

何斌 编著

管理精英文库

因形造势

— 股市明星风采录



人民中国出版社

管理精英宣言

我是不会选择去做一个普通的人。如果我能够做到的话，我有权成为一个不寻常的人。我寻找机会，但我不寻求安宁。我不希望在国家的照顾下成为一名有保障的市民，那将被人瞧不起而使我痛苦不堪。

我要做有意义的冒险。我要梦想，我要创造，我要失败，我更要成功。

我绝不用人格来换取施舍；我宁愿向生活挑战，而不愿过有保证的生活；宁愿要达到目标时的激动，而不愿要乌托邦式毫无生气的平静。我不会拿我的自由去与慈善作交易，也不会拿我的尊严去与发给乞丐的食物作交易。我决不会在任何一位大师的面前发抖，也不会为任何恐吓所屈服。

我的天性是挺胸直立，骄傲而无所畏惧，勇敢地面对这个世界。所有的一切都是一位企业家所必备的。

因形造势 股市明星风采录

《因形造势——股市明星风采录》华尔街群星

我不是一个投资者，我是一个投机人。

摩根的铁路大联合

1893年，美国颁布了夏曼的《白银购买法》，给美国经济造成极大恐慌。原来，继加州与澳洲发现金矿之后，南非的大金矿也公诸于世，在它们的冲击下，原本十分坚挺的白银甘败下风，屈居于辅币的地位，而政府却偏偏要购买已经沦为辅币的白银，这个法案根本就是毫无道理的。这个法案一出台就给美国带来黄金不足的恐慌，华尔街的黄金市场受到沉重打击，滚滚金源外流而去。

这时，全美国有30家以上的铁路公司全部宣告破产，无论是南方、政府还是业主，都面临着极其严峻的考验，他们都迫切地认为有必要紧急收拾残局。

对于这些，J.P. 摩根似乎都置若罔闻，无论他们具有多么大的冲击性。他睁着威严的双眼，一言不发，只顾猛抽雪茄，这正象征着他永不屈服的心境。其实在他内心深处，早已下定决心，趁着一片纷乱，打上一场轰轰烈烈的大仗，不断地扩充家族财富。他认为推出摩根战略，把“摩根化体制”渗透到铁路业，实行铁路大联盟的时机已经到了。

对美国的铁路加以统合，摩根早有此意。随着资本主义工商业的发展，美国铁路交通发展迅猛。在短短的2年之内美国的铁路延长到超过3万哩（约合4.8万公里），这相当于纽约到旧金山之间的直线距离的10倍以上。农产、煤矿、钢铁、石油，由于运输量急剧增加，在短短的20哩（约合32公里）的纽约州的都奥尔巴尼和五大湖畔的水牛城之间，竟然有4条铁路并行。总资本投下进行铁路建设的总额达到了40亿美元，但铁路建设却毫无规划，铁路业者漫无节制地发行公司债券。摩根决心已定：要不断地购买铁路加以整合。

摩根首先看中的是西海岸铁路。西海岸铁路与纽约中央铁路的路线完全平行，从新泽西城出发的西海岸铁路，沿哈得逊河北上，经过奥尔巴尼到达终点——五大湖畔的水牛城。当时摩根已从凡德毕尔特手中取得纽约中央铁路的控制权。

他了解到有另外一个人对西海岸铁路感兴趣，他就是宾夕法尼亚铁路的董事长罗勃兹。罗勃兹从纽约的技术专科学校毕业后，就进入宾夕法尼亚铁路，并被派到亚利加尼山区路线，他手里拿着铁锹和测量杆，负责对现场的工作进行监督，拼命扩张路线，除了把匹兹堡以西的铁路延长以外，他还打算把重复的地方支线收购上来，以此来使他的宾夕法尼亚铁路系统计划得到完成。

此人是个厉害角色，如果西海岸铁路被罗勃兹买下了，那么他就能利用自己的铁路，把五大湖区、中西部地区的谷物，以及匹兹堡的铁路等通过干线和支线的配合运到纽约，就能同纽约中央铁路对抗了。

摩根心中已有主意了。在摩根的私人游艇“海盗号”上为罗勃兹摆下了“鸿门宴”。

“海盗号”的甲板上摆了一排法国进口白葡萄酒，客舱里除了摆上山珍海味之外，还有使人垂涎欲滴的草蓂、莎莉雪藏蛋糕、加勒比海虾、缅甸洲产的贝类等。银制餐具闪闪发亮，一切都布置得十分考究。

宾主寒暄之后，摩根便切入主题，并步步进逼。

“你在西海岸铁路争夺中是稳操胜券了，堂堂的凡德毕尔特也败在你手

下。但是，如果他和强手卡内基联手，那么在南宾夕法尼亚的铁路争夺战中，就难保你能胜券在握了。而且在资金上，我将全力支持凡德毕尔特，他本人也决心血战到底。”

“那好，我绝对奉陪到底。”罗勃兹语气十分强硬地说。

摩根拿出一份早已准备好的预算表，用实际数据来向罗勃兹分析利弊：如果凡德毕尔特和卡内基在南宾夕法尼亚的铁路工程停止了，他将蒙受多么惨重的损失。

接着，他们便谈条件。罗勃兹用成本价买下南宾夕法尼亚铁路，罗勃兹把西海岸铁路的股价以收买时的原价卖给纽约中央铁路。

“您是拿正在下沉的木船换一条建造中的军舰，这交易划得来的。”摩根最后说。摩根用声东击西的战略取下了西海岸铁路。

摩根第一步出师告捷。《白银购买法》出台后，黄金如潮水般流到国外，一场经济恐慌在劫难逃，铁路系统在此时也陷于恐慌状态。摩根认为推出摩根战略的时机已成熟了。

但首先必须找到一个有力的联盟，摩根选中的是国家银行总裁乔治·贝克。一个初夏的早晨，摩根的“海盗二号”就要试航，贝克是座上宾，摩根此行，意在拉拢他参加铁路事业，他的手下早已查明贝克对各地的铁路融资额相当可观。

关于“摩根化”的构想，摩根除了和几位高参之外，一直是秘而不宣的。可是为了钓出贝克这条大鱼，摩根终于抛出这个饵，首次向贝克谈到有关“摩根化”的构想。这个饵没白扔，果然贝克兴致很高，并一口答应加入信托委员会。摩根与第一国家银行的结合大功告成。摩根喜不自禁。

摩根不失时机的运用他自称为“摩根化体制”的企业改组战略手段，实现美国铁路大联盟，为庞大的摩根金融帝国带来鸿运。

摩根为了制定这个战略，可以说是费尽心思。但是该战略实施的5种方法及阶段，的确紧密相连，天衣无缝。

第一，组成一个调查小组，以具有纤细神经、工作勤勉的柯士达为主将，深入财产管理人手上的铁路企业内部，对财务状况进行彻底调查。然后推算出最低收入，定下改组的期限，将股票置于无红利的状态，实行负债（公司债及银行借贷）的负评价。利息的支付暂予搁置，股票红利也是如此。这样，那些股东和债权人反而认为：这种做法或许会给他们带来一线光明。反正终究要因破产而一无所有，不如来一回“宁可信其有，不可信其无。”他们把希望寄托于摩根的手腕，期待有朝一日东山再起。

第二，通过第一条这一剂强心针，使旧股东的幻灭的梦复苏，便开始实施增资计划，给予他们再投资的机会。不过，这一条实施的关键在于信誉。因此，摩根才如此挖空心思拉贝克上船。第一国家银行素来以信誉著称，贝克一加入，信誉就增加3—4倍。这样，又给人注入一剂迷幻剂，给人产生背后有国家银行当靠山的错觉。

第三，优先股的发行。当利润产生，改组完成之时，对旧股东支付红利后，最重要的是，约定分红的股票，必须以低价格发行。按照惯例，优先股必须通过高价形式，但摩根却背道而驰，以低价发行优先股。可见其用心独到。

第四，在改组的手续费方面，收取极高的契约费。其收费之高，是投资银行处理一般业务的公债、公司债及股票发行的手续费所无法比拟的。摩根

在完成了里士满总站公司和北太平洋铁路的改组之后，又接受了背负 1500 万债款的伊利铁路。在基本手续费 50 万元的基础上，又追加了 200 万美元的改组费。有人称之为“高医疗费。”摩根则说，“假如病治好了，还算是便宜的呢，若死了的话，岂不是化为乌有？”

第五，当上述手续准备就绪后，最关键一步就是派出自己的人介入各铁路。摩根让四五个得力人员组成企业介入小组，即所谓“信托委员会”，他的权限要在股东大会之上。

因此，有人责难说“摩根化体制”并不是什么救世主，而是不折不扣的“巧取豪夺”。

但是，由于方法得当，“摩根化体制”势如破竹。到 1900 年，摩根财团光铁路干线就控制了 67000 哩。“铁路大王”这顶桂冠戴在摩根头上最合适不过。

股票大王贺希哈

1911年春季的一天，在低声吵嚷着的百老汇街上的纽约证券交易的场外市场旁，站着一个11岁的男孩子，他在那里站了整整一天，眼睛瞪得大大的，他被当时的情形迷惑住了，看得神魂颠倒，把什么都抛到九霄云外去了。人行道上和窗子里的股票掮客，把他们手中的帽子来回摇动着，就像聋哑人打手语一般。这个男孩子被深深地吸引了，尽管他还搞不太懂他们在做什么，但却暗下决心，以后要再回到这里来。

你绝对想不到，这个11岁的孩子，长大后成了最有成就的玩股票的行家，一位当今著名的股票大王——他就是约瑟夫·贺希哈。他出身于贫民窟，靠买股票发了大财，他为人很诚恳，不会自许为投资银行家或资源开发者，这位有钱的大亨，会盯着你的眼睛说：“我是一个投机商。”

约瑟夫·贺希哈于1899年出生在拉脱维亚的一个村落，在家里十三个孩子中，他排行十二。他幼年丧父，6岁那年，他搭乘火车和船，经利物浦和爱丽斯岛，抵达纽约市的布鲁克林，与母亲和兄弟姐妹们开始了贫苦的生活。

到达美国不到二十四小时，贺希哈就上了有关赚钱的第一课。附近的一些孩子教他掷骰子。尽管他还不会说英语，但他很快摸到了赢钱的诀窍，可最后他那些师傅们靠着武力又把输的钱要了回去。1908年，在一场大火中，母亲受了伤，于是贺希哈便流落在街头，自谋生计。他曾回忆说：“我是靠着垃圾才得以活命，贫穷的滋味是苦不堪言的，我发誓要永远脱离贫穷。”

1911年春天，贺希哈是国民小学五年级的学生，一天他们要集体去斯提顿岛郊游，约瑟夫·贺希哈和同学们一道出发了，但却未抵达斯提顿岛。这一天发生的故事就是文章一开头讲到的。

14岁那年，贺希哈真的又回到了场外交易市场，但似乎来的时机并不太对头。因为贫穷，十一、二岁的贺希哈不得不开始工作，以养活自己，但那喧嚷的股票市场始终在他的记忆中游荡，终于在14岁那年，他不顾母亲的反对，毅然辞掉了周薪20美元的珠宝店工作，重新回到了曼哈顿区的百老汇街，那个三年来一直吸引着他的地方。

贺希哈还记得当时的情景：那是1914年，第一次世界大战刚开始，纽约证券交易所和美国证券交易所都关闭了。每个人都很穷，公司亏损累累。当贺希哈来到证券交易所的场外市场的时候，那些原先的股票掮客们正在玩纸牌，当贺希哈把他想做的事情告诉他们时，他们一个个坐在地上，放肆地取笑着这个年幼的少年，然后说他们自己也在找工作呢。

贺希哈尽管在最恶劣地情况下来到百老汇街，可是并没有因遭到嘲笑而放弃。他执著地在百老汇街上，耐着性子一家一家去找，在办公大楼中一层一层地去问，或许是上帝也被这个少年的诚心打动了，当他来到在一百二十号的依奎布大厦时，贺希哈终于在爱默生留声机公司找到了一份办公厅工友的差事，而且中午还要兼任接线生。

这种开始，实在算不上是投机客，但他也够满足的了。在大厦门口那些镀金的名牌上，都是些顶顶大名的名字，至少贺希哈觉得这差不多是他所企求的天地了。他满怀热情地开始了新的工作。渐渐地，这个14岁的少年发现实际工作与他的梦想相差甚远，他要的不只是这些，他要做一个股票经纪人。他发现爱默生公司的总经理——里查德·魏克夫，也是《华尔街日报》的编辑和发行人，在他的办公室里有一个股市行情的指示器。在工作了6个月之

后，贺希哈再也忍不住了，有一天，他壮着胆子，冒冒失失地闯进了魏克夫先生的办公室。他怯生生地站在总经理的办公桌前，辉煌的梦想却在心中不停地敲击着，于是，他不顾一切地大声说：“我不愿再做办公厅的工友，我要做一个股票经纪人。”魏克夫先生望着样子稚嫩的贺希哈，并没有责怪他的鲁莽，反而对他的胆量很是欣赏。两个星期之后，贺希哈开始为魏克夫先生绘制股票曲线和图表、周薪 12 美元。

此后，贺希哈专心为魏克夫先生绘制了三年的股票行情图。这三年间，每一件事情，从纽约社会上重要的名字到玄妙曲折的股票曲线，对他都具有教育意义。为了做个股票经纪人，三年中他不断学习股票交易的知识来充实自己，同时还利用闲暇时间，为华尔街的劳伦斯公司绘制证券行情图，以赚取一些外快。

17 岁，对贺希哈来说是重要的一年。他开始自立门户，开创自己的事业。这一年，他第一次赚大钱，也第一次得到教训。第一次涉足股票交易市场，他仅有自己辛苦挣来的二百五十五美元的本钱。他在股票的场外市场当经纪人，不到一年，他赚到了他的第一笔财产：十六万八千美元。贺希哈欣喜不已，他拿出一部分钱为母亲买了一幢房子，以使用自己的财富使母亲生活得更舒适一些。这时，第一次世界大战结束了，贺希哈似乎有点聪明过头了，他固执地在股市猛跌时，用很便宜的价格买下了拉卡瓦纳钢铁公司的股票。这一次却让他赔光了，他本想以此为起点开办实业，没想到赔得只剩下四千美元，他从一个富翁又变成了穷小子。但是贺希哈常说，每犯一次错，他一定要从中学到一些东西。对于他来说，这些钱没有白花，他买到了教训。

一切从头干起，贺希哈并不在乎。他有着聪明的头脑和准确的判断力。二十几岁时，他已经是个有钱的小伙子了。1924 年，他放弃了证券的场外交易，而改做起了未列入证券交易所买卖的股票生意。一年之后，他开设了自己的贺希哈证券公司。到了 1928 年，28 岁的贺希哈成为一个标准的经纪人的经纪商，每月收益二十万美元，这是普通年轻人不敢想的数目。

1929 年来到了。贺希哈发现了几乎所有的人都开始放弃自己的工作，加入了股票投机的阵容，他看到了山雨欲来的情势，那些人使出全力，把股价越炒越高，于是 8 月份，贺希哈把手中的股票一古脑儿地全部抛出，这一次，他净赚四百万美元。在这次全胜后，他进行了一系列迅速的短线交易，在暴跌后的 1929 年 12 月，他又开始买进，第二年的 3 月和 4 月，他再把股票全部脱手，在别人谈股色变时，他又赚了一笔。

这以后，贺希哈发现了另一条赚大钱的途径：加拿大。他曾听人谈起过加拿大的金矿，给他留下了深刻印象。1933 年初，贺希哈在多伦多开设了一家证券公司，成为了那里少数的经纪人的经纪商之一。那天，正是美国银行关闭的日子，而在加拿大，贺希哈的志趣和财富才刚刚起步。当他发现了一个梦想的经济市场时，贺希哈说：“我不是一个投资者。我是一个投机的人。我对股票本身和它们的股息毫无兴趣，我的主张一向是要做一本万利的生意。”果然，这一次财神又幸运地向他走来，他和另外一家公司的拉班两兄弟共同投资，在加拿大开设了戈纳尔黄金公司，这一对兄弟是加拿大著名的矿业巨子，贺希哈以两毛美金一股的代价，取得了该公司五十九万八千股上市股票。1934 年 7 月，戈纳尔黄金公司的股票上市三个月后，股价直升到每股二元五角美金，在这个时候，贺希哈开始慢慢地卖出。到十月底，贺希哈决定从市场上全面的撤退，到 10 月 31 日，戈纳尔股票在 2 小时内，跌到

了每股九毛四。

贺希哈操纵的过程是利用一手买一手卖的方法把股价炒高，给一般投资人一个印象，这种股票成交量很大。这一点是贺希哈极高明的手法，他做得很成功。

贺希哈成了会用点金术的魔法师，他的险越冒越大，钱越赚越多。1936年发生了贺希哈所谓的“地地道道的一大票”。这次是一家名叫普林斯顿的矿业公司。这次投资，为他赢得了长期投资者的名声，证明了他并不是一个光抢短线的机灵鬼，他已由一个纯粹的投机商，成长转变为一个具有创造性的投资人。普林斯顿公司是经营金矿的，由于遭受一场大火，把公司的设施完全焚毁了，又严重缺乏资金，面临着倒闭的危险，它的股票在多伦多交易所一股连五分钱都卖不到。每个人都对普林斯顿公司不抱希望了，只有一位名叫道格拉斯·莱特的地质学家例外，他听说贺希哈是个行动积极的人，于是找到贺希哈，讲述了他自己的看法。贺希哈经过一番考察，认为莱特的话很有道理，于是毅然拿出二万五千美元做继续开采计划，他又一次成功了！几个月之后，金子被控到了，从一个旧的矿井，只继续下挖了二十五呎。普林斯顿的股票价格开始上涨，但当时人们并不看好它，认为他终究会跌下来，大家都纷纷卖出，贺希哈却不断地以高价买进，直到他已掌握了公司的大部分股票之后，公司的股票已涨到每股二元美金。到1950年中期，公司的年产值已达到约二百五十万美元。在股票上涨时，贺希哈及时地卖出了相当数量的股票，使手上仅持有五十万股，事实上，这些股票算起来没有花费他一分钱。当他拿手中剩余的股票完成同里奥·铁诺的交易时，每股的价值已高达七元五角美金。正如贺希哈所说，真是一大票。

真该感激这些“票”，过了三十年代，贺希哈已生活在一个距离布鲁克林贫民窟的痛苦回忆极其遥远的天地。他经常交替地旅行于两幢公寓和三个家之间，分别在纽约、多伦多、迈阿密、长岛和波哥达。

在40年代，贺希哈最愉快的事业冒险，是有关于一家美国美沙比铁业公司。这家公司是一种丰富低含量铁矿苗黑砂石的业主。贺希哈买进美沙比公司的股票时，没有人知道苗黑砂石是什么东西，但贺希哈知道，而且断定他一定会赚大钱。开始买入时，每股价值一元四角美金，他进进出出好几年，净赚了一百五十五万美元，他几乎无需进入公司内部，就赚了一大笔钱。

在40年代末期，他第一次得到了在铀矿业上的入息，这方面的利润，事后被证明是他一生中所接触的事业中，最引人入胜的。他曾阅读过有关加拿大地质情况的书，也知道如何使用计算游离质点的仪器。于是贺希哈在沙克启温省西北部的阿沙巴斯卡湖区，买下了四百七十平方哩藏铀地带的申请采矿权。他聘请法兰克·求宾负责他的矿业技术顾问组的工作，用以监督贺希哈所拥有的二十几个矿业公司。求宾是个学者，以前他经过仔细地分析研究，断定铀矿都深藏在地下，可是没有一个矿工相信他的判断，因而都拒绝投资。最后，求宾找到了贺希哈。1952年，贺希哈在听求宾详细解释他的理论时，他已具有一些地质学的知识，他对求宾充满了信心。1953年4月6日，贺希哈投下三万美元，让求宾开始用钻石机挖钻的工作。贺希哈答应求宾，若探矿成功，求宾有十分之一股票的优先权，这种安排后来成为求宾和贺希哈之间所有交易的标准。求宾的十分之一，使他成为数百万的富翁。挖出的矿苗被送到温哥华去做分析试验。5月间一个星期六的上午，一个巨大的标准信封被送回到求宾的办公桌上，试验的结果：在五十六件样品中，含铀的有五

十件！

但是，麻烦事也开始了。首先，必须有一个行动迅速的公司组织，在矿区内打更多的界桩以便申请更多的采矿权。由于贺希哈拥有三十年代他成功的事业普林斯顿公司十分之一的股票，于是他向该公司提出要求，给他人力和金钱上的支持。他和普林斯顿公司的总裁巴克，在地图上画出了一个范围，建议这个范围之内所有权益属于一个新成立的贺希哈的公司——比启铀矿公司，到北部地区立界桩的人由普林斯顿派遣，所有花费和利润，两个公司平分。

一切都秘密地开始进行，贺希哈一面派人去打界桩，一面又派人在各个地方购买采矿执照。到7月11日，在各个矿业登记部门，涌来了许多律师和工程师，签订了一千四百份申请采矿的权益书，覆盖了五万六千亩的土地。人们被惊得不知所措，贺希哈和他的朋友们一声不响地完成了加拿大历史上最神奇的一次立桩要求采矿权的事件。

这次事件的胜利，又给贺希哈带来了一个问题：现在，你得到手了，你又拿它怎么办呢？经过二十年的投机生涯，他的生意遍布全加拿大，石油，房地产，金矿，铜矿，铁矿，这次铀矿，可说是更上一层楼。经过仔细考虑，贺希哈想到的是股票——他把在各种事业上的股票全部从荷包里拿出来，加在一块儿，再以一种合理的顺序放在一起，他为了盘算如何能看守住他的财产，已被弄得疲惫不堪。于是，他求助于他在华盛顿的专家——前美国国务卿艾奇逊。艾奇逊发现新泽西锌业公司和菲普斯·道奇公司可能有意购买贺希哈的矿产，经过仔细的钻矿测试和研究投资计划的图表后，这两家公司表示愿意购买贺希哈的铀矿的三分之二的股权。但是由于出价太低，而被贺希哈拒绝。可不久，好运气又降临了，它是由伦敦的里奥·铁诺公司带来的。里奥·铁诺公司刚把它在西班牙的铜矿、磷矿和黄铁矿的大量股权全部脱手，而它对铀矿的投资又有十分浓厚的兴趣。这个消息传到贺希哈在纽约的法律顾问哈瑞斯的耳中，他立刻劝说贺希哈，要把握住这个将他支离破碎的王国定于一统的大好机会。从长远来说，贺希哈和里奥·铁诺的利益是一致的，里奥·铁诺想取得贺希哈在加拿大全部矿业王国的长期控制权，而贺希哈正需要找一个箱子把他的财富全都放进去。于是，加拿大里奥·铁诺矿业公司成立了，贺希哈把它的全部家当，包括四十六家不同的加拿大矿业公司，其中有一家公司又包括了十七个早期的公司——都放进了这个精美的新的“容器里”。虽然贺希哈并没有得到选票控制权，但他持有最多的单份股票，占总数的55%。

约瑟夫·贺希哈终于发现了使他由贫穷通往富有的最快的捷径，这就是他选择的事业，这个事业终于在1955年爬到了顶峰。多伦多银行大厦的第十九层楼上，在贺希哈设备豪华的套房里，墙上挂着风景、静物和抽象画，这些都是他那价值百万美元的美国现代艺术收藏的一部分，墙上还有一幅加框的格言“想象力是创造的首要法则。”在贺希哈的桌子上放着一个蛋糕，上面写着“里奥·铁诺—贺希哈，团结，我们永存。”在贺希哈旁边站着一个高大潇洒的英国人莱特，他是英国已有八十三年历史的里奥·铁诺公司新近在加拿大创立的子公司——加拿大里奥·铁诺矿业公司的老板。贺希哈切了蛋糕舒了一口气，唱到“我会永远永远爱你”。他刚刚完成一笔交易，以他在加拿大遍布各地的矿产业的股票——这些矿产包括铀、金、铁、铜等，是贺希哈经过了二十年时间，花了四百八十万美元的代价取得的——换取了

加拿大里奥·铁诺公司价值三千一百万美元的股票和债券，外加公司董事会主席的职位。身高只有五呎呎四吋的贺希哈，如今高高站在他自己所创造的灿烂辉煌的事业的顶峰。这个移民到美国的犹太孩子，出身于布鲁克林贫民区无法无天的环境中，终于成为纽约市华尔街和多伦多饱经风霜、精于世故的赚钱老手。

在贺希哈的经营中，从来没有什么预先拟好的计划，他所依靠的只是一时动机，从他的成功之路上，我们可以分析出一些因素，那就是他自己定的一个简单的公式：时间，金钱和魄力。最后这一点尤为为重要。这位成功的投机家有一个特殊的定理，用他自己的话说就是：“不要问我能够赢多少，而是问我能够输得起多少！”

善用别人的钱赚钱的詹姆斯·林

在华尔街，人们对詹姆斯·林传奇式的崛起赞美不已。林运用别人的钱，从一文不名，创造出惊人的辉煌成就，成为华尔街前所未闻的成长最快的大公司老板。

见过詹姆斯·林的人，立刻会得到两个很深的印象——他的身材和停不下来的精力。他是个高大黝黑的人，六呎二吋高，两百多磅重，虽然已经快五十岁了，但看上去还很硬朗、很健壮。只有他的体重稍微显出一些中年人的样子，看上去象个很晚才退休的橄榄球运动员。他之所以没变得很肥胖，部分应归功于他的生活经常充满紧张。他极少静静地坐下来，每天只睡很少几个小时的觉，时常半夜醒来，发现自己满脑子都是高明的想法，转个不停。Signature 杂志有一次形容他为“服用了过量的生产与兴奋剂，而且已无药可以解救”。一位纽约的证券经纪人说：“他好斗得象一个蛮子。他所爱的是比斗的本身。他从未喝醉过酒，但我看得出他几乎沉浸在比斗的欢乐里。他把生意当做近身搏斗的比赛一样。”

一九六八年，当美国股市达到超热的高潮时，林正担任 Ling—Temco—Vought 公司的业务主持人和主要大股东。那时 LTV 可能是纽约的证券交易所中最热门的公司。该公司创立于一九六一年，只有七年的历史。但在此短短的七年里，LTV 竟崛起激升为全美最大的十五家公司之一。该公司的普通股由每股二十美元涨到每股一百三十五美元。林在其有生之年，就成为华尔街传奇的神话人物。他的名字挤入了其它传奇的企业家和股票大王，如殷索尔和卡内基之列。

回顾林的未来，常让你看得眼花缭乱。詹姆斯·约瑟夫·林出身微寒，生于一九二二年初期，他父亲是一位油田工人。小学时，母亲去世了。后来，由他姑母抚养。十四岁的时候，他自认为已经长大而且精明得可以自己打天下了。于是，他离开了学校，从姑母家逃了出来。他一直未完成高中学业，他在全国各地游荡了好几年，到十九岁，在达拉斯城定居下来，在一家电机工程行找了个差事，并且很快成了家。二战爆发后，他加入了海军。

一九四六年从军中退伍下来，他认为该是自己创业的时候了。为了筹集资金，他把房子卖了，加上在海军时存的一点钱，凑在一块儿，差不多有三千美元。他用这些钱开了家小电机工程行，命名为林记电气行。主要的财产只有一部旧卡车，一间租来的办公室和林本人。

最初，他只是靠着为一般住宅架设电线，来维持生活，至于住宅的兴建工程十分有限，他只能这儿做几百块钱的工程，那儿做几百块钱的工程。很快，他发现了另一个更大的待开发的市场——办公大楼和工业方面的建筑——那儿的电气工程合同却是以千元美金来计算的。

他急急忙忙地跟进，抢到几笔并非住宅区的合同。又学会购买便宜的军用剩余电线和其它物资来增加自己利润的窍门。到一九五五年初，林记电气行的年营业额已超过百万元以上。

但是年轻的林一点也不满意。挣来的钱被交纳所得税剥蚀得所剩无几，他十分气恼。他决定与他人一起办股份公司，这样既可以筹集资金扩展事业，又可以有更多的合法逃税的机会。

一个小型电机工程建筑商，竟能公开发行股票？德克萨斯州的证券经纪商和投资银行都觉得十分可笑，不愿替他办理发行股票的业务。林只好自己

来办。不久，林办妥了一切法律程序，把林记电气行改为林氏电机工程股份有限公司，获准发行八十万股普通股票，并拿出一部分来公开上市。

新的股份有限公司内部股权的安排，允许林个人持有百分之五十的股份。其余的四十万股以每股二点五美金公开上市。林找来一些朋友替他推销股票，这时德州金融界瞪着大眼等着看笑话，他们一群人以电话和挨家逐户推销的方式展开推销工作。令保守的金融界感到吃惊的是，林的一伙人，竟跑到德州博览会散发公司公开发行股票大纲的传单。仅仅数月时间，他们把全部上市的股票销光了。扣除推销员的佣金和其它开销，林氏公司实收资本约七十五万美金。

不仅如此，在这一大胆的策略运用下，林还为他的公司和他个人拥有的股权，建立起一个新的高水准的市场价值。以前，它只不过是一家价值堪疑的小号——全然没有固定的市场价值。如果林想把它出让，他可能连个买主都找不到。即使有人愿意买，看了林在税务上谜一般的个人收入情况，他最多也不会出超过二十五万美元的代价。但是现在林拥有四十万股的股票，照市场的价值计算，差不多已接近一百万美元之多——就当时股市变化趋势来看，在几个月之间，其售价要比现在这个数字上涨许多。他完全可以在任何时候将他的股票脱手，而摇身一变成为百万富翁。

然而，林无意把股票卖掉，他的计划是要建立起一个企业王国。

首先，他以现金买下了另外一家电机工程建筑公司。这使林氏公司扩充了一倍；公司的股票的售价在证券市场上立即涨了起来，这使林在购买其他公司时，处于更有利的地位，可以不必付现金了。公司股票在证券市场已建立起稳定的声誉，价值正在看涨。因此，已可以用它当做现金使用了。仅靠股票交易，几乎很少动用到它自己和公司的现金，他又买下了一家电子公司，并改为林氏电子公司，于是公司的股票涨得更高。然后以同样的手法，他又买下了一家叫阿提克的电子公司，而将他公司的名字改为林氏——阿提克电子公司。到五十年代后期，他不仅成为德州一个风云人物，而且在全国工商金融界也颇引人注目，到一九六一年，他的财产净值已有几千万元。

这还不过是刚刚开始罢了。六十年代后期，在另一次股票交易里，他获得了一家以达拉斯为基地的大公司——迪姆柯电子与火箭公司的产权，他又一次将自己的公司改名，叫做林·迪姆柯电子公司。

他不再被人看做是个小生意人。他新崛起的公司，在一九六一年的营业额已接近一千五百万美元。现在，他可以直接到华尔街，找他们协助筹集资金，也可以操纵一下股票，这些都大大的有助于他下一次的交易——吞并千斯·伏特股份有限公司——一家重要的飞机制造厂。

由于千斯·伏特公司并不愿意被林吃掉，这桩交易完成得实在不容易。该公司的管理人员奋力的吵闹着抗拒林的收购企图，但这只使得他更为开心，因为结果反而使林的公司更为出名，这真是意外的收获。一九六一年春天，他又一次变更公司的名称为林·迪姆柯·伏特股份有限公司。

而今，詹姆斯·林已是全国知名的大亨和工商业巨子了，然而他并不到此为止，他那诡计多端的头脑里，又酝酿着新的利用别人的钱赚钱的大手笔。

他打算买一些其他的他看上眼的公司——大而值钱的公司，其中有的，在那个时候比LTV公司还要大。和往常一样，他计划用他自己的公司的股票，或以其股票做抵押贷款来的款，购买那些公司。当然，股票是按当时证券市场上的市价折算。市价越高，就越对林的目的更有价值，他就可以用它买更多

的公司。因此现在的问题成为，想法子把股票在证券市场的售价拉高。

他回想到当年他把他原有的小工程行发行股票上市的情景，单靠卖股票和把他的公司的股票在股市取得一个高的价位，他便大大的增加了他可见的财富。现在想来，难道不可以用他 LTV 公司的子公司，如法炮制干一下吗？

多年来，在吞并别的公司的过程中，林的母公司只是简单地把它们吸纳入公司就算了，它们照旧继续经营，但它们已不是独立的公司，它们的股票已在证券市场上消失了。当这些公司并入 LTV 时，它们的旧股东把原来的股票交回，换发了 LTV 母公司的股票。在市场上，你已买不到 ATtcc, chance、Vought 或其它公司的股票，你能买到的只有拥有它们这些公司的龙头老大的 LTV 的股票。

这些一度曾经是各自独立的公司，而今只不过是 LTV 公司的财务报表中所谓的“帐面资产总额”中的一部分数字而已。所谓帐面资产总额仍是由会计师对公司资产核算后，订出它所值的价值。这当然是很保守的数字。林想一定还有增加的余地。

他深深的了解，股市好景时，股票在股市上的价格，几乎是必然的要比帐面价值为高。也就是说，如果你以当时公司股票在股市的价格——即投资人愿出的价格——乘上公司发行股票的总数，所得的数字，会遥远的超过公司会计师所计算出来的帐面资产总额。原因是通常股票市场上对股票价值的估计，都加上彩色的希望。股价不但是根据某公司当时可见的实质的资产来决定，而且还要加上投资者认为，或希望，或祈祷它将来会如何如何等心理因素的影响。当然，在严格的、呆板的帐面价值计算中，并找不到“希望”这一因素。

动过这些脑筋之后，林找到几个问题，这是在他以前的一些聚集企业的创始者很少想到过的问题。为什么带着一个吞下的公司而只让它有帐面上的价值呢？为什么不把它扶持成一个独立的公司，替它发行股票，把股票卖给投资大众，让市场来提高它的身价呢？

一九六五年，林把 LTV 的主要经营的事业，分为三个独立的公司，名之为 LTV 航空太空公司、LTV 电气公司、和 LTV 林·阿提克公司。每一公司发行自己的股票，除 LTV 母公司掌握大部分外，其余的在证券市场上公开发行。

股票上市后，果如林之所料。在投资者抢购的情况下，这三家新公司的股票市价激升。现在，拥有四分之三以上股权的母公司 LTV，能以市面的价值，而不是以陈旧的呆板的帐面价值，来代表新公司，结果，母公司的可见财产剧烈的上升，而它本身的股票亦随之上涨。

这是利用别人的钱赚钱的一个极为精彩的例证。林真做到了无中生有。在这桩令人眼花缭乱的交易中，林所有的花费，不过是发行股票过程中的一些手续费和书面作业费罢了。

这时，林个人所拥有的 LTV 企业公司的股票已有数十万股之多。此外，他还有权以远低于市价的代价，购买更多的该公司的股票。在 LTV 的股票跳升不已的情况下，他一天一天变得更富有。

有很多次，当他星期一起身时，发现自己的财富比上周五股市收盘时，又增加了一百万美元。别人也许会心满意足，就此歇手。

但是，似乎所有的超级豪富都有一个通性，那就是金钱本身并不能令他们快乐。在六十年代中期，林的财富已足以供他到任何他喜欢的去处选一个平静的伊甸园，退休下来，安享人生各种乐趣。但是，他念念不忘的仍是工

作。

他的一位财务人员说：“任何以为他会歇手的人都是不了解他的人。对林来说，金钱不过是一个记录而已。他真正喜爱的还是冒险事业的本身。他那两百磅的躯体充满斗志。果真他被迫退休的话，他会象十一月间的花朵似的枯萎下去。”

林又开始了吞并威尔逊公司的壮举。这简直是一场奇迹。

威尔逊是一家老公司，它本身也是一个聚集企业，只是作风比较保守罢了。它经营的主要事业是：肉类包装业、运动器材、药品，每年总共有 10 亿美元的营业额。就营业额来说，它还比 LTV 公司大两倍。野心勃勃的詹姆斯·林又该如何吞并它？当然还是用别人的钱。

威尔逊公司的股票，是华尔街所谓的价位偏低型股票，也就是说，就他的营业能力和其它同业相比，它在股市的售价太低了些。原因很多，但其中最主要的一个是，威尔逊是一家安守本份的公司。它不为自己胡乱吹嘘，猛做广告，也不象其他竞争者，在股市上哄抬本身的股票，因此，投资者不太注意它。

威尔逊的股票价位之低，据林的估计，他只用八千万美元就可以买到足以控制该公司的股权。他以 LTV 公司持有的正在剧烈上涨中的股票做抵押，去贷款。

他借到贷款以后，在证券市场上公开买了一部分威尔逊的股票，又找到该公司现在的股东，以议价方式买了其余的部分。于是威尔逊变成了 LTV 公司的一部分了。但是，现在 LTV 却背上了八千万美元的债，林的下一步课题是如何偿清这些债务。他解决这个难题的办法，让华尔街惊得透不过气来。这也是林聪明地利用别人的钱赚钱的历史中，一次最高明的手法。

他把大部分的债务转移到威尔逊公司的帐下。在技巧上说，在他操作之下，情况变成债务人是威尔逊公司，而不是 LTV 公司。然后，按照他分散 LTV 公司的做法，把威尔逊公司依它原来的生意路线，分成三家独立的股份有限公司——威尔逊肉类加工公司、威尔逊运动器材公司、威尔逊制药公司。每一家公司都获准发行自己的股票。新公司的大部分股票成为母公司 LTV 的资产。其余的拿到证券市场去公开发售。发售股票所得的款项，就差不多已可以抵偿转移到威尔逊公司帐下的债务了。

华尔街被这一精彩绝伦的手法运用，惊得目瞪口呆。林在几乎没有动用他自己公司的资金的情况下，竟将这样一家庞大的公司吞并了。

但是最精彩的还在后面。投资大众把三家威尔逊公司的股票哄抬得越来越高。部分原因是因为大家都已知道，这三家公司现在已是林在掌舵。LTV 公司既然握有这三家公司四分之三以上的股票，当这三家公司的股票看涨时，LTV 公司的财务报告上，这三家公司的资产价值也水涨船高。结果，依股市市价计算，这时 LTV 所握有的三家公司的股票价值，已差不多是威尔逊公司未被接管以前的价值的两倍。

安德鲁的金钱博弈术

安德鲁·托比厄斯——美国一位有名的投资专家，让我们看看他的投资技巧。

1982年，美国华纳传播公司的股票价格飞涨，几乎达到了最高点，每股63元。作为一个有经验的老手，安德鲁最懂得“买低卖高”的原则，因此他根本不想沾手。果然，没有几天，华纳公司的股票在爬到最高价后，由峰顶大幅度滑落，股价跌到28元2角5分，这是因为它旗下一家分公司的财务陷入困境。

这个价格让安德鲁有些心动了。他有购买华纳股票的欲望，但是他首先想到了华纳的保证期券。所谓保证期券就是保证你在一段时期之内，可以用某个固定价格购买华纳的股票，而不管该种股票的价格高于这个固定价格多少。华纳的保证期券是保证你在1986年4月30日前，不论华纳股票价格是多少，都可以用每股55元的价格买入。

安德鲁是个投资专家，因此他有着丰富的知识，他知道保证期券和股票一样有上涨股权的权利。也就是在指定的期限内，可以在指定的价格内买卖。唯一不同的是，股票在各地的交易所都可以使用这种权益，而保证期券的交易对象是上市的公司。

华纳公司的保证期券在美国证券交易所交易。安德鲁认为华纳的保证期券价钱很低，以它作为投资的对象或许比直接在股票上投资要有利可图。但是期券的价格要多低才值得投资？虽然它保证1986年4月30日前可以用55元的价格买入华纳股票，可华纳股票现在仅仅是28元多一点。

安德鲁以他投资家的头脑粗略地算了一笔帐：安德鲁经过推测假设期券的价格在5元左右，那么花500元，买进100股华纳股票的保证期券，即保证你在1986年4月30日前以每股55元的价格买进100股华纳股票，而5000元就可买进1000股的保证期券，而买进一千股的现价，是28250元。

然而当安德鲁打开报纸时，却发现华纳保证期券的价格是11元2角5分，也就是说如果你买进期券，只有在1986年4月30日前，华纳股票涨到每股超过66元2角5分时，你才有利润可言。28元2角5分的华纳股票现价，实在是太低了，而11元2角5分的期券，又是太高了！

