

■财富故事 | Fortune Story |

股民老张：2010我过得很精彩

证券时报记者 邵小萌

“飞流直下三千尺，一看是股指”、指数一横盘，谁都没主张，不温不火不上不下成了牛皮糖。要问钱在哪，就在你身旁，看不见摸不着就让你听个响。”

老股民一定还记得《股民老张》。这在2003年前后传遍大江南北的股市歌谣。如今的股民老张——邱柯，俨然成为一位成功人士。他现在不仅是职业股民中的佼佼者，还在为自己梦想中的工作——民间投资者教育，而奔走践行。

《股民老张2》问世

2010年最大一宗事是完成了《股民老张2》，也算是对证券市场二十年的献礼吧。”老张邱柯告诉记者，《老张2》延续了老张风格，“防通胀就是房价统统涨，”把“豆你玩”、“蒜你狠”全部捅下来”是其中最为犀利的段子，但邱柯也承认，《老张2》没有超越《股民老张》，但还是很好玩。

老张邱柯的第二宗大事——投资者教育，邱柯认为通过几年的努力，去年大大上了一个台阶。老张现在是中国证券投资者保护基金公司投资者保护专家委员会的委员，去年又被几所大学聘为客座教授，为MBA学员讲授证券投资。

作为职业投资者，当然要靠实力说话。邱柯说起自己去年一年的投资业绩，眉飞色舞，“去年做得太漂亮了！”

邱柯仍好为人师，他希望借证券时报的平台告诉投资者：2011年没有大牛市，但也不会有大熊市。股市会在震荡中走下去，投资者应该学会做波段，做高抛低吸，

学会识别大盘的高点和低点，更重要的是学会阶段性空仓，学会等待和忍耐。”

误撞股市

邱柯进入证券行业做职业股民，纯属偶然。

1988年，邱柯结束了8年的清华园求学生涯，毅然放弃了留校任教的机会，选择下海去火热的南方。留校任教是很好，但是人生的轨迹是既定的，毫无悬念，不符合我的性格。”邱柯说。而在80年代末，国内正处在向市场经济转轨时期，国门也打开了，邱柯的同学有的选择了下海，有的选择了出国，邱柯的理想是不仅要当工程师，还要当厂长，要管理一家现代化的大型企业。

怀揣着梦想，邱柯来到佛山一家音响企业做了工程师，四年过去了，这家很有前景的集体企业却在冒进中倒下。

接着，邱柯开始了频繁的职业转换，最后干脆自己注册公司，自己雇佣自己。邱柯总结，他那12年在追逐热点，什么热就干什么，在毕业后的10年，邱柯进入了人生最低谷。

那一年里，邱柯搬了10次家，不断寻找更廉价的住所，最后搬进了北京体育馆楼梯下的6平方米的小小空间。

邱柯的转机出现2000年，在电台主编证券节目的同学，把证券讲座书籍交给邱柯去销售，并且还借他一笔钱做启动资金。几个月时间，在邱柯的运作下，证券书籍很快销售一空，邱柯还给同学的不仅有本金还有一比一的利息。

首次接触证券业让邱柯尝到了成功的滋味，他下决心再也不换行业了，他

认为这个行业太有前景了。

“我是不出手，我要一出手，全国人民的财富都要被我一人掠夺了。”做了几年的证券软件，清华高材生邱柯认为，他的入市时机到了。

一出手就栽了

2002年开始沪深股市进入长熊，邱柯带着几年的积蓄杀进股市。

“股成想，我这么一个高智商的人一出手就栽了。”邱柯说，打算入市前已经操练了一年；在北京各大营业部卖炒股软件，请专业高手讲课，每天晚上自己再分析做图形演练，功夫都做到家了呀！”

一年之后，邱柯账面亏得很难看，连之前卖炒股软件的钱都亏进去了。总是踏错，涨的时候我卖了，买回来吧，立马又暴跌，暴跌刚斩仓，结果又涨了。”

邱柯记忆最深的是，2002年6月，股票仍在下跌，他又一次斩仓离场，没想到没几天，也就是6月24日，股票全面井喷！2002年6月24日，国务院正式叫停国有股减持，沪指跳空高开142点，涨幅达9.25%，几乎所有的A股均涨停，最后报收于1707点。但连涨几天后又重归跌势，并喷行情宣告彻底失败，从此便绵绵阴跌到2005年的998点。

