

# THE NEW LIFE OF WEB VIDEO

## 网络视频的“新”生

文\_毛启盈 [通信产业知名观察家] 责任编辑\_钟亚超



2010年的视频行业，注定将会既有纷争，又有创新和变革。PPTV以新域名进军网络电视台、新技术的应用与自办节目的出现等，这都是2010年视频领军企业为产业带来的新看点。而这些看点，不仅仅是一种进步，也预示着视频行业的春天即将到来。

### 网络电视台“钱”景无限

三网合一再不是空喊口号了，政策的出台为三网合一指明了方向。央视、湖南广电、浙江文广纷纷入场，网络电视台从一个空泛的概念慢慢变为现实。较早进入视频行业的PPLive在央视网络电视台CNTV上线前，正式启用了PPTV.com域名和标识，立于网络电视台潮头。

严格来说，网络电视台仍旧是网络视频的一种表现形式。不过，业内人士纷纷表示看好网络电视台的前景。PPLive CEO陶闯博士称：“现有的电视媒体是以内容为中心，而PPTV这样的网络电视台是以用户为中心的。”事实证明，现有的电视媒体已经无法完全满足用户的个性化收视需要，尤其是无法满足上班族的需要，电视仅仅是“宅”一族的专属。

相对于UGC等短视频运营模式，P2P的长视频优势已经得到了市场、用户以及广告主的认可，并且日趋成为主流。三网融合背景下，行业竞争虽然会有所加剧，但网络电视市场先行者的先发优势也将得到更大发挥，毕竟用户从传统电视观看模式向网络电视台切换的成本与用户习惯的改变是最低和最小的。网络电视台，能够以用户为中心，让用户想什么时候看就什么时候看，而且可以点播。对于广告主而言，广告投放也更物有所值，这也是网络电视台的“钱”景所在。

### 自办节目突显网络电视台价值

一直以来，各网络电视台只是转播其他媒体的内容，没有自办节目。严格来说，网络电视台更像一个节目中转站。但进入2010年，自办节目将大放异彩。杨澜宣布阳光媒体集团与PPLive联手成立合资公司，并且要在PPTV新媒体平台上共同打造中国第一女性网络电视，最大化地深入女性网络受众，发扬阳光媒体集团的内容制作优势和PPTV的网络号召力，为互联网女性用户提供更多高质量的精神食粮。

盛大酷6与搜狐的合作，以及土豆、优酷在内容方面的联动，都表明版权采购成本的飙升以及诉讼压力让这个行业充满变数，资本层面的竞争也成为未来的主旋律之一。阳光媒体集团对PPTV的战略出资以及女性节目的自办，使得PPTV在未来能够打破单一的版权采购与网络内容分发角色，进而实现内容自创与版权采购分发两条腿走路，毕竟早在2008年，PPLive就曾联合凤凰网一起开拍了中国第一部网络剧《Y.E.A.H.》，已经积累了自产影视内容的经验。

从媒体原创性与独立性角度来说，有了自办节目后，诸如PPTV这样的平台才能称得上真正的网络电视台。试想，只转播别人节目的网络电视台，内容毕竟会存在同质化，而且在版权采购方面也通常会受制于版权人，差异化价值无法突显。所以，笔者认为，自办节目会让网络电视台的价值显现出来。

### 多种新技术的融入

最近几年，视频企业并没有融入太多的新技术。而2010年，一些新技术不断融入到视频产业中。据悉，PPTV目前已经有了单独的高清频道，3D技术也被融入到PPTV这个平台中。除了高清技术外，现在用户只要戴上3D眼镜，就可以观看PPTV中的3D电影。以往，高清电影、3D电影只能在电影院中享受到。不难看出，多种新技术已经融入到视频产业中，这也会最终带动视频行业的发展。

网络视频之所以能够吸引传统用户进行集体迁徙，一方面是由于网络的互动性、即时性、以用户选择为中心打破了传统电视观看模式的单一、呆板与固定，但仅有这一方面是不足的，更重要的一方面应该是为用户提供更高品质的观看体验与视觉冲击，否则网络视频就有可能继续沦为传统影视的补充，随着正版化进程的加剧以及用户网络影视消费习惯的养成，高清、3D也必将在2010年成为用户的核心需求。MCE

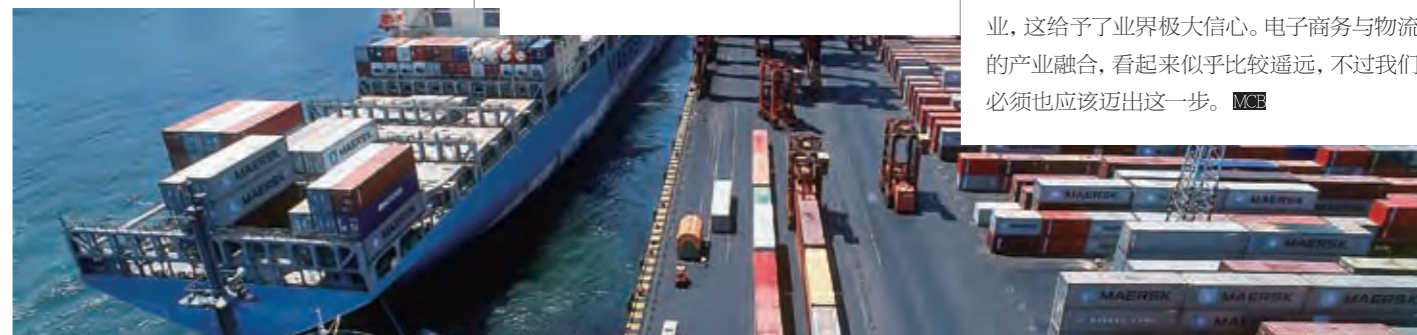
低碳，还是低碳，2010年伊始，“低碳”这个词频繁地出现在人们的视野中。人们在关注经济高速增长之外，更关注节能减排、人与自然的和谐发展。在2010年的“两会”上，与低碳有关的议案、提案占总量的10%左右。这预示着，2010年乃至更长的时间，“低碳”将成为中国经济发展的新动力和引擎。在低碳时代，物流业也将迎来3大发展机遇。

### 物流成本或将降低

交通运输业是个能源消耗和碳排放的大户。在我国，交通设施不够发达的现实，导致了许多低效率的迂回运输，从而导致物流成本高、能源消耗大和碳排放过量等问题难以改善。较之美国、日本，我国交通设施建设仍有不小的差距。

不过，这种差距正在逐年缩小。过去的一年，交通基础设施的投资建设是拉动经济的重要一环，为我国在金融危机下成功实现保“8”贡献了巨大力量。据测算，2009年2万亿元的交通基础设施投资，拉动全年GDP增长0.86%，对经济增长的贡献率约为10.63%。国家发改委相关信息显示，预计2010年，在2万亿元交通基础设施投资中，铁路投资额将为0.7万亿元。“十二五”规划中，铁路投资额计划将为3万亿元。

随着高速公路网、铁路网越织越密，特别是随着高速铁路建设高潮的来临，铁路客货分离将成为大趋势，国家货运能力将由此大为增强。这一方面意味着内陆地区、新兴产业的产品能走得更远，产区具备更大的发展潜力；另一方面，对沿海先进产区主流企业来说，巨大的县线市场，加上日益快捷、方便的货运渠道，也是扩张市场的历史性机遇。



