

FUND TO PURCHASE, THE LATENT MARKET OPPORTUNITY

自购基金， 潜伏中的市场机遇

文_马相双 [中国工商银行股份有限公司理财支持团队财经资讯组组长]

■基金公司自购基金常常是向投资者们释放看多的信号，这也是散户投资者和普通基民们应该关注的重要信息。图为北京证券交易厅里的基金超市，投资者在办理基金理财业务。



图/东方IC

何为自购基金？就是基金公司购买本公司旗下的基金。基金公司自购基金一般有以下方式：一是公司购买，即基金公司用本公司自有资金认购或申购本公司旗下的新基金或某只已成立的基金；二是员工购买，即公司组织、高管带头，鼓励或要求员工认购或申购本公司新产品或公司旗下的其他产品。

解析“自购基金”

基金公司为什么要自购基金呢？有以下几方面原因：

1. 基金公司向基民们发出市场信号

数据统计，截止到2011年10月26日，共有23家基金公司参与共计29只新基金的自购，自购总额达6.6亿元。让我们看看这些基金公司选择自

购的时点，即市场正处在2400点向2500点反弹行情，而且经历了2300点上方的徘徊筑底过程。大多数自购的基金公司选在这个时点集体进行自购操作，应该不是偶然的现象。这些基金公司的举动，表达了基金公司对此时资本市场的态度。我们先不管其自购目标基金的质量如何，有一点可以肯定，这就是向投资者们释放了他们看多的信号。这也是散户投资者和普通基民们应该关注的重要信息。

同时，基金公司自购旗下基金是把自己的利益与投资者的利益更加紧密地联系在一起，目的在于以自己的实际行动来提高投资者对于本公司某基金的投资信心，客观上能够对投资者的心理和决策产生某种潜移默化的影响。

**基金公司自购旗下基金是把自己的利益与投资者的利益更加紧密地联系在一起，
目的在于以自己的实际行动来提高投资者对于本公司某基金的投资信心。**

2. 基金公司为确保新基金发行成功

以下这一现象，在低迷市场时期会出现：新基金发行困难，为了达到法定规模，基金公司不得已自己认购一部分，有的也要求高管和员工出手购买。当然，有时也不是为了成立而自购，很多时候是为了同业拼规模而为之。例如同样的低迷市场环境，有的新基金发行了8个亿，有的公司便认为自身论规模、论实力、论业绩都不比别人差，新基金首发不能输给旁人，或者就算差也不能落得太远，最后以自购方式来缩小差距。当然，也不能否定公司看好市场前景，向参与新基金认购的投资者们表明信心的举措。此外，在新基金发行举步维艰的市场情况下，面对新基金营销压力，各家基金公司可谓“八仙过海，各凭本事”，其中基金自购成为一些基金公司的营销手段。在看好未来基础市场行情、看好相关基金未来净值增长潜力时，积极认购自家基金可以发挥既吸引眼球又吸金的双重作用。

3. 为确保基金公司某只基金不被清盘

我国基金法律法规有明确规定：在开放式基金合同生效后的存续期内，若连续60日基金资产净值低于5000万元，或者连续60日基金份额持有人数量达不到100人的，则基金管理人在经中国证监会批准后可宣布该基金终止。因此，那些规模比较小的迷你基金，要是时逢弱市规模缩水再遇上客户赎回，就相当危险了，公司为了自救，有可能选择自购的方式来渡过难关。

策略选择“自购基金”

基金公司自购基金行为虽说是有“王婆卖瓜”之嫌，但也要根据具体情况进行区别看待。作为普通基金投资者，怎样辨别被自购的基金呢？是不是凡自购基金的就一定值得购买？什么样的可以跟买，哪些不能跟买呢？

尽管有众多基金公司采取了自购行为来表达本公司对市场的判断方向，并暗示自购的本公司的某只基金有多么的优秀，从而起到向广大投资者推荐的目的，但有句俗话说得好，“孩子都是自家的好！”每家自购的基金公司，买的都是本公司旗下的基金，而没有一家公司去

购买别人家公司的产品。但是，一个普通基民面对几十家公司推荐的几十只基金产品，就眼花缭乱了。笔者认为不是哪一家基金公司自购的基金都是值得投资者购买的，有意跟着基金公司购买信号入手买入的朋友，不可盲目操作，一定要在那些“好孩子”中挑选出优秀的“孩子”。笔者给投资者的建议是：老基金比业绩，新基金看市场。

1. 老基金比业绩

所谓“老基金比业绩”，投资者要从几十只被基金公司自购的基金中进行比较鉴别，重要的指标就是各个基金本身的业绩表现。就2011年的弱市行情而言，基金业绩表现应该重点看一年以内的业绩表现，较长时间的过往业绩作为参考，也就是说基金的星级标准（晨星评级以三年为基本期限）不应作为绝对指标进行比较。另外还要进行分类比较，指数型的跟指数型的比较，混合型的跟混合型的比较。同时也要把基金公司的整体业绩情况作为参考值，对两只业绩表现相近的基金进行取舍，一家兄弟几个都很优秀，说明这个家庭教育肯定很好；如果一家兄弟只有一个出众，而其他的都很平常，就很难说这个家庭教育优秀了。要选出最优秀的孩子，家庭教育背景资料也是一个重要参考指标。所以，优秀的基金跟基金公司的企业文化也密切相关。

值得注意的是，如果自购的基金公司过往业绩、基金资产规模、内部管理等综合情况不够理想，投资者完全不必理会其“作秀”行为。此外，如果基金公司自购持有超过一定比例，则说明该基金已经在为自己的资产做管理，大部分投资者已经抛弃了该基金。

2. 新基金看市场

所谓“新基金看市场”，就是对于新发基金，不管基金公司还是公司高管如何力度自购，也不一定是您买入的机会，一定要观察市场趋势。怎样把握市场趋势？巴菲特说过：“当大家都恐惧的时候，你要学会贪婪”。虽说是“熊市不言底部”，但对于同一个基金产品，在2300点买入的总要好于2800点买的，而在2300点位成立建仓的新基金，也将优于2800点位成立建仓的时机。所以，每次市场新低后获批的新基金，喜欢购买的投资者朋友就可以选择适合自己风格的适时买入建仓，甚至可以不看是否为自购基金。^⑤

FUND INVESTMENT'S "SECRET GARDEN"

基金投资的 “秘密花园”

文_殷志军 [中国工商银行股份有限公司吉林通化分行集安支行行长]

基金之量身配置

如果，您的风险承受能力一般，那么建议您当前的基金组合配置仍应强调攻守平衡，均衡配置高低风险基金，其中的高风险基金以业绩稳定、选股能力突出、当前市场风险暴露水平在0.5—0.7之间的混合型基金为主，低风险基金以一级债券型基金和信用债基金为主。待经济和通胀回落，政策进一步放松后，再考虑逐步增持股票型基金来增加组合的进攻性。

如果，您的风险承受能力较高，可以在市场下跌过程中逐渐增加组合的进攻性，选择的品种以高仓位的股票型基金为主。需要注意的是，在2012年一季度，经济还未下行到位，因此在建仓节奏上需有所把握，应分批逐次完成。

再如果，您对市场节奏把握较好，那么您可以通过交易型品种进行波段操作。选择标的可以是传统股票型封闭式基金、ETF、LOF以及偏股型分级基金的高杠杆份额。

基金之种类配置

选择好了基金，具体应该怎么配置呢？弄懂了2012年各种基金的特质，或许可以让投资者在基金投资市场中更加事半功倍。

1. 偏股型开放式基金

在震荡寻底的市场环境中，由于灵活配置混合型基金在股票仓位调整方面所受的限制较小，因此这类基金更适合投资短期内的A股市

场。在震荡的市场中，那些选股能力突出的基金更具优势，因此，在选择单只基金时，我们应在市场风险暴露水平适中的基金中，重点考察基金的择股能力，进行稳健配置组合。

2. 债券型基金

2012年经济增长放缓、通胀下行，债券是较好的投资品种。从节奏上来看，上半年利率债是主要的投资品种，下半年转为信用债。从全年来看，因为在收益率的下降周期中，达到谷底时信用债和国债之间的利差会缩窄，所以信用债表现将强于国债。对于基金投资者，我们建议选择业绩持续性较好、收益稳定、信用债配置较高的债券型基金，当然也可以直接配置信用债基金。

3. 封闭式基金

封闭式基金长期业绩优于开放式基金和市场指数，当前折价率较低，虽与以往相比吸引力下降，但仍然提供了一定的安全边际。近一年来，封闭式基金的折价率处于低位波动状态，投资价值仍然较为明显。

4. 结构化分级基金

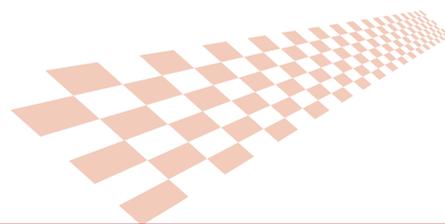
杠杆基金是市场抄底的良好工具，风险承受能力较强的投资者可考虑择机配置溢价率适中的杠杆基金，增厚反弹收益。从当前交易情况来看，市场对于高波动、高杠杆倍数的杠杆基金普遍给予更高的溢价：指数基金溢价率高于主动投资偏股型，偏股型高于债券型，高杠杆高于低杠杆。投资者可以根据自己的情况酌情选择。⑤

面对众多的投资理财产品，如何使自己的财产保值增值，
2012年，投资者面临着新的抉择。

PLAN YOUR 2012

规划你的2012

文_柏林 策划编辑_张姝 责任编辑_黄敏



图/东方IC

■图为中国工商银行北京分行营业部理财中心，理财经理在为客户服务。

2012年的脚步已经踏响，投资者对低落了一年的投资市场又有了新的期待。据统计数据显示，2011年11月我国CPI涨幅快速回落到4.2%，这是2011年以来连续第四个月回落，进一步确认通胀下行趋势。与之相对应的是，我国人民储蓄存款已突破30万亿，储蓄率达到40%以上。大量资本积累不断增加的同时，种类繁多的投资理财产品也应运而生，如何科学地利用理财工具使自己的财产保值增值，投资者们在2012年面临着新的抉择。

■ 储蓄存款宜短长结合

长期以来，我国百姓都有着储蓄理财的传统习惯，储蓄时间的长短决定着利率的高低，人们大多会选择长期储蓄。2012年总体物价有可能依然维持在相对高位，专家预测，CPI将会维持在4%的水平，而相对于3.5%的一年期储蓄，存款仍然是缩水的。所以，百姓长期储蓄可能面临减少收益的风险，因此，新一年储蓄存款宜短长结合。小额存款可考虑银行短期理财产品，收益率会高于CPI，取得正收益还算轻松，但要多掌握各家银行的信息，经常与银行理财经理电话咨询是一个不错的办法，将各家收益率及期限列表进行对比，再购买一款适合自己的产品；大额存款可选择固定收益类信托理财产品，要根据其资

金起存点、期限、收益率、投向进行筛选，这类投资要求投资者具备一定的相关知识，可定期参加信托投资知识讲座，多学习并掌握核心点，再进行购买的话就相对得心应手了。2012年应选择符合国家政策相关产业的项目，普通投资者尽可能选择固定收益类信托，对于可承受一定风险的高端客户来讲，可在固定收益类基础之上，相应配置小比例的浮动收益类信托产品，以此来协助拓宽盈利空间。

■ 借贷消费要考虑成本

由于目前银行贷款利率高企，人们在准备借贷消费时，要考虑借贷成本。在购置房产方面，目前国家政策相对较紧，银行贷款难度加大，利率也有较大幅度上升，购房成本的上涨在很大程度上限制了房贷意愿；购置汽车方面，选择一个贷款利率合理的银行是最重要的环节，目前还有很多灵活性，各家银行的政策也不尽相同，例如工行推广的分期购车利率优惠活动，帮助消费者轻松开上理想车型的同时更节省了开支。其他小额度的消费类贷款项目种类较多，尽管金额较小，但如稍不注意，所积累的利息会让你非常吃惊，小额贷款往往不能引起人们的足够重视，这方面要加强认识，以免给自己增添不必要的麻烦。

账户理财“利添利”

