中国股市20年

我、父亲和中国股市

崔 皓

谨以此文献给我的父亲，献给和我父亲一样伴随着中国股市发展摸爬滚打的中小投资者。

2010年的冬季来临了，我的第24个年头也与我作别了。看着周围同事偷着眼看网上的股市行情，听着学金融的同学口沫横飞大谈箱体理论，我猛然发现，原来自己也是有幸在不自觉中见证了中国股市20年兴衰，成为真正感受过股市带给人的疯狂与失落，真正在整个儿时、少年到青年时代都深深地打上中国股市烙印的一份子。有幸——不仅因为股市，更因为我的父亲。

我对“股票”一词的了解，大约是从1992年开始的。据说父亲成为一名股民还要在此之前，因为有传言1992年之前父亲曾在刚刚成立的深圳交易所抢购过深圳市场诞生以来的第一批股票……

从1992年我上小学到2004年前往同济，证券点评整整伴随了我12个年头。总是难忘布满雪花点的浙江台每个工作日必打出的“股市是国民经济的晴雨表——浙江国信证券”的广告语，总是难忘每天傍晚放学回家与父亲的争执——集中在6点段的股评永远和我那神圣的动画时间缠在一块儿，于是家里唯一的一台21寸彩电便成了我和父亲争夺的焦点。“5分钟”，父亲曾一度指着挂钟表盘哄我，“你看墙上的钟那12个数字，从12走到5就表示5分钟了”。小本子、小凳子，和一旁叉开腿坐在凳子上“骑马”的我，构成了“股票”一词在我脑海中的最初印象。

除了6点段的股评，那时的中央台还没有现在的“中国证券报道”之类的专门节目，只有每天晚上“经济半小时”里匆匆而过的一段股市行情。父亲时常要晚修到大约11点才能回来。儿时的我便自然而然地承担起记录的重要任务。记得那时我很紧张，我很疑惑电视画面的切换速度，往往我还没来得及把“成交量”三个字用正楷抄完，画面便跳到了下一页，于是小小年纪我便懂得了“差不多估摸估摸”沪深股市开盘、收盘指数、成交量以及当时极其热门的两支股票——深发展、深石化的走势——奇怪的是，尽管多有夸张和炮制，父亲似乎也从未质疑过这些数据。兴许这几年父亲也曾暗自考量：这些年股市的失败，是不是与这个儿子的记录有关呢。

我听长辈们说，90年代初的中国股市，只要你手中有股票，就几乎意味着你一定能赚到钱——这一点许是真的。母亲回忆起当年父亲刚刚炒股的时候，总会情不自禁地带着那种沉醉似的微笑：“他当年信誓旦旦的许诺，10年内让我变成百万富翁。”母亲所说的这件事，兴许正是中国股市给有如父亲这批最早的中国股民第一次惨痛的教训吧。听叔叔说，父亲当时持有的深发展一路狂涨。作为当时中国唯一的一支银行类股票，深圳市场的龙头股，深发展从涨停到10配10到填权再到涨停直到父亲的股票市值翻了又翻，连外婆、奶奶都拿出退休金让父亲炒股，以至于在无数股民的梦中整个中国股市都越来越“牛”的时候——有一天我在报上看到这么一个标题“中国足球何时出头”，我听见父亲开始黑着脸絮絮叨叨重复着，“等等，再等等，明天就会涨起来”的话。

父亲是个很认真的人。从炒股开始，父亲的学习是不间断的。证券的报刊、杂志在家里堆得到处都是。在很长的一段时间里，母亲要是傍晚让我交代父亲去买点什么东西回来，我从不用问父亲在哪里，一辆老式的凤凰，地上一道瘦长的影子，夹在指间被路灯和报亭灯光交织辉映着的证券刊物，构成了柳化门口一道独特的风景。

从短命的BP机到普及了的电话交易，到今日的网络交易；从父亲自己画K线图，如会议纪要般听写股评记录，到今天半夜里瞪着满是血丝的眼睛阅读网上大量的信息。而证券交易大厅在中国股市发展的初期作为一个不可替代的交易平台，我们更是不得不提。

大约和现在的火车售票厅一样大的空间里，挤满了各式各样的人。每一个柜台栏杆上的交易者都是悬空的。这是一片热土，皮鞋、运动鞋、高跟鞋；破产者、暴发户……无论是喜形于色，还是愁眉不展，是神情呆滞，亦或是口沫横飞——你不得不感慨“晴雨表”这个词的准确和贴切——它不仅反映在证交所交易者的脸上，也影响了每个家庭的生活气氛。

