

■ 财富故事 | Fortune Story |

朝三暮四 券商业务也迷茫

证券时报记者 陈楚

这个时代，“不变”的就是我们时时刻刻都在“变化”！深圳一家知名券商下面一家营业部的客户经理小陈谈起近两年变幻莫测的职业发展经历，深有感触地说道。身处券商营业部，小陈的命运似乎注定了和A股的秉性相似——一切都处在动荡不定之中。

2009年初，小陈幸运地进入了这家知名券商营业部，从最基层的客户经理做起。那一年初，经历金融危机之后的A股市场正处于一轮小牛市“小荷才露尖尖角”的阶段，大部分的投资者仍然处于金融危机带来的惊恐之中，小陈每天早出晚归，绞尽脑汁地招揽客户，最苦的时候，他一个月跑烂了两双廉价皮鞋，三个月过后，随着股市行情的逐渐回暖和辛辛苦苦积累下来的客户资源，他由每月只能领2500块的底薪，到手上的客户资金量达到五百多万，每个月抽取的佣金提成基本超过两万，最高的月份，小陈的收入超过了五万元。幸福来得似乎太突然，联想到此前在制造业企业里辛辛苦苦一个月下来也就两三千块钱，小陈深刻地明白了“男怕入错行、女怕嫁错郎”这句话背后的深

意，他有种庆幸的感觉。市场瞬息万变，进入2010年，股市的行情远远不如2009年，因为上一年小牛市带来的财富效应，尽管加入证券经纪人队伍的人数大幅增加，但客户的资金总量却始终徘徊不前。小陈手中的部分客户眼看着行情不好，纷纷转托管到佣金低得多的营业部去开户。这让小陈感到前所未有的焦虑：争取新增的客户尤为艰难，工作重心得转向如何稳住存量客户。其实，在这个充满狼性的行业，每天早出晚归拜访客户，看客户脸色说话；每月山一样重的工作量任务，连续三个月完不成工作量就要走人，繁重的压力下，高额的收入变得麻木，内心深处小陈早就厌倦了这份工作。

小陈是否在这家营业部呆下去而举棋不定时，公司副总一个电话，把小陈调到了后台部门从事办公室工作。虽然办公室的工作大到老板的各项人事安排和各种活动，小到保安和清洁工作，小陈都要参与，但毕竟可以拿到固定工资，更为关键的是，再也不用为客户的转托管而苦口婆心，原想安心在新岗位轻松工作的小陈“屁股还没坐热”，一

个月不到再次接到了分管营业部副总的电话。副总在电话中告诉小陈，券商的经纪业务已经到了瓶颈阶段，如果要在激烈的市场竞争中保持住领先地位，必须寻找新的突围之道，而机构业务将成为新的突破点，营业部打算在这块重点突破。从来不懂得拒绝领导安排的小陈，这一次又被安排到了业务部门，从事机构业务开拓工作。

说来容易做起来难！在机构业务这块，国内已经有一些领先的券商或营业部牢牢地占据了私募等机构业务的领头羊位置。小陈和他的同事们想要在这块争得一块属于自己的蛋糕，即使领导支持，同事配合，自己努力，也绝非易事。辛辛苦苦工作三个月下来，小陈一单业务也没定下来，比不少同事幸运的是，他毕竟还有两单业务正处于洽谈中。

大年初一还给客户打电话拜年的小陈，今年大年初七上班，突然又被领导“召”过去谈话：公司新近准备开展一项新的业务——私募股权投资，目前正缺人手。在公司领导看来，创业板和中小板容量还会稳步放大，PE这块大有“钱”途，而公司并不缺钱，把这些钱用来做PE，一旦企业上市，便可以获取远远超过二级

