更不是浪费。”

作为慧聪国际的CEO，他至今的代步工具依然是出租车。因为他觉得这样效率高，还用不着雇司机、交养路费。

他不仅不穿名牌，经常买的衣服还是内蒙古的服装厂生产的，甚至有时是等到去内蒙古开会发优惠券时，一次买上好几件。

他到外地出差时，一般只坐经济舱，并且还要是打折的。“我从来不隐瞒自己是要省钱，”郭凡生笑着说。

一个年近50岁的企业家，四处出差，并且不要秘书，郭凡生觉得自己挺时尚的。

自从当兵之后，郭凡生就养成了每天跑步的习惯，即使出差也要带上一身装备。平时还爱冲冷水浴。

如果硬是要找一件家里的奢侈之物，郭凡生认为就是一条养了13年的狗，而且还是朋友送的，除此以外，他还养了一只鸟、两缸鱼、十几盆花。



■ 保持一份童心，能让人的思维更加活跃。图为芬兰ROVIO游戏公司CEO Mikael Hed和他们成功开发的游戏“愤怒的小鸟”公仔。

## ■ 不要被物质束缚

但凡不是生活必需品，众人总裁杜魁就把它定义为奢侈品。所以他将刚买的路虎越野车列为自己的奢侈品，而且是唯一一件。

此前，回国后的四年多时间里，杜魁都只是开一辆捷达。后来他才下决心把坐驾换掉，因为觉得路虎的风格和人众人——这家国内最早做拓展训练的公司的风格很一致。

杜魁说，自从开上路虎后，开车的习惯都有点发生改变。以前在路上看见沟坎就想躲，现在却有一种冲动想去轧一轧，并且它在随时提醒自己，“走出城市，到郊外去”。

“不要被物质束缚住”，是杜魁比较喜欢说的一句话。他向往的生活是自由自在，也喜欢比尔·盖茨的那句话，“我总是在克制自己不要去拥有一架私人飞机，因为人对物质的欲望是无止境的。”

休假的时候，杜魁在阳朔遇到几个法国人。他们中最大的也就30多岁，酷爱攀岩，在世界各地寻找各种挑战。他们在世界各地旅游其实也挺奢侈，但追寻的是自己热爱的活动。在生活上，他们却要求很低，住50元一天的小旅馆，一天吃饭也就花十几元。

杜魁说，那就是他想要的生活。

## ■ 奢侈品是对品味的推崇

智威汤逊大中华区首席执行官Tom Doctoroff在“中欧第二届顶级品牌高峰论坛”上说：“奢侈品是对品位的一种推崇，表示出对于质量的尊崇，这就是为什么奢侈品是这样的有利。有了奢侈品之后，说明了我可以向前进，但是同时我还是有品位的、有洞察力的，是可以鉴赏这些上乘品质的。所以精英人士会热衷购买奢侈品，因为他们是非常的成功，可以是金字塔的最上端，他们希望继续呆在金字塔的最上面。所以，他必须要表现出对周围一切的深入的理解，他可以欣赏那种精致高贵的东西，可以欣赏差异性。还有一类追逐奢侈品的是正在向上层走的人，他们要表现出他们有潜力，他们已经获得了一定成就了。因此，他必须要能够真正地去鉴赏这些奢侈品。”

## ■ “要的就是限量”

大多数人可能只喝过葡萄酒，却没有亲眼看过低矮的葡萄园林，体会站在大木桶里脚踩成筐葡萄的感觉。

朗格斯酒庄的总经理任京就在这种环境中工作。北京的天空总是被烟雾、沙尘所笼罩，任京说在朗格斯酒庄的上空却能见满天的星星。

酒庄一般有新旧之分。法国、意大利等“旧世界葡萄酒”国家，当初建酒庄的目的只是出好酒，旅游功能是以后增加的；而美国、澳大利亚等“新世界葡萄酒”国家，建酒庄时就已经考虑到旅游因素。

朗格斯酒庄地处河北昌黎，由奥地利施华洛奇家族投资兴建。每年的10月，是收获的季节，以往只能在电影中看到的场景，自己也可以亲身体验一下。朗格斯最高级的酒是限量供应的，就好像古董一样，有时只有从收藏家的手里才能找到。

限量版的高级葡萄酒是一种身份的象征。而任京说，真正有品质的生活，绝不仅仅是充斥着名牌的生活。



图/东方IC  
■ 法国西南部Saint Estèphe葡萄酒产区。

## ■ 生活是一种艺术

佳美口腔总裁刘佳评价自己是一个富于浪漫情怀的人，受西方文化熏染更多。“虽然祖父母辈都有良好的教育背景，对幼时的我进行的也是中国的传统文化教育。但是从那时起我便更喜爱西方的文化。家里住了很多传教士，带来许多欧洲的书籍和信息。我很欣赏欧洲古典文化，以及浓厚的文化底蕴培养出的贵族精神、骑士精神和绅士风度等等。”

因此，刘佳在设计自己的别墅“佳园”时，融合了很多欧洲元素，铜色雕花大门、欧式沙发，以及壁炉、油画还有藏酒柜，从整体到细节他都必求精致。因为环境会造就一个人。

收藏红酒是刘佳的另一个爱好，他还曾亲赴法国的葡萄酒庄园，观看葡萄从种植、收割到酿造成酒的过程，每一步都如此考究，以至刘佳对红酒的工艺、储藏技术沉醉不已。

“红酒是一种文化，也是欧洲贵族文化中不可或缺的一个方面。中国现在喜欢红酒的人很多，我希望大家不仅喜欢红酒，还要更深刻了解这种文化。气候条件、温度湿度，甚至很多偶然的因素决定了葡萄酒的品质。品味美酒就是品尝时间的滋味，这种品味不是直观的品尝。同样的人文，同样的风景，却因不同的人，不同的经历，不同的际遇，呈现出不同的品味姿态，得出不同的认知与结论。品味背后，隐藏着个人的内蕴。”<sup>④</sup>



图/东方IC

■图为Inditex集团总裁阿曼西奥·奥尔特加。

# AMANCIO ORTEGA: THE CRASH KINGDOM'S FASHION LEADER

## 阿曼西奥·奥尔特加： 速成王国里的时装领袖

文\_张玉娜 策划编辑\_于丹 责任编辑\_赵晓璐

在时尚界，人们的口味往往是被最近的周末大片或是麦当娜的最新专辑所左右，速度就是一切。但是在与时尚高速赛跑的这一点上，没有人做得比奥尔特加更出色。75岁的阿曼西奥·奥尔特加拥有超过240亿美元的净资产。作为西班牙的首富，他造就了国际服装行业的一个神话，被业界称为“速成时装王国领袖”。

他引领西班牙时尚革命，拒绝打领带，喜欢穿简约的蓝色牛仔裤。  
他是西班牙的头号富翁，可翻遍几乎西班牙的所有报纸，  
都很难找到一条关于他的新闻。

### 白手起家：从杂工做起

1936年3月28日，奥尔特加出生于西班牙莱昂。这是一户贫寒之家，父亲是铁路工人，靠着微薄的收入养家糊口，母亲是普通的家庭妇女。奥尔特加14岁时就懂得了为父母分忧，他放弃了读书的机会，跑到西班牙西北部的纺织服装工业中心——拉科鲁尼亚，在那里的一家成衣店做起了杂工，以此来补贴家用。

也许奥尔特加天生是为时装而生的，他非常喜欢亲自参与服装的设计和制作，这为他日后在时装业大展身手打下了基础。而且他小小年纪，就对此行业有着特殊的敏感。在打工中，他逐渐发现了时装界的奥秘，一件衣服从设计到制作成衣，再到摆上货架成为商品，最后被顾客选中买走，这一过程蕴藏着巨大的商机和利润。奥尔特加意识到，只要加倍勤奋努力，自己有朝一日也一定可以从中赚取大笔财富。

1963年，奥尔特加终于开始了自己的资本原始积累，他以5000比塞塔创办了一家叫ConfeccionesGoa的制衣厂，专门生产睡衣。随着纺织品生意越做越大，1975年，不到四十岁的奥尔特加在拉科鲁尼亚市中心开了一家以“Zara”命名的服装店。又通过十年的奋斗，奥尔特加的事业更是青云直上。1985年，他组建了Inditex持股公司，作为他手下各公司的母公司。Zara这个品牌也经受住了时间及顾客的考验，深入人心，其销售网络开始发展到西班牙国内的许多大城市。

接下来的十几年里，奥尔特加一面使Inditex集团不断扩大，一面开始将视野放诸海外市场。1988年，Zara在葡萄牙开了第一家海外分店，随后开始向欧洲其他国家及北美、拉美、亚洲和非洲发展。2001年，Inditex公司的市值达到了120亿欧元，超过了Benetton、The Limited和Next。2004年度，公司在全球营业利润高达4.4亿欧元，比美国第一大服饰连锁品牌GAP还要出色。与此同时，Zara的第2000家分店在中国香港开张。至此，它的销售业务已经伸展到全球50多个国家和地区，而掌门人奥尔特加也一跃成为西班牙的首富。截至2010年，该集团在世界68个国家中总计拥有3691家品牌店，一跃成为世界第二大成衣零售商。

### 制胜法宝：速度就是胜利

奥尔特加的成功，缘于他让Inditex集团建立了一套能对消费者的口味和需要及时做出反馈的系统。

Zara占Inditex集团七成以上的销售额。作为集团的旗舰店，其经营策略与意大利的贝纳通、美国的GAP和瑞典的H&M等大型服装零售商迥然不同。它不局限于每季的流行趋势，而是时刻不停地留意最新的时尚款式，并尽快提供能满足顾客需要的产品。通常，当时尚杂志还在预告当季的流行趋势时，Zara的橱窗已经在展示这些产品了。

国际时装业和金融投资机构的分析师们，对Inditex集团的经营业绩评价甚高。它的时尚理念是：创造性、高质量的设计和对市场需求的快速反应。Inditex在全球各地的职员每天都会报告不同市场的流行信息，在西班牙的设计师则随时关注相关资料和集团每天的销售情况，以便调整现有设计，并策划新的服装系列。

仅在Zara，奥尔特加就聘请了260多名设计师坐飞机穿梭于各种时装发布会，去巴黎、米兰、伦敦、纽约的时装秀寻找灵感。他们还会出入各种时尚场所，把获得的最新服装时尚信息迅速反馈回总部，然后马上会有专业的时装设计师团队分类别、款式及风格进行改版设计，重新组合成Zara自己全新的产品主题系列。服装从设计到生产到成品上架，这一过程被控制在四到五个星期内；如果已上架的产品需要改进的话，只需要两个星期就能完成。新款产品的产量达到预定的50%到60%时就送去商店，如果上架后的第一个星期表现不佳，就会立刻被撤下，也就不再追加生产；如果卖得还不错，那就在接下来几周把预定的产量完成。不过，即使是热销款也不会在店里停留4周以上，这就使得顾客们在看上某件衣服时不敢过多犹豫，因为很可能过几天就看不到它了。

奥尔特加的这套做法非常有效，特别是在销售淡季，可以防止竞争对手通过大量进货和低价倾销攫走市场利润。Inditex集团首席执行官玛利亚承认：“我们的这种做法，使我们在与对手的竞争中保持了巨大的优势。”

在服装零售上，奥尔特加深谙消费者心理。许多Zara店根本没有仓库，完美的物流配送系统保证全世界687家Zara店几乎可以做到同步上货。它一般每星期上两次新货，货量很少，但总会带给顾客新鲜感，这让喜欢Zara的人乐于定期光顾。同时，在Zara热销的产品最多只补两次货就不再重复。一方面，它减少人们撞衫的机会；另一方面，如果看到喜欢的服饰不买，很快就会没货，消费者就会产生“悔不当初”的感觉，下次购物时就会比较果断。





