

赌城拉斯维加斯随想



□蔡志明

各异的豪华大赌场,简直就是浮华世界的一个缩影。PARIS 里面几可乱真的蓝天白云幕下,形形色色的博彩器具在发出它诱惑的叮铃声;MONTE CARLO 广场前著名的大喷泉,在夜色中伴着音乐冲出七彩的缤纷;而 BALLY 晚上那场 25 年来不曾改动的激情艳舞让我感觉一年来的辛劳都有了安慰……

但拉斯维加斯又是不值得沉浸其中的——至少我这样认为。我不习惯空气中都能嗅到的那种不加掩饰地追逐金钱的气息,也很反感牌桌前人们因贪婪和沮丧而变化莫测的表情。我自认是对数字很敏感的人,但面对那些五花八门的博彩设计,我竟发现自己找不到感觉。

人们常无意中把买股票和赌博混为一谈。几年前股市大泡沫时我认识几个赶浪潮的朋友,交谈中常和我提起以往在赌场的事,而他们买股票的方式颇让我感到有点像下注的味道:买单一的股票且博

得很大。后来大浪淘沙,股市里也没了他们的踪影。现在周围几个算是一起在市场上混了几年的股友,还真没听说谁是喜欢往赌场跑的。为什么呢?在去赌城的飞机上,我带了本介绍博彩业的书,其中有关各类赌博游戏胜率率的描述引起我很大的兴趣,比如讲玩“角子机”的胜率是最低的,10%左右;而有些牌像“二十一点”胜率较高可能接近 30%。但庄家胜率最低的也在 65% 以上。对任何一个稍有常识的投资者来说,这都是一个不公平也不

敢碰的游戏,因为这是一个庄家胜率最低的游戏,是一个从一开始就注定你没有什么机会只能撞一下运气的游戏。做股票的朋友都知道,股市里投资和投机的界限有时是很难分清。我自认在操作中颇擅长投机,但在我做任何一次投机交易前,对公司业绩、行业趋势及股价波动等都会做基本的分析,也就是说,我在投机行为之先是有一定几率测算的,是自己作出判断后主动出击的。但在拉斯维加斯,有谁能告诉我

这投机的几率是多少?玩股票的人血液里或多或少都有些搏性的性情,然而面对一个你浑然没有把握的东西,我觉得你连投机的份儿都没有,只剩下赌了!在金融市场里我也算得上是个小小玩家,但对赌博:对不起,我不陪你玩儿。

还有一个是关于道德思考的问题。拉斯维加斯很多大赌场都是属于上市公司的,像华尔街有名的博彩娱乐公司 MGM MIRAGE 就拥有赌城好几家著名的豪华赌场。去年美国股市表现亮丽的行业之一就是博彩公司,许多相关股票的股价都翻了倍。这几天加拿大一个专营网上赌博的公司宣布业务跨入东亚,股价随即噌噌地向上。我进投资市场十来年,从不去碰这类股票,即使知道它是市场正在追捧的热点。因为我不赞同它的经营理念,因为我有一个朋友曾因沉溺赌博结果把好好的一个餐馆输没了。就像我很久前就知道美国烟草公司 PHILIP MORRIS 是个质地很好的股票,前几年陷在诉讼纠纷时股

价曾显露出极好的投资价值,但我坚持不买它,同样因为我认定它的烟草产品是对社会有损害的。我是一个投资者,但我也要有我的道德思考,而且我觉得是可以把我的思考带入我的投资行为中去的。你可能以为我是投资市场里的异类,我也在与许多人的讨论中听到一种普遍性的意见:既然是投资赚钱,自当是哪里有机会有钱挣就往哪里去,其它的不必考虑那么多。但现在北美投资市场确实出现了某种另类的声音:一些颇有规模的投资基金,如政府公务员退休基金,其投资经理公开宣称他们不被授权投资烟酒、赌博和军火工业的公司股票,甚至有些基金给自己冠名为社会责任基金。你说新鲜吗?至少让我就不再感觉孤单了,也让我知道,作为一个想在股市里赚钱的人,也是可以有所坚持的。

