

本版撰文 本报记者 徐森 霍玉茜 杨颖

编者按:近日,随着巴菲特午餐拍卖以近346万美元的天价落锤,魅力不减的“股神”巴菲特再次用自己的影响力为慈善出了一把力。然而,尽管刷新纪录的最终价格让不少人感叹巴菲特果然“宝刀未老”,但仍有很多人担心,这样年年高涨的价格会使慈善午餐成

为竞拍者作秀的工具。同时,匿名中标者的神秘身份再一次把舆论的目光引向中国“食客”。在拿下巴菲特慈善午餐拍卖两届“标王”后,中国企业家的“大手笔”不仅让世界财经界震惊,同时,也引来了颇多的争议。

营销慈善午餐 高价得标图个啥

美国中部时间6月8日晚上9时30分,第13届巴菲特慈善午餐拍卖以历史最高价成交。与往年一样,此次拍卖仍然是通过eBay网站进行的,所有收入将捐献给美国慈善机构格莱德基金会(Glide Foundation),用于帮助旧金山地区的穷人和无家可归者。

原本,全球经济的持续低迷差点儿让今年的巴菲特午餐成了“凉透的黄花菜”。本次巴菲特慈善午餐拍卖在开拍两天后,仍然应者寥寥,仅有一名竞拍者以底价出价两次。但“网络卖场”随后的表现出乎很多人的意料,并最终扭转颓势,使巴菲特慈善午餐并未如人们此前料想的那样贬值。

据悉,从6月5日开始,巴菲特慈善午餐拍卖价以缓慢速度上扬,当天突破10万美元。到了竞拍结束前的1个小时,竞价开始“一路小跑”,从100万美元突然跃升至345.6789万美元,整个拍卖过程算得上有惊无险。根据eBay网的消息,此次拍卖,共吸引了106名买家。其中,有10位参与者非常活跃。

为什么有钱人总是削尖脑袋要跟巴菲特一起吃顿饭?可以肯定的是,高价拿下与巴菲特共进午餐资格的竞拍者不会单单只为吃顿饭。他们的目的很简单,不外乎看上了巴菲特投资大师的身份并渴望得到他的指点,要是能像去年的“赢家”韦施勒那样,借机得到股神的青睐并因此最终被巴菲特麾下伯克希尔聘为投资经理的话,那就更好了。也正是由于以上种种原因,中国企业家也对巴菲特慈善午餐趋之若鹜。但是“高投入”是否能收获“高产出”,那要看你想得到什么。

**13年增值100多倍
慈善午餐也是“潜力股”**

巴菲特慈善午餐拍卖始于2000年,每年的拍卖活动通过eBay进行,起拍价2.5万美元,北京时间6月4日上午10时30分开始,9日10时30分结束。自拍卖活动开展至今,午餐价格基本保持上升趋势,近年来拍卖得标价更是连续5年刷新,13年增值100多倍。这让人不禁感慨,果然与“股神”沾点边儿就能变身“潜力股”。

而在品牌营销专家、煌道品牌营销咨询机构首席顾问朱煌看来,巴菲特午餐拍卖之所以价格能屡创新高,原因有三:一是100万美元级的费用对于很多富豪其实不算什么大钱,他们很多人的花费每年都有几百万美元之多,更何况这是以慈善的名义;二是巴菲特全球只有

一个,神话意义很大,对他们来说具有很强的吸引力,所以投标者当然不乏其人;三是巴菲特午餐拍卖从2.5万美元起拍,一路走到现在的345万美元,应该说也是市场价值的体现。

在前12次拍卖中,曾有两位中国人得标。而这两次中标都备受关注:2006年,来自中国的步步高电子创始人段永平以62.01万美元拔得头筹,使巴菲特午餐价跃上了一个新台阶;而2008年,“中国私募基金之父”赵丹阳为慈善午餐出价211万美元,午餐价格由此被推上了7位数的关口。因此,在今年的拍卖开始前,多家媒体均预测,在欧美经济萧条之际,很有可能又是一位中国人抢走这次机会。

常言道,“闻君一席话,胜读十年书”,聆听“股神”的教诲,自然被视为是难得的机会。那这些中国得标者又聆听到什么了呢?高价拍得慈善午餐的中国买家当然认为自己没花“冤枉钱”。当得标后被问到此次消费值不值时,段永平曾回答:“我们是捐赠,而不是买一顿饭,所以也就无所谓值与不值了。”但他也表示,与巴菲特接触(的机会)本身是无价的。“这点根本不好用钱去衡量,只要你真地学到他骨子里的投资理念。”

