

看世界

股市浮沉四百年

□ 袁 勇

在人类社会的历史长河中，股票的诞生意义重大。它不仅改变了企业的融资方式，也重塑了投资者的行为逻辑和社会经济的运行机制：资金得以集中配置，帮助原本难以实现的大型项目快速落地；无数普通人则获得机会，参与经济增长的财富分配浪潮。同时，股票市场创造的繁荣、引发的危机也如影随形，强烈的财富效应放大了人性的贪婪，导致金融危机一次次上演。

现代股票制度的源起，可以追溯到航海时代。胡椒、肉桂、丁香、豆蔻等今天看来稀松平常的调味品，在当时的欧洲深受贵族阶级欢迎，“如金子一般珍贵”。香料贸易的暴利，吸引着欧洲人竞相开启海上探险，将香料从亚洲源源不断地运往欧洲。

17 世纪之前，一同出海的船员们大多是临时拼凑的“合伙人”，大家虽然共享收益，但各自承担风险，贸易结束经常“原地散伙”。然而，航海是场赌局。如果中途遇到风暴、海盗或者战乱等不可控因素，船队会承受巨大的损失。比如，1598 年，荷兰就组织了一支由 22 艘船只组成的舰队，浩浩荡荡前往亚洲。这支船队还算幸运，虽然历尽风浪最终安全返回的只有 12 艘船，但好歹保住了差不多一半的收益和一半人的性命，更多船只则永远地消失在茫茫大海上。

临时合伙模式的高风险，在很大程度上抑制了人们对航海的参与热情，也很难吸引稳定、长期的资金投入。为解决这个问题，荷兰人在 1602 年发明了一种新的合作模式——世界上最早的股份有限公司由此诞生。这种新的合作模式不仅有利于筹集资本，更通过股份制度分散了风险，每个股东只需要承担自身投资额所对应的风险。此外，贸易从此也不再依赖“一次性团队”，公司得以长期运营。

与股份有限公司同步诞生的还有股票。资料显示，第一家公开发行股票的公司，最初发行了总价值约 650 万荷兰盾的股份供公众认购，当时一名荷兰工人的年薪仅为 200 荷兰盾上下，对比可见筹款目标的巨大。不过，自从有了股票，公司筹资压力骤减，一时间，股票抢购狂潮席卷荷兰。

根据当时的规定，公众认购的股份可以

自由出售给他人，无需公司清算或重组。这一机制解决了股权变现的难题，提升了股票流动性。到 1607 年，大约三分之一的股份已经从原始购买者手中流转出去。

由于股票交易十分活跃，荷兰于 1608 年在阿姆斯特丹市政厅附近建立了世界上第一家股票交易所。这一举措为全球资本市场的发展奠定了制度模板：投资者的有序交易，取代了街头巷尾的私下买卖。英国历史学家尼尔·弗格森这样评价：“这家交易所的诞生，重要性不亚于牛津大学的创立。”

借助股票制度的创新，荷兰航海业得以大发展，吸引了英国、法国等国紧随其后，竞相模仿。此后，欧洲各国纷纷成立股份有限公司，并发行股票。

如果说股票制度在 17 世纪促进了航海贸易，那么到 19 世纪，它则成就了工业文明的骨架——铁路。

随着工业革命的到来，蒸汽机、机械化生产、工厂制度深刻改变了人类的生产方式。在这一过程中，铁路作为当时最先进的交通工具，成了贯穿整个时代的大动脉。美国、英国等国的铁路公司如雨后春笋般涌现，建设铁路网、车站和运输系统成为这些国家发展战略的重中之重。

修铁路需要大量资金，单靠私人投资远远不够。于是，股票再次登场，成为推动铁路基础建设的关键工具。铁路公司向公众发行股票，迅速筹集到巨额资金，修建铁路网络。比如，英国的大西部铁路公司，通过发行股票筹资，把铁路从伦敦铺设到了布里斯托尔。美国的宾夕法尼亚铁路公司更是一度成为全球最大的上市公司，通过发行股票筹措资

金修筑铁路、购买列车，将美国东海岸与中西部连在一起。

成千上万的投资者把手里的钱换成了铁路公司的股票。他们中的大多数人，哪怕从未坐上那趟火车，依旧把自己的资金变成了铁路奔腾向前的燃料。

进入 20 世纪，伴随全球化浪潮的推进，股票市场逐渐跨越国界。跨国企业快速发展，资本在不同国家之间加速流动，形成了一个全球性资本池。股票市场不再仅是企业的融资工具，更成为连接国际经济、金融和贸易的枢纽平台。通过股票市场，来自全世界的资金和资源可以被迅速配置到最有效率的地方。此外，股票市场还成为经济信心的晴雨表。每一次交易如同一次“经济投票”，反映出投资者对宏观经济、企业治理和未来发展趋势的判断。

