



德国卡尔蔡司 (ZEISS) 胜利系列望远镜10x56T*FL

在世界杯现场,用上高品质的望远镜可以让你看到更多比赛细节。德国卡尔蔡司胜利系列望远镜采用蔡司莲花硬镀膜、萤石玻璃镜片、大口径物镜等技术,是真正的全天候望远镜。在一级方程式赛车比赛中,蔡司的摄像镜头被安装在“法拉利”赛车上,从而将惊险、刺激的比赛实况忠实地呈现给观众。

此款望远镜内部充氮:防尘、防水、防雾化。它采用了10倍的高放大倍率,使景物细节的展现极为出色。观看球赛更是清晰无比。世界杯带上它,你一定不会后悔。

- 参考价格: 29600元
- 上市时间: 2007年4月
- 倾心指数: ★★★★★☆

佳能EOS 1D Mark IV数码单反相机

如果你喜欢观赛,同时又是摄影爱好者,一款全副数码单反相机是不可少的。佳能EOS 1D Mark IV新开发的高精度45点(39+6)AF对焦点,在JPEG格式下可达到每秒10张的连拍速度,足以让你捕捉到任何精彩瞬间。如果使用UDMA Mode 6的CF卡,可实现RAW格式下连拍28张,在JPEG格式下连拍121张。出色的画质表现是你记录精彩比赛的利器。

- 参考价格: 39999元(仅机身)
- 上市时间: 2010年1月
- 倾心指数: ★★★★★☆



■ 居家版

Sim2 C3X lumis投影机

即使没有去现场观赛,在家投射出150寸,甚至更大画面,同样可以使你身临其境。来自意大利的顶级投影机生产商SIM2,其产品以“Hi-End级”画质和漂亮的工艺设计闻名业界。而此款全新的Sim2 C3X lumis投影机在延续了漂亮的工艺设计传统之余,在产品品质上加入了最新技术,使投影画面质量和产品性能达到更高的水准。

Sim2 C3X Lumis采用高反光表面设计,只要有一点光线投射在它的表面,立即可产生满目生辉的效果,配合弧面棱角把光线向多个方向反射,使人未看其成像质素就已喜欢上它的外观。

汇聚了诸多全新高端技术为一体的Sim2 C3X lumis,出色的流线型未来设计,注定了它将与众不同,绝对能够满足你独特的需求。

- 参考价格: 180000元
- 上市时间: 2009年12月
- 倾心指数: ★★★★★☆



Bang&Olufsen BeoVision 10—46 46寸平板电视机

Bang&Olufsen利用自己的品牌优势,推出了BeoVision 10—46 46寸平板电视机,采用铝质感窄边框设计,三星液晶面板,边缘式LED背光技术,200Hz刷新率,支持1920x1080高清分辨率,8位色彩,可显1670万色,178度广视角,内置电视调谐器,拆卸银白色支架后可用于壁挂显示,拥有VGA和2xHDMI接口。电视机下方带有内置扬声器,这是Bang&Olufsen的独特设计。在如此轻薄的电视中集成了多声道音箱,在保证美观的同时,也增加了家居影音的功能。

- 参考价格: 未定
- 上市时间: 即将上市
- 倾心指数: ★★★★★☆

Dyson (戴森) 无扇叶风扇

此款风扇格外高贵,来自英国的著名吸尘器品牌Dyson(戴森)为我们带来了Air Multiplier。此款风扇采用马达驱动,通过机底一排排的吸风洞,每秒吸入5.28加仑空气,然后通过增压器,空气从只有1.3mm的孔喷射出来,而具备导向功能的螺旋桨状坡道则以16度的角度将风送出。由于坡道呈圆形,起诱导及夹带作用,令气流增强15倍。由于风是直接从机器喷出,并非透过扇叶切割空气推出,所以不会产生不平衡气流,并且,无扇叶设计为你免去清洗扇叶的痛苦。夏日在家看比赛时,这款无扇叶风扇能为你带来最自然的风。

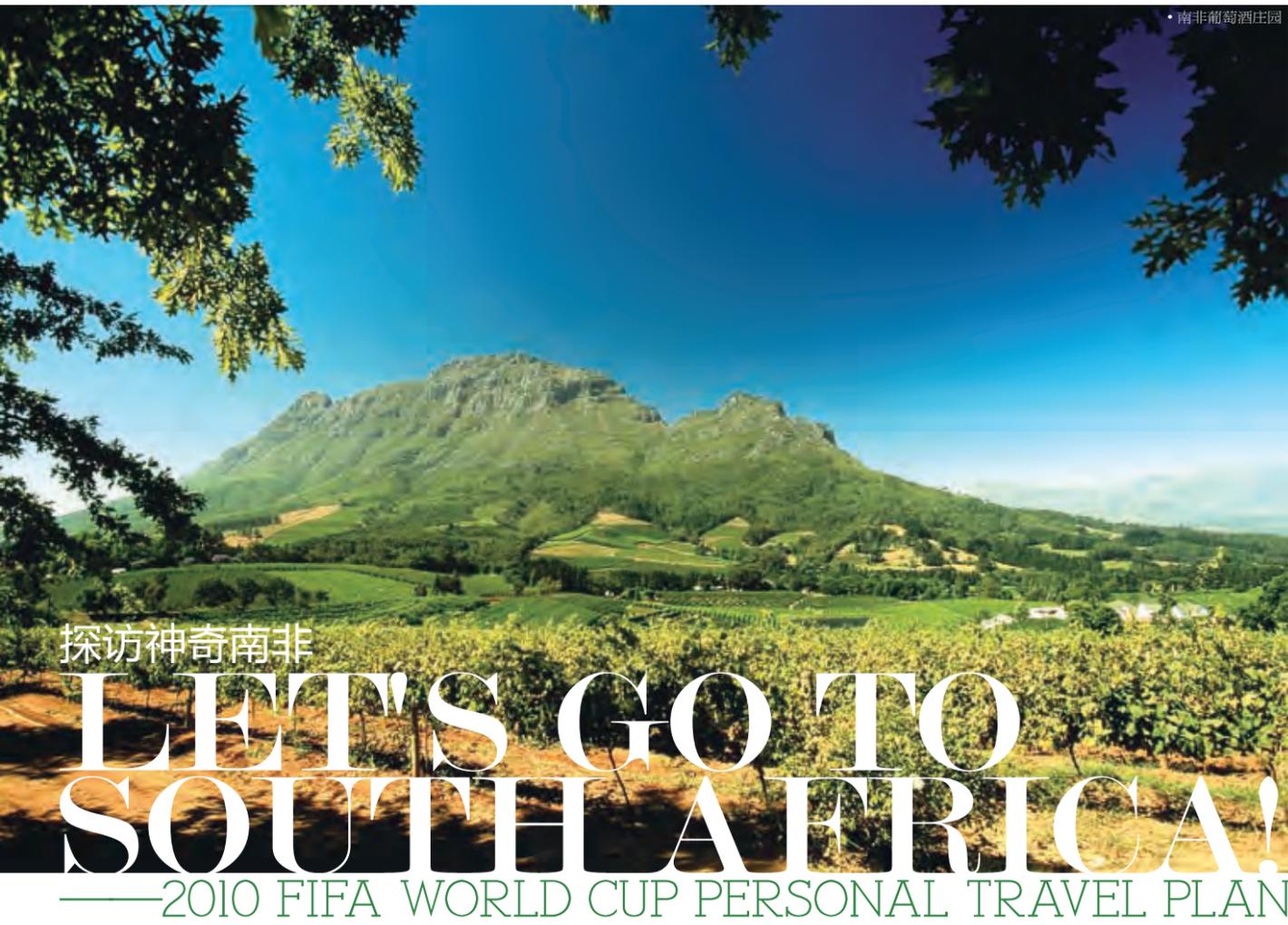
- 参考价格: 2200元
- 上市时间: 2010年3月
- 倾心指数: ★★★★★☆



松下VT25 65寸3D电视机

2010年是3D元年,电视机厂商纷纷发布了3D电视机,松下最新的VT25系列便是其中之一。其搭载“无线黑”的等离子面板增强黑色色阶,令颜色还原得更加自然,带给你极致视觉享受。2010年的世界杯会进行3D转播,如果你所在地区正好能收到3D信号,那么,赶快领它回家观看精彩的比赛吧。

- 参考价格: 30000元
- 上市时间: 2010年6月
- 倾心指数: ★★★★★☆ MCE



探访神奇南非

LET'S GO TO SOUTH AFRICA!

—2010 FIFA WORLD CUP PERSONAL TRAVEL PLAN

世界杯观赛私家路线图



文_王卯卯 责任编辑_曹籽

开普敦有“小欧洲”的美誉，目前是南非第二大城市，仅次于约翰内斯堡。由于300多年来数易其主，因此充满多元文化色彩，并成为南非的立法首都。在这个美丽的季节，踏上南非的土地，走进开普敦这个旅游天堂，将是上佳选择。

南非是片神奇的土地，位处热带却有企鹅生存；南非是片奇怪的土地，经济发达但居民家里却养鸵鸟来做“保镖”；南非又是片友善的土地，黑种人、白种人、黄种人相处和睦。带着对南非的好奇和向往，踏上去非洲的旅途，到南非这个遥远的国度一探究竟。

开普敦中心地区位于开普半岛的北端。桌山的地势形成了一个有如碗形的地区，被近乎直角的峭壁所包围，两旁为魔鬼峰 (Devil's Peak) 和狮头峰 (Lion's Head)。开普半岛有着一直向大西洋方向伸展的山脊，并以好望角为终点。



• 南非桌山远景

TIPS:

- **首都：**
南非是世界上唯一同时存在3个首都的国家；行政首都比勒陀利亚 (Pretoria) 是南非中央政府所在地；立法首都开普敦 (Cape Town) 是南非国会所在地，是全国第二大城市和重要港口，位于西南端，为重要的国际海运航道交汇点；司法首都布隆方丹 (Bloemfontein) 是全国司法机构的所在地。
- **气候：**
开普敦半岛属于地中海气候，四季分明。冬季即每年5月—8月，是整个城市降雨量最高的季节，由于地势的原因，不同地区的降雨量也会有较大的差别。夏季为每年11月—次年2月，气候温暖而干燥，平均气温为26℃。
- **交通：**
中国游客可以搭乘新航、国泰、国航等航班转机到达南非开普敦。
- **观光线路：**
罗沃斯“非洲之傲”号的这条线路有27天和34天两个选择，分别从开普敦和开罗发车。整条线路经过南非、津巴布韦、赞比亚、桑给巴尔、坦桑尼亚、乌干达、苏丹和埃及等8个国家。

