



图/Getty Images

## 走进私人派对的世界

文\_WILL

对于生性乐观豁达、胸怀睿智的现代商人来说，  
私人派对无疑是最好的发挥空间。

# WALK INTO THE WORLD OF A PRIVATE PARTY

西方商界和上流社会，曾经有这样一种说法，越是富有的人越喜欢经常举办私人派对。因为这是商人圈里最常见的一种社交方式，在温馨幽雅的环境中，轻轻松松与客户进行朋友式交谈，一不留神，你就可能成为一个圈子里最具有影响力的人。

为建立博取地位、营造商机和笼络人脉的社交网络，商人们常常定期或不定期地将熟悉的朋友、刚认识的新知、好友的商业伙伴、朋友的朋友等聚集在一起，通过宴饮和交流，来增强彼此的了解，融洽相互的关系，为下一步建立更牢固的友谊打下基础。对于生性乐观豁达、胸怀睿智的现代商人来说，私人派对无疑是最好的发挥空间。

但是，操办一场派对似乎远比你想象得复杂。你只是想让第一次更加完美，却在宴请地点、坐席安排等细节上耗费了大量时间；而你又过高估计了家里客厅的面积，请了太多人来，自己连穿行都困难，更不要说周全地照顾每个人……所以一套行之有效的私人派对筹备手册，应该是你比较需要的。

## 商务篇：把商务宴请搬到家里来

### ★Key1 在不经意中体现主题

基础主题可以是节日、季节、为某人接风等，但特别要注意受邀人身份是否合适。主题展现最显心思，私宴主人要在不经意中体现主题。比如圣诞节，可以给每个客人的座椅后面都贴上了有点像鼻烟壶的镂空雕花玻璃圣诞球，里面装着各种圣诞故事，这样客人们都会觉得很有趣。

### ★Key2 邀请“正确”的客人

一般提前一周邀请客人，在家中设宴以8至10人为佳，不超过20人，才能保证私宴主人和每个客人做较亲密的交流，非正式派对邀请函可以选择亲笔手写。可以试着把商业伙伴和其他朋友混在一起邀请，这样商务伙伴会看到私宴主人的另一面，交际面也会拓宽。

#### 关键词

**美女+绅士：**无论主题如何，必备几位美女，搭配博学风趣、经历丰富的男士。

**商人+艺术家：**尤其是商务伙伴较多的场合，活跃的艺术家是自动调节氛围的能手。

#### 注意事项：

不要以为你最好的私交一定适合你的私人派对，无法融入反倒伤及感情。

即使朋友已回复，派对开始前两天，仍需电话确定，并确认是否带小孩，以便准备玩具。

### ★Key3 与主厨提前沟通

根据邀请对象及规模，确定自己是否需要主厨。若请主厨，就一定要提前与其沟通，告诉他，你有多少客人，需要什么菜式。一般来说，主厨也会帮你把预算做好。尤其是第一次做，建议请主厨。

如果自己动手要注意准备食材的时间，不易腐烂的食物尽量在一周前就备好。新鲜食物可在派对开始前再采购，这时比较容易确定派对上食物的用量。

### ★Key4 餐厅的“神秘感觉”最重要

通常正式用餐时，餐厅区域是不该让客人看见的，香槟放在客厅。在餐桌的布置上应该坚持精致化、专业化，让客人一进入餐厅就有惊喜的感觉，这样胃口才好。

#### 关键词

**台布：**私宴主人的心思甚至体现在如何料理一块爱翘边的台布上，喷上水，台布在第二天就会非常垂顺了。了解并熟悉这些经验，是快速稳妥操办的诀窍。

**装饰：**花与蜡烛是最好的装点，餐桌中间和每个餐盘最好都放上花。切记用素雅的小型花束做点缀，太大的花会挡住视线。而装饰花与蜡烛的器皿甚至比它们本身重要。

**餐具：**一定选择高品质、高品位的餐具，每一样都要精致。餐具的摆放切不可因为在家就随意而为，要让它们像军队般整齐，这是私宴主人该有的严谨态度。



图/Getty Images

### ★Key5 用氛围调动五感，给人全方位的享受

家中宴请客人最大优势在于，你可以充分布置客厅氛围，让客人一进门就非常有效果，这点做好一切，将会事半功倍。氛围布置要全方位，视觉、嗅觉、听觉都要顾及。

#### 关键词

**香槟：**香槟需提前备好，大量冰块和漂亮的冰桶是让客人兴奋的关键。香槟推荐邱吉尔最喜欢的Pol Roger。

**鲜花：**预订花束，自然柔和的香气会使第一次来的客人也无比放松。

**音乐：**可以放你自己喜欢的特色音乐。

**灯光：**如果是晚宴，客人一般黄昏时来到，室内灯光与户外呼应，稍调暗一点，要注意层次感。

### ★Key6 眼观六路，耳听八方

客人进门，正餐之前，是暖场的时段，此时，主人需要开香槟，介绍客人彼此认识，并随时调动气氛，这也是私宴主人最忙碌的时间段。

#### 关键词

**介绍：**若有不认识的客人要先介绍，先把女士介绍给男士，介绍后进来的人给正在谈话的人。

**大人物：**在非正式宴请上，有时也会出现一两个重要人物。很多人以为，邀请重要人物的私人派对就要有毕恭毕敬的正式宴会程序，其实这完全错了。大人物反而喜欢随意轻松的氛围，在你的Party上多多给他们介绍有趣的人，体现出你操办的私人派对十分亲切，且极富人性化特色。

**话题：**作为私宴主人，要事先准备一些广泛话题，最好是生活范畴中你所擅长的，比如度假。

### ★Key7 宴请正式开始

在一个完整的私人派对中，正式的宴请正餐是最重要的，也是最容易让客人铭记的一道流程，往往决定了整个派对的成败。

#### 关键词

**座次：**以西式一字形长桌为例，座次的安排要遵循4原则：

- 1.男女主人席位在长台纵向两端。
- 2.非正式宴席，以女主人座位为准，主宾在女主人右上方，主宾夫人在男主人右上方。众人皆自觉向女主人看齐，当女主人為自己铺上餐巾时，示意用餐开始。
- 3.其他宾客以距离为准，越重要的客人离主人越近。
- 4.主人方面陪客掺于客人中间，夫妇亦不相邻而坐。

**致词：**在适当的时候，女主人要敲杯子站起来，点一下今天的主题，讲一下感悟。这个致词一定是感性的，是对这个晚上特别的感受。

**突发事件：**比如偶有迟到的客人，由女主人从座位上站起来迎接、招呼。餐具掉落在地或打翻酒水，私宴主人要沉着应付。要事先预备工具，把突发事件考虑在内。

有些坚实而长久的商业情谊要在商务以外的场合才能自然培养出来。家庭派对，是最快建立密切私人情感的方式之一。不想让情感停留在餐厅和生意场上时，不如开个私人派对，让商务伙伴成为朋友，让他们认识你的另一面，增加信任值，也让所有资源相互联系在一起，发挥更大的力量。

## Party Queen独家心经

自2001年起就在伦敦策划、制作英国当地的名人派对“The Most Beautiful People Party”的国际品牌首饰FolliFollie中国区总裁谈雪晶说：“做Party对我而言，是天赋也是爱好，是商界打拼的秘密武器，更是人生最棒的享受。”谈雪晶参加并制作了无数场高规格Party，无论是正式宴请还是私人派对，都已达到信手拈来的境界。从万众瞩目的Party Queen到成熟自信的女主人，谈雪晶自有一番成长心得。

贝塔斯曼第一夫人莉兹·摩恩(Liz Mohn)的私人派对Rosling ball，每两年在柏林举行一次，是柏林最大的一个私人派对。谈雪晶就从Liz身上学到了不少东西，她回忆说：“我参加的那次Party一如既往的非常华丽，因为主题是慈善，所以所有德国上层名流、明星基本到齐，有600多人。我记得很清楚，Liz提前一年就给我们每个人发出了邀请，漂亮的邀请函上写着——相约在柏林。当晚，所有人看上去都非常耀眼，而女主人Liz是最棒的一位，她站在红地毯的前面迎接每个客人，和每个人握手亲吻。而当晚我很荣幸坐在主桌，那对我来说，真的是一次很好的经历与学习机会。”

谈雪晶认为，其实做高端派对的主人并不难，由于资金充裕，很多操作性细节会有专业人员为你打理，甚至节目也无须多费心思，自有明星艺人来为你捧场。你只需要把精力完全投放在应酬客人、拍照等事务上即可。

## 亲朋篇：打造非凡的欢乐聚会

### ★Key1 邀请函要细心

一般来说，在派对时间前的两至三个星期，就该给准备请的客人发出邀请函。由于家庭派对相对随意，邀请函用Email就可以了，邀请函应该包括派对的时间、地点、主题（如果有的话）。如果有的朋友不是太熟悉主人家的位置，就该在邀请函中详细注明，甚至画个图。

### ★Key2 派对前夕，电话再次确认

当亲朋收到邀请函并回复后，在派对开始前两三天，仍然需要电话再一一确认一遍，以防一些亲朋时间临时有变。直到此时，真正能参加派对的宾客名单才能确定下来。如果是邀请全家参加的聚会，应该借此确认一下对方的孩子是不是也带过来，这样便于给孩子准备一些玩具。

### ★Key3 准备食物，时间安排好

食物对于派对来说不可或缺，只要不是易腐烂的食物都尽量在一星期前就备好。新鲜的食物可在派对开始前再采购，这时也更容易确定食物的量。食物宜准备稍多一点，多了可以和几个交情好的朋友商量一下，要不要打包带走。当然，食材也应该随时“待命”，必要时刻烤个小蛋糕也可以。

### ★Key4 保持整洁，利用好空间

至于房间，不用为开家庭派对特意装饰，保持整洁即可。但是派对开始前，可能需要移动一些家具，腾出足够多的空间给客人。如果家里有给客人专用的卫生间，检查一下里面的一切物品是否齐全，比如手纸是否够用等。

### ★Key5 考虑到不同时节的特殊情况

夏天可能需要准备较多的冰块。冬天的时候由于很多人进屋就得脱大衣，备上足够多的衣架必不可少。大衣、包包如果很多的话，最好能开出一个房间专门存放客人的东西。

### ★Key6 找帮手，做个轻松闲适的主人

在家庭派对中，主人该是闲适优雅的，切忌手忙脚乱。忙于准备食物弄得满身油污，或是临时去应付座椅杯盘不足，都是大大的败笔。此外，主人家再怎么好好准备，有总会有些意外情况。这时候如果能事先安排一个好帮手，主人便能随时都轻松自如，“化险为夷”。

现在大城市都有很多厨师可以上门服务，为你贴身打造一个周到的家庭派对。需要怎样的食物，可以跟厨师协商，然后由其负责采购、准备，经验丰富的厨师对食物份量的估量自然更为准确，就是自己需要亲自采购或下厨也有了个好指导。



图/Getty Images

### ★Key7 及时收集、清洗杯子

即使准备了数量足够的杯子，由于客人很可能忘了自己用的是哪个又去拿新的杯子，所以很可能需要及时收集并清洗杯子。这时候，如果家里有佣人或保姆可以在主宾谈兴正浓的不经意间，不动声色地将杯盘收走。

### ★Key8 调动气氛，不让任何客人受冷落

一个成功的家庭派对，应该让每一个宾客都能尽兴而归。待客之道，也不能空有一腔盛情，派对之中，更需要一种巧妙协调。

即使准备工作无懈可击，主人在派对中也不可只是舒服就座，侃个天南海北。一个好的主人，在派对中会是一个优秀的主持者，他要随时眼观六路、耳听八方，照顾每一个宾客的情绪，调动派对的气氛。比如说有些客人不是太健谈，或是没找到合适聊天对象而受冷落独处一隅时，主人要主动上前跟他们聊天，让他们能觉得自在些，融入到派对中来。

### ★Key9 介绍朋友认识要自然

在一场家庭派对中，很可能自己的朋友彼此之间还不认识，这时候，找个合适机会，给他们做做介绍是很必要的，甚至有的主人会有心借派对当红娘。在这种情况下，需要把握一个度，一定要尽量做到自然，避免双方尴尬。