刚看到自己的股票也飘红了，老张还没来得及及落袋为安呢，那股指又开始飞流直下，不再回头。

借老张出名

邱柯把心中的苦闷、无奈还有燃烧的希望写成了一首歌，这就是2003年被全国股民传唱的网络歌曲《股民老张》。

持股还是持币？节前的焦虑

证券时报记者 陈楚

盼望着、盼望着，时间的年轮走到了一年一度的春节！然而，这个春节前后复杂的宏观经济环境，决定了股市的走向颇为扑朔迷离，新“国八条”再次祭出房地产调控的重拳，通货膨胀的预期仍然居高不下，加息利剑在悬，股指震荡不止，到底该持股过节还是持币过节？

老股民王晓伞（化名）认为，从沪深股市20年的历程来看，春节前以周阳线报收的，20年中就高达15次，而本周上证综指拉出的一根周阳线，也给了在股市阴霾中抑郁不已的股民朋友几缕安慰。从节后的走势来看，A股市场历史上也大多开局不错。从好的方面来说，中国经济依然延续着高速增长，经济结构的调整 and 产业的升级换代，将催生不少主题性投资机会。经过了长达三个月的下跌之后，A股市场上大盘股的平均估值水平已降至10倍左右的低估值区域，中小盘股也在经历狂风暴雨式的下

跌后，估值泡沫得到了很大程度的挤压。本周A股市场的超跌反弹，将沉寂的市场信心往上拉升了几个层次，尤其是估值便宜的蓝筹股，主力资金抢筹的迹象十分明显。

不过，王晓伞更多考虑到的是A股市场面临的负面因素：尽管市场估值整体上较为便宜，但这显然不是股市上扬的充分条件，蓝筹股虽然便宜，但并没有系统性上扬的刺激性因素。中小盘股虽然经过大幅下跌后挤掉了部分估值泡沫，但也远未到整体上估值便宜的程度。由货币超发和生产要素成本上升引致的通货膨胀，裹挟着外部输入型通胀，决定了流动性收缩政策绝非暂时之举，通胀不下来，加息的阴影就不会散开。春节过后1月份CPI的数据如果再次攀高，加息很有可能随之而至。因此，这个春节的股市所面临的资金面，有着和以往截然不同的局势。

持币过节，不断上涨的物价，老

百姓们已经身处负利率时代已经一年多了。让一笔不小的资金白白躺在银行里“缩水”，王晓伞实在是心有不甘。但持股过节，万一节后股市面对加息的利空打压，本周好不容易得来的超跌反弹成果又会丧失殆尽。焦躁不安之下，王晓伞索性推开烦心琐事，一个人静静地来到了小区附近的一个公园里。

公园里人来人往，好不热闹。有退休的老人正迈着轻快的舞步，歌声悠扬。也有老人正在石桌上摆起棋谱对弈，苦苦思索间亦怡然自乐，而在公园的水塘中，几对父子和母子正划船戏水，两代情深义煞旁人。此情此景，让患得患失的王晓伞突然间轻松了起来，这闹市中的公园，犹如繁华喧嚣缝隙间的一隅宁静。王晓伞突然觉得，股市让他失去了本真的心态，也或者说他自己太纠结于股市短时间的涨跌涨跌，炒股的心态不好，修养不够。如果能够像这公园里的万物一样，保有一颗安之若素的平稳心态，分析股市时冷静观之，亏损或赚钱

时泰然处之。荣辱不惊，笑看庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。如果能达到这种心态，王晓伞认为，自己的生活品质会大大提高。

从公园出来，王晓伞此前焦躁不安的心情平静了下来。在他看来，从短期来看，股市确实面临复杂的形势，1月份如果CPI创新高，没准加息立马来临。即使是CPI没有预想中的那么高，资金面也不支持股市走牛。而从中长期来看，中国经济增长的速度也许会趋缓，但增长的质量会越来越高。新兴产业、消费等领域的机会将层出不穷。抱此看法，王晓伞就觉得自己选择很容易做出了：下周卖出股票，先好好过春节再说！对于王晓伞来说，无论是持股还是持币，一旦认定了市场的短期和中长期走势，果断地作出自己的决定，即使市场的走势与当初的决定相反，重要的是不要后悔，不要为自己的决定懊恼而影响生活质量。就目前来说，过一个高高兴兴的春节，显然比什么都重要！

■寻宝 | Treasure Hunt |

网络购玉的杯具与洗具（下）

孔伟

镜头四：染色假籽满天飞

“看看这块究竟是不是籽料？”、“这皮子是不是染色的？”、“原籽还是二上？”……类似的问题无疑是最多的一大类。

和田玉籽料的价格明显高于山料，更高于普通的俄料、青海料、韩料，于是乎各种各样的“化妆籽料”层出不穷。尤其是近来造假者水平“精进”，不仅可以用喷砂打出毛孔，就连染色技术也与此前不可同日而语，尤其是在不错的料子上喷出毛孔后敷色，连老手都可能上当。所谓“二上”，就是在真皮真籽上再敷色，这比喷砂料又进了一步，连大师都曾在其上施艺并参展获奖，何况普通玉友？