• 南非好望角



开普敦上空的“桌布”

来到南非，就不能不提到桌山。桌山是开普敦乃至整个南非的地标，海拔1089米，山顶如同用刀锋削平，如桌般平坦——这便是“桌山”的由来。山顶的雾气缓慢地奔流向外，好似笼罩在一个白色的盖帘下面，当地人称这个景象为“桌山上的桌布”。游客可乘坐360度旋转吊车以近乎垂直的角度上升，也可选择步行，一边吹着海风一边体验渐行渐高的乐趣。站在桌山上眺望大西洋，浩瀚的海水在阳光下浓稠厚重，海面上似悬浮着一层白云，云影中缀着几艘轮船，来到这里，你将会被这美景所深深震撼。

温馨提示：桌山顶上还生存着几种南非特有的小动物，眺望美景后不妨寻找一下它们的踪迹。山顶雾重风大，务必穿保暖外套。

蕴藏亿万年的宝藏

19世纪90年代，居住在南非的荷兰人为求得一块安乐富饶的土地，足足用了50年的时间千里迢迢从开普敦迁徙到约翰内斯堡，临行前，荷兰人向上天祷告：“上帝，请赐予我们一块流淌着奶和蜜的土地吧。”多年后的一天，一个牧羊的孩童无意间踢到了一块石头，经鉴定，这块不起眼的石头居然是价值连城的钻石。而这不经意的一脚，更是将席卷全球的“南非钻石热”揭开了序幕。

时至今日，约翰内斯堡市中心地下3000米，都已经被挖掘一空，而郊外更是挖空至7000米深。著名的“黄金大道”就是用金矿石铺就而成的。路两旁堆积着大大小小的矿渣山。有的矿洞对游客开放，可以下到矿井极深之处体验伸手不见五指的压抑，体会矿工的辛劳。最早挖掘钻石和黄金的劳工里也有来自中国的矿工，中国矿工还发明了一种计算考勤的小工具，即一个钻满了空眼的木板，每个人经过时把一个孔用木条塞住。由于矿井下面常年不见天日，来自不同国家的矿工们发明了一种综合多国语言的独特语言，使井下俨然成了另一个独立的世界。

温馨提示：矿洞外有人兜售金片、金沙和金矿石，约几十美金不等，买回去可以作为有趣的纪念品和小礼物以馈赠亲朋。



• 葡萄酒窖

拿破仑的一生挚爱

开普敦的山谷地形令当地成为一些水果的盛产地，如苹果、葡萄、橘子等，当中以葡萄的种植技术最为闻名。开普敦自荷兰人驻居该地便开始发展酿酒业。

南非有一所著名的葡萄酒庄园，据说拿破仑在位时一直衷爱这个酒庄出产的一种甜点酒，临终前更是饮过后才闭目微笑着死去，现在，酒庄对外开放，可以参观了解葡萄酒的种类和制作过程。一望无际的葡萄酒庄园环境幽雅，树上跳跃着松鼠，在这里品尝着美酒度过一个美好的下午，再惬意不过。

温馨提示：在酒庄用不多的钱就可以买到不错的葡萄酒。酒庄里有几种酒是在瑞士拿到过国际大奖的，更加有购买和收藏的价值。还有一种南非的特色酒叫Amarula，也叫“大象果酒”，是当地人发现大象吃了一种果子后会醉，便用这种果子酿造成酒。这种酒在约翰内斯堡的机场可以买到，酒呈白色，约100元人民币一瓶。

TIPS:

■其他9个球场:

●**约翰内斯堡**
 •足球城球场，位于索维托区，是容纳95000名观众的巨大足球圣殿，将举办世界杯的开幕式和决赛。
 •埃利斯公园球场，这里是南非最有影响力的球队——奥兰多海盗队的主场，经改造后可容纳62000名观众。

●**波洛克瓦尼**
 •彼得·莫卡巴体育场，林巴巴省是南非最热衷足球的地区。这座球场的结构设计从非洲猴面包树中吸取了灵感，可容纳46000名观众。

●**内尔斯普雷特**
 •姆博贝拉球场，在当地语言里的意思是“很多人聚集在一起”，是专为世界杯兴建的球场，可容纳43000名观众。

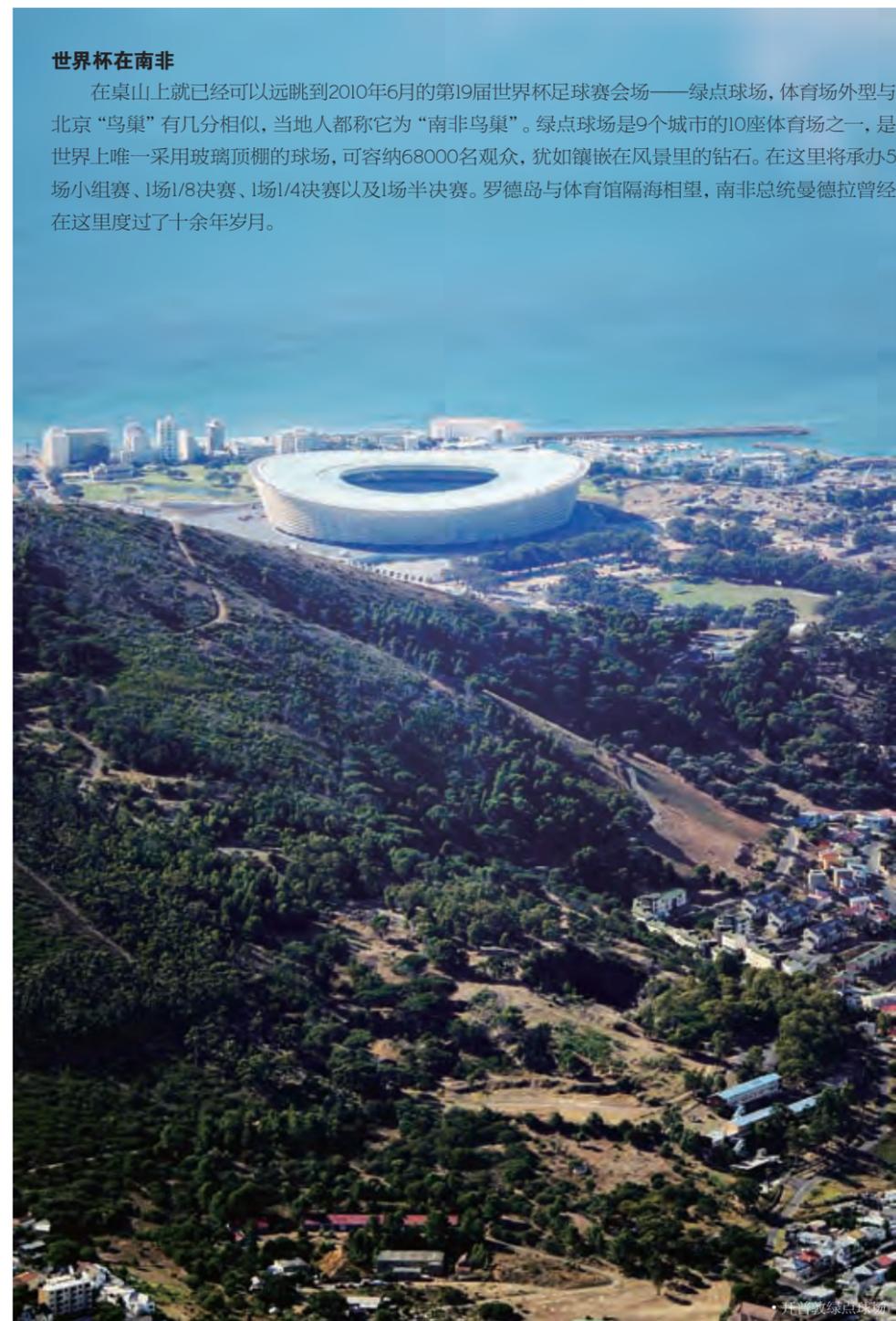
●**布隆方丹**
 •自由州球场，经修葺扩建后成为一座能容纳46000名观众的现代化球场。

●**德班**
 •德班大球场，专为世界杯修建的球场，堪称世界一流，能容纳70000名观众。

●**勒斯腾堡**
 •皇家巴福肯体育场，是本届世界杯唯一一座拥有外圈跑道的多功能球场，可容纳42000名观众。

●**比勒陀利亚**
 •洛夫托斯·韦斯菲尔德球场，南非最古老的体育场，可容纳50000名观众。

●**伊莉莎白港**
 •纳尔逊·曼德拉湾球场，是为本届世界杯修建的球场。



• 街头表演



世界杯在南非

在桌山上就已经可以远眺到2010年6月的第19届世界杯足球赛会场——绿点球场，体育场外型与北京“鸟巢”有几分相似，当地人都称它为“南非鸟巢”。绿点球场是9个城市的10座体育场之一，是世界上唯一采用玻璃顶棚的球场，可容纳68000名观众，犹如镶嵌在风景里的钻石。在这里将承办5场小组赛、1场1/8决赛、1场1/4决赛以及1场半决赛。罗德岛与体育馆隔海相望，南非总统曼德拉曾经在这里度过了十余年岁月。

南非式生活

闲暇时，了解当地居民的生活、风土人情，独自穿越在开普敦聚集着海鸟的小巷里，漫步在繁忙的码头，欣赏街头艺人的表演，别有一番情趣。在南非，森林茂密，从中隐约可以望到一座座白色的小别墅，来此休闲度假，过上一次百分百的绿色生活，让自己放松一下心情，是很多人来南非的初衷。 **MCB**

