

金融前线的“戍边人”



南京证券董事长 张华东

□郑鲁

1999年,46岁的张华东从南京东风汽车工业集团公司总经理、党委书记的位置调任南京证券有限责任公司党委书记,2003年任董事长。从汽车业步入金融界,尽管行业跨度巨大,但军旅出身的张华东有股子不服输的劲头。凭着对事业的忠诚与执著,以及对工作始终拥有的昂扬激情,他迅速适应角色,屡创佳绩。特别让员工感到骄傲的是,南京证券保持着中国证券行业的一个记录——全行业唯一一家连续22年未亏损、持续盈利、高额回报的优质证券公司。

张华东新近出版的《走过十二年——1999—2010年证券市场从业实践与思考》,四卷六册288万字,撷起来厚达半尺,记录了资本市场风风雨雨和潮起潮落。贯穿本书的是他勤奋刻苦、精益求精、严谨踏实的人生态度和尽最大努力、追求卓越的昂扬激情。如果说金融领域是一个没有硝烟的战场,张华东就是一个金融前线的“戍边人”。

从工业到金融

1999年,46岁的张华东走进南京证券时已功成名就。之前,他是南京东风汽车工业集团公司总经理、党委书记。“南京东风”是一家全国500强、有着近万名员工的大型国企,从副厂长(副总经理)做起,在10多年时间里,张华东见证了它从无到有,从弱到强的全过程,自然和它有着很深的感情。但一纸调令把他带到了南京证券。

“我是1999年3月过来的。”张华东说,当时的南京证券只有200多人、10个营业部。这规模与“南京东风”比起来多少有点寒酸。虽然之前在东南大学学习工商管理专业时,接触过证券和资本市场的内容,也多少知道包括证券业在内的金融业是现代经济的核心,“但以前从来没有接触过,所以从工业到金融的转换,我还不能很快适应。”

但不到两个月,张华东便对自己的新工作有了新的认识。1999年,对中国证券业来说是一个“大年”,因为那年发生了以“5.19”冠名的波澜壮阔的大行情,这波行情对于张华东来说就像一个丰厚的见面礼。

经过10多年的发展,南京证券已壮大到近2000人、62个营业部、3个子公司。公司利润从当时的每年几千万元,发展到最高年利润达16.77亿元,平均每年递增28.22%。公司的证券交易量从当时的每年400亿元提高到现在的10600亿元,平均每年递增60.23%。

“1999年,我们主要经济指标在全国排名还不靠前,现在已经上升到二十几位。”张华东说,南京证券经过近10多年的快速发展,已从一个规模较小的、经营单一的地方性券商,发展成为一个全国性的综合性券商。特别让员工感到骄傲的是,南京证券保持着中国证券行业的一个记录——全行业唯一一家连续22年未亏损、持续盈利、高额回报的优质证券公司。

而今,张华东兼任董事长的

富安达基金,也有再创奇迹的意味:在2011年的8月、9月之交,A股基金发行濒临绝境之时,并无历史业绩的富安达旗下首只股票型基金——富安达优势首募达到10.52亿元。在仅用1年零8个月便成功筹建富安达基金公司后,张华东在产品发行上又打了漂亮的“第二仗”。

张华东说,从公司发展历史来看,南京证券的特点就是胆小、老实、小气、一团和气。这些词表面看上去有点负面,但被张华东进行了魔术般的提炼。他把胆小“拔高”成稳健,把老实“拔高”成规范,把小气“拔高”成勤俭,把一团和气“拔高”成和睦,如此企业精神,富有特色,落地有声。

之后,张华东又陆续确认了公司的核心价值观:报效祖国、回报股东、厚待员工、奉献社会。公司的团队作风则是:实事求是、雷厉风行、艰苦朴素、逢旗必夺。10多年过去,这些格言警句般的文化已成为南京证券的传统。

一部证券市场的发展史

《走过十二年——1999—2010年证券市场从业实践与思考》一书,四卷六册,撷起来厚达半尺。“我这是从另一个角度、在理论和实践的結合上为中国证券市场记录一段历史。”张华东说,这部书其实早在1999年,也就是刚调来那一年我就开始写了,我当时的想法是写10年,但最后还是多写了两年。”

除了序言、后记等,比较重头的是《证券市场综述与实践》、

《1999—2010年文集》、《1999—2010年管理日志》三个部分。翻阅全书,一部证券市场波澜壮阔的发展史历历在目。

其中,每年一篇的《证券市场综述与工作实践》是当年国内证券市场生动、翔实的历史见证。文章有分析,有图表,有数据,有实例;有世界经济大势的参照,有国内证券市场的走向;有其他公司的经验教训,有本公司的真实写照;不仅紧扣我国证券市场的不断发展完善的客观实际,还参考了大量的文字资料,借鉴了国内外多方面的研究成果,从而使历年的综述成为近十余年来证券市场发展现实的一个鲜活缩影,它既可以作为回顾、研究中国证券市场历史的有价值的参考,也可以作为做好今后证券市场的一个借鉴。

