

商人访谈 | ShangrenFangtan

陈启宗：企业家应“有正气”地赚钱

□ 吕冰

香港恒隆集团董事长陈启宗先生近日做客人民网。对去年11月获得“中华经济人物奖”，陈启宗表示，一名有良心企业家，赚钱的时候应该“有正气”，应该把社会的利益、团体的利益，放在个人的利益之上。

陈启宗提到，温总理说房地产商要流着道德的血。很多人理解为赚了钱要捐钱，那实际上是最容易的。赚了钱不捐钱，说不过去。但是更原则性的问题不是说赚了钱怎么捐钱，而是怎么赚钱，就是赚钱的时候有没有“正气”。他说，我很喜欢这个词，什么才算是有正气呢？就是把社会的利益、团体的利益，放在个人的利益之上。

陈启宗说，中国人有一句话“人不为己，天诛地灭”。我也同意这句话，人要懂得自保之道。商场如战场，否则便活不下去，商人要懂得生存之道。但是在到一个道德的关口的时候，是为着多赚一分钱，就放下了该坚守的原则，还是宁肯不赚那一分钱，坚守原则呢？我觉得这个才是正气所在。

【嘉宾简介】

陈启宗：原籍广东台山县，1951年出生，毕业于美国南加州大学，获工商管理硕士学位。为亚洲协会副理事长，中国文物保护基金会创始人兼主席，香港恒隆集团主席。



升级“贸易” 义乌人出手不凡 义乌获批国际贸易综合改革试点

□ 江胜忠 董齐 王中亮

升级国际贸易市场，义乌人早已动手。

在义乌城的西部，将崛起一个全新的生产资料市场，这个占地26平方公里的市场10年后成了规模，会和如今的义乌小商品市场平分秋色。

所谓生产资料，就是作为原材料的粮食、棉纱、金属等，新市场中会有海量数据储存与信息处理中心、新型原辅材料供应板块、成套机械装备供应板块、零部件和总成供应板块、工量具供应板块、义乌指数信息发布平台6大板块。

义乌市市长何美华说，未来几年义乌在物流和交通上的投入，达500亿元。物流体系的几何级扩张，会把义乌变成全国重要的物流节点城市和国家级综合客运枢纽。

建设中的内陆口岸站，是将来义乌国际贸易物流中心的一部分，占地1050亩，总投资30亿元，设计标准为每年110万个标箱，是使用中的物流中心设计标准的10倍。

还有，小商品国内物流中心、小商品出口监管中心，都将在年内开工……

研发中的“义乌道路货运价格指数”，可类比“波罗的海干散货综合运费指数”、“长江航运景气指数”、“上海航运景气指数”等国内外权威指数，成为道路运输行业晴雨表。

“国内有很多银行开展了私人银行业务，包括外资银行在内都非常青睐这一高端市场，所以我觉得整体来讲私人银行在中国的前景非常乐观。”

私人银行蜂拥 深圳能否成“瑞士”

□ 潘玉蓉

私人银行来了，私人银行会所也来了。日前，已经在深圳运营了3年的交通银行私人银行，在香蜜湖新设立了一家高尔夫会所。据了解，目前深圳地区私人银行网点数量接近10家，密度在国内靠前，但私人银行会所则是第一家。

随着私人银行业务在深圳全面铺开，私人银行知名度也越来越高，但与此同时，部分银行客户对私密性的要求也越来越高。国务院参事夏斌在不久前曾给深圳私人银行指路——要成为“中国的瑞士”，深圳的潜力有多大？

首家私人银行会所 香蜜湖开业

据南方日报报道，区别于众多商业银行在高端写字楼里建立的私人银行中心，不久前开业的交通银行私人银行香蜜湖高尔夫会所，刻意淡化了银行经营机构的概念，强调“私人会所”这一理念。这种理念，正是基于该行“管家式服务”的定位。