PAN SHIYI: VALUES OF COMMERCIAL PROPERTY IS UNDERVALUED

潘石屹：商业地产价值被低估

文_潘石屹 责任编辑_王婷婷

在股东大会上，有很多股东和媒体问我：你们有100多亿现金，如果再加上银行给的授信额度，资金状况非常好，你们投资要投到哪去？我跟他们说：第一，不离房地产；第二，集中在写字楼和商业地产上；第三，就在北京和上海两个城市。实际上，这就是我们的3个目标。

■北京商务中心区(CBD)



●潘石屹

SOHO中国有限公司董事长，创办SOHO中国公司、北京中鸿天房地产有限公司、北京万通实业股份有限公司。

•著作：《我用一生去寻找》、《童年的糖是甜的》、《潘石屹的博客》、《杂碎》、《西行25度》、《茶满了》等。

一线城市地产存在的问题

我认为这次的房地产调控新政是1993年以来最严厉的一次宏观调控。在这种情况下，投资者和开发商一定要拨开眼前的迷雾，把前面的情况看清楚，并对大方向有一个判断。之前，房地产市场经历过很多次宏观调控，包括出台的国八条、国六条、新国四条等政策，但政策出台后，往往让人看不清楚房地产和房价会被推到什么方向上去。在前些年出台的政策中提到调控房价总是围绕着要管住两个阀门：第一是土地；第二是资金。可是，按照常识来说，市场上要建房子，一定要有土地和钱，把这两个阀门管住了，市场上供应量就降下来了，房价就自然而然地涨了。所以，虽然前几次的调控都非常严厉，但调控之后房价却继续上涨。

而这一次的新国十条，我觉得非常严厉，且方

向明确——把住房价格降下来，减少住房市场的危险。

从北京、上海这些一线城市可以看出房地产市场中存在着一些问题：

首先，可以看出市场上土地的价格和房子的价格没有逻辑关系了。2010年3月15日的一次竞拍中，一块在北京大望京区，靠近五环的地，楼面价拍到每平方米27500元人民币。我们测算了一下，这就意味着，这个地方的住宅销售价格会达到每平方米45000元人民币。如果紧靠五环边上的住宅价格都达到每平方米45000元人民币，这正常吗？

第二，房子和租金之间的关系。我们从租金回报率与银行按揭贷款利息的差距来看，第一季度，上海住宅的租金回报率为2.3%，北京住宅的租金回报率为2.9%，而银行按揭贷款利率为6.5%，租金回报率与银行按揭贷款利息相差约-4%。根据香港房地产市场的经验，这两者之差超过-3%，房价一定会出现大跌。1997年香港房价最高的时候，这两者之间之差为-4%，所以，1997年香港房价的下跌与市场内部规律有关系。从房子与租金的关系上，我们可以看出市场上最本质的问题是什么。

现在，在北京、上海住房的租金回报率只有1%—2%。所以，今天的住房价格跌，还是不稳，其决定因素并不是新国十条。

TIPS:

专家观点

赵晓：三个洼地值得投资——中国股市，美国房市，北京、上海商业地产

目前形势下投资者应该投资什么？

第一，中国的股票市场。1998年—2009年，中国经济增长了4倍，楼市增长了不止5倍，与中国资本相关的股票市场增长了若干倍。如果大家要找一個有价值的洼地，那就是中国的股票市场。

第二，美国的房地产。前段时间我们第一站到佛罗里达，它是美国的养老城市，那里的基础设施完善，但是，那里每平方米楼价是7000多元人民币。第二站是华盛顿，从华盛顿到白宫仅需15分钟的车程，那里拥有高尔夫别墅区，并且，可以看到天鹅湖。700平方米的别墅，每平方米大概是7000多元人民币。如果除去装修费用，大概是每平方米3000元人民币—4000元人民币。第三站是芝加哥，那里标准的独栋是一套300平方米—500平方米，价格大概是30万美元—40万美元。

第三，虽然中国的房价年年升，但中国许多民用住宅完全没有任何的投资价值。但是，像上海和北京这样的中心城市，它们将来的目标是成为国际大都市，因此，它们的商业地产的价值和楼价应该会呈上升的趋势。以纽约为例，纽约较好地段的标准公寓价格在200万美元—500万美元。现在，北京的房价是每平方米3万元人民币，纽约的房价是每平方米3万美元，甚至更多。为什么会这样？其实很简单，美国人不喜欢纽约。纽约是全世界的纽约，是国际大都市，全世界的人都会去纽约找工作，他们效率非常高，楼价也非常高。所以，纽约是一个机器，它不是让你住的地方，它是产生高效率的地方。中国目前惟一能成为像纽约一样的都市就是北京和上海。全世界最有钱的人都会到这两个城市。

相比之下，最被人们低估价值的就是商业物业。在北京，商业物业的价格甚至比民用的居住住宅的价格还要便宜，这就像猪肉的价格比很多蔬菜还要便宜一样，这是很不正常的。

相比住宅价格，商业地产和写字楼被低估

从长期来看，与今天的住宅价格相比，商业地产的价值和写字楼的价值被低估了。在股东大会上，有很多股东和媒体问我：你们有100多亿现金，如果再加上银行给的授信额度，资金状况非常好，你们投资要投到哪去？我跟他们说：第一，不离房地产；第二，集中在写字楼和商业地产上；第三，就在北京和上海两个城市。实际上，这就是我们的3个目标。

其实，在中国二线城市也有很多机会，为什么我们要集中在北京和上海投资呢？从长期来看，房地产投资最重要的是要看城市的基础设施。北京、上海这两个城市的基础设施经过十几年的建设，特别是这两个城市都投入大量的资金分别举办过奥运会和世博会，所以，北京、上海的基础设施是最好的。

如果要在北京、上海之间选择的话，尽管我们公司在过去的十几年时间里大部分的投资都集中在北京，可是，在未来我们大概有超过一半的投资要投在

上海。原因是什么？因为我们看到北京是一个政治中心，而上海是一个商业城市。商业城市能够带动周围的地方发展，像苏州、杭州、无锡、南京等城市。最重要的是，上海借世博会的契机，已经成为长江三角洲最重要的交通枢纽。从上海虹桥出发，到苏州仅需17分钟，并且，每3分钟发一次车。依靠交通网络，将整个长江三角洲的财富与上海紧紧连在一起，而这仅需30分钟的时间。

我去过国外许多城市，上海的交通设施比英国、美国、法国任何城市的交通设施都要完善。

我们看到，在城市发展的过程中，如果一个城区的交通出了问题，那么，这个城区就成为了死区；如果这个地方是交通的枢纽，哪怕它原来是块荒地，也会很快地发展起来，并成为贸易区。所以，在北京、上海的选择中，我们更看好上海。尽管我们目前在上海的投资大概不到全公司的10%，可是，我们会在未来3年—4年的时间里加大对上海的投资。

目前，投资还有一个比较大的压力就是通货膨胀，其实通货膨胀是温水煮青蛙，你不知不觉就会发现钱不值钱了。我们想想10年前、20年前、30年前的10万元人民币很值钱，可是慢慢的钱就不值钱了，房子越来越值钱了。而且，房子一定要选对城市、区域，在选区域的时候，交通枢纽是第一位的选择。 **MCE**



GOURMET

一桌饭菜与一个国家

文_张从忠 责任编辑_钟亚超

一个标准的“美食家”应该出生于世家，有钱、有闲、有良好的教育背景；而且为人豁达，精于吃喝玩乐，始终对食物抱有一种类似于情人般的情怀。

名人与美食

法国人布里亚·萨瓦兰（1755年—1826年）是一位食神，他出身于显赫的律师世家。1789年，法国大革命时，萨瓦兰当过国会议长，后来又在巴黎做过法官。1792年，法国发

生二次革命，萨瓦兰被罢职后回到家乡贝里当市长，再后来他被迫流亡瑞士洛桑，之后一路辗转移民到美国。在美国，他依靠演奏小提琴谋生，是美国当时唯一一家职业乐团

的首席小提琴手，直到1796年，萨瓦兰才被允许回到法国。经过这一番劳其筋骨、苦其心智的折腾，萨瓦兰发现人生最大的乐趣就在于吃。吃既是原因，也是目的。回到法国以



后，靠品尝及赞美食物，萨瓦兰在法国美食评论领域占有了一席之地。美食之书《厨房里的哲学家》，是萨瓦兰过世前2个多月才出版并使他得以名传后世的著作。他在书中写道：“厨师本质工作介于化学师与药剂师之间；厨师每天担负保养人体机器运转的职责，其重要性高于药剂师，因为人们只是偶尔用得着药剂师。”只要拥有大厨师的头衔，便可与富豪名流竟风流，可见厨师在法国的地位。在萨瓦兰看来：“与发现一颗新星相比，发现一款新菜肴对于人类的幸福更有好处。”他把凡俗的饮食上升到了高雅和崇高的境界。

此外，美食也与社会政治息息相关。众所周知，法国皇帝拿破仑很成功，可他的结局却是兵败“滑铁卢”，经过这场战役，他把赢到的和原来的老本全部赔光了。这时的法国人怎么办呢？是法国的美食拯救了法国。当英国人、德国人涌进法国时，很快就被法国的美食所吸引。巴黎成了一个“大食堂”，但凡是好吃的东西都会让人吃一回想百回。美洒加咖啡，温柔又富贵，英国人和德国人从美食中得到了温柔，法国人则通过美食得到了富贵——不但还清了所有战争带来的赔

款，还改造了其他人的饮食习惯，让他们把钱财源不断地送到巴黎。拿破仑在战场上的没得到的，法国人在餐桌上得到了。

论美食感受，中国学者梁实秋应该算是一流的美食家，且看他的境界：“舌尖咬破温润的鹌鹑蛋之后的5秒钟，我就已经拜倒在佛跳墙的石榴裙下了。煞是奇怪：只是白煮蛋而已，到了佛跳墙这，便有了五音十二律似的。我根本无从琢磨这30多味料是如何调和的。最奢侈、最高档的材料不难入手，相生相克的火候不难掌握，但是，拿这30多种味道杂耍，调和出‘此曲只应天上有’的综合美味来，要没有美食一级方程式，是无法理解、无从想象的。小小的鹌鹑蛋，从外到内、由表及里，一直到蛋黄最后融化，一层一层美味的细腻变化，既层次清晰又过渡自然，既有不同的突出点又有贯穿始终的主旋律。就好比百老汇的音乐剧，每一幕都各有特色，主题又能得到持续升华。”