市场上的收益。小陈的工作内容是：出差成为家常便饭，到处去寻找项目，然后洽谈，争取优质资源。为了鼓励大家的积极性，公司给小陈和他的同事们开出了诱人的提成比例。

小陈有些无奈，公司给自己画的“饼”确实够大，但问题是，身处这个几乎人人都在谈PE的年代，这块“饼”他能否捞到，并不是“信心”两个字能够解决问题的。作为刚入行的一个新人，小陈除了努力工作外，还能有什么办法呢？身处正在急剧变化中的证券行业，短短两年的时间，小陈就换了四个工作岗位，接下来还会有什么样的岗位变动，他没法预料，自己唯一能够应对的就是努力工作，随时迎接变化！

股市在变，证券行业在变，证券从业人员也在变。与父辈们一辈子一个工作岗位干到老相比，尽管压力强大，但小陈也觉得，自己虽然变来变去，幸福指数却其实远远低于父辈们，变化中的职业生涯背后，掩藏的是这个时代经济的大变革。如何在自己的心灵深处找到一处不变的幸福园地，让自己的这个变幻不定的时代中有一块安身立命之所，小陈说他自己也感到非常迷茫。

■ 淘楼淘金 | Gold Rush |

说不尽的房子那些事

证券时报记者 陈英

2月9日，王磊回到工作的城市深圳，这天，央行再出加息政策。这天，也是他所在的中原地产一家门店兔年开门的第一天，除了同事间拜拜年，似乎也没有什么客户上门咨询，这很正常，往年都是如此。事实上，年前年后这一个多月中，中介公司都是这种清淡的状态，跟楼市调控无关，跟加息限购无关，不过是普遍的市场心理：想年前住新房的，9月、10月都动心了；年后考虑的，大多2月底3月初再开始张罗，都忙着过新年呢。12月后，谁还张罗这事？不张罗不表示不关心，王磊觉得自己整个年过得就没离开过“房子”这个关键词，甭管主动还是被动的，似乎全民都只关心一个问题：房子。

整个2010年，王磊的薪水跟着楼市的调控政策起起落落，年末限购出台让年终的新薪更是缩了水，一年的收入不是那么理想，好几年没有回家过年了，王磊决定回湖北老家过年，好好调整，来年再努力。

车才人家乡的镇子，王磊急切地打开窗户往外看，街道上似乎并没有想象中的热闹，稀稀拉拉的几个路人，临街的村屋好多还是紧闭大门。“怎么咱们镇子没有以前繁华了？街上连个认识的人都没有。”在家待了两天，王磊跟父母聊起这个话题。现在咱们的镇子是没有你读书时候那么繁华，镇里很多家有点积蓄了，就都到城里买套商品房，搬到城里过日子。你王伯伯、陈伯伯他们都是前两年搬去的。年轻的们跟你一样，出门打工，挣到钱

的，要么就在大城市里买房安家，把父母接过去；要么就是回来，在县城买套房，也搬出了镇子。现在住在镇子里的，大多都是下面村子里的人家搬上来的，街上没几个你认识的很正常，你熟悉的那一批人大多搬走了。”王磊想想也是，自己最好的几个哥们都不在家乡了，上海、北京、广州打工的都有，留在家乡的也都搬到了县城。前两天给他们打电话，说起自己新买的房子，个个滔滔不绝。听说县城的房子这两年建得多，也涨得快，以前不到1000元一平方米，现在都3000多元了，翻了好几倍，看来不是只有一二线城市的房价在疯涨，连这些小城市、小县城的房价也节节高。与房价增长成正比的，人们买房的热情却也节节高升，一边喊着房子太贵买不起，一边借钱借地在城里安个窝，为了房子，人们都疯了么？

人往高处走，熟悉的邻居都搬到城里，生活水平是提高了，可王磊觉得有一种失落。在深圳工作了好几年，城里的生活快捷、方便、配套齐全，高楼林立，繁花似锦，让人眼花缭乱，王磊也曾想在深圳有个自己的家，可眼巴巴地瞅着房价翻上了天，手里一点积蓄攒起来的积蓄还是那么遥不可及。回想家乡的自然清爽、朴实简单，似乎更不可多得，王磊甚至畅想：将来有了钱，用在深圳只能买个卫生间的钱回家乡盖栋别墅，山景湖景更天然，生活不是更自在么。

