济利 头 空 脑 间 成 就

卡去赚钱, 更是一个值 得借鉴的好主意。你不 相信么? 你觉得我在痴 人说梦? 一起去分享-下台湾地区"卡神"少女杨蕙如的理 财经验故事吧。看看她的故事里,有

信用卡进入我们的

生活并不是很久远的事

情,而它进入我们市场

的加速度却是来势汹

汹,不可阻挡。每个硬币

都有两面,人们对待信

的利弊,这是个值得学

习的问题。如何用信用

如何处理好信用卡

用卡的态度也一样。

些什么值得借鉴的。 故事是这样开始的。

台湾地区电视购物频道"东森购 物台"推出了一项优惠活动,使用信 用卡购买"东森礼券",预付1.9元新 台币,就可买到2万元的礼券,如果 礼券一年到期没有用掉,可选择兑换 2万元等值支票或换2万元等值提 货券,再加4000元购物折价券。

而与此同时,台湾地区中国信托 商业银行推出优惠政策,客户只要每 月预付800元会费,即可享有刷卡消 费红利点数8倍的优惠,外加千分之 二的电信回馈金。

这两条线索被从小就很会安排计 算、过日子的杨蕙如掂量出了分量。

于是她就开始行动了。

她首先用信用卡购买了600万 元"东森礼券",然后把这些礼券转 卖给亲友。这些亲友在网上拍卖,杨 蕙如又在网上刷卡买回。这个过程 看似多余,却抓住了其中两方面的 优惠政策,赚得了好处

一方面, 杨蕙如获得了电视台 方面给出的各种优惠, 而更重要的 是,她的信用卡红利点数迅速累积 到800余万点,另外,她又用那银行 给出的800余万点兑换了市价9万 元的长荣航空公司头等舱机票,又 以半价的价格在网上出售。

以这样的方式,杨蕙如短短两 个月获利上百万元新台币。当然, 在这个过程中,她一直都很维护自 己的信用,一直保持着良好的信 用,借钱、还钱,不停地增加着自己 的信用额度。

杨小姐只不过做了一 。理论上讲,套利一般特指期货 市场上的参与者利用不同月份、不 同市场、不同商品之间的差价,同时 买入和卖出两张不同类的期货合约 以从中获取风险利润的交易行为。 说白了就是在市场上寻找定价错误 的机会,采取低买高卖的方式获得 差价收益。

杨蕙如的这种细心发掘"套利 空间"的思路值得广大信用卡持卡 人学习。

【卡神的启示】

- 不管你用多少张卡,永远记 得,在使用卡的过程中,你的完美的 信用就是最好的财富。
- 要永远相信自己的理财实 听上去复杂的事情想清楚了其 实很简单。靠一台电脑,一根网线和
- 刷卡,你就能实现自己的理财梦想。 ● 要善于把自己所了解的知识 和优惠政策, 巧妙结合在一起, 让 信息得到充分的运用,从



● 我们当 然不提倡每个人 都变成这样的 卡神,但是动动 脑筋, 你就会 从现在卡奴的 状态中解脱出 来,更加主动地 掌握你手中的

财富人物

2004年,马云投资数亿元 组建"阿里软件",把信任与机 会的橄榄枝伸向了这位前金山 软件首席技术官。

他外表沉稳,内心却很"摇 事业蒸蒸日上,家庭幸福美 满的他最欣赏最想拥有的竟然是 法拉利的赛车,希望有一天能在 赛道上体验一把时速 280 公里 的风驰电掣。少年初长成的他,顶 着南大少年班"神童"美誉赴美求 学,最初艰难的打工经历奠定了 他自信人生的基础。他喜欢读毛 选,喜欢用红军的精神激励自己 和团队,他相信有这样一支团结 严肃紧张活泼的队伍一定可以建 设一个专业领域的"新世界

王涛, 阿里巴巴集团资深 副总裁兼阿里软件总经理、国 家电子商务标准化总体组副组 参与制定国家电子商务领 域的多项标准, 致力于中国电 子商务标准化的早日实现。



长征路上的"摇滚"青

有一类人, 当他的生活趋向安 逸的时候,他骨子里的那份所谓的 "摇滚精神"就开始不安分起来,这 -点想要"打碎"的精神,永不满足 的精神会一天比一天强烈, 让他会 按捺不住地要大步走向一条完全不 知道结果的新路。都说做技术的人 沉闷,其实未尽然。若没有一颗渴望 突破的奔腾的心, 怎能研发出创新 的技术来改变世界?

