

# 听涛茶舍

Lifestyle

■ 荐书

## 《财富自白书》

作者:(美)彼得·克拉斯  
汕头大学出版社 2005年8月第一版

拥有一私人管理教练的目的不仅仅是要他教我们如何生存下去,还要教我们如何才能战胜“敌人”,而这些“敌人”很可能就隐藏在你的周围,看上去一副无辜的样子。当然了,这是在很广义地使用“敌人”这个词。对于我们来说,“敌人”可能是一个自大狂妄的老板,也可能是一位不开心的顾客,或者是一家运营出现困难的公司,还可能是像过山车一般起落不定的股市,甚至是一些自欺欺人的行为以及其他各种各样的糟糕情况。

本书作者是美国商业财经领域知名作家。美国广播公司、《投资者每日商报》撰稿人,将他多年来收集到的全球50位商界巨头的自述文章和演讲稿,重新加以编排和整理,书中展示给读者的是这些商业巨头在其一生中面对“敌人”,并最终战胜“敌人”时的心路历程。(森森)

## 《全球中产阶级报告》

作者:周晓虹 主编  
社会科学文献出版社 2005年8月第一版

本书通过对英国、法国、美国、日本、印度、韩国、巴西以及中国的台湾、香港地区的研究,在向我们展现全球中产阶级的历史脉络、基本特征和内在分化的同时,着力对美国、欧洲和东亚等不同国家和地区的中产阶级发展模式进行了深入的比较,对于全球中产阶级阶层从萌生、崛起、历史、演变、困境、成长等诸多方面进行了分析。作者以生动的语言和丰富的资料,全方位地探讨了“中产阶级”这一后工业语境中的全球话题,对我们理解中国中产阶级的发展和命运有极大帮助。(森森)

■ 幽默

## 厨师的疑惑

张三原是某酒家厨师,因拒绝老板要他烹饪国家明令禁止的野生保护动物而被迫辞职。他的好友李四见他休闲在家,便邀他到股市去散散心。

张三对股市一窍不通,望着红绿相间的屏幕,他虚心地向李四,红的代表什么,绿的代表什么,白的代表什么?李四都一一作了回答。张三迷惑不解,又问李四,为什么红色的东西就会涨,白色的东西就涨不了呢?李四被问得莫名其妙,他摇头说,这我就不知道了。张三压低嗓门,神秘兮兮地向李四,是不是这股票也添加了色素——苏丹红啊?(叶青)

## 一词两用

儿子:“爸爸,什么词既是名词又是动词?”  
父亲:“这还用问吗?‘套牢’呗!”(叶青)

## 弄巧成拙

这轮行情虽然又亏了,王大户还是希望给人一个好心情。于是在回家的路上给妻子和儿子各买了一份礼物。

当他把变形金刚送给儿子时,儿子高兴地跳起来,嚷道:“好耶!爸爸股市赚钱喽!”  
当把一大束玫瑰送给妻子时,妻子眼睛一瞪:“这么贵的花你也敢买呀?”王大户赶忙回答:“不贵不贵,一块钱一朵。”妻子更生气了:“只怕是一千元一朵吧!不亏钱你不会敲股哟,老实交代,这回又亏了多少?”。(李平)

## 吃瓦片

老刘问老王:“你父亲回乡下去了,他街上空着的房子你怎么处理?”

老王说:“我爸爸交待过,要我留着吃瓦片呢。”

老王的妻子过来说:“别吹了,房子早就改姓了,吃瓦片?我看了吃馒头吧!”  
老王说:“我是把房子卖了,但卖房子的钱转头就买了股票,今年持股已分红了。再说,我买的股票是房地产啊,这不是吃瓦片吗?”(夏继林)

