

■财富故事 | Fortune Story |

阅读在改变 投资须转向

证券时报记者 吴昊 付建利

在证券市场打拼 10 多年的老何是北京一家私募的投资总监,他是位不折不扣的读书人、爱书人,无论是做投资,还是获取各方面的信息,都离不开与各种媒介打交道。在这样的过程中老何对传媒股产生了兴趣,随着各种传媒形态的此消彼长,老何对新媒体的投资兴趣也越来越大。

传统媒体成为过去

老何的大学是在成都一所重点财经大学读的。在上个世纪 90 年代,成都的都市化媒体很发达,每天早上大街小巷的很多老百姓第一件事情就是买一份报纸,然后仔细阅读,尤其是社会新闻版。文化人”老何对传统媒体有好感,不仅是成都的媒体还有外地的媒体。老何说他那时每周四都会等着南方周末上市,至少要读个两三天,还有一些金融类的书

籍和期刊也在老何涉猎的范围之内。

老何毕业之后就去北京找工作,住往越是大城市媒体就越发达。老何认识到一些都市类媒体具有更为固定的广告客户和稳定的收入来源。老何首先在一家证券公司从事投资工作,因此他把目光投向了一只传媒股,这家成都的某只上市传媒股最终为老何带来了丰厚的利润。

随着近些年政府对文化传媒产业采取财政补贴、税收优惠等一系列措施,传媒股也得到资金的频繁关注。转型到私募的老何一直都关注既有政府支持又有市场需求的相关传媒股,他说这样的板块很适合游资炒作。

老何认为未来文化传媒行业中增长较快的子行业是广告营销和影视制作。老何说,以前电影院所在的位置往往都是中心,看电影是一件很奢侈的事情,但随着人们生活水平的提高和院线的铺开,目前一部电影票房动辄上亿,未来更将呈爆炸式发展。

媒体革命带来新机会

媒体形态正在发生巨变,在信息爆炸的时代,新媒体往往承载了更多。

媒介终端在不断多元化,老何自己所需的一些资讯往往在财经门户网站上就可以得到,每天也会有券商的研报不断发到手机上,在一些专门社会性网络服务(SNS)平台可以与很多业内人士做深入交流。老何说,互联网改变了人们的生活方式。

目前自媒体发展已进入“微”时代,在国内微博和微信都具有数以亿计的用户量,而这是传统媒体所不具有的优势,甚至微博上一位名人的粉丝数就能超过数百万,超过了任何一份报纸的发行量。当总被人问到微博名叫什么的时候,就不得不注册一个微博账号了。”老何说。

智能手机的发展为人们阅读习惯的发展提供了新的媒介,在公交车和地铁上,甚至走在路上人们都在低头看手

机,这与以往产生强烈反差,当然这也意味着传统媒体在不断衰落而新媒体在不断崛起。

不仅是二级市场,老何也把目光投向了一级市场。例如某专门运营旅游资讯的网站就拿到了上百万的风投,受益于移动互联网行业的飞速发展,一些小有名气的智能手机的第三方应用程序(APP)运营商也备受风投关注。

移动互联网的飞速发展加速了媒体产业内部的细分,因此在投资上也要以新的眼光来看待。虽然在新媒体如何盈利的道路上仍有很长的路需要探索,但是如此海量的受众和影响力本身就是一种优势。”老何认为。

老何同时表示,虽然旧媒体日落西山,但不可忽视的是媒体的品牌越来越重要,未来一些具有良好社会资源、广泛受众,以及较强采编能力的传统媒体仍然值得关注,其权威性、专业性并不会因为新媒体的发展而衰亡,反而会在向新媒体转型中成为更有力的武器。

■淘楼淘金 | Gold Rush |

深圳公积金贷款崭露头角

证券时报记者 陈英

自 2012 年 9 月深圳公积金贷款买房开始运行以来,比例与额度在不断上升中。

王先生最近看中了一套房子。之前,夫妻俩工作稳定,住房公积金缴存正常,从未申请过任何贷款,计划购置一套 120 平方米价值 180 万元的住房,以改善居住条件。首付款预计 70 万元,申请住房贷款 110 万元,以后每月归还住房贷款约 5000 元。根据王先生夫妇的想法,业内人士提出以下建议:住房公积金贷款作为政策性贷款,其最明显的特点就是低利率。从首套置业贷款来看,商业贷款的年利率为 8.5%,而住房公积金贷款年利率为 4.5%,两者相差 4 个百分点。对一笔 50 万元 15 年期的住房公积金贷款和商业贷款进行比较,商业贷款比公积金贷款一共要多还 20 多万元,且这种利息差还会随着贷款期限的延长而进一步

