

追逐财富 求变造就投资机缘

□ 黄依凡

与以往采访专家和行业界人物不同,初见刘小红,记者就被他身上所洋溢的热情和活力所感染,这或许源自他本身是一个热爱生活的人,也源自他曾经是位医生的经历吧。

职业的华丽转身

90年代初,刚开始参加工作的时,刘小红是位中医大夫,以当时很多人的就业标准来讲,这算是一份稳定而让人羡慕的职业,但喜欢挑战的刘小红则不满足于当时的状况,希望能有新的工作来适应自己的性格。

直到1994年,周围有朋友用不到5万块钱赚了1000多万时,刘小红那根不安的神经终于被财富吸引了,更确切地说是被工作以外的巨大挑战和刺激吸引了。他果断地辞去了工作,开始投身期货这个新兴的行业,尽管那时候他并不清楚自己将来要面对的是什么,就那么义无反顾地开始了新的改变。

“我是一个很愿意追求新鲜事物的人,一般人是希望生活有太多的变化,但我则希望生活中有些变化,因为我坚信只有变化才会有新的机会。”谈及当初的选择,刘总这样告诉记者。刘总是一个很容易适应环境的人,从刚参加工作到现在,这么多年来,他似乎还没有找到



“我是一个很愿意追求新鲜事物的人,一般人是希望生活有太多的变化,但我则希望生活中有些变化,因为我坚信只有变化才会有新的机会。”

哪些方面不适应这个社会。

期货让工作充满激情

刘小红对期货有着很深的感情,在这个行业摸爬滚打了将近15年的他每天的工作都处在亢奋的状态,工作的时候从来不觉疲倦,“这可能跟我热爱这个工作有关,它每天都带给我不一样的激情和进步。”刘小红这样告诉记者。

作为国内最有影响的期货公司之一,谈到冠通期货特色,刘总告诉记者,大部分期货公司把精力都放在手续费、行情研究的竞争上,冠通公司突破了这种同质化竞争,目前是期货市场中唯一一家拥有客户诊断系统的公司。这套系统以客户为中心,可以有效提高客户交易能力,通过对客户以往交易数据进行整理统计,发现客户交易的优、缺点,然

后给客户量身出具诊断报告。

曾经有人说期货市场是只有偏执狂才能够成功,刘小红则不以为然,认为这是个偏执的说法,有大的成功也会有大的失败。性格只是一方面,更多的是用专业知识分析。

当记者问到,目前股市的大跌是不是股指期货造成的?刘小红不认同记者的观点,“一般来说股指期货还没有那么大的能量,股指期货是一个风险管理的工具,股票的大跌跟国家的政策,比如房地产新政,加息的预期等,还有高盛和希腊债务危机等众多因素有关。”

心无旁骛的理财

有人说期货是风险很大的一种投资,因此不敢碰期货。刘小红说,其实这是一个误解,期货的风险在于价格,不在于期货本身。现货企业

在经营过程当中的风险也是价格,期货在交易形式上把风险扩大了,但是它真正产生风险的原因还是价格的波动。要回避这些风险,应该在风险管理上控制。

刘总告诉记者,自己的理财方式主要是炒股。他认为,股市下半年还是会有机会的。任何时候的行情跌到一定程度总要回来的,所以投资者不要频繁的操作,只要看好某一个行业,长期持有就好,炒股要看宏观的趋势。

刘总是2005年进入的股市,但2007年在牛市的顶端,他选择了清仓,清仓的原因就是有三大大证券报同时出消息称股市有风险,以及要增加印花税等等,加上当时很多证券公司加班让股民开户。刘小红觉得股市已经接近疯狂状态。而当股市达到这样的巅峰时,伴随的一定是越来越大的风险。

谈起投资成功的秘诀,刘总也有自己的心得:我这么多年认识很多从几万块钱做到几百万、几千万至少几十个人,我发现他们有一个共同的特点:专注。他们大部分非常专注于期货,专注于自己的交易,达到心无旁骛的境界。第二,都经过很多次失败的过程。他们开始从几万块钱做,亏了好多次,甚至是亏得血本无归之后练出来了,不是从一开始进来就赚钱的。

有人曾说,不会管理自己身体的人,就无资格管理他人;经营不好自己健康的人,又如何经营好他的事业。”这话放在刘总身上似乎再合适不过。工作之余的大部分时间他会用来运动:篮球,足球,羽毛球,他都能熟练驾驭。在锻炼中,工作的压力和疲惫得到了释放,身心有着彻底的放松。

前沿理念 | QianyanLinian

最简单的投资策略最有创富力

判断股指走到最高和最低的点会在哪里,这是每天困扰中国股民的事情。而沃伦·巴菲特,这位当今世界最具传奇色彩的证券投资家则告诉我们:作为普通的投资者是无法从本质上了解新尖行业的,投资者应该离开股指的困扰去研究自己有能力研究的公司,因为好的公司即使系统性风险降临最终还将走

向更高的价格,而选错了公司如果被套也许几年后就血本无归了。

巴菲特之所以伟大,不是他从小不足100美元开始成为个人资产超过440亿美元的世界超级富豪,也不仅仅是他将繁杂的投资公式简化为他那并不闪光不耀眼的巴式财富哲理,而是他股实的简易明了的投资策略:

——“我喜欢的是那种根本不需要怎么管理就能够挣很多钱的行业,他们才是我想投资的那种行业。”所以,不熟不做但也用动态的眼光去观察和考虑是投资者做好投资的第一步。政府雇员、保险公司和华盛顿邮报就是这种行业,而可口可乐和吉列刀片都是巴菲特长期观察的在很长年限内具备持续竞争力

的企业。——“我们的重点在于试图寻找到那些在通常情况下未来10年,或者15年,或者20年后的企业经营情况是可以预测的企业。”所以,远离那些自己能力所无法把握的投资品种是投资者做好投资的第二步。在发现了明星公司之后,巴菲特往往在市场失效的时候也就是市场

出现暴跌,这家公司甚至出现亏损绩差的时候大胆地买入,这是我们投资者需要好好学习的,市场失效带来的暂时低估必然会在未来的价值回归中给你带来丰厚的利润。

太简单了,这些投资理念太简单了!可是,处于浮躁盛世的我们,又有多少人能如巴菲特数十年如一日地这样简单地坚持下去?



人物背景

马美仪 JOYCE 董事总经理,负责管理、发展及执行集团公司的采购和市场策略。毕业于美国 Simmons College,获得国际管理和市场营销学士学位。2005年,她被时代杂志(Time Style& Design Magazine)评选为亚洲极具创造力的年轻企业家。在2005年召开的国际 Herald Tribune 全球奢侈品论坛中,她是主要发言人之一。被提名参选香港职业女性 Veuve Clicquot 奖。曾被香港最具影响力的财经杂志 Capital CEO Magazine 评为香港最杰出的 CEO。

访谈录 | Fangtanlu

时尚帝国女掌门马美仪 我的字典里没有失败

偷得浮生半日闲

记者:身为一事业成功女性,名和利对今天的你意味着什么?

马美仪:名和利不是我的最终目标,我不是一个急功近利的人,我更在乎同行的朋友对我成就的认可。名和利不应该是让人拼命去追求的东西,拥有它不见得就是一个让人开心的要素。

记者:你目前的心境怎样?

马美仪:目前的心境很开心啊!我的生活态度很积极很乐观。我的确很忙,但我不把工作当作是工作,工作是我的兴趣。“偷得浮生半日闲”对我而言也是一种成就。我是个精力特别充沛的人,这一点要感谢我的父母给了我用不完的精力。

对生活心存感激

记者:现在,你认为最理想的快乐是怎样的?最害怕的又是什么?

马美仪:最理想的快乐是可以做自己喜欢的事,我的工作就是我最有兴趣的事。一份满意的工作可以实现生命的事。我喜欢动脑筋,过有目标的生活。像我这样太活跃的人是停不下来的,即使不工作

我也是出去旅游,每年的圣诞节我都会给自己放假去远的地方度假放松,比如去欧洲、美国、意大利这些我喜欢的国家。每年的春节我会去近一些的地方旅游,比如普吉岛。我没有什么害怕的事,得与失,成与败我都不在乎,只要自己真正努力过了,结果是什么并不重要。这就好比不看一杯水,有人的看到的结果是杯里只有半杯水,有的人看到的结果却是一整杯水。我主张人要和自己的追求的目标保持一定的距离,真正的快乐是在繁忙的生活状态中保持一颗平常心,还可以听听音乐,欣赏蓝蓝的天,对生活心存感激,有自己的精神世界。

记者:你在别人眼中是一个成功的女人,那么你认为你成功吗?

马美仪:我认为我很成功。因为我在做我自己。我不是因为职务的关系就觉得自己做成功,我的成功之处在于我有一个很好的心态。一个人如果每天想的是我什么没做好,而不去想我做好的东西,那么这个人活得很辛苦。

我肯定不是一个好妈妈

记者:你怎么看待工作和家庭的关系?平时你的工作那么忙,你又



是怎么处理工作和家庭的关系?

马美仪:关于家庭,我肯定不是一个好妈妈,养育孩子需要很花心思,我非常享受自由自在的生活,不喜欢被家庭束缚。我不把工作放在第一位,但我花在工作上的时间是最多的,这并不代表我就是个女强人。很多人认为女强人缺乏乐趣、板着一张脸、不懂生活、没有人情味,给人硬朗的感觉,这种看法是错误的。女强人也是普通的人啊,都有自己的人生,没有高低之分,也是要过普通的日子。

记者:目前你最奢侈的是什么?

马美仪:时间对我来说非常奢侈。因为太多不同的事情需要我争时间去。对生活我有一颗平和的心,这一点也是财富。

乐观面对现实中的一切

记者:你认为你最伟大的成就是什么?

马美仪:工作上的成就是金融危机过后,我没有被打败还可以通过努力让公司再上一个新的高峰。个人

的成就感是最近有不同的团体邀请我去演讲,比如哈佛大学请我去演讲,巴黎世界奢侈品论坛也请我去演讲。这对我而言是一种荣誉。

记者:在你追求事业成功的道路上,遇到的最大的一次挫折和失败是哪一次?你是如何克服的?