## 法国遏止银行乱收费的启示

逐渐增多的服务收费形成鲜明的对比,我们应从欧洲遏止银行乱收费中得到有益的启示。

启示之一,银行服务不能唯钱是从。目前在我国的商业银行中普遍存在着这样一种思潮,学习外国银行的经营之道,重点就是怎样提高经营效益,总是拿外国银行的营业处直接提取现金而无须支付任何额外费用。二是储户关闭户头不收费。过去一些法国银行在储户关闭户头时加收手续费,但现在开始已经明确规定,当银行储户要求中止他的活期或定期户头时,银行不得加收任何费用。这项新规定多少排解了人们因搬家等原因换银行时的顾虑,而且也成为各家银行少有的在收费问题上达成的共识。三是银行有义务向客户公开各类服务的收费。从今年3月1日起,各家银行都必须按照规定向其客户提供各项手续的收费详情,通过摆放在银行营业厅里的免费小册子和在银行网站发布信息的方式使客户能随时随地获得他们想知道的价格信息。这项措施同时也方便了人们对各家银行的收费进行横向比较以做选择,另外促进了各家银行进行公开、公平竞争,向客户提供更优质的服务。

从以上法国银行遏止服务乱收费和提高收费透明度的做法,与我国银行目前

银行的竞争优势。

启示之二,一些银行服务收费应该缓行。当前一些商业银行为了进一步提高经营效益,正在开拓新的服务收费领域,诸如小额活期存款账户、大小票兑换费、小额钞票清点费等多种服务收费,这些收费在银行看来是合情合理的,是银行服务的应有回报。可在客户看起来也许是银行乱收费,他们认为:银行这些服务带有很强的公益性,既然是开银行的,大众需要大小票兑换应该给予免费服务;清点钞票是本职工作,这硬将大小票分开进行收费,实让客户难以理解,一位用户说得干脆:要收费应该找人民银行,谁让他印发小面额钞票呢?在众多银行客户对一些服务收费难以接受的情况下,不少业内人士认为:银行服务收费不要一哄而上,一些争议大、客户不理解、意见多的收费项目应该缓行。

启示之三,要增加银行各项服务收费的透明度。从7月1日开始,不少银行对普通储户的银行卡开始收取10元以下的年费,并对小额账户实施降息和收取年费,这让许多客户极为不满。一位在企业搞产品的市场营销的李先生说:我因为常年出差,身边备了很多银行卡。这样一来成本增加了不少。而银行表示:之所以收取年费,是因为闲置卡太多,需要通过收费,删去一部分

# 关于“银行收费”



配画/万永

文/吴学安

日前,四大国有商业银行最后一家未对普通借记卡收取年费的中国银行宣布,将于2005年9月1日起对中行借记卡客户收取每年10元的年费。在此之前,2005年7月1日起,建设银行四川、深圳两家分行开始对日均存款余额在规定额度下的小额账户实施降息并收取年费。同时,招商银行也从今年7月1日起,对深圳、青岛、沈阳三市同一分行名下日均总资产余额低于1万元的普通“一卡通”账户和存折账户,每月收取1元钱的管理费。一时间,银行铺天盖地而来的收费项目如寒流袭来,让银行的中小客户们不知所措。

尽管对于小额账户开始收费,银行方面的解释是要通过价格手段引导客户合理使用银行账户,减少无效低效的账户占用,

## 难脱“嫌贫爱富”之嫌

节约银行系统资源,最终能够更好地为广大客户服务,但这种伤人伤己的博弈背后,却隐藏着—个荒唐透顶的逻辑:嫌贫爱富。因为这样银行就可以集中力量为高端客户服务,多赚取利润,而对于穷人来说,只得乖乖地交费挨宰了。

事实上,目前存在的大量小额账户和“睡眠卡”现象,银行自身也难逃其责,正是因为前些年银行为了抢占市场,推出各种各样的银行卡,才造成现在的资源浪费。如在深圳,大量长期不使用的小额账户的“睡眠卡”,却占用了近50%的银行系统资源。对此,多数银行也承认,在银行卡业务发展初期,由于注重的是规模增长,所以在激烈的

市场竞争中,为抢占市场份额推出一些难以给客户提供增值的服务、难以有让客户乐用并常用的产品,从而给客户带来了不便,也给银行自身带来了负担。

常言说得好,解铃还需系铃人。长期以来,银行业经营观念的偏差和同行间的恶性竞争,不计成本、争抢客户成为银行间相互争夺存款的“利器”,如此形成恶性循环,出现某些银行不堪重负、欲罢不能的局面。但这种银行“生病”让百姓“吃药”的做法,怎么说也是说不过去的。现在,许多发卡一改过去免收年费的承诺,希望通过对“小额账户”收取费用来挽救自身的“生存危机”,无疑是将危机转移到了穷人的身上。因为银行

■ 随笔

# “双刃刀”与“戒盈杯”

左手,问:“我手里有什么?”