拉斯维加斯的游程结束了,我打点起这些在喧哗中而来的感想,对自己说:新的一年,该是踏踏实实面对我的股市的时候了。

什么人一年挣十万

□宗学哲

我国人力资源市场在不断走向成熟,不同行业、各个层次的新薪水水平初步形成了具有一定参考价值的市场定价,薪酬高低也越来越成为衡量人才直接而又客观的重要因素。比如说,一般情况下大本毕业的就比大专毕业的薪水高,名校毕业的比普通院校毕业的薪水高,难怪北大 MBA 项目负责人就曾向媒体宣布该校 MBA 就业平均年薪达十万元。十万年薪毕竟不是小数,它意味着居有房、出有车,找伴侣不难。特别对一个走出校门的从业者,十万年薪是个心理关口,更是他们奋斗的目标。那么,在目前中国的人力资源市场上,都是什么人拿十万年薪呢?

知名院校的 MBA

与前几年相比,企业动辄花几十万聘请 MBA 来装点门面的情景已一去不复返了,高位高薪也不再是仅凭一个 MBA 就能换来的。但北大、清华等名校的 MBA 依然风光得很,这些名校 MBA 在求职时依然很抢手,因为这些学校的 MBA 教学体系相对严格,加上能考上名校的本身就是一些智商较高的优秀学生,所以他们认为毕业后找一个好单位和好职位可以说轻而易举——十万年薪是他们自身实力的见证,当然,名校的光环也为他们增色不少。

职业经理人

职业经理人是一个从西方引入的概念。作为企业中的高级管理者,合格的职业经理人要有“三高”:心理素质高、管理水平高、经营能力强。在我国,企业对此类人才的需求量越来越大,但由于市场各种不规范因素的制约及地区经济差异,越是大型知名企业,越是经济发达地区,越是外企和发展较快的民营企业,



业,职业经理人的收入越高。职业经理人的薪酬是呈金字塔形分布的,处在塔尖上的人薪酬多集中在百万左右,而处在塔底的一些小企业经理人的年薪只比普通打工者高一两倍,十万年薪则是处于塔身的多数经理人的平均收入。

高新技术人员

中国自古就有“艺不压身”一说,拥有一技之长、专业水准“唯我独尊”的技术从业者,往往都是拿高薪的。在电子通信、IT 产业、专业摄影、鉴定、建筑设计等众多高新技术产业里,那些专业技能高超、外语能力突出的技术型人才总是企业高薪争聘的对象。高新技术人员所从事的知识导向型行业,须具备充分的知识积累,知识的魅力、技术的含金量是无穷的,老板们给技术人员十万年薪肯定值得。

职业经纪人

经纪人这一职业在我国兴起时间并不长,从事的是典型的资本密集型劳动。证券经纪人、保险经纪人、演艺行业经纪人均依赖资本自身的运作创造价值,并随着所从事行业的快速发展,从业经验得到逐步积累,“学历+人际关系+资历”的组合,成为获得高薪的典型范例。严格地说,从事中介服务工作和取得合法报酬的均

应当算是经纪人,售楼先生、客户经理、汽车推销员以及农产品买卖双方的牵线人等等,这些人的收入与业绩挂钩,十万年薪确切地说是经纪人这一行业的“起步价”。

“智慧”从业者

在这个日新月异的社会里,“朝九晚五”已不是唯一的谋生方式,有一群不用上班,在家动动笔杆,转转脑子,收发几封电子邮件就能挣得盆满钵满的人。十万年薪对于他们是个底价,我们估且称之为“智慧”从业者,作词作曲、企业策划、自由撰稿人就属于这一范畴。对于这类职业,通常意义上的“上班”已完全不能涵盖其工作内容,他们需要的自由的空气、新鲜的思维、大量的灵感。写一首好歌不必拿着到处推销,自有知音上门求教,每年的电视歌手大奖赛,那么多需要作品的歌星,花几万元买一首好歌绝不吝惜;一个好点子有时可以救活一个企业,企业花大价钱请人支招早已不是新鲜事;自由撰稿人靠卖文为生,对一些牛气的写手来说,千字千元已是再平常不过,若能在报刊上开专栏,则可谓名利双收。