“管家式服务起源于法国，成熟于英国，体现了国际家政领域的最高境界，在豪门中管家式服务大到管理家族服务，小到接送孩子上学等。随着时间的发展，这一项服务正朝着酒店家政领域发展。作为一家金融机构，交通银行深圳分行致力于打造一个具备管家式服务的私人会所，目的就是为客户提供更加贴心细致的服务。”交通银行深圳分行私人银行部门人士解释道。其中，私密性、高端社交是会所的重要功能。

“国内有很多银行开展了私人银行业务，包括外资银行在内都非常青睐这一高端市场，所以我觉得整体来讲私人银行在中国的前景非常乐观。交通银行作为综合性的商业银行也非常看好这一块业务。”该人士表示。随着交通银行香蜜湖私人银行开业，深圳私人银行网点数量近10家，竞争趋于激烈。私人银行服务最主要的是资产管理、规划投资，根据客户需要提供特殊服务，也可通过设立离岸公司、家族信托基金等方式为顾客节省税务和金融交易成本。因此，私人银行服务往往结合了信托、投资、银行、税务咨询等多种金融服务。

私人银行门口的神秘人

2011年2月，中国北方还笼罩着冰雪的时候，南方的深圳已是春暖花



随着私人银行业务在深全面铺开，其知名度也越来越高，同时银行客户对私密性的要求也越来越高。



私人银行崛起，力争和富豪长久做钱生意。

● 小资料

私人银行

16世纪的瑞士日内瓦是私人银行的起源地。当时，法国一些经商的贵族由于宗教信仰原因被驱逐出境，形成了第一代瑞士的私人银行家，欧洲的皇室高官们迅即享受了这种私密性很强的卓越的金融服务。还有一种说法是，17世纪的欧洲贵族出外打仗，家中财产由留守的贵族代为管理，这些贵族逐步形成了第一代私人银行家。

今天，在私人银行业务方面，瑞士银行界依然执世界牛耳。当年瑞士的私人银行，有一些流传到今天，依然由当时创始家族的后人经营。通俗地讲，私人银行是一个从摇篮到坟墓的金融服务，是专门针对富人进行的一种私密性极强的服务，要根据客户需求量身定做投资理财产品，要对客户投资企业进行全方位投融资服务，要对富人及家人、孩子进行教育规划、移民计划、合理避税、信托计划的服务。

开。这一天，某银行深圳私人银行中心门口出现了一个头发稀松的老头。风尘仆仆的客人，穿着不合时宜的厚外套，简单地表明自己刚从机场赶过来。打着领结、装束明丽的客户经理Marry化名出来接待了这位来客。来者开门见山：从荷兰回来，账号里有5亿欧元，你帮我怎么投资？

海外留学归来、饶有经验的Marry并没有表现出多少诧异的神色，她自然地介绍了本私人银行可以做到的投资渠道组合和投资能力，然后讲了一些国内私人银行服务的现状。

“可以达到50%的收益吗？”对方问。“收益率难以预测。”Marry笑而不答。“你们会过问我的财产来历吗？我不需要提供财产来历这类证明吧？”“存款自愿，取款自由，为储户保密是

银行的基本原则。我们在这个原则下做事，绝对保护客户隐私。”

上述场景是发生在深圳很多私人银行门口的一次典型对话。有所不同的是，这位前来匆匆咨询的神秘人并非“身家5亿”，他是国务院参事、国务院发展研究中心金融研究所所长夏斌。对深圳了解程度很深的夏斌认为，深圳要加紧发展私人银行，要把变成“中国的瑞士”当作自己的目标。

深圳私人银行发轫较早。2007年8月，招商银行私人银行登陆深圳成为首家私人银行后，交通银行、工商银行、建设银行、中国银行、中信银行、东亚银行、渣打银行等相继开设了近10家私人银行。

