

在美国勒紧腰带过日子 回中国寻求机会谋发展

探访华尔街华人精英现状

本报驻美国特约记者 霍红 本报记者 魏莱

“美国的天是不是要塌下来了”，最近一位国内朋友问《环球时报》记者。在记者看来，天没塌，但天空却经常乌云密布，特别是在华尔街。华尔街共有大约30万金融雇员，其中华人雇员近万人，此次金融危机爆发后，这些华人雇员中的15%左右已梦断华尔街。以往让人眼红的金领失去了光环，以往几十万美元的红包现在不复存在；先不要说挣多少钱，只要是保住工作就已经是谢天谢地了。以往华尔街餐馆中午排队的现象现在少之又少了；华尔街楼的空房率越来越高。为躲避冲击，许多华人或者改做其他行业，或者考虑回流中国，希望在国内的金融市场分一杯羹。

勒紧腰带过日子

“我还是第一次碰到这么难以应对的情况！经济丝毫不见好转，何时是个头啊。本指望年终发些奖金。现在别说是奖金，别被辞掉就是好样的。”先后供职于华尔街几家投资公司的刘先生失望地告诉《环球时报》记者。“在金融圈混的好几个朋友都失业了。平时三两天就搓一顿，现在得勒紧裤腰带，为失业做准备了。”

记者还有一个朋友供职于华尔街一家对冲基金公司。他对记者说：“这里从事金融工作地许多人都人人自危。年轻的金领们还有东山再起的资本，他们可以先‘猫着’，实在不行就回国。不是说北京、上海、南京等城市都来挖人才了吗？但是，像一些正在供房子、四五十岁的老白领可就惨了。既找不到同样收入的工作，也要天天担心房子啥时候被收回去。”

沈小姐在一家银行工作。因为身在金融体系内部，眼看美国很多穷人还不起房贷，这位复旦经济系出身的女生觉得美国经济肯定要出问题，干脆休假生孩子了，这样危机来了，公司也得养着。



叶庆文(前排中)和他的华尔街团队在一起。

回国的人也很快乐

魏亚在华尔街某知名公司做股票买卖交易员，金融海啸之后，回国到上海发展，现任职于某国内知名券商的全球资产管理部，从事欧美股票投资交易。这次金融危机让他淡定了许多。他说，华尔街的文化不会变，逐利是其本性，可谓江山易改，本性难移。对冲基金就算消失了，新的金融产品，新的“资本花样”过不了多久还会从地球的某个角落冒出来，追逐新的市场机会。

金融海啸之后，国内也有机构到华尔街挖人，沸沸扬扬的。他投了简历，但是觉得那并不靠谱，没有指望它，还是觉得要自己亲身了解情况。于是趁着圣诞节，他就回到上海北京和南京看了看，见了些圈内人士，发觉他们发展得不错，还有不少高中和大学同学都从国外回来了。从上海到南京坐动车组不过

2个小时，周末就可以回南京和父母团聚了。对于个人而言，他面临的实际问题还是如何让家人尽快团聚。目前夫人带着两岁的儿子在波士顿的一家跨国医药公司工作，她也在寻找一些国内的机会，希望尽早在国内团聚。

朱小天在贝尔斯登工作，公司去年倒闭后，他凭借扎实的业务知识，跳到了摩根大通，加入了全美国房地产次级贷款的风险管理

工作团队。或许是学IT的时候经历过IT从神话到泡沫的过程，朱先生比较平静，表示，大不了就到大学做老师，没什么了不起的。马玉东也是一个国际人，从事风险投资几年。金融危机让他所在公司的业务受到重创。华尔街的文化让马先生感到了厌烦。也认识到对物质财富的追求其实并不能给人带来太多幸福感，他自身又不是一个爱钱的人。于是，马先生选择重回最初的老本行，在北京从事新闻工作，读书，写文章，也很快乐。

也有人逆境发展

方先生曾供职于雷曼兄弟直接投资部，担任副总裁，当他听说雷曼兄弟可能有问题的时候就立刻开始为自己找出路了。现在，方先生在香港的另外一家欧洲的私募股权投资工作。不过，二级市场行情不好，他也是业务难做。雷先

生曾经领导某知名投资银行的直接投资部，后来公司出问题后，他坚持到了最后。目前正在募集基金，等待时机，卷土重来。

就在整个金融界风声鹤唳的时候，在纽约证券交易所隔壁，华人

叶庆文创办的证券交易公司——SogoTrade不但没有裁员，在短短的一年时间里反而在原来的基础上不断增加员工，并且办公面积也翻倍的增长。SogoTrade每日平均达到1.3亿股，交易份额占有NASDAQ的4%—6%。

公司的法宝之一是超低交易费用。公司打出破天荒3美元交易的价格。此举引来全球知名财经杂志《福布斯》的封面专访，标题为“最深的折扣券商”。

“公司最大的特点就是科技取胜。”公司老总叶庆文的语气中透露出坚信。公司在2000年成立时，成功开发出全自动交易平台，成为了同行业中的佼佼者。美国经济在2000年科技泡沫后，很多的金融公司走下坡路，就在那个时候，公司却用先进的科技手段在市场格外艰难的情况下抢占一席之地，成为在同行业中少数稳步增长的公司之一。

用科技取胜也科技帮助公司在两次最大的金融危机中渡过难关，并且逆流而上。公司把目标投向专业人员，提供最专业的平台和最快的成交速度来争取交易费用。

现在美国最大的金融公司美林、AIG、花旗集团纷纷落马时，创世纪证券又加快了他们前进的脚步。“我认为小而快的公司在大风大浪中更易生存。”面对以前的市场，叶庆文不满足，于是把目光投向了华人市场。中国人的生意越来越被美国主流公司看好，作为中国人的他怎么会忘记自己的优势而把生意拱手让给美国人呢？于是创世纪证券的子公司开始攻打华人世界。“我们既然已经有很专业的交易平台，为散户提供服务则是首屈一指了。▲