

梦想的力量——万国人的口述历史⁽³⁾

难忘万国黄浦营业部

◆ 谢荣兴

说起黄浦营业部的开办,其实也是一个极为偶然的机会。1990年4月26日,我路过广东路西藏中路口上海市工人文化馆,看见门口挂着一块牌子——“大厅出租,年租金40万元”。我一看“市口”很好,立即向管总作了汇报,经过两次谈判,最后以每年35万元的租金签约,同时公司决定由我负责组建黄浦营业部。于是我请我的老师、上海财经大学财政金融系主任李儒训约中国人民银行上海市分行金融管理处副处长尉文渊面谈,地点就在工人文化宫5楼的咖啡厅。说个小插曲,那天是实行夏时制的第一天,管总手表的时间没有调整,结果整整迟到了一个半小时,进门还说“刚好10点,我一分钟也没迟到”。尉文渊查看了营业场地,表示支持。

1990年6月25日,黄浦营业部正式开业。

二

现在不管到哪个地方、哪家证券营业部,已经找不到只代理沪股或深股的证券网点,且千里之外的委托交易在瞬间即可完成。可是在证券市场刚起步的年头,沪市与深市是两地割据、互相排斥的。

1990年12月18日,上交所开业的前一天,我在《新闻报》撰文预

测:“深圳股市已临近股价接力赛的‘最后一棒’,黑市交易已不复存在,场内交易量骤增。为分散风险,那些在深圳股市不赚‘最后一块钱’的投资者,预计会抽出一部分资金投入价位较低的上海股市。深圳大户趁机竞价交易,颇有‘杀回马枪’之势。”之后深市的发展与我们预测的完全一致。1991年4月22日,深圳市场的5只股票成交量创下了零的纪录。

这时,一方面有上海股民试探去深圳炒股,有的则积极鼓动我们在上海开设深圳股票的交易,另一方面公司总经理管金生曾和深圳国投证券投资基金部总经理汤生午有互相代理的备忘录,于是我们决定开设代理深圳股票交易业务。一天晚上,我打电话到公司总部,把自己的主意向管总报告,管总与王培君副总立即拍板,支持开办代理深圳股票交易业务,越快越好!兴奋异常的我连夜组织起草有关委托买卖深圳股票的相应规定,并在晨曦初露的5月16日早晨,把墨迹未干的通告贴在了黄浦营业部门口。同时,我通知包括建议我开设代理深市股票交易业务的上海股民杨良箴在内的第一批股民前来参与。杨良箴也因此成为全国第一个在深圳以外地方购买“深发展”股票的股民。当时,我们在深交所没有交易席位,也收不到即时行情,营业大厅小黑板上提供的是深市隔天的行情,客户简直是闭着眼睛填委托单,有的干脆填写市价委托。当时客户在黄浦营业部开设的是二级账户,每笔委托汇总后传真到深国投证券投资基金部,后者则以一个股东账号进行买卖,

然后由基金部根据总成交单分配给每个具体委托人。一时间,黄浦营业部成了深市的超级大户和上市公司流通股的第一大股东。

9月下旬,随着深圳股市的反弹,市场更加火爆,万人争相入市,排队通宵达旦,最高峰时得排上5个通宵。专业排队赚取“序位费”者有之,冲乱队伍抢档插队者有之。更有甚者,从上海市工人文化宫三楼攀援而下,再从二楼奋勇跃入排队人海。其中“十六铺”轮船码头的票贩子,一度成为深夜冲击队伍的“插队专业户”。此时黄浦营业部的治安情况突出,如果不提高委托起点,排队非排到人民广场不可,并且要排几天几夜的队。为此,我们不得不规定每笔委托必须超过5万元,10万元,15万元,最终提高到每笔20万元。虽然有好多人反对,但就操作性来看当时只能这样,因为深圳股市滞涨了,同时,我们还采取了客户的“交割单”每天早晨7点就开始办理的措施。

记得有一次周五收市后,例行编号登记下一周的委托,当下一周的编号全发完后,队伍依然排不到头。股民们在营业部门前齐呼我的名字:“一二三,谢荣兴,一二三,谢荣兴。”我激动得热血沸腾,当即决定,继续接受登记下下星期的委托。

