

[人物] 与时俱进的领路人

[评论] 失信正在成为一种社会毒瘤

[调查] 四大怪相折射中国制造业之痛

[报道] 企业注册下一步要简化为“一证一号”

[商智] 利用微信售假终被判刑

[生活] 2015 年出国签证有哪些变化

工 银 商 友 俱 乐 部 会 员 手 册

2015 年 5 月

总第 17 期

商友

专 题

“一带一路” 黄金万两



您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

个人资产综合服务



个人资产综合服务业务是指我行以客户在我行建立的资产池为依托，为客户提供全资产、多层次、跨地域的融资授信、财富管理及其他增值服务的综合化业务。

→ 实物资产价值挖掘 → 财富生活内涵提升 → 融资渠道时空突破

ICBC  中国工商银行

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588

您身边的银行 可信赖的银行



ICBC

个人金融资产自助质押贷款



质押自助办
贷款更快捷

“个人金融资产自助质押贷款”指您以我行认可的金融资产质押，通过我行网上银行和手机银行等自助渠道申请取得的人民币贷款。

产品特点

◎ 质物范围广泛，立解资金需求 ◎ 自助渠道便捷，随时随地贷款 ◎ 操作流程简单，方便灵活高效

ICBC  中国工商银行

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



评论 >

P34

中国制造业闯关需扫除几只“拦路虎”

在今天的全国两会上，一则中国游客春节假期到日本抢购智能马桶盖的新闻，从会前一直发酵到会尾，引发各界关于中国制造业“大而不强”的广泛热议。从“用八亿件衬衣换一架飞机”，到中国游客海外抢购德国刀具、日本电饭煲、马桶盖……种种产业发展怪现象的背后，折射出处在转型关口的中国制造业之痛。



专题 >

P58

“一带一路”黄金万两

3月28日，国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》。“一带一路”再度成为全民关注的热点，那么“一带一路”到底跟我们商友有什么关系呢？我们又从中寻找到什么样的商机呢？

CLUB 工银商友俱乐部	VISION 视野	PEOPLE 人物
发布 > 工行发布互联网金融战略 P06	靓图 > 用 10 年左右时间使年贸易额突破 2.5 万亿美元 P22	工行人 > 与时俱进的领路人 P28
资讯 > 2014 年工行实现净利润 2763 亿元 等 P08	微言 > 在电商冲击下 几无暴利行业 等 P24	一路上有你 P30
优惠 > 柜台记账式债券 开户交易有礼了 等 P09	展会 >	主角 > 王中军：王者之路 P32
活动 > 大连商友俱乐部 多种形式服务商友 等 P10		
商友体验 > 基金诊断赢来商友客户 等 P16		
交流 > 本来只是陪朋友采购商品 却让市场老板用上了商友卡 等 P20		

REVIEW 评论	SURVEY 调查	REPORT 报道
讲坛 > 中国制造业闯关需扫除几只“拦路虎” P34	报告 > 四大怪相折射中国制造业之痛 P40	
工业 4.0，制造业的新生 P36	珠三角鞋企成本逼近台湾 P42	
观点 > 失信正在成为一种社会毒瘤 P38		
话题 > 万科高管毛大庆辞职“单干” P39		
	经济 > 企业注册下一步要简化为“一证一号” P44	
	民居或可注册电商公司 P46	
		P2P 准入门槛可能定为 3000 万 P48
		P2P 资金今后原则上或由银行存管 P50
		15 省份复制民间信用温州经验 P51
		趋势 > 快递企业纷纷开店 P52
		呼声 > 机器换人期盼尽早出细则 P54
		股权众筹监管呼唤突破障碍 P56
		P2P 要走得更稳更远 离不开监管法规助力 P57

个人综合积分服务

积分超值抵现



为回馈您的长期支持和信赖，提供更加优质的服务，我行率先推出借记卡积分，并与原有的工行信用卡积分服务进行整合，统一为“个人综合积分”。

积分随身 积分账户无需申请，您只要持有我行任意一张信用卡或借记卡便可参加积分活动。

自在随享 您持有我行任意一张银行卡在符合积分条件的商户刷卡消费便可累积积分。

兑惠随心 积分可在我行“融e购”商城和线下合作商户进行兑换，小小积分超值抵现，万件商品任您挑选。

我行将不定期开展各项积分优惠活动，敬请关注。



商智 > P69 苹果供应商不是那么好当的

近期登陆创业板的蓝思科技，将一个默默无闻的女人带火了，她就是成了女首富的蓝思科技董事长周群飞。
风光的背后有辛酸，在羡慕女首富的同时，也应该看到背靠苹果公司等大树的手机供应商竞争之惨烈，生存之艰难。

FEATURE | 专题

一带一路，黄金万两

P58

投资 > 降息时代

买国债还是入股市

P76

看电影话投资哲学

P79

美国家庭股票配置达 33%

P80

金融学院 > 利率奇高的平台选不选

P81

有效隔离企业资产和

家庭资产很重要

P84

WISDOM | 商智

案例 > 利用微信售假终被判刑

P68

管理 > 苹果供应商不是那么好当的

P69

课堂 > 从征服欧洲到征服全球（一）

P71

晋商耐人寻味的传奇故事

P74

LIFE | 生活

风物 > 在迪拜颠覆想象

P88

2015 年出国签证有哪些变化

P90

赏鉴 > 无价之玉究竟如何定价

P91

养生 > 听听名中医施维群的养生经

P92

休闲 > 放下万事去吃茶

P94



工行发布互联网金融战略： 三大平台 + 三大产品线齐发力

文 / 孙璐璐

3月23日，工行举办了一场声势浩大的媒体发布会，工行董事长姜建清、行长易会满亲自介绍工行全部上线的互联网金融产品布局，“三大平台 + 三大产品线”的总规划第一次对外详细公布。

实际上，早在2014年年中业绩发布会上，姜建清已对外介绍了工行总体的互联网布局思路。在全行年中会议上，姜建清也表示，要利用全行科技优势与金融实力，通过建立信息经营机制、探索直销银行运作模式、推进线上线下服务一体化进程等有力措施，争取通过几年的超常规发展，确立在互联网金融领域的领军者地位，打造一个全新的e-ICBC。

在发布会上，姜建清更是宣称，工行已经初步构建起较为完备的互联网金融服务和运营体系，其中，今年B2C（商家对用户）电商平台的目标交易量要达到3000亿元、B2B（商户对商户）平台的目标交易量要达2000亿元。

B2B+B2C 的电商平台

工行此次发布的“e-ICBC”互联网金融品牌主要包括“三大平台 + 三大产品线”。其中，三大平台包括“融e购”电商平台、“融e联”即时通讯平台和“融e行”直销银行平台。

B2B电商平台“融e购”已推出14个月，目前累计交易金额突破1000亿元，交易量进入国内十大电商之列。易会满介绍称，“融e购”的商户是从工行500多万开户法人中，按照“名商、名品、名店”

的标准选择而出。截至目前，汽车、信息消费、家具安装、3C数码是“融e购”平台中消费量最大的几个领域。

房产也是该平台撮合的商品交易之一，万科集团总裁郁亮亦为工行互联网金融发布会“站台”。根据郁亮介绍，万科与工行“融e购”合作试水短短一个月，通过线上、线下整合运作，已在该平台实现1.2亿元的交易额，并希望今年在该平台上完成100亿元的销售额。

除了B2C，工行同样发力B2B平台，并给今年定下2000亿元的目标交易量。记者了解到，由于B2B并没有统一模式，各类企业运作方式不一，结算方式多样，此前多家银行试水的电商平台都未取得很好进展。

不过，易会满表示，工行B2B平台将根据不同行业的特色，下分企业商城、大宗商品、投资并购、航运服务等多个业务板块，并为企业提供集中采购服务，尤其是针对大型集团的集中采购。

“以前大型集团多以省为单位采购，各省价位不统一，通过工行采购平台将会使采购更阳光化，目前正在和中建集团洽谈业务合作。”易会满透露。

通讯工具与直销银行

“融e联”则是三大平台中的社交通讯工具，集合投资理财、账户交易、线上购物、金融资讯等工行集团服务，功能界面类似于微信。

那么问题来了，既然目前已有多家银行推出微信银行，为什么工行不直接通过微信银行端口，而另辟蹊径独立开发新的通讯工具呢？对此，易会满在会上表示，客户信息的保密性是银行直接推出通讯平台的主因，“这样银行与客户之间的信息都将由银行后台自己控制，防止信息外流。”

除了电商平台、即时通讯工具，直销银行则是工行另一大引人关注的平台。作为目前国有大行中第一家直销银行，易会满表示，“融e行”上线的初衷是为进一步拓宽银行服务覆盖面，使得没有在工行开立账户的客户也可享受工行服务。

记者此前获得的工行内部资料显示，“融e行”的业务定位是“通过打造小而精的开放式专属应用，为客户提供电子账户开立、存款、投资、交易、跨行资金划转等五大类核心功能，实现他行客户便捷购买我行存款产品和理财产品功能，并提供贵金属、积存金等账户交易”。

但直销银行的“野心”并非仅限于解决服务更开放的问题。易会满表示，未来只要技术问题能够解决，直销银行还可通过远程开户，为普惠金融无法覆盖的县域及以下地区提供金融服务。

主打三大产品线

有了平台，产品就可以依托平台对外“亮相”。工行此番主打的“三大产品线”涉及支付、融资、投资功能。

在支付方面，具有小额、快捷特点的“工银e支付”经历一年拓展，账户数超过5000万，交易额650亿元。

“工银e支付单笔支付限额5000元，有的申请可达至1000万元。小额支付的特点就是便捷，只需选择支付方式、完成短信验证两步即可。但为了保障安全性，客户信息均在银行端输入和处理，不会将信息提供给第三方支付机构。”易会满表示。

融资产品线上，工行基于客户线上线下直接消费

的信用贷款产品“逸贷”去年累计发放2300亿元，与全国P2P（网贷）成交额之和基本相当。而在贷款利率方面，易会满透露，一年以内的贷款利率约在5.8%左右。

投资产品线则主要是针对客户在网上直接投资的平台“工银e投资”，涉及贵金属、外汇、原油等投资。

优势何在？

自2013年以来迅速崛起的互联网金融，目前似乎正进入2.0时代。中金公司研究部董事总经理毛军华近日发表文章称，未来3年~5年垂直互联网金融机构进入整合期，互联网巨头将凭借市值优势和生态体系与更多传统金融机构结盟，大型金融机构也将加速转型来试图掌控价值链。

而作为一家规模和盈利全球最大的银行，工行发力布局互联网金融，其又有何优势？姜建清表示，就工行而言，互联网金融首先具有突出的信用特征。即使在建设跨界经营的“融e购”电商平台中，也本着讲究信誉的原则，对商户设立较高准入门槛，并及时清退不诚信商户。

其次，作为数据依赖型行业，银行具有完整的数据收集、整理和应有体系。姜建清透露，工行从2007年开始建设数据仓库和集团信息库“两大数据基础平台”，实现了对全部客户、账户、交易等信息集中处理。以客户信用记录为例，工行对个人客户和法人客户的违约率、违约损失率数据的完整积累长度分别超过8年和6年。据此，工行已经为超过1亿个人客户提供主动授信。

此外，依托商品流、资金流、信息流“三流合一”改善了风险管理。姜建清表示，总行成立了信用风险监控中心，实现对全行超过10万亿信贷资产和每年8万亿~9万亿累放贷款的动态风险监测和实施预警控制。组建一年来，已累计预警和化解潜在风险贷款4237亿元。■

2014 年工行实现净利润 2763 亿元

3 月 26 日，工行正式公布了 2014 年度的经营情况。按照国际财务报告准则，2014 年工商银行实现净利润 2763 亿元，比上年增长 5.1%。实现基本每股收益为 0.78 元，比上年增加 0.03 元。每股净资产增至 4.33 元，较上年增加 0.7 元，增长 19.3%。

根据董事会决议，工行 2014 年度预计现金分红金额为 910.26 亿元人民币，即每 10 股税前分红 2.554 元。上市以来，工行 2006 年至 2014 年为股东累计创造了 5633.48 亿元现金分红回报，2008 年至 2014 年连续七年的现金分红率高于同期一年期定期存款利率，在全球上市公司中处于领先水平。

工行账户原油单日交易量突破 400 万桶

受去年四季度以来国际油价大幅波动的影响，工行的账户原油交易持续火爆。数据显示，工行账户原油的单日交易量继 1 月 13 日突破 200 万桶以后，3 月 13 日又突破了 400 万桶，达到 429 万桶，交易金额近 13 亿元，均创历史新高。同时，今年前两个月工行账户原油累计交易量已超过 6000 万桶，是去年全年交易量的 2.5 倍。

工行加拿大人民币清算服务启动

当地时间 3 月 23 日，工行加拿大子行在多伦多宣布启动人民币清算行服务，成为北美地区第一家投入运营的人民币清算行。至此，工行已正式构建了全球 24 小时不间断人民币交易清算业务体系。此前，中国人民银行已于 2014 年 11 月 9 日正式授权工行（加拿大）担任人民币业务清算行。

工行资产托管规模达 5.8 万亿

截至 2014 年末，工行托管资产总规模已达 5.8 万亿元，连续 16 年保持国内第一大托管银行领先地位。工行托管的证券投资基金数量达 407 只，规模超过 1 万亿元，企业年金基金托管规模突破 3000 亿元，均居国内同业前列。

在托管产品创新方面，2014 年工行主动运用互联网思维打造新的业务增长点，创新推出了网络基金销售支付资金托管业务，成功托管了多只互联网货币基金。同时，创新托管了首只券商系公募基金，成功开发了资产证券化专项计划托管产品。

工行环球旅行信用卡发行量超百万

截至目前，工行环球旅行信用卡发行量超过 100 万张，累计消费金额达到 238 亿元。

工行环球旅行信用卡支持美元、欧元、港币、英镑、日元、新加坡元、加拿大元、澳大利亚元、瑞士法郎和新西兰元等 10 种外币，并且实行“0 货币转换费”。工行还创新推出了 10（行业）× 10（企业或出境目的地）的全球精选特惠商旅服务商圈，持卡人可享受航空、酒店、购物休闲、返现、旅行、留学、机场贵宾、租车、退税、救援等十大行业的全球精选特惠服务，每个行业精选至少 10 家境内外知名企业提供优惠权益，覆盖 10 余个客户主要出境目的地国家地区。

柜台记账式债券开户交易有礼了

从 3 月份期，工行将开展三期“优惠好礼·洋洋得‘益’”的柜台记账式债券开户交易有奖销售活动。

此次活动共分三期，凡在 3 月 1 日到 5 月 31 日、6 月 1 日到 8 月 31 日、9 月 1 日到 11 月 30 日的活动当期历史上首次开立柜台记账式债券账户并成功进行首笔交易的客户均有资格参与。每期的一、二、三等奖名额各为 5 个、10 个、15 个，分别给予价值约 1500 元、600 元、300 元的精美礼品一份。获奖客户由工行在所有符合条件的客户中随机产生，获奖客户名单在每期活动结束后在工行门户网站统一公布。



工行推出“线上有 POS，签约四重礼”优惠活动

工行于近期推出了“线上有 POS，签约四重礼”优惠活动，活动范围为活动期间新签约或新开通他行卡及外卡受理业务的线上 POS 商户，不含第三方支付公司。

3 月 23 日至 12 月 31 日，免除活动期间新签约线上 POS 商户“特约商户开通服务费”，即在线上 POS 的安装过程中，商户无需向工行缴纳任何费用；3 月 23 日至 6 月 30 日期间，新签约的线上 POS 商户可享受线上 POS 回佣手续费五折优惠，第三方支付公司商户除外，五折优惠截止到 6 月 30 日（五折优惠以签约协议中手续费及受理卡种范围为准）；三重礼“消费立减”、四重礼“客户抽奖”即将推出，敬请期待！

工行电子银行基金申购费率继续八则优惠

经与相关基金公司协商，2015 年 4 月 1 日至 2016 年 3 月 31 日，工行继续对通过“金融 @ 家”电子银行申购开放式基金产品的申购费率实行八折优惠。

原申购费率（含分级费率）不低于 0.6% 的，折扣后的实际执行费率不得低于 0.6%；原申购费率（含分级费率）低于 0.6%（含 0.6%）的，则按原费率执行。各基金费率以各基金相关法律文件及各基金管理公司发布的最新业务公告为准。

工银信用卡持卡人可享深港直通车套餐特惠服务

5 月 1 日到 12 月 30 日，工行推出粤港直通车套餐，所有工银信用卡的持卡人拨打至尊租车客服热线 4006-788-588 预订粤港直通车套餐，可享受工行特惠价。

此次活动的服务车型为丰田阿尔法，针对 A、B 两款套餐，工银信用卡的持卡人可用 900 元、666 元的工行特惠价，享受对应的至尊官方价为 1200 元、866 元的服务。A 套餐为以香港为出发地或目的地，为持卡人提供来往深圳市内（福田区 / 罗湖区 / 南山区）的单向代驾租车服务；B 套餐为以香港为出发地或目的地，为持卡人提供来往深圳机场的单向代驾租车服务。

大连工银商友俱乐部 多种形式服务商友



日前，工行大连工银商友俱乐部以举办财富管理沙龙、走访市场商户等形式，开展了服务商友的系列活动。

工行大连人民路支行邀请 20 多名高端商友客户举办“智见人生·创享无限”商友客户财富管理沙龙。该支行“个金好讲师”以时隔两年央行再次降息为背景，分别对房产投资在房产税（试行）的前提下何去何从、证券投资的风险收益、存款保险制度的实施及央行降息对银行未来的影响等方面作了深入剖析。讲师还以真实理财案例为蓝本，帮助和引导客户选择合理的方式实现家庭财产的保值增值。讲解配以大量的事实、图表、数字、政策摘要等资料，风格专业又不失风趣，活动中几次客户互动环节一度让沙龙达到高潮。

工行大连青泥支行邀请大商机场前果蔬批发市场 10 多位资金力量雄厚的商户，举办商友客户产品说明会。说明会涵盖商友卡、商友通、商友贷、信用卡、电子银行等业务。活动期间，客户经理与客户现场互动，深度了解客户需求，并对下一步的金融服务方案进行了详细讲解，让客户切实体会到了工行是“您身边的银行，可信赖的银行”。

工行大连庄河支行走进新天地商业城，开展了“工行商友卡·友聚天下商”的主题宣传营销活动，现场走访商城高管和新老经营业主，了解客户金融服务需求，推介商友卡超值便捷的支付结算功能以及特色鲜明的增值服务，加深了工行与市场管理方的感情，密切了与商户的沟通。

本刊通讯员 赵晶 宋琳琳 李富



新疆巴州工银商友俱乐部举行新品推介会

3 月 20 日，工行新疆巴音郭楞州人民东路支行举行了工银商友俱乐部新品推介会活动。

活动中，该支行的理财经理结合商友卡的各项优惠政策，细致地介绍了商友卡的功能、优势，尤其是对个体工商户群体具有吸引力的工行循环贷款、个人经营贷款、小额贷款、消费贷款等品种，使商友卡的影响力深入客户。此次活动增进了工行与商友客户的友谊，进一步了解了客户的服务要求，更让客户感受到工行贴心而周到的贵宾服务。

本刊通讯员 马丽霞

工行江苏连云港分行走进市场送服务

为响应国家支持小微企业发展的号召，3 月 19 日下午，工行江苏省连云港分行走进兴隆装饰城，成功举办了“友聚天下商·走进兴隆装饰城专场活动”。这次送金融服务上门的活动有效普及了理财知识，向商户们介绍了工行商友卡等优势产品，受到了广大商户的一致欢迎和好评。活动当天，有 40 多位客户现场要求办理商友卡和汇款套餐，积极体验工行优惠的结算服务，活动气氛热烈。未来，该分行将继续践行行商服务，把更多的好产品与好服务推介给广大商户。

本刊通讯员 郭亭



湖南张家界商友参加银企联谊活动



初春时节，一个暖阳高照的日子，工行湖南省张家界永定支行利用休息时间，与工银商友俱乐部张家界步行街商会分部开展了“走远方的家·聚商友之情”银企联谊活动，40 多个商友会员参加了当天的活动。

活动开始前，工行张家界永定支行行长作了热情洋溢的讲话，他对关心和支持工行发展的各位商友会员表示衷心感谢，向参加活动的商友会员介绍了工行新的产品、新的渠道、新的增值服务。他表示，永定支行和张家界分行将不断优化服务环境，创新服务方式，改善服务态度，为商友会员提供更加优质、优先、优惠的金融增值服务。

张家界步行街商会会长余辉明对工行长期以来给商会会员提供的一系列优惠服务表示感谢，余辉明号召商友会员充分依托工银商友俱乐部这个金融服务平台，讲诚信，守承诺，相互信任，相互支持，相互依托，相互交流，与工行全面深入合作，不断实现银商共赢目标。

活动中，双方人员开展了爬山比赛、传统烧烤、土家打糍粑、摄影比赛等健康有益的活动，融洽了感情，增进了友谊，共同实现了金融知识与经商知识的无缝对接。

本刊通讯员 彭长省

工行哈尔滨分行上门服务受欢迎



日前，工行哈尔滨分行积极开展“金羊送福礼·工赢开门红”活动，把“金羊”的“福礼”送到商品市场商户手中。

当日，该分行的直营服务团队走进新纪元商场、革新服装城等市场，向市场商户们推广商友卡、POS、电子银行、信用卡等产品，很多客户办理了商友卡。服务过程中，客户经理携带外派终端，上门启用卡片，办理网上银行、手机银行、工银E支付、信用卡等业务，现场指导商户使用工行网银、签订商友汇款套餐，介绍客户感兴趣的银行理财、基金、保险等产品，很多商户当即从他行把资金转到商友卡购买工行理财产品。现场氛围热烈，连许多到商城购物的客户都驻足咨询，商户们更是对工行的上门服务竖起了大拇指。

本刊通讯员 陈利惠

四川南充女企业家参加商友理财沙龙

3月13日，工行四川省南充分行联合南充市女企业家协会，面向中小企业中的成功女性企业家们，开展了一场别开生面的商友俱乐部理财沙龙。活动邀请的企业家代表均是绿色种植、生态养殖、手工编织及家政服务等行业的优秀巾帼，她们不仅在自己从事的行业开创出一片天地，也因心思细腻而对财务打理有着特殊的敏感性。

活动现场，工行南充分行副行长梁尹向到场的企业家们介绍了工行取得的成绩与市场地位，同时针对中小企业家比较感兴趣的白金卡、商友卡、私人银行等产品和服务重点进行了介绍，得到了客户的积极响应。活动中，工行专门为到场客户设计了一本金融宣传手册，并预留了各层级、各专业服务的联系方式，方便企业家们会后沟通。

本刊通讯员 许真



云南大理商友交流商友卡使用经验



日前，工行云南省大理分行联合大理州装饰行业协会成功举办了“凝聚一心·创新未来”大型商友互动活动，吸引了大理家装、建材及房地产等行业协会的400多名商业精英参会。活动中，工行专业人员重点讲解了信用卡家装分期、手机银行汇款、商友卡、小微公司逸贷卡等产品。在5名客户交流工行使用商友卡及用手机银行汇款的经验后，活动进入了高潮，现场反响热烈，掌声不时响起，众多装饰行业的精英借机互通信息、交流经验、共享商机。

本刊通讯员 郭晓娇

工行山西运城牡丹支行金融服务进市场

3月下旬，工行山西省运城牡丹支行组建起专业团队，整合优势产品与服务，成功开展了金融服务进市场活动。

在当前各家银行产品同质化的背景下，该支行本着“解商户所需、助商户经营”的服务理念，切中客户需求，运用分忧解难式和互动式的方法，对工行的产品进行了讲解，专业的服务吸引了大量的经营商户办理工行商友卡、网上银行、工银E支付等业务。此次活动不仅进一步拉近了工行与市场商户的距离，更让商户深刻体会到工行的服务与支持。

本刊通讯员 崔芳



工行内蒙赤峰松山支行向商友宣传反假币



工行内蒙古赤峰市松山支行在深入调研客户需求后，积极开展内容丰富、形式多样的反假币、安全用卡、网上银行、理财产品等多项上门服务活动。

该支行针对商友客户群体现金流动大、交易频繁这一特点，及时组成宣传活动小组，选派精兵强将，利用反假币宣传光盘和芯片卡等的宣传折页，主动上门为商友客户介绍反假币知识，面对面认真讲解人民币真伪标识、人民币的真假比对、芯片卡的安全优势、网上银行的便捷性和理财产品的高收益，并解答各类咨询，得到商友客户的广泛欢迎。上门服务活动，既让客户了解了工行的各类金融产品，也增进了支行与客户间的友谊。

本刊通讯员 于振强

内蒙赤峰钟楼商友获赠书画大师墨宝



3月9日，工行内蒙古赤峰市钟楼支行携手贵州茅台集团，在支行贵宾理财服务区举行了商友客户答谢笔会。活动邀请了三书画大师冯国民先生、高作玉先生和高明霞女士现场题字作画，回馈喜爱字画的商友客户。此次以文会友活动使众多客户欣赏到了优秀的字画作品，同时进一步了解了工银商友俱乐部独特的服务理念。

本刊通讯员 孙琳琳

内蒙古乌兰察布商友举办联谊活动

早春三月，随着缕缕春风的到来，工行内蒙古乌兰察布分行邀请26名商友会员，参加了2015年工银商友俱乐部会员联谊活动。

活动特别聘请了保险公司讲师、工行贵金属分析师及理财顾问为商友客户现场讲授理财知识，并配以小游戏及抽奖环节来活跃气氛。活动期间，商友们除了学习理财知识，还在一起交流经营之道，一起开拓思路，运筹新一年的经营发展。联谊活动获得了客户的广泛好评。

本刊通讯员 韩利芳



福建泉州商友参加书香满堂答谢活动



近日，工行福建省泉州分行举办了以“书香满堂，智赢天下”为主题的客户答谢活动，邀请了部分中高端商友客户参加。

答谢会分香道表演、书法家现场挥毫泼墨、私人银行总部专家交流、答谢晚宴四个环节，整场活动在书法悦心、品香闻香的文化氛围中进行，商友客户感觉到了传统文化和现代金融的双重魅力。本次活动大大提升了泉州工银商友俱乐部的美誉度以及客户满意度。

本刊通讯员 吴路熙

工行河北白沟支行举办融e购企业商城早春采购节

为给商友会员提供更加广阔的商品交易平台，3月25日，工行河北省保定高碑店市白沟支行与和道国际箱包城携手举办了为期四天的融e购企业商城早春采购节。活动中，白沟支行行长王庆博率领服务团队走访了部分商友会员，了解其经营状况及工行金融产品的使用等情况，并鼓励商友会员积极入驻工行融e购企业商城，以扩大白沟箱包城优质商户在平台的数量，受到了广大商友会员的欢迎。本次活动中，融e购企业商城平台线上交易额达600余万元，商友会员商户交易量占总交易量的90%以上，取得了骄人业绩。

本刊通讯员 谭倩倩



贵州凯里工银商友俱乐部举办商友客户答谢酒会



为进一步巩固工银商友俱乐部会员合作关系，工行贵州省凯里分行于近期举办了工银商友俱乐部会员答谢酒会。40余名来自建筑、旅游、餐饮、家具、医药、汽车、文化、娱乐等行业的商友会员应邀参加了活动。

答谢会上，工行凯里分行的负责人与商友会员进行了深入交流，全面了解了客户的金融需要，并解答了客户提出的疑难问题。酒会现场气氛十分活跃，充分展现了工银商友俱乐部尊重客户、服务客户、关心客户的服务宗旨。

本刊通讯员 杨荣



基金诊断赢来商友客户

A 尊重客户、理解客户、持续为客户提供超越其期望的服务与理念，是工行新疆巴音郭楞蒙古自治州分行营业部对员工的期许和要求。在平时的客户服务过程中，该行高度重视客户意见，并建立了快速反应机制，站在客户的角度，最大程度地满足客户需求。

2014 年末，工行客户经理上

门推广商户 POS 时，巴州某商贸公司总经理陈女士一听说是工行的产品，就直接拒绝了。经过了解，陈女士于 2007 年自行在工行买了近 50 万元基金，7 年过去了，亏损了近 40%。了解到客户的情况后，第二天工行马上派出资深理财经理上门服务，对其持有的基金进行了诊断，提出了调整基金架构的建议，同时，针对其业务特点介绍了商友卡的优势和商友会员应有的便利和

服务。客户采纳了基金调整的建议，短短三个月内不仅填补了亏损，还略有盈余地赚了 5.7 万元。理财经理则定期发短信、打电话告知理财资讯包括基金净值信息。客户被工行的服务所感动，亲自来到工行网点办理了商友卡、商户 POS，并从他行转来存款 200 万元，成为一名忠实的商友客户。

本刊通讯员 朱莉

B 工行广州市荔湾支行地处老城区，周边专业市场林立，辖下多个网点毗邻多家大型专业市场，以商友为主的客户群体资金流量大、投资意愿强。为更好地开拓优质商友客户，工行荔湾支行充分利用近段时间证券市场回暖、基金赚钱效应初现的有利时机，以基金诊断为切入点，开展存量基金商友客户维护、盘活活动，全面提升优质商友客户的服务体验，赢得了众多客户的口碑。

建材市场商友张先生在工行的

资产达 100 万元左右，存量基金也有约 20 万元，一直没有赎回，也没有再投资，对基金投资已失去信心。支行客户经理在平时维护工作中坚持为客户进行市场分析，传递工行的投资信息和建议，帮助客户树立科学的投资理念，引导客户逐步转持升值潜力较高的优质基金。通过基金诊断，客户经理建议张先生把握市场节奏和形势，赎回旧基金，置换新基金，但张先生一直观望。经过客户经理两个多月的持续维护，张先生终于赎回了所有旧基金，并用到账资金购买了几只持续盈利的基金。在接下来的几次波段操作中，

张先生按照客户经理的指导进行操作，均得到了比较满意的投资收益。逐渐恢复投资信心后，张先生开始增加投资金额，先后在工行购买多只基金，并获得了 30% 以上的收益。目前，张先生在工行资产已增加到 400 万元。

“好事传千里”，这样的事例在工行荔湾支行周边市场的商户中引发了连锁效应，他们纷纷到工行咨询，支行在几个大型批发市场的商户群中也形成了基金业务的良好口碑，越来越多的商户把资金转到工行进行基金投资。

本刊通讯员 周雁平

工行服务就是贴心 我给工行点个赞

刘先生在内蒙古满洲里市做家具装饰生意有 20 多年了，开了多家装潢商店，一直是工行最忠诚的客户。客户经理的贴心服务与个性化建议，不但大大降低了其经营成本，还使其学会了理财。

刘先生的第一家装潢店就开在工行满洲里市政街支行附近，经常到网点办理银行业务。针对这一情况，客户经理王经理对刘先生说：“您开装潢商店，东西价值高，收现金后跑银行存不太方便，干脆办一个商户 POS 吧，顾客直接刷卡消费，能省不少事儿。”刘先生采纳了王经理的建议。现在，刘先生在满洲里已开了 5 家装潢店，都用 POS 交易，不用经常跑网点存款了，节省了不少时间与精力。

虽然不用存款了，但工作人员

还是经常能看到刘先生来网点。王经理发现，原来刘先生是给供货商汇款的，而且都是异地汇款，每笔都要手续费。针对这一情况，王经理建议刘先生办理商友卡和商友套餐，能省不少手续费。同时，刘先生也经常去外地，商友卡异地取款免费，带着它出门非常方便。当王经理告知刘先生异地工行卡给商友卡转账免收手续费时，他更是开心了，称其儿子现在在网上代卖特产，都是外地客户，这样又少了一笔费用，简直太划算了。

办卡时，王经理又建议刘先生开通网银和手机银行，这样，以后无论是坐在家还是走在大街上都能办理银行业务。在王经理的指导下，刘先生了解了电子银行转账、缴费、购物、理财等

多项功能，对工行的电子银行赞叹不已。

针对刘先生的收入以及资产状况，王经理建议对资产进行合理的理财规划。刘先生的眉头皱了起来，平时工作非常忙，没时间关注股票、贵金属或者基金业务。针对这一情况，王经理建议客户购买理财产品，由银行帮助客户理财，同时建议其将资产分成三份：一份购买保本型理财产品，获得相对稳定的收入；一份购买高净值理财产品，风险稍高但能获得相对的高收益；剩余的一份购买灵通快线类流动性大的理财产品，方便平时的资金周转。刘先生因此获得了相对稳定的理财收入。现在刘先生经常说：“工商银行的服务就是贴心，我给工行点个赞。”

本刊通讯员 王宏宇

商友卡用得得心应手 老王连连赞许工行服务

“我所体验到的工行服务，都敲到了我的心坎上。”老王微笑着说。老王在天津市河东区经营着一家烧烤店，也是工行天津市远洋新天地支行的一位忠实客户，自从接受了工行推荐的商友卡，他在生意上得到了很大的便利，他的闲置资金还产生了不少收益。

2014 年秋天，一次偶然的机会，老王到工行网点询问汇款收费标准。在了解老王的情况和需求后，客户经理当即向他推荐了商友卡，并为其开通了网上银行和手机银行业务。便捷的汇款渠道及优惠的结算服务让老王非常高兴：“办理汇款不受营业时间限制，还能随时随地享受

专享汇款套餐的便捷与优惠……这不正是我最需要的吗？”随后，客户经理又了解到，老王的资金闲置时间长，流动性强，就向他推荐了适合的理财产品，为其找到了资金流动与最大收益间的平衡点，产品的针对性和服务的优质性都得到了老王的认可。

本刊通讯员 曹威

商友卡汇款套餐 让瘦身俱乐部“瘦”了企业成本

天津欧山健身俱乐部与工行天津市远洋新天地支行同在未来广场北侧,处在天津东站商圈核心区域,周围住宅林立,商业地产、幼儿园毗邻,人口密集,客户流量大且年轻客户居多。

初春时节,把健身放在第一位的广大健身爱好者捧火了欧山健身俱乐部,这可忙坏了俱乐部的会计小张。作为健身教练,会计只是她兼任的工作,眼看天气一天天转暖,报名办理健身卡的客户越来越多,作为连锁健身俱乐部,小张每天都

要把收到的钱汇集到公司账户,每天跑银行成了她必不可少的工作,这位教练在健身房没有洒下汗水,却把汗水洒在了银行网点以及来往银行网点的路上。小张每次来到支行,都要等上一段时间,焦急的汗水打湿了她额头上的碎发。这一幕,被细心的支行行长袁东发现了。对于经常到工行网点办理业务的客户,袁东能及时掌握他们的信息及最新动态。

经过仔细询问,客户说出了最近的经营现状。袁东适时详细介绍

了商友卡和网上汇款套餐。听到这款为中小企业商户量身定做的产品,客户办理 100 笔汇款才 7 毛多钱,有 57 项费用减免,能省去在银行排队的辛苦,同时办理网银还没有任何财务成本,这让小张喜出望外,大呼“袁行长,您等着,我这就去拿授权,这么好的产品,回头我还要向我们的客户宣传宣传”。

一张商友卡,不仅“瘦”了健身俱乐部的企业成本,还和谐发展了双方的业务。 **本刊通讯员 杨盼**

工行产品 为麒麟舞传承人的事业插上了翅膀



刘致广,河北省沧州黄骅市国家级非物质文化遗产麒麟舞的(省级)代表性传承人。刘致广自幼酷爱武术,钟爱麒麟舞艺术,1999 年出资 20 万元在家乡成立了民间麒麟舞艺术团,多次率队参加国家和政府组织的大型表演,同时获得

了诸多殊荣。

要说刘致广与工行的关系,还得从 15 年前说起呢。

那时,刘致广的企业起步不久,因为他所在的村庄离市里较远,没有工行网点,因此他是在当地另一家银行开户的。有一次,他需要采购一部当时市面上紧缺的设备,厂家要求他从工行汇款,并且要在当天 12 点钟以前到账。

当刘致广紧赶慢赶,迈进工行黄骅市支行的大门时,离 12 点只差一刻钟了,而且大厅里排满了等待叫号的客户。怎么办?他一把拉住了大堂经理的手:“经理,我太着急了,

你给我想想办法呀!”