拉大。因此,业内人士建议王先生尽可能地贷足公积金贷款。具体来看,如果选择“逐月还款法”,王先生夫妇公积金贷款账户里已有公积金余额加上每月缴存的住房公积金,假设住房公积金月缴额每年增加 13%,那么贷款前期有一段时间内是不需要自己出钱还款的,以后很长一段时间里每月也只需付少量现金用于还款,当月缴存额将大于其月还款额后,就不用自己再出钱了。采用这种方式虽然利息支出没有减少,但是借款人在起初几年每个月的还款压力减轻了。经过比较和分析,王先生认为贷款前期资金使用比较紧张,而自己收入还处于上升期,所以选择“逐月还款法”比较好,这样可以减少前期的还款压力,如果今后资金宽松,再变更还款方式为“一次性还款法”来减少利息支出。

深圳公积金贷款重登场后,运行良

好,成了置业者首当其冲考虑的贷款方式,从运作近年来看,使用人群和贷款额度均呈逐渐增加的态势,当前使用公积金贷款的比例达 25%,套均贷款额度近 50 万元,尽管大家都向 90 万看齐,但仅有 15% 的人群能达到此标准,贷款额度主要还是集中在 50-60 万和 70-80 万两区间。据中联成交数据统计,2013 年第一季度使用公积金的客户在按揭贷款买房中占 2.5 成的比重,相比 2012 年第四季度 2 成比重,上升了 5 个百分点。在这 2.5 成中有三分之一的使用纯公积金贷款,还有三分之二的用公积金+商贷的组合形式。在贷款额度中,第一季度公积金贷款套均额度为 49.78 万元,相比去年第四季度套均 46 万元,上涨了 8 个百分点,其中贷款额度区间最集中的是 50-60 万,占所有公积金贷款总额的 23%,其次是 70-80 万区间,有 11.55% 的比重,而封顶贷款额度,即 90 万元的

占 15.22% 比重。

公积金贷款中,深圳福田、宝安两区比重最大。从各区域公积金使用的情况来看,福田和宝安使用公积金的比重最大,分别占全市使用公积金置业的 32%。这些使用公积金的群体中,主要是公务员、事业单位人员、企业中高层及金融行业人士等,由于公积金缴存比例较高,短期内能积累一定量的存额。从公积金贷款的时间和程序上看,尽管比普通商业贷款更繁琐,等待的时间更长,但置业者为了能省下一大笔银子,会提前预约公积金贷款,而且从今后的趋势看,深圳使用公积金贷款人群将逐渐增多,贷款额度也会逐渐走高。

需要提醒的是,公积金除用于贷款外,还可用于购买、建造、翻建和大修自住住房等。公积金的计息利率相对较低,如果不提取,就只能等退休时才能领,应尽量发挥其应有的作用。

■寻宝 | Treasure Hunt |

网上拍玉的蹊跷事

孔伟

自从喜欢上和田玉,就一直为购玉的渠道发愁。后来慢慢发现,网络购玉其实也是一种不错的方式,只需看看图片与描述,再动手打打字向卖家求证,然后砍价、付款,如果是拍卖则直接竞拍,一旦拍得,几天后自己看中的玉石玉器就送到手上了,岂不是不爽?也有不爽,甚至很不爽的时候,这里单说拍卖的事。记不清究竟有多少次了,我参拍的东西老人跟我抢,无论我怎么加价,善打“迷踪拳”的另一位(也可能是几位)买家总比我高一个加价单位,除非自己确实非常看好,挂了一个让其他人不愿企及的代理价,才能最终胜出。但如此一来别说捡漏,买到物有所值的东西也很难了。奇怪的是,很多我不得不放弃的拍品,最终的成交价也就“险胜”我一个加价单位。更令人惊诧的是,这些被人拍走的玉石玉器可能过几天,又会出现在同一家网店里,甚至反复多次挂出来拍卖,用玩家们开玩笑的话说就是“手都拍肿了”。向卖家问,得到的答复往往是“买家拍下后又不想要了”。进而与卖家商量以结拍价成交,却被告知“为体现公平公正,拍卖商品不私下交易,以最终结拍价为准”。买家拼命竞拍,拍得后又大量放弃,排名第二位的买家想以结拍价成交却被否决,不能不让人怀疑:我的“竞争对手”究竟是真实的买家,还是卖家托价的小号?