电话交易普及以后，父亲就永远离不开电话了。从饭前的股评到饭后的股评，“中国证券报道”、“老左信箱”父亲一个接一个地看。一点以后，父亲就抱着个电话，一个接一个地打。1997年中国股市进入了大牛市。父亲把灿烂的笑容写在了餐桌上；国有股减持方案的出台，父亲把一肚子肝火也泄在了碗碟中。“每天吃饭时间你不能看点别的啊?”父亲心情好的时候，就是标准的“五分钟”；心情不好的时候，脸一沉，眼睛一瞪：“现在是我为你们赚钱，有本事你赚钱养家啊。”

在我的印象里，中国股市有几件我忘不了的大事：“郑百文”案、“亿安科技”案、国有股减持方案、网络概念、高科技股概念、ST垃圾股的概念炒作、资产重组……因为无论哪一件事，都会引来父亲在一大堆参考资料上断章取义外加读后感式的一番讲解……

父亲在股票市场是一个失败者，无论是90年代初圈地式的掘金，还是1997年翻滚的大潮，或是2006、07年的牛气冲天，父亲的总资产在一天天缩水。直到去年我看见母亲当着父亲的面，把他厚厚的杂志、成堆的年报当废纸卖掉，父亲始终没有吭声。

套牢的父亲依然被套牢，权威的股评家依然权威。中国股市浮沉20年，我也眼睁睁看了我的父亲浮沉20年。当父亲把账号和密码告诉我的时候，我知道父亲已不打算把套牢的钱再取出来。或许，他无法面对投入与回报的天壤之别；或许，他把这“再等等”的期待留给了自己的儿子。他在等待，等待奇迹，等待中国股市再一次的牛市冲天……

投资就是对自己风格的坚守

程俊琳

老王目前是业内知名的私募基金经理，而一年多以前，他的身份是某公募基金大牌基金经理，在去年他选择了从公募转身，脱去了每日必穿的西装领带，从此以便装示人。

“小庙没有那么多讲究，我们不要求一定要穿价值不菲的西装，也不要求要程序化的谈话，这种生活上的自由是过去在公募基金中无法获得的。”不过在他看来，更自由的是在投资生活中，由于和自己的客户有着更多的直接交流，投资者知道公司的投资思路后，很清楚产品会有怎样的表现，而自己只需要对持有人负责。

老王坦言，在过去，这种单纯的生活是不可追求的。“全国那么多基金经理，风格各不相同，投资逻辑也有很大差距。要命的是基金公司以绝对收益来考量你的工作，即便你的头衔再高，知名度再响，只要你一段时间内看错了，业绩不行就是低分，来不得半点马虎。”他吐了一口烟谈到自己离开的初衷。

“很多知名的公募基金经理离开，并不是因为在公募某一年的业绩不行而被下课，只是在公募待的时间越长，有些东西越不是自己的本质。”他回忆起转私之前的投资生涯，压力大是他唯一的感觉。“有时候短期市场走势不定，我们也不懂这样的市场环境下该怎么投，原来坚守的价值投资到底该怎样坚守？这个行业需要把你天天拉出来比较。在一个大家都追求时髦品种的市场里，想坚持价值底限很难。如果我没猜错，今年这样的市场中，在公募的那帮哥们如果坚持只投低估值的股票，今年的成绩单肯定不好看。对这些老基金经理来说，过去的投资思路就是赢利预测、估值、市盈率、净资产等等这些可以量化的指标，在讲故事的市场中，显然这些股票无故事可讲。对公募基金来说，你要么改变自己的那一套迎合市场，要么你离开自己玩。”

很多从公募离开的基金经理都明显感觉，有时候你想去做些自己的价值，却苦于有很多外界的因素影响着。并不是私募的土壤一定是价值投资的良地，只是只需要对客户负责的私募基金来说，某种程度上具备坚持一些价值的平台。

事实上，无论是公募还是私募基金以及所有的投资者，背后的逻辑都是如此，无论哪种方式，合适的需要去坚持，

并且这种坚持并不是因为市场的改变而急剧变动的游离。就如老王总结自己在私募的投资也一样，他认为如果可以把自己能够获取的利润追求到，其他过高的东西不是工作的主力，否则如果为了一时的心动投资自己不熟悉又不合适的品种，最后的结果并不会好看。

现在看来，每个人的投资生涯中都会遇到各种级别的市场调整，在市场波动之时该做什么?事实上，再有能力的投资人也无法规避市场波动，想把握每一次市场波动显然不现实。作为有投资纪律的投资人来说，大级别的调整需要提前预知尽量避免，这也是考验能力之处，小级别的调整则更多给了投资人调仓换股的机会。所以，对任何一个投资人而言，追求对大势的判断是必要的，这决定了长期的投资策略。

