

诺基亚：别想送我上西天

陈春雨

被苹果拒之门外的另类游戏《送你上西天》投靠安卓平台后，意外火了。

游戏操作十分简单，玩家需要将手机抛向高空，扔得越高，游戏的得分也就越高。而谷歌游戏还在网络上设置了全球前 10 排行，每周前 10 排行和每天前 10 排行，玩家的分数都会同步上传至网络。

显然，在获得快感的同时，这款游戏也有潜在安全隐患，不是每个游戏玩家都是武功高手，手机容易摔坏不说，砸伤了花花草草也不好。据说该游戏走红之后，各安卓手机维修店生意火爆，山寨机更是一路畅销。而更多人则联想到诺基亚，当年朋友的手机不幸从 4 楼直线落地，捡起来一看，外壳坏了，但拼拼凑凑竟然还能打电话。很长一段时间内，抗震性都是诺基亚的卖点。

然而，想用这款游戏验证诺基亚的用户可能会暂时失望，因为诺基亚根本就不支持安卓系统，它把

鸡蛋都放在了一个篮子里：微软。这或许是智能手机领域最大的争议，如果当时加入安卓系统会怎样，或许 HTC 甚至三星都不是其对手，就连苹果也要礼让三分？也就不会进入漫长的转型期，错失布局移动互联网的最佳机会。

但是，这些猜测仅是事后诸葛亮，诺基亚坚定不移地选择了微软，推出搭载微软 Windows 操作系统的 Lumia 智能手机。虽然这款手机赢得了一些好评，但在市场上没有获得很大的成功，最新发布的二季度数据显示，诺基亚卖出了 740 万部这样的手机，但与三星的 7500 万台和苹果 3100 万台相比，仍不是一个数量级。

现在，使用微软系统的手机三大厂商中，只有诺基亚是“全心全意”，而三星与 HTC 都是“脚踏两只船”，以服务安卓系统为主。

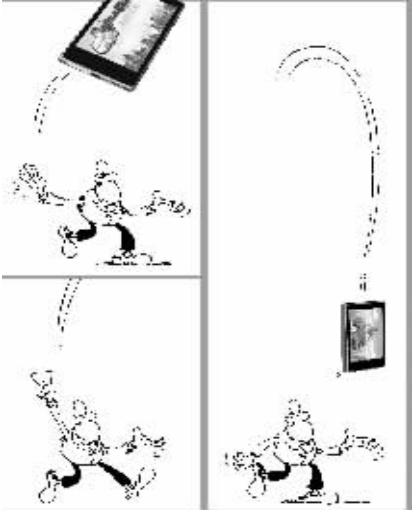
“专一”是把双刃剑，一方面使得诺基亚获得了微软的大力支持，每年 10 亿美元的营销费用，并帮助其攻占美国市场；另一方面，放弃了安卓用户，也等于放弃了最大的

手机用户市场。

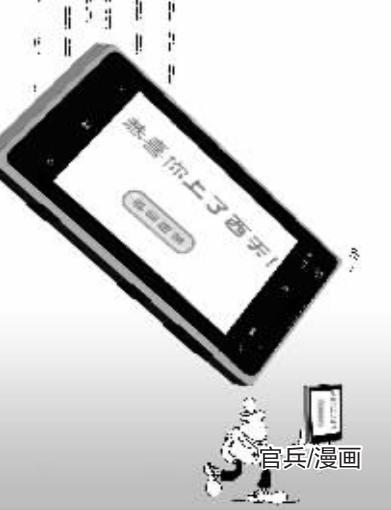
以《送你上西天》为例，如果诺基亚的智能手机还维持着当年的风范，这实际上是推广的最佳方案。但问题在于，基于用户的巨大差距，开发者在设计时，首先考虑的苹果和安卓用户，之后才是微软或者放弃这一平台，相同的应用，微软通常是最晚上架的，而且功能的完善程度也和苹果、安卓存在差距。而从应用数量上看，在前者上线的应用数量只有 10 多万种，而后者超过 60 万。

要从根本上解决这一问题，唯一的办法就是提高用户数量，而这又与手机功能密切相关。这两年来，诺基亚迟迟走不出业绩亏损的泥沼，就是因为的功能上始终没有杀手级的应用。经数年的爆发式增长，智能手机保持大增长空间已经不多，换句话说，该买的都已经买了，没买的大多数没有这个需要。诺基亚需要瞄准的不是那些没用过智能手机的客户，而是那些需要更换手机的人，然而想从苹果或者三星手中挖人，没两把刷子又谈何容易。