马美仪:我从来没有失败感,金融危机对我而言也只是挑战。我的性格并不好强,我认为金融危机只是大气候不好,当时的我很乐观地面对这一现实,尽力做了自己要做的工作。

记者:如果你能选择的话,你下辈子希望成为什么?

马美仪:我认为我今生是一个非常幸运的人,下辈子还想像现在这样的生活。除了时装行业,我还有很多兴趣,比如自然健康类、运动类的行业我都想尝试。

记者:请用一句话来向我们的读者作一个自我描述,说说你是一个什么样的人?

马美仪:我是一个爱好美食、极其乐观、幽默风趣、热爱生活的人。(佚名)

精英观点 | JingYingGuandian

企业家的“得道”,就是用规范的商业行为,用制度来代替商人的“混世”。

从商人到企业家 行大道者成大器

中国从来不缺商人,战国时期的吕不韦,以全部身家换来了秦国,可谓商人的最高段位,到后世的邓通、沈万三,都是富可敌国的大商人。近代的胡雪岩,更被誉为红顶商人的楷模,受到无数商人的膜拜。

但是,中国是一个缺少企业家的国家。在当今世界中,犹太人被认为最会经商的,但是,有关人士进行了统计,发现有人统计,全球华人拥有的财富总和已经远远超过了全球犹太人的财富总和,但是犹太人中已经出现了众多巨型企业。与此相反的是,世人但知中国有商人,如浙江商人,广东商人,福建商人等,却很少提到中国有企业家。在西方,别人只知道张瑞敏,在日本和韩国,只知道倪润峰。

记得在一次采访中,阿里巴巴 CEO 马云对记者说,我不是商人,我是企业家!企业家已经超越商人而变成一种图腾,商人与企业家,到底有什么区别?

追逐财富是商人的天性,追逐利润也是企业的天性。但是,商人与企业家的区别在于,前者是以个人在财富上的成就为成功导向,而对于后者来说,财富对于他们来说只是一个开始。他们有一个更大的,超越自我的企业目标和价值。

在一些成熟的商业国家,曾经产生了很多自觉的企业家,当他们决定从商的时候,就已经决定做一个企业家,就如当初的比尔·盖茨,他一开始创业,似乎就已经把让千万人都用得到电脑软件作为目标,再如山姆·沃尔顿,他发誓要建立一种既便利又廉价的商业形态,沃尔玛成为他这一理想的道具,而不是相反。

在中国,除了少数有民族情结的企业家从一开始就立足于建立民族工业外,多数企业家似乎都走过了一条商人的道路。早期的商人,很多人都肩负着通过致富而改变自身和家庭命运的使命,特别是对于那些出身于社会底层的人来说更是如此。当年的年广久,就是一个从穷得叮当响的光棍起家,到成为瓜子大王。我所认识的很多珠三角的企业家,在其初期,也都有类似的经历。

当他们掘到第一桶金的时候,便开始分化,这个时候,那些看透而不看破财富的人,便有了更大的追求,开始考虑自身以外的意义,于是,便有了新的追求,成为自发的企业家。

笔者的老家是将军县,很多山大王出身的将军讲到自己的成长史时总是说,刚开始打砸抢的时候,只是一般的绿林好汉,可是当有一天参加了共产党的军队,为天下老百姓流血的时候,才成长为革命者,才有机会成为将军。否则,可能只能当一辈子山大王,直到被剿灭。从商人到企业家,也存在这么一个飞跃。

可惜的是,在中国,有强烈使命感的企业家太少,多数老板只是小富即安,他们经商的最初目的达到后,缺少一个更大的目标,个人的满足很难难以激发更大的前进动力,企业便做不大。于是,在中国可以看到很多老板,很多商人,但是,却少见到企业家。

可口可乐说,我们为世界带来快乐。可是,问一问中国企业,有几个是带着纯粹商业以外的目的?纵使进入世界500强,那本身也是一种外在的象征,而没有解决本质问题:企业存在的本身目的是什么?

对于财富的态度,也是商人与企业家的区别。在珠三角,很多企业都在生活上非常平凡,简约,并没有把财富当作炫耀的资本,也没有把它当作个人享受的基础,而是投入到自己的事业中。万和的卢楚隆每天如果没有特殊应酬,都会在员工食堂吃饭,希望集团刘永好也曾经说过,他穿的衣服从来没有超过300元的。

而很多商人,则把财富当作炫耀富有,追逐享受的工具。当年德隆帝国倒塌的时候,很多人都不感到奇怪,因为德隆的很多高层名声在外,他们出入高档消费场所,香车美人,一掷万金。有人甚至说,德隆不倒,天理难容。当商人的财富完全为个人用时,便注定了无法致远。

当一个商人为了个人财富而奋斗的时候,他只是一个小商人。

当一个商人说,我不做大,兄弟们便没有饭吃的时候,他是个大商人,外加江湖大佬,但还不是企业家。

当一个商人为了某一长远的理想而奋斗的时候,他才进化为企业家。(宗树)