中国工商银行“利添利”账户理财业务是通过将客户的活期储蓄存款与货币市场、短债等低风险基金联接,为客户进行有效的现金管理和投资管理。它可以将您的多个活期账户的闲置资金自动申购您指定的货币市场、短债基金,预计可获得超过活期储蓄利息的投资收入,实现闲置资金的有效增值。而当您的活期账户需要资金时,它可以自动赎回货币市场、短债基金,保证了资金的及时使用,进行便捷的现金管理。

自动现金管理:“利添利”账户理财业务通过系统自动实现闲散资金归集,满足您日常现金需要,实现高效、便捷的现金管理。

收益更高:“利添利”账户理财业务将闲置资金自动申购货币市场、短债基金,预计可获得高于活期储蓄存款的收入。

投资选择多样化:您可以通过签订多款“利添利”账户理财协议,投资于多种货币市场、短债基金,满足您的多样化需求。

有效避税:由于个人投资基金的收入免税,将活期账户里多余的钱投资于货币市场或短债基金,一定程度上可以规避利息税。

■ 股票投资重在七行业

随着我国股市20年的高扩张,股民数量也在逐年增多,股票投资已经成为广大百姓的重要选择。实践证明,炒股票重在选对行业和个股。那么,2012年股民该如何选择呢?新一年股票投资可以紧紧围绕“十二五”规划所确定的节能环保、新能源等七大新兴产业,但在这些行业中,可以选择高端制造行业,特别是具有国内外市场发展潜力巨大和股值优势的高铁行业及个股,进行中长线布局。国家对相关行业投资大、持续时间长,而且因其具有垄断地位,技术独特,相信会给投资人带来很好的回报。

■ 房市投资需谨慎

在过去的一年里,为了抑制房价过快上涨,从国务院到各部委,都先后出台了多项政策措施。随着我国人口红利逐年递减、相应政策的配合以及保障房计划的不断完善,必将给商品房市场带来一定冲击,但如若考虑城镇化规模的不断扩张,城市人口迅速增加,对于市区内交通、教育、环境优美的稀缺地段商品房依然较为乐观,尤其核心地段的底层商铺及二三线城市的纯写字楼项目最值得关注;而对于城市中郊区化的商品房应持谨慎态度,因其周边配套相对不够完善,短期内无法满足中等以上收入家庭的需求,而这一收入区间的人群正是商品房的刚需一族,如果出行时间过长或所在学区离子女上学的优质学校太远,对于此类房源来讲,出租或出售都将面临一定程度的困难。

■ 选准基金投资核心点

在许多股民看来,证券投资基金都是专家理财,有专门的调研机构,具有高学历、高水准、高专业的属性,是值得托付的专门理财机构。但从几百家的基金公司经营业绩看,由于公募基金和私募基金的投资策略和风格不同,收益差距却很大,根据基金公司的投资报告显示,经营业绩相差几倍、甚至几十倍的都有。所以,选择基金公司前一定要仔细研究,了解基金经理的以往经历及业绩、操作思路等等,找出值得将资金托付给他的核心点。

■ 黄金投资增值机会多

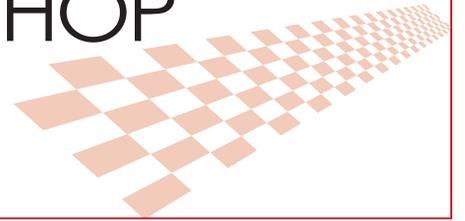
在实物需求与日俱增、投资工具不断推陈出新、国际货币体系不稳定以及国际风险事件风起云涌等诸多因素的影响下,黄金价格慷慨激昂地走过了整整十年的牛市。在如此大好形势之下,目前我国黄金投资形式和品种相对而言可以满足不同投资者的需求,例如实物黄金、黄金期货、黄金T+D、银行纸黄金。对于风险承受能力、专业知识或资金实力不足的投资者而言,可以选择实物黄金、工行黄金积存业务或纸黄金,这些业务相对简便,容易掌握;对于风险承受能力较强、有一定专业知识的投资者而言,可以选择黄金期货或工行黄金T+D业务,如果资金实力较差,可以选择工行的白银T+D业务,这几种业务都具有杠杆操作、涨跌皆可盈利、T+0操作的特性。以小博大是把双刃剑,重点在于资金仓位控制,专业操作技巧尤为重要,遇到波动剧烈的情况,如果操作不慎很有可能导致巨额亏损,但反之也会博得巨额收益,风险与收益永远都是成正比的。基于目前国际形势较为复杂,欧洲债务危机谜团重重、美国超低利率依然维系等国际重大风险事件的影响,美元或依然维持震荡走低格局,欧元区的风险也将推高国际投资者的避险情绪,黄金走高将不可避免,美元在短期内充当避风港的角色,长期来看终将是不足依靠的。并且,随着各国央行大量收储黄金,从实物需求方面来看,其价格震荡走高也是情理之中。☺

很多中小投资者有一个固化的认识，认为只有临街的底商最安全，最值得投资。这个观点其实没错，但也不完全对。

THREE ERRONEOUS ZONES OF INVESTING A "GOLD" SHOP

投资“金”铺的三个误区

文_赖瀚林 策划编辑_张姝 责任编辑_赵晓璐



长期以来，中国民间的投资渠道较为狭窄，而我们所熟知的股票、债券、期货等波动起伏较大，没有一定的专业知识很难弄懂。随着中国经济的快速发展和城市化进程加快，大家都不约而同地将投资眼光瞄向了房地产。房地产作为一种固定的资产投资，由于受土地稀缺资源的限制，注定了其产品的稀缺性，与股票、期货等相比，房地产产品的投资风险相对较小，特别是商铺，其投资回报相对安全和稳定（除了不可抗力的灾难与战争之外）。因此，拥有一间“聚宝盆”式的“金铺”，让钱生钱，钱滚钱，让商铺替自己工作，这似乎是很多人所渴望和追求的。但是在如何选铺、如何投资购买上却存在三大误区。

■ 第一大误区：人流量越大的商铺越值得投资

对商业地产而言，有三“气”是不可或缺的，即“人气、商气、财气”。“人气”即人流量，“商气”就是商业氛围，而“财气”即由人气与商气带来的财富效应。不论是整体的商业圈还是单个的商铺，高人流量无疑是商气的来源和投资利润的可靠保证，因此人气是前提，商气是核心，财气是根本。一个赚钱的商铺，必须要有大量的人气才能带动，商气激活了，财气才能聚集。因此理论上讲，一般人群流量大的地方，都会产生商业行业，毕竟人气旺盛是保证商铺日常运营的基本要素前提，但是不是说商铺投资仅有高人流量就OK了呢？答案是：No。一般我们去某个商铺销售中心考察时，售楼小姐都会跟你说周边人流量如何如何，似乎人流量对商铺是万能的。这显然是个误区。

我们知道，火车站和客运站是客流量最大的地方，那是不是可以说火车站和客运站旁的商铺就都是“金”铺了呢？这实际上是将“高人流量”与“有效人流”混为一谈了。火车站与客运站的人流，绝大多

数为商铺的无效人流，原因很简单，往来车站的人流，无非两种人群：回家的、出差或出外打工的。而这两种人群目的性都非常明确，要么归心似箭，要么时间紧迫，哪有闲暇时间去逛街，所谓来的来了，去的去了。也就是说，火车站和客运站虽然是高人流量的地方，却不是最聚客的地方，因为这种嘈杂混乱的地方，很难让人产生停留的欲望：你见过没事喜欢去逛火车站和客运站的吗？恐怕只有小偷与小商小贩了。另外，从进出火车站和客运站的人群来看，其购物消费都具有临时性特征，如快餐、饮品、烟酒等，且消费档次较低。所以我们看到，火车站与客运站附近，开快餐店的比吃饭的人多，卖便宜货的比逛街的人多。所以这种地方的商铺，其收益缺乏可靠的保证，投资价值和经营收益都会大打折扣，投资此类商铺时宜谨慎。

可见，在选择商铺投资时，不要过于被高人流量所诱惑，还需要客观地分析与事实论证，只有有效人流量大的商圈或商铺，才有投资价值。故在选择投资商铺前，一定要对商圈的性质与人群特征进行观察和分析。商圈的性质决定了你的商铺投资定位，而人群特征又决定了你的商铺收益情况。

■ 第二大误区：黄金口岸就一定能够盈利

翻开众多的商业楼盘宣传广告，几乎千篇一律的告诉你，项目所处位于某某“黄金口岸”，好象“黄金口岸”是包治商业百病的神药，而即使是市中心的繁华地带与成熟商业圈的核心地带，也并不意味着所有的商铺都会赚钱。因此“黄金口岸”有时也会欺骗你的眼睛。在成功的商业地产运营中，最核心的要诀就是地段。好的地段，确实可以为商铺带来无限的增长利润。但这要取决于商圈的整体氛围与成熟

工行个人房屋抵押贷款

尽管楼市面临紧缩态势，但商铺投资依旧是许多人眼中理想的投资方式。投资者如果想投资商铺，但手头资金又比较紧，那不妨选择中国工商银行的房屋抵押贷款，只要您有住房或有商铺可以抵押，就可以申请办理。

满足多种贷款需求：具体来说，个人房屋抵押贷款是借款人以本人名下的房产（商铺）作抵押，工商银行向借款人发放的用于个人合法合规用途的人民币担保贷款。个人房屋抵押贷款可用于购商品房、商铺、购车、留学、医疗等多种消费用途，也可用于经营或其他合规合法用途，可满足您的多样贷款需求。

特色优势：贷款用途广泛，贷款手续便捷；抵押物范围广，借款人名下的住房、商品房或商住两用房均可用于抵押；贷款额度高，还款方式多。

多样还款方式：该贷款金额最高可达抵押房产价值的70%，要求贷款期限最长不超过20年，借款人年龄与贷款期限之和不得超过65年。您可选择按月等额本息还款法、按月等额本金还款法、按周（双周、三周）还本付息还款法及“随心还”多种还款法，贷款期限在一年（含）以内的，您还可采用本利不同期还款法（按月付息，按季、半年、年还本）及按月付息、到期一次性还本的还款方式。

度，周边有效的人流量，以及交通的限制（如果是自营的话还得视商圈的定位特性与人群特征而定）。

一个健康良好可持续性发展的商圈，其业态必定是可以相互补充和相互吸引的，即商业业态的互动性，这种互动性体现在各自业态对人流的交换性，也就是我们所说的资源重复利用，逛完了商场，顺便在街角咖啡馆坐下歇歇脚。如果业态单一，缺少互动性，则商圈将会迅速老化，最后被逐渐淘汰。有了业态的互动性，还要看商业氛围的成熟度，这里面包括经营商户的持久性、收益率、日均人流量等因素。有些所谓的“黄金口岸”，人流量没有问题，商业氛围也没有问题，但就是一直要死不活的样子，以成都为例，“黄金口岸”盐市口，体量不大不小，周边人流来来往往，但有一个商业广场，其周边的商场生意做得风声水起，可这个商业广场自运营以来就一直“秋眉秋眼”，这里面既有当初商业定位的错误，也有后期经营的失误，其中主要原因之一就是与周边商业业态缺少互动性和互补性。有道是“黄金不黄金，须看商户经”。不要被所谓的“黄金口岸”遮蔽了眼睛，多去了解周边商户的经营状态，问问他们的经营时间长短情况，了解他们的收益状况，还有租金的涨幅情况，就知道是不是黄金商铺了。

那为何一些我们认为是黄金口岸，结果最后成为了“假口岸”呢？除了上述的原因外，还有几个因素是关键：

第一，商业的定位与有效人群的需求不对路

比如你在校园经济圈开个高档皮衣店就可能做亏，在成都春熙路开个文具店就可能无法经营下去。上面提到的盐市口某商业广场，就是典型的商业定位与有效人群需求不对路，即对有效人群的利用不够。长期以来，盐市口自发形成了以小商品百货和女性饰品及鞋帽成