随着中国证券业大门对外徐徐打开,本土券商和基金公司将不得不接受“与狼共舞”和“与鲨同游”的现实。张华东面对的金融资本市场,是另一个波涛汹涌充满诱惑和挑战的大海。而军人出身的张华东身上总有一种使命感,证券业肩负着推进经济转型和大国崛起的重要历史使命。新一轮市场化竞争的号角已经吹响。证券行业剩者为王时代已经过去,在新一轮创新竞争浪潮中,唯有胜者为王。本土券商需提高适应市场竞争的能力和实力,在不太长的时期内组建行业航母。在直面境外巨头的竞争中,才能真正把握主动,从而获得更大的市场话语权和本土定价权。

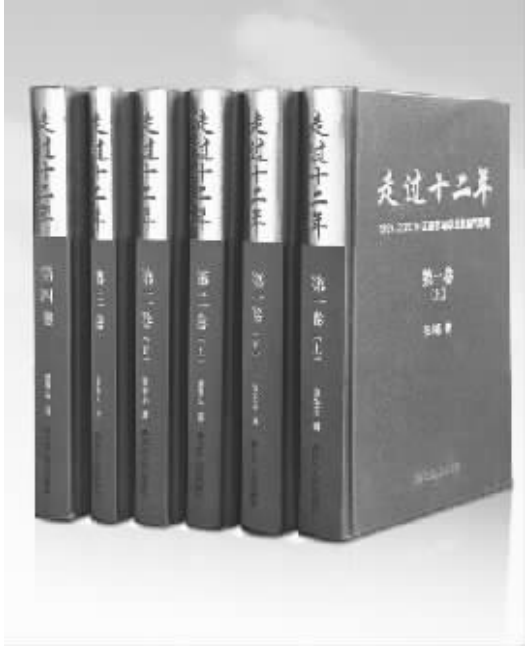
《1999—2010年文集》、《1999—2010年管理日志》中的各篇,就是放眼宏观透视微观,

着眼微观把握宏观;既讲经济、物质,又讲人文、精神;既讲单位的思想、文化建设,又讲个人的性情、修炼;既讲思想认识,又讲工作方法……字里行间,篇什之间,或展现出作者的领导智慧、管理经验;或表达着作者的真诚内心、独到见解;或坦露出作者的推心置腹、自我解剖…贯穿于全书始终的是作者那种执著不已、探索不止的足迹,给人以激情饱满的强力感染。

在书中张华东为自己写了这样一段文字:现实再一次提醒自己,重要的不是改变世界,而是改变自己;不是超越别人,而是超越自己;不是对外强势,而是对内聚敛。岁月使自己朝着沉着释然、气定神闲的方向走近了一些。”这种淡定从容从很多细节可以看出——作为一名证券公司、基金公司和创投公司的董事长,张华东不好面子不喜应酬,在办公室一用就是十几年的旧沙发上驾驭南京证券,实现持续、稳定发展。许多周末或者节假日,他就在办公室,两个馒头加一杯开水,不是写字就是看书。

在《走过十二年——1999—2010年证券市场从业实践与思考》出版之前,他先后撰写了《而已集——一九八二至二〇〇三年经济管理论文集》、《杂名集——我的大学生活》、《海防线上——一九六九至一九七六年军旅习作选》、《证券公司发展战略研究》等,粗略统计一下,已不下430万字。

人民军队坚强的战斗意志、钢铁般的组织纪律、敢打必胜的战斗作风、艰苦奋斗的传统本色,至今仍是张华东在证券业成功的注脚。



书名:《走过十二年——1999-2010年证券市场从业实践与思考》
作者:张华东
出版社:江苏人民出版社

富爸爸:直销是21世纪最好生意

□平阳侯

经济危机、股市疲软、就业压力大、退休遥遥无期……许多人梦想过上财务自由的生活,可以不用工作也有源源不断的现金进账,朝九晚五的上下班肯定与这个梦想背道而驰。成功创业可能是实现梦想的捷径,但在实现这个梦想的过程中,有人缺少创业激情,有人缺少启动资金,有人缺少创业能力……有没有有一种生意,能让你在不具备以上条件的情况下,也能帮你圆这个“创业梦”?

