

姜建清董事长一行赴长院调研



2010年4月7日，中国工商银行教育培训调研座谈会在长春金融研修学院（以下简称长院）召开。董事长姜建清、首席风险官魏国雄等一行13人出席座谈会，长院党委班子全体成员、各部门主要负责人和有关人员参加了座谈会。

会上，长院党委副书记、常务副院长李春满代表学院向调研组作了专题工作汇报。随后，姜建清董事长就全行教育培训工作的开展情况和关心的问题

与参会人员进行了深入的交流。

姜建清董事长在听取汇报和座谈交流后，首先肯定了长院近年来取得的工作成绩，并就如何进一步做好教育培训工作，提出了指导意见和要求。

座谈会结束后，姜建清董事长一行在长院党委副书记、常务副院长李春满等同志的陪同下视察了《现代商业银行》杂志社、多功能教室、学员公寓等，并进行了现场指导。

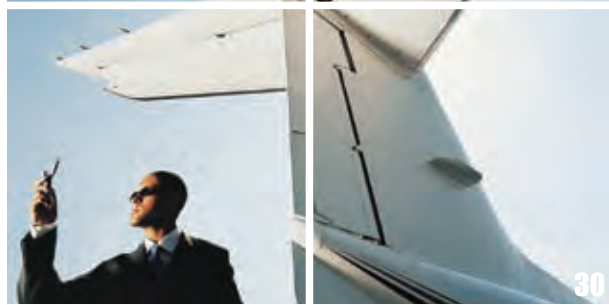
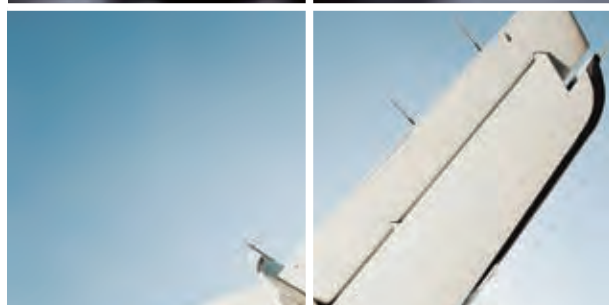


1
2
3
4
5

1. 姜建清董事长就全行教育培训工作提出工作要求。
2. 姜建清董事长听取长春金融研修学院工作汇报。
3. 长春金融研修学院党委副书记、常务副院长李春满同志（左三）向姜建清董事长（左四）汇报学院发展建设情况。
4. 姜建清董事长视察《现代商业银行》杂志社。
5. 姜建清董事长一行考察长春金融研修学院院区环境。



27



30



37

开卷_OPEN_08
观念的财富化之路

资讯_INFORMATION_12

专栏_COLUMN_16
企业的商业模式极限/P16
新长征路上的摇滚/P17

赢家_WINNER_18
家长宗庆后/P18
科学顽童沃兹尼亚克/P21

访谈_INTERVIEW_23
通途
——《财富生活》专访新华都总裁兼CEO唐骏

试车_VEHICLE_27
跑车公爵阿斯顿·马丁：不止于表面

新库_NEWS TANK_30
少吃虾米可以阻止全球变暖等3则

前瞻_PROSPECTS_32
中国10年一变的大趋势

视点_THINK TANK_34
头脑风暴
——你所不知道的管理/P34
本土管理真经/P34
心存敬畏是成事根本/P36
每位员工都是管理者/P37
学会讲故事/P38

85

■ 工行索引

- 姜建清董事长一行赴长院调研/P1
- 工行用“芯”理财更安心/广告/P9
- 情系灾区 大爱无疆/资讯/P13
- 科学理财 和谐生活/资讯/P14
- 财富驿站/方案/P48
- 女总裁投资升级不二法则/定制/方案/P49
- 工银瑞信全球精选股票型基金/封三

播种定投 收获幸福

幸福人生可以从定期定额开始

好处1 培养习惯，拒当月光族

好处2 不易受市场波动影响

好处3 聚沙成塔，享受复利效果

好处4 平均成本，分散风险

坚持长期通过定期定额方式投资基金，将帮助您用理性的态度面对震荡频频的市场。

定期定额投资 种子的选择很重要

国泰基金为您精挑细选的几款定投种子

定投的专属种子

国泰金鹰增长股票基金

成立于2002年的国泰金鹰增长股票基金，是国内第一只标准股票型开放式基金。历经8年成长，国泰金鹰增长基金曾经历过国内资本市场多次牛熊市的考验。并凭借其积极稳健的投资理念，已经成为14万定投客户的选择。

经典指数·定投全球

国泰沪深300指数基金 + 国泰纳斯达克100指数基金

沪深300指数涵盖了国内资本市场上最具代表性的300只个股，纳斯达克100指数则囊括了纳斯达克市场上100家来自全球的最具创新力和成长性的非金融企业。同时种下这两颗种子，可助您收获来自不同资本市场的果实，还可降低投资单一市场可能承受的系统性风险。

你的未来不是梦，还等什么，幸福要靠自己定下来！

投资有风险 选择须谨慎

一定会幸福

国泰幸福种子定投计划

谋虑尽善 未来尽美





投资客_INVESTORS_39	股指期货时代实战策略
艺术•投资_ART•INVESTMENT_42	什么样的艺术品值“天价”？
趋势_TREND_46	网络视频的“新”生/P46 物流业：低碳不低效/P47
方案_SOLUTION_48	财富驿站 ——中国工商银行重庆分行解放碑财富管理中心/P48 女总裁投资升级不二法则/P49 解密极品投资——钻石/P54 向最终要素要收益/P57
观察_WATCH_58	财富对话 ——富爸与富二代的投资争论/P58 世博经济：“好戏”才刚刚开场/P60
养生_HEALTH_62	重脑力劳动者的健康管理
主张_OPINION_66	天使投资人的游戏规则/P66 高调做慈善/P68
风尚_VOGUE_70	150年的贵族梦想
旅行_TRAVEL_74	领仕首选避世天城拉姆绍
评论_COMMENT_78	为什么我们越来越快
基金专递_FUNDS EXPRESS_80	乔布斯的财富之约

"2.0"升级版再次起航

申万巴黎沪深300价值指数基金

4月1日起开放申购、转换、定期定额等业务



基金代码: 310398
成立日期: 2010年2月11日
标的指数: 沪深300价值指数 (是经典指数的“2.0”升级版, 从沪深300指数样本股中精选出最具价值特征的100只股票构建的指数。)

风格指数, 别具一格!

牛市领跑熊市抗跌, 长期业绩领先!

指数名称	市场整体上涨阶段 05/6/6-07/10/16	市场整体下跌阶段 07/10/16-08/10/28	基期日至今 04/12/31-10/03/31
沪深300价值	623.23%	-69.26%	255.74%
沪深300	600.50%	-70.98%	233.23%
中证100	589.68%	-70.76%	209.26%
上证180	571.47%	-71.12%	207.08%
上证综合	488.96%	-70.92%	144.10%

估值优势突出!

