

# 谁是黄金市场的超级玩家?

“金价12年的牛市终结、熊市开始”。4月中旬,国际黄金交易市场上金价每盎司下跌200多美元,一下子让人们急于做出这样的判断。全世界的投资者显得有些慌乱,表面上看是人们抢购黄金的狂潮,但这背后或许有窃喜者在继续操控着黄金的价格。

## 金价暴跌“醉翁之意不在酒”?

谈到这次金价的暴跌,从事国际黄金交易20多年的伦敦交易商拉德杰说:“黄金和其他大宗商品一样,数百年来都是国际财阀在背后充当价格推手,而它们也是最大的受益者。”

高盛是国际黄金市场的超级玩家之一。今年3月,高盛就在连续给客户的报告中预测,黄金价格可能会大幅下跌,甚至到每盎司1200美元的目标位。有分析认为,这次与高盛联动唱空

黄金的还有其资本市场的老搭档瑞银华宝,该投行与资产管理机构给出类似的看空观点。

中国银河期货高级宏观经济顾问付鹏表示,这轮黄金的暴跌是“醉翁之意不在酒”,国际炒家的真实意图是在市场上通过黄金来融资,即期卖空黄金,远期买入黄金,同时市场短期卖出或者把黄金实物金条出租,换来更大的投机资金来压迫日元贬值,以适应日本实行的超级量化宽松政策。

据《南方周末》报道,世界黄金协会的官方声明称,越来越多的证据表明,这是投机者在期货市场操纵所致。这次暴跌的“幕后黑手”,坊间认定的“头号嫌疑犯”是美林公司。美林公司是全球最大的证券零售及投行之一,在4月12日出现1000万盎司抛售之时,市场传闻这卖单

正是来自这家公司。

## 黄金价格成了谁的救命稻草?

专家认为,美联储才是黄金崩盘最大受益者,原因是美国的黄金储备流失。德国人要求看存放在美国的黄金储备遭到拒绝,因此准备在3年内撤回部分存放在纽约的黄金储备。而国际货币基金前总裁卡恩也曾声称掌握美联储191吨黄金丢失的证据。美国现在有人提出要对黄金储备做审计,因此美联储需要在金价下跌后购回黄金。更直接的说,美国人还是为赚钱,例如这几年原油价格就坐了过山车,从每桶147美元下跌到30多美元,现在又回到100美元附近。他们从期货市场上赚了大钱。这次金价下跌,一些对冲基金可能就从中获得暴利。

伦敦黄金交易商拉德杰说,黄金价格波动的背后推手,始终

是政策决策者,尤其是西方国家需要通过长期持有的巨额黄金储备,来为自己在投资市场赢得更多的时间,将自己的损失降到最小。

对于本次金价大幅下跌的原因,美国杜克大学金融学教授坎贝尔·哈维教授认为,在于黄金的真实价格太高。“问题不在于过高的价格为什么下跌,而在于黄金为什么曾经这么贵。”

## 中国有多少黄金储备好?

“购买更多的黄金,不会使中国经济更快增长。”在哈维看来,持有黄金的比重高低与中国经济的活力或者货币的地位几乎毫不相干。以往中国经济增长很快,但中国与其他国家相比持有的黄金很少。根据世界黄金协会2012年的数据,中国仅持有1054.1吨黄金,总量虽排名世界第六位,但黄金储备在央行外汇

储备总量中的比重仅为1.6%,而美国的比重高达75.1%,德国为72.1%。

哈维认为,对于普通黄金持有者而言,无论黄金的大幅度波动如何,他们的实际仓位波动都不会比股票市场让他们郁闷。而且,大部分投资实物黄金的中国人是防守型的长期投资者,投机心理较小。

北京黄金经济发展研究中心首席研究员覃维桓建议投资者只需逢低买进,不要追高。近来国内市场上实金需求旺盛,以致一些地方黄金售罄,将给金价以支持。他还表示,由于易于开采的矿山减少,矿石品位下降,以及人工、能源、材料成本的上升,成本只会越来越高。而这些都是影响黄金价格的因素。

《环球时报》2013.4.24 23  
文/吴成良等

## 救灾尖兵:解放军特种装备

四川雅安4月20日发生7.0级地震,解放军多个军兵种在第一时间向震区派遣救援力量,成为了抗震救灾的骨干力量。在面对震区断水、断交通和断通讯的考验时,解放军动用了哪些特种装备?