隐性富豪多，深港往来方便，也

是不少人选择在深圳享受私人银行服务的重要原因。目前，在深圳的私人银行门槛大约有100万美元、1000万元人民币及800万元人民币，客户大多来自全国各地，主要是创业新贵、企业高管和上市公司高管，在这些富裕人群中，多数客户对二级市场比较敏感，喜欢股权类投资，因此私募类产品在深圳特别受欢迎。

私密性是最重要的服务之一

不少资产千万或者上亿、十亿的客户在接触私人银行的时候，既对其抱有希望，又充满了不信任。辗转试探、熟人推荐、亲自登门都是选择一家称心的私人银行的方法。

价值上百万元的油画、法国空运的路易威登真皮沙发，内部装修堪比五星级酒店，入会赠送高尔夫球籍，门槛低至200万—800万……这些是深圳私人银行吸引客户常用的宣传策略。但是夏斌却认为，这和私人银行本应该提供的低调服务、高收益率的本质有所违背。“私密性才是最重要的。”停车位暴露在地面并写上“贵宾专署”、门庭张扬，是很难做到绝对保密的。

他认为深圳的私人银行应该向瑞士看齐。私人银行起源地——瑞士是一个遍地是银行的国家。“精明而低调的瑞士银行家”、“不足为外人道”的神秘客户，是当地私人银行的传统严谨作风，在世界上也富于盛名。

在国内，私密性似乎并没有那么重要。私人银行的服务项目更强调专属的一对一投资顾问，即站在客户个人的立场上，根据客户所拥有的个人金融资产和金融需要设计出的整体解决方案，而非单一的金融产品，或金融产品的简单堆积。

“我们会为客户单独制作金融产品，如专属的信托产品等个性化产品。”深圳某私人银行客户经理崔小姐告诉记者，私人银行的本质是一种以财富管理为核心、以高层次人才为支撑、以研究分析为手段、以专业化服务为特色的高端个性化金融服务。

招商银行私人银行中心人士表示，银行除可帮助客户管理庞大的资产(如投资规划、避税)外，还提供并购案的建议及标的，甚至还提供收藏鉴定，代表客户到拍卖场所竞标古董。客户也能通过私人银行服务接触到普通途径无法购买的股票、债券，获得许多投资私人公司、优先购买IPO股票的机会。

深圳是否有潜力成为“中国的瑞士”？

瑞士拥有完善的法律体系和自由的贸易制度金融，以及世界上最严厉的银行保密法，历史上长期保持政局的稳定，是其成为世界私人银行中心重要因素，其中不少条件是深圳不可比拟的。尽管如此，夏斌仍认为，很多事情是需要“慢慢做，慢慢摸索”的，深圳认真做好全国的私人银行中心，可以有所作为。

交通银行深圳私人银行部门相关人士也相信深圳有潜力成为“中国的瑞士”。他列出几大原因：第一，因为财富的集中度在中国越来越高，这客观上给私人银行业务提供了一个很好的业务发展契机；第二，富裕的人群面临传承的问题，所以代际传承的课题和商机随即出现；第三，从地理位置上来看深圳毗邻香港，利用香港人民币离岸市场的契机来进行私人银行业务的发展，这是深圳的优势。

据悉，从2008年交通银行深圳分行推出私人银行业务以来，去年一年私人银行客户数就实现了翻番。“我们会一如既往，力争成为中国的最佳私人银行。”

记者手记

强调私密性 国内银行能做多少

古语有云：“穷不失志，富不癫狂”。在中国，先富阶层们大多数奉行低调行事的哲学。之所以不愿露富，一为免除无妄之灾，二是名声带来的负担非凡人能消受，三是必要地隐藏自己可以谋求更远。

于是，一些不愿到柜台出面办理业务、不愿将车停在银行门口的停车场、尤其担心自己的账户资料外泄的人，需要找一个更私密的场所，哪怕每年给更多的管理费。私人银行里的多数客户都是这样。