大堂经理立即安排一名已经下班、因业务忙还没离岗的哺乳期员工,为他加班办理了汇款业务。他如期购进了理想的设备,又一条生产线顺利投产,当年就获得良好的效益。

就因为这个缘故,刘致广和大堂经理成了朋友,也就顺理成章地成了工行的长期客户,而且从一个普通客户,成为一名优质商友客户。

工行的业务在不断成熟,刘致广的事业也在不断发展。工行的产品为刘致广的事业插上了翅膀,刘致广的事业也为工行做出了贡献。

本刊通讯员 王艳

一张商友卡 让老妈彻底“陷入诱惑”



我的妈妈是贵州毕节市一名书店老板,典型的节俭又勤劳的 60 后女性,作为文化程度并不高的一代,对新时代的金融产品更是一窍不通。开店以来,每当攒够一定的辛苦钱,妈妈必然会跑到家对面的信用合作社,加入存钱的长队存定期,或是给供货商汇款。随着生意的逐渐扩大,妈妈既开始厌烦

漫长的等待,也看不上定期存款的那点利息了。正是在这个时候,我加入了工行这个大家庭,接触、熟知了工行众多个人金融业务和各项产品。

禁不住我的“糖衣炮弹”,2013 年末,回家的我陪妈妈来到当地工行网点,办理了她人生中的第一张工行卡——商友卡,从此开始了她金融生活中的工行之旅。

妈妈也是个喜欢“占小便宜”的人,以往给厂家汇款,都提前约定了汇款手续费从汇款资金里直接扣除,办了商友卡后,妈妈依然保留了这个“好习惯”,每次都留下了 50 元的“手续费”,一年算下来,省下了 1500 元左右。以至于部分厂家知道后,立马到当地工行办理了商友卡,然后在商户宣传单上特地标明“收款免费账号”几个大字。

随着妈妈在他行那些定期存款的陆续到期,我又打起了妈妈这些钱的“主意”。当时,定期储

蓄一年期的利率是 3.25%,而工行众多理财产品中,收益率在百分之四点几到六点几的比比皆是,期限也十分灵活,更是有灵通快线和后来推出的 e 灵通超短期理财产品这样的“神器”。于是,我又陪着妈妈把钱取出来存入工行,妈妈从此开启了工行的理财之旅,她最喜爱的莫过于个人增利系列理财产品和一款每周都开放购买、赎回的净值型理财产品,一年算下来,利息着实不少,最关键的是,在享受理财高收益的同时,从没耽误过生意上的资金周转。而后,工行又相继推出了不少商友卡专属理财产品,收益高风险低,自此老妈彻底“陷入”了工行的“诱惑”。

从乌鲁木齐回家过年时,妈妈给我总结了使用工银商友卡的感受:方便、快捷、安全、省钱、赚钱。语言朴实,总结精辟,言语中难掩喜悦。嘿嘿,我可爱的妈妈!

本刊通讯员 刘慧勇

本来只是陪朋友采购商品 却让市场老板用上了商友卡

今年年初的一天，工行江苏省扬州分行营业室客户经理张经理有朋友即将办理婚礼，便邀请他一同去当地的五亭龙玩具城购置一些毛绒玩具用作婚礼现场的奖品。

到了玩具城，张经理趁朋友挑选玩具之时与一位赵姓老板聊起了日常经营状况。赵老板说，每天资金流动很频繁，很多时候需要跨行跨区汇款，汇款产生的手续费虽然不多，但日积月累也是一笔不小的开销，“这种困扰不是我一个人有，玩具城内许多开店的都面临这样的情况。”

听到这里，张经理立即意识到，商友卡特别是专属汇款套餐不只能

解决赵老板的汇款烦恼，有效满足他的金融需求吗？于是，他立即向赵老板介绍了工行的商友卡结算优势。赵老板听后表现出了极大兴趣，在详细咨询后，对商友卡汇款套餐优势赞叹不已，次日便主动联系了张经理到工行网点办了商友卡，并开通了汇款结算套餐。

没过几天，赵老板再次电话联系了张经理，说有许多同行在听他介绍了商友卡的优势后，也想办理，但因为生意忙，实在抽不开身到网点办理业务。张经理在了解到商户们的难处后，表示可以上门服务，避免老板们跑银行的麻烦。

次日，在网点负责人的带领

下，张经理一行携带移动办公终端走进五亭龙玩具城，上门提供现场服务。忙碌了整整一天，该行共为 37 户私营业主办理了商友卡，同时向他们介绍了工行的网银业务，并手把手教会了这些私营业主用网银自助进行查询、汇款、购买理财产品。

商户朋友们在感受到商友卡便捷的同时，对工行的服务也十分满意。一位王姓老板更是现场来了两句扬州小调：“鼠标轻轻一点，不管相隔多远；键盘轻轻一敲，如同对面相交。”周围商户纷纷笑赞不绝。

本刊通讯员 陆卫杰

涵盖上下游商户 金融服务方案，专为一家企业

广东某纺织公司一直是工行广东省佛山市高明支行服务的重点企业，也是佛山市的优质外资企业，实力雄厚，注册资本达 29300 万美元，金融资产近 5 亿元，年进出口量巨大。

该支行行长徐冠咏在实地调查中了解到，该公司的生产经营具有全产业链的特性，产业链条中不同功能的分公司遍布全国各地，其经营的产品，从最上游的棉花种植，到纺纱织布、漂染着色，再到各类服装、床上用品等成品的制造及销

售，已经形成了完善紧密的全产业链条。公司之间、公司与上下游商户间的资金汇划频密，资金流量巨大，频繁的资金汇划与较高的成本一直是困扰该公司负责人的一块心病。

徐冠咏看在眼里，急在心里。工银商友卡刚一推出，徐冠咏就立即想到了长期困扰该公司的問題，在最短时间内整合了工银商友卡的功能，结合电子银行、手机银行等产品，为企业提供了—份全面而细致的涵盖上下游商户的金融服务

方案，引起了企业的极大兴趣。经过一段时间的推广运用，快速的销售资金回笼有效地提高了企业的资金运作效率，工行的服务获得了企业的高度认同。

与这家企业接触以后，徐冠咏还注意到该企业以人为本的经营理念，于是又亲自带队上门，在该公司开办投资理财沙龙，聘请专家举办了以养生、健康等为主题的讲座，还与该公司联手组织青年联谊会，受到企业员工的欢迎与一致称赞。

本刊通讯员 吴均荣

贴心银行

工行天津市东丽支行下属的先锋路支行是一家深受市民欢迎的贴心银行，这里，我们仅仅说一说该支行热心为民的两件事情吧。

一句询问，为老太护住巨款

3 月 21 日，一位老奶奶神色慌张地走到工行天津市先锋路支行咨询台前，“咱这能汇款吗？”

“当然可以，请您先填一下汇款单，填一下对方的姓名、卡号……”

只见老奶奶转过身小心地拨通一通电话，“跟您再核对一遍名字和卡号，您一定得保护好这钱，这 40 万可是我一辈子的积蓄。”

正在大厅巡视的支行行长秦玉珠正好经过老奶奶的身旁，发觉老奶奶神色慌张，不像正常办理业务的客户，电话中隐约传来的是一位夹杂外地口音男人的声音。

“请问，您这钱是汇给谁啊？”秦玉珠轻声问。不料，老奶奶却说“汇给我女儿！”

不对！女儿怎么会是一个外地口音男性的声音，还一下子汇这么多钱？

“老奶奶，现在骗子很多，您可千万别被骗啊。”秦玉珠说道。

“没事，我给我女儿汇钱！”老奶奶坚决地说道。

于是，秦玉珠开始询问老奶奶女儿的工作、生活和一下子需要这么多钱的原因。谈话过程中，秦玉珠越发相信老奶奶上当受骗了，但是老奶奶汇款的态度依旧很坚决，无论怎样劝说都不愿放弃汇款。

接着，秦玉珠问起了老奶奶家



里有没有别的孩子。得知其家中还有一个小儿子后，秦玉珠马上与其小儿子取得了联系，核对了姐姐的信息，并且告诉他老奶奶上当受骗了。

最终，在秦玉珠的努力下，终于劝说老奶奶放弃了汇款。

几天后，老奶奶再次来到工行，送来了一面锦旗，并且激动地攥着秦玉珠的手，感谢她保住了自己的钱，更保住了自己的命。

原来，老奶奶在事发前接到了一通电话，对方谎称自己是公安人员，说老奶奶收到的一个邮件里藏着海洛因，并称这些海洛因与老奶奶有关。为了骗取钱财，还谎称让她把钱汇往一个账号……

特事特办，为生命争取时间

1 月 1 日，一位农民工来到工行东丽支行网点外的自助存款机汇款，他一边打电话听取对方账号，一边输入，因操作时间过长，准备汇出的 8700 元钱全部被吞。这位农民工在

行外边哭边捶胸顿足，大堂经理看到后，主动上前询问情况。

原来，这 8700 元是他两个月的工资，正急着汇往老家，给生病的父亲做手术用。大堂经理在得知其情况后，告诉了大家。

此时已是下班时间，而且刚刚装过钞。若是明天装钞时再给他倒账，最快也得三天之后才能入账。

“我们再装一遍钞吧！”只听见忙碌的人群中传来一个声音，正是秦玉珠。大家没有迟疑，開箱子的開箱子，数钱的数钱……

装钞结束，多的钱也倒出来了，此时已是晚上七点多钟，距网点关门已过去两个多小时，但大家毫无怨言。秦玉珠又马上联系支行的相关负责人员及时入账。

最终，该支行以他们创造的最快时间为农民工入账，并为其办理了汇款。

农民工的父亲第二天交齐了手术费，并及时做了手术，现在已经康复出院。

本刊通讯员 邢圣玺

同一带一路沿线国家的生意会越做越大 10 年， 让年贸易额突破 2.5 万亿美元

博鳌，海南省的一个镇，面积约 31 平方公里，位于琼海市东部海滨，万泉河入海口。博鳌，因为博鳌亚洲论坛而举世瞩目。

博鳌旅游风景区，水中有岛，岛中有水，秀丽景色和名胜古迹集于一地，被人们誉为奇妙的南国风光画卷。这里沙滩广阔平坦，柔软洁白；海面水色湛蓝，港门岩群屹立；海岸绿林成带，椰树挺空，炊烟袅袅。不少中外旅游名家认为，这里是世界上河流入海口自然景观保持最完美的一个地方。博鳌的旺季是每年的 10 月至次年的 5 月，淡季是每年的 4 月到 9 月。

国家主席习近平 3 月 29 日在同出席博鳌亚洲论坛 2015 年年会的中外企业家代表座谈时强调，我们提出丝绸之路经济带和 21 世纪海上丝绸之路倡议，将促进中国与沿线国家的贸易与投资，促进沿线国家的互联互通与新型工业化，促进各国共同发展，人民共享发展成果。我们希望用 10 年左右的时间使中国同沿线国家的年贸易额突破 2.5 万亿美元。希望企业家朋友与中方各类企业、丝路基金和即将成立的亚洲基础设施投资银行加强对接，创新合作模式，共同探索开拓市场、互利共赢的新路子。





过去几年中国成了全球奢侈品消费领先的大国。名牌公司觉得咱这儿人傻钱多，给中国市场定价也特意高出一大截，害得不愿吃亏的国人纷纷去海外抢购。现大牌香奈尔率先大幅降价，国内外价格相差很小，也没人拿关税说事了。其实这恐怕与反腐有关，买奢侈品送人少了，来得容易的钱少了，价格自然回归。

——经济学家、东南大学教授 华生

现在满世界人都在创业、融资、对接资本市场，大概就是想整个 APP，然后找天使投资、风险投资，琢磨上新三板。天使善良不假，但也不傻啊；风险投资也不是专门就找风险的啊；还有新三板，唉，算了！

——华泰联合证券有限责任公司执行董事 劳志明

中国改革两只鞋，一只已经脱下来了，一只鞋还悬着。这是渐进式改革带来的必然结果，只能慢慢来。我的看法是，既然这么走了，就继续走，渐进式改革最重要的是不断地前进，一停下来，所有的矛盾就会爆发出来。

——北京大学中国经济研究中心教授 周其仁

现在创业的人多了，可以做的项目也多了，所以投资数量变多也是正常。前几年出来创业的人，要么做纯互联网的东西，比如社区和游戏，要么就是做软件，可做的点很少。但这两年，移动互联网带来的一个好处，就是往实体经济全面渗透，于是你会突然发现，现在送饭有 O2O 的产品，文化、剧场也有互联网公司在做，连洗脚美甲也有了上门服务的互联网模式。

——创新工场创始合伙人 汪华

谁说中国不再需要继续储蓄和投资了？老龄化意味着 10 年后储蓄率会自然下降，这期间应该做的是加速金融改革，以便更好地用国民储蓄多做些基本的民生基础设施，等储蓄率下来了，就没能力干这些事了，到时可真就未富先老了。鼓励现在少储蓄、多消费的论调貌似有理，其实有不小的危害性。

——汇丰银行大中华区首席经济学家、董事总经理 屈宏斌

现在楼市就像 48 元的中石油，肯定还要蹦跶两天。抱团取暖和集体自救还要有个过程，但确实已经碰到了天花板，美国曼哈顿的房价已经跟北京四环边的公寓差不多了，你觉得房价还能涨到哪去？就像刚刚离职的毛大庆所说，失去了购买力的支持，房价已经是空中楼。

——独立财经观察家 侯宁



在电商冲击下几乎无暴利行业

社会上有一种情绪在不断蔓延，那就是对电商的态度。从无所谓，到有压力、产生恐惧，从恐惧迅速转化成仇恨。电商创造了一些就业机会，消灭了更多的就业机会。电商创造了一点利润，消灭了更多的利润。在电商冲击下，几乎无暴利行业（除垄断行业，如药品）。

——SOHO 中国有限公司董事长 潘石屹

◆ 陈劲松
深圳世联行地产顾问股份有限公司董事长

从房企公布的数据来看，2014 年房企总体业绩是跑赢大势的，尤其是龙头房企，这意味着中国房地产开发商洗牌的速度非常快，有融资能力和开发能力的房企，它们的集中度会进一步加强。房企正处于优胜劣汰的阶段，这对中国房地产市场是好事，令消费者将来面对的都是靠谱的开发商。

◆ 叶荣添
股市分析家

牛市比拼的不是现在赚了多少，而是最终赚了多少，很多人总是看见别人的股票上涨而自己的不涨的就急，不停地换来换去，换来换去，换来换去，到了最后什么都没有捞到，牛市就结束了。

◆ 刘春
原凤凰卫视执行台长

大数据、云计算、O2O、P2P、互联网+、创客、马云、BAT、融资、IPO、K 线图、孔二狗、王思聪、物联网、人工智能、雷军……这些名词是否每天在轰炸你的脑洞？是否让你感觉自己好 LOW？

◆ 陶永谊
经济学家

长期以来困扰商业人士的一个古老话题，就是“义”与“利”的关系，用通俗的说法，就是挣钱与道德的冲突。儒家的方式，是将“利”与“义”对立起来，并且取义舍利，孔子曰：“君子喻于义，小人喻于利。”因此，追逐利益的商业行为为君子所不齿。新古典的主流经济学主张一切以个人利益为转移，并且要实现个人利益的最大化。商业行为的动机完全排除怜悯与责任感，仅仅与个人利益挂钩。我们看到，这两种倾向都无法化解“利”与“义”的冲突。从互利的角度，我们可以将利与义统一在一个分析范式之内，而且摆脱道德与利益相互冲突的困扰。

◆ 马光远
经济学者

我一直在思考，雄霸全球家电行业几十年的日本家电企业为何在互联网时代迅速衰落，不是他们技术的落伍，而是他们主动和互联网时代脱节。曾经把洋彩电几乎赶出中国的长虹开始用互联网理念推出智能电视 CHiQ，并纵横联合 BAT 这样的上下游内容企业，快速迭代，共建体系，让我看到了中国家电行业的希望。

2015 第十三届（东北）国际酒店用品及设施博览会

展览时间：07/17 – 07/19
会展场馆：沈阳科学宫会展中心
展览公司：沈阳会众展览服务有限公司
联系地址：沈阳市和平区南京南街 80 号
美龙家园 A 座
联 系 人：王小姐
联系电话：15140037336、024 – 31500522

2015 江苏南京国际冷冻食材及设备供应博览会

展览时间：07/23 – 07/25
会展场馆：南京国际展览中心
展览公司：南京百慕展览有限公司
联系地址：南京市雨花台区凤集大道 15 号交通智慧
产业园东橙 6 栋南 204 – 206 室
联 系 人：李勇
联系电话：15850744151、025 – 86589005

2015 广州国际服装服饰贴牌加工展览会

展览时间：09/18 – 09/20
会展场馆：中国进出口商品交易会展馆
（广交会展馆）
展览公司：广州怡佳展览服务有限公司
联系地址：广州市海珠区新港东路 1068 号
中洲商务中心南塔 C 座 9 楼整层
联 系 人：梁磊
联系电话：15915902986、18026221900

2015 上海国际摩托车及零部件览会

展览时间：09/19 – 09/22
会展场馆：国家会展中心（上海）
展览公司：上海能博会展有限公司
联系地址：上海市松江区莘砖公路 518 号
34 栋 702 室
联 系 人：王浩
联系电话：15801715208

2015 中国北方文化产品交易会·沈阳站

展览时间：07/24 – 07/27
会展场馆：沈阳科学宫会展中心
展览公司：沈阳辽沈晚报天一会展有限公司
联系地址：沈阳市和平区文体路 6 – 3 号五里河城 A 座
联 系 人：梁静
联系电话：15275198607

2015 第十四届中国（天津）国际工业
自动化技术装备展览会

展览时间：08/18 – 08/21
会展场馆：天津滨海国际会展中心
展览公司：天津振威展览有限公司
联系地址：天津经济技术开发区外包服务产业园
振威展览数据大厦
联 系 人：梁扬
联系电话：13920097605、022 – 66224984

2015 上海国际珠宝展览会

展览时间：10/08 – 10/11
会展场馆：上海世博展览馆
展览公司：上海信合展览服务有限公司
联系地址：上海市宁国路 313 弄
龙泽大厦 8 号 1502 室
联 系 人：张绎
联系电话：18616946139

2015 上海日化包装展览会

展览时间：10/10 – 10/12
会展场馆：上海光大会展中心
展览公司：上海禾欣展览服务有限公司
联系地址：上海市闵行区莘福路 388 号
莘东置业大厦 1 号楼 801 室
联 系 人：于静
联系电话：13601687152、021 – 67642280

2015 年中国（杭州）国际医疗器械
暨医疗设备博览会

展览时间：08/20 – 08/22
会展场馆：杭州海外海国际会议展览中心
展览公司：弘和展览展示有限公司
联系地址：杭州市海外海会展中心
联 系 人：王婷
联系电话：18205004524

2015 广州国际超市供应商采购交易会

展览时间：08/28 – 08/30
会展场馆：中国进出口商品交易会展馆
（广交会展馆）
展览公司：广州华亚展览服务有限公司
联系地址：广州市天河区涌东路 306 号
德添商务中心 215 室
联 系 人：王星
联系电话：18620712559

2015 第 24 届中国国际服装服饰博览会

展览时间：10/13 – 10/15
会展场馆：国家会展中心（上海）
展览公司：中国服装协会、
北京时尚博展国际展览有限公司
联系地址：上海虹桥国家会展中心
联 系 人：曾先生、易小姐
联系电话：13601121568、13701750828、
010 – 51659578

2015 第十四届西安国际家具博览会

展览时间：10/16 – 10/19
会展场馆：西安曲江国际会展中心
展览公司：西安华展展览有限公司
联系地址：西安市雁展路 6 号 B 座 1102 室
联 系 人：刘先生
联系电话：13572102511

2015 广州国际轴承展览会

展览时间：09/15 – 09/17
会展场馆：中国进出口商品交易会展馆
（广交会展馆）
展览公司：广州光亚法兰克福展览有限公司
联系地址：广州市天河区林和西路 161 号
中泰国际广场 A2001 室
联 系 人：郑富
联系电话：13710886507、020 – 38855311

2015 第十二届中国－东盟博览会
建筑装饰材料展览会

展览时间：09/18 – 09/21
会展场馆：南宁国际会展中心
展览公司：南宁展越会展服务有限公司
联系地址：南宁市民族大道 82 号
嘉和南湖之都大厦
联 系 人：梁丽娜
联系电话：15107817635

2015 上海国际球类用品及装备展览会

展览时间：11/05 – 11/08
会展场馆：上海世博展览馆
展览公司：上海雅辉展览有限公司
联系地址：上海市松江区莘砖公路 518 号
34 幢 702 室
联 系 人：王浩
联系电话：15801715208

2015 第十五届（北京）国际有机食品
和绿色食品博览会

展览时间：11/06 – 11/08
会展场馆：中国国际展览中心
展览公司：北京海名汇博会展有限公司
联系地址：北京市朝阳区广渠路 21 号
金海国际大厦 5 号楼 2 单元 1801 室
联 系 人：任志
联系电话：18810804846、010 – 59574264

与时俱进的领路人

——记河北工行沧州车站支行行长姜永杰

工行沧州市车站支行首先在营业室增设了互联网产品体验区，对客户进行互联网金融知识的灌输与操作指导。另一方面，该支行还组建了互联网金融服务营销团队。目前，该支行入住工行融 e 购商城的商户和准商户涉及食品、粮油、教育培训、房产、旅游和票务等多个行业，推广业绩在全辖位列榜首。

文 / 魏秀婷



工行河北省沧州车站支行行长姜永杰，是一个能够站在时代潮头与时俱进的基层支行行长，从去年 10 月开始，即把发展互联网金融业务作为支行转型发展、提升竞争实力、更好服务广大客户的重点业务进行部署，较好地实现了银行与企业互融共进、互利双赢的发展局面。

组建互联网金融服务团队

互联网金融是互联网行业与金融行业激烈竞争的产物，当互联网企业纷纷进军金融业争抢金融客户时，银行顺势而动进军互联网企业就成了必然。为了银行与企业的双赢，姜永杰在上级行还没有部署该项工作的情况下，即把为存量客户搭建互联网平台作为服务客户、盘活客户的服务支点，全力推行。

为了让客户尽早接触互联网金融，尽快适应网点的经营转型给客户带来的改变，该支行首先在营业室增设了互联网产品体验区，对客户进行互联网金融知识的灌输与操作指导。另一方面，该支行还组建了互联网金融服务营销团队，对全辖的名品名商名店进行了拉网式的服务，全力以赴推广 B2C、B2B 商户，并

使拓展工作取得了实质性进展。

让两家知名酒企入驻融 e 购商城

沧州十里香酒业有限公司和河北献王酒业有限公司是河北省知名酒企，两家企业基本垄断了沧州市市场，省内的营销业绩逐年攀升，但想打开全国市场，还需要更大的投入和多方努力。

姜永杰带领客户经理到企业推广互联网合作，让两家企业的产品进入工行融 e 购商城销售时，马上得到了献王酒业董事长王占芳和十里香酒业董事长祁建发的由衷感谢，工行用自己的信用为客户担保，用最低的费用帮助商户实施全国连锁网上销售，是实实在在帮助客户从线下进入线上经营管理，主动为传统企业打开迎接大数据时代挑战的窗口，更是强健自身、让利商户、服务客户的创新举措。

如今，两家企业已成为车站支行企业网银客户、代发工资客户、公务卡客户，多名高管还成了该行的私人银行客户。

互联网金融推广业绩保持领先

随着互联网金融业务的不断推进，有的商家从最初的不情愿、不接受，转变为主动要求、全力合作，对工行的互联网发展前景充满了信心。

目前，车站支行通过总行审批的 B2B 客户已有 5 户，递交符合条件的商户有 10 户，签订合作协议正在进行条款细化的商户达 16 户，入住商户和准入住的商户涉及食品、粮油、教育培训、房产、旅游和票务等多个行业，推广业绩在全辖位列榜首，得到了上级行、广大融 e 购客户的大力称赞。■

出国金融服务



您有出国旅游、留学、跨境商务、海外移民等各种需求吗？您想方便、快捷、安全、优惠地办理各项跨境服务业务吗？中国工商银行出国金融服务可助您一臂之力。凭借六个大洲近四十个国家和地区的服务网络，中国工商银行能为您的出国旅游及留学、海外移民及投资等提供个性化、专业化的金融服务。

出国金融服务包括：

外汇汇款、结售汇、旅行支票、信用卡、资信证明、留学贷款、开户见证、预结汇汇款、境外金融服务等。

如果您需要了解更多出国金融服务，欢迎登录工行网站查询！

网站 www.icbc.com.cn 服务热线 95588



一路上有你 ——记工行河北省香河支行副行长刘会云

用互联网的创新思维为商友搭建业务发展平台，真是刘会云服务商友的一大方法，他把工行融e购电商平台带到商户面前，为他们的电子商务需求牵线搭桥。除了为商友拓宽做生意的路子外，刘会云还用专业周到的金融服务，为商友客户提供经营便利，他一有时间就去市场找商友们聊天、谈心，看他们在经营上还有哪些需求，有什么可以帮忙的。在管理上，刘会云擅长用新产品、新知识打造出市场服务的金牌团队，经常邀请上级行的专业人员送教上门。

文 / 本刊记者 郭妍茹

香河县位于北京市和天津市之间，隶属河北省廊坊市，素有“京畿明珠”的美誉。香河县民风淳朴，自古就有经商习俗，各类商品交易市场众多，闻名遐迩的香河家具城更是其中的佼佼者，吸引了京津冀以及东北、西北地区的大量客户。

工银香河商友俱乐部是河北省内最早成立的商友俱乐部之一，目前拥有会员数千人，仅香河家具城商友俱乐部分部就拥有 5136 位成员，是当地颇有影响

的商业会员组织。工行香河支行人员不多，但经营效益稳居河北省分行前列，市场拓展业绩名列前茅，拥有众多的荣誉，更拥有一位优秀的服务营销团队领头人——副行长刘会云。

刘会云是工行河北省分行消费信贷业务部的交流干部，业务精通，诚实守信，热心爽朗，到了香河支行后就不断发挥所长，一心扑到市场上，许多家具城的管理方和加工厂的商友客户都和他建立了真挚的友谊。

他在进市场的路上

一位知名企业家曾说，中国电子商务人必须站起来走路。刘会云说，我就去为我的商友客户铺路，铺一条电子商务金光大道。用互联网的创新思维为商友搭建业务发展平台，真是刘会云服务商友的一大方法。

香河家具城的商户大多采用传统批发和零售业结合的经营模式，在互联网日益发达的今天，很多商友客户有发展电子商务的意识却苦于没有路子。上网络平台吧，不适合家具产品；放弃吧，就会在未来的经营上愈走愈窄。刘会云了解到商户网上交易的需求后，对香河家具城商友俱乐部分部 5136 名成员的信息进行了系统分析，选取了 100 家有电子商务发展潜力和意愿的商家逐一走访，把工行定位于“名商、名品、名店”的融e购电商平台带到商户会员面前，为商户会员的电子商务需求做起了牵线搭桥的媒人。

工行融e购电商平台的过硬品牌、先进系统、丰富资源和便利操作，很快为商户的经营打开了网上市场，赢得了商户会员们的认可和赞誉。目前，香河支行已推荐年年红家具、宜美家家居、圣嘉豪家具厂等商户进驻融e购平台，还为商户会员提供了对公开户、企业网银、POS 安装以及信用卡、电子银行等一条龙全面金融服务。

他在跑客户的路上

除了为商友拓宽做生意的路子外，刘会云还用专业周到的金融服务，为商友客户提供经营便利。

香河国际家具城是中国北方最大的家具集散地，有 30 余座单体家具市场，遍布其中的 5000 余位商友会员都是刘会云的知心朋友。他一有时间就去市场，和商友们聊天、谈心，看他们在经营上还有哪些需求，有什么可以帮忙的。有的商户提出收银系统不方便，他就和市场管理方谈统一收银，为商户交易结算提供便利；有的商户提出融资需求，有的说日常家庭消费现金不便，他就给商户办理信用卡和小额逸贷产品；

有的商户提出银行汇款手续费高，他就为商友客户推荐商友专属结算汇款套餐，让他们享受最大程度的优惠。

为了给每一位商友客户提供最周到、最贴心的会员服务，刘会云以秀水、香宁、嘉亿龙三个网点为服务营销主体，组织每个网点抽出 1 - 2 人，利用倒休时间上门服务，重点对家具城内金钥匙国际会展中心、红星美凯龙、经纬家具城的商户会员开展全覆盖的营销服务和维护。优质的服务赢得了商友会员的心，香河支行的商友卡发卡量排名也稳居全辖前列。

他在下网点的路上

在管理上，刘会云擅长用新产品、新知识打造出市场服务的金牌团队。

为了给商友会员提供更优质更全面的金融服务，刘会云上任伊始就对市场服务团队提出了“爱学习、精业务、懂客户、会服务”的十二字方针，要求业务人员以最全面的金融知识、最过硬的业务技能为商友俱乐部会员提供最优质的金牌服务，让香河支行的商友俱乐部会员成为最有“面子”的会员。

刘会云坚持每周下一次网点，了解员工们对新产品、新业务的掌握情况，经常邀请上级行的专业人员送教上门。他重视培养员工的互联网金融思维和融资服务技能，邀请讲师从支付业务、融资业务、存款业务、信息资源等四个领域，教授互联网金融 E-ICBC 战略以及 2015 年互联网金融产品优势、特点等课程。通过这些培训，支行员工的业务素质尤其是香河市场营销服务团队的服务技能得以大幅提升。就这样，优质的个人金融服务成为香河支行的金字招牌，刘会云也成为市场商友客户会员心中的金字招牌。

刘会云的热心周到和爱岗敬业成了当地商友客户常挂在嘴边的赞语。有一位老板开玩笑地说，刘行长，我想唱一首《一路上有你》送你，谢谢你不断和我们一起在路上前进。是啊，一路上有你，苦一点也愿意，向在路上为商友们辛勤付出的刘会云致敬！

王中军：王者之路

文 / 冯伟杰

身为中国娱乐界的王者，王中军既是一个时代发展变化的缩影，又是下一个时代的领导和开创者。

2014 年年底，马云、马化腾、马明哲三大巨头分别入股华谊兄弟，其中阿里、腾讯以各持股 8.08% 的身份，成为仅次于王氏兄弟的华谊兄弟并列第二大股东，平安则占股 2%。

王中军究竟有着什么样的魅力，得以吸引如此有分量的三位伙伴加入？

从军人到国企职工 25 岁走上创业路

1960 年 11 月，王中军出生在北京的一个军人家庭，自幼酷爱绘画艺术。16 岁的时候，初中还未毕业的王中军应征入伍。

王中军的军事技术非常好，从当兵第二年开始，他的军事技术考核就全军第一了，18 岁时就入了党。可是，直到复员的那一天，他也没有一官半职，这成了他当兵时最大的遗憾。其间，王中军当过一年的代理排长，但是代理排长还不是军官。

1980 年恢复高考后，王中军突然发现社会变了，人们开始在乎学历。从前的同学们都上了大学，胸前都戴着牌牌，一脸骄傲。王中军觉得自己也应该继续上学，于是，他决定回京上大学。

在回来的第一年，王中军就考上了夜大。虽然是夜大，但师资力量很雄厚，很多老师是工艺美院的著名教授，甚至有很多是王中军崇拜已久的大家。后来，王中军在父亲的帮助下，如愿进入国家物资总局保卫处，几个月后，调到文书处当油印工。随后几年，王中军一边上学，一边在机关上班，日子优

