

富二代接班:
传承家族财富 传承企业的社会责任

A2 | 中国网购繁荣背后
急需解决维权难题

A3 | 马化腾:
企业要审视通向互联网未来的“北斗七星”

A4 | 索尼集团 CEO:
没有出售电视业务的计划 **B1**

封面人物

陈东升: 跨界经营赚三种人的钱



陈东升,跨界抢占三个领域的先机。业界巧妙总结:他赚了三种人的钱:古人、今人和未来的人。

“古人的钱”,指陈东升创办的嘉德拍卖;“今人的钱”指陈东升出任董事长的宅急送;“未来人的钱”指的是他身兼董事长和首席执行官的泰康人寿。

A 养老文化事业 一个商人的 人文关怀

如今,1957年出生的陈东升已过“知天命”的年纪——“年轻时总是很着急,恨不得一天做十件事,第二天就成功。后来我说一年只做一件事,后来我又说三年只做一件事,现在我说一辈子只做一件事。”

陈东升又一次充当起“早行人”的角色。“保险与养老社区嫁接的全新商业模式,就是我愿意为之奋斗一辈子的事业。目标纯正,心无旁骛,做正确的事,时间就是答案。”他说。

坐在北京昌平泰康之家·燕园生活体验馆里,陈东升畅谈养老文化事业,难掩激动。他的中国梦,就是把保险金融做成一种集大成的“消费品”。

陈东升解释,这个消费品就是养老社区、医院,就是“从摇篮到天堂”,安排人一生大事于一体的消费品。



闯荡资本江湖二十余载,看待商业,他一向眼光犀利——“中国经商走过三个阶段,最初一般是被动为生活所迫,发财靠的是‘胆子’;双轨时期,靠的是‘路子’;90年代后,特别是现在,越来越多靠的是‘脑子’。一夜暴富的时代过去了,急于求成的心态不成。”

不急于求成,陈东升这一次的眼光放得长远。对这个消费品,他有着自己的思考。“20世纪到21世纪,最大的转变就是人文关怀。”陈东升眼里,人类对待世界的方式变了,强调和谐共存;人与人之间相处,讲人权,包括生存权、平等权、隐私权,以及被尊重的权利。

“我所说的这个消费品,实际上承载着当今消费时代的特色。”中国正快速步入老龄化社会,通过保险业与养老产业结合的商业模式创新来改变老年人的生活,让保险的终极保障功能和终极人文关怀属性得以最大延伸,这就是陈东升所说的“消费品”,也是泰康的核心。

据报道,“养老社区将是重要战略。”他透露,未来5-10年,泰康计划在上海、三亚、昆明等宜居城市建10-15个养老社区,为客户提供候鸟式养老服务。此外,还将拓展其他相关产业。

泰康的志愿,是把人寿保险做成一个终极人文关怀的事业,把这种事业变成一种“从摇篮到天堂”的消费模式。“而不是一个卖保险的平台。”

B 一个经济学票友的思想风景

经济学博士出生的陈东升,更喜自称“经济学票友”,这也是他在微博上对自己的简介。

作为“92派”代表,陈东升是提交创办人寿保险公司申请第一人;在同学朋友支持下,36岁创办了嘉德国际拍卖有限公司,成为中国艺术品拍卖行业的第一家现代企业;随后在嘉德起步之时,陈东升又瞄准了另一门生意——物流。