### “口袋式”无人机一马当先

从公开信息看,解放军基层部队已列装多款战役战术用途的无人机,它们在理论上都能应用到抗震救灾方面。像中国官方军媒曾披露解放军一种“口袋式”无人机,其翼展只有几十厘米,头部安装有发动机,腹部安装着一台小型摄像机,重量不足3公斤,它不受季节影响,可在前方无遮拦的任何场地发射,能够深入道路断绝的地方实施全方位实时空中侦察。有分析认为,解放军可能在救灾过程中投入这种“零距离”起飞模式的便捷无人侦察器材。

除了“口袋式”无人机,解放军还可能动用更为高级的滑轨起飞式大型无人机,尤其能在救援直升机的作业高度上方,利用其配备的高

分辨率的光电摄像器材,长时间盘旋滞空监控灾情,或者可携带通信中继器材,为灾区与救灾中心串连起通信渠道。

### “天斧”破门弹派上用场

解放军及武警部队所用的破拆、搜救等破障救生专用设备已装备到连排级别。例如,某连级规模的救援分队就展示了搜索音响探测器、伸缩梯、万能搬送具、构造物探测器等,而排级小分队则有小型削岩机、背负式灭火器、吊钩和钢索、作业照明具等,能在道路受阻的情况下,在较短时间内赶到现场施救。解放军和武警有着破除障碍物的特种工具,从经过精密设计的撬棍到电锯,从类似重锤的撞门器到爆炸索。其中,国产的“天斧”破门弹可谓是最有效的一种,这种破门弹看上去非常像长杆穿甲弹弹芯,它有一个细长的长杆,后面是装有炸药的弹体,该弹采用尾翼稳定,分为枪发式和遥控式。枪发式破门弹通常套在自动步枪的枪口上发射。据了解,

世界上只有以色列和中国研制了这种破门弹。

此外,特战部队装备的激光测距望远镜、红外求生信号灯、锚钩抛绳枪、四轮全地形车、战术背心、求生装备、多用途刀具等特战装备也对进入重灾区抢险救灾颇有助力。

### 野战特种装备大显身手

野战医疗方舱构建起灾区的一线手术室。该野战医疗方舱的信息化程度很高。具体来说,在灾区的野战医疗方舱能将各种检查单和医学影像照片传到系统上,专家们将治疗方案传输到野战方舱。这样,灾区的伤员躺在帐篷里就能得到全军最权威专家的诊治。据悉,凭借第二代野战医疗方舱可在战场上进行复杂的开颅手术。

另外,部队出动野战净水车让灾民喝上干净水。为了让受灾民众吃到热乎饭,成都军区某集团军已向灾区调派了一大批的新型野战炊事车。

《世界报》2013.4.24

## 国外商品售后大调查

### 美国:店家有点“傻”

在美国的商场,只要凭发票,一般在一个月内就可以退换,有的服装店甚至不规定日期。衣服的退换货也最为便捷。只要衣服新,购物小票还在,就算没了发票,说明情况一般也可以退。

美国人经常周末打折时疯狂购物,周一后悔又去退货,所以,每个超市或商场都设有售后服务中心,总见到顾客排队退货,不久,钱就回到用户的银行卡上。

类似的经历不免让很多外国人觉得美国店家有点“傻”。其实退货条件总体宽松,对企业产品声誉和销售长期来看有利。

美国的售后服务还有不少特别之处。许多商店推出“保证最低价”的项目吸引顾客。这里面包括两个内容,第一,顾客在商店购买商品后,规定时间内,如果该商品降价,顾客可以得到降价后的全额差价退款;第二,顾客在A商店购物后,如果发现周围其他商店的同一商品价格比A商店便宜,也可以到A商店得到差价退款。

### 德国:奢侈品售后比中国好

花同样甚至是更多的钱,中国消费者能够享受到的奢侈品售后服

务要比德国消费者少很多。

首先是退换货服务。德国的退换货条件更宽松。以Bally(巴利)、Longchamp(珑骧)、双立人等品牌为例,退换货时间一般在3周~4周,而国内北京的店铺则表示在售后一到两周之内、商品完全未被使用的情况下才可能退换货。

其次是保修服务。德国几乎所有品牌的商店都承诺两年保修期。中国的相关法律法规虽然明确要求商家对质量进行“三包”,但对商品保修期的期限则没有明确规定。

第三则是全球联保服务。但这些品牌在北京的专卖店时,店员表示只有当国内有同款时才提供维修等售后服务。

### 加拿大:漫长语音漫长等待

在加拿大,售后服务中最为人们称道的,一是“无理由退货”规定,二是“代用品”制度。所谓“代用品”制度,即许多商家对那些需要修理的大宗或日常必须商品,会无偿提供“代用品”,直到原件完全修复。