# LOGISTICS INDUSTRY: LOW-CARBON BUT HIGH-EFFICIENCY

## 物流业：低碳不低效

文\_张远昌 [中国物流策划研究院特约研究员] 责任编辑\_钟亚超

### 挖掘新的物流需求

如果说铁路、公路等交通基础设施是物流运行的“线”，那么物流园区、批发市场、零售超市等则是承载货物交流、交换与资源配置的“点”。除了大力兴建交通基础设施、降低物流抵达成本之外，还必须对全国各地的商贸物流基础设施进行合理布局。

全国人大代表叶青认为，继国家级经济技术开发区和国家级高新技术开发区之后，应该设立“国家级商贸区”。全国政协委员、苏宁电器董事长张近东向两会提交了《规范家电售后服务秩序》、《构建现代流通体系》、《培育农村现代商业组织》3个议案。

目前，我国的物流园区、批发市场和大型超市基本上集中在大中城市，而在县级城市布局较少。县城是连结大城市与农村的纽带和节点，各种产品与信息往往先汇聚至县城，而后分散至广大农村。同时，农村的农产品与绿色食品，以及生产资料等需求信息亦汇聚至县城，并在此分拨输送与共享。县级城市商贸设施布局的不足，导致了城乡商品交流、交换渠道的不通畅。农民进入市场太难、障碍太多、费用太高，这是我国农村经济落后的根本原因。加强县级城市的商贸物流设施布局，将大力促进农村流通体系的合理化发展，大力挖掘农村物流需求。

### 电子商务巨头开始涉足物流业

张近东认为：“流通行业一定要有附加值，但是网上商城多数商品按产品成本价销售，无法提供附加值，这不符合商业发展规律。”而京东商城副总裁徐雷则表示，未来消费者的需求是多样的，某一种流通方式不可能取代其他方式，无论是实体店还是网上商城，各种流通渠道应该是互补的。

从低碳的角度来看，电子商务确实进一步降低了货物在流通过程中的成本与损耗，并且其市场发展已经呈现燎原之势。总体而言，电子商务使得社会的各种资源得到优化整合，建立起高效、低耗的经济生态环境，从而使所有的企业和社会成员从中受益。

在理论上，电子商务可以串联起世界各地的买卖双方，缩短交易的时间和空间，而物流则必须完成货物的位移。要降低物流成本，就必须考虑优化整合下列要素：运输工具的选择，运输方式的优化组合，货物的可配载性，运输道路的优选，物流中心的布局与分拣、包装、加工能力，城市配送体系的完备等等。一些电子商务企业试图建立属于自己的物流体系，但他们也同样遇到物流成本问题，建一个物流中心的费用恐怕不亚于建一个电子商务企业。

电子商务的“教主”马云开始涉足物流业，这给予了业界极大信心。电子商务与物流的产业融合，看起来似乎比较遥远，不过我们必须也应该迈出这一步。MCE

**财富驿站：**  
中国工商银行重庆分行解放碑财富管理中心  
**财富顾问：**  
田晖（财富管理心理师、拥有CFP国际金融理财师资质）  
**财富专线：**023-63810515 023-6381212



# WOMAN PRESIDENT'S INVESTMENT RULES

## 女总裁投资升级不二法则

文\_田晖 责任编辑\_曹籽

### Tips:

在美国著名财经杂志《财富》公布的2009年度全球50大商界女强人排行榜中，有6名是来自中国的女企业家：

- 第17位的海尔集团总裁杨绵绵——参与缔造了海尔神话
- 第20位的华为公司董事长孙亚芳——华为的另一半天
- 第30位的格力电器股份有限公司总裁董明珠——格力公司的风云人物
- 第39位的香港溢达集团总裁杨敏德——多年名列财富榜单
- 第44位的摩根士丹利中国区董事总经理孙玮——中国职场女性的榜样
- 第49位的摩根大通中国市场董事总经理李晶——商界女强人

更多活跃在各行各业的中国女性商界精英：

- 宝钢集团副董事长兼总经理谢企华——率宝钢集团打入全球500强
- 联想集团有限公司财务总监马雪征——联想集团背后的资本女人
- 惠普亚太服务集团总裁连萧思——惠普亚太新领袖
- 香港信德集团总经理兼执行董事何超琼——赌王之女年轻有为

女人在年轻的时候，常常会乐观地认为，生命中的任何困难都能“船到桥头自然直”，容易将自己的未来寄托于他人身上……可女人能年轻多久？无忧无虑多久？当有意外状况发生时，身为现代女性，到底有没有能力来保障自己的未来不陷入困境？

据权威部门统计：目前，全世界有近1/3的创业者为女性；在美国，有80%的女性在为自己打工；在加拿大，政府为女性创业者提供了更多的帮助，有40%的女性在自己经营公司。可见，女性成功创业的事实正见证着女性的力量在以迅猛之势向这个以男性为主导的社会进行加速拓展。女性在扮演社会传统角色的同时，仍努力实现着自己的梦想，其中，更是不乏在经营人生、经营财富方面有所建树的杰出代表，甚至是财富榜中的常胜者、力挽狂澜的商业女强人，她们在人生的舞台上，成为了华丽而耀眼的女主角。

■ **角色标签:**  
张女士, 45岁, 集团总裁;

■ **家庭构成:**  
丈夫48岁, 大学教授; 儿子15岁, 初三学生;

■ **定制背景:**  
张女士税后年收入约150万元, 丈夫税后年收入约20万元;  
家庭年支出约78万元;  
张女士退休后可得企业年金约200万元;  
拥有别墅一套, 市值约350万元;  
越野车一辆, 价值约70万元;  
现金及活期存款约5万元, 半年期定期存款约145万元 (年化收益为1.98%);  
股票投资约200万元, 无贷款, 无其他负债;  
双方父母有养老金, 但每年需为身患癌症的张父支付约30万元的医疗费用。



在当今社会中, 女性所承担的社会和家庭角色越来越多元化。随着人们投资理财意识的觉醒, 越来越多的女性也开始加入到理财大军中来。不同生活状态中的女性, 理财的观念和方式也各有不同。人们在习惯上常常认为, 那些事业成功的女总裁们一定是非常善于理财规划的, 但实际上, 她们会投入大量的时间在工作中, 以更好的公司业绩来获得更多的经济效益, 却不会用太多的时间来关注如何理财。一个人的精力是有限的, 尤其是对于繁忙的女总裁们来说, 希望自己成为能够掌握多项理财工具的专家是不现实的, 但只要学会如何不让家庭财务安排发生方向性的错误, 就能让自己在极度的忙碌之中兼顾家庭财务, 成功扮演好家庭“首席财务官”的角色。

**Tips:**

据专业机构研究发现, 女性作为家庭“首席财务官”具备以下几个方面优势:

- 第一, 注重储蓄。出于女性对家庭的责任感和日常生活中扮演的操劳角色, 她们深知平日里看不见的花销累计起来将是一笔不小的数目。
- 第二, 精打细算, 注重细节。过日子是琐碎而长久的, 因此, 不能没有精打细算的习惯, 在家庭消费和投资理财方面, 女性相对更为细心、精明。
- 第三, 远离风险, 稳健投资。女性对于有风险的投资所持有的态度要比男性保守, 更倾向于稳健型投资项目。
- 第四, 量入为出, 谨慎投资。在投资理财方面, 量入为出是女性的共同特征。

然而, 专业机构的研究结果也表明, 大部分的中国女性缺乏“与时俱进的理财观念”, 不能有效地实现自己和家庭在消费、投资与保障三个方面的“共赢”。

女性作为家庭“首席财务官”同样存在以下几个方面问题:

- 第一, 不善于投资, 眼见为实心态较重。女性在投资上容易寻求资金的“安全性”, 忽略“通货膨胀”这一不稳定因素, 长期下来反而使资产增值甚微。
- 第二, 缺乏理智, 跟着感觉走。女性在投资过程中容易盲目跟风, 尤其在股票市场中的投资表现更为明显。
- 第三, 在消费方面, 女性面对花样百出的商品, 不是管不住自己的钱包, 就是把自己的钱包管得太严。
- 第四, 缺乏规划。家庭“首席财务官”虽然无需自己成为每一项投资工具的专家, 但需要自己对人生不同阶段的财务安排有比较清晰的态度。
- 第五, 疏于学习, 不能与时俱进。女性在投资理财方面, 要善于从实践中总结归纳, 多读多看。

■ **家庭年度收支情况表 (单位: 万元)**

| 年收入  |        | 年支出     |     |
|------|--------|---------|-----|
| 项目   | 金额     | 项目      | 金额  |
| 工作收入 | 170    | 基本生活支出  | 18  |
| 理财收入 | 2.91   | 品质生活支出  | 60  |
| —    | —      | 张父医疗费用  | 30  |
| —    | —      | 儿子教育费支出 | 2   |
| 收入合计 | 172.91 | 支出合计    | 110 |
| 结余   | 62.91  |         |     |

■ **家庭年度资产负债情况表 (单位: 万元)**

| 资产      |      |     |       | 负债   |    |    |
|---------|------|-----|-------|------|----|----|
| 生息资产    |      |     |       |      |    |    |
| 项目      | 金额   | 金额  | 收益率   | 项目   | 金额 | 占比 |
| 现金及活期存款 | 5    | 5   | 0.36% | 消费负债 | 0  | —  |
| 半年期定期存款 | 145  | 145 | 1.98% | 投资负债 | 0  | —  |
| 股票      | 200  | 200 | 0.01% | 自用负债 | 0  | —  |
| 生息资产合计  | 350  | 350 | 0.83% | 负债合计 | 0  | —  |
| 自用资产    |      |     |       |      |    |    |
| 项目      | 市场价值 | 占比  | 收益率   | —    | —  | —  |
| 自用房地产   | 350  | —   | 0.00% | —    | —  | —  |
| 自用汽车    | 70   | —   | 0.00% | —    | —  | —  |
| 自用资产合计  | 420  | —   | —     | —    | —  | —  |
| 净资产     | 770  |     |       |      |    |    |



■ **家庭财务综合分析:**

张女士一家属于高收入家庭, 拥有高品质的生活。但理财师认为, 现有的财务状况存在隐患: 在收入增长率为2%, 支出成长率 (通胀率) 为3%的基本假设下, 根据现金流量进行测算, 张女士的家庭将在其70岁左右时出现财务赤字。

财务隐患一: 应急备用金不足。

应急备用金应以3个月—6个月的家庭支出额为宜。张女士一家的高流动性资产约5万元, 半年期定期存款约145万元, 进行提前支取较为便利。但夫妻二人的品质生活支出较高, 如有意外发生, 可能会出现现金临时储备不足的状况。

财务隐患二: 理财收入相对较低。

夫妻二人退休后, 社会基本养老保险所提供的收入仅相当于退休前家庭收入

的8%左右, 这是高管人群退休后普遍存在的现实问题。目前, 张女士家的投资组合年均报酬率仅为0.83%, 在相对较低的理财收入和相对较少的财务积累下, 如果仍继续保持目前的高品质生活, 在张女士70岁时, 其家庭将会入不敷出。

财务隐患三: 保障规划不足。

夫妻二人均有基本的医疗保险和医保重疾险, 但当有重大变故发生时, 以目前的生活标准, 家庭财务将很快出现危机。按照医疗保险只能报销医保目录内的药物且有上限的规定, 医疗费用的实际替代率其实只有40%左右; 普通的商业医疗保险也只能报销医保目录内未报销完的部分。在为确保生命安全时, 所用到的医保目录外的自费药品是相当昂贵的, 但却是非常必要的。身患癌症的张父在有医疗保险的情况下, 2年间已支付医疗费约60万元, 且以后每年仍将准备医疗费约30万元。由此可见, 张女士退休后, 以现有的积蓄状况, 家庭财务存在着较大的隐性风险。

■ **理财目标:**

1. 儿子高中毕业后, 将送其去英国读书, 需准备留学费用约260万元。
2. 定制合理的家庭财务规划, 避免张女士退休后, 由于家庭的重要经济来源减少导致的财务风险。



#### 理财建议：


##### • 出国留学

根据家庭现金流量的测算，儿子出国所需的留学费用，以夫妻二人现有的年收入结余及原有生息资产，可实现这一理财目标。

投资提示如下：

1. 由于夫妻二人不善于股票投资，若在儿子出国留学前将每年的收入结余追加到股票投资中，一旦市场向下波动不能有效规避时，将会导致留学费用出现问题，宜谨慎投资。

2. 儿子去英国留学时，不宜随身携带大量的现金。工行的“英国留学见证”业务正适合张女士家的需求，在儿子出国前即可开立在中国的银行账户。

 赴英国留学见证服务的主要对象是已获得政府签发的赴英国留学签证及英国院校录取通知书的留学人员。客户只要向工行境内经办机构提交本人护照、身份证、签证等资料，经办机构将会协助客户完成在工银伦敦的个人账户开立。客户可以在3个—5个工作日内，获得开立在中国工银伦敦的个人账户号码，并可将学费、生活费汇入，从而避免出国时携带大量现金和汇票所带来的风险。客户抵英后，可凭国内经办机构出具的相关凭证从工银伦敦获得账户密码、支票簿和现金卡。

3. 在英国，人们主要是通过信用卡进行消费，所以，张女士应在儿子出国前为其办理国际信用卡。建议夫妻二人与儿子同时办理国际信用卡的主、副卡，并申请本、外币自动还款功能，这样，儿子在英国每月的消费可由人民币账户自动购汇还款，张女士就不用再为儿子的生活琐事而操心。

##### • 退休规划

第一步：申办信用卡，增加家庭应急备用金。

张女士一家的生活品质较高，所以，可利用工行信用卡最长56天的免息还款优惠政策，来提高家庭的财务利用效率。同时，还可利用工行信用卡的理财功能，增加张女士家的备用金，以满足应急所需。

张女士的家庭收入状况，已达到工行白金信用卡的申办条件。建议张女士申办工行的牡丹国航知音白金信用卡和牡丹中油运通金卡。张女士办主卡，丈夫、儿子申办副卡；或者丈夫加办一张工行的牡丹中油运通金卡，儿子办一张副卡。

两卡均是双币种卡，国内、国外都能使用，并可得到工行所提供的储蓄账户和信用卡之间免费自动还款服务、免费工行信使服务。鉴于张女士常常是“空中飞人”的工作状态，持有工行的牡丹国航知音白金卡购买机票可获积分赠送航程的优惠，同时，可拥有工行赠送的最高400万元的航空意外险和旅行不便险（包括航班延误保险、行李延误保险、行李遗失保险），让旅程更加安全无忧。此外，还可享受国内200家合作高尔夫球会（2折—7折）预订优惠，全球租车优惠等。张女士持工行的牡丹中油运通金卡，则可获得加油折扣、车险折扣和道路救援的优惠，以及获赠1万元的汽车意外保险和100万元的公共交通意外保险。