衣等为主的中档商业业态格局，而逛盐市口的多为年青人，而某商业广场当初定位为高档百货就与有效人群的需求格格不入了。

第二，业态杂乱或过于单一，不能优势互补

不管是黄金口岸也好，潜力口岸也好，决定商圈可持续性发展的是其业态的规模与互补性。商业讲究“成行成市”，即业态的规模化越大，购物的选择面越大，则消费者逛的欲望越大。我们熟知的很多专业市场，就是根据消费者喜欢“货比三家”这一心理特点而进行设计的，如成都太升南路通讯一条街，属于自发的市场，在长期的发展中形成了业态既相互补充又相互竞争的格局。而业态过于杂乱，消费者就无法对该口岸形成固化的认识，没有吸引力；过于单一，又不能形成优势互补，也无法吸引人来。如麦当劳一般喜欢选择开“店中店”，即紧靠商场或购物中心的商业广场，因为商场或超市可以为麦当劳带来稳定的客源，而麦当劳又能吸引年轻人逛商场或超市，起到了优势互补的作用。

第三，商铺对口岸价值利用不够

这取决于商铺本身的临街面或视角的通透性。有些商铺虽处于商圈的黄金口岸，但临街面极窄，或形成狭长式的内街，而里面的人流动线又缺乏引导性。这种缺乏独立通道的死胡同式内街，就需要靠特色业态来对人流进行引导，但很明显，其口岸价值却大打折扣了。

第四，交通的管制或人流流动线的限制

一般而言，最好尽量避免在受交通管制的街道做生意或投资商铺。例如单向通行、限制车辆种类、限制通行时间等交通管制，或者道路中央设有隔离栏，这些限制因素会对人流产生影响，人气无法聚集，则商气无从谈起，更不用说财气。



■图为2011年11月11日,江苏省南通市房交会上打出的“存款不如买商铺”的促销广告。

■ 第三大误区: 只有临街的底铺才值得投资

所谓底商,一般指利用住宅、写字楼等商品房的底层或低层作为经营性物业的商业用房。住宅底商主要分有两种:开放式与半开放式,前者属于社区型,服务于周边众多社区,经营业态主要视周边消费档次、消费需求、消费心理、生活习惯而设定;后者属于小区型,以服务小区内居民为主,主要以便利店为主,投资价值相对较低。

随着大量的旧城改造、众多中高档社区的兴起、新型商业中心的崛起,以及大量的外资零售商或餐饮店的进驻,都从客观上加大了对底商的需求,从而刺激了投资者对底商的投资热情,有旺盛人气和强大的购买力支撑,也就难怪众多投资者对底商情有独钟了。

从投资角度而言,一般投资底商的风险相对较小,特别是在众多中高档小区核心地段的临街底商和核心商业圈的临街商铺,拥有较好的临街面,形象展示效果佳,视野通透性好,拥有稳定的客源,空租率比较低,购买力旺盛,且客户忠诚度相对较高,租金收益有保证,投资回报稳步上升。一般来说,投资住宅的回报率为8%—10%左右,而投资底商的回报率则高达12%—16%,大约10年左右即可收回成本。所以这

也是临街底商为大众所青睐的原因。很多中小投资者有一个固化的认识,认为只有临街的底商最安全,最值得投资。这个观点其实没错,但也不完全对。

1. 从定义上来看

大多数人理解的临街底商就是指临街面的底层商业用房,这种理解过于狭窄,其实临街面的底层商业二三楼,都可以叫临街底商。有些长期从事经营的商家会发现,有些临街的底层商铺,反而没有二三楼的经营利润高,这里面的原因,需要仔细分析一下。判断临街底商的投资价值与商业价值,除了考虑地段、有效人流量、商圈气质、消费购买力等因素限制外,还取决于商铺本身的软硬件配套及周边环境,业态定位等因素。

2. 从周边环境来看

须考察其商业氛围的成熟度。有些临街的商铺,虽然是底铺,但由于周边新型社区较少,或商圈气氛不浓,导致人流量很少,从而形成“死街”,人气不足,商气就得不到支撑;商圈的成熟度,主要包括了



■图为河南焦作一家楼盘开盘销售临街商铺，吸引了郑州、焦作、山西晋城等地近300位投资者排队抢购。

其周边社区人口的增长度与商业需求的成长性。如周边写字楼扎堆、学校扎堆、社区扎堆的临街面底商，投资潜力无疑是巨大的。在投资临街底商时，一定要考察周边居住人口的结构情况，尤其要对周边消费群体的消费特点及消费习惯有所了解。不同地段的商铺，不仅售价不同，而且租金和消费人群也差异甚大。社区档次不同，消费能力会有天壤之别，纯居民区与商业圈的底商，其投资价值也会迥然不同。

3.从商铺“软”件环境来看

主要包括了其建筑风格、开发商对未来商铺的规划、街道的美观程度、未来发展趋势等，都会对底商的投资价值产生直接影响。一般社区底商或新型商业区的商铺，其价值都会随着周边房地产的发展而发展，投资空间很有想象力，因此投资者在进行商铺投资时，一定要关注周边房地产发展的趋势。一般新型商业圈或成长型社区，其商业价值都会随着房地产的开发建设而逐渐上涨。

4.从商铺“硬”件环境来看

主要包括底商的空间设计、空间格局、停车位，以及下水道、排污排油管道等设计。选择临街底商时，一定要关注其面宽、进深、层高等设计参数。同时，诸如水、电、煤气、污水排放等硬性设施也不能忽视，例如有些老化的商业街，由于排污管道在当初设计时的缺陷，进而发生堵塞现象，而经营商家多以餐饮为主，这样商家会很麻烦，最后

心生意，影响商铺的长久经营。

很多临街面的底商，由于临街面有限，为了放大底商的价值，开发商在划分时，故意划分为很多狭长式的面宽窄、进深大的商铺，这种商铺是极不利于经营的，不论是商家还是消费者，都会有抵触情绪。好的底商，空间一定要便于经营者进行改造（梁柱不能太多），空间通透性好（通风采光）、停车位充足、有独立出入口等。底商的层高也很重要，一般3.5米—4.0米是比较理想的，最重要的是底商的设计不能影响到周边居民的正常生活，要充分保证业主的私密性。

那些由于受设计限制的临街面底商，面积较小，临街面宽窄，进深大，会对经营商家的业态造成限制，从而影响出租率。加上底商的售价高，租金也高，因此有些底商虽临街，但出租率并不高，或商户的流动性极大，这样对投资者的利益都会造成伤害。而二三楼或以上的商铺，由于不受临街面的限制，反而通透性好，层高也相当舒适，这样对商家的选择面也较宽，而且租金相对便宜，所以受很多商家的青睐，这类商铺反而投资收益相对稳定。

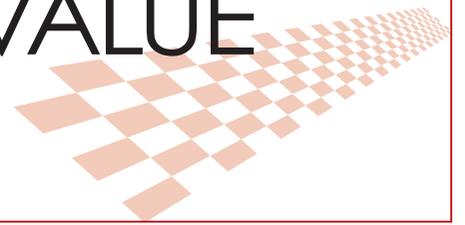
另外，投资临街底商时，还非常讲究“群体效应”，也就是说，选择周边有大型购物中心或购物商场的商铺，投资前景一般没错。跟着主力店走，有成熟商业运作经验的商界巨头进驻，都会带来旺盛的人流，而小商铺则可分享这些商业巨头们带来的人气和商气。⑤

投资,要在多种因素中区分出哪些是关键、次关键的、不关键的因素,哪些是长期、中期、短期的因素,然后,在这些因素的此消彼长中,确定出你的目标。

INVESTMENT'S CORE VALUE

投资“核心”价值

文_听风 策划编辑_张姝 责任编辑_赵晓璐



投资是件不容易的事,想当然地认为投资简单者,一定会受到市场的教育。我们只有抱着谨慎的心、怀疑的态度、小心翼翼地选择企业,以超常的耐心、持之以恒的决心、相信未来的强大信心持有,才有可能得到合理的、甚至是超额收益。

对于投资而言,既不像技术人士所说的——一图在手,可以走遍天下;也不像有些价值投资所说的——投资真的很简单,只要弯腰拾金子就行了。这世界上聪明人很多,但因为在投资过程中涉及人性的东西太多,所以最终获得巨大成功的投资者极少。

1.对投资来说,企业价值的低估和成长性是不可或缺的两个因素

这两个因素偏向任何一方,都很难获得巨大成功。价值低估主要赚的是市场波动的利润,成长性主要赚取的是企业成长的钱,只有两者综合考虑,找到最佳结合点,才能让自己的利润奔跑。那些“大众情人股”的价值不需要费力寻找,市场很少有严重低估的机会,甚至有溢价的泡沫,所以这类企业不应该是投资的首选。而估值不高、成长性良好的、没有被市场大众人士挖掘出来的——沙漠之花型企业,才有可能为我们赚到可观的利润。

2.企业市值大小与价值没有什么关系,但市值大小一定与市场流动性有关

有人提出,投资标的与企业的市值大小没有一点关系,例子是中石油在2005年—2007年的大牛市中涨了17倍,万科A涨了30倍,远远跑赢大盘,所以市值大小与投资没有太大关系。不过上一轮大牛市中,除去ST、业绩为负的企业,整体涨跌幅居后的千真万确的是银行、钢铁、铁路等超大市值个股,而企业市值不大的有色板块,平均涨幅是30倍,最高的涨了100多倍,其实万科在2005年最低时流通市值还不到50亿元。

股市里除了价值,最重要的就是流动性,也就是市场资金供求的问题。一个池塘,总容水量是一定的,如果抽水量一直大于注水量,本来可以养5公斤大鱼的池塘,由于水少了,那就只能养点小鱼小虾了(最严重的时候,小鱼小虾也长不了)。



图/东方IC

■图为2011年10月28日，湖北十堰市的某证券交易厅内，投资者在用手机了解股市行情。

如果目前上证真要上万点的话，所有的市场活期存款差不多都要进来，才能维持这个点位，而这基本是不现实的。换句话说，随着市场的全流通，新股的快速发行，银行等资金流动性的收缩等，目前市场整体估值中枢下降是必然的，而这个估值中枢下降的最重要的表现形式就是大盘权重股虽然也是增长，但价格变动不大，而估值下降。

3. 选股时重视是否有促使价值回归的催化剂

拥有可以实现价值的催化剂的证券，是投资者降低投资组合风险的一种重要方法。它的好处是：降低因企业经营走下坡路而蒙受损失的概率。催化剂有助于实现全部或部分的价值，不同的催化剂因素的力量与影响会有所不同。例如对一家企业的清算能完全实现价值，而分拆、股票回购、调整资本结构以及资产出售等方式，通常只能部分地实现价值。其实，总体来看，催化剂就是增加回报的确定性，降低不明朗因素的负面影响。

比如地产股，虽然低估，但因为不断的出台利空政策，所以经常是刚刚爬起来，就又被打压。而新兴产业，虽然高估，但因为不时地来点政策利好刺激，所以经常地刚刚掉下来一段，又一下子弹起来。

■ 基本面投资九个原则

投资，并非发现低估就可作决定了，还要考虑很多因素，在多种因素中区分出哪些是关键、次关键的、不关键的因素，哪些是长期、中期、短期的因素，然后，在这些因素的此消彼长中，确定出你的目标。

下面谈一下基本面投资九大重要原则。

1. 商业分析原则

价值投资者养成了将价格与价值相联系的习惯，他们认识到股票市场有涨有跌，而单个股票的价格也波动不定。在股票与股票市场的关系中，牛市说明了过度乐观的情绪，熊市则表现了过度悲观的市场情绪。而价值投资者坚守理性的态度，既不过分乐观，也不过分悲观。他们从来不去猜测市场或者某一个股票是处于高峰、低谷还是其他任何位置。市场上总会有一些股票定价低于其价值，而另外一些高于其价值。在市场态势强劲时，价值投资的机会相对比较少；市场低迷期，价值投资机会更多。而随着悲观或乐观的市场情绪的传播，又会进一步强化这种趋势。

2. 合理定价原则

价值投资者从来不会浪费时间和精力去预测股票价格什么时候会达到顶峰或谷底。如果价格低于价值，价值投资者就会购买该股票，虽然他们知道价格有可能还会进一步下跌，但从长期来看，这个缺口会缩小甚至逆转。