初三和父母一起去武汉的舅舅、小姨家拜年，小姨一见到王磊就说：“咱



本报资料图

家磊磊现在出息了，在深圳卖房子赚大钱。听说深圳的房子都好几万一平米呢，磊磊啥时候在深圳也买套房，咱们去深圳过过年。”王磊有点不好意思，还没来得及回答，表妹插嘴：“磊磊哥只是在地产中介做房产交易而已，哪儿那么容易赚钱啊。赚钱的都是开发商，盖房子的才赚钱。”高房价压得王磊透不过气起来，好像是自己特别没用，在深圳混了几年，连套房子都没有。

在舅舅家住了三天，一屋子亲戚天天聊着聊着就聊到房子：小姨给表妹在市中心买了100平方米的房子，去年还是7000元一平米，现在据说是相同户型的有人放盘单价15000元。舅舅住了十几年的老房子，当初买下来才几万元，据说现在也能卖个几十万。但舅舅还是很担心表弟的婚房问题，市中心太贵，市郊太远不

方便……初五，舅舅迫不及待地特意拉着王磊转楼盘，他认为王磊是“专业人士”，户型看得多，对地段、朝向、小区等方面能给专业意见。一天在一个区域看了四五个楼盘，新盘还真多，不亚于深圳，大户型、小户型；独栋的、联排的；湖景的，山景的，什么需求的房子都有，一问价格，单价九千上万不等，湖边的独栋别墅叫到了1500万一套。王磊有点惊讶，越看越郁闷，连武汉这么偏远的房子都要上万了啊，看来自己的那点积蓄回家乡都买不起一套房子，心底的退路都没了，难不成真得回自家小镇买房？

回深圳的高铁上，王磊的脑袋都是大的，本想回家整整的，事实上每天房子的话题似乎压根就绕不开，现在压力更大了。每个人心中都有套房子，天天看人家的房子，可是自己的房子在哪里呢？

■ 寻宝 | Treasure Hunt |

走马重庆和田市场

孔伟

春节前回了趟重庆，顺带走马观花考察了一下老家的玉石玉器市场。

父亲生病住院那家医院的院长是我大学同学，在我向他表示感谢的酒桌上，他的一位朋友听说我懂点玉，便约了时间地点，拎过来20多件玉件，让我帮他“掌掌眼、把把关”。玉件铺了满满一桌子，一眼看去，白里略带黄或者带点绿色的牌子、小物件居多，大都是典型的韩料，并且是清一色超声波“机器工”雕件；另有两件青海料的把件，白度还过得去，但玉质显得比较“水”不说，雕工也很粗糙，明显的“学徒工”，市场价也就几百元的样子。总体来看，都是一些不怎么入流的低档货。

同学的朋友让我给估一下价，也就是给个比较合理的市场参考价位，以便让他选购其中的几件时心里有个底，别稀里糊涂让人给宰了。“黄金有价玉无价”，和田玉玩家最惧的就是给别人估价了，实在迫不得已也只好住高估，尤其是别人已经上手的东西，你要是估价低于人家的买进

价，兴冲冲拿着玉件来请你估价的人心里好受才怪；即使尚未获得“所有权”，倘若估价偏低，对方也会认为“就你的东西值钱，我拿来的都是垃圾？”而心生不爽，破坏了融洽的气氛。没办法，咱也不得不“随俗”，将韩料牌子估至500-800元一块，而实际上我能够拿到的价也就300-400元左右；小物件则估价在千元附近。饶是如此，同学的朋友依然一脸的不满，不过好在不是冲我，而是针对货主的报价：“把件开价都是两万，牌子也至少在2000以上！这是做生意还是打劫啊？！”发泄完毕，他又很快兴高采烈起来：“也好也好，你这一掌眼，免了我上一大当，晚上我请客，满庭芳搓一顿！”