技术不断进步，经济持续发展，股票市场随之繁荣。然而，人性的贪婪也随之放大，催生市场泡沫。在乐观情绪主导市场时，投资者往往盲目跟风，忽视风险，危机也悄然到来。

20 世纪初期的美国，化工材料、化妆品、无线电等新产业如雨后春笋般涌现，相关公司的股票价格快速飙升。例如，美国无线电公司在 1925 年至 1929 年间股价上涨了 939%。

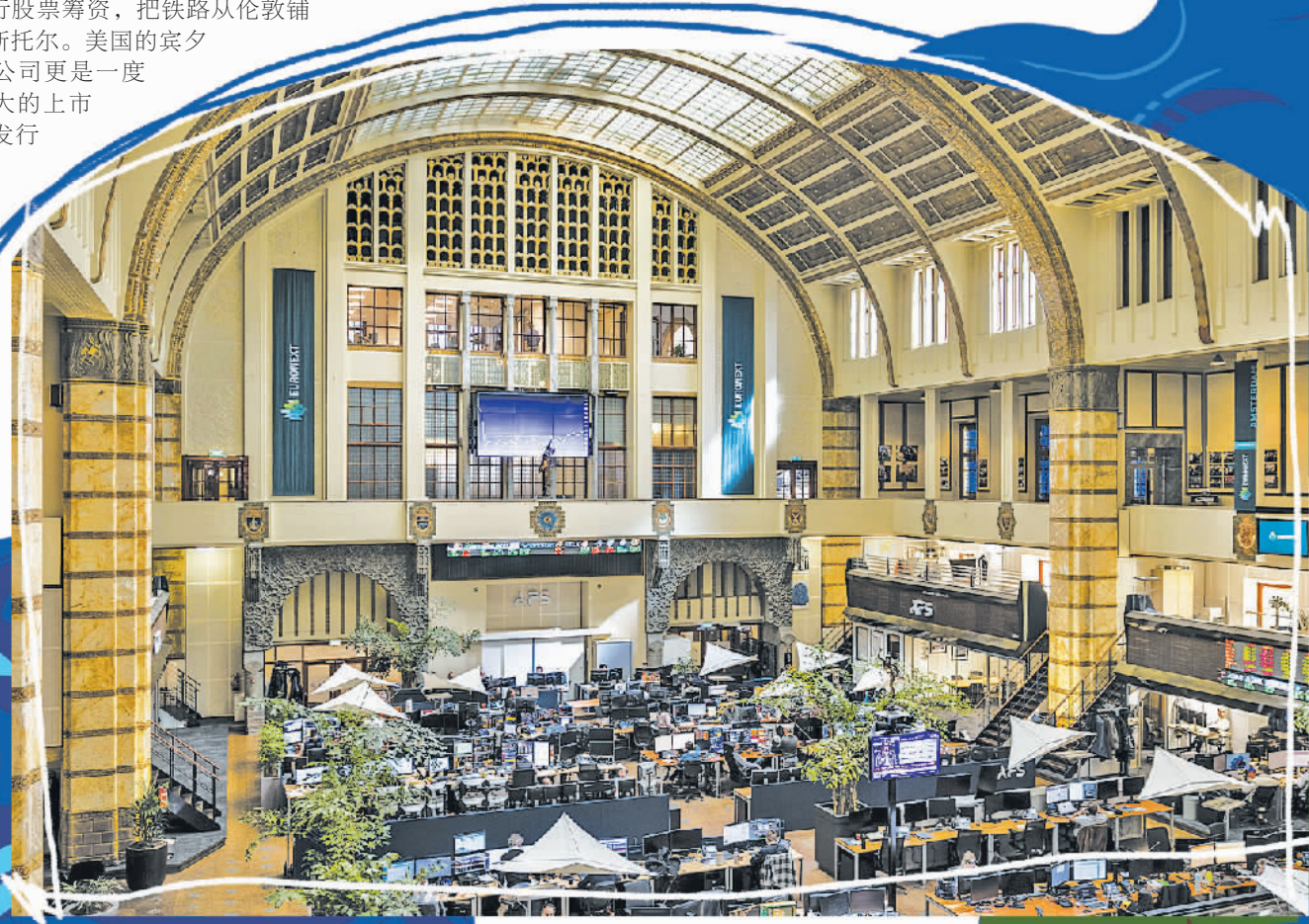
1929 年，美国股市达到前所未有的高点，投资者情绪高涨。正是在这个节骨眼

上，当时在美国声名鹊起的经济学家欧文·费雪公开表示：“股价已经达到了一个永久性的高原。”他本人也亲自下场，大手笔投资美国股市。

不过几天后，美股大崩盘就正式拉开帷幕，市场进入恐慌性崩溃阶段，绝大部分企业的股价断崖式下跌，投资者的财富灰飞烟灭。欧文·费雪一度坚持认为市场只是暂时回调，并不断加仓补仓，试图“抄底”。然而，随着市场持续暴跌，他不仅损失了自己的全部积蓄，还因借贷投资陷入巨额债务困境。