也许有人会说，只要东西好，假皮真皮有什么所谓？话是这么说，现在市场上山料籽料的价格巨大，即使是大致相同的籽料，好皮色与一般皮子的价格也相去甚远，倘若花真籽的价格买到假籽，恐怕谁也不会“站着说话不腰疼”了。

镜头五：价格暴力

一位玉友发来图片，看上去是比小指

指甲盖还小的一只金蟾，卖家的介绍说

是“正宗籽料，上海大师工，白度润度达到羊脂级”，售价8800元。玉友的问题也问得很有意思：“听说羊脂玉都卖到1万一克了，这只金蟾只卖8800元，岂不是很便宜？”

这也是一些店家的销售艺术。曾多次听得这样的说法：一卖家将一块和田玉挂300元，好几个月无人问津；遂改成880元，偶有一两个买家咨询；最后一口气拉到2998元，并最终以2500元成交……“都说和田玉很贵，卖便宜了会被买家认为东西有问题。与其浪费口舌还不讨好，还不如简单明了赚更多银子。即使高价卖不出去，买家既然看上了，肯定会还价吧？那也比挂低价赚得多。”买家、卖家心态“大方向一致”，买家花大价钱买个好玩意、卖家卖个好玩意赚大把银子的情况也就见怪不怪了。

镜头六：真拍到便宜货

一位玉友很得意地告诉我，说他参与了网上的一元拍，竟真的以1元钱拍到了一件青花籽料。我就纳闷了：我付1元，他花10元寄快递过来，一件

就亏9元，还不算玉石、包装等成本，这卖家究竟图个什么？”

个别网店，尤其是新开的网店，利用拍卖吸引人气是其招数之一，这大致相当于商家经营之初的广告投放。因为是1元起拍，如果仅有一人参加（新开的网店由于关注度低，这种可能性很大），拍到1元商品并不稀奇，我就曾有过好几次类似经历。只是，由于店主早已料到开局之初亏本在所必然，自然不会拿出上档次的东西上拍，即使1元拍到了，也仅仅是普品而已，且很多时候恐非买家所欲。当然，这已算是网购中的“洗具”之一了。

镜头七：卖家也有打盹时

一位老玉友一天打来好几个电话，并通过MSN发了他的得意之作：在网上以几十元的低廉价格买到了一件四色和田玉籽料。和田玉大都是单色玉，三色已不多见，四色就更难得了。他说，这家网店里东西巨多，他一路翻看下来，发现还真有被忽略的东西，于是“偷袭”成功。

货太多，店家没有时间一件一件仔细审视，一两件有价值的东西不经意间从指缝滑过再正常不过。尤其是多色玉之类，

店老板估计是很难把每一块玉都拿在手里仔细地数一数颜色多寡的，特别是那些白度不怎么样的料。类似老板“打盹”的机会还有不少，只要我们仔细逡巡，还真有可能有所斩获。但类似的“洗具”有一个前提，那就是：买家必须是行家里手。

镜头八：巧妙打“时间差”

一位经常跑市场的玉友告诉我，他以“几年前的价格”在一家没什么货品的网店里买到了一个不错的玉件。仔细看过之后，结合最近的市场价格，发现这位玉友确实捡了一个不大不小的漏。

去年以来，和田玉的价格随着我国经济复苏的势头迅速蹿升，档次较高的和田玉一年左右的涨幅达到10倍以上，中低档货品也有相当涨幅。而有的店家将商品在网店里一挂经年，不仅没有随行就市地调价，甚至都懒得打理，这就给了有经验的买家以不小的价格“时间差”。还有一种情况就是，有的卖家是几年前买进的东西，后来由于种种原因（比如不再喜欢、急需用钱等，而其作为“终端消费者”，对市场价格的变化并不敏感），将其在网店里“挂牌销售”，“捡漏”也就顺理成章了。

财经BOOK

北美酒店业的见证者 白手起家的酒店大亨

北京读书人



《四季酒店：云端筑梦》
[美]伊萨多·夏普著
赵何娟译
南海出版公司出版

一个移民的孩子，没有任何酒店业的从业背景，是怎么一手创建了世界上最受人尊敬和最成功的酒店品牌呢？四季酒店为什么能在半个世纪内成长得如此迅速，并一直保持着杰出的质量和无可比拟的服务？

以上这些问题，都是酒店业及相关人士急欲窥探的商业秘密，而伊萨多·夏普在这本书里一一回答了上述问题。且让我们在这本书里慢慢探寻答案，听酒店业大亨亲自讲述他传奇而辉煌的一生。