泰康人寿、嘉德拍卖和宅急送,三家在中国企业发展史上均可浓墨重彩写上一笔的公司,有关掌门人陈东升的记录太多。

记录一个人的生活轨迹已不简单,读懂一个人的思想更困难,尤其是要试图读懂像陈东升这样一名具有思考能力的企业家的思想,难上加难。

陈东升自己有一篇名为“中国三代企业家的成长与命运”的文章,其中写道:“洋务运动时代的企业家、辛亥革命之后的家族式企业家、改革开放时代兴起的新

一代企业家,共同组成中国现代化过程中的企业家群体。相对于这种大三代的概念,我还有一个小三代的概念。这就是改革开放时期企业家队伍特征的历史演进,比如大家非常熟悉的柳传志先生和大家已经渐渐遗忘的周冠武先生,等等,他们完全来自于旧体制,完全从国有企业和计划经济出发,他们中的一些人被认为带有原罪,但他们是改革开放时代真正的第一代企业家;而所谓的第二代,我命名为92派企业家,就是在1992年由官员、知识分子下海经商发展起来的企业家群体,这包括了我、冯仑、潘石屹,还有我的师兄田源、毛振华等等诸多人物;而第三代企业家,则是那些从海外归来,主要在新经济领域发力的企业家,如大家熟悉的田溯宁、张朝阳等。”

这不是简单的分类和贴标签。如此表述和逻辑归纳,意味着陈东升具有浓厚的历史观和制度思辨,他在百年中国的潮流

演进中思考着中国企业家角色和定位,而不是直白地评述当下的财富积累和道德边界。

好像陈东升回忆自己下海,就是缘于他发现世界经济排名和五百强完全成正比。

所以,“坚定下海,看看有生之年能不能创一个五百强的故事。”践行这样的事业需要百年老店,品牌和信誉则是生命力的内核。

走进泰康大厦顶层的泰康博物馆,记者最先看到的就是乾隆手书《开泰说》复制本,真品存放在公司董事会办公室。2004年拍到的这件藏品,被陈东升视为“镇司之宝”。

《开泰说》中,“艰贞无咎”、“持盈保泰,忧盛危明”之语,就是对泰康理念的经典诠释。“只要我坚持这样做,泰康进入五百强是指日可待的事情。”陈东升信心很足。

C 一个市场好学生的自我思考

陈东升的办公室没想象中那么大,但椅子背后一墙的书架里摆满了各类书籍。“去西单图书大厦和三联书店买一摞书回来,是最开心的时候。”

不断读书和思考的习惯,持续培养着属于陈东升自己的大思维。而思考的内容不仅关于个人和企业,国家、社会从来都是他密切关注的对象。

谈改革,他说,“我对改革的要求很低,就是把经济还给市场,从国家市场主义转型到大众市场主义。”

做市场的好学生——陈东升一直以此自勉,且路径清晰:对专业要有一种宗教般膜拜;要在哲学、思想、价值观的层面敬畏市场。

对社会,陈东升正努力实践,希望“将来中国人也能优雅地老去。”

对国家,他的思考更趋宏观。“美国商业史上有三波浪潮,第一次工业时代:从南

北战争到第一次世界大战,奠定市场地位;第二次消费时代:通过二战重组世界经济秩序,确立霸主地位,之后中产阶级崛起,美国梦开始;现在的数据时代,是第三波浪潮。三波浪潮铸造了三波伟大企业。”

在他看来,中国改革开放30年,只是拉开了一个崛起的序幕。真正的崛起,在未来10年,也就是“消费时代”。其间,也会缔造一批伟大的企业,如何抓住机遇?

“市场中冲浪,想立于不败之地,就得拥有博大胸怀,这是前提。像王石、马云都有这种胸怀。”而着眼泰康,陈东升认定:“从摇篮到天堂”就是一个信仰。

现在的陈东升已较20年前创业时发生了“颠覆性”变化。1992下海,他一度期望自己成为中国的J·P·摩根。

“美国最早的钢铁托拉斯是J·P·摩根组建的,GE是J·P·摩根创立的,爱迪生实

验室是J·P·摩根投资的,摩根士丹利是他留下的,美国大都会博物馆大概1/6的器物都是他捐赠的。J·P·摩根充当过中央银行,拯救过美国。”

不仅是陈东升,浓厚的家国情怀,是“92派”企业家独特的标志,J·P·摩根史诗般的英雄业绩唤起他内心的激情,也不足为奇。

如今,“梦想收回来了。”少了几分理想色彩,陈东升一心只想把泰康做成一个伟大的公司。从这个角度出发,他依旧有着澎湃向上的动力和激情。

这就是“学院派企业家”陈东升,“经济学票友陈东升”,“市场的好学生”陈东升——经济学功底深厚,但不盲从,更不迷恋程式化的思辨。他所中意的也擅长的,是把对企业和企业家的思考还原到历史的宏大叙事中,思考历史,思考制度,思考自己。(证时网)

