

## ■人物·董秘 | Characters

张家界董秘金鑫:

# 我是歌唱得最好的董秘

证券时报记者 邢云

将这个大脑袋、矮个头,敦实身板的中年男人扔进人群,绝对不会泛起半点涟漪。但只要他一张口,浑厚低沉的“低音炮”便直冲你的耳膜。所以即使是他说出,我这嗓子天生丽质,声音一出来就是蒋大为、阎维文“般张扬话语,你也会觉得信服。

他叫金鑫,土家族人,出生于桑植县一个偏僻小山村,少时的梦想是成为阎维文般的军旅歌手,结果命运却把他推向一条截然不同的轨迹。现在,金鑫履职张家界(000430)董秘刚半年,同时他还是歌手、主持、青联副主席、市政协委员。通过他的微信昵称“雀宝郎”,可以从常人认为专业、严肃、枯燥的董秘职务背后稍窥他的鲜活个性。“雀宝郎”是张家界土家族人未婚年青小伙子的代称,他们活泼、天真、浪漫,充满情趣,经常能出人意料。的确,一个小时下来,他娓娓而谈,舞台范十足。哪里哼唱两段旋律,哪里需要即兴演讲,都信手拈来。

他“出人意料”地喜欢高尔夫球、散步和逛街。《我是歌手》、《中国好声音》自然是他追看的综艺节目,

不过他的最爱还是《星光大道》。在错过成为军旅歌手的机会后,他的民歌梦一直想在星光大道上实现,现在他正说服儿子和他成立“父子组合”,计划着今年在星光大道上露脸。

最后,谈到他未能实现儿时梦想的遗憾,他促狭一笑:至少我现在是唱歌最好的董秘。

## 天生金嗓子

金鑫毫不掩饰对自己声线的满意,“土家族生下来能唱歌,但真正好的必须有嗓音条件,我这声音一出来就是蒋大为、阎维文”。他说从未经过正规八级科班培训,平时也不练嗓,就是天生一副好声线。当然,追溯金鑫的家世,他的好嗓子多少与遗传有一定关系。

金鑫的舅舅谷兆芹是桑植成名较早的民歌老艺人,妈妈的民歌唱得也是百里挑一。天生好嗓,加上家学渊源,金鑫的音乐才华可谓“丽质天生”。众所周知,嗓音自然纯正、毫无修饰,是一名民歌者的宝贵资本。也正是拥有这样的歌声,虽然金鑫最终没有成为

明星歌者,但他总能在人生的不同阶段、不同场合中,凭借一把好嗓音,清新跃入人们的视线。就这样边走边唱,金鑫从桑植四中唱到张家界旅游职业学校,毕业回到桑植后又在当地一唱成名,接着,他又唱着他心爱的民歌来到武陵源。

一路走来一路唱。渐渐地,唱得一手好民歌成为金鑫参与社会交际的一大绝活。人到歌随,人未到歌先到,边唱边说,唱了再说,说了又唱,没有人能够对如此美妙干净的声音无动于衷,歌声所到之处,喝彩阵阵,赞叹连连。在张家界,金鑫能唱的名号货真价实,为了保护嗓子,我不抽烟不喝酒,全市人民都知道”。因此,碰到一些重要的演出活动,金鑫总会受邀前往助兴。他最津津乐道的一次,是参加在北京人民大会堂举行中国民族民间歌舞盛典。在这样一场中国民歌的顶级盛会上,金鑫与尚生武、向佐、黄道英等几位堪称本土民歌领军人物一道,演唱压轴节目《四季花儿开》。此后,金鑫又与另一位知名度较高的青年民歌手全洁琼组成搭档,共同受邀参加各种接待活动,他们合作的民歌《青青马桑树》征服了一批又一批听众,如今这首歌制作了MV,

成为宣传张家界的一张名片。

随着金鑫在公司职务渐高,他把主要精力放在公司管理和营销上,与少年时期成为民歌星的理想已经渐行渐远。现在,唱歌已经成为他的爱好,用来自娱自乐。不过,民歌情节深入骨髓的金鑫,仍然有一个舞台让他着迷,我希望有那么一天可以在星光大道上唱家乡的民歌。

金鑫说,他正说服在读声乐的儿子和他成立“父子组合”,一起在今年的星光大道上露露脸。

## 张家界“公关先生”

金鑫有两样看家本事。一是民歌唱得好,二是活动的组织、礼仪、公关等综合能力相当强。他说,毕业后最初一份工作是在景区做讲解员,这一说就是5年时间。但就是这5年时间,锻炼了金鑫的口才与反应,使得他在此后多次担任重大活动司仪时游刃有余。