伊萨多·夏普出生于多伦多，他的父亲和母亲均是来自波兰的犹太人移民。移民加上犹太人的双重身份，让生活在底层阶级的夏普过早知道了苦难的滋味，其童年弥漫着歧视和不公。虽然生活困顿，但夏普的父亲艰难地撑起了一个家，成了一个小建筑商——拥有一家有三名员工的小公司。而正是父亲的这个事业，影响了夏普的未来人生。“说到我的职业，还是我父母无意中决定的。”夏普在本书的开篇第一句话，便这么说道。也是从这句话开始，家族的影响以及犹太民族特有的坚毅品性，忽隐忽现的贯穿于全书。

生活的磨难并没有在夏普的性格上投射下任何悲观因素。夏普从小就开始在爸爸的公司工作。“在我十几岁时，建筑工作占据了我的大部分时间。暑假里，我常常日出时就起床，赶到父亲的工地工作，只要天气还可以就一直工作到黄昏。我要挖沟渠，为那些砌墙的工人运砖头，为泥水匠送水泥，帮助司机从运输卡车上卸载东西——沉重的砖块，或从80磅到100磅不等的混凝土块。挖掘、起重、装载对我来说都是挑战。我总是想努力达到父亲他们的标准，成为坚强刚毅的工人。”

这种高压的生活一直持续到夏普大学毕业，但很快，他的雄心和眼界使他开启了另一片天地。1961年，夏普通过旅游和一系列的机遇进入了酒店业。当时的北美酒店业服务很落后，夏普决心打造一种新型的酒店：富有特色的顶级设计、一流的娱乐设施、以及最重要的一点——全身心的服务。自此，夏普从一个门外汉，变成了成功的酒店经营者。

但真正冲击夏普视觉，把他的事业提升至全球标准的事件，是1963年入住伦敦多尔彻斯特酒店。当时，他被震惊了。“那儿的礼仪、奢华、庄严，无不让我们着迷，令我们大受启发。它给我们的感受如此之深，以至我们甚至不想在睡觉上浪费时间。”之后，夏普花了4年的时间往伦敦，想在伦敦的梅费尔区建一座自己的5星级酒店。而当时世界最顶级的酒店业咨询公司的调查显示：伦敦的5个五星级酒店没有给其他同行留下任何空间，尤其是不知名的同行。”

但这没有动摇夏普。“伊西是个对既定宗旨没有概念的领导者，不懂得如何运作公司，也没有MBA学位。他作出了很多鲁莽的决定——违背现有趋势和专家建议——固执地相信自己来自于长期经验的直觉。”夏普的妻子罗莎莉这么说道。或许正是这一原因，成就了夏普一生的辉煌。伦敦酒店在开业的第一年就获得了欧洲年度最佳酒店的称号，并在10年内两次获此殊荣和其他的一些奖项，其他酒店都没有做到过。它的入住率长期高居全市第一，直到现在仍是伦敦最成功的酒店之一。”

伦敦酒店的成功给了夏普无比的自信。“我确定，服务是关键因素。随着时间的推移，通过服务，我们可以在世界上任何一座城市做到和伦敦酒店一样的成就。”夏普确立了四季酒店商业模型的四大支柱——质量、服务、文化和品牌。随后四十多年的传奇商业历史上，夏普一直践行着这一模式。如果你曾经涉足四季酒店，你就会发现四季酒店所有的细节都在为一个目标服务：使顾客的每一次体验都能留下深刻的印象。这指的不仅仅是特别订制的床或者是酒店工作人员总能叫出您的名字。这指的是酒店每一层员工的真诚，从酒店经理到门房，从客房服务人员到门童。

2006年，比尔·盖茨和阿尔瓦利德王子成为了四季酒店大股东，四季酒店以38.3亿美元收购价进行了私有化转型，夏普作为董事长和CEO继续拥有其中5%的股份。2008年，四季酒店在34个国家拥有82家酒店，并计划在未来10年内将这个数字翻一番。

现在，四季酒店被广泛的认为是世界上最舒适和奢华的代名词——事实上，它确立了奢华酒店的标准。四季酒店被Travel and Leisure杂志及Zagat指南评为世界最佳酒店集团之一，并获得AAA 5颗钻石的评级。美国管理学大师，20世纪最畅销商业书籍《追求卓越》的作者托马斯·彼得斯说，“不管你从事哪一行，不管你产品的价格等级为何，四季酒店都为我们所有人上了珍贵的一课”。这或许就是世人对四季酒店和伊萨多·夏普的最佳肯定。