林尚沃老老实实地说:“不知道。”

石崇大师用禅杖在林尚沃的头上敲了一下,林尚沃疼得流出了眼泪。

石崇大师说:“小子,连这都不知道。如果你不知道,我还要敲你,直到让你的脑袋开窍为止。”

从那以后,每次遇见林尚沃,石崇大师都会伸出拳头提出同一个问题,林尚沃每次回答“不知道”,都会挨上一杖。最后,林尚沃心生一计。这一天,林尚沃又与石崇大师相遇,就在石崇大师伸出拳头提问的一刹那,林尚沃抢先把攥着的拳头伸向石崇大师,说:“大师,我手里有什么?”

石崇大师先是一愣,接着哈哈大笑说:“这个问题难不倒我。现在我就告诉你,你的手里有一把刀。”林尚沃终于明白了正确的答案。

次日,林尚沃又遇到石崇大师。大师照例伸出手来问:“我手里有什么?”

林尚沃脱口答道:“大师手里有一把刀。”

“对啦,”石崇大师伸出手,接着说,“我手里拿的这把刀,是救人之刀,还是杀人之刀?”

又是一个奇怪难解的问题。无奈之下,林尚沃只能试着回答:“大师拿着的是一把救人的刀。”结果他又挨了一禅杖。

第二天,林尚沃说:“大师拿的是一把杀人的刀。”还是挨了一禅杖。

第三天,林尚沃被逼得实在没有办法,只得模棱两可地说:“大师手中拿着的那把刀,既可以杀人,也可以救人。”这一次石崇大师没有敲打林尚沃。此后,林尚沃再也没有受过石崇大师责问和敲打,可他心中的疑团并没有解开。缘何大师手里藏着一把刀呢?缘何此刀既可杀人又可救人呢?

直到林尚沃进入商界经历了重重磨难,才逐渐弄清楚了其中的禅机。石崇大师当初的用意是在深入浅出地告诉林尚沃一个人生的重要哲理:每个人的手中都有一把双刃刀,既可以用来杀人,亦可用来救人,关键是你如何使用。作为一个正派的商人,一定要用好自己手中那把无形的刀,让它成为一把救人刀,绝不可为了追逐利益而伤害人。

■ 戒盈杯

林尚沃成为韩国首富之后,面对自己一辈子也花销不尽的巨额财富,一度感到十分茫然。于是,他再度来到秋月寺。此时,石崇大师外出云游。僧人告诉林尚沃,石崇大师临走前留下一只喝茶用的杯子,并说,如果林尚沃来了,就把这只杯子送给他。由于走了很长一段山路,林尚沃感到口渴,就顺手拿起茶壶将这

文/李想

今年五月,笔者赴韩国一游,行前,查阅了一些资料。19世纪初,一位名叫林尚沃的韩国著名商人引起笔者浓厚的兴趣。商场上,林尚沃曾经屡遭恶人小人的迫害和算计,仍然坚持正派经商,凭着诚信与智慧,终于成为韩国首富。

因其崇高的德行与节操,他还被朝廷封为三品命官。在韩国人的心目中,林尚沃不仅是一个富甲天下的商界巨子,更是一位虔诚修行的“佛高”。少年时代,林尚沃曾在寺庙修行,进入商界,他苦心寻求商业的真谛,倡导“财上平如水,人中真似衡”的理念,也就是始终坚守视财物如水一样平常,做人如秤一样公正直爽的高道,故而至今仍被众多韩国企业家所尊崇。其中有两个故事相当动人,令我没齿难忘。