■阿曼西奥·奥尔特的销售方式，使Zara获得了许多都市白领的追捧。图为西班牙马德里的一家Zara店橱窗。

### 独特模式：坚持“欧洲制造”

Zara时装从设计、制造到零售，所花时间只有半个来月，这样做的目的之一是降低成本。与此同时，Inditex集团的生产基地大多放在西班牙及葡萄牙，这样可以确保产品的质量。奥尔特的这一新的经营模式，据说成了西方许多工商管理学院的教材。

目前很多时装商，都把服饰的生产工序放到劳动力便宜的第三世界国家进行，以最大限度地节约成本。但Inditex的旗舰店Zara，以及Pull&Bear、MassimoDutti、Bershka及Stradixarius等品牌服装店，有八成服装仍是在欧洲制造的，当中五成来自西班牙。Inditex购置了先进的机器在西班牙设厂，进行染色和剪裁等资本密集的自动化工序，而缝合工序则在邻近地区的小型工厂完成。

奥尔特的坚持让集团的绝大部分生产和采购都在西班牙国内或欧洲进行。他当然知道亚洲的纺织品原料价格比欧洲便宜，劳动力成本也比欧洲便宜得多，但他认为，他们的时装利润并不低，将采购和生产放在欧洲，虽然增加了成本，但这并不是多么严重的问题。坚持“欧洲制造”，可以保证速度，使公司在最短时间内推出新款时装。

在时装业竞争激烈的今天，Zara与Inditex集团其他品牌致力于提高业务弹性，尽量紧贴顾客要求，而反应迅速，成为它们制胜的有效手段。

### 重要贡献：引领西班牙时装革命

多年来，Zara以其流行的设计、较佳的质量和中档价位为许多国家的都市白领女性所追捧。它几乎不打广告，单靠口碑与速度，在国际时尚界打出一片天。奥尔特的强调，时装是“互动的”，Inditex集团旗下各个品牌在市场都有独特的定位与卖点，强大的设计师队伍，保证了Zara等品牌紧跟世界流行时尚，甚至引领时尚潮流。

奥尔特的“时尚速度”模式推翻了许多人想当然的“无情的全球化压力”。第二次世界大战之后，制造商们开始在南美洲和亚洲无序地寻找劳动力廉价的地区开设加工厂，引发了现在被“反全球化主义者”称为“低价竞争”的风潮，从玩具到服装的每一种产品的制造商都必须在诸如柬埔寨或斯里兰卡等地找到最廉价的劳动力，不然他们将在竞争对手的低价倾销面前一败涂地。但是奥尔特的在低价竞争的风潮里一路走了过来，他向世人证明了市场机动力和必要的少量缺货比廉价劳动力更为重要。想当然的认识，只会使得原有的产业市场渐渐萎缩。

从哈佛、沃顿到西班牙的IESE学院等知名商学院，奥尔特的公司都被视作为研究未来制造业的案例。IESE学院的朱丝·露伊丝·纽诺认为奥尔特的策略打破了所谓“第一世界的时装在第三世界的工厂”的俗调，通过时装制造与销售的双轨并行，领先了竞争对手好几年。

有人说，参观Inditex的工厂和物流中心，就能感受到什么是真正的“时装工业”。这个庞大的时装集团，现在由100多家设计、制造和销售公司组成，在全球400多个大城市的主要商业区，人们都能看到Inditex旗下的品牌连锁店。基于创新与灵活性的独特管理模式，已经使Inditex成为世界最大时装企业之一。2010年，集团的销售额达到46亿欧元，国际市场销售占到总销售额的54%。

在西班牙人眼里，奥尔特的加是西班牙时装界革命的真正开创者，是推动西班牙时尚进程的主要人物之一。在他的努力下，设计大师的服装对普通百姓来说，不再遥不可及，而西班牙服装设计和生产，亦成为国家一个强大而充满活力的行业，为50万人提供了就业机会。特别是最近几年，西班牙时装业经历了影响深远的国际化进程，以奥尔特的Inditex集团为代表的一些企业，成功开拓了海外市场，使西班牙终于跻身国际时装顶级国家的行列。⑤



■图为敦煌网CEO王树彤。

# THE VALUE CHOICE WITH MORALITY STATE AND TECHNIQUE

## 有“道”有“术”的价值选择 ——专访敦煌网CEO王树彤

文\_本刊记者 钟亚超 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_左淑

2000多年前,西汉打通了一条“丝绸之路”,张骞作为开通中外贸易之路的使者,将中国的丝绸和古董带了出去,也将海外的商品带回了中国。这条丝绸之路,是中外贸易最早的象征,敦煌则是这条丝绸之路上的重镇。2004年,王树彤成立了敦煌网,在互联网时代,她希望通过搭建一条网上的“丝绸之路”,用电子商务的方式促进中国与海外的交易。

所谓的女性优势和人格魅力，  
其实都只是“术”这一层面上的特质，而非“道”。  
“道”是境界，是大格局，“术”是方法和技巧。  
我认为，企业领军人物，无论男女，需要的是大智慧，  
女性特质与一个企业是否能做成功未见得有必然的联系。

没有谁会随随便便成功，每一个成功人士的背后都有一部奋斗史，或是血泪史，而这也是许多人口头、心头的“朱砂痣”，念念不忘，侃侃而谈。“在敦煌网创立初期，我也有很困难的时候，资金紧张，发不出下个月的工资，差点卖掉自己的车，甚至将办公地点搬到朋友公司卫生间对面的办公室。从传统意义上讲，这是我人生中的低谷。但是我相信我所做的事情是对的，在这样的前提下，坚持就会有收获。”王树彤对这段“历史”表现得超乎寻常的“淡然”。谈到最兴奋的和想要重新选择的事情时，她这样作答：“回头看看自己走过的路，最让我骄傲的，也是让我为之兴奋的是，我一直在跟着自己的心在走，一直在做真正让自己眼前一亮的东西……任何选择都有价值，哪怕是我走过的弯路，也是有价值的。没有什么想重新做选择的，一切都是必然过程，都是必须经历的。”坚韧、执着、感恩……或许这就是王树彤成功的内在动力。

■ 《财富生活》：您的职业生涯经历过教师、职业经理人、创业者三个阶段，是什么促使您不断挑战自我，转换职业角色的呢？

● 王树彤：1991年，我从北京电子工程学院毕业，随后进入清华大学软件开发和研究中心做了一名教师。在当时很多人看来，这是一份很不错的职业，我也很感谢这段做教师的经历，感谢在大学毕业之后，仍然给我提供了一个不断学习的环境，让我储备更多的知识以应对日后的创业经历。但我仍想做一些自己没有接触过的事情，于是做了职

业生涯的第一次转变。当时微软在中国也处于起步阶段，需要大量的工作人员，看到他们的招聘，我便投了简历。结果成功入选，并先后出任市场服务部经理和事业发展部经理。微软要求自己的员工在做每个项目和活动前，都必须写出一个全面周详的计划书，列明目标、工作方式、所需资源、预算和风险评估等，这对我的影响非常大。

不管是放弃什么还是创造什么，其实一切都是“水到渠成”的事情。我从微软到卓越网任CEO时，电子商务在中国刚刚开始，是一个让人充满无限想象的产业。此后创建敦煌，是因为我看到了电子商务的一个空白，也就是针对中小企业的B2B海外电子商务，同时，也看到了交易平台在电子商务中的缺失，于是决定在这个新的领域大干一场。我总在想，我们所说的B2B，可不可以不仅仅是信息服务呢？能不能让大家在网上直接交易呢？我们是不是可以跨越中国市场（区域市场），有一个全球的视野呢？就是带着这些非常朦胧的梦想，我们一些年轻人，开始建造心中的“网上丝绸之路”。2004年，阿里巴巴已经很强大了，大家对B2B电子商务的全部概念可能就是阿里巴巴。最终决定创立敦煌网时，我希望不仅能提供阿里巴巴那样的信息平台，更能提供一个交易平台，一切交易都可以在我们的平台上完成，不用再线下联系。敦煌网做的是一件颠覆电子商务传统模式的事情，从传统的黄页式的外贸信息平台到敦煌式的交易平台，如今这个模式在已经越来越广泛地被应用，作为第一个在中国创办一站式服务的在线外贸网站，我还是非常荣幸的。

## ● 王树彤

电子商务网站敦煌网CEO。

23岁，大学毕业，进入清华大学软件开发和研究中心工作；

25岁，进入微软，先后任职市场服务部经理和事业发展部经理，是微软最年轻的中国区高管；

31岁，成为思科高管团队中唯一的女性，管理着“思科亚洲最佳团队”；

32岁，出任卓越网CEO，领导卓越网成为中国最大的网上音像店。

36岁，创立了电子商务网站敦煌网，开启了第二代电子商务贸易平台的先河。



■ 《财富生活》：但凡美丽的女性在事业上有所成就，就容易成为业界关注的话题。

您认为年轻有为、美女CEO是您成功路上的障碍，还是助力呢？作为一名女性领导者，

您在管理方法及特色上有什么特别之处呢？

● 王树彤：对于女性领导力近两年确实有过一些翔实的研究和分析，其中有些听起来似乎有那么点道理，比如女性善解人意，善于合作，体恤员工，以人为本；女性富于感性，可以激发创新灵感；女性宽容、坚韧、情商高，并且处事细致、周密、严谨等等。我还清楚地记得，在2009年曾经有政协委员提出过“倡导女性精神应对经济危机、加大发挥女性社会优势”，提出“经济复苏需要女性精神”。但我认为，这些优秀的品质是一个优秀的企业家和管理者必备的素质，男性企业家也同样具备。大家总是津津乐道于女性企业家的成功经验，把它归结于女性优势、女性领导力甚至于女性特殊的人格魅力。对此，作为一个在互联网行业创业、实战多年的女性，我觉得这种看法未免舍本逐末，太概念化了。企业家的成功，事关你是否具有大将之才，这与性别无关。大家总结的所谓的女性优势和人格魅力，虽然在一定的程度上说的都没错，但我认为这些其实都只是“术”这一层面上的特质，而非“道”。“道”是境界，是大格局，“术”是方法和技巧。我认为，企业领军人物，无论男女，需要的是大智慧，特别是我身处的互联网行业，女性特质与一个企业是否能做成功未见得有必然的联系。

敦煌网内部有来自不同国家的员工，我会找到一些合适的、具有多元化背景的管理人才来公司。这样既可以保证公司与员工的交流更顺畅，也能让我们的管理团队更具国际化视野。此外，企业文化非常重要。员工对于企业的认同感、对于自己所做的事情的认同感，源于对企业文化的认同。我们非常重视企业文化的建设，在业余活动、员工培训上都下了很大的力气，甚至还会为单身员工安排与其他公司的联谊。

■ 《财富生活》：您曾说过，与您的先生步入婚姻殿堂，是您一生中所做的重大决策中最好、最出色的一个。家庭对您的事业起到了什么作用？您又是怎么平衡家庭与事业关系的？

● 王树彤：我一直觉得，家庭其实是水晶球，但事业是橡皮球。水晶球如果不好好保护，就有破碎的可能，橡皮球不管怎样还会回到自己的手中。当然了，事业就像橡皮球一样，有起有落，但最终还是能够再找到那颗橡皮球。

我一直觉得幸福比成功重要，让自己幸福是一种非常重要的能力。“幸福力”是一种表面柔软，内核强大的力量，即便工作再忙，也要保留自己的乐趣，找到生活与工作、学习的平衡点。