接到马云的帅令那一刻, 王涛 立刻觉得内心的激情再次点燃了。 阿里软件所要做的 SaaS 是 Software-as-a-service(软件即服务)的简 称,它是一种通过 Internet 提供软件

开车追求速度,平时最喜欢的运 动是高尔夫,这快与慢,动与静其实 都需要一种稳定自信的心态。在王涛 看来,一个人首先要有自信,自己相 信自己的情况下才会发挥最佳的状 况。王涛觉得自己是个竞赛型的选 手,也最吃激将法。越是别人不看好 的时候,他越有做好的动力和欲望。

1个小时分解 120 只冷冻鸡 并且要头归头, 脚归脚, 翅膀归翅 膀,分门别类。这样的活儿,再好的 大师傅恐怕也要摇头。21岁的王涛

在南京大学少年班获得计算机 软件学士学位后,王涛在扬州工学 院做了一阵讲师, 底下的学生都比 这个还带着孩子气的老师大。学计 算机的考托福去美国, 算得上是一 件顺理成章的事儿,到了得克萨斯

新"农村包围城市"

的模式,用户不用再购买软件,而改 用向提供商租用基于 Web 的软件, 来管理企业经营活动,且无需对软 件进行维护,服务提供商会全权管 理和维护软件。这种模式最早来自 美国,与微软的 live 战略有相同之 处,但在国内尚无成规模地实现过。

中国的 ERP 推行了那么多年, 但是对于众多构筑了中国商务金字 塔底端的中小企业而言, 企业的信 息化进程其实依然处于未启蒙状 态。而阿里软件大胆地将自己的战 略目标定在了服务规模在100人以 下的中小企业。这很有些"小生意, 大买卖"的味道

就目前的调研来看,2950万国 内中小企业中,最多只有在客户关系 管理、库存管理、财务等方面运用单 个软件,真正使用集成软件一体化管 理的则非常少。而王涛带领他的团队 开发的这套 SaaS 系统提供的是一种 租赁式的服务,超越了单一的技术的 范畴,甚至可以称作是软件行业的一 种商业模式。企业可以根据自己的需

求,选择不同的服务套餐,只要有可 以连接因特网的载体,就可以完成企 业对电子商务、企业管理、办公自动 化、即时通讯等所有有需求的管理, 并能实时将企业的业务流、资金流、 信息流和物流与阿里巴巴网络平台 完成对接。提供一套针对性强、性价 比高、简单易行的软件,真正降低中 小企业的成本,在王涛看来,就是自 己现在的使命所在。

"看起来,我们直接服务的是中小 企业,但他们的上游就是规模级数增 加的中型、大型企业。这不就是一种 '农村包围城市'的战略吗?"王涛显 然对目前自己从事的事业充满信心

美利坚之" 庖丁解鸡"

州,"神童"光环彻底褪尽,和大多数 早期的留学生一样,本来在家衣来 伸手饭来张口的大男孩不得不在课 余到一个香港人餐馆打工。

那时候和王涛一起打工的有一 个墨西哥人,比王涛高一个头,壮得 很。美国人最喜欢吃鸡,老板叫他们 每天要做的第一件事就是处理那些 冷冻鸡。鸡翅是鸡翅,鸡头是鸡头,胸 脯的肉就是胸脯的肉,切下来放在不 同的地方。一开始做的时候,一小时 王涛能完成30只鸡,墨西哥人身高 体壮,一小时能够做80只鸡;但老板 对他们的要求是每人每小时 120 只。 这代表了一刀下去必须在关节的地 方,如果到了骨头上,刀就卷刃了。有

·天他连着做了8个小时,骑车回去 的时候都睡着了。那时,王涛每天回 到租的房子的时候,都会让那个墨西 哥人炒两个菜带回去给室友吃。那天 他摔倒以后,只剩下半盒带回去了, 这件事成了后来他们回国后,每次 见面必说的一个笑话。最后,30秒 钟解完一只鸡,"彼节者有间,而刀 刃者无厚;以无厚入有间,恢恢乎其 于游刃必有余地矣",墨西哥人还是 败在了小时候背诵过《庖丁解牛》的 中国人王涛的"刀下",尽管那不过 是一把最普通的刀而已。

