

■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，结果命运却带他走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“霍宝郎”，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。“霍宝郎”是张家界土家族人未婚年青小伙的代称，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，我声音一出来就是蒋大为、阎维文”。他说从未经过正儿八经科班培训，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、向佐绒、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歌手金洁琼组成搭档，共同受邀参加各种接待活动，他们合作的民歌《背青马桑树》征服了一批又一批听众，如今这首歌曲作了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，用来自娱娱人。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、司仪、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—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，便敢抬腿上台”。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。能会说会唱善公关，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。金鑫细心观察了一下客人，发现陪同陈行长前来考察的还有湖南省前副省长徐宪平，金鑫心里顿时有了谱。

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

唱一答中，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，金鑫有了谱，“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，然后用他雄厚的嗓音细数张家界的山光水美，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”。

金鑫在履职董秘后，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知凡几。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，对业内某些研究颇为信任，对他们写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。开个玩笑来说，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、自住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，升幅约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（XAUcny）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胀发生时，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，不愧是最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年亚洲金融危机、2001年美国“911”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，所以对区位优势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频繁转化有密切关系，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。而股市的低速预期，又会进一步刺激人们的避险需求，将资金转而投向黄金或房产。

■寻宝 | Treasure Hunt |

从实体到微商 牛玉商的粉丝经济

孔伟

猴年春节期間，两个在河南南阳石佛寺开玉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“熊市”，而是实实在在行进行于“牛市”之中！

注意听他俩之间的生意交流，也确实前天成交了几万，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？

时间稍长，我总算发现了玄机所在：他俩时不时掏出手机点几下，或者自顾自地说上几句话，收起手机时脸上满是笑容。难道这么一会儿又做成了几笔生意？

又成交了多少？”我试探着问。也就几千吧。”他俩几乎异口同声。果然！这俩哥们究竟有啥秘诀，能够在大家都冻得瑟瑟发抖的冬天里沐浴到盎然春意？

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“菜总”；瘦高个也姓张，网名KKK，张总也就顺理成章地成了“K总”。说起生意，菜总说，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，恐怕谁都会把他当成维族的小巴郎子（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。

菜总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。”菜总很是得意地说。

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？”菜总很是自得。

几千增量粉丝，应该说不错了。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？

菜总闻言大笑：对玩玉成瘾的人而言，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一两两年看微商。现在世界变化那么快，几年之内微商很可能会被更新的模式取代，只不过我们还不知道新的主角是谁，就像当初大家都没有料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？