金鑫说到这也不谦虚,主持活动我不要主持词,二不要心理准备,只要了解活动的主旨和参加人员的情况,便敢拾腿上台”。不同级别、类型的活动他都有不同风格的主持,或盛大热烈,或庄重端庄,或阳春白雪,或下里巴人,或亦庄亦谐,总之,不论什么场合,只要站在主持台,他对现场的把握、拿捏总能恰到好处。能说会唱善公关,金鑫被旅游行业的同行们视为翘楚。张家界市里领导和有关职能部门,凡是有重要的接待,或出门旅游营销,都要邀请他。下面这个故事可以稍显金鑫在日常接待公关活动中的思维敏捷,口才便给。

一次,金鑫参与接待前国家开发银行行长陈元一行。一上旅游车,金鑫就发现陈元行长不苟言笑、神情严肃。金鑫脑子飞转,想着要如何打开局面,活跃气氛。金鑫细细观察了一下客人,发现陪同陈行长前来考察的还有湖南省前副省长徐宪平,金鑫心里顿时有谱。

金鑫知道徐副省长思维敏捷,很健谈,便决定从徐副省长身上打开局面。于是,金鑫在例行问候及基本介绍以后,话题突然一转,热情提议徐副省长为大家唱一首《棒棒槌在石头上》。这是一首在上次接待中金鑫教唱过徐副省长的山歌。这个提议一下子引起了客人们的兴趣。徐副省长于是大大方方地唱起了没学多久的桑植民歌《棒棒槌在石头上》,唱得虽不专业,但专注的态度、不熟练的唱腔惹得客人捧腹大笑,陈元行长也被热烈的气氛感染,不时拍手称好。

接着,金鑫趁热打铁,选择了诙谐、俏皮的《四季花儿开》来教唱,一

唱答中,全车人自动分成男、女两个队,一时间欢歌笑语,亲密无间,先前的拘谨、沉闷荡然无存。金鑫出色的营销,为张家界的旅游发展做出了贡献。他接待的客人,从中央领导到社会名流,从商务客户到普通游客,数也数不清。因为金鑫的讲解、金鑫的山歌、金鑫的接待,不知有多少游客爱上了张家界。金鑫也因此被誉为张家界的“公关先生”。

## 上市公司董秘“新丁”

金鑫点评自己:起点不高,但是勤奋,有目标,是经验型、复合型人才。细数金鑫在公司的上升轨迹,还真是一步一个脚印。

金鑫2003年4月加入张家界旅游开发股份有限公司,从最底层的营销专员做起,先后在营销部、行政部任职,历任张家界国际大酒店营销总监、总经理助理、常务副总经理、公司总裁助理。

2015年5月,金鑫就任公司副总裁、董秘,如今履职已经大半年,他自谦仍属董秘圈子的新丁。金鑫刚开始认为董秘是专业性很强的岗位,比较神秘,既要懂资本市场运作规律,还要维护好投资者各方关系”。但在半年后,金鑫有谱了,

我发现这个职业虽然充满挑战,但我的公关协调、组织策划能力依然重要”。

2015年中,金鑫作为董秘,第一次接待了几家国内有数的大机构调研。金鑫仍然把这当做一次公关和促销,他先放了张家界风景宣传片,然后用他淳厚的嗓音细数张家界的山美水美,奇峰三千。事后,金鑫的首次“路演”反响不错,研究员反馈,金鑫简直就是张家界景区义务宣传员,加上性格外向,能说会唱,比较适合董秘位置。

金鑫本人个性突出,他也希望董秘的工作别淹没在冰冷的K线和数据后,他觉得在不背离资本市场规则前提下,可以展示个性,可以标新立异”。此前,\*ST星美(000892)董秘徐虹在互动平台上的“神回复”在资本市场上闹得沸沸扬扬,也引来社会各界褒贬不一。金鑫立场鲜明,对徐虹彰显个性的交流方式大声叫好,我加了他的微信,还点了很多赞”。

金鑫在履任董秘后,加入了董秘微信圈,并参与了多次上市公司协会组织的活动,他发现,这些董秘其实大多数个性活泼,才艺不凡,会主持、唱歌、乐器等一技之长的不凡。但因为交流方式的关系,投资者们无法了解到董秘们个性化的一面。其实,董秘本身也是公司传递文化和品牌的窗口,开放式、个性化的交流方式应该会让投资者更好地认识公司。”金鑫说。

## ■客官别急 | Easy Investment

## 黄金再好 也要放在房子里



朱凯

近年来,我一直在从事宏观货币方面的新闻报道工作,对业内某些研究员颇为信任,对他们的研究报告也几乎是每篇必读。昨日读到招商证券谢亚轩一篇全球资产价格中有关“黄金”的报告,获益良多。随后在微信订阅号“姜超宏观债券研究”中又看到类似内容。令人疑惑的是,为什么黄金的关注度最近如此飙升?