## 当我们被“扔进”海里

人一生中总有几次被“扔进”海里，不管是被别人“扔进”海里，还是自己选择“跳进”海里。只有你身处海里，才会想出办法生存下来，想出高招来解决问题。这是考验一个人情商、智商的时候。当年王树彤在职场打拼的时候就有很多次被“扔进”海里的经历，而如今作为企业的CEO，王树彤也通过这样的方式提拔年轻人。“如果把我的年轻员工‘扔进’海里，我会从以下四方面考察他们：第一，在这个过程中，他是否有解决问题的智慧？第二，遇到困难后情商如何？第三，是否够努力？第四，最终会拿出什么成果？”

■ 《财富生活》：近期，国家出台了扶植小微企业的相关政策，作为服务于小微企业的第三方电子商务平台来说，会起到哪些联动作用呢？

● 王树彤：我想举个例子来说明这个问题。今年，我在温州走访了一些企业，其中一家给我留下了特别深刻的印象，因为这家企业的厂长曾经是伟人邓小平的特型演员。这位厂长很骄傲地告诉我们，他们曾经是中国第一波把打火机带向全球市场的厂家，全球70%—80%的打火机来自于温州。在他们工厂一进门的地方，每一年（从一九八几年开始）都写下自己的辉煌战绩。但是所有的辉煌止于2008年，2008年的金融危机之后这个厂长说：“我真的再也没有什么可写的了。”之前，几个供应商和采购商就可以让这个工厂活得非常好，但是现在订单越来越少，展览会也很难带给这些小微企业打市场的机会。原材料成本的上升，加上汇率的问题，现在利润已经从5%不断地往下降，导致现在资金周转都出了问题。厂长感慨地说“我得想怎么转型，但是现在还是没有看到出路，知道要有新的渠道、网络的渠道，但是缺乏这方面的人才”。

在他的隔壁我们走访了另外一家企业，这个企业的负责人很骄傲地说，他们实际上是在网络上崛起的企业，企业90%以上订单全部来自于网上的客户。他们前几年也是做打火机生意的，但是通过网络，接触到了更多的客户，在跟客户的这种交流的过程之中，发现了新的商机，将业务范围转型至节能照明设备，在企业利润上获得了新的突破。

原本这两家工厂都是做打火机生产的，在地理位置上也相邻，但是发展的境况让我们很有感触。在线外贸给一个企业带来的实际效益是不可小觑的。我也希望敦煌网在这方面能带给企业更多的帮助。

■ 《财富生活》：从您的博客中，看到一些关注青年人职场成长及创业的文章，您觉得您的成功是可以复制的吗？对青年人创业有哪些意见及建议？

● 王树彤：我并不太乐于谈成功经验的“复制”，每个人都是独立的个体，大家选择的领域，遇到的机遇和挑战都不一样，没有什么可以复制的。我能做的就是把事实告诉大家，给大家一个借鉴。

对于青年人创业的建议，首先，要知道自己最想做的是什么，什么是真正让自己眼前一亮的事情。其次，要走在趋势上，不要跟大趋势作对。要能够切实地解决市场遇到的问题。此外还要找准时机，早了晚了都不行。一家具有创新思维的公司，如果市场不需要这样的创新，认为这样的创新没有实际用处，最终也是失败的。Google、Facebook、Twitter，还有现在很多基于位置的SNS应用，都是应运而生。“市场需求”、“时机”决定了公司能够走多远。

■ 《财富生活》：展望2012年，下一步最想做的是什么？

● 王树彤：在2012年，我们还要继续延续敦煌网的使命“促进全球通商，成就创业梦想”。最重要的是，我们要打造一个全新的、专业化服务的电商时代。一直以来，我们在不断地引领着电子商务的产业升级。在过去七年，敦煌网完成了两个发展初级阶段。第一个阶段，也就是帮助中小企业走上电子商务。现在，敦煌网将进入第二个阶段，也就是帮助中小企业规模化应用的阶段。在这个阶段，我们思考的是，如何解决中小企业在平台上遇到的问题，如何让更多、更优质的供应商走上我们的平台。服务的专业化恰好能帮助那些遇到问题的供应商。比如我们的“代销服务”服务平台，从产品上传、回复询盘一直到发货、售后纠纷的处理都有专门的工作人员帮助国内的供应商解决。☞

# COLLECT THE BLOOMING BLUE AND WHITE PORCELAIN SKILLFULLY

## 灵韵妙藏青花绽放

文\_杜卡 策划编辑\_陈方诗 责任编辑\_黄敏

青花瓷，静谧、细腻、隽永。在清宫彩瓷价格如今已经有些高不可攀的行情下，格调素雅古朴而不失精致的青花瓷，很可能引来新一轮热潮。

“白釉青花一火成，花从釉里透分明。可参造化先天妙，无极有来太极生。”清代龚轼在他的《陶歌》中这样咏唱道。穿越至今，方文山作词、周杰伦演唱的一曲《青花瓷》，则以委婉清雅的旋律唤起大众对青花瓷器更广泛的热情。而在拍场上，青花瓷则是与粉彩、珐琅彩瓷并驾齐驱的主力。

### 青花成就拍场传奇

单以价格论，早在香港佳士得2010年12月推出的美国“舒思深伉俪珍藏”（Shorenstein Collection）专拍中，一件清乾隆青花胭脂红料双凤戏珠纹龙耳扁壶，以1.24亿港元（人民币1.07亿元）成交，这是第一件在亚洲拍场上成交价过亿元青花瓷器。已故的沃尔特·舒思深（Walter Shorenstein）是旧金山知名的房地产大亨、民主党的主要募集人，及美国巨富之一。他的夫人菲莉丝·舒思深（Phyllis Shorenstein）尤其热爱中国与日本的艺术，于1966年在金门公园（Golden Gate Park）协助创立了旧金山亚洲艺术博物馆（Asian Art Museum of San Francisco）。



■清乾隆 青花胭脂红料双凤戏珠纹龙耳扁壶  
成交价1.24亿港元 香港佳士得 2010年12月1日





■明宣德 青花“鱼藻纹”棱口洗 成交价5106万港元 香港苏富比 2011年4月8日



■元 青花鬼谷下山图罐 成交价约人民币2.3亿元 伦敦佳士得 2005年7月12日

此器原本长年摆放在舒思深伉俪宅邸的书桌上。它色彩艳丽，画工细腻；通体青花绘牡丹、莲花和芙蓉，再缀以胭脂红料花朵；腹两侧胭脂红料绘双凤戏珠纹。它的胭脂红料为釉上彩，于清雍正十三年（1735）在景德镇御窑厂烧制成功。督窑官唐英在《陶成纪事碑》中称之为“新制西洋紫色”。东京松冈美术馆收藏了一件相同的扁壶，与此器本为一对。

2011年备受瞩目的明代御窑青花拍卖，“玫茵堂珍藏”是其中亮点。“玫茵堂”取“玫瑰如茵、花开遍地”之意，其主人是来自瑞士的兄弟——吉尔伯特和斯蒂芬·苏里格（Gilbert&Stephen Zuellig），他们创办的Zuellig集团是亚洲领先的医疗服务及药品提供商，年营业额达120亿美元。20世纪50年代，他们对中国艺术兴趣渐浓，日后更成为与英国阿尔弗雷德·克拉克（Alfred Clark）及玻西瓦尔·大维德爵士（Sir Percival David）齐名的中国艺术品顶级收藏大鳄。玫茵堂主人品位与眼光优秀，加上多年与著名华裔古董商仇炎之、伦敦古董商桂斯·艾斯肯纳奇（Giuseppe Eskenazi）切磋交流，令他们的瓷藏超尘拔俗。

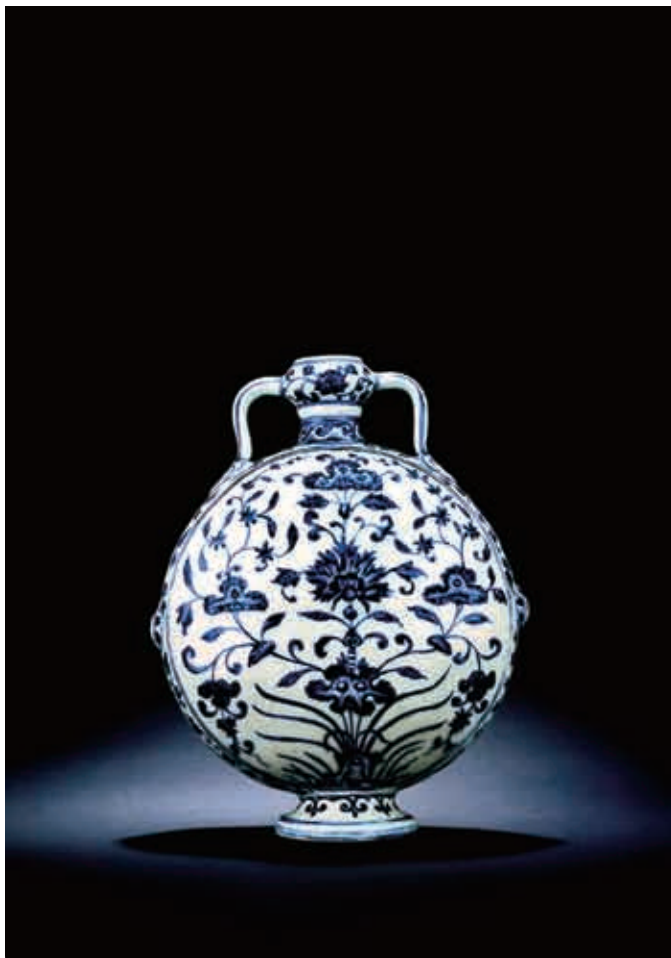
本场中，一件明宣德青花“鱼藻纹”棱口洗以5106万港元顺利易主。一般来说，这种器型的棱口洗几乎仅见龙纹、凤纹或龙凤纹装饰，是象征皇权的重器。这件作品却是用文人气息浓郁的鱼藻纹饰描绘的，或许是宣德皇帝善于赋诗作画，将之为书法丹青之用。鱼藻纹绘于笔洗上，用于盛水洗笔，雅趣横溢。

## 典藏岁月 历久弥新

纵观青花瓷近年来的国际市场，虽既没有粉彩和珐琅彩瓷器异军突起式的一路飙升，但也没有宋官窑瓷器那样与学术价值不相符合的整体沉寂，而是至始至终被买家看好。

国内公众媒体对青花瓷的竞相报道，始于2005年。众所周知，当年7月12日伦敦佳士得拍卖会上，元青花“鬼谷下山”图罐以1568.8万英镑（约合人民币2.3亿元）的天价拍出，不仅创下了中国瓷器当时的最高成交价，同时也刷新了中国艺术品的拍卖纪录。这个价钱在当时的伦敦黄金市场可以购得整整两吨黄金，至今仍令人咋舌。

元青花毕竟稀罕至极，能在拍场上流通的更是凤毛麟角。但青花瓷的“黄金时期”——明永乐、宣德年间的精品，在现今每年的全球拍卖中仍偶有露面。



■明永乐 青花缠枝莲绶带耳扁壶 成交价2049万港元 香港佳士得 2007年11月27日

明永乐青花缠枝莲绶带耳扁壶（2049万港元）堪称青花瓷“黄金时期”的典范。此壶底釉亮透，青花浓翠，糅合了中国和西域的纹样风格。其形制源自伊斯兰地区，优美独特。而壶身绘有莲叶和从奇石中萌发的花草，婀娜曼妙，颇具中国特色。整体纹饰布局对称，花叶枝条作喷泉状向上散射蔓生，并饰以伊斯兰装饰风格的不规则格状图案。这些图案常见于伊斯兰地区的彩绘砖和金属器，以及某些《可兰经》典籍的皮革扉页。