一个人的味蕾能在短短的一刹那，体会出如此复杂的30多种味道，可谓是天上的美食神仙。对于“馋”这位神仙又写道：“人之犯馋，是在饱暖之余，眼看着、回想起或是谈

论到某一美味，喉头像是有馋虫抓痒，只好干咽唾沫，一旦得遂所愿，恣情享受，浑身通泰。”解馋之后呢？“滋味虽好，总不及痴想时想象的好吃”，想象力总是比味蕾丰富和发达，虚无缥缈的想念总比真实的滋味更令人神往。

大画家张大千说：“吃是人生最高艺术。”台湾著名作家林语堂则认为：“吃是人生为数不多的享受之一，我们需要认真对待的问题，不是宗教，也不是学问，而是以吃为首，除非我们老老实实地对待这个问题，否则永远也不可能把吃和烹调提高到艺术的境界。”中国人吃东西是吃它的组织肌理，以及它的色、香、味，组织肌里能给我们牙齿带来一种松脆或富有弹性的感觉。所谓“组织肌理”的意思，很少能有人领会。但我们知道竹笋之所以深受人们青睐，是因为咀嚼时，嫩竹能给牙齿以一种细微的抵抗，竹笋也许是辨别滋味的最好菜式，它不油腻，有一种神出鬼没般难以捉摸的品质。不过，更重要的是，如果竹笋和肉煮在一起，会使肉味更加香浓；另一方面，它本身也会吸收肉的香味，这是中国烹饪所讲究的“味道调和”。



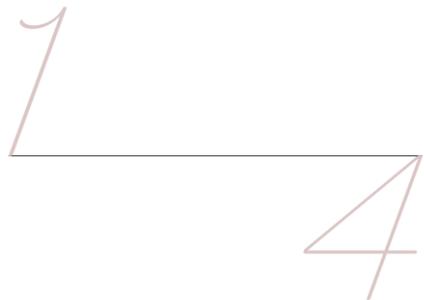
张从忠

麦肯锡中国公司学者（从事利润增长研究）；管理实践派专家，上海社科院研究员。著作：《眼光：赚到一个亿的27种方法》、《眼光：赔掉一亿的27个漏洞》、《专业商人的修炼》、《新官上任注意事项》、《3.0 赢利时代》、《犹商》、《巴菲特的午餐会》、《像巴菲特一样滚雪球》。

●吃的十大境界

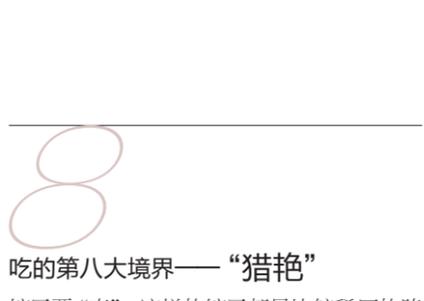
吃的第一大境界——“果腹”

“果腹”的形式比较原始，只解决人最基本的生理需要。这个境界的吃，不需要费心地找，各种商场的小吃城、街头的美食和中式的快餐店，如：各式面馆、小吃等都可以，西式快餐也可列入其中，一盘宫保鸡丁、一盘白菜豆腐、外加一小碗汤、一碗米饭足以。一个人、两个人、三五人均可。这个境界的吃千万别麻烦，一麻烦就脱离了本质，吃起来也就十分不爽了。



吃的第四大境界——“宴请”

此境界多以招待为主。商务招待、官场招待、上下级招待、危机处理招待、重大事情招待等都属于这一范畴。这种吃不以“吃”的本质为主旨，关键在于这个招待背后的目的。所以，这种吃重在讲究一个排场，因此价钱比较昂贵。这种吃都有一个共同点，大多都是在“包间”进行，所以对馆子的要求要严格一点，如各大宾馆饭店的豪华餐厅、知名大酒楼等，吃的多是海鲜、鱼翅、鲍鱼宴、官府菜等菜品。但这个境界的吃难免给人一种暴殄天物之叹，吃完之后，往往发现没有吃饱。

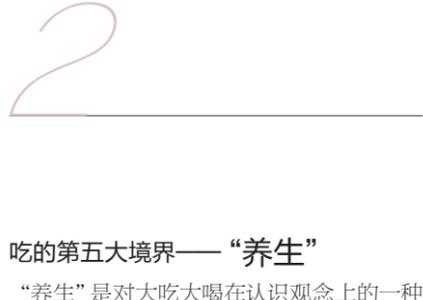


吃的第八大境界——“猎艳”

馆子要“奇”，这样的馆子都是比较稀罕的跨国风味，如：西班牙、意大利和阿拉伯来的馆子，非洲、日本、泰国、越南来的馆子，都在这一范畴。“新”、“奇”、“特”是主要特征。适合这类馆子的人群一般是高端人士、时尚人士、白领人群等。虽然价钱很贵，却是身份和地位的象征。

吃的第二大境界——“饕餮”

这个境界，吃的是一个“爽”字。呼三五好友去一家稍大众的馆子，稀里哗啦点上满满的是一大桌菜，价钱却不贵，胡吃、海吃一通，兴之所致，还能吆喝两声，划几下拳，甚至还可以赤膊上阵。适合这种吃法的有涮肉、大众菜等。但免不了一个“俗”字，有不雅之嫌，同时也有浪费之嫌。



吃的第五大境界——“养生”

“养生”是对大吃大喝在认识观念上的一种理性升华。这种吃多以正宗的煲汤为主：甲鱼汤、老鸭汤、野山菌汤等，足足地焖上10多个小时，满满地端上来，味道纯正。饱饱地喝上一顿，无比滋润，真乃人生一大幸事，从心理上对积劳的身体也是一个安慰。这样的馆子有很多，进入饭店的正门，有一排瓷罐摆着，大多比较正宗。江西来的瓦罐、广东来的各式煲、云南来的野山菌汤、正宗的鱼翅煲、潮州来的燕窝汤、官府菜的南瓜鱼翅都是比较典型的“养生”菜品。不过，价钱却是一个瓶颈，不是一般人轻易就能上口的。



吃的第九大境界——“约会”

这时吃的已经不是“物”，而是“情”。一般是点的多，吃的少。凡是到这种地方来吃东西的，两人之间大多都有一种心灵上的默契，说出来就变得俗，不表现出来又压抑。于是，以一个“吃”为借口“会”在一起。这类馆子有：茶餐厅、酒吧和咖啡店，而且一定还要有柔软的沙发。



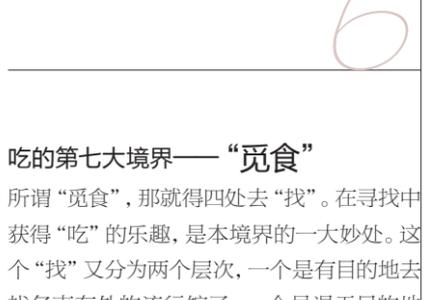
吃的第三大境界——“聚会”

此境界重在这个“聚”字，亲朋聚会、加班聚餐等都属于这一类。这种吃不需要太多的讲究，“吃”是个形式，关键在“聚”背后的引申含义。逢年过节、生日聚会、升迁发奖，友人来访，随便找个理由都可以去趟馆子，这是一种礼节上的习惯。这种吃讲究热闹，不需要太奢侈。



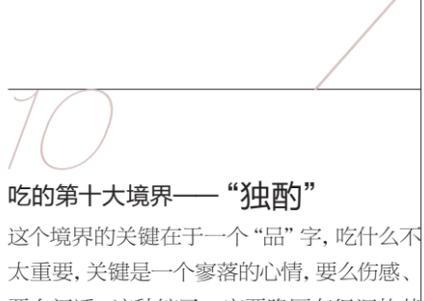
吃的第六大境界——“解馋”

吃的东西一定要“鲜”，这个境界有两个层次：一是吃“物”，如鲍鱼、龙虾、法式大餐之类；二是吃“名”、吃“文化”。



吃的第七大境界——“觅食”

所谓“觅食”，那就得四处去“找”。在寻找中获得“吃”的乐趣，是本境界的一大妙处。这个“找”又分为两个层次，一个是有目的地去找名声在外的流行馆子；一个是漫无目的地找寻人气旺盛的特色馆子。这个“找”字重在一个偶然发现，豁然开朗，一下子就对了当时的心情和感觉。



吃的第十大境界——“独酌”

这个境界的关键在于一个“品”字，吃什么不太重要，关键是一个寥落的心情，要么伤感、要么闲适。这种馆子一定要隐匿在很深的巷子里，店面古朴，又十分宁静。这个时候还应该有一瓶古典的酒，最好屋外再飘着零星的雨丝或雪花。一个人浅斟低酌，物我两忘。惟一遗憾的是，这种店已经很少存在，一般人恐怕只有在梦里才可以见得着。当然，这也是上流社会与主流人群最大的差异所在。 



做CEO， 一定要有“江湖感”

文_白立新 [IBM首席运营顾问] 责任编辑_杨紫婕



WHAT MAKES A GOOD CEO?