### ★Key10 在细节处展示主人的心意与情趣

想让自己的派对与众不同，亮点频现，那么花心思在细节上下功夫吧。在派对中，即使有了帮手，若主人自己的好手艺得不到展示岂不可惜？因此，适当下下厨，准备一两道小菜，或是呈上自己的拿手点心，不仅可以一展所长，还能为主宾增添不少谈资。

整个过程主人都要礼数周全，任何一个细节也不可等闲视之，朋友若带花来，一定要用花瓶插好，放在最显眼位置以示尊重，事先多备些花瓶容器。朋友带酒来，则当场打开最为得宜。

### ★Key11 了解客人喜好

如果是邀请朋友全家，要是对其家人还不够熟悉，在派对前不妨多做功课，朋友的爱人是做什么工作的，有哪些兴趣爱好，朋友的“小家伙”多大了，都在打电话时很自然地去了解一下。这样在派对中，很快就能找到聊天话题，熟络起来就很快了。

总之，一个好的家庭派对，需要多多用心，所付出去的细心和努力，必将在派对中一一传达给客人，让家庭派对主宾皆欢，温馨无限。☺



# CHARACTERISTIC PRIVATE PARTY BUILDS THE CHINESE STYLE TASTE

## 特色私人宴会打造中式情调

文\_陈方诗

无论在哪一种语言里，“私人宴会”这几个字都会令人联想到同一景象：和谐欢聚的时刻，美轮美奂的宅第，华衣美服的宾客，映照出典雅的艺术氛围。

“意味深长，虚幻不特，与音乐、美酒、舞蹈、诗意交织，构成具有贵族气息的画面。”这是上世纪欧洲最有名望的社会名流之一Jean-Louis de Faucigny-Lucinge王子殿下对私人宴会写下的形容。他是绝代艳后玛丽王后和路易十六的外孙，他的家庭是法国王室六大家族之一，至今保留欧洲贵族的生活方式，每年会在大运河上的宫殿中举行盛大的家庭聚会。

其实，瑰丽的梦想与豪华的派对所营造出来的奇妙世界是难以用笔墨来形容的。而无论在哪一种语言里，“私人宴会”这几个字都令人联想到同一景象：和谐欢聚的时刻，美轮美奂的宅第，华衣美服的宾客，映照出典雅的艺术氛围。

### 醉人酒会

自己办个家庭品酒会其实并不复杂，不过要想办得别开生面，那就要提前做功课了。品酒会，酒是主题，选酒最马虎不得，酒的档次和

数量都要考虑周到。选酒时，一定要清楚自己的客人是属于懂酒的、不懂酒的、半懂半不懂的哪种类型，然后要有针对性地选酒。

对于不太懂酒的客人，建议你备些比较大众化的酒，口味应以清淡适中、较易搭配食物为主。如果客人多是懂酒之人，可以根据他们的口味、兴趣来决定，多备几款不同风格的酒。如果客户的至爱是波尔多的美酒，那就不妨筛选几款不同口味、年份的酒作为酒会的主题；如果至爱是阿尔萨斯的白葡萄酒，那除了口味之外，品酒温度的知识也是酒会的亮点之一。

私人酒会一般选在宽敞的客厅，或是能容纳十几个人的小型会所，这样大家注意力比较集中，也比较亲密。虽然是私人酒会，但灯光不需要太柔暗，以明亮舒适为主，环境装潢也不必太过花俏，简洁大方，颜色柔和即好。

只要你多用些心思，打造一场愉快的品酒晚宴并非难题。如有假期，你不妨与家人朋友实践一回，为自己的生活更添趣味与品位。

## 卓越派对诠释品质生活

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行各种特色产品及服务的专属服务平台。提供更加优惠、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，与更多会员互通信息、交流经验、合作共赢，同时提升生活品质。

您可持以下材料到就近的工行网点，填写会员登记表，加入工银商友俱乐部。

- 本人身份证。
- 本人从事生产经营活动的证明材料。
- 申请者若为法人代表本人以外的具体业务经办人员，需另提供企业法人授权其加入俱乐部的证明材料。

## 动情舞会

张爱玲曾经说过“中国是没有跳舞的国家”，但事实并非如此。在中国，舞会，被许多有着文艺情怀的人士怀念。

上世纪30年代是穿着西服旗袍、叼着西洋香烟、洒着诱惑香氛在舞池里肆意寻欢的纵情年代；上世纪80年代是穿着喇叭裤、留着爆炸头、扛着收录机在公共场合彻底奔放的舞动时代……

随着时代的进步，现在，只要有一定物质基础和兴趣伙伴的家庭，便可以举办私人舞会。当然，舞会可以选在家中举行，也可以选在酒店宴会厅或俱乐部里举行。

在舞会的时间、地点和乐队确定以后，就应该确定客人名单和发送请柬。舞会的请柬通常以女主人的名义发出，当然，独身男子也可以举办舞会并发送请柬。舞会上应邀请男宾多于女宾，以免女宾无人伴舞。因此，在舞会前，男宾可以打电话给主人，请求带另一男伴参加，但不能要求带另一女伴。舞会上，女主人可以为来宾安排好座位，并联系花商前来送花，当场把鲜花送给每位客人。

常见的私人舞会有两种：正餐舞会和晚餐舞会。

正餐舞会通常于傍晚举行，舞会开始约一小时后吃晚饭。参加正餐舞会的客人最迟应于舞会开始后半小时内到达，一般按座位姓名卡就座。客人基本到齐就座后就可以开始跳舞。每位男宾应首先邀请坐在自己左侧的女宾跳舞，然后再邀其他女宾。初进社交界的女子即使没有坐在父亲左侧，通常也由父亲首先邀她跳舞。

晚餐舞会不论开始还是结束都比正餐舞会晚得多，约在晚上10点到11点开始，次日凌晨结束。晚餐舞会上并不正式吃饭，而是从午夜12点或翌晨1点开始供应一些简单的食物。客人们要先吃过晚饭才前去参加舞会。晚餐舞会没有固定的座位，客人也不坐在桌子旁。但舞厅和隔壁房间有足够的椅子，供客人们休息。参加晚餐舞会，可以比规定时间晚到一小时，也不必非留到舞会结束不可。在传统的舞会上，最后一遍华尔兹跳过后就可离去。

## 清新茶会

目前，在国内流行着各种名目不同的茶会，如下午茶会、家庭茶会、野餐茶会、草坪茶会、网球茶会、板球茶会等，但无论何种名称，内容都相去不远。

西式的茶会上除了人员以外，茶与茶点是茶会上的主角，茶壶、茶杯、鲜奶罐、糖罐、滤勺、汤匙等都是必备品，整体空间的布置亦相当重要。大体来说，茶具的摆放无一定之规，以方便使用及整体协调为原则。如茶壶应放在主人手边，便于随时为客人斟茶。茶杯与托盘应置于客人面前。餐桌上还要准备英式烤饼、三明治、小蛋糕、饼干或纯中国风味的甜点等，这些茶点应分别放在数个大盘子上。另外应依客人多寡，多准备几个小盘子或中盘子。炉灶上要有滚烫的开水供随时冲泡茶水。

餐桌上必须铺设桌巾，以纯白色的蕾丝效果最佳。典雅的茶具，数朵时令的鲜花，轻柔的音乐，这一切都会使气氛更加完美，增加茶会的情趣。茶壶和茶杯的清洗也尤为重要。质地优良的红茶杯，不易附着茶垢，用完茶后只要立即以清水冲洗即可。经长期使用的茶杯及茶壶，如用完后未能马上冲洗，易在茶具表面残留渍痕，此时可将茶具放入柠檬汁中浸泡；若还不能将渍垢彻底清除，可用中性洗碗剂，以海绵轻轻擦拭，再用清水冲净即可。需特别注意的是，清洗茶具时绝不可以使用硬质刷，同时应避免使用强酸、强碱一类的清洁剂。尤其是镀金的茶具，一旦以硬质刷加以刷洗，将会破坏镀金层，不仅美观尽失，也降低了茶具价值。

清洗好的茶具宜放置通风阴凉处使其自然晾干，再收入茶柜中保存。茶柜宜放置在通风并避光处，才能保持柜内茶具原有的鲜艳光泽。

正统风味的茶会，无疑是一场味觉及视觉上的享受，不过若仅强调外在的华美与细节，反而会失去茶会本身的精神内涵。唯有设计出适宜茶会的主题，才符合现代人的生活情趣。☉



图/东方IC

# THE SOCIAL ROUTE OF THE PARTY TYPE

## 派对式社交路线

文\_李婉娜

今天,让我们一起跟随着派对的节奏,为你设计一条不失礼的“Queen路线”,让你成为最耀眼的派对“明星”。

社交礼仪是前往派对前必须学习的重要一环,如果你不懂派对上的规矩,即使你衣着再光鲜,也是枉然。今天,让我们一起跟随着派对的节奏,为你设计一条不失礼的“Queen路线”,让你成为最耀眼的派对“明星”。

### 第一站: 介绍自己

在与初识者握手作自我介绍时,一定要保持令人愉快的状态。多数情况下,宴会都是相识者的社交聚会,但也有些时候,当你到达宴会时才发现都是陌生的面孔。此时,如能够自然地融入某个小群体并与他们对话,会使我们更好地参与聚会并结识更多的人。

当接近那些正在聊天的人们时,不要刻意打断他们而应该仔细聆听找到恰当的时机再介绍自己。有时聊天的话题很复杂,中间有停顿的时候,你便可以利用这个机会去阐述自己的观点并介绍自己。如果那儿有很多人,你可以只对站在旁边的人介绍一下自己,就可以了。

### 第二站: 话题的选择

新鲜的资讯可以引起令人愉快的对话,与他人交流时,谈话内容具有“提升”个人魅力的能量。而你完全可以做到这点,只要抽出一点时间,阅读一些时事资讯、关于某个旅游目的地的趣事、当地球队的最近表现,甚至最近即将上映的电影,只要这个话题够睿智,你完全可以吸引全场的目光。派对本是一个让人放松心情地方,不需要聊一些比较沉重或深入的话题,这样反而会使派对变得沉闷,没有生趣。

## 黑领结还是白领结

参加派对,有两个规矩应该遵守。第一是最好带些鲜花、酒之类的礼物。在庆祝主人搬入新居的“暖屋派对”上,美国人一般还以盆栽、装饰品等家居物品作为礼物。第二是注重着装。主人一般会在请柬上注明对服装的要求。在法国,如不注明则说明要穿礼服,而在北美则相反,不注明意味着随便。美国对派对的服装分类更细,分为黑领结、白领结、半正式和非正式四种类别。出席“黑领结”派对需正式着装,男士穿燕尾服,打黑领结,女士穿正式晚装;出席“白领结”派对需超级正式着装,男士穿全套礼服,西装内穿背心,打白领结,女士穿长裙晚装;出席半正式派对,男士可穿西服外套,可不打领结,女士穿套装或裙装,不应穿牛仔裤;最没有着装限制的就是非正式派对,出席者可随意穿着。

## 第三站: 用餐礼仪

### 1. 中餐派对

#### (1) 主桌是你的方向标

入座前,你首先要迅速辨别出哪张桌子是主桌,然后由邀请方引导你入座,通常中餐的餐桌摆放分为两种情况:

A.由两桌组成的小型宴请。这种情况下,通常是两桌横排或两桌竖排的形式。当两桌横排时,面对正门右边的桌子是主桌;当两桌竖排时,距离正门较远的那张桌子为主桌。

B.由三桌或三桌以上的桌数所组成的宴请。在安排多桌宴请的桌次时,除了要注意上面提到的“面门定位”、“以右为尊”、“以远为上”等规则外,还应兼顾其他各桌距离主桌的远近。通常,距离主桌越近,桌次越高;距离主桌越远,桌次越低。