指数名称	市盈率	市净率
沪深300价值	18.91	2.92
沪深300	25.90	3.47
中证100	23.92	3.29
上证180	23.90	3.31
上证综合	29.45	3.62

以上数据来源: Wind资讯, 截至2010年3月31日

基金投资需谨慎

申万巴黎基金管理有限公司
客服电话: 400 880 8588
公司网站: www.swbnpp.com

申万巴黎沪深300价值指数基金
工商银行各网点有售

ELITE LIFE

主管 | AUTHORITY
中国工商银行股份有限公司
Industrial And Commercial Bank Of China
主办 | SPONSOR
中国工商银行股份有限公司长春金融研修学院
Changchun Institute Of Financial Studies, ICBC
联办 | CO-SPONSOR
中国工商银行股份有限公司个人金融业务部
Personal Banking Department, ICBC
编辑出版发行 | PUBLICATION&DISTRIBUTION
现代商业银行杂志社
Modern Commercial Banking Magazine Office

顾问 | CONCEPT [以姓氏笔画为序]
李扬_Li Yang
谷澍_Gu Shu
易纲_Yi Gang
唐双宁_Tang Shuangning
海闻_Hai Wen
樊纲_Fan Gang
潘功胜_Pan Gongsheng
魏国雄_Wei Guoxiong

编辑指导委员会 | EDITORIAL BOARD
主任 | DIRECTOR
李卫平_Li Weiping
副主任 | VICE-DIRECTOR
马方一_Ma Fangyi
委员 | COMMISSIONER
杨勇革_Yang Yongge
刘华_Liu Hua
王烜_Wang Xuan
田海永_Tian Haiyong
肖冰东_Xiao Bingdong
陈婧_Chen Jing
王永峰_Wang Yongfeng
王晓庆_Wang Xiaoqing

总编辑 | CHIEF EDITOR
李春满_Li Chunman
社长兼主编 | EDITOR-IN-CHIEF
项成_Xiang Cheng
副社长 | VICE-PRESIDENT
赵春燕_Zhao Chunyan
副主编 | SUBEDITOR
苍敏_Cang Min
业务总监 | BUSINESS DIRECTOR
李平_Li Ping
主编助理 | ASSISTANT OF CHIEF EDITOR
郭婷婷_Guo Tingting

《财富生活》编辑部主任(兼) | EL EDITORIAL DIRECTOR
郭婷婷_Guo Tingting
策划编辑 | SENIOR EDITOR
顾晓欢_Gu Xiaohuan
张中英_Zhang Zhongying
王淼_Wang Miao
编辑 | EDITOR
杨紫婕_Yang Zijie
张丽_Zhang Li
曹籽_Cao Zi
特约主笔 | ART EDITOR
候妍君_Hou Yanjun

市场部主任 | MARKETING DIRECTOR
周颖_Zhou Ying
市场部副主任 | DEPUTY MARKETING DIRECTOR
辛宏_Xin Hong
设计主管 | DESIGNER
王丹威_Wang Danwei
北京办事处主任 | BEIJING OFFICE DIRECTOR
赵小兵_Zhao Xiaobing
广告经理(北京) | ADVERTISING MANAGER
刘丽芳_Liu Lifang



编辑部电话: 0431-84647354
市场部电话: 0431-84645891
北京办事处电话: 010-85818497
网址: www.time2002.com
E-Mail: e_life2009@yahoo.cn

北京地址: 北京市朝阳区十里堡北里晨光家园216号楼2503室
邮政编码: 100025
长春地址: 长春市二道区公平路448号
邮政编码: 130033
每期定价: 18.00元
全年定价: 216.00元

印刷: 沈阳天择广告彩色印刷有限公司
出版日期: 2010年05月15日出版

本刊版权归本杂志社所有, 未经许可不得以任何形式转载。
文内理财建议, 仅供参考, 不构成投资依据, 投资者风险自担。

本社通过ISO9001:2000质量管理体系认证
注册号: 04406Q11405R0S

国际标准刊号: ISSN 1008-1232
国内统一刊号: CN22-1271/F
广告许可证: 220000430043
国内邮发代号: 12-83
国外发行代号: 4758M
国外发行: 中国国际图书贸易总公司
订阅: 全国各地邮局(所)

■本期合作机构

• 华盖创意图片社



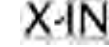
• 嘉实基金管理有限公司



• phototex



• 爱柯斯因有限公司



• 东方IC



• 简金秋时装(北京)有限公司



• 视觉中国



定投富国一小步 富足人生一大步



全国统一客服号 400-888-0688
95105686
公司网站: www.fullgoal.com.cn

基金投资需谨慎

观念的财富化之路

那些所谓完成资本原始积累的人，常挂在嘴边的话是，赚钱其实很简单。而那些经济拮据的人，总是抱怨赚钱太难，能有多复杂就有多复杂。

市场的情形是，谁能以更低的成本、更高的质量，给更多的人提供商品或服务，谁就拥有更多的财富。某种程度上说，越是俗的事务和活动，越有市场。越有市场者，越有名利，也越有话语权和影响，就越被看成不一般，随之变得越来越不俗。大俗者，大雅也！

19世纪丹麦哲学家克尔凯郭尔曾这样写道：“只有向后看才能充分地理解生活。”是的，“向后看，我们认为自己知道所发生的一切。”人们一再追问和探讨：西班牙和葡萄牙开始远洋航海时，以中国和印度为中心的亚洲区域，远比当时的欧洲富有和文明。尤其是1405年到1431年，中国明代曾有7次大型航海活动，早于西班牙大规模远洋航海90多年，为什么没有持续下去，更没有演化出工业革命呢？

很重要的一个原因,恐怕要归于天朝帝国的孤傲与自负,在一种自认为优雅的氛围中

走向了封闭。在一种“海战乃商贾之事，与君王威望无关”的态度中，亚洲人大都不关注海权和海军实力，从而几近完全丧失了制海权。

欧洲人的航海冒险和所谓地理新发现，有着明确的世俗目标：财富获取，为此而不惜采取可以想到的一切手段。航海费用不仅仅来源于皇家资助，更主要来源于社会各类集资。这就是为什么股份制企业的组织方式，最早兴起于航海贸易企业的原因所在。金钱计算的理性，确保了资金来源的可持续性，也就确保了航海冒险的可持续性。

他们当然也有讲优雅的时候,那是核心精英集团为了确保其社会主导地位而极力避免世俗化和普通化所故意采取的手段。

不错，科学创新和基础理论确实基本产生自优雅的学术殿堂里，不可能一开始就为普通大众所能掌握。然而，再先进的科学知识和高新技术，如果不是为了人类的世俗目标，也将无用；况且，如果走不出学术的象牙塔，不被广泛的大众所知所用，就意味着不能转化成生产力，对于财富创造和社会发展而言，也就没有什么价值了。如果没有18世