张女士在尽享优惠的同时，也实现了增加其家庭应急备用金、提高资金利用率、解决儿子国外消费和免费获赠高额意外险的需求。

第二步：做好家庭中长期保障规划。

目前，张女士一家的保障规划不足，根据现金流量的测算，将出现财务失衡的可能。建议张女士用年收入的10%，即17万元，期交10年，退休时用170万元本金及分红转换为年金的方式购买分红型保险，同时，夫妻二人还应购买每人保额至少为60万元的重大疾病保险。

分红险到期后有本金和最低收益的保证，风险较低，较长期的投资可使保险的“复利”，即“利滚利”效果充分发挥，能进一步提升投资收益和保障额度。在重疾险保险期间，因疾病或意外而身故的，可得到保额的1倍—5倍的赔付；在重大疾病确诊时，可一次性获得医疗费用，以减轻自付费的负担。这样，张女士既可以强制积蓄养老金，又可以实现投资收入抵消保障性支出，在家庭发生变故时放大财务杠杆，平稳渡过财务风险期。

第三步：调整资产配置，增加理财收入。

现金流量的测算显示，在做以上规划后，张女士一家还需增加理财收入才能实现其退休后家庭财务的收支平衡。建议做以下调整：

1. 降低股票投资配置，增加偏股型基金投资配置。

夫妻二人并不善于股票投资，多年来的收益较低，仅为保本，经风险评估，张女士属于成长型客户。张女士投资于股市的200万元资金是家庭的长期不动款，建议将70%的股市资金转为偏股型基金投资，由基金公司的专业团队进行管理，以提升中长期的投资收益。

2010年将是国内经济快速复苏与国家经济复苏政策逐步退出相交织的一年，股票市场会有明显的震荡，投资基金出现单边翻倍利润的可能性降低。但当前市场平均估值水平在中等偏低的位置，结构性机会相对较多，可适时进行波段操作。适当调低收益预期，以中长期的投资心态逐步投资偏股型基金较为适合张女士一家的财务状况。

偏股型基金与股票投资一样具有风险，但由于是分散价值的投资和专业管理团队的运作，风险远低于单只股票的投资，中长期年均收益有望跑赢国内大多数理财产品，跑赢通胀，是极少数即使投资者投资技术不高，仍能在中长期取得超过市场平均收益的理财品种之一。


另外，基金投资不像股票投资对时点的要求那样高。股票投资买卖最佳时点一般只在瞬间，而理财师通常建议基金投资者的操作时间为1天甚至1个月，即便张女士夫妻二人再忙也可以用3分钟的休息时间通过网上银行来完成交易。

2. 建议张女士增加基金定投，通过资金的小积累逐步汇聚儿子的教育金和夫妻二人的丰厚养老准备金。

基金定投是懒人理财、投资者克服投资恐惧的上佳选择，这种投资方式是银行自动代客户扣款并投资其指定的基金。根据平均成本法，可长期利用基金复利效应追求财富增值。以张女士的家庭情况，建议每月定投2万元，以较保守的长期平均年化收益为8%来进行测算，20年后即可累积约1178万元的养老金；以中长期平均年化收益为12%来进行测算，20年后即可累积约1979万元的养老金。建议张女士选择规模较小、业绩优秀的股票型基金组合进行投资，推荐：银华领先、工银价值成长和融通深证100指数。

3. 建议张女士将约145万元半年期定期存款中的100万元转购收益较高的低风险银行理财产品。

4. 张女士一家的剩余闲置资金可以利用工行“灵通快线”超短期理财产品来实现增值，此产品是专为证券三方存管客户而设计，年化收益率为1.4%，是活期存款收益的3.89倍，可实现更多的投资收益。

 工商银行“灵通快线”超短期理财产品是一款无固定期限的理财产品，这款产品不收取申购和赎回费用，投资者主动购买本产品，资金实时结转为理财产品份额，即享受收益；主动赎回本产品，资金瞬间到账，流动性高于目前市场中任何一种理财产品，能够帮助投资人进行有效的现金和投资管理，特别适合在股市震荡加剧时为闲置资金寻求一个安全港湾的客户。

经过上述调整，张女士退休前其家庭生息资产比例配置情况如下表。即可使张女士家的投资组合年均报酬率由0.83%提高到7.29%；退休后适当调低风险投资比例，在投资组合报酬率降为4%的情况下，家庭仍能实现财务收支平衡。（基本假设：偏股型基金长期平均年化收益为12%，基金定投平均年化收益为8%，理财产品年化收益为3.5%，分红型保险年化收益为4%，半年期定期存款年化收益为1.98%）

#### ■ 生息资产调整后比例配置情况表

| 项目      | 占比      | 预期年化报酬率 |
|---------|---------|---------|
| 现金及活期存款 | 1.25%   | 0.00%   |
| 半年期定期存款 | 11.22%  | 1.98%   |
| 股票      | 14.96%  | 0.01%   |
| 基金      | 49.88%  | 12.00%  |
| 基金定投    | 5.99%   | 8.00%   |
| 理财产品    | 12.47%  | 3.50%   |
| 分红型保险   | 4.24%   | 4.00%   |
| 生息资产合计  | 100.00% | 7.29%   |


通过以上财务调整，即便有意外情况发生，张女士一家仍能平稳应对，并实现退休后的高品质生活。

#### 风险告知与定期检讨安排

风险告知：

1. 投资的本金风险：股票型基金在较短的投资期中可能出现亏损；人民币理财产品可能为非本金保证型产品。
2. 流动性风险：投入的资金在急需变现时，可能面临无法及时到账的风险，股票型基金赎回，资金T+5（节假日除外）到账。
3. 投资报酬率风险：基金和人民币理财产品可能出现年均报酬率达不到预期的情况，使理财目标不能如期实现。
4. 估算平均报酬率的依据：风险属性分析表与内部报酬率法。
5. 预估最低报酬率与最高报酬率的范围：-30%至+40%。
6. 过去的绩效不代表未来的趋势。

定期检讨：

随着时间的推移，客户的家庭情况和市场环境会发生变化，理财师提出的理财建议也会随之进行调整。客户应及时与理财师沟通，以便使理财方案达到最佳效果。 

# THE SECRET OF TOP INVESTMENT

## Diamond

## 解密极品投资——钻石

文\_王吉舟 责任编辑\_曹籽

2010年, 2克拉普通品相的钻石, 以低于20万元人民币的价格买入收藏, 将会是非常超值的。去选择这样一颗裸钻, 既可以保值, 也可以在平时作欣赏之用, 阳光下, 钻石的晶莹, 确实有沁人心脾的魅力。



近期的国际金融市场纷繁复杂, 各种消息层出不穷, 走势跌宕起伏。传统的投资市场潜在着隐性风险, 面对投资者的迷惘与慌乱, 专家指出: 把眼光放长远一些, 让思路拓宽一些, 去发现那些具有潜力的投资新渠道。

### 拓宽思路, 发现投资新渠道

细心观察整个消费市场, 很容易发现: 近10年来, 无论世界经济发生了怎样的变化, 钻石的价格始终保持着稳定上扬的趋势, 纵使在2008年的金融风暴强烈震荡下, 依然一路热销, 投资空间日趋明显。