有的餐厅设计的主桌会比其他餐桌大一些,这样便于让宾客分辨哪张是主桌。

#### (2) 餐具规则

中餐上菜顺序为:冷盘——主菜——汤——面类或米饭——甜食或水果。中餐的餐具比较简单,但是使用起来的礼仪细节需要更加注意。

筷子是中餐中最主要的进餐用具,握筷姿势应规范,需要使用其他餐具时,应先将筷子放下。筷子一定要放在筷子架上,不能放在杯子或盘子上,否则容易碰掉。如果不小心把筷子碰掉在地上,可请服务生换一双。在用餐过程中,已经举起筷子,但不知道该吃哪道菜,这时不可将筷子在各碟菜中来回移动或在空中游弋。

勺子的主要作用是舀取菜肴、食物。有时,用筷子取食物时也可以用勺子来辅助。尽量不要单用勺子去取菜。用勺子取食物时,不要过满,免得溢出来弄脏餐桌或自己的衣服。在舀取食物后,可以在原处“暂停”片刻,汤汁不会再往下流时,再移回来享用。暂时不用勺子时,应放在自己的碟子上。

盘子在餐桌上一般要保持原位,而且不要堆放在一起。食碟的主要作用是用来暂放从公用的菜盘里取来享用的菜肴的。用食碟时,一次不要取放过多的菜肴,不吃的残渣,如骨、刺等应轻轻取放在食碟前端。如果食碟放满了,可以让服务员换一个。

### 2. 西餐派对

#### (1) 喝香槟

拿香槟的手势是表现派对礼仪的一个细节,正确的方法不是用整个手掌握住杯壁,而是用手指轻轻地捏着杯柄,这样不仅优雅,手的温度也不会破坏香槟原本的口味。喝香槟时绝对不能吸着喝而是倾斜酒杯,像是将酒放在舌头上似的喝。轻轻摇动酒杯让酒与空气接触以增加酒味的醇香,但不要猛烈摇晃杯子。此外,一饮而尽、边喝边透过酒杯看人、拿着酒杯边说话边喝酒、吃东西时喝酒、口红印在酒杯沿上等,都是失礼的行为。不要用手指擦杯沿上的口红印,用面巾纸擦较好。当碰到你口渴渴,服务生却离你很远的时候,千万不能大声地叫他,一定要等服务生自己送上门来,或自己委婉地走上前去。一般来说,派对上服务生所走的路线都经过专门的培训,绝不会有疏忽遗漏的角落。

#### (2) 进食礼仪

西式派对上除了会提供一些饮料以外,还会有一些精致的一口小食。首先,应当认识到派对上的食物并不是为了让你吃饱的,而是让你在喝酒前先垫一垫肚子,不至于马上喝醉,所以记住千万不能贪吃。当服务生拿着品种繁多的小食走到你面前时,先决定你选择哪一个,再下手,千万不可以东挑西拣,否则太失礼了。

#### (3) 一些特殊情况

##### A. 汤汁或酒水洒在餐桌上

如果在餐桌上弄洒了东西并且有很大面积,需要叫服务生来处理。如果污物洒在衣服上,则要起身去洗手间处理干净,最好不要在餐桌上处理,影响他人用餐。

##### B. 刀叉掉在地上

如果刀叉不小心掉在地上,切忌不要自己弯下腰去捡,这样既不卫生也不雅观。正确的做法是示意服务生将其捡起并重新换一套新的餐具。



图/Getty Images

■拿香槟的手势也是表现派对礼仪的一个细节，正确的方法不是用整个手掌握住杯壁，而是用手指轻轻地捏着杯柄，这样不仅优雅，手的温度也不会破坏香槟原本的口味。

#### 第四站：应对尴尬

派对是个热闹的交际场合，常常会遭遇一些尴尬的事情。其中经常遇到的一大尴尬事是，一个面孔熟悉的陌生人过来来与你打招呼，但是，你却无法在脑海中搜索出他是谁，这时，尴尬的状况就发生了……

应对以上尴尬场面，首先应该保持冷静，千万不能流露出认识对方的神情，因为这样会显得很没有社交礼仪。你可以通过一些技巧性的交流方式，帮助自己恢复记忆。如果你这样说，“上次见到你的时候，头发好像没那么短吧？”当你把似问非问的语句抛给对方时，对方可能会自报家门说：“对啊，你说上次××派对上的我是吗？”除此之外，你也可以把自己朋友介绍给这个面孔熟悉的陌生人，趁着双方自我介绍的机会，你也就自然而然地知道他是谁了。

#### 第五站：时间的控制

你必须了解参加宴会的时间安排，这样才可以在恰当的时间到达和离开。当与配偶、朋友或是同事一起出席宴会时，也需要计划安排好时间。不要迟到，因为这样会给主人带来不便。同样，你最好也不要做最后离开的客人，迫使餐厅过了营业时间但还要为你服务。

对于商务宴会，作为客人，你可以先说“谢谢，我们过得很开心”以示将要离开。

对于普通的社交聚会，只要你觉得是时候离开了就可以打个招呼以示离开。有了一个适当的时间安排，我们就可以放松心情，享受聚会，而不用再为等待彼此谁先说“再见”而伤神了。⑤

■图为耐克传奇领袖菲尔·奈特。



在一个形象代表一切的世界里，耐克那一道对钩的LOGO，成为全世界最多人认识的标志之一。耐克(NIKE)的英文原意指希腊胜利女神，其造型简洁有力的对钩图案则象征着希腊胜利女神翅膀的羽毛。作为全球著名的体育用品品牌，耐克在诠释其品牌的过程中，始终在运用一种励志式的语言来激发运动的激情，引领消费的潮流。与其说是品牌的成功，更不如视为一种体育文化的占领。而这一切，与菲尔·奈特密不可分。

## PHIL KNIGHT: THE UNCROWNED KING OF SPORTS

### 菲尔·奈特:运动的无冕之王

文\_张晶瑞 责任编辑\_于丹

#### ■ 梦想源于足下

梦想与激情永远是最完美的搭档，菲尔·奈特就成功地将自己的爱好与事业联系在了一起。生长于美国菲尔·奈特从小就喜爱运动，梦想成为一名出色的运动员，以至他高中时期写的论文几乎全都与运动有关，而他大学就读的俄勒冈大学，也是美国田径运动的大本营。然而，热爱并不能替代天赋，尤其是在运动方面。尽管已经十分努力，菲尔·奈特依然只是一位成绩一般的一英里跑运动员。或许我们真应该为少了一位出色的运动员，多了一名杰出的企业家而庆幸。

耐克的传奇领袖菲尔·奈特靠500美元白手起家，打造出如今体育用品行业的超级品牌。

他曾三次试图退隐，但又三次炒掉亲手提拔的接班人。

他总是戴着黑墨镜，酷味十足的出现在公众面前。

他一直是财富500强公司中最神秘的领导之一。

成功的事件，往往都有一个发展的契机，抓住这一点，你也就牢牢掌控了未来成功的方向。在斯坦福大学念MBA时，菲尔·奈特被一次课程深深地触动了。老师布置了一项作业：设想一家公司，描述其目标，并制定一份营销计划。课题虽然寻常，但真实的思考却激发了菲尔·奈特创业的激情。他当时拟定的题目是：“日本运动鞋公司可以像日本相机挑战德国相机那样挑战德国运动鞋吗？”这个话题完全来源于菲尔·奈特的生活经历，在完成这一作业之后，他终于意识到，“这才是我真正想做的事”。

当时，美国的运动鞋都是橡胶公司生产的，一双价值五美元，穿这种鞋跑完八公里，脚都会流血。教练比尔·鲍尔曼为了让自己的队员有更好的运动鞋，于是自己设计并制作，推出了绰号“雄鹿”的运动鞋，而菲尔·奈特成为这一运动鞋的试用者。这一偶然的配合，让比尔·鲍尔曼与菲尔·奈特成为最终商业上的合作伙伴。

1964年，菲尔·奈特和比尔·鲍尔曼各出资500美元，创立了“蓝丝带体育用品公司”，并成为虎牌运动鞋在美国的独家经销商，创业旅程就此开启。

## ■ 起步，抓住机遇

1968年，经比尔·鲍尔曼改制过的Cortez鞋成为虎牌运动鞋的最畅销产品，为公司日后的发展打下了坚实的财务基础，生意也渐有起色。到1969年，菲尔·奈特卖掉了一百万双贴着蓝丝带商标、在日本生产的运动鞋。

日本总公司察觉到产品良好的销售情况，便要求他们先汇款后发货，这样一来，成本大大提高。另一方面，虎牌又提出购买“蓝丝带体育用品公司”51%的股份，并在五个董事中占两席，如果拒绝，则立即停止供货。苛刻的要求，让菲尔·奈特与比尔·鲍尔曼决定开一家自己的公司。

耐克的标识让人过目不忘，简约的背后，往往也蕴含了更多的梦想。1971年，菲尔·奈特开始考虑给他刚刚起步的公司更换名称和标识。当地的一个女学生凯洛琳·戴维森 (Caroline Davidson) 只收取了35美元的费用，为他们设计了一个胖胖的勾勾符号，成为耐克的新标志。虽然非名家之手，从设计上来看，只有纯粹装饰功能的标志开始并不太讨人喜欢，因为它不像阿迪达斯鞋子上的条纹，具有支撑脚底足弓的修饰作用，也不像彪马的标志可以修饰支撑足部的圆形部位。但是，这个“Swoosh”（“嗖的飞过去”）的简单标识如今已经遍布

全球，成为最知名的LOGO之一。

1972年，耐克运动鞋正式面市，当年销售收入320万美元，接下来的10年中，耐克公司盈利年年翻番。

## ■ 胜出，品牌与财富

“开始，我们不能装大牌，因为没钱。我们曾搞游击营销。但随着我们变成行业老大，我们得改变自己的文化，变得更有计划。”菲尔·奈特说。

企业文化通常会带有某位领袖的烙印。耐克是一家富有冒险精神的开拓型公司。公司所在地，就像校园一样，有森林、小径、湖泊，还有足球场。菲尔·奈特希望这样一个安静、祥和、美丽的工作环境可以更好的传达出耐克所象征的“体育、表演、洒脱自由的运动员精神”。一位老资格的经理这样说：“那就像是在一个充满手足情义的环境中工作。同事们在一起痛快地喝酒，滔滔不绝地谈论体育，并自嘲为活跃且反传统的人物。”耐克的文化渗透于产品，更在整个企业中得以积淀。

“我们打定主意，我们是一家运动产品公司，不仅仅是运动鞋公司。如果你从电视上观看亚利桑纳的篮球赛，你看到运动员鞋子的时间只有10%左右，而看到他们运动服上商标的时间要占75%。”菲尔·奈特的雄心不止停留在做运动鞋，他要让耐克成为一个多元化发展的运动品牌公司。

1980年，耐克正式进入中国，秉承“Local for Local”（在哪里，为哪里）的观念，耐克不仅将先进技术引入中国，更是致力于本地人才、生产技术、销售观念的培养，取之本地，用之本地，在中国取得了飞速进展。2002年，小耐克进入中国市场。以其国际化的设计风格融合成人耐克的运动设计元素，强调时尚感和功能性的完美结合，受到了广大青少年的青睐。伴随着超级品牌的成功，2010年《福布斯》全球亿万富豪排行榜中，菲尔·奈特以102亿美元位列第62位。



■ 图为耐克公司创始人菲尔·奈特(右)入选2012年奈史密斯篮球名人堂。

## ■ 秘诀，不迷恋广告

耐克这句“Just do it”，是一句人们广为熟知的经典广告语。既可以理解为“我只选择它、就用这个、来试试”，还可理解为“想做就做、坚持不懈”等，“Just do it”同时也展现了耐克公司体育精神的理念。

耐克的 success 似乎与广告密不可分。耐克公司拓展市场的首要突破口是青少年市场，而这一市场上的消费者有一些共同的特征：热爱运动、崇敬英雄人物、追星意识强烈、希望受人重视、思维活跃、想象力丰富并充满梦想。

“我们宣传我们的运动员与品牌，同时也从这些比赛中赚钱，这是很不错的互补行为。”1984年，耐克公司与21岁的乔丹签约推广一款篮球运动鞋。一年之内，几乎所有美国男孩都有了这款球鞋。在广告中，“菲尔·奈特和耐克把我变成了一个梦幻人物。”乔丹感叹道。在耐克的广告中，不乏看到一些大名鼎鼎、受人喜爱的体育明星，如C罗、德罗巴、小罗、托雷斯、法布雷加斯、伊布、罗比尼奥、阿圭罗等，并拍摄了许多想象力十足的广告，如2010年南非世界杯的宣传片《踢出传奇》就在当年的欧冠决赛时首播。