3. 忌盲目自大

那些不具备对公司内在价值进行评估能力的人不应该贸然参与股票的选择和投资中来。他们就象扑克赌博中的过于自大的人一样，完全没有意识到自己的钱要不了多久就会易主。打扑克牌和股票选择都是很需要技巧的事情，不适合那些过度自信的人。

LINK

安邦灵通卡

安邦灵通卡是工商银行与安邦财产保险有限公司联合推出的银联标准灵通卡，此卡除了被用来进行投资理财外，还具有存取现金、转账结算、刷卡消费等功能。此卡可在工行网点、ATM、POS、自助终端、网上银行、电话银行、手机银行和境内外带有银联标识的ATM、POS上使用，为您提供全方位金融服务。同时，您还可享有工行与安邦保险提供的多种优惠和增值服务。

●会员俱乐部增值服务：如果您使用安邦灵通卡刷卡购买安邦车险产品，即可成为会员俱乐部成员，并享受汽车救援、车险管家以及短信提醒服务。

●享受VIP客户快速理赔绿色通道：安邦灵通卡持卡人将适用安邦保险VIP客户快速理赔绿色通道，具体手续及流程等以安邦保险对外公布为准。

●合作4S店优惠：如果您持有此卡，即可享受到店可免费充氮气一次/年、检测一次/年、免费评估等优质服务（以上优惠项目为单店累计消费额，且不含购新车、保险以及事故车维修消费）。

4.能力圈原则

价值投资者会对他们自己的能力进行实实在在的评估。如果他们怀疑自己选择股票的能力，他们就会回避。价值投资者知道自己的局限，因而严格地定义自己的能力圈。他们会避免投资于不在能力圈内的投资对象，甚至是接近能力圈的对象。这种方法帮助投资者排除了大量的行业，强调将时间和资源集中地应用在研究自己熟悉的公司上。没办法界定自己能力圈的人则应避免自己进行股票选择。

5.壕沟原则

市场周期波动、“价格—价值”差异以及过度自信的风险都要求投资者选择投资对象时要非常谨慎。在分析公司时，价值投资者需要明确公司是否有足够的抗风险能力。价值投资者会避免投资于那些被产品市场萎缩、行业萧条、竞争加剧和技术转型所威胁的公司。公司本身必须被壕沟所拱卫，也就是说，要具备能够抵御这些不良影响的防护因素，比如强势品牌、基本产品、市场实力以及充足的研发资源。

6.安全边际原则

价值投资者们担心他们在遵守前面五个原则的情况下仍然有可能犯错误，于是他们又增加了一条保护措施。基于价格等于价值的观点，价值投资者坚持获取尽可能大的价格价值差异率。这种做法产生了安全边际，它能有效防止判断的失误。尽管这九个原则都不应该被忽略，但安全边际原则是最基础和普遍的。遵守这条原则也就是遵守了其他八条原则。

7.姻亲原则

21世纪初那些充斥报章头条的会计丑闻再次强调了诚信这一古老主题在投资中的重要性。价值投资者只会投资于那些由值得信赖的管理人员所经营的公司。投资者很看重经营管理人员在这方面的记录。虽然历史记录并不总是可靠的，但如果有记录表明其管理者曾有过违法行为，那也就足以让投资者将他所在的公司排除。价值投资者会把他们考虑投资公司的管理者想象成潜在的姻亲，如果他们不愿意把自己的孩子嫁给该公司的高层管理人员，那么他们也不会向该公司投资。

8.精英主义原则

很少有股票或者其他投资对象能够严格地满足这一原则。价值投资者把自己的投资组合看成是具有严格入会限制的俱乐部，而市场上的公司则是想加入这个俱乐部的申请者。对于价值投资者来说，错误地拒绝公司入会比错误地允许入会更安全。那些通过了严格限制政策后被邀请入会的公司就会经常受到邀请，因为他们的股票已经成为了应对不测情况的保值物。

9.所有者原则

所有这些原则累积起来所产生的效果，就使得价值投资者在公司投资中的角色不仅仅是股票的所有者，而且是公司所有者，因此，才有了商业分析原则、壕沟原则、安全边际原则和姻亲原则。价值投资要求投资者在选择股票时就像一个小业主在对他的商店、农场或者公司做决策一样，需要把眼光放长远，避免像短线客那样迅速地易手。这才是真正的价值投资。⑤



乐享“卡式生活”

策划编辑_钟亚超 责任编辑_赵晓璐

随着人们消费水平的不断提高,节日消费的金额也不断刷新着历史纪录。与过去不同的是,人们在购买年货、娱乐以及走亲访友的消费过程中,信用卡成为越来越重要的消费方式。刷卡的人多了,数额增加了,安全刷卡也就成了我们需要关注的问题。

安全用卡对对碰

对于用卡安全,银监会曾发布通告,提示持卡人在使用银行卡时,要特别注意以下四个方面的风险。

妥善保管个人信息

除银行卡密码外,姓名、身份证(号)、银

行卡号、信用卡有效期和验证码都是重要的个人信息,是银行卡服务中身份验证的必备信息。只要涉及这些信息,都要提高警惕,不要轻易提供给他人,如随意放置银行卡和身份证件、随意丢弃刷卡签购单和对账单、刷卡输密码不遮挡、使用简单数字组合或本人生日作为密码等,都可能导致不法分子偷窥、窃取或破解这些重要的个人信息,假冒持卡人身份盗用资金。

妥善保管银行卡

银行卡应视同现金一样妥善保管、随身携带,不要借给他人使用,以免增加遗失或资料泄露风险;交易时选择信誉较好的商户,刷卡时不要让卡片离开自己的视线,这样可有效防范卡片磁条被不法分子“克隆”后盗刷。此外,银行卡卡片与提现密码、身份证件等分开存放,避免信用卡遗失时遭他人自助设备上冒领现金或破解密码盗取现金。

警惕可疑电话和短信

目前,不法分子通过电话和短信进行银行卡诈骗的花样不断翻新,目的无非是获取持卡人的银行卡号、密码等重要个人信息,或要求向其转账。持卡人对任何要求转账和索要银行卡密码的电话和短信都应高度警惕,确保个人账户和资金安全。

谨慎对待ATM异常现象

持卡人在ATM机上进行操作前应留意是否有多余的装置或摄像头、周围是否有形迹可疑人员；操作ATM时如果出现“吞卡”或提现故障时，应在原地及时拨打发卡银行和ATM电子显示屏上的客服电话求助；当ATM发生故障时，银行一般只通过ATM电子显示屏告知持卡人，所以不要相信ATM机外部张贴的“ATM故障”或“ATM升级”等字样的公告，切忌直接拨打类似公告上的联系电话。

一卡多能“芯”体验

——工行邀您共享“芯片卡体验日”

芯片银行卡，又称IC卡，是指以芯片作为交易介质的银行卡。芯片卡不仅支持借贷记、电子现金、电子钱包、脱机支付、快速支付等多项金融应用，还可以应用于金融、交通、通讯、商业、教育、医疗、社保和旅游娱乐等多个行业领域，真正实现一卡多能，为客户提供更丰富的增值服务。其特点如下：

1.安全性。芯片银行卡拥有先进的芯片加密技术，并支持非接触的脱机交易方式，能够有效降低银行卡被复制等金融欺诈事件，使您用卡更加安全、放心。

2.多应用型。除了可以实现银行卡的全部金融功能，芯片银行卡还可以同时支持多个行业的应用，例如商户会员、电子票务、电子礼券等，不同行业的应用在卡片中独立存在，互不干扰，并可以根据需要随时增减行业应用种类及数量，真正实现一卡多能。

为了让更多客户体验芯片卡的安全和便利，工行将每周六选定为“芯片卡体验日”，不仅在营业网点为您提供多重办卡礼遇，更联合多家品牌商户为您提供超值刷卡优惠，助您领先一步感受全球用卡新潮流。

活动时间

2012年1月1日—2012年3月31日的每个周六。

活动城市

北京、上海、广州、深圳、天津、石家庄、长春、武汉、杭州、太原、成都、南京等12个城市。

活动对象

理财金账户芯片卡，工银财富理财金账户芯片卡和商友卡芯片卡持卡人客户。

参与方式

1.活动方式

活动期间，您可通过拨打预约电话(4000599881)预订成功后，每周六在指定商户使用登记银行卡刷芯片消费，即可享受餐饮类商户“两人通行，一人买单”或零点300元(含)以内半价优惠，百货类商户消费1000元(含)以内“满100元减20元”优惠。由于每周活动名额有限，以当周客户预约先后顺序，先到先得。每张卡每个活动日限享一次相关优惠。

2.预约流程

优惠名额按周开放，活动期间每周一至周五可预约参加当周六“芯片卡体验日”活动。您可通过拨打4000599881预约电话(预约时间为每周一至周四9点—21点、周五上午9点—12点)，登记预订消费日期、持卡人姓名、芯片卡卡号、消费人数、持卡人联系方式等相关信息，客服人员确认预约成功后，当周周六您可到指定商户使用登记银行卡刷芯片卡消费，享受特定优惠。

其他注意事项

- 1.持卡人需持所登记银行卡使用芯片卡进行支付，仅使用磁条支付不可享受优惠；
- 2.同一持卡人每个体验日仅可参加一次本活动；
- 3.酒水、饮料、海鲜、香烟、特价菜不享受本活动优惠；
- 4.本活动不与商户其他优惠活动共享，活动最终解释权归工商银行所有(具体特惠商户请登陆工行官方网站“个人金融”主页进行查询)。

刷卡优惠面面观

在春节期间，工商银行为了回馈广大消费者，推出了不少的优惠活动，用卡达人不妨选您所需，合理使用信用卡，过一个祥和的春节。

工商银行牡丹卡——至尊租车促销活动

活动对象

中国工商银行牡丹信用卡持卡人

活动时间

2011年12月1日至2012年2月29日(2012年1月21日至1月27日期间不享受此活动)

活动内容

1.首租日租金半价

首次在至尊公司自驾租车，活动期间刷本人工商银行牡丹信用卡

完成结算，可享受指定车型日租金5折优惠。

2.自驾日租金特价

活动期间，在至尊公司自驾租车，并刷本人工商银行牡丹信用卡完成结算，周一至周四取车可享受全单日租金7折优惠，周五至周日取车可享受日租金8折优惠。

3.日租包车与接(送)机特价

活动期间，刷工商银行牡丹信用卡使用日租包车或接(送)机服务，周一至周四用车可享受8折优惠；周五至周日用车可享受6折优惠。

活动细则

1. 首租日租金半价优惠限租用长安悦翔/1.5AT、雪铁龙爱丽舍/1.6AT、雪佛兰赛欧/1.4EMT、别克新凯越1.6AT四款车型使用。
2. 首租日租金半价，优惠部分仅限首次租车指定车型日租金的50%，超出部分正常计费，基本保险费、服务费等其他费用正常收取，不可与至尊租车其他优惠同时使用。
3. 日租金特价优惠限单次租车天数为1天—7天的自驾短租使用，取车时间在周一至周四可享受日租金7折，取车时间在周五至周日可享受日租金8折优惠。
4. 日租金特价优惠部分限所租车辆日租金部分，基本保险费、服务费、燃油费等其他费用正常收取，不可与至尊租车其他优惠同时使用。
5. 自驾租车需年满20周岁，持中国居民第二代身份证，驾龄6个月以上的国内驾驶证正、副本，以及可用余额4000元（含）以上的工商银行牡丹信用卡。
6. 日租包车与接（送）机特价，优惠部分仅限常规范范围内的车辆日租金，不含司机服务费、燃油费、路桥费、夜间服务费等其他费用，不可与至尊租车其他优惠同时使用。
7. 使用日租包车或接（送）机服务，需遵循至尊租车日租包车及接（送）机使用规则，详细规则以至尊租车官网公布为准。

网龙卡——消费充值送惊喜

活动对象

未启用的牡丹网龙信用卡

活动时间

2012年1月20日—2012年3月31日

活动内容

1. 启用免年费

活动期间，凡成功启用牡丹网龙信用卡的客户，即可减免本张信用卡有效期内的年费。

2. 启用送好礼

活动期间，成功启用牡丹网龙信用卡后每月前30名拨打网龙公司客户服务热线0591—87085777登记启用卡号、邮寄地址的客户，可得到价值30元的一份精美礼品。

3. 刷卡送积分

活动期间，凡成功启用并使用工行牡丹网龙信用卡发生交易的客户即可获得工行赠送的2000积分（包括刷卡消费、网龙公司游戏充值、转账、取现、还款、存款等交易）。

4. 幸运抽大奖

(1) “好运奖”

