

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,摞起来厚达半尺,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。

而今,张华东兼任董事长的

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“牛年”,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

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

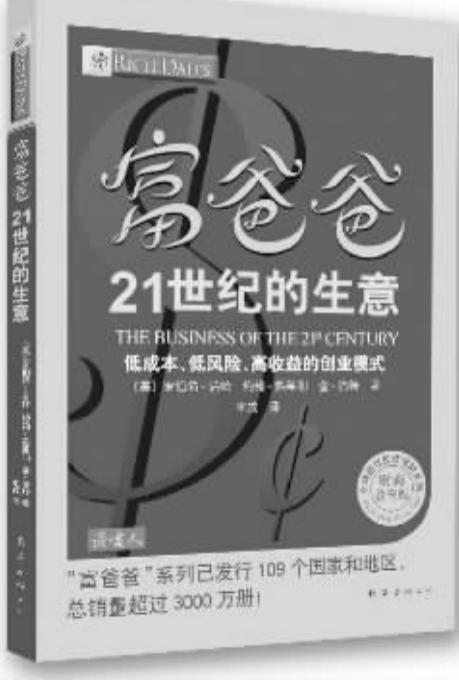
□平阳侯

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……没有一种生意,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,直销的境遇有这么微妙的尴尬?

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



作者: (美)罗伯特·清崎
书名: 《富爸爸21世纪的生意》
出版社: 南海出版公司
约翰·弗莱明
金·清崎

悲悯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,再加上被非法传销连累妖魔化,久而久之大众便有了“直销很可怕”的印象。但近几年中国直销业已经正

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,终于在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,带着你的朋友们一同致富。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,非常系统地为大众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的技术和能力的提高。如果你遇到这样一家公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

□金风

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《大空头》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,而是国家拖累了银行”;“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潭”……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。靠捕鱼和冶炼的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。靠任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(但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、无线电台等通过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缴年收入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钱。

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,而是国家拖累了银行”;“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潭”……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。靠捕鱼和冶炼的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。靠任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

■新书快递

《大国的兴衰(1500-2000年的经济变革与军事冲突)》

作者: (英)保罗·肯尼迪
出版社:中信出版社

内容简介:

《大国的兴衰》分上下两册,对公元1500年以后各国的军事和经济地位作了综合比较,内容涉及军事与国力、经济发展周期等众多理论问题,是一部以全球性眼光综合分析大国国力此消彼长的著作,为那些渴望了解各大国经济、军事等国力对比不断变化趋势的当代读者,提供了大量翔实的资料。

《大国的兴衰》的重点仍未脱离传统史学的领域——经济史和军事史,但内涵有了质的变化。正如作者保罗·肯尼迪所言,《大国的兴衰》并非一部军事史,也不是一部经济史。他通过追溯公元1500年后世界经济力量的变化,描绘了国际体系中的一流强国在励精图治、富国强兵过程中,经济和军事战略的相互影响。

肯尼迪在《大国的兴衰》中不光将军事冲突同经济变革联系起来加以考察,而且在论述国际权力体系与全球经济秩序的关系时,能对公元1500年以来的世界经济、政治、军事、思想、社会、地理、外交等方面综合研究,勾勒出这一历史时段的总貌。这种写法



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研究,勾勒出这一历史时段的总貌。这种写法