但在广告代理商面前，菲尔·奈特却直言：“我不喜欢广告，现在也还是不喜欢。”这或许是反映在菲尔·奈特身上的另一对抗，不喜欢并不代表不作为，相反，要把不喜欢的事做得更好。但一方面，我们也不难发现，与其他商品的广告相比，观看耐克的广告，更像是看美国大片，将巨大的资源用于包装和推销明星上，耐克产品本身反而不是关注的重点，广告更具有艺术性。从这里，我们似乎可以看出，与运动相结合的，不仅是耐克产品，还包括其品牌精神。

## ■ 前进，永不停息

菲尔·奈特一直是财富500强公司最神秘的领导之一。他曾三次试图退隐，但又三次炒掉亲手提拔的接班人。他总是戴着黑墨镜，酷味十足的出现在公众面前。员工们会把他当作一位父辈、天才的企业家。在他的经营下，我们看到了一个不寻常的耐克：活力、个性、张扬……与此同时，耐克品牌折射出的耀眼锋芒，也反映出他本人的个性特征：进取、运动精神、我行我素、充满想象……

最终，菲尔·奈特凭借独特的个人魅力将公司带入无人可企及的高度，为公司的灵魂和精神领袖。这使得人们不断猜想，他会挑选谁为合适的接班人？如何继承耐克？如何发扬耐克？这一系列本来就很复杂的问题变得更为艰巨。

“重点并不在我，重点在于怎样做对公司最有利。人显然都是要离开的，我们总有一天会有一位新的首席执行官。”20世纪90年代中期，菲尔·奈特曾经短暂隐退。在他隐退期间，耐克遇到了许多麻烦。1999年，耐克的销售额跌到了96亿美元。尽管原因可能与乔丹退役、经济疲软有关。但当时61岁的菲尔·奈特依然在数千名员工前，坦然承认了自己和管理层的失误。

波折，让菲尔·奈特无法短时间内彻底退休，他依然担任董事长，为耐克发展方向掌舵。也许在我们眼前的他依然精神矍铄、斗志昂扬。但，终有一天他要退出沙场。在一次演讲中，菲尔·奈特说道，他所能想到的最糟糕的事情就是：有朝一日，当他抱着孙子时，孙子问他：“耐克是什么？”培养历练新一代接班人，如何让耐克持续辉煌？应该是菲尔·奈特最后、也是最伟大的成就。

现在来看，耐克帝国令他挥之不去的，也许并不是耐克创始人、领袖的光环，而是对自己事业的执著与热爱。正如我们从耐克品牌中感受到的那样，耐克的成功记录了菲尔·奈特的成功。作为一位天才企业家，他有着极其敏感的商业头脑，从产品设计、技术、体验，再到市场营销、企业规划。他，铸就了一个近乎完美的耐克。他带领的耐克公司影响了全球人们的运动理念和生活方式。菲尔·奈特作为体育界大亨，他的奖牌不是挂在胸前，而是永远记录在史册上。⑧

■汇源集团董事长 朱新礼。



在电视剧《乡村爱情交响曲》中，那个想要在象牙山村建分厂的汇源果汁厂老板，就是汇源集团的董事长——朱新礼本人。憨厚老实，大智若愚，是他给人的初次印象。剧中他客串自己，而在这位“中国果汁之父”成功的背后，有着戏剧性的、丝毫不输电视剧的人生。

# THIS WORLD IS PERSON WITH HIGH ASPIRATION'S WORLD

## 世界是有心人的世界 ——专访汇源集团董事长 朱新礼

特约记者\_郭婷婷 责任编辑\_陈方诗

朱新礼，一个笑容淳朴的山东男人，一个开创出中国果汁“蓝海”的传奇人物，从山东到北京，从北京到世界，他不断地把目标定位在更高处。他在挑战自己，更在挑战自己的意志。

## ■ 艰难创业

1992年春天，87岁高龄的邓小平，相继视察武昌、深圳、珠海、上海等地，陆续发表了一些让人耳目一新的重要讲话。当时的朱新礼任山东省沂源县外经委的副主任，在邓小平南巡讲话的鼓舞下，他直接找到沂源县委书记说，“给我一个全县最差的企业干”。这个“最差的企业”——沂源县罐头厂经国有资产管理局评估、改制，终于在1992年6月28日迎来汇源的诞生。

汇源成立之初，面临的首要问题是资金短缺。找政府扶持，人家明确告诉他，政府没有资金。找亲戚朋友借，但大家的收入都很少，借来的那一点点钱也只是杯水车薪，有钱的亲友又不愿意借，怕钱打了水漂。以为银行是最后一道辙，但之后很久，贷款还是杳无音信。

除了资金，就是产品的质量。他把目标锁定在当时世界上最先进的德国水果加工设备和瑞典利乐包无菌冷灌装生产线。朱新礼带上沂蒙山区的玉米煎饼，亲自飞到了德国和瑞士，考察德国水果加工设备和瑞士饮料灌装生产线。接下来面临的是资金短缺，根本没有外汇支付给对方贷款的窘境。

幸运的是，回国之后，在一次聚会上，朱新礼听到朋友们在谈论一种崭新的商业模式——补偿贸易。这是一种理想的筹资方式，可以解决资金、技术等方面的问题。最关键的一步，是向银行申请一个五年信用证。极富戏剧性的是，就在汇源的这笔五年信用证刚办理后的第10天，就爆出了一个轰动全国的金融诈骗案。从那以后，银行方面再也不开大额信用证了。也就是说，在当时的背景下，如果那个五年信用证再晚办理几天，汇源兴许就没戏了。

1993年4月，价值上千万美元的德国水果加工设备在汇源公司安家落户了。当200多个德国工程师和技术人员来安装机器设备时，小小的沂源县城沸腾了。山里的人没见过老外，因此无论他们走到哪儿，都会有一大帮老百姓围着看稀罕。

朱新礼这样形容当时的情景：“现在回忆起来，那是我们的员工第一次看到了世界的影子。”

日后汇源移师京城，是朱新礼的又一个重要的英明决定。看似一小步，实则是汇源走向全国、奔向世界的一大步。

## ■ 资本之感

20世纪90年代初，在碳酸饮料正风靡之时，汇源公司就开始专注于各种果蔬汁饮料的开发。当时国内的果汁企业普遍规模小，缺乏品牌意识，汇源凭借其专业化的“大品牌”战略和令人眼花缭乱的新产品开发速度，在行业中脱颖而出，很快就跃升为中国饮料工业十强企业。到2000年时，汇源已经雄霸国内果汁市场23%的份额，是排在其后的第二名的近10倍。

然而，自1999年以来，汇源的领先地位就开始遭到后来的竞争对手的挑战。饮料行业赫赫有名的“大鳄”，如可口可乐、百事可乐、统一、康师傅等，先后高调“参战”，各种新产品、新概念、新包装纷纷闪亮登场，一掷千金的广告推销和形式多样的强势宣传，让汇源的品牌光环黯淡下来。

此时，发展正劲的德隆国际战略投资有限公司旗下的屯河水泥正意欲进军果汁行业。于是，有人向朱新礼提议道：汇源如果能和德隆合作，将是一次强强联合。

最令朱新礼动心的，是德隆高超的理财技能。德隆整合水泥产业的能力，以及在数年之间跻身全球第二大番茄生产商的能力，让朱新礼深为慨叹。他深深体会到，“在工厂管理、市场品牌方面，可能我们比他们强，但是在金融、资本运作上，他们比我们强得多！”

经过数月的沟通，历经数次修改，双方终于达成合作协议。2001年3月，汇源与德隆正式组建合资公司。其中，德隆以5.1亿元现金出资持股51%，汇源以资产出资持股49%。

两个看起来完全互补的优秀企业，在合资之初获得了业界的盛赞。借助北京汇源的平台，德隆在饮料领域与国内数家巨头展开了收购兼并的谈判。也是通过与德隆合作的这段时间，朱新礼有一种感觉：德隆帝国将面临巨大的风险。德隆对大额资金的需求变得日益迫切，意图也越发明显。裂痕开始出现，战略分歧随之而来。朱新礼开始筹划谈判回购事宜。

为了打破拉锯战的僵局，迅速了断，朱新礼想到了一个没有办法的办法——“对赌”，尽管这可能会丧失掉整个汇源。他向德隆提出“最后一星期”的“最后通牒”，“要么你买我的49%，要么我买你的



■2011年12月11日，在北京举行的中国企业成长百强颁奖典礼上，汇源集团董事长朱新礼获2011年度商界领袖奖。

51%。一个星期，谁拿得出现钱谁来买！”而且还坚决要求“不论是由谁买，收购资金必须一次性全部打到对方账上”。朱新礼可谓背水一战，他算了一笔账，德隆已经陆续从合资公司借走一部分资金，如果以8亿元收购价格来算，汇源能筹到2亿元，买下股权就没有什么问题了。

凭借着汇源的实力、信誉和朱新礼良好的人际关系，他很快就筹集到了2亿元资金，最终赢得汇源。汇源与德隆分手不久，德隆终因德隆违规融资和操纵股价在2004年4月突然“折戟沉沙”。

## ■ 商业联姻

在经历了一场资本纠葛大洗礼之后，选择一个好的合作者，其重大意义远非朱新礼之外的人所能理解。经过几轮的反复挑选，2004年9月，朱新礼将合作者的选择范围收缩至四家国际巨头之内——达能、统一、可口可乐和百事可乐。

在几个月的酝酿和接触中，汇源与统一的关系有了新进展。后来在谈到选择联姻统一原因的时候，朱新礼表示，“因为双方有很强的互补性”。

而实际上，真正打动他的却是一封信、三本书。就在双方沟通期间，统一董事长高清愿托人送给朱新礼一封亲笔信以及附带的三本书。在信中，高清愿表达了对朱新礼的钦佩、对汇源崛起的赞扬和对将来合作的看法。此外，高清愿还谈到对人生世故的看法等，信中娓娓道来，情真意切，朴实的语言让朱新礼感受到对方的真诚。读完信和书

后，朱新礼说：“一直对统一和高清愿本人深感敬佩的我被打动了。”

2005年3月21日，在北京顺义区北小营——汇源集团总部，朱新礼在一纸合同上郑重地签下了自己的名字，这是汇源与统一签订组建合资公司的协议。

然而，这一次联姻7月初就宣告终结。达能这次似乎确实是“非我莫属、舍我其谁”了。2006年7月3日，无论对秦鹏还是朱新礼而言，都是一个不能忘记的好日子。就是在这次新闻发布会上，朱新礼、汇源投资发展部负责人路长青、法国达能集团中国区总裁秦鹏、美国华平投资集团经理冯岱、荷兰发展银行董事总经理王琦向媒体正式宣布：法国达能、美国华平投资集团、荷兰发展银行、香港惠理基金四家财务投资者共同投资两亿多美元，持有了汇源35%的股权，其中达能将独家持有汇源22.18%的股权。

一个是食品行业的国际巨头，一个是果汁饮料行业的中国老大，似乎没有人否认这是一次足以影响整个中国饮料行业大格局的强强联合。借助达能的强大平台，汇源可以实现渠道和供应链整合，增强实力，走出国门；通过汇源，达能则进入了中国果汁行业的巨大市场。

机遇与挑战永远都是一对孪生兄弟，关键在于如何平衡其关系。不过，从朱新礼的反应看，他显然对这次合作充满了更多憧憬，而且，在有了德隆的前车之鉴以后，他更是学会了“与狼共舞”而又不被“狼”吃掉。在新闻发布会上，他曾意味深长地说，“这是一次有很深感情基础的合作。”

## “果树银行”惠及万千果农

汇源“果树银行”计划是汇源农业产业化示范项目的重要组成部分，该计划与“汇源水果加工中心、包装储存中心、果品交易中心、技术培训中心”一起，构成了一个包括“果蔬科研、品种引进、技术培训、种植示范、果品储藏、包装、交易和深加工”在内的完整的产业体系。

