

The More Original, The More Extravagant

越原始 越奢侈

文_Fairy



比尔·盖茨说：“最昂贵的生活情调，莫过于在原汁原味的大自然中体会天人合一。”自然是一种高明的奢华，生活是一种高明的自然。如果你不能逃离都市，如果你不能找到世外桃源，那么就安心地在这城市中做个快乐的“原始人”吧，原始人的生活哲学就是“一切遵循自然，动手来，保卫生活安全。”

■能够喝上干净安全的地下水是一件健康且快乐的事情，目前，打造一口私家井已成为都市新锐们保卫生活安全的行动之一。

1. 打一口私家井

喝什么水最安全？联合国曾在一份报告中提出警告说，在为中国将近一半人口提供用水的海河、淮河、黄河水系中，已经有70%的水受到污染。所以，你一定不会拒绝一口私家井，喝上干净放心的地下水。

拥有一口私家井已不再是梦想中的事了，它已经成为很多别墅业主的生活时尚。在长三角和珠三角地区，每年的私家井都以上千口的速度递增。但是，一定要记住，务必要请专业的施工队伍，否则很有可能挖了几十米深，最终却无法出水。挖一口40米深井的费用平均在一万元左右。

当然，并不是所有的地下水都可以放心饮用，由于地质的原因，有些地方的地下水可能存在重金属超标等不宜饮用的状况，因此，还需要请专业的鉴定机构对水质进行检测。

2. 私人专属自酿啤酒

在欧洲，自酿啤酒如今还是一项传统的家庭活动，许多特色啤酒屋的招牌特色也是自酿啤酒。从口感、营养还有安全上来说，自酿啤酒都拥有比瓶装啤酒更大的优势，而且自酿啤酒没有想象中的那么复杂。由于自酿啤酒风行，所以在欧美，家庭用的酿酒设备相当成熟，你只需要订购一套设备，即可开始自酿啤酒之旅。

自酿啤酒的入门方法：将麦芽等原料倒入发酵槽，加入水和酵母，搅拌均匀，然后封口。一星期后，将已发酵的酒通过插管装入瓶中，再等上两星期，一瓶酒精含量介于4%—5%的啤酒就这样诞生了。

如果你从没尝试过自酿，也可以寻找你所在城市里的德国啤酒餐吧，尤其是以“自酿啤酒”为招牌的，点一杯啤酒，向酿酒师讨教酿酒工艺。

3. 定制私人生活牧场

一个属于自己的牧场不只能喝上安全放心的牛奶，还能提供足够的活鸡、安全的牛羊肉，还能避暑、滑雪、骑马、宴请交际。

“中国第一私人牧场”位于内蒙古克什克腾旗乌兰布统草原，乌兰布统草原因乌兰布统古战场而闻名全国，是距离北京最近最美的草原，也是全国有名的影视基地。2001年，该私人牧场的主人George先生与当地政府合作开发，租用了800亩草地建设哈勒伊牧场俱乐部，租期为50年。牧场别墅占地300平米，另有一座约100平米的现代化马厩和13000平米的跑马场。

如果不能拥有大片的草原，那么你可以成为现成私人牧场俱乐部会员。在这片美丽的乌兰布统草原上，购买会员资格就可以拥有占地300亩以上生活基础设施完善的私人牧场，包含300平方米—1000平方米的北美木制别墅、两匹以上纯种蒙古马、骑马场、人工湖等选择性需求。



■定制一个私人牧场可以让你近距离的接触自然的原始风格，更重要的是，它可以成为你生活安全的屏障。

4. 到最安全的国家去旅游

国际旅游杂志《旅行者文摘》评出一个世界城市排行榜。评选者认为，瑞典及其首都斯德哥尔摩是世界上“最安全、最时尚和最宜人”的国家和城市。

在许多中国人看来，瑞典是一个早就脱离了农业社会的高度发达的现代化国家。不过，假若你有更多的机会与普通瑞典人接触，就会多多少少地感受到，他们有着对乡村深深的眷恋和对大自然的敬畏。

简朴的乡村传统烙印一般刻在了瑞典人的心中，他们好像还不大习惯做现代都市人。拜访几位瑞典人的“别墅”之后会发现，所谓的“别墅”，大多不过是一幢涂成红色的小木屋而已。

在斯德哥尔摩等许多都市的郊区，你还会看到一种奇特的景象：大片平整的土地被分成了许多整整齐齐的小块，里面种有各种各样的植物。原来，这些小块的地是专为居住在公寓楼房里的人准备的，他们可以租下一小片土地，种上些自己喜欢的花木，闲暇时过一把“农民瘾”。

在瑞典，还有一条古老的法规——自由通行权，即在大自然中，每个人都可以自由通行，即便是属于私人的草地或森林也不例外。当然，你必须遵守两项“纪律”：一是不破坏草木；二是不打扰主人。Ⓜ



图/东方IC

MUKESH AMBANI: THE BUSINESS MONARCH SHOCKED THE WORLD

穆克什·安巴尼： 震撼全球的商业君主

文_张旭 策划编辑_于丹 责任编辑_赵晓璐

印度首富穆克什·安巴尼一直在与世界首富赛跑，他到底是怎样一个人？被印度人誉为“洛克菲勒家族”的安巴尼家族是如何在整个印度叱咤风云的？现在，就让我们一起来破解“穆克什·安巴尼”之谜。

2007年10月29日，掌控印度最大民营企业的信实工业集团（Reliance Industries）的印度首富穆克什·安巴尼因股价暴涨，以632亿美元身价，跃升为全球首富。在印度，穆克什所在的安巴尼家族声名赫赫，无人不知。安巴尼所统治的信实工业集团的股票素有“金不换”的美称，在印度所有的股民当中，每4人中就有1人持有信实工业集团的股票，每年召开股东大会的时候，组织者必须租下一座足球场才能装下所有的股东。

公众之所以给予穆克什如此高的关注，是因为这个家族在印度经济中扮演的角色非同小可。据统计，安巴尼家族掌控的信实工业集团年销售额占印度全国GDP的3.5%，为国家带来的间接税收占全国税收总额的10%，公司市值相当于印度证券交易所上市公司总市值的近6%。在谈到穆克什的企业帝国时，他会自信地回答：“世界上只有两家公司能够从零开始建设大型项目，那就是微软和我的公司。”

那么穆克什·安巴尼是如何创造企业帝国神话的呢？

■ 以二世祖为傲

“今天拥有的一切幸运最终应该归功于我的父亲德鲁拜·安巴尼（Dhirubhai H.Ambani）。”穆克什·安巴尼谈起自己的信实帝国时，从不忌讳自己的二世祖身份。

说起安巴尼事业腾飞的历史，还要从该家族第一代创始人——穆克什的父亲德鲁拜·安巴尼说起。作为当今印度最大财团的创建者和安巴尼家族的家长，穆克什·安巴尼的父亲德鲁拜·安巴尼在印度很早就成为了人们膜拜和颂扬的传奇人物。很多人形容他“像一个斗牛士一样，敢于一把抓住公牛角，不把它掀翻在地就誓不罢休”。还有人认为他的一生是比一部好莱坞大片还要精彩的财富传奇，将其誉为“白手起家的创富之神”、“安巴尼家族神话的真正缔造者”。他借着印度经济的起飞，以敏锐的商业嗅觉与过人的商业才华，仅用25年，就将一个白手起家的小公司送进了《财富》全球500强。

安巴尼的父亲对儿子的教育很有一套，他虽然没有接受很多的教育，甚至连高中也没有读完，但是他担心太过富裕的生活会把孩子宠坏，所以他为安巴尼找了一位家庭教师。这位家庭教师的责任就是每天花费三个小时带着穆克什去实地考察和体验普通上班族的生活：乘坐公共交通工具，到火车站买票，家庭教师每年还会安排他去乡村度假两周。

那是“我的生活中最美好的事情之一，”提到实地考察时，安巴尼如是说。“我走出去，学会了如何打曲棍球。我坐汽车出行，乘火车出行，我不禁感觉，‘这才是真正的生活’。”

多年以后，当安巴尼进入斯坦福大学攻读工商管理硕士学位时，他的父亲坚持认为：真正的学习来源于实际工作中，而不是来自于帕罗奥多（美国著名高科技研究中心所在地）的学术学习中。1980年，安巴尼为期两年的学习才刚进行了一半，他就被父亲召回家中负责纺织工厂建设项目。

从1986年起，鲁巴伊·安巴尼就开始帮助父亲打理集团日常事务。德鲁拜去世后不久，穆克什正式继任集团主席。“我的一大优势是让父亲接受我作为第一代管理者，”安巴尼说，“他把我当成自己的搭档，他会说‘好的，我们一起来做这件事吧。’不仅如此，他还赋予我充分的自由，甚至是掌握一定的决策权。所以，在1980年，他就告诉我，‘过来，拿这8亿卢比’，当时大约合1亿美元，‘去建立一个新的聚脂纤维工厂。’”

■ 穆克什·安巴尼的帝国时代

2002年，父亲德鲁拜去世后，穆克什和弟弟阿尼尔掌管了集团的帅印。两年后，兄弟俩却因为集团控制权和战略发展的分歧反目，矛盾迅速激化，后在母亲科妮娜的干涉下，最终彻底分道扬镳。

根据分家协议，穆克什获得了掌管主营原信实集团核心业务——石油开采与冶炼的两家子公司：信实工业、信实石化。

分家无疑肢解了穆克什原来可以支配的资本运筹能力，好在印度股市歌舞升平，才让信实集团获得了源源不断的资本给养。特别是在印度经济学家们普遍看好经济发展前景和政府在未来五年将投资500亿美元进行能源、运输等基础与瓶颈产业建设的背景中，穆克什再一次意识到胜算机会的来临。因为，这对于一向与印度政府高层均关系甚密的安巴尼家族来说，其所传递的信息是不言而喻的。政府的大力支持，再加上成熟和精干的管理团队，穆克什的石油化工产业迅猛发展，仅2007年产值就达260亿美元。如今，穆克什的石油产业不仅遍布印度国内，而且还辐射到全球各地。因此，他经常自豪地宣称，世界上每100桶石油产品中，就有两桶是信实生产的。2006年印度政府宣布逐步开放印度的零售市场，提前得知这个消息的穆克什头脑中又在孕育着另一个商业帝国。当时，印度95%以上的零售额是通过1200万家零售铺、报亭和茶摊实现的。穆克什要借此良机，把信实集团打造成“印度的沃尔玛”，同时完成对印度两个最大也是最落后的产业——零售业和农业的现代化改造。按照初步的商业计划，到2011年，穆克什将投资50亿美元来实现零售业和农业的现代化。届时，信实集团将通过最先进的物流系统把所属的卖场与广大的农村直接连接起来。这样未来几年后，消费者不仅可以以更加低廉的价格买到更新鲜的食物，就连农民的收入也会大幅增加。此外，穆克什还在申请建设生物技术、新能源等新产品开发的经济特区，以便为在全国各地进行零售店、连锁店、专卖店、超市的布局创造条件。



■图为英国石油公司与印度首富穆克什·安巴尼控制的信实工业签订了总金额约72亿美元的协议，购买信实在印度23块海底油气田30%的股份。

■ 深厚的政治影响力

穆克什·安巴尼的商业帝国始终与印度整体经济息息相关。随着近年来印度经济高达9%的增长，印度股市也成为市值过万亿美元的全​​球第三大新兴市场。而对孟买股票交易所指数影响最为显著的信实工业公司的股票，也升值近80%。

2006年，穆克什进入《福布斯》排行榜时，其拥有的财富为85亿美元，而到2007年《福布斯》再度发布同样统计结果时，穆克什的身家则上升到了201亿美元。有专业人士计算，穆克什财富平均每分钟增加约10万美元。

