



中国大妈投资故事系列(1)

炒股中的“大妈战术”

编者按：“中国大妈”已经是一个专有名词，它代表着一类人。

大妈比大爷退休早，她们年方50岁左右，手脚灵活，勤劳潇洒，干得欢，跑得动。有点钱，有点闲，旅点游，跳点舞，玩点股，炒点房，买点金……中国大妈是最幸福的一群人。

“中国大妈”也是中国软实力输出的一个方面。正在编写的新版牛津词典，DAMA成专有名词，有望写进词典，专指“中国大妈”。大妈走出国门，面向世界，成为世界认识中国的又一标杆。敬请读者和我一起认识中国大妈，听听她们的投资故事……

汤亚平

那是2007年的世纪大牛市还在如火如荼展开的某个下午的3点，账面上赚得盆满钵满的职业股民陈正准备离开，他跟一位在证券公司的客户代表开玩笑说：哪天扫地的大妈向你咨询股票时，一定要告诉我，我坚决清仓离场。可是，他没等来证券公司客户代表的消息，却等来一场如雪山崩塌的大熊市。

2008年底，这个冬天有点冷。A股最低跌到1664点。当他亏得仿佛只剩下底裤时，一位穿着休闲的退休女教师来营业部开户，人称“蔡大妈”。

蔡大妈把7万多元养老钱拿出来炒股，又对炒股一窍不通，让久经沙场的小陈很担忧。他试着给蔡大妈指导，可大妈似乎不听别人推荐买股。到了中午吃免费午餐，蔡大妈因没有登记，工作人员没有给她盒饭。

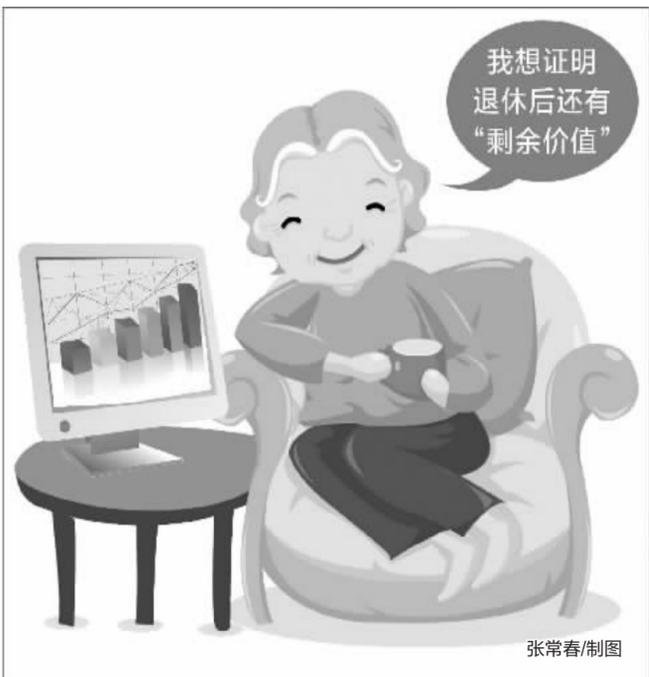
小陈借口家里有事，便把盒饭让给了蔡大妈。

蔡大妈是教物理的。当时，她感觉稀土股属于稀缺资源，国家对稀土一直是总量控制的。于是，蔡大妈以6.86元价格买入了人生的第一只股票——包钢稀土，没几天，该股股价最低跌到了每股5.66元。可她买入后一直抱着，最终持股不到1年时间就涨了10多倍。她套现资金达到70余万。

包钢稀土之后，她又看准广晟有色还涨得不多，在2010年元旦前以15.69元价格买入4000股。春节后，该股最低跌到14.8元，她坚定持股10个月，股价涨了6倍。

股友们慢慢见识了蔡大妈，还有人后悔没有跟着买有色稀土股票。蔡大妈只是笑一笑：我是证明老师退休后还有“剩余价值”。

与很多老股民不同的是，蔡大妈不喜欢听别人的买股建议。我最害怕



张常春/制图

听股票讲座，因为那会影响我的炒股思路。我只做自己熟悉的股票。”

一天，一个证券公司的投资顾问盘后分析时大喊：股民朋友，你看到吗？能涨停的股票，能被散户发现的股票，敢在最危险的时候露头的股票都是好股票，因为涨得越好的股市散户越是不敢买，越危险的地方越安全。