活动期间，凡成功启用并刷卡消费的牡丹网龙信用卡客户即可参加工行举办好运奖的抽奖活动，奖品价值50元。抽奖活动从2012年2月开始，每月抽取一次，共抽取3次。

(2) “幸运奖”

活动期间，凡成功启用并累计消费达到1000元（含）以上的客户即可参加工行幸运奖的抽奖活动，奖品价值500元。抽奖活动从2012年2月开

始，共抽取3次。

(3) “特别奖”

活动期间，凡成功启用并在春节、情人节和三八妇女节这三个节日中，单笔消费达到2888元（含）以上的客户即可参加工行特别奖的抽奖活动，奖品为价值4000元的礼品。

5. 消费得好礼

环节一：绑定即享优惠

成功申领牡丹网龙信用卡普卡并绑定91通行证的用户：赠送价值30元游戏礼包并享受游戏内工行直充消费100元返还5元的优惠（累计最高返还200元）；

成功申领牡丹网龙信用卡金卡并绑定91通行证的用户：赠送价值30元游戏礼包，并享受两个月内游戏内工行直充消费按5%比例返还（无最高返还限制）。

环节二：微博转发有礼

活动期间，通过关注魔域官方微博并转发本次活动内容的用户将有机会获得价值60元网龙公司游戏公仔一套（一个微博账号仅能获得一次机会）。

环节三：充值更有好礼

活动期间，牡丹网龙信用卡绑定91通行证用户使用工行直充，金额每满10点91通宝即可获得一次抽奖机会（每个账号不限抽奖次数）。

环节四：达人排行奖励

活动期间，通过牡丹网龙信用卡绑定91用户并使用工行直充金额最高的用户可获得三星时尚手机一部。④



CO-FOUNDER'S Optimal Combination

图/东方IC

联合创始人最佳组合

文_刘亚洲 策划编辑_于丹 责任编辑_赵晓璐

公司联合创始人，是商业史上最有人情味的景观之一，也是最有趣味的话题之一。惠普、宝洁、微软、苹果、雅虎、eBay、谷歌等著名公司都是联合创始人合作的产物，它们的壮大让联合创始人这一称谓自豪无比。

说到商业，很多人会有一些片面的看法，认为商界始终把利益、利润放在第一位。不过，这并不是说，商业里完全是利益、利润的博弈，实际上，只要稍稍研究一下商业史，就能发现很多充满趣味的事情。

公司联合创始人，是商业史上最有人情味的景观之一，也是最有趣味的话题之一。

联合创始人 vs 独立创始人

企业的优秀或伟大，创始人往往居功甚伟。究其原因，伟大公司必须要有伟大的企业文化、独特的基因，而创始人是文化的奠定者与坚守者，是企业独特基因的发明者与传递者。从目前成熟的商业历史看，几乎所有的伟大企业，都是创始人健在的时候，就有了独特基因，有了成就伟大企业的文化。后继者可能在做大做强上起到重要作用，但在基因、文化方面，一般是传承与光大。

所谓联合创始人，是企业的创始人在两位或两位以上。产生联合创始人的企业，一般是两种情况：或者基于创业者有共同的价值观，有共同的追求，在愿景方面有共识；或者是对某项特殊技术的前景有共识，才携手共同创业的。

因为联合创始人的这两个特性，使得联合创始人创办的企业，在数量上远远低于独立创始人创办的企业，二者的比例，可能连万分之一都达不到。不过，反过来看，联合创办的企业，因为联合创始人间的共识与互补性，在成功率方面，要远远高过独立创始人创办的企业。

值得注意的是，高科技公司是联合创始人相对多的领域。目前锋头最健的苹果公司、微软帝国，都是联合创始人下的金蛋；而网络公司先行者雅虎、拍卖巨头eBay、搜索巨头谷歌，都是联合创始人的楷模。

因此，联合创始人 vs 独立创始人创办的公司比较，有两个极端：数量方面，后者远远超过前者；成功率方面，前者远远超过后者。

强大的十佳联合创始人

不管我们情愿不情愿，要谈联合创始人，就不能不谈商业无比强大的美国。美国公司在商业上的创新，是举世公认的。因此，美国在商业研究、总结上，也是领先于世界的。

2010年7月，著名科技博客网站Businessinsider曾经评选出美国最成功的企业联合创始人10佳组合。

从上榜的十佳创始人榜看，惠普、宝洁、微软、苹果、雅虎、eBay、谷歌等著名公司都在，说明在过去的100多年时间里，联合创始人的企业既是美国商业兴旺的参与者，也是见证者。像这些历史悠久的伟大公司，竟然是联合创始人体制的产物，这确实让联合创始人这一称谓自豪无比。

1. 拉里·佩奇和塞尔盖·布林，谷歌公司联合创始人

拉里·佩奇和塞尔盖·布林两人是在攻读斯坦福大学博士学位时认识的，不过，二人开始并不是朋友。

在一次组织博士生游览校园时，布林充当了佩奇的向导，游览过程中他们一直在争吵。尽管如此，两人却发现他们研究的是同一个课题，他们的论文“解析大规模超文本网络搜索引擎”，成为日后谷歌公司成立的基础。

1998年，两位校友创办了谷歌公司，开创了搜索帝国。

值得注意的是，两人有类似的技术背景，在小时都喜欢电脑，父母都是大学教授，共同的对数据采集的热情将他们联系起来，最后发展成对创办公司的共同看法。

在福布斯2011年全球科技富豪榜上，两人均以175亿美元的净资产，并列排在第3位。

2. 史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹涅克，苹果公司联合创始人

史蒂夫·乔布斯和史蒂夫·沃兹涅克是在1970年打暑期工时认识的，沃兹当时忙于开发一种电脑，乔布斯看到了销售该电脑的潜力。1976年，二人创办了苹果公司。

在公司成立30年的时候，已经不在苹果的沃兹涅克表示：“我只是做一些擅长的事情，开发可以改变世界的东西，乔布斯想得更多。当我设计好什么东西时，他就说‘我们能销售这个东西’。”作为解析学大师，沃兹涅克承认他从未想过卖他创造的电脑。他的技术与乔布斯的商业远见结合起来，使两人成为最终的商业合伙人。

2011年，苹果成为全球科技第一公司，并一度超过埃克森石油，成为市值第一公司。苹果产品目前是世界最强悍的科技产品。很不幸，2011年10月6日，乔布斯与世长辞，这让人们对苹果未来的发展多了一份担忧与期待。

3. 伊万·威廉姆斯和比兹·斯通，Twitter联合创始人

伊万·威廉姆斯和比兹·斯通相识于谷歌。斯通曾经回忆说：“我们开始是竞争对手，但后来成为最好的朋友。我们非常尊敬对方，当伊万离开谷歌去Odeo.com时，我问‘什么，你要离开我？’于是我也跟着他去了。”

两人都在博客领域工作了10年，都对这种平台很了解。作为领导，威廉姆斯看到了斯通的潜力，让他负责微博的开发。

相互尊重和共同的理想使两人走到一起。2006年，两人创办了微博网站Twitter，并使其成为全球最著名微博网站。

4. 比尔·盖茨和保罗·艾伦，微软公司联合创始人

从湖滨中学开始，两人就是好朋友。他们都喜欢电脑，中学时就充当过黑客。1975年，两人创办了微软公司。

虽然将朋友关系与商业混合起来很危险，但两人并未出现这种危险，因为他们有着对电脑和企业的共同热情。当然，与盖茨不同，艾伦后来离开了微软。幸运的是，艾伦没有卖掉微软股票。因此，他还能以135亿美元的净资产，居全球科技富豪第7位。

当然，比起当年的合作者，艾伦要逊色得多。盖茨不仅以530亿美元的净资产成为全球第二大富豪；更重要的，盖茨已经是全球最重要的慈善家，正在演绎着美国商业的新传奇。

5. 比尔·修利特和大卫·帕克特，惠普公司联合创始人

两位斯坦福大学工程系的同学，毕业后两人花了两周时间共同去野营，这使他们成为无话不谈的好友。不久，在教授弗里德·特曼的鼓励下，两人于1939年创办了惠普公司。两人有着共同的理想与管理风格，也是最好的朋友，而且有非常强的互补性，这为惠普公司的发展奠定了坚实的基础。

6. 本·科恩和杰里·格林费尔德，本杰里公司联合创始人

本·科恩和杰里·格林费尔德在高中时是同班同学，并迅速成为了不可分离的好朋友。由于都喜欢食物，他们在1977年参加了冰激凌制作班，在掌握了技术后，1978年，两人投资12000美元开了第一个店。

目前，本杰里是仅次于哈根达斯的美国第二大冰淇淋制造商。本杰里冰激淋快速驰名的原因，除了对产品品质的坚持外，还有该公司“社会公益导向”的企业使命。

7. 皮埃尔·奥米戴尔和杰弗里·斯格尔，eBay网联合创始人

两人是偶然相识，当时奥米戴尔正开发eBay代码。斯格尔开始并不看好这个拍卖网站，奥米戴尔后来说：“最初他告诉我这是一个愚蠢的主意”。不过，二人决定好好经营这个蠢主意。

1995年，二人正式创办拍卖网站eBay。此后，两个人一致同意引入惠特曼为公司CEO，而正是惠特曼，开创了公司的辉煌时代。

8. 戈登·摩尔和鲍伯·诺伊斯，英特尔联合创始人

1955年，“晶体管之父”威廉·肖克利创建了一个半导体实验室并吸引了许多才华横溢的年轻科学家加入，但此后肖克利的管理方法引起了员工的不满。其中被肖克利称为叛逆的鲍伯·诺伊斯、戈登·摩尔等八位员工联合辞职，并于1957年10月共同创办了仙童半导体公司。

仙童半导体公司在诺伊斯等人的带领下快速发展，但也出现了内部组织管理与产品问题。1968年7月，鲍伯·诺伊斯和戈登·摩尔再次请辞，并于同年以集成电路之名联合创办了英特尔公司。

两次跳槽与创业，将诺伊斯与摩尔紧紧地绑定成强大的组合，诺伊斯被尊称为“圣人”，是企业的技术天才，引领着企业的发展方向；摩尔则是出类拔萃的管理者，尤其擅长技术趋势的分析与谋略的策划，是英特尔的哲学家、思想家，他们也因此成为完美的最佳搭档。

9. 威廉·普罗克特和詹姆斯·甘伯，宝洁联合创始人

宝洁公司的名称由威廉·宝特和詹姆斯·洁宝两个人的名字组合而成。宝特是英国一名蜡烛制造商，洁宝则是一名爱尔兰移民肥皂商，两人后来成为连襟。两人与其岳父于1837年合伙办了一家小公司，最初制造“星”牌蜡烛与肥皂。一天，宝特看见洁宝夫人又白又细嫩的手，却握着一块又黑又粗的肥皂，于是决心要把肥皂搞得颜色既洁白，形状又美观。

于是，两个人决定开办一家专门制造肥皂的小公司，名称就用他俩名字的头一个字母P和G，宝洁(Procter & Gamble)公司就这样诞生了。经过一年的精心研制，一种洁白的椭圆肥皂出现在他们的面前。宝特和洁宝欣喜若狂，宝洁公司也由此踏上了辉煌的旅程。

10. 杨致远和大卫·费罗，雅虎联合创始人

两人是在读斯坦福大学博士学位时认识的。最初两人都是研究电脑芯片设计，都爱逃课去上网，最终他们开始保留喜欢的网站，并按照主题来组织。对网络的共同热情使两人走到一起。他们每天花20小时上网找乐，最后都被学校开除，因为他们收集的网站列表弄坏了学校的系统。1995年，两人创办了雅虎网站。从那以后，雅虎公司与两人的名字，一直是互联网的标志。☹