由于交投异常火爆,清算极端落后,因此问题很多。由于资金在途原因或汇总申报差异及分配不当等原因,造成投资者经常应该成交而没有成交的情况,因此向我投诉,与我吵架者不少。

大吵之后,我终于拿起了“法律武器”,连夜起草了一份《买卖深圳股票协议书》,申明本营业部是二级代

理,只负责代理电话传真委托,成交与否,责任自负,与本营业部无关,同意者,就在委托之前签上承诺人姓名,每委托一次就签名一次。该协议被客户戏称为“生死合同”,然而这一招还真管用,以后几个月都没人到我这里投诉。就这样,一年多的时间里,在黄浦营业部登记的深市投资者超过了2.2万户,整个深市的买卖盘经常是80%来自黄浦营业部。

1992年,当深市对全国开放,欢迎各地券商到深圳开设营业部后,我立即到主管部门去申请。然而《上海证券交易所会员章程》规定,一个券商“不能同时成为两地会员”。我则坚持:第一,规则是人制定的,是可以改的;第二,全国我最早进入深圳市场,最有资格成为第一批深圳会员。为此,我不得不天天在主管部门“上班”,甘愿以“辞职”为代价。要取得“通行证”如此艰难,现在说起来真令人难以置信。

当时上海证券交易所的几位老总也经常光顾黄浦营业部,尤其是尉文渊,几乎每周要来,而且经常在广东路上被包围,而他则常常“演讲”得非常过瘾。为此,我们经常不得不以“尉总,你的电话来了”来替他解围。上证所交易部经理王强更是明确对部下讲,要了解市场、感受市场,就要经常到“马路沙龙”去听听。

三

1990年12月3日上午9时30分左右,上海市市长朱镕基、副市长黄菊、主管财贸的副市长庄晓天以及中国人民银行上海市分行副行长罗时林等来到万国证券公司黄浦营业部考察。

6.马上跟我结婚

剧团已彻底瘫痪。歌舞团在田野等人的筹备下已初具规模。市委研究决定:由歌舞团兼并吕剧团。换句话说就是把吕剧团改成了歌舞团。领导班子自然大换血,周书记被安排到县志办公室当主任。接替他的是一镇长,业务团长田野。对老演员职政策是:自愿留下并通过考核的留下;不愿留下和愿留下但没通过考核的,到退休年龄的退休;没到退休年龄的转行。

经反复考虑,我决定加入转行的行列,这出乎所有人的意料。其实那是我对自己进行了客观估价后所作的决定。首先,我知道自己起步太晚,在艺术上不会有多大发展。其次,对车祸有一朝被蛇咬,十年怕井绳的心悸。人说好了伤疤忘了疼,我这伤疤还没好哪!想想就后怕,自己并不壮烈的牺牲了倒没啥,父母咋办?为了他们,必须选择一个相对安全的工作!另外,对那些不适合留下却想留下的人来说,我的离开也起个带头作用。当我在田野宿舍把决定说出来后,他的脸青了。

“谁说这也行那也不行?除了你自己没人那么认为。你对艺术有着很高的领悟力,用不了几年,你依旧是团里的主力。不行,我不行就是不行!”我把理由一一陈述清楚,他面容依然紧绷。“你说的那些我不想听,如果你一定要走,条件就一个:马上跟我结婚!”一道霸道的命令。“哼!这个算求婚吗?就这么简单?”“还想多复杂?那好——”

扑通!一贯骄傲的他单腿跪在了地上。我被这虔诚的一跪击倒,伸手急忙去扶,却被他顺手一拉,整个人就倒在他怀里,他那带着薄荷味儿的唇,瞬间碾压上来,顷刻之间,大脑空白了,思维凝固了,世间万物变成了虚无……“我们不一定适合啊!”“不适合?哪儿不适合?你说说看。”

“我家的情况你看到了,妈的眼睛失明20年了,治疗起来难度很大,可我早就决心一定要让她重见光明。爸的腰伤也有历史了……撇下经济压力这块不说,从得知自己是养女那天起,‘只要父母需要的就是我要努力去做的’就成了我的座右铭,我不能像其他女