安德鲁并未放弃他买入的计划，他的策略是：买进股票，挂空卖出保证期券。所谓挂空卖出，就是你先卖出手中没有的股票，交易所会有所记录，然后还要买回所卖出股票同等数量，补齐帐户上的不足，如果你卖出时是高价，而补进时是低价，你就可以赚取其中的差额。安德鲁迅速打电话给他的股票经纪人，以11元2角5分的价格挂空卖出1000股保证期券，同时以28元2角5分的价格，买进1000股华纳股票。

这样一来，安德鲁可谓聪明到家了。假如到1986年4月30日，华纳股票低于每股55元，那么保证期券就一文不值，也就是说安德鲁不必花钱去买进其挂空卖出的1000股期券，凭空获得卖出时所得利润11250元，而假如股价超过55元，股价越高，对安德鲁越有利，如果股价是66元一股，期券价值11元，那么在期券交易上，安德鲁基本不亏不赚，可是在股票交易上，每股可以净赚38元，也就是38000元的利润，这可谓是棋高一招的双保险措施。如果华纳股票超过66元，每超过1元，在期券上就损失1元，而在股票上又多赚1元，一来一去打个平手，整体上仍能保持每股38元的利润。如果股票

1 分来涨，那么在股票上不赚，可在期券上有利可图。华纳公司是有实力的公司，如无意外，股价不会跌得太多，因此一般情况下，安德鲁肯定是会赚。它这一招真是一箭双雕，两全其美，你说妙不妙？

可当安德鲁把它的想法告诉好友杰夫时，毕业于哈佛的杰夫却认为这一做法不够完美，他认为多卖出一千股保证债券，以二对一更保险。当安德鲁拿出纸笔计算过之后，当即打电话给经纪人，让他再卖出 1000 股保证期券，无疑这一次他大获全胜。

安德鲁·托比厄斯似乎有个奇特的头脑，他总能想出绝佳的主意，从而在股票交易的高速公路上，一路绿灯，直开下去。

无独有偶，早在 1981 年时，克莱斯勒公司的股票是每股 6 元，当时该公司面临着经济难关，因而股价像坐滑梯一般，仍在逐步下滑。那时优先股也是每股 6 元，只是优先股每股有 2 元 7 角 5 分的股息，这是个恒定不变的数字，不会涨也不可能跌。并且，优先股获有保障，若是克莱斯勒的营业大跌，利润不足以付给全数的股息，优先股有权先分配它的利润。在优先股每股 2 元 7 角 5 分的股息没有偿付之前，普通股的股东是不会分配到任何钱的。

当时的情况下，优先股的股息已经积压了 5 元没付，并且每一季都会积压下去。于是，鉴于当时的状况，一个独特的想法在安德鲁的脑子里产生，即买入优先股，同时挂空卖出普通股。在行动之前，安德鲁已经考虑到了可能出现的两种情况：第一，克莱斯勒公司一蹶不振，这样，股份持有人或许只能收回少许投资的金额，当然，优先股的持有人有优先权，在这种先决条件下，普通股是一文不值。因此，由挂空卖出普通股票所得利润，应该可以超过优先股的损失，这种状况下，安德鲁的做法是比较稳妥的。第二，克莱斯勒继续支撑着渡过经济难关，在新的周期来到后，普通股的股票必定会上涨，但幅度不可能很大，虽然普通股的股利也累积了一些价值，但是优先股的股利必须先得到偿付，到 1983 年底，优先股每股的股利欠到 11 元，拿到 11 元后，每年还可以再获得 2 元 7 角 5 分，在这种情况下，每股 6 元买进的股票，也还是相当划得来的。所以，因挂空普通股票而受到的损失，在优先股的股利及上涨的股价之下，显得微不足道，不论普通股的行情如何红火，优先股都会有颇为不错的局面。

当然这两种情况都是安德鲁推测的。然而李·艾科卡毕竟是一位了不起的人物，他对克莱斯勒公司进行了大刀阔斧的整顿，奇迹发生了，克莱斯勒被艾科卡从死亡线上拉了回来，起死回生，而且有了较杰出的表现，这是超出安德鲁的预料的。艾科卡提前 7 天偿还了政府的保证贷款，并且盈余的数字在不断地提高。于是，优先股的价钱从每股 6 元直线上升到每股 22 元多，并且偿付了所欠的股利 11 元多，这与安德鲁的推测还是吻合的——股价差额的利润与股利，都有相当大的收获，投资 5 万元的安德鲁，一下子便净赚 40 万元。

安德鲁作为一位身经百战的专家，有足够的财力与经验来分析、判断各种状况，以确定自己的战略，在现货、期权或期货市场进行双向保值交易；同时做出不同的假象，以混淆市场的视听，所谓知彼而不露己，百战也百胜。

米德·约翰逊经营有方

60年代，米德·约翰逊公司善于把握市场变动，而且在空头市场中，能够与市场反向变动，迎合投资者谋求购买减少其证券组合风险的股票的心理，从而在股票下跌风中立于不败之地。

1962年，美国人对减肥越来越关心。米德·约翰逊公司立即制造出一种奇特的新产品，这种名叫“麦屈立考”的产品是一种液体的饮食补充剂，它可以提供健康所需的所有维生素和营养成分，但热量很少，是有利减肥的产品。产品一出来就大出风头，成为抢手货，不少人都把午餐改成喝一罐“麦屈立考”。米德·约翰逊公司盈利额上升，股票价格也急剧上升，而当时的股票市场正处大萧条以来一次行情大跌的时候。

象大多数风潮一样，“麦屈立考”的景气并未持续很久，到1963年和1964年，市场开始复苏，股票市场价格回升。由于市场上商品品种繁多，美国人对午饭只喝“麦屈立考”感到厌烦，这样米德·约翰逊公司原来享有的收益和股票价格大幅度上升的优势开始消失。

米德·约翰逊又开始从市场上挖潜力。60年代末期，股票市场又一次下跌，行情很不好。米德·约翰逊细心观察到美国人心理的变化，从盲目减肥变成要求有一健美的体型，原因是年轻一代由于营养结构不合理，有点偏向于“豆芽菜”体型。这时，米德·约翰逊公司适时地抛出一种新产品：“营养宝”。“营养宝”是一种可增加体重的饮食补充剂，瘦弱的青少年服用后可改善外形。如果配合“麦屈立考”饮用，效果更好，既有营养，还可以增加体重，达到健美身材的目的。产品一推出大受消费者欢迎，米德·约翰逊公司的盈利直线上升，股票价格扶摇直上，米德·约翰逊公司在行情下跌时又一次腾飞了。

古尔德和凡德毕尔特的铁路战

1868年，一场争夺萨斯科哈那铁路的大战拉开了序幕。华尔街再次成为战场。

争斗的双方都是当时名噪华尔街的人物，一方是美国铁路业巨子凡德毕尔特，一方是杀遍华尔街无敌手的投机商古尔德。看看两人的来头和背景，就知道定有一番恶战。

乔伊·古尔德是华尔街的少壮派投机者，这人有一副特殊的相貌：蓄着短发、瘦长的脸颊，如刺猬之刺一般的又硬又密的络腮胡。他作风凶猛，而且很擅于运用权术诡计。他具有天生的投机性格，年轻时，他在一家皮革行里干活，他就不择手段，瞒过老板，用皮革行里的钱去购买国债和股票，发了笔小财。后来他又买了华盛顿铁路和伊利铁路的股票，赚取巨额财富。他的具体做法是用低价买进濒临破产的小铁路的股票，待到经营有了起色，就吞并周围的小铁路。

古尔德还有一位得力助手——吉姆·费斯克，此人粗壮如牛，凶狠无比，常常在需要付诸武力的时候出场。两人联合起来，在股票市场上横冲直撞、翻云覆雨，令不少人为之破产。伊利铁路便是他们俩耍弄手腕，从地方实业家手中强购下来的。后来，他们又用“无限制地发行巨额的公司债券”的伎俩，即是“掺了水”的股票，由于无限制地发行，股票已不值钱，把伊利铁路侵吞下来。这次他们又故技重演，让凡德毕尔特栽了跟头。

凡德毕尔特也不是等闲之辈，他是美国铁路运输业和船舶工业中极为成功的一个人。在23岁的时候，他便拥有一万美元和一个船队，并获得海军准将的绰号，他以勇敢和脾气暴烈著称。这位海军准将长得象只大熊，宽宽的肩膀，粗粗的嗓门。呷一口热气腾腾的肉汤会使他咆哮如雷，“该死的，是谁把汤做得这么咸？”接着，便把盘子和勺子往房间那边扔过去。

凡德毕尔特晚年转向铁路投机事业。南北战争爆发的第二年，凡德毕尔特首次接触铁路投机业，并首战告捷，取得哈雷铁路所有权。当时，纽约的哈雷铁路由于战争中受破坏而行情不佳，股票价格猛跌。在人们纷纷抛售哈雷铁路股票时，他却以战略家的眼光购进廉价股票。然后，他又极力鼓动议会作出决议，修复哈雷铁路，并延长成为市区铁路，一直通到华尔街附近的匹特利街。这样，哈雷铁路的股票价格又重新上涨了。后来，在纽约政界的帮助下，经过一系列激烈的股票大战后，他又取得了哈得逊铁路的所有权，买下了纽约中央铁路的股份。这时，凡德毕尔特已取得从纽约到五大湖畔的极富战略意义的铁路，这条铁路经过石油、钢铁以及煤炭的主要产地。但他并不满足，他又看中了萨斯科哈那铁路。他没想到自己会栽在这条铁路上，栽在古尔德这个后生小辈手上。

为什么古尔德和凡德毕尔特如此不惜血本地争夺这条铁路呢？

萨斯科哈那铁路从纽约州的首府奥尔巴尼通过宾夕法尼亚州州境的北侧宾加姆顿，路程约合227公里，不长，却具有优越的地理位置，宾加姆顿自古便是煤炭集散地，在它周围，还有不少铁路通往各煤炭产地，这条铁路成为联结东部工业城市与煤炭产地的大动脉。如果再南接伊利铁路，西可达美国中部重镇芝加哥，匹兹堡的钢铁以及产油河的石油都可经这远抵纽约。确为一条“生财之‘道’”。

古尔德为了赢得这场战斗，真可谓不择手段。他先买通了破产的投机商

第尔。在南北战争前的华尔街，提起第尔，无不知这位投机家。他通过买进借方铁路公司的股票，随心所欲地左右铁路公司，使借方不务管理、荒废铁路，不久该铁路就会出现翻车、脱轨的事件，第尔就趁机大量收购因信誉危机而降价的铁路股票。在买进伊利股票的时候，他曾被凡德毕尔特蒙骗，被排挤出伊利铁路。这次他想报这一箭之仇。

在铁路争夺战伊始，第尔便宣传效忠凡德毕尔特，并取得他的信任。第尔鼓动凡德毕尔特大量购买伊利铁路的股票，反过来又和古尔德、费斯克勾结，不断印制所谓的“交换公司债”

的秘密股票，并推向市场。他们特意买下纽约的渥多维小型剧场，在剧场的地下室里，便是印刷机，一张张噼啪作响的股票从印刷机中涌了出来，流向市场，伊利股票的泛滥，势必引起大跌价，凡德毕尔特还蒙在鼓里。

凡德毕尔特以现金把股票买下来。伊利股票的巨大数量把凡德毕尔特的掇客弄迷惑了，不过，他们还是遵循他的命令买下股票。这时，凡德毕尔特已经为堆积如山的一钱不值的废纸付出了700万美元的现金。

当凡德毕尔特察觉到古尔德的阴谋后，他赶紧派律师去拜访纽约市的一位以喜爱现金礼品著称的法官，这位法官立即签署了一道禁止在任何情况下发行新伊利股票的命令。但是，那些崭新的一捆捆股票仍继续出现，原来古尔德一伙早已买通了两个法院法官，该法官签署了一道迥然不同的命令：允许伊利公司按照自己的意愿经营生意。

凡德毕尔特忍无可忍，集合他的政客律师们闹到法庭，挖出受贿法官，这才判定了古尔德、费斯克、第尔三人的罪名。但在当时，各州独立行使法律审判和制裁权力，法律制裁超过州界便失效了。古尔德一伙在一个月黑风高之夜，由哈得逊河偷渡到乔治市，并把700万美元现金带走。他们在那里招摇过市，把凡德毕尔特气得要命，但已无力回天。最后，古尔德担任了铁路公司的新总经理，吉姆·费斯克担任副总经理。

这场铁路争夺战由经济战演化为贿赂官员的政治争夺战，充分暴露了投机家们为了经济利益是如何的不择手段。

大权独揽的约翰·凯福伦特

约翰·凯福伦特早已年过六旬，父亲是美籍德国犹太人，拥有一家小型运输公司。大学毕业后，凯福伦特在朝鲜战场上服了两年兵役，随后进入与他家关系密切的威廉·所罗门兄弟公司任职。在这家证券公司里，他青云直上，并在1984年成为公司总裁，大权独揽。

任职后，他首先吞并了经营木材的费布尔公司，这不仅为其本人赚了三千万美元，而且使所罗门兄弟公司有实力冒大风险从事数目更大的交易。到1987年，凯福伦特的公司已拥有35亿美元的资产，成为金融界最大的几家证券公司之一。

在所罗门兄弟公司雇员们的眼里，他们的老板是个傲慢、粗暴、贪心的人。他很少呆在他的小办公室里，而总是叼着雪茄前在公司巨大的交易大厅内来回巡视，他惯于对他的下属发号施令，或者大声申斥。

凯福伦特曾在东海岸的商业学校里参加过正规学习，但他并不按照在学校里学到的原则行事。他鼓动手下的经营者采用购买越来越多股票和债券的方法，先把对手挤掉，再操纵卖出价格，从中获利。

“黑色星期一”发生的第二天，他又吞并了拥有数十亿美元资产的沃伦·比菲公司加入他的公司。在联邦政府出面干预股市交易之后，凯福伦特的公司完全摆脱了危机的影响，并跻身于华尔街最大的五家投资银行之列，其流动资金估计已达1340亿美元。

不管怎样，成功使这个品性暴躁骄横的人拥有“华尔街之王”的美誉。

不过前不久，凯福伦特被指控违反了“证券交易公司不得拥有所卖政府债券35%以上的份额”的法律。然而这位无所顾忌的人依然对他的所做所为深信不疑，他说：“我不会向公众道歉，道歉并不能说明任何事情。”

一时间，“华尔街之王”成为街头报贩嘲弄的对象。凯福伦特似乎并不认为自己失去了昔日的荣耀，他依然醉心于“发展”事业，在他看来，成功意味着不惜一切。

赫蒂·格林领尽男士风骚

有人说，女人的名字是弱者，搞投机，弱者总是要失败的。于是便极少有女人出入华尔街，然而赫蒂·格林却是例外。

赫蒂·格林有个不雅的外号——华尔街女巫。她做投机，使当初继承的600万美元的财产变成了1亿美元的巨款。她是个杰出的投机者，因为她经营有术，令华尔街那些自诩高明的男人不可思议，敬而畏之，于是被冠以“女巫”之称。

在赫蒂·格林生活的那个时代，华尔街的投机活动相当猖獗。一部分人继续从事冒险活动，其势之疯狂，手段之多，日甚一日，另一部分人则竭力反其道而行之。从中，一批引人注目的人物脱颖而出：

有统治华尔街的巨富杰·普·摩根；善于欺骗的杰伊·古尔德，道貌岸然实则手段毒辣多变的卡内基，华尔街第一批巨头的后代威廉·亨利·范德比尔特……。而赫蒂·格林则以她女性的身份、男性的头脑和手段让华尔街的某些男性退让三分。

无奈在当时的美国，妇女和男子的地位极不平等，妇女身上压着许多清规戒律，不允许她们发挥自己的才能，更别说在华尔街抛头露面、角逐争雄了。内战前，两位伟大的妇女——苏珊，安东尼和伊丽莎白·斯坦顿，她们曾致力于争取美国妇女获得充分的公民权利的运动，但属于男性一统天下的报界却总是报以冷嘲热讽。至于女性投身华尔街，那更是不可想象。在格林夫人之前，只有一位女性曾在金融界轰动一时，她就是主张思想解放、主张政教分离的维多利亚·伍德哈尔。在费尽心机争取到一个有力的保护伞后，她开办了一家经纪公司，此举立刻引起金融界极强烈的反应，华尔街哗然。然而几年后，她选择了传统女人的生活方式：嫁人，做家务，伺候丈夫，退出了华尔街。

面对这样的形势，格林坚持自己投机的权利，坚决不肯放弃真心热爱的投机生活，并对此倾注了几乎全部心血。她常常只身来往于纽约股票交易所周围的各种经纪人办公室，在华尔街这个引人注目的中心呆下了，一呆就是几十年！

她，衣着朴素，生活节俭，虽腰缠万贯，却常以粗面饼干充饥；她，性格古怪，鼓囊囊的手提包里常常装着各种各样零零碎碎的小纸片，让人们以为她要做的是百万美元的金融交易，据说她的嘴里总是叨唠着生意经；她，我行我素，把无情的戏弄和评论当做耳边风，象男人一样自信地出入华尔街……

只可惜她是女人，否则她的生财之道定会受到人们称赞。在疯狂的股票买卖活动中，和男投机者一样，她残酷地对待其他投机分子，却激起自相矛盾的反应，令人啼笑皆非。一方面，有人攻击她在压榨那些搞空头买卖亏本的投机商方面表现出毫无女性爱心的残酷；另一方面，有人说她不遗余力操纵市场的作法是小泥鳅翻不起大浪，并以此说明在当时的华尔街是没有一个妇女具有能同那些高明的男子进行竞争的精力和智力，如此种种……然而偏见和攻击却使她更加坚强、精明。生不逢时，但她还是在石缝中艰难地挺直了腰杆，作为一个女人这需要怎样的毅力和手段啊！

跟格林夫人同一时期的大多数金融冒险家，或是无所建树，或是将笼聚而来的不义之财又丧失殆尽，很少有人能把绞尽脑汁掠夺来的钱财保住，而

格林夫人却做到了。她不仅是个成功的投机商，同时也是一位温情的母亲。她立下遗嘱，把 1 亿美元的全部财产留给正在过隐居生活的女儿。面对钱财，女儿却无动于衷，只是在格林夫人死后将这笔财产存入银行，连利息都分文不取。她女儿死后，这笔财产引起一场旷日持久的诉讼纠纷，直到 1952 年，以将这笔财产分给 119 个提出要求的人个和机构而告终。

1 亿美元的遗产案同样震动了华尔街，因为华尔街的投机商们不会忘记赫蒂·格林——“华尔街女巫”。

杰西·李佛莫尔永操胜券

杰西·李佛莫尔是本世纪中华尔街上最幸运的人之一。他下的赌注永远错不了，简直是有些邪门儿。他走运的事迹，要不是在华尔街保有主要的交易记录，简直神奇的令人难以置信。

李佛莫尔是一个农夫的儿子，生在马萨诸塞州，青年的时候漂泊到波士顿，在一家证券经纪商那儿找到一份文书工作。他对于一种叫“短线卖出”的赌博着了迷。在这种紧张得毛发竖立的冒险投机中，你卖出股票时，手头并没有股票；你是赌股价会下跌，但你只有卖出后到你必须缴出股票前这一段有限的时间，如果在这段时间内股价下跌了，你可以低于卖出的价买进，赚取时间的差额。用这种方式，能以少数的资本，巧妙地做大额的股票生意。甚至可以不动用自己的钱而去赚取极大的利益。反过来说，如果股价涨了，你也会面临巨额的亏损。

李佛莫尔很快地发现自己有一种不可思议的能力——他自己也一直不明白是怎么回事——他能预先感觉出来，股价何时会下跌。开始的时候，他只是和一些同事，在波士顿证券交易所小赌一下。有时候当每个人，包括一些交易所客户中的老手在内，都认为某一种股票涨的时候，他却赌它要跌。一周过后果然跌了。人家问他怎么会知道的，他只能耸耸肩说：“我想，是运气吧。”

他慢慢地开始在股票市场自己做短线交易，后来，他竟变成了巨富。他经常不断地神奇地成功，使得当时报纸和杂志的记者，甚至某些冷静的华尔街人，都认真地相信，他的确生具异秉，可以未卜先知。

他否认这种说法，但他有一些大手笔，除了这种理由外，实在很难找出其他的解释。例如，在一九一六年四月有一个早晨，他走到经纪商的办公室，要短线卖出几千股太平洋联盟的股票。经纪商大吃一惊，那是只有超级傻瓜才会干的事。股市正在繁荣之中，太平洋联盟的股票是最热门的股票之一。经纪商的经理断定李佛莫尔一定弄错了。“你的意思是想买进吧，对不对？”经理问道。据当时在场的人说，李佛莫尔把他填的单子拿了回来，满脸困惑的样子瞪着它，然后慢慢地摇着头说：“不，我写的没有错。”说完，含着淡淡的笑意转身离去。

次日，他回到市场，情况并未改变。所有有关太平洋联盟的新闻，全是利多的消息。大部分职业炒家，不但没卖短线，而且还贪婪地垫款买进。但是，李佛莫尔还是那付微显困惑的样子，但表现得更宁静，又卖出了好几千股的短线。

次日，四月十八日，旧金山发生了大地震，太平洋联盟的铁道和其它财产的损失数以百万计，更有不计其数的可能的收入，都在瓦砾下消失。公司的股票直线下降，李佛莫尔在扣除他的买入的债款之后，净赚了三十万美元。

“你哪来的这种预感？”事后别人问他。他只好无可奈何地耸耸肩。

他能强烈地体会到，在他的生命中，命运所发挥出来的那股巨大的力量。有时，他不免耽心，若命运之神弃他而去，他如何是好？有一次他对一位瑞士银行界的朋友说：“若一个人靠运气过活，他必然生活于恐惧之中，如果运气离去，你能重新依靠谁呢？”

勒巴伦扛起“金融吞并”大旗

一张印有“错就是对”的纸条醒目地贴在弗朗西斯·勒巴伦经理办公室的墙上。他是奋进金融管理公司的总经理。

象许多人一样，勒巴伦本质上也是一个唱反调者，他专门购买那些不受传统的华尔街分析家欢迎的证券。举例来说，传统的看法认为对收益连续 6 次下降的那些公司不论按什么价格都不应购买其股票，但勒巴伦不这么看。他认为，这正是那些“能从有利的收益突增中获益而不会受到不利的突发事件影响的”公司。传统的经理往往会抛出这些股票，因为它们会成为该公司下一季度报告中的累赘。勒巴伦很可能将它们视为一种很有利的廉价交易。掌握这些时机便是获得优异投资成绩的途径。

勒巴伦时常穿着弄皱的西装和有污迹的雨衣，属于漫不经心的教授类型。他的体重变动很大——有一次他在三个月内体重减轻了 40 磅而不得不将裤子大大收小以致两只后面裤袋几乎邻接。他阅读从《吴里的舞蹈教师》到《禅宗与创造性管理》的各种书籍（禅宗教他处事从容不迫）。勒巴伦看来似乎很古怪，但他却取得了优异的投资成绩。在到 1984 年为止的 14 年间，由奋进金融管理公司管理的基金的总收益率超过斯坦达德与普尔公司 500 种股票指数 6 个百分点，而且在他管理下的资产价值也增至 110 亿美元以上。

勒巴伦是一个老于此道的价值导向的投资者，他挑选证券的方法是不停地在计算机上运算。奋进金融管理公司的方法是选择几种主要的投资策略（如投资于收益极高的大公司），然后由计算机严格按照计算结果作出所有买进卖出的决定。勒巴伦对计算机的迷恋与其作为搞小机件发明迷的终生业余爱好是一致的。他有一辆水陆两用汽车、电动帷幕、一条可融雪的电子控制车道、一架实用飞机模拟器（他试图通过拥有一架飞机来回避菲利普斯埃克赛特地区禁止使用汽车的法规）以及——冒犯严肃的高尔夫球手——一根可调节的高尔夫球棒。

以下是勒巴伦命令其计算机在挑选持有何种股票时所使用的一些主要策略。在 80 年代初，勒巴伦认为股票市场由于担心许多美国公司的生存能力而患上了妄想症，这样看来似乎濒于破产的那些公司就特别有吸引力。他指示他的计算机程序编制员建立一个“公司复苏”数据库并通过这一方法以每股 5 至 10 美元的价格买进克莱斯勒公司与曼维尔公司的股票。这些投资仅在 12 个月的时间内就获得 100% 的收益。还有一次，他深信，决定买回自己股票的那些公司会了解尚未反映到股票市场上的内幕情况，于是制定了“金融兼并”策略。其它的策略包括低价格——收益比率股票、高收益股票、小公司、资产雄厚的公司以及专门生产消费品的高增长公司。

1984 年底开始采用的一种新策略是购买证券分析家对其未来收益增长作出特别悲观预测，因而使整个市场价格不景气的那些股票，作为高收益策略的一部分，奋进公司在 80 年代初花了近 4 千万美元购买伊利诺斯大陆银行 5% 的股权。至 1984 年底，这些股票的价值不到 1 千万美元，这表明损失了近 3 千万美元。奋进公司除了看到计算机纸带上列示的资料外，从未详细审查过大陆银行的资金状况。然而，尽管在 1984 年有些挫折，但总的说来收益成绩记录还是颇为优异的。

现在，勒巴伦已建立了一个公众可以进行投资的互助基金。该基金有着一个极为笨拙的名字“受托人混合基金”——这听起来象是计算机输出的名

字——它向投资者提供国内股票的两种组合。

伯纳德·巴鲁克发迹史

在华尔街伯纳德·巴鲁克是一名出色的、为数不多的天才股票经纪人；而在美国政界，他又是得到广泛赞许，备受称赞的战时工业局局长。从华尔街到美国政界，巴鲁克留下了一条成功的足迹。

巴鲁克是在美国南卡罗来纳州长大的孩子，他曾经拥有过一个幸福的童年。他的母亲出身于美国一个受尊敬的家庭，父亲是一名外科医生，在南北战争期间曾经穿着南方联邦军的制服为伤兵治疗。

1865年，南北战争以南方的战败而告终，南卡罗来纳州成为一个贫困的地区。巴鲁克的双亲为了孩子，决定移居北方。1884年，15岁的巴鲁克成为当时纽约市立学院三百名“附读生”之一，这所新设立的学院是专门为穷苦而有培养前途的男生提供免费的教育。这所学院位于纽约格拉默西公园附近，六十年后，就在这同一块地方，市立大学为伯纳德·巴鲁克商业和公共管理学院的摩天大楼举行了落成典礼。

在完成了极度紧张的学业之后，年轻的巴鲁克成为全班六十名毕业学生之一。然而，具有讽刺意味的是，当初初进华尔街时的巴鲁克连申请当一个杰·普·摩根公司的初级伙伴都不可能，原因很简单，就因为巴鲁克是一个犹太人，而这家苛刻的公司拒绝雇用了忠诚可靠的新教徒以外的任何人。当时，摆在巴鲁克面前的道路只有一条：到少数正在设法克服华尔街盛行的这种偏见的犹太人拥有的公司中去工作。

他进了一家华尔街上的公司，接受了一个不大掌握实权的较低职位，因为在这种职位上，很少对个人的宗教信仰提出要求。然而，即使在这么一个低微和不重视的职位上，巴鲁克还是逐渐向人们证明他是一个天才的华尔街经纪人。他依靠自己的知识和敏锐的观察力、果断的决断，在华尔街的股票交易中左右逢源，取得成功。在他三十岁的时候，他完全依靠自己的力量，挣得了三百万美元。于是，他成为华尔街上引人注目的一颗冉冉升起的新星。

然而巴鲁克并不满足。美国总统伍德罗·威尔逊改革美国政治生活的计划，如同一块奇异的磁铁一样，吸引住了这位诡计多端的股票投机商。他期望能够利用他的聪明才智，作些对公众有益的事业。但是在他走向政治事业的途径中受到与在华尔街实行的同一偏见的阻碍后，他开始计划成为一个支持“新自由”的幕后财政支柱。

然而，威尔逊感到同巴鲁克结合在一起已经刻不容缓。虽然巴鲁克非常担心他在华尔街的名声可能成为政治上的麻烦，但是威尔逊一进入白宫，就把巴鲁克邀请去，向他咨询有关经济事务的意见。到1916年，威尔逊总统决定要成立一个有关防务生产的咨询委员会时，毫不犹豫地选择巴鲁克为成员之一。

巴鲁克继续在华尔街的股票交易中出现，他表现得愈加成熟和出色，凭着自己出色的才智，他继续成为华尔街上令人羡慕的赢家。

然而，谣言在突然之间四处出现，说巴鲁克利用威尔逊和平建议的内部消息，在股票市场上赚了一大笔钱。于是，巴鲁克被召到国会的一个委员会去作证，当主席用粗鲁的语气询问他的职业时，巴鲁克以坚定而又平静的语调回答说：“我是一个投机商。”他的这种大胆而坦率的回答，使听众发出一片啧啧的惊奇和赞美声。他公布了他最近每一笔交易的记录，表明事先他

都不知道威尔逊总统的指示。结果是，全国都认为他的经历表明了他是一个讨人喜欢而可信的人，如果他凭借自己的才智赚了那么多钱，那他必定是一个出色的人才。

因此，在美国参战后，巴鲁克成为新的战时工业局局长，指导惊人复杂的工业结构，提供重要供给品，支持整个协约国的事业。尽管有些政界人士对“一个华尔街的投机商”能否指挥生产那么多错综复杂、品种各异的产品表示怀疑，但巴鲁克以他的实际行动，很快就赢得了广泛的赞许。

在巴鲁克身上，具有一种能够迅速而广泛地了解情况的能力，人们对他的这种卓越的才干颇为赞赏。正是基于此，他才使当时的人们形成了这样的一个看法：当华盛顿要求有一个出类拔萃的人来担当一项重要任务时，觅得合适人选的好地方就在华尔街。

“十全十美”的惠特尼

早在二十世纪二十年代，当理查德·惠特尼刚到三十岁时，他就以一个新一代领导人的理想典型出现而打动了华尔街。

惠特尼的一切似乎都体现出金融界统治集团所欣赏的“好品质”：他是一个银行经理的儿子，进过最好的学校，身材高大英俊，对与他的社会地位相同的人具有迷人的魅力。但是，对被他认为地位比他低的，惠特尼则冷若冰霜，举止粗鲁。但在谄上欺下已成为个人行为风气的上层社会里，他的行为仍旧比较受欣赏。

惠特尼同摩根的一个合伙人的女儿结了婚，这无疑对他的豪华生活产生了作用。因为他妻子的资财一定有助于维持他那幢位于纽约东区雅致的住宅和五百英亩的乡村花园，因为这些地方需要几十个仆人去照料。同样，由于攀上了这门亲事，使得他的长兄能够进入摩根贵族的行列，并悄悄地委托他干一些有利可图的事情。甚至在哈佛大学，学生俱乐部几乎主动地给予理查德·惠特尼以最高的声誉。后来，当他开办经济商行时，他在推销术方面所具有的贵族标志，立刻使他拥有一种特别的地位。

假如在股票市场开始出现崩溃的黑暗日子里，惠特尼没有被挑为纽约主要银行家的代理人的话，他就永远不会有这样大的名气了。虽然当时他大步迈进证卷交易所，并大肆购买美国钢铁公司股票的这些壮举并没有制止股票市场的崩溃，但是报刊却以极大的热忱赞扬他的行动，使他马上成了一个知名人物。

惠特尼具有对老式自由企业的强烈信念，而且威风凛凛，态度傲慢，他象一个在法国革命前那个时代的法国国王那样，对被派去搜集有关股票交易实况和数字的政府律师，就象对待农民暴发户一样，采取蔑视的态度。他甚至拒绝接见他们。而当他们坚持长时间地等候他时，也要等到他在高级俱乐部网球场上的那场球打完，最后才在办公室里接见这批人。有一次，当政府律师们提出有关股票交易的各种问题以供进一步讨论时，他很不耐烦。突然，他以极其傲慢的语调打断话题说：“绅士们，你们弄错了，交易所是一个十全十美的机构。”

从此，在许多的美国人心目中，“十全十美”和“惠特尼”不可分割地联系在一起了。在华尔街上，惠特尼日渐强大，如日中天，他成为华尔街上众多成功者中的一个典型的代表。

1938年，正当惠特尼逐渐成为华尔街上非正式的但得到普遍认同的新一代的领导人时，从曼哈顿的地方检察官那里传来一个轰动一时，令人震惊的消息：理查德·惠特尼被正式逮捕了！

他被指控犯有盗窃行为，不是普通的盗窃，更确切地说，是一个不相信自己已把钱用光的有钱人可能犯的那种罪行。在他的保险箱内存放着别人委托他保管的一些股票和债券，当他需要向银行借钱时，他就用这些证卷作为将来还钱的保证。

其实，十多年来，当他貌似富豪的时候，他非法借款的行为就已经屡见不鲜。在他得意的时候，他能够很容易地借得大笔款项，从而养成了用新的贷款来补偿损失的习惯。但幸运的是，每次他都能在证券持有人觉察之前设法把每一批证券送回他的保险箱内。

他知道自己在犯法。但他显然早已把自己置于法律之上，所以他的垮台

使美国人民倍感震惊。由于他具有惊人的胆量，他的个人悲剧才激起了人们无比的惊愕。他曾使自己成为一个象征性的人物，却又用自己的行为证明，他远远不是一个十全十美的人。

善于出售无价股票的菲斯克

“一个门外汉做投机生意犹如试图在黑暗中驱赶一群黑猪”。这是在华尔街上流行的一句对初入股市的新手们的忠告。在十九世纪六十年代，号称伊利公司王子的菲斯克，在著名的“黑色星期五”这一天，给许多初入股市的门外汉们一次沉重的打击，同时，也以他的行动，为这句名言做了一个绝好的明证。

在1869年9月24日这一天，他和他的搭档、有“华尔街的魔鬼”之称的古尔德一道，策划了一场华尔街发展史上绝无仅有的大灾难。这一天，至少有一半的华尔街投资者破产，而菲斯克和古尔德却赢得了巨大的成功：短短的半天时间里，他们赚了至少大约一千万美元。

事实上，菲斯克是一个喜欢自吹自擂、华而不实、贪图享受、喜好卖弄的人。1834年，菲斯克出生在美国，到华尔街时，他才年仅二十八岁。从外表上看，他要显得略微苍老一些，这不仅是因为他有一个肥胖的身躯和淡红色的大胡子。他在佛蒙特州度过童年时代，之后，他离家出走，在短短的几年内，就积累了丰富的生活经历。在到达华尔街之前，他做过多种工作：当过杂技演员，在美国内战爆发后做过棉花走私商，最后直到他进入华尔街，才安定下来专心致志地做起股票经纪人。

如果说他那种喜欢拍人肩背以表示亲热的作风在华尔街是不合适的话，那么他在股市中的工作习惯更稀奇罕见令人惊叹：如果没有美女时常陪伴在他的身边，他就会感到不堪忍耐的孤独；如果他身边没有一瓶新鲜的美酒，他就口渴得难受。许多来访者对他的营业所的印象是：那象一个漂亮的会客厅的密室。他代表伊利公司购买了著名的派克歌剧院，并重新装修，在经过整修的剧院里，除去有供人憩息的各种设施外，还安装上一个极为华丽的大理石楼梯，楼上有一个连罗马皇帝都会羡慕的大厅，大量光彩夺目的装饰品争奇斗艳。菲斯克本人的办公室更奢侈豪华，他的大办公桌摆在一个高台上，他乐意躺的椅子是用包金的钉头点缀的。在天花板上装饰着许多深红色椭圆形的“伊利”字样，在青翠的背景中闪闪发光，据说，天花板上的字是用纯金制成。所以，当时的报界给菲斯克起了一个意味深长又贴切的绰号：伊利公司的王子。

但无可否认的是，菲斯克具有高价出售无价股票的本领，所以，在当时，那些初入股市的门外汉们都被他华而不实和自吹自擂吸引，心甘情愿地投奔到他的门下寻找出路。在诱骗初入股市的门外汉们上当和失败方面，菲斯克具有一种与生俱来的天赋。依靠着这种天赋，他在华尔街一步步地走向了成功。

除了常常亲临华尔街外，菲斯克还在那座剧院改装的豪华宫殿里不分昼夜地会见人们。他把剧院改为营业总部，用以招待预期购买股票的人。此外，他还时常邀请新闻记者到那里观光游览。

1869年，杰伊·古尔德计划暗中收购黄金，垄断黄金交易市场时，选定菲斯克作为他的搭档。从此，两人相互帮助，各自施展出浑身的解数，共同促成古尔德计划的顺利实施。

在这项收购黄金的计划中，菲斯克担任了一个幕后的角色。他先是利用各种方式，在华尔街上散布黄金价格将持续回落的谣言，致使许多新手们纷纷抛售手中持有的黄金，配合古尔德收购；后来，在古尔德掌握了黄金交易

市场，开始大量抛售时，他又和几位搞黄金投机的朋友一道，大量空买，不停地喊出越来越高的价钱，迫使黄金价格直线上升，最终导致了 1869 年 9 月 24 日“黑色星期五”大灾难的发生。

事后，谁也无法估计菲斯克在这场交易中捞得了多少好处。他消声匿迹了一段时间，小心谨慎地住在他的歌剧院里深居简出，但不久之后，就又开始出头露面，并过起极为放纵豪华的生活。他继续在华尔街上出没。

但命运之神从此再也没有惠顾过他。三年后，一次他同一位女友于一家讲究的旅馆里晤面，当他走上楼梯时，被一个心怀妒嫉的情敌枪击丧命。伊利公司的王子，从此在华尔街永远地消失。

杰伊·古尔德操纵黄金

在华尔街，杰伊·古尔德在人们的心目中意味着残酷的恶梦，他被斥为“前所未有的最无耻的恶棍”。虽然他一直身体虚弱，但他那双凶恶的眼睛会使任何与他打交道的人对他发生怀疑。他利用各种本领，把自己塑造成为一架能够剥削其他投资者的巧妙的机器。1869年9月24日，华尔街永远不会忘记的“黑色星期五”，就是由他一手操纵和发动的。

1836年，杰伊·古尔德在纽约市北部凯茨基尔山偏僻地区的一个多岩石的农场降生。他确实一心想成为一个杰出、体面的人物，而不是“华尔街的魔鬼”。在童年时代，他就决心在长大后上耶鲁大学，尽管当时除了富家子弟外，普通人几乎不可能接受高等教育。

然而直到今天，人们依旧对象古尔德这样一个头脑灵敏而又非常敏感、富有想象力的青年竟变成一个毁灭了许多生命的残忍的阴谋家而迷惑。因为在他的少年和青年时代，他一直把诚实至上作为他人生中最坚定的信念。

在他成为伊利铁路公司总经理之前，许多同伙遭他诈骗的事实早已使人们得出结论：信任杰伊·古尔德肯定是错误的。从宾夕法尼亚州的农村到华尔街，这个二十多岁留着黑胡子的人已经骗过几个年龄比他大一倍的同事——他利用篡改过的数字和记录进行欺骗，手段十分狡猾，而且从法律角度也找不到他的任何把柄。

1865年，古尔德担任伊利铁路公司总经理。在他的营业领域股票交易所中，他同一些臭味相投的投机商合作，操纵伊利公司证券的价格，使之根据他们的利益上下浮动。古尔德操纵现金或空头支票的手法非常隐蔽，使人不可能查出漏洞，但是由此产生的后果并非神秘莫测。犹如灯蛾扑火一样，华尔街上的投机商带着火焰般兴奋的心情投入买卖伊利公司股票的市场。

1869年，古尔德制定了他一生中意义最为重大的计划：暗中买进存在于私人手中的全部黄金，从而“垄断”黄金市场。然而，他这个惊人的计划同时也是一种可怕的冒险行为，因为在当时官方的保管库里，存放着大约价值一亿美元的黄金储备，如果当时的联邦政府开始在他投机的任何阶段抛售一部分黄金，那么迎接古尔德的只有惨痛的失败。