纪和19世纪上半叶大量英国工匠的努力和配合，英国那些先进的科学知识也断然转化不成工业革命的力量。从这个角度看，不妨说，科学技术转化成生产力的过程，就是一个世俗化的过程。

在一个被种种世俗化目标驱动的时代里，并不意味着没有好奇心、灵感和冲动，恰恰相反，这样的社会充满了好奇心和异端思想，以及财富创造的冲动、激情与持续不断的灵感。因为，好奇心和敢于持有异议，是催生新思想的两个无论怎么评估其重要性都不为过的主导因素。

正因如此，大学问家马克斯·韦伯在1919年向慕尼黑一批青年学子发表《以学术为业》的演讲时，对那种认为从事庸俗事务的商人不需要激情和灵感的偏见大加批判：“一个商人或大企业家，如果缺乏‘经商的想法力’——即想法或灵感，那么终其一生，也不过是那种只适合于做职员或技术官员的人。他绝不会是一个在组织上有真正创造力的人。”

由此，那些称赚钱简单的富人，基本上是以给更多人提供商品和服务为手段而完成积累的人，也是甘于最世俗化的人；那些还在抱怨赚钱难的人，恐怕是还没有为更多人提供商品或服务的人，或者离世俗化还有不小的距离。当然，理想的状态是雅俗兼得，但这首先是一个世俗化的过程。

理财金账户
ELITE CLUB

工行用“芯” 理财更安心

理财金账户芯片卡 领新上市

非凡人生用“芯”品味。理财金账户芯片卡引领最新用卡风尚，强大的芯片应用为您提供更安全、便利的金融服务体验，让您的投资理财更安心。量身打造的“六专”服务体系更彰显尊贵，助您尽享品质生活。中国工商银行与您携手，用“芯”赢未来。

- 专属服务通道
- 专享费用优惠
- 专家理财服务
- 专供理财产品
- 专业账户管理
- 专有精彩活动

ICBC

中国工商银行

您身边的银行 可信赖的银行

电话银行: 95588

网址: www.icbc.com.cn

重建玉树，我们依然在一起。

新
校
园
，
合
有
的
！

胡锦涛总书记在玉树州孤儿学校新建成的板房教室里黑板上的题字。 [图片来源：东方IC]


CARL BONO
Tailored Classic



将奢华融于优雅

独一无二，是定制的魅力，是高雅精致的生活态度。

只为倾听内心，展现完美自我。

CARL BONO，将尊贵融于优雅，塑造独一无二的“我”，打造我的“行走艺术”。

卡尔博诺中国区运营中心 上海卡尔博诺服饰有限公司

电话/Tel:021-33528699 传真/Fax:021-33528697

CARL BONO China Operation Center Shanghai CARL BONO Tailored Classic CO.,Ltd.

北京 哈尔滨 沈阳 贵阳 无锡

观点
VIEW



楼继伟：依靠投资积累财富应对老龄化

中国投资有限责任公司董事长兼首席执行官楼继伟在三亚举行的“国际投资研讨会”上说，当前，中国经济正在复苏并朝更好的方向发展，投资和消费拉动的作用比较明显。楼继伟指出，受资源和人口结构约束，中国无法照搬欧美发达国家的消费驱动模式。未来10年，中国社会将面临老龄化问题。在逐步提高消费所占比重的同时，中国仍旧需要依靠投资积累财富，以支撑老龄化的社会结构。其中，最重要的途径就是推进城市化，完善社保、教育、医疗卫生事业和提升人力资本。[来源：东方早报]

张朝阳：本土互联网企业创新能力不输国外

张朝阳表示不必担心谷歌退出之后的中国搜索市场。经过10多年的发展，中国的互联网市场已是一个竞争最为充分的市场，在创新方面，中国本土公司毫不逊色。

“互联网市场是完全开放的市场，任何人拿到风险投资都可以做，企业要想生存，必须追着用户的行为，追着市场的需求，最后能否活下来，要看企业的组织优秀与否、人才的优秀与否以及能否持续地创新，而一大批优秀互联网企业的崛起，已证明了本土企业在这些方面的实力。”[来源：新华网]



柳传志：鼓励民间投资需要从政策转变成法律法规

针对国务院重提“非公36条”，鼓励民间投资，“联想掌门人”柳传志认为，“我觉得因为有惯性的存在，所以具体怎么进入，还存在一定困难。现在，政府重新强调这一点，对于民营资本进入中国经济改革来说是个好消息，但真正进入并不容易。因为还缺少一个从政策转变成法律法规，再到细则的过程。”[来源：新京报]

许小年：加息越快越好

中欧国际工商学院经济学与金融学教授许小年表示，现在中国刺激政策有必要加速退出。中国和美国政策的着力点不同，货币政策要进行严格区分。中国金融体制没有崩溃的风险，如果也放这么多的贷款，就会造成通货膨胀。

针对加息时间点的预期，他表示，加息可以马上考虑，存款准备金率也可以继续提高。[来源：新京报]



关注
FOCUS

买个海岛当花园

浙江作为中国海洋岛屿第一大省，拥有海洋岛屿3000余座，数量占中国岛屿总数的4成以上，其中大多数为无人居住岛屿。正在编制的《浙江省无居民海岛保护与利用规划》，把无居民海岛划分为3大类：保护类、保留类和利用类。对于规划中可以开发利用的无居民海岛，将按照不同经济社会发展水平确定基准价，参照目前土地出让制度，通过招标、拍卖或挂牌等方式有偿出让海岛的使用权。[来源：中国新闻网]

关注
FOCUS

情系灾区 大爱无疆

——工商银行多项措施并举做好抗旱抗震救灾服务工作

面对西南大旱和玉树7.1级地震双重灾害，工商银行第一时间捐款、捐物，向灾区人民伸出援助之手。除此之外，工商银行还采取了一系列服务措施，为抗旱、抗震救灾工作提供了优质的金融服务保障，充分履行了大型商业银行应尽的社会责任。

●向西南抗旱救灾捐款已超千万元

为帮助西南地区人民群众战胜旱灾，工商银行再次向灾区捐赠700万元，用于支持地方政府抗旱保生产、保民生。在此之前，工商银行各级机构和员工已捐款、捐物达328.4万元，向灾区人民奉献了自己的一份爱心。至此，工商银行向西南灾区抗旱救灾捐款、捐物总价值已超过千万，达1028.4万元。截至2010年3月末，工商银行已累计投放抗旱救灾贷款43.3亿元，其中抗旱保苗贷款31.6亿元，引灌抗旱工厂及机具配套设施2.4亿元，支持农业经营和结构调整贷款1.8亿元，其他相关贷款7.5亿元。