哉游哉。因为从小喜欢美术，王中军后来进入局办刊物《物资管理》，做美术设计和摄影记者。

夜大刚毕业，王中军便开始在外面“不务正业”，和几个朋友合办一份产品类杂志《购物指南》，并出任主编。杂志出了一期，效果不错，但下期却接不下去了，因为大家都只是兼职的。

那一年，王中军才 25 岁，正是人生的大好年龄，他毅然决定辞职，专心办杂志。

从国内富人到美国打工仔 10 万美元初创业

可命运和他开了一个大大的玩笑，就在王中军办完辞职不到 10 天，出了个红头文件，判定王中军的杂志是“非法刊物”。

首次创业告败，王中军开始在朋友的帮助下找些零工，比如画图书封面等，好的封面能到 20 元，如果是插图，能到 15 到 20 元，挣钱最快的是小人书，一本能挣 1000 多元，王中军一个月就能画一本，比工资收入还高。接着，王中军靠拍挂历画册和给媒体画插图、封面，赚了很多钱。短短两年时间，王中军平均一年就能挣到 30 万元。

渐渐有了一点名气的王中军，应聘到了中国永乐文化发展总公司当部门经理，最后自己承包了这家公司，当起了总经理。这就是他和弟弟后来成立的华谊兄弟广告公司的雏形。

3 年后的 1989 年，国内兴起了一股出国热潮。王中军也不甘落后，年仅 29 岁的他卖掉车子，带着老婆去了美国留学。

王中军在美国，一待就是 5 年，其间，他每天工作 15 个小时，帮人送外卖。由于

凭着对艺术的喜爱和领悟，他对影视投资有着特别敏锐的嗅觉，并最先发现了大陆地区最有商业价值的导演冯小刚，之后开发了有名的旅游小镇，华谊兄弟冯小刚电影公社，用冯小刚电影的街景做出老街道的感觉。

足够勤奋，他有时候一天最多能挣 100 美元，也尝尽了各种苦难，甚至连 5 美元以上的鞋子都没买过。5 年后，王中军攒下了 10 万美元，同时获得了美国纽约州立大学大众传媒专业硕士学位。

1994 年 2 月 10 日，王中军从美国回到北京，意气风发。3 个月后的 5 月 16 日，王中军和弟弟王中磊在国际饭店租了一个套房，注册了华谊兄弟公司，并招了 30 多个人。结果，减去房租，王中军从美国带回的 10 万美元只够发员工半年工资。

做广告、做影视 酷爱收藏艺术品

万事开头难。后来，结合在美国给餐馆送外卖时的经验，王中军决定公司从办餐饮类小杂志开始，收集餐饮类的广告，合集成《吃在北京》之类的册子。为了打开销售渠道和方便客户使用，杂志都直接邮寄到驻华机构、外资企业和三星级以上的高级公寓。一开始，生意做得还差强人意，一页广告几千元人民币，算是小打小闹，能维持公司的基本运转。但没有过多久，餐馆尝到了甜头，纷纷加大广告投入，就是这种看似简单的小册子，打破你的脑袋，你想都无法想象，竟然让王中军赚了近 100 万元，而且发展势头似乎越来越好。

不久，某大银行有个全国 15000 多家网点的标准化规范工程。仅仅一年半的时间，华谊兄弟一个小小的广告公司就完成了该行 15000 多个营业网点的 CI 标准化设计，最后做到了该行的广告综合代理。因以前没人干过，预算做得比较高，利润很高，第一桶金就赚了几个亿，华谊兄弟广告公司一夜成名，华谊广告也立刻摆脱了困境，并一举奠定了在行业内的地位。名利双收的这一单买卖，还让王中军先后接下了国家电力、中石化、农行金穗卡、华夏银行等大单。很快，华谊广告公司进入中国十大广告公司行列。

1998 年的一天，王中军在路上碰见了

以前的一位同事，并得知拍电视剧很赚钱，王中军立刻决定投拍自己的第一部电视剧《心理诊所》。拍摄完成后，仍以广告为主业的王中军发挥自己的特长，拿电视剧跟电视台换广告时段。《心理诊所》拍完后，立即被凤凰卫视买走，之后全国多家电视台买走了播映权。片子最终的销售额达到 900 多万元，利润 400 多万元，回报率高达 90% 左右。尝到甜头的王中军一头扎进电影圈，从此一发不可收。

2000 年 12 月 18 日，华谊兄弟太合影视投资公司正式成立，王中军出任总裁。如今，华谊兄弟已成为中国最大的私营电影公司，并在电影市场上演绎着资本化的进程。海外票房分成、多元化、重组、上市……不知不觉中，华谊兄弟正改变着中国电影人传统的市场观。

王中军做事简单率性，看准一个行业，就果断出手，很少经过长期、反复的分析和考虑。凭着对艺术的喜爱和领悟，他对影视投资有着特别敏锐的嗅觉，并最先发现了大陆地区最有商业价值的导演冯小刚，之后开发了有名的旅游小镇，华谊兄弟冯小刚电影公社，用冯小刚电影的街景做出老街道的感觉。

王中军对收藏的爱好是出了名的，他家里到处是各式各样的铜雕和中国油画。早在十多年前，王中军就开始收藏艾轩、杨飞云等人作品，当时这些作品价格也就 1 万美元左右，后来这些艺术品的价格不断飙升，王中军收藏的油画不光集中在传统写实一派，对当代艺术家的画作他同样涉猎。王中军对雕塑兴趣也很大，他最早是通过拍卖，买了欧洲十八九世纪的不少雕塑，后来在中央美院教授等专业人士的推荐下，开始收藏国内的雕塑。

（王中军，北京华谊兄弟太合影视投资有限公司、华谊兄弟传媒股份有限公司董事长，内地电影界、娱乐界巨头。从《手机》到《非诚勿扰》，从《夜宴》到《可可西里》，自称对电影是外行的王中军，白手起家打造了国内第一家创业板上市的民营影视制作公司）



中国制造业闯关需扫除几只“拦路虎”

在今天的全国两会上，一则中国游客春节假期到日本抢购智能马桶盖的新闻，从会前一直发酵到会尾，引发各界关于中国制造业“大而不强”的广泛热议。从“用八亿件衬衣换一架飞机”，到中国游客海外抢购德国刀具、日本电饭煲、马桶盖……种种产业发展怪现象的背后，折射出处在转型关口的中国制造业之痛。也正因为此，当美国人开始“第三次工业革命”，德国人启动“工业 4.0”战略时，同为制造业大国的中国也宣布，将通过三个十年行动纲领，力争在 2045 年左右成为工业强国。为此，在政府工作报告中还划时代地出现了“中国制造 2025”这一概念。

文 / 叶前 韩洁 陈梦阳

2014 年以来，在中国经济增速放缓的大背景下，中国制造业出现了少有的个别外资企业关闭部分工厂甚至撤离的现象，一度引发业内对中国制造业表示担忧的论调。

中国制造业正走到一个转型升级的重要关口。今年的政府工作报告更为中国制造描绘了一个美好的前景。对此，代表委员们表示，要实现向制造业强国的转变，闯关路上还需警惕诸多“拦路虎”。

发展理念跟不上

什么赚钱就生产什么，哪里是热点就投资什么，盲目投资产能过剩行业，国内资本“抽逃”实体经济……这些中国制造业已经显现的问题折射出部分制造企业的发展理念亟须转变。“中国为什么难出百年制造企业？”全国人大代表、山东省潍坊市市长刘曙光说，企业家要

转变思维定式，要更宽泛理解发展的理念，瞄准更高的产品附加值；追求利益最大化是企业的本质，但制造企业应把更多注意力放到产业发展上，以打造百年企业为目标，通过产业升级，推动制造业向更高层次迈进。

人口红利减退

人口结构的老化将是中国制造业未来发展绕不开的挑战。招工难，已成为全国各地制造业企业面临的共同问题。“现在招工难已不只是春节后了，我们缺人是从年头缺到年尾，即便常年招，缺口还是在 20% - 30%。”杭州一家纺织品企业的董事长透露。

全国人大代表、浪潮集团董事长孙丕恕说，解决招工难，出路在于加大职业教育培训，培养更多以成熟技工为代表的人才。而政府工作报告为推动制造业转型提出的“网络化、数字化、智能化”等方向，意味着将有越来越多领域的产业工人迎来工业机器人的替代潮，互联网工业将成为中国制造崛起的新抓手。

生产成本激增

建工厂，土地拍卖成本居高不下；招工人，员工工资不断上涨；上项目，银行贷款代价太大；谋发展，税费负担总也减不下来……随着中国人口结构的变化、生产资料成本的上升等，今天的中国制造企业要想发展下去，必须闯过成本关。

全国人大代表、开山集团董事长曹克坚认为，新常态下，中国制造业面临要素成本上升挑战，无论是人力资源成本、交通物流成本还是环境保护的成本都在加大，然而需求在减少，生存压力加大。这个时候比的就是企业的整体实力，特别是研发能力，能否引领行业往新一代产品发展。

创新能力不足

“中国游客德国抢购双立人刀具，为何中国就造不出好刀？”两会上，当被问及这一问题时，全国人大代表、武钢集团董事长邓崎琳坦言，生产精细化的高端钢产品，我国与国外仍有不小的差距，差距背后还是科技创新能力的不足。

东北老工业基地的调查显示，研发投入不足正制约

制造业发展，据估算，辽宁全省 30 多万户中小企业中，有自主研发力量的不到 10%；吉林省调研 126 家民营企业发现，其中 69 家近两年无研发经费投入，也没有技术改造创新的能力，企业勉强维持生存。

全国人大代表、北方重工集团有限公司董事长耿洪臣说，“中国制造”要由大变强，必须有自己的核心技术。中国装备制造业现在面临的一个核心瓶颈就是关键技术和关键零部件的缺失。

知名自主品牌少

温州生产的打火机，卖到欧洲只要两欧元一只。同样的打火机外国人买回去贴上牌子再拿到欧洲去卖，价格都在 20 欧元以上。美国华盛顿邮报记者曾在街头调查，很多人能数出很多国家的代表品牌，日本的索尼，德国的宝马，韩国的三星……但能说出一个代表中国品牌的并不多。

打造自主品牌，同样是中国制造走向世界必须跨过的重要一关。全国人大代表、辽宁大学校长黄泰岩说，科技创新是提高“中国制造”水平的核心，也是解决“中国制造”面临的几大拦路虎的关键。必须像华为那样，把研发和创新放在企业发展的首位，才能涌现出更多世界知名的“中国制造”品牌。

贸易壁垒渐多

全球经济发展放慢脚步，国际市场需求疲软，发达国家制造业回流，国际市场竞争加剧。新形势下，全球贸易保护主义抬头，“中国制造”成长的路上将会遭遇越来越多的贸易壁垒。“除了明面上的高关税壁垒，中国产品遭遇的明暗贸易壁垒非常多。”北方重工有限公司进出口分公司总经理杨溢说，有些国家通过认证和标准来卡你，比如北重产品出口到欧洲，经常被要求提供 CE 论证，一些没想到的商品也要求认证，没准备就无法参与投标；还有的国家通过给本国企业提供补贴来与国外企业竞争。“未来，其他发展中国家的追赶和发达国家的围堵将成中国制造面临的常态。”黄泰岩说，打铁需要自身硬，一方面需要不断提高“中国制造”水平，以质取胜；同时要加强与广大发展中国家、周边国家、金砖国家的合作，加强互惠贸易安排，互通有无，合作共赢。



工业 4.0，制造业的新生

文 / 杨君

自 2013 年德国在汉诺威工业博览会上正式推出以来，以生产高度智能化、网络化为标志的工业 4.0 成为德国制造的一个重要标签，并在全球范围内引发了新一轮工业转型升级竞赛。李克强总理在今年的政府工作报告明确提出，我国要实施“中国制造 2025”，这被认为是“中国版”的工业 4.0。工业 4.0 时代，制造业将迎来哪些变化？中国制造能否利用工业 4.0 实现转型升级、弯道超车？

改变工业生态的革命

到底什么是工业 4.0 呢？德国汉堡科学院院士张建伟介绍说，工业 4.0 意味着把工业互联网、云计算、机器人等技术融合在一起，整合生产流程，使整个生产过程更智能、更具预测性。中国工业和信息化部部长苗圩表示，未来智能化的设备、产品之间将通过有线无线等通讯方式连接在一起，也就是我们常说的物联网或工业互联网。

根据目前业内人士的共识，工业 4.0 将主要包含三大方面的内容：第一是“智能工厂”，即用智能化的方式改造生产系统和生产过程，实现工厂生产的智能化；第二是“智能生产”，主要涉及整个企业的生产物流管理、人机互动以及 3D 打印技术在工业生产过程中的应

用等；第三是“智能物流”，利用物联网等方式整合物流资源，充分提高物流效率。

专家表示，工业 4.0 时代，通过计算机自主控制和联网，人、机器将通过信息互相联接，生产过程既是制造产品的过程又是处理信息的过程，制造业和信息产业将深度融合并塑造出新的产业业态和商业模式。未来，制造业将实现更高的生产效率以及生产的灵活性。工业 4.0 不是简单的技术革新，而将带来生产模式乃至整个工业生态的转变，被称为是第四次工业革命。

工业 4.0 具体能实现什么？工信部国际经济技术合作中心电子商务研究所所长王喜文描述了一个生产过程：接到客户订单后，工厂会立即自动向原材料供应商采购原材料。原材料到货后，将被赋予信息，“这是某客户订制的某产品的某工艺中的原材料”，原材料此时“知道”了自己的用途。进入生产流程后，原材料将会和生产设备开展“对话”，以确认进入正确的生产线。原材料被嵌入产品内后，仍保留着路径流程信息，将可实现追踪溯源。

对于工业 4.0 在消费意义上的定义，对外经济贸易大学电子商务研究所高级研究员曹洪介绍说，工业 4.0 将把智能工厂、物流配送、消费者编织在一个网络中，网络将把消费者订单中的个性化要求发送给智能工厂，由其采购原料、设计并生产，再通过网络直接配送给消

费者，实现定制化生产。

对制造业的再认识

在信息化时代，曾有一种观点认为制造业已不再重要，信息产业将颠覆一切。伴随着以金融为代表的虚拟经济的空前繁荣，不少发达国家一度对制造业重视不足。2009 年以来欧美多个国家受到金融危机冲击，德国经济却一枝独秀，发达国家才再一次将目光投向制造业，纷纷出台制造业支持政策。

中国信息通信研究院泰尔管理研究所高级咨询师刘涛认为，金融危机后，发达国家意识到了实体经济的重要性，着力发展制造业，而此时的制造业已不再是传统意义的制造业，而是高端制造业。美德等国早已实现了工业的大规模自动化、电气化，甚至达到了信息化生产水平，本身已处于工业 3.0 阶段，基础稳固，实施工业 4.0 相当于在原有地基上层层加盖。

中国电子信息产业发展研究院院长罗文分析说，中国等新兴经济体在全球制造业领域影响力和竞争力的迅速提升，则是掀起新一轮工业革命的重要推动力量。1990 年－2011 年间，传统工业化国家制造业增加值平均增长了 17%，而以金砖四国为代表的新兴工业国家则增长了 179%。在国际制造业格局发生巨大变革的当下，能否抓住工业 4.0 的机会，对于一国未来的核心竞争力至关重要。

此外，新一代信息通信技术的发展，催生了移动互联网、大数据、云计算等创新应用，为制造业生产方式和发展模式的变革奠定了必要的技术基础。罗文说，信息技术在装备、管理、交易等环节的应用不断深化，为实现柔性生产、智能制造提供了可能；互联网理念扩展到工业和服务领域，将推动实现个性化定制，互联网企业与制造企业、生产企业与服务企业之间的边界将日益模糊。

工业 4.0 将推动实现“制造”向“智造”转型，但从当前阶段进入到 4.0 时代仍面临不少待解难题。目前德国的工业 4.0 仍处于初始阶段，更多的是“研究和开发”，

距离向市场推出仍有一段距离。专家表示，越来越多的机器和产品将通过互联网实现彼此沟通，用于控制流通的大数据将对企业开放，在正式运作之前，我们需要解决谁来控制这些大数据、谁来操控整个系统等问题。

靠创新实现弯道超车

2014 年 10 月，中德两国签署了《中德合作行动纲要》，宣布两国将开展工业 4.0 合作，该领域的合作有望成为中德未来产业合作的新方向。今年的政府工作报告明确提出，中国要实施“中国制造 2025”，这被称为“中国版”的工业 4.0。张建伟认为，中国制造业正处于内忧外患的尴尬境地，实施工业 4.0 将有助于中国制造转型升级、实现弯道超车。

中国互联网协会理事长邬贺铨表示，发达国家是先工业化后信息化，我国则是工业化与信息化同步发展。这些年互联网在我国已有了非常广泛的应用，目前这种应用更多是在消费领域，而非产业领域。如果能借鉴德国经验，推动互联网新技术、新应用向制造业渗透，我国的工业发展将会是跨越式的。

有观点认为，我国自动化尚未完成，智能化无从谈起，尚不具备实施工业 4.0 的条件。比如，我国每万名工人机器人拥有量为 23 台，而德国的这一数字为 273 台，日韩为 300 台左右。中国社科院信息化研究中心秘书长姜奇平表示，这是我们必须要面对的现实，德国总体处于从工业 3.0 到 4.0 发展的阶段，我们的很多工业企业还要补上从工业 2.0 到 3.0 的课。在这个过程中，实施创新驱动战略是必由之路。

罗文建议说，德国工业 4.0 战略十分重视产业创新、组织创新，制定了相应规章制度促进技术创新。我国也同样需要完善知识产权保护等推动创新的制度保障。我国应该充分吸收和借鉴发达国家产学研用联合模式推动制造业创新发展，选择几个重点行业和关键技术领域进行试点，以行业骨干企业为龙头，联合科研实力雄厚的大学和科研机构，组建多种形式的产学研研发联盟，共同推进技术研发和应用推广。■



失信正在成为一种社会毒瘤

文 / 吴兴杰

信用是社会运作的基础。一切社会活动需要信用提供安全可靠、降低社会活动风险，创造更多的社会财富。信用建设是社会文明的本质要求，也是市场经济的内在规律。

企业靠什么生存发展

有的商人不讲信用，因为有一种赌博心理和侥幸心理，一旦成功逃脱政府处罚，可以一本万利。这是不少商人敢于失信的根本原因。

有的企业看似十分高明，不把心思真正用在产品质量、服务质量上，而是到处寻找“策划高手、包装高手、概念高手、宣传高手”，把丑说成美，差吹成优。这样的“策略”看似十分精明，其实是“自掘坟墓”。我国30多年的市场经济，不少企业之所以昙花一现，根本原因之一就是不讲信用。

因为消费者与商家之间不仅仅是利益交换的关系，而且是各自利益保护的关系。如果商家单纯追逐自身利益并以牺牲消费者为代价，那么，消费者与商家之间的关系就转化为“敌我关系”，一旦消费者把商家看着“敌人”，消费者还会信任这个商家吗？因此，企业唯有追求正当的利益，并且将企业利益与消费者利益建立公平、公正、公开的机制，企业就可以将“水火矛盾”转化为“鱼水关系”。

单纯要求商人坚守信用不太现实

理论上讲，商人都是“聪明人”，因为经商是一个十分复杂而微妙的事情，充满着商机与风险，为什么“聪明人”往往要办“糊涂事”呢？

失信的本质就是伤天害理、损人利己，无非就是将别人的利益转移为自己的利益，并且通过非法的手段获得。失信的内因就是不法商人的贪婪之心，失信的外因就是社会环境的“纵容”。

失信是一种腐朽的社会心理、一种社会风气的破坏剂，还是民族品牌的无形陷阱。当今社会的腐败现象直接传导商界，成为不少商人失信的一大理由。如今，国产奶粉已成为一种“劣质品”的代名词，进口奶粉已成为市民首选对象，并且被认为价格越高质量越好，国外奶粉正在大量涌进国内市场。有的国产奶粉的失信，最终的恶果就是国产品牌整体形象的伤害，带来的损失和打击是惊人的。

单纯要求商人坚守信用也许是一厢情愿。社会腐败现象的彻底根除，是净化社会环境的根本手段，也是加强社会信用体系建设的关键环节。

营造“失信者出局”的环境

好环境可以让一个坏人变好，坏环境可以让好人变坏。有的企业为什么不讲信用呢？企业自身的问题肯定是主要原因。但是，社会环境也是一个重要因素。在一个法治国家，全社会的一切行为均按照法律运作，社会还会有这么多“失信者”吗？建设法治国家已成为全社会最紧迫的任务，在法治环境里将营造出“守信者获利、失信者出局”的环境，谁的信用越好，谁的利益越多，人们就会自觉养成守信习惯，并且把这样习惯转化一种素质和文化，这样，全社会的信用建设就会进入一个良性循环的轨道。

（作者系苏宁电器股份有限公司副总监，中国管理科学院特约研究员）

万科高管毛大庆辞职“单干”

文 / 本刊综合

3月8日，原万科企业股份有限公司高级副总裁毛大庆在其个人社交媒体发布了辞职信，引爆舆论。就在当天，万科发布消息确认了毛大庆离职的消息。在“大众创业、万众创新”精神的感召下，企业高管离职肯定会越来越多。不过，毛大庆毕竟是开了职业经理人“单干”的先例。

@ 毛大庆：辞职“就是想出来呼吸呼吸新鲜空气”。因为自己干了22年的房地产，实在想出来看看外面的世界是什么样子。没想到自己的行动点燃了关于创新的话题，“实际上不是我在创业，是这个时代在创业、在创新，只不过我可能踩在电门上就变成这样了。”

@ 徐小平：毛大庆以46岁“高龄”放弃近千万人民币高薪和半生打造的顶级职业经理人荣誉出来创业，其挑战自我、拥抱风险、追求梦想的精神值得敬佩。传统行业有大量优秀经理人，只要他们敢于追随大庆的脚步，就能极大释放自己的能量，参与把中国经济推向新境界。

@ 酒店喵 -Anne：我相信他不是头脑发热，因为只要不是过度自我膨胀的成功者都保有着最为基本的理性，他们明白即便拥有比别人更多的资金、人脉、经验，但也同样承担着更大的沉没成本——一旦失败，或许万劫不复。

@ 重庆新浪乐居：对于毛大庆来讲，他的职业生涯已经到了这么一个高度，他完全有资源和能力尝试自己做老板。

@ 尹铁庄的天空：每个人成功的背后都有其特定的资源，不顾自身条件，盲目的跟风只会让人越陷越深。主观客观地看他都会再次成功。并不是年轻才能创业，反而有了一定资源后的创业会更加稳妥。这个浮躁的市场需要你比别人更稳。

@ 陌陌自在：毛大庆从万科辞职，属预料中，这也标志着一些行业的落寞。他2009年从新加坡新凯跳槽到万科，出来后炒作创业，应了那句话，有钱人就是任性。

@23Seed：在离开万科之后，毛大庆希望能为年轻人打造一个创业的“孵化平台”，把资本、资产和人才搭建在一起。这是一种轻资产状态下的业务模式，就像美国硅谷的创业大学一样，把从创业辅导到产业遴选，从投资组合到让企业上市发展，形成一条龙的业务。

@ 王石：毛大庆走了可惜不可惜？可惜。值不值得挽留？值得。但为什么他还走了呢？相信是为了追随自己的心愿，抓住社会转型中的机会。这是一个变动的时代，人才是一条理性的河流，哪里有低谷就流到哪里去。

@ 任明杰：技术变革特别是移动互联网技术的发展无疑是“诱使”职业经理人辞职创业的最重要因素。但是，在中国职业经理人制度发展的现阶段，毛大庆的辞职创业并不意味着“职业经理人创业潮已经到来”。

@ 老刘的偏见：如果说总理“大众创业、万众创新”是鼓励大众（屌丝）创业的普遍因素，那么吸引毛大庆考虑成熟辞职创业的，则是接地气、匹配地产人的必要因素：产业结构调整和优化城市空间布局背景下，淘汰“三高一低”产业，将出现大批量的商办物业和土地入市，并且可能很廉价。

四大怪相折射中国制造业之痛

在日本买回来的马桶盖是中国制造，但肯定是日本品牌的设计和质量的管控，中国制造面临的问题是真正建立起品质和品牌在消费者心目中的信心；每卖出一台 iphone 手机，苹果公司就独占其利润的近六成，而中国仅获得 1.8%；国内化工行业加工水平仍处在世界产业链的较低端，低端加工类产品几乎全部过剩，化工新材料、精细化工品等高端产品需要大量进口，产业结构矛盾还带来了环境污染、资源浪费等问题；一家企业国外竞标时经常会遇到国内同行的竞争，大家互相压价，有的甚至恶意压价，最后即便赢得了市场也可能失去了声誉。

文 / 陈梦阳 韩洁 叶前

今年的全国两会上，一则中国游客春节假期到日本抢购智能马桶盖的新闻，从会前一直发酵到会尾，引发各界关于中国制造业“大而不强”广泛热议。从“用八亿件衬衣换一架飞机”，到中国游客海外抢购德国刀具、日本电饭煲、马桶盖……种种产业发展怪现象的背后，折射处在转型关口的中国制造业之痛。

怪相一：墙内开花墙外香

中国生产的智能马桶盖，出口日本、贴日本品牌，然后被中国人高价买回国内，拆开一看却发现“Made in China”——两会期间发酵的“马桶盖事件”，背后暴露出中国作为制造业一大怪相，即墙内开花墙外香。

事实上，不仅仅是马桶盖，在中国游客海外抢购的购物单上，德国的刀具、日本的电饭煲、法国的箱包、服装……大量中国制造的高端轻工产品进入世界各国市场后，又被中国游客抢购回来。

同样的厂家，国内销售的产品质量就不行吗？

被疯抢的高端刀具、电饭煲，国内就造不出来吗？不少人大代表指出，这其中固然有信息不对称的地方，但的确一些企业在技术创新、品牌营销、质量管控上和国外有差距。

来自建筑陶瓷行业的全国人大代表、广东唯美陶瓷有限公司党委书记黄建平说，在日本买回来的这款马桶盖是中国制造，但肯定是日本品牌的设计和质量的管控。从这个角度可以反映出，中国制造所面临的问题是如何真正建立起品质和品牌在消费者心目中的信心。这方面可以说任重而道远。

曾经，轻工行业作为劳动密集型产业，是中国外贸出口的主力军。但随着全球外需疲弱，这些高端消费品在享受过海外风光后开始考虑回归国内市场，能否闯过自主品牌和销售渠道等关口，能否让中国制造“墙里开花内外香”，关系着中国制造的

怪相二：出大力赚小头

东北一家民用飞机公司，承担大型客机机翼制

造项目，是波音、空客等公司的重要合作商。该公司负责人坦承：“我们干的活相当于一架飞机工程量的三分之一，但利润只有十分之一。”

每当苹果有新品发布前，数以几十万计的中国工人加班加点为其赶货。一台苹果产品的利润，参与产业链的美国、韩国、中国分别获得了多少？

据美国市场研究机构披露，每卖出一台 iphone 手机，苹果公司就独占其利润的近六成，而中国仅获得 1.8%，作为屏幕、电子元件主要供应商的韩国，分得了 iPhone 利润的 4.7%。这个数字可能令国人受伤。

“很多企业家只是以生产产品作为制造业最核心的追求，往往忽视制造业配套的价值。”全国人大代表、山东省潍坊市市长刘曙光说，真正的高端制造应往微笑曲线的两端延伸，一端往研发延伸，一端往服务延伸，如金融服务、系统检测服务等，提高“中国制造”的附加值。

怪相三：一边过剩一边进口

一边为工厂积压的大量库存发愁，一边又不得不花费高价钱从国外进口产品——不少生产企业面临的这一怪相，直指中国制造业产业结构矛盾的软肋。

纵观中国制造业，新一轮的产能过剩主要集中于中上游的资本密集型行业，但已经开始向风电、光伏、高端装备等新兴产业蔓延。

“产能结构性过剩矛盾正成为国内化工产业排在第一位的问题。”全国人大代表、中石化天津石化公司总经理朱建民说，目前，国内化工行业加工水平仍处在世界产业链的较低端，低端加工类产品几乎全部过剩，化工新材料、精细化工品等高端产品需要大量进口，产业结构矛盾还带来了环境污染、

资源浪费等问题。

“谁说传统产业没有发展的空间，低端过剩、高端进口中间的差距就是中国制造业升级换代的潜力和空间。”刘曙光代表说，中国制造业亟须解决高端产品、安全产品、个性化产品供给不足的结构矛盾。如何保持经济中高速增长，出路在推动产业结构、产品结构由中低端向中高端延伸。

怪相四：自相残杀无序竞争

据北方重工有限公司进出口分公司总经理杨溢介绍，作为国内重型机械行业排名前三的企业，该公司产品出口到 50 多个国家和地区，2014 年企业销售收入 126 亿元中，有约 1/5 来自海外市场。

但就是这样一家看起来实力雄厚的制造企业，也常常抱怨在国外经常会遇到来自中国的企业一起竞标。“有时五六家中国企业同时竞标，大家互相压价，有的甚至恶意压价。有时甚至不得不找中国机电进出口商会协调。”

全国人大代表、格力集团董事长董明珠说，中国企业走出去，为了保市场往往打价格战，忽视了做好做精产品，最后即便赢得了市场，也可能失去了声誉，由于质量问题，在海外消费者那里形成了中国制造就是“便宜但质量差”的印象。

曾几何时，中国家电行业厮杀惨烈的价格战，让不少国内家电企业因亏损而退出市场；南车、北车海外竞争抢市场，最终不得不接受被合并的命运；就连如今正兴起的电商，阿里巴巴董事局主席马云已经发出警告，价格战带来的将是两败俱伤。

“全球新一轮产业变革面前，中国制造企业必须明白，要真正做大做强，真正走向世界，通过自主创新掌握核心技术，是制胜的关键。”董明珠说。

珠三角鞋企成本逼近台湾



文 / 李溯婉

作为最早一批从台湾转移到珠三角的制鞋商，广州台商协会荣誉会长、创信鞋业有限公司董事长吴振昌至今依然选择坚守广州阵营。他的鞋厂现有4000多人，在运动鞋代工厂中算是发展稳定。不过，吴振昌近日接受记者采访时坦言，十八般武艺差不多用尽，对未来如何转型升级有些迷茫。

用工成本攀升

“例如，生产一双运动鞋，进口10元原材料，一般需交1元关税，而印尼进口原材料免关税，用工成本也比中国大陆低。一双鞋在两地仅加工费就相差两元，因此，采购商逐渐将部分订单往东南亚转移。自金融危机之后，大陆劳动力成本快速上涨，几年间由1000多元上涨到3000-4000元，企业支付员工的社保费用也水涨船高，不断蚕食利润。企业势必要转型升级。”吴振昌说。

目前，按广州最新调整后的社保来计算，企业承担部分的养老险、工伤险、失业险、医疗险、重大医疗险以及生育险分别为14%、1%、1.2%、8%、0.26%以及0.85%，总计为25.31%。广州最低工资标准虽为1550元，但依广州最低的投保缴费标准，公司支付是从694.74元起跳。在广州按2745元的工资计算，加上5%住房公积金，相

当于公司为员工社保以及公积金需支付832元。吴振昌告诉记者，这相当于在台湾的公司为一个收入约6000元人民币的员工支付的社保等费用，台湾企业替员工及家属交的社保占11.77%，此外公司需要拿出最少2%作为退休准备金，但社保总体加起来占比还是比大陆低很多。珠三角熟练工人月薪一般在3000-4000元，企业要掏759-1012元为员工支付社保，加上公积金，比柬埔寨的工人甚至越南工人的薪水还高。“现在广州用工成本已逼近台湾地区。不过，台湾制鞋业基本已转移走，一旦产业转移，要回迁难度极大，台商纷纷将鞋厂迁移到东南亚。目前，珠三角用工成本是600-650美元，印尼大约300美元，而越南只有250美元左右，柬埔寨则更便宜，大约100美元。”吴振昌说。

吴振昌谈到，用工成本上涨导致利润下滑，势必倒逼鞋企转移升级。上世纪90年代大量涌入大陆的台资鞋业，普遍面临设备更新换代，这需要大量投资，涉及未来五年、十年的发展，企业往往会考虑找一个更有成本优势的新地方来完成转型升级，通过往东南亚或内地转移来保持订单稳定增长。况且不少台商都已上年纪，他们的儿辈往往不太愿意从事投资高、回报率低的制鞋业，这是近几年珠三角不少台资鞋企缩小规模或关闭的原因之一。

转型升级难度加大

在吴振昌看来，鞋企留在原地转型升级的难度不断加大：“面对劳动力短缺，我们不断引进设备提升自动化程度，但新设备进口需要交10%的关税、17%增值税，而在东南亚投资进口设备可享受免关税。建议相关部门考虑对留在大陆转型升级的企业减免此税。此外，社保政策尤其是历史留下的问题也给我们带来不少困扰。”

有业内人士向记者反映，当年社保推动初期，外来员工由于种种原因普遍不愿意参保，但随着社保政策不断调整，现在越来越多工人强烈要求补交社保，依据2013年9月人社部令20号文，2013年11月1日之后补缴方式是五险全补加滞纳金，但有些工人已工作超过15年，换算约需三倍滞纳金加上补交社保本身费用，对企业是一笔不少的负担。

目前，沿海地区的鞋企赚钱越来越难。由于工资快速攀升，工厂往其他地区转移而关闭原有工厂需支付的费用将随时间延长而付出更大的代价。这是这两年鞋企纷纷压缩规模或关闭工厂的又一原因。“假如工厂里有1000位工龄超过10年的工人，在2008年关闭的工厂，给这些员工人均赔偿金需要1万元左右（10个月补偿金月薪约1000元），总体费用大约需要1000万元，而如今关厂的，按现在月薪3000元折算，同样人数则需要4800万元（补偿金16个月，每月3000元），假如两年后关闭，就需7200万元（18个月补偿金，每月4000元）。”上述业内人士说。