人性的贪婪总是难以遏制，类似的剧情每隔一段时间便会重现。1999 年，美国科技股进入疯狂牛市，市面上充斥着“只涨不跌”的信仰。詹姆斯·格拉斯曼和凯文·哈赛特在《道琼斯指数 36000》一书中大胆预测，道琼斯指数将在 3 年到 5 年内上涨至 36000 点。“费雪的错误预言”再次上演，仅 4 个月后，美国的互联网泡沫便宣告破裂，大量投资者血本无归。

跨越 400 多年的股票市场，勾勒出一条资本与文明共振的脉络。它曾是航海时代的风帆，是工业革命的钢轨，如今又成为数字时代的电光石火。它能推动世界前进，也会令市场窒息。更多股票市场的故事还将上演，投资者们则需要在与其同行的过程中，不断探索理性与欲望之间的平衡。



印象

□ 朱 旌

咖啡香沁东南亚

东南亚的咖啡文化，始于被殖民时期。最初，咖啡只是少数人才能享用的奢侈品，随着时间推移，才逐渐被端上了当地普通人的餐桌。至今，这份咖啡情结已经延续了几个世纪。

越南、印度尼西亚和马来西亚是东南亚咖啡文化的核心地区。

19 世纪中叶，法国殖民者来到越南，发现这里湿热的气候非常适合咖啡豆生长，于是开始在当地大量种植。在近一个世纪的殖民统治期间，喝咖啡的习惯逐渐深入越南人的日常生活之中。相较于崇尚仪式感的法国人，越南街头的咖啡店更加朴实，不一定需要太阳伞、小圆桌、花桌布，哪怕只是一张折叠桌、一个矮脚凳，也不耽误人们享受悠闲的咖啡时光。

在马来西亚，咖啡曾是茶的配角。茶文化进入马来西亚后，当地人也有样学样，逐步养成了一边饮茶、一边聊天的社交方式。后来，咖啡以及烤面包、鸡蛋等佐餐小食也出现在茶馆里，并得到越来越多当地人喜爱，也成了人们日常生活中的的一部分。

在印尼，咖啡的普及则与荷兰殖民者有很大关系。早年间，荷兰人在苏门答腊岛和爪哇岛建立了大规模咖啡种植园。苏门答腊咖啡豆以曼特宁品种为代表，酸度较低、口感浓郁，特别适合喜爱中深度烘焙的咖啡爱好者，因而直到今天依旧在国际市场上享有盛誉。

虽说东南亚咖啡的“祖籍”在欧洲，但其早已在此落地生根，并形成了各具特色的“传

统风味”。

在马来西亚的“kopi tiam（传统咖啡店）”，咖啡的制作过程堪称一场绝妙的艺术表演。咖啡师会把咖啡豆与黄油和糖混在一起“干炒”，然后用纱布袋过滤，冲泡出浓郁的咖啡液。这种咖啡通常会搭配炼乳或鲜奶，形成了“kopi C”（添加淡奶的标准咖啡）和“kopi O”（只加糖不加奶的咖啡）等经典口味。

越南的“冰牛奶咖啡”则能给人带来视觉与味觉的双重享受。越南咖啡素以“滴滴”出名。传统的越南滴滤咖啡会使用印花玻璃杯，每一滴咖啡液的滴落似乎都在诉说时光的流转。而“冰牛奶咖啡”则是“滴滴咖啡”的进阶版：浓缩的咖啡液滴入杯中，与炼乳和冰块混合后，呈现出层次分明的美感。这种冰咖啡不仅在口味上非常独特，还能在炎热天气中给人带来一份清凉。

印尼“压制咖啡”的制作过程则更像一种仪式。咖啡粉与砂糖一起被放入杯中，加入热水后搅拌，只需静置片刻，咖啡粉便会沉淀到杯底。很多人都对这个过程特别着迷，还有不少人在社交媒体上表达了自己的疑惑，不明白自己为什么会为这样简单甚至有些粗犷的细节百看不厌。或许，这就是“生活的质朴感”。

随着全球化和互联网的普及，东南亚的咖啡文化也在不断演变。现代咖啡馆的兴起，为年轻一代提供了更多选择，也让咖啡文化更加多元化。

在马来西亚，除了传统咖啡店，越来

越多的精品咖啡馆也开始流行起来。这些咖啡馆不仅提供高质量的咖啡，还注重环境的舒适性和社交功能。年轻人尤其喜欢在这些地方拍照打卡，分享他们的“咖啡时刻”。

越南的咖啡文化也在与时俱进。除了经典的“冰牛奶咖啡”，越南年轻人也开始尝试制作创意咖啡，比如“咖啡冰沙”和“咖啡奶昔”就是最近比较流行的品类。这些创新不仅保留了传统风味，还融入了现代元素，吸引了更多国际游客。