为体现“营养大众、惠及三农”的企业使命，2007年3月，汇源启动帮助果农致富的“果树银行”计划，在全国各地链接、建立了若干个大型水果原料基地，引进先进的果蔬品种，改良升级当地的果树苗木品质。同时，还免费培训当地果农，并按照统一的价格全部收购其产品。“果树银行”计划，让果树真正成为果农身边的“定期存折”，是汇源反哺三农、积极承担社会责任的一项举措。

“果树银行”计划，是汇源经营模式的一次巨大创新，实现了从个体农户到“龙头企业+产业基地+广大农户”全新发展格局的升级，搭建起小农户进入大市场的桥梁，对于增加农民收入有着极其现实的意义。

## ■ 波折上市

早在1999年，汇源就开始准备上市。上市一直是朱新礼孜孜以求的目标。

2001年，汇源再度传出谋求上市的消息，还聘请了专门的财务公司作前期准备。后来因与德隆合作，上市计划又搁置下来。

“整合对很多企业造成了很大的伤害，你要想到你的承受能力。这不仅仅是资金的问题，还要至少具备三个条件：一是产品有很强的生命力，二是有很强的管理团队，三是有强大的资金支持。”这是朱新礼总结的宝贵经验。

直到2005年，汇源与统一合作，上市计划才重新提上日程。

朱新礼自己也承认，汇源上市一直是他的一块心病，时而跃跃欲试，时而又止步不前。后来，经过长时间的酝酿和准备，汇源上市的时机基本成熟了，朱新礼决定选择在香港上市。

2005年4月，朱新礼开始做财务审核、产品销售等方面的细致工作，为最后的上市作准备。2006年7月3日，汇源迎来了法国达能的投资，上市的步伐明显加快了。毫无疑问，达能带来的巨额投资为汇源上市增加了一个大筹码。

朱新礼感慨而幽默地说：“汇源为上市做了大量细致的工作和充分的准备，真是细到把头发丝都数了一遍。”

2006年9月25日，汇源向香港联交所正式递交上市申请。2007年1月25日，由摩根士丹利、瑞银和建银国际担任承销商，汇源在香港联交所进行上市聆讯，集资19.5亿港元。汇源此次招股共发行4亿股，招股价为6港元，筹资规模达24亿港元，成为2007年以来香港联交所最大规模的IPO。

回头看一波三折的资本运作之路，在一个好结果的映衬下，一切波折都显得格外生动又有意义。经过上市，朱新礼的资本运作更加成熟，上市也为汇源打造品牌、成长为国际化大企业创造了优越的条件。

## ■ 再踏征程

2008年9月3日，可口可乐及其旗下全资附属公司Atlantic Industries联合宣布：将以总价179.2亿港元收购汇源全部已发行股本以及汇源全部未行使可换股债券；注销汇源全部未行使购股权，提出自愿有条件现金收购建议。这也将成为可口可乐迄今为止在中国金额最大的一笔收购交易。此消息一出，便引起了轩然大波。更多的人不禁要问可口可乐为什么肯下如此大的血本。

“汇源在中国是一个发展已久并且成功的果汁品牌，对可口可乐中国业务有相辅相成的作用。”可口可乐公司首席执行官及总裁穆泰康第一时间就此交易作出评价。

“可口可乐愿意出高价购买汇源果汁的股份，因为汇源果汁的原材料采购与可口可乐的分销可以协同合作，提高运营效率，而汇源在国内的果汁饮料市场处于领导位置，加上果汁饮料市场增长很快，中国对于可口可乐很重要，拿下汇源，就少了一个竞争对手。”一位知情人士这样说。同时，此次收购还包括很多生产设备，对可口可乐全面进入果汁饮料领域具有极大的帮助。

很多人心中最大的疑惑是：朱新礼为什么要卖掉一手辛辛苦苦拉扯大的“儿子”呢？作为汇源的创始人，朱新礼历经十六年苦心经营，好不容易发展到国内果汁行业王者地位，卖还是不卖？朱新礼挣扎了两三天。从内心深处他是不希望卖的。按照各方的计划，汇源果汁和可口可乐的收购协议应该是在2008年8月27日签订，8月27日是可口可乐和百事可乐的报价日，但朱新礼一直推了三天。直到8月31日，朱新礼才在合同上签字。

一切似乎水到渠成，但是事情却远不是买卖这么简单。据某门户网站调查显示，消息一出，近八成网民反对该项收购案，网民们言辞激烈，声讨声四起，很多专家学者纷纷撰文，大有打响民族品牌的保卫战之势。

朱新礼则明确指出收购是正常的商业行为，否认了因为和达能签订捆绑出售协议而被迫签约，同时也否认经营困难，一再强调应该把它看做“商业行为”。

本来他以为，把汇源卖给可口可乐，可以好好歇一歇，甚至计划好了钱怎么用。可事与愿违，2009年3月18日，中国商务部正式宣布，禁止可口可乐收购汇源。这一切计划便泡了汤，松懈的情绪又得重新紧张起来，原来该干嘛还得干嘛。既然不能卖，只有继续当儿子养着，不管再苦再难，也要栉风沐雨，勇敢前行。其实这样一种经历，汇源也收获良多——包括知名度和关注度的空前提升，朱新礼本人得到了更多的尊重和认同。这个世界被他言中：世界是有心人的世界。④

# 贵金属投资专区

“金银天然不是货币，但货币天然金银。”长期以来，贵金属充当着投资和消费对象的双重角色。特别是近年来，得益于贵金属市场行情的稳步攀升，贵金属投资受到了越来越多人的追捧。为了发挥贵金属的价值储藏优势，丰富广大客户的理财渠道，满足客户的理财需求，中国工商银行推出了贵金属产品投资体系，以方便客户进行贵金属投资，达到理财多元化、资产合理配置的目的。

## ■ 贵金属交易

### 代理贵金属递延交易

贵金属递延交易是上海黄金交易所的挂牌交易合约(Au(T+D)、Ag(T+D))，以保证金方式进行交易，客户可以选择合约交易日当天交割，也可以选择延期交割，同时引入延期补偿费(简称延期费)机制来平抑供求矛盾的一种现货交易模式。

#### 交易特色

(1)保证金交易：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。

(2)双向投资：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。

(3)交易渠道安全便捷：投资者通过工行网上银行或柜面即可开立上海黄金交易所交易账户，通过工行网上银行直接参与贵金属递延合约交易。

(4)交易时间延伸：与国际贵金属报价同步，上海黄金交易所提供日市及夜市交易，T+0交易当日即可买卖，随时赚取差价。

(5)交易价格透明：交易价格与国际贵金属价格高度接轨、同步浮动、高度透明。

#### 交易须知

##### (1)交易合约

Au(T+D)、Ag(T+D)

##### (2)交易保证金

工行根据上海黄金交易所相关规定及市场发展情况制定保证金比例，并可适时调整保证金比例，具体执行情况可咨询当地工行。

##### (3)交易报价

Au(T+D)合约交易报价单位为人民币元/克，最小变动价格为0.01元人民币，最小交易单位为1手，每手代表的实物标准重量为1千克。

Ag(T+D)合约交易报价单位为人民币元/克，最小变动价格为1元人民币，最小交易单位为1手，每手代表的实物标准重量为1千克。

##### (4)资金清算

贵金属递延交易业务实行“集中、净额、二级”的资金清算原则和每日无负债结算制度。当保证金余额低于工行规定最低保证金余额时，客户应追加资金，未补足的，禁止开新仓，并强行平仓，以补足保证金。

##### (5)业务办理指引

###### ①办理流程

开户注册—>递延协议签订—>查询行情及委托交易—>交收申报—>实物交割(目前只能进行黄金交割)。

###### ②开户方式

未在工行开交易账户的客户，只需注册网上银行，如注册账户中有灵通卡、e时代卡或理财金账户卡的客户，可通过网上银行自助注册黄金客户编号，并与灵通卡或e时代卡或理财金账户绑定，T+1日即可进行交易。

已在工行成功注册交易账户的客户，可通过“网上贵金属”模块下的“实物贵金属递延”功能签订个人黄金递延交易协议。

从他行转入工行的客户，需先解除与他行的代理关系，将所获取的黄金客户编号通过工行“网上贵金属”模块下的“实物贵金属递延”进行黄金编号与灵通卡或e时代卡或理财金账户卡绑定，T+1日即可交易。

###### ③交易渠道

客户登录工行网上银行，选择“网上贵金属”模块下的“实物贵金属递延”功能进行Au(T+D)、Ag(T+D)合约交易。

#### 温馨提示

(1)贵金属递延合约交易时间、交易单位、提货单位等内容以上海黄金交易所公告为准，工行将随上海黄金交易所的规定变化作相应调整。

(2)按上海黄金交易所规定,客户提取出库的黄金实物不得再入上海黄金交易所指定黄金仓库。

(3)目前工行暂不提供白银交割功能。

(4)在参与贵金属递延交易之前,应认真阅读上海黄金交易所《延期交收交易规则》以及工行的相关业务规定,充分认识贵金属市场价格风险以及延期交收业务的杠杆风险。贵金属递延交易产品具备杠杆放大功能,可能获得较高的投资收益,但同时也可能发生损失风险。因此,客户在投资黄金现货延期交收产品之前,须仔细分析自身的风险承受能力,充分了解产品的特点和风险,审慎决定。

## ■ 投资收藏

### 1. 如意金·金条

成色: Au999.9。

规格: 20g、50g、100g、200g、500g、1000g。

生产单位: 委托上海黄金交易所认证的合格黄金精炼企业铸造。

特点:

- (1)品牌保证: 工行自主设计,刻有工行LOGO;
- (2)价格透明: 每日公布的挂牌价格,与国际市场黄金价格挂钩;
- (3)规格齐全: 包括多种规格,能满足投资、馈赠和收藏等需求;
- (4)回购服务: 已在部分地区开通回购服务,客户只需携带如意金·金条及相关证书、发票到指定网点办理即可。

### 2. 如意金钱·福·禄·寿·禧

成色: Au999.9 (部分规格的福字金钱成色为Au99.9)。

规格: 1/2盎司、1盎司、3g、5g。

生产单位: 上海造币有限公司。

特点: “如意金钱·福·禄·寿·禧”以圆形方孔仿古花钱为造型。

其中“福”取万福(蝠)祥云之意,呈福通运转之势,吉祥富贵之象。“禄”取加官进禄(鹿)之意,呈官运通达之势,鸿运高照之象。

“寿”取灵仙祝寿之意,呈天长地久之势,延年益寿之象。“禧”取喜鹊登枝之意,呈吉祥如意之势,福喜临门之象。

### 3. 如意金·金砖

成色: Au999.9。

规格: 12500g。

价格: 每日公布的挂牌价格,与国际市场黄金价格挂钩。

特点: 工行限量发行的个性化定制金砖——“如意金·金砖”,精致工艺铸就金砖表面璀璨光芒。金砖配有唯一编号、品质证书,亦可为客户度身定做。售价与国际市场黄金价格挂钩,既可投资,也可收藏与传承。

### 4. 如意金·金元宝

成色: Au99.9, Au99.99。

规格: 30g、50g、100g、200g。

价格: 与国际市场黄金价格挂钩。

生产单位: 周大福珠宝金行(深圳)有限公司。

特点: 金元宝在设计上充分将“富贵、吉祥、如意、福佑”的概念融入其中,正面四条形如祥云的长生藤萦绕着内蕴国色牡丹的“福”,福是“福、禄、寿、喜、财、吉”六大吉祥之首,代表着中国源远流长的民俗文化,是一种美好愿望的象征。左右侧“吉祥”、“如意”字样及富贵牡丹图形,无不表达了工行愿广大顾客富贵吉祥、福满愿圆的美好祝福。现代工艺的浮雕制作手法更为您呈现出一幅美好蓝图。

THE INVESTMENT ZONE  
OF PRECIOUS METAL

## 5.如意银·龙凤银元宝

成色: Ag999。

规格: 100g、200g、500g、1000g。

生产单位: 委托上海黄金交易所认证的合格黄金精炼企业铸造。

**特点:** 白银与黄金同属于贵金属。在历史上, 白银曾以元宝的形态, 作为本位货币流通, 鉴证着中国金融文化的变迁, 更是尊贵与财富的象征。工行发售“如意银·龙凤银元宝”产品, 寓意龙凤呈祥、财源源长。“龙凤银元宝”传承了中华传统文化, 是典藏和馈赠之佳品。