在一个夜黑风高的晚上，柳传志借着二锅头的酒劲，向同仁们宣布了一个非常大胆的目标：将来要把联想做成一个销售额200万的大公司。没错，是200万，不是200亿，是人民币，不是美元。江湖上的故事可以传奇，但是不能太离奇。

CEO一定要有“江湖感”，并非戏言。

做CEO并不难，难的是做一个有成就的CEO。假如你曾经是一位技术专家或者营销明星，抑或是资本运作高手，你与朋友合伙成立了一家公司，公司做大了，你自然也就成了大公司的CEO。

身为CEO，你理应成为公司的精神领袖和团队核心。可是，如果你还是脱不掉技术专家的书卷气、营销天才的雪中飞、资本推手的空手道，你可能就是一个缺少“江湖感”的CEO。

按照我的理解，“江湖感”似乎与现在时兴的“领导力”比较接近。有“江湖感”的CEO能从专才蜕变成通才，从做事转移到做人，能靠自己干变成别人干，甚至是从聪明转成糊涂。

“江湖感”至少应该包含三个要素：

要有一个流传的故事

所谓江湖，总是有故事在流传，而且越传奇越好，如果不是挽大厦于将倾，至少也是英雄救美。张瑞敏挽救濒临倒闭的街道小厂就足够传奇，宗庆后的创业故事也属于有趣。

宗庆后创业时已经四十开外了，没有特殊的关系和技能，只能为校办企业当推销员。自己拉三轮车送书本、卖冰棍，一根冰棍只能赚上几厘钱。这份亲历亲为让宗庆后以及娃哈哈始终零距离地贴近消费者，于是才有了对儿童心理的洞察以及传遍大江南北的“喝了娃哈哈，吃饭就是香”，既抓住了孩子的心，也抓住了家长的钱包。如果你觉得这个不够流行，不妨看看柳传志的故事。

在一个夜黑风高的晚上，柳传志借着二锅头的酒劲，向同仁们宣布了一个非常大胆的目标：将来要把联想做成一个销售额200万的大公司。没错，是200万，不是200亿，是人民币，不是美元。如果当时柳传志发誓说，咱们要搞到200亿美元，而且要弄到美国纽约去，我肯定他们当时一定是把全北京的二锅头都喝光了。所以，江湖上的故事可以传奇，但是不能太离奇。

创业的故事总是比较精彩，但也不是惟一可为的故事。15年前，郭士纳就任CEO推动IBM战略转型时，就有一个故事流传得很快，而且很远。在一次高管例会上，郭士纳说，他的脑子不是为了看PPT而长的，他要求所有人关掉电脑，每个人拿出肚子里的干货，直接接触问题的本质。你可以预见这个故事所形成的冲击波。

你能想象出一位没有一个传奇故事的成功CEO吗？很难。不过，要成为一个有“江湖感”的CEO，难的还在后面。

要有一帮追随的兄弟

套用德鲁克关于领导力的观点，衡量一个领导者的惟一标准是看他的追随者的数量，同样衡量一个江湖老大的最重要标志，是看他有多少兄弟，而且是铁杆兄弟。

有朋友会质疑说，做企业不是拉帮结派，那是落伍的做法，在西方的企业中，称兄道弟的情况很少见，工作就是工作，同事和兄弟是两码事，不能混为一谈。此话固然有理，但是如果你愿意听听稻盛和夫的话，你或许会稍微改变自己的一些观点。

稻盛和夫认为，老板与员工在办公室很难有推心置腹的沟通，没有沟通就没有信任，也就没有关键时刻的卖命。于是，他就经常在下班后与员工一起喝酒，喝得晕晕乎乎的时候，老板与员工的边界就模糊了，有些话也就可以敞开来讲了。这种非正式的沟通帮助他解决了许多正式的难题。

除了稻盛和夫式的沟通，CEO还要有洞察人性的本事，“用人所长，则天下无不可用之人；用人所短，则天下无可用人”。此外，还得有长远的眼光、广阔的胸怀以及钢铁的意志等美好品质，才值得兄弟们为你卖命。

总之，在今天的竞争环境中，基本上要求CEO是一个完人，这要求不现实却很实际。

有一位销售经理说，我们距离CEO就像地球到星星，这辈子都无法接近。作为CEO，如果你觉得公司执行力不强，就是因为高层不团结、中层不努力、基层不听话，这并不意味着他们都是笨蛋，笨蛋只有一个，大家都知道是谁，你或许也知道。

要有一拨出色的对手

江湖上盛行侠肝义胆，看不起恃强凌弱。如果你还没有遇到足够出色的竞争对手，要么证明你真是独具慧眼，在市场的蜜月期内享受独食，要么你就是错误地认识了市场。偶尔听到CEO讲，他的技术、产品、服务、商业模式十分独到，用望远镜都看不到竞争对手。说这话的人，不是江湖大佬的自吹自擂，就是江湖新手在狭窄市场缝隙间的自娱自乐。

你的对手的水准，决定了你的公司的水准。所以，竞争并不总是坏事，特别是高手之间过招，更是如此。如果没有国美的穷追猛打，苏宁也不会跑得这么快。不过，这话要是反过来，就不一定了。

这就是江湖的魅力所在，你的对手会成就你，而你的朋友则可能毁了你。

除了故事、兄弟、对手之外，要成就自己在江湖上的声望，一定还需要其他的因素，比如机缘和运气。江湖上就曾流传说，郭为比杨元庆更有“江湖感”。不过，现实是联想电脑归杨元庆，郭为领军神州数码。

到底什么是“江湖感”？我这里只是唠叨一些江湖上的道听途说而已，不足为凭。金庸或许会有完美的答案。

说不定，以后字典里的“领导力”将会被替换成“江湖感”。江湖上的事，谁又说得准呢？

WEALTH MANAGEMENT SOLUTION

FOR 富二代专属财富管理全案

文_易峰 责任编辑_曹籽

THE 2ND RICH GENERATION



财富驿站:
中国工商银行湖南分行株洲车站路支行贵宾理财中心

财富顾问:
易峰 (贵宾理财中心理财经理, 拥有CFP国际金融理财师资质)

财富专线: 0731—28295961

美国《福布斯》杂志发布的2010年10位最年轻的亿万富翁榜单可谓引人深思,与排在首位的年轻版比尔·盖茨、25岁的Facebook创始人马克·扎克伯格不同,上榜的中国年轻富豪中,无论是广东碧桂园集团的杨惠妍,还是山西海鑫钢铁集团的李兆会,均非白手起家的创业天才,而是坐拥过亿身家、有着常人究其一生也难以企及的财富的富二代。然而,这个令人羡慕的群体也一直饱受争议和质疑。富二代似乎总是会跟迷失、炫富、享乐等词汇联系在一起,而“君子之泽,五世而斩”和“富不过三代”的古语也总是萦绕在即将老去的第一代创业者心头。无论有多少争议,富二代们已在诸多复杂的眼光之中粉墨登场。与此同时,众多家族企业也正处于两代人财富、权力交接的脆弱关口,他们的传承之路有着非常的现实意义。

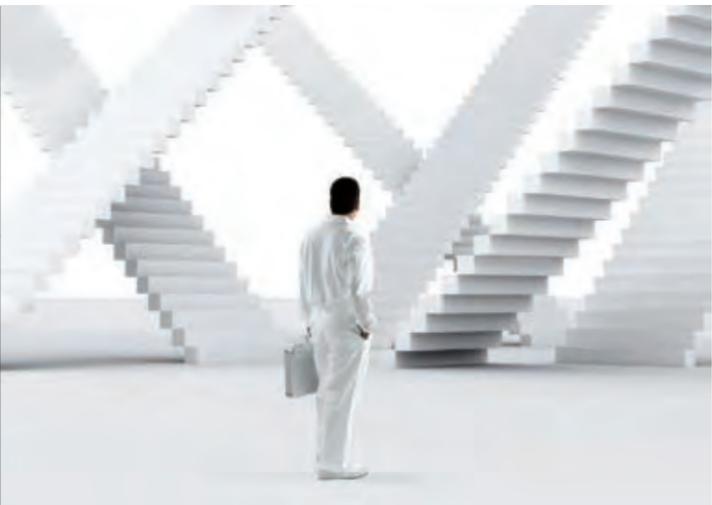
美国布鲁克林家族企业学院的研究表明:约70%的家族企业未能传承到第二代,约88%的家族企业未能传承到第三代,而只有约3%的家族企业在第四代以后还能继续经营。另外,美国麦肯锡咨询公司的研究结果也证实:在所有家族企业中只有约15%的企业能延续传承到三代以上。具体到中国,全球最大投行之一的美林集团统计显示:中国仅千万富翁就已接近24万人,而所有民营企业中家族企业占了8成,如果按正常传承,有资格成为百万乃至千万富翁的富二代们则数不胜数。

- 李海仓之子李兆会现任海鑫钢铁集团董事长,已是百富榜上最年轻的掌门人。
- 廖长光之女廖韦佳现任小天鹅集团副总裁。
- 薛方全的长女薛蕾现任重庆民生能源集团股东。
- 梁稳根之子梁中现任三一重工集团副总经理。

Tips:

目前，中国富二代群体的父辈大多是改革开放以后白手起家的一代，其显赫的家业或极具影响力的企业集团都是父辈历经艰难所创立的，财富的来之不易让第一代创业者常常在想：如何才能让富二代们守住自己辛苦创下的家业？而手握巨资的富二代们俨然是十足的成功者，光环之下，在享受那些并非他们亲手创造的财富的同时，也最容易迷失自己。是在巨额财富中坐享其成，还是将压力转为动力，这必将是富二代们能否走向成功的关键所在。除此之外，家族企业与生俱来的弊端是十分明显的，公司制度建设的不完善，产权和经营之间的划分不清，裙带关系严重，必然会牵一发而动全身，造成“富不过三代”频频应验。即使家业由职业经理人来经营，富二代或担当高管、或仅仅挂以大股东身份，也必须对巨额的财富有一个正确的认识 and 方向。

<p>角色标签： 张先生，29岁，未婚，化工专业硕士。</p>
<p>家庭构成： 父亲，56岁，民营企业家； 母亲，53岁，全职太太； 姐姐，31岁，已婚，公务员。</p>
<p>定制背景： 家庭税后月收入约10万元，家庭税后年收入约120万元； 家庭月支出约4万元，家庭年支出约48万元； 银行存款约1000万元； 企业分红年约120万元； 拥有1套别墅，市价约240万元； 高级轿车2辆，价值约60万元； 企业贷款约1500万元。</p>



专业分析：

张父在化工行业经过20多年的艰苦创业，已拥有了一家员工约200人、资产千万的民营化工企业。张先生毕业后一直在家族企业工作，准备继承家族事业，同时也能希望发挥自己的所学，继续做大做强企业。

目前，张先生尚未成家，与父亲共同打理家族财政：企业在银行有贷款1500万元；家庭资产和企业财产相互分离，张父每年将企业分红的剩余部分，做为家庭资产并进行稳健型投资，以银行定期存款为主要形式，目前约有1000万元。姐姐已成家，在财务上已和家庭分离。