那么，中国私人银行客户的最高私密性能做到哪一步？能像瑞士银行的保密制度那样严格吗？现阶段显然不可能。国内银行只能在我国法律制度许可范围内，通过合法方式为客户营造更私密的个人空间。绝对的隐私是没有的。当“个人隐私”危害国家公权、社会主义的时候，便谈不上所谓的“保护”了。金融机构固然有保护客户隐私的责任，但这显然不能凌驾于法制之上。从这个角度来说，私人银行客户的隐私和普通储户的隐私级别是相等的。

在王志中看来，“临商”作为一个整体，具有山东人讲诚信、能吃苦耐劳的优点，也有对市场反应慢、资源整合能力不足等缺点。

“临商”应追求品牌价值

□ 沂蒙

2011年是“十二五”开局之年，也是转方式、调结构的重要一年。临沂的传统产业、装备制造该如何抓住机遇实现新发展？在发展中有什么样的优势和困难？而“临商”作为一个整体，又该如何做大做强？为此，记者采访了全国人大代表、山东临工工程机械有限公司董事长王志中。

与国际水平 差在资源配置效率上

“所谓效率，不单纯是劳动效率、工作效率，更重要的是资源配置效率。我们跟国外先进水平相比，就差在资源配置效率上，这个差距要靠我们30年甚至是50年的发展才能达到。”谈及当前国内的传统工业，王志中表示，对于临工来说，具体就是把发展的理念定位为“效率至上，科技

领先”。

王志中举了两个例子，“比如美国享受的肉、蛋、奶，换算成人民币都比我们国内要便宜，但他们的工资水平却在我们的10倍左右。又比如，我们跟美国消费的汽油都是按照国际市场的价格，但是美国用的汽油加工成品比我们我们也便宜，换算成人民币将近1元多，但我们的工资水平比他们要低很多。”“我们提出，投入产出的效益其实也是效率，其中就包括提高产品的技术水平。技术水平高，附加值高了，产品质量也就上去了。”王志中说。

转方式不是机械转 要体现品牌价值

“转方式、调结构并非硬性转、机械转，而是找到问题的实质，由理论指导实践。”王志中认为，按照注重效率的发展理念，对于企业来说，就是

“两头在内，中间在外”。所谓“中间”，就是搞专业化生产，生产数量大、效率高，成本就降低了。所谓“两头”，“一头”是研发投入和创新，提高产品的科技含量和技术创新水平。另一“头”就是营销，抓市场建设和品牌提升。“抓好这两头其实就是注重产业链的高端。”

“同时，用科学的现代管理方式来提升管理质量和生产质量，也会降低成本，使产品做到成本低、附加值高、效益好。‘以品种求发展，以品牌求效益’，这就是要体现品牌价值。”王志中表示。

品牌不是吹出来的 人才战略是核心

“按照新的发展方式，企业在市场上才有竞争力，我们宣传品牌，不是吹出来的。因为品牌需要质量、技术、管理做支撑。”尽管山东临工有了



自己的品牌优势，但王志中坦言，在发展中仍有相当的困难需要解决。

王志中表示，企业在发展中，供应商如何保证质量、保证供货，是一个挑战。其次，企业发展还受到人才的制约。为此，企业应该着重针对这两方面的短板加以克服。目前，山东临工已经开始实行“1511”人才发展战略，试图用3至5年时间，实现从高层管理人才到蓝领技能人才全覆盖式培养。

与国际接轨坦诚合作 才能双赢

在王志中看来，“临商”作为一个整体，具有山东人讲诚信、能吃苦耐劳的优点，也有对市场反应慢、资源整合能力不足等缺点。“在国外开餐馆、卖衣服的商人，一般都来自浙江、福建，山东人就很少。”

“临商”如何做大做强，王志中认为就是不固步自封，走向国际化。“比如临工与沃尔沃的合作，首先要有国际化视野，学习国外的先进管理经验。同时，更要有胸怀，因为合作就是彼此照顾双方的利益，只有坦诚合作，才能成功。”