但是我从来不用担心诺基亚的命



运。从某种程度上看，它当初选择微软放弃安卓是何等明智，当时三星已经是安卓市场的老大，这个位置保持至今，后来无论是 HTC 还是索尼都没有撼动这个位置，诺基亚进去，就是在蓝海中厮杀，现在它和微软操作系统牢牢绑定在一起，一荣俱荣，一损俱损，两者在一起未必会很快擦出火花，但一定会活



下去，因为“不差钱”。在这一行，只要活得足够久，就有翻盘的资本和可能，比如苹果。而另一方面，诺基亚血液中流淌着“转型”的基因，1865 年，诺基亚还是一家木纸浆工厂，随着时代发展，主营业务也在不断变化，从橡胶到电缆再到通讯，能活这么长而且活得都还不错，必然有其过人之处。

个股期权要上马 权证呢？

罗峰

也许明年，也许后年，大杠杆工具——个股期权会和投资者见面。

这段时间关于个股期权的消息很多，上交所最近又下发了《关于启动个股期权全真模拟交易准备工作的通知》，说“将发展个股期权列为改革创新核心工作之一”。

N 年前考证券从业资格时才对个股期权这个事物有基本的了解，后来在香港市场想尝试交易，才发现期权在香港也属偏边缘的衍生品，远不如权证市场交易活跃。香港已算亚洲最大的期权交易市场，不过年交易量与美国市场仍无法相比。美国期权市场庞大的主要因素是衍生工具非常齐全，很方便组合使用，这才有望期权的大空间。

香港权证市场品种太多，所以大部分的权证要交易成功并不容易，比如想买的时候，发现个股对应的几个或几十个权证买盘卖盘价差太大，想卖的时候甚至下边没有承接盘，账面有盈利也不一定能见现。个股期权倒不存在盈利兑现的问题，你如果行权必然能得到行权结果，那是标准化合约，所以期权的问题在于成交不够活跃，才能方便对冲或投机。事实上，期权交易很少见到普通投资者。香港、深圳权证市场交易都很活跃，原因主要是普通投资者大量参与。本世纪以来，香港成为全球最大的权证交易市场，A 股股改推出权证后两年时间就把香港挤到第二名，近年 A 股不再推出新权证，随着原有权证的全部退市，香港重新成为全球权证市场老大。

个股期权对于交易种类仍匮乏、杠杆工具不足的 A 股市场来说是好东西，觉得一只股票会涨，又想花小成本搞杠杆，可以买点看涨期权合约，真涨了，可以行权；如果不赚钱，可以放弃行权；这是损失有限、最多损失掉期权费）、收益巨大的交易。前提是制度怎么设计、期权交易怎样活跃，因为交易双方的权利义务和风险并不对等，有时成交并不容易。对于资本市场来说，交易品种的活跃度极其重要。

交易所和监管层热衷创新是良好的方向，对资本市场的多元化投资、资产配置、对冲风险都有好处，虽然我

们的创新其实只是学习华尔街的加杠杆。有个问题是投资者参与问题以及背后的制度设计问题，近年推出的衍生工具不少，真正有大量普通投资者活跃参与的只有权证，单只权证日成交量超百亿元这样惊人的交易场景，只有在中国 A 股市场出现，偏偏权证市场消失了。深圳权证市场的大问题当然是投机属性太重，高溢价、低杠杆却引来数额庞大

的高频超短线交易。其实这个问题不难解决，香港权证市场明显没有这个问题，当一只蓝筹股有几十只不同行权价、不同杠杆、不同溢价折价的权证时，必然从投机属性端向资产配置属性、风险对冲属性端靠近，供需平衡始终是平抑投机、平抑市场风险的天良良策，也是资源配置的有效办法，而不是把政策的手随时伸向市场的每个角落。

个股期权推出 时机尚不成熟

郭施亮

近日，消息称，上交所将正式组织开展个股期权全真模拟交易，为以后的正式推出做好市场准备。其实，在 2012 年 6 月，上交所就开启了个股期权的模拟交易，而当时交易的标的为工商银行和上证 50ETF。

笔者认为，管理层推出个股期权的原因主要来自于 3 个方面，其一是针对当前极度低迷的交投氛围，推出个股期权将会大大激活市场的交易活跃程度；其二是战略性的部署，为 A 股接轨国际化铺路，也是资本市场多层次结构发展的必要任务；其三是拟以个股期权探路，为未来逐渐启动 T+0 做好准备。