蔡大妈在QQ群写道：这样想法是置之死地而后生，没用的，涨得好的股票跟的人更多，很多都是嘴里骂手里却留着股票，特别那些爱追涨的，死得更快而已，今天追明天大幅低开，股票一大堆。

回想起来，蔡大妈之所以取得一定成功，首先是在2008年股票跌得没人买的时候，她果断入市。好惨啊，很

多股票都跌得没人要，甚至一天交易的人都非常少。我喜欢在别人都不要的时候去买股票，捡别人不要的。然而，捡别人不要的，也要挑自己熟悉的。”小陈知道后，称之为“大妈战术”——捡别人不要的，挑自己熟悉的。

有数据显示，由于炒股多数赔钱，导致股民老龄化趋势明显，50岁到60岁以上的大叔大妈级股民持仓占比创下至少7年新高，而40岁以下股民占比连年萎缩。而在基金领域，80后投资者也对股基不感兴趣，股票基金在公募基金中的规模占比一年间迅速由39%降至25%。有机构人士担心，如果股市继续没有赚钱效应，穿梭在证券市场中的散户恐怕只有“大叔大妈”们了。据可靠消息，小陈离开了他多年战斗过的地方，但蔡大妈还在。

寻宝 | Treasure Hunt |

当心“变蛋”和田玉

孔伟

随着和田玉价格的走高，人为变造的“变蛋”和田玉也越来越多地充斥市场，令人防不胜防。如今市场上染色的红沁黄沁雕件、人造戈壁料以及点皮后山料“变”籽料的雕件，就是其中比较典型的例子。

廉价的红沁雕件

古玩城来了一个从未谋面的玉商，摊上几件红沁、黄沁籽料雕件十分引人注目：不仅玉质不错，毛孔清晰，而且黄或红色都比较明快。开价也不高，并且在报完价之后还会很诚恳地告诉你，价格还可以商量。

一位玉友看上了一件挂件：靠近皮色的地方颜色比较红，而里面的玉质则呈明黄色，也就是说红沁、黄沁全有了；玉质也比较细腻，雕工还不错，虽然只是一个佛挂件，但在挂件里也算比较大的了。老板开价3万元，玉友砍到18000元便再也砍不动了。一咬牙，成交！

几天后，一位刚从苏州回来的玉友说，最近苏州市场上出现了好多红沁雕件，却不再像以前那样十几万几十万高高在上地开价，而是几千就能成交，不少玉友都参与了“抢购行动”，其中不乏老玩家。后来送检才知道，所谓红沁、黄沁不过是奸商最近推出的一款“新产品”：将深色的和田玉籽料雕好后再用新技术染色，染好后的效果跟真实的天然红沁几无二致，除非用专业仪器检测，否则还真可能看不

出来。几天前买到红沁+黄沁挂件的那位玉友也有些担心，赶紧送检。看着鉴定证书上“人工染色”几个大字，自以为捡漏的玉友唯有苦笑。

人造戈壁料

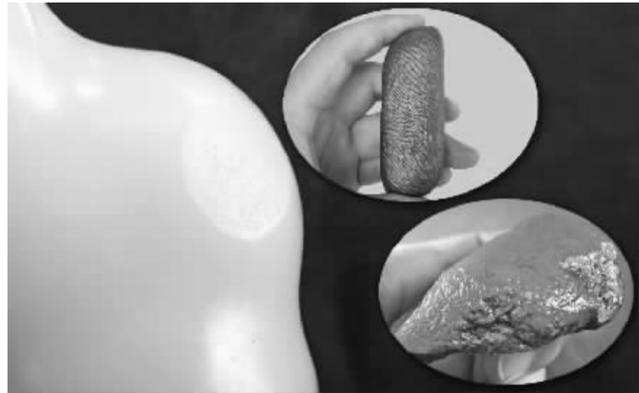
戈壁料的地位在和田玉四大产状(籽料、山流水、戈壁料、山料)中与山流水大致相当，玉质也介于山料与籽料之间，价格自然也在二者之间浮动，并且更靠近籽料一些。