然而,加拿大售后服务也有许多不足之处。

首先是保修期长短不一,且通常较短。在加拿大,比如家电,有5

年,也有6个月,尚需更长时间保修,就要另花钱“买保修”,这可是不小的一笔开销。

其次,售后服务“不容易见到人”。如有线电视、IP电话等,加拿大大多数商家只把产品寄给客人,让他们自己照说明书安装;家具、家电甚至钢琴等产品通常不包送、不包安装;虽然有热线电话、客服中心,但许多都是语音信箱,想转到人工台需耐心听漫长的音乐,即便等到,有偿的上门服务也总是姗姗来迟;更让人吃不消的是,许多产品零部件损坏后,当地售后服务并不直接维修,而是让客人自己寄到总部,即便保修期内也不例外——这个“总部”有时甚至远在国外。

第三,退货退款条款参差不齐,既有“无理由退货”,也有“有理由也退不了货”的。比如有些商家规定打折品不能退,有些规定珠宝、内衣、冰鲜食品不退不换,还有的在发票上做手脚,于不醒目处注明“概不退换”或“只换不退”,一旦客人一时疏忽买定离场,再想退换,店家就会以“发票即合同”翻脸不认账。

《国际先驱导报》2013.4.23  
文/郭爽 文史哲 陶短房

## 日本灾区志愿者怎么工作



2011年4月16日,也就是日本海啸地震过后一个月,笔者亲历了日本人的灾后重建。我和一组志愿者一起行动,这组志愿者的任务是给灾民“泡脚”,这让我很奇怪,都什么时候了!还想足浴的事?

在“泡脚志愿者”培训会上,讲师告诉大家:“大部分灾民一个月都洗不了一次澡,你们给他们泡脚,对他们来说是次享受,能让他们放松。而且肌肤接触最容易让陌生人之间产生信任,只要信任你们,就会告诉你他们需要什么,你们晚上回来再把这些告诉班长,班长汇总后告诉组长,组长汇总后告诉给组织者,组织者汇总后告诉志愿者中心,志愿者中心再根据这些需要安排新志愿者……”

志愿者做的这一切,除了为了灾民舒服外,还要带回灾民的需求。当地朋友说,日本很少有异性按摩。但这次给灾民泡脚,却要异性服务异性,目的是要让被服务的人舒服,舒服就能讲真心话。讲师特别解释:“不用担心发生恋爱,都是老头老太太。”

在日本,内向的人很多,而且大多数日本人,不愿意求助别人,有困难就忍着,因此,怎么掌握灾民需求,就被当做很重要的事。“按摩拿需求”,就是志愿者们总结出来的。

足浴培训会持续将近四个小时,讲师讲了各种可能遇到的问题。比如,不要上来就问不舒服的问题,千万不要出现这样的对话:孩子呢?失踪了。亲戚呢?联系不上了。家产呢?冲没了……“要等双方气氛融洽后,让对方主动谈。”

更细致的问题不断被提出。一个女孩问:“如果对方想要我照顾孩子怎么办?”讲师答:“你告诉对方,你没有看护小孩资格。要是对方还坚持,你就请示班长,但不要主动跟灾民说自己有看护小孩资格,如果你说你会看护小孩,灾民就会照顾你的感受,想着给你提供表现机会,这实际上可能加重灾民负担。”

一个女孩问:“要是对方(被按摩的人)到时间不愿走怎么办?”讲师答:“一边按摩,一边聊天,很可能聊地忘记时间,但这个时候按摩的人,不要说‘到点了,您该走了’,这样会让对方伤心的。这个时候你就让旁边送水送毛巾的志愿者说‘到点了,还要服务别人’。”

一个女孩问:“第一次见面要不要戴口罩?”讲师答:“和灾民见面打招呼的时候要摘下来,泡脚时就自然地戴上。对方就不会察觉,否则会让对方觉得不礼貌。”

当地朋友说,“因为比较急,这次培训算是比较粗了,要搞平时,哪怕两天的工作,也要拿出一天来培训。”

培训结束后,近百个互不认识的男女,迅速组成三个组,几分钟内产生组长,每个组又迅速分成几个班,然后产生班长。整个过程不超过半个小时,看起来一盘散沙的人们,便高度组织化了。

《壹读》2013.4.23 文/林楚方