在保障抗旱救灾资金拨付方面，工商银行对救灾资金拨付开辟了绿色通道，凡是通过工商银行清算的救灾资金业务均优先办理。同时，工商银行在不少灾区的网点设立了赈灾汇款咨询台，特别开辟了抗旱救灾捐款绿色通道，对救灾捐款的客户一律实行优先办理，并免收手续费。还派出抗旱救灾金融服务队为各社会团体募捐活动提供上门收款服务，确保救灾捐款渠道畅通。除此之外，工商银行还组织各分支机构员工积极参加当地妇联、青年志愿者等社会团队的抗旱救灾活

千亿美元基金“潜伏”中国婴童业

“2012年，中国将成为全球最大的婴童消费市场。”杭州市婴童行业协会会长、贝因美董事局主席谢宏预言。谢宏所定义的婴童消费，是指围绕生育、养育和教育展开的一系列经营行为。

“可能投资者并没有意识到婴童行业未来的发展空间有这么大。目前，国内婴童企业数量仍然较少，完全可以预见，未来将有越来越多的资本会进入到婴童产业。”汉能投资集团董事总经理赵小兵称，据他了解，目前瞄准中国婴童产业的基金规模在数千亿美元以上。[来源：中国经济周刊]

中国是世界上城市化速度最快的国家

联合国经济与社会事务部人口司发布了《世界城市化展望2009年修正报告》。人口司司长兹洛特尼克说：“中国在过去30年中的城市化速度极快，超过了其他国家。”报告显示，1980年—2010年的30年间，共有185个中国城市跨过50万人口门槛，并预测，到2025年，中国还将有107个城市加入这一行列。

目前，全球城市人口已经超过全球总人口的一半，达到35亿，农村人口为34亿。报告预计，随着城市化的推进，全球农村人口还将继续减少，到2050年，农村人口将减至29亿。[来源：新华网]

动，通过采购蔬菜、水果等生活用品送至受灾严重的贫困学校发放给学生；组成送水小分队将特制的洁净饮用水送至干旱灾区等活动，以实际行动解决当地人民群众的生活困难。

●持续、密切关注青海震区救灾工作

青海玉树地震发生后，工商银行迅速行动，紧急安排部署抗震救灾的各项金融服务工作。截至2010年4月26日，工商银行及其员工已向灾区捐款共计2541.2万元，工商银行青海分行还捐赠了棉被、食品等价值50万元的救灾物资紧急送往灾区。截至本刊发稿时，工商银行的抗震救灾募捐活动仍在其境内外机构的广大员工中积极开展。

地震发生当天，工商银行即要求全行各辖属机构做好救灾款项和社会捐款的受理工作，为抗震救灾提供绿色金融服务通道。目前，工商银行的所有营业网点都能受理赈灾汇款，有条件的网点还设立了捐款绿色通道。为加大对灾区灾后重建的支持，工商银行及时明确了相关信贷政策，对因受灾而不能按时还款的个人和企业，不催收催缴、不罚息、不作为不良记录、不影响其获得灾区其他救灾信贷支持。工商银行还主动多方了解抗震救灾的资金需求，把对灾区电力、通讯、公路、机场、医院等行业的抢险救灾和恢复重建工作作为信贷重点，对企业抢修设备、恢复生产经营的紧急融资需求予以优先满足，开辟了抗震救灾绿色授信通道，缩短授信审批环节，提高贷款审批效率，确保抗震救灾和灾区重建贷款及时发放到位。[来源：中国工商银行网]

电信能源等垄断行业将向民间资本开放

国务院近日召开常务会议，会议指出，要进一步解决民间投资准入难的问题，深化传统垄断行业和领域改革开放，规范投资准入门槛设置，明确界定政府投资范围，调整国有经济布局 and 结构，将民办社会事业作为社会公共事业的重要补充，鼓励和引导民间资本进入法律法规未明确禁止准入的行业和领域。[来源：北京青年报]



关注
FOCUS

科学理财 和谐生活
——工商银行全面开展“投资理财知识普及万里行”活动

2009年12月21日，工商银行召开“投资理财知识普及万里行”活动新闻发布会，在全国范围内全面启动投资者教育活动。2010年第一季度工商银行累计开展“投资理财知识普及万里行”活动超过5000场，合作媒体机构超过100家。

北京分行以储蓄存款突破5000亿元为契机，开展“投资理财知识普及万里行暨人民币储蓄存款突破5000亿”系列活动。在首日专场中，由北京分行领导挂帅的工作小组亲临活动现场，全程参与指导了崇文新世界商场、北京大学、朝阳支行营业部、东城支行营业室等多场理财知识宣传活动，项目团队通过发放宣传资料、客户答疑、现场抽奖、金融产品知识有奖问答、业务产品演示等多种方式，为广大客户以及投资者进行了理财知识普及、投资风险提示等宣传教育活动。

大连分行紧密围绕国际消费者权益日，借助大连市消费者协会以及相关媒体主办的“3·15投资者教育与服务”大型公益咨询活动，以“普及投资者教育，保护投资者合法权益”为活动主题，积极参与。展区的讲解员为广大观展客户普及科学理财理念以及日常金融知识，并安排业务专员在网上银行体验区现场演示网上缴费、结算、理财、在线信用卡申请等各项功能，邀请客户参与、体验网上银行的安全、便捷、高效。

深圳分行努力推动深圳地区个人投资理财市场发展，构建健康和谐的市场环境，持续推进“投资理财知识普及万里行”活动。深圳分行龙岗支行携手基金公司开展高端客户联谊会，通过生动事例、问答互动、有奖竞猜等形式，为广大客户全面介绍基金定投的投资特点；翠竹北支行深入证券公司等合作机构，针对客户群的特点介绍了见证开户、信用卡、黄金积存等业务知识，并向客户介绍了自助机具、网上银行安全使用知识；赤湾支行联合泰康人寿成功举办“春天的牵手”投资理财万里行系列活动，通过新颖的方式向客户传播健康的理财观，与客户进行交流互动，获得客户高度认同。

苏州分行围绕市场投资热点，联合各家主流媒体，深入开展理财专家上媒体活动，大力提高活动影响力。苏州分行与苏州主流报刊开展合作，共同推出每周一期的“工行投资理财知识普及万里行”专栏，主要刊登由分行国际金融理财师、金融理财师以及业务骨干组成的专家团队撰写科学理财知识理念、投资热点分析、读者疑惑解答等内容。在与平面媒体开展专栏合作的同时，苏州分行还与苏州电视台联合策划了“工行理财成就未来”专题理财节目，安排分行理财专家团队在节目中针对不同客户群体的特点，宣讲投资理财知识。[来源：中国工商银行]