■明宣德 青花藏文“平安颂”高足碗 成交价2306万港元 香港苏富比 2009年4月8日

接下来，是明宣德时期（1426年—1435年），虽然大约只有短暂的十年，但其御制瓷器，不论数量、质量及器形的多元化等方面，均一直被收藏家们视为最出众的级别。高足碗在其中尤为特别。“高足”瓷器很可能于元代开始流行，这主要和游牧民族席地生活的习惯有关。瓷器多了个高足托，从地上取用更方便。但从明代开始，“高足”瓷器已经逐渐摆脱实用功能，而更加重视其欣赏性。譬如，明宣德青花藏文“平安颂”高足碗（2306万港元），正是独具巧思的佳器。





■明成化 青花“瓜藤纹”官碗 成交价9000万港元(私人洽购) 香港苏富比 2011年4月



■明永乐 青花垂肩如意折枝瑞果纹盖罐 成交价2812万港元 香港苏富比 2006年10月7日

永宣高峰之后，明成化（1465年—1487年）的青花瓷则以少而精著称。因为成化瓷出窑时，十个里面有八、九个都要打碎，只有极少数烧制完美的瓷器成品才能保存下来。南京博物馆研究员张浦生将它的“完美”概括为：“青色淡雅、绘画秀丽、布局疏朗、釉面滋润。”而居住在伦敦的独立学者、中国瓷器专家康蕊君（Regina Krahl）也说：“相对于宣德窑的透亮微青，成化窑的白釉来得如羊脂般细腻厚润。加以釉面上铁斑和针孔等缺点大减，能在手中轻触细玩这种胎薄细滑的佳器，诚是赏心乐事。”另外，这个时期所采用的青花料是中国江西生产的“平等青”或“陂塘青”，呈色柔和、略带青灰，绘画轮廓若隐若现，灵动自然。

譬如上文提及的玫茵堂专拍中，拍前估价在8000万—1.2亿港元的明成化青花“瓜藤纹”官碗，高估价虽使得此件拍品并未成交，但拍后也很快以私人洽购的形式以9000万港元售出。这件官碗，薄胎深壁，口沿微张，画工柔和，花果纹样简约内敛。据统计，官碗约有12种样式，而11种皆是花卉纹样，此件作品则属于唯一的果纹图案。此类瓜果纹图案多取瓜瓞绵绵的谐音，寓意繁荣兴旺，子孙万代。

明末清初青花瓷出口量大，为康熙青花的发展创造了有利条件。康熙青花料采用浙料，鲜艳青翠，而且纹饰浓淡相宜富有层次，加入了大量山水画技法，开创了浓淡相宜的青花五彩风格。

## 青花有情 大美无疆

清丽雅致的青花瓷，对华人藏家当然极具亲和力。比如香港葛氏家族的天民楼便以收藏元明青花顶尖作品而享誉全球。“天民楼”是香港企业家葛士翘先生1987年创办的葛氏藏瓷堂号。葛士翘早年喜欢文物书画，20世纪60年代前后开始进行个人收藏。而天民楼所藏元青花及明清官窑精品，主要是20世纪80年代前后开始集中收藏的，藏品主要来源于苏富比与佳士得两家拍卖公司的各地拍卖会。葛士翘过世后，天民楼由其长子葛师科接手，至今经历父子两代，总计50年的收藏历程，藏品以宋、元、明、清历代瓷精品为主，蔚为大观。

1993年，上海博物馆曾经举办“天民楼青花瓷特展”，一次展出青花瓷127件，其中元代青花24件，明代青花57件，清代青花46件。特别是其中的典型元青花，不论数量还是质量都在海内外藏家中独占鳌头，令许多博物馆黯然失色。

2006年秋，苏富比呈现了“明粹典传——明代御制瓷器工艺品”专拍，意在推动明代官窑青花走出新行情。



■明宣德 青花缠枝牡丹纹盘 成交价1018万港元  
香港佳士得 2011年6月1日

专拍中的两件博物馆级青花瓷是明成化青花缠枝黄蜀葵纹官碗（3650万港元）和明永乐青花垂肩如意折枝花果纹盖罐（2812万港元）。中国艺术部主管仇国仕说：“永乐、宣德青花与清代的青花相比，15年前两者之间一般有十倍的价格落差。但近年来涌入市场的新买家却不解风情，不断推高清代青花的价格，有的清代青花成交价甚至已经超过了明代青花。苏富比尝试推出重要的明代青花，是希望实现其价值的回归。”

此外，作为明清时期最大宗的外销艺术品，青花瓷的“粉丝”遍布全球。欧洲的一些老贵族和富豪，曾经甚至连青花瓷的碎片都舍不得丢掉，而是用黄金将碎片镶嵌后，珍藏起来。

另据史料记载，明朝正统年间（1436年—1449年），英宗皇帝在光禄寺设宴招待外国使节，100多桌酒席餐具用的全部是青花瓷。这让那些外国使节看得如痴如醉，以至于有些使者或其夫人竟悄悄地把酒盅、碟子装进礼服口

袋。宴席散后，清点餐具，据说竟被偷走580件之多，可见青花瓷魅力不可挡。

上海作家、文物鉴赏家程庸在他的书《国风西行》中还讲了这样一个有趣的故事：18世纪初，德国奥古斯都二世（Auguste II）为了搜集他喜爱的精美中国瓷器而不惜一切代价。这位国王被称为东方瓷器最优秀的收藏家之一。他一生中有两大开支：一是发动战争，另一个则是购买东方瓷器。当他得知邻国普鲁士威廉国王的妃子手中有不少中国瓷器精品时，便想方设法要弄到手。他打听到威廉国王好武，喜欢身体强壮的大个子士兵，于是通过外交谈判的方式与威廉国王达成协议，用自己的4队近卫军换取威廉妃子的12个青花大瓶。此事发生在1717年4月19日。如今，这12个花瓶连同奥古斯都二世珍藏的其他瓷器，一起陈列在德国德累斯顿（Dresden）的博物馆中。此外，在法国凡尔赛宫中，也陈列着高达1米的康熙五彩花瓶（gū）。如此大件的瓷器，在当时的官窑中很少生产，应当是为适应欧洲人的审美情趣而专门烧造的。

虽然外销瓷和中国本土青睐的青花瓷，风貌略有不同，但她们气质相通：兼备“清水出芙蓉”的美和“冰肌自有仙风”的雅，看似简约却有不动声色的奢华。的确，青花瓷那莹透的素颜，仿若透过浮云的阳光一样清冽。若能在静好的岁月里，握一缕茶香，与青花相伴，人间何处无仙境？<sup>⑧</sup>



# THE CHARMING ART FEAST

## 魅力艺术盛宴

### I ■老虎的黄金—冯野个展

展览城市：北京

展览时间：2011年12月3日—2012年1月31日

展览地点：亚洲艺术中心

亚洲艺术中心举办的“老虎的黄金——冯野个展”，作为2011年度的最后一个展览，展期将会持续到2012农历新年。这次展览是冯野首次在亚洲艺术中心举办个展，展出的20余幅油画作品神秘而悠远，画家怀揣着一颗赤子之心，相信美的力量可以洗去心灵与人世的尘埃，寻求到一片宁静、一方净土。画家希望画作能够在人们陷入庸常且乏味的境地时，带给人喘息的机会或美好的幻景。

### II ■杜平让艺术作品展

展览城市：北京

展览时间：2011年12月3日—2012年2月10日

展览地点：三度半艺术空间

杜平让的绘画作品，具有强烈的个性色彩和鲜明的时代气息，他创造了崭新的个性化语言形式，不仅凸现出传统工笔画和水墨画的本真精神，而且工笔造型传神，勾勒敷色、写意章法的聚散开合运用自如，墨色的干、湿、浓、淡、焦，将视觉听觉化，构成了动人心魄的旋律。从造型的勾勒表现，到画面的赋色渲染，乃至作品章法境界，都在极其讲究技巧的行为过程中被创造、被表现出来。因而他的作品，也就有了特殊的学术说服力。

### III ■靳尚谊与中国油画研究展

展览城市：东莞

展览时间：2011年12月29日—2012年2月29日

展览地点：莞城美术馆

这次画展的主角靳尚谊先生是中国当代著名的油画大家，现任全国政协常委、中国文联副主席、中央美院博士生导师、中国美术家协会名誉主席。本次展览将展出靳尚谊先生各个时期的素描、油画及其学生作品共53幅，其中靳尚谊先生作品45幅。展品来源于中央美院美术馆等国家重点美术馆的馆藏以及靳尚谊先生自藏，不少作品都是首次对外展出。此次展览作品年代跨度达半个多世纪，系统地展示了这位油画大家的艺术历程，为艺术爱好者近距离欣赏学习原作提供了绝佳的机会。☞



WEALTH  
REPORT

财富报告



# YEAR-END BONUS: THE SPIRITUAL NEW YEAR GOODS BESIDES WEALTH

## 年终奖： 财富之外的“精神年货”

策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_左淑

年终奖，永远都是一个敏感而又让人怦然心动的话题。

无论是管理者为员工发放年终奖，

亦或是作为职场精英收到一笔不菲的年终奖，

这个年底都注定要花些心思。

每年年终奖都像是一盒巧克力，你永远不知道自己和别人会摸到哪一颗。

有的人摸到了出国游，温暖的马尔代夫、浪漫的爱琴海以及热情的意大利为他洗去了一年的风尘；

有的人收到了“馒头”，寓意“蒸蒸日上”，细细品味，也算是个好彩头；

更多的人，获得的是一笔不小的额外财富。

财富之外，我们又将收获什么……



图/东方IC

# REASONABLE CONSUMPTION IS ALSO FINANCE

## 合理消费也是理财

文\_陈珍辉 [中国工商银行股份有限公司北京分行石景山支行个人金融业务部副经理] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_王淼

合理的消费是理财规划的一个重要组成部分。所有人进行投资理财规划的最终目的，都是为了合理地安排收支，来提升生活品质，以确保我们在人生的跌宕起伏中处变不惊。

乔纳森·克莱门茨认为，收入是条河，财富是个水库，花出去的钱就是流出去的水，即使你有高薪，如果都花出去了，那么你的水库就是干枯的。因此，理财是始于消费的，合理消费是理财的第一步。

### 有计划地消费

不论是自己，还是一贯支持我们的家人，经过了辛勤而忙碌的一年，取得了工作、生活上的成就，都应该获得相应的奖励。那么，就用年终奖去消费，购买自己喜爱的或家人喜爱的物品，或者还可以筹划一次旅游，作为对自己的奖励和对一直以来支持我们的家人的回报。

需要指出的是，任何资金的最终途径，无论是否用于投资，都将是被花掉的。千万不要以为，消费就不是理财，合理的消费是理财规划的一个重要组成部分。所有人进行投资理财规划的最终目的，都是为了合理地安排收支，用来提升生活品质，以确保我们在人生的跌宕起伏中处变不惊。如果一味地强调投资而压制消费，就偏离了我们进行理财规划的初衷。所以，我们应根据自己的实际情况，不要冲动盲目地消费，而是有计划地为家人购买物品，去获得身心的愉悦，这将是年终奖最大的价值。更何况一些消费品自身也具有很大的升值空间，比如名表、黄金等。

### 观望资金宜短期投资

由于年终奖的数额不固定也不确定，所以很多人对这一笔或多或少的资金没有一个明确的安排和打算，那么不妨先选择短期投资，进行观望，待思虑成熟了再合理安排，所谓谋定而后动。

