



大宗

—— 八折的机构成本价 ——

十分钟短片剧本

作者：奥米豆

aomidou.com

内容简介

一句话梗概：四十三岁的钢材市场交易员奥米，被拉进"大宗折价套利群"：某公司股东 8 折大宗转让 5000 万股，"机构成本价，锁仓六个月，闭眼赚 25%"。群里 40 个接货人凑了 1.2 亿。她的 80 万也跟着进去了。锁仓协议签得整整齐齐。第四天，二级市场开始出现卖盘——原来"锁仓"锁的是接货群手里的票，而转让方另有 2 亿股"存量"，正在把砸盘的货卖给群里人的"浮盈"梦。

核心现象：大宗折价接盘收割链：股东通过大宗交易折价出货（9 折、8 折），"锁仓协议"约束的是接货方（锁定 6 个月），但出清需求从未被约束——转让方往往另有数倍的"非锁定"存量同步在二级市场抛售。折价不是"安全垫"，是"批发价"：散户以为自己在批发价上接了货，其实是帮批发商清了库存，而批发商仓库里还有十倍的货。

人物表

奥米	43 岁，钢材市场交易员，本片主角
大宗交易员	券商大宗业务前员工（真相担当）
群主	套利群组织者
钢贸商	凑份子的同行
减持股东	出货方

声明：本剧本纯属虚构，人物、机构均与现实无关，不构成任何投资建议。股市有风险，投资需谨慎。大宗交易受让方需遵守锁定期等规定，但转让方存量股份不受此限。请注意区分"折价"与"价值"。

第一场 跌停

第一钩 · 0:00—0:50

△ 钢材市场办公室，下午。奥米盯着盘：她"8折成本价"买入的"华源股份"，连续三天跌停。

△ 买入价 8 元（大宗折价 20%），现价 6.4 元——折价安全垫 25%，三天跌没了，还倒亏 20%。她的 80 万剩 64 万。

钢贸商（冲进来）奥姐！群里炸了！有人查到，那个股东手里还有 2 亿股没锁的！咱们接的 5000 万股，是他的零头！

奥米（盯着屏幕，声音很轻）我们签的锁仓协议……锁的是我们自己。他的仓库，从来没上过锁。

△ 黑屏字幕：一个月前。

（旁白）我做钢材贸易十五年，最懂"批发价"三个字——批发价的前提是：拿完这批，市场上没有同样的货了。大宗折价也是批发价，可我忘了问一句：他的仓库里，还有多少？

第二场 套利群

0:50—2:40

△ 一个月前，"大宗折价套利 6 群"。群主发布项目：华源股份某股东拟通过大宗交易转让 5000 万股，折价 20%（市价 10 元，大宗价 8 元），锁定 6 个月。"机构成本价，到期回到 10 元就是 25% 收益。"

△ 群的机制很完整：50 万起投，券商通道，律师见证锁仓协议，受让方名册写满 40 个名字。奥米做钢材批发的直觉被激活了：8 折拿货，6 个月后按市场价出，这笔账怎么算怎么赚。

群主（语音）各位老板，为什么折价？股东急用钱，我们捡漏。为什么锁仓？规矩，防止我们砸盘——锁的是我们自己，保护的是大家。

钢贸商（私下问奥米）奥姐，你是老贸易，这单靠谱吗？

奥米（算了笔账）8 块拿货，10 块出，25% 利润，锁半年——比囤钢材强。唯一的风险是半年后股价不到 10 块。但只要公司没问题，这种折价空间早晚会收。

△ 她没问的问题是：为什么"急用钱"的股东，不接受 9 折、9.5 折，而要 8 折？急成这样的钱，为什么不让利给熟悉的机构，而是找散户凑份子？

△ （伏笔：该股东总持仓 2.5 亿股，占总股本 23%——转让 5000 万股后仍持 18%，依然是第二大股东。急用钱的人，会先卖零头吗？还是先卖大头？）

△ 奥米凑了 80 万，签协议，打款。签字的瞬间，律师特意指着"锁定期六个月"条款让她确认——她说："放心，我比你们能锁。"

第三场 交易员

2:40—4:20

△ 第三天，奥米的老客户里有一位券商大宗业务的前交易员老刘，来市场买螺纹钢，听说了这事，脸色变了。

大宗交易员（把她拉到一边）奥米，你接了那个大宗？华源的？

奥米 你怎么知道？

大宗交易员 那个单子我们营业部拒接过。我给你讲讲为什么。大宗折价 20%，听起来是安全垫——但你要想明白折价是谁定的：是转让方定的。他为什么愿意打 8 折？因为他算过，直接在二级市场卖，只能卖到 7.5 折（冲击成本），还要一个月。大宗给你 8 折，你锁 6 个月，他第二天就能拿钱走人。你锁仓保护的不是市场，是他的出货通道。