据钻石专家分析, 钻石之所以热销, 主要是因为它属于世界稀缺资源, 具有稀缺性和独特的美学价值。钻石作为自然界中最稀有的宝石, 除了不菲的经济价值, 其庞大的前期开采投入与复杂的加工流程, 也大大增加了它的附加值, 这正充分显示了高品质钻石的巨大保值和升值潜力。“买一颗少一颗”, 这不仅使钻石具备了硬通货的特质, 还使其成为了彰显尊贵和品味的奢侈品, 在极大程度上满足了投资者投资理财和彰显奢华的双重需求。另外, 其稳定上扬的价格走势, 也使之成为了一种新兴的投资渠道。

### 钻石的发现

说起钻石, 大家的第一反应就是它能引发女人的尖叫。戴比尔斯公司的经典广告“钻石恒久远, 一颗永流传”就如同“魔咒”, 蛊惑着全世界女人的芳心, 并迫使全世界男人去为心爱的女人购买钻石来表达情意。那么, 钻石究竟是先天的宝石之王, 还是后天经过人为运作的呢? 这方面的文献不多, 尤其是从资本角度剖析钻石价值链的文章少之又少, 不妨在这里进行一次探索。

人类的各大文明中, 各自有着宝石之王的概念。在古老的中华文明中, 白玉是宝石之王, 诗经中即有君子与玉比德的佳句, 到了汉代, 玉已是帝王家族的专供之品, 帝王死后要着金缕玉衣入殓, 平民百姓不可拥有玉器。在西欧文明中, 琥珀是宝石之王, 到了与汉同期的罗马, 琥珀也成为帝王的专供, 一块极品琥珀可以换得数十个壮奴。而在两河流域文明中, 以猫眼石、祖母绿为宝石之王, 《一千零一夜》里, 也不会找到任何关于钻石的描述。古老的美洲、非洲文明也不识钻石的价值所在。

不争的事实证明了钻石的价值在古老的中华文明、西欧文明、两河流域文明中均没有体现。在中国, 钻石长期以来不过是钜瓷器匠手中的工具——金刚钻而已, 充其量算是手工业原料。显然, 面对一颗大的钻石, 中国古代女人没有会为之尖叫的。而欧洲到14世纪时, 同样没人知道有钻石这种珍贵资源。这不能怪钻石本身, 不加工的天然钻石看起来像是一块冰糖, 把它混在冰糖和明矾之中, 除非亲自品尝一下, 否则根本挑选不出来。

那么, 什么文明发现了钻石呢? 古印度文明。在距今2500年前, 也就是中国的春秋时代, 印度开始了有组织的大规模开采和打磨钻石, 并以加工后的宝石形式在达官显贵中流传。但古印度并没有从此推广钻石的使用, 所以, 2000多年过去了, 钻石仍没有国际化。

钻石的命运, 是在一位名叫让·巴蒂斯特定·塔凡尼尔的法国人于1660年到达印度后, 才开始转

变。塔凡尼尔一次买下了44颗大钻石和1122颗小一些的钻石, 并带回了欧洲。而其中即便是最小的, 也能让今天的女人为之疯狂。

那么, 谁又成为了塔凡尼尔的买主呢? 当然是当年欧洲的万王之王、法兰西史上最有名望的皇帝路易十四。路易十四还有另一个身份, 就是东方文明的追随者, 只要是与东方文化有关联的, 他都倾心。路易十四非常喜欢这些来自东方的闪闪发亮的石头, 立马就给这些石头起了名字, 其中, 一颗112克拉的钻石取名为“希望之钻”。1668年, 这颗“希望之钻”被路易十四重新切割, 改名为“法兰西之钻”, 变成了67克拉, 但却更加漂亮、迷人, 随后镶嵌到了自己的项链上。法国大革命后, 这颗钻石被盗, 辗转到了法国、英国、美国, 给其主人带来了一连串的厄运, 这样的传奇经历后来被好莱坞拍成了电影《神秘的希望之钻》。

欧洲各国的王室从1660年起, 掀起了一股钻石热, 钻石从此被西方世界所接受。而钻石走出王宫, 走进平民百姓市场, 形成庞大的金融价值链条, 却是从二战后开始的。

### 解密钻石投资

二次大战后, 所有黄金被放入了美国国库, 老百姓急需贵重物品来充当珠宝, 尤其是婚庆市场, 没有金项链和金戒指的欧洲百姓、美国百姓, 如何才能让婚礼显得依旧华贵而隆重呢?

垄断世界钻石贸易的珠宝商戴比尔斯看准了这次世纪机遇, 打出了“A DIAMOND FOREVER”的经典口号, 成功地把钻石推销给了大众, 使钻石的价格一路走高, 并最终形成了今天高度垄断的钻石市场。

戴比尔斯及其控股母公司英美集团, 在全世界范围内, 以现金收购了大部分的钻石矿床采矿权和几乎所有科研机构的人造钻石专利技术。我国一些规模较大的钻石矿床, 矿权很多都属于英美集团所有, 他们在80年代, 即中国刚刚改革开放就进入了市场, 低调而迅猛地拿下了最好的钻石矿床。

那么, 一颗重1克拉、切工良好、透明无暇的美钻, 在拉帕波特系统上的报价是多少呢? 约为3万元人民币, 而真正到了消费者手中, 价格则约为10万元人民币。

至于钻石的净度、色度、切工标准, 通俗地讲, 越透明的越好, 颜色越白的越好。把钻石放在纸上, 你便可以清晰地分辨出一颗钻石的颜色。老百姓通常能买得起的都是2克拉以下的钻石, 在这种范围内, 其他颜色的都不值钱, 白色且透明的是最好、最稳妥、最保值的。至于切工, 目前都不错, 难分伯仲。

把钻石镶嵌到白金戒指上的成本, 基本相当于手工钱。因此, 嵌一枚钻戒, 手工是100元至200元上下。至于钻戒的戒指托, 价格应是其原材料价格加上10%的加工费, 通常戒指托重量为3克左右, 白金的在千元上下。

美国有一部电影, 讲的是地心要凝固了, 一群科学家冒险钻进地心放入核弹来加热。其中有个镜头是地心附近的钻石要比篮球场还大, 且成千上万颗挤在一起。这个影像是科学根据的, 钻石在地球中的储量并不少, 只不过是埋得太深。而且, 钻石并不是永恒的, 不到100万年, 钻石就会自然风化, 它只是相对永恒。

印度人对钻石还有一个贡献: 克拉——古印度皂角树的豆荚种子, 每个的大小都一



●王吉舟  
顾和资本总裁  
著名资本运作专家

样，印度人将它作为钻石的重量单位，1克拉等于0.2克。

记住如下数字，对投资钻石至关重要：

宝石级别的钻石一般是在2克拉以上。

世界上已经开采的宝石级别的钻石有多少呢？大约250吨。如果将他们压成立方体，正好可以填满一间长宽高为6米的房屋（钻石的密度是水的3.5倍）。用时3000多年才开采出这些钻石，所以，戴比尔斯明智地选择了钻石作为标的对象来操控价格。全世界宝石级别的钻石，在今天的价值为3500亿美元左右。而全世界钻石市场的零售贸易额现已超过800亿美元，构成这800亿美元零售额的钻石的原石价值，其实只有100亿美元左右。钻石零售的主要市场在美国、西欧、日本、中国和印度。

进入世界市场的每100克拉钻石中，只有20%，也就是20克拉是宝石级别的钻石，其他的都是碎钻，但是，这20%宝石级别的钻石，却构成了80%的市场交易额。如今，戴比尔斯将每年流入世界市场的宝石级别的钻石总重量控制在10吨左右。