1.家庭财务分析：

张先生家庭主要财务指标如下：(单位 / 万元)

总资产	1300	总负债	0
月收入	10	年收入	120
月支出	4	年支出	48
月自由储蓄	6	年储蓄	72

从以上数据可以看出，张先生家庭经过多年的事业打拼，创造了一份可观的家族资产。以目前的家庭资产配置来看，张先生的家庭属于稳健型投资者，基本上不进行风险型投资。从张先生家庭的资产负债情况来看，家庭总资产约1300万元，其中自住房产约240万元，高级

轿车约60万元，银行存款约1000万元可作为投资的金融资产；且每月有近6万元的自由储蓄，年自由储蓄达到了72万元。

但是，张先生家庭约1000万元的银行存款是金融资产的主要存在形式，且定期存款在金融资产中的占比高达100%，而金融性资产的综合收益率相对较低，张先生家庭也未准备出足够的应急备用金。

这样，家庭资产与企业资产之间潜伏着因企业债务、经营不善、利润下滑甚至是出现亏损后，企业财务影响家庭财务的巨大风险。这使得家庭缺乏足够的保障，也不具备抗风险的能力，所以，张先生家庭需要有一份更为完善的保障计划。

2.家族事业分析：

一方面，张先生通过在企业的工作，已经熟悉企业的经营情况，要继承企业并做大做强企业就需要订制全新的规划蓝图。张先生希望不仅仅是去继承，而是应该用自己的思路去发展和突破，完成企业的二次创业。这就需要张先生以更为先进、更为专业的财富管理思路去经营企业。

另一方面，按照我国现行的《继承法》第十条规定：继承的先后顺序依次为配偶、子女、父母。姐姐是父辈遗产的第一顺位继承人，与张先生享有平等的继承权。所以，在家族事业继承上要有明确的方向或协议，否则家族事业的发展可能会因继承问题受到影响。

定制目标：

- 1.理解资金价值、理财知识、有效支配资金等相关财富教育的课程。
- 2.规划张先生家庭资产，实现家庭财富的保值，增强抗风险能力。
- 3.张先生继承家族事业的财富管理规划。



专家建议

1.财富教育

富二代们因继承巨额的财富，也相应要承载着父母更多更高的期望。“当父亲比当首富更重要。”盛大网络董事长陈天桥曾一语道出不少中国新富的心声。华人首富李嘉诚更是让儿子在八九岁时就开始，列席旁听董事会，其目的就是让兄弟俩从小明白做生意绝非易事。中宝集团吴良定在培养5名子女继承家业的前期，安排了创业元老当师傅，一对一带领子女去熟悉公司的运作并学习如何做战略和决策。

富二代们更需要从小学会理财，需要理解金钱的价值，学会如何有效地支配金钱，如何让金钱更好地带来幸福的一生。他们所需要的财富教育内容更为广泛，既包含理财基础知识，如储蓄、消费、信用等，也包含遗产传承、投资、股权、信托管理等知识，甚至还需要包含为人处事、社交与工商管理。

财富教育课程

学习内容	学习目的
理财基础知识	通过对储蓄、消费、信用、现金管理等知识的学习，培养良好的对金钱使用有度的习惯，并了解现金流的来源；
财富管理知识	通过对财务报表、遗产传承、股票或基金投资、股权投资、信托基金等知识的学习，初步了解家庭财富的保值和增值的方法与方向；
社交和处事	通过对为人处事的学习与演练，培养良好的品格，建立自己的人脉圈；
工商管理	了解商业的基础知识与企业运作；
以上学习内容仅供富二代们初步了解与掌握，其他内容还需要根据学习者的具体情况进行分类与学习难度的调整。	

2.家庭资产规划

紧急备用金

目前，张先生家庭没有任何流动性资产，对于一个家庭来说，存在着较大的隐性风险。建议张先生建立家庭应急准备金来应对日常不确

定的支出：通常以家庭月支出额的3倍—6倍较为适宜，考虑到紧急备用金的流动性要求较高，建议张先生从银行存款中提取20万元资金用来购买工行“灵通快线”超短期理财产品，这样的投资既方便灵活，又提高了备用金的收益。

④ 工行“灵通快线”超短期理财产品：5万元起买，无手续费，随时到账，购买方便，年化收益率为1.4%。假设客户的资金约为100万元，同样是存1个星期，活期存款的收益为1000000×0.36%×7/365=69.04元，但如果选择“灵通快线”超短期理财产品，这7天的收益将为1000000×1.4%×7/365=268.49元，是活期存款收益的3.9倍。

投资规划

张先生家庭以经营实业为主，没有太多的时间和精力去关注资本市场、买卖股票，所以，建议张先生家庭在金融产品投资上可选择工行为高端客户量身定制的“一对多”专户理财产品。该理财产品涉及股票型、混合型、保本型、债券型等多种类型，可满足客户的各种差异化、个性化需求。建议张先生从银行存款中提取400万元购买保本型“一对多”专户理财产品，通常年化收益率在5%—6%左右，高于银行存款收益率（1年期定期银行存款利率为2.25%），并由专家团队为客户提供一对一的专户理财服务，既可提高张先生资金的运作效率，又可降低其资金运作的风险程度。

⑤ 工行“一对多”专户理财产品：即由基金公司向两个以上的特定客户募集资金，或者接受两个以上特定客户的财产委托，将其委托财产集合于特定账户进行证券投资活动。由投资顾问、产品经理及投资经理组成的专户理财团队，为客户提供专享的理财服务。操作灵活、进退自如，是个性的投资方案。

张先生还可从银行存款中提取80万元来购买工行“稳得利”理财产品，其期限从3个月至3年不等，并可以根据资金的不同用途、周转时间的要求，进行稳健投资，年化收益率高于同期银行存款利率。

⑥ 工行“稳得利”理财产品：是依托工商银行雄厚的资金实力、债券业务实力，以银行间债券市场上的高信用等级人民币债券（含国债、金融债、央行票据、其他债券等）的投资收益为保障，面向个人客户发行的、到期向客户支付本金和收益的低风险理财产品。

3.家庭保险规划

目前,张先生一家的家庭保障规划不足,需要定制更为全面的保障规划,否则潜在风险将无法转移,比如养老、医疗等,一旦有风险发生,必然会给自己造成很大压力,也会影响企业的稳健经营和日后的幸福生活。从张先生家庭的保障情况来看,对于是家庭经济支柱的张先生来说,重大疾病保险、医疗保险和意外保险是首先要考虑的保障内容。同时,对父母亲也需要提前做好养老规划,重大疾病保险和保险医疗也需考虑。而张先生的家族企业,因在银行有贷款,将可能承担一些经营和政策上的风险,所以,按照国际惯例,保险金是不参与债权债务纠纷的,张先生可以考虑投资分红型的保险。

分红型保险:

建议张先生家庭购买500万元以父亲为被保险人的中国人寿鸿富两全保险,既可实现银行存款的收益,又同时具有保障保险功能。而《继承法》第33条也规定:遗产继承人应当清偿被继承人依法应当缴纳的税款和债务,债权大于继承权。《保险法》第23条规定:任何单位和个人都不得限制被保险人或者受益人取得保险金的权利,受益权大于债权。因此,即使有意外状况发生,张先生也能实现家庭财务和企业财务的分离。另外,保险的现金价值较高,不必担心会引起企业的资金链紧张,而当企业需要补充流动资金时,也可以利用保单应急贷款(可贷现金价值的70%)。

中国人寿鸿富两全保险,固定保底,稳定回报,高额保障,是集理财和保障于一身的一类保险。保险收益=本金+保底+分红+保险保障+收益免税,保险收益相对较高。这样,张先生既可以利用保险的保障功能,又可以管理理财过程中的人身风险。

养老年金保险:

建议张先生给父母亲购买年金养老保险:在父母退休前进行强制储蓄,这样退休时便可开始逐年给付养老金,作为社保养老的有效补充,既可以提高退休后的经济收入,又可以有效保障父母的晚年生活。

其他保险:

首先,建议给张先生购买意外保险,包含人身意外伤害保险与人身意外伤害综合保险,在一定程度上可保障在有意外发生后的经济补偿。

其次,张先生家庭应购买医疗险与重大疾病保险,这样,就能在相同情况下减少家庭的开支,把钱用在更需要的地方。

最后,建议张先生给家庭成员购买辅助医疗保险和重大疾病保险,当家人生病住院时,就可以获得住院医疗补偿,包括每日给付和费用报销等。发生重大疾病时可获得一次性赔付,资金可作为医疗费用、看护费用、营养费用和收入中断补偿等。

金融产品配置表(单位/万元)

产品类型	调整前	调整后
银行存款	1000	0
储蓄分红型两全保险	0	500
“一对多”专户理财产品(保本)	0	400
银行理财产品	0	80
“灵通快线”超短期理财产品	0	20

4.家族事业规划

规划好财产继承方案,让姐姐充分享受家庭财富的同时,又能保持家族资产管理的完整性。合理计算与划分张先生与姐姐的继承额度和股权比例,保证家业在张先生管理下,保持产业规模不断壮大。

张先生事业发展建议:

鉴于张先生目前并没有正式接手企业,建议开始先从理念上认同,从细节做起,一步一步慢慢形成自己的现代企业管理轮廓。

首先,要建立一套规范的、符合企业实际的现代企业管理制度;其次,家族企业需要“企业文化”,它是一个企业的灵魂,可以推动一家企业更富有生命力并健康发展,也能提高员工对公司的忠诚度。最后,完善激励机制及员工福利,提高员工工作的主观能动性和创造力。具体如下:

第一,完善企业的养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险、生育保险和住房公积金,国家规定实施“五险一金”的基本社会保障。

第二,实施企业年金计划(补充养老金计划),企业年金,是指企业及其职工在依法参加基本养老保险的基础上,自愿建立的补充养老保险。要求企业和员工各出资一部分组成企业年金基金,并委托合格的机构进行运营和管理,以达到以企业员工为最终受益人的目的。可以提高职工退休后的生活水平,解除职工养老的后顾之忧,稳定队伍,为企业吸引人才、留住人才提供制度保障;丰富员工中长期激励约束机制,将企业长远发展与员工个人利益和员工价值贡献紧密相连,提升企业凝聚力;享受国家税优政策,合理降低企业福利成本,从客观上起到激励员工、留住人才、稳定员工队伍的作用。