而对王涛来说,从那以后,他就 如同完成了一次新生。从那以后,任 何情况下, 他都是一个非常自信的

人。他相信,没有什么事情是做不到 只要把自己放在背水一战的位 置就好了,总能找到其中的规律,以 无厚入有间。 事实上,不久王涛就找到了另外

份和专业有关的工作,不用再"解 鸡"了。由于比同学先有了做项目的 经历,在获得美国得克萨斯州立大学 计算机科学硕士学位后,王涛顺利地 进入了"程序员的天堂"微软,从普通 的程序员到软件开发经理,主导并参 与了 Windows Media、PocketPC、MS Speech 等部门的重点研发项目,拿 了绿卡,买了房子,换了很多辆车,结 了婚、有了2个孩子,当生活只能用 富足和安逸来形容的时候,回到本文 的最开头,这个"摇滚青年"内心的 "不安分"因素开始作祟,让他在 2000年带着全家回到了国内。

初回到国内, 在创维的日 子,其实也和创业无异,只可惜 当时互联网与家庭终端相结合 的客观大环境尚未形成, 这样 的开创性事业只能作为后人的 铺垫。但其中所收获的教训和 经验王涛如今依然对创维心存 感激。

来到阿里巴巴,致力于这 一轮中国软件业的创新与革

命,王涛认为现在的时机是对 的。但对于所有的创业者来 总要经历黎明前的黑暗, 说 这个时候,一定要像红军一 样,不怕流血牺牲,但也要集

中优势兵力, 既团结又斗争 要懂得历史,也要有参悟到未 一手拿"毛选" 来的预见力。 一手高举互联网大旗,王涛相

职场新人该如何开源节流

作为一名职场新人,收入低、 消费高,如何积累自己的财富,开 源节流恐怕是最好也是唯一的办

白领焦点

小鱼儿是个活泼的女孩, 人漂 亮,头脑灵活,口才好。毕业后,小 鱼儿顺利成了一名外企职员,现在 底薪 4000 元,别看钱不多,可如果 业绩好月底都有奖金, 工资总在 6000元。虽然小鱼儿自开始工作就 有较高水准的收入,但是她花起钱 来大手大脚,往往还未到月底,就 已经囊中羞涩。

所以建议小鱼儿一定要节流, 首先需要从一本账簿一支笔做起。

首先要学会记账,将每个月的 开支明细记录下,到了月底进行分

析,哪些可以改讲省钱,哪些可以 取消,哪些用得不够合理。

小鱼儿喜欢购物,但是消费也 是门技术活,购物时要货比三家, 特别是在购买大件商品时尤其要 考虑物有所值、物尽其用,消费时 还要多听取专业人员的建议。另 外,购物不能只顾眼前,要作长远 考虑。例如在购买电子产品时,要 考虑到产品的更新换代频率。

交通费可是不小的支出,不要 出门就靠手一招,让出租带你到达 目的地。出门前可以在网络地图上 查好交通线路,或与周围同事一起

小鱼儿年轻有活力,除了传统 的方式也可以通过自己的方式省 钱,有时利用好网络免费资源照样 省钱,现在论坛、网站五花八门,资 料、软件、电影、歌曲、报纸、杂志应 有尽有,"只有你想不到的,没有你 找不到的"。淘宝二手货也能为节 流加把力。

小鱼儿压力很大,无暇分身开 辟投资天地。实际上,每个人的财富 都是由小到大、循序渐进的过程, 现代人除了终身学习更要终身理 财,每个月的收入哪怕再少,只要 理财不懈,也能像滚雪球一样,早 日达到财务自由。

建议小鱼儿将理财资金分成 多份,应对不同的需求。准备应急 金是必须的。3到6个月的生活费 用资金最为适宜,可以存银行定、

活期存款,以备不时之需。货 币基金可用来打理日常资 金。发工资后,将不用的款 项转为货币基金。货币基金 手续方便,流动性强,收益 是活期储蓄很好的替代品。 除了这些可以通过投资基 金、股票、期货、外汇等来进 行投资。

如果小鱼儿将理财规划 安排妥当了,千万不要忘了 健康和自身职业培训的规 划。合理安排保持健康的 开支,将医药费化为运动 健身费。还可以买些医 疗、意外、养老等保险,防 患于未然。



"卡神"少女杨蕙如 理财方式。