### 投资结论

钻石之所以保值，一方面是因为它基本上是永恒的，而且存世量很少；另一方面是因为它有一个大庄家——戴比尔斯。钻石的开采量和供货量在大庄家戴比尔斯的精确计算和严格操控下十分稳定。

因此，钻石是有钱人士极好的投资品种，记住：重量在2克拉以上的钻石是宝石级别的，且这种钻石正是抵御通货膨胀的上好选择；而2克拉以下的属于碎钻，不在金融投资保值范畴之内。

当然，如果纯粹为保值之用，收藏裸钻比收藏钻戒更为直接。因为一颗裸钻可以随时按照拉帕波特系统报价卖回珠宝店。

2010年，2克拉普通品相的裸钻，以低于20万元人民币的价格买入收藏，将会是非常超值的。去选择这样一颗裸钻，既可以保值，也可以在平时作欣赏之用，阳光下，钻石的晶莹，确实有沁人心脾的魅力。MCE

# Tips:

粒小价高，如有相违则需注意。

(2) 钻石加工工艺留下的一些特征。这些特征主要是由钻石的自身特征与钻石的切工所导致，主要包括：边缘直且利，无毛边；刻面交接好，无过陇或未碰尖现象；从台面看钻石亭部刻面的反光总是有明有暗。

### 5. 液滴试验

本试验依据的是钻石的亲油性（用手擦拭钻石表面后，会发现钻石看上去有油腻腻的感觉）。用油性笔可以在其他宝石或代钻品表面划线或写字，油迹将呈断续的浮滴状。

当然，要准确的鉴定钻石还需借助一系列精密的鉴定仪器，笔者在此只是为广大投资者介绍几种肉眼快速鉴定钻石的办法，希望在投资者购买钻石或钻石饰品时起到一定的帮助作用。另外，在购买钻石饰品时，一定要向销售方案要钻石鉴定证书，只有这样，才能保证所买钻石饰品的质量，并在以后可能出现的质量纠纷中，有据可凭。

### 肉眼如何快速鉴别钻石

目前，钻石饰品日益受到人们的喜爱，而如何简单、快速地识别钻石饰品的真伪就成了投资者十分关心的问题。钻石是珍贵宝石中最重要的一种，特有的性质决定了与其他天然及人工代钻品有着本质的不同，用肉眼鉴别方法如下：

#### 1. 注重宝石的光泽与色散

钻石应呈现典型的金刚光泽。按钻石的色散度(0.044)，切磨标准的钻石成品应能呈现出明显的“火彩”，但是，常见的人造仿钻品(如立方氧化锆、钛酸锶、钇榴石)具有更强的色散度，可呈现出更加明显的“火彩”，切磨标准的仿钻品从冠部观察，可见七彩色光，而钻石的“火彩”泛出的通常只是蓝色和橙色两种光。

#### 2. 注重钻石某些特性的表象

(1) 钻石的硬度很高，所以，在钻石的表面不应有擦痕。

(2) 由于钻石的高折射率(2.417)及精良的切工，当把钻石成品台面向下倒置于某个文字上时，

从亭部是无法看清该文字的，此称“读字法”；若倾向观察者，从台面观察钻石亭部与观察者视线相对的一侧，是看不到的，因为光线漏出而形成了暗窗，此称“暗窗法”；向下倒置于一玻璃器皿中，加水至钻石底尖位置的高度，以聚敛光源垂直照射其底尖，将容器拿离下承物一定距离后，在下承物背景上就可看到光线四射的影像，且光线远离中心的光域范围，不像其他宝石，光线与光域交织在一起，此称“看图法”。

#### 3. 注意钻石的原始痕迹

用10倍放大镜观察不抛光的钻石腰部是否有蚀像、解理面、生长纹等原始痕迹。绝大多数钻石在10倍放大镜下都有微小的瑕疵，这与代钻品的洁净无暇是有区别的。

#### 4. 注意钻石的一些辅助鉴定特征

凭借下面的钻石特征，虽不能直接得出鉴定结果，但却能据此达到防范目的。特征主要有：

(1) 钻石的“量价比”。钻石的基本特征就是

# OBTAIN PROFIT FROM DETERMINING FACTOR

温莎基金的约翰·内夫运用盈利预期和股票市盈率，为他所买入的每只股票都设定了预期价格，并认为：“我们持有的每只股票最终都是用于出售的。”同时，他不仅执着于基本面的操作，还依据市场气候的改变来调整其预期目标，“我们不要被纯粹的数据所欺骗或迷惑”。约翰·内夫的相对价值投资策略，给投资者提供了另一种掘金的方法。

## 向最终要素要收益

文\_张璐 责任编辑\_曹籽

面对箱体振荡明显的市场，2010年将是展现投资者选股和风险控制能力的新战场，所以，投资者要学会如何在平衡中把握机会。

### 多角度捕捉投资机会

股市中只要存在价值回归的机会，都会成为投资者投资的对象。相对价值投资的优势就在于能够多角度捕捉投资机会。投资者可基于对基本面的研究，选择优质个股，通过市场价值“低估”的机会来进行投资，并在市场价格回归后获取收益；也可以通过率先捕捉基本面，来改善导致投资价值出现的潜在提升因素，提早布局以获收益；此外，还可兼顾成长趋势和市场热点，顺势投资以获取收益。

作为主动型基金，所采取的是积极管理的方式，且长周期是由无数的短、中周期组成。如果能在短、中周期持续多角度地捕捉到更多的投资机会，就能够获得超额收益，那么，将周期拉长所累积起来的效益也会更好。这种积极管理的方式不仅体现在获取超额收益上，也体现在管理服务时的风险控制策略上，在追求长期稳定回报的同时，表现出风险相对较低的特点。

### 市场展望与投资策略

对于2010年的市场趋势，情况较为复杂。一季度之后，市场各种信息逐渐清晰，不会再有2009年呈现出的单边市场，且市场是活跃的，深具结构性投资机会，选择精选个股与行业配置结合较好的基金，在2010年将会有更好的收益。

2010年主流板块可能存在一些相对交易性的、短阶段的投资机会，因而对时点把握的要求较高，但中小盘股全年可能会表现得更为活跃。如果市场有调整，无论是板块的轮动，还是风格的变化，只要估值水平回归到它的合理位置，市场资金仍然会流向这些更具价值优势的资产。总体来说，新经济、新模式、新技术和战略性的区域、医药商业以及估值具有吸引力的消费类股票，都是具有潜力的投资方向。[本文由嘉实基金管理有限公司提供] MCE

### 相对价值投资

相对价值投资理念并非是大家耳熟能详的巴菲特的深度价值投资理论。深度价值投资的最大特征是注重公司的内在价值，在价值被严重低估时买入，可获取较大的安全边际，且一旦买入就会长期持有，对价格的短期波动并不加以关注。正因如此，深度价值投资的机会并不多见，又由于深度价值投资策略的投资周期较长，使得投资者很容易陷入非理性坚守的境地。

而相对价值投资者认为，投资机会可能存在于价格与价值之间的差异、基本面改善或者市场预期改变所提升的投资价值之中。因此，相对价值投资的适用范围更为广泛，在各种市场、各种行业中都能挖掘出价值型投资机会。投资者不应放过短期、中期与长期的任何机会。