拥有十万年薪并不神秘,但没有付出也不会有所回报。一流的职业素质、优秀的道德水准、良好的心理承受能力,关键再加上“向钱看齐”的智商,十万年薪绝不是什么难题。

母爱无防

□亮仔陈

前不久,邻居张大妈被人以兑美元急用为名,用秘鲁币骗去几千元。我担心哪天母亲也会重蹈覆辙。现在的骗子太厉害了,而且专找老年人下手。于是我跟母亲约法三章:小便宜不能占,天上不会掉馅饼;不要轻易相信别人,遇事先打问号,三思而后行;涉及钱财的事情,先咨询一下儿女。母亲说,你放心好了,我才不会上当受骗。为了检验一下母亲的革命警惕性,我决定试试她。

第一次,我找了一位朋友假借上门推销长途电话卡。我们家经常打长途,母亲用得着。结果,别说推销电话卡了,母亲连门都没让他进,隔着铁栅栏就将他打发了。看来,警惕性不错。

第二次,我让朋友打我们家电话。母亲一接电话,朋友就说,“恭喜您,您家的电话号码在参加香港环球公司的抽奖中,获得一等奖,奖品是一辆价值 20 万元的轿车。”母亲问,“什么牌子的车呀?”听得我心里一紧,心想母亲怕是经不住诱惑,开始上当了?朋友告诉她,“中的是一辆帕萨特。”母亲说,“是不是让我先交个人所得税,再交保管费、燃油费?小伙子,这招儿已经新鲜了,报纸、电视上天天都有。我看哪,你也别再骗人了,小心被公安局抓到判你个十年八年。”我这才松了一口气,母亲的警惕性果然挺高,不光是小占小便宜,在大便宜面前也能意志坚定。

正当我准备放弃测试的时候,朋友说,我来帮你最后试一次。于是,他趁我出差的时候打电话给我母亲,说我在外面被车撞了,流了很多血,情况危急,现在需要紧急输血,让她寄五千元钱过去,并给了她一个银行账号。没多久,朋友就给我打来电话,告诉我一个“噩耗”:“你妈上当了,钱已到账。不是五千,是一万。还问你在哪家医院,我让她等电话。”

我气得不行,马上打电话回家,母亲焦急地“喂”了一声,我劈头盖脸地说,“您是不是老糊涂了?还声称自己绝不会上当,连这么简单的骗局都识别不了。是不是随便什么人给您打电话说我被车撞了,您都得给他钱?”

电话那头,母亲的声音有些哽咽,又有几分惊喜,“亮仔,你……没事啊?谢谢!”我说,“谢什么谢?您上当了还不知道?怎么不事先打个电话问问我。”

“那人说你被车撞了,急需抢救。我想,你都那样儿了还能接电话?只要你没事,比什么都好,妈妈上当也甘心……”

我张嘴还想说点什么,突然发觉喉咙有些发哽。

■财富漫谈

当海洋变成红色之时

□张晓晖

指数天天涨,股价节节高,咱们老百姓,今儿个真高兴!想起了朱自清先生的《春》,模仿朱先生的文笔说几句吧,很有趣的:

“牛市来了,股指的脚步快了,一切都像刚睡醒的样子,欣欣然张开了眼,前景朗润起来了,股价涨起来了,绿了几年的大盘,红起来了……”

“股民渐渐地从家里走出来,一大片一大片满是的,上几回网,打几个电话,做几次短线,市,红火火的,心,闹腾腾的……”

“上市股票渐渐多了,开户的股民也多了,大家都舒活舒活筋骨,抖擞抖擞精神,忙活着做自己的票儿去了,一年之际在于春呀……”

说起来,市场早已不是朱自清先生的《春》了,而是火辣辣的夏天。人们三天两头呼朋引类地吃饭,因为赚了钱;不少女孩子在网上订购商品,托人从香港带化妆品、手表、首饰,因为赚了钱;从不涉足股票的朋友也要开户买股票、买基金,因为,看到别人赚了钱。

网上说,很多地方出现了“网络堵,电话堵,营业部更堵”的三堵现象,十个交易日开户一百二十九万,一半是基金户,一半是股票户,就像今天咕嘟咕嘟烧开了水的股市,一半是海水,一半是火焰。

某经济学家鼓吹中国正处于五千年来的又一盛世,预言上证指数两年内见到 6000 点;分析师则历数中国百元股;小股民没有那么高的理论水平,但也发明了那句俏皮话儿:

赚了钱,买两只鲍鱼,吃一只,扔一只;买两袋豆浆,喝一袋,倒一袋;买两件西服,穿一件,烧一件;买两辆汽车,开一辆,后面拉一辆……

几乎所有的人都在笑,股民在笑,赚了钱;券商在笑,赢利了;税务在笑,收税了;卖报纸的老头儿在笑,销量大了;比邻营业部的饭馆在笑,上座儿了。

几乎所有的都在笑,挖金子的,卖铲子的,卖水的……

这时候冷静下来,来上一把忆苦思甜,倒是很有意思的。记得大盘跌到千点附近的时候么?当时市场上哀鸿遍野,网上一片牢骚愤怒,“做什么别做股民”,“远离毒品,远离股市”,“千万别告诉人家你是股民……”

那时业内有个笑话儿:做官的、经商的、干证券的、卖药的几个朋友一起吃饭,说好了 AA 制,但听说其中一位是干证券的,大家马上同情地说,饭钱我们仨出吧,不用你掏了……

四年熊市跌到千点,如何发泄

暴富典型



□文/蓝月图/许青天

前不久,某县在暴富村召开了一个观摩会,表彰该村党支部一班人在带领全村致富方面立下了汗马功劳。我作为报社记者参加了这次活动。会上,县领导介绍了该村一个带领群众致富的典型家庭——村党支部书记,表扬他全家五口人都在带头致富:本人长年带领一帮人搞贩运,夫人搞婚姻介绍,刚满十四岁的儿子也在做小本生意,支书的母亲经营娱乐场所,更绝的是老父亲居然搞了一个跨国公司。

值得检讨的是,那天我喝了一点酒,采访时忘了询问一些细节,回来后被主任臭骂了一顿。第二天连忙去原村找人采访,补充细节。谁知到那里一看,支书家的大门

一腔的怒火呢?大骂“赌场论”、“千点论”的始作俑者,那时候很时髦,只要这样一骂,立刻引来一片喝彩!大有仗义执言,为民请命的味道。但回想起来,千点论一语成谶,所言不虚;赌场论即便有偏颇之处,但看看庄家灰飞烟灭,股价如断了线的风筝,大鳄们原形毕露,烂账暴露出冰山一角,某某潜逃国外,某某人间蒸发,某某身陷囹圄,赌场论也不全错吧?哪位敢说当时的股市一点不像赌场?

现在想起来,往事如昨,不同的只是指数顶到了走势图“右上角”。

就在当年股民都嫌寒碜的时候,先知先觉的资金已经悄然入场了。等到股民相信“老熊”真已离去的时候,指数已经到 1600 点了;等到基民开始申购基金的时候,指数已经到 2000 点了;等到越来越多的人相信大牛市来了,排着队开户,想当个股民或者基民的时候,指数已经到 2500 点了。说句玩笑话,等到“白板”想着“发财”的时候,高手都等着和牌了。

指数走到这个位置上,话语权已经牢牢地掌握在多方手里,有关方面不大敢吹冷风,一旦倒裁葱下去,不好办,只能慢慢泻火;经济学家说话更慎重,唱空吧,一旦错了,让人家笑话;如果对了,更是听取骂声一片,千点论、赌场论的前车之鉴,自然是后事之师;券商唱空,客户不爱听,收入也下去了,受累不讨好。岂不知,一旦客户套牢,大部分人决不割肉,又何来成交量?

相信谁都喜欢赚钱,谁都喜欢牛市,但牛市要走得稳,走得从容健康才好。就像发展,一定要可持续,不能光图快,弄得涸泽而渔,焚林而猎,不能采取断子绝孙的发展模式。

股市也如此,牛市赚谁的钱?一是赚昨天低位割肉者的钱,二是赚明天高位套牢者的钱,如果把明天的投资者套得太高,就麻烦了。

记得读过一本书,《蓝海战略》,竞争过度激烈的领域就像红海,鱼类彼此撕咬,鲜血把海域都染红了。聪明的企业会去寻找蓝色的海域,那里没有激烈的竞争,可以迅速获得丰厚的利润。但一定要快,因为不久,大量的鱼群会游过来。现在的市场是不是很像红海?聪明人应该去寻找蓝海——股市里也同样有蓝海,蓝海的利润大、风险小。

忘记历史就意味着背叛。古今中外,不管是金发碧眼还是黑头发黄皮肤,大家的牛市都是一样的疯狂,大家的熊市都是一样的沮丧,但有一点是永远不变的:

有吃饭的,就一定有买单的。