其实,从普通老百姓层面来看,与其说关心黄金,不如说对房地产价格的关注更胜一筹。开玩笑来说,就算你买了足够多“可以避险”的黄金,不是还得把它藏在房子里嘛?从历史上看,住房在中国人心目中的地位,或很难被其他资产类别超越。

与股票、黄金、债券、期货等投资品种相比,我个人认为房地产投资门槛虽高以及流动性虽差,但却同时兼有物业本身的升值潜力、自由带来的心理稳定性与满足感(或是获取租金收入的“准固定收益”)等优势。粗略计算可知,2000年至今,某些一线城市房价的绝对涨幅或已超过10倍。

最近听说上海的中内环间某地铁站附近95平方米小三房,房东1999年入手时单价3000多元,2015年10月售出单价为42000元,升值约14倍,这也包含该地铁线路2007年底首次通车带来的利好。同时,房东一家在此居住了15年,可谓是使用价值与投资价值兼得。

黄金最近疯狂上涨的原因又是什么?这与中国房地产市场的趋势之间有何关系?这个问题,无论是对于金市或者楼市投资者而言,无疑都具有极大意义。

Wind资讯数据显示,伦敦金(XAU/CNY)每克对应的人民币价格,由去年12月初的217元一路升至2月24日的最高263元,3个多月内的累计涨幅约21.20%;同期上证综指累计涨幅约为-22.50%,一涨一跌,竟恰好形成了反向走势。

其实,影响黄金价格最简单明了的原因在于两点:避险与抗通胀。也就是说,当世界主要国家政局及经济不稳定导致其主权信用风险上升时,黄金作为“最后支付手段”的避险功能就会上升,价格随之提高;当全球及局部性的恶性通胀或严重滞涨发生时,相应的社会实际利率会下降,黄金的价格便会随之走升。

据介绍,全球对于黄金的需求分为四大块:珠宝首饰、工业需求、投资需求以及各国央行的黄金储备需求。2015年四季度全球对于黄金的需求量为1117.7吨,其中珠宝首饰占比最高,约60.1%,投资需求占比17.4%,央行买入黄金占比15%,工业需求占比最小,约7.6%。

虽然在布雷顿森林体系土崩瓦解后,美元已放弃为黄金背书,但由于黄金的单价高、产量稳定、低损耗等固有属性,黄金的价值仍然是全球公认的。黄金无疑具有全世界范围内的流通性和变现能力,不愧是重要的国家储备资产和战略资源,因此它不存在信用风险。而当战争或是金融危机发生时,黄金价格无一例外都呈现或长期或短期的上涨趋势。据谢亚轩介绍,1987年美国股灾爆发、1997年亚洲金融风暴、2001年美国“9·11”恐怖袭击以及2016年初的欧洲银行业风险飙升时,黄金的价值都得到了显著体现。

从历史经验看,当美国出现货币滥发或恶性通胀时,黄金也会凸显它的抗通胀特性。20世纪70-80年代美国处于滞胀危机时,黄金价格曾出现两轮紧跟通胀的大幅上涨。

那么,房子价格的上涨又依赖于什么因素呢?最近3个月黄金与房价的同步上涨,与股市暴跌之间又有何重要关联?

众所周知,物理意义上的房子是由钢筋、水泥等建筑材料以及它所依赖的土地所组成。这其中,建筑材料是一般商品,它的价格跟着CPI或者PPI物价指数走;土地属于一种要素资源,它的价格视货币政策的松紧程度而变。所以你看到的房价上涨,并不是建筑材料涨价(实际上,最近好几年的建材价格都是持续下跌的),而是土地的名义价格提升了。

土地的名义价格,除了与货币超发等有关之外,自然还受到区位因素的直接影响。比如说,哪里的地铁密集、公路便捷、公园绿地较多、书店学校资源丰富,那么这一区位的土地名义价格便会上升。那些影响土地名义价格的因素,多数都是政府免费提供的,所以对区位价值提升的作用非常明显。此外,知识密集型的高科技或金融产业园区附近的土地,因为高净值人群聚集,其土地名义价格也会快速稳定提升。