■新闻发布会现场



■北京分行活动现场



■大连分行活动现场

数字
NUMBERS

中国亿万富豪达5.5万人

据《2010年胡润财富报告》显示，中国千万富豪人数已达87.5 万人，其中亿万富豪达5.5万人，相比去年增长了7.8%。据分析，中国富豪数量的增长主要依赖3个方面的因素，即股指上涨、房价上涨和中国2009年GDP的快速增长。《报告》将中国千万富豪主要分为4种类型：商人、高收入人士（如跨国公司高层）、炒房者和职业股民。

其中男性富豪较多来自房地产行业，女性富豪较多来自服务业，女性富豪比男性富豪更青睐以环保的方式体现企业家的社会责任。[来源：国际财经时报]

91% 美企对中国前景看好

中美商会发布的第12年度商务环境调查显示，有91%的中美商会会员对未来5年的发展前景持“略微乐观”或“乐观”态度，达到2007年以来的最高水平。

中美商会会长孟克文表示，乐观情绪的上升表明了企业认为中国已经稳步从衰退中走出来，且非常看好中国的中期发展前景。近半数的企业表示，2009年其在中国市场的运营利润率相对高于其全球运营利润率。[来源：北京晨报]

电子阅读器销量将占全球20%

美国研究公司Display Search预测，2010年中国的电子阅读器销量将从2009年的80万台跃升至300万台，占全球市场份额的20%。中国将因巨大的人口规模在2015年之前超过美国，成为世界最大的电子阅读器市场，这似乎预示了数字出版物的广阔前景。

不过电子图书产业涉及内容生产、出版、电子制造、网络等多个领域，传统出版社、电子阅读器终端厂商、运营商等各方均将进入市场竞争，产业链发展仍会面临许多问题。[来源：中国网]

乾隆玉玺以9586万港元刷新拍卖纪录

在香港苏富比举行的中国瓷器及工艺品2010年春季拍卖会上，清乾隆帝“太上皇帝”白玉圆玺成交价9586万港元，刷新御制玉玺拍卖世界纪录，同时刷新白玉拍卖世界纪录；清御制东珠朝珠成交价6786万港元，刷新御制珠宝拍卖世界纪录。[来源：京华时报]

谈资
CHATTING

• 记忆衰退或可逆转

美国的罗伯特·克里科林博士经过对75岁—80岁之间早期记忆衰退患者的研究后发现，饮用葡萄汁有助于提高短期记忆和非语言类的三维空间记忆；紫葡萄汁还有助于保护脑功能，减缓或者逆转记忆力减退。

专家认为，直接吃紫葡萄也有同样功效，最好连皮一起吃。但糖尿病患者、便秘者不宜多吃。目前，中国市场上常见的紫葡萄主要有“玫瑰香葡萄”、“紫色巨峰葡萄”等。[来源：中国网]



• 世界最老邮轮将变身豪华酒店

世界最古老远洋邮轮“忠仆”号的新主人埃里克·苏计划投资750万新加坡元（约合533万美元），对96岁“高龄”的“忠仆”号客舱进行装修改造，使其变身为豪华酒店的客房、餐厅、宴会厅、书店、博物馆和办公室等功能性场所。

“忠仆”号长130米，1914年诞生于美国，当过货船，投身过世界大战，也做过豪华邮轮，曾数次更名，多次做过更换引擎的“心脏手术”。1977年它被德国一家叫“好书共享”的慈善机构购买，曾是世界上最大的海上流动书店。[来源：新华网]

• 日本欲向中国富人推医疗观光

日本观光厅计划以中国富裕人士为主要对象，推出的集体检、治疗和观光于一体的“观光旅游”将于近期正式开展推介。推介将以中国旅游者为主，考察其对日本医疗观光的认知度和期待度，并邀请中国媒体和旅游公司其对日本医院进行考察。此外，还将对为外国人赴日治疗而设立的“医疗签证”制度展开调查。

日本各地方政府也已采取了行动。德岛县2010年3月下旬试验性地面向中国游客推出了糖尿病检查游。游客食用了由当地食材制成的低热量营养餐，并参加了观赏鸣门海峡漩涡等活动。[来源：东方早报]

THE BUSINESS MODEL LIMITATION

OF 我们必须高度关注自己所在企业、所在行业的商业模式是不是给你制造了一个天花板，让你不能够突破，妨碍你的企业成长为一个好公司和大公司。

ENTERPRISE

企业的商业模式极限

文_冯仑 责任编辑_曹籽

■万通地产董事长·冯仑



民营企业的一个极限是商业模式的极限，而不同的商业模式实际上就决定了企业能长多大。比如，你的商业模式是零散开餐馆，那就总做不大，但改成麦当劳的连锁经营方式，就会有很大的市场空间。

以房地产行业为例，房地产的商业模式大体上分成了3种：最早，房地产普遍的商业模式是“地主+工头”，以土地储备为能力，企业通常是由建筑公司转型而来。美国在20世纪二三十年代有很多这样的公司，一定阶段时也能做得比较大，但无法持续。

随着工业化、现代化、包括一部分金融市场的改变，出现了第2种商业模式，叫“厂长+资本家”，注重产品的开发能力和资本能力。特别是美国和日本的住宅公司，以及今天的万科更是代表，市值为1400亿元，是目前世界上最大的住宅开发公司。

现在，纽约的人均GDP发展到6万美元后，房地产的主要商业模式是“导演+制片”，主要市场也从住宅转向商业不动产。美国最大的住宅公司市值最高时达到120亿美元，同期最大的商业不动产公司的市值接近400亿美元。

“导演+制片”模式怎么做房地产呢？

先看看张艺谋是怎么做电影的。张艺谋做电影有3笔收入：一笔是权益金，就是干股，比如《印象刘三姐》，这个演出1年收入在2个亿到3个亿，而张艺谋的权益金据说是占5%，大概是1000多万元，每年都有；另一笔是导演费，且整个拍摄过程全部由张艺谋来组织；最后一笔是超出约定票房部分的票房分成。

就这样，要投给张艺谋的钱都已经排到3年后了。为什么？因为张艺谋或者冯小刚这样的导演，总让人对他们有期待，好或者不好都是期待，具有稳定的购买人群，这是最牛的。

在这个游戏里面，版权不是张艺谋的，投资也不是张艺谋的，但按投资回报来看，张艺谋挣得钱最多。而对于投资人来说，让张艺谋来拍，也是最有保障、回报率最高的做法。

房地产的“导演+制片”模式也是如此。一块地，5个人做有5种投资回报率，给最有运营能力的人做，虽然这个人拿走的钱很多，但留给投资者的也多。万通地产一直致力于成为中国的“制片+导演”模式的房地产公司，在纽约做中国中心的项目过程中，我们也与世界上一些最好的“制片+导演”模式的房地产公司在洽谈合作。