这其实是一种风格的坚持，要真正体现在日常的投资管理中，不会因为今年中小盘个股疯涨就会乱了自己阵脚。一旦我们耐不住寂寞跟随着别人的脚步去投资不确定而又时髦的品种，这只会带来两种结果，一是很幸运我们在对的时间买对了品种，二是在错误的时间买了错误的股票。只是对于多数投资者而言，你不擅长的东西去追求了，可能落在第二区间的概率更大。

去还是留，房价是个问题

陈 正

2009年年中，冯猛买了一套40平米左右的小户型，一家三口把房子打扫干净后，欢天喜地的搬进了新居，过起了现代上海人的生活。

然而，新的矛盾很快提到了日程。新居享受不久，冯猛的妻妹高中毕业来上海打工，一个十几岁的女孩子在异乡不容易，人生地不熟，自然得先住姐姐、姐夫家。家里只有一间房，小两口带着小孩住在房间里，冯猛琢磨着晚上把客厅的沙发放下来给妻妹做床，尽管空间显得拥挤，好歹能够安置一个人。后来，岳母也到上海做家政，偶尔来这里住住，小小的房子里更显拥挤。冯猛出身农村，在大城市里工作，如今又买了新房，老家的亲朋故友就喜欢到他家里来做客，有些甚至常借住他家，不好意思拒绝，于是一房一厅的小房子开始变得局促。冯猛琢磨：是不是该换个大些的二室一厅房子?

和家人合计后，冯猛准备卖掉自己现有的小户型换套二居室的房子。2010年年初，冯猛开始卖房，同时启动看新房的行动。当时市场上，冯猛的40多平的房子可以卖到80万左右，考虑到房价正处于快速上升中，冯猛希望套出更多现金以减缓换房的压力，直接在中介放盘85万。因放盘价在同比户型中较高，交易信息挂出去后，问津的人不多。没事，还没有找到合适的新房子，慢慢卖吧，冯猛盘算着。与此同时，冯猛选择在偏僻的郊环外、环境和交通都非常不理想的地段看房子，想着它们应该便宜点吧，然而，事实让人很失望，即便离市区很远，那里的二手房价格却在1.3到1.5万以上了。盘算着手里的资金和卖掉房子可能得到的现金，冯猛觉得压力很大，犹犹豫豫地看了两周后，暂停下来。

4月中旬，楼市调控新政策出台，各地房价出现滞涨，甚至回落的现象。冯猛觉得有希望了，拉着老婆再次去看那些曾经看过的楼盘。价格的确没有涨，有的业主甚至担心房价大跌而小小回调了一点，但算算总价，依旧不低，且户型朝向也未必满意，小两口再次失望而归。而另一方面，迫于市场压力，冯猛放盘的房子尽管下调了价格却依旧无人问津，大家都在观望，冯猛买房的事情又被耽搁下来。其后，房价再次出现反弹，冯猛都没有勇气去面对市场的价格，只是在中介里走动走动，想买的房子买不起，要卖的房子低价舍不得出手，冯猛开始觉得换房只是一个遥远的梦想，眼前似乎很难实现。

10月，针对楼市的反弹，政府调控再出重拳，“限购”又“限贷”，冯猛在仔细研究了新的政策后，突然有种绝望：“限购”显然不是针对自己的，自己不是有钱人，不用担心有钱无处花，可是“首付”问题呢？原想着卖掉自己的小房子再换套大的，依旧可以享受首次置业的优惠，可新的政策下，即便卖掉了小房再买大房依旧属于二次置业，首付提高了三层不说，贷款利率也提高了不少，不但不能打折，还要加成收取。购房成本的提高，让冯猛觉得，换房的梦想越来越遥远了，他甚至觉得自己很失败，在上海混了这么久，连贷款买个二居室都困难。

事实上，冯猛为人老实，又肯用功，在事业上进展很快。2010年，他从技术主管升职为技术部经理，在上海的职业圈子里，是一个有一定知名度的出色人员。晋升不久，他的名气传到了浙江湖州某大型服装企业，该服装企业的老总邀请他去自己的公司任技术部门经理，月薪近2万，且发展前景巨大。从感情上来说，冯猛不想离开现就职的企业：职位受重视，业务也得心应手，且工作数年，同事领导感情深厚。但面对薪水提高一大截的外地就业机会，特别是外地房价比上海低很多倍的现实条件，冯猛有些动摇了：如果去外地工作，在当地置业安家，现有卖掉小户型的钱别说两居室，三房四房恐怕都没问题的，全家人住在那里，小孩、老人各有其房，那是怎样的惬意啊?