知名理财图书“富爸爸穷爸爸”系列的作者罗伯特·清崎的新作《富爸爸21世纪的生意》,用专业的理财知识告诉你,有一种最适合普通人的创业模式,它无需店铺、经验、学历、背景,可以从兼职、小额做起,收入和回报却惊人地高,那就是网络营销,即直销。如果说它有什么缺点,那就是在当下,大众对直销这个行业缺乏足够的了解,存在偏见,甚至将它和非法传销混为一谈。事实上,除了清崎,沃伦·巴菲特、史蒂芬·柯维等理财大师也对直销大力推崇,为什么在中国,直销的境遇有些微妙的尴尬?

偏见与误解

小明在火车上邂逅一美女,偷瞄数次,见美女也在向他暗送秋波,终鼓起勇气上前搭讪,只见美女嫣然一笑,轻启双唇:“帅哥,

听说过安利吗?”——这个段子在网上十分流行,其核心语句“听说过安利吗”被网友封为“毁掉小清新的搭讪终结句”,幽默的背后其实是大众对直销行业的偏见。尽管没人愿意承认,但在群众眼中,做直销的都有点疯魔,有点偏执,甚至有点神经质。一提到直销,人们便自动带上有色眼镜,用一种

悲恸的心情迅速躲得远远的。

听闻“直销”色变,其原因并不难理解,中国直销业在刚起步时缺乏规范,从业人员素质良莠不齐,系统的培训又没跟上,在开展业务时不免落人话柄,再加上供应退休后的生活。而直销,可以为你带来充足的现金流,帮你从全职工作中解放出来,全身心投入创业中。

规许多,涌现了大量靠直销成功致富的正面案例,以及安利、玫琳凯等知名直销企业,据统计,截至2012年10月,仅玫琳凯中国北京分公司具有有效合同的直销员就达25000多人,直销在中国得到蓬勃发展,需要的只是时间和理解。

为直销正名

一直被大众误解的直销,终于今年等来了为自己正名的契机——理财大师罗伯特·清崎在其最新作品《富爸爸21世纪的生意》中告诉读者,没钱、没背景、没学历,统统没关系,只要有梦想,愿意建网络,就可以加入直销行业,带着你的朋友一同致富。清崎认为,当雇员、个体工作者并不是好的生意模式,因为你一旦停止工作便失去了财务来源,通货膨胀也会让你的存款缩水,无法供应退休后的生活。而直销,可以为你带来充足的现金流,帮你从全职工作中解放出来,全身心投入创业中。

直销,学术语称“网络营销”,利用人际关系网络进行销售,拥有经营方式灵活、服务个性化、进入门槛较低、投资回报率高等优点,它并不是推销产品,而是建立资产,让每个人都享有财富。如果你想变得富有,最佳途径就是建立一个强大、可靠并能不断壮大的网络,而这对普通人来说是最容易实现的,并且能在此过程中,锻炼出自己的领导力,激发自己都意想不到的潜能,让自己的人

生得到提升。

为入门者指点迷津

罗伯特·清崎在新书《富爸爸21世纪的生意》中,非常系统地为大家介绍直销的发展历史和现状,分析直销创造财富的机制,强调直销和具有欺骗性的传销完全是两个概念,帮助人们正确认识直销。其中,很多观点十分实用,比如直销不能简单粗暴,投资回报需要时间;如果你有正式的工作,那么最好循序渐进,先利用兼职时间做直销;直销尤其适合女性,因为她们天生在亲和力方面有优势……这些信息可以帮助那些迷茫的直销人员树立信心,改善自己的现状。

在对直销赞赏的同时,全书保持了富爸爸系列一贯理性客观的风格。比如,作者告诉人们,如何选择一家靠谱的直销公司,不要被眼前繁华所欺骗,而要看它是否真的愿意培养和教育你?并不是每一家直销公司都愿意帮助员工成长。有的公司只是在利用你,它们要让你为公司推销产品,让你把自己的家人和朋友介绍进来。如果你遇见这样的公司,作者建议你不要加入,它不会帮助你成长,并且很可能会倒闭。但好的公司会全身心地致力于你的生意教育,不辞辛劳地关注和促进你技术和能力的提高。如果你遇到这样一家上司愿意培训你并把你塑造成一名商人的公司,那么你就应该选择留下来。

欧债危机谁制造



书名:《自食恶果》
作者:(美)迈克尔·刘易斯
出版社:中信出版社

□金凤

能把复杂得要死的金融市场现实写成畅销书是迈克尔·刘易斯的本事。时至今日,他24年前的成名作《说谎者的扑克牌》成了介绍华尔街文化的经典读物。

在刘易斯的笔下,你会看到“冰岛已不再是个渔夫国家了,而是一只对冲基金”;“希腊:不是银行使国家沉沦,而是国家拖累银行”;“爱尔兰:曾享受从极穷到极富的脱胎换骨,如今却陷入房地产泡沫的深渊”……别样的视角给你揭示欧债危机背后的真相。