40多年的商业经营，使安巴尼家族与印度各级政府形成了层层关系。他是印度政府官员的好友。印度媒体称，安巴尼家族熟悉所有政界要人和高级官员，无论他们的政治派别如何，安巴尼家族甚至知晓他们每个人的生日和结婚纪念日，可以说在印度的影响力全无对手。而正是凭借这些深厚的上层关系，信实公司在短时间内能使企业的项目获得批准，特别是信实集团可以通过巨大的影响，使政府颁布数不清的对信实十分有利的产业政策。以穆克什目前的财富增长速度，他再次摘取全球首富桂冠的那一天已经不远了。

据说当秘书告诉穆克什印度《托拉斯报》关于再次获得全球首富之称的报道时，穆克什只是靠在椅背上淡淡一笑。

准世界首富？世界首富？对穆克什来说，也许只是个头衔而已。

尽管穆克什缺乏一名政治家所必备的伶牙俐齿，甚至在大众面前讲话会感到紧张，他使用的措辞可能也不很严谨，但是，他谈话时表现出来的神态更像是一位先哲，而不是一位公司总裁。在谈到他的目标时，他说，他们所做的一切都不仅是为了他的规模庞大的公司，更是为了整个印度的利益。

在公司总部举行的为数不多的一次采访中，他说：“我们是否能够切实地做到彻底消除贫困呢？”然后，他沉思了一会，接着说，“一定能。在10年到15年的时间内，我们应该能够在很大程度上改变贫困的状况。那么，我们能否确保创建一个实实在在的社会结构呢？我们正在大踏步地进入一个面貌焕然一新的印度，人们再也不用考虑这个阶级或那个阶级了。”

■ 低调的贫民君主

在社会上，穆克什一直保持低调作风，即使那些经常接近的人也感觉他非常地难以捉摸。他被看作是一位心系印度民众的人。他心中一直保持着一个信念：有能力改变这个国家的面貌。但穆克什不能容忍在他的或信实集团的发展道路上有任何的障碍。这一点也是尽人皆知的。

印度的许多商业家族的几代人一直以来都很富有，他们的子孙穿着做工精细的服装，到处招摇。安巴尼的举止有些与众不同。朋友说，在与家人讲话时，他一般不讲英语，而是讲古吉拉特语（Gujarati）。在商务旅行途中，他会让同事们在庙宇外停车，一同前去祈祷。他不爱穿西装，而是喜欢穿着白色的短袖衬衫，配上一条黑色的裤子，再加上一双黑色的鞋子，就像运动鞋和翼波状盖饰鞋穿在一起一样不伦不类。

他所喜欢的娱乐方式是宝莱坞的电影，每个星期，他都要在家中的私人剧院中观看三部电影。“在生活中，每个人都需要有一定的方式让自己消遣一下，”他说。“这两三个小时会让你放松很多。”

他的食量大得惊人，但是，他主要吃一些在熙熙攘攘的孟买街道上沿街兜售的食物。有一次，他曾经走出豪华餐厅到大街上寻找路边小贩卖的印度煎饼，这件事一直为人们津津乐道。即使在外地旅行时，他也同样有着这些嗜好。☺



WARM THE WORLD WITH DREAM

用梦想温暖世界 ——专访皇明太阳能股份有限公司董事长 黄鸣

文_本刊记者_陈方诗 策划编辑_陈方诗 责任编辑_左淑

“有梦想，一定要实现”这句话听起来似乎有些飘渺，但黄鸣却用它开启了自己澎湃而又传奇的人生。作为一个与能源有着不解之缘的人，凭借前瞻的视野，黄鸣一手打造的皇明公司在国内太阳能热水器市场快速崛起。当年的梦想已经实现，但他依然真挚且执著，并且更加炙热温暖。他说“太阳能的梦想将我人生中最美好的年华放飞，我的梦想也由最初的‘自我’实现升华到了全社会的未来责任。”

每个人的一生都会拥有许许多多的梦想，但只有那些坚韧而执著的人才会为之付出全部，即使前路坎坷，即使过程艰苦，一颗追求梦想的心从不胆怯退缩。这样的人大多最终都能取得成功，并成为时代的榜样，黄鸣就是其中一个。

Link:

●G能源倒计时

经济高速发展的同时，能源紧缺问题也越来越突出。根据常规能源现有储量、消耗速度，到本世纪中期人们将会越来越依赖替代能源。国家发改委提出，到2020年可再生能源在总能耗中所占的比重要达到15%。可再生能源从“替代能源”到“主流能源”将经历哪些过程？皇明集团根据能源紧张程度、温室气体排放情况，制定了一份G能源（green，绿色能源）倒计时纪年表：

“近期替补”：到2020年，可再生能源替代常规能源25%，其中太阳能替代常规能源达到12%。

“中期为主”：到2040年，可再生能源替代常规能源55%，太阳能替代常规能源达到25%。

“远期独有”：到2060年后，可再生能源替代常规能源90%以上，太阳能替代常规能源达到50%。

■ 让梦想照进现实

“童年时我的梦想是长大后可以设计制造宇宙飞船、航空母舰，像爱因斯坦、牛顿、伽利略、达尔文那样，成为伟大的科学家，为人类做出杰出贡献。”黄鸣这样讲述自己最初的梦想。也许是因为从小经历过太多坎坷，他比同龄的孩子更加早熟，也更加懂得如何为自己争取命运之神的眷顾。

1977年恢复高考，成为黄鸣人生中一个重要的转机，他回忆道：“生活的艰辛、压抑甚至无望，让我学会了忍受、直面、坦然，直至习惯，但也让我学会了一旦有一点希望，就像有根救命稻草一样，拼命抓住它不放弃。”正是这份积极的生活态度和不懈追求的勇气，让他真的得到了命运之神的青睐——他成功通过了高考，“出身不好的我成为了文革后第一届大学生。知识的浩瀚激发了我更多的梦想：做世界级的石油专家。”他顺利地被华东石油学院录取，开始学习石油矿场机械专业，向自己的梦想迈进了一步。

大学的第一堂专业课是石油矿场机械的奠基人陈如恒教授的课，课上主要介绍了石油的现状与未来，目的是让学生们了解这个专业，并热爱这个专业。但一堂课下来，20岁的黄鸣心里埋下一个忧患的种子：“世界石油只够用50年，中国是一个贫油国，中国石油能用的时间更短。”也许等他不到50岁，石油就已经成为一个夕阳产业，而自己的价值就难以实现了。

毕业后，黄鸣分配到山东地矿系统工作。之后的十多年里，他一直在找油。然而，油找得越多越快，黄鸣就觉得这个行业“枯竭”得越快，留给子孙的欠账也更多。他内心深处开始萌动一个全新的梦想——寻找新能源。

20年后，当黄鸣再次见到陈如恒教授时，他对老教授说：“我是石油行业的叛徒。”陈教授欣慰地讲：“你是为能源的可持续在奋斗！”

■ 从摆地摊“出发”

如果说那次高考改写了黄鸣的人生，那么1987年一个偶然的会，黄鸣读到贝克曼（Beckman）的《太阳能—热能转换过程》时，他的人生目标有了新的定义——让太阳能温暖世界。

“在看到《太阳能—热能转换过程》这本书时，感觉太阳能的机械结构比起我们所学的矿产机械反而更简单一些。我开始动手做第一台太阳能热水器。我买来旧钢板，四分的镀锌钢管，利用在做余热回收系统时买来的切割机切割，自己裁切材料，再一根根地把管焊到板上。管距的计算、钢板厚度的计算、管径的计算等等数据，完全按照贝克曼书上的要求来做。我利用八小时之外的晚上加班，切割、焊接、组装、试验，眼都肿了。历经一个月的制作，第一台太阳能热水器成功了，管板式的，效果非常好。”黄鸣骄傲地说着自己的研发过程。

成品出来了，下一步就是如何面市，“我第一次正式卖太阳能，和山东德州儿童乐园开园是同一天，挺有纪念意义。上世纪娱乐设施非常少，儿童的娱乐场所就更少了，所以儿童乐园的开园，引来摩肩接踵的人群，我的‘大卖场’就在儿童乐园斜对过。那时，儿童乐园对面是一个叫罗庄的村子，我就租了村里的民房，那房还是土坯房，正好沿街开了一个门，上面有个大土台，我就把太阳能热水器放在土台上。早晨灌满了水，到了中午太阳能的水就热了，呼呼地往外冒着白气。从儿童乐园游园回来的人们，看到就感觉非常稀奇，纷纷伸手试验，招来更多的好奇者来看热闹。”就这样黄鸣的太阳能热水器第一次以摆地摊的形式在德州亮相了。

从德州摆地摊起家后，黄鸣的热水器越来越有名，发展到批量推广，以济南和南京为中心在全国各地开辟营销网络。“我们招的第一批太阳能经销商，也是摆地摊来推广太阳能，现在有营销大师把这种地摊销售上升为营销理论叫‘体验营销’，这种面对面的推广和沟通为太阳能走进千家万户开了第一扇门。”



■ 打造高品质产业链

1995年5月，黄鸣正式告别打了18年交道的石油行业，放弃地矿部山东省德州市石油钻井研究所技术装备室副主任的优厚待遇，借债100万元，开启了自己的太阳能事业，并以自己的姓名谐音为企业定名——皇明。此后，黄鸣视品牌如生命，全身心地扑在太阳能事业上，与之风雨同舟。

在上个世纪，大多数太阳能热水器出自粗糙的手工作坊，销售渠道是在水暖店里“摆摊”，大商场根本不让进，公众印象不佳，无法和当时已登堂入室的名牌家电相提并论。

黄鸣不甘心让消费者把他热爱的太阳能事业看低，毅然决定丢弃手工作坊式的生产方式，投入更多资金，自行研究开发出模具化、机械化生产的新一代产品，新产品一经推出就让人耳目一新，以至后来被同行纷纷效仿。他说：“那时虽然新产品的成本提高了很多，但销量却增长了近十倍。皇明还制造机会，和西门子非常巧合地‘同台亮相’，一方面似乎证明了太阳能热水器已经可以与家电同台竞美；另一方面西门子创始人的那句话‘我绝不会为了短期利益而出卖未来’，和皇明品牌基因（专注可持续）如出一辙。”

为了更好地提升皇明太阳能的品质，黄鸣还想出了一个理念——“用名车概念打造全新太阳能”。很多人都莫名其妙，名车与太阳能是怎么扯上关系的？黄鸣的回答很简单：“因为名牌车每一款概念车的推出，必然标志着一个新的汽车时代的诞生，消费者自然会想到这肯定是有新技术、新的设计理念在里面。”皇明在推出“时代系列”产品时就“借用”了名车厂家推出“概念车”的宣传渠道，使其在终端销售中很快落地，虽然价格比以前提高15%以上，但销量却提高70%多。

面对很多客户对太阳能的零认知度，黄鸣首先做的就是普及太阳能知识，原始投入几乎全部用于太阳能科普。他不仅启动了“全国太阳能科普车队万里行活动”，还带着自己编辑的《太阳能科普报》，逐个城市“传道”。济南、南京、无锡、上海、福州、厦门……皇明的“路演”很快席卷了半个中国。至今，皇明科普宣传队行程已经达8000多万公里，发放了9000多万份《太阳能科普报》，建立了10000多个营销网点。也正是凭借了这套独创模式，奠定了他“中国太阳能热水器营销第一人”的行业地位。



■中国太阳谷，世界最大的太阳能办公大楼——“日月坛·微排大厦”。

■ 继续下一个梦想

可以说，皇明太阳能的成立一开始和赚钱无关，真正有关的是黄鸣有志于从事太阳能技术事业的远大理想。而现在，让黄鸣走向高端之路的自信来自他更大的梦想，那就是“微排地球战略”。