但是古尔德仍旧决定铤而走险。“不冒风险是发不了大财也永远不可能在股市中占尽上风”，这是古尔德一生信奉的“真理”。计划停当后，他开始一步一步、谨小慎微地实施他的宏伟计划。在收购的过程中，古尔德小心谨慎，一点一滴地积蓄，他采取分批买进和匿名的办法，悄悄地进行他的收购工作。他不明目张胆地收购，以便在排挤其他黄金持有者时，黄金的价格不会上涨。而只有当他完全操纵黄金市场时，他才能迫使黄金价格猛涨，那时候他就可以大发横财。按他的计划，当他把黄金一盎司一盎司地少量售出时，他的收入最少要比买进时的原价高一倍。

同时，古尔德以无比大胆的贿赂做为促使他的宏伟计划成功的重要手段之一。他贿赂和买通当时的美国总统尤利塞斯·格兰特的妹夫，促使格兰特总统做出了“没有总统的特别命令，美国财政部不得出售黄金”的决定。

古尔德在悄悄地收购和积蓄着黄金。在平静的市场几乎没有受到波动的情况下，他已经买进了价值二千万美元的全部标准黄金。接着，他又利用那些急欲发财的投机商们采取空头交易的方法，继续大量购买黄金。到1869年9月20日星期一这天为止，古尔德又买进了几乎价值二千万美元的金

至此，他购买的黄金总值已近五千万美元，美国黄金市场，几乎全部在他的掌握之中了。

这时，古尔德开始将他的计划付诸行动，他给手下的经纪人下了一道命令：立刻把黄金价格提高到一百六十点。现在，他要开始大量抛售他手中掌握的黄金了。

九月二十四日星期五到来了——这一天是华尔街永远不会忘记的“黑色星期五”。在疯狂的骚乱中，黄金价格直线上升，最后竟升至惊人的一百六十二点。古尔德在那天早晨成吨地抛售黄金，每盎司黄金的售价比他购进的原价多二十美元。

然而，到中午十二点，情形又开始急转直下，一个消息象野火一般很快传遍了这间拥挤的交易大厅：为了控制黄金价格，格兰特总统已下令纽约的金库分库立即开始抛售黄金。黄金价格的指数瞬息之间下降了二十五点。许多投机商苍白的面孔变成了死灰色，因为这个短短的早晨，至少有一半华尔街的人遭到了惨痛的破产。

事后人们做了最保守的估计，这一次，古尔德至少赚了一千万美元。

如果在一个世纪以后，古尔德在华尔街出现，根据他实际的所作所为，他会被带上罪犯的帽子。但是他所处的时代，对任何追求财富的人并不轻易加以干预，即使对在致富过程中遭到失败的其他人也是如此。

在 1869 年，古尔德只有 33 岁。他虽然身体衰弱，但在以后的 23 年中，仍然在华尔街上从事股票投机，只有一点，他在其后的岁月里不再具有在难忘的“黑色星期五”事件中所产生的影响了，因为华尔街在以后的发展史中，又有其他许多男人和妇女同他一样，成为公众注意的中心。

阿瑟·罗克轻易腰缠万贯

阿瑟·罗克是美国硅谷双音速仪器公司的执行委员会主席，他趁新发行股票狂潮卷土重来的时候，大发了一笔，成为百万富翁。

在 1979 至 1982 年间，股票市场很不景气，华尔街的股票投资者也分担着这不景气。市场有很长一段时间，持续萧条。到了 1982 年底，股票投资者们一个个养精蓄锐，磨拳擦掌地准备东山再起，新发行的股票成了这一黄金时代的宠儿。

阿瑟·罗克发现，在市场出现转机，慢慢复苏过来的时候，股价疯狂地不断飞涨，任何一种新股票一旦上市，便成了抢购的对象。阿瑟自然也想趁此机会大捞一把，于是他对市场进行了一系列的分析。

1983 年上半年的高技术公司新发行股票浪潮几乎与六十年代发生的情况一模一样，只不过出现了一些六十年代没有的新领域：包括生物工艺学和微电子学等。对投资者来说，他们都把眼睛紧紧盯着每一种新发行的股票，一时间，最初的公开发行股票成了市场上的热点，格外抢手。人们个个都象饿极了的一样，不管什么，只要能装进肚里便都要吞下去。

阿瑟·罗克被这种情形搞得异常兴奋，看起来，只要能获得一种新发行的股票，自然而然地就会成为获利者，因为二级市场上的股价经常狂涨。

阿瑟·罗克的双音速仪器公司位于旧金山南面美国高技术的中心——硅谷，它制造的产品是医疗用的造影设备。阿瑟趁着股市上的一片大好形势，迅速发行了双音速仪器公司的新技术股票。最初的发行价格并不高，每股为 22 美元。可是，当第一个交易日收盘时，其股票价格就上升了 20%，达到每股 26 美元 75 美分。在 1983 年，一年中向公众发行的新股票总价值共为 150 亿美元，这几乎是 1981 年创造性记录的 4 倍，比 70 年代整个发行股票的总额还要多。在这个狂热的发行新股票的市场上，双音速仪器公司的新技术股票的上涨是很普通的，并没有什么惊人之处，因为双音速仪器公司股票的市场价值只是公司上一年销售总额的 10 倍和一年收益的 100 倍。虽然这在往常，已是相当令人吃惊的。阿瑟·罗克不愿多等，也不愿意再冒险，他认为这个价格已相当合理，于是他售出了自己名下的 5 万股股票，净赚 330 万美元。

西格尔

华尔街股票市场上的人公认 基德投资银行 38 岁的总裁西格尔先生既精明能干，又长得漂亮。他的生活也很奢华，当他在长岛别墅前的海滨踏板冲浪，或在曼哈顿的办公楼顶登上直升飞机时，同僚们无不投以羡慕的眼光。

西格尔是一位才华出众、前途无量的金融家。1982 年，在马丁·梅里达公司对本蒂斯公司的收购进行“帕克曼”式防御的时候，西格尔才初出茅庐，西格尔棕色头发，两眼炯炯有神，方方正正的额头和宽宽的肩膀，他有着好莱坞小生演员般的体魄和魅力，但他的成功使华尔街对他刮目相看，认为他是未来华尔街的一颗明星。在一举成名后，年轻的银行家致力于为“靶子”企业提供有效防御办法，他说服企业的董事长兼总经理们，向凯得尔银行支付一笔包干费，以便在遭到攻击时享受他提供的服务。他的一位同事说：“西格尔说服别人的能力简直不可思议。他能让人们去做一些换个场合连想都不会想的事情。”

但是由于对金钱的欲望，明星陨落了。事情是这样开始的，和当时名噪华尔街的套利大王博斯基会面后，博斯基富有的生活方式给他留下深刻印象：豪华宅邸、罗尔斯·罗伊斯牌轿车还有奢华的生活水准。从此，西格尔便不由自主地卷入了这种超消费欲望的漩涡之中。

从此，他走进“内线交易商”的行列。西格尔利用投资银行家的合法身份，出卖机密情报以牟取暴利。西格尔的非法活动始于 1982 年，当时，美国的兼并风潮刚刚兴起。基迪克斯汽车配件公司企图报价 15 亿美元吞并马丁公司。西格尔在这场兼并中被聘为马丁公司的首席战略顾问。马丁公司为了防止自己被迪克斯公司吞并，决定采取先发制人的后吞前战略，即准备提高自己股票价格。西格尔在马丁公司宣布该计划前夕，将机密透给投机大王博斯基。博斯基当即购进大量马丁公司股票，净赚了 12 万美元。博斯基为了牵住西格尔这条一本万利的“内线”，一次付给他的咨询费高达 12.5 万美元，即超出两人首次合作的全部收入。

四年多时间里，西格尔先后操纵或参与了近 10 起重大兼并活动。仅 1983 年和 1984 年两年，西格尔透露内线情报获得的酬金高达 70 万美元。

而且，西格尔还同两名套利业务的同事理查德·韦顿和蒂莫里·塔博同金人银行的套利负责人罗伯特·弗雷曼交换情报。

但是西格尔很快就发现身兼企业并购和风险套利两职简直是不可忍受。他想放弃这种做法，改邪归正。1986 年 1 月，他回到德雷塞尔银行，他似乎完全放弃了过去的非法活动而全神贯注于把自己的本领用到德雷塞尔银行保卫受攻击企业方面的业务上。

然而为时已晚。由于博斯基被捕，震动华尔街的“股票套利案”发生了，西格尔牵涉其中。他被判了 900 万美元的罚金。还可能要受十年的牢狱之苦。

对金钱的追求毁了这颗明星。

爱德华·亨利·哈里曼

股票市场风云变幻，股票价格捉摸不定，一时狂升，一时暴跌，有人因之发财，有人为之破产。但是，确有一些人能在别人故意造成股票价格猛跌的行动中站稳脚跟，成为真正的暴发户，爱德华·亨利·哈里曼就是这样的人。

哈里曼自幼聪明过人。1862年，他年方14岁，便独自跑到华尔街来闯天下了。他先是在股票交易所干传递股票行情报告单的跑腿工作。哈里曼善于观察，勤于思考。从股票行情报告单中悟出股票价格变化规律；在证券交易所耳濡目染，他也学到了一些证券交易的技巧，从一些成功的交易中他悟出如何掌握买入抛出的时机的规律。在震惊华尔街的“黑色星期五”到来之前，小哈里曼已事先嗅出来了，果断地把手头的股票卖空，获利3000美元，从而为自己在股票交易所买了一个席位。当时出版的许多描写天资聪颖的男孩子如何正确选购股票的小说，都是以他为原始素材写的。

二十一岁那年，青年得志的哈里曼进行一场德鲁式的卖空股票投机运动，反对一家煤炭公司，从中渔利15万美元。不久，他便有了这样一个名声，说他是杰伊·古尔德地地道道的接班人，杰伊·古尔德是当时名噪华尔街的“投机大王”。

哈里曼生活的重大转折是在结婚之后，他和一家规模不大，濒临破产的铁路公司老板的女儿结了婚，这样，他从操纵股票一跃变成自己经营铁路，有了自己的实业，加上他原来积累的资金，真是如虎添翼，把这家濒临破产的公司搞得大有起色，后来他成为全国有名的铁路巨头之一，经营着联合太平洋公司。

哈里曼凭自己的聪明和勤奋为自己在竞争激烈的华尔街谋得席位。

华尔街“股票套利大王”伊万·博斯基

华尔街多年来就一直被誉为“冒险家的天堂”，伊万·博斯基更有“冒险的天堂”中“最大胆的冒险家”之誉，人称“恐怖的伊万”。

博斯基 70 年代中期才开始从事股票交易。他的公司刚开业时，资产总额只有 60 多万美元，到 80 年代中期，他公司的资产已达 16 亿美元，他个人的财产也已超过 2.3 亿美元，跻身于《财富》杂志所列的最富有的 400 名美国人的行列。

伊万·博斯基靠自我奋斗白手起家，其父是个俄国移民，在底特律拥有三家风味餐馆。伊万·博斯基在年轻时就表现出很强的事业心和耐久力。13 岁那年，他买了一部老式雪弗莱牌小轿车，尽管没有驾驶执照他也敢开着车奔波于底特律的各个公园出售冰激淋。上中学时他就凭着顽强的奋斗精神，靠坚持不懈的努力，终于获得了很好的学习成绩。直到 27 岁，他还只不过是底特律一家小律师事务所里的律师兼会计。1966 年，一位朋友向他传授了风险套利之道，从此博斯基发现了大展雄才的途径。

起初，博斯基在华尔街几家做套利交易的小铺子里初试身手，结果并不那么令人鼓舞。1975 年，伊万决定创建自己的公司，在洛杉矶贝弗利旅馆当老板的岳父解囊相助，随后，他又通过加强广告宣传的办法吸收公共存款，比利时的布鲁塞尔·朗贝尔银行就是最初的投资人之一。伊万用 60 万美元作资本创立了自己的套利公司。他在自己的公司里采用了一条前所未有的规矩；赚钱时留下 55% 的利润，而赔钱时合伙投资人则承担 95% 的损失。这个办法使他敢冒最大的风险，他经常拿着成千上亿美元在一个合并公司的交易中进行赌博，而且往往取得令人眩目的成功。人称“套利大王”。

伊万当时在华尔街是最迅速、最顽强的套利商；他在这类交易中总是捷足先登，在搜集情报方面也数他足智多谋。这是因为即便他的班子提供了大量的研究分析材料，他仍不满足。为了知道一些分歧意见可能产生的不同结局，他会毫不犹豫地同时雇用几家不同公司的专业律师来重新进行研究，他几乎不分昼夜地通过电话与那些和他感兴趣的标购业务有关的企业董事长、总经理或银行家保持联系，以及时获取信息。

伊万的套利公司生得逢时，80 年代美国兴起兼并风潮，兼并中股价变动很大。伊万正是利用各方情报，对股市进行分析，盯着那些即将倒闭、即将与其他公司合并或被吞并的公司的股票，看准时机就张开血盆大口，大量购进。然后等行情好了，或看准某家公司心情迫切地想购进这种股票，便以高价抛出，从中获利。有一次，伊万事先获悉一家名叫基迪克斯的汽车配件公司企图标购另一家叫马丁的公司，他便立刻抢在宣布该计划之前，购买了 5.25 万股马丁公司的股票，当基迪克斯汽车配件公司宣布兼并计划时，马丁公司股价直线上升，趁高抛出，净赚了 12 万美元。

博斯基是个工作狂。在他那位于第五大街的办公室里，装备着“高技术”设施，那里有不可倒转开闭的减压门，有 286 门电话系统，有一套几乎和监狱设施相同的闭路电视系统。在位于高层的控制室里，伊万可以随时通过电视荧光屏观察十多名交易员与分析人员的所作所为。

“伊万·博斯基经常处于极其容易激动的状态，他总是显得很紧张。”一位曾在他手下供职的人这样说。博斯基身材瘦弱，稍有些驼背，金发中过早地出现缕缕银丝。他在公众面前总是露出一一种不自然的微笑，此时他那敏

锐而且神经质的面部表情看上去就象在作鬼脸，他的目光闪烁多变，似乎在忧虑什么“他食量很小，睡眠也有限，但喝起咖啡却肚量惊人。尽管他脾气变化无常，还是颇受公司里六十多名职员的拥戴。

有时，伊万·博斯基清晨6点半就在纽约召开会议，夜里也只睡几小时。他一般都在午夜时分带上职员们刚刚写好的“备忘录”回到新泽西的住宅，而次日清晨来到办公室时，这些文件就都已批阅过。不管走到哪儿，他总离不开电话，有人把电话比作他与华尔街相联的“脐带”。

伊万非常重视情报的搜集，他对情报的贪婪已经到了这样的程度：千方百计地获得有关标购交易的第一手材料，否则绝不罢休。如果某人比他早一个小时获得某项交易的消息，他简直就要大病一场。伊万在大举投资方面的眼光和见解有口皆碑，以至于整个投机界都习惯亦步亦趋。只要有“博斯基买进”的简单谣传，就足以使一家企业的股票价格在交易所中扶摇直上。当有消息说“博斯基卖出”时，这种股票又会一落千丈。博斯基堪称脂鲤鱼群中的领头鱼。

但是要跟踪他决非易事。他平时表现得象有些病态的偏执狂，他本人也承认自己是属于连看日记本也要用大衣遮住别人视线的一类人。他往往花很多功夫去设置疑阵，就连他自己的分析人员也时常堕入五里迷雾之中。为了保住秘密，他可以故意不加掩饰地出售某种股票，而同时却通过另外的渠道秘密地积攒这种股票，通过故弄玄虚地改变几个不同掮客的态势的办法来刺激一些股票行市的波动，或者象跑接力赛那样让三个经纪人去交替执行同一项买进或卖出的指令。

当博斯基看准一笔交易的时候，他会以惊人之举进行动作，甚至不惜孤注一掷。有时，别人只是成十万股地买进，而他却敢买上百万股。为了能拥有更强大的“金融杠杆”，他从银行贷款的额度已经到了极限，并从远期资金市场筹资。这些作法一方面使交易中动用现金的需求降到最低限度，并减少了成功时的收益。但另一方面，如果失败就会难以收拾。

由于艺高胆大，博斯基手中的股份常常超过“靶子”企业资本5%的门槛，这迫使他必须表露自己的身份（除非他非法地把部分股票寄存在某个经纪人名下）。在对赛雷贝斯公司发动的袭击中，他利用知情人情报，获得可观收益。1984年1月，他在德士古公司和杰蒂公司的合并中赚了1亿美元，同年3月，他又在切沃龙和海湾公司的交易中赚了8000万美元。

“可怕的伊万”不仅仅是一个声名显赫的套利商，为了成为深孚众望的人物，他无所不为，极力与纽约的权势集团融为一体，他有一个秘而不宣的野心：建立一个象洛克菲勒那样的王朝。至于出身微贱和没受过一流教育的缺陷，他便设法用金钱来弥补，他对哈佛商学院的慷慨捐赠为他打开了哈佛俱乐部的大门，他经常去那里玩橡皮球游戏。

博斯基以自我为中心的观点十分浓厚，以至他自认可以不必像别人一样遵守某些规则。这正是他后来无视法律，非法套利的思想动因。一个有代表性的例子是，在打网球时，他的脚常常犯规，踩到边线外面，对此他不已为然。

伊万·博斯基的生活也十分讲究排场，他拥有一辆粉色的罗尔斯·罗伊豪华轿车，拥有一座装饰典雅的洋楼，他经常外出旅游度假，进出高级宾馆。但他也很乐善好施，他为许多文化艺术基金会提供赞助，热心参加美国电视台为文化艺术事业筹资而举办的购物捐助活动。他利用这些举动，赢得

了美国知识分子阶层的重视。而这切实质上都是用金钱换来的。

但是人们现在正设法将这位名声不佳的人物从记忆中一笔勾销。1986年，伊万套利罪行败露。他对金钱的执着追求导致了自己的毁灭。伊万曾对记者说，“赚钱，这是一种我无法抵御的疾病。”在他看来，贪婪之心无可指责。有一回在一场报告会中，他对会场中的大学生说，“人们可以在喜欢金钱的同时，继续认识自我。”正是这种对利润的狂热追求，以及个人观念的恶性膨胀，使得伊万·博斯基不择手段地在股票市场上套利。

“垃圾债券大王”米尔根

德崇证券是华尔街的一家投资银行，直到 70 年代，该公司并无什么大起色，只是一家二、三流的证券商。但进入 80 年代，德崇证券却摇身一变，一跃而成为美国数一数二的大证券公司，在华尔街坐上了第二把交椅。1987 年，德崇证券成为华尔街盈利最高的公司，收益超过 40 亿美元。

德崇公司何以在短短几年内像变魔术似地成为暴发户呢？原来，该公司有一出色的“魔术师”，名叫米尔根，他运用垃圾债券的“魔棒”，点铁成金。

垃圾债券也叫高收益债券，最初是为一些不易得到银行贷款的小公司筹集资金作业务开拓之用。高收益债券的集资方要付出高息，这并不是慷慨，而是因为信用差。在信贷市场上，信用与利率是成反比例关系的。信用越差的公司发行债券的利率越高，因为信用越差风险越大，投资者要求的回报率相应也就越高。由于其中不少债券素质低劣，因此市场人士渐以“垃圾”二字代替“高收益”，称之为“垃圾债券”。“垃圾债券”具有集资容易和回报率高等多种吸引力，因此颇受集资者、投资者和发行商、包销商（可从中赚取佣金）的青睐，尤其，在投资狂热时期。

米尔根自大学时代就在低品质债券方面颇有造诣，曾以题为“如何从低品质债券公司债券中获利”的论文获得宾州大学毕尔顿财经学院 MBA 学位。1977 年，他就开始利用高收益、高风险的“垃圾债券”为急需资金的公司集资，以后在德崇证券债券部独当一面。70 年代末 80 年代初，正处投资过热，高收益债券求过于供。米尔根如鱼得水，大展所长，利用他在德崇证券的有利地位，滥发垃圾债券，化腐朽为神奇。1987 年，米尔根的薪俸高达 5.5 亿美元。米尔根也得到“垃圾债券之神”的美称，民间有句俗语：“寻求资金就要找米尔根”。

在投资狂热期间，垃圾债券上市价格节节上升，使得更多的垃圾债券大量出笼，而且发行已不限于“拓展业务”，进一步延伸到公司的合并收购，其中以杠杆收购为大宗。米尔根瞅准时机，大展身手。杠杆收购方式就是收购方通过发行垃圾债券筹集资金来收购被收买公司的股权。杠杆收购流行之初，以管理阶层收购自己公司为多，因为这些管理阶层多为受薪阶层，资金有限，又难以从银行借到大笔资金，便把目光投向垃圾债券。

从下面的例子中我们可以看出米尔根是如何以垃圾债券为武器在杠杆收购中大展身手的。1988 年底，亨利·克雷斯想收购雷诺烟草公司，但资金有限。于是便要求米尔根代他发行垃圾债券，结果以 250 亿美元的高价收购了雷诺烟草，克雷斯本人只动用了 1500 万元的资金，99.04% 的资金是靠垃圾债券筹得的。用个简单的比喻，即一个购房者只用 150 元就买下了一座价值 25 万元的房子，本金为总投资额的 0.06%。所以垃圾债券一时大受欢迎。这在经济持续旺盛、人们对前景看好的时候，杠杆收购成功的机率较大，这时收购者、被收购者、垃圾债券持有者和发行者、包销商都有利可获。

在 1984 年到 1988 年高峰期内，德崇证券一共发行了 600 亿美元的垃圾债券。在整个 80 年代，德崇证券共发行了 800 亿元的垃圾债券，占市场总发行量（1700 亿）的 48%。

米尔根在垃圾债券的发行、推销方面堪称“长袖善舞”，操纵有术。他在金融界拉拢了一批大买家，自成体系，其关系网内的人，对德崇证券所出

的垃圾债券都尽力包销。米尔根本人也是个工作狂，他从早上5点到公司，6点和纽约证券交易所一齐开市，一直坐盘到晚上6点还可和东京市场拼一拼。为此，他特地申请把垃圾债券部从纽约迁到加州比华利山黄金三角区，因为这里的时差比纽约晚三小时，在他的影响下，他的属下也都是“拼命三郎”，工作很卖力，也得力。

但是垃圾债券毕竟是空中楼阁，1988年开始，发行方无法偿付垃圾债券到期高额利息的情况屡有发生。垃圾债券开始走下坡路。但是他在八十年代的投资热期间的巨大作用不可抹杀。

路易斯·E·沃尔夫森

路易斯·E·沃尔夫森，在华尔街被称为白手起家的百万富翁。1930年，他使用借款开始了在华尔街的投机生涯，到1959年，他已掌握了一个约为4000万美元的工业帝国，个人财产达到7500万美元。

年轻的沃尔夫森体格健壮，酷爱运动，是绿茵场上的一名强将，1930年，他代表乔治亚工学院踢足球，在与对方的激烈冲撞中，肩膀骨折，他当足球明星的梦想破灭了。

沃尔夫森聪颖过人，反应敏捷，他刚开始在父亲经营的古董商店帮忙，就觉不是长久之计，华尔街是他向往的地方，那里的冒险家是他心目中的偶像。他自己也想到那儿试试身手。

他从父亲那借了钱，开始了他在华尔街的投机生涯。他从价值275美元的公司起家，销售过剩建筑材料，到1946年，一年销售额达450万美元。在华尔街获得“少年奇才”的美称。

1948年，他以400万美元买下丙般海军多余的船舶，转手便以1000万美元卖出。接着，他以220万美元取得了“华盛顿首都运输公司”的控制权，然后以1350万美元卖掉这个公司。沃尔夫森尝到甜头，胆子越来越大。

1956年，沃尔夫森买下了“麦里特·查普曼和斯科特联合公司”的控制权，这是一家重型建筑公司。为了提高该公司股票价格，在股票交易中处于有利地位，吸引更多的投资者，他假造了该公司的年度报告，并在“证券和交易委员会”进行调查期间销毁文件。在短短六年内，他便把这家公司的净资产从800万美元提高到1.32亿美元。然后，他再利用这家公司来吞并其他公司，主要目标是造船、生产油漆、化学药品及电影业等。后来，他又利用该公司股票市价上升局面，用换股方式成了美国汽车公司最大的股东。这时，他已建立一个初具规模的工业帝国。

沃尔夫森在股票市场上，门道越来越精。他看到“大陆企业公司”的股票有赚头，便打起了它的主意。1960年，他和吉尔伯特合谋抛售“大陆企业公司”的69万股股票，价值约350万美元，事先却没有到“证券和交易委员会”进行注册，从中获利150万美元。按照美国法律，要大量抛售股票必须到“证券和交易委员会”注册，沃尔夫森这样做使该公司的股票价格从8美元下泻到1.5美元，他自己获得巨额利益，却使“大陆企业公司”蒙受重大损失。

沃尔夫森聪明反被聪明误，因无视“证券和交易委员会”的有关政策、法律，从而受到法律的制裁。

摩根和凡德毕尔特的私人成交

在美国铁路巨子凡德毕尔特豪华而又富丽堂皇的宅邸里，威廉·凡德毕尔特和摩根在共进晚餐，这是一桌丰盛精美的晚宴，有细嫩的小牛里脊肉，苏俄鱼子酱、大龙虾……还有香醇的美酒，但谁也不知道，在这温馨的品酌中，正在进行一宗重大的交易。

两人在席间达成的协议创造了三个第一：私人企业股票交易有史以来最大的一次；美国铁路股票，首次以个人交涉方式达成秘密交易；在这次交易中双方协定的条件，也给英美两国开了股票交易的先例。

让我们回到饭桌来，凡德毕尔特干完一杯酒说：“纽约中央铁路的股份，我想开放了。”

摩根听完大惊，甚至失声喊起来，但他赶紧吃了口菜，掩盖自己的失态。

“父亲的遗产我继承了，我成了众矢之的，责难批评的箭头应接不暇，我想如果股份开放了，情况会好点。”凡德毕尔特接着说。

老凡德毕尔特去世后，新闻媒介对纽约中央铁路贪图暴利进行大肆攻击，州政府也企图把中央铁路打垮。中央铁路日子不好过，威廉·凡德毕尔特对生意场也有厌倦之感，他曾经离开家去斯达汀岛进行农业耕作。他觉得摩根是个合适的人选。

“那么，你准备让出多少股份呢？”

“35万股。”摩根又大吃一惊，不过，很快他又把它咽下去，端起酒杯，呷一口，问道：“每股以多少点出让呢？”

“大约在120点到130点之间。”

“但目前纽约铁路时价差不多在115点上下。”最后两人以119点成交。

接着，摩根提醒凡德毕尔特先生，说：“出让35万股的事情，一定要严守秘密，否则价格马上会跌下来。”

“这正是我今夜请你来密谈的原因。”

“我保证消息不会走漏。我打算通过我和我父亲的一流联合募购组织网络，尽快把你出让的股票销售到小额买主手中。”

“那太好了。”

“不过，我有两个条件：一是必须在5年内保证我享有8%的股票红利！二是无论把股票卖给谁，我都希望能把一份公司干部的空白委托状交给我。”

凡德毕尔特想了一下，说：“我答应”。因为他相信凭摩根的智慧和能力，完全可以控制好，这样，占股份一半以下的股票持有者也能平安无事。对于约定，摩根完全遵守，没有泄漏给任何人，有时，在交易中，信任和守信是起决定作用的。

于是，纽约中央铁路股票由伦敦的J·S·摩根商行销售。纽约中央铁路的股票是以119点销售出去，很快，股票就暴涨到132点，然后在135点上稳定下来了。摩根在这一次交易中赚取了300万美元，利润在10%以上。1879年，摩根取得纽约中央铁路控股权。

凡德毕尔特的信任和摩根的守信使这桩空前的交易获得空前的成功。而且摩根的治理有方，扭转了美国铁路公司在世人眼中只知为己谋私利的恶劣形象，大家都承认他负责管理的纽约中央铁路，是一流的铁路。摩根在管理中还打破惯例，把买卖之后的经营策略和路线扩充计划发表了，巧妙地把大众说服了。这次行动对摩根更重要的意义在于：摩根为自己赢得了伦敦和美

国商业界的信任和肯定。

华尔街“双面人”丹尼斯·莱文

丹尼斯·莱文是华尔街有名的投资银行家，也是赫赫有名的“股票套利大王”，从1980年5月到1985年12月，他以17万美元的资本起家，短短几年便获利1260万美元。

莱文出生于1952年，25岁前一直与父母一起生活在贝赛德和纽约间的一个小镇，他的父亲经营一家小型建材和铝制隔板公司。1972年秋，莱文考入纽约州立大学的巴鲁克学校，当时他已决定要成为一个投资银行家，他的目标是30岁时成为一个百万富翁。

1976年6月取得工商业管理硕士学位之后，莱文开始在投资银行中找工作，但由于不是出于名牌大学，在碰壁九个月之后，1977年3月，他不得不“屈就”城市银行，希望以商业银行作为进入华尔街的阶梯。在城市银行，他结识了罗伯特·威尔基，这个人对于莱文通向发财之道起到重要作用。

不久，莱文又开始在投资银行中寻找职位，史密司·巴尼公司录用了他，这时华尔街正在发生变化。美国经济经历了70年代早期以来的衰退之后，正在重新复苏，投资银行的合并与接管业务又开始兴旺起来。

这是个发财的好时机，因为一个即将被其他公司接管或兼并的公司的股票价格一般是上涨的。假如预先得到消息，便可在没上涨之前大量购进，然后再高价抛出，从中获得巨额利润，这叫股票套利。莱文就是利用职业之便，大发其财。

1979年7月，经多次请求，莱文进入了巴尼公司的合并与接管部，这时，他与已在拉扎德公司合并与接管部工作的威尔基接上了关系，消息更加灵通。

为了避人耳目，1980年莱文在一家老牌瑞士银行的拿骚分行——洛伊国际投资信托银行，以狄亚蒙德的化名立了一个营业帐户，6月1日，他从一个瑞士的银行帐户转来12.5万美元。6月5日，莱文指示洛伊银行为他买进1500股达特实业公司的股票，原来他从内部得知达特公司将被合并，乘股价来涨之前购进一批。果然，第二天，克莱夫特公司宣布投标合并达特公司，达特公司股价扶摇直上，莱文从中获利4000美元。在以后的两个月中，莱文又在两次小笔交易中得手，赚进3万美元。接着在8月份，他又购进了8000股杰弗逊国民人寿保险公司的股票，两天后，苏黎世保险公司宣布与杰弗逊公司谈判接管事宜，莱文获利15万美元。莱文在巴尼公司任职期间，进行了8笔交易，使他的资本又翻了一番。但他在公司的前程却使他失望，他曾期待提升为第一副经理，但给他的却是第二副经理。为此，他决定辞职。

1981年11月，拉赫曼公司聘用莱文为负责合并与接管部门的副经理。这不仅是莱文所期望的职位，而且意味着他进入了一家牌子硬、竞争力强的投资公司。为庆贺自己的好运气，莱文购进了10,000股四相系统公司的股票，后来，摩托罗拉公司投标收购四相系统公司，莱文轻而易举地获利6万美元。到1981年底，莱文有一笔80万美元的存款。

在拉赫曼公司，莱文以能招揽生意而出名，他千方百计挖掘情报的癖好也很引人注目，以致他的上司和同事有一次与他开了个玩笑，要他调查一个传闻中的公司合并，而他竟当真了，花了一整天的时间追踪这个他们杜撰的公司。收集这类敏感的和尚未公开的情报，在华尔街是普遍实行和不惜重金进行奖励的。但是证券与交易委员会的政策是：不能利用这种情报来进行证

券套利。而莱文钻的正是这个空子，而且干得天衣无缝。

就在莱文进入拉赫曼公司不久，他报告上司说，克莱顿公司是一个潜在的合并目标。拉赫曼公司向克莱顿作了询问，回答是否定的，但是两星期之后，狄孙公司宣布购进克莱顿公司。拉赫曼公司认为莱文作了一个精辟的分析。其实莱文是利用他人提供的情报坐收了一箭双雕之利；他给公司报信提高了自己的地位，同时他又从套购克莱顿的股票中获得巨额利润。

以后，莱文更是频频得手，1983年，他购进50,000股伊塔克公司的股票，次年，利顿实业公司投标收购伊塔克公司，他转手捞进了80万美元；1984年10月，莱文购进50,000股塔克斯特隆公司的股票，3星期后芝加哥太平洋公司宣布接管它，莱文坐收20万美元。莱文利用这些内部消息，为他带来滚滚财源。

但是，莱文还是很注意自己的前程，他希望能当上业务经理，但公司以他还不够成熟，业务上比较弱为由没有提升他。

莱文又想跳槽。他的目标是德雷克赛尔公司，这是当时华尔街最为活跃的投资公司之一。

莱文终于如愿以偿，德雷克赛尔公司聘用他任业务经理。这时，莱文已组织起一个秘密的联系网，形成了一个以他为中心的证券套利团伙。

进入1985年的时候，莱文已相当富有，他的存款增至400万美元，实现了他当百万富翁的理想。他在生活上也开始挥霍起来，他买进了价值80万美元的六间一套的花园街公寓，一辆6万美元的菲亚特汽车，大大扩充艺术品的收藏，住宅的装备也极其豪华。

在德雷克赛尔公司，莱文倍受上司的赏识，上任伊始就让他经手海岸石油公司接管美国自然资源公司的事务。他便趁机买进14.5万股美国自然资源公司的股票，接管宣布后，他转手捞进了137万美元，公司还觉得他办得很出色。

莱文进入德雷克赛尔公司不到三个月，就套利260万美元。接着在4月底5月初的休斯顿天然气公司和纳毕斯科食品公司的两起接管中，又分别牟利90万美元和270万美元。至此，莱文的红运达到了顶峰。他的银行存款已超过了1000万美元，他当上了华尔街一家重要公司的业务经理，得到同事的敬仰和上司的器重，过着豪华舒适的生活。名利、金钱、地位他都有了。

但是，欲壑难填，对金钱的无穷欲望使莱文从颠峰跌到谷底。莱文的非法套利团伙受到法律应有的制裁。

莱文随着他作为一个银行家逐渐变到成熟和自信起来，他的秘密套利活动也逐渐变得胆大妄为了。当这两个莱文最后汇合的时候，他已因罪行暴露而身败名裂了，这是莱文未能获利的一种“合并”。

莱文作为投资公司的合并与接管部门的负责人，深谙股市内幕，他利用这个来进行股票套利是不合法的。但是作为普通股民，也可从中得出经验，那就是要善于在股市变动中了解各企业的实力变动趋向，从而较准确地把握企业兼并的趋势，事先买入股票，一旦兼并成功，便可获得相当高的收益。但这也冒一定的风险，如果兼并失败，不仅不能赚钱，甚至有可能血本无归。但请记住一点，在股市上，风险和收益是成正比的，不冒一定的风险，也难获得超常的收益。

杜邦的股票收购战

1915年12月21日，正是圣诞节前夕，人们都忙着为圣诞节做准备。早晨刚刚登上被称为军火大王的杜邦帝国总裁宝座的皮艾尔·杜邦，在睡梦中被人吵醒，于是，他接待了这位来自维明顿地方报社的新闻记者。

这位记者前来采访的目的十分明显，他只想证实一个消息：杜邦先生是否和来明顿兵器公司共同买下了GM（通用汽车公司）的股份。皮艾尔打着哈欠，似乎并没有弄懂记者的来意，记者不得不再次重复了问题：“听说你和来明顿兵器公司共同买下了GM的股份，这个消息准确吗？”皮艾尔满不在乎地笑了笑，“这纯属无稽之谈。”边说，他边翻开了当日的报纸，上面有一篇GM公司的比利·杜朗发表的讲话。记者对皮艾尔的回答显然十分不满，他仍然穷追不舍地逼问：“据杜朗先生自己所说，您和来明顿兵器公司合作，使他夺回了GM60%的股份，再次控制了GM公司。”这一次，皮艾尔·杜邦显得有愠怒，他不耐烦地大声否认：“这件事我根本一无所知！因承造联合国订购的武器弹药，来明顿兵器和杜邦公司间有契约关系存在，这一点是可以肯定的，但我们没有购买GM的股份，来明顿兵器也没有买。”皮艾尔把有关GM的股票的事，推得干干净净。

比利·杜朗同皮艾尔·杜邦一样，都是有法国血统，杜朗的祖先原是渔民，兼营造船业。杜邦和杜朗之间没有任何私人交往，不过，杜邦曾经在他的财务经理拉斯科布的推荐下，买下了2000股GM股票。

其实，对于GM的股票，已暗暗展开了一场争夺战。

1916年9月16日，纽约的伯尔蒙饭店。由22家银行组成的“协调融资团”代表，因为贷给GM的一千五百万美元将五年期满，约定在此召开GM的股东大会。大会前几天，查特姆·菲尼克斯银行的考夫曼拜访了皮艾尔·杜邦。“杜朗已经夺回了GM的支配权。GM的股票已经暴涨到五百八十元，这是因为杜邦先生拼命买的缘故，来明顿兵器也因为杜邦而买了GM的股票”。考夫曼开门见山他说了一大段话而后表示：在GM干部改选时，他将提名杜邦先生成为GM公司的干部。在达成了这种默契之后，皮艾尔有了胜利的把握，他决定亲自到伯尔蒙饭店去一趟。

GM公司还没有还清的借款只剩下二百五十万美元，偿还贷款并不是问题，问题是在股东大会之前将要进行GM干部的改选。已夺回GM公司半数股票的杜朗，计划通过干部改选，组成一个以他为中心的新的领导班子，以巩固自己的地位。所以大会刚刚开始，杜朗便迫不及待地宣布：“我拥有GM半数以上的股票，我理所当然应任董事长。”踌躇满志的杜朗，脸上已堆满了胜利的笑容，可是却立即遭到了反对，支持者与反对者争吵不休，得不出任何结论。狡猾的考夫曼趁机提出一个妥协的办法：选出银行团代表史特劳和杜朗先生两方面的干部，每方各六人，再由杜邦先生指定三人为中立一方的干部，共选出固定人数的干部十五人。皮艾尔·杜邦被杜朗选为他的六位干部之一，杜邦指名的三位干部竟是他的弟弟拉蒙，他的财务经理拉斯科布以及杜邦公司高性能火药部门的负责人亨利·哈斯凯。至此，皮艾尔带着弟弟及亲信，打入了杜朗财团。

1917年，美国对德宣战。美国政府指定钢铁为战争物资，实施配给制度，并将钢铁列为高利润企业，加收战时特别税。如此一来，底特律的汽车业不得不采取减产措施，而杜邦公司是和战争直接有关系的火药生产企业，仍然

继续实施增产路线，于是杜邦公司和 GM 公司在形势上有了非常明显的差异，GM 的股票开始大幅度地滑坡。

在杜邦公司财务经理，也是 GM 干部之一的拉斯科布的协助下，比利·杜朗又筹借了一千二百万美元，计划组成企业联合组织辛迪加，尽管 GM 的杜朗情愿以 12% 的高利率贷款，却被纽约的银行拒绝了。这个消息对杜朗来说是致命的，纽约各证券交易所的 GM 股票瞬间暴跌，每股价格已下降到七十五元。杜朗即使将 GM 公司以来所积累的利润倾囊而出，也无法挽回形势。可是这种状况对皮艾尔·杜邦来说，正是乘人之危、落井下石、大捞一把的好时机。他认为七十五元一股并不是最低价格，他要等股价跌到谷底时再大量买进。据皮艾尔估计，世界大战不会再拖很久，一旦战争结束，靠火药起家的杜邦帝国恐怕也无法维持下去，必须扩大经营范围，杜邦帝国将制造染料、油漆，药品，人造皮革……杜邦先生和拉斯科布的看法不谋而合：油漆和人造皮革最大的消费对象就是汽车工业，而杜邦公司是这次战争中最赚钱的企业，二人一致认为应把赚来的钱投资到汽车工业。于是皮艾尔·杜邦决定购买 GM 的股票，而且是个大数目：二千五百万元！1918 年 2 月 21 日，皮艾尔·杜邦在纽约的大都会俱乐部宴请华尔街各银行及证券公司的首脑人物，并宣布杜邦公司成立持股公司，取得了二千五百万美元的 GM 股票。就杜邦公司而言，他们开始了对 GM 的大吞并。