奥米 那锁仓期……

大宗交易员 锁仓协议锁的是你这 5000 万股。他手里还有 2 亿股"老股"，不在协议里，随时可以在二级市场卖。你猜，一个"急用钱"的人，拿了你的 4 亿现金之后，会干什么？存银行？不，他会把剩下的 2 亿股，慢慢地、每天 1% 地，卖给那些"等回到 10 块"的人。你在 8 块接了 5000 万股的货，他往 10 块的路上，铺了 2 亿股的绊脚石。

大宗折价不是批发价，是出清价。批发商把库存按批发价给你，不是你聪明，是因为他的仓库里还有十倍——你锁的是六个月，他清的是仓库。等你的锁定期到了，他的仓库空了，你的"成本价"，就成了天花板。

第四场 出货季

4:20—5:50

△ 接第一场的继续。跌停第三天，龙虎榜数据出来了：卖出前五，某营业部连续三天合计卖出 9000 万股——没有大宗，全是二级市场竞价。

群主（群里安抚）各位，砸盘的不是我们的货，是"市场恐慌盘"，拿稳，等情绪修复！

钢贸商（私聊奥米）奥姐，真是恐慌盘吗？每天卖 3000 万股，股价还能跌停——这是有组织的出货啊。

奥米（把老刘的话转给了他）咱们的锁仓协议，第几条写着"转让方不得同步减持"？

钢贸商（沉默半分钟）……没有。协议只写了我们 40 个人的锁定义务。对方的义务一栏是空的。

奥米（在群里发了一段话）各位，我做生意十五年，今天给大家翻译一下这份协议：我们四十个人，把自己锁在仓库里六个月，钥匙交给了对方。他的仓库没有锁。散会。

△ 那晚之后，群里有 12 个人联系律师准备起诉协议"显失公平"，更多的人选择"拿稳等回本"——两个月后，华源股份股价 5.1 元。

法律上，这份协议无懈可击：你自愿锁仓，对方自愿转让，价格双方同意。每一页都合法，合起来就是一场合法的围猎——围猎的武器不是谎言，是"你只看了自己的义务，没看对方的权利"。

第五场 钢材市场的账本

5:50—7:00

△ 清仓割肉那天，奥米在钢材市场的大账本上，把这笔 16 万的亏损记在了一个新科目下："批发价幻觉"。

钢贸商（看着账本）奥姐，这名字起得好。咱们做钢材的，8 折拿货也是常事——但钢材的 8 折，是因为运费、账期、尾货。股票的 8 折，是因为对方要跑。同样的折扣，一个是生意，一个是逃生。

奥米（合上账本）我做钢材十五年，最大的心得就一条：报价明显低于市场价的货，先查来源，再查数量。到了股票上，我一条都没用——8 折的来源是"股东急用钱"，数量我以为是"全部"，其实只有零头。

大宗交易员（老刘来喝茶）奥米，我再多说一句。大宗折价套利这个生意，正规的玩法只有一种：折价买入后，立刻用股指期货对冲，赚折价的收敛——那是机构用模型做的。散户版“锁仓等反弹”，本质上不是套利，是接飞刀接出了仪式感。你们锁仓协议签得越隆重，飞刀接得越稳。

折价套利的“利”，来自对冲和速度；散户能拿到的“折价”，来自对方的时间成本。你以为你赚的是时间，其实对方赚的是你的锁定期——他用你的六个月，换他的一天。

第六场 群的新马甲

7:00-8:10

△ 三个月后，“大宗折价套利 6 群”改名为“战略配售共赢群”，群主换了头像，项目换成了某新上市公司的“首发前股份折价转让”。

△ 奥米没退群，就潜伏着。新项目的文案更精致了：“上市公司战投退出，折价 15%，券商托管，律师见证。”

△ 她在群里发了一段话，然后退群：

奥米 各位，我是上一单华源的接货人，亏了 20%。提醒三件事：一，问转让方“还剩多少没锁”；二，把协议翻到对方的义务栏，看看是不是空的；三，算一算如果他明天把存量全砸了，你的成本价是多少——那个数，才是你的真实成本。问完还想接的，祝你好运。

△ 发完这段话，群里有 7 个人私聊她，要了律师的电话。那 7 个人，后来都成了钢材市场的新客户——她说：“做钢材的和炒股票的，交的学费是相通的，干脆来我这儿，我给你们批发价——真的那种。”

