

# “理财时代”的多重效应

Multi-effects in the "Financing Time"

文/张颐武

“理财时代”的到来标志着中国市场经济发展的成熟。同时，它也将长期地影响中国人的日常生活，其经济、社会 and 文化的效应是多重。

2007年以来，中国A股市场持续走高，出现了前所未有的“赚钱效应”，带来了投资理财的热潮。其实，这显示了一个以中等收入者为中心的理财热潮正在兴起。

这一理财热潮的出现，说明中国的市场经济继前一波以“创业时代”为标志的潮流之后，在注重“创业”的基础上，进入了一个“理财时代”。

20世纪90年代的中国也曾出现过所谓的“股疯”，但那时投资渠道和方式都相当狭窄与不规范。那种狂热多少具有一些边缘的色彩，而不是社会的主流生活方式。因为当时社会更加看重，也更为需要的是一种“创业”精神。如今，“创业”虽然仍是许多人的梦想，但是毕竟门槛开始高了起来，也存在着更多的不确定性，而通过投资理财来打理自己的钱风险还是较小的，也有利于实现个人财富的保值增值。

于是，一个以“理财”为中心的经济时代真正开始到来。这种“理财”文化的特点是自己有了钱并不由自己来运作，而是通过投资理财的方式整合于资本市场。它不是一种大规模的投资，也不是自己做个体户，更不用投资者放弃或改换职业，只要有余钱就可以将其变成资本，参与市场。同时，近年来资本

市场的规范和活跃，也给投资理财提供了一个规范而便捷的渠道，更为人们参与理财提供了良好的条件。

但换一个角度看，“理财时代”的到来，其实更是中国市场经济发展成熟的标志。在计划经济时代，人们的收入都很少，应付日常生活的支出尚有困难，当然不会有钱投资。随着市场经济的不断深化，公众的现实需求虽然还没有完全解决，但“略有余钱”却已成为一个社会的现实状况，也是中等收入者的普遍状况。虽然社会上还存在不少贫困现象和问题需要关注与解决，但“略有余钱”者的投资需要亦是非常现实的，特别是中等收入者对个人财富的管理有诸多的困扰和焦虑，希望通过职业以外的投资寻找新的机会和可能，也希望通过投资理财将这些“余钱”投入资本市场分享发展的成果，使自己的生活有所改善和提高。

这种心理上的需求亦是社会普遍的要求。因此，所谓“流动性”的巨大当然不仅是国内外的“热钱”效应，而且还是这些积少成多的“余钱”不断涌出的结果。虽然这些“略有余钱”的大众是股市里的“散户”，基金的“小户”，但是这种“余钱”的集中效应却是任何人不可小看的。当然，“理财时

代”的到来也会长期地影响中国人的日常生活，其经济、社会 and 文化的多重效应必然引起公众和舆论的关切。

这里有两个方面的效应会立即显现：一方面，投资理财的“风险性”还没有经过体验，许多人是在一个快速增长的市场中开始投资的，并未体验到市场的复杂多变，投机赚大钱的心理仍然普遍，这就需要更多地了解市场的风险性；另一方面，投资理财也使得中等收入者之间的财富差异放大，如同等收入水平的两个人，一个理财，一个仅仅消费，很快就会得出全然不同的结果，所谓“M型社会”的效应就会显示出来。这些问题都会长期地影响我们社会的未来。此外，在社会文化方面，由于投资理财的财富放大效应，消费的强势和文化产业的兴盛也当然是一个长期的过程。正是由于投资的良好收益，使得许多人对手里的钱更加敢于消费。这些消费在温饱已经解决的今天，主要体现为日常生活“品位”、“风格”的消费和文化方面的消费。而这些方面的高速增长也是可以预期的。

总之，“理财时代”的到来将带来社会生活的多方面变化，而对这些变化的多重效应还需要认真的观察和思考。





# 理财，从“拉美”走向“欧美”

From Latin to Europe——All About Financing

文/朱庄虹

理财可以运用微观战术、中观战役和宏观战略，帮助中国从“拉美”模型走向“欧美”模型的社会，但这需要凭借对市场的细致化分析和选择上的专业指导，才能够逐步实现。

贫富差别过大，造成社会不稳定的国家组织形式，被国际社会公认为是“拉美”国家的现状；而中产阶级占社会大多数的比例现状，被称作“欧美”模型，这是社会稳定的象征。中国走向和谐社会的希望，肯定不是口号，这是要凭借对市场的细致化分析和选择上的专业指导，才能逐步实现。当下，理财可以运用微观的战术、中观战役和宏观战略，帮助中国从“拉美”模型走向“欧美”模型，但这需要全社会的努力。

第一，微观战术（个人）。政府理财与百姓家庭理财有着质的不同，老百姓的钱是“私款”，可以完全由自己支配，政府手里控制的资金则是“公款”，必须在法律框架内用钱。为此，若渴望中国经济进入新一轮较快增长期，个人的投资策略应偏向于抵御通胀压力，人们应该选择能在一定程度上回避通胀风险的投资品种，如银行储蓄、凭证式国债、分红保险和银行理财产品等。因为这些投资品种的收益会随着市场的变化而变化，所以绝不能生搬硬套，要灵活处理各种信息，调整自己的

理财计划，以获得最佳收益。

第二，中观战役（企业）。若想说明这一点，不得不提到一个关键词“财务管理环境”。所谓财务管理环境就是对财务管理有影响的一切因素的总和。它既包括宏观的理财环境，也包括微观的理财环境。其中，微观理财环境主要是指企业的组织形式、企业的生产、销售和采购方式等。作为企业，它的理财要领就是灵活的经营，进行要素配置，大的原则就是追求做到第一，或者是做好惟一，因为富裕起来的人，应该都是顺势而为获得财富的。回想中国市场曾有八次选择第一的机会，从跑计划指标到做内贸，从玩假货到走边境贸易，从做深市原始股到五马换六羊的房地产，从国企上市到所谓的资本运作，可是，经营者追求的只是自己踢出的球自己能够追上，却没有顺势而为做好第一。

第三，宏观战略（国家）。宏观理财环境则主要是指企业理财所面临的政治、经济、法律和社会文化环境，它是企业进行财务决策难以改变的外部约束

条件，企业在进行财务决策时更多的是适应它们的要求和变化。随着法制的健全，反作用宏观的条件也在逐渐形成。然而，积极履行义务，应该是每个公民义不容辞的责任。因为经济的核心是市场，市场的核心是金融，而金融的核心是选择由谁来作为经营者，以银行业来说，如果是在分业经营的基础上，银行的经营者应选择会计出身的人，因为证券是信贷的延伸，保险则是储蓄的拓展，在这种情况下，作为金融重要战场的银行业的存、放、汇，其结算就成了银行经营者看家的本领，所以有会计认证资格的银行经营者，才基本符合去做分业经营的银行领导工作。如果是混业经营的金融环境，银行的经营者就要选择有上市企业经历的人来担当，因为他们有丰富的市场经验，能够迅速进入角色。否则过渡期过长，给人的印象怕是管理者与经营者有勾结的嫌疑。

简言之，若想通过理财使中国走向“欧美”型社会，“拉美”的教训就应该提早吸取。