我们发现，在这个过程中，土地变得越来越不重要，房地产的商业模式演进到是靠能力、靠品牌来挣钱，而不是靠土地来挣钱。土地是个空间生意，纽约发展了200年，到现在还有土地，为什么？很简单，500米以下高度的建筑已经成为常规技术，空间容量呈几何级数增大。另外，一些旧建筑在价格上涨时也完全可以进行重建。美国光一个曼哈顿就有很多家房地产企业在反复“折腾”。

另外，IT行业也很有意思。IT行业中的制造业，比如PC机，利润可能只有2%左右，而网游的毛利润是80%。前者对成本非常敏感，边际利润很低，而后者一个服务器增加上百万用户，边际成本几乎为零，但边际利润却极高。因此，从商业模式上讲，前者再大也有极限，而后者企业的增长几乎是无极限的。

这就是商业模式在一个行业里的反映。我们必须高度关注自己所在企业、所在行业的商业模式是不是给你制造了一个天花板，让你不能够突破，妨碍你的企业成长为一个好公司和大公司。这也是万通一直坚持美国模式、坚持向“导演+制片”模式转型的原因所在。MCE

记得在我刚上大学的时候，流行崔健的摇滚歌曲，一块红布，一把吉他，一首“我不明白，这世界变化快……”陪伴着我们度过了激情洋溢的八九十年代。就是在那个时候，很多人带着满腔的热忱投入到了改革开放的大潮之中，才有了今天达沃斯论坛上一张张历经沧桑、却仍旧朝气蓬勃的面孔。我们这一代的企业家，在中国改革开放的历史上，被人们称为“90后”；而马化腾这一辈的互联网新锐们，则被称为中国经济的“富二代”。这并不是因为财富上的传承，而是由于资本的来源完全不同造成的各行业之间结构的不同。

突如其来的一场金融危机，让中国的企业家们在一夜之间成熟了起来。当年，因为“世界变化快”而很多来不及及看明白的事情也逐渐地琢磨过味儿来。市场如同战场，不会给我们重走长征路的机会，当务之急要做的事就是调整！产业结构、市场方向、营销理念、组织优化等等，所有这些调整，都围绕着一个核心，就是“变”！

只有变，才是市场唯一不变的法则；只有创新，才是变革的唯一方式。“80后、90后”的年轻人喜欢怀旧、追忆童年，因为回忆里有很多快乐；但是，这些“80后、90后”的企业家们

切不可怀旧，因为在回忆里都是创业的艰难。只有忘记过去并在前进中不断地调整速度、方向和变换策略，才能够在竞争中保持优势。在市场的这个大舞台上，创新才是大势所趋。

现在很多人都在说创新，政府在说，企业也在说。可是，什么样的创新才是能够创造经济价值的创新呢？近来，市场上掀起一股山寨热潮，其实，山寨里面也有创新的成分，但这终究只能带来短期利益，不会使企业成为百年老店。这种低附加值、低质、低价的产品更不会在出口上为国家增加税收，创造正面的经济价值。

因此，创新首先是要自主创新，其次是要持续创新。所谓自主创新包括两个方面，一个是在内容方面，要有自己的特色。这个自主是要符合自身发展和市场定位，是知己知彼的自主，是要明确审视自己的自主。如果做不到行业的龙头，至少要做到行业的细分，要有自己独创的东西和专长，只有这样，才能留住用户，占据市场。另一个是在机制上的自主创新，金融危机谁都无法预测，所以就更不能坐以待毙。未雨绸缪和长期保持竞争的心态才是企业不断成长的动力。这样的自主，就是要自己给自己压力，不断地设定目标、不断地超

越。也只有这样，才能尝试去做自己从没做过的事情，选择未曾涉足的市场，自发地进行创新，自然而然就会收获更多的经验。

所谓持续创新，分为内因和外因两个因素。首先，企业内部要有良好的创新机制，鼓励各级员工进行创新的尝试。不要怕犯错，做任何新的事情都有50%出错的可能，但是，不做或停滞不前，就很可能错过发展的良机，失去市场中的机遇。

至于影响创新的外部因素，更多的是来自于政府和社会对企业的创新所给予的政策环境。我们看到国家正在逐步地进行政策调整，毕竟，要让国内成千上万家的中小企业都获得优惠是不现实的，怎样给企业以更大的市场机遇才是政府体现其作用的关键所在。

80后也好、富二代也罢，在商界打拼靠的是资本和头脑。如何转型？转到哪里？是每个企业要关起门来好好问自己的话题。别人所给的都是经验之谈，放在自己身上仍然是陈旧的模仿，依旧不是创新的本意。

因此，这种从上到下的全民创新意识是要长期保持的，更是大势所趋。做企业的我们，一定要不断地在新长征路上高唱红色摇滚和国际歌，胆大心细地往前走，莫回头！MCE



■研祥集团董事局主席兼总裁·陈志列

新长征路上的摇滚

文_陈志列 责任编辑_曹籽

ROCK & ROLL

从上到下的全民创新意识是要长期保持的，做企业的我们，一定要不断地在新长征路上高唱红色摇滚和国际歌，胆大心细地往前走，莫回头！

THE NEW LONG MARCH

The Paternalism Of ZONG QINGHOU

家长宗庆后

文_余胜海 责任编辑_杨紫婕

各行业都战战兢兢地大谈如何与狼共存时，宗庆后难掩傲气，“现在，我还不考虑和外资合作。在中国市场上，我的实力一点都不比他们差，可能还更强。娃哈哈就是坚持做一个绝对的民族品牌。”



■宗庆后，杭州娃哈哈集团公司董事长兼总经理。

他怀揣着14万元的借款和一个巨大的梦想，脚踩着三轮车，默默地在杭州市清泰街的小巷里，一寸一寸地朝着他的梦想走近，那时候，宗庆后每卖一根4分钱的冰棍，只能赚上几厘钱。

在商界打拼22年后，宗庆后以70亿美元（折合人民币476亿元）身家位列全球富豪榜第103位。宗庆后，给中国饮料界留下的印象大多是独裁、坚定、主见，甚至是强硬。宗庆后的“独裁”和“强势”表现在娃哈哈的每一步“非常成长”的历程上。

1991年，热销的“娃哈哈”营养液出现供不应求的场面，但是，仅仅靠清泰街的工厂已经完全不能满足需求。在市政府相关部门的提议下，“小”娃哈哈兼并了当地国营“大”罐头厂。当时娃哈哈仅有员工180余人，但年亏

损4000万元的罐头厂有2000多名职工。

一个校办小工厂要兼并一个国营大厂？曾经辉煌的杭州罐头厂，当时在杭州的食品企业中是排名第一的。消息传出后，罐头厂很多高管纷纷离职，工人冷眼旁观。在老罐头厂职工代表大会上，宗庆后没有罗嗦地做思想工作，简明扼要的发言条条让人心服口服。