一般来讲，短期资金有这样的要求：安全性高、流动性强、收益高于同期储蓄。针对以上这三个要求，可以选择像货币基金这样的产品，货币基金主要投资于短期债券、央行票据及债券回购等市场，确保了安全性和流动性。更重要的一点是，货币基金的收益率紧跟市场情况而动，极具吸引力。例如，国内市场如果处于货币紧缩周期的开始阶段，未来市场利率、存款准备金率以及拆借回购利率仍有上升空间，则货币基金将在未来一段时期内获得逐步上升的收益水平；如果预期未来一段时间将处于宽松的货币政策时期，在市场利率可能出现回落的情况下，则货币基金已持有的短期债券收益率会高于市场利率，因此，货币基金会在短期内获得较高收益。像货币基金这样的产品，收益率能够较快的随市场变动，短期内获得的回报优于同期储蓄，是一种很好的短期理财工具。

### 未雨绸缪中长期安排

如果已经有了一些明确的目标，比如子女教育、购房以及养老等，我们就不妨把年终奖进行中长期的规划，与其他理财规划一起进行安排，使我们能够更加从容地达成目标。可以进行以下选择：

#### 1. 进行储蓄

我们可以根据理财目标所需的时间来规划储蓄。但有一个原则，在存款利率处于高位时，我们应选择较长期限的品种来锁定高利率，尤其是在国家实行宽松的货币政策初期，能够预计到未来将会有很长的一段时间下调利率或维持低利率，这时我们不妨选择三年期左右的存款；而在存款利率处于低位或刚刚步入上升通道时，我们则应当选择期限略短的定期品种进行自动转存，例如半年或一年，这样就可以避免利率上升时我们手中的存单被长期锁定在低利率上，所以目前情况就可以对年终奖进行短期储蓄。

#### 2. 进行基金、股票投资

这是较为激进的投资，也要求我们有较高的风险承受能力。从以往的数据来看，进行基金股票的长期投资可以带来较高的回报。这里要注意的是：长期投资是对资产组合的一个动态调整过程，而不是长期持有一种产品不动。不论基金还是股票的组合，都需要进行定期的检测并适时调整。

#### 3. 选择养老保险

将每年的年终奖选择一款较好的期缴保险产品，提早规划我们的养老计划，作为幸福晚年的养老补充。⑤

# CAREER PERSON'S YEAR-END FINANCE EXPERIENCE

## 职场人的年终理财经

文\_郑继峰 [中国工商银行股份有限公司上海分行杨浦支行理财经理] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_王淼

春节临近, 中国人历来都有收藏黄金的习俗, 在2011年, 黄金更是出现了20%以上的涨幅, 成为收益最可观的投资品种之一。



■年底为员工发放红包是一种激励员工、增进感情的方式。图为香港证交所主席夏佳理亲自为工作人员派红包。

所谓精明理财, 就是让了解的人做专业领域内的事。投资理财从来不能盲目, 年终奖理财也一样, 需要我们注意以下三点: 一是由于各种理财方式对投资起点要求不同, 因此, 年终奖理财方式的选择, 先要根据奖金的多少来确定。一般情况下, 银行理财产品的投资起点为5万元, 基金的投资起点为1000元, 基金定投的起点为100元。二是已有的投资组合。如果自己已有的投资品种高风险资产较多, 应通过稳健的理财方式降低资产的风险水平, 提高抗风险能力。三是要根据理财期限来确定年终奖的投资方式, 如果随时可能用到这笔钱, 就不应该选择长期的理财方式。



## 1万元以下——夯实基础型

### 主打产品：期缴型保险+黄金定投

在通胀预期较强的背景下，利用年终奖买份适合自己的保险正成为越来越多人的选择。对于1万元左右的年终奖，选择为自己购买一份期缴型的分红保险是最佳的方案。一来能以获得较高的分红收益，抵御通胀，做到资产的保值增值；二来能以较少的支出获得相对较高的保障，以此转移生活中的风险。在具体产品的选择上，可以重点考察其返还收益率、保险期限、保额和历年的分红情况。

同时，随着近年来黄金投资日益受到关注，黄金定投正成为小额资金理财的首选。工商银行作为业内首家推出黄金定投产品的银行，为客户提供了最低门槛仅每月1克的黄金投资产品，是一种既稳健，又可观的理财工具。

## 1万元—5万元——安稳实用型

### 主打产品：银行理财产品

目前，市面上发行的理财产品普遍较为适合年终奖的“保本增值”要求。尤其是在今年资本市场低迷的大环境下，银行的理财产品成为2011年最受欢迎的投资品种。从近几个月银行理财产品的预期收益率来看，3个月以上期限产品的年收益率为5%左右，一年左右的产品最高可达5.5%左右，高于同期的定期存款利率。

在选择购买银行的理财产品时，需要注意的是，很多产品的收益率都会随着利率的调整而变化。随着CPI指数回落趋势显现和宏观经济的软着陆，目前银行利率已处于相对高位。如果选择了长期投资，则意味着锁定了目前相对较高的收益，而投资期比较短的产品，到期之后再转的话，就要看届时的利率情况，会有收益率走低的可能。因此，建议在资金不动用的情况下，选择期限相对较长的产品为宜。

## 5万元—10万元——稳健投资型

### 主打产品：实物黄金+保本基金

在众多低风险投资产品中，相比较而言，实物黄金和保本基金最能体现稳妥安全又能增值的要求。

首先，从实物黄金来说，春节临近，中国人历来都有收藏黄金的习俗，在2011年，黄金更是出现了20%以上的涨幅，成为收益最可观的投资品种之一。虽然，近期黄金价格冲上历史新高后，出现了一定的调整，但正如专家所说，从长远看，黄金的行情是向上走的，投资黄金是能起到保值、增值作用的。原因很简单，货币可以不断印出来，而黄金每年的产量是相对固定的，随着全球性的货币贬值，黄金价格预期会继续上涨。值得一提的是，工行目前的实物黄金积存业务为您的黄金投资提供了理想的选择。简而言之，您可将所买的黄金存在您的工行账户内，待需要时前去工行网点提取，既安全又便捷。同时，工行还推出了代理个人黄金、白银现货延期交收业务，它们最大的特点是：采用保证金交易方式，放大的杠杆效应为投资者提供了以较少资金获取较大利润的机会；引入做空机制，投资者可在价格上涨时采取“先买进后卖出”的方式获利，也可以在价格下跌时运用“先卖出后买进”的方式获利。也就意味着，不管金银价格暴涨或暴跌，只要投资者对走势预判准确，怎么操作都能挣到钱。

而保本基金属于防守反击型基金产品，在保本周期内可以100%保障本金安全，又能适度投资股市实现增值。从国内保本基金七年来的运作可以看到，保本基金表现出低风险特征，在弱市下退可安心保本、牛市下进可适当分享股市收益，且从保本基金完整保本周期内的业绩可以看到，各个基金均取得不同程度的收益。

# Link:

## ■ 分红型保险投保方法

分红型保险，属于理财类保险产品。购买分红险的人在获得身故保障和生存金返还的同时，还可以以红利的方式分享保险公司的经营成果。中国保监会规定，保险公司每年至少应将分红保险可分配盈余的70%分配给客户。红利分配有两种方式：现金红利和增额红利。现金红利是直接以现金的形式将盈余分配给保单持有人。增额红利是指整个保险期限内每年以增加保险金额的方式分配红利。目前，国内大多保险公司采取现金红利方式，在现金红利的分配方式下，红利可以采取多种领取方式：现金、累积生息、抵交保费和购买交清增额保险。

## ■ 工行唯有金·礼赞金条

成色：Au9999

规格：10克、20克、50克、100克及1000克等五种规格

定价机制：与国际市场黄金价格挂钩

发行量：不限量

生产单位：美泰乐科技（苏州）有限公司

特点：

1. 吉祥如意适合不同时节与场合，满足您多种赠礼需求；
2. 采用传统浇铸工艺以及中式印章效果，回归黄金本色；
3. 兼具投资保值和馈赠功能，尊贵包装更彰显黄金品质；
4. 由中国工商银行和世界黄金协会联合推广。

购买地：

详情请咨询当地工商银行营业网点



## ■ 各国年终奖一览

### 日本：“太太奖金”

日本的公务员也有年终奖，普通行政职务的国家公务员奖金平均68.3万日元（约4.8万元人民币），地方公务员65.2万日元（约4.6万元人民币）。在日本很多企业，除每6个月发半年奖、年终奖外，每年4月还会再发一次奖金，但不发给员工本人，而是发给员工的太太，被称为“太太奖金”。日本企业认为，太太奖金能督促员工太太们更好地支持丈夫的工作。

### 美国：中层以上员工才有年终奖

如果说在日本年终奖还是一个普惠制度的话，那在美国则并不是每个公司都有年终奖，也不是每位员工都有年终奖。年终奖一般发给中层以上员工，比如说霍尼韦尔公司，中层年终奖的数额为年薪的5%—10%，高层在50%，甚至更高。此外，高层还有期权等其他红利发放，规模较大，可能远远超过年薪。

不过，一如美国人对工作的认真和幽默自信的态度，美国人虽然对年终奖很重视，但并不像日本人那样将其当作老板对自己信任

与否的表现。对于美国人来说，如果今年奖金拿得少，通常的想法是：等着吧，明年好好干，我也能拿到高额奖金。

### 英国：行业和地区差别大

英国公司分发年终奖金首先是行业差别。以伦敦商学院2004年毕业的工商管理硕士（MBA）为例，在咨询、金融、产业界工作的毕业生，2004年得到的平均年终奖分别约为1.1万英镑、2.6万英镑和9000英镑。

其次是地域差别。伦敦地区的年终奖明显高于伦敦以外的地区。统计显示，在伦敦地区工作的伦敦商学院MBA毕业生2004年的年终奖平均为2.13万英镑，伦敦以外地区则为8300英镑。另外，英国公司对在不同地区工作的员工实行不同的奖金制度。

最后是职位差别。管理人员的年终奖高于非管理人员。在英国，高级经理人员一般能拿到相当于底薪20%左右的年终奖，而从事文秘或体力劳动的员工只能拿到6%左右。

## 10万元以上——资产配置型

对于年终奖10万元以上的群体来说，可以根据自身风险偏好的不同，将以上的三类产品按照一定比例进行配置，建立投资组合，在保值增值的基础上，满足您短、中、长期的财务需求。同时，年终奖能达到10万元以上的人群可能并不是太多，其在自己的工作岗位上都身居要职，在年龄上或许已近中年，此时要将重点放在养老规划，养老险只是养老规划的一部分，此外还有财产传承的问题、信托计划等，要仔细考虑在退休以后希望达到什么样的生活品质，以及如何达到这个目标，这就要通过良好的投资规划来实现。

如果客户的个人资产达到工行规定的资产，就可以申请成为工银财富客户，申请成功后，即可获得以下服务：

### 1. 个人风险测评

知己知彼，方能百战不殆。工行采用先进的风险测评模型，全面系统地评估您的风险承受能力和风险态度，帮助您掌握自身风险偏好与投资风险类型，进而为您设计合适的理财方案。

### 2. 家庭财务诊断

如同身体需要定期体检，我们将会定期了解您及您家庭的财务信息，运用复杂而科学的金融工具计算分析您及您家庭的资产负债与收入支出状况，并为您呈上一份包括资产风险度、资产收益率、负债比率、财务安全以及流动性等在内的综合财务状况诊断报告。⑥

# ENTERPRISE ANNUITY: THE MOST PRACTICAL YEAR-END BONUS

## 企业年金：最实用的年终奖

文\_赵永强 [中国工商银行股份有限公司河南安阳分行钢城支行理财经理] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_王淼

企业年金是一种更好的福利计划，它在提高员工福利的同时，为企业解决福利中的难题提供了有效的管理工具，真正起到了增加企业凝聚力、吸引力的作用。



■“中保太平——富通企业年金国际研讨会”近日在北京举行，与会嘉宾就养老保险、企业年金等问题进行了研讨。

年终奖不仅是企业给员工的福利，更是留住人才的一种方式。当一些企业费劲心思地把年终奖安排在来年4、5月份才发放以防人才流失，另类“年终奖”——企业年金走入管理者的视野。企业年金是企业对养老保险的一种补充，是在社会统筹养老保险之外，由企业出资的一个补充保障，由于它必须是在合同期满或者是退休后才能领取，因此，对企业人才的留存起到了辅助作用。