对于上述 3 种原因，笔者认为，当前推出个股期权并非最佳的时点。以上述的第一个原因为例，虽说个股期权的启动能够激活市场的交易活跃度，但这对资本市场来说却是弊大于利。针对上述第二个原因，笔者认为，片面强调资本市场多层次结构的发展，最终的结果将会以付出更大的代价收场。近 10 年，中国资本市场的大跃进发展，基本完成了发达资本市场上百年才得以完成的任务。以股市扩容为例，2001 年 A 股的总市值仅为 4

万亿，如今却高达 20 万亿，增幅超 4 倍。相反，股市仍旧在 2001 年全年的平均点位徘徊。从资本市场多层次的结构体系分析，中国资本市场先后建立了中小板市场、创业板市场以及新三板市场。而在配套措施方面也出现了迅猛式的发展。自 2010 年以来，先后推出了融资融券、股指期货以及转融通等配套产品。正如管理层强调的创新思想一样，资本市场的创新能力也备受全球资本市场的关注。然而，在迅猛发展的资本市场背后，到底隐藏着多少不为人知的漏洞呢？而这些漏洞或足以导致中国资本市场的衰落，拔苗助长式的发展可能需要付出更惨痛的代价。

最后，对于第三个原因其实更多属于市场的揣测。笔者认为，当前管理层并不急于推出 T+0，毕竟 T+0 的推出将会进一步刺激市场的投机氛围，这也是不符合管理层的发展理念。

随着 8 月份个股期权全真模拟交易的开展，个股期权正式推出的时间也逐步逼近。笔者认为，个股期权作为成熟资本市场的产品，其推出对中国资本市场弊大于利。个人认为，以当前中国资本市场的发展状态分析，是不应该推出个股期权的，主要存在五大理由。

从香港市场看，个股期权交易最活跃的个股标的，都是权证交易最活跃的个股标的，个中原因是衍生品权证发行人为了对冲亏损风险，最普遍的对冲工具是个股期权。没有了权证的个股期权交易能走多远，是个未知数。合理猜测，在个股期权推出的两三年内，都是机构投资者的玩物。

我们总想用“试错”来摸索资本市场的发展，而在金融如此发达的今天，

特别是我们正在搞的各种资本市场创新明明在成熟市场已不是新事，却总想着方便机构投资者，总怕个人投资者误入歧途，母爱式的市场最终会是一厢情愿的荒荒。因为市场不喜欢效率低下的事情。

所以，如果说个股期权这样更复杂门槛更高的衍生品都要出生的话，请一并把锁在柜子里的权证市场也重新激活吧！

当然，说到“毒舌”，又怎能忘记 GQY 视讯的董秘！此君在互动平台的表现，已然被网络封号“中国好董秘”。本来，互动平台上鱼龙混杂，部分投资者也不是什么善良之辈。传闻在宁波当地或业内，皆称 GQY 是“狗企业”的缩写，请问是否有这样一说？“此问纯找茬，怎么破？总不能破口回骂吧？公司董秘使出了大招，引东坡和佛印两位故旧的故事，从容破之：佛印心中有佛，所以看你是佛。你心中龌龊，才会把人看成狗屎！”

而面对投资者泣血恳请：28.6 元成本，泪已红色，恳求郭总 10 送 10。”宁波 GQY 董秘一阵毫不留情的挖苦：尊敬的投资者，您的投资经历就是中国股市的活教材，应了春晚一个相声节目中的那句话：姚明走进来，潘长江走出来……“或许后来良心发现，觉得这话确实过了，才加了一句：您的指望还是有道理的，再一个高送转，或许两个潘长江加起来等于一个姚明。”但这算是承诺吗？有严重违反信披规则的嫌疑啊！

在另一个类似的问题回复，公司董秘仿佛调侃上了瘾：尊敬的投资者，您打的同情牌，我已动容。关于要求高送转，已经从年初叫到现在了，如果您是控股股东那就太好了。谢谢。”

凡此种种，上市公司们的“神回复”，相对于例行公事可有可无的回答，多少滋润了一下小股东们受伤的小心灵，一定程度拉近上市公司与股民之间的距离。但是，仔细看这些回复，可以看出，对于投资者的疑问，多数公司还是在敷衍或打太极，只不过变着心思换了种表达。说到底，互动平台更重要的目的，是公司真正接受投资者的有益意见，真诚沟通，互惠共赢。这才是正途。