每一轮大宗折价游戏的结尾，都有两种人：一种在等回本，一种在整理 checklist 等下一个猎物。你要做哪一种，取决于你第一次亏损之后的第一件事是打开 K 线，还是打开协议。

第七场 新规矩

8:10-9:20

△ 此后，奥米给钢材市场的同行们立了“大宗三查”：

△ 特写墙上的挂牌——

大宗三查：一查"还剩多少"（转让方存量持仓与转让量的比例，超过 3 倍直接放弃）；二查"义务栏"（对方有没有同步减持承诺，没有就不谈折价）；三查"时间成本"（锁定期收益与无锁存量的砸盘风险，算不过来就存银行）。三条缺一，那不是套利，是帮别人看仓库。

钢贸商（学完）奥姐，照你这标准，市场上就没几单能做的了。

奥米 所以我的钱现在大多躺在国债逆回购里。做钢材的都知道：行情看不清的时候，库存就是风险——空仓也是一种仓位，国债也是一种生意。

△ 那年年底，某券商想请她去做大宗业务的"投资者教育顾问"，她回了一封邮件，只写了一行字："我的课程只有一节：教你不要接我的同行们接的那种单。"

空仓不是一种消极，是对"批发价幻觉"的免疫证书。当所有的折价都在引诱你时，不交易，就是唯一的套利。

第八场 最后一批货

9:20-10:00

△ 又一年。钢材市场搬迁新址，奥米在收拾办公室时，翻出了那份锁仓协议的复印件——她把它钉在了新办公室的墙上，旁边挂着她的钢材经营许可证。

钢贸商（来帮忙搬家）奥姐，这个也挂？晦气不晦气。

奥米（拍了拍那份协议）这是我花 16 万买的教材。挂在这，提醒我两件事：一，我卖钢材十六年没被人骗过，进股市三个月就被上课了——隔行如隔山，山底下全是锁仓协议。二，以后谁跟我谈"闭眼赚"的生意，我就让他看看这面墙——闭眼前的成本价，就是睁眼后的天花板。

△ 新办公室的第一单生意，是一个老熟人来订螺纹钢——那人顺便问她股票的事，她指了指墙上的协议，没说话。老熟人看了看，把电话挂了，订了双倍的钢材。

奥米（旁白，记账）今日收入：钢材利润 4,200 元；股票咨询收入：一面墙。利润率无法计算——因为有时候，不亏钱就是最高的收益。

△ 黑屏字幕：大宗交易的市场上，折价是批发价，锁仓是仪式感，而转让方的仓库，从来不上锁。散户以为自己捡了机构的便宜，其实机构只是把你变成了他的"去库存渠道"。下一次有人跟你说"八折，闭眼买"——先问：他仓库里，还有多少？

△（完）

节奏与悬念设计说明

时间点	钩子 / 铺垫	作用
0:00	折价25%三天亏完	生死开局：批发价幻觉
1:50	套利群的仪式感	战法的建立
2:50	"他手里还有2亿股"	机制全解
4:20	锁仓协议的空义务栏	伏笔落地
5:50	"出清价不是批发价"	醍醐灌顶核心句
7:00	对冲与速度的正规玩法	方法对照
8:10	"空仓也是一种仓位"	题眼
9:20	墙上的协议	终钩：教材的陈列

拍摄与传播提示

1. 本片与《兜底》构成"协议双骗"——那集讲承诺函没签字，这集讲义务栏是空的。拍法上两份协议可以做视觉呼应。
2. "锁仓锁的是自己"是全片认知核心——台词要由奥米自己悟出来，不要让交易员直接说透。
3. 专业细节：大宗交易锁定期规则、股东减持预披露、对冲套利的实际操作门槛，请券商大宗业务人士把关。
4. 觉悟句只说一遍："你锁的是六个月，他清的是仓库。"
5. "不亏钱就是最高的收益"是奥米式生意经的定型句——钢材与股票在此和解。

关于奥米豆



奥米豆 (aomidou.com) 是一个专注数据与心性训练的投资成长网站。

《大宗》里的奥米，用 16 万明白了批发价与出清价的区别。体系的价值，就是把"折价"拆成三个可验证的问题：还剩多少、义务在哪、时间谁赚。

在奥米豆，你可以：

- 用数据训练眼——大宗三查：存量倍数、义务栏、时间成本；
- 用心性训练手——"闭眼赚""锁仓六个月""机构成本价"写进纪律清单：先问仓库还有多少货；

.

最终形成属于自己的投资体系——空仓也是一种仓位，不亏钱就是最高的收益。

你锁的是六个月，他清的是仓库。

奥米豆 · aomidou.com

—— 本电子书由奥米豆出品 · aomidou.com ——