冰岛,这个以捕鱼和地热资源闻名于世的北欧小国,有1000多年的历史。漫长的历史进程中,从来没有人认为冰岛人有经营金融业的天赋。突然之间,它似乎成为全球金融必不可少的重要环节。冰岛成为存款人和借款人的中介,任何人都可以加入到冰岛银行家制造的疯狂之中。德国在冰岛银行投入210亿美元,荷兰3.05亿美元,瑞典4亿美元,英国超过300亿美元。靠捕鱼和冶铝的30万冰岛人,三大银行资产总额从数十亿美元,不到三年上升到1400亿美元。他们的金融人才呢?中央银行行长是一位诗人,财政部长是兽医,而商务部长是哲学家。对高级而复杂的融资,全国少有人有直接经验,甚至毫无概念。靠别人唯亲的惊人关系网,彼此以飞涨的价格互相购买,再买下一大堆乱七八糟的国外资产。人们对冰岛知之不多——一个温和的教育程度很高的小国。事实上,他们的血液中饱含着一种野性的成分,就像一匹不受任何控制的野马。2008年9月,雷曼兄弟公司倒闭,恐慌的外国人想收回投资为时已晚。

随着冰岛的破产,一个发明数学的古老王国——希腊也落水。这个1000多万人口的国家,除了约4000亿美元(且这一数字在不断上升)偿付政府债务外,还额外亏欠8000多亿美元的养老金,其债务堪称一本糊涂账。例如,全国铁路系统年收入1亿欧元,每年薪水支出是4亿欧元;600多种工作岗位,包括音乐家、无线电广播员等各种途径把自己归入“艰苦”行列,领取更高的退休金;公共卫生系统供应品开支远远超过欧洲平均水平。

对比浪费,更乱的是收不上税。“希腊人从来没有学会缴税,因为没有一个人因此而受惩罚,这是一种小小不然的错,就像一位绅士没有为女士开门一样。”能避税的人主要是经济体中大量从事自由职业的人——从医生到各种没有从报表中支付薪水的人。据统计,三分之二的希腊医生上报年收入12000欧元,因为这可以免税;甚至年收入高达数百万欧元的外科整形医生根本不缴税。在希腊经济体应缴纳所得税的经济活动中,有3%-40%根本没有官方登记。唯一受难的人是那些怀有同情心而不愿停止工作的私营部门员工。成千上万的公务员、早已不教书的公立学校教师、国有铁路的高薪员工、国有医院的工作人员等,为了得到更多利益,反对削减他们的一分线。

没有过多投资信贷,仅因涉足国内房地产泡沫而承担银行违约责任的是爱尔兰。贸易壁垒的清除、给公众免费高等教育的决策、推行较低公司税率等举措,使爱尔兰成为外国公司的税收避风港。和冰岛人买外国资产不一样,爱尔兰人20%的劳动大军受雇于建筑公司。建筑业占国民生产总值1/4。爱尔兰经济被住宅、办公楼和酒店吞噬,每年新房面积占英国的50%以上,都柏林房屋价格上涨率超过500%。疯狂的房地产投资与爱尔兰银行紧密相连。一位爱尔兰房地产开发商,走进银行提出自己的想法,走出银行时,他便拥有上千万欧元的资金。银行只要喜欢,不会费力去评估项目可行性。结果是房价暴涨,谁也不过问大量的建筑作何用。

《自食恶果》让人们看到在欧债危机冲击下,在悬崖边上舞蹈的欧洲国家众生相,让读者明了危机的形成机制与不同国家各自深层次的人文经济社会问题密不可分。纵观历次金融危机,归根结底是贪婪和放纵所致。贪婪的人性难以改变,但任何一个国家的管理体制都必须想方设法对人的贪婪进行有效的控制,把人性性和资本的贪婪本性一同关进笼子里。

作者简介:

保罗·肯尼迪,英国历史学家。现为美国耶鲁大学教授,重点研究和讲授当代战略和国际关系,是多所大学、研究机构的客座研究员和客座教授,出版多部有关海军史、英德关系、战略和外交等方面的著作,在世界史学界享有颇高声誉。

独树一帜,打破了陈陈相因的传统,使《大国的兴衰》具备了全球性的宽广视野、引人思索的新颖观点,翔实的历史资料并富含逻辑严密的有力论证。《大国的兴衰》在1988年出版后引起了美国学术界、政界与读书界的震动,也受到国际社会的广泛关注。

作者简介:保罗·肯尼迪,英国历史学家。现为美国耶鲁大学教授,重点研究和讲授当代战略和国际关系,是多所大学、研究机构的客座研究员和客座教授,出版多部有关海军史、英德关系、战略和外交等方面的著作,在世界史学界享有颇高声誉。