第二天，我们又去了一趟位于中兴路的古玩市场。不大不小的卖场里人气十分淡薄，说卖家远比买家多一点也不过分。转悠了一圈，发现绝大多数都是各地古玩市场上常见的大路货，岫玉、玛瑙甚至一些杂石仿古做旧的东西比比皆是，翡翠也以B货C居多，而真正

和田玉、翡翠A货的东西却比较罕见。确属软玉范畴者，也以韩料、青海料居多，俄料已不多见，更别说籽料了；A货翡翠也主要是一些“砖头料”雕的大摆件，开价还不低。一两个小时逛下来，只看见一块籽料原石，皮色也有二上嫌疑；另有一件籽料雕件，但雕工差，玉质僵，棉也多，几无可取之处。

同学提议再去位于解放碑的一家大型商场看看，说他之前曾经去“参观”过，那里的和田玉件应该都是精品，当然价格也不菲。

这里确实有真正籽料的和田玉件，但仍属寥寥，价格则高出出奇，一个小小的挂件开价一万甚至十来万的价码稀松平常。即使是一块于田料挂件，也就30来克的样子，连我那不懂玉的同学的朋友都看出“颜色不自然”了，标价却仍然达到5位数。再看手镯专柜，韩料镯子最少也近万一只，高的则近3万；青海料的白玉手镯则在5万以上了，真正和田山料的手镯却不见踪迹，当然也就不再奢望见到籽料镯子了。同学看上一个俄料的全糖色小

把件，一看标价，即使打6折也在4000元左右。转头征询我的意见，我一句话让他吃了一惊：全糖的把件？我回深圳后给你寄一件过来，送你了！

看完林林总总的“精品”，同学的朋友恍然大悟：呵呵，原来那家伙是参考大商场的价位报价的啊！相比这里，他的开价算低的，这大概还是看在朋友的面子上。难怪他那么放心地把一堆东西交给我带回家里挑！

一个直观的印象是：作为全世界人口最多的市，重庆的和田玉市场却比较萧条，尤其是中档市场几乎是一片空白，而所谓高档市场也只是价格虚高而已，货品却顶多能够达到中档水平；不管哪一个档次的籽料均属罕见，偶有的几件籽料雕件价格也在天上飞。于是产生了一个想法：不妨将我的“考察报告”递交一份给古玩城做玉石生意的朋友，看他们有没有兴趣到重庆开拓市场。从我得到的供求信息来看，只要货真，其交易量和利润恐怕远胜北京、上海、深圳等玉石玉器市场较为发达的城市。

财经BOOK

T恤经济学 了解贸易真相

郑渝川



《一件T恤的全球经济之旅》(美)皮翠拉·瑞沃莉 著 石建海 译 中信出版社

严格意义上讲，书中讲述的T恤，单指美国人所穿的T恤。美国乔治敦大学麦克多诺商学院教授皮翠拉·瑞沃莉意在揭示，美国人身上的那一件件T恤，背后隐藏着的历史、贸易过程、利益合作链上各方之间的利益关系，由此来为人们说明自由贸易、贸易保护主义、劳工保护、转基因物种等重大命题的真相。

按照皮翠拉·瑞沃莉的叙述，一件T恤的全球经济之旅包括六步：第一步，制作T恤等服装的原料棉花，从美国得克萨斯州的棉田收割，卖给美国棉花贸易商；第二步，美国贸易商将商品售给中国为代表的纺织、服装生产企业；第三步，做好的服装再由中国企业，以低廉的价格输送到美国沃尔玛等销售商；第四步，沃尔玛将T恤卖给美国消费者；第五步，美国消费者将旧衣服低价或无偿，处理给慈善组织、旧衣贸易商；第六步，美国旧衣贸易商，开展T恤等服装的二次销售，对象是非洲多个穷国的消费者……