“小跟大要看怎么个比法，罐头厂虽然规模大，但连年亏损，连工资都发不出来。而娃哈哈销售额和资金实力都比罐头厂强，而且保证大家有活干，兼并之后工资都能提高。”当时，宗庆后还承诺，罐头厂管理人员将择优留任。

兼并后的第一项工作就是“马上恢复生产”，宗庆后派出核心工作人员架新生产线。3个月后，老罐头厂扭亏为盈。兼并之后的1991年当年，娃哈哈产值首次突破了亿元大关，达到了2.17亿元。

“兼并”事件成为娃哈哈成长历程中重要一笔，也是娃哈哈从小到大的一个关键结点。

“如果你的目标是太阳，那么，即使你的箭没有射中目标，也不会落在咫尺之内。”

——《荷马史诗》

■ 宗庆后年表

- 1945年出生。
- 1963年—1964年，浙江舟山马目农场盐业工人。
- 1964年—1978年，浙江绿兴农场调度。
- 1978年—1979年，杭州工农校办纸箱厂业务员。
- 1979年—1980年，杭州光明电器仪表厂负责生产、销售、管理。
- 1981年—1982年，杭州胜利电器仪表厂负责生产、销售、管理。
- 1982年—1986年，杭州工农校办厂业务员。
- 1986年—1987年，杭州市上城区校办企业经销部经理。
- 1987年—1991年，杭州娃哈哈营养食品厂厂长。
- 1991年至今，杭州娃哈哈集团公司董事长兼总经理。

宗庆后的这种冷静、沉着和坚定，甚至是强势，已经成为他成熟的领导风格。这在之后体现在顶住压力创建营销“联销体”，毅然在1996年投资4000万，兼并了涪陵3家特困国有企业，由此开始娃哈哈的全国布局。

2007年，因与法国达能集团展开一系列的官司，娃哈哈集团董事长宗庆后成为经济界的焦点人物。1996年，达能出资4500万美元收购娃哈哈51%的股份。1999年，政府同意把国有资产的54%转让给宗庆后和他的团队。

从此之后，宗庆后开始大规模地设立“体外公司”。2006年底，达能对他的这种行为提出抗议，并提出要么中止使用娃哈哈品牌，要么把“体外公司”卖给达能，宗庆后并不接受，并指责达能集团有垄断中国饮料业的事实企图。由此，达能与娃哈哈集团之间打起了马拉松式的官司。2009年9月，双方达成友好和解方案，作为和解方案的一部分，达能和娃哈哈将终止现有的合资关系。达能已同意将其在各家达能—娃哈哈合资公司中的51%的

股权出售给中方合资伙伴。和解协议执行完毕后，双方将终止与彼此之间纠纷有关的所有法律程序。纠缠了2年多的达能与娃哈哈集团的纠纷案终以达能的退出“和平”结束。

“达哈”这2家文化背景截然不同的企业，在3年多的公关战役当中，充分地展现出了各自不同的公关手法，也显露出了宗庆后的强硬态势。

宗庆后表示：“与达能‘分手’后，娃哈哈越来越好了。”分手后的娃哈哈很快恢复“元气”，并打算进军矿业、乳业等多项副业，实现多元化的转型升级。

对于这一和解方案，达能董事长兼首席执行官弗兰克·里布表示：“达能与娃哈哈之间的合作，建立了中国饮料行业中一个强劲的、受尊敬的领先企业。我们相信，在其未来管理层的领导下，娃哈哈将继续取得巨大的成功。”

和达能“分手”后，娃哈哈在与其他企业合作方面并没有很大的动作。宗庆后认为，

宗庆后的办公桌上没有电脑。至今, 他仍喜欢用“朱批”的方式来下达命令, 有时还亲自撰写每月的销售通报, 并在考察市场时直接用电话指示下属迅速行动。有人见到其下属经理的一份报告, 其开头的第一句话是: “根据您的指示……”



■杭州娃哈哈集团有限公司陈列室内的宗庆后传记著作——《非常营销》。

中国是个市场经济国家, 中国希望和世界上所有国家共同发展, 包括娃哈哈在内的企业愿意和世界上所有的企业合作, 共同发展。宗庆后强调说: “当然, 是在平等互利、相互尊重、优势互补的基础上。”

“达哈”事件唤起了人们对外资企业在中国的待遇的反思, 另一方面, 契约精神是市场经济之魂, 如何利用契约促进企业更好地发展, 企业也应当多做一些思考。

长江商学院副院长、战略学教授滕斌圣认为, 在达能与娃哈哈的纷争中, 合资双方的利益诉求才是矛盾的根源, 它是随着时间而变化的。当初, 娃哈哈景仰达能的国际威望, 倚重达能来打开局面; 达能看中的则是娃哈哈的潜力, 在通过并购和联盟整合中国饮料业的大战略里, 娃哈哈是枚重要的棋子。11年

间, 达能按部就班地施展自己的整合战略, 但没有想到的是, 众多投资成效不彰, 唯有娃哈哈一枝独秀, 无形中对其依赖日甚。反观宗庆后, 在娃哈哈成功改制后, 对达能的态度也发生了很大的转变。几次经营上的争论 (如非常可乐) 都以宗庆后的胜利告终, 而达能经营的乐百氏则每况愈下。凡此种种, 都使得达能头顶的光环不复闪耀, 也使得宗庆后认定, 如果摆脱达能, 获得的利益将会更大。

至此, 长期联盟经常遭遇的一个局面出现了: 双方的互相依赖度发生严重失衡。为了达到新的平衡, 不可避免地要有一番明争暗斗, 结果也许是产生新的合作方式, 也许是双方就此分手。在清楚达能对合资企业不会放手后, 宗庆后就建立了很多非合资企业, 意在使娃哈哈的品牌利益最大化。

不管是如何分配股权, 亦不管是合资之后的明争暗斗如何激烈, 都是以合资双方的利益诉求为导向的。因此, 平衡利益并迅速为适应新的利益格局开创新的合资模式对于中国企业来讲显得尤为重要。

各行业都战战兢兢地大谈如何与狼共存时, 宗庆后难掩傲气, “现在, 我还不考虑和外资合作。在中国市场上, 我的实力一点都不比他们差, 可能还更强。娃哈哈就是坚持做一个绝对的民族品牌。”

在娃哈哈集团内部, 宗庆后兼任董事长和总经理, 而且直到现在也不设副总经理, 生产、销售等各个领域的管理则是通过各个部长担任。尽管被外界说成是“独裁”, 但是22年来, 宗庆后这种“强势”的管理风格, 却被“娃哈哈人”所信服。MCE