对于这个全新的概念，黄鸣有着自己独到的解析，他说“微排是跟低碳对应的：微比低更深、更细、更小；排比碳更广。以后的时代是新能源时代，是绿色时代、生态时代，石油时代的最高点也意味着它的终结，而它与另外一个时代的接续就是微排时代。要达到微排，要达到更好、更舒适的生活，要达到更小的排放与消耗，就必须智能化、智慧化。微排的概念是环保的更高层次，更适合中国，也适合全世界。”

为了实现自己心中这个绿色的梦想，黄鸣做出了很多的努力，他说：“现在正在做生态农业、微排农业。表面上看这个产业很红火，但是真正地介入、真正在里面做贡献的人并不多。我觉得应该做一个样板，做一个特区，就像30年前改革开放深圳、珠海作为特区一样，然后全国效仿，那样速度就会非常快。我们能不能做一个微排城市？为了达到微排地球、微排中国，就要做微排城市，要做微排城市必须做微排社区。太阳谷是一个雏形，是第一步。”

太阳谷可以说是黄鸣的心血之作，正如他在各大媒体重金打出的口号“美国有硅谷、中国有太阳谷”——这里集太阳能生产制造、技术研发、人才培养以及相关配套产业集群于一体，涵盖了太阳能热水器、太阳能光伏发电及照明、太阳能与建筑结合、太阳能高温热发电、温屏节能玻璃、太阳能空调、海水淡化等可再生能源应用的众多门类，是真正的太阳能“硅谷”。

为了把太阳谷打造得更完美，黄鸣不惜投入巨资。占地5000

余亩的太阳谷计划投资将达数十亿元，由于投入巨大，皇明集团先后引入了著名投行美国高盛和鼎晖国际投资公司，两家投资机构在皇明的投资超过1亿美元。当初提出建造太阳谷设想时，也有反对与质疑的声音，但黄鸣相信，“一个时代赋予一批企业、一个国家更多的使命和机会，不是上天赐予的，而是我们自己抓住的，为什么不去说和展示。我不在乎别人说什么，即便是毁誉参半也要去做，因为某一些人不是为了舆论去生存的，不能为了别人怀疑、不认同、反对，而不去做自己认为对社会、国家、民族有益的事情。而且，既然做了就要做到底。”

而今，太阳谷已经是全球最大的热利用核心部件及太阳能热水器整机的研发、制造和物流基地，拥有森林氧吧、原次生态湿地公园、太阳能水景主题公园、“七星”国际公园式酒店、世界太阳能博物馆、太阳能梦工厂、未来人居典范等诸多特色鲜明的低碳景区。而黄鸣的计划是未来在华南、华东、华北、华中和西北地区复制这套“太阳谷”模式，进而拓展皇明的全国市场。

黄鸣给企业的定位很清晰：一是向微排城市的研发、推广，包括文化建设、太阳谷的样板建设；二是农村的太阳能浴室，农村的太阳能学校，救急、应急灯。此外，还要大力推广以慈善方式开展太阳能教育，“这种教育和对农村太阳能设施的捐赠，对今后企业的发展都是很有利的，不是白捐，而是通过慈善教育，为将来的企业、行业输送人才。”

黄鸣一路走来，始终将目光聚焦在一个又一个美好的梦想上，幸运的是，他的梦想都凭借自己的双手逐步实现，然后他再义无反顾地朝着下一个梦想前进。虽然前路依然面临未知的波澜，但黄鸣决不会停止追寻的脚步。而我们也要由衷地感谢他的梦想，因为这些美好的梦想温暖了我们的生活，我们的世界。☺



■ 隋代 灰色大理石释迦牟尼佛立像 高40cm 73.25万欧元 巴黎苏富比 2009年6月11日

2009年巴黎苏富比“亚洲艺术”

拍卖的图录封面是一件隋代灰色大理石释迦牟尼佛立像，高140厘米。这尊立佛大约是1920年—1930年间，经法国华裔古董大鳄卢芹斋之手，从山西辗转转到巴黎的。后来又在当地古董店和纽约大藏家之间有序转手。此次拍卖不负众望，以73.3万欧元（约合102万美元）成为全场之冠。无独有偶，2009年春季在纽约佳士得推出的美国收藏界泰斗赛克勒（Arthur M. Sackler, 1913年—1987年）博士的中国艺术品珍藏专场，拔得头筹的也是一件卢芹斋经手的高古佛像：一尊高达169.8厘米的北齐彩绘大理石释迦牟尼佛立像，最终以4倍于估价172.89万美元成交。

CLEVER COLLECTION OF BUDDHA STATUES

妙藏佛像 万象生辉

文_杜卡 图_佳士得、苏富比、北京匡时 策划编辑_陈方诗 责任编辑_黄敏

尽管《阿含经》说“佛身不可量”，但佛教造像还是以有形的方式承载了形而上的精神内涵。这些工艺精湛、造型优美的佛像完全超越了工艺品的范畴，传递着佛学精义，被人虔诚供奉，其价值自然无可估量。

20世纪前半叶，卢芹斋以“Ching Tsai Loo (C.T.Loo)”知名于欧美古董行和博物馆界，在欧美大小博物馆的藏品卡中随处可见C.T.Loo的名字。早在1940年，此尊北齐佛像就在他纽约曼哈顿的古董分店举办的“中国石刻雕塑展”上出现过。1941年11月1日—1942年4月30日，它又继续在原地推出的“中国艺术大展”上展出。1961年5月15日，这尊佛像到了古董商弗兰克·凯洛 (Frank Caro) 手里。显然，凯洛很快把它卖给了享有“现代美第奇”之称的赛克勒。因为在紧接着的1962年11月11日—1963年1月18日，哥伦比亚大学图书馆推出的“赛克勒珍藏展：中国三千年陶瓷艺术和古代雕塑”中，此尊佛像又出现了。两年后，赛克勒同意将此珍品借展给纽约大都会博物馆，这一借就从1965年3月到了2008年10月。期间，台北故宫1990年出版的《海外遗珍——佛像II》中，收录了这尊佛像。而内地学者孙迪所著《中国流失海外佛教造像总合图目》(2005年北京外文出版社出版) 也将其收录在内。



■北齐彩绘大理石造背光释迦牟尼佛立像 高99.8cm 17289万港元 纽约佳士得 2008年3月8日

中国佛像雕塑的流变

佛教自东汉传入中国，已有两千多年。而汉传佛像的制造自魏晋南北朝时渐趋成熟。东晋琴家、艺术家和哲学家戴逵凭借自己的绘画、雕塑造诣，承接当时社会崇佛之风气，将印度佛像样式融入到中国传统的造像风格中，先后完成了建康瓦官寺、山阴灵宝寺两组著名的佛像雕塑，并开创了“秀骨清像”的新貌。他的儿子戴勃、戴颙也都善长雕铸佛像，作品极其传神，被誉为“戴家样”。至北齐、北魏，中国进入了佛教造像的第一个高潮期。这个时期的佛像造像线条简练准确，面容普遍清瘦，耳垂较大，微笑亲切，背光大多呈现椭圆型的火环。到了隋唐，佛像改变了北魏以来的“秀骨清像”，变得雍容华贵起来，并且更加贴近生活，以至有“菩萨似官娃”一说。到了宋辽金，由于禅宗的盛行，佛教造像作为礼拜偶像的神圣性进一步减弱，在隋唐风格的基础上融入了更多生活气息。契丹和女真贵族虽然原本都信奉萨满教，但汉化之后也都改而推崇佛教。辽代的一些胁侍菩萨，面型和身材渐趋修长，既雄健流畅又严密繁复，呈现出优美的新风。

然而及至元明清，中国佛像制作的主流风格由汉式转为藏式。元朝从忽必烈到成宗，基本上都接受过西藏高僧的灌顶，十分虔诚。藏传佛教成为元朝的国教。藏传金铜造像也随之繁盛，尤其到了明永乐、宣德时期，达到高峰。这些汉地制作的藏式佛像，特别是明清宫廷造像，外表大都鎏金，姿态也很有表现力，抚慰人心的同时凸显尊崇之美。不过到了清代，朝廷在利用藏传佛教的同时，已经不像元朝时那样极力信奉了，而是思想上防范，态度上分明。乾隆皇帝的《喇嘛说》就写到：“兴黄教，即所以安众蒙古，所系非小，故不可不保护之，而非若元朝之曲庇谄敬番僧也。”所以，清朝的佛像，批量铸造、单纯用于膜拜的比较多，精神内涵渐少。除汉地铸造的藏传佛像以外，藏中、藏西、青海等地都有精良制作，且面貌各异，宗教价值颇高。不过，藏式金铜佛突飞猛进时，汉式佛像的制作也仍在继续。但相比之下，则较为单调，不那么富有动感。



■明宣德 鎏金铜金剛舞菩薩立像（一对） 高26.6cm 5052万港元 香港苏富比 2006年10月7日

佛教艺术品的商品化

在收藏界，格外受青睐的要属早期佛像和明代宫廷造像了。当然，明清大体量佛像和西藏唐卡也有忠实的小众收藏群。早期佛像主要指13世纪之前的佛像。早期汉传佛像精品许多已经流失海外，并形成了相对稳定的国际行情。而仍在国内的早期汉传佛像是不能交易的，属于国有文物，需进入博物馆等机构做陈列和研究之用。早期藏传佛像，则国内外都可以交易，但主要仍流行于西方。藏传佛教始于7世纪中叶。当时，松赞干布迎娶大唐文成公主和尼泊尔墀尊公主，日后受二位公主影响，皈依佛门，进而建立大昭寺、小昭寺。754年，第五代法王赤松德赞邀请乌仗那国莲花生大师，779年建立藏地第一座寺院——桑耶寺。佛教艺术也随之在西藏应运而生。这类佛像风格古朴，有着多种外来文化的烙印，体现了由外来向西藏本土发展演变的过程。

近半个多世纪，藏传佛教造像在欧美迅速流行。这固然有着西方人自己的文化危机和浪漫想象作为背景，但也和中国近百年来历史沉浮有直接关联。清末民初军阀混战时，各地纷争不断，经济几乎瘫痪。国际市场的大量需求和对中国古董商的里应外合，使佛教艺术品成为中国古董中最初的利益角逐对象。在二战前，瑞士、德国和法国等

不少藏学家不仅从佛教义理上，更善于从图像学的角度来研究这些佛像的图式、工艺等艺术价值。这些学术关注也带动了藏传佛教文物的收藏热潮。1967年，纽约苏富比已出现以印度佛教、藏传佛教为主的拍卖图录，伦敦佳士得也紧随其后。除众多的拍卖成交以外，英美为主的私人交易也异常活跃。亚洲经济崛起后，这股热潮自欧美又扩展回流到东南亚等地，并引导了国人的研究与收藏兴趣。

明代宫廷造像主要是指永乐、宣德两朝的宫廷佛像，又称为“永宣造像”，堪称中国佛教金铜造像史上的巅峰，是国内外共同聚焦的热点。尤其是2006年—2007年，其精品的价格连番飙升。它们由明代宫廷的御用监“佛作”铸造，用以馈赠蒙藏地区的上层僧侣，为朝廷的宗教笼络政策服务。永宣时期，从尼泊尔到西藏再到中原的文化交流也非常密切，不少尼泊尔的能工巧匠来到中原。所以，这个时期佛像的风格不仅融合了汉藏艺术的精华，还凝结了众多尼泊尔匠师的智慧。清代宫廷造像则集中于康熙、乾隆两朝。因雍正时期禁铜，铜佛像制作一度停止。乾隆时期，铜矿来源增多，加之乾隆喜好藏密佛像，造像也增多。只是这时期的造型较康熙时期呆板而简单，逐渐失去了内在的气质。