（作者单位：中国上市公司舆情中心）

吐槽与反吐槽

曾淳

近来中华大地开启了烧烤模式：人与烤肉，只差一撮孜然的距离，但股市却难言红火。股民们将满腹的委屈转化为对公司的质疑，不料却引|来董秘们疯狂反吐槽，牵出一大波隐藏的真假难辨的文艺中青年。这里说的是最近在沪深两个交易所的互动平台上频频出现的各种“神回复”，他们与例行回复的冰冷肃穆不太一样，重者几能让人节操寸成灰。

比如亚厦股份的回答获得“史上最强减持说明”之称号。投资者问：不关心股价，你们在高位减持？低位时怎么不减持？刚要往上涨就有人在卖而且是大单子？”亚厦答：这就是资本时代盛宴带来丰厚的果实，但我们是否还应看到，成功的花，人们只惊羡它现时的明艳！然而当初它的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。”那骚劲儿！不过“成功的花”、“奋斗的泪”、“牺牲的血”云云，骚则骚矣，却是不知所云。所以他补充道：再者，这些钱还是投到现实的产业去了，还在国内转着，总比贪官贪出国门要好得多呀。临渊羡鱼，不如我们也走上创业的路吧。”说完还不忘对提问者一番训诫：慢慢欣赏你所投资公司的价值吧，若干年后，也许你会发现你的眼光和巴菲特一样独特。”

如果说亚厦股份的减持回答多少还有点“伪清新”的话，那么，*ST 国商的引经据典，算是有些“真文艺”。

投资者质疑，*ST 国商股价大幅波动“明显存在人为操纵因素”。*ST 国商云：莫听穿林打叶声，何妨吟啸且徐行。回首向来萧瑟处，也无风雨也无晴。”古今中外的典故齐齐上阵，意思无外乎：一切波动都是浮云。那叫一个高贵冷艳。

开元仪器更得瑟。公司股票连现 8 根阴线，投资者在互动平台上怒极反笑：恭喜贵公司股票走出 8 连阴，明天大概九阴真经就将练成，成为一代阴招武林高手！”次日，开元仪器天幸未再拉阴线，公司竟然好一阵得瑟：很抱歉，很遗憾，没有练成九阴真经！”估计提问者看到之后都有砸键盘的冲动。

据中国上市公司舆情中心观察，这种与“吐槽与反吐槽”的交流，在互动平台上并不鲜见。比如说是美联合便早有“毒舌”之称。投资者质疑：到底要拖到什么时候重组呀？头发都等白了，没见过这么没效率的。”公司一脸不屑：记得我很久以前就曾说过，重组不是单相思就可以的，它就如同恋爱一样，旁人再怎么看好，当事双方对不上眼，一样的，是瞎子点灯——白费蜡。”

当然，说到“毒舌”，又怎能忘记 GQY 视讯的董秘！此君在互动平台的表现，已然被网络封号“中国好董秘”。本来，互动平台上鱼龙混杂，部分投资者也不是什么善良之辈。传闻在宁波当地或业内，皆称 GQY 是“狗企业”的缩写，请问是否有这样一说？“此问纯找茬，怎么破？总不能破口回骂吧？公司董秘使出了大招，引东坡和佛印两位故旧的故事，从容破之：佛印心中有佛，所以看你是佛。你心中龌龊，才会把人看成狗屎！”

而面对投资者泣血恳请：28.6 元成本，泪已红色，恳求郭总 10 送 10。”宁波 GQY 董秘一阵毫不留情的挖苦：尊敬的投资者，您的投资经历就是中国股市的活教材，应了春晚一个相声节目中的那句话：姚明走进来，潘长江走出来……“或许后来良心发现，觉得这话确实过了，才加了一句：您的指望还是有道理的，再一个高送转，或许两个潘长江加起来等于一个姚明。”但这算是承诺吗？有严重违反信披规则的嫌疑啊！

在另一个类似的问题回复，公司董秘仿佛调侃上了瘾：尊敬的投资者，您打的同情牌，我已动容。关于要求高送转，已经从年初叫到现在了，如果您是控股股东那就太好了。谢谢。”

凡此种种，上市公司们的“神回复”，相对于例行公事可有可无的回答，多少滋润了一下小股东们受伤的小心灵，一定程度拉近上市公司与股民之间的距离。但是，仔细看这些回复，可以看出，对于投资者的疑问，多数公司还是在敷衍或打太极，只不过变着心思换了种表达。说到底，互动平台更重要的目的，是公司真正接受投资者的有益意见，真诚沟通，互惠共赢。这才是正途。

（作者单位：中国上市公司舆情中心）