清华大学中美关系研究中心高级研究员周世俭在接受采访时用“无可奈何花落去”来形容加工贸易，他认为加工贸易历史任务已完成，现在已不合时宜，鞋业唯有由低端转向中高端，延伸产业链以及附加值才能适应时代变化。

不过，鞋企转型升级谈何容易。广东东莞一家

鞋企的负责人告诉记者，这些年一直在摸索从代工到自主品牌的转型，从设计到进入多家高档商场，无奈出口订单缩减加剧，而打造自主品牌前期需要投入巨大，最终导致资金链断裂，被迫在去年关闭经营了20多年的工厂。

以内销为主的温州民营鞋业奥康国际（603001.SH）去年业绩也不容太乐观，2014年1-9月，该公司营业收入为20.97亿元，同比微增0.55%，但归属上市公司股东的净利润为1.86亿元，下降27.98%。因此，该企业开始跨入金融产业谋求新的利润增长点。

近年来，吴振昌频频往东南亚等地考察，曾考虑过转移的他目前还是更倾向留在大陆转型升级。一方面，他在广州番禺的工厂是自己一早买地盖起来的，地价持续上涨，一定程度上可对冲掉日益上涨的运营成本；另一方面，他的儿子已到其鞋厂中来协助经营。这几年来，吴振昌不断通过提升自动化生产提高效率、提升设计及精选款式减少种类等方式来消化快速上涨的用工成本。不过，周边不少工厂关闭或转移，他担心鞋业整个生产配套环境受到影响，以及鞋业大规模转移后造成员工失业加剧。他建议政府部门对历史遗留的社保问题制定更合理的补买政策，以及能将鞋类产品出口退税由15%上调至17%，为企业腾挪一定的利润空间来转型升级。此外，教育附加与城市建设附加的税费应该考虑终止，终究在其他国家以这种名目的税收相当少见。

近年来，中国制造业以及外贸形势皆不容乐观。2015年1月，中国制造业采购经理指数PMI为49.8%，比上月下降0.3个百分点，时隔28个月再次跌破荣枯分界线，显示制造业已进入衰退。同期，我国进出口总值2.09万亿元，比去年同期下降10.8%。其中，出口1.23万亿元，下降3.2%。在“寒冬”中如何突围，这对鞋企来说依然是一道难题。■

企业注册下一步要简化为“一证一号”

文 / 赵晓辉 胡浩 侯丽军

商事制度改革实施一年，效果如何？未来改革如何推进？对网络购物中出现的问题如何加强监管？在3月9日举行的十二届全国人大三次会议记者会上，国家工商总局局长张茅就上述问题回答了记者提问。

宽进严管 商事制度改革激发市场活力

关于商事制度改革，张茅说，去年实行“宽进严管”的商事制度改革以来，市场主体数量呈现大幅度增长，带动了就业，促进了结构调整。

他介绍，通过把实缴制改为认缴制，“先证后照”改为“先照后证”，年检改为年报公示，巡查改为抽查等措施，推进了企业登记注册制度的便利化。

据统计，一年来，全国新登记市场主体 1340.73 万户，同比增长 18%；注册资本（金）22.38 万亿元，增长 90%。“改革前，我国一天诞生近 7000 户企业，改革后，增加到 1.05 万户，平均每个企业改革前注册资本（金）是 399 万元，改革之后增加到 539 万元，增幅 35%。”张茅说，改革也使市场

主体结构进一步优化，符合我国产业结构调整 and 结构优化的方向。

他说，今年要进一步转变政府职能、简政放权，放松政府对微观经济的管制，更好地激发市场活力。这主要包括进一步推进登记注册制度便利化、推进市场准入管理模式创新、推进政府公共服务效能最大化、依法加强事中事后监管、依托企业信用信息公示系统建立小微企业名录等五个方面。

张茅说，今年要放开企业名称库，企业名称由过去预审改为由企业自行选择，企业经营范围由过去的工商部门审核，改为由企业自主选择，特殊行业除外。

此外，还要推进工商营业执照、税务登记证、质检组织机构代码证“三证合一”。“下一步要简化为‘一证一号’，这将使企业注册法定时间由 20 天减少为 5 天。”张茅说。

网购非法外之地 第三方平台要负责

针对公众关心的网购假货问题，张茅说，网络交易不是法外之地，第三方交易平台要对网店切实负起责任，加强自律和内部的监管。

“我们日常消费中有 10% 是通过网购来的，网购确实方便了消费者，促进了消费。”张茅说，但也出现了夸大宣传、假冒产品较多、商品退货较难等问题。

他表示，要积极推进电子商务立法。同时，完善监管方式，也要和电商、互联网企业更好地沟通，既听取他们的意见，也要求他们自律。

“互联网交易平台要担负起重要责任，网络交易要按照法律和规矩来办，讲诚信、讲信用，维护消费者权益。”张茅说，促进网络购物发展必须规范，在规范中，必须加强政府和企业的沟通与合作。

张茅说，假冒伪劣涉及每个人利益，也涉及保护知识产权。解决这个问题最根本的办法是增强企业诚信意识、建立企业信用体系，“如果卖了假货、侵犯了知识产权，就要有记录，就会进入企业信用档案，企业经营活动就要受到限制。”

张茅说，必须增加企业违法成本，让卖假货的企业无法经营甚至被罚得倾家荡产，我们的市场秩序才能根本好转，假冒伪劣产品才能逐步消失，侵犯知识产权的现象才能减少。

银医服务



您可使用我行银行卡通过我行自助渠道（网上银行、自助终端、手机银行等）和合作医院自助设备办理自助/预约挂号，并持卡实现全程就医、自助办理诊疗费用缴纳、诊疗结果查询及打印。

- 办理简单
- 挂号方便
- 缴费快捷



国务院推动加快发展电商 民居或可用于注册电商公司

近日召开的国务院常务会议确定了加快发展电子商务措施、培育经济新动力等措施。会议指出，发展电子商务等新兴服务业，是“互联网+”行动的重要内容，对于促进传统产业和新兴产业融合发展、减少流通成本、激励创业扩大就业、拉动消费、改善民生、增加金融活力、促进发展升级，具有重要意义。

文 / 定军

做电商将更加方便了。

4月1日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，确定加快发展电子商务的措施，培育经济新动力等措施。

此次会议指出，发展电子商务等新兴服务业，是“互联网+”行动的重要内容，对于促进传统产业和新兴产业融合发展、减少流通成本、激励创业扩大就业、拉动消费、改善民生、增加金融活力、促进发展升级，具有重要意义。

为此，下一步要实施简政放权，放宽电子商务市场主体住所（经营场所）登记条件等，同时推进网络购物、网络化制造和经营管理、跨

境电子商务等新业态成长。另外还要加强法规标准和信用体系建设，营造公平竞争的环境和舞台。

对此，商务部研究院消费经济研究部副主任赵萍指出，这意味着下一步要通过互联网思维来改造传统产业，通过发展电商进而促进流通业、制造业、农业发展的新时期已经到来。

比如，目前农民生产的产品价格卖出去很低，但是到了终端消费者这则显得很贵。如果农民也做电商，比如使用淘宝、微博、微信卖货，即使量不大，也会逼迫传统流通商降低成本。“如果超市价格还是太贵，城市居民可能会从农民那拿货。”

她说。

她认为，未来不是中国农产品出厂价和销售价格差别大的问题要解决，连国内与国外价格大的问题，也将通过跨境贸易解决。比如美国宝马比中国便宜2/3，未来中国居民可以直接通过电商买美国宝马，逼迫宝马在中国降价。

电商行业将进一步松绑

4月1日的国务院常务会议确定，要创新政府管理和服务，积极支持电子商务发展，为其清障搭台，在发展中规范和引导。

为此，一方面要简政放权，放

宽电子商务市场主体住所（经营场所）登记条件。

按规定将网络从业人员纳入社会保险，给予同等就业创业扶持。建立适应电子商务发展的多元化投融资机制，引导创业投资基金加大对电子商务初创企业的支持，放开外商投资电子商务业务外方持股比例限制。

其次要推动电子商务与贸易流通、工业生产、金融服务等相关领域联动发展，创新和拓展面向“三农”的服务，推进网络购物、网络化制造和经营管理、跨境电子商务等新业态成长，建设促进居民消费的电子商务平台，支持实体店与电商、线上与线下协同发展。

对此，中国电子商务研究中心高级分析师张周平认为，这意味着中国电商行业将进一步松绑。

比如放宽电子商务市场主体住所（经营场所）登记条件，意味着居民住处可能可以作为公司注册的场所。这种情况已经在很多地方做了，未来可能要向全国推广。

此外放开外商投资电子商务业务外方持股比例限制，意味着过去外资不能占电商50%以上的股权情况会改变。其实包括外资在内的很多大的电商企业早已对中国市场兴趣很大。

而这样做的好处是使电商进一步规范发展。比如居民注册电商可以选择淘宝，但是很多没有注册公司，未来降低门槛在家注册公司后，可以使得其业务做大，也可以更加规范，政府也可以有税收。

而电商各个领域要加快拓展面

向“三农”服务，也很有必要。“因为农村是中国未来最大的一个电商市场。”张周平说。

截至目前，中国的移动互联网用户已达8亿以上，还有约5亿左右的新增长空间，主要是在农村。

2014年全年网上零售额27898亿元，比上年增长49.7%，大大高于全年社会消费品零售总额12.0%的增速，占全年社会消费品零售总额比例为10%左右，而且该比例正在快速提升。

电商领域法律或加快出台

本次常务会议也指出，下一步要加强法规标准和信用体系建设，营造公平竞争的环境和舞台，提升电子商务产品质量，完善网上交易投诉和维权机制，打击网络盗窃、诈骗等违法行为，保护知识产权和网络交易安全。让电子商务的蓬勃发展助推大众创业、万众创新。

为此，有专家认为，这意味着电子商务领域的法律可能会加快出台。

长期对电子商务立法有研究的广东商学院法学教授孙占利指出，涉及电子商务的法律有两个，一个是电子商务法，还有一个是网络安全法。

其中电子商务法目前早已有多课题组，针对电子商务的问题进行了深入研究，目前草案已成型，预计今年会拿出一个成熟的草案，先征求意见，然后由全国人大批准。

从目前的情况看，明年全国人大审议的可能性较大，但是如果加

快，也不排除今年出台的可能性。

上述两个法律主要解决网络侵权和网络犯罪的问题。本次常务会议谈到的网络盗窃、诈骗等违法行为，保护知识产权和网络交易安全，均是立法的重点领域。

不过，孙占利也指出，网上很多侵权是第三方即用户等做的，比如上传视频和资料，网络平台因为避风港条款，可能不会被追究。“但是如果有人投诉侵权，网络平台应该删除，否则为违法。”他说。

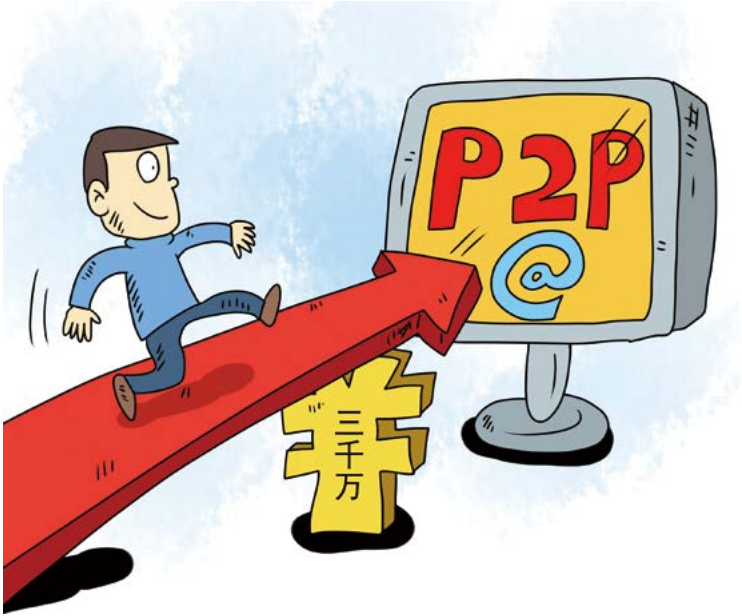
赵萍表示，推进网络购物、网络化制造和经营管理、跨境电子商务等新业态成长，可能意味着未来内外贸产生统一的可能，而居民可以更方便在境外销售和购买货物。

这方面，目前上海自贸区经过法律授权，可以进行汽车等平行进口，一般是指除总经销商以外的其他进口商从产品原产地进口的汽车，与国内授权经销渠道“平行”。

而允许发展跨境电子商务，则意味着居民通过电商平台可以直接购买国外的产品，但是要缴纳各种税收，且要授权。

此前，中国兴起了庞大的代购市场，绕过了海关，使得不少居民能买国外廉价的免税产品。不过上述代购由于绕过了海关，存在合法问题。

赵萍认为，以电商来改造各个行业，不只是促进国内农业和制造业，也会促使国内流通业以及国外厂家定价策略的改变。“国外奢侈品在发展中国家的定价，总是比发达国家要高，这是个需要解决的问题。”她说。



P2P 准入门槛或定为 3000 万

监管层曾在不同场合透露出对 P2P 监管的思路，如必须明确终结性质、不得设立资金池、必须具备一定的技术能力、明确资金约束机制以及加强信息披露等。各地金融办对于 P2P 从严管理比较赞同，但是行业协会代表中的企业方则意见较大，如对于 3000 万元的注册资本要求，参与会议的人士有的认为太高，现场提出希望降到 1000 万元左右。

文 / 陈颖 刘益

银监会对于 P2P 的监管细则要比业界预期的更严。记者近日从多位知情人士处获悉，3 月中旬，银监会普惠金融部召集北京、上海、广东、浙江等几个 P2P 主要地区的省金融办、行业协会召开有关 P2P 监管细则讨论的闭门会议。

一位知情人士透露：“普惠金融部拿出了一份较为完整的 P2P 监管文件。”据其透露，文件对于 P2P 的监管已经形成具体的条文，不仅与市场预期的监管那样，对 P2P 提出了千万级别注册资本的门槛限制，更有超预期的要求——会议提出对 P2P 必须实行杠杆管理，

会上提出或参照担保的 10 倍杠杆。

“若是按目前的监管细则推进，对于 P2P 的影响是非常大的。”有 P2P 企业在看到监管细则后表示，这份监管方式实际上参考了目前对银行的监管方式，对 P2P 监管而言过于严苛。

拟定的 P2P 准入门槛为 3000 万元

P2P 监管细则一直是今年两会期间市场热议的焦点，而在十二届全国人大三次会议的记者会上，央行行长周小川亦表示，P2P 网贷出

的问题比较多，如跑路、违约的问题以及一些做法不太符合规定。市场据此预计，P2P 监管细则会很快出台。

记者从业内独家获悉，3 月 11 日，银监会普惠金融部召集北京、上海、广东、浙江等几个 P2P 主要地区的省金融办、行业协会召开有关 P2P 监管细则讨论的闭门会议。

“一份细则完整的监管文件已经摆在参会者的面前。”知情人士透露，由于文件细则已经较为完整，预计上半年推出的可能性较大。据其透露，去年底，各地 P2P 平台风险事件加速爆发，特别是一些较大平台

亦暴露出问题，在一定程度上加速了银监会出台监管细则的时间。

据悉，在此之前，监管层曾在不同的场合透露出对 P2P 监管的思路，如必须明确终结性质、不得设立资金池、必须具备一定的技术能力、明确资金约束机制以及加强信息披露等。而一位靠近监管层的人士透露：“相对之前的原则，此次的条文更加具体，同时比市场预期的监管要求更高。”知情人士称，如在对 P2P 监管门槛上，条文规定，准入门槛为注册资本 3000 万元。而在高管的任职资质上，要求平台高管必须有银行或者相关金融从业经验。此外，还要求 P2P 平台在技术上符合一定标准。

类似于对银行的监管思路

除了上述细则，知情人士表示，从此次会议透露出的内容看，银监会对于 P2P 将采取较高的监管标准，还体现在对 P2P 将采取杠杆限制管理。“条文只是写出对 P2P 有杠杆限制要求，没有写明具体杠杆是多少倍。”一位靠近监管层的人士表示，但当天会上有监管层人士提出，拟参考目前担保 10 倍的杠杆限制。

除了杠杆限制，监管条文还对单个借款人和单个投资人在一个平台中的借款和投资比例提出一定的要求。“管理思路类似于对银行的监管思路。”知情人士表示，同时要求，平台定期向监管机构披露具

体交易细节。

据悉，由于当天与会的除了银监会相关人士，主要为几地省金融办和协会负责人，参与的企业极少，“大家的看法有所不同。”华东一位清楚当天会议细节的知情人士表示，各地金融办对于 P2P 从严管理比较赞同，但是行业协会代表中的企业方则意见较大。如对于 3000 万元的注册资本要求，当天参与会议的人士有的认为太高，现场提出希望降到 1000 万元左右。

“目前的条文未必是最后的监管方案。”知情人士透露，在获悉银监会的最新监管动向后，不少平台反应较大，特别是针对杠杆的限制，他们正在通过各种方式和监管层进行沟通。

记者统计，若按目前讨论中的 10 倍杠杆进行限制，目前规模较大的平台几乎均不符合规定。以网贷之家 3 月 16 日的数据显示，陆金所的注册资金为 8.36 亿元，其累计待收金额为 111.25 亿元，待收金额为注册资金的 13.3 倍。差异最大的当属红岭创投，其注册资金为 5000 万元，但其待收金额达到了 118.07 亿元，倍数将近 236 倍。

杠杆限制业内反弹较大

据悉，在对 P2P 的监管细则上，业内对于从严还是从宽一直争议较大。“太严了，就束缚了行业的发展可能性，不太符合互联网的监管

思路。”广州一位网贷平台负责人表示，但是太宽，对于监管部门来说则担心出问题。

人行广州分行行长王景武近日在接受采访时亦表示，监管框架设计上，要科学界定业务边界和准入条件，落实监管部门的分工和责任，防止监管套利。而周小川在记者会上亦认为，对于 P2P 的监管要防止道德风险。

广州本土平台 PPmoney 联合创始人胡新接受采访时认为，从政府工作报告看，政府互联网金融过去一年的发展是正面肯定的。“具体的监管部门在监管细则的设定上必须和中央保持一致性，对于 P2P 的发展应该有一定的创新容忍度。”胡新认为，对于 P2P 的监管提出准入门槛的设定是必要且合理的，但在监管思路，应该区分网贷平台与银行等金融机构的区别，不应该采取杠杆管理方式。同时，在监管体系上，应该符合目前互联网金融的发展趋势，允许平台进行混业经营，实施动态监管。

胡新认为，在监管上，应该要求平台建立风险控制体系。“目前部分平台主要是做流量，规模很大，但是风控几乎缺失。”他认为，这在监管上应该进一步强调突出。而在征信数据的共享上，他希望银监会的监管细则允许平台调出央行征信系统的数据，同时平台的数据可以录入平台的央行征信系统，提高借款人的违约成本。■

P2P 资金原则上由银行存管

浙江出台暂行办法，今后可能是一种趋势



文 / 施娜

作为互联网金融高地，近日，浙江省金融办等多部门联合出台了《浙江省促进互联网金融持续健康发展暂行办法》。记者注意到，《办法》指出，互联网金融企业必须在不触碰法律红线的空间内创新发展，严格遵守现有法律法规和今后出台的法律法规，牢牢守住不得非法吸收公众存款、集资诈骗、洗钱、非法经营等法律底线，严控政策风险、信用风险和市场风险等。

P2P 平台 明确为借贷信息中介

2014 年，P2P 成为互联网金融中发展最为迅猛的领域。根据盈灿咨询《2014 年中国网络借贷行业年报》数据，截至 2014 年底，网贷运营平台已达 1575 家，与 2013 年的 800 家相比，呈爆发式增长态势。

2014年10月，浙江省公安厅经侦总队总队长蔺牛曾在某论坛上表示，2013年浙江省共排查出登记注册的P2P网贷平台有87家，在杭州地区的有41家，“我们经侦部门调查以后发现41家当中，只有1家是完全没有问题的”。2014年12月前12天，浙江甚至接连出

现 6 家问题平台，平均每两天一家。

为此,《办法》提出,P2P网络借贷平台应当明确为借贷双方通过互联网渠道提供小额借贷信息服务,从事信息中介业务,不得从事贷款或受托投资业务;不得非法吸收公众资金,不得接受、归集和管理投资者资金;不得自身为投资者提供担保,不得出具借款本金或收益的承诺保证;建立信息披露制度等。

值得一提的是,《办法》还要求,P2P网络借贷平台原则上应将资金交由银行业金融机构进行第三方存管。

推进互联网 金融征信信息共享

记者注意到,《办法》针对第三方支付、股权众筹、金融产品网络销售平台等也提出了应当遵守的主要规则。

例如，针对股权众筹融资平台，《办法》要求，不得向社会公开或采用变相公开方式发行，融资者或者融资发起设立的融资企业的股东人数应该符合《证券法》等法律法规的相关规定；应该遵守投资者适当性管理制度，对参与其业务的投

资者设置准入条件等。

《办法》同时表示，将由省级相关部门、中央在浙金融管理部门参与，建立促进互联网金融持续健康发展的联席会议机制，跟踪分析全省互联网金融发展情况，推动风险防控和应急处置机制。在国家统一框架下，明确监管职责，加强协调配合，完善行业监管体系。

《办法》还提出，推进信用基础设施建设。支持设立和发展面向互联网金融领域的征信机构或信用信息服务平台，建立互联网金融行业信用信息标准，实现行业内信息共享。推动互联网金融信息接入央行征信系统，支持互联网金融企业充分利用各类信用信息查询系统，推进征信信息共享。

在风险处置机制方面,《办法》提出充分发挥浙江省处置非法集资活动联席会议等机制作用,依法依规严厉打击互联网金融领域的非法吸收公众存款、集资诈骗等违法犯罪活动;完善互联网金融风险预警。

不过,《办法》特别指出,针对第三方支付、P2P 网贷平台、股权众筹融资平台等明确应遵守的规则,如与今后国家出台的监管规定不一致之处,服从国家出台的法律法规以及监管规定。**商**

15 省份复制民间信用温州经验

[illegible]

文 / 张和平 阳建

针对多地出现的民间债务问题，全国第一个金融综合改革试验区温州金改区颁布实施了我国首部地方性金融法规，这部《温州市民间融资管理条例》的核心之一，就是大额民间借贷要强制备案登记。

据温州市金融部门报告，备案制实施一年来，全市共完成民间借贷登记备案 7035 笔，金额近 100 亿元。专家认为，备案金额虽与温州巨额的民间资本存量相比，数额小但意义大。

强制备案重拾民间信用

从2011年下半年开始，温州爆发了一场民间债务危机，当时涉及债务总额达上千亿元。温州金融业及区域经济也从此元气大伤。

2012年3月28日，国务院批准温州设立全国首个金融综合改革试验区，确定的金改任务共12项，其中“推进民间借贷规范化、阳光化”被确定为温州金改的首要任务。“对症下药”的《温州市民间融资管理条例》随即颁布实施。

这部法规首次对民间借贷作出登记规定：单笔借款金额 300 万元以上，或累计借款总额 1000 万元以上，或向 30 人以上特定对象借

款的，借款人要到政府金融管理部门备案。温州市金融办主任张震宇认为，有了登记备案，借贷行为由此被“逼”进政府监管的“笼子”，能有效防范和化解金融风险。

温州市中级人民法院也出台了相关配套措施，规定在裁定民间借贷官司时，法院将优先采纳有登记备案的借贷证据等。

温州人从不认可到接受

一个保护借贷人的“良方”，温州人起初并不领情。温州市企业家协会一名负责人说，备案制对规范民间借贷有好处，也是方向，但也有许多规定很难接受。按照条例，要登记借贷金额，是否隐私泄露，会不会对借出的人生和财产安全产生威胁，借入人担心缺钱被人知晓会没脸面；再有，双方借贷信息、财产底数被公开后会不会受到监控，日后会不会对自己不利；还有出借人担心利息收入涉及所得税等。

“当初许多人对条例有顾虑，但备案登记制实施头两三个月登记量还是不错的。”温州市民间借贷服务中心总经理徐智潜说。

温州某阀门企业主李某因几笔大单急需大笔资金，与出借人葛某

谈成 1000 万元借贷，双方进行了登记备案。李某说：“如果不备案我不敢借，怕被认定为非法集资。”出借方葛某也表示，与过去私下一对一的借贷相比，有了备案这道程序，一定程度上降低了借贷风险。徐智潜介绍，去年登记备案额大约占全市民间借贷规模的七分之一多，今年备案量有望接近 150 亿元，占全部民间借贷的 20% 以上。

15 省份试点借鉴温州经验

中国人民银行副行长潘功胜在总结温州试点经验时说，备案额的不断增加，说明越来越多的人开始用法律武器来保护自己的钱袋子了，并要求推广温州民间借贷备案管理的试点经验。据悉，根据温州试验，央行正在探索研究制定《非存款类放贷组织条例》。

温州试验的外溢效应开始显现。与温州“强制备案”不同的是，大多采用的是以政府正向鼓励、配套措施支持备案为主。据央行研究局统计，目前广东、山东、湖南、四川、贵州等 15 个省份，共设立 77 家负责备案登记的民间借贷服务中心开展试点工作，借鉴温州的运作模式和经验。**南**

快递企业纷开网店

文 / 胡轶笛

2014 年，我国快递业务量达 140 亿件，同比增长 52%，跃居世界第一。近日，商务部公布了 2014 年电商交易额，高达 13 万亿元人民币。

在这些数字背后，电商和快递正在加快彼此渗透的脚步。新年伊始，借着跨境电商爆发的“风口”，除了拓展海外业务，多家快递企业开始顺势在跨境电子商务市场抢占一席之地。

快递企业频频涉足跨境电商

快递企业涉足电商为时已久。申通快递曾投资过电商平台“爱买网超”。其模式类似于 1 号店，但当时由于在产品运营方面缺乏经验，上线不到两个月便宣告关闭。另一家拓展电商业务的快递企业是天天快递，其电商平台“天天特卖汇”主打特卖商品。然而，目前网站显示，可供购买的商品品种只有个位数，几乎谈不上人气。

而最新的这一轮快递企业，争先恐后地玩起跨界，大多集中在跨境电商领域。就在今年年初，此前已进入电商领域的顺丰速运，在优选国际运营了一段时间进口食品后上线了顺丰海淘，进口产品也拓展

到更多品类。

2 月初，被称为“四通一达”之一的韵达速递，低调上线了自己的跨境电子商务平台“优递爱”网购平台，商品品类包括进口婴儿奶粉、葡萄酒、护肤品等。随后，圆通快递也宣布其电商平台“一城一品”正式启动海外直购业务，在其“海外闪购”类目里，已上线了一批德国进口厨具。

电商与快递正在相互渗透

有调查显示，目前我国 70% 以上的网购业务需要依靠快递来完成，而快递行业 50% 以上营收来自电子商务。现在，电商企业和快递企业也正在互相渗透。

一家尝试涉足电商领域的本土快递企业负责人告诉记者，以京东为代表，阿里、亚马逊、当当等众多电商企业，越来越多地开始建设自有物流体系，这提高了物流体验，却也增加了企业的经营成本；而快递企业已布好的配送网络，掌控物流环节是先天的优势。

快递企业寻找新的收入来源

有业内人士认为，尽管随着

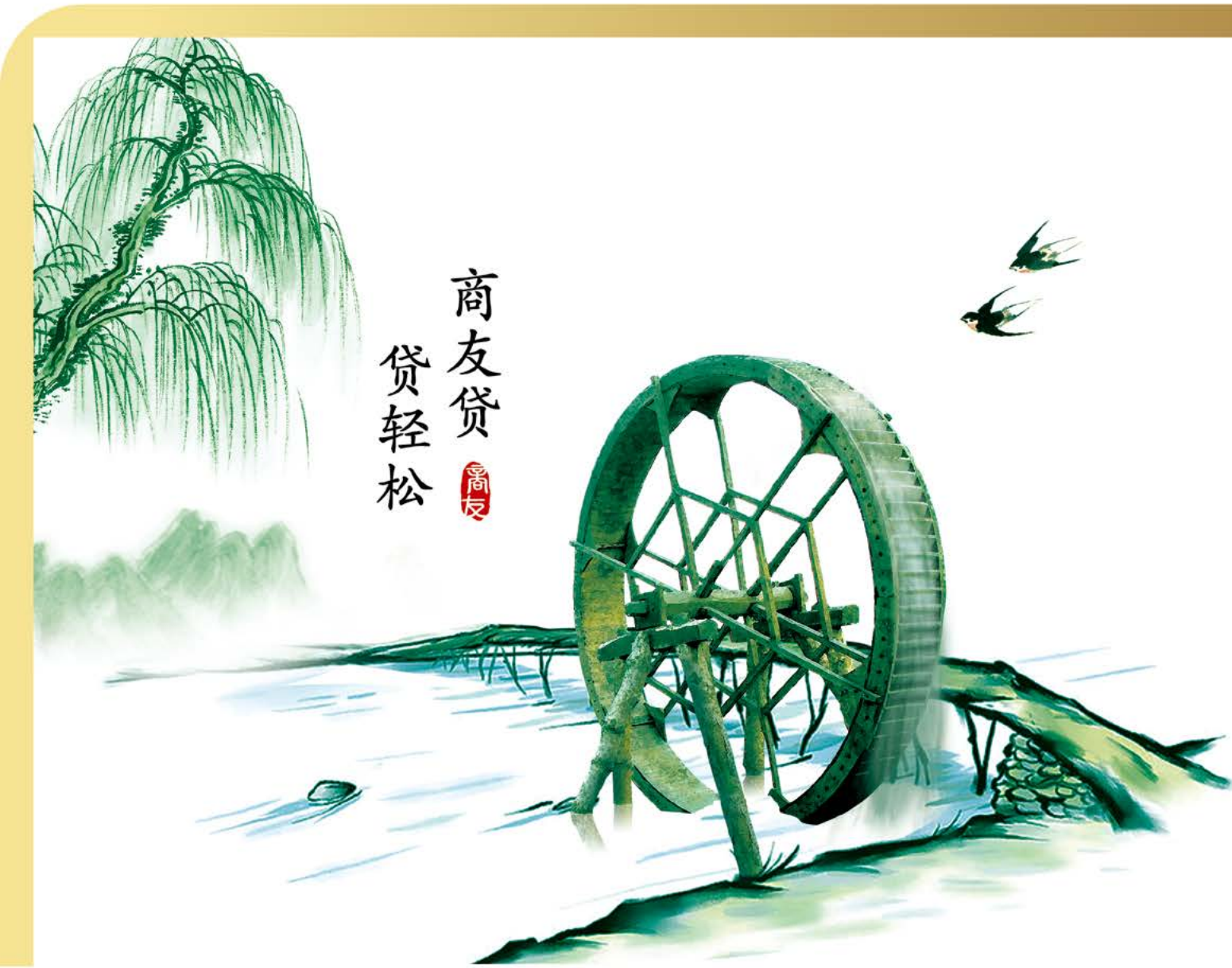
网络零售额的增长，快递企业业务量逐年递增，但由于人工、仓储、车辆等成本增加，以及电商凭借自身的货源优势打压快递价格，快递作为供应链的下游，很难获得涨价的主动权。它正面临利润越来越少的困境。今年 2 月 1 日起，顺丰上调了标准快件长距离配送的价格。

在此前提下，快递企业涉足电商，可以借助自身的配送和仓储优势，较快形成完整的运营体系，以增加收入来源。

另一方面，近年来由于跨境电商的爆发，大型快递公司纷纷进军利润较高的海淘市场，顺丰、申通、韵达等公司已开始涉足海外业务。借此，涉足跨境电商也就有了便利性。

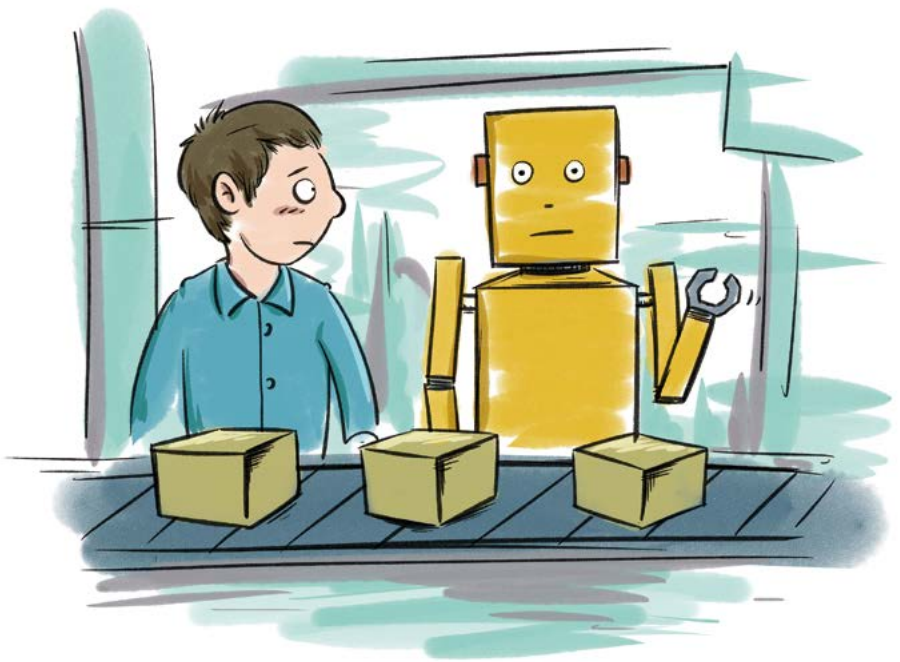
不过，目前国内电商遍布，不同电商所销售的产品，无论在种类、功能还是价格上都非常接近，同质化现象严重。根据中国海关总署数据，自 2012 年以来，注册跨境电商业务的企业已超过 2000 家，类目多以时尚商品、进口食品、母婴产品、护肤品为主，而快递企业在电商经营专业性、销售能力方面其实并不具有优势。■