■明永乐 鎏金铜释迦牟尼坐像 高72.5cm 1.166亿港元 香港苏富比 2006年10月7日



■明永乐 黄铜鎏金增禄佛母 高18.2cm 76.6万元 北京翰海 2008年12月1日

收藏热潮席卷中国

近年来，拉升“永宣造像”亚洲市场的标志性事件是2006年10月香港苏富比秋季推出的“佛华普照——重要明初鎏金铜佛收藏专拍”。英国著名的老牌古董商兼收藏家斯皮尔曼（Speelman）家族珍藏的14件明永宣时期宫廷造像，成交13件，总成交额逾3.24亿港元，有5件佛像刷新世界范围内金铜佛像成交纪录。最贵的那件72.5厘米高的明永乐鎏金铜释迦牟尼坐像，正是2009年春沸沸扬扬的“兽首”事件中，蔡铭超花重金请下的，价格是1.166亿港元。此尊造像螺髻高耸，额方颊丰，大耳垂肩，著袒右肩式袈裟，具有元代梵像的特征，如此尺寸的鎏金铜佛实属罕见。更为罕见的是，它有完整的须弥佛座以及完整的背光装饰，尽显皇家造像的“富贵气”。其底部还刻有红色藏文真言咒语，在佛像内部还藏有泥金梵字经咒和檀香。2005年4月，此尊佛像曾被纽约大都会博物馆借去参加“永乐与佛教——早明宫廷艺术”展。现今保存完好的明永乐释迦牟尼佛像，全世界仅存两座，另一尊现藏于大英博物馆，高59厘米。

此前数年，这批铜佛价格的变迁清晰地折射出行情的跳跃式上扬。台湾礼瀛东方艺术品有限公司的蔡礼瀛透露：“18年前，我就到斯皮尔曼先生的公司看过这批佛像。他原初是希望这批佛像整体被收藏。陆续至少有4位收藏家问过这批佛像的价钱。1996年，他在香港就此办过展览，当时的开价是1000万港币。2000年涨到3000万港币。而到2005年底，要价已高达1000万欧元。后来他居然能答应拿出来公开单件拍卖，这其中香港苏富比一定做了不少工作。”而拍卖结果更加证实了这批铜佛的价值。香港乾坤堂的万健更是激动地讲：“现在中国比以前富了，而我们的DNA里那些佛教文化的种子一经开启，进入到里面，就一目了然了！目前藏家主要在亚洲，大家可以自己来感受佛像的震撼与伟大。并且，制作精良的鎏金佛不是像瓷器那样被皇帝玩赏，而是被虔诚供奉。”

如此昂扬状态果然迅速蔓延到内地。北京翰海和匡时拍卖行在当季顺势推出了佛像专拍。北京瑞宝赛博公司总裁邢继柱在此波内地的佛像热潮中，竟得数件高价拍品，包括在天津用680万元请到的60厘米高的康熙铜鎏金绿度母像；924万元在匡时竞得的一尊明永乐铜鎏金文殊菩萨佛像，以及2007年春天以2750万元请下的一尊明宣德铜鎏金无量寿佛像，这是目前为止内地佛像最高拍卖成交价。

顺势而为的商品化

佛像确实是特殊的艺术品。那么又当如何看待佛像这种特殊艺术品的商品化呢？以世俗心、金钱观来看待佛教艺术品的流转，一向被僧侣等虔诚的佛教徒所诟病。然而，在不可逆转的商业社会中，佛像的商品化恐怕也是顺势而为。毕竟，在弘扬佛法、辅助研修、增进审美等维度中，佛教造像有着不可或缺的作用。而当众多信徒和收藏者都有此需求时，以经济渠道与之结缘，也就成为当机教化。

的确，每一尊佛像，无论方寸与等身，都在召唤着人们的道德救赎。中国台湾平养居的林金春说：“凭借（佛教）这份信仰，人们得以在慌乱艰苦的年代，寻得心灵上的慰藉；凭借这份信仰，人们得以在快速便利、信息爆炸的科技生活中，获得心灵上的净化。只要一想到这些文物是发源于虔诚的信仰，所做出的超然的宗教艺术品，不论是哪个区域或唐宋元明历代的造像，美感便浮上心头。”^⑤

CHARMING ART

缤纷艺术之魅



■ “元问题·回到美术馆自身” 第四届广州三年展启动展

展览城市：广州
 展览时间：2011年09月22日—2011年11月27日
 展览地点：广东美术馆

哲学家们曾提出过一系列“元问题”，比如“本质和现象”、“必然和偶然”、“存在和生成”、“形式和质料”、“语言与言语”等等，这些问题至今仍然在延伸探讨。第四届广州三年展启动展，将结合广东美术馆改扩建工程的进行，把美术馆自身作为一个“元问题”，以广东美术馆即将开始的改扩建工程作为元点，以“拆”和“建”为关键词，对美术馆由传统模式向当代模式转换的文化逻辑进行诸多“元问题”的追问。

■ “冰+煤” 摄影展

展览城市：北京
 展览时间：2011年09月24日—2011年11月28日
 展览地点：三影堂摄影艺术中心

《冰+煤》是一次纪实摄影展，展出包括中国、美国、马来西亚、俄罗斯、匈牙利、波兰和英国等国摄影师的作品，以视觉的形式揭示了人类对煤炭的开采利用所触发的隐秘的连锁反应。从煤矿深处出发，这些影像的抛物线落脚在喜马拉雅冰川群。温室效应气体正使高海拔的气候变暖、巍峨磅礴的冰山加速融化，导致从青藏高原流入大海的亚洲各大河流遭受繁剧纷扰，下游地区数十亿人的生活正面临危机。



■ “主角”：曾健勇个展

展览城市：长沙
 展览时间：2011年09月18日—2011年11月18日
 展览地点：长沙美仑美术馆

“主角”本意指戏剧、小说、影片等艺术作品中的头号人物，这些在现实与虚拟之间的对象无不充满了令人好奇的性格和经历。曾健勇的新作正是力图在记忆与现状、真实与理想、自我与他者之间找到契合点，在共时性的视觉空间中呈现历时性和差异性的矛盾与共生。与此同时，“主角”这一概念还强烈地指向主体的自我观照。艺术家在这一系列的作品中，将“我”融入其中，一方面体现出艺术家对自我经历和经验的当下审视，一方面又将自己所渴求的无数可能性加入其中，这既是一种主体再现，也构成了一种主体理想。⑧



WEALTH
REPORT

财富报告



■图为中国工商银行上海分行贵宾理财中心。

FRIENDLY GATHERING ALL THE MERCHANTS

友聚天下商 ——中小企业主的理财新方式

策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

商户群体是我国改革开放后迅速崛起的一个客户群体,其对金融服务的需求与传统的工商企业和城镇居民有较大差别。这个客户群体在存款、贷款、结算、理财和中间业务等各方面的金融服务需求持续增长,在全社会个人金融服务需求中的比重也稳步上升,为这类群体搭建专门的金融服务平台,不仅有利于满足商户群体的金融服务需求、促进个体私营经济的发展,同时也会为商业银行零售业务的持续发展提供广阔的市场空间。

2010年以来,中国工商银行充分发挥其综合金融服务优势,通过组建“工银商友俱乐部”的服务平台,为各类商品交易市场经营户、中小型私营企业主和民营企业股东等个人类客户提供支付结算、经营贷款、投资理财等特色服务以及交流联谊等增值服务,进一步延伸了对小企业的全面金融服务,对小企业的健康发展起到了促进作用。

自2010年4月8日第一家“工银商友俱乐部”在浙江海宁成立以来,俱乐部便以其服务和产品的超值便捷在全国各地快速发展。截至2010年末,工商银行已在全国35个省、市、自治区成立了552家“工银商友俱乐部”,吸收会员60多万名,向“工银商友俱乐部”会员发放的个人经营贷款及个人消费贷款余额已超过70亿元,会员通过“俱乐部”提供的专属结算产品汇款160多万笔,汇款金额近1800亿元。④

THE EXCLUSIVE VALUE-ADDED SERVICES OF BUSINESS PARTNERS CLUB

商友俱乐部专属增值服务

文_王斌 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

工商银行为商友俱乐部的会员提供了房产或土地抵押、存单质押、保单质押、国债质押、理财产品质押、黄金质押、商铺承租权质押、专业担保公司担保、企业法人(市场管理方)连带责任保证担保、经营商户联保等多种担保方式。



工银商友俱乐部是中国工商银行为广大商贸客户量身打造的交流联谊和享受工商银行各种特色产品及服务的专属服务平台。加入工银商友俱乐部,即可尊享工银商友俱乐部提供的更加优惠、便利、贴心的结算、融资、理财等核心金融服务以及其他增值服务,与更多会员客户互通信息、交流经验、共享商机、合作共赢,实现事业理想,提升生活品质。

尊贵专属的服务平台

商友卡是中国工商银行为工银商友俱乐部会员精心打造的专属服务介质。该卡从工银商友俱乐部会员的核心金融需求出发,致力于为会员提供个性化的结算、融资、理财等金融服务,是工银商友俱乐部会员享受工商银行专属产品及特色服务的身份标识。

便捷的支付结算工具

1.多款工银商友俱乐部专属个人汇款套餐任您选择,帮您节约资金汇划成本。

2.您可通过营业网点、网上银行、电话银行和转账汇款机等多个渠道,快速、便捷、安全地实现资金流通。

3.您可在工行遍布全国的16000多个营业网点、34000多台自动柜员机上办理各项金融业务,使您的商务行程更加便捷。

专业的资金管理平台

1.您可凭商友卡购买会员专属理财产品,让您的流动资金告别闲置和低收益。

2.升级为“卡贷通”卡,实现贷款资金自助提款、循环使用、随借随还,让您轻松安排资金调用。

贴心的增值服务延伸

1.开通“工银信使”,让您及时掌握资金进出、账户余额情况,安排资金流、物流。

2.绑定信用卡,开通自动还款服务,定期自动偿还信用卡账单金额,帮您积累良好信用。



■图为重庆市糖果糕点行业协会与工行重庆两路口支行合作签约仪式

灵活多样的经营贷款

融资一直是中小企业面临的重大问题，如何能保证资金流动的充裕，银行贷款是选择之一。中国工商银行为商友俱乐部的会员提供了房产或土地抵押、存单质押、保单质押、国债质押、理财产品质押、黄金质押、商铺承租权质押、专业担保公司担保、企业法人(市场管理方)连带责任保证担保、经营商户联保等多种担保方式，最高1000万元的贷款金额听您调配，一次授信，循环使用，自助提款，随借随还，安全又方便。

■个人经营贷款

个人经营贷款是中国工商银行向客户发放的用于客户合法经营活动所需资金周转的人民币担保贷款。

产品特点

- 1.贷款额度高: 贷款金额最高可达1000万元。
- 2.贷款期限长: 最长可达5年。
- 3.担保方式多: 可采用抵押、质押、保证担保等多种方式。
- 4.具备循环贷款功能: 一次申请, 循环使用, 随借随还, 方便快捷, 并可通过商户POS和网上银行等渠道实现贷款的自助发放。

■个人房屋抵押贷款

个人房屋抵押贷款是中国工商银行向客户发放的以客户本人(含配偶)名下房产为抵押, 用于经营、消费以及其他合法合规用途的人民币担保贷款。

产品特点

- 1.贷款用途多样: 可用于经营、购车、教育、医疗、大额耐用消费品以及其他合法合规用途。
- 2.抵押物范围广: 客户本人(含配偶)名下的住房、商用房、商住两用房均可用于抵押。
- 3.贷款额度高: 最高可达抵押房产价值的70%。
- 4.具备循环贷款功能: 一次抵押, 循环使用, 随借随还, 方便快捷, 并可通过商户POS和网上银行等渠道实现贷款的自助发放。