用碳足迹、水足迹等工具测量，如此一个经济旅程，可以说是不环保的。近年来许多倡导低碳节能的书籍，已经注意到“原料出产-工业品制造-销售-使用-回收”链条过长、过于繁杂，倡导“本地化消费”。这类倡导，当然会被日渐凋敝的美国等发达国家纺织和制造行业人士视为福音，在美式贸易保护主义无法再给他们提供更多保障的情况下，打“低碳”牌，既时髦，还更有说服力。

言归正传，皮翠拉·瑞沃莉定义的T恤六步旅程，每一步的完成既来源于近代以来全球化贸易体系，形成的自由贸易传统，也跟各利益方选择性或无意识违反自由贸易原则，所取得局部、阶段竞争优势有关。换句话说，在同一个事实及其因果关系中，自由贸易和贸易保护是“完美”的融合、妥协在一起的。由此，就使得要评价自由贸易或贸易保护，成了一件相当困难的事。

以第一步为例，美国得州所产的棉花能出口到中国，自然得益于全球范围内的自由贸易，皮翠拉·瑞沃莉还举出了美国棉花更高的技术水平、管理效率等事实，如果单看这些叙述，自然是自由贸易对正确的有利例证。真是这样吗？美国棉花之所以要出口（而不是留在美国国内生产），是因为美国国会政治体系中存在特定的农产品政治、棉花政治，通过出口给棉农和棉花贸易商利益团体以巨额补贴（等于美国纳税人补贴棉农、棉花商人）。这是否说明，只有在贸易保护的基础上，才能达成自由贸易？

美国对棉花等农产品提供巨额补贴的做法，有效提升了本国产品在国际市场上的竞争力，也引发了美国与其他棉花出口国多年纠结的贸易争端。但皮翠拉·瑞沃莉又暗示我们说，美国补贴棉花出口，使棉花国际价格变得更为低廉，在如此低廉的原料价格基础上，中国等国家才可能进一步形成极具价格竞争力的出口服装加工制造业，中国制造（T恤）才能优质低价行销全世界。能不能由此说，一个贸易保护，造就了两段自由贸易？

再如，T恤六步旅程中的第三、四步，即中国加工、制造的服装产品回销美国的历程，也充斥着自由贸易与贸易保护的纠结。得益于棉花出口补贴政策的美国棉花贸易商，常常也控股或直接经营本国纺织和服装工业，他们也常常同时参与两种利益集团，先鼓励本国棉花出口、捍卫出口补贴；继而坚决要求对中国制造征收高额关税，主张通过配额制等机制控制进口。这就出现了奇怪的等式：自由贸易+贸易保护=利益最大化？

但需要指出的是，该种策略组合，却是美国本土纺织和服装制造业竞争力滑落的根源，皮翠拉·瑞沃莉指出，美国棉花农业利益集团成功地筑起皮棉的进口壁垒，此举增加了美国纱线协会的原材料成本；美国纱线协会反过来游说争取纱线进口的准水和配额，又限制了美国布料生产商以最佳价格获得最优纱线的能力；最终，适用于布料的配合和关税增加了美国服装生产商的成本，还限制了服装生产商对美国消费者快速变化的不可捉摸的时尚品位作出反应的能力。“每一步微小的胜利”组合起来，却成为美国纺织和服装制造业日渐衰亡的致命稻草。

总的来说，《一件T恤的全球经济之旅》这本书透过常见的T恤，以其“生命”周期、经济旅程的分析，将货物和贸易全球化、自由贸易、贸易保护、贸易管制的历史和现实问题梳理得十分清晰，特别值得一提的，没有空泛、空洞、偏狭的肯定自由贸易或贸易保护的对错，而是揭示出二者融合在同一货物、同一贸易过程的真相，有助于人们更清晰的认识贸易实质，从而加深对经济学及相关贸易政治学的理解。