The Kid Sicence Of STEVE WOZNIAK

科学顽童沃兹尼亚克

文_贾鹏雷 [资深IT评论人] 责任编辑_杨紫婕



■沃兹全名史蒂芬·盖瑞·沃兹尼亚克 (Stephen Gary Wozniak), 他曾与史蒂夫·乔布斯 (Steve Jobs) 合伙创立苹果电脑 (即现在的苹果公司)。沃兹在20世纪70年代中期创造出苹果1号和苹果2号, 苹果2号风靡普及后, 成为20世纪70年代—20世纪80年代销量最佳的个人电脑, 沃兹也因此成为使电脑平民化的里程碑式人物。

沃兹尼亚克有不少绰号, 像是沃兹 (The Woz)、神奇巫师沃兹 (Wonderful Wizard of Woz) 和i沃兹 (iWoz, 取自苹果公司的产品名称)。沃兹性格温和, 不以名人身份自喜, 著有个人传记《iWoz: 科技顽童沃兹尼亚克》。

沃兹从小就像一个黑客, 他说自己是一个“电子小孩”, 每天从打破现有技术障碍中获得成就感, 是一个天生的黑客。还在中学的时候, 他就开始与那些已经在硅谷享有盛誉的技术大佬们叫板, 就像李敖在17岁时已经与胡适、钱穆、殷海光过招一样。不同的是, 李敖获得的是偶像坍塌之后的虚无, 从而坚定了自己不与他们走同一条路的决心, 而沃兹获得的则是乐趣, 他始终在笑, 一种小孩子捉弄了大人之后的坏笑。

现在的苹果公司可以说是世界上最受瞩目的几个公司之一。其创始人乔布斯也随之成为世界上最牛的公司创始人之一。在中国, 崇拜乔布斯的人, 可谓人山人海。这跟小女生崇拜偶像组合不同, 乔布斯长的一点也不帅, 年纪一大把, 现在身体还不好。喜欢他的人, 从性别上来说多是男性, 在他的崇拜者眼里, 他像神一样。

有一次长途飞行, 起飞后我发现自己带的书非常无聊。同行的人可怜我, 借给我一本书, 是当初跟乔布斯一起创业的一个人的自传, 名叫沃兹尼亚克, 简称沃兹。我平常不喜欢看外国人写的自传, 但自己的那本书实在无聊, 我只好退而求其次。然而在接下来的几个小时里, 我的眼睛眨都没眨。



■沃兹与乔布斯早年合影

怎么有这么好玩的人！

沃兹长的很奇怪，脑袋很大、胡子拉碴。20世纪80年代，硅谷出版了一本书《The big score》，书中曾经描述过苹果公司创业之初的场景：乔布斯负责公司的管理和营销，而沃兹总是一个人躲在一座用各种主板和线缆堆起来的小山背后，鼓捣苹果电脑。他主导了苹果机的诞生，那是推动个人电脑发展的最关键的几朵浪花。在苹果公司初创的很多年中，他实际上是公司的CPU，而乔布斯则是“天生的推销员”。

从某种意义上说，他们俩当初扮演的角色有点像倪光南和柳传志。沃兹是一个单纯的技术理想主义者，他对PC（个人电脑）的理解是希望人们因它而获得乐趣，他痛恨摩尔定律，他认为这影响了他设计PC的初衷，影响了人们享受电脑带来的乐趣。乔布斯则是一个商业主义者，他追求的是让高科技商业化的范围更广、力量更强。这是2种完全不同的思维方式。

沃兹从小就像一个黑客，他说自己是一个“电子小孩”，每天从打破现有技术障碍中获得成就感，是一个天生的黑客。还在中学的时候，他就开始跟那些已经在硅谷享有盛誉的技术大佬们叫板，就像李敖在17岁时已经跟胡适、钱穆、殷海光过招一样。不同的是，李敖获得的是偶像坍塌之后的虚无，从而坚定了自己不与他们走同一条路的决心，而沃兹获得的则是乐趣，他始终在笑，一种小孩子捉弄了大人之后的坏笑。

沃兹并不缺钱，虽然他并没有比盖茨和乔布斯更有钱，虽然他后来离开了苹果公司，但在苹果IPO之后，他还是获得了财富。他把更多的精力投入在音乐、慈善、教育上。后来，他想去发明点别的什么，比如卫星电视、万能遥控器，但这并不是苹果的主业。所以，他辞职了。

沃兹是一个极其单纯的人，也是一个十分有趣的技术人，还是一个游离在苹果传奇边缘的人。在商业至上的时代，他逐渐被人们遗忘。他是最早的黑客，是最纯粹的技术人，在现在的IT产业中，这样的人近乎绝迹。他在研究一个东西的时候想的不是能赚多少钱，而是能多么有用与有趣。这是与商业化经营完全不同的2种研发思路。商业化多是为了满足人们现在能想到的需求，而沃兹们则是从根本上引领人们的需求，因为很多时候人们不知道自己有什么需求。沃兹认为自己不适应现在的IT产业，在我看来，这是因为现在的IT业沿着来时的路走的太远，却忘了当初为什么出发。

我喜欢像沃兹这样真实的人。希望还有人能以他为偶像，希望我们能够常常回首走过的路，想想当初为什么而出发。MCE



中国第一职业经理人
唐骏

通途

——《财富生活》专访新华都总裁兼CEO唐骏

文_本刊记者 郭婷婷 责任编辑_郭婷婷

1975年，中国正处在旧时代未去、新时代

将临的前夜。

那一年，比尔·盖茨20岁，史蒂夫·鲍尔默19岁，陈发树15岁，陈天桥2岁。盖茨和鲍尔默正在哈佛读大学，是桥牌桌上的好友。盖茨已经和他的中学同学保罗·艾伦一起创办了一家叫做微软的小公司，就在这一年，他终于决定从哈佛退学开始全力创业；鲍尔默则孜

孜不倦于他的几个初期管理角色——哈佛橄榄球队经理、《红色哈佛报》编辑、以男生为会员的“狐狸俱乐部”的组织者；生于闽南茶叶之乡安溪的陈发树，刚刚初中毕业，在他生活的村子里有一口大家赖以饮水的古井，多年后他把新华都集团的Logo设计成了“井”字；浙江小山村里的陈天桥，此刻应该在蹒跚学步，谁也没料到这个小男孩日后会一度

35年后，盖茨亲授他为“微软中国终身荣誉总裁”，鲍尔默称他为“一个伟大的人物”，陈发树和陈天桥都用了最高礼遇迎接他的加盟，而35年前，他正推着翻斗车往来于大运河岸为了盖自己的房子搬运石头。

登临中国富豪榜的榜首。

“他们是日后将成为我生命中贵人的几位人士”唐骏讲这句话时，已是35年后，盖茨亲授他为“微软中国终身荣誉总裁”，鲍尔默称他为“一个伟大的人物”，陈发树和陈天桥都用了最高礼遇迎接他的加盟，而35年前，他正推着翻斗车往来于大运河岸为了盖自己的房子搬运石头。