去年有机会去了一趟中国最大的玉石加工销售集散地——河南南阳市镇平县石佛寺镇,在与当地玉商闲聊时得到

了十分明确的回答:在网上长期搞玉石玉器拍卖的,谁家没有小号?很多人还不止一个,而是多个小号轮番上阵,以防被网管查出受罚;相熟的玉商之间也经常“协同作战”,互相参拍抬价,直到达到甚至超过卖家认可的价位,并被真实的买家拍得为止。

原来如此!难怪一些商家敢将价值不菲的玉件拿出来搞一元拍,并最终毫无悬念地以令人满意的价格落锤。

最近发生的一件事更让人觉得蹊跷:我在一家店名带有“诚信”二字的网络玉店里看中了一块有一定可赌性的籽料原石,虽然有染色,但胜在块度大,重达 67 斤(很多网络玉店的重量标示都是斤而不是公斤),开窗处可见玉色较白。由于和田玉即使染色也无法染得很深,加工时去掉染色皮,只要玉质好白度不错,做出来的玉件也很有价值。看着离结拍时间尚早,便挂了个 5000 元的代理价,放心大胆地参拍。

头两天没啥动静。到结拍的当天,突然斜刺里杀出一彪人马,5000 元的代理价很快被突破。谁这么看好这块染得红彤彤的石头啊?我有些发晕,也冲动地跟了几把,将拍卖价拉升到了 8000 元以上。眼见对方仍然没有打住的意思,结合性价比分析了一下,觉得在这个价位上拍得已经有一定风险了,只好打住。等到结拍时一看,乖乖,竟然拍到 9800 元了,离万元大关仅一步之遥。不过,既然已经退出,别人怎么拍已经跟我没啥关系了,最多也就



67斤的大块料子,以及最近两次“屈居亚军”的结拍价。

孔伟摄

是看看热闹而已。遗憾的是,网站改版时候,买家看不到究竟是哪些人参与了拍卖,只有卖家一目了然,否则也好一睹最终拍得者的风采。

原以为这事就这么过去了,没想到过了三天,店老板竟然跟我联系,谈起那块大料子的事,说中标的买家远在甘肃,属于卖家事先约定的“边远地区不包邮”的地界,但买家却宁愿放弃也坚持不支付多达 400 元的邮费。于是卖家想到了我,问我愿不愿意在我出价的的基础上再加一点,8500 元以上就卖给我得了,毕竟是老朋友了嘛(我之前在他店里买过几次东西)。

你还别说,当时还真有点想买下来的冲动。但随后的简单计算让我冷静下来,并最终放弃了这桩买卖——卖家说了,这么重的东西,甘肃又远,需要 400 元左右的寄费,那么,9800 元减去 400 元,店家收入 9400 元,但他没卖;如今 8500 元卖给我,而到我这儿是包邮的,即使没有寄到甘肃那么贵,百十块钱总是要的吧?店家从我这里获得 8400 元,与 9400 元相比足足“歉收”1000 元,这店家究竟是傻了还是疯了?

经此一役,即使原本不明白的人恐怕也会明白许多,再回头看看以前深信不疑的“诚信”二字,突然感觉怎么看怎么假。

■财经书籍 | Business Book |

破解管理中的常识魔咒



《常识的正面与反面》
作者:【英】朱尔斯·戈尔多
托尼·埃克斯
翻译:蒋宗强
出版社:中国商业出版社

胡艳丽

在工作、生活、思维领域,人们喜欢靠在习惯的躺椅上,尽享舒适安全,那种一切尽在掌握的感觉如同毒品,让人慢慢失去体验真实世界的能力。如果有任何新生力量妄图打破这种美好,都会遭遇蔑视和抵制,甚至有被驱逐出境的危险。

在《常识的正面与反面:伦敦商学院至关重要的管理课》一书中,作者无情地批判了“习惯”在管理领域犯下的致命错误。这种“习惯”并非仅是出自于企业自身,有的出自于教科书、规则定理,有的出自于行业惯例。作者指出,在貌似高深实则禁不起推敲的管理世界里,正是那些常识、定律、思维定式,将人们圈定在了封闭的套子里找不到突围方向,越努力错得越离谱。

该书共分做管理中的赢家、破解战略思维的要点、掌握组织和管理的艺术、实际管理中普遍存在的偏见、最具现实价值的应用与案例五章,每章均可独立阅读,内含的 76 篇小文亦可做精神小点,在茶余饭后慢慢品味。书中的内容并不高深,只要人们有打破常规、向常识叫板的勇气,走出潜意识里的“思维蓝海”,都可以读懂。在书中,作者仅是给刀枪不入的“习惯性思维”撬开了一线天,能否由此通往广阔自由的领域,破解常识魔咒,则全凭读者的领悟力和探索力。