正因为如此，造假者也在在这方面动起了歪脑筋。他们将山料或籽料的边角料大致滚磨后，再分别用粗砂、细砂进行喷砂打出凹坑，以求达到戈壁滩上风沙塑造的效果。尤其是用俄罗斯碧玉制成的“戈壁碧玉”，因为比和田玉的绿度更好，透明度也稍高，一些有着翡翠情结的消费者很自然地成了主要买家。但人工毕竟不是天工，几小时的人为打磨喷砂即使再逼真，又如何与大自然的鬼斧神工相提并论？只要从料子的外观是否自然流畅、表皮的凹凸是否太均匀且有人为打磨、喷砂的痕迹，以及戈壁滩是否有此类色泽、玉质的料子等方面综合判断，还是比较容易鉴别的。

点皮高手年入百万

点皮，顾名思义就是在雕件上做一点点皮，并且这点皮就像古人“点绛唇”一样，确实是点上上去的。

现如今籽料越来越稀缺，不少玩家却又非籽料不买，一些“高手”便来



点皮高手的“杰作”(左);真(右)、假(右)戈壁料 孔伟/摄

了个脑筋急转弯——用玉质不错的山料点皮，当籽料卖不就OK了？

以一件白玉把件为例：即使是玉质好、白度好、雕工也好的“三好学生”，如果并不带皮，也就是没有籽料的“身份证”，市场价很难超过10万元。而同样玉质、白度、雕工的籽料把件就不一样了，卖个几十万没有问题，遇到会卖的卖家或者对钱不那么在乎的买家，上百万也不稀奇。一些商家会在雕件完成后先送检，获得一张权威鉴定证书，然后再送去点皮美化，点皮的地方自然不会是在鉴定证书上有图片的那一面，而是选择一个不是太显眼，并且从外形上看确实是皮的地方动手，以达到逼真的效果。据闻，如今技艺高超的点皮“大师”所造之

“皮”极为逼真，不仅可以蒙骗普通消费者，就连行内的“老鸟”也时常打眼，甚至在获奖作品中也可以发现点皮玉件的踪迹了。以一件品质不错的雕件“点皮价”5000元估算，一个“点皮高手”年入百万不成问题，多人参与、类似流水线运作的“点皮家族”获利更丰。

其实不管怎么样，本文所说的作假仍然是在和田玉(即使产地非和田，至少也是由透闪石构成的广义和田玉)的基础之上，最多就是因为点皮、假黄沁红沁或假戈壁料提升了销售价格，性价比很低而已，相对于花大价钱买到跟真东西几乎没有关系的赝品而言，似乎又算是很幸运的了。至于完全以假玩意冒充和田玉，甚至还附带有权威证书的稀罕事，咱们以后慢慢说。

订阅《百姓投资》微信

最新鲜的资讯 最及时的动态
最深入的前瞻 最实用的工具

《百姓投资》是由证券时报市场新闻部汇集众多知名财经记者和金融专业人士精心打造的财富资讯平台，致力于成为您身边触手可及的从业宝典和投资秘籍，欢迎订阅分享！

订阅与分享：

- 1、打开微信通讯录，点击右上角“添加”按钮，然后搜索号码“baixing_touz”，点击关注即可；
- 2、您还可以通过扫描二维码订阅；
- 3、点击右上角，可发送给朋友或者分享到朋友圈；
- 4、如果不好，请告诉我；如果不错，请推荐给您的朋友。



淘楼淘金 | Gold Rush |

终于还是买了房

陈英

李强(化名)终究还是把房子给买了。不论此后，房价是跌是涨，只要能让一家老小安安心心地过日子，李强觉得这钱花得也算值了。

李强来深12年，已婚5年，此前从不关心楼市。李强一毕业就来到深圳福田一家银行工作，单位分的单身宿舍虽然是一室一厅的楼梯房，但胜在房租便宜，租金不过千。结婚后，李强和老婆两人住在40平方米的小公寓倒也不嫌拥挤。只是逢年过节，把父母接过来小住的时候，着实有点不方便。如今，结婚数年，老婆也快30岁了，生孩子计划提到日程，房子问题自然变得迫切起来。

老婆买房要求不高，就只有三条：1.想要住福田；2.房子面积要100平方米以上；3.还要是新房。可网上一搜，李强表示“吓尿了，就是把我俩卖了，也换不了关内的一个厕所”。说是夸张，可现实倒真是不堪重负。老婆也算通情达理，表示第一个条件可以改成关外，但必须离关内近。