## 6.如意银·十二生肖纪念章套装

成色: Ag999。

规格: 20g×12枚。

生产单位: 上海造币有限公司。

**特点:** 工行全新推出“如意银·十二生肖纪念章套装”, 共12枚, 每枚20克, 成色均为999%。本系列在制造工艺上采用了压制工艺, 正面为中国传统剪纸风格的生肖, 浮雕造型生动活泼, 洋溢着浓郁的中国传统文化气息。

## 7.如意银·兔年银章

成色: Ag999。

规格: 50g、100g。

生产单位: 上海造币有限公司。

**特点:** 工行于2011年发行的“兔年银章”, 在制造工艺上采用了浮雕技术, 其中100克“兔年银章”在制造工艺上采用了浮雕结合单面彩印技术。银章图案由兔子、牡丹、“辛卯”篆体字样组成, 寓意“玉兔报春、吉祥如意”; 背面图案由工行标识、对称花边及年份、成色及重量标识组成。工行从2010年开始陆续发行十二生肖系列如意银章, 12枚银章与您一起见证工行作为全球最大市值银行开辟的辉煌历程, 其收藏价值将在您与工行的共同成长中历久弥彰。

## 8.如意银·典藏龙砖

成色: Ag999。

规格: 5000g、10000g。

**特点:** 这是工行首次限量发售的如意银·典藏龙砖。多面高浮雕腾龙图案凸显尊贵工艺, 规格为5公斤和10公斤, 成色为99.9%, 各限量发售500块。具有投资保值功能, 亦可收藏与传承。

## ■投资理财

积存金业务是指客户在工行开立积存金账户，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，按确定金额购入工行以黄金资产为依托的黄金资产权益（积存金），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，因而可降低在不适当时候做出大额投资的风险，投资者可于合约期（通常最少一年）内任何时候，或在结束账户时，选择兑换实物贵金属产品，若投资者决定出售积存金，便可按当日积存金价格变现。一般的黄金投资需要掌握专业的知识，耗费大量的时间，即便是专业的投资人士也不能保证每月都在黄金最低价时完成投资购买，而积存金可以使黄金投资变得更方便、省心和低风险。

### 1. 适用对象

所有在工行开立账户的个人客户。

### 2. 优势

积存金是工行推出的全国首款以“日均价格灵活定投”的低风险黄金投资理财产品，真正实现以日均价进行黄金积存，从而更有效地为客户平摊投资成本、最大限度地规避金价波动的投资风险。

(1) 稳步增金：工行的贵金属理财专家团队每日为您购入黄金，助您平摊成本，分散风险。

(2) 积少成金：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。积存金的兑换是指客户可以将账户内的积存金兑换工行在售的等价值贵金属实物产品，同时减少积存金账户余额。

(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。

### 3. 开办条件

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。

客户办理积存金业务时，需与工行签订《中国工商银行积存金协议书》。客户可持灵通卡、理财金卡、e时代卡、活期存折等到工行柜面开立积存金账户，建立积存账户与资金账户的绑定关系；客户也可通过工行电子银行自助签订协议，开立积存金账户，建立积存账户和资金账户的绑定关系。

### 4. 服务渠道与时间

工行任意网点均可购买，您也可以登陆工行网上银行自助开通积存金业务，并可办理主动积存、定期积存协议签订、预约兑金、产品查询等业务。在需要时，可以在开户地区的任一贵金属销售网点，将账户内的积存金兑换工行丰富的等价值贵金属实物产品。

积存金的积存、赎回和兑换交易日同上海黄金交易所的交易日；积存、赎回网上服务时段为每日9:30—22:30；柜面服务时段同网点的经营时间；兑换服务时段为交易所工作日，时间为9:30—15:00。

### 5. 费用标准

工行向客户收取“积存手续费”和“赎回手续费”，积存手续费率为0.5%，赎回手续费率为1.5%。（如有变动，另行公告）

### 6. 温馨提示

(1) 单个客户单日累计赎回量超过30公斤时需提前3个工作日进行预约。

(2) 因受国内国际政治、经济因素以及各种突发事件的影响，黄金价格可能发生波动，投资者应充分考虑由此产生的一切风险和损失。Ⓢ

# SEEK THE WEALTH INFORMATION THROUGH THE GOLD



图/东方IC

## 透过黄金探寻财富信息

责任编辑\_赵晓璐

由于黄金的特殊价值,历史上黄金一直作为货币流通。当今社会,黄金虽然不再充当货币的角色,但是其货币属性非但没有消失,在国际贸易中仍然承担着结算货币的重任,黄金储备也仍然是各国国际储备的重要组成部分。此外,由于黄金的特殊物理和化学属性,也被广泛用于工业生产和首饰生产中。可以说,自黄金诞生以来,人们对它的痴迷就没有减弱过,黄金投资也一直为人们所热衷。自2002年3月底金价恢复到300美元以上,到近年来的最高1921美元/盎司的高位,形成了十年的单边上扬态势,这让人们对金价的未来走势充满疑虑:金价到底有没有“天花板”,未来又将该何去何从?

# GOLD MAKES YOUR PORTFOLIO BE MORE PERFECT

## 黄金：让投资组合更完美

文\_张达红 [花旗银行私人银行部高级副总裁] 责任编辑\_赵晓璐

在纯股票投资组合中加入黄金，可以大幅降低波动率，这符合现代投资组合理论的“最基本教义”。



■2011年11月23日，北京国际展览中心展出的投资金条。

图/东方IC

黄金到底有多少保值抗通胀作用？持有黄金能获得什么样的回报？你是跟进买金大流呢，还是作壁上观？

### 金价到底何去何从

即使是代表“聪明钱”的对冲基金们对此也意见不一。由于认为黄金价格已经上涨太多，缺乏进一步上行的支撑和动力，今年第一季度，索罗斯总共抛售了将近8亿美元的黄金。目前他总价值为85亿美元的投资组合中，黄金持有量（绝大部分是金矿开采公司的股票，实物黄金非常少）只占2%左右。与索罗斯相反，在美国次贷危机中一战成名的约

翰·保尔森则“我自岿然不动”，继续持有大量黄金（包括实物、ETF、金矿股票等，总价值据估计在50亿至60亿美元之间）。

对黄金价格走势看衰的一派主要认为随着经济回暖，美国第二次数量宽松政策即将在今年六月底结束，利率水平届时会上涨，从而带动持有黄金的成本上涨，使得这种不会产生任何现金流入的资产变得不那么诱人。对黄金价格走势继续看好的一派则坚决认为，由于主要发达国家的经济入不敷出——经济增长速度大大低于社会赤字的增长——人们对于它们的法定货币（fiat currency）正在失去信心，黄金将成为新的储备货币。

## 黄金资产不可或缺

如果你现在除了手上的结婚金戒指之外没有任何形式的黄金资产，那么确实应该把黄金纳入自己的考虑范围：由于驱动黄金资产走势的因素与驱动普通金融资产和不动产的因素大相径庭，黄金不一定让你赚大钱，但是一定可以降低你的总体资产组合的波动率。

用过去十年（2001年4月至2011年4月）的上证综指和黄金价格关系来做一个简单的数字分析就可看出，这十年里，上证综指的年平均回报率是3.2%，波动率是30%，而黄金的年平均回报率是18.9%，波动率是13.7%。两者的相关系数为0.09。假如投资组合持有上证综指和黄金各50%，则可以在过去的十年里获得13.3%的年平均回报率，这个投资组合的波动率为17.1%，比起光持有股票来讲，显然要“合算”得多。如果把持股比例增加，年平均回报率会下降，波动率则上升（股票90%黄金10%的组合，年平均回报率只有7%，而波动率则达27%）；假如把持股比例减少，年平均回报率会上升，波动率则下降（股票10%黄金90%的组合，年平均回报率为18%，而波动率只有13%）。

从中可以得出什么样的结论呢？最直观的一点就是：在纯股票投资组合中加入黄金，可以大幅降低波动率。这符合现代投资组合理论的“最基本教义”，就是用低相关性的资产构建投资组合，可以提高投资效益（每单位风险所获得的回报）。每一个普通投资者都应该考虑为自己的投资组合添加一些与股市相关性低的资产。

对于投资时机的选择，投资者可不必顾虑太多，现代证券市场给了投资者很多控制价格风险的工具。卖出基于黄金资产的证券产品（如黄金ETF）的看跌期权（put）就是一种手法。假定认为黄金价格下跌10%就值得出手，投资者可以卖出10% out-of-the-money（OTM，指期权行权价格低于现价10%）的看跌期权。要是金价不跌，则可以坐收卖出期权所得收入（premium）之“渔利”。要是金价跌至行权价格区间，那么就能以自己认可的价位买入黄金资产。如果想要保护自己不受价格剧跌的影响，可以卖出一种“阶梯式”看空期权，它只在某两个价格点之间有效，除了比现价低10%的行权价格外，这个看跌期权在黄金资产价格跌至比现价低20%后就无效了（这个区间的大小决定这类期权的价格premium）。目前国内的证券市场上还没有这种工具，但是很多银行提供的结构性产品可以帮助投资者实现这样的交易。

## 比例并非越高越好

黄金显然具有许多投资优势，那么黄金在投资组合中的比例是否越高越好呢？这个结论值得斟酌。过去十年包含了黄金市场最牛市阶段，这样的历史能否在未来重演谁也说不准。因此，历史数据只能为我们的决策提供一定依据，但是我们不能完全被历史牵着鼻子走。另外，黄金的流动性比较差，这个特点一方面可能人为压低了与股市的相关性，另一方面也造成无法准确估计交易成本。理论上漂亮的组合，在现实中要打很多折扣。所以黄金虽好，并不是多多益善。

值得指出的一点是，索罗斯等抛售的大部分是实体黄金，他保留了相当一部分黄金矿业公司的股票。换一个角度来说，黄金矿业公司的股票就是对该公司所拥有的尚未开采矿藏的期权。当这些股票随市场波动，进入价值区间时，买进它们等于买入便宜的看涨黄金期权，比起全额资金押在藏在保险柜里的现货黄金上更有吸引力。再者，股票的流动性也好于现货黄金。当然，黄金矿业公司股票牵涉到许多其他因素，不完全是跟着黄金价格走的，它们与股市的相关性要高于实体黄金。投资人在构建投资组合时应该酌情减少整体股票配置来为黄金矿业类股票留位置。另外，黄金矿业公司股票不应该买了就压箱底，要注意其估值的变化，该出手时就出手。

## 黄金未必一定保值抗通胀

至于黄金的保值抗通胀作用，固然有却不是那么线性，其保值抗通胀的效果还受制于特定的社会经济条件。

1. 在经济萎靡甚至通缩的情况下，黄金的价值没有现实意义。我们的头脑里大多有很多家里祖辈流传下来的、诸如爷爷奶奶辈变卖金条才得以生存的故事。但是上个世纪70年代西方发达国家通货膨胀高居不下，中国却处于缺衣少粮的计划经济时期，你即使拥有大量金条，在当时的社会经济环境下恐怕也没什么意义。

2. 国家政府也有可能以行政方式终结黄金在自由交易下所拥有的特性。在20世纪大萧条时期，美国罗斯福政府为了停止民众挤兑银行，以保护公众经济利益这个“大义”为名断然下了一纸禁令，不许民间私人拥有黄金——直到1975年美国私人拥有黄金才再次成为合法行为。

3. 黄金甚至也会成为通胀的起源或者为通胀推波助澜。回到美洲大陆刚被“发现”的15和16世纪，西班牙征服者在印第安人的土地上发现了金矿“银矿”，西班牙人不再以从事实体生产（农业、造船以及早期工业）为主，全都去抢夺黄金白银，结果造成西班牙国内物价飞涨。庞大的西班牙帝国最终被英国打败，与其虚火的经济不无关系。虽说历史不会完全重演，但是不以史为鉴绝对是不明智的。

