不是投资的投资

本报记者 常艳军

说到投资品，股票、基金、国债、银行理财等大家都耳熟能详，不少人有投资的经历，可能酸甜苦辣个人自知。但随着投资理财观念的深入人心，一些新兴的、奇怪的“投资品”也在逐渐进入人们的视线，比如茶叶、红酒、艺术品等，当然也有一些更为“奇葩”的，比如基于互联网的比特币，拿在手里把玩的核桃，以及曾经的“姜你军”和“蒜你狠”，等等，没有最新奇，只有更新奇。这么多的“投资品”，可见人们对于投资的热衷，对于财富增值的渴望，但这些“新奇”的“投资品”真就适合你吗？

投资OR投机

2010年“蒜你狠”一词家喻户晓，那年蒜价高企，每斤的价格涨到9、10元左右，快赶上肉价了。蒜价的上涨让一些人看到了“机会”。不过，现实总是骨感的，尽管有人在炒作中收获不菲，但因此而亏损累累的参与者也不少。而除了“蒜你狠”，还有“姜你军”等。

“对于蒜、姜等小宗农产品而言，市场规模较小、跨区域流动成本偏高、种植相对分散，导致价格极易在短期内剧烈波动。而相对普通绿色蔬菜更好的耐储藏性，使得这些品种介入的经销商较多，经销商的介入更是加剧了短期的供需失衡，比如在供应不足的时候囤货助推价格上涨。由于国家对这些非粮食性农产品并不会进行行政干预，使得投机资金炒作极为盛行。”南华期货分析师胡晓东说，而且，蒜、姜等虽然更耐储藏，但也需要一定成本，加上资金占用大、市场不确定、存储期间品质会下降等使得蒜、姜等农产品并不是很好的投资品，其投机属性更强。

而供需信息的不对称更是助推了投机之风。“对于大经销商而言，拥有更为完善的采购存销渠道、更及时准确的市场信息、更丰富的市场经验，往往这些投机客容易获利。”胡晓东说，相对于大宗农产品或者商品期货而言，对蒜、姜等品种进行投机买卖需要掌握更多的技巧，盲目跟风并不理智。

与之类似还有比特币。作为一种网络虚拟资产，比特币虽被称为“货币”，但其并不是真正意义上的货币。其可以通过“挖矿”，即用个人计算机下载软件然后运行特定算法，与远方服务器通讯后获得；也可以在交易平台上购买。但其价格的暴涨暴跌实在让人心惊肉跳。数据显示，2013年11月4日，一比特币可兑换1400多元人民币，到11月18日就涨到了近6000元，11月19日，更是攀升至近7000元。而到11月20日又很快回落至5000元上下。而近期在2900元左右波动。有投资者经历了过山车似的比特币行情，短短时间内资产翻了几倍，然而却在一夜之间赔得几乎只剩本金。无怪乎有海外的学者称，比特币的表现更像是一种投机品。

从定义上来说，投资品是指购买后不需要追加新的使用价值，也不需要附加新价值，即可择机出售获利（也可能亏损）的商品。从这方面看，投资品与投机品似乎没有不同，但其实却有很大区别。因为投资品不仅仅是出售获利，“投资品有长期增长价值，投机品如生姜、大蒜等只有一时的价格膨胀，而不是长期的价格增长。”中国社科院金融研究所财富管理研究中心副主任王增武对投资品标准或说特点进行了补充，“从投资品的价值来分析，首先是其价值可估，也就是通过某种方法或理论模型能够把其价值估算出来；其次是有固定的现金流，比如股票的分红、债券的票息以及基金净值的波动等。就好比你养了鸡，鸡定期会下蛋一样。当然这个现金流可能是正值，也可能是负值。”

索罗斯曾说，真正好的投资都是无聊的，如果你因为投资而非常兴奋，那么你可能是在赌博，而非投资。

风险可以承受吗？

投资有风险，入市需谨慎。这是一句已经烂大街的话，但为什么还要反复强调，就是因为有时人们会因为某些心理因素而只看一时的收益，而忽略后面隐藏的风险。

王增武认为一个理想的投资品虽然会有风险，但风险应该是可规避的，也就是说具备一定的规避风险的手段或说工具。“比如，股票、期货、债券等都有相应的金融衍生品等来规避风险。即便发生了损失，其损失度也是可控的，有相应的止损措施或说止损的可能。”

还是以比特币为例，比特币的风险不仅限于价格的剧烈波动。据了解，比特币是一串计算机代码，并没有任何实物，如果保存在硬盘中的数据没有做备份或丢失，后果你懂得；若被木马、恶意软件盯上，也会有损失的风险；托管给第三方吧，谁也不知道会不会被卷走跑路；万一碰上交易骗局、交易平台倒闭等，损失的资产将无处可寻。