第三,补充员工的团体意外险

目前张先生家的产业是化工行业,也是劳动力密集型企业。考虑到操作人员相对较多,流动频繁,容易发生意外事故给企业造成不必要的损失。建议张先生给全体员工全面参保。

另外,团体意外险具有覆盖广、保费低的特点。更值得一提的是,即使公司人员流动比较频繁,辞职员工的意外险还可以转给新员工,不会随着员工的流失而损失保费。

第四,补充医疗保险计划

企业在参加了基本的医疗保险统筹情况下,还可以根据自身的财务状况,选择适合的补充医疗保险计划。建立补充医疗保险,不仅可以享受国家规定的税收优惠政策,同时在资金保值增值的情况下能够

满足员工更高层次的健康保障需要,有效减轻员工的医疗负担,是提高员工福利的有效手段。

建立员工补充医疗保险计划其优点主要有两个,其一,可以享受一定额度的税收优惠政策。根据相关财税规定,公司所缴纳的医疗保险保费在工资总额4%范围内的均可以从成本中列支。其二,公共和个人两个账户间可灵活转移。个人账户可根据不同级别员工设计不同的赔付限额和每笔赔付的比例;公共账户金额一方面可以作为个人账户的后备补充,另一方面还可以为员工提供重大疾病等定额保障。

第五,建立健全企业财产保险

企业财产保险是面挡风墙:可分为企业财产保险基本险、企业财产保险综合险和企业财产保险一切险。三者保险标的的范围依次扩大,保险责任依次增加。不少企业在面对突发意外或自然力破坏时,显得无能为力,只能任由其破坏、损毁,事后由企业主独自承担经济损失。其实,只要建立企业财产保险系统,就能有效转移企业的财产风险。

在目前张先生的家族企业中,如果不幸发生火灾,将造成停产,这样可通过投保财产保险,避免因火灾带来的生产机器、生产原料的破坏和销售利润减少等经济损失。

理财师有关企业转型的分析与对策:

当今的市场环境变化日趋频繁,企业很少能够凭借一个固定不变的战略定位和保守的组织形式,在长时间内保持自身的竞争优势,成功转型已成为基业常青的重要前提。企业转型是指企业长期经营方向、运营模式及其相应的组织方式、资源配置方式的整体性转变,是企业重塑竞争优势、提升社会价值、达到新的企业形态的过程。

企业转型首先要确立企业的主要发展方向和核心业务。其次企业分析、预见和控制转型风险对于转型能否成功至关重要。最后必须熟悉传统产业的经营和管理,因为深入了解了传统产业的经营管理内涵,才能在转向资本运营时准确地判断项目的好坏,这是内功,也是资本运作的基本功,还有助于对项目的判断。

目前,张先生的企业要有新的利润增长点,而现在张先生要做的就是重点管理和培育企业的核心力,以加强企业市场竞争能力,提高对企业整体的控制管理能力,这样才能确保家族对整体产业的关键控制权。 **MCE**



■新富的理财之道:

消费观——值得消费的宁可一掷千金,也不会浪费时间和金钱在不值得的事上。

责任心——暂时放弃爱好,勇敢接受“父业子承”,乐于尝试新事物。

自我约束——有可以“变坏、败家”的条件,但绝不放纵自己。

Tips:

OF *Thirty-six Stratagems* STOCK MARKET WINNER

股市赢家三十六计 [上]

文_谢念渝 责任编辑_曹籽

谁知道庄家是什么模样? 所谓庄家其实就是股市中资金雄厚的“主儿”。从大处看, 机构是最大的庄家。庄家用上亿元的资金投资一只股票, 而股民则用很少的钱投资多只股票。庄家投资一只股票要几年, 股民投资一只股票也许只要几天。你可以跟庄赚钱, 但要战胜庄家是非常困难的。因此, 识破庄家的种种策略对炒股者而言是十分重要的。

1 2 3

第一计: 瞒天过海

出自明·阮大铖《燕子笺·购幸》:“我做提控最有名, 瞒天过海无人问, 今年大比期又临。”本计现指光天化日之下瞒过众人耳目过了大海。形容极大的欺骗和谎言。

破解: 我们曾看到或听到在股市泡沫最大的时候, 机构声称:“中石油是亚洲最赚钱的公司”、“要坚持价值投资理念”、“中国宏观经济向好牛市基础未变”、“要增加群众财产性收入”、“10年牛市, 万点不见不散”等等, 在所谓的利好消息下, 机构得以顺利出货赚得盆满钵满, 而让普通投资者亏损累累。你的理财讯息从何而来? 大众媒体、周围朋友是投资人的首选? 电视新闻、理财节目、网络新闻, 来自金融机构专业人员与专业投资机构的比例反而不到一成。这种高度依赖口耳相传的投资模式, 怎么能够得到有价值的资讯? 投资人要知道讯息不可以完全信赖媒体, 大家不要追高杀跌, 但这点很难克服! 投机教父科斯托兰尼在《一个投机者的告白》中表示, 只有一无所知以及有钱的人才会有本钱投机, 其他人还是脚踏实地吧! 利用利好出货, 其实就是庄家针对大众投资者具有可欺骗性所采取的战略, 是最为典型的瞒天过海计。

第二计: 围魏救赵

出自《史记·孙子吴起列传》, 原指战国时齐军用围攻魏国的方法, 迫使魏国撤回攻赵部队而使赵国得救。现借指用包超敌人的后方来迫使其撤兵的战术。

破解: 这是主力资金常用的作战手法, 譬如, 在攻击某板块时, 主力资金很可能采取集中兵力攻击一两品种, 利用这一两只股票产生的领头羊作用, 以此达到带动其他同一板块品种上涨的目的。

第三计: 借刀杀人

出自明朝·汪廷讷《三祝记·造陷》:“恩相明日奏仲淹为环庆路经略招讨使, 以平元昊, 这所谓借刀杀人。”现指自己不出面, 假借别人的手去害人。

破解: 这一招往往是机构借散户多来杀多。譬如, 部分品种有时突然出现放量且剧烈动荡的走势, 此时, 你就要看清混战中是“飞刀”还是“钝刀”? “飞刀”是出货的标致; “钝刀”是为了洗盘。跟庄时若想揣摩庄家的套路则不妨设身处地的想一想, 假如你是庄家, 会如何操作? 这也是一种非常巧妙的借刀手法。我们知道, 庄家的运作过程包括4个阶段: 吸筹、洗盘、拉升、派发, 其中洗盘阶段是较为重要的一环, 因为不洗掉一些浮筹, 拉升起来需要消耗更多的资金, 洗盘洗得好不好, 不仅关系到拉升是否顺利, 还关系到坐庄是否成功。庄家的洗盘方式无非是在某个价位, 借助某种心理关口或者某个成交密集区, 以连续抛单方式造成股价节节下滑和恐慌气氛, 诱使获利盘和套牢盘出局。需要指出的是, 庄家洗盘必然会浪费一些廉价筹码, 如果庄家已满足现状, 此时就犹如箭在弦上, 不得不发, 庄家更会珍惜底部筹码, 且多半不拿筹码打压, 而是与上市公司配合, 利用上市公司发布一些利空消息, 比较典型的有: 公布不利的年报或中报; 发布澄清公告; 发布警示性公告。



■谢念渝
重庆福祥投资管理公司副总裁
著名财经作家

第四计: 以逸待劳

出自《孙子·军争篇》:“故三军可夺气, 将军可夺心。是故朝气锐, 昼气惰, 暮气归。故善用兵者, 避其锐气, 击其惰归, 此治气者也。以治待乱, 以静待哗, 此治心者也。以近待远, 以佚(同逸)待劳, 以饱待饥, 此治力者也。”现指作战时不先出击, 养精蓄锐, 以应对远道而来的疲劳之敌。

破解: 主力在收集筹码到达一定程度后, 采取一种耐心等待整个市场选择向上方向的策略, 这个时候不需要主动出击, 只需巩固阵地即可, 股票进入安全区域后, 把资金分为三部分, 一部分用于抄底, 一部分用于高抛低吸摊低建仓成本, 永远留一部分做为纠错资金, 这种长中短线结合的资金操作法, 既去除了底部踏空风险, 又利用底部震荡高抛低吸摊低建仓成本, 使未来持股优势明显。上升市道, 盘面看着每天都很热闹, 有不少个股如旱地拔葱, 但对于资金量很有限的普通散户而言, 实在没有必要太在意。因为个股轮动很快, 当普通投资者发现某只股票出现快速拉升时, 即使你快速跟进, 往往只是得到最后一分利。如果跟进稍慢, 不但什么都没得到反被当作“扣肉”扣在市场里。看着别人的股票涨停, 而自己手中的股票总是停滞不长, 这种滋味确实难受。但市场中盛行“主题投资”甚至是“主题投机”, 资金会利用一切可以造市的由头, 不断制造“主题”。与其总是跟着别人后面追, 不如寻找放量后维持窄幅震荡走势的个股。此类个股往往预示着资金在不断吸纳, 等待题材来拉升。投资者完全可以潜伏等待, 长时间地耐心观察, 养精蓄锐, 以逸待劳!