■个人质押贷款

个人质押贷款是中国工商银行向客户发放的以合法有效的质押品为担保的人民币贷款。

产品特点

- 1.质物多样: 银行存款、国债、理财产品、黄金、人寿保险单、个人外汇买卖资金等均可作为质押物。
- 2.手续简便: 部分质押物可通过个人网上银行办理个人质押贷款。
- 3.贷款额度高: 贷款额度单笔最高1000万元。其中, 网上银行个人质押贷款单户贷款最高100万元。
- 4.贷款期限长: 最长可达3年。
- 5.具备循环贷款功能: 一次质押, 循环使用, 随借随还, 方便快捷, 并可通过商户POS和网上银行等渠道实现贷款的自助发放。

■个人小额贷款

个人小额贷款是中国工商银行向客户发放的用于合法经营活动所需小额、短期资金周转的人民币贷款。

产品特点

- 1.个人小额贷款以信用或保证担保方式发放, 无需抵质押, 灵活方便。担保方式可采用自然人担保、经营商户联保或担保公司担保等形式。
- 2.贷款金额与期限: 单户贷款金额最高50万元, 其中以信用方式贷款的单户贷款金额最高20万元。贷款期限一般为6个月以内。

■卡贷通

个人贷款卡贷通是中国工商银行为方便客户使用个人贷款而提供的一项增值服务。客户在进行刷卡支付或网上银行交易时, 可按需启用贷款功能, 实现个人贷款的自助放款和循环使用。

服务特色

- 1.用款灵活: 可以通过商户POS刷卡或网上银行B2C交易实现贷款自助发放。
- 2.应用广泛: 可在境内外银联签约商户使用, 一卡在手, 走遍全球, 更轻松地满足您的消费融资需求。
- 3.随用随贷: 一次申请, 随时使用, 随时提款, 轻松方便。
- 4.节省利息: 可在贷款额度内随借随还, 循环使用, 最大限度减少利息支出。
- 5.还款方便: 提供到期还款、提前还款、指定日期还款等多种还款方式, 方便自由。

如何加入工银商友俱乐部

您可持以下材料到就近的工商银行网点, 填写会员登记表, 加入工银商友俱乐部。

- 1.本人身份证。
- 2.本人从事生产经营活动的证明材料, 如企业法人营业执照、个体工商营业执照、市场经营户进场经营许可证、入股或合伙证明材料等。
- 3.申请者若为法人代表本人以外的具体业务经办人员, 请另提供企业法人授权加入俱乐部的证明材料。

6.期限长: 卡贷通业务循环额度使用期限包括在所对应个人循环借款合同的循环额度有效使用期限之内, 最长可达6年。

7.额度期限自定: 可以根据用款需要, 设置贷款的自定义额度与使用期限, 自由随心。

8.查询便利: 可通过柜台、网上银行多渠道查询, 随时了解贷款使用及到期情况。

办理及使用流程

卡贷通的办理流程如下: 升级“卡贷通”卡→签订自助用款协议→自主贷款消费→贷款归还。

1.升级“卡贷通”卡

持有借款人名下借记卡在工商银行柜面或通过网上银行签订《个人“卡贷通”卡办理协议》, 使之升级为“卡贷通”卡。

2.签订自助用款协议

持“卡贷通”卡到个人贷款经办网点签订自助用款协议, 在协议中自行约定自助用款的最高可用额度和单笔贷款期限等事项。

3.便捷提款, 循环使用

协议签订成功后, 便可在进行刷卡支付或网上银行交易时, 启用贷款功能, 实现个人贷款的自助放款和循环使用。

4.贷款归还

客户根据需要自由决定何时归还贷款, 可到期还款也提前还款, 可单笔归还也可批量归还, 随心快捷。

■网贷通

个人贷款网贷通是中国工商银行为方便客户使用个人贷款而提供的一项增值服务。客户可以通过互联网渠道, 实现个人贷款的网上自助申请和按需循环使用。

服务特色

- 1.贷款用途广泛, 贷款手续便捷。
- 2.可接受的抵(质)押物范围广泛。
- 3.通过网银自助提款、还款, 满足您随时的资金需求。

申请资料

- 1.借款人及其配偶有效身份证件、户籍证明(户口簿或其他有效居住证明)、婚姻状况证明原件及复印件。

2.个人收入证明, 如个人纳税证明、工资薪金证明、投资收益证明、在工行或他行近6个月内的平均金融资产证明等。

3.贷款用途证明或声明。

4.抵(质)押物权属证明; 抵押房产如需评估, 须提供评估报告原件。

5.银行要求提供的其他文件或资料。

■个人委托贷款

个人委托贷款是指中国工商银行接受委托人委托, 由委托人提供资金, 并根据委托人确定的贷款对象、用途、金额、期限、利率等, 代向个人客户发放, 监督使用并协助收回的贷款服务业务。

产品特点

个人委托贷款业务可为发生直接融资往来的借贷双方创造价值, 通过银行“第三方”独立见证、规范借款合同文件、妥善办理抵押(担保)手续、协助收回贷款本息及代为催收等服务, 可降低借贷风险, 为委托人债权提供更好的保护。同时, 借款人可获得规范的贷款计息及清晰的还款记录, 增进自己的信用财富。

专业贴心的投资理财服务

随着理财意识的不断提高, 越来越多的人投入到理财大军中来。工银商友俱乐部为客户提供了更加灵活的专属投资理财产品及多样化的投资理财渠道, 让您的流动资金告别闲置与低收益; “存贷通”帮您减少贷款利息支出, 节约融资成本; 更专业的人生及财产保险计划, 让您放心打拼、安心生活。同时, 工行还会不定期地为会员提供专属理财产品, 值得会员持续关注。

特色丰富的增值服务

工银商友俱乐部会员可预约工商银行财富管理中心、贵宾理财中心作为生意洽谈、朋友聚会、小型沙龙的场地, 免费享受“私人会所”的服务品质。会员可发起、组织、参加俱乐部的会员沙龙、专题讲座、养生保健、汽车试驾、教育培训、法律咨询等各类增值活动, 结识更多志同道合的商界人士, 发现更多的商机, 在提高生活品质的同时助事业更上层楼。(以上内容仅作参考, 具体业务办理标准以中国工商银行当地分行规定为准。为节约您的时间, 请在办理相关手续前详细咨询当地工商银行。)

THE CLUB THEME ACTIVITIES

俱乐部主题活动进行时

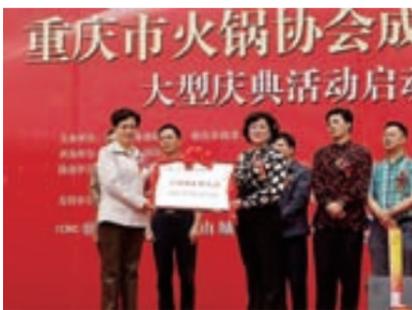
策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

根据俱乐部的服务宗旨，工银商友俱乐部陆续举办了多场大型活动，不仅使自身得到了成长，更让广大用户获得了更多的实惠。

签约：江苏分行与20家重点商品交易市场举行全面业务合作签约仪式

2011年6月22日，中国工商银行江苏分行与江苏省内20家重点商品交易市场在南京隆重举行全面业务合作签约仪式。江苏省银监局、省工商行政管理局、工行总行个人金融部、江苏分行领导以及人民银行南京分行、省金融办相关处室负责人出席了仪式，20家建材、家纺、灯具、五金、水晶等重点商品交易市场管理方负责人作为签约方代表受邀参加了本次签约仪式。

工商银行江苏分行作为江苏区域内经营规模庞大、资金实力雄厚、市场信誉卓著的一家商业银行，本次携手的全省20家重点商品交易市场，年交易额超2000亿元。双方通过开展全面业务合作，开创了江苏“银商”合作的先河，既为商品交易市场持续健康发展提供了金融支持，又为商业银行的发展创造了广阔的市场和发展空间，同时也有利于促进民营经济的发展，繁荣地方经济，是一项地方、银行、市场以及个私经营者多方共赢的好事。本次启动仪式后，工商银行江苏分行将进一步面向全省商品交易市场加强金融业务合作，提供更加优质、更具个性化的金融服务。



揭牌：工银商友俱乐部火锅协会分部揭牌

2011年5月24日，重庆市火锅协会举行了十周年庆典系列活动启动仪式，工商银行重庆分行副行长雷玲为“工银商友俱乐部重庆市火锅协会分部”正式授牌，会长何永智代表重庆市火锅协会接过金字牌匾。这是工银商友俱乐部在渝成立的第26个分部。此次火锅协会分部的成立，意味着工行重庆分行将为“红色沸腾”的重庆火锅行业，特别是餐饮企业与食客，带来更多的特色金融产品与服务。

推介：创新型异地商会 金融服务推介会

2011年5月18日，工商银行重庆分行雷玲副行长、个人金融业务部刁劲松总经理及异地商会服务对接主管行长一行参加了重庆市异地商会能力建设座谈会。重点针对异地商会客户经营特点，进行金融服务推介，受到各异地商会参会代表的一致好评。



纪实：三八节联谊情意浓

在“三八”国际劳动妇女节期间，重庆分行辖内20余家俱乐部共同开展了“春暖花开女人节，浓情相伴在工行”联谊活动。活动内容丰富多彩：

- 1.向全市所有女性会员、男性会员家属送去节日祝福。
- 2.节日当天向新会员及介绍人赠送精美礼品一份。
- 3.向俱乐部合作机构的女性会员、男性会员家属赠送鲜花。
- 4.开展丰富多彩的联谊活动（如向重庆贫困家庭留守儿童募捐公益活动、趣味体育比赛等）。

图说：

工银商友俱乐部携手重庆市商业联合会举行新产品推介会暨联谊活动

2011年3月29日—30日，工商银行重庆分行携手重庆市商联会，为全市各行业协会提供专属金融服务，这标志着工行重庆分行与行业协会的全面合作正式开启。

工银商友俱乐部汽摩分部参加重庆市汽车配件行业协会庆典



THREE INVESTMENT PRINCIPLES OF SME OWNERS

中小企业主的三大投资法则

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_黄敏

中小企业主不仅要重视家庭资产的稳健回报、增值保值，还应该及早考虑退休、遗产规划及财富保全等问题。



图/CFP

■2011年6月26日，广东惠州第四届东江经济论坛，经济学家李稻葵接受采访，并做了题为《“十二五”宏观经济趋势暨中小企业发展机遇》的主题演讲。

对那些初入社会，工资较低的年轻人来说，他们苦恼的可能是无财可理，而对于那些身居高职收入颇丰的中小企业主来说，他们的苦恼可能是没有理财的技巧。其实，中小企业主理财主要是注重自身的全面保险、公司的运营状况以及个人的投资理财。

投资需求导向

中小企业主不仅要重视家庭资产的稳健回报、增值保值，还应该及早考虑退休、遗产规划及财富保全等问题。

保险需求

首先，由于大部分中小企业主的家庭财产没有实现与企业财产的真正剥离，一旦企业经营发生危机，企业债权债务问题出现、发生法律诉讼时，中小企业主的现金流难以周转甚至可能导致破产。其次，大部分中小企业主白手起家，成功往往以身体透支为代价。作为整个家庭的经济支柱，一旦他们发生意外或身患重病，整个家庭可能会马上陷入困境。