书中的内容充满了争议,例如在“战略需要大胆、热情和创意”一节中,作者指出“成功的事物会引起很多人的追捧,而失败的事物却无人问津,成功有很多父亲,失败则是一个孤儿。”如果拓展开想象,盘点被人们忽略的失败案例,作者的这番话则可解读为成功有很多儿子,它们多数都叫做失败,世界上没有完全可以复制的成功,却有因照搬照抄而无法避免的失败。当然,“父亲”和“儿子”不是问题的纠结点,它们之间将是一个永序循环,真正需要探讨的是如何让成功的种子有萌芽的机会,以及如何将失败积累成资源,成为成功的养分。

在既有的思维模式下,不论给管理冠以什么新鲜动人的名字,都只是概念的游戏。那种一味向标杆企业学习的管理者,以为自己在不断突破企业发展潜限,追求卓越,却不知自己是在别人玩剩的游戏里,试图用火车追赶

飞机。当各种管理工具和模型模板大行其道,管理虽然越来越复杂化、精细化、标准化,却永远缺少一种能够转化为现实创造力的真正能量。管理者用冰冷的规则压榨和束缚人们工作的激情、创新的热情,太多的“管理”实则向员工传达出来的是“你无需思考,只需听命操作”的退化思维。你还奢望,已经被机械化管理的员工为企业贡献最新智力成果,创造性地完成任务吗?

当“管理”扼杀了普通员工的人性,那么企业高管在管理中就如鱼得水了吗?书中同样给予了无情抨击。现代企业的管理者是最标准的夹心饼干,他们夹在股东利益与社会责任、年度经济效益与企业长远发展之间,小心翼翼,亦步亦趋。如何破解企业管理者的管理困境,为企业求得一片健康发展的空间,仍需企业的股东和管理者在不断的利益制衡与博弈中求得平衡。

说到底,管理的最高境界是无招胜有招,管理的招数太多了,只能将人的主观能动性圈死套牢。要想在不断变化的世界里,快人一步抢占先机,首先当为自己的思维解套,再全面释放员工的创造力,正如书中所述“跨界思考,学会突破形形色色的边界”、“梳理企业流程,削减繁文缛节”。企业管理百年,走过了一段“标准化、规范化、机械化”之路,是时候进行一场管理思维大逆转的革命了。

需要指出的是,尽信书则不如无书,该书旨在向常识宣战,纠正谬误,而它本身也未必一定是真理,它只是人们在向真理求证的路上,由前卫的思想者、管理专家激起的思想浪花,能否形成企业管理领域改革创新的大浪还需时间检验和校正。

作者简介:

朱尔斯·戈尔多,伦敦商学院竞争战略和市场创意课程教授,在伦敦商学院授课超过 30 年,同时也是欧洲教育计划中心(CEDEP)和欧洲商业管理研究所(INSEAD)的研究员之一。他曾为多家世界五百强企业进行过管理咨询,其中包括微软、法国达能、美国怡安保险茶菲尔、BBC、劳斯莱斯……

托尼·埃克斯,伦敦商学院策略管理教授,在伦敦商学院授课超过 15 年,在克兰菲尔德和巴斯管理学院都占有重要的位置,同时他也是卡斯商学院策略管理的客座教授。

新书推荐

《钓鱼岛背后的货币战争》

作者:黄生
出版社:东方出版社
策划公司:北京汇智博文文化传播有限公司

内容简介:钓鱼岛海域风云变幻,乌云密布,战争似乎一触即发。这其中到底有着什么玄机?钓鱼岛争端背后的操纵力量到底是谁?中日钓鱼岛之争,名为中日领土争端,实为货币战争,是美国全球货币战争的重要组成部分,是 2012 年最残酷也是最惊心动魄的货币战争。由于背后的因素,导致了钓鱼岛领土主权的争夺,变得越来越复杂,博弈的因素越来越多。作者从事货币研究 17 年,长期在金融领域搏杀,通过本书,告诉读者钓鱼岛争端背后的真相,抽丝剥茧地从逻辑的角度,从货币的角度,让你看懂这一切。这不是阴谋论,而是逻辑论,是实实在在正在发生的和即将发生的事……

作者简介:黄生,笔名“风雨下黄山”,毕业于北京大学,拥有多年金融行业从业经验,凭借扎实的专业知识,曾与路透社、凤凰卫视、中央人民广播电台、上海电视台、深圳电视台、《证券时报》、《中国证券报》等媒体先后合作。以犀利独到的财经评论,兼备批判气质的文风而被数十万微博网友及观众热烈追捧。以笔名“空心人在深圳”在天涯论坛撰写的文章《拿什么拯救你,人民币!》在网民之中广为流传。这一次,他以独特的视角,为读者剖析钓鱼岛背后的政治与经济博弈。