或走或留，除了看在企业里的发展和薪水以外，上海和外地的房价成为冯猛决定取舍的重要条件之一。

跟风追涨 梦断黄龙

孔 伟

今年年中，天气大热，但无论如何也热不过一种叫做黄龙玉的东西：以前几元甚至几毛钱一块的石头，现在则动辄几万、几十万甚至上百万。价格从产地——云南龙陵县涨起，并很快传导到中下游的玉石玉器批发、零售市场。受此影响，前来加工厂开料的黄龙玉货主也比以前增加了不少。

这天去取之前送料加工的镯子，眼看近20公斤的几块料子没做出几只像样的成品，心里不免有些郁闷。正与加工厂老板闲聊间，闯进来一个衣着光鲜的中年男子，一位大家比较熟识的、以前以做翡翠为主的玉商。一进门就大叫：老板，老板!看看这块黄龙玉如何?然后回头一招呼，两条汉子吭哧吭哧地抬着一块白里带黄的石头进了门。石头刚落地，中年男子就生怕别人不知道似的，一迭连声地惊呼“黄龙玉涨疯了”，然后很得意地称自己这块料子来得还算便宜，引得一干玉石玩家商家围拢来看热闹。

加工厂老板一看来了老主顾，自然赶紧跑过去招呼。几个人翻来覆去观摩了好一阵，还是不得要领。何也?原来这块石头外面包着一块厚厚的白色石皮，即使用强光手电也无法看清里面的结构。最后还是老板“醒目”，说了一句：擦一下吧。

擦，就是用类似小电锯的东西，一边喷水，一边在玉石的表面磨削，以磨掉石皮，显露里面的玉质。渐渐地，玉肉露出来了，有黄有白，有的地方看上去像果冻，不过多数地方玉质看上去杂乱无章，裂纹还不少，可能做不了什么东西。中年男子一扫刚进门时的兴奋，但仍不死心，不停地叫老板“擦擦这里，擦擦这里。”

磨开的石皮越来越多，但里面都不令人满意。中年男子一横心，从牙缝里蹦出一个字：切!

这是加工厂老板最爱听的一个字——上油机才有银子进账，光擦一擦只能算是帮忙。再说，一旦切开玉质不错，做手镯之类的东西正好是他的“业务范畴”。看来又一单生意八九不离十了。

切下来一片，跟之前擦出来的所见并无二致。中年男子又让师傅在石头的另外一边切了一刀，玉质依然故我。最后在中间横切一刀，顿时让人气不打一处来：断口两边的玉竟然比之前看到的还要差!

“我15万买的啊!”中年男子大叫一声，说出了“还算便宜”的具体数字，神情十分沮丧。“你看这边皮上，明显有水草啊，怎么切开啥都没有了?!”

水草纹是黄龙玉中能够提升其价值的“美化物”，一块黄龙玉牌子，有水草与没有水草相比，价格可能相差好几倍甚至更多。要是里面水草多且形好，即使玉质不算太好也不至于亏，但从目前的情形看则是必亏无疑了。

看看天色不早，我和老板道别一声，带着我那些不令人满意的玉石切片回家了——既然无法做手镯，就得再仔细筹划一下，看究竟做点什么才能把成本尽可能地收回来。

过了几天再去送料加工时，见到那两大块黄龙玉就放在加工厂门口，边上那两片却不见了踪影。老板见我留意那两块石头，凑过来说，看上了3000元拿走，还是可以做点东西的。只是我看了半天，也没有形成成型的印象，也就是说，究竟拿来加工什么好?于是只好作罢。

又过了大约半个月，再去加工厂的时候，发现那两块黄龙玉仍在门口静静地躺着。老板说，已经有人看上了，过两天就来拉走，价格已经讲好了，500元。

之后也没再碰到那位黄龙玉老板。听加工厂老板说，这位老板之前切得多的还是翡翠，只不过水平很一般，亏的多涨的少。只是因为还有别的生财之道，有赚有赔的玉石生意一路做下来，倒也没有到伤筋动骨的地步。随着下半年“黄龙玉热”的逐渐冷却，到加工厂加工黄龙玉料者也越来越少。倒是古玩城卖黄蜡石的卖家明显多了起来，询问之下，不是回答和田黄玉、戈壁黄玉，就是直截了当地声称黄龙玉。不太熟悉者趋之若鹜，而懂行者也见怪不怪，绕道而行就是了。

3个月后的一天再去加工厂，居然发现这两块石头仍在，只不过挪了地方，不再在门口躺着，而是移到了老板堆放废品的屋旁巷道里。看来，即使是500元的“生意”，最后也泡汤了……