商友贷



商友贷是工商银行根据商户客户业务经营活动的资金需求特点设计的，并为工银商友俱乐部会员专门提供的贷款服务。商友贷具备以下特点：

-  担保方式灵活多样
-  一次授信循环使用
-  多种渠道提款还款
-  贷款手续便捷高效



一台机器两年回本 机器换人期盼尽早出细则

文 / 蓝之馨

“机器换人”正成为制造业大省广东的热门话题。在2月份广东召开的“两会”上，从省长朱小丹所做的报告，到政协委员的提案和发言，均不难发现“机器换人”的高曝光率。2月9日上午，广东省长朱小丹作政府工作报告，其中两度提到相关词汇：“推进工业机器人、3D打印等技术及其产业化发展”，“加快珠三角地区‘机器换人’步伐”。

政府的重视让相关行业倍感兴奋。不过，一些企业家告诉记者，

政府推动需要具体细则，比如进口相关先进设备时减免税收。此外，人与机器的关系也需要磨合。

制造业智能化

机器换人的背景是用工荒和劳动力成本不断上涨。因此，传统制造业密集地区浙江、广东率先尝试“机器换人”。

新年伊始的广东，除了省长报告，多个省直部门和地方政府均在不同场合提到“机器换人”。

近日，东莞市政府发布一号文，这份《关于实施“东莞制造2025”战略的意见》的红头文件提出了43条战略举措，其中第一条就是：加速开启“机器换人”的时代。2014年起，东莞市政府决定每年拿出两亿元扶持企业“机器换人”。佛山顺德也出台了鼓励措施。

在2月9日广东省政协召开的以“大力发展先进制造业和现代服务业，促进产业转型升级”为主题的座谈会中，广东省经信委、财政

厅等部门的负责人均提到了政府促进“机器换人”的具体措施。

广东省经信委技术创新与质量处处长王月琴说，今年开始，广东将连续三年通过奖补措施推动珠三角地区企业“机器换人”，今年的目标是600家企业。具体措施是，按照企业购买机器人的合同额，将10%~20%的款项反补企业。对于设备的更新也相应有一些奖补措施。

“制造业的智能化是下一步制造业转型升级的主攻方向。”王月琴透露，国务院正准备下发“中国制造2025规划纲要”，相应的，广东省也在酝酿《广东省智能制造10年规划》。

财政厅相关负责人表示，政府将加大力度支持新一轮的技术改造，通过股权投资、基金投入、贴息等方式促进智能化改造。

广东当地的机器人生产企业或受益于这些政策利好。广州机械科学研究院有限公司董事长黄兴称，该公司预计今年能卖4000~5000台机器人，而2014年这一数字是2800台。

一两年能回本

在接受采访时，广州机科院有限公司董事长黄兴历数“机器换人”的好处：机器能解放劳工，比如“冲压”经常出安全事故，使用机器人既安全又可以提高效率。常见的还有注塑取件机器人，比如汽车前面的防撞杆，注出来温度非常高，以前是一两个工人戴手套取出来，现在机器人可以完成这一工艺，价格

从十几万到二十几万的都有。

“机器换人”的好处谁都知道。但对于企业来说，最关心的问题莫过于：相对于人工，昂贵的机器什么时候能回本？

黄兴告诉记者，回本的时间长短视行业和生产规模而不同。在常见的制造工艺中，比如冲压、塑料注射取件，一般来说两年就能回本。一些最简易的机器，比如该公司最便宜的冲压机器卖5万元，这种一年就能回本。

企业要做出“机器换人”的决定并不容易。以广东唯美陶瓷集团为例，2007年该集团打算花400多万元引进七八台自动化设备，曾遭到部分集团中层的反对，认为“一台机器少则十几万元，多则五六十万元，就减几个人划不来”。

即使企业“舍得本”购买先进机器，机器和人之间也需要磨合。唯美陶集团瓷斥巨资购买的生产线在刚启用时总会出问题，严重时不得不停线检修。生产线甚至从“全自动”打回“全部要自己动”的原始状态。而且，操控机器人的编码对工人而言几近“天书”，磨合时间长达半年。

企业盼细则落地

对于“机器换人”，企业大多持积极态度，并期盼政府尽早出台细则，使鼓励政策落到实处。

其中一项企业呼吁的细则是减免相关税费。唯美陶瓷集团董事长黄建平对表示，他看中了意大利全智能的生产线，但是关税非常高，像这种设备应该纳入海关的免税名

录。黄建平称，该集团之前进口了几台3D打印机，每台都要交几十万的税。

黄兴也指出，现在很多政策缺乏可操作性，不够明晰。比如广东省在引进这方面人才时有一些奖励性补助，但是补助要落地有些麻烦。他举例说，曾有技术人才去找人力资源部门申请补助，人力资源部门说这事归科技部门管，该人才去找科技部门，又被告知是另一个部门管，“政策执行比较模糊，不利于留住人才。”

黄兴认为，政府应该在各个行业推动一些智能化改造的示范性工程，工业机器人不像汽车，买回来就能开，而是针对不同产业有不同的工艺和设计，因此推广开来有一定难度，不妨做一些示范线让大家可以直观地看到机器在生产线上的运用。

此外，对于我国制造业来说，实现机器换人还面临其他问题。南京财经大学校长刘志彪曾对媒体指出，整个机器人产业链包括上游关键零部件、中游设备制造厂和下游行业应用这三大块，国内企业目前主要集中为实现下游应用，即通过对国外采购的机器人，为下游客户进行相应的方案设计，实现利润。而产业链上游无核心零部件制造商支撑，关键零部件方面仍远远落后于外国企业，因此长期受制于人。

科技部“十二五”服务机器人重点项目专家组组长王田苗透露，国产机器人的可靠性较外资品牌仍有很大差距，其寿命只有8000小时，而外资品牌可以达到5万~10万小时。■

股权众筹监管呼唤突破障碍

文 / 孙飞

股权众筹的法律地位问题，一直受到业界关注。相比第三方支付、P2P 等互联网金融，股权众筹规模“小而美”。专家认为，我国股权众筹行业发展面临市场不成熟、投后管理、退出渠道缺乏等诸多障碍，亟待突破。

股权众筹，是指公司通过互联网渠道出让一定比例的股份，投资者通过出资入股公司获得未来收益的互联网投融资模式。第三方机构零壹财经的数据显示，2014 年我国股权众筹行业可获取的数据显示成功项目有 261 个，筹资总额 5.8 亿元；考虑到第一梯队的天使汇、创投圈、原始会等平台未公开具体项目数据，估计筹资总额至少在 15 亿元以上。

但股权众筹融资规模与 P2P 等其他互联网金融模式相比，规模仍“小得可怜”。股权众筹平台天使街联合创始人刘思宇表示，目前股权众筹行业还不是很成熟。

业内人士认为，当前股权众筹行业主要依靠创始人资源来谋求业务发展，多数平台是“资源导向型”，这种模式形成的融资门槛阻碍了大多数投资人的进入，使得规模难以做大。

建立容易发展难。“除极个别

的平台外，99% 的平台目前都不盈利，无论大小平台都是这样。”零壹财经研究总监李耀东表示，平台的盈利模式比较单一，依靠收取服务费，根本覆盖不了成本；有的平台甚至取消了手续费，采用免费模式吸引人气，依赖外部资金维持运营。

对处于发展初期的股权众筹行业，大家投投资总监雷红晖认为，当前主要问题有领投入属于兼职，在时间、精力上投入不够，项目估值虚高，投后管理不畅，无法防范联合诈骗的风险，退出渠道不完善等。

李耀东表示，投后管理由于涉及投后决策权，很多投资人没有精力也不会管理企业。由于不允许在平台上公开转让，退出机制多通过私下转让解决，投资的股权流动性不足。

与 P2P 一样，长期缺乏相关监管规则与立法支撑成为困扰股权众筹行业发展的一大问题。“证券法修订应该给股权众筹相应的法律地位，但怎么做、怎么给，还在研究过程中。”全国人大财经委副主任委员吴晓灵近日表示。

事实上，国务院常务会议在 2014 年 11 月要求“建立资本市场

小额再融资快速机制，开展股权众筹融资试点”后，股权众筹就引起广泛关注。

2014 年 12 月 18 日，中国证券业协会发布《私募股权众筹融资管理办法（试行，征求意见稿）》，公开征求监管意见。征求意见稿对于股权众筹合格投资人的规定引起较大争议。一些从业人员认为，征求意见稿规定的投资人门槛较高，不利于行业发展，也不符合互联网众筹平等的原则。

尽管存在一些不同意见，但股权众筹的监管规则、立法支持“正在路上”的良好趋势，令多数观察人士仍然看好这一行业的未来。“随着监管政策的明确，股权众筹将会更加火爆。”李耀东说。

目前，业界对股权众筹在我国资本市场的功能、地位已基本形成共识。中国人民银行金融研究所互联网金融研究小组认为，“股权众筹应成为多层次资本市场的重要补充和金融创新的重要领域，对服务实体经济与宏观杠杆水平控制至关重要。”

刘思宇认为，股权众筹行业未来将由资源导向型向流量导向型转型，今年，行业或迎来一轮规模的爆发式增长。

P2P 要走得更稳更远 离不开监管法规助力

文 / 高逸平

根据《中国 P2P 网贷行业 2014 年度运营简报》，2014 年，全国 P2P 网贷平台的投资人与借款人总计约 180 万人，较 2013 年暴增 300% 以上。全年累计成交量达 2528 亿元，是 2013 年的 2.39 倍。但同时，乱象丛生。2014 年，P2P 新增平台超 900 家，而问题平台多达 275 家，是 2013 年的 3.6 倍。仅仅 12 月，跑路平台就达 92 家，数量为 2013 年全年总和。

今年的全国两会上，李克强总理在《政府工作报告》中提出，要促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。

在企业界，中国移动浙江公司总经理郑杰和万丰奥特控股集团有限公司董事局主席陈爱莲都不约而同地聚焦 P2P，希望尽早出台网贷平台的监管政策。

中国移动浙江公司总经理郑杰：
将 P2P 运营用户数据
纳入个人征信系统建设

目前，P2P 行业乱象丛生、暗流涌动，这说明 P2P 公司正面临一系列问题与风险。

首先，监管不到位，总体上对

P2P 的管控力相对缺失。

其次，流动性及准备金有问题。从数据来看，去年第四季度成为 P2P 风险频出的高发期，而且绝大部分由流动性不佳所致。P2P 平台所谓的风险准备金大多流于形式，并没有真正起到风险防范的作用。

再次，担保及其关联有问题。有些担保机构的主体身份与网贷平台存在高关联性，实质就是自己给自己担保。

另外，信息披露及信息安全问题、征信问题也很突出。

尽管 P2P 在快速发展中出现部分问题，但我认为，整个行业发展的意义与作用也非常明显，前景看好。

所以，我建议，明确监管思路和监管内容，建立统一的行业准入机制，规范行业运行机制，加强行业自律组织建设。

还有一点也很重要，尽快推动建立 P2P 网贷信用评级体系，将电信运营商用户数据纳入个人征信系统建设，这样可以扩大征信人群范围，提高征信数据来源的准确性。

万丰奥特董事局主席陈爱莲：
建议尽快出台相关监管法规

P2P 平台借助互联网技术，将

资金需求方和资金供给方串联起来，一方面为民间巨大的闲散资金找到了出路，另一方面则为众多的小微企业和创业者提供了一种全新的小额融资渠道。

但是，网贷行业目前存在不少问题。比如，网贷平台的准入门槛尚未形成，行业自律不健全，征信体系不完善，监管法规缺失，监管部门无法可依，这些都在客观上为不良分子利用网络平台实行诈骗提供了可乘之机。

比如，个别 P2P 网贷平台违规开展资金池业务，从众多投资者中吸收资金后，再将池中资金转贷给借款方。其实质是变相集资吸储，赚取利差。少数 P2P 网贷平台在不具有经营融资性担保业务资质的情况下，涉嫌非法开展融资性担保业务。

因此，我建议，国家尽快出台 P2P 网贷平台监管法规。法规可从以下方面入手：准入门槛、合规性要求、投资人资金的安全保障、衍生品和本金业务规模杠杆限制、流动性要求和应急机制、投资者权益保护和保险制度设计、社会征信体系建设、违法追究适用条款等。



“一带一路”黄金万两

3月28日，国家发展改革委、外交部、商务部联合发布了《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》。“一带一路”再度成为全民关注的热点，那么“一带一路”到底跟我们商友有什么关系呢？我们又从中寻找到什么样的商机呢？

大热的“一带一路”到底是什么？

就算是成为媒体热词，你可能还没有来得及了解过“一带一路”这个词的含义，以及习近平主席为何提出“一带一路”。让我们用一张图来清楚告诉你吧！

共筑「一带一路」 探寻商贸新航道

一个经济带 + 一条海上之路

WHERE

丝绸之路经济带



WHO

涵盖50多个国家

44亿人口 占全球63%

21万亿区域经济体总量 占全球29%

其中发展中国家居多，基础设施建设水平普遍较差，提升空间巨大。很多国家缺水、缺电、缺铁路，他们之间交往不够顺畅，发展差距很大

人均GDP最高的卡塔尔VS最低的阿富汗（2013年）

卡塔尔（最高） 9.4万美元

阿富汗（最低） 665美元

按照世界银行标准，“一带一路”战略所涉国家中

高收入国家

人均GDP

在12476美元以上

人口约3亿

占6.9%

低收入国家

人均GDP

在1045美元以下

人口约2.9亿

占6.7%

中等偏下及低收入国家

人均GDP

在1046~4125美元以下

人口约23.9亿

占55.2%

即便是高收入国家，也大多主要依靠能源出口，产业结构单一，不利于可持续发展。

WHAT

一带一路是一种理念和倡议

对于中国的意义在于：



一带一路的资金运转

资金来源

- 1、巨额外汇储备
- 2、沿线省份的地方版丝路基金及其他类型基金
- 3、以债权、基金等形式吸收社会资本
- 4、取消地域限制后境内企业、商业银行在境外发行的人民币债券

资金池

- 1、丝路基金（2014年12月29日，正式在北京注册，并于2015年1月6日运营）
- 2、亚洲基础设施开发银行（亚投行，预计年内投入运作）
- 3、金砖国家开发银行（预计2016年成立）
- 4、上合组织开发银行（尚无确定时间表）

被用来搞

基础设施
能源开发
产业合作
金融合作

WHY

对内

加强区域协同
打破原有点状、块状的发展模式，向纵横方向延伸，强调省区间互联互通。

盘活存量经济

“一带一路”的推进也有利于扩大在周边区域人民币跨境使用，推广人民币支付系统。同时活用巨额外汇储备。

消化产能过剩

IMF测算中国全部产能利用率不超过65%，缺乏基础设施建设的国家恰恰需要性价比高的中国建设业务。

对外

资本带动产能输出
传统的出口市场增量空间不大，在国内消费加速启动难以推进的情况下，以资本输出带动产能输出，开辟新的出口市场是很好的抓手。

拓展外交存在

“一带一路”在亚信峰会、中国·东盟领导人会议等国际会议上成为最受关注的主题，各国领导人认同感不断加强。

扭转国际收支困境

过度重视GDP忽略GNP导致中国一直深陷对外净资产与负收益并存的窘境。简单来说，中国作为借给别人钱的人竟然还要给别人支付利息。

WHEN

2013年9月、10月 习大大在哈萨克斯坦和印度尼西亚分别提出

2014年11月4日 中央财经领导小组第八次会议习大大表示尽早确定时间表，并提出建立亚洲基础设施投资银行和设立丝路基金

2015年2月1日 推进“一带一路”建设工作会

2015年3月5日 李克强总理在政府工作报告中三提“一带一路”

2015年3月 博鳌论坛

HOW

“一带一路”战略的发力点在于
通路、通航、通商

因为目前西部基础设施薄弱，为了更好的外联内呼，打通顺畅的交通动脉是第一位的。所以铁路、公路、口岸、民航、油气管道都将是建设或升级改造的重点。

风险与困难

“一带一路”战略提出，是中国经济崛起必然产物，也必然会面临各种困难阻力

A 如何处理大国关系？

美国 俄罗斯 印度

B 如何处理效果关系？

今天一带一路上的许多国家尤其是小国，在古代丝绸之路的时候，并不是我们平等的伙伴而是我们的藩属。丝路时代的回忆对于他们来说，可能并没有我们想象的那么美好。避免过去天朝上国自大心态，打消这些国家的顾虑

C 如何应对实施投资项目层面的各种具体困难与风险：

大规模投资开发的环境影响

我国大型国有企业的外部印象

外国政策与政局变化风险

与对象国文化、制度、风俗的磨合

... ..

资料来源：央视、人民日报

“一带一路”大变局：重构未来十年中国经济的逻辑

文 / 管清友

作为习近平总书记亲自推动的“一号工程”，“一带一路”可能成为未来十年最重要的国家战略，没有之一。如果仅仅把“一带一路”看成一个区域规划，那肯定低估了“一带一路”的影响。从历史视角来看，“一带一路”可能改变中国在宏观政策、经济增长、政府行为以及国际收支等

方面的运行逻辑，也会对现有的国际经济金融格局产生深远的影响。

重构宏观政策的逻辑

“一带一路”标志着中央逐步从需求紧缩倒逼供给改革转向需求扩张配合供给改革的思路。2014年之前，

中央的思路是通过相对中性的需求管理来倒逼供给改革，但由于内部反腐带来的地方政府消极怠工以及外部全球经济再平衡带来的压力，这种思路在实际执行中的紧缩效应超出了预期。从2014年下半年开始，中央开始逐步摒弃需求紧缩的思路，先后采取了降准降息等需求扩张政策，但总

体上看，对总需求的管理仍然偏紧。2015年可能成为真正具有转折点意义的一年，而这次转折的核心抓手就是“一带一路”战略的实施。

历史上看，任何一个新兴大国在经过起飞的初期都是依靠投资和出口，而经过高速的投资和出口增长之后，当外部环境发生变化、经济增长点青黄不接的时候，都容易陷入产能严重过剩的困境。这个阶段往往需要政府政策思路的大胆突破和转型。美国在二战之后的马歇尔计划，日本70年代的列岛改造计划，都是如此。这两个计划对美国和日本经济带来了深远影响。如今，习近平总书记提出的“一带一路”大战略也可能成为中国经济的重大转折点。

重构国家资产负债表

从国际收支的角度看，“一带一路”是中国在新常态之下对国家资产负债表的改造计划，也是中国在国际舞台上重构亚洲乃至全球秩序的一次战略尝试。过去中国的开放是以贸易为中心的、被动的单向开放，未来中国的开放将是以投资为中心的、主动的双向开放，既要引进来，又要走出去。中国在连续三十多年的高速增长之后，不仅积累了巨额的国内财富，同时也积累了大量的海外财富。截至2014年，中国已拥有6.3万亿美元海外资产，净资产达到1.8万亿美元，是仅次于日本的全球第二大海外净资产国。但遗憾的是，中国如此庞大的海外净资产却一直伴随着“负收益”，这主要源自对外资产和负债结构的不匹配，即我们的对外资产60%以上是央行手中低收益的外汇储备，对外负债则有接近60%是低成本的外商直接投资，两者的收益差导致我们在手握巨额净资产的同时却要向别人支付投资收益。从宏观上讲，这实际上是通过牺牲GNP来换取GDP，并

不符合国民福利最大化的原则。

扭转这种困境的关键在重构国家的资产负债表，即加快非央行部门的对外直接投资，优化对外资产结构，提高对外资产的战略收益。过去央行集中管理外汇资产的结果是大量配置美债等资产，这种资产不仅经济收益低，而且在一定程度上为美国和美元做了嫁衣，妨碍了人民币的国际化，不符合中国的政治利益。现在通过“一带一路”等国际战略的实施，推动国内企业赴海外投资，既能推动国家对外资产的多元化，又能拓展中国的海外存在，推动战略外交，一举两得。

重构全球金融版图

中国国家资产负债表的重构还将深刻地改变国际金融版图，未来中国主导的亚投行将大有作为，打破美国主导的世界银行、IMF和日本主导的亚洲开发银行对国际金融版图的垄断。历史上，日本和美国在这个阶段同样都积累了大量的外汇储备，而当国家需要通过对外产能输出化解产能过剩时，外汇储备恰好可以用于为国内企业的海外拓展提供融资支持，最好的方式就是建立多边金融机构。美国主导建立了世界银行，日本主导建立了亚洲开发银行，这一方面可以支持本国的海外投资，另一方面也让两国在国际舞台上掌握了更大的话语权，这正是目前中国最为需要也最为欠缺的，而亚投行的出现将彻底改变这一窘境。英国、德国、法国、意大利等美国的西方盟友已经先后宣布加入亚投行，韩国、澳大利亚后来也宣布加入，由美日垄断的国际金融版图开始悄然瓦解，这或许意味着一个金融多极化的新时代。

重构经济运行的逻辑

“一带一路”可能点燃继1992

年南巡、21世纪初入世和2009年四万亿之后的第四次投资热潮。改革开放以来，中国经历了三次投资热潮。第一次是1993年，1992年邓小平南巡讲话之后，1994年分税制改革之前，各地掀起市场经济的第一波投资热潮，当年全社会固定资产投资增速达到创纪录的62%。第二次是2003年，亚洲金融危机之后的产能收缩告一段落，在2001年入世的制度红利和人口红利叠加的影响之下，房地产和制造业投资迎来黄金增长期，推动全社会固定资产投资连续三年保持25%以上的高增长，直到金融危机爆发。第三次是2009年，面对全球金融危机带来的巨大压力，中央果断推出4万亿的一揽子刺激计划，当年固定资产投资增速达到30%，拉动中国经济迅速触底回升。在那之后，投资便在产能过剩的压力之下持续回落。尤其是2013年八项规定以来，地方政府明显消极怠工，全社会的固定资产投资增速从20%以上大幅滑落至15%，创2001年以来的新低。

不过，随着“一带一路”战略进入落实阶段，投资低迷的趋势可能出现逆转，中国经济的第四次投资热潮可能即将拉开序幕。从纯经济角度看，相关项目建设将直接或间接地拉动投资和经济增长。我们根据公开新闻收集的信息统计，各地方“一带一路”拟建、在建基础设施规模已经达到1.04万亿元，跨国投资规模约524亿美元，考虑到一般基础设施的建设周期一般为2~4年，2015年国内“一带一路”投资金额或在3000亿~4000亿元；而海外项目（合计524亿，每年约170亿美元）基建投资中，假设1/3在国内，2015年由“一带一路”拉动的投资规模或在4000亿元左右。考虑到基建

乘数和 GDP 平减指数的影响，我们预计将拉动 GDP 增速 0.2–0.3 个百分点。

重构地方政府行为模式

从政治角度看，一带一路可能重新改变地方政府的行为模式，由此产生的经济带动作用可能远超预期。

就像一颗炸弹扔进炸药库，它不单是一颗炸弹，更是一个导火索，新一轮的地方政府投资冲动可能随之引爆。各地方政府都已经认识到，“一带一路”是习近平总书记亲自推动的最重要的国家战略，没有之一。从 2015 年地方“两会”透露的信息来看，各地都在争先恐后地上项目，对接“一带一路”战略，希望把自己打造成一

带一路的关键节点。这可能从根本上逆转近年来反腐导致的地方政府消极怠工现象，使地方政府被压抑的投资冲动重新爆发。从这个角度说，如果只把一带一路看成一个产能输出的中国式马歇尔计划，恐怕是严重低估了其影响。（作者系民生证券总裁助理、研究院执行院长）

“一带一路”战略蕴藏无限机遇

文 / 经济日报

习近平总书记在 2013 年 9 月和 10 月先后提出了建设“新丝绸之路经济带”和“21 世纪海上丝绸之路”的战略构想，这一构想已经引起了国内和相关国家、地区乃至全世界的高度关注和强烈共鸣。之所以产生如此巨大的效果，就在于这一宏伟构想有着极其深远的意义，蕴藏了无限的机遇。

“一带一路”战略的重要意义

“一带一路”战略构想意味着我国对外开放实现战略转变。这一构想已经引起了国内和相关国家、地区乃至全世界的高度关注和强烈共鸣。之所以产生了如此巨大的效果，就在于这一宏伟构想有着极其深远的重要意义。

首先，“一带一路”的战略构想顺应了我国对外开放区域结构转型的需要。众所周知，1978 年召开的党的十一届三中全会开启了中国改革开放的历史征程。从 1979 年开始，我

们先后建立了深圳等 5 个经济特区，开放和开发了 14 个沿海港口城市和上海浦东新区，相继开放了 13 个沿边、6 个沿江和 18 个内陆省会城市，建立了众多的特殊政策园区。但显然，前期的对外开放重点在东南沿海，广东、福建、江苏、浙江、上海等省市成为了“领头羊”和最先的受益者，而广大的中西部地区始终扮演着“追随者”的角色，这在一定程度上造成了东、中、西部的区域失衡。“一带一路”尤其是“一带”起始于西部，也主要经过西部通向西亚和欧洲，这必将使得我国对外开放的地理格局发生重大调整，由中西部地区作为新的牵动者承担着开发与振兴占国土面积三分之二广大区域的重任，与东部地区一起承担着中国走出去的重任。同时，东部地区正在通过连片式的“自由贸易区”建设进一步提升对外开放的水平，依然是我国全面对外开放的重要引擎。

其次，“一带一路”战略构想

顺应了中国要素流动转型和国际产业转移的需要。在改革开放初期，中国经济发展水平低下，我们亟需资本、技术和管理模式。因此，当初的对外开放主要是以引进外资、国外先进的技术和管理模式为主。有数据显示，1979 至 2012 年，中国共引进外商投资项目 763278 个，实际利用外资总额达到 12761.08 亿美元。不可否认，这些外资企业和外国资本对于推动中国的经济发展、技术进步和管理的现代化起到了很大作用。可以说，这是一次由发达国家主导的国际性产业大转移。而今，尽管国内仍然需要大规模有效投资和技术改造升级，但我们已经具备了要素输出的能力。据统计，2014 年末，中国对外投资已经突破了千亿美元，已经成为资本净输出国。“一带一路”建设恰好顺应了中国要素流动新趋势。“一带一路”战略通过政策沟通、道路联通、贸易畅通、货币流通、民心相通这“五通”，将中国的生产要素，尤其是优质的过剩产能

输送出去，让沿“带”沿“路”的发展国家和地区共享中国发展的成果。

第三，“一带一路”战略构想顺应了中国与其他经济合作国家结构转变的需要。在中国对外开放的早期，以欧、美、日等为代表的发达经济体有着资本、技术和管理等方面的优势，而长期处于封闭状态的中国就恰好成为他们最大的投资乐园。所以，中国早期的对外开放可以说主要针对的是发达国家和地区。而今，中国的经济面临着全面转型升级的重任。长期建设形成的一些产能需要出路，而目前世界上仍然有许多处于发展中的国家却面临着当初中国同样的难题。因此，通过“一带一路”建设，帮助这些国家和地区进行比如道路、桥梁、港口等基础设施建设，帮助他们发展一些产业比如纺织服装、家电甚至汽车制造、钢铁、电力等，提高他们经济发展的水平和生产能力，就顺应了中国产业升级的需要。

第四，“一带一路”战略构想顺应了国际经贸合作与经贸机制转型的需要。2001 年，中国加入了 WTO，成为世界贸易组织的成员。中国“入世”对我国经济的方方面面都产生了巨大影响。可以说，WTO 这一被大多数成员国一致遵守的国家经贸机制，在一定程度上冲破了少数国家对中国经济的封锁。但是，近年来国际经贸机制又在发生深刻变化并有新的动向。“一带一路”战略与中国自由贸易区战略是紧密联系的。有资料显示，目前我国在建自贸区，涉及 32 个国家和地区。在建的自由贸易区中，大部分是处于“一带一路”沿线上。因此，中国的自由贸易区战略必将随着“一带一路”战略的实施而得到落实和发展。

“一带一路”建设面临的新机遇

“一带一路”是一个宏伟的战略

构想，它的建设过程不仅涉及众多国家和地区，涉及众多产业和巨量的要素调动，这其间产生的各种机遇不可估量。主要有以下几方面：

第一，产业创新带来的机遇。产业创新涉及产业转型升级和产业转移等带来的红利。随着“一带一路”战略的实施，中国的一些优质过剩产业将会转移到其他一些国家和地区。在国内，因为市场供求变化，一些过剩的产业，也许在其他国家能恰好被合理估值；在国内，因为要素成本的上升而使一些产业、产品失去了价格竞争力，也许在其他国家，较低的要素成本会使这些产业重获生机。在国内，因为产品出口一些发达国家受限而影响整个产业的发展，也许在其他国家就能绕开这些壁垒，等等。此外，由于产业转移引致的产业转型升级更是机遇无限，比如技术改造、研发投入、品牌树造等等都会给投资者带来无限机遇。

第二，金融创新带来的机遇。“一带一路”战略的实施首先需要充足的资金流，巨量的资金需求只能通过金融创新来解决。我们已经发起设立“亚投行”和“丝路基金”，但这也只能解决部分资金问题，沿“带”沿“路”国家和地区一定会进行各种金融创新，包括发行各种类型的证券、设立各种类型的基金和创新金融机制等等，这其间的红利和机遇之多甚至是不可想象的。

第三，区域创新带来的机遇。“一带一路”本质上是一个国际性区域经济的范畴，随着“一带一路”战略的实施，必将引发不同国家和地区的区域创新，这包括区域发展模式、区域产业战略选择、区域经济的技术路径、区域间的合作方式等等，这其间的每个创新都蕴涵着无限的机遇。

“一带一路”战略实施中应注意的问题

“一带一路”战略的实施不仅有机遇也充满了挑战，需要我们有一定的风险意识，并未雨绸缪。

首先，自 1999 年以来，中国政府就一直鼓励企业“走出去”。最初的投资大多集中于一些全球贫穷国家的资源开采项目上。近年来，随着国内经济实力的不断增强，中国对外投资首次超过了外资流入，对外投资也被引导到发展中经济体和发达经济体中的更为引人注目的项目上。五六年前，中国“走出去”模式基本上围绕着大宗商品，现在开始在一些实行竞标机制的国家承建基础设施项目。我们知道沿“带”沿“路”的一些发展中国家还是比较愿意接受我们的投资，但由于其中一些国家政局并不是十分稳定，不同党派之间的理念差别很大，一旦一个党派下台，就会改变过去的对外政策，这必将给我国在这些国家的投资带来巨大风险。因此，我们在具体实施“一带一路”战略时必须对这些国家的政治格局、法律环境等进行仔细研究，在投资之前做好风险应对的预案，将投资的风险降到最低。

其次，“一带一路”战略实施中的任何创新其实都会有潜在的风险，尤其以金融为主的虚拟经济创新蕴含的乘数式风险，需要我们时时刻刻保持高度警觉。

最后，实施“一带一路”战略必须得与国内经济状况相适应。我们要看到，中国的产能过剩是相对的；实际上，国内在基础设施建设方面仍有很大空间，大有可为。如果我们不顾及国内的这些实际需求而一味向国外投资和转移产业，有可能会产生对国内投资的挤出效应和产业的“空洞化”。对此我们要提高警惕。

亚投行助力一带一路 万亿美元蛋糕待分享



文 / 证券日报 丁鑫

3月31日，瑞典和吉尔吉斯斯坦正式宣布申请作为意向创始成员国加入亚洲基础设施投资银行（以下简称亚投行），并向中方提交了书面确认函。随着“一带一路”的路线图逐步清晰以及亚投行的创立，全球基础设施建设迎来新一轮的热潮。

从近日发布的《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》看，基础设施互联互通已经成了“一带一路”战略的首要前提，而亚投行则将成为“一带一路”建设支持的重点机构。

国家开发银行董事长胡怀邦表示，亚投行是为亚洲量身定制的政府主导多边金融机构，按照国际上多边金融机构的规则来运作的。组建亚投行，应规划先行，在“一带一路”行动规划以及亚洲基础设施互联互通规划下来选择项目。

国家发改委原副主任、中国国

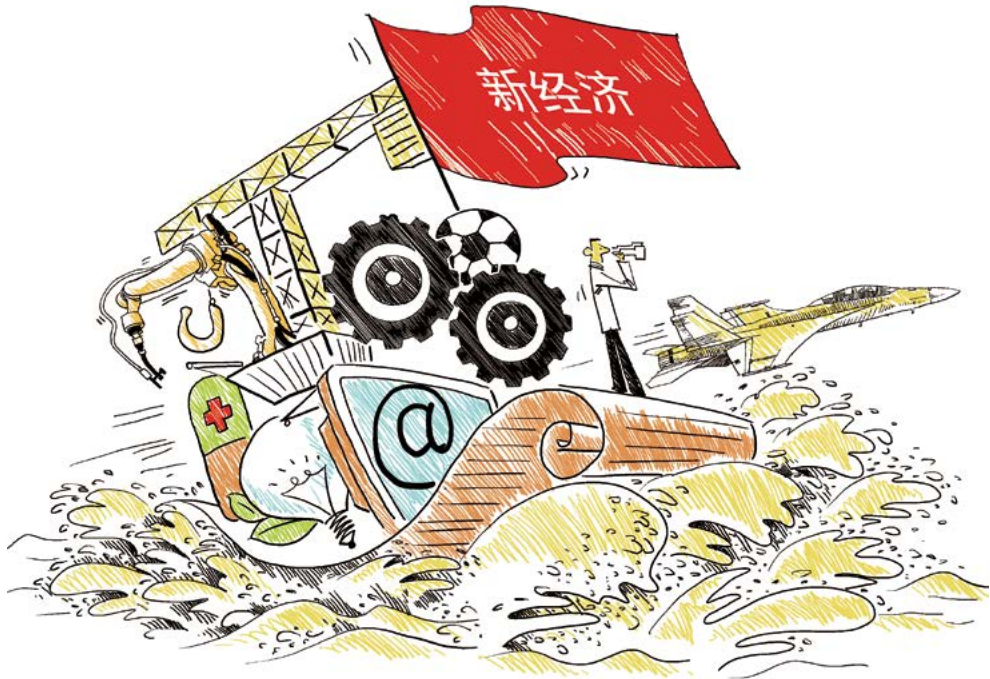
际经济交流中心常务副理事长张晓强表示，亚洲开发银行和国内专家曾做过分析，从现在到未来十年，亚洲基础设施一年投资资金量约8000亿美元，而亚洲这些国家大体上只能解决4000亿美元，资金缺口巨大。因此，中国倡议设立亚投行、丝路基金为基础设施的建设和互联互通起到促进作用，沿线国家普遍希望通过有效途径，实现和平稳定的可持续发展。