2013年12月5日，人民银行等五部委发布关于防范比特币风险的通知。《通知》明确了比特币的性质，认为比特币是一种特定的虚拟商品，不具有与货币等同的法律地位，不能且不应作为货币在市场上流通使用。但是，比特币交易作为一种互联网上的商品买卖行为，普通民众在自担风险的前提下拥有参与的自由。但关键是，这风险担不担得起呢。

再来说说另一个投资热门——艺术品，瓷器、字画、玉石、红木等被不少人所喜爱，热衷于艺术品投资的也大有人在。投资艺术品会有怎样的风险？这些风险是否可规避、可承受呢。

“中国的艺术品市场在经历繁荣、谷底消沉后，已渐现回暖。随着人们收入的增长，艺术品行业得到进一步发展，各类投资信息不断涌现，消费群体扩大。而高速发展之下的艺术品市场，信息剧增，鱼龙混杂，真假难辨。”民生银行私人银行总裁助理沈庆寿说。

艺术品投资标的物的特点不尽相同。“以红木为例，原材料的真伪、采集地理位置、仓储条件等直接决定其价值；文玩字画等艺术品则关注艺术家的名望、内容题材、样式、存世量以及年代等；红酒投资则较为注重产酒酒庄、酒的年份、酿酒师等因素。”沈庆寿表示，这些不同的特点却造就了相同的风险点，即真伪鉴定、价值评估、储藏等方面。

“相对股票、期货等传统投资领域来说，文物艺术品投资最大的特点是艺术品市场不存在商品的标准化。”中国嘉德拍卖公司陶瓷部总经理刘越表示。

一位艺术品领域的人士给记者举例说，比如张大千的画作，有一两亿元一幅的，也有几千万元一幅的，还有几百万元、几十万元一幅的。为什么会这样？因为不同画作的质量不一样。也就是说，这个市场中，即便是同一种商品，不同个体的质地也是完全不一样的。

因为艺术品是非标准化的，那么其价值判断就是核心也是难点，随之而来的就是以价值判断为基础的价格风险。

“艺术品价格要参考两方面来判断，一是艺术家现行的市场行情，二是未来市场的增值潜力。如果这两个方向均把握失利，以不当价位买入作品，那么未来的升值空间，势必会受到影响。如果是赝品，投入与价值严重不符，可能满盘皆输。”中国嘉德拍卖公司油画雕塑当代艺术及影像部总经理李艳锋说，艺术品也存在保存的风险。作品若出现损坏，其价格也会大受影响。

“对于瓷器而言，若是瓷器被打碎了，基于其上的投资行为也就基本宣告失败了。”刘越说。

或许它并不适合您

小王是个金融从业者，但因为个人喜好，已经“跟踪”玉石10多年。“投资玉石得自己喜欢，对玉石的文化感兴趣，才能长期持续的关注和研究。”小王说，投资玉石还得考虑资产的流动性，也就是说从个人整体资产配置来说，必须在保证流动性充足的情况下，再考虑投资玉石。“对于我个人而言，有闲钱了才会去买玉石。”

王增武认为，对于投资品而言，变现的便利程度或说流动性好坏，以及交易、持有成本也是需要考量的因素。

“相对于金融产品来说，艺术品的变现所需要的时间确实比较长，比如大型拍卖会，往往是春秋两季，间隔时间较长。”刘越说，如果要卖出自己的艺术品，可以通过画廊、古玩店、典当行、各类古玩市场等渠道。这些渠道变现的难度，取决于艺术品的品质和买家的价格预期。在变现的时候，需要找值得信赖的正规商家，以确保艺术品的安全，不被损毁、不被掉包、变现后款项能即时到账。其次，也要正确合理评估艺术品的价值。

从成本角度来说，以瓷器为例，“如果是在拍卖会上竞买瓷器，国内只需在落槌价的基础上，加上佣金，即是买入这件瓷器的全部成本。而如果在国外竞买，不仅佣金高于国内，且税率复杂，另外还需承担办理物品进出口的诸多手续，以及长途运输的风险。”刘越表示，一件中档价位20万左右的瓷器，如果在国内的拍卖会上竞拍，落槌价连同佣金在30万元左右，而同样价位的拍品若在海外的拍卖会上竞买，按照上述提到的费用加在一起，则成本需要40万元左右。

而瓷器的保存成本，主要取决于投资人的意愿。“若建设自己的私人博物馆、艺术馆来保存瓷器，其土地成本、建设成本和运营成本，视不同地区、不同规模而定，没有统一的标准；如果在家中、日常环境中存放，主要是要承担文物艺术品破损的机会成本。”刘越说。

虽然在2014年7月民生银行私人银行推出了红木基金，但在沈庆寿看来，私行客户虽相比较而言具有投资实力，但也要根据客户风险收益要求、流动性需求以及专业判断能力等方面来考虑另类投资的资产配置，具体投资比例不建议过高。