### 买入是为了卖出

相对价值投资不等同于机械地长期持有。对于相对价值投资者来说，任何买入的股票，最终都是为了获利，都是为了有一天要卖出去。一旦股票价格实现了它的价值回归，或是提前被市场发现其价值，又或是达到了预期目标，都会成为投资者要卖出以获取收益的最终对象；如果有更好的投资标的，也会以新的投资来替换原有的投资。只有持续地优化投资组合中风险与收益的匹配程度这一最终要素，才能够获取中长期稳定的超额收益。

# WEALTH DIALOGUE

INVESTMENT DEBATE BETWEEN RICH DAD  
AND SECOND-GENERATION RICH

文\_朱大明 责任编辑\_杨紫婕



## 财富对话 ——富爸与富二代的投资争论

改革开放30年来,中国的民营经济实现了跨越式的发展,但多数民营企业的第一代开创者已年过半百,投资理念稳重,且更注重资产的增值,不愿再涉足风险较大的行业。而富二代中的许多年轻人不愿在父辈的光环下生活,更愿自己开辟一条创业之路,想用能力来证明自己不是颓废的一代。

富二代儿子要向父亲借钱去投资一家经营翡翠的作坊,他认为这个行业虽然有一定的风险,但也具有很大潜力,如果投资成功,也许获得的不是百分之几十的盈利而是几百倍的暴利,但父亲不同意他参与这类兼具冒险与投机的行业,父子俩就此争论起来。

**富爸:**“关于创业,我不是一概反对你试水,我很希望你有自己的主见,但在这个时代不是任何行业都可以去投资的。对于翡翠的投资,我认为在没有很大把握的前提下,不能随便去参与。首先,投资风险无法掌控,去缅甸采购原材料有很大风险,缅甸翡翠资源已经接近枯竭,

• 富爸:“信任是一时的,大难临头的时候就不一样了,而且,当发觉真的遇到价值连城的财富的时候,人的欲望一下子就会膨胀。”

• 富二代:“这是你对别人的理解,说明了你和我的角度不同。如果真的能发现价值连城的财富,那说明我的投资已经成功了。”

真正的好货应该是在公开市场上拍卖的。现在很难再有机会、有把握买到货真价实的东西,一不小心就会亏损。

其次,合作模式也有问题,我们毕竟是一家正规企业,去投资一个还没有在工商局注册的翡翠作坊,也没有控股或参股,过程控制完全靠信任,这只是感情用事,在法律上很不严肃。而且,几百万的投资在这个行业如一粒沙子,2000万—3000万也只是大海里的一滴水,一旦看错方向,这些资金说没有就没有了。”

**富二代:**“你我的眼光不一样,对人和事的认知也不一样,这些年来,总是用怀疑的眼光看待任何生意。我根本不傻,对有些送上门来的生意,说的再好我也不会与他们合作。我在你身边学了很多东西,我也不是那种乱来的富二代,对一些事情的判断还是可以的。只是我自己缺乏一种勤奋精神,磨练得不够。但是这次的生意,我很放心,这就相当于风险投资,自己确实不擅长做,但是看准了去投资也一样会成功。”

**富爸:**“投资一个行业不是靠心血来潮、一时冲动的,要熟悉和深入了解才有可能成功。”

**富二代:**“你希望你的儿子一直这样,永远在你的光环下,永远跟在你后面一事无成吗?”

**富爸:**“永远在我的光环下,永远跟在我后面会一事无成吗?如果是,那是因为你自己袖手旁观没有进入角色。你现在可以去外面锻炼,去其他大企业锻炼。”

**富二代:**“那我向你借钱投资也是一种锻炼方式。所谓的富二代,起点本来就比别人高。否则和普通年轻人也没什么区别,前进的脚步也不快。”

**富爸:**“你的投资可行性方案不合格,我就不能借钱给你。”

**富二代:**“合格不合格是你自己想当然的,在对人和事情的认知和判断上,你我有差异。看人、用人并不是你的强项,甚至可以说是你的弱项。这个合作本来就是建立在信任的基础上的。你对我的合作伙伴不熟悉,所以不能信任他们那是肯定的,但是,这不代表我对他们的认知。”

**富爸:**“我觉得你敢投资也正是因为不了解,如果你能够把所有现在回避不谈的问题一一分析出来,例如翡翠基本常识、选料、设计雕刻、销售、各种成本费用、如何才能保障合作双方的利益等一系列的问题,都能研究得很清楚的话,说不定你自己也很难下决定了。”

**富二代:**“生意没有绝对赚钱或不赚钱的,当你把项目的市场分析做得头头是道,却迟迟没有下手时,生意的机会早就没了。做生意确实需要稳,但是如果一点风险都不愿意承担,那要做大做强也是很难的。何况这个项目的投资并不大,即使失败了我们也是可以接受的。”

**富爸:**“我不做风险投资,特别是在没有把握、没法控制的前提下。几百万在你眼里是小数目,这是因为你没有体验过赚钱的不易。你现在太急功近利了,这没有意义。上辈积累的财富不是让你赌博一样去投资。守家业、保资产升值很重要。”

## TIPS: 罗杰斯给女儿的便笺

1.我的父母和祖父母把这个观念深烙在我的脑海中:永远不要问别人他赚多少钱,也不要与别人讨论你赚多少钱或你有多少钱。

2.永远不要问别人这个东西多少钱买的,也不要告诉别人你的东西是多少钱买的。

3.下班后,不要每天晚上跟你的死党出去喝酒,你会注意到老板不会这样做,这正是他能成为老板的原因。

4.假如你借钱,永远要准时还钱,尽可能一有钱就还借款。好的信用非常重要,坏信用会如鬼魅,经年纠缠着你。

5.永远买高质量的东西,它们经久耐用,更能保持价值。

6.学会打字和缝纫。我一直都不会,因而,对此总是耿耿于怀。

7.精通算术和数字,这可能听起来很奇怪,因为计算器到处都是,但是,通过更好地理解数字你会比其他人更有优势,同时,你也能注意到其他人所忽视的异常之处。此外,要想想,万一你把计算器落在了家里,那该怎么办呢?

8.最后,要健康!没有健康的身体和充沛的精力,你要想成功那就太难了。

**富二代:**“这是你的投资理论,我和你是有区别的。现在是我向你借钱做事,应该是我的事情,你让我试试,如果我失败了,就证明你是正确的,我以后更加没话说。你赚了那么多钱,永远斤斤计较,我认为是不合适的。我并不想守家业,我认为我们的家业还不够大。你这几年的思想很保守,投资上非常谨慎,这是年龄造成的,我说服不了你,但是希望你自己能体会。”

**富爸:**“你作为一个民营企业的传人还根本没有进入角色,不该想入非非去参与你不懂的行业。你当前更需要的是集中精力来做好自己企业的主营业务。”

**富二代:**“可我觉得我们是在夹缝中求生存,产业的升级换代已成趋势,我们的行业在未来并不一定有发展,同行的上市企业都很难做,更何况我们这种规模的企业,这次投资我也并不需要分散很多的精神,但是有机会涉足一下其他领域未尝不可。”

**富爸:**“但你选择了一个我们不熟悉的行业。我反对你做,是因为我们没有专业人士辅助,而且,我们也没有参与过程控制。”

**富二代:**“专业人士对我来说就是与我合作的团队,你还是在信任的问题上有异议。”

**富爸:**“那是因为没有一个好的合作模式,也没有一个能说服我的销售模式与销售通道。”

**富二代:**“光有好的合作模式没有信任的人一样出错。你和某某的合作模式够合理吧?给他们的条件够优惠吧?一样还会被骗。做生意本来就如同做人,你这样会让我很难堪,他们以为我肯定会投资,我们彼此都是非常信任的。”

**富爸:**“信任是一时的,大难临头的时候就不一样了,而且,当发觉真的遇到价值连城的财富的时候,人的欲望一下子就会膨胀。”

**富二代:**这是你对别人的理解,说明了你和我的角度不同。如果真的能发现价值连城的财富,那说明我的投资已经成功了。 **MCE**

# INTERNATIONAL FAIR ECONOMY: IT IS JUST BEGUN



## 世博经济：“好戏”才刚刚开场

文\_马龙生 责任编辑\_杨紫婕

世博会的影响力已经不仅仅局限在建筑和服务等行业的发展上，而是更深层次地影响到举办城市的经济增长，推动基础设施建设、新能源、传媒广告、环境保护、旅游、教育等行业的发展，进而对举办国经济产生重大影响。