对此，中投顾问宏观经济研究员白朋鸣在接受《证券日报》记者采访时表示，发展中国家尤其是东南亚地区国家，目前仍然处在经济发展中期，存在巨大的基础设施建设的需求，包括交通、电力、水利等，迫切需要改善和新建。相关统计数据显示，全国各地与“一带一路”相关的拟建、在建基础设施规模已经达到1.04万亿元人民币，仅2015年将拉动投资规模或达4000亿元；未

来10年内，亚洲基础设施建设总计需要8万亿美元至10万亿美元的资金。

民生证券发布的研究报告认为，随着“一带一路”建设的逐步展开，通向东南亚的基础设施建设宜率先启动，巴基斯坦瓜达尔港、斯里兰卡汉班托塔港等印度洋战略性港口或成为“一带一路”首批战略港口。中国中铁、中国铁建和中国交建三大基础设施建设与海外项目施工企业应加快推动海陆交汇、互联互通。

白朋鸣进一步分析称，我国基建投资经历了前几年的高速发展期，如今已经面临“基础设施建设外溢”的局面，通过“一带一路”以及亚投行的推动，我国基建行业、产业链上下游有望焕发生机、活力，实现产业转移，有利于消化过剩产能，推动产业转型升级。同时加强与周边国家和地区的互联互通，提高整体的经济效益，从而带动我国宏观经济的发展。



“一带一路”和“互联网+” 推升文化产业发展

文 / 光明日报 陈晨 杨君 刘伟

踏入2015年，我国经济发展新常态的特征已经明朗，“一带一路”和“互联网+”的热潮席卷而来。日前公布的《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》提出推动中国与沿线各国广泛开展经济、文化等多领域的交流合作；以互联网为基础平台的“互联网+”也为文化产业发展带来了无限的想象空间。2015年，文化产业在新常态背景下如何发展？“一带一路”和“互联网+”将为文化产业发展带来哪些机遇和挑战？4月1日，光明日报文化产业研究中心召开“2015年文化产业发展态势”季度分析会，与会专家就此展开了深入的讨论。

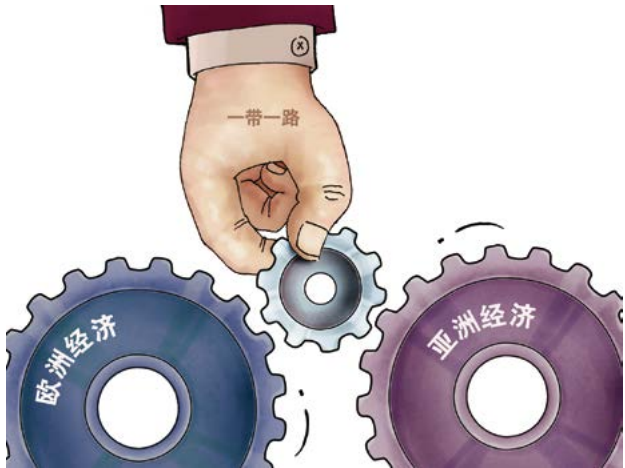
新常态下如何抓住机遇

我国经济发展进入新常态，正从高速增长转向中高速增长，经济发展方式正从规模速度型粗放增长转向质量效率型集约增长。李克强总理在今年的政府工作报告中指出，必须坚持不懈依靠改革推动科学发

展，加快转变经济发展方式，实现有质量有效益可持续的发展。新常态下，文化产业发展面临怎样的机遇，该如何进一步挖掘潜力、发挥作用？

在我国经济进入新常态的大背景下，传统产业相对饱和，新产品、新业态正大量涌现，融合发展渐成

趋势，继续深化改革也成为各方共识。近年来，文化产业与科技、金融等领域融合发展，顺应了新常态的发展趋势。国家新闻出版广电总局规划发展司副司长李建臣指出，从近年的发展看，文化产业蓬勃发展势不可当。党的十八届三中全会对文化体制改革进一步进行了部署，



这些改革措施的实施将释放新的发展活力。

中央财经大学文化经济研究院院长魏鹏举认为，新常态对应的是一种以创新为内涵的经济形态，发展更强调创新带来的内生增长活力。这种发展模式，教育、科技、文化是最重要的内生因素，文化创新和文化产业的发展将在经济增长中发挥更突出的作用。

今年的政府工作报告提出，要打造大众创业、万众创新和增加公共产品、公共服务“双引擎”。创业、创新的重要性被提到了一个新的高度。在中国人民大学文化创意产业研究所所长金元浦看来，大众创业、万众创新（“双创”）概念的提出与文化产业的发展相契合，将增强文化产业发展的活力和创造力。“双创”的提出将推动新的创意潮和创业潮，改变了过去缺乏原创、以模仿为主的发展方式，开创了关注创造力的新时期。

“在新常态下，文化产业的发展应抓住两个关键词，‘整合’和‘创新’。”北京新元文智咨询公司董事长刘德良介绍说，整合就是产业在现有条件下通过整合并购释放出更多资源，构建更完善合理的市场体系；还应积极利用新技术、新业态和新模式倒逼原有产业管理模式

改革，进而实现产业转型升级。

魏鹏举表示，实现文化产业的持续健康发展，把无形资产纳入GDP核算是必由之路。文化企业面临融资难等问题的症结在于很多无形资产难以量化，应构建知识产权、品牌等无形资产的评估体系，而这一工作的前提是将无形资产纳入GDP核算体系。此外，新常态下，文化产业的发展还要抓两个重点：顺应创新时代到来，建立完善文化创业园区，培养文化“创客”；培养文化欣赏，鼓励文化消费，创造文化需求，为文化产业发展提供持续动力。

北京漫园投资集团有限公司董事长杨青山结合自身经验说，应构建文化经济发展的生态圈，为文化产业发展创造良好的外部环境。要打造文化产业集聚区，抓住一两个龙头企业或龙头项目做到深入，提高支持政策的针对性。还要注重政府和市场的双轮驱动，“两只手”科学分工、密切配合，为文化产业发展保驾护航。

“一带一路”能否拓宽发展空间

3月28日，国家发展改革委、外交部、商务部联合发布《推动共

建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》，在合作重点中提出了加强与沿线各国的文化交流、积极开展文化产业合作、塑造和谐友好的文化生态的新要求。原本就承载着几千年中华文化内涵的“一带一路”战略的实施，给中华文化走向世界及文化产业的发展提供了绝佳的机遇。

“‘一带一路’既是经济带，也是文化带，它既包含经济交流，也包含文化交流。”在魏鹏举看来，任何文化的交流一定伴随着经济的交流，文化实力和经济实力如影随形。文化经济的基础建设既是“一带一路”基础建设的一部分，也是“一带一路”彰显文化特性的重要手段。有了文化经济，“一带一路”才有人情味，才有真正的吸引力。

北京市文化创意产业促进中心主任梅松表示，“一带一路”的基础设施建设实现的是发展空间的问题，而只有通过文化交融才能巩固“一带一路”的经济发展成果。中国在融合“一带一路”古老文化和现代文明中扮演着很重要的角色。发展“一带一路”的文化经济，文化企业 and 非文化企业都应当承担文化传播的责任。对文化企业来说，目标是孵化出一批真正为“一带一路”生产文化产品的企业。

“摆脱本土消费的生产倾向，更多从国外文化市场的角度开发文化产品。”刘德良建议，中国的海外企业在“一带一路”战略实施中积极开展文化交流活动，承担文化塑造的责任，让中华文化赢得当地人民的尊重和喜爱，也就实现了本土文化在国际社会的最大效益。

北京歌华文化发展集团有限公司总经理李丹阳建议，做好“一带一路”的顶层文化战略规划，充分发挥文化协同对国家战略的重要支撑作用，让文化的传播配合国家重大战略的实施。其次要在文化产业“引进来”与“走出去”的过程中实现文化的相互欣赏和相互融合，尊重当地文化进行文化产品的创新设计。

在“一带一路”战略下文化产业该往什么方向发展？北京朝方科技有限公司总经理杨峰谈到茶文化和丝绸文化的“走出去”。他坦言，在这个过程中，遇到了不少问题，最主要的是缺少政策的支持和龙头企业的引导作用，要通过产业投资、创投投资等方式进行合理的政策引导。

对此，北京中视东升文化传媒有限公司董事长高素梅认为，政策的引导必须遵循市场的需求和规律，只有市场才能了解不同国家当地人民的需求。当前我国文化产品在全球文化市场的占有率还比较低，文化产业要想“走出去”，必须要依靠市场的力量。

魏鹏举建议，可以实行“丝路公共工程艺术计划”，挖掘丝路文化的渊源，并进行现代呈现。将丝绸之路的文化特点和历史底蕴赋予更多的内涵和附加值，不仅提高了文化的经济效益，也彰显了文化的社会效益。

“互联网+”如何创新业态

今年的全国两会上，“互联网+”首次在政府工作报告中亮相，便引发热议。“互联网+”代表着一种新的经济形态，在这种经济形态下，互联网在生产要素资源配置中的优化和集成作用可以得到充分发挥，互联网的创新成果也将深度融合于经济社会各领域之中，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新态势。

如今，多数人的生活都离不开互联网。中国互联网络信息中心(CNNIC)发布的《第35次中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至2014年12月，我国网民规模达6.49亿人，互联网普及率达47.9%。互联网凭借如此高的普及率改变着人们的生活习惯，也为“互联网+”的经济构想提供了无限的想象空间。而具体到与政治、经济、文化、社会发展息息相关的文化产业，“互联网+”又将其发展带来哪些改变呢？

在金元浦看来，“互联网+文化产业”意味着文化和科技的高度融合。“如果说创客空间讲的是草根创业，那么‘互联网+’则将从更高的层面上对国家的整体经济发展带来巨大变化。过去，我国的文化产业发展寄希望于政府部门，但在市场起决定性作用的情况下，完全依赖政府扶持也有弊端。比如我国动漫产业的很多从业者盯着政府补助，导致真正好的创作不能被激发出来。”金元浦认为，“互联网+”可以引导文化产业更贴近市场，市场化的发展方向能实

现文化产业从以政府部门引领的自上而下发展模式向以企业为主自下而上发展的转变过程。

过去一年，以阿里巴巴、腾讯、百度三巨头为代表的大型互联网企业频频将触角伸到文化产业领域。以阿里为例，收购文化中国、注资恒大、入股优酷土豆、入股光线传媒……阿里加码文化产业的动作着实让人应接不暇。大型互联网企业对文化产业的“偏爱”，也为文化产业的投融资方式带来了转型期盼。

金元浦表示，“互联网+”突破了产业的界限，实现了更高端的文化产业投融资方式。一直以来，因为牵涉到人才、创意等许多难以估量的无形资产，文化企业的发展都受到融资难问题的困扰。而大型互联网企业的进入，改变了这一困局。

刘德良认为，“互联网+”呈现出的一个趋势是以内容和软件推动硬件设备的升级和转型，这将成为未来新的发展方向，“现在许多互联网企业生产手机，他们都是以软件和内容去推动智能手机的升级、创新。在智能汽车领域也有百度、阿里巴巴等互联网企业的参与，核心也是利用内容加软件的形式来推动汽车生产。”他认为，未来，智能手机、智能汽车、智能穿戴设备、智能家居等都有很大的市场，而这些产业与文化产业的结合，将推动硬件和内容的结合，可以创造出无限的想象空间。

李丹阳表示，“互联网+文化产业”的发展目标是在信息化、物联网、智能化的大环境下，实现科学技术、文化艺术、创意设计等产业的横向打通，再利用孵化器模式和创投模式融合的新业态，实现文化产业的高速发展。■

利用微信售假终被判刑

文 / 陈洋根

“LV”、“普拉达”和“欧米茄”这样的名包名表，在她这里，只要花市场价的几十分之一，也就是几百块钱就能买到。

4月1日，36岁的何女士因销售假冒注册商标的商品罪，被杭州经济技术开发区法院判处有期徒刑一年，缓刑两年，并处罚金人民币6万元。

原来她在微信朋友圈销售的奢侈品全都是山寨货。据了解，何某也是杭州乃至浙江省内利用微信平台售假而获刑的第一人。

老公做生意失败 她选择了售假谋生

何女士老家在台州，大学毕业后曾留校任职。丈夫经商，一开始生意做得很好，家境殷实。安稳体面的工作和幸福的家庭，她曾经是很多人羡慕的对象。

后来，何某发现自己怀孕了，于是辞去工作，安心在家当全职太太。可是，由于丈夫投资失败，完全改变了两个人的生活轨迹。

为何走上售假的路？何某说，丈夫瞒着她把家里所有的钱都用于投资，因为投资失败不但公司破产，家里也变得一无所有，还欠了好几十万元的债。

事后，丈夫抛弃了她和孩子，独自回了台州老家。何某说，自己性格倔强，不愿再回老家找负心的丈夫，于是留在杭州找了份普通的工作，开始上起了班。

孩子要抚养又要交房租，何某感到了生活压力。到2013年5月底的时候，何某发现在广州的朋友小吴做起了微商，在微信上发布“香奈儿”、“GUCCI”、“迪奥”、“普拉达”等奢侈品A货的销售信息，对方还托她转发消息到朋友圈。

何某转发这些“奢侈品”的销售信息后，果然有生意上门，很多朋友都来向她打听价格，想要购买。何某

于是决定做一名专职的微商。

一年不到假名牌卖了 10 万余元 买家大多知假买假

到了2013年6月底，何某觉得从小吴那里拿货比较贵，于是便亲自去了广州，在白云区找到了五六家供货商。

同时，为了招揽生意，何某开通两个专门的微信号发布销售信息，朋友圈里大多是她的同学、朋友，还有不少同学、朋友的妻子因为看到何某发布的销售信息，而主动加其好友。

为了满足不同顾客的需求，何某又特地从供货商处要来多种品牌商品的图片发布至朋友圈，每张照片上都能清晰地看到“PRADA”、“LV”、“IWC”、“Cartier”等奢侈品的品牌字样。

其实何某和她的朋友们大多知道，这些价格明显低于市场价格的“奢侈品”都是A货，也就是假货。短短几个月，何某发布的销售动态已达百余条，微信聊天窗口总是信息不断。截至2013年12月，销售金额累计超过10万元。

因为上家被查，何某微信朋友圈售假也被暴露。2013年12月，杭州警方搜查了何某的“奢侈品”存放仓库，现场查获了“路易威登”、“色丽耐”、“普拉达”、“香奈儿”的钱夹、背包和饰品，“欧米茄”、“沛纳海”、“江诗丹顿”、“万国”的手表等24件商品，何某也被警方传唤。

法院审理后认为，被告人何某明知是假冒注册商标的商品而予以销售，销售金额数额较大，其行为已构成销售假冒注册商标的商品罪。鉴于何某归案后如实供述罪行，系坦白，又系初犯，有悔罪表现，经审前社会调查符合社区矫正条件，且属怀孕的妇女，可依法予以从轻处罚并适用缓刑。



苹果供应商不是那么好当的

文 / 朱禁弢

近期登陆创业板的蓝思科技，将一个默默无闻的女人带火了，她就是成了女首富的蓝思科技董事长周群飞。风光的背后有辛酸，在羡慕女首富的同时，也应该看到背靠苹果公司等大树在手机供应商竞争之惨烈，生存之艰难。

此前就有不少公司凭借苹果公司的巨额订单而迅速“暴富”，实际上，这类公司一旦技术跟不上苹果的要求，则迅速被抛弃，由盛转衰。

背靠苹果三星好乘凉？

根据蓝思科技披露的招股说明书（申报稿），蓝思科技的主营业务是视窗防护玻璃的研发、生产和销售，主要产品是视窗防护玻璃（俗称手机盖板）。周群飞和郑俊龙夫妇合计持有（包括直接持有和间接持有）公司99.09%的股份，是公司的实际控制人。

蓝思科技所生产的视窗防护玻璃是消费电子产品手机、平板电脑、笔记本等的重要零部件，这些产品几乎都卖给了苹果和三星。

招股书披露，蓝思科技近年来业绩逐年递增。2012年－2014年，蓝思科技分别完成营业收入111.63亿元、133.52亿元和144.97亿元，净利润分别为19.96亿元、24.4亿元和11.76亿元。其中，2011年至2014年1－6月，蓝思科技客户高度集中，对前五大品牌客户的销售占比分别为94.26%、96.25%、93.1%和88.85%，其中对苹果和三星的销售占比分别为80.28%、87.65%、83.6%和71.97%。

尽管背靠苹果和三星赚得盆满钵满，但其背后隐藏的风险却不可小觑。“有幸成为苹果供应链的公司，是促进企业快速增长的一剂兴奋剂，但与此同时，一旦掌握话语权的苹果公司采用其他新技术，则面临巨额订单流失，大量固定资产设备和工人闲置，巨额现金流被垫付的困境。”业内人士孙燕飏对记者表示。

实际上，蓝思科技也在其招股书中坦承这种风险，“如果个别或部分主要客户因行业洗牌、意外事件等原因出现停产、经营困难、财务情况恶化等情形，将会影响公司的正常经营和盈利能力。”

傍苹果的胜华科技曾被抛弃

傍上苹果这样的“高富帅”是令业界羡慕的，然而，在科技日益更新之下，“傍大款”也不一定意味着业绩有保障。

去年，台湾地区的触控行业巨头胜华科技的倒下，让业界印象深刻。自去年 11 月份，当地法院对胜华科技裁定重整和紧急处分以来，进展依旧缓慢。今年 2 月 13 日，胜华科技披露，当地法院同意公司此前重整的裁定继续延长 90 天。截至 2014 年三季度，胜华科技负债总额为 535 亿元新台币（折合人民币约 106 亿元）。“胜华科技就是傍苹果后被抛弃的典型代工企业，盛极而衰。”孙燕飏称，此前胜华科技是 iPhone 4 和 iPad 触摸屏的主要供应商，根据市场前景进行了厂房和生产线扩建，但苹果生产 iPhone 5 以后，转向更薄的显示屏技术即内嵌式的显示屏，胜华科技被苹果抛弃。“和苹果合作的供应链企业，基本话语权和主动权都掌握在苹果手中，一般是供应商有了新技术，得到苹果认可后才会采用。”孙燕飏说，“一旦苹果采用其他新技术，订单基本就终结了，巨额资金被垫进去，大量的固定资产设备和工人面临闲置，而且很难找到这样大规模的厂家合作，胜华科技就是这样倒闭的。”

蓝思科技也表示，如果未来苹果、三星大幅减少或停止向公司下达订单或降低视窗防护玻璃的采购价格，公司的经营业绩将会受到严重的不利影响，不排除出现上市当年业绩波动、下滑、营业利润比上年下滑 50% 以上的可能。

来自竞争对手的挑战

另外，根据资料，蓝思科技的主要竞争对手还有伯恩光学和已在创业板上市的星星科技。

星星科技披露的 2014 年报显示，公司实现营业总收入 16.8 亿元，同比上升 291%，实现净利润为 2689 万元，同比上升 118%。实际上，星星科技上述业绩大幅提升得益于其并购的深越光电公司合并报表，剔除深越光电之后，因竞争激烈，销售不及预期和坏账

问题，星星科技 2014 年实际实现的净利润亏损 6027 万元。星星科技在年报中表示，2014 年触摸屏行业竞争加剧，终端厂商随着成本、效率的不断提升，正在加快产品的整合工作，盖板整合进入触控后，逐步整合显示模组，变成一体化产品，市场竞争白热化。

“手机盖板也是这样，在过去 iPhone 4、iPhone 5 的时候，苹果的手机盖板基本由伯恩光学和蓝思科技供应，现在不少厂家逐渐突破壁垒抢单，目前紧缺的是 iPhone 6 的盖板，因为采用了弧度和背面色彩印刷，一点点新工艺的变化，都可以造成壁垒。”孙燕飏说。

业内人士透露，视窗防护玻璃和触摸屏行业竞争同样在逐渐进入白热化状态。

去年国内手机出货降两成

蓝思科技背靠苹果和三星，近年来业绩逐年提升，然而，同处于手机代工行业的企业却没有这么幸运。“智能手机市场在 2013 年爆发式增长，造成了整个手机市场对智能手机市场的错误判断，认为 2014 年仍然会比 2013 年有增长，结果大幅下滑，形成了较大库存。”孙燕飏告诉记者。

1 月 13 日，中国信息通信研究院发布的数据显示，2014 年全年，我国手机市场累计出货量为 4.52 亿部，比 2013 年的 5.79 亿部下降 21.9%。4.52 亿部手机中，2G 手机出货量 6049.7 万部，同比下降 64.4%（2013 年为 1.7 亿部），3G 手机出货量 2.20 亿部，同比下降 46.0%（2013 年为 4.08 亿部）；4G 手机出货量 1.71 亿部。

在手机销量不及预期、库存高企之下，华为、中兴、酷派、TCL 和小米等企业将“战火”烧至海外，有些智能手机单价杀到 699 元甚至以下，留给杂牌和山寨手机品牌的空间进一步压缩。

“整个代工行业已经到了严重的两级分化程度。”华强电子产业研究所研究总监潘九堂告诉记者，“目前手机市场总体增长放缓，品牌集中度越来越高，中小手机品牌、山寨手机的生存空间越来越小，这导致很多生产这些山寨手机的代工厂处境也越来越艰难，将来会有更多的代工厂和零部件供应商停产倒闭。”



从征服欧洲到征服全球（一）

文 / 覃敏 王力为 胡文燕

70 岁的华为创始人、CEO 任正非在今年的达沃斯世界经济论坛上正式亮相。1 月 22 日，身穿白衬衫、黑西装，戴蓝色斜条纹领带的任正非，出现在瑞士东南部的达沃斯冰雪小镇。他走到了会场中间，在聚光灯下直面全世界的审视与好奇。无论是个人创业经历、家庭背景，还是华为的业务增长，甚至网络安全、窃听信息等敏感话题，任正非均以一口带着贵州地方口音的普通话一一作答。

任正非与华为是分不开的两个标签。任正非 1987 年在深圳特区创立华为，一直埋首企业发展，不喜出席行业活动、颁奖典礼，极少公开露面，其低调也被外界与华为的神秘画上等号，并进而有了“军方背景”“与安全部门有关”等各种猜测。这种猜测甚至引发了美国国会在 2012 年对华为的调查，并将华为阻挡在美国主流市场之外。

现在，华为已然成长为一个销售收入 460 亿美元、业务范围覆盖 170 个国家的全球性通信设备公司，从行业“追随者”变成了数一数二的“领导者”。

他的每次露面都透露太多的信息，华为已不再神秘。

做以世界为中心的公司

华为的设备销售给全球 170 多个国家，但任正非并不喜欢“国际化”的说法，他更愿意别人将华为当做一家全球化的公司。

“跨国这个概念不好说，但我们是支持全球化的，因为世界经济走向全球化以后才能有效地提高资源利用率。”任正非在达沃斯表示。

至少从 2010 年起，华为内部已不再使用“国际化”这个词了。任正非可能是从中国本土生长出来的第一个真正具有全球化思维的企业家，他认为国际化是以中国为中心，指的是中国人往外走；而全球化是以世界为中心，利用全球的优势资源为全球市场服务。

在任正非的支持下，华为公司在俄罗斯建立了专门的算法研究所。基于俄罗斯人的数学能力，算法研究所突破了移动网络的几个特殊瓶颈，使华为成为全球第一家实现 GSM 多载波合并的公司，能够通过软件打通 2G、3G 和 4G 网络。



这一突破被华为运用到全球产品上。据任正非介绍，在技术升级换代过程中，很多运营商要同时使用多个平台多个波段，移动网络里的算法打通后，2G、3G、4G 产品可在同一平台上运行，不需要再一个波段一根天线，实际上节约了 20% – 30% 的成本，同时减轻了一半重量——重量减轻一半，欧洲运营商就可把基站放到屋顶上，从而减少站址的使用，又节省了房租等一系列工程成本。任正非将之归功于“数学的力量”。这种名为 SingleRAN 的创新以及分布式基站，被业内普遍认为是华为得以崛起的一大突破。

截至 2013 年底，华为基于全球各地区的比较优势，建立了 40 多个能力中心、30 多个共享中心，包括伦敦的全球财务风险控制中心、匈牙利的物流中心、意大利的微波中心。公开资料显示，距今最近的一个新建中心是华为在慕尼黑的“德国工程能力中心”。该能力中心是任正非 2014 年 10 月拜访德国副总理加布里尔时给出的承诺，希望加强与德国产业界合作，同时提升华为在整机及硅光制造、自动化与智能机器人、测试、实时供应链管理等领域的能力。

任正非从多年前就开始在全球招揽人才。起初华为设想过将人集中到华为总部，但很快发现效果不好。能力中心建立后，华为加大了海外业务本土化力度，将

聘请的外籍员工安排到离家较近的中心上班，如果不适应某个能力中心，还可以就近安排到其他地区。截至 2013 年底，华为在海外的人才本地化率超过 70%。

任正非认为，全球化有助于建立良好的商业生态环境，“现在，我们在欧洲有很大的投资，欧洲政府就多接受我们一点点了。”

截至 2014 年 1 月，华为在欧洲设立了两个研究中心，下辖 14 个研发机构，设立了财经、营销、服务等领域的六个能力中心，雇佣了 7700 多名员工，并与德国电信、沃达丰、宝马等多家知名欧洲公司开展合作。2013 年，华为在欧洲的采购额达到 34 亿美元，用于购买元器件、工程服务和国际物流服务等，预计未来在欧洲的采购量持续增加。

这种全球思维也体现在对技术路线的选择上。在第三代移动通信（3G）标准中，存在着 WCDMA 和中国推出的 TD-SCDMA 之争。在达沃斯谈及当年为何选择投入 WCDMA 的研发时，任正非的答案很简单：“做 WCDMA，是国际上的标准，我不选这个，我卖给谁呀，我没法卖出去啊。”对 2004 年已经明确要打开海外市场的华为而言，思考问题的基点已不是中国，而是全球。

不可否认，中国迅速发展的庞大市场，给了华为海外拓展最稳定的支撑。华为在 2014 年完成了 460 亿

美元（约合 2880 亿元人民币）的销售收入，利润高达 54 亿美元（约合 340 亿元人民币），海外业务占比在 70% 左右。在过去的十年中，华为陆续赶超过了那些曾经遥不可及的竞争对手，从阿尔卡特 – 朗讯到爱立信，现在是思科。

在报道电信行业十几年的记者克里斯托弗·拉甘（Christophe Lagane）看来，华为在海外的成功，恰恰得益于拥有三家电信运营商和 10 亿多电话用户的本土中国市场，“以国内市场作为大本营，相较于他的欧洲竞争对手，有更多资源，也有更多风险投入空间来投入国际市场。反观它的竞争对手，大多限于分裂的欧洲市场——28 个国家就是 28 个市场，在大规模经济效益上不是很稳固。”

“停下来不做，就饿死了”

华为被外界想象为背景强大，但任正非和华为董事长孙亚芳一直在示弱。当年中国电信制造业有“巨大中华”（巨龙、大唐、中兴、华为）之说，华为排在最后。用任正非的话说，华为是“没什么背景，也没什么依靠，也没什么资源，唯有努力工作，才可能获得机会”。

华为 1987 年创立后的最初十年，走的是“农村包围城市”的路线。在一位“老华为”的记忆里，华为 1998 年才真正被中国移动接受，又花了五六年时间才进入核心网，并提供基站设备。那时联通已成立四年，但华为打不进去。也是在 1998 年，华为真正下决心拓展海外市场。“走出去”的初始动因，是当时中国电信企业忙于重组无暇他顾，国内电信设备市场一度趋于饱和。起初，与其他中国企业一样，华为把重心放在了中东、非洲和亚洲等地区的发展中国家市场。

在一位长期跟踪华为的观察家看来，华为是一家被危机感推着走的公司。上世纪 40 年代出生的这批中国企业家，大多有童年挨饿的经历。任正非曾在回忆父母的文章中提及，高三时靠着每天早上一块玉米饼考上大学，玉米饼是妈妈用全家人节省的口粮抠出来的。

与任正非同龄的联想控股董事长柳传志对此很有共鸣。他在读后感中回忆自己半夜饿得受不了爬起来吃羚

翘解毒丸的场景。“知道什么叫饿吗？那就是耗干净你身上的脂肪，然后再耗你的肌肉。”柳传志在文中写道。这种经历，使他们在办企业时，危机感比其他人来得强烈。

在华为的 26 年里，任正非曾多次提醒华为“冬天来了”。

在华为“走出去”五年后的 2004 年，任正非在一篇长达 1.3 万字的内部讲话中，第二次提醒华为面临严峻困难，要注意“冬天”。之后，华为将海外市场从印度、泰国、伊拉克等发展中国家和地区，逐步延展到欧洲成熟市场。在欧洲，华为从俄罗斯和东欧国家做起，逐步进入英、法等发达国家，从欧洲边缘运营商的边缘业务，攻入欧洲主流运营商市场。2004 年 12 月，华为赢得荷兰运营商 Telfort 搭建覆盖全国的 WCDMA 网络的合同，首单 2500 万美元。

这是进入欧洲主流市场的开始，华为的很多转变由此发生。价格战是在发展中国家行之有效的手段，但转至西欧国家时，华为发现客户的需求变了。用任正非的话说，欧洲人“不差钱”，他们更注重品质和质量。获得英国电信的认证，是华为在欧洲突破的开始。

2003 年，英国电信在全球范围内选择网络设备供应商，华为获得了英国电信给予的认证机会。这个认证不针对产品，针对公司，总共包括质量、品质、财务、人力资源、环境、科学管理等 12 个维度，其中还有一项人权调查，英国电信为此专门跑到生产线和员工宿舍，调查员工的加班时间、待遇，进而调查供应商。其间因一家供应商的工资低于深圳平均工资，要求华为与其解除合同，否则取消认证。

认证持续两年之久。在这个异常严格的认证后，欧洲市场才真正向华为开放。随后华为陆续获得了澳大利亚电信、西班牙电信、沃达丰的认证。

到 2010 年，欧洲已成为对华为贡献最大的地区。欧洲的突破将华为带到了一个新的全球化阶段。财报显示，2010 年，华为全球实现销售收入 1852 亿元，其中海外业务收入为 1204 亿元，同比增长 33.8%，占总收入的 65%。而欧洲市场贡献了 30% 左右的海外业务收入。（未完待续）



晋商耐人寻味的传奇故事

文 / 高春平

编者按：上一期，我们和商友们分享了晋商的经营理念，这一期，我们再来说说晋商在经商过程中的一些经典故事。

晋商在明代崛起，到清代中叶，实现商业资本向金融资本的飞跃，创办票号，汇通全国，货流天下。作为清朝的“红顶商人”曾经风光一时，旗下各大票号组成的集团几乎成了清政府的财政部，当时清政府的军费、各地税收、海外赔款等开支无不通过晋商票号调拨周转，至咸丰年间，晋商的荣耀达到了顶峰。而晋商的成功故事，其实比比皆是。

诚信义利赢天下

节俭吃苦，精于管理，敢冒风险，晋商杰出代表乔致庸（《乔家大院》主人公）具有和其他成功商人一样的特点。晋商之所以能在明清称雄于国内外商界，靠的

却是一块金子招牌：诚信为本，利以义制。

在“诚信义利”方面，据记载，光绪年间，乔家的复盛油坊有一次从包头转运大批胡麻油销往山西。旧社会交通极为落后，山西地处内陆，没有水路，只能靠马车、驴车运输。

正好当时复盛油坊油库中存有一批劣质胡麻油，经手的伙计就动了歪脑筋，在装篓子的时候将这批劣质胡麻油掺入好油中，以次充好。

不巧，这个小伎俩被油坊掌柜识破了。他立刻下令将已装车的油篓统统卸下，另外重新购置油篓，装上好油运往山西。同时，他查明耍手段的伙计，立即将他开除出号，并将此事通报全号。本来家丑不可外扬，但掌柜本着诚信经营的理念，将“家丑”通报行会，并当众销毁了所有掺入次油的油篓。从此，复盛油坊的牌子更加响亮。

1930 年，中原大战爆发，由于战争消耗远远超出山西“土皇帝”阎锡山的实力，只能通过大量发行晋钞

聚敛民财。最后阎锡山输掉了战争，晋钞大量贬值达到 25 倍。

当时，乔家的大德通票号受理了不少晋钞存放款业务，也没有想到阎锡山会败得如此之快，手中大量晋钞几乎变成废纸。大德通票号的存款以山西省内为主，但放款多在省外。这样就有个变祸为福的不义之法：像多数商家一样对晋钞存款户以晋钞兑付。因为省外的放款不存在贬值问题，如果付出晋钞，只是储户的存款贬值，而票号的省外放款还能获利二十几倍。

但大德通票号没有这样做，而是反其道行之：对晋钞存款户以新币兑付。这样，储户的存款保值了，而大德通的省内放款缩水了二十几倍，蒙受了巨大损失，不得不动用历年数十万的公积金。这一义举在民众中赢得了声誉，一得一失，高下立辨。