印尼的咖啡文化则在传统与现代之间寻找平衡。许多新开的咖啡馆不仅继承了传统的冲泡方法，还引入了各种极具科技感的咖啡机，为传统当地咖啡添加了些许“赛博朋克”的味道。

咖啡之所以令人着迷，还在于它的社交属性。多年来，许多东南亚人习惯于在咖啡馆里与朋友分享生活中的喜怒哀乐。如今，越来越多的年轻人喜欢在咖啡馆里拍照，分享到社交媒体上。这不仅是一种展示生活的方式，也是一种寻找认同感的过程。这也是许多国家将咖啡馆称为“第三空间”的原因所在：在这里，人们可以暂时摆脱工作、生活的压力，享受一份独属于自己的惬意时光。

咖啡的香气中隐藏着东南亚人对生活的热爱和对文化的尊重。它不仅连接了过去与未来，还连接了传统与现代，更连接了人与人之间的情感。这或许就是东南亚人咖啡情结中最动人的地方。



7 年前，中国姑娘陈启凤在阿联酋迪拜的一家店里闲逛。钟情披肩的她看中了一条青花瓷纹样的款式，店员正要上前，印度小伙阿尔希德·拉苏尔·谢赫却抢先一步，拿起披肩轻轻一展搭在陈启凤肩头。这一搭，成就了一份浪漫的跨国情缘，更开启了一段共同在中国创业的路程。

来到两人位于第 9 届中国—南亚博览会的展台，谢赫与陈启凤正在为客人精心挑选手工地毯和披肩。是夫妻也是合作伙伴，两人各有所长、分工明确：谢赫自称“地毯先生”，熟稔手工地毯的方方面面；陈启凤自称“披肩小姐”，专注披肩“搭配美学”。

在谢赫与妻子看来，手工地毯和披肩不只是普通商品，从纹样到工艺更承载着对文化和匠心的传承。而中国超大规模市场优势和内需潜力，为这份传承“插上了翅膀”。他们认为，在中国做生意能紧跟行业最新产品和趋势。更重要的是，中国市场开放包容，让各国商人能在这里相互学习、共同进步。

“中国人有海纳百川的胸怀，尊重、包容其他文化。”陈启凤说，“这让中国消费者愿意了解和购买其他国家的商品，从而为各国商人带来商机。”

相互扶持、携手向前，不同文明里的爱情和奋斗故事诠释着人类共通的美好情感，更成为中国与世界分享发展红利的甜蜜注脚。

“老板，骑摩托车穿的那种皮夹克在哪儿？”伊克巴尔·艾哈迈德·达尔和妻子李炜锐正专心整理货架上的“中国风”皮衣，一抬头就看到在南博会上找了他们很久的老顾客。

“慢性子”达尔来自巴基斯坦，“急性子”李炜锐是云南大理人，10 多年前通过南博会结缘，一路从挚友变为挚爱。相伴磨合十几年，两人早已默契十足，日子平淡却安心；达尔主动包揽家务，在李炜锐生病时无微不至地照顾她；李炜锐则在饮食上迁就达尔的口味，耐心倾听他对事业规划的看法。

两人笑言，在中国做生意十几年，他们通过“以展促贸”跑遍各个国家级展会，收获了一批“回头客”。两年前的第 7 届南博会上，有位老顾客穿着 10 年前买的皮衣又找到他们，这对跨国夫妻感动之余更真切感受到扎根中国市场带来的持久机遇。

达尔和妻子都认为，中国市场大、机会多，特别是中国政策的便利性、稳定性、连续性和可预期性，让他们坚定选择扎根这里。谈到下一步规划，两人准备将生产线从巴基斯坦搬到中国，根据中国消费者喜好进一步优化产品，同时开启线上直播带货拓展销售渠道。

“我在中国学到很多‘生意经’，也见证了中国的快速发展，这让我有家的感觉。”达尔说，“如果想做生意，中国是不二之选。”

正如美国作家菲茨杰拉德所说：“我爱她，这是一切的开始。”熙熙攘攘的南博会不仅见证了贸易与投资的积累，也见证了跨国夫妻充满烟火气的爱情。爱上中国，是对发展机遇的执着，更是与伴侣共同奋斗的热情；扎根中国，是对大市场的信心，更是对未来的美好憧憬。

爱

王迪迹

王贤思

爱

扎

（据新华社电）

本版编辑 韩叙 王一伊 美编 倪梦婷
来稿邮箱 gjb@jirbs.cn