“艺术品市场的门槛相对较高。对于股票市场来说，退休的老阿姨、卖茶叶蛋的老奶奶，都可以参与，但艺术品市场就不是他们能参与的，这不完全是资金实力的问题。”刘越说，有些人具有丰富的收藏经验，所以他们会选择通过文物艺术品作为投资理财的品种。而对于整个中国的高净值群体来讲，具备这种经验的人还是少数。“投资艺术品除了一定的资金量，还需要自身具备一定的收藏专业知识和专业技术，持久的恒心和毅力，以及有理性的心态，并合理运用资金，注意保持现金流。”

这里道道很多，水也很深。“如果不具备甄别能力、储藏能力等，建议普通投资者不要去碰这些‘新奇’的品种。”王增武说。

所以说，这些“新奇”的投资还是少数人的游戏，对于普通投资者而言，还是得量力而行。

平心而论

非典型P2P的典型症状

齐 平

眼下P2P行业看点不少：国外，全球最大P2P网贷平台Lending Club向美国证交会提交了IPO申请，意味着“草根金融”也登堂入室跻身主流；国内，则出现了行业内“史上最大”的单笔坏账，龙头企业红岭创投因为遇上骗贷，不得不先行垫付1亿多元坏账，其董事长发帖的题目是：“利空来了，慢慢消化吧。”

两幅“截图”对比鲜明，一是悬在前方的丰满愿景，一是置身其中的骨感现实，倒也没有太大的违和感。更重要的是，此P2P和彼P2P，充其量算是门远房亲戚，并没有太多可比性。

作为互联网时代的新生事物，P2P作为金融信息撮合平台的出现，昭示了“金融脱媒”的可能，被广泛看好。来到中国，各方自然也呵护有加。只是应了那句老话，“橘生淮南则为橘，生于淮北则为枳”，这颗龙种衍生出诸多令人始料未及的变种。许多难以用规范的P2P概念表述清楚的模式，索性被贴上“P2C”、“F2F”、“PCP”等标签，花色繁多如同国际大牌的山寨版LOGO。

你也许永远不知道那件P2P的马甲下面包裹着什么内容：也许是吃利差的影子银行，也许是放大杠杆的担保公司，也许是承诺保本的资管机构。如果一定要给他们找出共同点，那就是都远离P2P的本来面目，甚至南辕北辙。

虽然相关监管细则阙如，但央行和银监会的屡次表态都强调了平台的中介性，一再警示P2P发展有几条不能触碰的“红线”：不得提供本息保障、不得搞资金池、不得非法吸收公众存款。但在实践中，仍然产生诸多模糊地带，各种绕道、越线时有发生，比如构建虚假借款人搭建资金池、通过滚动发行债券事实上吸收存款、曲线介入政府融资平台等等。

与P2P平台身份最不相容的，当属已成各平台“标配”的本息保障。顾名思义，Peer to Peer（个人到个人）的特点即是借贷双方自主、网贷平台发挥信息中介作用。Lending Club披露的营运模式最具代表性：坚持纯线上模式；不动用自有资金投资平台上的项目，所有投资资金来自投资者；不为客户提供担保。

而现实告诉人们，即使在金融界，“适者生存”才是王道：拍拍贷一直坚持纯平台模式，被业界戏称为“金融乌托邦”，近两年也顺应潮流推出本金保障计划；而其他发展居于前列的企业，无不识时务者为俊杰，早就因地制宜地创新推出各种担保垫付的方案，才迎来了行业的大发展、大繁荣。

基因变异多半是环境变迁的结果。追本溯源，非典型P2P的症状几乎都可以从金融生态里找到病根。

可以想象，对于P2P这种搭建在陌生人际关系之上的平台，完善的信用体系是像空气一样地存在。而P2P恰恰至今未能接入央行征信体系。为补上这块致命的短板，各种增信的方法五花八门：有的承诺兜底，自掏腰包来维持“刚性兑付”的形象；有的违规提供自担保，总强过没有任何防护措施的裸奔；还有的不惜编造家谱来抬高身价，无非是为提升投资者眼中的可信度……

摸着石头过河，是很多行业起步的常态。但随着行业体量日趋庞大，昔日的垫脚石，未尝不会变成明日的绊脚石。被动担保带来的重资产经营模式，已经成为平台无法承受之重。P2P业内其实对于监管层倡导的“去担保化”也有共识，但如何迈步走出这个囚徒困境，又是两难。

需要更多的空气、阳光和水，需要各方协力营造良好的金融生态环境，各类市场主体才能健康生长。

本刊执行主编 刘 溟
编辑 陈果静
联系邮箱 jjrblm@live.cn