在我国而言,房价的变化还与某些特殊限制政策的松紧转化有密切关系,比如说限购或限贷等。

从这个意义上讲,黄金与房价的上涨预期,无疑都会大量分流本来想要投入股票市场的资金。而股市的低迷预期,又会进一步刺激人们的避险需求,将资金转向黄金或房产。

## ■寻宝 | Treasure Hunt

## 从实体到微商 牛玉商的粉丝经济

孔伟

猴年春节期间,两个在河南南阳石佛寺开店的徒弟回了一趟深圳,顺带看望一下我这个半吊子师傅,和田玉理所当然地成为我们之间热议的话题。出乎意料的是,他们的判断完全颠覆了业内的普遍认知,和田玉市场并非已经进入“牛市”,而是实实在在行进于“牛市”之中!

注意听他俩之间的生意交流,也确实是前天成交了几万,昨天稍微清淡些,只卖出一两万之类。要知道,这段时间各地古玩城的玉店关门大吉的不在少数,即使还在开门迎客的,也大多在苦苦支撑。而据我所知,这几天他们要么是在回家的途中,要么是在探亲访友的拜年路上,并没有守在店里或者电脑前,这些生意是怎么做成的,并且还这么牛气冲天?

身形比较胖的徒弟姓张,网名菜鸟,知道他姓甚名谁的极少,大家都叫他“菜鸟”;瘦高个也姓张,网名“KKK”,张总也就顺利成章地成了“K总”。说起生意,菜鸟总说,实体店弱爆了,靠它们赚钱,能糊口已是万幸。K总更是直截了当:咱们玩的是成本极低的O2O。还O2O,这么时髦!

渐渐地,我听出了闲聊中的

韵味:初到石佛寺,他们的经营与当地人并无大的不同,只是更偏重于网店。慢慢地,他们和当地人建立起了比较密切的联系,颇有语言天赋的K总更是与维族玉商打得火热,已经能用维语与他们交流,如果只闻其声不见其人,恐怕谁都会把他当做维族的小巴郎子(小伙子)。维族兄弟很爽直,K总总是能够以很低的价格从他们手里搞到第一手货源,更多的时候还不用支付一分钱,卖出之后再结账。

菜鸟之前是做茶叶生意的,反正实体店没啥生意,他干脆把玉店“复辟”成了茶叶店,却几乎不卖茶,主要功能变得十分单一:喝茶。时间一长,来他们店里喝茶、聊天的人越来越多,其中当地玉商占了相当大的比例。关系好了,信誉建立起来了,不仅货源不愁,就连大多数商家发愁的资金问题也因为赊销迎刃而解。除了店租,就是广告、快递费用和一点税。”菜鸟很是得意地说。

但据我所知,网店销售情况如今也就那么回事啊,他们又是如何做到与众不同的呢?

网店?我们的网店一个月也就几万块钱的单吧。”菜鸟总对现在好多人仍在筹备中的网店销售嗤之以鼻。K总进一步解释说,初期他们也是以网店为主,但很快就发现,网店的生意下滑非常快,倒是有不少玩家时常在微信朋友圈里催货。现在我们每天都会定时在朋友圈里上新,一般刚发出去就被订购了,退货率也比以前做网店时低了不少。有事没事还时不时地发一些搞笑的段子,提高大家的兴趣。”

“你们那么多微信好友怎么来的?”我好奇地问。

“广告啊!我们每月花在推广上的钱就有三五千,这两年至少增粉

好几千吧。粉丝经济嘛,有粉丝才有经济,你说对不对?”菜鸟很是自得。

几千增量粉丝,应该说不低了。但即使这些人全是买家,不也就销售几千件货嘛,能赚多少?又能持续多久?

菜鸟总闻言大笑:对玩玉成癖的人而言,和田玉就像女人衣橱里的衣服,永远缺一件。我们只需提供他们所缺的那一件,不就OK了?”

现在流行一句话:过去十年看淘宝,未来十年看微商。前半句没错,我觉得后半句应该改成近一两年看微商。现在世界变化那么快,几年之内微商很可能被更新的模式取代,只不过我们还不知道新的主角是谁,就像当初大家都没想到微商会异军突起一样。”K总一副向往的模样。

有这么超前的思维,我这两个高徒,岂不是想不成功都很难?