■多功能厅可以举办财经讲座、理财沙龙和投资论坛等活动。

财富驿站：中国工商银行股份有限公司河南分行投资大厦财富管理中心
财富专线：0371-69158280、69158286

投资大厦财富管理中心是工商银行河南分行推行优质化、专业化服务的旗舰店，能够在满足客户一般金融服务需求的基础上提供全方位的家庭财务人生规划、专家级咨询理财和资产管理等高附加服务。中心成立以来，牢固树立“以客户为中心”的理念，以优质高效的服务、严谨务实的作风赢得了广大客户的信任和赞扬，走出了一条以优质服务为核心的立行兴业之路，谱写出一曲搏击银海的不凡篇章。



■全封闭的理财单间, 为您提供更加私密、尊贵的服务。

■财富管理中心一流的理财团队。





图/东方IC

■新加坡唐人街，红灯笼挂满街道，不少华人特意来购年货。

DEAL WITH THE BANK ——HAVE THE NEW YEAR ABROAD

与银行打交道——境外过新年

文_王丽莎 [中国工商银行股份有限公司天津分行北马路支行理财经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_赵晓璐

人们的生活方式正在发生巨大的变化，而变化得最大的就数过节的方式了。那种窝在沙发上磕瓜子看电视的日子让人厌倦，走亲访友的节日方式也让年轻人感到单调。对于平时在工作中无片刻闲暇的人们来说，春节那长长的假期正是宣泄疲劳、调节生活节奏的机会。因此，很多人一改往日传统习俗，用出境旅游的方式欢度新年。

■ 出境旅游第一步：证件准备

出境前一定要了解各地区出入境政策，备妥出行必需证件，仔细核对有效期，以免给你的出境旅游带来麻烦，扫了出游的兴致。

● 通行证办理手续

准备好身份证、户口本到所辖公安局出入境管理科办证大厅，凭身份证和户口本领取出国申请表填写，交上身份证、户口本和填写好的申请表后，进行照相存档，如经审核合格，出入境管理科会在表格复印件上盖章。证件出来后，旅行社帮助办理签证。

● 银行存款证明

工商银行秉承“公正、真实、准确”的原则为客户提供资信服务，工商银行个人存款将银行信用与个人信用结合起来，为客户提供表明自身资金实力的有力证明。适用于因出国留学、移民、探亲 and 国内办事等需要取得经济实力证明的个人。客户需持身份证件和存款凭证，如活期、定期整存整取、存本取息、零存整取和国库券账户到网点办理，办理证明时应注意以下几点：(1) 存款证明每份收费50元。(2) 客户名下的存款凭证，既可为本人，也可为客户的直系亲属（父母、子女、配偶）。(3) 客户所证明的存款在证明期限内无论到期与否均不能支取本息。(4) 如资金在客户名下，而被证明人是客户的直系亲属，则需提供户口簿、结婚证等复印件以证明客户与被证明人的关系。

● 出境旅游选择好旅行社

选择信用好的旅行社，对行程安排做到心中有数，并且保管好文字承诺资料手续，保存好票据，防止服务项目缩水。为避免日后发生各种问题而引发纠纷，维护正当权益，需要注意以下几点：

多数国际信用卡组织在旅游旺季都提供优惠功能，如在特定国家的特约商店享有优惠；也有些信用卡组织会推出贴心服务，如机场接送、代办机票、代订酒店及各国签证等服务。出国旅游前，消费者可向银行咨询。

■ 出境旅游第二步：信息准备

出国前有几项信用卡相关资料是一定要准备好的，包括信用卡国内外客服电话、信用卡密码、电话银行密码、旅行支票，以及您在国外的拨接号码、国际信用卡组织紧急救援中心电话等，这些资料最好和信用卡分开存放。

多数国际信用卡组织在旅游旺季都提供优惠功能。例如在特定国家的特约商店享有优惠，也有些信用卡组织会推出贴心服务，如机场接送、代办机票、代订酒店及各国签证等服务，这些信息可通过询问所在的银行获得。另外，多请教旅行社服务人员，最好是经常往来这条路线的专职导游。一定多了解要去的地方是使用信用卡方便还是使用旅行支票方便。如果出行地方不具备这些功能，还是选择现钞随身分开携带，方便购物消费使用。

■ 出境旅游第三步：资金准备

要准备多少钱带在路上？这个问题在做行程规划时就应该想好，它关系到你在路上的每日消费。

● 选择牡丹运通卡多重受益

一卡双币全球通用牡丹运通商务卡，国内银联和国外美国运通特约商户均可方便刷卡，并可以境内人民币、境外美元结算，能够先消费，后还款，最长56天免息还款期。长线旅游或是购物时可拨打95588自助临时调高10%信用额度，尽享消费乐趣。境外旅游时注意商户门口的信用卡标志，如果门口有MasterCard、Visa等，就代表这家商店可以接受信用卡刷卡。出国购物时签单要保存好，回国后仔细核对信用卡消费账单。

1. 牡丹运通卡享特权

牡丹运通卡不定期推出全球租车优惠服务，可谓国内外自助旅游最佳贴身代步工具。购票或办理乘机手续时出示航空联名卡可对本次行程赠里程积分，如贵宾会员还可享受头等舱候机室服务。使用牡丹运通卡订电子飞机票后，只需在机场出示有效身份证明便可办理登机手续。通过牡丹卡附加功能提前预定酒店，可免去寻找旅店的烦恼。预借现金功能可以实现每天24小时均可提取现金的便利，虽然此项业务需要支付一定的利息，但可缓解燃眉之急。

2. 卡片防盗提醒

如担心卡片丢失被盗用，可开通刷卡消费输入密码功能，及短信余额变动提醒功能。账户资金发生变动时，手机将收到提醒短信，全面保障用卡安全。信用卡一旦遗失，应及时拨打95588或贵宾专线（4006695588）向当地发卡机构提出申请。如开通电话银行，可进行人工或自助挂失，即时便可生效，保障信用卡资金安全。

● 旅行支票取现更便捷

旅行支票是由世界知名、资信良好的金融机构发行，由持票人购买，方便携带出境和兑付现金、或者直接替代现金消费的一种定额票据。工商银行现代理销售美国运通国际股份有限公司发行的外币旅行支票，币种有美元、日元、欧元、英镑、加元、澳元等共六种。携带旅行支票出行，遗失或被窃时可以通过挂失获得补偿；提供24小时多语种免费挂失电话为您办理挂失止付服务。

外币旅行支票可在境外酒店、商场、出租车等场合直接消费，可直接向境外机构和个人进行支付，也可到当地银行兑换机构兑换为当地现金。面额种类多样，高、低面额搭配易携带；流动性好，可转让他人。旅行支票无须开立《携带外汇出境许可证》，无“有效期限”限制。

1. 购买旅行支票

需携带本人有效身份证件到旅行支票业务受理网点填写购买合约书（内容：购票人姓名、地址、护照号码、支票号码、面值、张数、总金额等），并签字确认。办理购买手续后，即可取得旅行支票销售合约回执和旅行支票。

2. 使用旅行支票细节问题

如本人使用，应立刻在柜台将每张支票的初签栏签名。未初签的旅行支票遗失、被窃，不可挂失、无法补偿。支付使用时进行复签，兑换现金、消费或转让旅行支票时，需在旅行支票复签栏进行签字。复签时，必须在收款人在场的情况下进行，且初复签名应当保持一致，提前复签无效。原购买人兑现旅行支票时可立即取款，第三者兑现时只能托收。对非本人初签的旅行支票、初复签不符的旅行支票、没有初复签的空白旅行支票和转让的旅行支票，工商银行不直接办理兑付，须通过办理个人外币票据托收，款项实际托回后方可支付给您，时间一般为45天—60天左右。

DEAL WITH THE BANK —HAVE THE NEW YEAR ABROAD

3. 旅行支票安全挂失

为了安全起见，出境时务必携带好相关地区旅行支票发行公司的联系方式。当旅行支票丢失后，务必在第一时间及时拨打当地分支机构的服务电话，24小时多语种免费挂失电话办理挂失止付，再到当地指定机构办理补偿手续。

● 网上因私购汇及时补充资金

无论境内个人还是境外个人，也无无论何事项的结汇，每人每年凭本人有效身份证件可结汇等值5万美元（含）。其中“每年”指一个公历年，即1月1日至12月31日。

1. 网银小额结汇

凡持工商银行多币种账户，并已开通网上银行的境内个人均可通过网银办理小额结汇业务；网银个人结汇以客户为单位，实行年度交易限额控制，年度结汇最高额度为等值5万美元。

2. 个人结汇币种多

可到指定受理网点办理美元、港币、日元、欧元、英镑、澳大利亚元、加拿大元、新加坡元、瑞士法郎、丹麦克朗、挪威克朗、瑞典克朗、澳门元、新西兰元、韩元、台币、马来西亚林吉特和卢布等18个币种的结汇业务。无论是境内居民或境外人士，均可持外币现钞或外汇账户存款办理结汇。境外个人在离境前可凭护照、原结汇凭证、外卡在ATM的取款凭条，在指定网点可以结汇，换为人民币或换回外币。

■ 出境旅游第四步：保险准备

有的游客认为，旅游时旅行社已购买了旅行责任险，自己没有必要再购买其他保险品种了。其实，旅行社的责任险保障的是对于旅行社的疏忽、考虑不周而引发的意外进行保障，如果法律认为不属于旅行社责任范畴而发生的意外，旅行社则可不承担责任。因此，要加强个人的保障必须根据需要购买一些短期意外险。购买意外险一定要看清保障内容，同时要多注意免责条款，避免日后理赔出现损失和纠纷，保护自己正当合法的保险保障权益。

牡丹运通卡具有高额的交通意外保险，用卡全额支付交通险款

项，牡丹运通金卡最高可获100万人民币，普通卡最高可获50万人民币交通意外保险，全方位保障您的权益与安全，安心享受旅行的乐趣，实现无忧旅程。如果您是牡丹运通卡金卡的用户，在符合相关条件之后，可以享有如下保险服务：

1. 如在境外发生意外或疾病，可直接去24小时综合性医院就诊，或拨打美国国际支援服务机构咨询。如属于承保范围内的损失，回国后可向保险公司提出理赔申请。

2. 如果发生重大意外或急性病，医院要求提供押金的，在保单所列保障范围之内，游客可通过美国国际支援服务机构寻求医药费垫付服务。

3. 被保险人支出医药费用后，应向保险公司递交以下证明文件原件，连同保险公司规定的索赔申请表在自治疗结束日起的三十天内递交保险公司：完整的门、急诊病历或出院小结；医院所签发的医药费原始收据；保险单复印件；其他与本项申请相关的材料。当赔付金额未达实际支出医药费用的全额时，索赔申请人可书面向保险公司申请发还收据原件。保险公司在加盖印戳并注明已赔付金额后发还收据原件。

4. 若被保险人于旅行期间身故或遭严重身体伤害而住院治疗，承担被保险人的一名成年直系亲属前往探访的交通费和住宿费。

5. 旅行期间被保险人随身财产被盗窃或抢劫，或因其他第三方责任而遗失或意外损坏，可获赔偿（每件或每套行李或物品最高赔偿额为1000元）。

6. 旅行变更时，赔偿被保险人因出发前七日内旅行出发地、途经地、目的地因突发暴动、恶劣天气、自然灾害、传染病或保险合同列明的其他原因，变更预定行程所引起的所有预付但实际未使用且不可退还的旅行费用或额外支出的合理且必需的旅行费用。

7. 赔偿旅行期间被保险人境内经常居住地因盗窃、火灾、水管爆裂等原因造成的家居物品的损坏或损失（每件/套物品最高赔偿额为1000元）。

（本版内容仅供参考，详询工商银行各网点。）[®]



图/CFP

DEAL WITH THE BANK

——THE NEGLECTED FINANCING WAY

■中小企业融资一直是多方关注的焦点, 图为2011年12月1日, 第九届中小企业融资论坛在深圳举行。

与银行打交道——被忽视的融资方式

文_罗勇 [中国工商银行股份有限公司贵州铜仁分行北关支行行长] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

2011年以来, 在美国经济疲软、欧债危机等外部环境影响下, 国内的中小企业步履艰难, 浙江温州是国内中小企业集聚群体较大的一个城市, 同时也是2011年中小企业发展困境突出的城市之一, 国家相继推出了“国九条、银十条”等来支持中小企业、微型企业的发展, “银十条”的出台, 无疑是致力于引领银行业提升金融服务中小型、微型企业的水平。