当朱镕基一行的轿车停在黄浦营业部门口20米左右时,广东路上广大股民在非常拥挤的情况下立即让出一条通道,大家用热烈的掌声夹道欢迎。

接待朱镕基市长的地方是在黄浦营业部阁楼下一间不足10平方米的接待室,向朱镕基汇报情况的是管金生总经理。我只听到朱镕基很严肃地讲道:“这是有风险的事(指股票买卖),要跟老百姓讲清楚风险。”

汇报结束后,朱镕基参观了营业部的柜台。此时大厅内的客户开始鼓掌致意,突然有一个人肩扛一台摄像机跳到大厅的大理石柜台上,事后才知道这是美国有线电视台(CNN)的记者慕名来采访营业部,正巧碰上了这么好的机会。

当时我心里一阵紧张,正想上去阻挡一下,想不到朱镕基满脸笑容地面对镜头,并挥手致意。

当朱镕基走到营业大厅时,突然有一位客户冲向朱镕基身边,拿着一张“小飞乐”股票,要求签名。这时与朱市长同来的不知是警卫还是秘书出来阻拦,我立即上前解释,他是我这里的大客户,你放心,帮他签一下吧。朱镕基于是欣然在这张“小飞乐”股票上签上了“朱镕基”三个字。

谢荣兴 曾任万国证券计划财务部经理、黄浦营业部经理、公司总经理助理、交易总监;后任君安证券副总裁、国泰君安证券总经济师、国泰君安投资管理公司总裁、国联安基金公司督察长;现已退休。

选自《梦想的力量——万国人的口述历史》本书编委会 编 上海人民出版社2013年7月出版

与邬达克同时代

王唯铭

21.刘吉生住宅:爱情缠绕在爱奥尼柱上

1931年,邬达克又一个精妙之作在巨籁达路(今巨鹿路)上骄矜地出现,它便是刘吉生住宅,也叫爱神花园。订单来自更早一些时候,原因不是别的,而是刘家两兄弟在上海滩乃至中国的地位,尤其是老大刘鸿生,这个时候,怕已经成为民国以来中国商界的四大天王之一了,在其时上海滩,完全可以用“名动天下”这样最重量级的形容词。

现在,我们作这样的设想,当邬达克从刘吉生手中接过住宅设计的邀请时,他的内心一定波澜起伏,又一张豪门订单!又一个资本推涌的故事!虽说,素来平静而低调的前奥匈帝国中尉的表面定然还是那份波澜不惊。

先说老大刘鸿生。1888年,刘鸿生出生于开埠已有45年的上海。那时,他的家庭背景是:祖父刘维忠曾在上海宝善街开过一家叫“丹桂茶园”的旧式戏院,而父亲刘贤喜则在招商局客轮中担任一个总账房的角色。家庭不至于贫寒,甚至可以说很是小康,但绝对不属于富裕。刘鸿生的命运转机来自1909年,那年,经德商洋行买办黄方可和工部局翻译周良卿两人的共同介绍,他进入了英商开平矿务局上海办事实处担当“跑街”先生。当时的上海,畅销的煤炭全来自淄博、抚顺、淮南、焦作等地,唯独没有开平煤炭。刘鸿生为此跑遍江浙和长江沿岸各个码头,仅仅两年时间,那刘鸿生便升任为开平矿务局的买办。老二刘吉生便是在这时跟着老大刘鸿生一起追求生活奇迹的。刘吉生与刘鸿生不同的是,他在1889年11月出生出于家乡定海,相同的是,在母亲极力督促下,他也成为圣约翰毕业的大学生,还有一点也是相同,他跟随哥哥,跑遍当时的长江中下游地区,尽管历经千辛万苦,却是那种不达目的誓不回头汉子!

刘吉生要学兄长刘鸿生在1918年的模样,他要有一座无可匹敌的新住宅,要将这座新住宅献给自己最心爱的女人陈定贞,在她即将庆生40的时候,这座新住宅便是一个完



美的礼物!