### 养老保险体系的“第二支柱”

企业年金的含义即企业补充养老保险，是指企业及其雇员在依法参加基本养老保险的基础上，依据国家政策和本企业经济状况建立的，旨在提高雇员退休后生活水平，对国家基本养老保险进行重要补充的一种养老保险形式，是我国正在完善的城镇职工养老保险体系（由基本养老保险、企业年金和个人储蓄性养老保险三个部分组成）的“第二支柱”。

企业年金源自于自由市场经济比较发达的国家，是一种属于企业雇主自愿建立的员工福利计划。企业年金，即由企业退休金计划提供的养老金。其实质是以延期支付方式存在的职工劳动报酬的一部分或者是职工分享企业利润的一部分。企业年金所需费用由企业和职工个人共同缴纳，个人账户与企业资产实行分账管理。雇主和雇员自行约定分担缴费义务的比例，有的是1:1，总体上雇主多缴、雇员少缴或不缴的情况比较常见。企业缴费每年不超过本企业上年度职工工资总额的十二分之一（相当于工资总额的8.33%），企业缴费和职工个人缴费合计一般不超过本企业上年度职工工资总额的六分之一（相当于工资总额的16.7%）。

Link:

## ■ 建立企业年金的好处

1. 提高职工退休后的生活水平, 解除职工养老的后顾之忧, 稳定队伍, 为公司吸引人才、留住人才提供制度保障。
2. 丰富员工中长期激励约束机制, 将企业长远发展与员工个人利益和员工价值贡献紧密相连, 提升公司凝聚力。
3. 享受国家税收优惠政策, 合理降低企业福利成本。

### 企业年金是未来消费

有些人认为, 企业年金是企业的一种福利。其实企业年金与企业福利有本质上的不同。福利是当期消费, 企业年金是未来消费, 企业年金的消费权利发生在退休之后; 福利体现公平, 企业年金体现效率; 企业的福利项目一般与生活需求等物质条件直接相关, 与员工的地位、级别没有关系, 福利标准对事不对人, 企业年金则不同, 重点体现效率, 企业经济效益好坏、个人贡献大小等, 都可以导致企业年金水平不同; 福利属于再分配范畴, 企业年金仍然属于一次分配范畴。所以说企业年金是一种更好的福利计划, 它在提高员工福利的同时, 为企业解决福利中的难题提供了有效的管理工具, 真正起到了增加企业凝聚力、吸引力的作用。随着市场经济的发展, 越来越多的企业认识到, 企业的竞争归根结底是人才的竞争。但是伴随着劳动人事制度改革的不断深化, 人才流动机制已逐步形成, 企业有选择人才的权利, 个人也有择业的自由, 人才的合理流动已成为时代的潮流。因此, 企业单位建立良好的员工福利保障制度, 充分解决员工的医疗、养老、工伤及死亡抚恤等问题, 有利于落实人力资源管理制度, 树立良好的企业形象, 增加市场竞争力, 从而吸引优秀人才加盟。同时, 又切实保障了员工利益, 稳定了现有的员工队伍, 增强了企业的凝聚力, 调动了员工的积极性, 对提高企业经济效益具有积极的促进作用。

### 企业年金的划分

企业年金根据资金筹集和运作模式来划分, 可分为缴费确定和待遇确定两种类型。

#### 缴费确定型企业年金 (DC计划)

通过建立个人账户的方式, 由企业和职工定期按一定比例缴纳保险费 (其中职工个人少缴或不缴费), 职工退休时的企业年金水平取决于资金积累规模及其投资收益。

##### 1. DC计划的优点

(1) 简便灵活, 雇主不承担将来提供确定数额的养老金义务, 只需按预先测算的养老金数额规定一定的缴费率, 也不承担精算的责任, 这项工作可以由人寿保险公司承担。

(2) 养老金计入个人账户, 对雇员有很强的吸引力, 一旦参加者在退休前终止养老金计划时, 可以对其账户余额处置具有广泛的选择权。

(3) 本计划的企业年金不必参加养老金计划终止的再保险, 如果雇员遇到重大经济困难时, 可以随时终止养老金计划, 并不承担任何责任。

##### 2. DC计划的缺陷

(1) 雇员退休时的养老金取决于其个人账户中的养老金数额, 参加养老金计划的不同年龄的雇员退休后得到的养老金水平相差比较大。

(2) 个人账户中的养老金受投资环境和通货膨胀的影响比较大, 在持续通货膨胀、投资收益不佳的情况下, 养老金难以保值增值。

(3)DC计划鼓励雇员在退休时一次性领取养老金，终止养老保险关系，但因为一次领取数额比较大，退休者往往不得不忍受较高的所得税率；此外，DC计划的养老金与社会保障计划的养老金完全脱钩，容易出现不同人员的养老金替代率偏高或偏低。

#### 待遇确定型企业年金 (DB计划)

也称养老金确定计划，指缴费并不确定，无论缴费多少，雇员退休时的待遇都是确定的。雇员退休时，按照在该企业工作年限的长短，从经办机构领取退休前的工资收入一定比例的养老金。参加DB计划的雇员退休时，领取的养老金待遇与雇员的工资收入高低和雇员工作年限有关。具体计算公式是：雇员养老金=若干年的平均工资×系数×工作年限。(若干年的平均工资是计发养老金的基数，可以是退休前1年的工资，也可以是2年—5年的平均工资；系数是根据工作年限的长短来确定的)。对DB计划而言，更适应于金融市场不太完善的国家。从目前国际上的发展趋势看，DC计划已经成为国际上企业年金计划的主流。

### ■ 缴费确定型企业年金的基本特征

# Link:

1. 简便易行，透明度较高。
2. 缴费水平可以根据企业经济状况作适当调整。
3. 企业与职工缴纳的保险费免予征税，其投资收入予以减免税优惠。
4. 职工个人承担有关投资风险，企业原则上不承担超过定期缴费以外的保险金给付义务。

# ENTERPRISE ANNUITY

### 企业年金建立流程

1. 企业研究决定是否建立年金制度。
2. 企业根据国家的有关政策规定，制定具体的符合自身实际的企业年金方案，并提交职工大会或职工代表大会讨论通过。
3. 企业准备年金方案备案文本，报送所在地区县级以上人力资源社会保障行政部门备案，中央所属大型企业年金方案报送人力资源社会保障部备案。
4. 人力资源社会保障行政部门自收到企业年金方案文本之日起15日内未提出异议的，即予登记，企业年金方案即行生效。
5. 企业选择法人受托机构或者企业年金理事会作为受托人。
6. 受托人选择账户管理人、托管人或投资管理人，并签订账户管理合同、托管合同或投资管理合同。
7. 受托人将企业年金基金管理合同报送企业年金方案备案所在地省级或市人力资源社会保障行政部门备案，委托人为中央企业集团的，报送人力资源社会保障行政部门备案，并抄送子公司所在省或市人力资源社会保障行政部门。
8. 按照既定方案建立企业年金计划并开始运作。





■拥有企业年金的企业，对人才的吸引力会更强，  
图为2011年11月22日，在上海理工大学举行的校园招聘。

## 工行企业年金集合计划产品

工商银行是最早开始研发企业年金集合计划产品的金融机构之一，早在2006年就推出了首款产品“太平—工商银行智信企业年金计划”。2008年，工商银行作为受托人发起设立“如意养老”系列企业年金集合计划产品，受到市场广泛的欢迎。

### 企业年金集合计划产品三大优势

#### 1. 高效率

企业年金集合计划产品的计划管理机构事先完成了信息系统对接、托管账户开立等准备工作，形成了标准化的合同与运作流程，建立起了完善的监督和信息披露机制，企业只需完成企业年金方案的备案和合同签署就可立即开始年金计划的运营，快捷简便。

#### 2. 低成本

参加企业年金集合计划产品的多个企业共同承担计划运营管理所需的开户及交易及审计等固定费用，这就降低了单个企业的计划运营成本，经济实惠，使受益人获益更多。

#### 3. 规模效益

企业年金集合计划产品聚集多个企业的年金资产进行集合投资，可拥有小规模资产不可能获得的投资机会，提高投资收益水平，同时，实现投资的多元化，有效降低投资风险。

## 工行系列产品

目前，工商银行的企业年金集合计划产品包括两大系列：

### 1. 工商银行作为受托人发起的企业年金集合计划产品

#### (1) 如意养老1号

“如意养老1号”汇集了国内最优秀的企业年金管理机构担任人，包括全球市值最大的商业银行——中国工商银行，首批获得托管人资格的股份制商业银行——中国光大银行，中国最大的基金管理公司——华夏基金公司，中国最大的证券公司——中信证券公司，中国最大的银行系基金公司——工银瑞信基金公司。

#### (2) 如意养老2号

“如意养老2号”汇集了国内最优秀的企业年金基金管理机构，包括全球市值最大的商业银行——中国工商银行，国际化程度最高的商业银行——中国银行，国内首批成立的中外合资基金公司——工银瑞信基金管理公司、海富通基金管理公司及富国基金管理公司，国内首家保险资产管理公司——中国人保资产管理股份有限公司。

#### (3) 如意养老3号

如意养老3号的服务银行中国工商银行和中国建设银行综合实力雄厚，品牌信誉卓著，在国内金融企业中拥有无可比拟的领先优势，同时也是我国年金市场最具影响力的管理机构。积淀数载，大行合璧，致力于为广大企业及其职工提供最安全、便捷、优质的企业年金基金管理服务。

### 2. 其他机构作为受托人发起的企业年金集合计划产品

#### (1) 太平—工商银行智信企业年金计划

#### (2) 平安—工商银行相伴今生企业年金计划

#### (3) 泰康—工商银行恒泰企业年金计划

#### (4) 国寿—工商银行永睿企业年金计划

# THE SPRING OF CONSUMER GOODS INVESTMENT



## 消费品投资的春天

文\_袁建军 [汇添富基金专户投资总监] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_王淼

不论在美国还是日本，在经济转型期之后，能够持续不断创造超额收益的行业就是消费品行业。究其原因，最大的投资背景来自于投资驱动型社会向消费驱动型社会的转变。

中国经济转型的一个重要方向在于提高消费和新兴产业占GDP的比重，逐步降低投资对于GDP增长的贡献率。随着中国资本市场的不断壮大，对于实体经济的反应也越发明显。目前，中国资本市场中偏周期类的公司所占市值偏大。而这些周期性产品的增长前景将趋弱，难以像上两次那样，快速恢复其强劲盈利能力。作为投资者，在目前就业压力不大的背景下，不能低估政府加快经济转型的决心和能力。

虽然新兴产业是中国经济转型中鼓励发展的一个重要方向，但是从电动车的举步维艰就可以看出创新产业快速发展的不易。我国政府已经而且正在不断出台一系列有利于促进消费的政策。最为重要的措施在于提高居民的保障水平和收入水平，完善社保和医疗体系，解除居民特别是中低收入居民在消费上的后顾之忧。不断地提高最低收入水平，降低所得税率，这些都是居民收入占GDP比重的有效措施。

目前，中国资本市场的估值没有充分反映消费品资产的中长期成长潜力，这也是中长期产业资本加大对品牌类消费品企业并购的原因。2008年平安战略性投资参股云南白药，三年获得200%的回报，还有陈发树参股青岛啤酒，最近中国平安又成功并购上海家化。为何有大量的消费品公司发生了并购和私有化，最重要的原因可能在于市场定价还没有充分体现这些消费品龙头企业的价值。