目前, 各家商业银行都在不断创新贷款品种以支持中小企业融资, 包括经济体完善的投融资公司也做出了相应创新, 以此顺应社会的进步和促成中小企业经济体的成长。

中小企业主在跟银行打交道时，不要简单地盯住银行的担保、抵押贷款，因为80%左右的客户很难达到银行传统的基础贷款品种条件和要求。与银行打交道要学会沟通交流，创新贷款品种。

■ 被中小企业主忽视的融资形式

现行中小企业主可选择的融资渠道，在直接融资市场，无论是股票公开发行、私募股权投资，还是发行企业债券，对国内中小企业而言都因门槛过高、投资成本不可控、行政审批许可等原因显得遥不可及；间接融资市场主要是银行金融机构信贷市场，而在银行金融机构信贷融资中，由于中小企业自身的欠规范和不完善，导致融资面临瓶颈。

绝大多数企业只了解银行金融机构一些传统的、非常基础的信贷品种，知悉更多的是担保、抵押方式。事实上，从2008年以来，国内各家商业银行都在创新中小企业融资方式，颇多的渠道和平台创新被推出，比如：工商银行经过近四年的实践和创新，已逐步摸索出为广大小企业客户提供融资服务的有效模式，建立了相对完整的小企业融资产品体系，在全国各地组建了1200多家小企业金融业务专营机构，配备了小企业信贷专职客户经理，能够为小企业客户提供高效和专业的融资服务，全方位、多角度地满足小企业客户的融资需求。

■ 新品拓宽融资层面

中小企业主在跟银行打交道时，不要简单地盯住银行的担保、抵押贷款，作为目前占80%左右的客户很难达到银行传统的基础贷款品种条件和要求。与银行打交道要学会沟通交流，创新贷款品种，比如：中小企业主可以凭借已拥有的商住物业、经营产品存货、应收账款或金融票证等资产获取贷款融资；也可依托自身及交易方的信用，或凭藉所购商品的内在价值，以交易对应的未来现金收入作为还贷资金来源，从而能够“从容”地获得贷款融资和结算服务，轻松解决在订货、付款和收款等环节的资金困难。

目前，国内各家商业银行都创新推出自己的特色贷款品种，各自设置了个性化的贷款名称，其本质上要求条件基本相同，基本条件和关键性环节具有共通点。以工商银行为例：

● 个人贷款类品种融资

个人贷款类品种从某种程度和意义上讲，更是中小企业主融资的首选渠道，是核心组成部分。

工商银行针对中小企业、微型企业的法人或负责人提供了个人贷款来解决企业融资难的问题，同时也是笔者重点为中小企业主推荐的贷款品种，工商银行早在2009就创新推出了“工银商友俱乐部”，在2011年全国范围内全面推开，“工银商友俱乐部”遍布了各地，并发行了唯一识别介质——“工银商友卡”。

中小企业主只要加入俱乐部即可以随时、随地享受工商银行的专属贵宾服务，本着“先做朋友，再做生意”的理念，精心打造的专属服务介质，可提供个性化的结算、融资、理财等金融服务，进一步缓解了中小企业在经营发展过程中面临的资金压力，银行将跟中小企业主共谋商机、经验共享，推动中小企业快速健康发展。加入俱乐部成为会员即可享受：个人小额贷款、个人经营性贷款、个人质押贷款、个人信用贷款等系列贷款支持，同步还开通了“个人卡贷通”、“个人网贷通”等多个渠道，借助ATM机、网上银行，提供24小时的融资服务，真正实现了“想贷就贷，想还就还”的自助融资服务。

针对会员群体皆为中小企业主，银行主要审核经营者的个人信用，审批时间更短，担保方式多样，还款方式灵活。考虑到缺乏抵质押资产的实际情况，尤其对中小企业主还可提供个人小额贷款，采取信用或保证担保的方式，担保方式可采用自然人担保、经营商户联保、担保公司担保、行业协会、商会或市场管理公司担保等形式，无需抵质押即可获取融资。创新推出的产品种类，丰富了中小企业主的融资渠道，弥补了融资的单一性，进一步解决了融资难的问题。

● 资产便利融资

中小企业主以商用物业、商品存货、应收账款或金融票证等优质资产作抵（质）押，就能在工商银行轻松获得融资服务。具体有：

DEAL WITH THE BANK —THE NEGLECTED FINANCING WAY

1. 商用物业贷

以房产价值或商用物业的营运收益为贷款依据，还原物业蕴含的内在价值。在不改变物业性质和用途的前提下，提供您营运所需要的融资帮助。

适用范围：已竣工验收并投入商业运营的土地、厂房、写字楼、商铺等。

产品优点：贷款期限灵活；贷款手续简便，快速审批。

2. 商品存货贷

可将商品或存货质押给工商银行，工商银行根据商品或存货的市场价值，为您提供高质押率的贷款，盘活账面短期资产，以备生产经营之需。

适用范围：适用于大宗原燃材料、产成品等。

产品优点：盘活存货，提高资产流动性；贷款手续简便。

3. 应收账款贷

客户凭借优质应收账款申请贷款。工商银行将根据应收账款的金额，为您提供最高至应收账款金额100%的贷款，在提供融资便利的同时，优化客户资产结构。

适用范围：向资信良好的大企业、政府机构、军队等下游客户销售商品或提供服务所形成的应收账款。

产品优点：依托下游购货商的信用，降低借款企业贷款条件；缩短下游购货商占用贷款时间，加快资金回笼；更好地维系与下游购货商的关系。

4. 金融票证贷

客户凭借存单、债券、银行承兑汇票等申请贷款。工商银行根据有价凭证和票据的种类，为您提供最高至凭证金额九成的贷款，让您的资产流动增值。

适用范围：经过审查核实的存单、债券、银行承兑汇票、基金等。

产品优点：根据金融票证金额核定授信额度；手续简便，能够较快获得融资。

● 交易便利融资

中小企业主可将采购或销售等交易对应的未来现金收入作为还款资金来源，在银行获得贸易融资和结算服务。

1. 采购便利融资，对想采购大额商品又缺乏相应资金的情况下，中小企业主可以在银行存入一定比例的保证金，由银行向卖方开出信用证促成采购交易；信用证包括国内信用证和进口信用证。

2. 付款便利融资，对于缺乏资金赎取到岸货物的中小企业，则可以信用证项下大宗商品作为抵押，向银行申请融资用于支付相应货款，与此同时，银行还可在采购

货物的单证没有到达之前，为企业提供提货担保。主要包括：提货担保、进口押汇、国内信用证项下买方融资。

3. 是收款便利融资，中小企业向大型企业赊销商品，在完成交货并检验合格后，可将应收账款转让给银行，提前取得货款，银行同时提供融资和收款服务。主要有：国内保理、国内发票融资、国内信用证项下的卖方融资、福费廷、出口信用证项下押汇与贴现。

● 小企业专属融资

小企业专属融资主要包括：小企业周转贷款、小企业循环贷款、小企业网络循环贷款、小企业经营性物业贷、网商微型企业贷款、小企业标准厂房按揭贷款等个性化融资服务方案。对具有某方面共性的小企业客户群的融资需求，银行还可以专门为其量身定做个性化融资服务方案，如针对商场内联营商户的“集中收银贷”、“钢贸通”、“棉贸通”等个性化融资方案，进一步扩大押品范围、放宽融资担保要求。

● 银行机构外的渠道融资

主要可以从租赁业、中小企业服务群体或公司中获取融资。在租赁业中，中小企业的融资期限大多是短期性的，一般在一年以内，由于融资期限短，容易发生资金短借长用，租赁业更侧重于对所投资产价值的考察，可以利用融资租赁在一家企业退出市场时，将租赁物转租给其他企业，有效地控制融资风险。作为中小企业可以与租赁公司合作，通过租赁形式有效降低投资成本。

中小企业通常会从知名度、信誉度高的服务公司中获取融资，如2011年获得CCTV中国经济年度人物公益奖的聂刚、李镇西、张峥嵘三位所从事的小微企业服务群体，这些融资机构在业界虽有一定影响力，且能给予中小企业、小微企业提供指导性意见。因此，企业在发展中应积极寻求多方帮助，定能为融资开辟新的途径。☺

■ 支付缴费一站通

工银e支付

工银e支付是中国工商银行为满足个人客户小额支付需求而推出的一种新型电子支付方式。工行在接受您通过网络渠道自助发出的支付指令后,向您预留手机发送验证码,通过验证确认客户身份后,依据其支付指令完成资金支付。

■ 适用对象

适用于具有通过互联网、手机WAP网站等进行商品交易需求的个人客户。

■ 特色优势

工银e支付具有在线开通、认证便捷、多渠道、小金额、方式多样等特点,安全级别较高,使用范围广泛。

■ 注意事项

- 1.工银e支付支持的注册卡(账)号包括:灵通卡、理财金卡、工银财富卡、信用卡、活期存折等;支持的手机号包括中国电信、中国联通、中国移动手机号,并且手机号码为柜面预留的号码。
- 2.使用工银e支付交易时,可以使用账号后六位+手机号,或者四位数字别名+手机号进行B2C交易。
- 3.使用工银e支付在特殊商城进行支付时,只受该商城的单笔支付限额和月累计支付限额控制。使用信用卡账户进行工银e支付交易时,支付额度还受信用卡透支消费限额约束。

牡丹卡在线境外支付

通过工行牡丹信用卡(visa、master卡)在线境外支付业务,可实现对境外电子商务网站订单的支付功能。

■ 适用对象

工行牡丹信用卡(visa、master卡)且有在境外网站购物、消费需求的客户。

■ 开办条件

- 1.工行个人网上银行客户。
- 2.持有工行牡丹信用卡(visa、master卡),并已经下挂到网上银行中。

3.开通Secure Code认证服务。

■ 注意事项

您一旦设置好“支付密码”,在境外网站购物时,无须输入信用卡密码,只需输入已设定的“支付密码”即可。

电话支付

电话支付是工行为个人客户在电子商务平台购物过程中,提供95588电话银行渠道的在线资金结算服务的业务。您可通过电话支付业务,对电子商务平台生成的订单进行支付操作。

■ 适用对象

希望通过95588电话银行进行订单支付的客户。

■ 特色优势

- 1.使用手机、固定电话均可进行支付。
- 2.提供绑定电话与非绑定电话两种操作模式,保证您的资金账户安全。

■ 开通流程

绑定特定电话:到工行任意网点为电话支付业务绑定特定电话(固定电话或手机,可绑定四个)。

■ 名词解释

- 1.电子商务平台:提供电子商务服务的商城平台,包括网站或商户呼叫中心等。
- 2.绑定模式:使用绑定模式的客户,可在工行柜面预留电话号码(固定电话或手机,可绑定四个),使用绑定的电话拨打95588,可直接进行订单支付。
- 3.非绑定模式:使用非绑定模式的客户,在确认支付前,将会验证您在商城购物时预留的电话与拨打95588电话银行时的电话是否一致。如果不一致,将不能进行支付。



DEFRAY AND PAY
AT ONE STOP

在线支付B2C、C2C (买方)

在线支付是工行为个人客户在电子商务平台购物过程中提供在线资金结算服务的业务。您可通过在线支付业务，对电子商务平台生成的订单进行支付操作。

■适用对象

具有在电子商务平台购物需求的客户。

■特色优势

支持多种服务渠道。

■开办条件

- 1.持有工行工银灵通卡、理财金卡、贷记卡或准贷记卡。
- 2.持有个人有效身份证件。

■开通流程

- 1.在柜台申请成为工行电子银行客户（网上银行、电话银行、手机银行短信、手机银行wap）。
- 2.在柜台开通个人网上银行U盾或口令卡（网上银行）。
- 3.在柜台开通电子商务功能（网上银行、手机银行wap）。