赵丹阳则表示,当年拍下慈善午餐时,自己37岁,在中国没有经历过几次经济周期,但巴菲特却多次经历过,在向巴菲特借问一些观点之后,就不需要等到下一



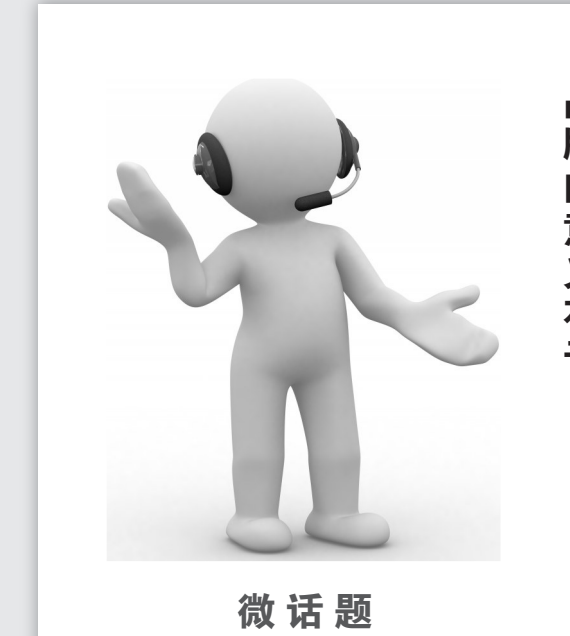
评论

如此午餐 “咸淡”自知

天价午餐在哪儿吃?答案是史密斯与沃伦斯基牛排馆。在美国纽约,华尔街的金融业巨头和时尚界白领们通常喜欢在著名的牛排馆享用午餐,那些由西装革履及高价菜单衬托的餐厅,被称为华尔街的“权力之屋”。其中,“史密斯与沃伦斯基”牛排馆是最著名的一家。“股神”巴菲特一年一次的天价慈善午餐就在这里进行。传统上,“午餐”竞拍得标者将有机会和7位同伴一起,在这里与巴菲特共进午餐。而为了成为“午餐”举办地,这个早已名声在外的牛排馆每年要向格莱德基金会至少捐赠1万美元。

接下来的问题就是,标价达到346万美元的一顿饭,会吃些什么?当然不是山珍海味。据媒体披露,根据沃伦斯基牛排馆的菜单,这家餐厅最贵的一款菜14盎司的澳大利亚龙虾,也仅仅价值59美元。而曾在2008年和巴菲特共进午餐的斯皮尔透露,在当年的午餐上,巴菲特选择了三分熟牛排、马铃薯煎饼、樱桃可乐、甜点,总共加起来不超过100美元。即使加上7位客人的用餐费,也就在1000美元左右,与最后成交的竞拍价345.6789万美元相比,连零头都算不上。大师终究是大师。他的算盘的确打得比我们精。

据说,巴菲特慈善午餐通常会持续数小时,席间,巴菲特会回答一同进餐者的各种问题。而据巴菲特自己爆料,在“午餐”上,他谈到的大多数问题都和投资无关,只是与家庭和慈善相关的问题。不过,这顿慈善午餐还配套为“消费者”提供一项贴心服务——作为纪念,中标者还将获得一盘记录当天午餐“盛况”的录像带。都说经济不景气,至少从巴菲特午餐的拍卖价格上看不出来。为见股神而花钱,大家可是一点儿也不心疼。



品牌的意义在于企业的骄傲与优势

微话题

刘剑BillV:品牌的意义在于企业的骄傲与优势,当公司成立后,品牌力就因为服务或品质,形成无形的商业定位。从“商标”到“名牌”再到“品牌”,中国企业和中国消费者经历了一个复杂的认知过程。

黄昏起飞猫头鹰:回复@最大共谍郭汝瑰:之前说国企没有效率,等国企被劣币搞跨了,就说私有制企业税费重,生存环境恶劣云云,倒像是国企不需要缴纳税费一般。

财经论道:【财经微议】#“王老吉”商标之争折射企业家浮躁心态#从数月前深圳唯冠公司与美国苹果公司争夺ipad商标,到如今广药集团和加多宝公司争夺“王老吉”。中国企业在知识产权保护舞台上“大展拳脚”,折射出中国企业的浮躁心态,凸显了他们在知识产权领域的认

知目光短浅。

程苓峰V:一家大公司连续爆大面积作假和腐败,要从老板自己用人待人的文化找根源。尤其是“无底线的忠诚”。相传去年危机关头,有人因中国企业家俱乐部没大佬出来帮腔而大怒。其逻辑是,作为盟友,就算我错你也该帮我。这种文化自然滋生集体腐败。可惜老板都是扮大义凛然的警察来剿匪,何以服众?何以根治问题?

Kaboonkaboon:每次展会的感想都一样,德系企业舍得在研发上砸钱,你能想到的他都能精致地做出来。日美企业很完美的降低成本,市场做大。中国企业……从德国“引进”技术,一窝疯互相“借鉴”,认为市场是靠价格打出来的,只是现在引进的速度快了些,就像我们的盗版时装,

能做到与欧洲同季推出。

啊101:中小企业税费太多、太杂,然而大企业却不断偷税漏税,所以滚雪球效应出来了,大企业有充足资金去赚取更多财富,中小企业则面临举步维艰,税收不公平是其中原因之一。对于大型企业(国企、外企)应该严格查税收情况,是否存在偷税漏税现象,把该收的税要收齐充实国库,出现偷税漏税情况,就要重罚。

风起散了谁:国家为保证经济稳定发展,降低企业税费,取消各种行政收费。为企业减轻负担。昆明工商执照年检,不收年检费,但收工商协会会费,收取标准根据企业注册资金多少进行收取。工作人员介绍这是本着自愿的原则,但是,如果你不交,你的企业将被列入调查对象,会有诸多不便。如此恐吓威胁!!!