总之，黄金等贵金属在每个投资人的“百宝箱”里都应有一席之地，但它和股票债券一样，都利弊并存。⑤



## ● 财富积少成多 瞄准账户贵金属定投

账户贵金属定投业务是指个人客户以人民币或美元为交易结算货币，在一定期限内按照计划投资金额或数量定期买入工商银行账户贵金属产品的业务。账户贵金属定投品种包括账户黄金、账户白银、账户铂金等。该业务具有一次预约、多次交易；平摊成本，分散风险；积少成多，财富积累的特点。人民币账户黄金、账户白银及账户铂金每期最低交易量均为一克，以1克递增；美元账户黄金、账户铂金每期最低交易量为0.01盎司，以0.01盎司递增；美元账户白银每期最低交易量为1盎司，以1盎司递增。您可以根据自身投资需求自行设定定投品种、币种、频率（按日/按月）、期限（无固定期限/一年/三年/五年/八年等），并最多可同时制定30个有效定投计划。具有中长期贵金属投资需求且对贵金属市场有一定认识的个人客户均可选择该产品。由于定投是每期固定数量投入，可适度平摊购买成本，降低市场波动带来的投资风险。

### 追踪黄金市场大势

1. 作为传统保值避险资产的黄金，随着价格的高位运行，其属性也开始在避险资产和风险资产之间切换。市场在黄金处于心理高位时，将其作为风险资产，显示出同股市等极强的相关性，而当黄金处于相对低位时，市场则视其为避险资产，买入以规避市场和非市场风险。

2. 黄金投资渠道的多样化和投资门槛的降低趋势。在交易所交易黄金基金（黄金ETF）推出后，私人投资者的黄金投资门槛和成本被降到了很低的水平。而且在现货市场、期货市场、柜台外交易市场中，机构和投资者数目以及黄金相关投资品种均出现了大幅增加，出现了大量与黄金相关的衍生投资品种：黄金期货/期权、交易所交易黄金基金（黄金ETF）、黄金租赁、黄金凭证、远期/互换等等。

3. 央行持续购买和积累黄金作为储备。在2009年8月7日，原来签署华盛顿协议二期的18家央行正式签署华盛顿协议3期——CBGA3，再次确认：“黄金仍然将是全球外汇储备的一个重要组成部分。”同时CBGA3规定从现在到2014年，黄金销售限额被下调到每年400吨，而事实上在CBGA3的框架中，2009年—2010年央行仅出售黄金136.2吨，2010年—2011年9月这个数目只有53.3吨，远远低于400吨的销售上限，而且其中90%的黄金出售来源于IMF国际货币基金组织，因此如果细化到各国央行的行为，大多数央行基本上是在正回购黄金。

### 剖析金价波动因素

#### 1. 利多黄金的因素

##### (1) 新兴市场需求快速增长

实物金的需求保持长期稳定，根据世界黄金协会的统计，自2001年以来，全球的黄金需求，包括工业、投资、珠宝、金条、金币等一直稳定在3000吨—4000吨/每年，而作为黄金的供给基础的全球黄金储量呈下降趋势，尽管黄金开采公司尽力发掘更小和更贫瘠的矿脉，但新开采黄金的困难越来越高，2001年以前黄金储量和产量都逐年增长的趋势被逆转。可开采黄金资源的不断减少是当前黄金牛市基本面背后的逻辑之一。

据世界黄金协会统计，截至2010年全世界已开采出的黄金约为16.75万吨，过去15年平均年增长率为1.73%。世界现查明黄金资源量为8.9万吨，基础储量为7.7万吨，保有储量为4.8万吨。按每年矿产量2500吨估算，保有储量和基础储量的静态保证年限分别为19年和39年。当然这不意味19年后金矿将被开采完。消费和工业需求增长推动了新矿产的开发，由于采矿技术进步和金价的走高，许多以往经济上不可开采的贫矿变为可开采的，即部分资源量转化为基础储量，部分基础储量也转化为保有储量。但是黄金供给的前景不甚乐观。2011年的总需求达到4067吨，而2011年的总供给同比下降了4%，只有3994吨。

黄金需求趋势中,新兴市场特别是中国市场的增长十分显著,2011年中国的黄金需求已经超过印度成为世界上主要的黄金饰品与投资需求国家之一。

#### (2)官方储备

中国正在加快人民币国际化的进程,而目前人民币离一般国际货币的黄金支撑数量还有很大差距。历史上美元能够取代英镑是依靠美国拥有的黄金储备,欧元能够与美元并驾齐驱也是因为背后的黄金储备,而瑞士法郎与日元的国际地位的不稳定除了经济规模的差异以外,没有相对应的黄金储备作为支持也是重要原因。

据相关资料显示,中国除了在国内大量收购黄金以外,也一直在国际市场上择机购入黄金。虽然没有公开的具体数据证实中国的黄金购买规模,但是有业内人士认为,到目前为止中国仍然持有较强的购买意愿。

#### (3)全球性的量化宽松预期

随着欧洲央行2月29日进行的第二轮长期再融资操作(LTRO2),向市场注入了近5290亿欧元,拉开了2012年全球央行量化宽松的大幕。美国联储的量化宽松第三期(QE3)预期、中国央行可能降低存款准备金率存准的猜想、澳洲联储一直不断的降息风声等,都是2012年全球中央银行面向市场时的主要口风。

为了刺激经济增长,摆脱欧债危机的涟漪效应,以及消除2008年经济危机后二次触底的威胁,全球的央行均把开闸放水作为货币政策的重要选项。同时量化宽松会引发连锁反应,即一旦周边国家陆续开始宽松政策,货币贬值后会引发双边贸易的不平衡,就可能刺激本国的宽松选项。

量化宽松政策的最直观表现,是以本币的贬值为代价的经济繁荣和就业复苏,这样对黄金这种具有较强抗通胀属性的贵金属来说,需求的上扬和计价货币贬值的合力势必引发一轮牛市。

#### (4)地区局势

比较明确的事件是伊朗核危机,2012年将是关键性的一年。以色列的态度明确而且强硬,目前只是取决于美、俄、中与阿拉伯世界之间的角力与利益平衡的博弈。目前来看,如果拖到2013年伊朗拥有核武应该是大概率事件,因此2012年伊核危机的变化发展将非常关键。

同时2012年是全球的大选年,有近58个国家地区进入换届的选举

年份。其中错综复杂的国际关系角力与地区局势的演变引发的突发事件可能会导致投资者对市场风险的厌恶情绪的突然上扬,从而带动对黄金等避险属性明确的贵金属产品的需求。

#### 2.利空黄金的因素

##### (1)欧美经济复苏超预期

自2011年10月份以来美国的经济数据开始持续好转,尤其是劳动力市场的复苏趋势十分明显,企业的雇佣意愿、对未来经济前景的展望、消费信心指数等等都显示出正面趋势。虽然失业率还在8%以上的高位,但是连续性的数据好转显示出强劲的就市场好转势头,标普等股票市场指数也强势反弹,自去年11月以来已经收得近21%的涨幅。美联储对经济的展望也调整为偏正面,对外沟通中去除了比较类似全球经济放缓等言语。

同时,欧洲债务危机也面临阶段性的缓解,随着3月19日希腊政府旧债券拍卖结束,市场情绪得到极大缓解,投资者开始押注经济走强。

如果欧美的经济复苏继续以目前的步调超预期发展,不但央行宽松的预期将不再存在,投资者也将会把资产更多地投入到股票等的高风险高收益资产中,美元升值以及原有头寸的变现可能引发中周期的黄金市场价格的下挫。

##### (2)实际利率的上调

虽然美联储一直持续声明将保持超低利率到2014年,但是由于最近的市场风险情绪上扬,导致美国国债价格下滑,收益率攀升,隐性地推动了市场的利率环境。美元利率的上扬会降低黄金持有的收益,变相地提高持有黄金的成本,也会迫使投资者抛弃投资组合中的黄金资产,转向与实体经济结合更为紧密、更高收益的投资品种。

### 2012总体走势:高位震荡

2012年对于黄金市场来说,变数众多,其中的两条主线分别是欧美经济复苏的可能性与节奏,以及区域局势的演变。随着近几年黄金市场规模的急剧扩张,黄金相关的投资品种大量出现,众多的机构投资者已经将黄金作为资产配置中的重要元素,加之各国央行购买意愿的支撑,黄金2012年在高位震荡的概率比较大。具体的波段性走势将会取决于当时的局势发展。2012投资者根据上述主线中的具体相关线索配合技术面分析进行低吸高抛,相信将会有不俗的收益。☞

# THE STRATEGIC TACTIC OF THE GOLD FUTURES

## 高屋建瓴的黄金期货战略

文\_韩林森 [中国工商银行股份有限公司吉林分行] 责任编辑\_赵晓璐

作为黄金期货的投资者,要综合考虑多种影响黄金期价的影响因素,其中的关键是黄金期货价格的形成机制及对投资者的参考价值。



图/CFP

■ 2012年3月26日,广东韶关,中国黄金一门店橱窗展示的黄金商品。

近年来,在国际政治、经济及金融形势较为动荡的背景下,黄金以其避险和投资的双重价值受到全球投资者的热捧。作为市场经济中金融市场的重要组成部分,黄金市场及其衍生的产品,已经成为投资和交易的重要品种。随着国际黄金价格的上涨,各国政府对黄金市场的关注提高,我国在2002年10月建立起黄金现货市场——上海黄金交易所,标志着我国黄金价格市场化程度有了飞跃的发展。2008年1月9日,黄金期货品种在上海期货交易所挂牌上市,标志着我国黄金交易市场全面建立。

与投资者比较熟悉的其他黄金投资渠道如实物黄金、纸黄金、黄金TD等比起来,黄金期货有自己的特点。黄金期货是以实物黄金作为合约标的物的标准化合约,黄金期货采用保证金制度,其风险与收益被放大了八、九倍,黄金期货的价格波动风险也远远高于实物黄金和纸黄金,投资者在进行黄金期货交易时应注重资金管理。更为重要的是黄金期货价格通常与现货黄金价格之间存在价差(即基差),理论价差反映为黄金期货合约持有期的持仓成本,因此在交易黄金期货时,为了防范黄金期货价格的过度基差风险,对其理论价格进行评估就显得非常重要。

## ● 贵金属质押融资平台

为了提高客户的贵金属资产流动性，工商银行推出了贵金属质押业务。该业务是以工行认可的贵金属作质押开展的融资业务，质押物种类有两类。

1.能在上海黄金交易所交易交割的标准贵金属，包括：

(1)标准黄金。包括：Au9999, Au9995, Au100g, Au50g。

(2)标准白银。包括：Ag999, Ag9999。

(3)标准铂金。包括：Pt9995。

(4)其他交易所交易交割的贵金属品种。

2.工行发行且接受回购的“如意金”实物系列产品。包括：工行发行的成色为9999%，重量为0.02千克、0.05千克、0.1千克、0.2千克、0.5千克和1千克的金条，以及工行发行的如意金其他实物系列产品。

## 多重因素影响下的黄金期货价格

由于黄金既具有商品属性又具有金融属性，黄金期货的价格既体现了商品期货的特点，又体现了投资品的特点。

黄金的商品属性体现在黄金在工业生产和首饰中的应用上，金融属性体现在黄金在国际结算和投资中的应用上。因此，在分析黄金期货价格的时候，必须综合考虑黄金的两大属性，分别研究黄金的供需变化和影响黄金的金融因素。作为黄金期货的投资者，要综合考虑多种影响黄金期价的影响因素，其中的关键是黄金期货价格的形成机制及对投资者的参考价值。