■注意事项

网上银行在线支付（B2C、C2C）

- 1.如果您需要使用信用卡或非网银注册卡进行B2C支付，可到工行任意网点将支付卡下挂到网银中，并可根据信用卡的信用额度进行透支支付，支持分期付款功能。
- 2.除网站有特别说明，一般来说，U盾和口令卡客户具有交易额度限制，详情请参阅个人网上银行交易规则。
- 3.工行牡丹信用卡（visa、master）可在国外网站进行购物。

手机银行（短信）支付（B2C）

- 1.您的手机需支持中文短信。
- 2.支付限额为单笔1000元、日累计1000元（与手机银行对外转账共用额度）。

手机银行（wap）支付（B2C）

- 1.自助注册客户不可进行B2C交易。
- 2.需为您的手机卡开通数据业务（移动：GPRS、联通：CDMA1X）。
- 3.如果您是工行U盾客户，需要到柜台申请一张口令卡，并且该口令卡仅可用于手机银行（wap）支付业务。
- 4.您可通过手机银行（wap）进行手机充值与商旅服务支付。
- 5.您可登录网上银行将已下挂到网银的其他同名卡添加为手机银行wap注册卡，今后即可通过不同的注册卡进行支付。

信用支付C2C (买卖方)

信用支付是工行与特约网站合作共同为电子商务买卖双方提供信用中介、资金划拨与贸易中介的服务。您可通过信用支付业务，对特约网站生成的订单实现查询、支付、退款申请、仲裁申请等操作。

■适用对象

希望在购物过程中，由银行提供资金存管服务的客户。

■特色优势

特约网站在工行开立保证金中间账户，您在特约网站进行C2C信用支付交易，支付的资金并不直接转付给卖家，而是先转付到中间账户上，工行在交易过程中承担资金监管的责任，并根据中介商城提交的交易结果或仲裁结果完成买家付款、卖家收款、买家退款等资金的转账、清算。

■开办条件（买家）

- 1.金融@家个人网银用户。
- 2.开通U盾或口令卡。
- 3.开通电子商务功能。

■注意事项

- 1.对于预支付成功的订单，买方在超过订单有效期后仍未进行提前确认支付或仲裁申请的，工行将根据商城的要求直接将货款从商城中间账户划转给卖方账户；同时向买卖双方发送短信通知。
- 2.您可为下列订单提交仲裁申请：
 - (1)预支付成功，尚未进行提前确认支付且尚未超过订单有效期的订单。
 - (2)仲裁机构不同意退款的订单。
- 3.对于您提交的仲裁申请，工行将根据仲裁机构的仲裁结果进行相应的资金划转处理，或资金保留处理。
- 4.卖方可以为非工行账户。

e卡

e卡是网上购物支付时使用的一种无实物借记支付卡。仅供工行个人网上银行用户在线自助申请。您可对e卡进行账务查询、转账、注销、申请加盟联名e卡、联名e卡信息管理、图片变更、最大限额设置、网上商城等操作。

■适用对象

具有网上购物在线支付需求，且希望在支付过程中避免泄露实物卡卡号的客户。

■特色优势

在您进行网上购物的时候，可使用e卡代替注册卡进行支付，有效避免了您注册卡信息的泄露，保障您账户资金安全。

■开办条件

1. 工行“金融@家”个人网上银行客户。
2. 注册卡为灵通卡或理财金账户。

■注意事项

在工行页面进行支付确认时可输入注册卡卡号，也可输入e卡卡号，系统均将默认使用e卡进行支付。

■名词解释

注册卡：您申请网银时使用的工行卡。

委托代扣

委托代扣是指您可通过网上银行签订委托代扣协议，委托工行主动支付服务费给收费企业的业务。

■适用对象

具有定期向某企业缴纳保费、水费、电费等各种费用的客户。

■特色优势

可实现费用的自助扣缴，避免您因忘记缴费而带来的不便，免去您的后顾之忧。

■开办条件

1. 签订委托代扣协议前，您应先与收费企业签订有关代缴费协议，以获得相应的缴费协议编号。
2. 注册成为工行个人网上银行客户。

■注意事项

1. 如果您通过网上银行委托代扣，在签订协议企业列表中未找到您的收费企业，该企业可能尚未与工行签订网上代扣协议，请到当地工商银行营业网点办理有关委托代扣手续。
2. 使用信用卡办理网银委托代扣，不支持透支扣缴。按照信用卡的开卡地区作为交易地区。本功能仅支持人民币业务。

自助缴费

自助缴费是指您可以自助为本人或他人缴纳手机费、电话费、水费、煤气费、电费等各种费用的功能。

■适用对象

需要为本人或他人缴纳电话费、手机费、水电煤气费等各种费用的客户。

■特色优势

您可选择全国或本地范围的缴费服务，并且可查询您在网上缴纳工行代理的全国范围内各种服务缴费交易明细情况。

■开办条件

1. 您只要注册成为工行个人网上银行客户，便可使用网上银行自助缴费。
2. 您可注册成为工行电话银行客户，进行自助缴费。如您尚未注册电话银行，也可使用工行活期存折进行缴费。
3. 您只要注册工行手机银行（短信）服务，即可轻松发送短信完成本人或他人电话费和手机话费的缴纳。目前北京地区的客户可享受此项服务，其他地区将陆续开通，具体开通情况请咨询当地工商银行。
4. 您只要注册手机银行（WAP）服务，即可通过手机缴纳各类费用。

■注意事项

1. U盾和口令卡客户具有交易额度限制，具体规定请参阅个人网上银行交易规则。
2. 电话银行客户缴费限额请参阅电话银行交易规则。
3. 使用手机银行（短信）缴费时，银行将从您默认的支付卡账户中转出资金。如果您未能在24小时内转发短信至“95588”，将导致交易失效。
4. 如您需要发票请到工行营业网点或自助设备上打印。⑤

\$100,000,000



图/CFP

LEGEND OF WEALTH IN THE WORLD ——KPCB COMPANY

■图为被誉为“风险投资之王”的KPCB合伙人约翰·杜尔在iPhone软件开发包的发布会上发表演说。

全球财富传奇之KPCB公司

策划编辑_张姝 责任编辑_张中英

有一家极其低调的公司，它是美国最大的基金公司，组成人员都大名鼎鼎：英特尔公司的创始人之一杜尔，SUN的前总裁乔伊斯，更不乏世界著名的投资家，他们一起创造了世界财富中的不朽传奇。同样是这家公司，它的投资极具战略眼光，许多伟大企业的背后都有它的身影，它创造了互联网投资界的奇迹，还创造了生物科技领域的财富神话——这便是KPCB公司。

KPCB'S TOP GOLD POINT

KPCB的点“金”之最

文_董半夏

KPCB作为全球首屈一指的顶级风险投资机构，自1972年成立以来，一直秉承低调作风，却从不缺少耀眼光芒。KPCB公司的名字来自四个创始人Kleiner（克莱纳）、Perkins（珀金斯）、Caufield（考菲尔德）和Byers（贝叶斯）名字的首字母，在以四个创始人为核心的团队的共同努力下，KPCB犹如古希腊神话中Midas的点金之手，在近40年的时间里先后投资了500多家企业，上市企业便有150多家，其中不乏谷歌、美国在线、亚马逊、太阳微系统等世界重量级企业。

点金之手

KPCB的成功因素之一要归于其多领域、多项目的投资策略。科技、生命科学、数学等领域KPCB均有涉及。从1990年到1997年，KPCB公司共完成79家信息技术公司和生命科学公司的投资和上市，其中近1/3获得了惊人的成功。

1. 最得意的作品

谈起KPCB的成功，便不得不说他最得意的作品——创立网景公司。这要从1994年谈起，当时硅谷图像公司的创立人克拉克联系了KPCB公司的杜尔，想要为自己的公司寻求投资（这个公司是为一款叫做“浏览器”的软件所创建的，合伙人是发明这款软件的23岁的年

轻人安），但条件十分苛刻，他要求KPCB公司投资500万元才能占有其25%的股份。KPCB的部分一般合伙人在最开始并不赞同，因为拿出500万美元给两个没有任何业务计划的小伙子，似乎太不值得也太过于冒险，这等于预知亏损。但合伙人中的杜尔和乔伊斯却认为这种叫做“浏览器”的软件有可能是未来十年里可以影响世界经济走向的高新技术，于是他们说服了其他合伙人进行投资。事实比想象中的更令人惊喜，之后网景公司上市造成了巨大轰动，KPCB也因此赢得4亿美元。之后，网景的成功在世界范围内传播，更多风险资本家将目标聚焦于互联网产业，KPCB公司更是乘胜追击，陆续投资并推动了多家网络公司上市。

值得一提的是，KPCB公司的投资并非盲目，它历次投资的网络科技公司都相互关联，且公司的董事同时相互兼任其他公司董事，这样一来，董事们可以共享关于市场趋势的分析和总结。同时，因为KPCB公司也意识到互联网产业是一个迅速发展的产业，新的生存法则是相互联合、共同扩展客户和占领市场，且互联网产业的策略联盟和兼并收购蔚然成风，企业独自难以发展，把握住了互联网产业的这一特点，KPCB对那些可以在技术上相互配合促进、共同抢占市场的网络科技公司进行了投资，并取得了巨大成功。



■ 图为2010年3月30日，在美国帕洛阿尔托，KPCB公司通过讨论，决定在iPhone应用软件开发开发者身上的投资提高至2亿美元。

2. 最成功的投资

KPCB的高效投资效率令人瞠目结舌，它最成功的投资一直在被翻新和书写。1999年KPCB以每股约0.5美元的价钱投资Google1250万美元，这笔投资的回报现今已近千倍，而投资光学设备制造商Cerent公司的收获更让人倍受鼓舞，1997年投资的800万美元在两年后思科收购Cerent时获利20亿美元——250倍的收益，这可能也是它收回大规模投资最快的一次。再来看它在1996年投资的亚马逊，当时KPCB出资800万美元获得亚马逊12%股权，现今回报也有两三百倍。而它早期的成功投资也不胜枚举，例如对太阳公司和康柏电脑等公司的投资回报率都不低于上述案例。从KPCB的成功投资经历可以看出，风投公司完全可以实现投资50倍收益的目标。

KPCB 公司在互联网产业的投资回报率

公司名称	投资额 (美元)	投资年份	市值 (美元)	回报率
@home	640 万	1995	5.95 亿	87 倍
网景公司	500 万	1995	3.98 亿	80 倍
亚马逊公司	800 万	1996	3.25 亿	44 倍
奋扬 Excite	300 万	1994	2.18 亿	72 倍
RAMBUS	280 万	1990	1.44 亿	51 倍

最难复制模式

KPCB还有许多独创的投资模式和领域，比如因为人类的生活方式已经发生了重要变化，过去的高耗能生产方式到了一个不可持续的阶段，所以近来新能源便成为KPCB非常关注的方向。而敏锐的市场导向性和选择性，也是KPCB在投资市场中与其他对手博弈的筹码。

KPCB有一个很重要的特点，它的合伙人知名度都极高，且经验丰富、涉及的领域宽广，例如除了活跃的投资人约翰·多尔和贝叶斯，还包括美国前副总统戈尔、前国务卿鲍威尔和太阳公司的共同创始人比尔·乔伊等，这些重量级的人物都有实际运作经验，这些管理经验使他们在风险投资决策过程中能作出正确的判断，失误极少。他们重视团队精神、从不居功自傲。此外，赚钱并非这些一般合伙人的唯一宗旨，他们更愿意协助企业家创立和发展企业。他们选择风险投资作为自己的事业，是因为这一行业更能够体现自己的人生价值。他们勇于面对挑战，在风险投资业寻求自我的成就感，也甘于为了事业做出更大的牺牲。当然，KPCB也给了他们丰厚的回报，他们从KPCB公司所提取的利润分成可达到30%以上，而一般的风险投资公司通常只有20%。

此外，KPCB常利用他们在政府和工业界的影响来培养新的产业。例如鉴于合伙人中的戈尔同时担任了苹果公司的董事，KPCB便专门设立了一项1亿美元的专为培养苹果iPhone软件开发公司而设的基金。又考虑到今后全球对绿色能源的需求，KPCB又设立了戈尔担任主席的投资绿色能源的基金，并且集资4亿美元。通过这种方式，KPCB甚至可以在美国政府制定能源政策时施加影响，而这种做法是一般风险投资公司学不到的，也是难以复制的。⑤