那么，中小企业主应如何借力保险实现企业资产与家庭资产的有效分离？

其一，保险不仅带来保障，而且是十分稳妥的理财工具。法律规定，保险单是不能被冻结或拍卖的，被保险人领取保险金不计入资产抵债程序。

其二，大额保单在某些情况下或会成为生意的好帮手。一方面，保险公司对保费高达20万元以上的大额保单，审查非常严格，如要求年保费是年收入的10%—20%。巨额保单在某种程度上就是一张资信名片。资金周转不灵时，保险公司亦可提供保单贷款，贷款的额度目前最高在保单现金价值的70%—80%（具体参照保险合同的规定）。

电子银行专属理财产品

随着网上银行和手机银行的普及，银行理财也逐渐迈入了“网络时代”。目前，工商银行个人网银客户超过一亿，网上银行和手机

工行中西部和东北地区小企业信贷快速增长

近年来，工商银行把大量东部发达地区成熟的小企业信贷产品、服务模式和管理经验在中西部和东北地区进行推广，带动了当地小企业信贷业务的跨越式发展，进而在全行形成了区域均衡协调、全面突破的小企业信贷业务发展格局。今年前七个月，工商银行在东北地区的内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江和大连五家分行，小企业贷款余额分别比年初增长了143%、190%、115%、140%和183%，增幅全部超过100%。而位于中西部的四川、甘肃和宁夏分行，小企业贷款的增幅也分别达到了122%、165%和114%，增长势头十分强劲。

以工商银行四川分行为例，截至7月末，其小企业贷款余额已接近100亿元，比年初增长54亿元，小企业贷款增幅是该分行全部贷款增幅的13倍。据了解，该行已将大力发展小企业信贷业务作为支持地方经济健康发展、扩大居民就业和推动自身经营转型、结构调整的重要战略。为此，工商银行四川分行在省内18家分行成立了小企业金融业务中心，在37家支行成立了小企业金融业务分中心或专业支行，以“专营机构、专职人员”为小企业提供金融服务。与此同时，该分行还不断创新适应小企业发展的授信和信贷管理体制，提高服务效率，加强对成长型小企业产业集群的扶持，做好与重点小企业、民营企业的信贷对接，提升服务水平，全力助推当地小企业快速发展。

Link:

银行已经成为客户投资理财的重要渠道。其中，不仅各类银行理财产品越来越多地通过电子银行渠道销售，而且工商银行的外汇买卖、证券交易结算资金第三方存管、账户贵金属等业务几乎全部通过电子银行渠道办理，50%以上的代理基金业务也在电子银行渠道完成，传统以柜面为主的投资理财交易模式已经发生了重大变化，电子银行交易主渠道作用日渐凸显，整体渠道结构不断优化。

从8月15日起，工商银行面向个人网上银行及手机银行客户推出首款“金融@家”电子银行专属理财产品。该款产品期限为63天，认购起点金额为5万元，预期最高年化收益率高于一般同期限、同认购起点的理财产品，客户只能通过工商银行个人网上银行或手机银行渠道购买。这款产品的发行是目前工商银行正在开展的“‘亿’路有你 共续辉煌”电子银行系列营销活动的内容之一。该活动为期半年，分为“亿万元客户共辉煌”、“亿万元客户共选择”和“亿万元客户共分享”三个阶段。目前，工商银行已推出了电子银行转账汇款手续费折上再五折等优惠活动，下一步还将陆续推出多项实用的服务功能以及一系列优惠活动和抽奖活动，并将开发更多具有吸引力的电子渠道专属产品和特色产品，以回馈广大电子银行用户。

艺术品投资大热

很多中小企业主因有闲置资金而选择了投资艺术品。今年以来，国内的艺术品投资市场一片“火热”，据今年3月出版的《中国艺术品市场白皮书——中国艺术品市场年度研究报告》统计，去年艺术品投

资市场创造出了586亿元人民币的历史纪录，国内艺术品单件拍品的拍卖价格也已经进入“亿元时代”。

近年来，书画和艺术品市场的价格飙升，确实吸引了一批游资进入市场，进而抬高了整个市场的价格，尤其是一批中青年书画家的作品，一幅四尺整张的作品同比价格上升了近万元之多。在艺术品市场大火的环境之下，确实出现了有人收进几件藏品，转手出去套现几十万元甚至上百万元的传奇，但专家对眼下的市场持谨慎态度，建议慎重投资。

专属融资产品

对于中小企业主来说，企业效益的好坏决定了自己的直接收入，因此，企业需要保持良好的运行状态。而在这个过程中，中小企业主面临的最重大的问题就是如何融资贷款的问题。工商银行近期推出了小企业专属融资产品，其中，小企业经营型物业贷款和小企业标准厂房按揭贷款广受关注。

小企业经营型物业贷款适用于拥有经营性资产、经营稳定、对经营性资产有扩建、改建、装修融资需求的客户。贷款额度最高可达3000万元；贷款期限一般为3年，最长可达5年；还款方式灵活，还可设定最长不超过6个月的宽限期。小企业标准厂房按揭贷款是采用分期还款方式的融资业务，能满足中小企业的基本生产经营需要，其贷款额度最高可达2000万元。依据贷款期内客户还款资金来源，合理设定分期还款金额，并可给予半年的宽限期，贷款期限最长可达5年。



■对于中小企业主来说,为孩子提前做好教育金的准备,同时考虑父母赡养和自身养老的问题是理财必备的目标。

理财案例分享

中小企业主刘先生与太太今年都步入了不惑之年,刘先生主要经营钢材批发生意,年收入大概有40多万元,但风险较大,收入不稳定。刘太太是某上市公司的中层管理干部,年收入也有25万元,两人结婚5年,有一个4岁的儿子。夫妻两个人的生活甜蜜又充裕,除了拥有一套价值200万元没有按揭的自住房外,还有一套价值40万元的商住楼,没有按揭,现用于出租,月收租金2000元。现有定期存款50万元,活期存款30万元,及30万元的银行保本类理财产品,年收益在3.75%。另外,刘先生还在股市投资了50万元资金。刘先生家的生活费每月3000元,家里两部车,费用每月3000元左右,孩子每月的教育费也要3000元左右,此外两人每月固定给各自的老人2000元赡养费。保险方面,刘先生夫妻俩都购买了商业保险,同时还有一些医疗附加险,年交保费1万元左右。至于小孩的保险暂时没有考虑。刘先生购房购车都是一次性付款,没有向银行申请贷款。但两人理财意识较为欠缺,且投资风险偏好较低,力求稳健为主。刘先生和刘太太希望能通过一些合理的方式更好地配置资产,既能做好一手开创的事业,又能安心养老,也让孩子继承一个更好的未来。

根据以上刘先生的收入和支出,我们可以计算出,他每月的支出约为1.4万元,全年累计为17万元,这样全年的结余为48万元,还是比较多的,所以在保险保障方面应该再多些投入。目前看来,他们投的商业险还不足以承担意外事故和重疾对家庭的冲击,因此两个人需要强化保险保障,主要包括重大疾病医疗保险、人寿保险和意外保险。刘先生在商海打拼,身体是革命的本钱,身体健康最重要。夫妻俩投

保时优先满足意外险、重大疾病险、人寿险,然后再考虑教育险、万能险、投连险等其他险种。夫妇俩还有孩子需要抚养,需要优先保障大人有充足的保险之后,然后再给孩子投保,可以购买子女意外伤害附加险或是教育险。需要注意的是,根据法律规定,每个孩子的身故保险都有上限,所以多买无益。刘先生夫妻俩都有社保,并且已经购买了重疾险和意外险,唯一不足的是小孩还没有购买任何保险。建议在孩子的幼儿园里统一购买学平险,除此之外,可以购买少儿互助基金,这样基本解决了孩子日常生病住院的费用。另外,刘先生夫妻对孩子的教育比较重视,还可以为孩子提前做好教育金的准备。而两人的父母都没有任何保险和固定收入,长期的赡养费也是一笔很大的开销。总体说来,刘先生和刘太太还需要做好教育、父母赡养、自身养老的准备。

理财师建议,刘先生可以投保终身养老返还保险产品,儿子作被保险人。这款保险的特点是每年在泰康人寿存入10万元,定存10年。被保险人在60岁前每年可固定领取15590元,60岁后领取金上升为每年31180元,每5年再返还5万元,而且如果持续缴费,保险公司每年固定给予持续奖金2000元。这笔费用足够孩子18岁上大学的开支了,教育金绰绰有余。如果中途双方父母有医疗金的需要,也可以从该账户中支取。待刘先生夫妇60岁时,该账户已累积一定量的资金可支取。除了这些资金外,他们的晚年还有出租商住房的收入,晚年的生活完全可以过得舒适没压力。这样一来,一家人的保障全都做足了,而且都做得比较长远。☺

BUTTERFLY EFFECT CAUSED BY THE RISE OF FINANCIAL PRODUCTS

理财产品兴起引发的“蝴蝶效应”

文_陆文磊 [汇添富增强收益债券基金、汇添富保本混合基金经理] 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

不管未来股市、债市涨跌如何,绝对收益型投资的春天可能已经来临。



今年上半年金融市场有最大变化的非银行理财产品莫属。据统计,上半年商业银行共发行8497款理财产品,发行规模达8.51万亿元,已经超过2010年全年的发行规模。理财产品的兴起对经济的影响是重大的,在今年上半年银行信贷闸门明显收紧、对部分行业几乎停贷的背景下,理财产品成为一些企业重要的融资渠道。除了对经济的影响之外,理财产品的兴起对整个投资行业的影响将是非常深远的。

理财产品带来最重大的影响,是加快了以绝对收益为目标的投资理念的发展和成熟。追求稳定的收益增长是投资的终极目的,欧美等发达国家在过去几十年的实践中,投资目标都经历了从追求相对收益到追求绝对收益的变换,从而涌现出一大批以绝对收益为目标的金融产品,著名的对冲基金就是其中的典型。但由于诸多原因,我国目前大部分金融产品是以相对收益为目标的,以公募基金产品为例,无论是股票型还是债券型基金,契约中都规定了股票或债券比例的下限,而基金产品的业绩基准,绝大部分也是各种指数,只有很小一部分产品以绝对收益为目标,由此造成的一个结果是:投资管理人在做决策时,资产配置层面的决策会受到很大约束。然而从投资的一般原理中我们可以得知,大类资产配置决策对投资结果的影响可能是最大的,如果在2006年—2007年配置债券、2008年配置股票,投资回报将会是非常糟糕的。如果资产配置主要交由投资者自己来决定,那么对于很多不具备专业投资知识的投资者来讲,往往会陷入产品选择上的困境。以前这个问题并不突出,一方面,很大程度上是因为2006年—2009年主要的投资热点相对容易辨别,另一方面是因为以前市场上缺乏足够有吸引力的绝对收益型品种。但是,这种情况近两年来出现了明显的改变,自从2010年市场转入震荡行情以来,股票和债券等大

类资产的热点变换不再那么显著,各类产品每年都有阶段性机会,但这种机会稍纵即逝,因此基金产品的业绩分化非常明显,尤其是今年上半年想取得较大收益变得更加困难,绝大部分的基金收益不尽如人意。而反观理财产品,今年很多信托理财产品提供的收益率动辄在10%以上,短期的理财产品年化收益率也高达4%以上,在这样的反差下,理财产品受到热捧也就不足为奇了。