1918 年 1 月 11 日，欧洲战火停息，杜朗想抓住这个时机，再度展开扩充计划，以求重整旗鼓，但这需要一笔庞大的资金。担任 GM 财务委员长的拉斯科布为杜朗设计出一套资金筹措计划：一方面发行八千五百万美元的公司债，另一方面又发行五千六百一十万股的新股，以此来筹措资金。新发行的股票有各种不同种类，大略核算之后，GM 的实际资金高达十亿二千万美元。这在当时，简直是个天文数字。但这些资金是以股票和公司债券的发行来维持供给的。尽管杜朗雄心勃勃，可市场行情却不能再糟糕了：汽车滞销，以汽车工业为主的布朗再一次陷入了困境。杜朗走投无路，不得不劝说亲友们成立购买 GM 股票的联合承购组织。

这时，杜邦的关系企业，伦敦火药贸易公司购买了高达三千万美元的 GM 股票，加拿大的杜邦关系企业加拿大火药公司也买下了 GM 的新股。

1920 年以后，美国经济因生产过剩而不景气，全美各地的 GM 经销商开始大量退回存贷，皮艾尔·杜邦接到伦敦火药贸易公司董事长马克卡恩的来信，信中他提出想取消向 GM 购买的三千万美元的新股票。皮艾尔却不会轻易做出决定，他还要在观望一阵。

GM 公司此时已如惊弓之鸟，乱投乱撞，他们只能求助于摩根商行。然而摩根商行也是乘人之危，提出异常苛刻的条件：买下一百四十万股的普通股，每股二十美元！另外还有额外条件，其中十万股需以十元计算！尽管 GM 的股票正在象坐滑梯一般一路跌下来，但最低也不至低到每股三十元，无路可走的 GM 正准备答应下来，摩根商行却又追加了一个条件：给他六个 GM 的干部席位，GM 不能再由杜朗掌管。

皮艾尔观望了一段时间，机会终于来了！他悄无声息地进行着幕后交易，而在杜朗面前，却装出救济朋友的样子，可谓是老谋深算！

7 月，GM 的股票一下子跌到每股二十美元！杜朗面临着最后的挑战。而摩根商行却连二百万元的股票都不肯买。杜朗眼瞧着 GM 股票继续下跌，展开结束购买行动。他不顾一切地去恳求朋友和股东，包括皮艾尔·杜邦。杜朗

为挽回 GM 股票的颓势，顽强地在生死线上挣扎着。

10 月底，皮艾尔·杜邦用现金为杜朗付清了一笔一百三十万股的结束购买赤字。而 GM 的股票眼看就要跌到一位数了！11 月初，摩根商行负责人同皮艾尔·杜邦展开了一次秘密会谈。摩根商行负责人认为杜朗的结束购买行动，已经使华尔街陷入经济恐慌的危机之中，为了避开这场经济风暴，必须拯救 GM。而杜朗的结束购买总额最少有八千万美元，一笔相当大的数目！最后的援救方案终于经过秘密会谈达成了：杜邦公司暂且先买下三千五百万元的 GM 公司债，以杜朗名下的 GM 股票作为抵押。

如此一来，皮艾尔·杜邦在取得杜朗的股票之后，手中所持有的 GM 股份已超过了总股票数的 38%！杜邦阴谋吞并 GM 的计划终于实现了！杜朗显然并没有料到皮艾尔·杜邦会吃掉他，他还以为杜邦仍象朋友般帮助他呢！待至真相大白之后，杜朗所有的感觉就是不堪回首。

杜朗马上辞去了在 GM 的职位，由皮艾尔·杜邦出任新的董事长。当杜朗手下的干部全部退职之后，GM 开始由摩根商行和杜邦公司派来的新干部共同管理。

皮艾尔·杜邦将三千三百万美元的 GM 股票平均分配给杜邦公司派到 GM 的八十位新干部。几年之后，在杜邦的管理下，GM 年利润超过二亿五千万美元，这八十位新干部，当初只各自负责二万五千美元的资金，由于他们致力于企业的建立和管理，而获得了二十倍于投资额的巨额利润。杜邦并不需要多少时间，便可以从以亿为单位计算的红利中收回对 GM 的投资成本！

《因形造势——股市明星风采录》欧洲股市大明星

马丁·伊里奇在人们眼中是个“卑鄙无耻，阴险毒辣，恶气冲天”的家伙。

银行大王贾尼尼

阿马迪欧·彼得(A·p)·贾尼尼气得脸色发青、火冒三丈，他刚刚听说有人在抛售他的意大利银行的股票。贾尼尼的弟弟亚特里奥也向他报告：华尔街意大利银行企业的股票暴涨了，旧金山意大利银行的股票也跟着急剧上涨。这发生在1928年春天。

贾尼尼认识到有人在进行清算交易。因为经过调查，贾尼尼得知被卖出的意大利银行股票，在第二天早上又由同一位股东买回，但第三天他又卖出。清算交易不需要现款，只要累积数目不大的保证金，便可以根据股票经纪人的信誉进行买卖，过一段时间再付清现款。贾尼尼和儿子马里奥同时觉察了这一点：短时间的清算交易，或许可以让小股东获利，可是如果股价上涨过渡，小股东凭自己的经济实力是不可能收回股份的，这不是“挤兑”的征兆吗？问题有了一定的严重性，为了防止意大利银行的小股东们觉察出投机的意味，几天之后，人们在纽约和旧金山的报纸上看到了贾尼尼对意大利银行股东们的誓告：意大利银行的一贯业务目标是对大众储蓄的存款及放款提供利息，绝对没有投机的事。各位股东，不要被华尔街投机者的甜言蜜语欺骗。与此同时，贾尼尼和儿子马里奥，不顾辛劳，亲自跑遍大大小小的城镇，用他们的诚心，努力安抚意大利银行及意大利银行企业的股东，以便平息意大利银行股票的买卖热潮。

到了1928年的夏天，局势日趋平稳，意大利银行股票的买卖活动终于趋向转弱。亚特里奥劝说哥哥贾尼尼回到意大利休养，同时，亚特里奥却发现情势并不太妙。一个月后，贾尼尼在意大利米兰的饭店中被报纸上的文章惊呆了！米兰各个报纸都在头版头条的位置上，刊登了这样的消息：A·P·贾尼尼的持股公司纽约意大利银行企业的股票大幅度暴跌，跌落幅度达50%，加利福尼亚州意大利银行的股票亦出现暴跌，跌幅为36%！这个消息是令人震惊的，“一定有内奸！”贾尼尼判断后得出如此的结论。他火速地返回旧金山，发现儿子马里奥憔悴不堪，显然这一事件对他的打击不小。“股价暴跌，一定有人在背后捣鬼，到底是谁？”贾尼尼沉着脸，质问儿子，显出很大的火气。律师吉姆·巴西加尔说：“在股市暴跌前，股价已经上涨得过度了，但暴跌是直接由纽约联邦储备银行引起的。他们认为我们意大利银行法人涉嫌垄断，逼我们卖掉银行51%的股份。”原来，意大利银行企业收购旧金山自由银行连锁店一事，有垄断的嫌疑，有人怀疑贾尼尼野心勃勃，想控制全美国的银行界。贾尼尼听了律师的汇报，当晚便在家中召开了紧急会议。

马里奥面对这种情况，主张意大利银行卖出少部分手中资产，再买回公开上市的股票，以使意大利银行及其企业的股票脱离华尔街的投机市场，作成非公开股票。这个意见遭到了贾尼尼的强烈反对，不，是否决，他那声“不行”的回答，声音之大，使每个在场的人不寒而栗，大家谁也不敢说话，谨慎地等待着贾尼尼再次开口：“再过两年我就六十岁了，而且身体渐渐地支持不住了，我要辞去意大利银行总经理的职务，我也将脱离意大利银行企业的一切业务……”再一次的开口令在座的人再一次为之一惊，马里奥首先迫不及待地表示了意见：“爸爸，我们焦急地盼望您回国，不是想听您说这些话，您呕心沥血，一手建造起来的意大利银行，现在正处在生死攸关的时刻，我们需要您带领我们一起渡过这个难关！”其他人仍然沉默着，于是贾尼尼

说出了他的想法：辞去一切职务后，去劝说总统和财政部长，促使他们制定一条新的法令，使国立银行全国分行网合法化。贾尼尼认为以私人的身份和立场，与总统和财政部长沟通起来比较容易。可是玛丽奥毕竟年轻，缺乏经验，他仍然十分担心如果议会一时决定不下，意大利银行企业与意大利银行就已支持不了，那时怎么办？“我不会让它们倒下的。”贾尼尼这句话，字字掷地有声，表现出一种威慑力，使在场的人相信他有能力做到这一点。“我要设立一家比意大利银行大上几倍的持股公司。”人们对于贾尼尼辞职表示出的不解终于得到了答案。“我们应该趁现在华尔街在投机热潮中倾其力炒股票的时机，发展出一个以原始银行业务为正业的世界第一大商业银行。如果怕在新法案通过后进行已经太迟，那么现在就在纽约设立一个全国性的巨型持股公司。”贾尼尼说出了他的想法，却又看出有人还有些迷惑。“不用担心意大利银行，它将由新持股公司吸收。”贾尼尼一点也不老，他还雄心勃勃地准备大干一番呢！在场的人暗暗佩服贾尼尼，对他的提议表示一致赞同。因为当意大利银行企业的股票在别人控制中暴跌 50% 的时候买下来，与玛丽奥提出的脱离策略不谋而合！

德拉瓦州，被贾尼尼选为设立持股公司的地点，他的新的持股公司取名：泛美股份有限公司。新持股公司登记的名称及地点确定后，它便有权买进意大利银行企业的股票。泛美股份有限公司的股东虽是加州的意大利银行，但这家银行的股票十分分散，小额股东分别掌握，所以泛美股份有限公司的实际股东，外人是很难判断出来的，另外美国信托暨储蓄银行集团，在纽约及加州相继收购了许多小型银行，与泛美股份有限公司进行股票的相互交换保存；新成立的持股公司又在全国各地以十股为限，招募零星的小额股东。

贾尼尼在美国有很强的感召力，社会公众对他有很大的信心。稳健经营的投资者对新持股公司也大表欢迎，因为华尔街当时正是一片投机热潮，可是这比投机于股票公司具有更大的把握性和安全性。

但是，贾尼尼深知这件事若没有华尔街的同意与认可，完全凭自己是很难成功的，他想与 J·P 小摩根会面，可直到 1929 年，也没有得到回信。于是，他与公认的华尔街的新强人渥卡会了一次面。渥卡也是位银行家，为人沉着冷静，他当时是华尔街一家名叫“布雷亚”商行的中型投资公司的董事长。这次会面是由亚特里奥的属下贝尔登安排的，当初贾尼尼让他安排与摩根的会面不成，便把渥卡介绍给贾尼尼。这次，贾尼尼太粗心大意了，完全疏忽了一点，他压根儿没有考虑过这位渥卡先生会不会是跟摩根一伙的，暗中算计自己。刚一见面，贾尼尼便被渥卡渊博的知识、高做的态度所吸引，认为渥卡是一位颇具魅力的银行家。这位银行家无条件地答应了贾尼尼所提出的“银行全国普及化”的观点。贾尼尼对此表示非常满意，他请渥卡出任泛美股份有限公司的董事长兼任总裁，让玛丽奥担任副总裁。贾尼尼怕玛丽奥表示不满，安慰玛丽奥先好好跟渥卡学点东西。在金融界摸爬滚打了几十年，深知商场人心险恶，可这一次，他却丝毫没有一点防备，对渥卡表现出百分之百的信任。

泛美股份有限公司随即吸收合并了渥卡的布雷亚商行，而渥卡很快却又收购了洛杉矶的西洋人寿这家第一流的保险公司，美国金融界被渥卡这种迅雷不及掩耳的作战行动弄得异常惊慌，不知所措。随后，渥卡又买下通用食品这家加州最大的食品工业公司，购买了旧金山航运公司的股票及当地铁路股票和电器公司股票。贾尼尼并不赞同渥卡这种扩大投机的作法，但是美国

各地的反应却异常的好，各地社会公众都踊跃购买泛美股份有限公司的股票，使泛美公司股票涨至每股 9567 元，这一切成果又令贾尼尼十分满意，对渥卡的一点不满也随之消失。于是贾尼尼放心地前往欧洲，准备好好休养一下。

10 月 29 日，贾尼尼在伦敦。这次同 1928 年夏天一样，他又一次被报纸新闻惊呆了，报纸以头版头条的位置，用通栏标题写道：华尔街股市大暴跌！接下来的一个星期，华尔街股市象站在坡顶的汽车，开足油门，一路速滑下来，刹车失灵！贾尼尼又一次火速想赶回美国。途中，他收到了一份电报，这份电报彻底击倒了贾尼尼：玛里奥辞去泛美股份有限公司的职务！以后的几天，贾尼尼根本无法起床，持续地发着高烧。但是他的心还没有倒下，当得知泛美股票滑至每股 28 元，他又收到了内容更加可怕的电报：渥卡卖出持股公司！他再也无法沉默，他在护士的协助下，发给玛里奥一封加急电报，指示玛里奥把布雷亚商行股票以原价卖给渥卡，叫渥卡回到华尔街去。随后，贾尼尼躺在担架上，被人抬着，踏上归途。路上，他又得到消息：渥卡以缩小公司规模为借口，宣布将关闭加州的意大利银行连锁店与纽约美国信托暨储蓄银行。

终于，贾尼尼历尽艰辛回到美国，为了不为人知，他没有回旧金山，而在内华达州一饭店中与儿子玛里奥秘密会面。两人见面，悲喜交加，贾尼尼并未慌张失措，看起来尽管形容枯槁却异常镇静。

华尔街对渥卡下达了彻底击溃贾尼尼的最高指令，渥卡考虑到贾尼尼所持股份不足半数，于是准备对其进行挤兑，决定出其不意地召开临时股东大会。可是股东范围较广，都是零星分散的小股，要把这些分散在各地的股东召集起来，本已不易，再加上渥卡是临时通知，股东们不可能都准时到会。与此同时，通过内华达州独立城的电信局，城中的一位绅士接到了奇怪的电话，说话者声音极大，而且不断地进行重复：意大利银行已经支持不住了！赶快卖掉它的股票，提出存款！接线员听到了这个消息，大吃一惊，霎时间此消息传遍了全城，银行中挤满了挤兑的人潮。接线员不知道，他在这个阴谋中，被人当成枪使了。

“阴谋最怕曝光。”贾尼尼采用了他一贯的手法——广告战。他教会玛里奥如何处理独立城分行的资金调度以及防止挤兑的方法。于是，美国各大报纸刊登了这样一则新闻启示：泛美股份有限公司的总裁渥卡，正居心不良地准备侵害每一份善良股东的基本利益。泛美股份有限公司没有对股东报告真实的实际运营状况，而玩弄了不当股份评估的奸计，致使其下属健全的银行纷纷陷入破产的困境。显而易见，有头脑的股东都会明白，这绝对属于挤兑行为。与此同时，贾尼尼为了争取时间，向德拉瓦州的威明顿法院控告了渥卡，指控渥卡所召集的紧急股东会议无效。而后再逐渐收回全国小额股东的委任状。

这次，渥卡的如意算盘打错了。他提出关闭银行的说法，使曾涨到 67 元的泛美股价惨跌至每股 2 元，这似乎有些不可想象。渥卡原打算一旦股价跌至 2 元，再以较少的资金买下来。可他没有预料到贾尼尼竟有极高的声誉。小股东们看到各大报纸上贾尼尼刊出的启示，深深信赖贾尼尼，尽管渥卡手下的人到处游说股东，仍然无法打破股东们对贾尼尼的信心。这一点，连贾尼尼本人没有想到，尽管自意大利银行创立以来，贾尼尼就本着诚信的大众银行的宗旨进行经营，但是人们对他投以的同情关怀及信任，达到了令他

惊讶的程度。威明顿法院判决四个月后再召开股东大会，要求延期召开股东大会的贾尼尼胜诉了。

随后展开的是一场大规模的委任状争夺战，争夺双方自然是贾尼尼和渥卡。于是，加州各城市似乎又展开了一场总统竞选一般。人们热心地议论着到底在这场贾尼尼与华尔街的斗争中，谁是最后的获胜者。贾尼尼似乎获得了更多的支持。

渥卡得不到股东的支持，无技可施，他开除了意大利银行及美国国际信托暨储蓄银行的一部分职员，这一部分职员都可算作泛美股份的小股东，因为贾尼尼曾把股份作为加发给他们的红利。这一下，渥卡可谓搬起石头砸了自己的脚，这些职员们通通走到了贾尼尼一边，他们自发组织在一起，形成一股不小的力量，全力帮助贾尼尼收集股东委任状，他们开始招募活动资金，可收到的捐款竟是个庞大的数目。

四个月后，股东大会重新在德拉瓦州威明顿举行，股东们进行了投票选举，贾尼尼获得了一千五百三十七万股的信任票，他获得了全面的胜利。当他凯旋回到加州，在从内华达进入加州的利诺车站时，贾尼尼看到在两根圆木之间，挂着一条横幅，上面写着：A·P·贾尼尼成功驱逐华尔街恶魔！贾尼尼万岁！看到这些，贾尼尼抑制不住内心的兴奋，露出了由衷的笑容。

在这场大规模的与华尔街的殊死搏斗中，贾尼尼终于获得了最后的胜利，他将意大利银行各分行，全面改名为美国商业银行，并担任了美国商业银行总经理，成为登上全美第一大银行宝座的银行家，成为改写美国金融历史的巨人之一。

凯恩斯成为剑桥大学第一富翁

世界股票市场犹如血腥味十足的战场，每一次巨大的股票市场震荡都产生赢家和输家。赢者心情舒畅，大把大把的硬通货塞入囊中；输家垂头丧气，甚至用人类最凄惨的手段结束自己的性命。一切都是那么顺理成章，符合自然，一点没有什么点缀和虚情。

经营股票，人人都有获胜的机会，也有失败的可能。股票市场从它诞生的那天起，就与钱、战争、政治、经济和人类各种其他行为联系在一起，组成了股票市场万花筒。西方著名的经济学家凯恩斯曾有一句名言：“未来不可测。”要想获胜，关键在于从事这一类经营的每一个人如何把握每一次战机。

正是这位所谓“测不准”未来的凯恩斯先生，利用一切与股票有关的各类因素，成为股市的大赢家。

许多通过股票发财的大亨们都曾有过一段“狠”的历史。“狠”就是看准机会，敢冒大风险，下大本钱孤注一掷。“狠”能壮胆，能扫对手威风；能增强信心，能灭对手的士气。凯恩斯就曾有过这样的经历。

凯恩斯作为西方经济学的创史人，其主要贡献在于开创了宏观经济分析方法。在股票经营上，他充分地利用了自己这一分析方法的优点，下定狠心，把自己的理论彻底地运用于股票投资实践。

作为一名学者，凯恩斯的年薪是十分高的，但与金融大亨们相比，不过是小巫见大巫。为了成为股票大亨，凯恩斯利用 30 年代经济大萧条时期，人们视股票为废纸之际，大举购买股票。当时，许多亲戚朋友对此举大惑不解，劝他理智一些。凯恩斯回答说：在股票市场，你不下大赌注，就别想获得大的收益，收益和损益各占一半，那就看你敢不敢下这个赌注了。

果不出所料，峰回路转，柳暗花明，30 年代中期，凯恩斯成为剑桥大学第一号大富翁，他的成功秘诀在于敢于狠下赌注。

当然，这种“狠”不是随随便便地使用，而是看准了每一个市场，利用学识和胆量，从中获取他们甘冒风险所带来的收益。

在复杂的股票市场中，如果没有一个准确的分析，就不能寻找一个最佳的突破口。然而，突破口在于平时的观察，并对观察的现象进行准确的分析，从中预测出各种答案，然后，在股票市场中去做自己该做的事情。

马丁·伊里奇肢解“威尔士”

在金融界，有一种商人，他们好象什么买卖也没有做，又象什么买卖都在做，谁也说不清他们到底在干什么！但是金融界的人一旦发现了他们，就象发现麻疯、鼠疫似的惊惶不安，又象遇到洪水猛兽那样绝望、恐惧；提起他们便恨之入骨，深恶痛疾，象看见过街老鼠一般，恨不得上去打几棒子！然而，他们又象幽灵那样，似乎并不存在，有时又象无处不在……真叫人坐卧不宁。

这种人，便是金融界的“财产剥皮者”。

象瓦特发明蒸汽机，“财产剥皮者”也是英国的发明。英国是世界是最早进行产业革命的国家，也是最早创立股份制的国家。莫斯科尔公司是最早的股份公司，创立于 1553 年；继后便是桑得兰伯爵的一批冒险商人，由伊丽莎白一世特许，成立了东印度公司。到了威廉三世的 1680 年，英国先后成立了 49 个这种股份公司。但是英国的股份公司发展非常缓慢，而证券公司的发

展却十分迅速。到 1885 年已有 12 家之多。伦敦的证券市场已经制度化，并且有了严密的组织。不过，这些公司经营的多是债券，并非股票。

当时英国是世界上最大的殖民帝国，英国人从印度、缅甸等殖民地掠夺到难以计数的“税”与“贡”，这成为他们取之不尽，用之不竭的财富源泉，英国并不缺少资金，这也许是英国股份制不发达的原因。

但是，印度、缅甸独立了，飞来的横财（税和贡）没有了。而第二次世界大战以后，英国的原气基本丧尽，各方面都特别匮乏。个别人便将原先在东印度公司的故伎，改头换面地用到金融界里，便出现了“财产剥皮者。”

财产剥皮者派出极为精悍机警的人员，他们精干调查技巧，而且极懂金融知识，出入于证券交易市场和各种生产、经销商的俱乐部之间。各厂商的重要经济情报，便汇于他们的总部，经过研究分析，选择猎取对象，最后制订了一个为期一至三年，循序渐进的猎取计划，向目标进攻。

马丁·伊里奇从事的就是这样的行当。下面的故事讲述他是如何进行“剥皮”的。他选择的目标是威尔士食品零售公司。

这个公司的发展可不象汉堡包和可口可乐那么容易，一阵风似的遍布美国。从老威尔士开始，勤勤恳恳，踏踏实实地经营了 200 多年才逐渐发展起来。如今威尔士食品零售公司的分店遍及欧美，两千多个零销店星罗棋布的形势就象大树的根须似的，把分散在土壤里的营养——金钱——输送到树干里来。总公司的收入有好几十亿美元！他的老店，比狄更斯的《古玩店》还要古老；老威尔士常常津津乐道的是：他的店曾给惠灵顿公爵的军队提供过面包，那些士兵才在滑铁卢打败了拿破仑；他在法国装运小麦的船只，还曾偷渡过波旁王朝的保皇党人；在伦敦的老店，马克思的夫人还来赊过面包……仿佛历史上的大事件和大人物的，都跟这个老店有点渊源。人们离不开老威尔士，老威尔士也离不开人们，胖乎乎的老威尔士总是系着白围裙，挺着大肚子殷勤地向顾客微笑，礼拜天穿着整洁的燕尾服，虔诚地到教堂去做弥撒，在盛大的节日和乡亲们一起跳苏格兰的民间舞……

威尔士的后代则用截然不同的方式在进行经营管理，不过，原则上仍是勤勤恳恳，光明正大地做买卖。现在的小威尔士，从不亲自到零销店去，只从子公司那里了解经营状况，哪怕是要了解墨西哥、澳洲的情况，只需拿起无线电话，通过卫星的中转，一分钟内便能跟那边的经理直接通话。办公是在装有空调的豪华办公室里，行动则是高级轿车或旅行飞机，吃的是山珍海味，度假不是到迈阿密海滩便是古罗马废墟……

他怎么也不会想到，魔手已伸向他的子公司，浓重的阴云正向他袭来……

事情是这样开始的：一天，威尔士零销店接到一个家庭主妇打来的电话，请他们送一批食品到她家去。这是一笔极为平淡的日常交易，商店记下门牌号码，如数送货上门。家庭主妇也是正正派派的美国妇女，绝不是黑手党成员。不巧的是，她的孩子不知为什么开始腹泻，妈妈急忙送到镇上医院去看医生。医生询问饮食情况，母亲自然会说吃什么，而且还肯定：她们一向都是吃的老威尔士经销的食品，从没出过食品中毒的问题！医生也相信，接着便开处方、打针、吃药，一切正常，过两天，孩子的病也好了，蹦蹦跳跳上学去了，象什么事也没发生一样。

然而这件事却成为家庭主妇间的传言？珍妮的孩子吃了威尔士店里的食品拉肚子…经过再传又变成：珍妮的孩子吃了威尔士店里的食品得了霍乱！消息象原子裂变似的产生了连锁反应，本来发生在内布拉斯加州的事，一下

就辐射到衣阿华、密苏里、堪萨斯、科罗拉多、怀俄明、南达科他……

在内华达州的威尔士一个零销店，闻讯赶来的防疫部门发现食品里果然有霍乱菌。于是，洛杉矶的交易市场上威尔士公司的股票暴跌；纽约的股市谣言四起，比洛杉矶更凶的跌势一泻千里。

马丁，伊里奇和他的干将们，早就候在那里，便一边抛出股票压价，又一边在以更低的价格收进他的股票，看来他们不过是在做“空头”，捞几个差价。事实上，他们卖出的是虚的，买进的是实的。就这样，把大量的威尔士公司股票，廉价地收进了自己的腰包。

伦敦的威尔士总部得到消息大为震惊！小威尔士连夜乘飞机赶往美国。在机场迎接他的分公司经理神情沮丧，上车后便转给他一封信，是塔夫脱家族中的一个旁系，愿出 20 亿美元，收购他在美国的所有的子公司。小威尔士看罢信勃然大怒，因为单是这个子公司资产就值 40 亿美元，还不算每年有 5 亿美元的纯收益，“这帮恶棍！”小威尔士怒骂道。

小威尔士明白这突如其来的剧变之中定有人在搞名堂！他并不是花花公子，在牛津学过经济学的硕士学位，在教科书上也知道臭名昭著的“财产剥皮者”，却没有想到这个金融界的麻疯病会落到自己身上。

公司的经理们和小威尔士坐在一起研究对策。唯一的方法便是买回自己的股票，如果你不想出卖自己的公司。但是，到哪儿去筹到这许多钱呢？唯一的方法是高利率发行债券。市场债券的利率已提高到 15% 了，为了增加公司债券对股民的吸引力；不得已，只好用 18% 年息去筹款。

然而市场的局面比想象的还要糟：威尔士公司的股票，就象坐了直升飞机似的，一个劲儿地拼命往上涨，已经远远超过风潮前两倍还多，结果预计 15 亿美元就能收回的股票，现在不得不用 30 亿去赎回！

小威尔士咬紧牙关借了 30 亿收回股票，年底付息，单是利息就 5.4 亿元，而盈利差点才 5 亿！入不敷出！再借 40 亿来还本付息？到年底便是 47.2 亿元，又该怎么办？

小威尔士明白，自己已经陷入恶性循环的第一个圆圈；假如再发一次债券，便将升上一个层次，进行第二轮恶性循环……最后由法院和清算银行来终止这个悲惨的旋转！

不管这些百年老店多么深受美国人的喜爱，不管小威尔士在感情上受了多么沉重的打击，最后冷静下来，他不得不横下心来忍痛割爱，卖掉了一半的商店，才从这场灾难中摆脱出来。

阴谋的总导演——财产剥皮者——马丁·伊里奇在这场进攻中，使将近 20 亿美元落入了腰包。威尔士公司被肢解了。

他并不就此满足，反而认为多少有些憾事，在他看来，掌握这个公司的总裁，如果不是创业人的后裔，他可能同他谈判，希望他不要抵抗，或者只做做样子，敷衍一下董事会，背地里给他一千万，或者两千万美元，让他去另立门户，或者去西部买个牧场……这样，马丁·伊里奇便可以全部买下公司，做公司的总裁了。

不管怎么说马丁·伊里奇在人们眼里是个“卑鄙无耻，阴险毒辣、恶气冲天的家伙。”

吉诺斯·摩根巧计消化巨额国债

1870年，吉诺斯·摩根在伦敦宣布承购2.5亿法郎（约合5000万美元）的法国国债，消息传到美国，他的儿子约翰·皮尔庞德·摩根（昵称皮柏）也大吃一惊，不明白父亲搞什么名堂。但他相信一贯作风沉稳的父亲肯定自有主张。

果然，不久他就收到父亲的电报：“希望你在美国把这5000万美元的国债的一半消化掉，但由你一个人来承担这巨额数目可能负担过重，我想了一个新办法——成立辛迪加（企业的联合），也就是把华尔街的所有大规模投资金融公司集合起来，成立一个国债承担组织。”

这在当时无疑是一个大胆而且创新的构想，它的目的就是透过承购的金融机构，广泛地把国债分摊到一般投资家身上，分摊危险，把这5000万美元的法国国债消化掉。这个辛迪加“联合募购”计划在英国和华尔街都引起很大轰动，更遭到强烈的抨击。

当时《伦敦经济报》这样评论，这种办法“乍一看来，似乎因分散而减低了危险性，但如果经济恐慌一旦发生，其引起的不良反应就快速扩张，如排山倒海之势，反使投资的危险性增加。”

也难怪有这么多人反对，美国独立100年来，这是第一次给；日大陆政府贷款，而且当时欧洲的政局很混乱，法国情况更是不好，普法战争法国失败，拿破化三世被俘，两国在凡尔赛签订停战协议。法国临时政府想从这次战败中复兴，并发展资本主义，需要大量资金。临时政府首脑梯也尔到处求借无门，当时巴黎著名的罗斯查尔银行也拒绝承购这笔国债。

梯也尔派密使找到吉诺斯·摩根，当听到当时赫赫有名的金融世家——罗斯查尔家族都不敢承购时，吉诺斯·摩根斗志反而高昂起来。“我倒想试试，罗斯查尔兄弟做不到的事！”当即决定买下这笔国债，条件为年利率是6%，发行指数为票面的85点。年利率不高，但如果85点的票面指数顺利，甚至100点也可以卖到。这样，就能赚到票面的15%。而实现这一切的前提是：必须对临时政府的估计没有错误。

吉诺斯并不是靠一腔热情买下这笔国债，他对当时法国临时政府的发展前景是有所预测的。后来事实证明，他的预测是正确的：1880年，属于法帝国主义的产业资本支配体制逐渐又强大起来，亚、非殖民地的殖民强度增强，不仅突尼斯、越南、柬埔寨等国，索马里、马达加斯加也都并入法国版图。

吉诺斯·摩根以其胆识、远见和谋略取得了胜利。他承购的5000万美元的法国国债被消化，不仅赚到票面的15%，更使摩根家族在华尔街名声大噪。

麦边卷走白银千万两

鸦片战争一声炮响，打开了中国的门户，也使西方金融投机者看上了这块尚未开垦的处女地，纷纷前往中国大捞一把。1910年，英国商人麦边在上海制造了一起橡皮股票风潮，从中渔利几千万两白银。

1908年，麦边在其在上海开设的橡皮公司的报刊上大肆宣传今后橡胶业的重要地位，并编造该公司的“经营发展”计划，鼓吹其公司的实力如何雄厚，谎称该公司在澳大利亚有大片橡树林，为投资者描绘出一幅美妙的“发财蓝图”。然后，麦边即以高利率为诱饵，发行橡皮股票，公开招股。

当时，中国刚从封建社会过渡到半殖民地半封建社会，洋人的坚船利炮打开了中国的大门，也带来了西方的文化，包括经济上的经营模式。许多中国人对股票这个“新鲜玩意”了解不多，只知道这玩意能发财。刚刚崛起的民族资产阶级势力比较单薄，对股票投资方面也缺乏经验。麦边正是看中了中国这个股票知识贫乏的“处女地”，趁机大捞一把。

果然，不少中外商人不明真相，竞相购买，与此同时，麦边暗中掀抬股价，很快橡皮公司的股票价格凭空上涨了16.17倍。麦加利、江半、花旗等外商银行见有利可图，便与麦边勾结，承做该项股票押款。

一时间，中国商人和市民看着日见上升的股价，急红了眼，生怕失去发财的机会，于是出现争购局面，交易所的门口排着长龙，大家都恨不得把手里的银子换成橡皮股票。有发财心切者，孤住一掷向钱庄借高利贷来购买股票，相信只要发财，便可偿还钱款。钱庄也觉得橡皮股票远胜放款的收益，可稳获厚利，亦纷纷以巨款相购。至1910年3月末，橡皮股票市价已上升到票面价格的27.28倍。

麦边眼看时机已到，便暗地里乘高脱手，把所有的橡皮股票陆续抛出，换取了几千万两白花花的银子，麦边眉开眼笑，卷着巨款潜逃回英国，一去不返。同时，外商银行亦宣布停止受押，骗局败露，一时股票价格猛跌，有卖无买，无从出售，成为废纸。持票者纷纷破产。不少钱庄因此倒闭。受害者不计其数，市面极度恐慌，酿成一次金融风潮。

在证券市场形成初期，由于法律不够健全，股民知识贫乏，心理不够成熟，容易跟风起风”，盲目购买高价股票，为股票投机者创造可乘之机。麦边正是针对当年上海股市这一特点，轻而易举地骗走几千万两白银。

布博里尔发大财

政界人士利用自己熟知企业内幕，乘企业兼并之时，股价波动之机，为自己谋取巨额利润的事屡见不鲜。阿兰·布博里尔就是一例。

阿兰·布博里尔是法国财政部长贝雷戈瓦的重要政策顾问，他多次帮助政府设计工业兼并政策。乘工作之便，他了解到法国国有金属公司贝西内想购买“三角工业公司集团”所属的一家美国包装公司。布博里尔“近水楼台先得月”，抢先购进了大量包装公司的股票，只要该项兼并计划一宣布，包装公司的股价便直线上升。果然，当这家公司以贝西内公司的名义重新上市时，股价上涨，他从中发了一笔横财。

由于内幕泄露，在宣布该计划前，包装公司大约 20 万股股票已在纽约股市上被抢购一空。而这些股票购买者中就有法国政界和商界中知情的显贵。他们通过法国、美国、英国、卢森堡和瑞士等国的银行业或证券交易商替他们购买股票。这件事涉嫌到密特朗的一位好友和助手皮莱，据说他也买了约 1 万股，但法国《世界报》称他可能通过瑞士银行买了多达 4 万股。

这件事震动了法国政坛，密特朗总统就此发表电视讲话，要求不管谁涉及此案都要绳之以法。同时，他抨击了这种金融投机活动，把它形容成一种“弱肉强食”的行为。他提出，政府有关部门应研究出改革股市的一套办法。

1989 年 1 月，布博里尔宣布辞职。为了金钱，他断送了自己的政治前途。

马克·博尼翁

巴黎街头，一辆雅马哈摩托车不紧不慢地穿过戴高乐大街，拉格朗达尔梅大街，经直朝那幢路易·德莱菲银行大楼驶去。看得出来，驾车人车技娴熟，动作、表情中透着一股自信、稳健的劲儿。

每天上午9点钟，马克·博尼翁都要去那家银行，他在那儿供职；也要去庞戈尼亚大厅，他可是那儿股票交易所的常客、此地金融股市中非同一般的人物——腰缠万贯的“钞票先生。”

28岁的马克·博尼翁身材修长，面庞微黑，配上每日一换的时新西装，颇有几分风度。每天早晨，他先是悠然自得地边进早餐，边浏览《华尔街日报》，然后和年轻的妻子道别。骑上雅马哈走了。

博尼翁出生于颇有名望的经纪人之家，刚满20岁时，便承袭父业，远走他乡，单人孤舟冲进伦敦股市的汹涌激流中。惊涛骇浪扑来时，着实让人心惊胆颤，不过，乘风破浪满载返航也真够惬意。伦敦小试锋芒一载后，心怀大志的博尼翁又闯入那条阴暗、狭窄、万花筒般的华尔街。在这高手云集的地方，他身手不凡，力挫群雄，待到25岁崛起于巴黎路易·德莱菲银行时，他已成为当地同行中的佼佼者，家底厚实的大亨。

回国后，他一眼看中巴黎一家摇摇欲坠的股票交易所。便施展几年来勤学苦练得来的技巧，很快撑住了门面。

他独辟溪径，实行每月结算，月底时抛出不在手里的股票，去做几笔实实在在的买卖。他还善于利用不同股市中的差价，从中赚取一笔。当法兰克福的股票指数为13.49点时，股价是1400法郎多一点，而这时的巴黎股价正是1300法郎。只要股市稳定，在法兰克福抛出1000股股票，到13.50点时，便可轻而易举地赚到10万法郎。

1985年，博尼翁供职银行，更是如鱼得水，几个月的代客买卖做成之后，就得到20万法郎的佣金。博尼翁已不再孤舟独桨，四方股东、掮客份至沓来，拥向他的麾下，甘愿与他同舟共济。这些人决非待闲之辈，总之，必有常人所不及之处，自然为博尼翁所仰仗。

博尼翁很重视信息情报的搜集，他认为电和现代化的通讯设备是必不可少的，撒出去的那张股市行情网，可以及时收回世界各地的行情信息。他心里总有危机感，干这行当本身就是冒险，强手如云，岂能坐视他独占鳌头！

但是，这几年来他总能在某地股市恶化前迅速转移，这得归功于他那庞大高效的信息情报网络，使他能免遭灭顶之灾。

经营巴黎的股票交易所以来，只要他高兴，左手一挥，法兰克福便会风和日丽；如果他不悦，右手一指，伦敦便会冰封雪冻。巴黎一地，更在他的颐指气使之中。震惊也好，嫉恨也罢，众人仍不得不佩服他深谙生财之道。如今，博尼翁已跃进巴黎最大暴发户行列，成为当地金融界的显赫人物。他在塞讷河畔有私人住宅，拥有豪华轿车、摩托车，周末驾直升飞机去山间滑雪，假期举家赴热带丛林旅行。这美妙、富有的生活真叫他心醉神迷。

吉尼斯吞并阿盖尔

1987、1988 这两年，兼并之风从美国跨洋刮到金融城伦敦，并开始盛行。以酿造啤酒闻名世界的吉尼斯集团击败了它的强劲对手阿盖尔超级市场集团，以 27 亿英镑的巨款吞并了英国最大的苏格兰威士忌厂家英国造酒公司，是本世纪最大的兼并。

以桑德斯为首的吉尼斯集团是如何取得这场兼并的胜利？就是利用股票这一绝妙的武器，其战略之严密，手段之高明令人叹服。

桑德斯的第一步计划是搞“局内人交易”，即通过官方机构向掌握竞争对手内部要害机密的知情者重金收买情报。他们的目标是英国著名的商人杰克·莱昂斯爵士，莱昂斯爵士不仅是英国商界的头面人物，在政界也是一个权威人士。他交游很广，触角遍及各个角落。桑德斯知道他阿盖尔集团颇有交往，便不惜以 300 万英镑的巨额好处费换取他“宝贵的咨询服务”，从而了解了阿盖尔集团的一些经营信息。知彼知己，百战不殆。

第二步是暗中动用公司的巨额资金，假借别的企业之手收购自己的股票，从而抬高吉尼斯股票的价格，从中谋利。桑德斯用 600 万英镑的巨款，买通英国第二大私营公司赫伦集团老板，百万富翁杰拉尔德·隆森，让他出面认购 2500 万英镑的吉尼斯股票。不少“跟风派”一看大家出手，也便闻风而动，吉尼斯股价直线上升，为了支付这些巨额资金，桑德编造假帐，从公司盗用了 2000 万英镑的巨款，买通伦敦股票市场经纪人安东尼·帕内斯制造了价值 550 万英镑的假支票。从而应付巨额资金的周转。真是不借下重本重注，以期获胜。

最后一步是与有关大公司、大商人串通一气，操纵股票价格。在吉尼斯集团与阿盖尔集团最后决战的 30 天里，尽管阿盖尔股票升值 12.8%，但吉尼斯股票更是出人预料地猛升 26%。在争夺中，吉尼斯严然是处于优势，投资者被吉尼斯放的烟雾迷住，纷纷倒向吉尼斯集团，吉尼斯集团取得最后胜利。成为当时“兼并史”中一段“佳话”。

但是，纸包不住火，很快吉尼斯股票舞弊行为暴露了。这的确是一宗计划周密、配合默契的舞弊案。但终究逃脱不了法律的制裁。

桑德斯这个人们公认的“最能干的企业家”也“马失前蹄”。与这桩丑闻牵连并卷进去的金融和工商界的“大人物”不下几十人。成为本世纪最大的“经济丑闻”。透过它，我们可以看到西方资本主义金融世界尔虞我诈，不择手段的一面。