近代思想家梁启超在评价山西商人的经营之道和制胜法宝时，用六个字作出了精辟的论断：晋商笃守信用。

开办中国首家海外银行维护华商利益

票号的诞生曾让晋商执全国经济之牛耳，风光一时。晋商开办的票号（银号）中，还有中国历史上第一家海外银行。

19 世纪 90 年代中日甲午战争爆发后，中日实力此消彼涨，东北局势混乱，日本对华采取经济侵略，特别是对东北三省加强了剥削。当时中国仍是以银元兑换为主要流通手段，造成大量银元外流，国内的票号业务严重受损。

当时，中国的国际贸易额已经有了迅速增加。虽然总的形势是入超，但在输出货物和地区上发生了变化，商品输出以农副产品为主，盛产大豆的东北地区在全国出口货值所占比重增加，日本成为中国最主要的贸易国之一。而国际贸易之间的货币清算，需要银行业为其服务。在此之前，中国对外贸易和国际货币清算一直被外商洋行和银行所垄断，利益遭到了严重损害。

为了扭转东北的不利局势，晋商合盛元票号委派年仅 18 岁的申树楷任东北营口分号经理。申树楷以营口为基地，在东北与日商、俄商竞争。1906 年（清光绪三十二年），申树楷利用国内留学生大量东渡日本的机会，在日本神户设立了合盛元神户支行，在俄国势力控制的朝鲜义州设立了代办处，开办国际汇兑业务，成了中国历史上首家海外银行，开创了我国国

际信用与货币结算的新纪元。合盛元开设日本支行后，1907 年和 1908 年每年的汇兑额达到了 2000 万日元以上。

小作坊获得大奖章

说起山西，人们都会想起杏花村汾酒。汾酒从北齐时以贡酒第一次成名，至清代后期推陈出新，成为山西众多名酒中的领头羊。这里我们就再来说说山西汾酒为国争光的光荣历史。

1915 年 2 月 20 日，美国加利福尼亚州旧金山市盛大的“庆祝巴拿马运河开航太平洋万国博览会”（简称“巴拿马赛会”）正式拉开帷幕。展览设立了农业、工业、教育、美术、文艺、矿务、食品等 11 处陈列馆，来自中国、日本、荷兰、瑞典、丹麦、法国、意大利等 31 个国家及美国各州多达 20 余万件展品参会。在琳琅满目的展品中，山西义泉泳酒坊送展的高粱汾酒“老白汾”也跻身其中。

经过近四个月的严格评选，山西“老白汾”一鸣惊人，夺得了农业展最高奖——甲等大奖章，震惊中外。在这块大奖章背后，义泉泳大掌柜杨德龄功不可没。

杨德龄少年时父母双亡，14 岁开始当酒坊学徒。21 岁成为酒坊三掌柜。在经历了一系列变故之后，他另起炉灶创立了宝泉益酒坊（义泉泳的前身）。杨德龄总结多年的酿造心得，归纳出酿酒“七大秘诀”：人必得其精，水必得其甘，曲必得其时，粮必得其实，器必得其洁，缸必得其湿，火必得其缓。这些秘诀至今仍是酿造佳品必须尊奉的法则。在这样苛刻的规则下，“老白汾”诞生了。

汾酒轰动世界后，山西督军阎锡山专门接见了杨德龄，提出公私合营，由于双方协议条件悬殊，最终没有谈成。此后，杨德龄与同乡合作，开办晋裕汾酒有限公司，成了山西名酒的领军人物，一度有“国内第一大名白酒”之称。

1937 年，日寇侵华战争全面爆发，杨德龄开始将设备向解放区转移。1939 年，汾阳沦陷，日军几度威逼利诱，想夺走汾酒酿造配方，遭到了杨德龄的严词拒绝。1945 年，杨德龄老人去世。新中国成立前夕，杨德龄的儿子杨汉三回到杏花村，与当地人民和政府一同努力，终于让享誉世界的汾酒摆在了全国首届政治协商会议的筵席上，完成了杨德龄老人未完成的心愿。



降息时代，买国债还是入股市

文 / 晋纨

随着央行的降息效应逐渐显现，理财产品收益率跟着调整，固定收益产品的收益率普遍下调，于是，蛰伏已久的国债市场终于重现昔日火爆，结构性理财产品也再度有了追捧者……在“后降息时代”，到底哪些投资品种最“受捧”？

国债：重出江湖市场火爆

3月中旬，今年的首期凭证式国债正式发售。受央行降息影响，此次发售的国债利率较去年有所下降，三年期票面年利率4.92%、五年期票面年利率5.32%，较去年同期分别微降0.08和0.09个百分点。

不过，此次国债发售时，投资者购债热情高涨，各承销银行柜台销售火爆，甚至一度遭遇“抢购”，大部分商业银行的国债在发行首日已经基本售罄，期限较长的国债品种更是大受欢迎。

对于国债的重新“受捧”，专业人士分析，尽管当前国债利率受降息影响有所下降，但相比于银行的同期存款，利率水平仍具优势，符合大多数投资者的预期目标水平。比如3年期存款，其基准利率为

3.75%，上浮1.3倍到“顶”为4.875%，仍低于本期发行的3年期国债0.045个百分点，同时5年期国债利率也高于同期限定存利率，因此，吸引了不少不满足当前定存且又不愿意参与高风险金融投资的客户。

上述人士分析，当前处于降息通道中，宽松的货币供需态势将间接影响银行对理财产品的收益定价，理财产品收益的下降同样可能成为常态，国债收益虽然算不上高，但其具有依国家信用担保、投资风险低的特点，因此，利用闲置资金购买国债提前锁定未来一段时间内的收益，也是一种理想的投资配置选择。

银行理财产品：结构性产品发行增加

央行宣布降息后，银行理财产品预期收益率超过6%的已基本绝迹，年化收益率过“5”的已成“香饽饽”。

随着去年下半年股市行情逐渐被看好，各大银行发行的挂钩股市的结构性理财产品数量大增，原本发行较多的挂钩利率、汇率的产品占比则有所下降，而近期发售的结构性理财产品基本为保本浮动收益型，

预期收益率浮动范围很大，到期后根据持有期限的市场走势给予收益。

虽然不少投资者对结构性理财产品了解较少，但如今并不乏一些敢于尝鲜、追求高收益的投资者购买此类产品。一般情况下，结构性理财产品因其产品设计的特殊性，只要投资者持有期间市场走势符合条件，获得较高收益就成为可能。因此，不少分析人士认为，今年结构性理财产品热度仍会持续，同时也可能成为“后降息时代”投资热点。

一位国有银行理财师分析，目前银行面临的竞争压力较大，理财产品的转型势在必行，开放式净值型产品和结构性理财产品将成为主要方向，对于有一定投资经验、具备一定风险承受能力的投资者来说，通过银行理财产品参与金融衍生品投资，可能比个人投资更为稳健。而且2015年股市可能持续牛市格局，银行仍会加大挂钩股指的结构性理财产品的发行量，当然，结构性理财产品的收益计算较复杂，对投资者的专业性和风险承受能力要求都较高，投资仍需谨慎。

股市：一路上涨走势值得期待

降息以来，在所有的投资品种中，A股几乎是3月投资市场上的一枝独秀，连续创下的新高和蜂拥入市的资金，让其成为降息后被万众追捧的“香饽饽”。更引人注目的是，在回稳数月之后，两市总成交

再度突破万亿大关。

与此同时，记者了解到，不少券商的新开户数量仍在不断增加并创下新高，市场对A股后市的期待情绪高涨。

对此，私募基金星石投资相关负责人告诉记者，近期，国务院出台相关政策以地方债置换地方融资平台存量债务，直接降低银行业的坏账风险，对于银行业属于直接利好，银行股近几日也有所反应，但A股的反应不止于此，市场将再进入普涨行情。另外，经济突然失速的风险显著降低，在货币宽松的背景下，将有助于推动大牛市进一步展开，而行业普涨则是历次牛市的特征，这次也不可能例外。此外，去年底周期板块飙涨，估值修复行情基本完成，周期板块再度一枝独秀狂飙突进的可能性不大，更大可能是与其他板块迎来新一轮普涨行情。

不过，也有相关人士认为，A股保证金债务水平依然很高，可能引发更严格的审查和监管，同时，经济基本面仍不容乐观，因此，A股是否能持续走强仍需要观望，短期资金蜂拥入市，市场波动加大，短期市场的不可预测性加大，“A股不能忽视的力量就是散户，近期散户资金再次呈现蜂拥入市的特征。在这种情况下，市场往往会呈现普涨、急涨或急跌、成交量放大的情况。”从投资者情绪指标来看，目前投资者情绪较为亢奋，因此，投资者一方面在享受短期资金入市带来普涨的同时，也需要提防市场的波动性，注意把握分寸。

■链接

合理配置投资产品获得最大收益

降息之后，面对理财收益率的收窄，如何让自己的财富保值增值？

“对个人来说，投资产品应当通过多元化的配置，来实现投资资产的最大收益。”工行重庆市南岸支行理财经理吴江说，在产品的比例中，可适当提高中、长期理财产品的配置比例。

“在资产配置中，家庭可配置少量黄金产品。”吴江说，尽量选择黄金定投，既节省时间精力，又能摊薄购买成本，防范金价波动的风险。

另一家银行重庆分行理财师侯静则建议市民将资产“切”成三部分：第一部分用来投资短期产品，例如货币型基金，既能享受活期存款的便利，又有定期

存款的收益，一旦遇到紧急情况还能随时取现应急，投资期限建议在3个月左右；第二部分用来投资中长期产品，例如基金定投、黄金定投、国债等都是不错的选择；第三部分用于长期投资理财计划，可以考虑投资保险产品。

“正规金融机构理财产品收益率下降后，会有不法分子利用‘高收益’进行诈骗。”某银行重庆星光支行理财经理王宇奥建议，对于有闲置资金的市民，在购买理财产品时，尽量提前锁定收益，不盲目投资。

此外，针对目前各种金融诈骗手段层出不穷的情况，投资者一定要选择正规投资平台，熟练使用安全工具，保护密码，保护自己的信息与财产安全。



工银积存金

**黄金价格波动，
买工银积存金**

**人生财富规划，
买工银积存金**

**家庭资产配置，
买工银积存金**



微信扫描二维码
关注工银金行家微信

工银积存金

- **稳步增金** 工商银行每日为您购入黄金，帮您平摊成本，分散风险
- **积小成金** 每月最低只需200元，即可以小资金，参与黄金大投资
- **便捷存金** 网点柜面、网上银行、手机银行等多种渠道均可办理业务
- **轻松换金** 积存金可在工行银行全国各实物贵金属销售网点轻松兑换
- **多样选金** 可兑换工商银行丰富的贵金属实物品种，也可兑换现金
- **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

看电影话投资哲学

文 / 恭茵

电影能带给人的不仅仅是感官上的盛宴，如果你是个有心人，还可以在电影里学到很多东西。接下来，我们来解读一下那些蕴含在电影中的投资哲学吧。

《华尔街》系列

关键词：内幕交易

经典台词：

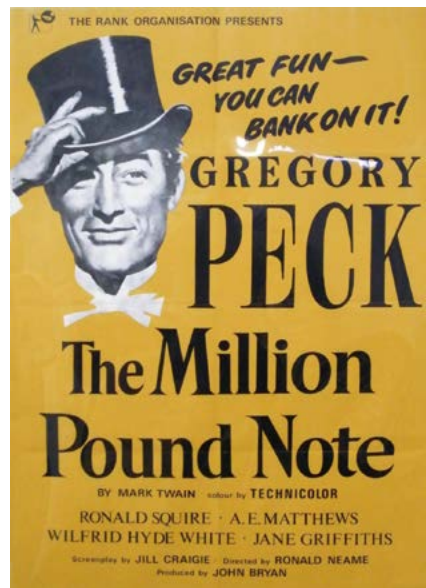
戈登·盖柯：贪婪是好的，贪婪是对的，贪婪是有用的，贪婪可以激发人类向上的动力。

投资哲学：

大多数缺少内幕消息和正确投资理念的中小投资者很容易受到市场杀手的愚弄和猎杀。在这种情况下，就要找对投资机构。有时，这比你个人所理解的投资门道更重要。所谓“背靠大树好乘凉”！



工银金行家，拥有“宇宙行”的强大支撑，是国内领先的贵金属投资和管理机构。



《百万英镑》

关键词：马太效应

经典台词：

店主：先生，您什么时候想来就来，喜欢什么就拿什么，您能光顾是本店最大的荣幸，至于账单，您就甭管了。

投资哲学：

在当今社会，还有多少人会像电影中的众多店主那样，看到手握百万巨钞的亚当斯会下意识觉得自己碰上了财神爷，从而放松了警惕，即使对方大幅透支赊账也不怕？

纵观历史，各种骗局层出不穷。行骗者之所以能一再取得投资者的信任，就是因为他们把自

己打造成一种高端、成功的投资精英形象，让投资者误以为是遇到了“贵人”。所以投资者要警惕，也要理性，更要充分了解自己的合作对象。

工银金行家，多次被英国《金融时报》、《欧洲货币》等知名媒体评选为中国最佳贵金属交易银行，也屡获上海黄金交易所优秀会员特等奖等殊荣，是您贵金属投资和管理的好管家。



《一个购物狂的自白》

关键词：量入为出

经典台词：

苏西：你准备怎么偿还这些账单？

瑞贝卡：额……我知道我犯了错误，但我正在努力将我的人生扭转回来！

投资哲学：
本片是为女性观众度身定做的一部电影。假如你也像影片中的主人公，那就真该认真看看这部电影。若不能下定决心，摆脱“月光族”、“卡奴”、“剁手族”这些长期套在你头上的紧箍咒，你通往财务自由的大门将永远不会打开。

每月最低只需 200 元，投资工银积存金。从现在开始，力所能及地进行定期投资，不仅风险小，而且能为您实现资产保值、增值。财务自由不再是遥不可及的“梦”。



《决战 21 点》
关键词：量化投资
经典台词：
米基·罗沙：我们不是在赌博，

我们是在计算。

投资哲学：
要成为一个成功的交易者，你需要做两件事：设定投资策略以及坚持走完程序。在此期间，不要被一时的贪婪和恐惧所蒙蔽。如此一来，你或许不可能简单依靠投资一夜暴富，但你终将成为市场的赢家。

你可以设定每月定期用 2000 元购买工银积存金，日积月累，将来更可以作为孩子的教育基金或者自己的养老基金，做生活的赢家。

《南海通牒》
关键词：道德风险
经典台词：
约翰·图尔德：这个行业里有三种生存模式，更快，更聪明，或者更会骗人。

投资哲学：
作为非专业的投资者，本片是极好的风险提示教材。它告诉你：不要轻信那些看似高端、自信的投资专家，为了保住自己的利益，他们可能会不惜悄悄送你“下地狱”！投资者也绝不能把所有资产押宝在同一类投资品种上。构建合理的资产结构，不但可以规避市场风险，更可以降低遭遇道德风险的可能。

黄金历来就是一种优质的避险资产。选择工银金行家，开启您的黄金投资，不仅能丰富您的资产配置，而且能有效对冲其他金融资产价格波动带来的风险。



我们绝大多数人，终其一生都很难拥有像电影中的主人公那样叱咤风云、精彩绝伦的人生，但是我们可以静静地坐在电影院里，看着银幕上的这些骄子是如何演绎他们的人生的，并且从这份独特的时光体验中，挖掘能为我们所用的投资智慧，然后在自己的实际生活中活学活用，将投资进行到底！



扫一扫
工银金
行家微
信公众
号，了
解更多。

我国家庭投资被地产化 美国家庭股票配置达 33%

文 / 孙宇婷

与海外发达国家相比，中国家庭资产配置过多投向了储蓄和房产市场，投资相对非常单一。事实上，这种过度集中的资产配置方式危机重重：如果房价下行，储蓄利率走低，会使家庭财富面临极大的缩水风险。适当调整投资结构，多元化布局分散风险，是美国等成熟市场带给我们的启示。

富裕程度越高配置越合理

根据日本央行研究和统计部门最新发布的一份《日本、美国和欧元区资金流转概述》报道，日本和欧元区都具有较为强烈的储蓄倾向，但日本家庭的储蓄倾向更稳定，欧元区家庭养老观念更强，且风险偏好更胜一筹。

记者从美联储官网上获得的统计数据显示，1986 年～2010 年，美国家庭资产配置的货币类资产所占比重在 2000 年互联网泡沫破灭后明显回升，其间股票配置则迅速下降，而美国家庭的养老金配置一直保持在 20% 以上的权重，共同基金比重呈整体上升趋势。

而据日央行的报告，美国家庭更热衷于高风险资产，其对于股票的配置占比最高（33.1%），其次是保险和养老金储备，占比达 32.6%，现金和存款约占 13.5%，债券占 4.8%，投资信托占 13%，剩余 3% 流向了其他类别资产。

从历年资产配置调整看，美国家庭总体储蓄倾向和风险厌恶程度都较低，也一直很注重养老金投资。值得一提的是，美国家庭资产配置可选择的品种很广，在信用产品方面包括了商业票据、国债、政府支持债、市政债、公司债、抵押贷款等类型。

分析人士认为，通过对比可知，美国家庭目前资产配置更加分散，且国民富裕程度越高的国家，其资产结构配置也越合理。

我国家庭投资“被地产化”

在中国家庭资产配置中，现金和储蓄占据重要地位，其在整体配置中的占比远高过上述发达地区，但近年呈逐年下降的趋势。中国家庭股票配置峰值出现在 2008 年大熊市前，其后明显缩水，自 2010 年起，股票配置的比例又开始逐渐放大。寿险、年金与社保等资产的配置近年出现增加，但仍未取得重要地位。

据《2013 年中国家庭金融调查（CHFS）年度调查结果》，平均而言，家庭总资产构成中住房资产占比最高，达到总资产的 61.5%，因此住房资产变动是引起家庭总资产变动的重要因素。

据 CHFS2013 年度调查结果，随着现代经济金融的深入发展，金融资产也日益成为中国家庭资产中不可忽视的组成部分，占到总资产的 9.4%。金融资产中，无风险金融资产占比最高，为 71.3%，风险金融资产占比为 28.7%。风险金融资产中，股票所占比例最高，为 34.5%，其次为金融理财产品和基金，所占比例分别为 14.9% 和 8.1%。

与美国、欧元区等国家和地区相比，中国家庭富裕程度仍较低，财富程度的差异使我国居民的金融资产配置结构与其他发达国家和地区存在较大差距，表现在中国家庭投资方式单一，投资储蓄、地产倾向过高，此外，风险性资产的投资比例过低，在有限的风险类资产中，中国家庭更偏好股票这种较为熟悉的金融产品。

利率奇高的平台选不选

文 / 王莹

2015 年初，除了针对普惠金融顶层设计的变更为行业注入了一针兴奋剂之外，里外贷再破历史的 9 亿元待收、大公国际针对 P2P 行业评级，以及日前 P2P 老牌企业红岭创投再爆 7000 亿坏账，让用户对这个行业似乎有了更多的“认知”。

行业口碑从来都是一把“双刃剑”，当高危、踩雷、不合规等频频爆出之后，对于这个行业的视野会逐步缩窄，而许多误区也就顺理成章地产生了。

P2P = 资金池 + 期限错配？

什么是资金池？简单说，就是平台将多个投资者期限不同、金额不同的资金汇聚之后再投向不同项目。

一位 P2P 平台负责人表示，网贷涉嫌资金池就是网贷平台没有将借款人和出借人建立直接对应的借贷关系，在匹配借贷关系之前获取并归集出借资金。

不设立资金池是 P2P 正规平台的底线，目前网贷行业不乏宣称不涉及客户资金，只承担信息匹配、工具支持和服务等功能的平台，平台客户资金通过第三方支付或银行托管。

但据记者了解，目前也有部分宣传已经与第三方支付公司或银行签订类资金托管合作的平台，其实尚停留在签订合作意向协议的层面，远没有实际落地。

一位业内人士举例称，假

如借款人借款期限是一年，部分 P2P 平台可能将一年期限拆分为先后 4 个 3 个月期限的投资项目，前面投资人到期拿到的本金与利息，实际上是后来投资者的资金，一旦后续资金缺失，平台就无法偿还前期投资者的本息，造成平台资金链断裂、提现困难，可见期限错配更容易引发流动性风险。

陆金所董事长计葵生曾称，流动性风险将成为 P2P 网贷行业面临的最大的风险。多位业内人士表示，目前解决该风险的主要方式是设立 P2P “二级市场”，这一模式源起陆金所，投资者在持有平台项目一定期限后，可以自己通过平台发起“二级市场”转让，另一位投资者“接盘”后，就可获得投资的本金和已得利息。

债务人信息无底线披露？

在 P2P 领域，对信息透明的理解往往会有一种误解，就是债务人信息不是隐私，应该彻底向社会大众公开，这样才叫“数据透明”。

但事实是，在债务人信息披露上存有一定的底线。某 P2P 平台负责人表示，无限度地公布债务人信息，一方面并不能有效帮助借款人判断风险，另一方面造成债务人个人信息在互联网上被泄露。

实际上，纯粹线上披露信息

也并非能够完全有效降低风险。目前 P2P 行业借款人欺诈风险较高，因此，线下对借款人进行审核是现实情形下保护投资者的重要措施。

“线上线下相结合的风控模式仍然是 P2P 网贷平台的主流。”网贷之家 CEO 石鹏峰表示，审核包含一些特定的指代借款人风险程度的维度。

“线下信审的信息应在加工后，以非隐私信息披露给投资者进行判断和选择。”石鹏峰举例指出，披露的信息应包含但不止于借款人的借款用途、信用资质、收入情况、还款来源、年龄、资产情况、家庭情况等。但石鹏峰同时表示，借款人身份信息的姓名、身份证号、联系方式等都应该作为隐私信息不得泄露。

P2P 网络借贷具有强烈的“互联网”印记，因此投资者在做出投资决定之前，更多面对的是一个带有超链接的屏幕，以及屏幕展示的文字说明。投资者一旦做出投资决定，其与平台以及债务人形成的权利义务关系会生成相应的法律效应，因此，投资前与投资后，投资人与平台、债务人分别处于法律的不同纬度，对信息披露的要求也不尽相同。

此前，计葵生称，互联网金融在中国未来几年可能一部分还是 O2O 模式，资产端还需要通过线下进行审核，否则欺诈风险会非常高。

从跑路特征反向选择

不可否认，P2P 网贷行业对于中国金融市场和民营经济有着重大的意义和价值，但是在上千家网贷平台中如何选择靠谱的平台却更为现实。

多位业内人士表示，在选择平台的窍门上均首先提到大平台，而判断大平台的维度不尽相同，例如是否获得风投、是否具有更大机构的信用背书等。

记者曾就“如果你有 10 万元会投什么”咨询过多位白领，答案出奇的相仿，要么选择类似陆金所这类拥有较强背景的平台，要么直接存入余额宝。

“P2P 作为互联网金融的重要组成部分，其核心还是金融，因此能否经营好风险是核心和关键。”一位资深业内人士表示，平台风控团队的水平和实力尤为重要。

此外，从目前高危平台跑路的特征分析可进行反向选择。

跑路平台的两大共同特征，一是平台利率出奇的高，另一个则是投资者资金去向不明。“低息有靠山成为最容易识别的标志。”上述业内人士说。

你我贷总裁严定贵表示，投资者应该注意平台披露交易的逻辑，例如借款人是通过什么方式

被引进平台，平台是以通道模式代理他人资产，还是平台自行开发的独立产品；客户的借款标的是拥有足值的抵押品还是纯信用贷款。“在良好判断逻辑的基础上尽可能还原一个平台操作的基础。”严定贵称。

此外，一旦投资者进入投资流程，与投资款相关的一切交易记录将成为平台选择的关键点。“投资债权的每个月还款列表、合同文件、还款批次都应公开透明。”严定贵表示，这些内容除了会成为投资人“试水”期间的选择标准外，还是借款人还不上款时走向司法途径的重要法律证据。



高利贷线上化！三招教你如何避免 P2P 踩雷

文 / 江右

据网贷天眼统计，2014 年 11 月开始的 3 个多月时间，问题平台达 224 家，为 2013 年整年度的 3 倍，且问题平台仍在高频率地出现。3 个月零几天出现 224 家问题平台，约占 P2P 平台总数的 15%， “踩雷” 概率不可谓不高。从近几个月来倒闭

的 200 多家网贷平台综合分析来看，避免“踩雷”，要在以下几方面擦亮眼睛。

第一眼看充值

投资 P2P 网贷，首先要充值，而充值网贷并非一般人想象

中的把钱通过第三方平台“刷”进去。充值亦分好几种。

其一是线下充值，即投资者把钱通过网银、支付宝汇给平台提供的银行账号。此账户的拥有者一般都是平台的法定代表人，平台在收到到账信息后，再给投资者的网贷账户打入一笔资金，



这笔钱通常是投资者通过网银或者支付宝转出的钱再加上平台额外给的线下充值奖励，奖励一般为千分之一点五到千分之二。也就是说，你从网银或支付宝转出10000元，到账后平台给你的账户打进去10015元到10020元。在近期出现的问题平台中，有不少可以线下充值。钱打到平台法定代表人的账户后，用到哪里去了？有没有给对应的借款人？这些需要打个问号。

其二是信用卡充值。近年来信用卡套现问题屡见不鲜，信用卡充值网贷套现亦是其中之一，近期出现的问题平台中，几乎所有平台都有1个月的借款标，甚至有的平台还有10 - 15天的净值借款标，而信用卡的免息还款期一般在30天左右，也就是说，投资者可以用手中的信用卡“空手套白狼”。近3个多月倒闭的200多家平台中，几乎全部可以用信用卡充值。随着信用卡充值网贷平台逐渐引起关注，这一途径渐渐被收紧。如不少第三方支付公司逐渐关闭信用卡充值渠道、银行对信用卡每笔及单日支付额度逐渐收紧，一旦此途径不再畅通，那些因“卡族”而人气旺盛的平台，有可能遭遇挤兑及人气骤减的局面。

第二眼看利息

虽然都叫P2P，但给投资人的利息却千差万别，低的年化6%、8%，高的30%，个别甚至达到50%以上。

从近期出现的200多家问题平台来看，普遍给予投资人的年化利率在20%以上，问题平台集中爆发的山东地区甚至在25%以上。平台的利息计算方式也颇为特殊，一般设置的利率不会超过20%，其余则通过奖励发放，如山东青岛一家问题平台，3月标的年化利率为20%，投标直接发放3.3%的奖励，这家平台在运营两年之后公告，因逾期过多而无法支付投资人的提现。

投资人25%左右的收益，加上平台的抽成，借款人的成本在50%左右，在当前的经济形势下，有多少企业能够承受50%以上的融资成本？平台亦毫不讳言：这就是民间借贷，也就是高利贷的线上化。

所以，尽量远离高息平台，如果实在控制不住高息诱惑，那么多看看平台借款人资料，尤其是排名头几位的借款人，他们的借款占平台总借款多少（超过3%即要慎重）？他们的借款占其总融资额度的多少？

第三眼看托管与担保

国内大部分P2P平台都承诺本息100%担保，而在近期出现的200多家问题平台中，全部承诺了本息100%担保，承诺也就是看看罢了。近期出现的问题平台，有些也有担保公司担保，不过大多是幌子，跑路之后，投资者追查到担保公司，发现要么是平台自己或者内部人注册的“空壳”，要么就是担保公司自身也难保。

所以，如果平台说有担保，最好是业内有点名气的担保公司，万一平台跑路也有个垫背的。

资金托管一直是P2P行业热议的话题。有人认为托管机构躺着赚钱，增加了平台成本，但不得不说，有第三方托管的平台，至少资金不会落到平台控制人手上，虽然不能避免因坏账多导致平台倒闭，但至少诈骗和自融的平台可以过滤掉。

年结余超100万元的建材企业主夫妇
有效隔离企业资产和家庭资产很重要

文 / 刘薇薇

客户家庭基本情况：

林先生29岁，林太太28岁，一起经营一家建材公司。公司业务稳定，月收入有10万~12万元。公司和家庭的月开销分别在两万元、2000元左右，每月2000元左右的养车费用已计入公司日常开销中。

去年4月买了一套240平方米的房子，楼下办公，楼上住人，每月还贷5800元，期限20年，从去年6月开始还的。

现有银行存款90万元。

今年9月份，林先生夫妇将迎来他们的第一个孩子。

理财需求：

夫妇两人现在都还没有买任何保险（先生经常要出差），买什么保险比较好？

孩子马上要出生了，想给孩子一个较好的规划，应该有啥准备？

近期想买一间300平方米的写字楼，是否合适？

现有240平方米房产的贷款是否有必要还掉一部分？

主要问题：存款太多影响理财收益

- 1. 理财风格稳健，积累能力非凡
- 从林先生家的基本情况判断，其理财风格属于稳健保守型，风险承受能力较低，希望获得稳定的收益。
- 从收支情况看，林家的月总收入为12万元（不知道公司、家庭的收入状况，暂且把月12万元都当作家庭收入），家庭的月总支出为29800元（包括还贷、养车），约为30000元。月结余有90000元左右，年结余估计超过100万元，完全可通过合理的投资，实现未来家庭各项财务目标。
- 2. 低风险投资产品不宜过高
- 林先生家留90万元且全为储蓄似乎太多，即低风险投资产品占比过高。家庭的家庭备用金，一般建议为家庭每月开支的3 - 6倍，考虑到林先生夫妇的公司需要资金周转，所以折中，留30万元即可。

对策一：闲散资金可购买银行理财产品和股票基金

对于家庭理财来说，构建恰当的投资组合，可实现一定风险水平下的收益最大化。建议把30万元存款（流动资金）部分转成货币基金（如工银薪金宝现金货币基金，代码000528），年化收益率在3.8% - 4.2%，随时可增减，如需用款，赎回后资金1个工作日即到账。

闲散资金60万元，可选择银行中短期理财产品和基金进行搭配。现阶段固定期限理财产品预期年化收益率在5.0% - 5.5%，工银商友俱乐部客户还有高收益专享理财产品。购买后如急需资金周转，可用理财产品在工行进行质押贷款，贷款率高达90%，即时放款，按天计息。像林先生夫妇这样的私营业主，平时工作忙碌，对股市的关注度较低，股票基金的占比一般不宜过高，考虑到自去年开始，央行连续降息、“一带一路”计划推出等为资本市场带来了多重利好，股市阶段性走强，建议适当提高股票基金的配比。



大连理财师刘薇薇

对策二：用定期寿险、大病险和意外险
补上保障不足

林先生夫妇的保障机制与收入不成正比，宜尽早考虑。鉴于夫妇两人都比较忙，并且处在事业和家庭的成长期，建议以人身及重疾等保障性保险为主。

（1）企业主需要高额生命保障

大多数一代企业主既是所有者也是经营者，如果企业主发生不测，企业的应付款债权人肯定会加紧追讨，而企业的应收款项恐难收回，且企业的客户也可能渐渐疏远甚至掉头转移。所以，需要按未来若干年的赚钱能力来规划人身保障，保障生命价值！

林先生夫妇经常以车代步，人身的保障，建议购买中国人民人寿保险股份有限公司的“百万身价”保险产品，年缴 3200 元，缴费 5 年，保障期长达 30 年，满期后返还保费。

驾驶及乘坐自驾车，最高保额为 200 万元，其他交通工具保额为 120 元。林先生夫妇为 80 后独生子女，建议各买两份保险，一份二人互为受益人，另一份收益人分别为双方父母。

此外，建议林先生夫妇办理工行白金卡，卡片启用次日起，即可享受工行赠送的高达 400 万元的航空意外险，还可尊享机场各种贵宾服务，非常适合经常出差的林先生使用。

（2）企业主也需要高额重疾保障

成功的企业主往往都很自信，一方面不太愿意相信自己会生大病，另一方面认为即使生大病，也有足够的经济能力应付。

事实上，在企业遭遇重大危机时，由于承受了很大压力，身体的免疫力会下降，这时候最容易生病。即使一家运营正常的公司，在企业主身体不好时经营也或多或少会受到影响。

按照保险的保障程度来看，一般来说，赔偿金至少要达到林先生家庭年收入的 5 - 10 倍，即起码在 500 万元左右。因此，建议林先生考虑缴费较少而保障程度较高的定期寿险，再搭配一部分分红保险。这样不仅能提高身价，也能为养老带来一部分储备。

其次，健康是现代人关注的重点，高昂的大病治疗费用不仅会给家庭带来沉重经济负担，也会影响生活品质。林先生夫妇尚无社保，建议至少为两人各准备 100 万元左右的大病保障。当下医疗费用上涨快，林先生可考虑具有递增功能的健康保险，在一定程度上抵御通胀。

此外，商业健康险在确诊后就可提前给付，这样能降低家庭财务紧张程度。疾病来临时，可提前获得保险金用于治疗，健康时，可作为养老金积累。

以上保费从年结余中支出即可。

对策三：子女教育规划可以从现在做起

林先生的孩子即将出生，确定为孩子储备教育金的目标后，即可通过财富管理来实现。

子女教育规划与家庭其他理财规划有显著区别，其特点是：一、时间无弹性，子女一般到了 18 岁就要念大学，除去子女幼儿阶段的开销以外，能准备教育金的时间大致为小学到中学（约 12 年）。二、费用无弹性，教育费用相对固定亦会逐年递增，无论家庭收入与资产如何变动，基本负担不能减少。因此，在规划子女教育费用时一定要遵循“目标合理、提早规划、定期定额、稳定投资”的原则。

方式一，**教育保险**。市面上的少儿教育金保险主要有三种：一是纯粹的教育金保险，可提供高中和大学期间的教育费用，有的还可提供初中教育经费；二是专门针对某个阶段教育金的保险，通常是针对初中、

高中或者大学的某个阶段，主要以附加险的形式出现；三是不仅提供一定的教育费用，还可提供以后创业、婚嫁、养老等生存金的保险。因此，选择时要从实际的教育费用需求出发。

方式二，**基金（股票）定投**。这一投资方式可平摊投资成本，降低整体风险，它有自动逢低加码、逢高减码的功能，无论市场价格如何变化，总能获得相对较低的平均成本，但对基金的选择要慎重，最好能获得一个相对平均的收益。