Iphone,android 手机扫描二维码下载安装



黄金不是最佳的 投资理财产品

近几个交易日,美元表现十分强劲,这无疑压制了黄金进一步上涨的空间。预计未来,国际金价必然步入超跌反弹,然后再跌的通道之中。投资者盲目抄底,必将会带来巨大损失。

首先,美国经济正在悄然复苏。尽管10月份政府部分机构关门长达16天,但美国一项关键的制造业数据升至2011年4月以来最高水平。数据显示,10月份芝加哥采购经理人指数升至逾两年来最高水平。美国经济持续改善,这促使投资者认为应将资金置于股票市场,而非避险的黄金。

再者,美联储周三(10月30日)宣布维持当前购债规模不变,符合市场预期。多数市场人士预期美联储不会在2013年缩减QE。即便如此,美联储明年初先退出量化(减少购债规模),明年下半年退出宽松(开始加息)已经没有悬念。投资者担忧明年初,随着美国经济的复苏,美联储会缩减购债计划,而作为避险品种的黄金,自然会被投资者所唾弃。

事实上只有美元等纸币出现信任危机之时,黄金才有较好的行情。而黄金在工业方面的用途很少,甚至连白银都不如,目前仅存在于避险功能。当美元重拾强势姿态,黄金一旦涨幅过度透支,就可能出现较大的跌幅空间。记得伯恩斯坦在《黄金简史》一书中指出,“归根结底,黄金并不能自给自足而没有任何意义,储藏黄金并不能创造财富”。巴菲特更是认为,黄金并没有投资价值。

目前,中国、印度对黄金的需求大不如前。根据香港统计处数据显示,中国大陆9月自香港进口黄金116.3吨,低于8月份的131.4吨。中国大陆9月向香港出口黄金6.9吨,低于8月份的21.3吨和去年同期的28.2吨。随着中国投资者对黄金的风险意识的增强,大多人对黄金处于观望状态。

此外,作为黄金需求大国的印度,对黄金的需求度骤然大跌。笔者认为原因有三:1)印度经济增长持续放缓;2)印度通胀不断走高;3)印度卢比贬值。再加上,印度官员曾暗示为了平衡经常项目逆差,可能在未来将黄金进口税从15%再度上调至20%。这也给印度购买黄金的需求带来了严重的挤压。

投资实物黄金很难变现。纵观国内黄金回购市场,我们发现同样是黄金,不同的品种回购渠道不同,变现最难的是黄金首饰,很多黄金销售处不接受黄金首饰的回收,只接受“以旧换新”的业务,即使旧款首饰换新款,也要收取每克20至25元的折旧费。一些个体户开的商店有“黄金首饰回收”业务,但他们给的价格一般远低于当时的金价,两者每克相差100元以上。

举个例子:某投资者曾拿三年前买过的一套猪年生肖金条,见金价大涨,想出手换钱,但当时卖金条的商家却说生肖金条不接受回购,只能帮他联系买家,双方自己谈价。如果从银行处购买金条,投资者在购买黄金时一般需每克加收12元手续费,回购时每克加收2元,两者相加是14元,那么只有金价涨出每克14元以上,投资者才有钱可赚,否则还得赔钱。

所以在国内投资实物黄金与股票不同之处在于,变现难和手续费高,中国的实物黄金市场的流动性有待加强。

国际黄金在经历了十多年的牛市之后,目前正在步入长期的熊途之中,国内投资者应该认清形势,不要去为这轮黄金牛市买单,成为无辜的牺牲者。还有,笔者并不建议,投资者将大量资产购买黄金,一方面实物黄金变现不易,另一方面投资黄金的各种衍生品需要较强的专业技术,投资者并不容易掌握。(张平)