安德烈·米耶算无遗策

在美国炒股票的老手中，米耶以其狐狸的狡猾，蛇的阴狠，鹰的锐眼著称于国际股市。为了实现他的赢的决策，米耶几乎算无遗策——一切都经过精密的设计。按照计划表，步步蚕食或鲸吞，终于建立起了他的金融帝国。

1888年9月3日，安德烈·米耶在巴黎开始了他的生命。他的父亲是一个犹太印刷商，每次赚了钱就上赌场，但运气不佳，这给米耶那一家人的生活带来困难。当米耶到了成年的时候，全家的生活来源全靠这位读书不好的米耶了。

早在15岁，米耶就是巴黎股市的老手了。他对巴黎上市的股票价格倒背如流，并对每一价格的微妙变化观察得十分仔细。正是他一开始就注重这方面的自我培训，为今后金融帝国的建立打下了坚实的基础。

米耶常说，交易实际等于交际。正是由于他恪守自己的诺言，在巴黎、伦敦和美国他能结交一批政客和金融界的老朋友。他为人处事老练，善于言谈，注重对方的每一变化，这些都为他提供了不少价值十分重要的经济信息。

1920年法国不断发生金融危机。1924年仅仅两三个星期，法郎币值就下跌一半。这一点米耶早就在一次金融寡头聚会上，从当时法国财政大臣的表情中看到。年轻气盛的米耶立刻回到自己寓所，摇通了自己在伦敦的经纪人的电话，命令他随时与自己保持联系，注意伦敦股市情况。8月下旬一天下午1点至3点15分，巴黎交易所的股票价格猛跌，许多股票炒家立刻涌到电话机旁，命令自己各交易所的经纪人立刻抛股票。然而米耶早在12点钟的午餐间就抛出自己的一大半股票，他的伦敦经纪人早已接到他的电话，在下午2点钟之前就抛出了许多股票。望着大厅慌乱的同行，米耶露出了嘲笑的面孔，他绕过交易大厅，迈着轻轻松松的步子，到自己的一位情妇那里去寻欢作乐了。利用这种方式，米耶很快就赚了一笔钱，并开始实施他人生的一个简单信条：人活着就是赚钱。

买股票就是为了发财，特别是为了迅速发财，然而要想发财必须看准股票市场未来行情的变化，对这一点每一个股票经营者无不感慨。

如果人们都能象米耶那样老于世故，又具有慧眼识英雄的策略，也许股市中的悲剧能少一些。

《因形造势——股市明星风采录》日本股市明星

高仓看到达你裙后，便在股市上大捞一把。

青井忠雄炒股有方

丸井原来只是一家不起眼的小商店，购物不许赊帐，后来却发展成办理分期付款的大百货公司，上升之快，令人瞩目，而且在经济不景气时，仍不受影响。丸井到底有什么秘诀？

丸井公司的青年老板青井忠雄说：“调查全国哪种牌子的商品最畅销，再购进这家公司的股票，这样便赚钱了。”

青井忠雄是一位高明的市场调查家，嗅觉异常灵敏，他总是在逛街购物中，不失时机地观察市场畅销商品的变化，从而为自己的下一步投资确定目标。

1965年，丸井公司销售新力牌的产品，青井观察到许多消费者用信用卡购买新力公司的商品，他由此推断新力牌产品获得消费者的普遍信赖与支持。因此，他大量购进新力公司的股票，果然大赚一笔。

青井还善于从社会上流行的体育运动中，预测到与运动相关的商品必定畅销，从而有计划地购进股票，他买时股票价格还比较低，但很快便上涨了。

1965年，保龄球在日本风行起来，有关保龄球的制造工厂的产值直线上升，青井便大量购进了保龄球的相关产品，销路甚好，用信用卡购买这一类商品的顾客一天比一天多了。青井一看时机成熟，便买下许多大福机公司的股票，大福机公司是制造保龄球机械的工厂。果然，过了不久，这家公司的股票连连上涨了好几倍。

青井的目光总是紧紧盯着市场的变化，有一次他在报纸上看到美国正掀起骑自行车的狂热，在时尚这方面，日本总是跟在美国后面，青井想，不久，日本也会流行起来的。在战后，自行车曾在日本流行一阵，后来由于摩托车的兴起，而被挤下去。近几年，由于污染日益严重，危及大众健康，1970年自行车又在美国重新风行，很快便传到日本。这时，青井早已购进不少岛野工业股票。青井又赚了一笔。

除了捕捉畅销商品的变化，青井还注意比较稳定的市场，妇女儿童用品市场，这是一个消费比较稳定阶层的市场，受经济不景气的影响较小。这样，青井不仅在变化的市场上捞一把，还保证一定稳定的资金来源。

木村磊三只投资本行业股票

木村磊三是三十年代名扬日本的“投机大工”。他利用股票来扩大资产，利用股票买卖来保持公司的稳定地位。

1935年，他接管的佐渡岛金属公司是家亏损公司，濒临倒闭，木村仅用了二、三年的时间，便使摇摇欲坠的公司又重新站起来，并一跃成为关西非铁金属的大批发商。真可谓“妙手回春。”

木村很善于用股票作扩展公司的工具，但是他有一个原则：他所要的那家公司的股票必须与自己的事业有某种连带的关系。这样，对有关行业的各种行情就比较了解，从而能不失时机地收购和抛售股票。

如当木村收购日本铝业公司的股票时，他就事先了解到：铝业公司的股票远远超过了实价，而且，公司对股票的持有者爱理不理。于是木村轻而易举地收购到铝业公司半数的股票，获得了对该公司的控制权。

由于木村只投资与自己本业有关的公司股票，这样一方面避免了资金的分散，一方面使他可以集中精力注意本业中各行各业的行情的变化。

投资非铁金属市场，风险比较大，因为非铁金属的行情受经济环境的影响最大，在行情变化中，就有赖于股票的适时购进和抛出。因为木材对这些公司股票都很熟悉，抛售和购进都很合时宜，从而避免损失。

青山荣子认准季节性股票

股票中，有的股价会随着季节的变化而发生波动，如果能够掌握股票的季节变化规律，那么就会立于不败之地。青山荣子的成功，恰恰证明了这句话的正确性。

青山荣子是日本人，年近 40，在东京的股民心目中，她是一位勇敢坚强的女性。

1951 年，青山荣子出生在东京一家传统的日本人家。从很小的时候开始，她就表现出一股与众不同的倔强与任性。小学、中学、大学，她一帆风顺地度过。1962 年，她从东京女子大学毕业。家里传统的气氛早已令她窒息，日本那种认为女人应该信守“温、良、恭、谦、让”的传统更成为她随心所欲，由着自己爱好去生活的羁绊，所以，毕业后不久，她就乘船远赴美国，在洛杉矶一家汽车贩卖公司里找到一份董事长秘书的职位。

在美国居住了 10 年后，因为不忍割舍和一个年轻的日本男子的恋情，她又返回日本，在一家纺织公司里作推销工作。这期间，她生下了三个孩子。夫妇两人都是职业阶层的人，每天各自埋首应付自己的职业，竟无暇去进行一次正式的结婚典礼。天有不测风云，当她生下第三个孩子后不久，丈夫因车祸猝死，在法律上，她成了一位未婚妈妈。

她含辛茹苦地抚养三个孩子。在返回日本后的十年内，她勇猛努力奋斗的结果，终于使事业步上坦途，生活也逐渐优裕安定起来。她过着和年轻时在美国一样的生活，生活习性一丝未改，她已经习惯了美式的生活。

母子一家四口住在东京一幢高楼的公寓中。美美满满。唯有一点：对于每年一次房租猛往上涨的现象不禁心惊肉跳。她想买一幢房子，才恍然发现早已失去购屋良机——土地价格日复一日地往上暴涨。为了三个孩子的将来，她就是从这时开始进行股票投资。

或许是从小养成的习惯，青山荣子的独立意识相当强烈，而且个性极强，很少有采纳别人意见的时候。她制定了一套只属于她自己，密而不宣的投资战略，并且把它运用到购买和抛售股票中。依据自己的生活经验和法则，她给自己确定了一条永不触犯的投资“铁则”：一年内绝对不购买股票五次以上。

美国事业公司对股票市场的决算为每季一次：一至三月为第一季，四至六月为第二季，七至九月为第三季，十月至十二月为第四季。她在这四季中各选取一种股票，将自己的全部目标，都集中于这四次股票上，并依春夏秋冬的顺序，买入适当的股票。在春天，她买进秋季的股票，在夏天她买进冬季的股票，在秋天她买进次年春季的股票，在冬季则买进次年夏季的股票。慢慢地，她体会到捷足先登的战术，对股价开始具有其它人天可比拟的先见力和预知的能力。

她注意到平和和不动产股票有在一月跌到谷底，而从春初至夏季，又有翻升的习性。于是，在 86 年一月末，当平和和不动产股票的股价跌至 789 之时，她倾其所有，大量购进。到当年 8 月 21 日，平和不动产股价陡涨到 1390 元，创下了日本当年的最高价。

青山荣子的这种股市操作方法，和她所从事的纺织业有很大的关系，她正是从中得到了这样的启示。这是一个简单的道理：春季的时装展览会的重点会成为秋季的流行样式，夏季的流行样式在冬季会成为重点所在，而在冬

天来临时，时装业界已是泳装的时代了。青山荣子就是凭着这种感觉在操纵股票。

青山荣子注意到了股价的季节性变化，于是她尽量低价买进，当股市行情上升汇集到八成时，就马上获利了结，大量抛售，这种方法，使她的资产得以显著地增加。

口高仓慧眼识货如何在纷繁的股票市场上发掘优势股票，的确需要非凡的辨析力和灵感，这里告诉你的一种秘诀是：注意发行股票公司的制成品是否有潜力。

这里有一个生动的故事。

这是 1969 年的事了。

当时美国正流行迷你裙，有一位日本证券公司的职员高仓君正好去美国视察。回国时为女朋友买回了一条迷你裙。这时迷你裙尚未传到日本，因此成了稀罕货，高仓的女朋友好不得意。

但高仓有一种直觉：觉得迷你裙终会在日本流行起来。于是他开始着手调查原材料尼龙的市价，当时尼龙的价格由于鞋袜生产过剩，市场混乱，价格很低廉。高仓认为迷你裙是首创产品，市场肯定看好，便毫不迟疑地买下 A 公司的股票。

果然，日本不久也爆发了迷你裙的旋风，A 公司的股票从 1967 年的 46 元上涨到 355 元，得着先机的创业者便满载而归。高仓也不例外，足足地捞进了一笔。

投资股票时若能注意到新产品的潜力，的确收益很大。新产品的成长主要经过引入期、成长期、成熟期和衰退期。一般在引入期和成长期时最有赚头，等进入成熟期后，便遭到来自各方的竞争，产品获利的能力走下坡路。投资股票者若能看准鳌头，便能立得利润了。

石井新智勇斗木村

石井新智大学刚毕业，雄心勃勃地想到证券交易所试试身手，这只初生牛犊一上山，可真碰到虎了。

石井从父亲那借了 100 万，在交易所转了一圈，选中了阪田制铁所，据了解这家钢厂的实力不错。后来，他了解这个厂虽经营不错，但几个大股东之间意见分歧，把营业搞得乱七八糟，股票下跌了。石井想既已上了“贼”船，想办法行使自己作股东的权利吧。

他向董事会提出召开股东大会的要求。给他的回复是：必须拥有 3% 的股权，才有资格提出这个要求。

石井想，照这样下去，这个厂前途不妙。于是他咬牙向银行借了一笔钱，收够 3% 的股份。这时董事会无话可说，便推延时间，“下周再来吧。”石井还信以为真，在回家路上便琢磨着在股东大会上提些什么建议。

没想到一回家就接到一个匿名恐吓电话，他觉得不对，思前想后，觉得公司背后肯定有一些黑社会分子，在操纵董事

“我必须参加经营”。一种责任感油然而生，可参与经营，起码要拥有公司 25% 的股份，上哪找这笔钱呢？

他想起外婆了，她自己经营了一所花卉公司，实力颇为雄厚。平时，她很疼外孙，“对，找外婆”。

见到外婆，石井把自己的想法告诉她，“我要掌握公司的经营权，清除这帮坏蛋”。

老人家很欣赏孙子敢想敢干的性格，痛快地答应他借款的要求，临了嘱咐他，“胆子要大，但更要多动动脑筋”。

当时正值尼克松正式宣布保护美元，并用联邦储备银行的黄金来稳定美元外汇率。证券交易所的股票普遍下跌。日本也不例外。不过这对石井正是天赐良机：他正要购买 22% 的股份，而现在每股下跌将近 300 元。石井为了把自己隐蔽起来，便分别用几个不同的户头，委托几个经纪人替他购买。

这时，半路杀出个程咬金，此人名叫木村，最善于在股票暴跌风中捞油水，他利用许多小股短期投资的小户，喜欢在大户后面“跟风”的心理，大做“空头”。这次他选的也是阪田的股票，抛出一批，降一次价，持续抛出两天了。历世不深的石井有些害怕了，跑去请教外婆，外婆说，木村这种伎俩她早领教过了，不要着急，让他压价，压到最低时，咱们全部买进，让他血本无归。石井心领神会，通知经纪人，把木村抛出的股票收下，抛多少收多少。

木村也觉得这次没出现自己所期盼的情景，他每股压低了 400 多元，已抛出了 1000 多万股，可跟风的小户，一天就抛出那么几千股，交易所的成交日报上显示：抛出多少就有人买多少。这猎物非但没进自己的陷阱，还跑到别人的圈里，连自己的猎狗也给圈进去了。木村急红眼了，“再抛 5000 万股！”这回他是自投罗网。他本想吓唬买股票的人，没想到石井这边一口把它全吃了。木村瘫下来了。

石井这只初生牛犊战胜了木村这只老谋深算的老虎。

《因形造势——股市明星风采录》中国股市明星

香港股票市场有“鳄鱼池”之称。

口包玉刚谋夺九龙仓

1955年，包玉刚买了一条旧货船，搞起远洋运输业。有的人背后笑话他：“老包是在往大海里扔饺子！”

但是他对此不闻不问，径自在汪洋大海的台风与龙卷风之间穿梭往来，从无到有，从小到大地建立起一支庞大的远洋船队，赢得“船王”美名。但美中不足的是船队没有自己的基地、仓库和码头。当时九龙码头主要控制在怡和洋行手中。

但看别人脸色总不是事，有好几次包玉刚的货船总是遇到麻烦——装了货来的说没仓位卸，来装货的空船又常遇到吊装机械忙不过来，害得包玉刚吃了不少罚款，信誉受到损害。包玉刚忍无可忍，非出这口气不可，于是和怡和洋行演出了一场激烈精彩的九龙仓股票争夺战。

怡和洋行可不是等闲之辈，是香港老牌金融寡头，在东方的国际商埠称霸百年之久。1782年开设在广州，为东印度公司办理零星业务，1832年以后专门从事鸦片烟走私。林则徐的禁烟运动给他们当头一棒，他们便挑动英国政府介入，并积极为皇家海军谋划，收买汉奸，使尽浑身解数，挫败清政府，使林则徐落得个“撤职查办”。

船王包玉刚面对强敌，脑中已有一套严密的战略部署。

先找同盟军，最合适人选是：李嘉诚。此人财力雄厚，主要致力于房地产业，而且同为炎黄子孙。

在希尔顿饭店的一间客房里，两人见面，寒暄一番，颇显大家风度。

“这儿中餐部来了一个新厨师，会做广西壮族的芭蕉鱼，味道美极了，我已订了菜，中午在这好好吃一顿。”

“太妙了！”包玉刚说，“我这也有一样好东西，一位朋友从大陆带来的一瓶茅台，据说是当年酒厂老板为庆贺孙中山就任临时大总统，特酿了一窖酒，因为内战不断，兵荒马乱没法送去，便把这批酒窖藏起来了。一直到‘四人帮’垮台，邓小平上台，他的后人才开窖，给小平送了两瓶。我的朋友用一幅郑板桥墨竹换下来。”

寒暄过后便切入主题。

“我想同你合作。虽然我们经营的范围不同，但是，有时手上的东西，是可以帮助、支持朋友的。比如，我现在就拥有‘和记黄埔’9000万股，用它来帮你解决眼下的问题，不是很有用吗？”包玉刚说话直爽。

这时李嘉诚明白他的用意，“你想要九龙仓？”

“对，我不能再当英国人手上的鸬鹚了。”

“可我也帮不了大忙呀！”

“论财力，你比我雄厚，再说，朋友的帮忙只要尽力就行。”

“我现在手上最多还有2000万股九龙仓的股票，跟你9000万股相比，实在有点……”

“我话已说在前了。”

“那我就厚着脸皮占便宜了。不过，以后凡属九龙仓的事，我能帮忙的，一定尽力。”

“一言为定。”两个拍掌成交。

李嘉诚本来也经营九龙仓股票，但侧重在和记黄埔，九龙仓对他来说是可有可无的，包玉刚用9000万股股票支持他，真是得力不小，放弃对码头的

竞争是合算的。包玉刚第一步计划成功了。

紧接着，包玉刚又开始下一步行动：由环球集团两位得力副手继续收购九龙仓股票，并尽力筹集资金，让保安队长严密注视怡和动向，他自己则亲自出马到欧洲作一次业务旅行。

怡和洋行已闻出一点火药味：九龙仓的股票涨了5元。于是便推出一招：用大约值100港元的证券，向香港市民换取10港元一股的九龙仓股票。而且有两股置地股票，这对香港市民的诱惑力是很大的。

这一着的确高：把自己企业的股票抬高10倍，谁和他加价竞争，无论抬高多少，其结果都是增加怡和的资产。

“他用证券，我们用现钞。”包玉刚说：“然后一方面加紧筹资，一方面给怡和造成疲惫不堪，焦头烂额的假象，麻痹怡和洋行。这叫兵不厌诈。”

这边筹资活动正在密锣紧鼓地进行，包玉刚选出几位在香港知名度高的经理，分头去和几家银行商谈贷款，条件可以高于一般贷款利率20%，又和几家证券公司谈判发行债券，利率可以高出同期银行存款的50—60%。

怡和这边总是接到不少关于环球经理们疲于奔命的情报，从录相带上看到他们疲惫不堪的焦灼神情，怡和洋行的人笑了，“这一拳准能把包大个子打倒！”

他们万万没想到，倒下的是他们自己。当电视节目主持人神情亲切、语调庄重地说：

“今晚要向观众报告一好消息，明日各证券、股票交易市场营业时间开始，环球集团将以每股105元港币的现金，收购九龙仓股票，预计收购2000万股。”

环球已暗中筹集到21亿现金，这是怡和始料不及的。就财力而言，怡和还可以每股再加5元，但是要在两天内拿出22亿现钞，那简直是天方夜谭。更何况，环球已把21亿现钞握在手里了。

怡和洋行被彻底打倒，被环球这一记迅雷不及掩耳的重锤。

香港各居民区居民奔走相告，“快把九龙仓股票卖给老包。”

包玉刚取得最后的胜利，九龙码头回到中国人手里。拥有九龙仓，就将拥有香港一半以上的海运业务。包玉刚如虎添翼，蛟龙得手，在远洋运输业上大展身手。

李嘉诚勇攀高峰

香港，是个精明商人的世界，也是一个创造奇迹、产生奇迹的地方，李嘉诚——当今的香港首富，不能不被看作一个奇迹。

曾经，香港有一个华资财团，在它的资产市值不过只有七亿多元时，竟想控制一间价值达三十亿元的英资上市公司，这种“蛇吞象”的举动却几乎成功了！最后，这家老牌的英资财团幸亏得到另一英资财团鼎力相助，方才化险为夷，夺回控制权。这家华资财团虽未成功，短短几个月内，却一举获得接近六千万元的出售股票利润，可谓“塞翁失马，焉知非福”。了解香港经济和股市的人，都会轻而易举地说出这家雄心万丈、野心勃勃的财团的名称：李嘉诚的长江实业。

长江实业（集团）有限公司，在70年代末，发展之快令港人目不暇接，即便是最富想象力的股市投资者，在1972年长江实业刚成为股票上市公司时，也不会想到它在七年后所具有的规模。

长江实业在1972年10月正式成为股票上市公司，当时它实收的股本只有八千四百万元，共分为四千二百万股，每股二元。当时长江实业拥有大约三十五万平方呎出租用的写字楼，每年可以收租三百九十万元，此外还有四处地皮正在开发准备出售，另外有三块地皮是与其他公司合作发展的。

1972年底，香港股市和地产业正在蓬勃发展中，长江实业本预计在1973年8月31日以前的一年中，获盈利一千二百五十万元，可当时正值楼价大升，一年中长江实业盈利四千三百七十万元，大大超出了预期计划。这一年中，长江实实用一百一十万股新股，作价一千五百九十五万元，收购了官塘一间商业大厦，同时又与别家合作，收购两幢商业大厦。

“将股票上市，藉着股价上升时，再发行新股票折现金收购物业，这是迅速扩大公司资产的方式，长江实业曾多次采用。1974年，长江实业再次发行一千七百万股新股，将自己与别家合组的都市地产公司其余50%的股权收为己有，这样一来，长江实业年收入又净增八、九百万。

此后两年，长江实实用发行新股的形式，集资一亿八千多万元，趁着香港地产业陷入低潮，大量买入旧楼及地皮，盈利如滚雪球般越来越大。长江实业两次发行新股集资一亿八千多万元，在低潮的地产市场中发挥着极大的作用，在地产业中的发展如日中天，到1976年，长江实业已经发行股票一亿一千三百多万股，资产急增至五亿多元。

长江实业在以后几年中，凭借李嘉诚对香港日后政经地位的准确估计，又收购了一些酒店及地下铁路的一部分修建权。这一时期，股市比76、77年明显的疲弱、缺乏活力，不少股票的市价低于其资产帐面净值，也低于资产的市值，因此李嘉诚看准了这一形势，准备动用大量现金收购其它上市公司，第一个目标就是九龙仓。九龙仓是怡和集团内的一员“主将”，几年以来合并了许多同行小公司，又将码头和货仓移换地方，将尖沙嘴的地皮兴建酒店、商场和写字楼，但是这些全供租用，现金回流比较慢，盈利增长也慢，同时又大量发行债券集资，股票价格自然十分低。1978年初，九龙仓的股价每股不过十三、四元，但其每股资产帐面净值却是十八、九元，尖沙嘴的地皮如果按当时同区的官地成交价，每股平均价值则为五十元左右。李嘉诚认为时机来了，他不动声色地购进大量的九龙仓股票。于是种种传闻不径而走，九龙仓的股值在短短几个月内升至每股四、五十元。怡和集团一看形势

不妙，可自己本身奖金又不足，于是由汇丰银行出面争取九龙仓的控制权，长江实业于是将所持有的九龙仓股份全部让出，赚得五千九百多万元。至此，李嘉诚的长江实业实力更为雄厚，他又把目光盯向了老牌英资公司——青洲英坭公司。这次，李嘉诚重施故技，不动声色地在股市上猛吸，这一次他成功了，买入了青洲英坭 25% 的股票，李嘉诚加入了青洲英坭公司的董事局。

1979 年 9 月 25 日，近午夜的香港中环，行人十分稀少，街道上一片阴暗。就在不久前，几十家香港杂志及报纸的记者接到李嘉诚的长江实业的通知，说有“重要事情”宣布，对于财经记者来说，长江实业近来的发展，已经多次成为报纸杂志经济版甚至要闻版的头条新闻。行走在中区寂静的街道上，记者们免不了要私自猜测一下“重要事情”的内容。此刻，设在新建的华人行二十一楼的长江实业的总部，已是灯火通明，和街道上的阴暗形成了截然不同的气氛。不同寻常的记者招待会就要开始了。长江实业的董事长李嘉诚，穿着一身合体的深色西装，他站起来，清了清嗓子宣布：长江实业已经与汇丰银行达成协议，以每股七元一角的价格买入汇丰银行所持有的九千万股和记黄埔公司的普通股，长江实业在这笔股票交易中，一举夺得和记黄埔公司的 22.4% 的股权！这个消息使整个记者招待会轰动了。在场的记者听到这笔巨大交易的成功，立即知道事情非同寻常。有人猜测，如果 1979 年有“股市十大新闻评选”，这一消息无疑会立拔头筹，列在榜首，因为它牵涉到老牌英资集团在香港进入“新经济时代”时一项重要的投资策略。

戴着黑框眼镜的李嘉诚，对记者们的反映感到欣慰，他并没有刻意掩饰他内心的兴奋，笑容洋溢在他的脸上。

香港股市对此事件反应异常热烈，九月二十六日，恒生指数剧升二十五点六九，成交金额达到四亿元以上。九月二十八日再上升二十二点一三，和一个月前相比，整整上升了一百一十点。

手无寸铁，出身微寒的李嘉诚，在香港这样一个只有金钱万能的社会中攀上最高峰，不愧为一个真正的传奇人物。

口香港股坛“杀手”刘銮雄

在香港，股票市场有“鳄鱼池”之称，刘銮雄，是全香港的股民皆知的“大鳄鱼”，蜚声股坛的一流“杀手”。

刘銮雄从1983年投身股票市场，仅过8年，便将当年市值仅5亿港元的家族企业“爱美高”扩大到如今的70多亿元，他个人的财产亦由3亿多元膨胀至30亿元，成为香港屈指可数的大富豪。

刘銮雄以目光敏锐、反应快捷、作风凌厉而闻名香港股坛。他的父亲以制造风扇起家，经过几十年的苦心经营，积累了一笔家产。1974年，刘銮雄从加拿大大学成回港，接管了父亲的风扇工厂，不久他就自立门户，创办了“爱美高”公司，由于经营得法，事业蒸蒸日上，获得了“风扇刘”的称誉。1983年，工业股在香港上市进入热潮阶段，刘銮雄也动了心思：光靠出口风扇终究是“小打小闹”，成不了大气候。于是他安排“爱美高”投入股市。

当时35岁的刘銮雄虽是初涉股市，却很快反映出他在这方面的天赋。“爱美高”以每股2元的价格发行新股，正值工业股票“炒”得热火朝天，半年后，“爱美高”每股升上4.4元。刘銮雄抓住时机，将所持股票大手抛售。到1985年2月，他手上的股票全部抛空的时候，“爱美高”每股又回跌至1.5元。此时，刘銮雄已小赚一笔。

这时，刘銮雄又使了一招“欲擒故纵”的谋略。他辞去了“爱美高”的主席职位。众股东群龙无首，连忙推举副主席梁英伟接手该公司。不久，工业股票连连下跌，“爱美高”也不例外，股价拾级而下，最后跌至每股7角。刘銮雄乘机在市场上大批购进“爱美高”股票，反轰梁英伟出局，重掌“爱美高”帅印。这一进一出，刘銮雄赚得脑满肠肥，还以低价拣回了“爱美高”。对他这一手，连股坛老手都拍案叫绝。他的胆识和手段，让股市中人刮目相看。

刘銮雄从“爱美高”股票价格的上下浮动中摸出一些规律，由此推理，其它工业股票也会有类此情况。于是，他千方百计收购那些股票价格不稳的工业公司。他第一个目标是庄氏家族的能达科技公司，从1985年11月开始，他大批收购“能达”股票，庄氏家族发觉情况不妙，为避免“能达”被吞并的厄运，忍痛以高价购回这批股票，使刘銮雄白白赚了几百万元港币。经此一役，刘銮雄名声大振，获得了股坛“杀手”的称号。

刘銮雄不仅善于捕捉股市风云，还善于辨别人意。当他看到香港名门望族之一的李家同父异母兄弟李福树、李福兆不和，便看准机会想插入一手，行使调拨离间之计。李福兆将“华人置业”的股权卖给大企业家韦理，韦理便联合“华人置业”的另一大股东把李福树赶出董事局。李福树气愤之极，不但把手中的“华置”股票卖给刘銮雄，还帮助刘在市场上吸纳“华置”股权。刘銮雄是坐得渔翁之利，最后，不但赶跑了李福树，也击垮了韦理和李福兆的联盟，轻而易举地取得这家有60多年历史的老牌企业的控制权。

刘銮雄在股坛上每次战役，频频告捷，他的胃口越来越大，胆子越来越大，不但敢以大吃小，而且敢于以大搏大了。

1986年，他打起了华资大亨李兆基的主意。李兆基经营的“恒基兆业”公司在1983、1984年香港地产业低潮时，大量抛售手中的煤气股票，以套取大量现金。到1986年，恒基兆业公司所持煤气股量竟不够一成。刘銮雄的火眼金睛早已看准了李兆基这一薄弱环节，便在市场上猛购煤气股票，短时间

内便购入了“恒基兆业”50%的股票。李兆基大吃一惊，为保持对公司的控制权，只好以高价重新购入煤气股票，刘趁机高价卖完了所持的煤气股票，足足从李兆基身上捞了一大笔。

刘李大战后，刘銮雄又乘胜追击，矛头直追香港知名富豪嘉道理。嘉道理在香港财大气粗，又被英国王室封为终身贵族，自以为万人难敌。谁知刘銮雄初生牛犊不怕虎，偏向嘉道理挑战。他用巨资向嘉道理属下的大酒店的另一大股东购入大酒店两成股权，并在市场上大肆收购大酒店股份，持股量增到三成四，与嘉道理的持股量并驾齐驱，向他挑战控制权。嘉道理不是等闲之辈，他与持股量占一成的“丽新制衣”公司联手，击退了刘銮雄，并安排购回刘手中的股权。刘銮雄目的达到了，也不恋战。他将大酒店股票出售后，获利近1亿元。肥肥地捞了一笔。

刘銮雄精明狡黠，心狠手辣，连续挑战香港股坛老手和巨富，战果不俗。大批股民看在眼里，都想跟他发一发，把他看成“金手指”，逢买必升，都在他后面“跟风”。可是，刘銮雄是“大鳄鱼”，杀人不眨眼。他大鱼都敢吃，小鱼、虾米更不在话下，他通过供股、摊薄、私有化三部曲，使“跟风”的小股东先是蚀本，后是被吃掉。

刘銮雄真不愧为香港股坛的“一流杀手”。

“宇宙”、“丰盛”各使黑枪

股市的后面，常常有黑幕存在。他们往往是一些有利益冲突的大老板，为了达到自己的目的，不择手段，在股市上翻云覆雨。其手段之险恶，令人咋舌，可谓“道高一尺，魔高一丈”。

当年香港宇宙信托银行和丰盛银行的争斗，真是龙虎相斗，不分上下。

故事先从宇宙信托银行想收购南方财务公司讲起。

南方财务公司的前身是环球集团，以制衣业务为主，成立于1974年。环球集团的业务范围遍及印尼、泰国、马来西亚，香港是据点。但是“环球”缺乏有力的决策层，经营眼光短浅，经营状况每况日下。从1977年到1984年，香港地产业处于上升阶段，他们却丢西瓜跑去捡芝麻，到印尼、泰国投资，结果吃了大亏。除了1981年勉强获利500万港元外，其余7年都是巨额亏损。环球集团为了挽救危机，改以南方财务公司的名义上市集资。但因信誉差，认购的人不多，股价起落很大，俨然是垃圾货。但在大户眼里，垃圾货也可能是黄金宝。

宇宙信托银行董事人黄龙就是识宝人。

“南方财务公司，这几天跌势加剧，我仔细估摸一下，眼下出价最合算。”黄龙在董事会上话一出口，底下就炸开了窝，大家七嘴八舌地发表看法。

副董事长刘威首先提出疑问，“既然南方财务股价剧跌，动用大笔资金去收购这堆垃圾货划得来吗？而且，据我掌握的资料，南方财务80%以上的股权由外边的股东持有，总数达1亿多股。如果要收购南方财务的控制性股权，就得收购外边股东持有的8900多万股南方财务的股票，这得动用多少资金？我算一下，大约得花1.53亿元！再加上收购道业银行，那非得动用3.5亿元资金不可。宇宙的资金周转率本来就不高。假如再抽出这3亿多资金，流动资金就更吃紧了。”

黄龙的秘书于婵也有同感。

“你们放心吧，在商场的许多场合，不光是靠现金，情面也能解决许多难题。”黄龙说。

“也许吧。但南方的股票大多在散户手里，他们尽是一些见钱才睁眼的家伙！前些年船王包玉刚收购九龙仓，船王的情面够大吧，不也是动用了大笔现金才实现收购计划吗？再说，宇宙的情面也没船王大。”刘威不服气地说。

“那南方财务怎能与九龙仓相比，九龙仓资产总值上百亿，南方财务总共也不过十亿罢了。”黄龙说。“大家对资金方面的疑虑，我这里早有对策：我打算以换股方式收购南方，就是说，发行1794.8万股宇宙信托新股票，换购南方外边股东持有的8974万股南方股票，以一股宇宙换五股南方！”黄龙根本没看前面的文件，就准确地报出这一系列数字，这种惊人的记忆力，他自己也颇为自负。

“但就怕那些散户股东不接受这个办法！”

“我主意已定。”

黄龙开始调兵遣将，派股票经纪人韩楚到证券交易所撒烟幕，鼓动小股东；派于婵盯住南方财务的大股东——青云财务公司的总经理白江，这是“擒贼先擒王”的策略。然后又派金鱼缸老怪竹金先生去和南方财务公司谈判。在香港，股民又称股票市场为“金鱼缸”，竹金先生在其中浸泡多年，经验丰富。

各路大兵出发，黄龙坐镇案头，等候佳音。竹金先生这边先传捷报，“我们提出的以一股宇宙换五股南方的收购建议，南方方面接受了。”竹金干瘦的脸也兴奋得微颤。“而且，我还和南方财务公司商妥，由宇宙董事会和南方董事会联名提出收购建议和换股建议。这样，南方外边的小股东肯定会接受的。”

在和记大厦，韩楚和于蝉也进行得很顺利。和记大厦是香港证券交易所的所在地。

一大早，门口的报贩就撕破喉咙地大喊，“大新闻啦！宇宙信托银行收购南方财务公司！南方财务起死回生股价直线上升！宇宙信托昨日闻风先动，半日上涨五豪！……大新闻啦！要发财买一份！”

韩楚停下来，抽了一份报纸，目光搜索着围上来的人，算计着任何可以搭上线的猎物。

“大新闻！另有内幕的收购大新闻！”韩楚这么一嚷，便围上一群人。他便趁势说，“宇宙收购南方肯定成功！这样，宇宙、南方两股齐鸣是朝日东升的铁定的事。这可是明摆着的发财之道。信不信由你！……要不，你们就等着瞧人家发财！”

围在他身边的“金鱼缸”客七嘴八舌地向他追逼内幕，就活象他是一座金山银矿，要从中挖出财富来。

这边于蝉也盯上了白江。白江手上扼有大笔南方财务公司的股票，在他名下的南方股票有2300万股，占了散户20%以上。只要他同意换股的建议，收购的事就几乎可以说成功了一半！

这桩买卖就象赌马，白江就是马首，赌马的人都死盯着马首，若牵动了这匹马首，还怕其他白马黑马不跟着跑么！

站在卖报者旁边的白江读着能给他带来好运的新闻，眉开眼笑。于蝉看准时机，前去搭话，“市面上宇宙收购南方财务的消息，不知白先生有何高见？”

“这是一次对宇宙绝对有利的收购行动。”

“何以见得？”

“可不是么，以一股宇宙股票换五股南方财务，宇宙不必用丝毫现金，就把资产总值近二亿多的南方财务的控制权握在手里，我看还可以马上把南方的一部分资金转为白花花的现银！于小姐，你看这不是对宇宙绝对有利么？黄龙先生这步棋太高了！”

“亮底说吧，白先生，换股的事，你到底拿定主意了吗？”于蝉迫不及待地说。

“怎么说呢，于小姐，这事我总得好好想想，我也是代人投资，总得向客人负责嘛！”

“投资讲的是当机立断！你瞧着，宇宙的价今天准升上去，这时把南方换宇宙，不出半个月，你就能着实赚一笔，还有什么值得考虑！”

白江笑着不语。“上钩了，他动心了。”于蝉想。

这时，黄龙派出的三路精兵强将，都旗开得胜，南方财务已是囊中之物，就等着明天到和记大厦收购了。他万万没想到背后有一只黑手向他伸过来，在证券交易所刮起一股强劲的旋风。

这只黑手就是丰盛银行的董事长、宇宙信托银行的第二大股东：于赐。

于赐在这边正密锣紧鼓地进行抛售宇宙股票的活动。其实这抛货活动早

在两天前已秘密进行，以 100—200 万股少量抛售。看到宇宙那边已动起来了，于赐便要求在 3 天内，把他手上持有的 5000 万股宇宙股票全部抛出去。这对宇宙来说是一场残酷的灾难，而黄龙和许多股民都蒙在鼓里。

这天，和记大夏的证券交易所离开市还有最后三分钟。门口已云集了各路英雄好汉。这里有买卖情绪化，股市急升就不分黑白一味死跟，稍一下跌便方寸大乱，贱价抛售，最后十有八九血本无回的“冲动派”；有裤袋藏着计算器、买卖计毫讲厘，出货入货拈断胡须，过铁桥先踩一脚，发达没份，但惨败也不会沾边的“稳健派”；有死追内幕，轻信小道新闻，尤如墙头小草随风而动的“跟风派”……这各门各派英雄好汉，尽管平日各运玄功，今天却大多盯着两只猎物，急升的南方、宇宙。今天肯定又是一番美好景象。

没想到迎接他们的是当头一棒！开市后不久，一位不大知名的经纪人跑到大堂中央，脚根未定就扬手大叫：“沽盘！宇宙 500 手！（一手相当于 100 万股）喊价 8.53 元！……”

大家静了一会儿，但立刻又哄地涌上去，围住他，有的问价探盘，有的探听内幕，更多的是唯恐“城楼失火，殃及池鱼”的惊惧！

500 手！的确不是小数目，肯定是出自大家之手。这时大手抛售宇宙的经纪人以及围涌的人群，成了交易大堂的新的核心，许多人涌来，又迅速地涌出去。这个核心成了一个威力强大的辐射场，向四周飞出强烈的射线，牵扯着人们的咽喉，改变人们的腔调，很快，几乎所有的声音便变成了一个“卖”字！各类股价均大幅滑落，宇宙股更有如崩了堤的江河，向下直冲。

“8.5 元！……8.2 元！……8.05 元！7.8 元！……7.5 元！……6.8 元！……6.2 元！”

到上半日临近收市时，宇宙股暴跌 2.2 元，跌幅高达 30%，一石激起千层浪，宇宙暴跌，其他股票也向下倾泻，半日恒生指数暴跌 76 点！

于赐这招一石两鸟的行动实在够阴险歹毒，不仅套回一笔现金，更是直接打击了宇宙的收购行动。

黄龙也不是等闲之辈，面对着险恶情景，他也只有背水一战了。

黄龙打电话告诉韩楚，“用我名下的资产，由你的经烈经纪行出面，收购宇宙。特别是恶意抛售的，抛出多少，就收购多少！不借任何代价，把这抛售大头压下去！我要在今天下午收市前见到成效！”说完便重重地把电话搁下，发泄心中这股恶气。他已明白是谁在幕后操纵，“君子报仇，十年不晚。等着瞧吧，等我渡过这一难关。”黄龙心里想。

黄龙想不光要稳住，还应该把宇宙托升上去。

“我大约估摸一下，宇宙信托银行能够弄到的现金不超过 3.5 亿元！这样下去恐怕不是办法。”于婵说，“这样把资产全花在托价上，万一宇宙有个三长两短，那黄家银行就只剩一空壳子了。”

“眼下已把恶抛风压下去，明天再顶住就好办。明天无论如何要顶住，抛出多少就收购多少。”黄龙说。

“就怕现金不够周转。”

“现金不够，拿我名下的宇宙股去银行抵押，我看也能弄回一、二亿吧！”

黄龙毕竟是久经沙场，经验丰富，临危不乱，终于力挽狂澜。

七天后，宇宙股价就开始恢复原来价位并开始反超。真可谓妙手回春，奄奄一息的情景又变得生龙活虎。手上握有 20 万股宇宙，曾一度几乎绝望到要跳楼的美过制衣厂老板小杨，看到宇宙价位上升，高兴不已。