从消费品上市公司的二级投资来说，有两个阶段是投资的黄金期。第一个阶段是消费品行业的快速增长期。从某种意义上来说，目前中国的消费品大部分均处于这个阶段，差别在于不同的子行业可能

成长的速度不一样。从地域上看，由于中西部的经济增长速度高于东部，以及三、四线城市的房地产行业带来的财富效应，决定了这些区域的消费增长要高于东部和一、二线城市。第二个阶段在于整合期结束以后龙头企业的收获期。目前比较典型的有乳制品行业，未来可以预期的有啤酒行业、肉制品行业、超市行业和养殖行业。特别是食品领域，由于国家对于食品安全的关注度在不断提升，行业进入门槛也不断提高，龙头企业可以获得更明显的竞争优势。对于进入到收获期的龙头企业，最为典型的的就是虽然收入增长有所放缓，但是由于龙头企业品牌力的确立，规模效益得到体现，利润率得到迅速提升。

值得注意的是部分高端消费品还具有一定的保值增值的投资性需求，这类消费品就不仅仅是简单的消费品，还有一定的投资需求拉动作用。更为重要的是这类消费品处于价格持续上涨过程，投资者不用过于担心渠道压货和库存贬值等常见的投资风险。比较典型的有高端白酒、珠宝黄金和高端红酒。即使在高端白酒中，不同香型的收藏价值也不一样，其中又以酱香型最好，保存时间最长。黄金饰品行业的增长也有投资需求的拉动。全球维持长期宽松货币政策的预期，导致了全球性货币的竞争性贬值游戏持续多年，未来还将持续，投资者出于对纸币的担心，将货币不断转移到对黄金的投资上，这一点在中国特别典型。中国已经成为全球黄金消费增长最快的国家，成为全球央行以外最重要的黄金需求增长来源。最近两年中国黄金消费的增长保持在50%左右的水平，成为高端消费中增长最快的品类之一。⑧

# NEW YEAR'S FINANCE —EVERY STEP TO WIN

## 新年理财“步步为盈”

文\_王桂华 [中国工商银行股份有限公司网站专家团队] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_黄敏

对于投资者来说，“钱途”虽然光明，道路却不会特别平坦，在选准熟悉、适合自己的理财品种的前提下，采取阶梯式方式稳中求进，是2012年的投资理财之道。



图/东方IC

■图为2011年11月6日，第七届北京国际金融博览会在北京展览馆举行，如何理财成为参展观众关注的课题。

2011年，国内外经济金融形势复杂多变，全球经济不稳定、不确定因素非常之多……人们在投资什么和怎样投资中困惑徘徊，投资者路在何方？在盘点2011投资市场，寻找2012理财诺亚方舟中，应牢牢抓住几个关键点。

### 锁定固定收益

家庭如同社会，永葆可持续发展的势头需要有固定收益资金垫底，最基础的是家庭成员的养老金、教育基金等，不仅要准备充足，更要做到保值不缩水。经历过改革开放30年的人都有这样体会，30年前的万元户，当时认为完全可以养活自己和家人大半辈子，但是如果不去

经营，钱不能生钱，只放在活期储蓄上，如今仍不过一万多一点。无风险还要收益稳定，这样的投资渠道并不多，从目前看，投资重点仍是定期储蓄与国债，以及一些固定收益的理财产品。盘点2011年的投资市场，虽然让人感到钱紧，但也有利好的一面，比如从2011年9月以后的市场利率，无论从哪个角度分析都应算做这个周期的高点，是锁定固定收益的最佳时期。做好这项操作有两点经验可以借鉴：

#### 1. 找准周期性规律，踏准调息节奏

在什么时点锁定，锁定的大体时限，需要有个科学判断和选择。利率跟着市场走，国家财政不能硬性做计划，因此具有许多不确定性，即使在这种情况下，只要投资者用心观察与总结，同样可以判断出每

个周期的低谷和顶点。从上一个周期看：2007年10月大盘达到至高点，为了挤出股市泡沫，财政部连续调高存贷款利率，到了2007年12月，股市开始趋于理性，市场利率在2007年12月21日见顶，当时一年期存款利率高达4.14%，三年期存款利率高达5.4%。与此同时，市场上同类固定收益型理财产品，收益率也达到几年以来的高位，如当时财政部发行的凭证式国债，三年期品种利率为5.74%，五年期品种利率为6.34%。稳定10个月后，利率又开始下调，直至2008年12月23日，存款利率达到低点，一年期定期存款2.25%，三年期3.33%。稳定两年后，新的调息周期出现，从2010年10月开始了第一次加息直至2011年7月7日，一年期定期储蓄达到3.5%，三年期5%，而五年期国债6.15%。由低到高这个周期基本结束，从时间上判断大体是每三年一个周期，因此，按照调息规律选择三年期定期存款和三年期凭证式（电子）国债基本与调息周期相吻合。比如，某客户在2008年初顶点购买三年期凭证式国债，于2011年到期，又赶上了利率调整的上升期。这样的节奏把握得就比较理想，始终保持享受高息无风险收益。

## 2.在顶部锁定收益要掌握技巧

虽然利率调整期从规律上看大体三年一个周期，但盲目操作仍享受不到最高的收益。有许多居民每逢银行调息就急忙到银行转存，结果忙乎一整年最后得到的却是活期收益。为了减少客户利息损失，一些金融网点服务很人性化，会推断出什么情况下转存对储户有利，但这种推断是根据时点具体条件，没有把利率预期因素加进去，因此仍达不到在顶部锁定高收益的目的。2011年国家先后三次调息，分别是2月9日、4月6日、7月7日，在这期间（可以称做锁定高收益的“缓冲期”）都不适合锁定，应该将存款、国债和理财产品等其他资金回流到活期账户的资金，进行临时性无风险投资，如工行“步步为赢”理财产品，按时间长短确定收益，非常灵活，收益还稳定，或者投资货币基金市场，保本的同时还能高于同期储蓄存款，通知存款及“利添利”也是不错的选择，收益都远远高于活期存款收益。

当宏观调控明朗化，利率趋于稳定，立即将资金抽回，如能在2011年末及2012年初锁定，固定收益最为理想。在实际操作中有一些投资人，可能因工作、公司、家庭等事务缠身，根本抽不出时间跑银行，经常为错过最佳时期而苦恼。从多个投资理财案例分析中可以得出以下

结论，达到占天时、地利、人和，必须借助现代金融工具——电子银行。目前，工行的电子银行可以办理质押贷款进行短期融资，可以随时购买理财产品，还可以通过电子银行可以进行定期提前支取、转存。同时，电子银行可以查询电子式国债信息、交易明细和到期情况，省时、省力、省心，轻松地锁定了高收益，大大提高投资理财效率。

## 加强资产配置

在2010通货膨胀的基础上，2011年上半年居民消费价格指数CPI同比持续上升，人们仍感觉到手中的钱不断地缩水。在这一态势下，投资理财做好资产配置更为重要，不把鸡蛋放在一个篮子，投资自己熟悉的品种，这是对每个投资者忠告。看过莎士比亚的名作《威尼斯商人》，都会记得安东尼奥有过这样一段自白：“不，相信我。感谢我的命运，我的买卖成败并不完全寄托在一艘船上，更不是倚赖着一处地方。我的全部财产，也不会因为这一年的盈亏而受到影响，所以我的货物并不能使我忧愁。”

2011年1月至9月份，投资者在股市上大多数没有赚到钱，黄金、白银市场上先喜后忧，债券市场还算较为平静，在这种态势下，理财产品和收藏市场倒是很活跃，有聪明的投资人还获得了高于通胀率的收益。事实证明，谁也无法保证每次都能在最佳时期买入最好的投资品种，所以投资理财的关键策略还在于资产配置，俗语讲“东方不亮西方亮”。

在2011年岁尾，笔者先后接触过两位资产配置不合理的客户。一位是在扩大再生产时资金周转不开的汽车配件公司老丁。老丁经过几年的打拼，流动资产达到了1千万元，当他看到亲友们投资房产赚钱快，就将资金从其他领域抽回，在本市几个黄金地段购买了别墅、高层和商品房，可是房产证拿到手后，就再也见不到房价节节攀升的态势。到了2011年10月，公司遇到了扩大再生产的机会，老丁想处理掉两处房产，可是售房信息在房屋中介挂了一个月也没遇到诚心购房的人，老丁为自己将资金都放在房产“篮子”里叫苦不迭。另一位是经商的老王，从摆地摊做起，老王买卖越做越大，到2010年末，老王账户资金达到800万元。正当老王筹划如何投资时，老王的表弟给他带来一个天大“利好”消息，某粮商欲融资，年利可达2分，有着商业头脑的老



Link:

## ■ 工行积存金业务

积存金是工行与世界黄金协会联合推出的“智能型”黄金投资产品，您只需签订协议，约定每月扣款金额，工商银行的专业团队将会为您每日以等分的金额购买黄金，让您坐享黄金“零存整取”的便利，分享黄金升值的盛宴。

### 积存金如何“积存”

积存金业务是客户在中国工商银行开立积存金账户，并签订积存协议，采取定期积存（约定每月扣款金额）或主动积存的方式，购入以黄金为依托的黄金资产权益，该权益可以赎回或兑换贵金属产品实物。由于投资者长期分批小额买入黄金，因而可降低在不当时候做出大额投资的风险。根据您的意愿，您的协议可以随时终止，次月即可退出积存计划；您的协议也可以随时变更，次月即可按照新的积存计划执行；您也可以根据金价波动，采取主动积存或赎回，一切由您自己做主。

### 积存金的主要特点

1. 稳步增金：工行的贵金属理财专家团队每日为您以优选的价格购入黄金，助您平摊成本，分散风险。
2. 积少成多：每月最低只需200元，即可以小资金参与黄金大投资。
3. 多样选金：可兑换工行丰富的贵金属实物品种，也可兑换成现金。
4. 赚取真金：点滴积累，持续参与黄金投资，时间为您创造更多财富。

王，想到自己这么多年经商，起早贪黑吃苦，最多也只能赚30%，如果进行其他投资，储蓄顶多5%，买金条也达不到每年都涨20%，股市莫非遇到2007年大牛市，地产也是有行无市。经过沉思对比，老王将钱都打到了粮商账户上。可是还不到半年，2011年9月的一天，老王得到粮商携巨额资金跑到国外的消息，800万元辛苦钱等于打了水漂，老王一病不起。

由此看来，投资理财在高通胀下资产配置更为重要。通过分散投资，将资金分布在不同的投资领域，让不同投资产品优势互补，降低整个投资组合的风险以获取更为安全的长期收益，这就是资产配置的意义所在。因此，对于一个成熟的投资者而言，投资组合应当充分考虑资产配置的需要，而不是将所有的鸡蛋统统放在一个篮子里。

## 在合理价位掌控投资机会

2011年10月中国证监会正式发布《转融通业务监督管理试行办法》；汇金增持的积极效应继续发酵；有关部门明确了“十二五”商务领域扩大消费的指导思想、基本原则、主要任务和财政金融支持政策……在诸多机遇面，投资者们要用智慧紧紧抓住财富增值的机会。

其一，跟随国家政策指挥棒淘金。

国家进行预调微调信号对于每个投资者都是一个利好信号，保持货币信贷总量的合理增长，大力推进结构性减税，增值税改革全面推开。市场资金有松动迹象，办企业、开公司不再为融资发愁，民间借贷

逐渐弱化，投资有方向，理财有出路，尤其直接受益的交通运输业、仓储物流业、研发外包服务业、建筑服务业等将会迎来发展的又一个契机，弱勢的股市有了上升的空间，投资者们只要跟随国家政策指挥棒，审时度势，投资政策微调行业，多关注“米袋子”、“菜篮子”，尽其所长，理财定会大有作为。

