

企业家精神需要 “好时基因”

蒋锡培

好时先生是美国19世纪的伟大企业家。他只上过4年学,15岁就到兰开斯特的一家糖果店当学徒,19岁得到姨妈的帮助在费城开始了自己的糖果生意。1897年,好时先生将焦糖生意以100万美元卖出,唯将制作巧克力的技术和牌照自己保留,他认为巧克力有更光明的前途。随后他在宾州的德里镇买下一个农场,建立了自己的巧克力工厂。如今,好时巧克力厂的规模和产量为世界同业之冠,供应着三分之一的美国市场。

好时先生因看到巧克力市场的庞大和实现巧克力的现代化规模制造而赢得“巧克力制造业的亨利·福特”之称,但是好时先生真正为人所称道的远见卓识是在美国大萧条时期发起的“大建设运动”。19世纪30年代,美国陷入经济不景气状态下长达十年。经济萎缩,失业人多,好时只得降低生产。由于不肯坐视自己的工人失业,好时先生发起了“大建设运动”来留住所有员工,将多年的积蓄用来建设社区应有的医院、交际和文娱场所、教堂、体育馆、剧场、博物馆,扩建学校和招徕旅游业的旅馆,使本地继续维持繁荣。由此造就了一个包括好时酒店和好时剧院在内的非同一般的企业集团,并且为一种极具活力的企业文化奠定了基础。如今这里已成为企业与城镇和谐共生的地方,德里镇被世人习惯地称之为好时镇。这个一切关乎巧克力的小镇,常年以“世界上最甜蜜的地方”闻名。

从好时与德利镇和谐共生的发展轨迹看,企业家要为企业植入好时基因。创造品牌的企业家是优秀的企业家,创造信心的企业家是卓越的企业家。有人把当前全球性金融危机影响下的经济衰退比作上世纪30年代的经济大萧条,在

这个冬天里,紧缩企业预算和岗位、调低员工薪酬水平、把每一块钱当做口袋里最后一块钱花,也许是这个冬天里很多企业作出的最直接、最本能的反应。但是这种寒号鸟式的反应可能无助于增强信心,反而助长了经济恐慌情绪的蔓延。冬天对于每一个企业来讲,不仅是风险,也是机会。春江水暖鸭先知。一个有远见的企业家正如那句唐诗中的鸭子,在收获的季节里觉察到冬天临近,在寒冷的季节里觉察到春江水暖,而不是那只只会助长恐慌情绪的寒号鸟式企业主。我们需要重新想起好时这样在大萧条期间采取非常规举措的企业家精神,不光能够创造深受市场欢迎的产品,还应学会为员工、为社区乃至为整个经济复苏作出贡献的信心产品。

(摘自价值中国网)

购买银行理财产品 需遵循八项原则

任磊

1. 评估自己的风险承受度。这是理财的先决条件。由于缺乏专业知识和量化的评价工具,很多人对于自己能够承担多大的风险并没有一个客观的认识。银行在对客户推荐理财产品时进行的风险评估恰好可以解决这个问题。

2. 关注产品的风险情况。银行理财产品种类繁多、投资方向迥异,选择时应对产品进行深入了解,特别要重点关注产品的风险情况,了解产品可能出现的各种风险,包括可能发生的最不利的投资结果。不要选择那些设计复杂、无法看懂、不能准确判断风险的产品。

3. 选择银行的优势领域。术业有专攻,各家银行都有自己的传统优势项目,擅长不同的投资领域,这些特长也会在其发行的理财产品上得到体现。如建行的传统优势是固定资产投资,信托贷款型产品是其强项;工行在票据市场占有优势,“灵通快线”等票据型产品更富有

竞争力。

4. 了解投资顾问的投研能力。银行并非专业的资产管理机构,许多银行理财产品特别是那些股票类的产品实际上主要是由银行聘请的投资顾问负责管理,投资顾问一般由基金公司、证券公司等担任,其投研能力的强弱在很大程度上决定了产品的收益和风险控制能力,因此投资者要注意了解投资顾问的投研能力。

5. 了解产品的费率情况。为吸引客户,一些银行理财产品打出了免收认(申)购等费用的宣传口号,乍一看费用似乎十分低廉,但实际上却有可能收取了远高于基金的管理费等隐性费用。部分理财产品还有收益分成条款,超过约定收益后,银行将提取超额收益的一部分作为业绩报酬。这些都要在认(申)购时了解清楚。

6. 了解产品的流动性。与基金、凭证式国债等理财产品相比,银行理财产品的流动性较差,大多数不允许提前赎回,不允许进行质押。少数允许提前赎回的产品,也会附加许多限制性条款。如在开放时间上,一般为每季度、半年甚至一年开放一次,而非随时赎回;在赎回金额上,一般只能全额赎回,不能部分赎回。

7. 了解产品的预期收益。预期最高收益只是银行按照正常市场情况下测算的参考收益,如果产品存续期间市场环境发生较大变化,预期最高收益未必能够实现。此外,一些银行理财产品实行差异化定价方式,预期收益按照客户购买金额的大小分为不同的档次,资产较多的投资者需要重点关注这些条款。

8. 了解产品的实际投资期限。许多投资者感觉银行理财产品的实际投资期限要高于产品说明书上所标示的期限,造成这种情况的原因主要有两个:一是投资者购买银行理财产品的时间并不等于投资起始日,投资起始日通常要晚于产品购买日;二是产品到期后,由于银行