黄龙缓过这口气，心想，要不是自己实力雄厚，早被一棍子打死。非得吐出这口恶气不可。他心中已有主意：以牙还牙，以毒攻毒。

宏福酒楼是证券交易九龙会经纪人早茶的汇聚地，大概是取雄福宏大的兆头吧。这天只见韩楚的秃头在一班经纪人中耸动，似乎在议论一宗什么重大新闻。

“你们知道吗？丰盛银行的董事长和泰国的一宗毒品案有牵连，最近风气泄露，有可能卷款而逃。”韩楚说得有鼻子有眼。

“是真的吗？”

“错不了，这事是从他们银行内部的人传出来的，听说还是丰盛有头面的人物，不会是假的。”

大家听后，人心慌慌，各自回去传播消息。

第二天九点半，丰盛银行的大门刚打开，聚在门外的人群便一拥而进，一齐向提款的窗口奔去，一时便把提款的几个窗口塞满了。起初是有点秩序地排了四条长龙，但外面继续有大量存户涌入，队伍被冲散了，哄的一声爆开了来，象玉米撒地，把诺大一个营业厅塞满了。

存款部的女职员面对这汹涌的人潮，不知所措，目瞪口呆。有的手忙脚乱地为挤到窗口的存户办理提款手续，求快反慢，速度反而比平日慢了许多。

营业厅中的人挤成一团，后面的人拼命往前挤，想瞧个究竟，前面的人被压到分隔银行内外的云石墙壁上，呼天喊地地痛叫。尖叫声、喊痛声、狂吼声、咒骂声汇成雷一般的轰鸣，“挤提呀！丰盛银行挤提呀！”这雷鸣般的轰鸣又迅速地向分行外面扩散，象毒雾般地迅速向丰盛银行的其他分行蔓延！势头之凶猛，象要把丰盛银行淹没。

不一会，于赐便接到分行的告急报告。素以超凡自负的于赐着实惊呆了好一阵子，他明白是怎么回事了，这真是一报还一报！他从董事长专用的旋椅上跳起来，冲出董事长室，象一头受惊的狮子般扑向会计部。

“总行的现金还有多少？……说！”

“董事长，还有一亿多吧，不到法定的存款额的20%，其余的都放出去了。”会计部主任面白唇青地说。

于赐想，事到如今，急也没用，最要紧的是尽快辟谣。

于赐命令把现金源源不断地运到挤提的分行应急，先稳住人心，这一招果然灵，在这个功利至上的社会才是最令人信服的无声的“辟谣武器”！因为它充分显示了丰盛的实力。

然后于赐亲自召开记者招待会，在会上亮相，力陈丰盛银行实力雄厚，拥有大量现金足以应付任何紧急局面。利用舆论来安定民心。再请香港警方在报上刊登辟谣声明，表示市面流传的本港某大银行家与某贩毒集团有牵连，纯属谣言。

至此，挤提风潮才平息下来。

黄龙和于赐这两个大老板，在股市后面操纵，闹得风风雨雨。真是龙虎相争，不分伯仲。

奔达国际一鸣惊人

1991年，香港股市升起了一颗锐气逼人的新星——奔达国际有限公司。在短短的4个半月内，在港投资近49亿港元进行了二次大收购，声势一次比一次大（置地物业14.23亿港元，港视15.74亿港元，财经广场19亿港元），锋头之劲，风靡股市。2月18日股市的恒生指数在其收购财经广场消息的刺激下，一举突破2800大关。

奔达国际有限公司的首脑雅伦·奔达，是一个目光深远、作风凌厉的澳大利亚人。他把目光投向东方的金融中心——香港。1991年1月，雅伦·奔达只动用2.7亿港元自己的资金，却以约14亿港元的巨资收购了置地半山地区物业，令香港投资者为之瞠目。余下的资金如何搞来的呢？原来奔达先在银行贷款10亿港元，加上原先收购的国际京城公司提供的4000万港元，凑足资金。然后是借壳上市，借国际京城之壳，以奔达国际之名在香港上市，发行新股2.96亿股，每股订价1.18元。当奔达将置地物业以原价注入奔达国际之后，奔达国际身价倍增，新股认购竟超额67倍多，涉及资金高至92.6亿港元，声势之盛，不下于1990年的国泰航空。新股上市前，暗盘价高至2元左右，挂牌后首个交易日便上升至2.50元，次日2.825元，第三日更升至3.825元，估计短期内可升至6元，价值远远超过资产净值。沉睡多时的置地14亿元物业在奔达手上竟发挥如此巨大的魅力，奔达借云播雨之手段，令人叹服。不少人评论，奔达国际仅从冻结两周的92.6亿元资金中，便已赚取1000万元利息。

奔达国际一炮打响，便一鼓作气，大事扩张。1月8日，邵氏兄弟，港视及奔达国际三家申请停牌。11日奔达国际宣布以现金每股14元的价格购入港视23.77%股权，共计9983.7万股，共动用资金近14亿元。接着乘胜追击，向港视另一大股东购入3%的股权，动用资金1.76亿元，使所持港视股权增至26.77%，成为港视最大的单一股东。与此同时，奔达国际第二次发行新股，集资10亿元，偿还了这次收购用的银行短期贷款。在奔达国际收购风的刺激下，在此期间，股市恒生指数三创新高，连番破2700关。

奔达看见在香港的攻势势如破竹，形势大好。2月16日，奔达又宣布以19亿元购入金钟财经广场的巨额投资行动。由于前两次收购的成功，加上新股的上市，奔达信誉大升，资金日益雄厚，胃口也越来越大。

雅伦·奔达曾在一次记者招待会上描绘了奔达公司20年的长远发展计划：初期集中投资香港，然后扩展至中国及世界其它地区；未来数年内成为香港10大上市公司之一，达到市值50—100亿元。按照当前的上述几项投资进度看，奔达雄心勃勃的计划正在加速迈向目标。

阿公阿婆“分家”记

人们对于新生事物总是本能地持观望态度，等实践作出肯定评价后，再一哄而上，而这时先行者已凭敢吃“螃蟹”的勇气获得应有报酬。不少人便为自己的迟疑发出“早知今日，何必当初”的感慨。深圳股市的产生和发展也不例外。

1987年5月深圳发展银行股票公开上市，当第一张上市股票面世时，许多人抱着怀疑、观望的态度，甚至把股票送上门也没有多少人认购。因为当时人们对股票缺乏认识，认为既不能退股又不能还本，也没有市场转让，花钱买股票犹如石沉大海——“摸不着”。时隔三年，第一家上市公司以其实践证明，股票不是一张废纸而是一个聚宝盆，“发展股”派红可观，人们都看红眼了。于是大家一哄而上，深圳呈现“股票热”，股票从过去送上门不要，变成要“凭证定量”，成为紧俏的特殊商李家阿公就是一位勇敢的“先行者”，当年为这事还跟老伴吵翻“分家”呢！

李阿公是土生土长的深圳人，这几年眼瞅着深圳日新月异地发展起来，心里很高兴。虽退休在家，却天天看报，关心国家大事。当看到深圳发展银行发行股票的消息后，他心里便活动开了：把家里的“闲钱”变成“活钱”，既支持发展生产，自己也能得益，何乐不为！这几年深圳“新玩意”多，都使深圳发展了，股票肯定也不错。

没想到和老伴一说，老伴就不乐意，“就把钱换回几张纸压箱底，也不知管不管用？还不如存银行，看得见摸得着，本息双收。”两人谁也说服不了谁，只好分，把全部家底5000元分成两份，李阿公拿2000元去买100股发展股，剩下3000元老伴拿去存银行里。争论暂时停火，但都搁给对方一句话：“等着瞧！”

但是，事情的发展对李阿公很有利。“发展股”不负众望，避过险滩，有了长足发展，1988年和1989年，分别获纯利2558万元和4302万元，每股盈利分别为38.69元和31.51元，每股股息分别为7元和10元。

李阿公每天看报纸，都眉开眼笑，还得意地向老伴示威。李阿公看着钱随着“发展股”向前滚动，信心倍增。1988年，发展银行给老股东两股送一红股，李阿公又毫不犹豫地买进了3000元，现在他所持股数已上升到6400股，按1990年10月25日发展股每股59.30元的市价计算，市值37.95万元。

老伴惊呆了，怎么也无法把2000元和37.95万元联系起来，“真神了，没想到股票这东西还真‘点铁成金’。”

“这回该服了我吧，我这叫慧眼识宝。”李阿公得意地说。

“得了，看你得意的。对了，是不是把我那3000元也入股了，听说上了一种新‘原野’股票，说‘春种一粒粟，秋收万颗籽’，咱也种着看。”

“早如今日，何必当初。”李阿公取得最后胜利。

深圳股市以其经营实绩赢得股民的信任。

作家邱永汉的致胜术

在股票方面既无知识又无经验，然而仅仅一两年，就成了“股票神仙”。他就是被日本大众传播界称为“赚钱大师”的邱永汉。

在日本，现在大家都知道邱永汉是作家、经济评论家，以及经营顾问，他在台湾台北市中心兴建两栋大楼，在台南县设立工业区，一共创办二十多家公司，被称为大企业家，也被视为传奇人物。

邱永汉开始买卖股票，起因非常偶然。因为他对作家这个行业产生了疑问，便把眼睛转向金钱方面。邱永汉原来是攻读经济的，在香港时也真正做过赚钱的工作，所以他自然而然地发现了日本经济界的新动向：五十年代末六十年代初，日本人的生活明显地改善了。战后粮食不足的时期已经过去，接踵而来的是物质充裕时期。刺激人们占有欲的商品如洗衣机、冰箱、电视、汽车、冷气。房子、别墅等，不断地出现了。为了得到这些东西，唯一的办法就是增加收入，因此，邱永汉看到投资股票是最快的方法。

然而邱永汉对股票几乎毫无常识。学生时代，他曾到证券交易所去过一次，但从不曾买过股票，也从不曾看过股票。不过，这时候他已经有了四年的写作经验，知道要做新的尝试该怎么办。邱永汉有这样一个想法！如果把小说的制造与贩卖视为一种商业行为，那么，有声誉的人是能够制造独特的商品出售的。作家几乎不必借助别人的力量，从采购到制作，一手包办，由此，作家也就具备了企业家或经营者的独特才能。作家所写的故事，是付出昂贵的学费学习经验得来的，这正好和企业家先行投资，然后再收回一个道理。

于是，当邱永汉打算从小说家的角度出发，写一些股票方面的事，但他意识到如果不是自己真正去做，就写不出有说服力的文章。因此，邱永汉订阅了与股票关系最深的《日本经济新闻》，仔细阅读，并把它当作一种学习手段，认真研究报上的股票栏和经济栏。其中，报上最后一页有个股票行情的观测栏，每天由证券公司的服务部长、银行的调查部长、人寿保险公司的财务室长或经济评论家等人轮流执笔，邱永汉也想成为他们中的一个，他认为自己要写，一定要试试买卖股票，从而做到有说服力。

于是，邱永汉决定去找平常存款银行的经理。但是，当时他手中并没有足够的钱，他前些时候买房子时，曾向朋友借了二百万日元，每月付二万日元的利息，于是他拼命写稿，很快赚足了二百万日元，于是他问朋友这笔钱可不可以借长一点时间，他得到朋友的同意后，拿着这笔借来的钱开始了他的股票投资生涯。

邱永汉来到银行，问经理：“我想买股票，到什么地方去买？”经理很爽快地回答他：“从前面的香烟店转弯，有一家小小的证券公司，虽然不是四大证券公司之一，不过，我认识个人在那里做推销员，我可以介绍给你。”于是，邱永汉立即出了银行直奔证券公司。来到门口，他向里面张望了一下，看见年轻的职员正在黑板上面用粉笔忙碌地写着。邱永汉并没有立刻进去，他怀疑会上证券公司的当，就在证券公司门口来回徘徊。片刻之后，他终于下定决心，推开证券公司沉重的玻璃门，走了进去。他没有想到，第一次，他就让大鱼从网中溜走了。

走进交易所，邱永汉并没有考虑得很多，不过他抱定一点，要搞股票，光在头脑中想是没有用的，必须买买看。因此，邱永汉战战兢兢地下手买了。

他买了6种股票，分别是：日清制粉，野田酱油，台糖，日本陶器，日本碍子和丰田汽车。当时日本邮船的股票每股是39日元或38日元，可邱永汉却本能地认为能便宜1元就要便宜1元，他决定等日本邮船降到每股37元再买，可价钱迟迟不降，邱永汉也没有买成，但仅仅两个月后，日本邮船的股价就涨到每股70日元，而邱永汉失去了大赚一笔的机会。邱永汉之所以买了日清制粉和日本陶器、日本碍子，是因为他看到经济杂志上说，这几种股票编入投资信托的单独股之中。1959、1960年时，日本证券界正是投资信托的全盛时代，投资信托涨价，大家的资金就涌进来，资金一涌入，就又成为买股票的资金，于是投资信托的基本价格又上涨，成为一种循环现象。据邱永汉观察，发现编入投资信托的股票以四大证券为开始，有各公司共通的，也有单独的。普通股只要一个公司购买，提高了价钱，其他公司的投资信托基本价钱也会连带提高。单独股则只对本公司的投资信托有利。杂志上说，要买股票时，需要调查各公司的单独股，以它为目标。于是邱永汉立刻从单独股中选出数种股票购买，它们就是上面列举的那些。

邱永汉之所以选购丰田汽车的股票，却另有原因。当时邱永汉刚买了一辆丰田牌的新轿车，于是他开着新车去参观每年十一月举行的汽车展览会，路上，他看见一群群的青年，他以为一百万日元一部汽车，以这些青年的财力是无论如何买不起的，可到了展览会现场，却发现人愈来愈多，而且都是参观汽车展览的。于是他看出人们都在想尽办法要购买汽车。邱永汉大声对妻子说：“好！我要买汽车股票。”第二天，他回想着昨天看见的情形，出手便比平常大方得多，以当场价格买下了丰田汽车的股票，没过多久，丰田汽车的股票涨到每股近600日元，一下子，邱永汉赚回了买一部新丰田汽车的钱，令他激动不已。

邱永汉开始从事股票买卖不久，得到一位行家的建议，认为他买的日本陶器、日本碍子和野田酱油的股票全是大冷门，叫他转买成家用电器等热门股票。然而邱永汉却一向不信邪，认为专家也只是凭空想象地下结论。于是，他决定亲自去参观一下陶器工厂，会晤一下老板，和他谈一谈情况。当他从日本陶器工厂一回来后，认为自己的判断并没有错。不久，这几家的股票涨了近一倍，而电器公司的股票却仍在原地踏步。于是邱永汉在周刊杂志上写文章，指出应亲自去看看工厂。后来，实地参观后再写股票评论已经成为理所当然之举。

当时日本正兴推理小说，因此邱永汉决定在股市上展开同样的推理，于是有人说股票是邱永汉的推理小说。在邱永汉开始慢慢买股票后不久，他就开始在《妇人公论》上写“我的股票投资必胜术”，因为他认为女人可能会喜欢金钱的话题。为了连载的文章，邱永汉便时常去访问证券公司或事业公司。一次，他去访问四大证券公司之一的服务部长，大证券公司的服务部长直接掌管第一线交易。邱永汉问服务部长，如果第一次买股票，应该买些什么样的股票，服务部长毫不犹豫地告诉他最好买超一流的财产股。如日立、东芝、八幡、富士等第一流公司的股票。当时这几家第一流企业虽尚在成长期，但已经是属于冠军级的超大型企业了。服务部长认为刚开始买股票的人买这些股票是比较安全的。可是邱永汉却有他自己的看法，象日立，东芝公司就目前情况看，是绝不会倒闭的，但买不会倒闭的企业的股票却不一定不吃亏。就好象摔跤比赛一样，如果行家们要捧场，他们一定会在清晨五、六点起来，到训练馆去，从默默无闻的新人中，寻找未来能成大器者。邱永

汉认为投资股票要领也是一样，应该预测到未来的情况，选购将来会出类拔革的那种，而不能买已经吃香的、大家所一致赞同的一流公司的股票。不过，要做到这点，必须相当正确地了解日本经济界在不久的将来会发生怎样的变化。于是邱永汉想研究一下技术革新对日本经济的影响，并希望和更多公司的老板会晤，听取他们的意见，亲自参观工厂，以便自己制作一幅日本经济的宏观发展图。

因此，邱永汉请求中央公论社给他介绍对日本科技有广泛了解的人。于是，邱永汉认识了在《日本经济新闻》的“科学与技术”专栏写了十年新技术的吉村昌光先生。吉村先生在八所大学旁听金属、电气、机械、应用化学以及整形外科技术。邱永汉请他分析日本产业界的未来动向。然而要把用科学描述的未来面貌翻译成股票的未来面貌，却是非常困难的。但是邱永汉知道，他始终应避开超一流股票。自从做股票投资以来，邱永汉从未听取股票行的话而买股票。但是在他对股票渐渐产生兴趣后，上午他在家中写连载小说，下午不参观工厂的话他就要到股票行去转一转。

一天，当邱永汉走进股票行时，股票行的经理递给他一本小册子，叫做《铺面股要览》，经理介绍说：“这些都是还不够上市标准的小公司股票，不过，其中有些还是满有趣的”。邱永汉接过小册子翻看了一下，心中暗暗惊奇，他又找到了投资的对象。

当时还没有第二市场，铺面股又叫孝天股，在交易所的走廊里进行买卖。所谓铺面股，就是没有在交易所正式交易，但到股票行铺面时，行市就起色而能够买卖的股票。如果说日立、东芝的股票是冠军级力士，那么铺面股就是幕后的无名力士。但是任何未来的冠军，都是从幕后出来的，所以从铺面股中肯定会出现未来的明星。关键在于，要正确找出有可能成为未来冠军的那一种成长股。从这天起，邱永汉的注意力从上市股票转到铺面股。在众多铺面股之中，他最先购买了佐藤工业，接着又买下千代田化工建设的股票。到了六十年代，几乎没有人不知道这两家上市公司，并成为颇受欢迎的公司之一。但在当时，佐藤工业的资本额才一亿五千万日元，只是家位于富山市的地方性土木建筑公司而已。不过邱永汉认识到日本的汽车即将逐渐增加，可是日本地形却多山谷，而佐藤工业拿手的是隧道工程，所以从前景看工作必定很多，他们的生意也必然会爆发式的增加。而千代田化工是资本额刚从六千万日元增加到一亿五千万日元的公司，在化学工业界刚开始受到瞩目，员工多半是技术人员，日本今后必定会大力发展石油化学，所以这一类公司一定会发达。当时佐藤工业的股价是每股二百九十日元，到了六十年代，股价涨到三百八十日元。当时千代田化工的股价是每股一百六十日元，后涨到三百日元，如果是熟练的投资家，稍微算一下就应该知道这些股票会带来怎样的效益。当时一个杂志的编辑主任水野多津子听从了邱永汉的建议，购买了五百股千代田化工的股票，其后三年，每月又从薪水中抽出二万日元购买千代田化工的股票，结果赚了一所大房子，而且手中还持有一部分股票。那么邱永汉赚了多少钱，听听他自己的话：“连水野女士都盖了房子，贯彻购买成长股票的我，盖了一两栋大楼又有什么稀奇？”

邱永汉曾读过一本名为《即将成长的铺面股》的书，书中把每隔五年即投资铺面股的实例列出了表，根据这个表可以分析出不论是横河桥梁、伊势丹、触媒化学，没有一种不赚钱。邱永汉经过仔细分析，终于找到了秘密所在：原来不论任何高价的股票都是有增资这个制度。假定以每股一千日元买

进的股票，重复增资十次，每次为额面的一倍时，股数就变成一千零二十四倍，每股平均买进价钱就降低五十七元七十五分。假使一千日元买的股票在增资十次后，仍然维持四百日元至五百日元的股价，那就等于是投资额的八倍或十倍。当时的上市股票中，每年增资的很多，而且都是刚成为铺面股的年轻企业，因此只要找出哪一种是成长股，买下它就能赚钱。这道理在当时还很新鲜，那时大部分的投资者都只关心市价，比自己买的价钱上涨的就卖出去，跌价的则一直保存着。而邱永汉却写文章告诉大家：成长股要买下来保存。不要让证券公司赚手续费，也不要听证券公司推销员的话。同时，邱永汉向公众推荐了许多种类的股票。他所列举的股票中大部分，一般人都还不知道。

在选择这一系列成长股票之前，邱永汉拜访了许多公司，亲自聆听这些经营者们对他们自己的事业的将来，或本公司的将来发表见解，并参观工作情况，邱永汉认为如果每个人都象他一样做，可能每个人都可以很轻易地判断出哪一家公司是成长公司。当邱永汉觉得某家公司不错时，便立即买下它的股票，他还在杂志上说：一年内这家公司的股价增加一倍不足为奇，”但是这家公司的股价在一周之内就上涨了一倍。投资家们象发现宝贝一样发现了邱永汉，不断地给他鼓励，于是邱永汉推荐的股票愈来愈看好，他也因为反复投资一周内就涨了一倍的股票，在一年之中，赚得了本钱的十倍。

邱永汉在几年内赚了一大笔钱，并以它作为后来做生意的资本。人们发现凡是邱永汉推荐的股票都会涨后，给他捧场的人就越来越多，他被视为奇特的股票评论家，誉为“赚钱大师”、“股票神仙”，名气也就越来越大，可是邱永汉却在妻子的劝告下，准备离开风险较大的股票市场，把股票换成不动产，买地皮盖大楼。买股票赚得的钱等于是玩过游戏后赢得的，所以说脑筋是白用的，那么盖大楼好象也是白白盖得的，邱永汉想到这些时不免有些得意，因此在给大楼命名时，邱永汉风趣地想称之为“白得”大楼，可又怕房客以为可以白住而不付房租，岂不糟糕，于是因为是买股票赚来的钱盖起的大楼，邱永汉取名为“Money”（英文“金钱”的意思）。

曾勤运用“保本投资法”获利90万

曾勤离休前是深圳某局负责干部之一。今年已经62岁，是一名两鬓如银的十分严肃认真的老大姐。

她勤勉一生，作风廉洁，到离休时，全部积蓄大约只有18000元人民币。这笔钱是存下来给她的独生儿子娶媳妇用的，不过儿子不肯动用标志着母亲一辈子心血的那笔为数不多的钱。他在9年前也随着母亲调到深圳工作，9年里儿子攒下的钱刚好是母亲积蓄的一倍，36000元。结婚花去15000元，儿子将剩下的2万元交给母亲。母亲也划算好了，什么时候搞住房改革她就凑足数目，替儿子买上套房子。对她来说，革命了几十年，这是第一次全心全意为自己的儿子打打“小算盘”。但没过多久，儿子改变了主意，对母亲说，他不想买房子，却想去买些股票。母亲感到愕然。“不行”！她也还没想就回绝了。儿子大约早已估计到了母亲的这种态度便沉住气问：“为什么不行呢？”

曾勤为了不让儿子感到自己“思想保守”首先谈了自己的观点，“我不是不同意你买股票，股票这玩艺儿，我在党校学习时，专门听过这方面的课。你王姨也是同我一起南下的，她现在不是也在发展银行当常务董事么？我们经常在一块唠嗑儿，股票，在我们国家，也是可以搞的。”

“是呵，所以我才想买股票，投资嘛。”儿子说：“我已经对王姨说过，她挺支持的。”

曾勤的口气仍然很坚定，“她当然支持你买股票，人家干那份工作，还能反对你买她公司的股票？”顿了一下，曾勤才说出自己的担心：“你以为我没有想过买股票？不行啊，我看过这方面的资料，你不知道，这玩艺儿风险太大了。”接着，她述说了美国纽约、英国伦敦、香港、日本等地方的不少事例，说明股市的风险如何如何大。她的一番话，竟说得儿子也犹豫起来了。最后，儿子放弃了自己的要求。他很懂事，知道母亲手中的那几个钱来之不易。万一亏损进去，钱丢了事小，伤了母亲的心再也没机会弥补了。

曾勤虽然当面没有答应儿子的要求，过后又觉得儿子的要求未必不能考虑。星期六那天，她去了那位跟她一同来自东北的老战友王姨家，问了问深圳股市的情况。老战友以股份公司事务董事的身份再次向她宣传了股票投资的道理，又鼓励、引导她如何投资，最后以“姐妹”的关系告诉她，眼下买股票完全可以放心，风险即使有，但也在遥远的将来。

在老姐妹的鼓动下，曾勤决定买股票了。她请王姨帮她参谋，看看如何投资。王姨为了让老战友少担风险，采用了一个“保本投资法。”她建议曾勤花2万元买下了1000股发展银行的股票，然后让曾勤订出心目中的“本”，即在最坏的情况下不愿被亏掉的那一部分，又订出获利卖出点以及停止损失点。这种策略可以在行情上升时先将“本”保住，当行情下跌时，则断然停止损失。这样不会担太大的风险。

曾勤自己又花了一万元，买了万科的股票。

这一切都是瞒着儿子去干的。她的心情同儿子一样，怕万一亏损了，会伤了儿子的心。

她买下股票之后，几乎没有一天睡过安稳觉。白天，又几乎没有一天不去股市看行情。对一项事业，有没有亲身投入，那感受是截然两样。哪怕你学得再多，知识再深厚，不投入进去，都不过是皮毛而已。半年之后，她已

通晓股市大部分奥妙。一年之后，她几乎成了行家。

事隔两年，她把儿子、儿媳叫回家，向他们说：“你们单位的住房改革，搞了没有？”儿子说，“据说方案老是定不下来，后来也没听说了。”

“正好，别买那破房子了”她很果断地说：“罗湖区有商品房，每套 120 平方米。在那儿买吧，离市中心近。我也不想在这儿住下去了。”儿子惊异地同媳妇对视一下，“听说……那种商品房要 20 多万，这……”

曾勤轻松地嘱咐道：“明天打听一下，看到底什么价。回来告诉我，赶快拿钱去买。据说外商已买了不少，没剩几套了，赶快买下，听见了吗？”

第二天，儿子骑车回家，告诉母亲说，那里的商品房很豪华，要价 27 万元。母亲想也没多想，便从柜子里拿出了一包钞票，那里面是准备好了的 30 万元现金。

“我捉摸再高出高不出 30 万，正好。拿去吧。剩下 3 万，你看怎么弄弄，反正所有的家具，房里的用品，都给弄齐。不够再回来拿。”

当然，儿子已经明白母亲是怎样变得如此财大气粗，当母亲还在任的时候，他清楚地知道母亲为了她们局所管辖的一支钻探队建营地的事去筹 25 万元资金，硬是跑破了一双平底鞋。此时正值深圳股市股票价位突飞直上，几乎所有在这时候财大气粗的人，都是从股市上获取利益的。

儿子对母亲是十分了解的。母亲对家庭开支历来是“留二支一，”无论什么开支，绝不超过全部家底的三分之一。那么，她的股票收入所得。最保守的推算也有 90 万元。

儿子还是不敢相信，莫非母亲把家底全交出来了？

“妈，你的‘留二支一’还坚持吧？”儿子问。

“那你就别多管了，放心吧。”曾勤底气十足地回答。

儿子是放心了。

玉朗公司收购战

近年来，香港股票市场越来越有效仿欧美股市的趋势，股市上狙击频起，收购之风日益盛行。特别是在1987年世界性股灾之后，很多股票的价格都低于资产净值，于是便成为被收购的对象。大大小小的收购，如浪涛般，此起彼伏，在股市中涌起一阵阵风潮。即便是资金雄厚的大公司，也纷纷想法自保。

1987、1988年，十大财阀之一的嘉道理家族旗下的香港上海大酒店，先后差点儿被刘銮雄家族和罗旭瑞家族收购，一时成为股市热点。各个公司面对风云翻滚的股市，丝毫不敢掉以轻心，以免惹出杀身之祸。从这一方面来说，公司上市固有很大好处，却时时都有被“吞”的危险，因而必须牢牢握紧控股权。

1989年2月中旬，又有收购消息如一声春雷在股市炸响。香港百富勤商业银行宣布，代表Spaceman Ltd.向玉郎国际提出全面收购，以每股0.8港元，两只认股证则分别作价0.13港元及0.16港元，总共涉及资金5.98亿港元，并且不论大股东接纳与否都将提出全面收购建议，因此必须取得50%以上股权，收购方能有效。另外，收购建议还附有许多先决条件，诸如玉朗集团总负债不超过2.66亿港元及存款加现金不少于0.37亿港元等等。这一下，玉郎之名频频见报，加上玉郎集团上市的风头，漫画王的声望以至股灾中大挫和近期配售新股的曲折，使玉郎的大名更是如雷灌耳。

玉郎集团于1986年7月上市，当时锋头极劲，人人称道，在股市上极为受宠，上市股价高至净值5倍之多。黄玉郎被誉为“漫画出版界奇才”。当时香港的漫画连环画每月销售230万册，而玉郎竟占其200万册，在市场上居垄断性压倒优势。过去十年，玉郎营业额由1650万元猛增到11200万元，因而玉郎股票上市时，市面上对其有这样的评价：无论旁人对黄玉郎的野心有什么看法，在这个真正白手起家的人眼里，可能没有一件事办不到。

这次玉郎公司成为收购的目标，原因主要有四点。第一，公司有“宝”，深具发展与盈利潜质，市价低于所值，拥有可观物业等；从而引来掘金者。玉郎公司业务上潜质深厚，众目可睹，其为漫画市场的拓荒者，开头兵，业务成就与黄玉郎的名气密不可分，如果收购后黄玉郎继续留任，其业务发展不会成问题。第二，公司虽好，却经营有欠进取，惹来能人伸手。第三是大股东控股权不稳，给人以可乘之机。玉郎主席黄振隆手上持有公司36.4%的股票。第四点原因是玉郎最近炒股不利，大赔其钱，赢利下降。在股灾之前，黄振隆趁当时股市正火爆，集得一大笔资金，竟然违背了商界信条“不熟不做”的原则，跟风向股市投资，买得5亿元证券，以致当股灾以迅雷不及掩耳之势袭来时，黄振隆躲闪不过，成为重灾户之一，一下子亏损2亿多元。对玉郎来说，亏损2亿元绝不是个小数目，黄振隆言称接受教训，再也不沾证券投资。由此可见，玉郎公司这次成为收购对象，绝非偶然。

不过总体看来，玉郎公司仍然是块肥肉，在出版界是可以大展拳脚，一显身手的。而玉郎主席，大股东黄振隆一年来掉以轻心，所控股权从1988年3月的53.1%的牢靠水平降至收购前的36.4%，黄振隆已经对近期危机有所觉察，因而在2月初，他计划以每股0.48港元的价格发行5710万股新股，从中自行认购2710万股，期望以此提高他的控股比例，使之能达到42%的水平，以减少威胁、求得自保。可惜此计划被拒绝，终于无法避免一场

收购大战。

发起这次收购战的 Spaceman Ltd. 是郑经翰及其妻子名下的公司。郑经翰是香港出版人协会主席，被称“出版界奇才”，是个知名度较高的人物。他在二十年中办了两本极为哄动的杂志，《花花公子》在出版两年后，便以高价售予另一集团，《资本》杂志也获美国《时代》第三家国际出版集团垂青。从商业投资角度看，十分成功。他曾雄心勃勃地计划：如果有足够的钱，要致力垄断所有的杂志市场，从汽车、音响、机器、时装、体育、摄影到娱乐，每类都出版 4 本不同名称但内容相近的杂志，以供读者选择，其中一本一定会脱颖而出，而其余三本的作用是令上述第一本长期保持绝对领先地位，以避免被后来者模仿抄袭及赶上。从中，我们不难看出郑经翰的才能及信心。

这次郑经翰要收购玉郎，他认为自己虽有条件自创出版王国，但时间上受限制，要成为出版大王，最快、最直接、最富成效的办法就是收购。而玉郎公司出版的刊物及它的基本设施的物业、机器、人才都被郑经翰看中，且玉郎公司在出版业已有举足轻重的地位。他认为黄振隆虽在漫画出版业有较高成就，可同时他自认为在办报和出版事业方面会比黄振隆做得更好。

对这次收购行动，从股权上分析，黄振隆持有 36.4% 的股权，刘銮雄的中华娱乐公司持有 9.1% 的股权，其他流通股外的有 54.5%。黄振隆需获得小股东 13.7% 的股权支持，才能有 50.1% 的控股权。到 1989 年 3 月 16 日，黄振隆经过一段时间的大力购买，已经控有 40.6% 的股权，而原先手中一股都没有的郑经翰，如果要想收购成功，便必须把市面上的剩余股全部购到，至少也要控有 50.1% 的股份，才可能收购玉郎。

显然，在收购中，黄振隆占很大优势，如果能获得中华娱乐公司 9.1% 的股权，即得到刘銮雄的支持，便存较大把握挫败这场收购战。于是玉郎集团在郑经翰宣布收购当晚，即加以拒绝。这场收购战对股市产生了一定影响，一时间，郑经翰及黄振隆都在股市中大显身手，一争高下，出版界奇才双双成为股市明星。

“新鸿基地产”发展史

“新鸿基地产”兴起于本世纪 60 年代末、70 年代初，现已发展成为香港一家举足轻重的地产公司。新鸿基企业在香港 70 年代的股市狂潮中表现甚佳，为公司的长足发展打下了基础。新鸿基之所以能在变幻的股市风云中立于不败之地，得力于它有三位杰出的主持人：郭得胜、李兆基两位对地产深有研究的人主航，冯景禧这位精于股票投资之道的人“掌舵”。

这三人才智胆识各有千秋，时至今日，皆已成为巨富，郭得胜经营“新鸿基地产”，冯景禧经营“新鸿基证券有限公司”，李兆基经营“恒基兆业”地产公司。但是他们当年联手打江山的情景，不失为一段商场佳话。

“新鸿基企业”成立于 1965 年。当时香港的地产业正处于凋零阶段，由于当时香港时局不稳，不少富户移民外国，一般市民也无力买楼。但新鸿基目光长远，对香港前途深具信心，在逆境中奋起，并勇往直前。这个阶段新鸿基经营方针十分稳健小心，严格控制财务，向银行安排的贷款和透支额严密控制在“安全水平”上；另一方面利用这千载难逢的时机，大量买入低价的地皮和旧楼。

郭得胜早期代理 Y·K·K 拉链及其它原料，与一些工业界人士的关系密切，对工业界的发展潜力深有认识。新鸿基企业初期便选择工业楼宇作为发展重点，兴建了一些高层工业大厦，分层出售。以前工业界多自己买地，再托人兴建厂房，耗用资金大。现在工业大厦可以“分层出售，分期付款”，得到许多中小资本的工业界人士的欢迎，销路很好。

从 1965 年到 1972 年这 7 年内，新鸿基企业兴建了不少工业大厦和商业住宅楼宇，出售总值达 5.6 亿港元。但是，如果在 1972 年秋，“新鸿基企业”不将其地产部门上市为“新鸿基地产”的话，它的名气和规模不会象今天这么大。

香港股市进入 1972 年，已逐渐进入疯狂之境，恒生指数一日数涨，香港人“只要股票不要钞票”。新鸿基的掌舵人冯景禧敏税地观察到千载难逢的机会已经来临，岂能坐视发大财的机会就此溜走。因此，他们把旧公司改名、注册为“地产发展有限公司”，从而可以公开发售股票，从股市筹集资金。他们的时机把握得很好，当初上市时，“新鸿基地产”的实收股本为 1.2 亿港元，分为 6000 万股，每股面值 2 元。上市后又增发 2000 万新股，每股“升水”3 元，以 5 元的价格公开发售，集资 1 亿元。但是疯狂的股民却将 10 亿元现金寄到新鸿基，超过新发行股数金额的 10 倍。

1973 年初香港股市再次狂涨，“新鸿基地产”也就投其所好，充分地运用“发行新股”这个锐利武器，迅速地扩大公司的资产和实力。第一步发展，是以上市集资所得的 1 亿元，再加上 900 万新发行股票，向银行贷款 1 亿多元，买入 29 个地盘，使新鸿基的“土地储备”增加一倍以上。在股市兴旺的日子里，“新鸿基地产”只要开动印刷机印出新股票，便可以折为现金换入地皮或旧楼，真是便宜不过。

另一方面，发行新股还有另外一个用途，和别的上市公司“换股”。在 1972 年底 1973 年初，“新鸿基地产”便以 200 万新股换取了 250 万股“大昌地产”股票，以 800 万新股换取 140 万股“利获家海外”股票、60 万股“利获家（伦敦）”股票和 3000 万元现金。

在疯狂股市进入“牛市”时，行家讲究是要进锐退迷。“新鸿基地产”

的主持人冯景禧不愧为股市高手，在狂热中不失冷静。当他们看到股价已和实际资产值脱离之后，便知已到“牛市之末”，该抛的要果断地抛出。于是，他们又逐一把换来的其他上市公司的股票出售，取得以千万元计的现金。这些换股得来的现金，可以支持“新鸿基地产”发展已拥有的地盘，买入新的地皮、派发丰厚的股利。果然，1973年4月后股市大跌，但新鸿基大量股票已经出手，兴建中的楼宇大部分已售出，手上还有大量现金。在以后两年中仍能高速扩展。新鸿基真是眼光独到。

不少对股市认识不足的地产公司，把上市所集资金，都买入高价股票，结果在股市大跌中成为“大闸蟹”，弄得焦头烂额。新鸿基却能在股市换回大量现金，并趁地价低沉时大量买入地皮，的确技高一筹。

在地产发展方面，新鸿基亦深谙“人弃我买”之道，把股市中的战略运用到地产上。在楼价低、地价贱的时候，大量买入有发展价值的地盘，维持“土地储备”在一定的水平之上。日后兴建楼宇时，成本远远低于市价，出售时盈利自然可观了。新鸿基就像一家“楼宇制造厂”，将原料——地皮“加工”为“成品”——各种形式的楼宇，然后出售。“原料”既足，成本也低，公司的盈利率当然高了。到1979年，“新鸿基地产”盈利超过2亿元，比一些经营多年的英资企业毫不逊色，盈利额跻身香港十大上市公司的前列。

尽管现在“新鸿基”创业的“三头马车”已各奔东西，但他们那段美妙的合作已传为佳话。

鲁智的“读书有用论”

深圳股市刚开始时，不少人还懵懵懂懂地在交易所面前茫然观望，人们对于证券、股票知识的贫乏，使他们无从理解股票的风险和刺激。

个体户鲁智，在人们尚在观望时，便深入龙潭了，如蛟龙得水，大显神通，堪称中国第一代证券交易行列里的佼佼者。

可以说，他的成功得益于他的远见和学识。鲁智早先开过饭馆，做过百货生意，手头攒了3.5万元。偶然得到做国库券生意的信息，他又做起了还处于原始状态的“证券交易”。那时，国家只在几个大城市进行国库券上市的试点，他便往来于边远区县和大城市之间，在边远地区以低价收购国库券，到大城市以略高的价格转手给资金雄厚的“票贩子”，从中吃点差价。

但鲁智毕竟是有文化的人，他懂得这营生不合法，长期搞下去，肯定要栽筋斗，所以赚了三、五万之后，他便洗手不干了。不过，他已经开始摸到证券交易的一些规律，并发觉自己这方面的知识太欠缺。

于是，他开始自学，买了许多有关证券交易的书籍，在斗室里潜心研读。那时，国内尚没有证券交易，更谈不上有证券交易市场，不少人笑话他，学些毫无用处的东西。

然而事实证明他很有远见。1987年，国内首家公司股票上市，接着深圳、上海都设了证券交易所。不少人还懵懵懂懂，而鲁智早已厉兵秣马，率先上阵，机遇住住垂青有准备的人，抢先一步，你就富在别人前头。鲁智凭自己的学识机智，畅游在证券交易所中，不失时机地买进卖出，短短两年，他的资产增加到30万元！

谁说“读书无用”？

鲁智因知识基础扎实，心里也十分踏实，因为他事无大小，都按照国家的政策法规办，该上的税一文不少，并时刻关注国家的大行情，经常检查自己的小行情，以保持同步。人们都很信任他。经常听到有人这样问他。

“鲁老板，帮我参谋一下，这个价能抛吗？”

“等等，还要涨。”他胸有成竹地说。

“鲁老板，你看这价还会跌吗？”