上海世博会进入倒计时阶段，《新华每日电讯》刊文认为，经验表明，大型展会的辐射作用和商机溢出效应会成为促进区域经济发展的助推器。世博会绝不仅限于园区，全国都将分享到上海世博会的“红利”，而长三角区域无疑是“世博利好”最集聚的区域——7000万人次的客流量，可带来1117亿元人民币的新增消费；展览业对相关产业的经济拉动；举办城市服务业的突破性发展等种种积极影响，令人充满期待。世博会是展览盛会，宽泛地说是一场文化盛会。但是展览也好，文化也罢，对于旅游，对于经济来说，只是一种“相交”关系，而不是“重合”或“包含”关系。世博来了，旅游一定就热，经济就一定立竿见影地繁荣，这多少有些一厢情愿。因为，机会是客观的，但抓住机会却“事在人为”。比如，如果只因世博在上海举办，星级酒店的房价就成倍提高，也许还会吓跑来客，获利从何谈起？

### 世博经济数据

上海财经大学世博经济研究院副院长孙元欣在参加某论坛时表示，上海2010年世博会将给我国带来**1.2万亿元—1.5万亿元**人民币的产出效应，其中，至少有**30%**释放在世博展期之后。

上海财经大学世博经济研究院院长陈信康教授称，上海世博会的经济产出效益将会是北京奥运会的**3.49**倍。他还认为，世博会游客的主要消费领域是餐饮、购物和娱乐，其中，购物的规模有望达到**175亿元**人民币。

数据显示，大阪世博会、新奥尔良世博会和筑波世博会分别为日本、美国和韩国的GDP增长贡献了2.1%、0.1%和0.75%。复旦大学管理学院院长陆雄文教授说，据统计，2004年—2010年上海筹办世博会期间，世博会平均每年对上海GDP增长的拉动约为**2%**。预计世博会举办期间，将直接带动房地产和旅游等相关产业的发展，帮助上海GDP增长**5%**。同时，预计上海世博会将在管理、经营、安全保卫和休闲娱乐领域创造**22万—25万**个就业机会。

### 游世博专家建议

上海世博的权威专家——曾任申博办规划部部长的上海市信息中心主任王思政先生提出了如何游世博的几个建议：

#### 1.看世博不是看热闹，想看出“门道”，需要提前做些功课

世博展馆凝聚了各国最先进的经济、社会、文化理念，但如果不提前做些背景知识的了解，仅从表面上是看不出来的。

#### 2.看不懂的要问，提问者受欢迎

世博会是信息采集和交流的场所，场馆的馆长、志愿者们都很乐于向来宾介绍他们的技术和理念。有任何疑问，Don't be hesitant to ask!(尽管提!)

#### 3.外语很重要

本次世博会并未配备多种语言电子导游装置，与国外场馆工作人员的交流要靠外语。虽然每个场馆都配有能帮助翻译的志愿者，但如果游客太多，志愿者们也会忙不过来。

#### 4.哪些场馆不可错过

一些欧洲国家这次破天荒地把他们的国宝级展品带到上海，不可错过。如丹麦的小美人鱼雕塑(第一次在境外展出)、法国莫奈等大师的6幅油画和罗丹的雕塑、捷克布拉格市中心查理大桥上的青铜雕塑等。

#### 5.哪些演出和活动值得一看

世博会除了展览外，还将举办各种论坛、演出和活动。其中很多演出将达到国家顶级的规格和水平。如加拿大的太阳马戏团的表演。美国更是请来了5位获得过格莱美奖的演员前来表演。

#### 6.如何合理地分配一天的游览时间

世博会内容丰富，至少要用一天的时间游览。建议一早检票后先去预约中国馆，那里一定是游客最多的地方(很有可能不到中午就已经约满)，约好后再去参观其他场馆。此外，一定不可错过晚上的游行和夜景，那将是摄影爱好者和孩子们的天堂。21:00时—22:00时可陆续离园。

#### 7.哪个月份看世博最好

应该是6月和9月。根据以往的经验，展览的首月和末月游人最多，会很拥挤。而七八月又值暑假，学生会很多。相对来说，6月和9月参观的客人就会少一些。

#### 8.游世博对国民的耐心将是一次考验

目前的预估是将有1亿人参观上海世博会，届时长时间的排队等候将是不可避免的，对此一定要有充分的心理准备。除了足够的心理准备之外，技术上建议带一个便携的小板凳一家人轮流休息。当然，水、手帕和扇子是必不可少的。

#### 9.一定要鼓励孩子们去看世博

美国伟大的、集盲聋哑于一身的著名作家海伦·凯勒在其名作《假如给我三天光明》中回顾人生时，认为40年前的3周世博游让她受到了触动和启发，从此改变了一生。所以，千万别让孩子们错过这千载难逢的好机会。

# TIPS:

显然，相当多的人对类似世博这种商机的理解，还只是停留在表面，那么，到底什么才是真正世博商机?笔者认为应该从以下两个方面来理解。

其一，世博商机，决不仅是商家的事，还是提高全民素质的一个契机。北京举办奥运会时，希腊驻华大使馆旅游商务参赞特别提到：影响中国旅游市场发展最重要的是人们的态度和举措。世博宾客中，有许多人是第一次来上海，他们通过这个窗口看到的自然景观或人文景观，不能给他们留下美好印象，他们有没有再来上海、再来中国的渴望，才是最大的世博商机。

其二，世博商机，不只是一种即时效应，更是一种长远效应。不能不说，举办世博会我们没有经验，围绕世博做出的经济文章，也同样可能存在某些“初级”特征。上述报道中预计：即便7000万参观人次中有30%为本地人，外来客流量也达4900万人次，按上海黄金周游客人均760元人民币的日消费测算，若世博客流平均停留3天，可带来1117亿元人民币的新增消费。这相当于2008年上海社会消费品零售总额的25%。这还没考虑世博参会人员的消费档次可能会高于普通游客。对这种“理论账”，我们没有必要做评价。重要的是，即使没有达到“理论”预期，上海的

旅游从业者，是不是也该以更出色的服务赢得口碑，把握未来的旅游商机呢?

毫无疑问，筹办世博会当然会推动上海的经济社会发展，但笔者认为也不宜估计过高。当然，不宜估计过高，并不等于可以不在意、不重视世博会对经济的推动。因为世博经济的特点，决定了其应当是一场“影响力经济”，而不宜指望它带来多少直接商机。而影响力的文章又该怎样做?正面性、持久性，就是一个很大的主题。从这个意义上看，在世博会开幕来临之际，世博经济只是算是“好戏”才刚刚开场。 **MOE**