■ 双刃刀

林尚沃15岁时,父亲林凤库为了培养他的性情,磨炼他的意志,特地把他送到金山上的秋月寺做了一年的住寺居士。秋月寺有一个名叫石崇的高僧。一天,林尚沃上山打柴归来,正好遇到手持禅杖的石崇大师。

石崇大师突然把他叫住,伸出攥着拳头的

■ 观潮

## 股改与公司治理

文/徐胜源

当前,股权分置改革正紧锣密鼓地进行着。现在上市公司(特别是股改试点公司)及大股东、做股改方案的券商们都很忙。忙什么?忙着设计“对价”方案,忙着与流通股股东“讨价还价”,甚至还忙着以各种各样(正常和非正常)的手段去拉流通股股东的选票。

股改的大方向是完全正确的,但如果股改最终换来的仅仅是形式上的“全流通”,而在公司治理方面未见实质改善,那么就很难说这样的股改是一次成功的改革。

中国上市公司最严重的问题之一是公司治理问题。据国际经济合作与发展组织(OECD)的定义:“公司治理是一种据以对工商公司进行管理和控制的体系。公司治理明确规定了公司的各个参与者的责任和权力分布,诸如,董事会、经理层、股东和其他利害相关者。并且清楚地说明了决策公司事务时所应遵循的规则和程序。同时,它还提供了一种结构,使之用以设置公司目标,也提供了达到这些目标和监控运营的手段。”由此可见,公司治理是高层建筑和十分复杂的,它要解决公司董事、监事、经理层的选择以及激励约束问题,它要求实现公司决策的科学化,并公平、公正地处理好公司利益相关者的关系。一个现代企业的兴衰成败,首先决定于公司治理,其次才是企业的经营管理。

近些年来,我国上市公司暴露出一系列问题,比如“恶性圈钱”、违规担保、“掏空”公司、报表造假、虚假重组、盲目投资、信息披露不透明甚至披露虚假信息……等等。除了监管不严以外,这些问题基本上都属于公司治理层次的问题,而股权分置则是产生上述问题的主要祸根。在股权分置的情况下,上市公司的大股东有动力和机会为自身牟取额外的利益,从而损害广大中小股东的权益,上市公司经营的优劣及控制权的得失,也缺乏来自资本市场上的动力和压力。毋庸置疑,解决了股权分置问题,公司治理的改善自然可以向前迈进一步。但股改不是万能的,因而不能单兵突进,必须出台相关的政策、法规,建立一系列制度安排,从企业内部和企业外部两方面入手,全面完善公司的治理结构。否则,即使1300多家上市公司都完成了所谓“股改”,而公司治理方面的丑闻依然会接踵而至地困扰着投资者和监管者。

可惜的是,现在我们在股改试点方案中,看到更多的是关于“对价”,以及大股东对限价、限量减持股份或维护股价的有关承诺,而全面完善公司治理的配套措施却远远没有跟上。我们必须看到,在限价、限量减持的背后,可能会出现新情况、新问题:如大股东对股价的操纵,或通过粉饰业绩,或通过坐庄手法拉抬股价,以达到高价减持的目的;如果高价减持不成,“没有股权分置的股权分置”问题可能出现,届时“社会公众股东对重大事项的表决制度”不复存在,拥有公司控制权的大股东照样可以任意损害中小股东的利益以“肥己”。因此,股改决不是实现了“全流通”就算大功告成的,它是系统工程,需要一系列的制度保障。股改成功的标志应是:委托代理成本的降低,激励与制衡机制的完善,股票市场价格信号的有效,资源配置的优化,公司经营业绩的提升,全体股东的共赢。全面提高公司的治理水平才是股改的目的。

记得三年前,为解决公司治理问题,推出了独立董事制度,并限期予以实施。但从目前的情况来看,“独董”的作用并不明显,大多数独董处于“花瓶”状况。前段时间,上海律师严文明要通过“倒闸”来打响“独立董事独立运动”的第一战役,这是一个壮举,但细想起来,在独董制度实施多年后的今天,还要为独立董事的“独立”掀起一场运动,这难道不是一种悲哀吗?

■ 观点