夫妻俩平时基本不出去的，为了房子，开着小本田穿插在关外坂田和龙华片区的新楼盘里。相比关内动辄三四万的房价，李强竟然觉得单价两万很可爱，尽管这个价格相对他们的存款仍然是“天价”。转了一圈，李强锁定了4个楼盘，看中的都是三房、四房的大户型，面积在110平方米左右，总价约250万。算下来，首付三成七八十万，余下向银行贷款，月供万把块。这样的经济条件，李强觉得他们勉强承受得起。每个楼盘各有各的好，但都有一个特点：小区内是欧洲，小区外是非洲。李强感叹：深圳的关口虽然撤了好几年，可是楼盘关内关外的品质真是相去甚远：关外的小区用地多，户型大，通透敞亮，小区外观一个比一个赛江南，可是论质量，细节还是没法跟关内楼盘比，更别说物业管理，入伙稍微有些年头的楼盘绿地经常被糟蹋得不忍直视。可谁叫它便宜呢？一分价钱一分货啊。

就在李强准备在这4个楼盘里选一个最合意的房子时，两件事让李强搁浅了下单的行为。

有一次看盘回关内，车行至关口，又碰到了大塞车，本来30分钟的路却用了2个小时。李强不是没遇到过堵车，可在一个点上堵得一动不动，其他地方却能保持常态，这让李强烦躁不安。李强默算了下这个堵车的概率：出关十次，两次遇到大塞车，20%的概率如果发生在你的生活里，这是不是让人有点崩溃？犹豫中，深圳来了一场暴雨，全深圳市28处水淹，就连大巴都没顶……这28处好像全在关外，而且其中有两处就在李强看中的楼盘不远处。凉了半截的心，加堵车阴影，再被这暴雨最后一击，李强和老婆一致认为放弃关外，宁可买个小的房子，也要住在配套设施齐全的关内。

紧接着楼市迷雾袭来，网上空军大举唱空楼市，让李强举棋不定，成天泡在房产论坛里；看到空军的高人，觉得房价必跌；看到多军的神人，又觉得房价可涨……在李强理不开头绪的时候，老婆怀孕了！李强不得不下定决心：买房吧，不等了，甭管房价是跌是涨，用网上时髦的话说：自住的需求是刚得不能再刚了。

李强重新盘算起自己现有的条件：夫妻俩的存款虽然有个小100万，但不能全买房了。最好是拿60万付个首付，余下十来万作为家庭应急钱。按照这样的预算，在福田可以买个两房，新房就不考虑了，最好直接买个拎包就能入住的二手房，这样还省了十来万的装修费。到时候夫妻俩一间，带孩子的老人一间，应付到小孩上学。那时候有钱再换个大的，没钱就只能心狠点让父母先回老家，让小孩有个单间读书生活，房子的居住没问题了。”这么一想，李强买房的方向突然就明确了很多。回家和老婆一商量，妻子也认同面对现实。

接下来的买房倒简单得多，李强锁定了单位附近的几个小区房，找地产中介看房子，谈价格，最终190万成交了一套两室一厅。刷信用卡交付定金的时候，李强想着将要离开那个蜗居了十来年的小公寓，马上就要搬进70多平方米的宽敞两房，接来父母，共同迎接未来的宝宝，他觉得幸福生活才刚刚开始。

新书推荐 | New Books |



书名：《O2O时代的冲击》
作者：[日]岩田昭男
译者：李丁、彭芳等
出版社：机械工业出版社

本书简介：移动帝国日本正在悄然上演一场商业革命，互联网企业、电商、移动运营商、银行、信用卡公司群雄并起，对于也在酝酿O2O变革的中国市场有着深刻的启示。智能手机与社交网络蓬勃发展，引发流通领域的激烈变革，带来了一场席卷线上与线下的商业革命。

这是一场支付业的革命：支付正在从传统的金融工具转为商业促销手段。这是一场招揽顾客革命：线上用户正在通过网络平台转向实体店消费。

这是一场大数据的革命：客户的消费数据正在从线下源源不断地流向上线，为企业的商业变革提供了基础。这是一场金融行业的革命：信用卡公司与银行开始寻找与网络平台联合的机会。

这一切构成了O2O的时代图景，这是一个支付企业、运营商、互联网公司、电商、信用卡公司争夺新兴行业霸主的时代。乐天、亚马逊、雅虎日本、软银各大巨头在这个时代粉墨登场。

本书作者全面向我们展现了日本O2O战国时代的商业格局，对于也在酝酿O2O变革的中国市场有着深刻的启示。