以上海黄金期货价格的形成为例。应当说，纽约黄金期货价格、人民币汇率、上海股市等是决定上海黄金期货价格的主要因素。

1.纽约黄金期货价格。纽约黄金期货价格是形成上海黄金期货价格的关键因素，对上海黄金期货价格的形成起着决定性作用。这是因为纽约黄金期货价格是国际黄金价格的代表，纽约黄金期货价格又是在众多国际因素的共同作用下形成的，这些因素是消费者价格指数（正相关）、美元汇率（负相关）、道琼斯工业指数（负相关）、国际原油价格（正相关）、联邦基金利率（正相关）、国际黄金储备的变化（负相关）等等。其中消费者价格指数、美元汇率、国际原油价格的相关性较强，其他因素在个别区间相关性较强，在另一些区间相关性较弱。纽约黄金期货价格对决定黄金价格的国际因素反应敏感，上海黄金期货价格由于时差的原因，不能及时反应国际因素的变化，只能在开盘时参考纽约价格，以“跳空”的方式一次性反应。因此，除了人民币汇率、上海股市等国内因素以外，影响黄金价格的国际因素如全球黄金供需变化、物价指数、美元汇率、国际原油价格等因素并未直接反应到上海黄金期货价格中去，而是通过纽约黄金价格间接反应到上海黄金期货价格中去。

2.人民币汇率。人民币汇率对黄金期货的影响主要表现在一年期或更长时间的期货合约上，而对短期合约则影响甚微。因此，远期期货的定价方式需要考虑汇率问题。理论上，远期期货需要根据远期汇率来折算价格。现在的黄金价格加上市场成本可以算出远期价格。但这样的话，投资者将发现远期价格与以后的汇率会出现价差。

3.上海股市。上海股市行情当然对黄金期货市场是有一些影响的，但与纽约黄金期货价格和人民币汇率比起来要弱得多。

## 黄金投资中的期现关系

期货的投资策略主要包括趋势交易、套期保值、套利交易三种，对于普通投资者来说，通过判断市场涨跌来进行相应买卖操作的趋势交易是运用最多的交易方式。

1.趋势交易。趋势交易的基础是行情研判，根据无套利定价原理，期指合约和现货指数的走势保持一致，两者之间如果偏离过大将会吸引套利资金进入以使其回归正常水平，因此判断现货市场的走势是趋势交易的基础。不过作为一种期货交易方式，期现货关系、合约之间价差、合约持仓等同样是判断期价走势的重要参考指标，有时候这些指标能给投资者提供更加明确的指引。

2.套期保值。黄金期货根源于投资者在剧烈波动的金融市场中规避系统性风险的需求，因此，套期保值是期货最主要的功能。套期保值者总是通过期货市场转移现货市场的风险，但是转嫁而来的风险并不会凭空消失，而是需要有相应的承担者所转接。期货市场上的投机者就是期货风险的承担者，是套期保值者的交易对手。

3.套利交易。期货的套利主要分为四种：跨市套利、跨期套利、跨类套利和期现套利。(1)跨市套利。跨市套利需要借助两个异地市场的同一标的指数的期货品种来完成交易达到交易目的。(2)跨类套利。跨类套利需要借助两个相关性较高标的物的期货产品。但目前，在我国的期货市场中很难找到对应的产品来实现这两种套利交易。(3)跨期套利。跨期套利是对同一指数期货不同交割月份合约之间的价差进行交易，并在出现有利变化时对冲而获利，因此需要投资者对价差的主观判断，这从严格意义上说不是无风险套利，而是属于风险较小的投机行为。

(4)期现套利。期现套利则是期货和模拟现货的投资组合之间的套利，这是目前国内开展期货后易于实现的套利品种。期现套利之所以能够实现，是因为期货价格和标的的现货价格存在紧密联系，一旦前期两者价格失衡，基差超过了合理范围，就产生了套利机会。

## 黄金价差分析

众所周知，期货正式交易的合约有多个，当月合约、次月合约以及随后多个季月合约，各个合约总体运行趋势和现货指数保持一致，不过每个合约又有自己的特征，在市场处于不同的阶段，合约之间的价差也呈现出较为明显的变化。期货的成交和持仓主要集中在前两个合约，因此我们分析合约之间价差走势主要采用的也是次月合约与当月合约之间的价差数据。从价差连续走势看，不难发现以下几点规律：

1. 在期货推出早期，合约之间价差处于相对较高的水平。通常在刚刚推出时，市场对期货合约会相对高估。

2. 随着市场的逐渐成熟，合约之间价差呈现系统性地下降，并稳定在一个相对均衡的水平。期货价格之所以有这样的波动规律，和套利资金的介入有很大的关系。期现套利的优点是风险小，收益稳定，缺点则是没有杠杆、不能T+0操作、交易方向单一（基本只有卖出期货、买入现货的正向套利）。跨期套利的缺点是均衡价差的不确定性，而优点则是交易不受约束，基本和趋势交易没有太大的区别。因此，跨期套利交易的方便性就导致合约之间价差在正常情况下波动很小，价差相对较小的波动就能给资金带来较大的利润。

3. 当市场预期发生明显变化时，合约之间价差也会有明显的体现，即通常所说的牛市价差扩大，熊市价差缩小的原理。随着市场大幅走强，合约之间价差也呈现快速扩大的趋势，不过一般在高位并未能延续太长时间，价差也随着价格的回落而快速回归至正常水平。如果当相邻合约之间价差快速扩大时，季月合约之间价差较为稳定，说明远期合约走强更多的是一种短期现象。

应该说价差走势为投资者提供了很多的借鉴。首先，在市场运行平稳的情况下，合约之间价差保持平稳，基本在一个固定值附近波动，这可以作为跨期套利均衡价差的一种参考。其次，价差的变化滞后于市场的走势，投资者可以适当的利用这种时间差来进行价差交易。所谓价差交易是指通过判断价差运行趋势来进行买入或卖出该价差的操作，其与跨期套利有很大的区别，跨期套利的原理是价差由两端向中间回归，而价差交易则是从中间向两端发散。

## 黄金期货持仓分析

在期货市场中，投资者可以通过持仓量来判断行情走势，因为一轮行情的涨跌通常伴随着持仓量的明显变化。持仓量的集中程度和市场趋势之间具有较大的相关性。

持仓量指的是市场中未平仓合约的总量。由于期货采用的是对冲交易，因此市场规模并不受限制，理论上期货市场的规模可以无限扩大。例如，一只股票的股本在一段时间内是固定的，从这一点上看，只要控制了足够多的筹码，大资金就可以决定股票价格的走势。而期货价格则不然，市场趋势一旦形成之后很难在资金层面上使其扭转，除非这个资金规模大到足以抗衡整个市场。因此，持仓分析是判断期货价格走势的重要一环。

一般来说，某一黄金期货合约推出时，持仓量呈现稳步攀升的走势，但随着市场的大幅回调，持仓量则出现较大幅度的下降。例如，在某合约上市之后的下跌行情中，持仓量一直呈现不断扩大的趋势，即使经过震荡之后继续下挫的过程中，持仓量也呈现继续放大的趋势；在随后的超跌反弹以及震荡走势中，持仓量会保持平稳；在上涨回调走势中，持仓量也跟随市场呈现冲高回落的走势。单从持仓量这一点上看，多空双方均表现出较为强烈的立场意愿，行情可能会逐渐趋于平稳。

除了持仓总量之外，投资者还可从持仓分布的集中程度来判断市场走势。根据规定，期货交易所每个交易日盘后都会公布主力合约持仓量排名前20会员单位的持仓。对持仓集中度作出分析，一方面使我们了解多空双方的主力机构以及持仓的数量，而且通过观察主力机构持仓量一段时间的变化来判断其做多或者做空的意愿是否坚决；另一方面，需要注意的是持仓量的总和的变化。由于只统计了前20名的持仓量，因此多空双方的总量并不一致。从主力合约和持仓集中度之差（多头一空头）的走势对比可以看出，期货合约的走势和持仓集中度之差具有较为明显的相关性。多头集中程度高，则市场表现较好，空头集中程度高，则市场表现相对较差。其异常表现也是影响市场多空双方力量变化的一个重要因素。

## ● 期货定价的理论基础

期货价格收敛于现货价格是期货定价的理论基础。随着期货合约交割月份的逼近，期货价格收敛于标的资产的现货价格，当到达交割期限时，期货的价格等于或非常接近于现货的价格。首先，假定在交割期间期货价格高于现货价格。这就存在一个明显的套利机会：卖空期货合约，买入资产，进行交割，该盈利额等于期货价格高于现货价格的那部分。一旦交易者发现这一套利机会，期货的价格就会下降。其次，假定在交割期间期货的价格低于现货的价格。打算获得该标的资产的公司将会发现，购买期货合约然后静等空头方交割资产对公司更为有利。一旦公司进行如此操作，期货的价格就会上升。期货合约是以现金结算的，故按最后交易日结束时的价格进行盯市，并将所有头寸了结，最后交易日的结算价格是标的资产现价的收盘价，这就保证了期货价格收敛于现货价格。

正常市场中期货的价格随着到期期限的增加而增加；逆转市场中期货的价格随着到期期限的增加而减少；有的商品的期货价格属于混合型，有时随到期期限的增加而增加，有时则反之。根据无套利定价原理，期货合约基本围绕现货指数波动，两者之间不会出现太大偏离。

### 不完美市场下的期货定价模型

在分析了影响黄金期货定价的上述诸多因素之后，还可将借贷利率、交易成本、卖空限制和保证金等因素综合考虑，整理出一个初步的不完美市场下的黄金期货定价模型。

当期货价格高于现货价格，并偏离了合理价差的情况下，可以施行正向套利策略。正向套利通过买入现货卖出期货的两个反向操作来建立仓位，并在合约到期的时候，卖出现货头寸并平仓期货头寸冲销仓位赚取头寸收益。若两个头寸上损益之和大于零，则说明在该价位上的期货价格偏离了合理价格，有套利机会存在。

当期货价格低于现货价格，并偏离了合理价差的情况下，可以施行反向套利策略。反向套利通过卖空现货买入期货的两个反向操作来

建立仓位，并在合约到期的时候，买回现货头寸并平仓期货头寸冲销仓位赚取头寸收益。若两个头寸上损益之和大于零，则说明在该价位上的期货价格偏离了合理价格，有套利机会存在。

如果股指期货价格出于期货价格的上限和下限之间，则被认为不存在套利机会，该价格处于合理定价的状态。

通过对黄金期货定价机制的综合分析，投资者可以把握黄金期货的合理价格，进行套期保值，把握无风险的套利机会，这不仅是可行的，也是必要的。当然，这里的定价机制只是众多理论中的一种，投资者可以深入研究，选择更加合理的定价理论来获得黄金期货理论价格，以指导投资实践，做出理性的而不是盲目的投资抉择。⑧

# MINIUM POT WITH A LOYAL HEART: THE INVESTMENT OF PURPLE SAND TEAPOT

## 朱壶丹心：紫砂壶投资

文\_房伟 [中国工商银行股份有限公司山东东营分行] 责任编辑\_赵晓璐



图/东方IC  
■2011年11月19日，一次茶艺会展出的宜兴精品紫砂壶。

紫砂壶与奇石、兰花被古人并称为文人三雅，既是悠久中华文明孕育出来的独特产物，也是现代人们投资珍藏的新宠。北宋诗人梅尧臣“小石冷泉留早味，紫泥新品泛春华”的诗句，被后人看作是宋代已有紫砂壶的史料依据，而据明周高起《阳羨茗壶系》的记载，宜兴紫砂壶的产生，归为明正德年间金沙寺僧所创。千百年来，一代又一代壶艺大家将自己独具匠心的审美情趣倾注其中，使紫砂壶从煮水冲茶的普通用具，成为文人雅赏、众人收藏的艺术珍品，其投资收藏价值不言而喻。

### 市场投资价值巨大

近年来，紫砂壶投资珍藏市场一路看涨，珍藏界中有“名人名壶，有价难求”的说法，人说紫砂壶的价格堪比黄金，主要是因为紫砂壶具有投资性、收藏性、艺术观赏性、稀有性和不可复制性，既能满足人们的审美需求，又具有保值增值的功能。从当前紫砂壶整体市场行情来看，其价格仍然偏低，投资回报十分可观。通过市场分析，未来投资升值的主要因素有以下几点：

1. 由于传统工艺被现代机械水平所代替，致使紫砂壶的价格越来越高。随着社会生产力的不断发展，现代机械水平越来越高，紫砂壶的传统工艺一步步被蚕食，加之新一代的紫砂壶制作巨匠越来越少，精品紫砂壶越来越少，这导致紫砂壶的价格越来越高。