“不，时机到了，该吃进了。”

现在，他业务上很忙，但仍不忘看书，书店是他常去的地方。晚上，别人上舞厅，玩卡拉OK，但他还在台灯下潜心苦读。

他认为，搞证券交易的确是一种“投机”活动，但这种投机，应该是一种比智慧、比胆识、比魄力的活动。“这是一种最富生命力、最富刺激性、最富风险性的活动。”

露华讨好“丈母娘”

1987年5月，深圳市发展银行的股票首家上市。人们对股票这种新鲜事物还处于静眼旁观阶段，股票市场门可罗雀。三年沉寂，一朝突起，现在股票风潮由深圳、上海席卷内地，证券公司门前人山人海，股票买卖不分昼夜进行。

当时，不少被动员购买股票的国家机关干部，由怨言冲天变得追悔莫及，后悔自己当初没多买。这里讲的深圳交通银行薛华的例子就很富戏剧性。

小薛买股票，倒是出于自愿，出于自己一厢情愿的“桃花梦”。原来，当时机关里有位快退休的女干部，平时对小薛格外关心，小薛没结婚，正好那位老大姐有个很俊秀的女儿在蛇口合资企业工作，暗地里，小薛设想过同她女儿发展一下关系，不自觉地把它当成准“丈母娘”了。

买股票那天，老大姐告诉他，“上面动员大家买股票了，为了支援特区建设。”

“这是一方面啦。”小薛想在她面前显得既谦虚又知识丰富，“股票和商品经济的发展有很密切的关系，而且……”

“到底是大学生”。老大姐带着欣赏的口吻说。“刚才我在楼上，听他们发牢骚，说股票是搜刮老百姓的腰包。”

“他们不懂。”小薛摇头说。

“我买100股，小薛，你买不买？”

“我当然买。”

“买多少？”

这一次小薛犹豫了一下，但一想为了让老大姐有更好的印象，豁出去了。“买就买500股吧。”老大姐对他赞不绝口。

其实小薛毫无思想准备，如果当时不是这位他理想中的“丈母娘”，他也许一股也不买。于是他咬牙从存款中取出1万元（每股20元）买回了一张记有他姓名的股票。

但是，不久老大姐就退休回蛇口，再也没来走动过，小薛对她女儿的希望也被熄灭了，自然有一股说不出的惆怅，面对那张如同一张小奖状似的股票，只能报以无可奈何的苦笑，把它锁进衣箱，“只当是一张存款单罢！”

小薛万万没想到，媳妇没娶着，却发了笔小财。3年前糊里糊涂丢进去的1万元，如今变成了189000元！光是尾数的零头就可以抵掉本钱了。什么也没干，他就净赚了18万元。

原来，发展银行股票当初刚上市的股价是每股20元，仅在两年时间内，价格就上升到180元，还有“二送一红股”和60%及50%的优先认股权措施。小薛的1万元就这样增值的，当时股票的派息分红，达到30%，半年，1万元便成了13000元，年中，公司又实行了“二送一红息股”，按持有股份，小薛持有股票变成了750股。接着又按60%优先认购，这时发展银行的股票挂票价已上升了不少，小薛可以凭票以原价优先认购300股，这次小薛毫不犹豫，也没有老大姐的劝说，一口气就买下来了，所持股数顿时变成1050股。他已经尝到甜头了。

时至今日，小薛已经忘记了当时懊恼的心情，悔恨当时为什么不多买一些，如果当时再借钱买个3万、5万，到今天至少已经是百万富翁了。人的欲望总是这样没有满足，其时当初要不是为了讨好老大姐，他还不可能一口

气买下 500 股。

在深圳股市发展初期，象小薛这种心态的人很多。

包玉刚智取会德丰

香港环球船运代理公司的历史具有与其创业人包玉刚爵士不可分割的特质，在短短的 20 年内，包玉刚从一个仅仅拥有一艘几千吨货轮的船主，一跃而为世界上最大的船运实业家之一。

1955 年，37 岁的银行家包玉刚以 70 万美元买入一艘 8000 多吨的旧货船，起名“金安”号，开始他迈向世界船主的第一步。20 年后，包玉刚已掌握总值逾 10 亿美元逾千万吨的一支庞大船队。

包玉刚在 80 年代有 3 次轰动香港以至海外的著名大收购，其中两次都涉及九龙仓集团。1980 年，包玉刚成功购得九龙仓，被称为船王弃舟登陆及时避开船运低潮的英明之举。这回讲的是包玉刚舍舟登陆以来，以九龙仓为基础，收购会德丰，奠定财阀江山。

1985 年 2 月中旬，股市上一声春雷响起，会德丰收购战拉开战幕，15 日恒生指数突破 1400 大关，给牛年迎来“牛市”。

会德丰是英资四大洋行之一，创于 1925 年，它的附属公司，著名的连卡佛高级百货公司早在 1850 年就开业了。过去与怡和、和记、太古并列为香港操纵商场，左右股市的四大洋行。拥有 200 多间附属及联营公司，投资范围近至远东、东南亚，远及澳洲、西欧；经营业务包括地产、船务、保险、百货、贸易、制造业及财务等。会德丰的业务主力在船务和地产。会德丰集团旗下的香港上市公司有会德丰船务、置业信托、联合企业、夏利文发展、联邦地产、连卡佛发展和宝福发展等。实力颇为雄厚。但近年来，船务和地产经营处于低潮，会德丰盈利大减，与处于窘境的怡和成为难兄难弟。一般民众对会德丰评价不高，给予绰号“坏得凶。”

会德丰有限公司发行有 1 元面额的 A 股 3.15 亿股及面值 0.1 元的 B 股 2.36 亿股。由于投票权相同，能以较少资金保持控制权而引起投资者垂青。公司帐面资产总值 67.8 亿港元。公司主要两大股东，一是英资与登永族，现任董事局主席，一直执掌大权，但只拥有 13.5% 的投票权，一是华资张玉良家族，拥有 23.5% 投票权；另外汇丰持有约 6.6% 的投票权。会德丰近年保守不进，手握重金却无大作为，两大股东同床异梦又均有引退之心。1981 年，会德丰盈利 5.4 亿，1983 年降为 1.7 亿。收购消息传开前，A 股每股市价 4.12 元，到公布停牌前夕便急升至 5.8 元。

会德丰业务与九龙仓相近，包玉刚早有购进之意，这可是天赐良机。但包玉刚也明知这是一块肥肉，会有好多人争夺。在上次和怡和争购九龙仓股票之役中，他已积累了不少经验。这次，他不急于出面，而是先从旁静观形势，伺机而起。

但事先他已做好了筹集现金的工作。而且再次联合李嘉诚，把李手中握有的会德丰股票承购过来。

果然，好戏连台。14 日罗富齐父子（香港）公司代表 FAL-WYN 公司提出收购建议；新（新加坡）马（马来西亚）财团邱德也来势汹汹。

邱德现年 70 岁，是马来西亚银行创办人及汶莱国家银行大股东，又是星马酒店大王，为南洋著名富豪之一。出面收购的 Ealwgn 公司是邱德刚于数月前注册进军香港的桥头堡。收购不但轰动香港也震动了新加坡。

邱德以 19 亿港元按 A 股每股 6 元、B 股每股 0.6 元的价格收购会德丰已发行股本，并声称已自马登手上购得 13.5% 的权益。新出价格分别比 13 日

市价高 18.8% 和 37.9%。15 日复牌后，A 股涨至 6.35 元收市，超过收购价。

包玉刚认为出手时机已到。16 日，汇丰旗下的获多利公司突然宣布代表九龙仓提出收购会德丰建议，出价高一成，准备动用 22.3 亿港元完成反收购，宣称已直接间接拥有相当 34% 投票权的股份。收购战进入争购的白热化阶段。九龙仓出手慷慨，包玉刚再现当年收购九龙仓的雄风，志在必得。会德丰小股东看出包玉刚收购成功是大势所趋，不再听董事会劝告，纷纷将股票卖给九龙仓。

1985 年 2 月 26 日，双方均提高收购价，九龙仓出价高到 7.4 元，压倒邱氏的 7.0 元新价，拟动用 25 亿港元完成收购，因包玉刚早有准备，手头现金很充裕。此时九龙仓已拥有 38% 投票权，处于优势。3 月 6 日，包玉刚向记者表示他已持有 48% 会德丰投票权，15 日增加到 50%。邱德宣布放弃收购，将新得股份售予九龙仓，赚得 1.2 亿港元退场。包玉刚获得收购战的胜利，成为华资夺得英资四大行的第三人，从此包玉刚左拥九龙仓，右抱会德丰，实力大增，在 1986 年 1 月首次列在香港财阀虎榜上，位列三甲。

包玉刚胜利购得会德丰后，人们津津乐道。原来说起包玉刚与会德丰，还真有一段“渊源”。原来 30 年前，默默无闻刚开始步入航运界的包玉刚初涉伦敦，求见会德丰首脑佑治·马登，希望购船，展开抱负。老马登看不起这个无名小辈，他同意贷款购船但要求包玉刚把管理权交给会德丰。当即遭到包玉刚的拒绝，反驳说：“你的意思是要我向你借款，事实上却是我向你借用船只”。会谈不欢而散，马登根本不把这个毛孩放在眼里，对包玉刚的傲慢的不合作态度深表不满。包玉刚便转向汇丰取得支持。历史证明，包玉刚的抉择是明智的。会德丰船务因保守守旧而停滞不前，包玉刚却以其开拓进取精神迅速崛起成为世界船王。如今，世界沧桑，造化弄人，会德丰在 30 年后，反落包玉刚之手。据说，现在会德丰创办人老马登的半身铜像已从大堂移置于接待室的一个小角落里，真是 30 年河东，30 年河西。虽不免令人有今非昔比之感，更不得不为包玉刚当年果断收购九龙仓的决策，奠下今日入主会德丰的基础，为他的深谋远虑所折服。

香港财阀嘉道理屹立不倒

从 1986 年 2 月到 1989 年 6 月间，香港股市十大财阀排名榜，始终是以李嘉诚为榜首，以邵逸夫押尾的十大家族不变，只是中间八大财阀的名次互有升降。

犹太籍的嘉道理家族，是十大财阀之一，名次始终在第 5 名左右徘徊，或升至 4，或降至 6。嘉道理家族的掌舵人劳伦斯·嘉道理爵士是香港上市公司的百亿巨富。他现已年过九旬，把香港当成了自己的家。劳伦斯爵士是嘉道理家施族的第三大传人，嘉道理家族发迹很早，早已被认为是香港最富有的商家之一。1986 年 12 月底，嘉道理家族所持股值竟达到 105 亿港元，超过了郭得胜家族的 90 亿港元，李嘉诚家族的 74 亿港元，高居榜首，成了上市各大财阀家族的第一位，家族控制下的 3 家上市公司总市值达 252 亿港元，列上市公司大财阀的第 5 位。

嘉道理家族旗下 3 家公司，分别是中华电力公司，大酒店及香港地毯公司。其中香港上海大酒店，可谓是嘉道理家族的掌上明珠，这家酒店大名，在香港中上企业界无人不晓，它是上市公司中酒店业的元老，有 60 多年的经营历史，掌管着五星级的半岛大酒店和四星级的九龙酒店，以及浅水湾大厦，商场，圣约翰大厦和山顶缆车，同时还在美国、菲律宾和北京、上海、广州经营酒店业务。在 70 年代初，嘉道理家族与怡和集团的凯塞克家族、太古集团的史怀雅家族和记的祈德尊家族、会德丰的马登家族并称为股市巨头，左右着香港股市。但是从 1987 年到 1989 年的二年间，嘉道理家族却两遭挑战，都是由于大酒店而起。大酒店在迈克尔·嘉道理的领导下，由于作风上较为保守，曾两遭收购阻止之险。

1987 年 3 月，股市圣手刘銮雄通过中娱公司首次发起收购大酒店。1986 年底，刘銮雄家族正在市中鼎兴，是最有潜力的五大候补财阀之一，正向十大财阀排行榜进军。这次，刘銮雄家族由其旗下的中华娱乐公司出面提出收购大酒店，向嘉道理家族提出了挑战。当时，中华娱乐公司购进了大酒店 26% 的股权，而另一五大候补财阀之一的林百欣家族旗下的丽新制衣公司也购进了大酒店 10% 的股权，两大候补财阀双双向大酒店发起了攻击战。到 1987 年 5 月初，股东大会的选举中，迈克尔·嘉道理以 2 票的微小优势，保住了主席宝座，挫败了这场收购战，使大酒店之权仍握手中。1987 年 7 月，双方达成幕后协议，迈克尔从每股 65 元的高价买下刘銮雄手中购得的近 35% 的股份，股份交易额为 22 亿余港元，成了香港独一无二的头一份，刘銮雄轻而易举地在攻击战中净赚 1.36 亿元的巨额利润，收购虽未成功，但却震动了香港股市，使刘銮雄声誉鹊起。嘉道理家族背水一战，势在必得，虽历尽惊险，却保住了手中大权。经过这件事情，迈克尔不得不转变了保守的经营作风，采用积极的管理方针，提出了多项庞大的发展计划，比如计划耗资 5.5 亿港元扩建半岛酒店，增设 400 余个房间，工程将于 1992 年完成；另外向香港当局建议发展中正及南区的轻铁系统，计划投资 15 至 20 亿港元；计划进行山顶缆车现代化及浅水湾等住宅业投资，并准备分别以 9.9 亿港元和 3.7 亿港元的价格收购纽约及伦敦两家酒店，以加强大酒店的声誉。这一年，大酒店净盈利为 2.4 亿港元，比上年增长 17.6%，使香港市场为之耳目一新。

然而 1988 年 10 月，大酒店再一次遭受挑战。这一次的对手也是五大候补财阀之一的罗旭瑞家族。

罗旭瑞是早年香港股市上鹰君集团公司董事会主席，香港地产业元老罗鹰石之子。罗旭瑞的世纪城市集团是接管了其父三家公司之一的百利保上市公司，一再扩展，成为拥有 5 家上市公司、市值 50 多亿港元的大集团。罗旭瑞的崛起是不断利用上市公司作集资手段来扩充集团力量，1986 年，罗旭瑞成为世纪城市最大股东后，进行了一系列的收购合并活动，将世纪城市改组成为集团控股公司，1987 年收购了国泰置业 81% 的股权，改其名为国泰城市，于是，罗旭瑞旗下拥有 4 家上市公司，集团颇具规模，业务日趋多元化，业绩可观。

这次收购战的主角为国泰城市公司，在股市上还是个小字辈。1987 年被罗旭瑞的世纪城市集团收购后，经过重新改组，发行股份由 2600 余万股增至 1.06 亿股，另外认股权证约 4.26 亿股，在两个月内，国泰城市公司的股价由 1.2 元涨至 2.6 元，不得不使人对罗旭瑞刮目相看。尽管国泰城市还是个小公司，不过它积极进取的态度却惹人瞩目。

这次，罗旭瑞看到嘉道理家族的大酒店经过刘銮雄的收购战之后，虽然改变了以往保守的经营作风，却忽略了保权大计，在购回刘銮雄手中股份后，控股权逐渐减至 35% 的水平，以至股票价格低于大酒店的资产净值，不由得再次引起了罗旭瑞的兴趣，成了攻击的目标。罗旭瑞家族向嘉道理家族发起了挑战，由其世纪城市旗下的国泰城市公司向大酒店发起收购战，由于国泰城市公司实力与大酒店相差悬殊，这场收购战在香港股市被称为“蛇吞象。”

以市值不到 3 亿元的国泰城市公司收购市值 48 亿元的大酒店，收购涉及的资金额为国泰城市公司股东资金的 24 倍，表面看来实在难以成功，然而罗旭瑞竟敢以“蛇”去吞“象”，他的葫芦里又卖的什么药呢？罗旭瑞有自己的打算：如果收购成功，他想通过增长的重估资产，取得增值厚利，并将大酒店部分资产出售，也可以获利 20 亿元以上，利润是非常可观的。可是一旦收购失败，这场“蛇吞象”的收购战也已声扬海外，股市震荡，罗旭瑞则名声远扬，成为一时热门人物，大大提高了知名度，成为一笔无形的财富，成可获利，败亦得名，可进可退，求其两全，何乐而不为呢！

1988 年 10 月 18 日，罗旭瑞掌管下的国泰城市公司向大酒店发出了挑战书。国泰城市建议以现金 4.5 港元加国泰城市的股份共作价 6 元一股善意收购大酒店。理所当然，遭到了大酒店的严辞拒绝。于是国泰城市私下买进大酒店的股票。10 月 21 日，仅二三天之后，国泰城市便宣布已持有大酒店 11% 的股权，从而正式向嘉道理家族的大酒店提出全面收购。这次所出价格，现金增长到 4.8 元，再加上国泰城市的股份，每股共出价 6.3 港元，并以 1.8 港元现金的价格收购大酒店的认股权证，估计全部收购资金需 64 亿多港元。虽然这一收购价格比大酒店停牌前的收市价高出三成，但仍被认为低于大酒店资产净值每股 8 元之多。国泰城市公司安排的收购计划是将发行 9.8 亿股新股，每股价格为 1.5 港元，另外委托汇丰银行所属获多利公司为财务顾问，透过银行借贷 32.5 亿港元。收购建议需获 50% 的股东支持方为有效。主要业务为酒店业兼地产投资的香港上海大酒店，在 1987 年与刘銮雄的较量之后，由于改变保守经营作风，接连用 13 亿元的巨资发展业务，在内地及海外投资。当国泰城市正式宣布收购建议之后，持有 35% 大酒店股权的嘉道理立即作出反应，认为罗旭瑞家族是“敌意收购，有破坏性”，强烈表示“不欢迎”，劝告大酒店的股东拒绝收购建议，因为国泰城市收购大酒店后，资产负债率必定会达 100%，势必出售资产。

从控股的情况看，国泰城市仅仅拥有大酒店 11% 的股权，而嘉道理家族拥有 35% 的股权，只要嘉道理家族再向市场增购 5% 的股份，大酒店的主权便可稳握手中。而对国泰城市来说，要在市场上收购近 50% 的大酒店股份，是何等困难。但是，罗旭瑞看到了他所具备的有利条件：以支持有发展前途新人为宗旨的汇丰银行属下的获多利公司已经出任国泰城市的财务顾问，汇丰属下的另一公司，TKM 远东公司，又持有 11.9% 的大酒店股权，而上次参与收购大酒店的林百欣家族旗下的丽新集团仍然持有购买的 10% 的大酒店股份，如果国泰城市能取得这两家公司的鼎力相助，但可与嘉道理家族势均力敌地较量一番，成功则有希望。

股票市场上反映强烈，普遍认为二者强弱悬殊，看好嘉道理。国泰城市的收购价又远远低于大酒店的资产净值，虽然高于市价，对小股东来说是有利可图，可是基金大户原来的买入价即为 6.15 港元，0.15 港元的薄利又实在是缺乏吸引力，这样是很难获得 50% 股东支持的，依照常理，这次收购战，罗旭瑞很难打赢。

嘉道理家族毕竟是十大财阀之一，有着雄厚的经济实力和很高的声誉。当 10 月 24 日，股市复牌后，大酒店的股票立即成为当日十大成交活跃的股票之一，股价升高一成。而相比之下，国泰城市的股票却无人问津，市场上价格没变。25 日，嘉道理家族的迈克尔·嘉道理即宣布进行反收购，出价现金每股 5.8 元，认股证 1.3 元，共出价每股 7.1 元，准备用 36 亿元的资金收购其所持 35% 以外的其它股份。嘉道理的反收购作出了多年以来从未有过的在港巨大投资承诺，被股市认为是具有诚意的，也反映出实力雄厚的嘉道理家族确保大酒店控股权的坚定决心。股市反应迅速，第二天股市便为之大升，26 日，恒生指数突破了二千大关，足见股市反应之热烈。27 日，大酒店股票成交活跃，嘉道理家族持股票增至 40%，而国泰城市由于实力不足，对反收购未作反应，也没有再提高收购价，从而与嘉道理一争高下。罗旭瑞虽不能获较大利益，却已出足风头，大获其名，于是，采取了见好就收的合作态度，将国泰城市所持有的 11% 的股份拱手让给嘉道理家族，赚得了 1500 万港元。这场“蛇吞象”的收购战终于以提高了罗旭瑞的知名度而告终。

两度遭受股市攻击的香港上海大酒店，经过这两次收购战，大大清醒了头脑，改变了作风，吸取了教训。并且因祸得福，这一年的营业额达 11.4 亿港元，增长 3.30%；综合盈利 3.2 亿港元，更比上年大增 49%。

《因形造势——股市明星风采录》股市新星

马无夜草不肥，人无横财不富。

爱德华特财产倍增

爱德华特先生是一个在内布拉斯加种植小麦的农民。也许是上帝的垂青，15年来他的生活一帆风顺，庄稼连年丰收，而且粮价也一直不错，经年累月，他成了一位殷实富足、乐天知命的老人。

爱德华特早已还清了购买农场及其设备的债款，两个儿子还有半年就该大学毕业，也不再需要替他们操心；而且他已经拥有1.9万美元的额外资本，远远超过了他维护农场所需费用，他用这些钱买了4000美元的储蓄券，有4000美元投入了建筑与借贷协会，有8000美元储蓄存款，还有3000美元的活期存款。手头有丰足的积蓄，爱德华特先生已经很满足。

暑假，两个儿子回到家里，孩子大了，爱德华特觉得有必要把农场的一些事情交给儿子照管。没想到儿子首先关心的是家里的积蓄该如何合理安排。两个儿子一致反对爱德华特将那么多资金储蓄起来。在他们看来，父亲保留的现金太多，其实只须1000美元储蓄款和1000美元活期存款就足够了。儿子觉得家中的财力完全可以进行股票投机，甚至可以冒些风险买具有超过一般增值潜力的股票。

毕竟爱德华特不是那种世故保守的人，他也希望儿子们能做出一番更大的事业，生活得更幸福。儿子们打算将1.3万美元的现金和储蓄款全部用来购买股票，爱德华特虽有些担心，但还是爽快地同意了。

很快，两个儿子将存款全部提出，换回来花花绿绿的股票。他们购买了少量的农业机械制造公司的股票，对一个农场主家庭来说，这很必要。但他们只买了一点儿，因为如果农民们遇到天灾，庄稼欠收，那么农机制造业也相应会受到影响，这种股票增值的把握性不大。

他们将1/3的资金投入粮食加工业，余下的钱投入那些与农业无关的行业中去，例如自然资源开发、天然气开采、化学工业等有较大发展前途的行业中去。

如今爱德华特已不再负责农场经营，他只管骑马、打猎、享受晚年，两个儿子将农场经营得红红火火，做股票生意也如鱼得水。

爱德华特的家产已不下20万美元。

靠股票发财的钱德勒先生

钱德勒先生是一个汽车零件生产厂的技术工人，30多岁的年纪，却已有两个孩子，大的10岁，小的8岁，他们居住在俄亥俄州的一个城市，钱太太则负责在家照顾孩子，操持家务。

起初，钱德勒先生每年的收入仅有3.5万美元，要购买房子、抚养孩子、缴纳家庭保险金、支付各种家庭费用，钱先生身上压着沉重的家庭负担，只能过很简朴的生活。即便这样，有时还入不敷出。但钱先生始终没有放弃投资股票。

当他的长子长到10岁时，一切发生了改变。首先，他被提升为工头，这意味着每月将增加125美元的收入，他购房的债款已全部还清，并已缴纳了2万美金的家庭保险金，而且手头上已有4000美元的股票。

一些穷朋友们向他请教买股票的秘诀，他微微一笑，谦逊地说道：“我很穷，没有多少钱可以买股票，而且担不起风险，我只能用很可怜的一点钱买那种价格比较稳定，而且从长远看肯定可以不断增值的股票。我最先买的是俄亥俄爱迪生公司的股票，只因股息足以偿付家庭的电费开支。我的投资虽然所获不多，没有发大财，但赚取的利润对我帮助很大。”

还清了购房债款，这样钱先生每月还可以多结余200美元。再加上每月增加的125美元的工资，钱先生决心把这些钱都用来投资，争取每年拿出5000美元或6000美元来买股票。他要攒一笔钱，以便将来生活得更好一些，能资助两个孩子上大学。

他仍然不愿冒太大的风险，仍然买俄亥俄爱迪生公司的股票：由于天然气的消费正在不断增加，天然气公司的股票很有可能增值，他买了10股。

稳中求胜，稳中取利，这是钱德勒先生投资股票的风格。

戈登太太脚踏两只船

戈登太太是一位事业上相当成功的医生的遗孀，年约 57 岁。她的主要资产包括一所房屋和 23 万美元的人寿保险金。诚然，这位医生去世后还留下了各种各样的股票，但折合成现金来算，其价值不过 2 万美元。因为象所有的医生一样，戈登医生在世时曾很少与生意上的事打交道，也很少有时间研究它，因此买的是最冒险的股票——加拿大石油公司股票，一家塑料飞机公司的股票和一些优先股。这些优先股当时看来股息很高，但不幸的是，从来不曾付给股票持有人任何股息。

戈登太太不愿让她的资金这样被浪费掉。她要依靠投资来生活，却不想花掉一分一厘的本钱，而要把它作为遗产留给她的 3 个孩子。这 3 个孩子都已成人，并且有自己的事业。

戈登太太象每一个处在她那样的景况之中的人那样考虑问题：“我需要多少收入来维持生活？”她估计一年需要 2.5 万美元。这就是说她必须使她的 25 万美元的资金为她创造 10% 的利润。

自然，在 80 年代里，戈登太太要想获得 10% 的利润，只需把她的钱买成高利息的公司债券，便可坐享其成。但这样并不能使戈登太太这样的人感到满意。而且这样做也不能保护戈登太太免受通货膨胀的影响，也许往后去，一年 2.5 万美元的收入难以维持她现在的生活水平。她必须一方面着眼于保证每年的收入，另一方面还要考虑如何使她的股票在较长的时间内不断增值。

于是，戈登太太把她的 25 万美元的资金分成两部分，将一半买成公司债券，将另一半投入股息较高而且在长时期内增值的潜力很大的股票。吸取丈夫的教训，她选择了那些多年来一直付给股息的股票。

股市似乎很青睐这位年老寡居的妇人，她的股票始终在获利，她如愿以偿。

富兰克夫妇从“雪上加霜”到“坐收红利”

富兰克先生和太太是一对年过6旬的退休在家的夫妇。社会保险金和公司付给的一小笔养老金为他们每月提供600美元的收入，足够他们的生活费用。他们自己拥有一所房屋，居住在堪萨斯州的一个小镇，那儿的生活费用比城市的低得多，他们有8.5万美元的积蓄，其中大部分来自富兰克先生的终身年金。

尽管他们的资产有限，然而他们却少有负担。他们的两个孩子都已长大成人，并已成家立业。这一对老夫老妻象所有那些中等收入且生活节俭的人一样，晚年生活得比较简朴，却也平和。

他们俩天性保守，只想保住现有的财产，将钱存在储蓄银行里，或买成储蓄券，即使这些钱的利息为6%。把各项来源加在一起计算，其年收入也不过1.2万美元，每周大约有230美元。

在正常年份，他们也许可以象过去那样生活，但到了80年代初，物价与税收飞涨，每周230美元的收入使他们开始觉得手头拮据，甚至偶尔旅行一趟去看看孩子和孙子对他俩来说也成了非分之想。

富兰克老先生深感不能再这样撑下去，仅仅死守住那点存款和利息是徒劳无益的。他想赚些钱。在那种年月，最大的赚钱机遇便是买股票。工商业大萧条，股票的价钱一降再降，非常之便宜，富兰克决心冒险抓住这次机会。

他先用了2.5万美元购买公司债券，尤其是在1981年到1982年这样银根紧缩的年头，这并不担什么风险。在这样的年头购买的债券可以产生15%，到16%的利润。

富兰克很快注意到了钢铁、汽车、化工、造纸、金属和汽油等行业的股票，它们随着这些行业的兴旺和萧条循环周期而涨价或降价，这就是通常所说的敏感性股票，富兰克相信，只要认真选择，数年后相当可观的资本增值一定能够实现，在1981年里，这些股票的股息高达10%、12%，甚至14%不应算是奇迹。他愿意冒这个风险。于是选准了时机，他购买了大约5万元的敏感性股票。

工业萧条时期，股息有时会降得很低，这给富兰克夫妇的生活带来了一些困难。老夫老妻承受着巨大的心理压力，遇到意想不到的事情，二人还要动用些老本，生活过得很艰辛。

工业恢复的时期终于到来，股市也随之波推浪涌，富兰克手上的股票几乎是一夜之间身价百倍。

回想起过去那些年月的痛苦生活，老夫老妻会心地笑了，就象一对相爱不久的情侣，笑得很甜蜜。

富兰克夫妇再也不会为去看孙子发愁了，他们每次去都给孙子带上成堆的礼物。

富兰克夫妇的晚年生活更加幸福。

巴克斯特小姐实现“欧洲梦”

巴克斯特小姐芳龄 22 岁，在一家大公司从事计算机程序编制工作，周薪为 375 美元。她是单身一人来纽约工作的，父母居住在离她很远的西部小城市，虽然父母都已退休，但他们有足够的资产保证他们晚年生活幸福。父母不指望她周济，她也不指望父母的关心，一个人，过着无牵无挂的生活。

巴克斯特生活得很节俭，也没有太多的兴趣爱好，日子一直很平淡，薪金足以养活自己，而且每月都有些剩余，她将这些结余连同她从姨妈那儿继承的一笔小小的遗产储蓄在一起。并且不时用这些储蓄款购买一些有奖证券。目前她每月结余 200 美元。所以这一切加在一起，她一共有 8000 美元。

然而有一点始终令巴克斯特心中忿忿，为什么呢？因为每次她将储蓄券兑换成现金时，所得的钱所能购买的东西都比上次少。与几年前相比，现在用储蓄券兑换来的 100 美元现金比过去兑换到的 50 美元现金能买到的东西还要少。有一次，当她向同事这样抱怨时，同事问她：“你为什么不买股票呢？如果幸运的话，你的那些投资股票的钱非但购买力不会降低，而且还能为你赚取足够多的利润，为什么不试试？”

巴克斯特动心了，她早已厌倦再购买那些无用的储蓄券。值得庆幸的是，她有胆量冒险，在她看来，即使她买的股票价格下跌，她可以耐心地等待它的价格再度回升起来，况且她不会只买一种股票，所以不至于遭受什么严重损失，再说，她有工作，有可靠的生活保障。相反，如果她赚了，她就可以用赚来的钱实现去欧洲旅行的梦想。

她卖掉了她手中的大部分储蓄券，用这些钱买了 4 种股票。由于头一次接触股票，她决定还是保守一些，以增大保险系数。至于她每月结余的 200 美元，她把一半存起来，留作急用，剩下的 100 美元用来实现她的月“投资计划”：本月结余的 100 美元买这种股票，下月结余的 100 美元买另一种股票，如此有规则地轮流购买。

后来，她加入了一家最大的合股投资公司，该公司以股票增值为主要目的。……再后来，她冒险去买那些股息相当高的股票……再后来……

巴克斯特常常出入股市，耐心经营她的股票生意。当别人想知道她赚了多少钱，她总是笑而不答。至于欧洲旅行的梦想在很早之前就变成了现实。如今她频繁出入股市的目的不再象当初那么单纯幼稚。她说：“我要买，因为它是股票。”

单身汉亚当自得其乐

亚当先生今年 24 岁，一直未考虑结婚的问题，他非常喜欢现在这种自由自在的单身汉生活。

他大学毕业后在一家大型的食品制造公司从事与他的化学专业有关的技术工作，每年的收入为 2 万美元。由于单身一人，无家庭负担，除去生活费开支以及应缴的保险金之外，他如今已有 1 万美元的积蓄。这笔积蓄无须留作急用，因为如果他真遇到经济上的麻烦问题，他知道可以指望家中亲戚给以帮助。他决心冒险，他想看到他现有的资本给他带来更多的财富。他知道投资股票要冒很大风险，他应当事先有所准备。于是，他找了一位经纪人，经过认真的商谈后，制定了系统的投资计划。

他把 1 万元的积蓄全部用来投资。首先，他将其中的 2000 美元投入金融证券市场，以便在需用钱时可以立即兑现。他又拿出 4000 美元购买了两种经历过多次经济风暴的冲击都一直付得出股息的股票。余下的 4000 美元，亚当先生买了化学工业股票，这种股票颇担风险因而增值的可能性最大，而且他熟悉化工，对它的发展前途比较了解。

这种投资策略，使亚当先生在股市中游刃有余，受益非浅。

他仍然是个自由自在、快快乐乐的单身汉。他说，股票给他带来了极大的乐趣。

尼古拉斯·哈维利斯脱贫致富

似乎只有富人才拥有股票和债券，才有机会聚敛财产，更有可能成为股票赢家明星——事实并非如此。

尼古拉斯·哈维利斯的的确是股票赢家明星——尽管他那么微不足道，不那么璀璨夺目，但他是穷人致富的典范。

尼古拉斯·哈维利斯居住在内布拉斯加州奥马哈市。他是个不曾受过正规教育的移民，从希腊来美国时仅 15 岁，由于既没有文化，也没有钱，一来便到奥马哈市各处餐馆和咖啡馆当服务员，尽管 1927 年 5 月 18 日他加入了美国国籍，月薪也从未超过 125 美元，然而他却设法在离开人世时留下 16 万美元的财产。因为他十分坚定而且乐观地相信，投资股票，普通人能够获得成功的机会。他相信经营良好的普通股票投资公司能给投资者带来最大的利润。

从 1937 年开始，哈维利斯着手系统地购买普通股票。他选择了几家公司，从每一家公司购买几张，关不时地增添股票。他详细地记录了他所有的股票交易情况，包括他获得的股息。开始时他获得的股息不是很高，但是他把它积蓄起来并进行再投资，购买同一种股票。

1943 年，当他感到行情上涨将至顶峰，便开始出售股票，以求长期利润。后来他又开始进行他的重购计划。

1943 年，他作为服务员挣得的工资金额为 1602 美元，而他从普通股票的股息中获得的收入却有 1825 美元。

1944 年，他挣得的工资金额为 1525 美元，而他从普通股息中获得的收入增加到 2285 美元，同一年之中他从出售股票中赚得的利润为 2600 美元。

从 1943 年到 1950 年，他每一年的工资收入从来不曾超过 1600 美元。

当他在 1950 年 12 月 31 日去世时，他已拥有 7 家公司的股票，共计两千多股。这些股票的总价值在他逝世时已达 16 万美元。人人都知道，成功的投资决不是十分简单容易的事。它意味着真正地、深入地了解股票和债券，通盘地思考你的投资问题，做出合乎逻辑的结论。它还意味着你必须研究能够搜集到的有关各种股票的一切资料。也意味着在购买一种股票之前和之后对这种股票进行系统周密的调查研究、跟踪。

尼古拉斯·哈维利斯的成功正是踏踏实实这样做的结果。他只身一人在奥马哈市一所简陋的房屋里居住了多年，终身都未结婚。他把他的业余时间都用来阅读和研究有关财政金融的报纸和书籍。他还到公共图书馆去钻研历史和哲学，常常在那儿一呆就是几个小时。

他订了一份《华尔街日报》，每日必读，总是贪婪地从第 1 页一直读到最后一页。在他去世时，他的房间里除了几件光秃秃的家具之外，只有整整齐齐堆叠在一起的最近两年的《华尔街日报》。

尼古拉斯的能力有限，他积蓄的财富很可观。也许很少有人愿意象哈维利斯先生那样为获得成功而付出如此重大的代价，但有一点不容怀疑，任何人取得股票投资上的成功——不是靠运气，而是靠“钻研”，不是靠投机，而是靠谨慎和明智的投资策略所取得的。

何鸿深跻身香港股市十大财阀

从 1986 年 2 月到 1989 年 6 月，香港股市十大财阀，始终是李嘉城榜首，邵逸夫押尾的十大家族不变。但是 1989 年 6 月以后，港澳名流何鸿深跻身于十大财阀之列，何氏题名金榜可以说是自 1986 年以来最令人意外的财阀名单变化。

以往虽然列出十大财阀，但第十财阀远远落后于前九财阀，而给人以滥竽充数之感。以 1989 年 3 月底的情况为例，当时第九财阀陈曾寿家族名下，公司市值是 150.43 亿港元，而第十财阀邵逸夫家族才 74.33 亿港元，相差一倍。而这次何鸿深跻身十大财阀，是以百亿元以上的重磅级身份一举夺去陈曾寿家族盘踞 3 年之久的宝座，把陈氏挤落到第十位，从而把十大财阀的级别一概提升为百亿元以上。

何鸿深这次榜上题名，可谓不飞则已，一飞冲天。何氏大展鸿图，急风骤雨式的一连串收购，名下上市公司由 3 家扩大至 7 家，连奔达国际也收入麾下，声势之突然，崛起之快前所未见。

何鸿深是香港号称十大名人中的赌王。以往他的司令部在澳门，是澳门旅游娱乐公司（赌王之名便缘于此），在香港是信德企业公司。信德企业 1988 年底的市价才 29.2 亿港元，在股市上并不惹人注目。1988、89 两年，何氏曾将澳门旅游娱乐公司在香港上市，但事未成。尽管如此，何氏仍是港澳名人。他不是地产大王，但是香港地产商会会长，是一个没有财阀之名的实力雄厚的在野财阀。过去，据说他曾决定过，1979—1985 年间只在港、澳投资，不在海外投放一个铜板。但是近年来，何氏不甘“雌伏”，静极思动，也一再跨出港、澳，向海外投资，不过相对讲不算活跃。直至何氏从广州与北京之行回港后，面目焕然一新，大展拳脚，四面出击，多方投资，出手不凡，由信德企业一家发展至直接、间接控制新晖国际、善美电脑、汤臣大平洋、隆辉集团、友利电讯及奔达国际等共 7 家上市公司中股权、身任信德、新晖、汤臣、善美、隆辉及友利等公司主席，新近还通过善美购入东茗工业工成股权。其间，与丁渭家族（善美最大股东）及台资汤君年家族（汤臣最大股东）合作关系密切，在股市上的活动，极其瞩目，几个月的表现可以说是胜过以往几十年。如果评定 1990 年股市上财阀的急进先锋，那么非何鸿深莫属。

保罗·沃尔什“炒股”于图书馆

保罗·沃尔什是位才华横溢的年轻作家。他认为投资股票是一项冒险复杂而又捣弄图表数据的繁琐工作，与他对创作的兴趣和显示出的创作才华水火不相容。

一个偶然的机，他创作的书中需要有一段描写股票市场及股商心态的文字，于是他买了几本关于股票的书，猛然发现股票市场实际上乐趣无穷。投资股票是智力与技巧的竞争，风险与机遇共存，保罗·沃尔什决心将他那有限的稿酬，用于投资股票，一试身手。

保罗·沃尔什是个严谨稳重的人。他首先做的事情之一是到公共图书馆去利用它提供的各种信息资料：日报的金融专栏、各种商业杂志以及——对沃尔什最有价值的——斯坦达德与普尔公司的《展望》和《价值线投资概览》。

每个星期六早晨去沃尔什当地的图书馆，就会看到他在那里阅读有关股票的文章。而到星期一早晨，你会听到他打电话通知他的打折扣的经纪人购买某些股票。他对这项工作越发地产生兴趣。沃尔什从不将自己的钱投放在互助基金，因为这会使进行投资失去浪漫感和情趣。如果他满足于以这种被动的方式进行投资他就决不会发现布鲁克斯时装公司的股票。

沃尔什象往常一样，在图书馆中翻阅《价值线投资概览》，偶然发现了这种股票。首先吸引他的是股票名称。沃尔什的女儿，布鲁克斯对时装很感兴趣。他想“购买带有这一吉祥名称的股票岂不有趣？”然后，他对这家公司的各方面情况进行了认真的调查研究。布鲁克斯时装公司经营的是特色妇女服装的连锁商店而且它一直保持着强劲的增长势头，预期在未来的五年会以高于平均水平的比率继续增长。其股票的价格——收益比率约为其 1984 年估计收益的 10 倍，正好在一般市场的股票售价范围内。周密的调查估算，保罗·沃尔什确认这种股票将会有很大的潜力。1984 年 5 月，他以每股 21 美元的价格买进股票，两个月后，加拿大最大的时装零售商戴莱克斯有限公司看到这种股票时，只好以每股 32 美元的价格购买布鲁克斯时装公司的股票。3 个月内，保罗·沃尔什取得了 50% 的利润。