1927年1月设计、1931年落成的刘吉生住宅花园前有尊妙不可言的女神雕像。女神雕像来自希腊神话,一个关于爱、妒忌以及持久追求的故事,故事主角为维纳斯、丘比特和普绪赫。可以想见,出生在“匈牙利高地”的邬达克,在“哪个少年不怀春”的年代,便被这个故事所打动,也一定知道倘若将这个故事用于这个建筑,是会让房子的男女主人公的心荡涟漪不已的。由此,建筑设计师邬达克很罕见地在意大利定制了这个雕像,随后长途运来,安放于此,作为一份贺礼赠送给了刘吉生夫妇,既是对他们始终不渝的那份情感的致敬,也是对刘吉生将这样一张不同凡响的订单给予他表示感谢。

进入东门廊,邬达克设计了一个异常漂亮的螺旋形楼梯,楼梯外侧墙上,窗户上镶嵌着精美的彩色玻璃,楼梯上方,一个紫铜吊灯气势非凡地贯穿整个三层,楼梯内侧,顺栏杆往上走去,只要定睛细看,铸铁栏杆的花样中,可以看到“K.S.L”三个英文字母,那正是巨富刘吉生的英文缩写。而据说,这是即将度过她40岁生日的刘太太的提议,她要求邬达克完成这样一个设计,用来向自己的男人表示永生的爱情。刘吉生便在1949年后避往香港,并再也没有回到上海他的豪宅。相比之下,他的大哥刘鸿生,尽管最初也选择避往香港,旋即在二儿子刘念义陪同下,回到了上海。而且,1956年,又以中国第二身家的资本家身份,主动要求与新生的革命政权作公私合营。

邬达克同样不会目睹下面这个场景:1978年的早春时节,有一个青年走进了刘吉生的住宅,那时,这幢楼房早已做了上海作家协会。青年不知邬达克。不知普绪赫。在他热情、热烈、热狂的想象中,有着的只是一个文学青年在20世纪70年代中的那份单纯和清澈。1978年春天的一个下午,他绝对不会想到35年之后,自己将再次触摸刘吉生住宅正门前的那根根巨柱,还将为邬达克这位中西方建筑设计师写作一本书。那位青年就是王唯铭。但此刻我确信我能够穿越,我确信我已经穿越。在刚刚落成的刘吉生住宅的普绪赫雕像前,我与邬达克有了相遇。我们眼光对接,邬达克似乎还莞尔,在1931年的那些早晨。

孩儿那样出嫁,我必须招养老女婿。而你的家庭,好像并不允许你这么去做啊!”“啥招养老女婿?根本不存在嘛!”“你是不是没听懂我的话呀?”“你的话是英语日语还是闽南语?很难懂吗?你不就是说跟你一起赡养老人吗?这还需要讨论吗?事儿就摆在那儿呢,只要跟你谈恋爱就会负起责任的。”

听到我结婚的申请,爸爸高兴得合不拢嘴儿。“俺和你妈早巴望着你给俺招个女婿回

来啦!”“招女婿”三个字让我的心跌到长满野草的谷底。因为田野对这个词特敏感。我小心翼翼地仰视父母的脸。

“其实,咱招女婿的事儿根本不成立……因为我俩势必在城里安家嘛,所以呀,往后咱就别提这词儿了,好不好?”“那不行!咱必须把话儿搁前头儿,要不,过年过节咋办?”“我是想,如果过年过节都在咱家,他妈咋办?人家也就一个儿子啊……”“实在不行吧……就各在各家各陪各妈。反正,招女婿的牛早吹出去了,要招不回来,俺和你妈的脸往哪儿搁?丢不起那人啊!”

性质原来这么严重呀!既牵扯老人的“面子”,那还有啥可说的?“放心吧,我绝对不会让您丢面子的!另外,我还想跟您和妈商量一件事:咱不摆酒席了好吗?”“那哪儿成!为了俺凭着大学你都没捞着去念,结婚再不给您操办一下,不是太委屈您了吗,你让妈心里咋过意得去?”

妈妈抹起眼泪。“不行,俺也不同意,俺和你妈在村里给人家行了一辈子礼,就你一个闺女,说啥也得让他们给咱吐一点回来!”

患得患失,斤斤计较。我抬起头,突然感觉爸爸很陌生。

海鸥在翱翔,浪花一层一层叠上来,远处的船只,沐浴在缕缕金色里,远远看去,大海美得宛如一幅油画。

得知爸妈已为我们选定良辰吉日,田野一下子把我凌空抱起,旋转,旋转,再旋转……伴随我的笑声,我们一起倒在暖暖的沙滩,田野欢快地哼起《绿岛小夜曲》。柔和的海风、飞翔的海鸥、甜蜜的歌歌……这美好的一切,我能永远拥有吗?它们不会成为昙花一现吗?