同时,理财产品兴起的必然因素会使得绝对收益型的投资变得越来越重要。首先,随着中国人财富的积累和高收入群体的增加,以及人口结构中老年比重的提高,追求绝对收益的偏好目前只是初现端倪,未来这种趋势会越来越明显。其次,理财产品的兴起从本质上来讲是一种脱媒现象,即资金从银行体系分流出来,通过非银行渠道流入实体经济。脱媒的结果会加快利率市场化进程,为高收益产品和其他金融创新提供空间。未来银行体系继续脱媒是必然的趋势,利率市场化、资产证券化的推进将会带来更多高收益的投资品种。再次,近年来的金融创新和市场变化为绝对收益型的产品提供了更好的发展空间。例如,股指期货的出现为很多套保策略的实施创造了条件,高收益企业债的大量出现也使得债券型产品的预期收益率得以大幅提高。2010年以来,市场上陆续出现了股指期货套利产品、分级债券基金等很多新的投资品种,这些品种都有望提供与理财产品相竞争的绝对回报,从而为投资者提供更多的选择。最后,尽管难以非常准确地判断,但目前来看,根据未来1年—2年的整体投资环境,在经济的转型期内,结构性的投资机会可能仍然是主流,这也意味着对很多投资者来讲,放弃主动的资产配置选择,以绝对收益型的品种作为配置重点,或许是较好的选择。正是这些原因,让我们认为,不管未来股市、债市涨跌如何,绝对收益型投资的春天可能已经来临。☺

TRACK BACK TO BILLION YEARS OF INVESTMENT FASHION

追溯亿年的投资时尚

文_李潇 策划编辑_张姝 责任编辑_黄敬

经过近十几年对奇石市场的培育，投资奇石市场的人数正以几何级数增加，投资藏石成为一种生活时尚。而在众多奇石中，木化石整体价格正在成倍翻升，增值空间非常诱人，有很高的投资收藏价值。



图/东方IC

■2010年9月，青海玉树，琼枝玉树化，玉化石特展在杭州举行。此次展出的400余件形态各异的展品中，最夺人眼球的是一件产于新疆、历经亿年的巨型树化玉原石。

一件新疆木化石藏品曾在第二届武汉市奇石根雕盆景艺术博览会上被卖家报价168万元。而今年6月8日，著名表演艺术家赵本山率文化经贸考察团在辽宁省朝阳市进行文化产业经贸考察时，有意收藏朝阳木化石“红金龙”。距今有一亿六千多万年历史的“红金龙”是侏罗纪木化石，是朝阳鸟化石国家地质公园的镇馆之宝。曾任朝阳济赞堂古生物化石博物馆馆长的李海君在接受媒体采访时幽默地说：“如果非要给‘红金龙’定个身价，我看木化石形成一年就定一元钱。”在场的记者无不吃惊地算出：1.6亿元！虽然最后赵本山未了收藏心愿，但一时间木化石成为人们热议的时尚投资新品。

木化石到底是什么？木化石是石化了的树木枝干化石，又被称为“树化石”、“树化玉”、“硅化木”，产生于距今一亿五千万年至二亿五千万年前的中生代侏罗纪。由于地壳运动或火山爆发，瞬间被掩埋的古代森林树木中的有机质逐渐为二氧化硅所取代，木头里的细胞被石英家族的石髓、蛋白石等所置换，便形成了与石头一样的木化石。不过树木虽然变成了化石，但其外部形态与内部结构仍然保留了树木的特征和木头的外观，这便是今天为人们所热衷的木化石。

投资世界之最

我国是世界上最早发现木化石的国家，宋代沈括的《梦溪笔谈》中有记载，南宋时的四朝重臣浙江新昌人王则已开始收藏和鉴赏木化石。《新昌县志》中所叙，丞相王伦曾在其故里营造“东花园”，将数十里之外的木化石“取而归之东园”，“独置一所，枝竖众聚，敬爱珍惜”，这记录了迄今为止世界上最早的木化石林。到了明代，《素园石谱》中已有了比较正确的认识。而到了清代，阎士选在《松石记》中更对松树化石作了既具文化情趣又具科学探求的历史对白：“此石温润而栗，文理森如，根节盘结，千条万缕，如老人苍颜鹤发，蹲居不前状……试问此石生于何代？长于何时？何年为石，以迄至今？若有对者，而倾耳不闻。”

值得一提的是，产于新疆境内准葛尔盆地南缘的木化石是亚洲乃至全世界品质最好的木化石之一，新疆地区由于多荒漠戈壁，昼夜温差极大且多风沙天气，木化石大多分布在人迹罕至的沙漠戈壁深处，经过地壳运动露于地表又经过风沙研磨和河水冲刷，这些外部环境赋予了新疆木化石独特的质地和特征。

探寻升值缘由

四五年前，木化石还是以公斤论价，约30元—40元一公斤，但随着玉石价格猛涨，目前除了部分低档货依旧以公斤论价，中高档货品一般都是按件估价，价格多从数千元到数万元不等。今年以来，木化石价格一路走高，不同等级的毛石每斤已经达到了70元—200元，与2010年同期相比增长了近五倍。木化石价格之所以一路走高，笔者以为主要是以下几个因素所致：

1.形成几率

木化石的形成需要极为苛刻的地质条件，古生物形成化石的几率仅为万分之一，形成木化石的几率就更小了，其经济价值及收藏价值日见攀升，已成为社会各界人士投资收藏的新宠。

2.顺势上扬

各类观赏石价格的上扬带动了木化石水涨船高。近几年来，各类观赏石价格都呈整体上升的趋势。比如，翡翠的价格与2010年同期相比已上涨了三倍，昌化鸡血石由原来的按斤卖变成现在的按克出售，岫岩玉的价格更是一日千里，最好的河磨玉每斤已经达到了万元，直逼黄龙玉的价格，其增长的速度已经无法用倍数计算，木化石价格自然也顺势上扬。

3.赏石文化

随着中国经济的不断发展，人们充分显示出对赏石文化的旺盛需求。工艺美术大师邱启敬在第三届中国黄龙玉高峰论坛上说，中国赏石文化从早期物质生活范畴进入到人类的精神领域，它寓意着人类恐惧自然而向往安宁与美好的生活理想。朝阳木化石历经了每吨20元卖大树的历史，高品质玛瑙化木化石2005年的价格是每吨5000元，约每斤2.5元。当然，今非昔比，“朝阳木化石晋京展”一举奠定了木化石成为观赏石主流石种；木化石雕刻工艺品工厂化生产并屡获国家级大奖，使之成为“辽宁四宝”之一。



图/东方IC

■图为“中国石家庄第二届观赏石展销会”上参展品中的新疆大漠奇石——木化石。

4.世界遗产

目前，木化石已经被缅甸政府申报世界遗产，整体价格节节攀升，增值空间非常诱人，可以说是成倍翻升，有很高的投资收藏价值。木化石还被列为天然有机宝石名录。年初国务院下发的《古生物化石保护条例》使乱采乱挖现象得到了有效遏止，提高了人们对古生物化石的保护意识，而这些都是朝阳木化石价格上涨的主要因素。

5.市场助推

赏石文化普及富裕阶层、企业买家是奇石市场助推器。作为终端消费群体——艺术家、收藏家、企业家开始进入奇石市场，给市场注入大量的资金，来自天津、北京、桂林、深圳、上海、柳州的名人商贾大批购石。今年以来，香港、北京影艺名人、国内新富阶层也陆续进入赏石界。2007年，香港比尔投资有限公司投入千万元购买精品木化石、台湾知名企业家主永庆投巨资2300万元购买奇石；南京的白马奇石艺术品有限公司为江苏大型酒店、公园提供了大批观赏石。企业买家对赏石文化的助推作用可见一斑，这都有利于奇石市场的进一步繁荣。

6.时尚象征

经过近十几年对奇石市场的培育，赏石文化进一步普及提高，赏石人数正以几何级数增加，中国的奇石市场现在处于培育发展的阶段，藏石成为一种生活时尚。即使是产区的农户，也会把品质较好的木化石自己收藏。

7.实用价值

木化石的实用价值也颇高，它兼有化石之美、奇石之美和玉石之美，除了作摆件，还可以经过深加工，做成珠宝首饰、时装纽扣、烟斗等，价值也会随之翻倍。

理性投资 精致生活

中国工商银行近日推出国内首款分期付款专用信用卡产品——逸贷信用卡。逸贷信用卡是中国工商银行发行的一款面向大众、链接商户，可直接用于消费的信用卡产品，是国内首张专用消费分期信用卡。客户在工行指定商户直接使用逸贷信用卡进行刷卡消费，分期付款，无需再到银行办理审批手续。

- ◆**使用范围“广”**：全国五万家商户均可使用，商户类型覆盖电器卖场、大型百货、奢侈品、珠宝工艺品、旅行社、教育培训、汽车4S店、家居卖场等，全方位满足您的消费需求。
- ◆**优惠幅度“大”**：免收年费长达三年，分期付款实行贷款基准利率，优于现有分期付款市场收费水平，减少您的费用支出。
- ◆**量身定制“准”**：工行已按照您在工行年代发工资总额的比例提前授予消费额度，额度直观，办卡后即刻享受该额度。

- ◆**交易流程“快”**：在工行指定商户刷卡购买600元以上商品，在专用POS打印凭条上签名确认即可实时完成分期付款。
- ◆**分期方案“优”**：分期付款期数由您自主选择，一个月为一期，可在24期内任意选择，最长可达36期，分期灵活，金额、时间任由您自主掌握。
- ◆**还款选择“多”**：营业网点、自助终端、网上银行、电话银行、手机银行等多种还款渠道供您选择。您还可指定账户自动还款，同时逸贷信用卡直接与您在工行代发工资账户关联，给予您更自由的还款选择空间。

备注：自2011年5月19日起，香港、澳门地区商户已开通受理逸贷信用卡，商户范围还在不断拓展中。目前，境外非工行商户受理逸贷信用卡分期付款仅提供6期、12期两种选择，如有变动，请以工行官方网站公布的信息为主。

Link:

解读投资价值

1.功效繁多

我国古代医药名著《神农本草经》、《本草纲目》早有记载，玉石具有“除中热、解烦懣、润心肺、助声喉、滋毛发、疏血脉、明耳目”等疗效，木化石同样也具备一定的有益健康的保健作用。

2.审美价值

木化石具有极高的审美价值。木化石的美在于其神韵美、质感美、形态美、纹路美、色彩美。木化石之美，在于其形态似木非木，似玉非玉；其色异彩斑斓，气象万千，其质琉璃溢彩，温润赋手；其性宽厚坚韧，质木恬淡。木化石中蛋白石的主要成分决定了它透明亮丽的特性，再加上地下热液中各种颜色矿物质的浸染，使它最终拥有了五彩斑斓晶莹剔透的外表。木化石是地史价值的传承者，更是现代审美的挑战者。因为它既有地史价值，又同时兼备了现代审美的评判标准。

3.科研价值

木化石是历史的见证，是研究古地质、古气候的科学依据，从中可知光照长短、雨水多少、经纬和地域变化、地史变迁、植物群落组合等。

4.深层内涵

木化石作为大自然赐给人类不可多得的宝贵财富，具有独一无二的内涵及生命永存的灵性。据《大唐西域记》记载，唐玄奘从西域带回三件珍宝：佛经、释迦牟尼的舍利丸、神木（即木化石），木化石也因而被赋予了永恒、长寿寓意。赏石的最高境界是“透过石头看到自己”，许多人渴望从木化石中能够透视并找寻自由、善意的人性。

投资点睛

木化石很难定价，因为进货的渠道不同，每件的形状、质地也不同，不能以重量和体积来论价。一般来说，由于木化石在上亿年的时空中受到外界不同因素的影响，最终导致其颜色、质地、形状等大相径庭。

1.种类辨别

一般来说，判断是否是一块好的石头，要从树化玉的种类（白料、干料、脆料、绿料、红料）、种水（玉化程度）、颜色、图纹、造型、大小、重量、奇特点（卖点：比如带虫子、虫洞、树挖瘿、年轮、孔洞）以及进货成本等多项因素决定，收藏爱好者可根据自己的喜好进行选购。