尽管创作仍是保罗·沃尔什第一重要的工作，如今投资股票已成为他不可缺少的业余爱好。股票的利润、危险和乐趣刺激着他的热情，谨慎从事，以学者的姿态漫步股票，保罗·沃尔什获得了颇丰的收益。

约翰·肖操纵股价

从某种程度上说，股票市场是赌徒与冒险家的乐园。在股市中，不论你使用何种手段，即使是欺骗压榨，遭到公众的唾骂憎恨，只要你赚钱了，发财了，你就是成功者。这也许就是股市冷酷无情的原因吧。

一位名叫约翰·肖的苏格兰赌徒加冒险家就是利用欺骗坑害投资者的一种手段——价格操纵发迹的。

18世纪初，约翰·肖成立了密西西比公司，负责北美大陆密西西比河流域上法国殖民属地的开发。为筹集开发资金，公司成立时，计划发行1亿法郎的股票，每股500法郎，共20万股。起初，公众对该公司知之甚少，不愿担风险，因此对该公司的股票反应十分冷淡，没有多少人购买。这样，密西西比公司股票首战告挫，出师不利，股票价格一下跌落到300法郎一股。这意味着公司财产的巨大损失！为走出困境，挽回损失，约翰·肖拿出赌徒式的本领和冒险家的伎俩，公开向公众宣布，半年后他的公司愿以500法郎一股的价格买下出售的股票，以刺激公众投资。与此同时，肖又利用各种各样的贿赂手段，在一些政府官员身上打下缺口，从政府那里得到许多贸易特权。但是赌徒肖并未就此罢休，他并不满足已有的利益。接着，他又宣布借给政府15亿法郎，来偿还国债，同时，他还决定购买该公司的股票可以采取分期付款的形式。种种招数真的显示出成效：该公司的股票在短期内陡然上涨，最高时竟达1.8万法郎一股。

政府为偿债，大量印发钞票，而公众则用从政府得到的钱购买该公司的股票，并且还能得到分期付款的好处，可谓一举两得，此举不但提高了公众对密西西比公司股票的兴趣，还增强了公司购买股票的能力。

除了许假愿、贿赂、假惺惺供给政府钱财和让公众分期付款买股票的做法外，肖不放过一切可以利用的机会，即使在与他人一起共进午餐时，总是有意无意地散步一些无中生有的谣言来混淆视听，以此来影响人们的股票投资倾向；有意扩散某公司企业的虚假的盈利和亏损状况，以影响该公司股票的买卖和股价的升降；传播有关某种股票价格将升或降的假消息，以操纵该种股票价格的反弹与下跌；利用不同身份的个人，开立多个银行帐户，或用互相冲销转帐的方式等，人为地进行买空卖空交易，煽动股票行情；贿赂政府官员从而获取某些经营特权，以此提高公司的知名度，来影响公司股价的升降；虚报、假报各种公司报表，掩盖公司的实际经营状况和盈亏状况，以求达到操纵股价的目的；在毫无实际成交意向的情况下，空报股价以欺骗交易对手；承购包销某些股票的证券公司，采用垄断的方法，在股市上大规模地买进或卖出这些股票，操纵这些股票的价格在特定的时间内的涨落；股票发行公司本身为维持本公司股票的市场价格，以垄断方式买进自己的股票，待公司股票价格上扬时，再采取相应对策……这些投机者，在赌博心理的驱使下，甘冒风险操纵价格，一心只管自己发财致富，在股市中，只要对自己有利，便为所欲为，肖就是最好的例证。

18世纪的美国没有多少正规的股票交易场所。当时的股票交易是在一条小巷中进行的。这是条不起眼的小巷，却因密西西比公司的股票的升温而声名鹊起，身价倍增；沿街的房屋和土地价格飞涨，有许多人慕名而来，幻想着一夜之间实现发财梦。看到这番景象，肖的脸上便浮现出诡谲的微笑，心中洋洋自得……。

有趣的是，这里曾流行着许多引人入胜的传言：

一个形容委琐的脚夫，在主人的吩咐下，以 8000 法郎一股的价格买进 250 股，马上又以 1 万法郎一股的价格卖出，转手之间净赚了 50 万法郎，接着又倒几次手，于是，一个脚夫就成了一个腰缠万贯的“百万富翁”了。

据说，当时有一个驼背乞丐，混在交易人群中看热闹，被一个聪明的经纪人看中了他的驼背，他灵机一动就租用他的驼背当写字台，他股票买到哪里，驼背就跟到哪里，写字台就带到哪里，一天下来，该经纪人净赚五百万法郎，而该驼背人也获得了五百法郎的租金，但第二天驼背人就宣布驼背的租金提高 50%。

中国人有句谚语：马无夜料不肥，人无横财不富。象约翰·肖这样赌气十足的股票大亨，他在投机交易中的成功可以说完全是冒险掠夺式的成功。然而靠股票发迹的巨富们，又有几人不是如此？但是他们毕竟无法逃脱法律的制裁，几年后，约翰·肖终因触犯法律而受罚。

兰德尔靠“概念”发财

在 60 年代中期，美国形成了一个投机狂潮。当时，为争夺客户资金使得各种互助基金的竞争加强，收益成绩成了新的崇拜对象。这意味着收益成绩好的基金，即它持有的证券组合中的那些股票，其价值比其竞争对手的证券组合中的那些股票上升得快，它比成绩记录不那么好的基金更容易吸引公众参加。

有一句话叫“先投资，然后再调查。”这与股票交易所中长期确立的口号相反，而却是与当时环境的任何标语一样贴切。敢作敢为者根据任何有用的情况都会购买成千上万股任何一种股票，而且普遍采用一种概念方法：由于很早就听到一些情况，可以想象会有相当多的人在以后几天内听到这种情况，使这种股票价格上升，即使这种情况缺乏有力的证据，可结果往往也会如此。许多华尔街的人士都将这看作是一种激进的新投资策略。

这一策略最终演变到了任何概念都行得通的地步。利特·w·兰德尔上场了。他的概念是适合青年人市场的一家青年人公司，他成为全国学生营销公司的创始人、总裁和主要股东。

首先，兰德尔出售的是一种形象，雅皮士的形象——富裕而成功。兰德尔拥有一架白色的私人喷气式飞机，一套纽约的豪华公寓，一座位于弗吉尼亚的模拟主塔城堡，价值高达六十万美元，他还拥有一艘游艇，可以容纳 12 人，长约 55 英尺。在他办公室的门旁还有一套价格昂贵的高尔夫球棍。在公众中，兰德尔是个有进取心，知情识趣，富有浪漫气息的雅皮士。他花很大一部分时间拜访金融界人士或在其白色的喷气飞机上与这些金融界名人通电话，并按照南海气泡骗局创始人的传统出售其公司的概念。兰德尔真正的专长是象个传教士一般布道福音，他在证券分析家会议上宣布自己的公司正在成为拥有七亿美元资金的营销机构，在场的证券分析家们都对其投以信任、尊重的目光，以敬畏的神情专心地倾听着。

华尔街向兰德尔购买股票的概念是一家公司可以专门为青年人的需求服务。全国学生营销公司拥有很多子公司，每一家子公司都和青年人的市场打交道，一些子公司推销杂志、书籍、唱片、宣传画、服装纸样及各种小手册、圆领长袖衫等，同时还印制实况转播的文娱节目单等。象六十年代通常的联合企业所做的一样，全国学生营销公司采用合并的方法实现了它的早期增长。有什么能比一种面向青年人的概念股票——为青年亚文化群提供全面服务的公司——更吸引那些朝气蓬勃的敢作敢为者呢？

兰德尔的创业步伐越迈越大，尽管中间还加杂着一些问题，但“概念”投资者仍购买大量公司股票并轻率地忽视一切问题。公司总部发布的新闻公报使投资者感到前途一片光明，兰德尔作出的收益预测变得越来越乐观了。当杰里·蔡的曼哈顿基金用五百万美元购买其十二万股股票时，显而易见，兰德尔已取得华尔街收益成绩良好的投资者的认可。兰德尔的成绩更为显著，连一些最保守、最尊严的公司，如银行家信托公司，摩根保证公司以及波士顿历史悠久的卅道基金也购买了其股票；一些养老基金包括通用企业基金也购买了大量股票；而美国信托公司，也为其许多帐户买了股票，还有许多的公司也在追求收益成绩的狂潮中买进全国学生营销公司的股票，使得兰德尔大发其财。

天才预言家格连维尔

格连维尔是当今西方世界金融界的强人。他的“强”表现在他说话的影响力上。

1981年1月6日，一份在美国佛罗里达州出版和发行的股票市场通讯《格连维尔股票市场通讯》，叫它的订户“卖出一切东西，包括股票和房地产在内”。因为“股票市场一场严重的熊市已经来临。”1981年1月7日，为世界投资者所瞩目的美国纽约华尔街股票市场，掀起了滔天浊浪，股票价格像决堤的洪水一般，一泻千倾，道·琼斯三十种工业股票价格平均指数猛跌了三十一点，数以千万的美国股票投资者遭受了巨大损失。这在当时情况下本不该发生。当时美国经济正在复苏，按常理，股市行情应该上涨，而约瑟夫·格连维尔的一句话，触发了这次华尔街股票市场的大跌风。同年9月，又因他的一句话，暴发了一场遍及西方世界各地的股市暴跌风潮。就是这个约瑟夫·格连维尔如此神通广大，一句话就掀起了狂风巨浪，把股票市场弄得天翻地覆。

此时的格连维尔已有50多岁，几十年的经验使他形成了自己一套玩股票的理论。他大学毕业后，便开始自行经营股票业务，实施他的窥测动向。闻风先动的理论。买卖股票，几乎是他的看家本领、拿手好戏。他的理论与“长期”投资理论相对立，他用他新的“技术上的指标代替传统的上升——下降指标，来指导自己的业务。他自己以为他已揭开了华尔街股票市场之谜，他说：“如果投资人依照我说的话去做，他们就会发财。”他对自己有着惊人的自信。当然他没有说另一句话：就是他自己更会因此而大发其财。

格连维尔出版一份周刊，就是前面提到的《格连维尔股票市场通讯》，另外还经营一个“消息预告系统”，把有关股票市场的消息提前告诉订户。他的所有预告，都不谈长期趋势，只说一天内的事情，他认为他提供的消息的影响时间异常短暂，仅为一天。这正是格连维尔神奇理论与与众不同之处。因此，他的一句话可以使世界股票市场产生巨澜，表现了他翻手为云，覆手为雨的“威力”。所以他被称为股票市场的预言家。他几乎像个交通警察一般，高居于指挥台上，指挥着金融高速公路上的交通。

但是有的人也发现了一个奇怪之处，即格连维尔总是预言股票价格的剧跌，从没有预测过股票价格的暴涨。其中自有他的道理：“我在熊市中赚到的钱比牛市中赚得钱多。举个例子，从地下拾级而上，要用2个半钟头才能到达纽约帝国大厦的顶层，但如果从顶层跳下来，不到10秒钟即可到达地面，异常迅速地达到了目的。这条原理适用于股票市场。”

歌星章娟在股市中成长

章娟是远东歌舞团著名的歌唱演员，一个偶然的会使她对股票买卖发生浓厚兴趣。三年来，股海浮沉，经验教训不少，如今已严然是颇有眼光的股市专家，以 18,000 元的本钱，赔了赚，赚了赔，赚多赔少，如今已有 1,470,000 元的财产。她拥有好多公司的股票，因股数多、金额大，行情好的时候，一天可为她进 40000 元。

章娟是由于偶然机会涉足股海的。1989 年 5 月，深圳樱花歌舞厅落成，邀请章娟前往助兴演出，樱花歌舞厅总经理准备给她 500 股深圳发展银行股票作为酬金。后来章娟因出国演出，未能前往深圳助兴，觉得非常愧疚，于是就按每股 30.01 元的市价汇去 15,005 元，把那 500 股股票买下。没想到，一个月后，她看到报纸上的股票栏时，大吃一惊，她那 30.01 元一股的发展股已上升到 40.50 元一股，于是章娟把他们全部抛出，赚了 5220 元。初尝甜头，章娟跃跃欲试。

由于她第一次“玩”股票就是在深圳，她觉得深圳是她的“财星高照”之地，于是她决定到那碰碰运气。

刚开始，她什么都不懂，一碰到熟人就向人家请教有关股票市场的情况，别人告诉她哪家公司股票好，她就立刻买进，连公司名字的正确读法，都不知道，更不用说公司的经营范围、经营状况了。

到了深圳后，她也是靠着马路消息，买进卖出，象跳蚤般在股市中蹦蹦跳跳，自得其乐。她在股票市场的活动带有很大的盲目性。结果 3 个月赔了 800 元，照这样下去，很快就血本无归了。她觉得马路消息实在不可靠。

于是，章娟开始订阅各种有关经济金融的期刊和股票杂志，还有深圳综合开发研究院出版的每期股市动态旬刊。可是根据杂志所介绍的股票，一买进，立刻下跌，或很少上涨。她百思不得其解，难道这些杂志也骗人？后来她才体会到：那些股市动态劝散户买进时，往往是大户老早吸饱了正要乘机吐出的当口！赶上这个“节骨眼”，当然“必赔无疑”。

她想要想获得成功，最重要的是培养自己参与股市的能力，正确投资，股票咨询社、经纪人的预测都有可能出错。章娟有一个特长，善于从失败中总结出经验教训。

原来，在深圳受挫后，她又折回上海。这次她又雇了一个经纪人。1990 年上半年，她买进了 150 股豫园商场股票，300 股中华电子联合公司股票、100 股飞乐股份公司股票，两个月后，这几家公司的股票价格都上涨，章小姐赚了 3300 元。交易顺利进行，1990 年 8 月底，章娟的 20,000 元，已增加到 28,000 元。但经纪人也有出错的时候。

有一次，章小姐的经纪人告诉她，“申银公司股票年底就会涨到 180 元，因为申银公司近来买进了许多具有生命力的乡镇企业，前途看好，股价看涨。”当时每股只有 160 元，章小姐当即抢进，每股 161 元，用 24,150 元买进 150 股。然后便满怀希望地盼望它飞涨。结果，事与愿违，申银公司股票先是上下盘旋，接着慢性下滑，很快滑到 154 元。她觉得肯定是经纪人搞错了，认赔急抛，果断出手，收回 23400 元，赔了 750 元。

股海沉沉浮浮，经过许多次的成功和失败后，章娟领悟了许多道理。在购买股票时，要选择获利最强的产业类别，在最强的类别中，要选取获利最强的公司。而且要长期握牢一种成长股，不要买买卖卖，进出太频繁。

有一次，章娟以每股 170 元的价格买进了 50 股上海远东大桥公司的股票。买进后，由于她手头还有几十种股票，整天忙于电话买卖，竟然把它忘了。5 个月后，每股涨到 200 元，章娟才注意到这个被冷落在一边的股票，卖了它，收入 1500 元。没费一丝心思，却赚了 1500 元。她尝到了成长股的甜头。

在实践中，章娟开始掌握股价变动的规律。

1989 年 12 月，亚洲食品加工厂由每股 105 元涨到 114 元，经过一个月，成交量又呈递增现象，价格再度上涨。这时，章娟已有经验：看着要涨的股票，就买。于是她毫不犹豫地以每股 115 元，买进 900 股。买进后，它的价格果然继续上升，她一直握着不放，当它涨到 127 元时，她决定不能太贪心了，果断地脱手了，获利 10,800 元。

她得出结论：假如一种股票在刚刚要向上涨时就发掘出来，果断下手，肯定没错。一种股票价格的变化是有一定规律可循的，股价总是在一个格局中上下波动，这个格局她称为“股票箱”。但是箱子的大小，需要根据实际情况进行判断。有的上下幅度不超过 10%，有的较大，上下浮动幅度达到 15—20%。最关键的环节是正确估计箱子的上下限，假若股价跌破箱子的下限，就应立刻抛出，要不就成了“大闸蟹”了。

章娟对合乎她的“股票箱”理论的股票特别感兴趣。在实际运用中也取得可观战果。当她看好汾阳钢铁公司的股票，行将进入 107—117 元箱子里，她便以 108 元买进 40 股，再以 110 元抛出。当她发现黄金工业好象要进入 107—109 元的箱子，她便以 98 元买进 400 股，后来由于行情与预计有些偏差，她便以 101 元抛出。对西北实业股，她也如法炮制，三次买卖，赚了 4 千多元。她认为，要在股市中赚钱，就要握牢上涨的股票，勇敢地抛弃下跌的股票。

最让章娟难忘的是中关村的买卖。1990 年 12 月，章娟巡回演出到西安，当时上海股票交易所股价盘跌。有一天午休时，章娟在《经济日报》上发现一种仍在上涨的股票：中关村。它从 98 元开始逐步上升，旬成交量由上月初的 4 万股剧增到 19 万股，价量齐升。而且公司的经营状况也很好，所产的中华牌电脑，物美价廉，销路很好。

章娟立即发电报给经纪人，“买 400 股中关村，每股不超过 125 元，如跌 124 元抛。”因为这时她估计股价已进入 120—150 元箱子。

1991 年 1 月 15 日，中关村突然下跌，恰好跌到“停损”价位 124 元，她的经纪人把它全数抛出。可刚抛出，它又回涨了，当天收盘价是 126 元。

章娟看到上涨趋势十分稳定，决定以 127 元买回 600 股，仍以 124 元“停止损失”，果然到了月底，中关村已涨过 140 元，进入 120—150 的箱子。

1991 年 3 月底，股市又发生暴涨行情，章娟拍电报要求再买进 800 股中关村，进价在 130—140 元之间，在她全国巡回演出之中，中关村漫步上升，从一个箱子，很快地跳到另一个箱子。4 月，中关村已达 151 元。

但两天后，中关村又跌到 145 元，这时章娟的“股票箱”下限是 140 元，可是它没有跌到 140 元。章娟仍坚信中关村还会上涨，对其前景看好，她又以 146 元抢进 800 股，买进后，中关村又一路上升。当时，不少股票杂志社都说中关村到 147 元左右就会反转向下。章娟相信自己的眼光。果然，一个月后，中关村价位高挂在 185 元以上。这已超过“股票箱”的上限了，时机已到，不能再贪心了，于是她把 1400 股中关村全部抛出，共盈

利 134,000 元。打了一个大胜仗。

章娟在股市中的技巧和心理都日臻成熟，临乱不慌，果断决策。在上海机床厂股票的买卖中，章娟的表现使人明显感觉她已具备在股市中获胜的重要素质：心理稳定。

上海机床厂股平常周成交量都低于 4000 股，但从 1991 年 4 月第三周开始，一下子增到 8000 股，一路上升到 8500、9000，到 11000，价格也一路攀升。章娟觉得这个股票的幅度较阔，无法用一个一定的格局“箱”起来。但她觉得这种股票行情不错。

于是她电告上海经纪人给她以每股 98 元的价格买进 1000 股上海机床股。以后，机床股行情极好，她又以 99 元、101 元、102 元、105 元，各购进 500 股，她手中股数变成 4000 股，总价 420,000 元。机床股也很争气，一个劲地猛涨，不久就涨到 115 元。

原来，有一位叫包金佛的企业经营者，想从上海机床厂老板手里夺取机床公司的经营权，在市场上大肆收购机床上市股票，导致机床股象冲天炮一样向上暴涨。成交量也大的吓人。交易所眼看这疯狂的抢购破坏了正常交易，于是宣布暂停交易。

刚开始章娟被这个消息吓傻了，但她镇定下来了，没慌，也不急于把它抛出去。而是坐等机会，她说：“没有理由卖掉正 222 .尸尸夕 .在上涨的股票”。果然，几个礼拜后，她接到来自深圳、上海的长途电话，说愿意出更高的价格收买机床股。章娟以每股平均 205 元的价格抛出，赚了 400,000 元。这次她可是钓了条大肥鱼。8 个月的炒股实战，一共获利 430,000 元。

如今，到经纪人那看看章娟的帐目，发现如果卖掉所有股票，她能赚上 1,470,000 元。

史密斯夫妇成功术

孩子在摇篮里哭闹着，史密斯太太不得不放下正在与丈夫合看的一本书，以便看看婴儿有什么地方不舒服。

史密斯先生则继续津津有味地阅读一本股票投资指南一类的书。他被书中一张图表吸引住，显示出浓厚的兴趣。

这是一张显示增长股票溢价下降的图。图上表明，1974年，这些增长股票的价格——收益比率为平均市场价格——收益比率的2倍，到了1979年，这一比率仅略高于市场比率10%。在书里的同一页，还列有一张表格，显示国际商用机器公司股票价格——收益比率和平均市场价格——收益比率。它表明国际商用机器公司股票的价格——收益比率从1961年的64下降到1980年的9，而平均市场价格——收益比率则从20个降到7。史密斯先生仔细研究了这两张表，又把这一引人注目的情况告诉了太太，他们从这些数字中得出，就国际商用机器公司股票而言，他们觉得投资者们已从漂浮的空中楼阁转到地面上深掘地牢。

史密斯夫妇年纪虽不太，却对投资活动有着浓厚的兴趣，几乎到了上瘾的地步。于是他们把翻看《投资指南》作为一种发现投资机会的捷径，因为刚刚生了孩子的缘故，他们缺乏一个有助于浏览投资信息的好的环境。

史密斯夫妇通过阅读《投资指南》，对国际商用机器公司产生了兴趣。他们又找了许多有关资料，知道国际商用机器公司股票的收益在70年代快速增长，而且80年代的前景看来会比以前更好。计算机市场的发展速度加快，前景很是光明，而国际商用机器公司领先于其他竞争者的差距也在不断地扩大。史密斯夫妇在股票投资上有一定的经验，他们知道应将股票购买限制在看来能够持续至少5年获得高于平均收益增长率的那些公司上。国际商用机器公司似乎是一个合适的投资对象，同时史密斯夫妇注意到有许多报纸和杂志文章都谈到预测计算机运算速度及容量会有很大增加，以及80年代计算机可能会出现许多新的用途。总体看来，国际商用机器公司的股票具有很好的前影。

史密斯夫妇满怀希望，他们以每股55.5美元的价格买进了国际商用机器公司的股票，从此便热切地注视着股市行情。可是在1981年的最后一天，交易所收盘时，国际商用机器公司股票的售价仅为56.875美元。史密斯夫妇不禁有些失望，他们仔细分析了情况，认为国际商用机器公司股票价格的基本因素并没有出毛病，最后他们作出结论：选择并没有错误而是市场还未恢复理性。一年之后，1982年最后一天，交易所收盘时，每股售价涨到96.25美元，不久之后便突破了每股100美元的大关。

史密斯夫妇为自己的正确选择感到欣慰。不久，他们在观看名为“华尔街一周”的电视节目时又获得了一个新的信息。这个节目专家小组中的一位专家着重提到了一个搭锁式工具公司的股票。这家公司经营的业务主要是出售小型工具，卖给车库机修工。该专家分析，此种股票价格会随新车及旧车销售的兴旺而上升，且该公司的增长率会大大高于平均水平。史密斯夫妇认为专家的分析很有道理，他们又查阅了大量杂志获得了该公司的许多资料。综合这些资料，他们得出的结论是令人鼓舞的：搭锁式工具公司管理较好，则务状况颇为令人满意，而且在同行业中处于领先的地位。可是，也有一个方面的问题令他们略感不安：这家公司股票的价格——收益比率为17，而平

均市场价格——收益比率只为 12。这一溢价略略超出了他们所愿接受的程度。于是，夫妻二人在家中就这个问题进行了反复的讨论，由于搭锁式工具公司高于平均水平的增长潜力的吸引，1983 年 7 月，史密斯夫妇以每股 29.75 美元的价格买进了这种股票。

史密斯夫妇对于市场的长期高效率的信心又一次得到了考验。尽管开始时，价格——收益比率下降到略高于市场平均水平而股票价格本身保持不变，他们又一次坚持了信念。终于，到 1984 年 9 月，搭锁式工具公司的股票售价为每股 37 美元，这在当时整个市场的平均价格水平仅能维持 2% 增长时，它的价格的年增长达到了 20%。

史密斯夫妇又一次成功了！

爱唱反调的约翰一家人

约翰·马克斯·坦普尔顿是个不同凡响的人。

如果把投资股票当做一场比赛，你想获胜，坦普尔顿便是最好的教练。

坦普尔顿以互助基金经理的身份出现在股票市场。互助基金通过股票多样化减少投资者的风险，还可以免除自行挑选股票以及日常文书工作和为了纳税而保存记录工作。大多数基金还提供各类特种服务，如股息的自动再投资，通常的现金提取计划。约翰·马克斯·坦普尔顿是位已取得辉煌成绩的互助基金总理，他的增长基金不仅在1968年的股市快速增长时名列前20名、而且在最近的10年内仍保持着前20名，从而获取了近500%的总收益。

坦普尔顿原先是罗得艾兰州的学者，是一个虔诚的教徒，笃信超越狭隘教派的万能上帝。坦普尔顿在每一次投资会议开始前均做祷告。他曾对一位来访者说：“我们不是祈祷保佑自己股票的价格上升。我们祈祷是因为它使我们的头脑清醒。”他在巴哈马群岛莱福德岛的僻静住所管理他的证券组织，以一种超然的态度免受华尔街上的悲喜风浪的影响。

找到根基最稳固被低估的低市价盈利率股票，然后在市场行情上升时耐心等待，是坦普尔顿的基本方法。如果预期的收益增长实现，他便抛出股票取得相当大的资本增值的报酬。

坦普尔顿的世界主义不仅运用于宗教，而且还扩展到股票市场。他寻找最有利的交易而不论它们可以在哪里找到——无论该公司多么出名，无论它设在哪一国。举例来说，第二次世界大战结束后，他便在欧洲进行了巨额投资，这是因为股价低廉并且他觉得欧洲企业在马歇尔计划的帮助下会迅速发展。从那时起，他又在加拿大和日本市上频繁出入。这些公司是否位于汉城或桑达斯基、墨尔本或墨西哥城是无关紧要的，坦普尔顿关心的只是自己拥有的股票，其售价与其“真实”价值相比是最低的。

80年代初，坦普尔顿认为美国股票市场是世界上交易最有利的市场。他觉得美国股票是比古玩、黄金或钻石能够更好的防止受到通货膨胀损失。他认为，不动产的价格为10年前的2倍，而普通股票却较10年前便宜，他相信投资者会被吸引到购买美国的普通股股票，从而使收益超过通货膨胀水平，正象他们涌向黄金及不动产一样。

新一辈的约翰·坦普尔顿是才华横溢的温泽基金证券组织经理——约翰·内夫。和坦普尔顿一样，他也是一个执著的廉价交易搜寻者。他的座右铭是：“在它们受冷落时买进。”他的哲学是：“在温泽基金，我们设法获得那些被压制、被误解以及被忽视的股票。”他的绰号是：唱反调者。合理的投资策略使约翰·内夫的收益成绩记录虽然没有坦普尔顿的那样长，但在最近时期其增长记录几乎同坦普尔顿的一样快。在1975年及1976年两年中，温泽基金的收益成绩均超过资产在1亿美元以上的国内所有基金。

内夫热衷于他所称的“更少的认可的股票”或“二级增长股票”——具有增长特征以及非增长价格收益比率的股票。他使用一条简便的经验法则进行股票选择：“我将现时的收益与收益增长率相加并将其与现时的价格——收益比率相除。这意味着我自己的收益与支付的价格相除，如果计算结果为2或更高，这便是一种应买进的股票。”

80年代中期，按照内夫的方法，即使是历史悠久的埃克森公司股票也是应该买进的股票。请回忆一下预期收益（股息收益加增长）约为15%，而价

格收益比率为 61/2。内夫经常能将许多预期收益为价格收益比率 3 倍多的股票包括在他的证券组织中。如果某种股票失宠了，内夫就说：“好极了！买不受欢迎的股票的时候到了。”“我并不是精明得足以认为是最低价”，内夫在 1980 年说：“但我有必要抓住一切廉价的交易。”

内夫的方法是寻找从预期收益来看价值是高而目前价格收益比率是低的股票。然后他便耐心地等待华尔街（即未来的买主）上钩。用他自己的话来说，成功的关键在于，“胆大而不出错”。约翰·内夫无疑是胆大过人的，而且迄今为止他通常都是对的。

唱反调的哲学使温泽基金的股票持有人晚上睡得安宁，同时还能取得极佳的效益。

在股票中“掺水”的丹尼尔·德鲁

1799年的某天，在美国一处丘陵起伏、流水潺潺的乡间，有一座小小的农场，一个满身泥土的小男孩正蹒跚学步。

1812年的美国，狼烟四起，烽火连天。一位少年打着爱国的旗号，背井离乡，参军入伍，实际是为了钱。战后，他如愿以偿净赚100美元，却没打过一次仗。

时光流逝，又过去了几年。一条公路上正走着一个小头沉思的小伙子，边走边在心里打着小算盘：从远方买回的牛瘦骨嶙峋，怎样才能让牛膘肥体壮卖个好价钱呢？黑沉沉的夜。年轻的牛贩子溜进牛栏，牛的大嘴正不停地蠕动着，咀嚼着白色的唾液。牛饿了，他灵机一动，把几袋盐撒在地上，让饥饿的牛填充那阔大的嘴，不让牛喝水，而让酷暑中的牛以盐充饥。这真是以毒攻毒，用盐解渴牛更渴。

黄昏，牛群走到纽约肉市。主人终于让它们喝水了，一桶又一桶，让它们喝了个痛快。当空桶全部搬走时，牛群似乎膨胀了一倍，已不是一头头瘦牛了。屠宰商以高价买下了一整群“膘肥体壮”的牛。口干舌燥，喉咙生烟的牛，一下能喝50镑的水，这等于出售它们时每头牛的重量增加了将近50镑。太妙了！令人叫绝的“灌盐术”。

几次三番，“聪明”的牛贩子用“灌盐术”赚得的钱买了一家“牛头旅店”，开始为赶牛人提供食宿，同时又向客户提供贷款，不久便经营了一家非正式的银行。

“牛贩子”进入实业领域。

岁月如梭。他成了美国轮船运输业中一位出类拔萃的人物，在与百万富翁范德比特的几次交手中，他屡屡得手，这促使他决定：向华尔街进军！

当出现在华尔街时，他已经是一个老者了，一个待人和气的土里土气的老头。就是这个老头，运用早年给牛喂盐的手段，在华尔街的股票投机中，成为家喻户晓的“掺水股票”创造者。他的名字——丹尼尔·德鲁随之也在美国金融界“声名大噪”。

对德鲁来说，“喂盐”的经验具有一定的历史意义。正如他自传中说的，“人们听说过华尔街通用的所谓‘掺了水的股票’这个词的故事，华尔街这个词的出处就在这里。”洋洋自得之意不言而喻。

当年那个牛贩子稍许动了一下脑筋，就骗得买主以高价购买了掺水的牛肉；在华尔街，他只转了一下眼珠就以“掺了水的股票”一举粉碎了范德比特要亲自掌握伊利铁路公司的决心。

德鲁天生不是能忍受平静的人，他要在华尔街掀起大风大浪，他要从事大活动量的交易，他要掌权……于是，作为伊利公司司库，他想出了达到目的的各种门道，想让伊利股票涨，它就涨，想叫它落，它就落；想叫它摆动，它就摆动。那么，他用了什么秘方呢？

很难回答。正如与许多其它问题一样，这个问题的答案也不那么简单，因为德鲁影响伊利股价的花招有很多。

抛售和买进大量的股票，改变市场的动向，操纵股价；实施卖空；给股票喂水……还有散布无中生有的谣言，同一些贪婪的投资商用餐时，“偶然”地把一透露假计划的小纸条掉在地上，等等……

作为一个谪识内情的操纵者，德鲁后来写道，“在我还没有明白过来的

时候”，就成了百万富翁。”

晚年的德鲁在华尔街与其他大投机者在一起，囤积居奇，操纵主要铁路，要挟政客，收买法官，制造恐慌……一晃就是 10 年，10 年后，范德比尔特东山再起，用“美元炮弹”将德鲁挤出伊利公司，德鲁便从华尔街销声匿迹了。

但他没告老还乡，回到那丘陵起伏的地方。

在华尔街，没有人是一生一世的成功者，似乎所有的投机者都无法摆脱“三十年河东，三十年河西”的命运。德鲁曾经成功过，辉煌过，正如人们不会忘记“掺水股票”，人们不会忘记丹尼尔·德鲁，——显赫一时的佼佼者。

詹姆斯·金吞食有方

八十年代，美国兴起兼并风潮。在兼并竞争中，不少公司利用股票这一有力武器，通过各种手段操纵股票价格的涨跌，从而使自己处于有利地位。美国糖业大王詹姆斯·金就是这样轻而易举地吞掉达美奶品公司的。

詹姆斯·金的战略是，先收购达美奶品公司的大量股票，然后再大量抛出这种股票。为了收购奶品公司的散户股票，詹姆斯·金恩威并施。他首先在舆论宣传上做文章，显示糖业公司的雄厚实力，提高投资者对公司的信心。另一方面，他又买通一些掮客、经纪人在证券交易所鼓动，贬低达美奶品公司，使不少“跟风”的股民都把该公司的股票抛出。他还盯着奶品公司的大股东，约翰·琼斯，用换股方式从他那获得20%奶品公司的股权。这样，詹姆斯·金手中拥有的股份已达到奶品公司全部股份的40%。他便乘机大量抛出，奶品公司股价直线下降，从原来每股8.5元跌至4.5元，实力大大下降，最后宣布破产。詹姆斯·金又以低价收购股票，如愿以偿地把奶品公司变成囊中物。

由此可见，股市的波动有时完全是人为造成的，精明的投机者一定要看清波动的内在原因，如果是股票巨头们在叱咤股票市场，对这种股票一定不要轻易染指。但如果能看透他们使用的策略，预计到他们较量的结果，倒是可以利用这个机会吃进一笔，但一定要有足够的把握才行。

外交官申克涉股海

股票市场的高利润和风险刺激，不仅吸引许多商人投身其中，也不乏声名显赫的政客。罗伯特·申克就是其中之一。

1871—1876年间，申克是美国驻英国大使，他利用自己在英国的有利地位和身份，劝说许多英国人购买美国埃玛银矿公司的股票，其实申克当时已知道该公司经营日趋衰落。他便乘着英国人争相购买之机，把自己拥有的股票高价抛出，获得800万英镑的高额利润。

申克曾是一名很有才华的俄亥俄律师。1845到1851年，为辉格党众议员，内战期间，担任联邦军队的将军，参加过布尔朗和西费吉尼亚两次战役。1863年，申克退出军界，作为俄亥俄州的代表被选入议会，开始步入政界。申克是激进的共和党领袖，1868年，他曾力主弹劾美国总统安德鲁·约翰逊，但未能如愿。1870年，申克参加议员竞选失败了。但他是个善于钻营的人，他利用自己在华盛顿地区的关系，摇身一变，从国会议员变成了北方太平洋铁路公司的利益代言人，收取高额佣金。后来，他又拉拢原先的议员朋友，劝说克兰特总统任命他为驻英国大使。1871年，申克取得了这一显赫的职位，移驻伦敦，开始享受一位美国外交官的豪华生活。这时，他觉得应该有一份额外的收入，他看准了股票。

正好，当时名气不大的美国埃玛银矿公司正在美国作宣传。公司的代理人宣称埃玛银矿公司的发展前景很好：资金实力雄厚，在犹它州拥有丰富的银矿资源，是个用之不竭的“聚宝盆”。鼓动人们购买公司的股票。为了提高该公司的信誉，他们把申克拉入银矿公司的董事会，利用申克的“名人效应”来为公司做广告，为此，他们送给申克一万英镑的公司股票作为好处费，申克也不遗余力地鼓动人们购买股票。凭着“美国佬的聪明”和商人的圆滑手段，他们诱惑了许多知名的英、美人士购买了股票。一时，该公司股票成了伦敦股票市场上的“抢手货”，许多人争相购买，股价由每张20英镑飞涨到50英镑。申克这时得知银矿公司的资源已近枯竭，便趁高价把自己的股票卖空。1872年末，埃玛银矿公司突然宣布公司的矿藏已开发完，这一消息使公司的股票价格垂直下跌。英国的投资人猛然醒悟，意识到自己被欺骗了，他们纷纷指责申克是这一骗局的同党。英国法院为此对其提出公诉，但外交人员的豁免权，使他免遭法庭之辱。申克虽然开脱了对他的诈骗指控，但他的名声却受到严重损害。为了金钱，他断送了自己的政治前途。

正如当时美国国务卿汉密尔顿·菲什在写给他的信中所言，“以政府外交使节的名义为一家力图抛售股票的公司所在所驻国做广告，是不明智的，也是不幸的。”

约翰·盖兹

国内战后一段时期，约翰·盖兹算得上是美国最走红的暴发户之一。他衣着讲究，身体肥硕，为了显示亲密，总爱拍人后背。他愿意在任何地方下赌：赛马、菲罗牌、轮盘赌、股票市场甚至大工业计划。这位铁丝推销员出身的制造商，在一次普尔曼轿车纸牌赌博上获得了他那百世流芳的“百万豪赌”的绰号，那一次他押上100万美元，结果输了。

盖兹19岁便开始投入生意场，先在村里的一家杂货店干起来，后来索性买下店里半数的股份，自己经营起这家店来。这时，他的商业才能已初露锋芒。在这里，他学会了通过制造倒钩铁丝来赚取利润的经验。

凭着一技之长，他开始出来闯荡江湖，先到德克萨斯州，后又移到圣路易斯州。每到一处，他除了积累销售经验外，还为倒钩铁丝市场的开拓，做出很大贡献。在德州时，因为该州和西部各州土地广阔，农场密布，加上经常有风雨，木头栅栏不经风吹雨淋，用铁丝来加固篱笆很有必要，倒钩铁丝很有市场。盖兹看准机会，大力扩展市场，获得成功。倒钩铁丝这不起眼的东西，为他带来滚滚财源。

盖兹是个天生的投机家。1880年，他开始将几家铁丝公司联合为一种“铁丝托拉斯”的联合体。他合并的原则是：以超过股票时价的钱，支付给被合并公司的旧股东，合并后新公司的股票，再以超过它的价钱卖掉。公司到手了，还赢得不少赚头。到1882年，该托拉斯成为盖兹控制下的同级合作综合体，名为美利坚新泽西钢丝公司。这个联合公司的购买力使得盖兹能够欺负那些原料供应者，强索铁路回扣，并把小的竞争对手挤垮。他自己却通过抛售股票获利1500万美元，又投资8000万美元的“清水股”，使他的铁丝价格提高了200%到300%，从而获得巨额利润。

尽管现在他已是工业巨头，他仍旧在股市上下赌。他甚至非法动用美国钢丝厂的资产自谋私利。为了赚钱，他对他的工人、股东、用户毫不负责。有一次，他卖空钢丝厂的股票，尔后又抓住时机把芝加哥分厂关闭，使股票价格下跌，他趁机又将股票廉价买了回来。

盖兹的举动引起了当时华尔街大佬：J·P·摩根的注意。在摩根的帮助下，盖兹得到两家小型钢铁公司。一家是明尼苏达钢铁公司，另一家是名为“1898混合联邦钢铁厂”，其实是一条铁路。摩根的主要目标是利用盖兹战胜安德鲁·卡内基1892年创建的钢铁公司。盖兹的公司是一个包括产、供、销全过程的上下一条龙的托拉斯，以卡内基的钢铁公司为样板，但比他的要大些。拥有5600万美元资产，2亿多美元投资，其中大部分自然又是“清水股”。

1898年美西战争结束时，钢铁界巨头们对卡内基很气恼，因为他拒不执行非竞争性高价，廉价出售了联邦公司。摩根用艾尔伯特·加里的策略击败了卡内基，以5亿美元的价格从卡内基那买下联邦钢铁公司。该公司成为盖兹、摩根、加里3人合创的美国钢铁联合企业的基础。这是世界上第一个10亿美元的联合企业，又是当时世界上最大的产供销一条龙的联合企业。盖兹为联合的成功作出很大贡献。