其二，客观看待国际环境，理性认识国内物价拐点。

当前，理财在资金分配上，仍要注意全球金融市场影响，无论欧洲区还美国“反倾销”，都是一波未平另一波又起，因此有关出口创汇项目一定要慎之又慎。国内物价趋于稳定，2010年初的“姜你军”、“蒜你狠”、“豆你玩”都已成为过去，指望房地产快速致富也是不可能了，一切都要回归理性，减少投机心理，关注低碳、环保、民生、农副产品及服务领域，理财在稳中保值、增值。

其三，特殊时期采用阶梯式理财，进可攻，退可守。

经过几年调整，大盘回归了合理价位，与之密切相关的股票、期货、基金，都是进场的好机会，黄金、白银虽在2010年二、三季度出现回调，但总体看仍是理财增值保值的品种，外汇、收藏都有机会。但也应看到2011年岁尾，2012伊始，对于投资者来说，“钱途”虽然光明，道路却不会特别平坦，采取阶梯式理财最为稳妥。选好价值股，按旬、按月，分批次进场，切忌一股脑儿；做好基金组合，采用智能定投方式，日积月累，达到理财目的；分批小额买入黄金，降低风险，工行积存金很适合这种理财方式。☺

# THE THIRD PARTY FINANCE: NEW WEALTH HOUSEKEEPER IN THE INTENSIVE ERA

## 第三方理财：精耕时代的财富新管家

文\_李保华 [中国工商银行股份有限公司甘肃白银分行理财经理] 策划编辑\_钟亚超 责任编辑\_王淼

作为金融机构和个人客户之间的桥梁，第三方理财机构能够提供全面的综合化理财规划建议，又能更客观的提供实时理财服务。



■图为北京金融博览会上，中国首家独立第三方理财机构诺亚财富的工作人员在解答咨询者提出的问题。

中国成立最早也是最大的第三方独立理财机构的诺亚财富已在纽交所成功上市，由于诺亚财富上市后10亿美元市值带来的造富效应，加之很低的进入门槛，第三方财富管理公司一夜之间如雨后春笋般涌现出来，第三方理财机构随即迅速进入更多人的视野。

所谓第三方理财，就是独立于金融机构之外，客观评审、调研、评价各金融产品，并挑选与客户需求相匹配产品、提供理财规划的机构，它是金融机构和个人客户之间的桥梁，宗旨是利益公允。买卖双方存在利益的博弈，第三方机构应该是偏向客户的，更倾向于“买方机构”。

虽然独立的第三方家庭理财服务，在全球范围内都是一种崭新的商业模式，但诺亚财富在纽交所成功上市，证明了美国投资者对这一全新商业模式的认同，同时，将开启中国第三方理财的新时代。据业内人士不完全统计，单是在北京，大大小小的第三方财富管理公司就达两三百家之多。以诺亚财富为龙头的第三方理财机构高调扩张，但仍有部分地区第三方理财公司出现大量亏损或倒闭的现象，说明这一新兴行业发展存在明显的不平衡。据有关媒体报道，2010年在广东某市，上半年集中开业的10多家第三方理财机构在年底都已寿终正寝。

### 第三方理财的起源及发展

随着人们理财意识地不断提高，伴着理财产品的日益丰富，投资者对于理财的需求已不单单停留于机械地购买产品，而更着眼于投资组合的构建与财富体系的规划，愈来愈多的投资者期望在安全稳健的基础上实现收益最大化，同时，亦期望组合品种配置的多元化。为迎合这一市场需求，越来越多的第三方理财机构频频亮相市场，大有开启“第三方理财时代”之势。

据了解，此种业务发源于欧美等发达国家，中国香港十年前才开始起步，在国内第三方理财机构还是一个比较新生的事物，最近几年才开始出现于北京、上海及沿海一些经济比较发达的城市。

首先，理财这个概念在国人之中真正普及开来基本上是从2005年才开始的，2006年逐渐进入媒体和少数富人的视野，2006年也被称为是中国的理财元年。放眼国外，第三方理财服务机构在欧美发达国家已经占有了50%以上的市场份额，而在中国，第三方理财服务机构目前只占有了1%左右的市场份额，但从最近几年第三方理财的现状来看，由于人们的理财需求与日俱增，第三方理财机构由于能够提供全面的综合化理财规划建议，相对于国内尚处于分业经营的金融机构来说是一个非常好的补充和完善，能够给予投资者一个高质量、高效率、个性化的投资理财规划，同时，又更客观地提供实时理财服务机会，所以其拥有的客户群呈现出快速增长的势头。据有关部门在上海、北京、广州三城市开展的理财需求调查显示，74%的被调查者对个人理财服务感兴趣，更有41%的被调查者表示需要个人理财服务。

其次，中国的第三方理财市场中仍有一些不合规操作，导致人们谨慎地看待第三方理财市场，虽有相关法律法规制约，但仍不乏部分非法机构（如地下私募）打着“理财”的名义代客理财。

最后，第三方理财机构品牌宣传力度较弱，相对于银行、证券、保险等金融机构来说，大多数投资者在选择时会考虑资产的安全性，会偏向其熟知的银行、证券和保险机构。而第三方理财机构在品牌宣传上力度不够，其投资理念并未被广大投资者所认知。

### 当前的制约因素

我国第三方理财业务刚刚起步，其面临的制约因素自然也较多。

一是对第三方理财业务缺乏明确的针对性法律法规，一方面，对开展第三方理财业务的机构缺乏有效的监管，容易产生“道德风险”；另一方面，也无法有效保障参与理财业务各方当事人的正当权益。

二是相对于银行、证券、保险，第三方理财机构起步较晚，市场覆盖面较小，理财品牌还未完全建立，缺乏广泛的信任优势，在与传统金融机构竞争中处于劣势。长期以来，我国居民已经习惯并认可了银行的金融产品和服务，要开展第三方理财业务就必须解决市场对于第三方理财机构的信任问题，这就要求建立更为完善的信用体系。

三是我国多年的分业经营造成国内理财领域的多数专家仅具备单个领域的投资经验，缺乏综合理财的经验和能力，从而制约了第三方理财业务的快速发展。

四是虽然说我国现在已经进入财富管理时代，但是传统观念的变革却不是一天两天就能实现的，面对大量有理财需求却财不外露的潜在客户，第三方理财在我国的发展还有一段相当长的路要走。

五是由于我国传统的金融机构依托他们长期建立的信用体系和在百姓心目中的信用形象，大量的理财客户资源必然不会放弃既有的理财机构和方式而轻易地选择第三方理财。

### 准入门槛各不同

在中国内地，第三方理财尚处于起步阶段。在第三方理财机构客户准入门槛方面，国内专家的看法各不相同。实际操作中，一些第三方理财机构的准入门槛也差距悬殊，并且收费标准不一，这些都表明这一市场还不成熟。

据了解，目前国内一些第三方理财机构的服务对象，主要是流动资产在50万元以上的中高端客户，这些客户对理财服务的需求很强烈。目前，在第三方理财服务中，针对高端客户现金资产管理的基础服务已经出现，如个人储蓄、临时的备用金、信用卡和账户余额的管理、定活期的安排及不同账户之间余额头寸的安排等。也有一些第三方理财机构主要为个人资产在25万元以上的客户，提供理财规划服务，也有第三方理财机构没有设置准入门槛。诺亚财富对客户分类比较细，主要有100万元、300万元和1000万元三个档次。但大部分第三方理



财机构大多是针对高端客户开展业务，“瞄准”的都是100万元—300万元的高净值客户。

第三方理财机构通常是在分析客户的理财需求和实际的财务状况以后，给客户提提供理财建议和理财报告书，帮助客户筛选信托、私募等理财产品，找出最合适的理财产品，提供的理财产品以有固定资产收益、私募股权、二级市场上的阳光私募三大类，多数理财产品门槛高、风险比较低、收益较为稳健，适合富人投资。

### 选择正规的理财机构

在几乎所有的委托理财关系中，“保本承诺”始终是最让人心动的一个条件，毕竟投资者的第一个心态是保证资金安全，然后在这个基础上寻求资金的增值。然而恰恰是这个意在保护资金安全的“保本承诺”，成了资金不安全的最大“陷阱”。

首先，保本承诺条款本来就是国家有关的主管部门明令禁止的，保证本金安全、保证收益率的条款不受法律保护。2001年11月28日，证监会曾经发过一个通知，其中第4条第11款明确规定，不得向委托人承诺收益或分担损失。也就是说，在委托理财关系中，第三方理财机构单方面承诺最低收益是无效也是不允许的。

其次，在个人委托关系的合同中，尽管保本条款作为有效合同的内容受到法律的保护，但受委托人是否具备还款能力往往在合同的控制范围之外。更何况，法律并不保护对方承诺的最低收益，加上法院纠纷所耗费的心力和财力，要说“保本”很难。

鉴于此，我们建议投资者在介入第三方理财时，需要从以下两个方面构筑个人风险防火墙：一是尽量选择正规的专业第三方理财机构；二是签订委托合同时关注双方的权利义务，避免法律不予保护的条款。

### 风险防范措施

拿私募股权投资基金（PE）举例来看，虽然PE产品的潜在回报可观，运作良好的PE产品年化回报率可达30%，单个项目的总回报可能高达8倍，但由于PE产品投资起点高，投资周期长，产品风险很大。投

资者要以严格标准挑选PE产品，首先要看投资顾问的资质、过往的业绩等；其次，要看PE产品的设计是否合理；最后，还要看投资行业的前景，核心是考察项目的资质。

好的项目往往争抢厉害，实力较弱的公司很难抢到，而且现在普遍项目市盈率都到了12倍、13倍，超过15倍就没有钱赚了。找到好的公司后，还要这家公司愿意接受投资，投入进去后公司还要能上市，然后等到股票解禁后还能顺利出手，这其中任何一个环节出问题都会影响产品的收益率。现在股市低迷，新股不断破发，大环境对PE产品收益也会有极大的影响。对于购买PE产品的投资者来说，要清楚地认识到这类产品风险度极高，一只PE产品通常选择好几家企业进行投资，但收益要看未来上市的可能性和上市市盈率，因此，一个重要的风险点在于找到一个合理的入市价格区间，还要保证所投企业有良好的利润上涨空间，否则可能五年投资下来，虽然投资的企业上市了，赚取的利润也不足以弥补牺牲的流动性成本。

需要强调的一点是做好资产配置。投资者要对自己的资金合理配置，最好PE产品占资产比例不要超过10%。毕竟PE投资时间长、风险大，对于那些资产没有上亿的投资者来说还是要非常的谨慎。投资者可以通过采取以下措施化解或者减小投资风险：首先，要明确自己的理财需求，明确自己需要什么样的服务。如果预计未来有一笔较大金额的资金需要打理，就要提早挑选理财机构；其次，投资者要对理财机构有一个比较充分的了解，一定要了解这家理财公司是否具有合法地位、经营是否合规、其推荐的理财产品是否经过监管机构的审核等；最后，需要挑选一个专业而又独立的理财顾问。理财顾问的核心是提供个性化、专业化的服务，产品的推荐要相对客观和独立，理财顾问承担着举足轻重的作用。

一位优秀、专业的理财顾问师应做到，第一，会询问客户的理财需求，了解客户近、中、长期的财务目标；第二，会对客户的财产做详细的“体检”，进行资产状况的配比分析，一旦发现某项金融资产的比例过高，例如大量购买了单只基金，能建议做适度的比例调整；第三，客户经理会为客户进行风险承受能力测试，充分了解客户的风险承受能力，在理财的每一个阶段，避免挑选那些不符合客户“口味”的金融产品。☞