对策四：投资写字楼宜慎重，房贷可部分提前还

若想投资写字楼，建议着重考虑这几方面：1. 物业是否位于城市中心区，土地的稀缺性决定其增值空间。2. 面积以 500 ~ 1000 平方米为宜，求租如此大面积写字楼的公司，一般信用比较好，不用担心收不回租金。3. 写字楼的交通是否便利，停车场是否设计合理，建筑品位高不高，采光通风是否良好，信息化、智能化程度高不高。4. 该物业能否获得银行按揭，产权年限有多长，现有入住率不高及入住公司的类别层次。

根据国际专业理财公司的计算原则，衡量一处物业是否值得投资，其基本公式为：年收益 × 15 年 = 房产购买价。若前者大于后者，表明该项目投资价值较大。

现在大连写字楼的价差很大，如中山广场等商业圈在每平方米 18000 - 25000 元，中山区的相关物业则在 8500 元左右。即使购买 300 平方米，按每平方米两万元计算，首付 40% 需要 240 万元，近期购买的话只靠林先生自己解决，压力很大。作为工银商友俱乐部的成员，可考虑用工行的商友贷来解决。

商友贷重点突出了“一次申请贷款，贷款额度循环使用”的特点，最高可享受 300 万元的贷款。同时林先生可灵活采用房产抵押、自然人保证、商户联保、市场管理方担保、专业担保公司保证等担保方式。

因为林先生的年家庭结余还是很充分的，基本上有 100 万元，考虑到林先生未来有写字楼的投资规划，建议适当提前还贷，缓解未来还贷压力。

对策五：有效隔离企业资产和家庭资产

私营业主更多关注的是生意机会，对家庭资产安全、长期财务规划等方面考虑得不多，大多数企业主还存在把企业资产和家庭资产混为一谈的风险。

当然，私营业主把企业资产和家庭资产混同，是有一些现实原因的：

第一、企业如果分配利润，目前的个人所得税率最高是 45%，高额赋税是影响企业主进行利润分配意愿的阻碍之一。

第二、中小型民企从银行渠道融资往往比较困难，而从市场融资成本又高，所以更愿意把自己的钱留在企业里继续投入企业运营。

所以，私营业主赚的钱基本留在企业里，家庭需要用钱，也是从企业里取，但是，“企财”和“家财”之间不设防火墙也面临不少风险：

1. 员工方面的风险：因员工的疏忽、渎职、犯罪导致企业合同违约、质量事故、技术泄密、财务被盗等的风险；

2. 市场的风险：恶意竞争、合同欺诈、新技术替代、产业变迁、政策调整等导致的企业经营亏损风险；

3. 诉讼风险：遭到诉讼或遭受恶意诉讼，导致企业资产被冻结、封存，甚至连带企业主个人无限责任风险，导致家庭资产被封存。

因此，企业主把属于个人和家庭的钱全部留在企业，风险其实是很大的。企业主除了解决人身风险，更需要解决钱的风险，自己的钱和企业的钱之间要有隔离，即设置企财和家财的防火墙。保险因其特有的避税、避债、利益专属性、契约保证利益等独特功能，是企业主建立财务防火墙的有效金融工具。

（作者系工行大连市春柳支行客户经理，具有国际金融理财师（CFP）、中国金融理财师（AFP）、中国寿险规划师等资质）



在迪拜颠覆想像

文 / 顾玮 葛彧廷

本想来一次“说走就走”的海岛行，却无心插柳改道迪拜。

从满目蔚蓝到入眼黄沙，这趟义无反顾的旅行，注定让本就不羁求计划的内心得到了最大的满足。

虽然看不到一望无际的大海，但换成遍地黄金，也是不错的。

A

确定了目的地后，就开始研究迪拜了。

迪拜是阿拉伯联合酋长国最大的城市，也是中东地区的经济和金融中心。迪拜属亚热带气候，冬天气温在 10 – 30℃，夏天最高可达 48℃，每年 10 月至来年 3 月是迪拜气候最好的时节。

在阿联酋入关非常特别，需要进行眼膜扫描。当然，并不是每个人都需要，工作人员会随机挑选入关人员进行，总的来说，就看你与他们是否有眼缘了，眼缘“好”的，恭喜你，必须按照他们的入关条件，卯着劲盯着那个高高的仪器看很久。

说到阿联酋，很多人第一个想到的城市就是迪拜，其实也只是因为迪拜的石油存储量不足，所以只能发展旅游业，因此更多地被外界所知，真正的土豪出没地其实在阿联酋的首都——阿布扎比。

对阿联酋人来说，包包和名车都不算什么，阿联酋家庭比拼的是院子里的花草树木。在这个沙漠国家，一棵普通的树一年的维护成本大约是 3000 美元。他们从土壤到

树苗都是进口的，海水的淡化以及滴灌的养活方式每年都需要一大笔费用。因此，生长在阿联酋的每一株绿色植物都格外珍贵。

B

去之前，印象中的迪拜是这样的：满眼金碧辉煌的建筑，满大街的豪车。可是真正看到的时候，却要朴素很多。

豪车，不是没有，但它们只出现在特定的时间和特定的场合，马路上行驶的基本以日系车为主。不得不提的是，五天的旅行里，我见过最好的车也就是一辆宝马而已。

此外，外界盛传的豪车的士，也是真正存在的，只不过数量相对

较少，而且只是给一部分客人提供便利用的。当然，价格也不便宜，如果一般的的士需要花费 20 迪拉姆（约 33 元人民币）左右的车资，这种豪华的士，可能就要花费 200 迪拉姆（约 330 元人民币）了。

说到迪拜，你第一个想到的是什么？

毋庸置疑，肯定是帆船酒店。在朱美拉海滩上看落日中的帆船酒店，真的是有种别样的美。整个酒店都是 LOFT 结构的房间，最小且最为普通的是 170 平方米的总统套房，最大的有 700 多平方米，总算体会到什么叫“厕所都比家大”。同时，酒店还配备有专业的管家服务，无论你来自哪个国家，都不用担心语言障碍。

还有一个地方也不得不提，那就是迪拜塔。作为世界第一高塔，从地基到目前的高度（828 米），它已经建造了 15 年。而且，这并不是一个最终高度，它是一个以螺旋方式向上的建筑，只要有竞争对手，它就可以继续“长高”，用阿联酋国王的一句话说，就是“要做就做世界第一，因为没人会记得世界第二”。

因此，在迪拜，不管在东南西北哪个方位，都可以看到这根高高耸立的“针”——迪拜塔。但由于迪拜是一个沙漠城市，有时候你可能会因为能见度不高的原因错过“世界第一”。

C

来迪拜之前，一直听说在迪拜买奢侈品非常便宜，黄金也便宜得不得了。其实，只有真正到了迪拜，才发现这些都只是传说。

在迪拜，几乎是找不到国人概

念中的纯金的，首饰金以 22K 为最高，基本都是 K 金，价格也不便宜，人工费比较高，不过款式的确很精美。

很多女士关心的护肤彩妆，价格和国内专柜相差不大，但可以保证的一点是，所有的东西，都是原产国生产。

钻石是非常值得入手的，都来源于南非，并且价廉物美，喜欢钻石的朋友千万不要犹豫，错过这家店可就没这么好的机会了。

阿联酋是一个国民信奉伊斯兰教的国家。如果女性嫁给了当地的男性，也必须信奉伊斯兰教，有些甚至会经历一个洗胃的仪式，因为怕你曾经吃过“不洁”的食物。

印象中，信奉伊斯兰教的女人是全身用黑布包裹得严严实实的。在他们的观念中，皮肤是不应该裸露在外面的，所以，就算你装备一身奢侈品，外人也无从得知。值得安慰的是，伊斯兰教女人在嫁人之后，唯一的任务就是替男人花钱，这算不算是很多女人心中的梦想？

说了女人，怎能不说男人？阿联酋男人一生最多能娶 4 个老婆，我甚至脑补了一家子坐在一起欢乐打麻将的场景。不过，据说在这样一个宗教信仰强烈的国家，人们更多的时间是用于念古兰经、做祷告。

除了上面介绍的参观活动及血拼项目外，还有一项到迪拜不得不参与的活动，那就是去沙漠中冲沙。

我们乘坐“陆地巡洋舰”出发，车子沿着沙漠山丘的边缘开，翻来覆去，好几个人都晕车了。不过对于喜欢刺激的人来说，真的是爽呆了，简直就是沙漠版的过山车，有时候觉得整个车都要翻了，可就是没有翻，而且快速地行驶在沙漠中。

到达目的地时，下车感受了一

下一望无际的沙漠，去过很多城市，看过很多海，却是第一次这样真正领略沙漠的雄伟。沙漠中随处可见可爱且呆萌的骆驼，如果有兴致，



非常欢迎你上去骑行一番。

五天的行程，让我感受到了迪拜的美好。感受他们的信仰，感受他们的文化，感受一菜一叶、一水一滴的来之不易，更感受沙漠的美。

■私房攻略

饮食：迪拜的食品很丰富，在超市里就能买到高大上的皇宫级高档自助餐，还有非常有特色的阿拉伯香料，不过不习惯各类香料的吃货请尽量保守尝试。

住宿：迪拜的住宿真的可以用“奢华”两字来形容，酒店里泳池、桑拿一个不少，而且还是免费体验。在酒店里也能看到很多当地居民，体会到他们慢节奏的生活方式。

出行：在迪拜更多的是感受当地的伊斯兰文化，从沙漠到极具现代化的转变，感受各种获取资源的不易，并非我们想像的豪车遍地。出行可以选择步行或者打车，非常方便。

特别注意：阿联酋是一个热带沙漠气候的国家，只是擦拭防晒霜是不够的，应该把自己全身包裹起来。还有，绝对不能未经允许偷拍当地人的照片，如果想要合影，可以上前礼貌咨询，如果是偷拍被发现，后果很严重。[面]

2015 年出国签证有哪些变化

文 / 林苑苑

外交部部长王毅在今年的全国两会上表示，将进一步提高中国护照的“含金量”，为中国公民出国创造更便利的条件。王毅表示，去年中国公民免签或者落地签的目的地已达到 50 多个国家和地区。

那么，2015 年哪些国家对公民的签证有变化？

赴欧旅游先去上海“打指模”新政可能延迟到 10 月实施

继英国、美国之后，中国游客办理申根国家签证也需采集指纹了。原计划新政将从 5 月 19 日起实施。记者从浙江省中国国际旅行社了解到，已收到希腊大使馆的通知，采集指纹的新政将推迟到 10 月 12 日，该国旅欧洲部经理张伟瑶说，预计其他申根国家也会推迟到 10 月才实施。

新政正式实施后，游客在办理申根签证时，将在原签证申请程序的基础上，增加“打指模”程序。据了解，参照目前需要采集指模的赴英旅游签证，从邮寄资料、预约采模到顺利出签，整体办理时间约需 15 个工作日。若遇上暑假、国庆、春节等旅游旺季，签证所需时间可能更长。

旅行社提醒市民，最好提前 1 个月报名，如果参加“英国 + 申根

国家”的欧洲联游，将要两次“打指模”，建议预留更多时间。

“最大的变化还在于游客需要亲自去上海领事馆‘打指模’。”张伟瑶说，以前办理申根签证，法国、德国等不需要面签的国家，只要把材料交给旅行社就能在家等护照了，以后需要跑一趟上海的领事馆录入指纹。

首次“打指模”成功办理申根签证的游客，5 年内无需重新采集。若此类游客在有效期内再次办理申根签证，则无需提前预留“打指模”的时间，可按原来 5 - 8 个工作日的签证时间办理。

新增三个免签海岛但距离都很远

年初，法国驻华大使馆宣布，中国公民通过指定旅行社组团赴法属波利尼西亚和留尼汪旅游可免签入境，最长可停留 14 天（含），包括大溪地。

目前，国内有从北京直飞大溪地的包机，但没有直飞留尼汪岛的航班，出游者可由北京、上海等地直飞至毛里求斯再转机前往留尼汪。顺便说一句，毛里求斯也是免签国家。

2 月 25 日，中国和格林纳达达成全面互免签证协议，两国公民持有效护照便可在对方国家享有 30

天免签证停留。格林纳达位于东加勒比海向风群岛的最南端，对大部分中国游客来说比较陌生，国内也没有直飞航班，需要到其他国家中转。

马来西亚免签证费想走就走可办落地签

年初马来西亚政府宣布，今年免除中国游客 80 元人民币的签证费。

需要注意的是，“免签证费”不等于“免签证”，依然需要申请签证。一般会交给签证中心代办，代办费用 120 元，另外还要付给旅行社服务费。

中国游客到马来西亚可以办理落地签或过境签证。

申请落地签需要出示以下材料：自出发日起有效期为六个月并有上一程泰国或新加坡出境记录的护照；带有明确日期的离境机票行程单打印件；1000 美元以上的现金或相关证明。

中国游客申请马来西亚过境签证需要符合这些条件：在任一国家或地区前往第三国、在马来西亚指定过境签证口岸入境并停留不超过 120 小时的，可以申请过境签证。也就是可在吉隆坡国际机场（KLIA）和吉隆坡廉价航空机场（KLIA2）办理。

无价之玉究竟如何定价

文 / 孔伟

古人有云：黄金有价玉无价。这并不是说玉石玉器都是无价之宝，而是指玉无定价、无常价。在玉市里，玉确实没有一个固定的价码，基本上处于卖家漫天要价、买家就地还钱的状态，双方能最终达成一致便成交，否则该干嘛还干嘛。

其实，玉还是有价的，要不就没有高中低档之分了。只不过玉价的浮动范围非常大，尤其对于高端玉石玉器而言，即使都是行家里手，不同的人也会估出不同的价码，并且大相径庭。

既然很难确定价格，玉市里又是依据怎样的因素定价，并最终达成交易的呢？

进价决定法

大多数卖家都这样定价，有的甚至还很严格：在进价或生产成本（一般是原石价格、运输成本与加工成本之和）的基础上加一定百分比开价，买家还价到可以接受的利润目标之上就可以出手了。这样的定价与运作方式比较适合对和田玉不是太懂的玉商。我认识的一位朋友就曾告诉我，进价 500 元的料子，他一般会开 2000 ~ 2500 元，买家一般还价 700 元以上就可以成交，如果还价在 400 ~ 600 元可以

与买家再讨价还价一番，低于 300 元一般很难达成交易。

一些规模较大的玉器行也会在一定程度上采用这样的定价方式，实现较为标准化管理。当然，成件后极富特色或开料明显赌涨等情况例外。

价值决定法

此法比较适合行内高手。有的玉石玉器进价虽比较低，但卖价很高，并且双方还都很满意，为什么？卖家堪称行家里手，进价低，是因为练就一双慧眼，捡漏了；而玉件的价值却不低，换了不太懂的卖家可能加点价就转出去了（行内称之为买漏又卖漏），而懂行的人则能大致估算出它的真正价值，再以略低于市场的价格卖出去，还皆大欢喜。

感觉决定法

这种方法只有“跟着感觉走”的人才会采用。我就见过一位这样卖家：有的东西并不咋地，但卖家自我感觉特别好，或者一厢情愿地认为别的买家“肯定会喜欢”，于是开出高价，姜太公钓鱼般等着买家上钩；或者是自己不喜欢甚至厌恶的东西，开出令

人难以置信的低价“倾销”，以求尽早变现脱身。

随意决定法

一位玉友开了家网店，和田玉原石仅售 98 元一件还无人问津，而别的网店里类似的东西都卖几百甚至上千。一气之下他将价格提至 198 元，仍无人收藏，更没有买家还价。一周后他直接提价至 598 元，没想到第二天就有买家上门了，问他“400 元卖不卖”。

尽管玉商的定价方式千奇百怪，买家却完全可以以不变应万变，那就是在货比三家的基础上讨价还价，并最终自己能够接受的价格成交。讨价还价非常必要，因为玉件的开价一般都有虚头，高开的部分原本就是留给买家砍价的。当然也有例外：网店里开价在百元以内，并且注明不还价、不砍价或者不议价的商品，尤其是卖家还包邮的，则基本上没有还价空间。

随着民间资本越来越多地涌向收藏市场，原本小众的文玩也渐渐火爆起来。但记者发现，对于这个市场的投资者来说，更多的人是跟风，而这种投机心理滋生了古玩市场价格虚高、赝品泛滥等乱象。



坚持游泳 13 年 不太相信保健品 心态良好很重要

听听名中医施维群的养生经

文 / 柴悦颖 阮芝芳

好几年前，就听说浙江省新华医院肝病科有位养生大咖，人称“风火哥”。据说，他每天精力充沛，工作起来风风火火，比科室里许多年轻医生还要有活力。

平时，他主要看肝病，但自己也研究心理学，常给学生上课，今年 61 岁了，身材和相貌还和四十出头一样。问他为什么这么有朝气，他说，这都得归功于常年游泳这个习惯。

这位养生大咖，就是浙江省级名中医、浙江省新华医院肝病中心主任医师施维群。

13 年坚持游泳风雨无阻



“养生养生，除了保养，还要适当做点体育锻炼。有的人不顾体力是否透支，拼命运动，效果适得

其反。我曾经遇到一位病人，年纪过了 45 岁，不顾膝关节不好，还在天天拼命爬山锻炼，这肯定是错的。”施医师说，锻炼，关键要选择适合自己的方式。

到了 60 岁这个年纪，身材发福的居多，但看看施医师，中等个子，思维清晰，面色红润。问他有什么秘诀，他嘿嘿一笑说，“你们不知道，我的汽车后备箱里有个小篮子，已经跟了我 13 年，里面常年放着泳裤、泳帽、泳镜、洗发水。”

采访到一半，他兴冲冲跑下楼，5 分钟就提了这个小篮子跑上来，把里面的宝贝一样一样摊开来给我们看。

“我腰椎不太好，走路爬山都不适合，所以选择了游泳，每天固定时间一定要去游一下，少一天都不行。一开始，是一个小伙伴叫我游，后来，就变成了习惯，从 2003 年春天开始，我天天骑个自行车，带着装备，去杭州游泳馆和陈经纶游泳馆赶场子。”

施医师说，自己游泳的动力，源于一位 80 多岁退休老干部的触动。

“偶然一次游泳，看到这位老干部游得飞快，就和他聊了聊。他说，退休后游了 20 年，高血压也好了，

心血管倍儿棒，打算一直游到 100 岁。”

正是这一次的偶然相逢，施医师在接下去的每个春夏秋冬，天天都坚持游泳，连出差都带着游泳装备。每天中午，他会去离医院不远的浙江工业大学游泳馆游上半个小时，每次游 1200 米，蛙泳，这样对颈椎好。

“只要一天不游泳，我就浑身不舒服，筋骨也会扳牢。偶尔实在没有时间游，我就用快步走路代替。有一次从澳洲出差回来，已经晚上 10 点半了，我把行李一放，先去小区公园快步走了 40 分钟，走完心里才舒坦。”

定时定量每餐一小碗米饭

“我不太相信保健品，一个人只有缺什么补什么才是最好。有的人身体健康，还在天天补钙、补维生素 C，时间长了，胆结石、尿结石都会出来。”和许多名中医一样，施医师很少吃保健品。他说，要根据阴阳气血虚弱来调补，饮食荤素要搭配好，咸淡要合理。

“我经常遇到一些病人，认为苦瓜和秋葵能降低血压和血糖，就拼命吃、天天吃，甚至吃到吐，殊

不知这样做除了伤胃，没有好处。”

施医师自己平时也会根据体质来调补，如果感觉阳虚口干、睡眠有点障碍，就会吃点铁皮枫斗，症状改善后就会停服。冬天心脏不太好，就在立冬之后吃两三根参。平时饮食以五谷杂粮为主。



“我认识一位老教授，他每天吃一个鸡蛋，现在快 90 岁了，爬山比我还快。他告诉我，饮食均衡要坚持，不能天天都是泡饭油条。”

施医师说，平时，自己每天的中餐基本是快餐，所以他尽量不在外吃饭，饭局能推就推，特别是自助餐。

“吃自助餐很容易摄入过量，平时我在家吃饭都定时定量，每餐一小碗米饭，20 年不变，在外吃饭是二两米饭。花生瓜子等零食，我也严格控制。这些食品油脂含量高，一边看电视一边吃，很容易吃多了，增加反式脂肪酸的摄入。”

不过，在饮食上也不能太刻意，一定什么都不吃。施医师说，他有位病人患有高血压，听说要少吃盐，结果两个月里只吃水煮青菜，一点盐也不放。等到他来这里看病时已浑身无力，被人搀扶着进来，一查，

已经严重低钠。

养生就是别让自己太纠结

“有很多养生方法是片面的，有的人把养生当成是休息或者跳舞等锻炼，其实养生应该是全方位的。中医将其归结为形、神统一，即形体和心态。两者有机结合，才是真正的养生。”

施医师认为，养生首先是养成良好的心态，在现代社会，这点尤其重要。

“别人以为我只是肝病科医生，其实我 1972 年从医，发现许多慢病和心理有关。所以在从医 30 年时，我去浙江大学心理系，读了心理学研究生课程。我发现研究心理学，不仅能帮助病人，还能帮助自己，纠结时也能自我排解。”



施医师说，每个人每天从起床到睡觉，要转换数种角色。在家是父亲，在单位是医生，去看望老人时，又成了小辈。

“一天不停转换角色，如果整天都很纠结，对养生自然没好处。我常告诉自己，要宽大为怀，要站在对方的立场思考问题。就像一艘在大海中航行的船，只有自己去学会停靠码头。”

在施医师的字典里，谅解别人

就是谅解自己。平时看门诊，经常碰到许多上了年纪的大伯大妈，看完病后进进出出问好几次问题，他总是耐心解答，从不大声呵斥病人。

■大咖口述

我这样养肝

我是一名肝病科医生，许多人都会问我怎样养肝。其实除了饮食多样化以外，我们也要学会控制自己的情绪。中医讲，怒则伤肝。

另外，也要保证健康的作息时间，晚上一定要按时睡觉。《内经》说，人体 70% 的血液归于肝脏，晚上是养肝的好时间。

一般，我每天晚上 11 点以前一定睡觉，早上 6 点起床，自己准备早餐。早起的一大原因，就是上班路上能空一点，所谓堵车要堵心。

中午，我从不午休，去浙工大游完泳后，下午回来接着上班。每个人有每个人的生物钟，有的人习惯早上游或晚上游，但我试过，早上游了之后，一天的工作状态都不好，晚上游完后又太兴奋，影响睡眠，所以就定在中午游。

生活中，我也会博采众长，从朋友甚至学生身上，学习养生的优点，比如和喜欢跑步锻炼的学生一起出差，我就会学习他控制饮食的方法和坚持锻炼的精神。还喜欢与气度很大的人交朋友，这样我也能在无形中学到很多养生哲理。

施维群：浙江省级名中医，浙江省新华医院（浙江中医药大学附属第二医院）肝病中心主任医师、教授、研究生导师。固

放下万事去吃茶

文 / 李皓



龙井的故乡人，争喝春天的第一口明前龙井，是值得放下万事去做的事。对杭城的一些人士来说，去西贵隐茶黏一身茶香、享一炷香的雅致，亦是一件值得放下万事去做的事。



西贵隐茶，拥有全杭州最好的龙井茶。北高峰下的白乐人家，在一栋小楼的二楼，一路风尘仆仆的劳累都会瞬间被丝竹弦乐和悠然茶香所抚平。窗外春日暖阳，

在西贵隐茶，在品到上好茶叶的同时，你还能欣赏独具匠心的茶器，品尝定制的地道茶食。一道好茶，一盏美器，是穿越古今、融通雅俗的时光机，而西贵隐茶的掌门人徐璐，她定期去日本考察学习。就目前而言，这是一个将源于中国的茶道发扬得最好的国家。她引进日本匠人打造的茶器，学习改良并开发属于中国自己的地道茶食。

作为杭州龙井茶叶代表的西贵隐茶，自然不是浪得虚名的。于春风拂面的午后，跟大当家走出房子，信步逛到了西贵御用龙井茶种植园地，在一众龙井茶里，西贵的茶树自在出挑，遍汲土壤养分和北高峰山水灵气；或许还因为傍着佛家圣地灵隐寺，日夜得虔诚香火庇佑，生枝发芽所得造化，有如神祇般地容光焕发，神采奕奕。

茶园西北面，是地势较高的

北高峰、美人峰和石人峰，冬天能挡住西北寒风的侵入，东南则是灵隐溪、天竺溪，春夏季节，湿润的东南风直入谷中，形成了气候湿润、雨量充沛的独特环境，加之灵隐一带的丘陵坡地，又属于适宜茶树生长的酸性土壤，因此，茶园里生产的茶叶无疑是西湖“龙井”中的精品了。

于此同时，西贵隐茶也正筹备在杭州大厦开设体验店，试图通过现场体验的方式，让更多人有机会亲密接触、拥抱真正意义上的中国茶文化，通过真正的好茶，大师打造的、文化价值深厚的茶器，来达到一种耳濡目染的效果。



西贵隐茶，蕴含着掌门人近乎偏执的倔强理想：倚居西湖，茶悟人生，做精神贵族。以茶为媒传承雅致生活理念，并试图通过力所能及的事，来使人们在春日放下万事来吃茶的热情持久一些，直到我们在这热情里，重新构筑起关于雅致生活的那份理所当然、信手拈来。

随着杭城气候回暖，“隐茶”茶圃里的茶树纷纷纳新吐绿。嫩芽初进状似莲心的茶青，在茶农手采精制之后，宣告“隐茶”的第一批新茶上市了。☑



新茶預訂
2015
西湖龍井



西貴隱茶
靈隱深處的茶悟人生

西貴隱茶
让心灵走进自由

行走的茶席
无处不茶席

工夫茶會
心与茶的对话

茶席之境
以茶修性 以境养心

茶空間
茶修生活体验空间

茶道具
手工艺术茶器及茶席设计

茶會
茶文化原创公众活动平台

茶道課
茶席美学个人修养课



店铺地址：杭州市西湖区灵隐寺旁白乐桥19号（百度地图搜索“西贵学院”），灵隐寺北高峰索道站东侧第二幢
淘宝店地址：iyincha.taobao.com 联系电话：0571-86525101



商友通，汇通天下

工行“商友通”，超值的结算价格，便捷的支付渠道，助您财富汇通天下，事业扬帆远航。

★异地存取款免费

您持商友卡在境内工行任一网点或自助存款机（存取款一体机）办理存取款业务，不限笔数，免收手续费。

★商友卡间汇款免费

如您和您的合作伙伴双方都有商友卡，通过工行全国 16000 多个营业网点、34000 多台自助机具、个人转账终端、7×24 小时网上银行、电话银行和手机银行进行商友卡间汇款，均可享受免收手续费的待遇。

★商友卡收款免费

您的生意伙伴通过工行全国 16000 多个营业网点、34000 多台自助机具、个人转账终端、7×24 小时网上银行、电话银行和手机银行，向您的商友卡汇款，我们将免于向其收取手续费，且均能实现实时到账，全面帮您解决跨区域、零等候的收款需求，助您收款及时，成功抢占商机。

★汇款套餐笔笔低价

您可凭商友卡签署商友客户专属个人汇款套餐，享受工行系统内异地汇款和跨行汇款手续费优惠，单笔手续费 0.79 元封顶，工行网点、自助终端、网银等任意渠道可用，全面降低您的汇款费用。

套餐期限	汇款笔数	套餐费
12个月	100笔	78元
12个月	200笔	158元
12个月	300笔	238元
12个月	500笔	388元
12个月	1000笔	788元
12个月	3000笔	2358元
12个月	10000笔	3558元

工银商友俱乐部简介



我们的理念

工银商友俱乐部是中国工商银行发起并精心打造的，专门为广大商友客户提供优质服务的新型客户服务平台，是工商银行秉承“以客户为中心、服务创造价值”理念的具体体现。

工银商友俱乐部是工行与商界精英们沟通交流和业务合作的平台，也是商友会员信息共享、商贸交流、传播知识、实现价值的平台。通过工银商友俱乐部平台，会员与会员之间、会员与银行之间、会员与社会各界之间可以进行充分的信息交流，实现信息共享；商友会员之间可以相互切磋商机，寻找商贸伙伴，实现业务发展；银行也可以为各位会员客户提供更贴身的服务，并根据会员客户的业务往来进行信用记录积累和反映，帮助会员客户提升自身的社会价值。

工银商友俱乐部是商界精英朋友们体验工行新产品、享受工行费率优惠的新渠道。俱乐部将为俱乐部会员个人提供服务更贴身、费率更优惠的个人结算、个人融资、个人理财等金融服务和各项增值服务，为会员提供更全面、更便捷的服务。

目前，工商银行已在全国组建工银商友俱乐部超过 3000 家，发展会员超过1700万人，服务商品交易市场超过 5000 家，形成了遍布全国的商户服务网络，对商友客户的服务已延伸到全国各地，并将伴随着工商银行国际化的步伐向全球服务迈进。



如何成为会员

◎ 申请渠道

您可以通过任何一个工商银行的网点申请成为会员，同时如果您所在的商品交易市场、商会或者行业协会等与工商银行有良好的合作关系，您也可以通过他们申请成会员。

◎ 申请资料

客户申请入会须提供相应的证明材料。申请客户本人为企业法人代表、股东或合伙人以及经营商户业主的，需提供下列材料之一：

- (1) 企业法人营业执照；
- (2) 个体工商营业执照；
- (3) 市场经营户进场经营许可证；
- (4) 入股或合伙证明材料；
- (5) 其他能够证明本人合法经营资格的其他证明材料等。

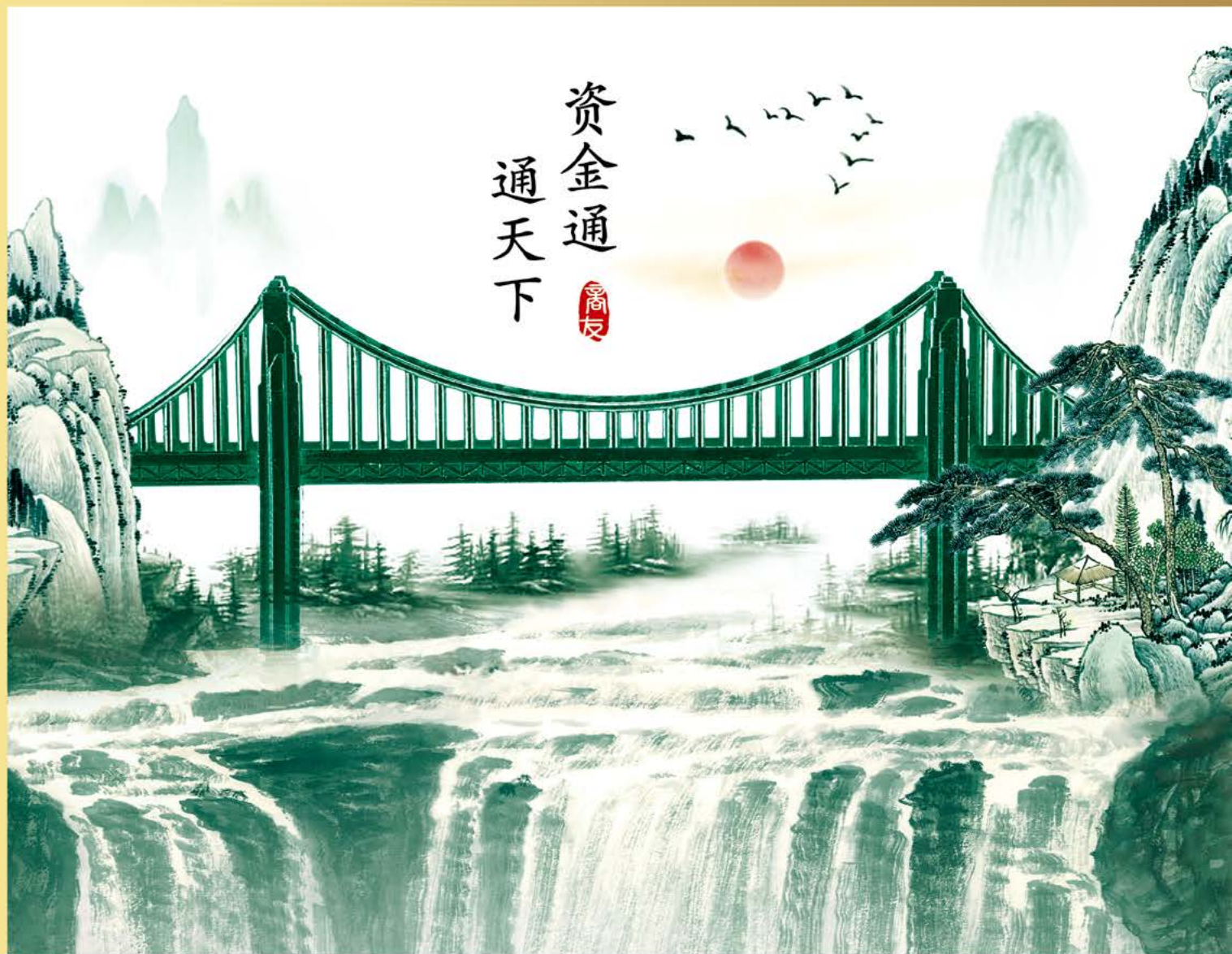
※ 申请客户为法人代表本人以外的具体业务经办人员的，另需提供企业法人授权其加入俱乐部的证明材料。

◎ 填写入会申请表

您身边的银行 可信赖的银行



商友通



商友通是工商银行工银商友俱乐部会员提供的专属结算产品。商友通产品具有以下特点：

-  商友卡之间汇款免费
-  优惠的个人汇款套餐
-  商友卡异地存取款免费
-  全国统一的资金收付平台
-  商友卡收款免付款方手续费
-  延伸到户的自助服务渠道