第五计: 趁火打劫

出自明·吴承恩《西游记》第十六回:“正是财动人心, 他也不救火, 他也不叫水, 拿着那袈裟, 趁哄打劫, 拽回云步, 经转山洞而去。”本指趁人家失火的时候去抢东西。现指乘人之危, 挣上一笔。

破解: 如果股票是一辆F1赛车, 那么趋势就是它的赛道, 政策利好是它的发动机, 成交量就是它的燃料。这是决定赛车的速度的必要因素。趁火打劫——当庄家在吸筹完毕将要拉升或建立了“老鼠仓”之时, 往往做出极其恐慌的走势, 以达到让散户慌乱的目的, 使其交出手中廉价筹码, 散户如果能够识别和利用庄家的计谋, 就能“趁火打劫”反咬一口, 从中赢利。当股市或个股出现突发性利好, 放量强攻时, 一定要加大油门及时跟进, “趁火打劫”挣一笔, 而不趁机跟进去挣一次是不明智的。

第六计: 声东击西

出自《淮南子·兵略训》:“故用兵之道, 示之以柔而迎之以刚, 示之以弱而乘之以强, 为之以歛而应之以张, 将欲西而示之以东。”“声言击东, 其实击西。”现指表面上放言要攻打东面, 其实是攻打西面, 让对手产生错觉的一种战术。

破解: 在股市里是指伪装性及攻击性, 而且攻击的品种往往不隶属同一板块, 有时可能是差别极大甚至根本就不相关的两大板块。声东击西之计在炒股上的应用可以有两种理解, 其一是说主力选择一些市场筹码少且易操纵的股票, 抬高或压低股价, 造成散户发生错觉而盲目跟进。然后却趁机在不被市场注意的板块上建仓, 以达到其买进或卖出股票的目的。其二是说主力先选择容易上涨的股票进行炒作, 带动股市中大量的同一板块的股票上涨, 从而对不易操作的股票施加影响, 使其股价上涨。譬如, 市场主力经常利用拉抬权重股以掩护中小板块获利股出货, 这实为醉翁之意不在酒, 你若看到指数在涨还继续去追高小市值股票, 就有可能接住最后一棒。

第七计: 无中生有

出自《老子》:“天下万物生于有, 有生于无。”现指本来没有却便说有, 形容凭空捏造事实。**破解:** 中国股坛历来有“消息市”之说, 即使在信息十分透明的今天, 无中生有的“消息”也没有因此而休息。你每天都必然受到消息的左右, 然而, 实践已无数次证明, 听消息炒股必输无疑。单从字面上看: “消”就是要消灭你, “息”就是要你休息。所以, 对于四面八方飞来的消息, 我们的耳朵一定要堵上, 不能任其通过。

8 9 10 11 12

第八计：暗渡陈仓

出自元·无名氏《暗度陈仓》第二折：“着樊哙明修栈道，俺可暗度陈仓古道。这楚兵不知是智，必然排兵在栈道守把。俺往陈仓古道抄截，杀他个措手不及也。”现多比喻暗中进行某种黑箱操作。

破解：韩信“明修栈道，暗渡陈仓”是中国历史上有名的战例，历来为人们所津津乐道。韩信这一招，奠定了刘邦大业的基础，后来有很多兵法家效仿韩信，兵法家探寻源流，究其真谛，使“暗渡陈仓”成为三十六计中的一计。“暗渡陈仓”的前提，是“明修栈道”，即公开地展示一个让敌人觉得愚蠢或者无害的战略，以使敌人松懈警示。在公开信息的背后，有真正的或有为转移防卫，趁敌人被假象蒙蔽而放松警惕时，给敌人以措手不及的致命打击，自己则在没有遭到任何抵抗或防备的情况下，出奇制胜。这种计谋，不仅用于兵事，股市中也不时演出“明修栈道，暗渡陈仓”的好戏。庄家为成大业，必须事先“明修栈道”，以迷惑对手，还不能让对手看出破绽，方能顺理成章地实现自己的计策。譬如，基金“一对多”发行期间，很多优质的基金重仓股不涨反跌，这就是为“一对多”打压出一定的空间，好逢低建仓，此时，你一定要看清“明修栈道”后是否另有目的，对手中所持有的优质股一定要坚持不卖。

第九计：隔岸观火

出自唐·乾康《投谒齐己》：“隔岸红尘忙似火，当轩青嶂冷如冰。”隔着河看对岸的火。现指对别人的危难不予援救而在一旁看热闹。

破解：学会休息，假如你成功的逃了顶，空仓后要耐得住寂寞，绝不去中途抢反弹。得到的时候要懂得珍惜，不要等到失去的时候才后悔。有钱赚的时候，任何价位卖出都是对的，只不过是赚多赚少的问题。如果对后市有把握，可以继续持股；如果没把握，还是即刻兑现的好，不要等到将利润还给庄家时后悔。有钱赚的时候为什么不走？即使卖错了也只是少赚而已，为什么非要等到亏损时才想着要斩仓呢？隔岸观火，才不会引火烧身。

第十计：笑里藏刀

出自唐白居易诗《天可度》：“笑中有刀潜杀人”，是白居易对唐高宗宗臣李义府为人的评价。《旧唐书》载：“义府貌状温恭，与人语必嬉怡微笑，而褊忌阴贼。既处权要，欲人拊己，微忤意者，则加倾陷。故时人言：义府笑中有刀。”《资治通鉴》评李林甫“口有蜜，腹有剑”，也与此义相近。现指外表和气但暗藏杀机。

破解：股市让大多数人笑的时候，你就要警觉，因为有时候看似非常平静的盘面，其很可能就蕴涵着惊涛骇浪的杀机，从股市运行的规律来看，每当股市火热，交易厅人声鼎沸，个股股价不断攀升，新股民开户数屡创新高，投资者期望值最高时，大调整便从天而降了。这时，逆向思维十分重要，在你想买股票时卖出，或许你能躲过一劫，成功逃顶。

第十一计：李代桃僵

僵：枯死。李树代替桃树而死。原比喻兄弟互相爱护互相帮助。现用来比喻互相顶替或代人受过。

破解：朋友是人生最大的财富，股市里早有和趋势做朋友的格言。华尔街有一句名言：行情总在绝望中诞生，在犹豫中发展，在乐观中消失，市场上观众的反应将会牵动个体，但往往契机却容易被忽略。然而，趋势是变幻无常不可捉摸的，正可谓：趋势乃众热和合而生，众冷散而灭。在上涨趋势时，要紧握朋友的手；在下跌趋势时，要和朋友一刀两断，否则将导致投资受到影响。

第十二计：顺手牵羊

出自《草庐经略》·游失：“伺敌之隙，乘间取胜。”后人以顺手牵羊形象化地比喻乘敌人的小间隙，向敌人的薄弱处攻击，创造和捕捉战绩的一种谋略。顺手就牵了羊。比喻不费劲，便可以得到的。

破解：在股市里，则应理解为跟着领头羊走，当确定整个板块也开始出现跟随动作之时，果断杀进还没上攻的品种，即为“顺手牵羊”。[本文分为上、中、下三篇连载，未完待续] **VCB**

THE SECRET OF COMPOUND INTEREST INVESTMENT

也许你不知道伯克希尔·哈撒韦，但你应该知道“股神”巴菲特，他的价值投资理念已成为投资界的教科书；也许你不知道麦哲伦基金，但你应该知道彼得·林奇这位被誉为“历史上最传奇”的基金经理；也许你没听说过约翰·内夫的名字，但应该对温莎基金有所耳闻。对这些投资大师的名字我们如雷贯耳，但他们的投资方法你是否也悉数了解？

不退场的复利投资

文_张璐 责任编辑_曹籽

根据美国相关专家研究，当今世界有五类投资方法占据着主流地位，而投资大师们的投资正验证着这五类经典方法。

第一类是价值投资。这种方法是依靠对公司基本面的分析，找出那些市场价格低于其内在价值的股票。这种方法的使用可以追溯到本杰明·格雷厄姆，但真正使其广为应用的当属巴菲特。

第二类是成长投资。这种方法是致力于寻找那些经营收益能够带来内在价值迅速增长的公司。麦哲伦基金经理彼得·林奇是成长投资最佳实践者，从他1977年接管麦哲伦基金到1990年激流勇退宣布退休的13年间，平均复利报酬率约达29%，投资收益率高达29倍。

第三类是指数投资。这种方法是通过复制指数来获得一个市场平均回报，先锋基金的创始人约翰·伯格推广了这一投资战略，而标普500指数基金的市场影响力无疑是对该策略最好的“背书”。

第四类是技术投资。这种方法是采用各种图表收集市场信息的行为，以此来显示投资者的预期是上升还是下降，市场趋势如何等等。技术投资者最大的特点是只关心价

格，不关心价值。

第五类是组合投资。这种方法是要了解自己能够承受的风险水平，通过建立一个多元化投资组合来承担这一风险。组合投资因《漫步华尔街》的问世而广为流传。

进一步分析，似乎以上的经典投资哲学都是在围绕着价格与价值的关系，然而他们对价值与价格的理解却有诸多分歧。

正如托尔斯泰所说：“幸福的家庭都相似，不幸的家庭各有各的不幸”，投资大师的投资风格迥异，且没有一种投资方法是完美的，但是，我们发现这些大师们其实拥有着共同的投资秘密——对时间的信仰。

投资大师们正是认识到时间的秘密，并善用时间的力量来进行投资，如巴菲特所掌管的伯克希尔·哈撒韦自1964年10月1日以来获得高达22%的年度回报率，也就是说如果在1964年10月1日投资到巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司1万美元，那么到2009年底这笔投资的价值约为8000万美元。时间的收益同样馈赠于彼得·林奇，在他接管麦哲伦基金后，公司有了更高的投资收益。很难想象被大多数人冷落的温莎基金，在约翰·内夫的执掌下，是

如何一步步名列于全美共同基金的前茅。

为什么时间能够施展如此大的魔力？首先，股票市场最终反映的是经济增长的成就，持有期限愈长的股票，获得回报的几率也就越高；其次，股票是风险性的资产，在较短的经济周期中，具有较大的波动性，其风险溢价也较固定收益资产略高，但是，倘若持有的时间达到或超过完整的经济周期，风险就会明显降低，而收益却不会因此而下降。美国波士顿金融公司对过去50年美国基金投资的调查和统计显示：只投资1年期基金的亏损几率是30%，5年是10%，而10年则降为0%。最后，爱因斯坦曾说过：“世界的第八大奇迹就是复利。”在中国，15%的年收益率可能不会引起投资人的关注，但连续20年的总收益可达到19.7倍，这就证明了复利的力量！

对投资大师而言，时间不仅拥有“复利”的魔力，更是他们坚持投资的动力。或如拿破仑所说：“只有持久的伟大，才称得上伟大”。虽然我们未能完全掌握大师们的投资艺术，但至少我们可以从中认识到投资大师们对时间的理解。[本文由嘉实基金管理有限公司提供] **VCB**