2.风险防控

有业内人士认为，奇石市场繁荣期，起码可以持续十年。谁是其中的赢家，就看眼力、实力和魄力了。需要提醒投资收藏木化石爱好者的是，中国观赏石界还缺少权威的定价机构，因此各类石种在价格上存在着很大的变数。

3.深入了解

木化石作为一种植物化石，既具有观赏石的一些特征，又具有一定的科研性。因此，应综合从两个方面认识 and 了解：一是从树木特征和科学性方面认识时，首先应把握木化石的原生状态，简单地说，就是越像树木越好，越奇越好。其次，在收藏中应注意树木在硅化、铁化、钙化过程中所产生的一些特殊化学变化，一些树根和须根以及根石相连木化石比较稀少，也很奇特，是比较珍贵的。在投资和鉴赏木化石时，首先应把握其造型，那些长方形或圆形、没有经过强烈风蚀等物理变化的木化石通常没有很高的收藏价值，只有那些经过大自然强烈风蚀或沙磨，具备了“透、漏、皱、瘦、秀”标准，质地坚硬、润泽，有一定主题或艺术性的木化石才是一块精品木化石。

目前，在木化石的收藏和鉴赏中，有许多奇谈怪论和一些所谓的标准，有些人过于强调其质地和化石性，认为在奇石中木化石的收藏价值最高，对此，投资者应理性看待。作为一名观赏石收藏者，应首先提高自身在科学、美学、绘画、文学等方面的修养，这样才能对投资木化石有所帮助。☺

LOCK THE BOOK VALUE

锁定账面财富

文_唐成 [中国工商银行股份有限公司湖南分行个人金融业务部财富管理组组长] 策划编辑_张姝 责任编辑_赵晓璐

在通胀预期下，如何避免风险，不让您的财富贬值，那就让您账面上的财富适度转化成看得见、摸得着的物质财富。

国际货币基金组织(IMF)近日发表报告指出，中国通胀率应在一两个月内见顶，但仍然存在通胀加剧的风险。国家发改委专家亦曾指出，中国政策取向将兼顾稳物价与稳增长，居民消费价格指数(CPI)7月增幅达到6.5%，高于市场预期，再创三年新高。在2008年世界金融危机后，各国政府通力合作，采取了史无前例的措施，对金融市场进行积极有效的干预。我国也不例外，曾推出了4万亿的投资计划，但有很多人仍认为危机并未完全过去，中国经济还存在发展方式过于单一、负利率现象、产能过剩、房地产市场泡沫等问题，尤其是通货膨胀预期日益强烈。

那么在长期通胀预期下，个人该如何理财呢？

投资误区

1.抛弃储蓄

在长期通胀预期下，投资者普遍对资产的价值增值重视起来，同时面对存款利率较低的情况，很多投资者不愿把钱放到银行里。如有一个朋友，将一半的积蓄购买了人民币理财产品，另一部分积蓄，则投资了收益更高的信托产品。他认为，他的理财方法兼顾了避险和收益，应该是万无一失了。但前段时间，他的母亲突发急症，需要马上缴纳一笔不菲的住院费。信托产品由于有时间限制不能在短时间内转让，理财产品也不能提前赎回。他不得不四处借债，差点耽误了母亲的治疗。

2.盲目跟风

面对不断缩水的资产，很多投资者不知道该把钱投向何处，于是盲目投资，造就了一些新的时髦词，如“蒜”你狠（大蒜从2009年3月的2000元/吨，涨至2009年底的7000元/吨），“豆”你乐（绿豆一公斤高达20余元，超过肉价），“姜”你军（全国生姜价格连涨33天，涨幅达

18.2%）等。在金融理财方面，前段时间大家疯炒白银T+D，也就是白银递延产品，短短一个多月的时间，白银T+D价格便从7000多元/公斤涨到1万多，随后不用半个月又跌回到7000多，投资者损失惨重。

3.过于分散

投资有风险，投资者心里难免对投资有所顾忌，于是投资的时候，往往求多求全，希望能够“东方不亮西方亮”。如在进行家庭资产配置时，把钱投到了股票、基金、债券、期货、黄金、外汇、信托、民间借贷等多个渠道中，这同样是不可取的。组合投资的理念本身是正确的，但组合投资要有度，应尽量选择自己熟悉的投资渠道。如有的人将所有的钱分别买了20多只股票，好象是分散了一点风险，其实他的钱全部投资到了高风险的股票上。

理财策略

在避免三个理财误区的前提下，大家可以从以下四个方面来合理安排我们的个人理财。

1.谨慎做短线，坚持长期投资

个人理财贵在长期坚持，在通胀预期等诸多因素的影响下，近两年的中国股市表现不佳，2010年上证指数比年初跌13.4%，涨幅位列全球倒数第二，刚刚过去的2011年上半年比年初又下跌1.6%。股市是经济的晴雨表，因此很多人对目前股市与经济发展信心不足，有的投资不能坚持下来，甚至有的坚持了6—7年的基金定投也放弃了，这是非常错误的。市场涨跌交替是不可抗拒的规律，越是在经济低迷期，我们越要坚持投资的信心，坚持长期投资，才能取得最终的胜利。如基金定投，实际上越是市场的低点越要坚持定投，这样才能摊薄成本，一旦股市上升到一定的高度，就能实现赢利。



■一直以来，黄金都具有抵御通货膨胀的优良特性。图为2011年7月14日，一群市民在上海“中国黄金”零售金店门前排队等候金店开门。

图/东方IC

COLLECTION OF PRECIOUS MEMORIES —COMMEMORATIVE COINS INVESTMENT

珍贵记忆的收藏——纪念币投资

文_朱沛琴 [中国工商银行股份有限公司湖南分行营业部国际金融理财师] 策划编辑_张妹 责任编辑_赵晓璐

与书画、瓷器、古钱币等藏品相比不难发现，金银纪念币的价格仍处于平稳状态，成为众多投资收藏品种中一朵欲开还闭、娇小玲珑的奇葩。

2.警惕盲目投资，做好理财规划

有些人为什么会盲目跟风，主要是没有科学规划。个人理财是一个人生财务的总体规划，年龄阶段、财务状况、风险承受能力都会对我们的理财规划产生很大的影响。如个人理财第一阶段的青年奋斗期，这段时间负担不重，抗风险能力强，投资可以略偏激进型；第二阶段成家立业期，收入增加但未来需求也增大，这是理财的成长期，要注重开源节流，稳健投资；第三阶段到了中年家庭成熟期，事业处于黄金阶段，家庭负担较小，这也是理财的黄金时期，通过投资为未来积累财富；第四阶段是退休养老期，财产安全是最重要的。理财的投资规划，最好是交给专家理财。如中国工商银行开办的财富顾问业务，就是根据投资者要实现的理财目标和个人的财务收支状况，制定一个适合您的理财规划。

3.避免单一化，注意防范风险

个人理财，防范风险很重要，前面说到抛弃储蓄是不可取的，一般来说至少要保留家庭月开支的3到6倍紧急备用金，这部分资金可存在银行。投资保险也是个人理财防范风险的最好手段。在理财金字塔中，保险处于基础地位，是构筑家庭风险保障的重要防线，是理财的根基。很多人认为：“我有了社保，商业保险就不用买了”，其实不然。如果留意的话，大家会发现社保里有“基本”两字，很显然，无论是医疗还是养老，它只能满足基本需求，而非全部。当然，保险也不是越多越好，生命是无价的，但是，当你为自己购买人寿保险以防范死亡带来的风险时，却应该为自己的

生命“估价”。寿险费率不低，若是买得太多，需要支付的保费也是一大压力，所以寿险合适就好。那么个人一般购买多少保险呢？国际上一般的规律是保障不超过年收入的10倍，每年的保费支出不超过年收入的10%。

4.杜绝无视通胀，固化已有的财富

在通胀预期下，如何避免风险，不让您的财富贬值，那就让您账面上的财富适度转化成看得见、摸得着的物质财富，比如说今天你的股票赚了5%，那只是账面财产，可能明天就会跌回去，不是有一句句话“辛辛苦苦几十年，一夜回到解放前”吗？说的就是不善于将财富进行固化。固化财富的途径很多，主要方法有投资房地产，这是投资者最熟悉的，还有投资贵金属，如黄金、白银，艺术品等都是不错的选择。目前阶段对个人投资者来讲，黄金投资是一项很不错的选择。一直以来，黄金抵御通货膨胀就具有优良特性，经济危机的出现使得大量资金涌入金市避险，美元贬值、通胀预期等因素推动黄金价格不断上扬，而且从2010年开始，各国央行陆续开始净买入黄金。改变了从1989年至2009年长达20年出售黄金储备的状况，金价长期来看仍将上扬。此外，目前投资黄金的工具也很多，如实物黄金、实物贵金属ETF、纸黄金、黄金T+D等，大家可以选择一项适合自己的投资工具，将家庭财产的10%—20%配置为黄金资产。④

2011年上半年，中国艺术品市场的盛宴一场接着一场，不说价值上亿的元青花；光几百万一支的紫砂壶，就非想象所能及；逾千万的元代传世哥窑水洗，为可遇不可求的珍品；和田玉在短短的10年间1万倍的投资回报充满了诱惑，有人叹言“现在市场上几乎很难找到真品和田玉”；当然最吸人眼球的还是齐白石最大尺幅作品《松柏高立图·篆书四言联》，起拍价8800万元，经过近50次的激烈争夺最终以4.255亿元成交，创造了我国近现代书画的新纪录。人们惊呼中国艺术品市场已经进入了“亿元时代”，直言“疯狂”令人望而生畏。常言道“盛世收藏”，改革开放30余年，国民经济的快速发展创造了中国奇迹，民间财富不断积累，各式各样的艺术品收藏风生水起。

投资之路充满了挑战，只要你一不留神踏上了收藏之路，你便注定从此心灵备受欢乐与痛苦、兴奋与焦虑、得意与懊恼的无尽煎熬。即使富甲天下，身拥亿万，而进入市场时，也常常会感到囊中羞涩，捉襟见肘。最简单的问题就是接手“下一棒”的人在哪儿？对于还没有真正进入投资收藏界的朋友，是否有相对风险较低一些的新品呢？

曲径通幽有奇葩

细论2011年中国收藏界，与书画、瓷器、古钱币等藏品相比不难发现，金银纪念币的价格仍处于平稳状态，尤其是进入2011年7月后，由于贵金属市场的拖累，币市依然表现为“下跌走弱”之势，成为了投资收藏品种中一朵欲开还闭、娇小玲珑的奇葩。相信随着金银等贵金属材质价值的提升，以及收藏界对金银纪念币艺术价值的逐步重视，其后市的升值空间还是很值得期待的。

那么究竟什么是金银纪念币呢？金银纪念币，又称贵金属纪念币。它是以黄金、白银、铂金、钯金等贵金属为材质，为纪念本国或世界的重大事件、领袖人物、科学家、艺术家，或有意义的事物，如名胜古迹、珍稀动植物而特别发行的国家法定货币。总的来说金银纪念币具有法定货币地位，属于艺术品范畴，在世界各国均由中央政府授权央行、财政部或造币厂铸造。

自古以来中国人以黄金白银作为财富的象征，因为它们既可保值珍藏，又可以代表身份地位，更重要的是金银纪念币还可凭借其艺术创作使人怡情悦性。但须引起注意的是，如果说邮票、钱币、火花、连环画等属于“大众藏品”的话，那么金银就属于档次较高的“贵族化投资收藏品”。正因为金银本身具有较高的经济价值，所以收藏金银纪念币并不是一件轻而易举的事。