

■ 网民谈股

沪指站上4000点
维稳资金修复市场信心

开启“牛”时代 最近市场处于利空真空期,更多的是政策甜蜜期。在市场表现手法上,凡是遇到大盘走势掉头向下,出现一定跌幅时,国家队就会积极挺身而出。所以,还有不少投资者受前段时间大跌惊吓,始终没有重新建仓或仓位极小,这样就会错过行情。

目前大盘4000点已基本夯实,市场做多信心变得强烈,场外资金也在摩拳擦掌陆续入市。至此,前期市场回调走势可以说已宣告结束,市场将重新步入牛市格局。只不过,从下半年经济发展情况看,大盘或不会像年初那样呈现快牛走势,而在保经济稳健和结构性转型背景下,慢牛行情或与经济形势比较吻合。预期大盘走势将继续维持震荡上行格局。[赵军](http://blog.cs.com.cn/a/010100019E8A00E7F34A9F71.html)

市场进入正向循环 4000点底目前已夯实,而市场利空也逐一被破除,预计短期内市场将维持震荡上行态势。这其中有两个因素是值得肯定的:首先,人气缓慢恢复。虽很多投资者说成交量没有放大,但要考虑到后杠杆时代成交量,无法回升到当时快牛时期是很正常的。在这种情况下,维持每天温和放量就是人气回升的表现,更重要的是,要看到近期回调中,市场对于底部支撑信心在恢复,盘中跳水基本都能在短期内得到修复,这其中国家队是一方面,更重要的是资金信心得到修复。

另外,就是领头羊板块出现。在本轮3300点反弹初期,市场当时状态是普涨之后的散沙式拉升。但最近几天,可以看到市场开始出现持续性成型热点。资金的活性需热点来引爆,而活跃资金则能引爆更多热点。近期市场正在进入一个正向循环节奏,这是好的现象。[金凤翔](http://blog.cs.com.cn/a/010100013A6C00E7F2FBFF29.html)

个股将继续分化 本周大盘整体走势喜人,两市量能均在温和放大,市场信心进一步恢复。当然,在管理层强调的“慢牛”制约下,市场很难再展开主升浪行情。因此,震荡拉升将是接下来的主调。

在震荡行情中,个股会继续分化,市场机会结构化特征也会更加明显。所以那些有强主力动作,且兼有国企改革、军工改制、“互联网+”等这些炒作预期,以及受到资本大鳄举牌的超跌股,很可能不受震荡行情制约,从而走出独立上涨行情。

另外,目前正值中报集中发布阶段,中报高送转行情也有很大可能会就此展开。而次新股一直是高送转黑马的集中营,短线投资者可以在这个方向上继续深入挖掘。[拥抱牛市](http://blog.sina.com.cn/s/blog_92f2eb9c0102vo3h.html)

板块轮动节奏加快 随着快牛走势结束,前期普涨基本告一段落。个股走势开始出现一定分化,绩优成长股将是主力资金追捧对象和反弹第一先锋。本轮牛市逻辑之一是成长性牛市,这一根本属性并未随着前期大跌而改变。量能不足势必带来行情模式改变,从单一板块领涨到如今各板块轮涨,如前期军工、农业之后,目前钢铁板块接棒,成为推动指数的主要力量。

如果说上半年行情是逼空式上涨,所有板块都处于向上攻击状态,投资者随便买人都容易赚钱的话,经过此次大跌之后,市场上涨将变得曲折,只有少数板块会在震荡市中脱颖而出,且攻击力较之前会大幅降低,所以交易难度将明显增加,这种环境对于会捕捉热点的主动型投资者来说是利好,对于一般普通投资者来说,交易起来相对困难,卧倒别动是最好选择。[压名](http://blog.cs.com.cn/a/01010001113300E7F2A08CFA.html)

以上博文由中证网博客版主田鸿伟提供

本栏文章均源自博客,内容不代表本报观点。如有稿费及涉文事宜,请与本版编辑联系。

微博关键词

楼市

朱皓:上半年,楼市暖风频出,一片利好。降准降息加上公积金、税收优惠补贴、全面放开限购等“组合拳”连环刺激,购房需求积极入市。房地产企稳对于整个经济回暖有着重要意义。在上半年房地产成交量、成交面积复苏带动下,房地产各类投资在下半年复苏将水到渠成,为传统7月楼市淡季注入正能量”。

莫介:下半年股市对楼市的影响力,将会明显弱于上半年。股市暴涨或暴跌,容易对楼市需求产生利空或利好。但一旦股市走稳,或在较窄空间内波动,则也就基本不可能明显影响楼市。下半年,楼市将按自身逻辑运行,继续回暖是主趋势。

互联网金融

赵之卿:互联网金融监管靴子终于落地,此次“指导意见”出台,对于合规的互联网金融机构而言,不再用担心无法可依,而对于不合规互联网金融机构,更是有了约束其行为的“紧箍咒”。互联网金融行业乱象,比如P2P行业一直以来存在违规自融、高息圈钱等,或将得到有效抑制。

格格子:此番“指导意见”出台,总体思路仍为鼓励创新,并将传统金融机构、互联网企业、电商机构等相关行业一并囊括进来,为网贷行业预留更广阔发展空间。可以想见,未来互联网金融周边行业也将迅速兴起,如流程各环节外包、大数据应用、垂直领域风控等。中国互联网金融行业发展才刚刚开始。

金价

龚蕾:黄金价格本周急剧下滑,相比2011年9月创出的1920美元高位,金价已基本腰斩。在希腊危机千钧一发、中国股市大跌背景下,本该因为避险需求而上涨的金价却一动不动,这说明黄金神话已开始破灭。

古展丞:黄金在当前是唯一不但不升值反而还轻微贬值的保值工具,在这个位置,至少中线是不应看空的。比起股票,金价动荡没那么厉害,市民投资最好根据自己财产情况适当进行一些配置,购买黄金相当于与股票投资做对冲,可以降低投资风险。(益楠 整理)

■ 时尚消费

二手车消费面临互联网革新

□ 本报记者 徐金忠

车主阎先生在2009年购买了一辆家用小汽车,六年之后的2015年,他正在筹划将自己的旧车卖掉,再买一辆新车。阎先生的情况代表了部分2010年左右车主的实际情況。据汽车流通协会统计,以车辆平均更新周期约5年至7年计算,2009年中国汽车市场的爆发式增长,将使中国在2015年前后迎来第一轮二手车换购高潮。

而事实上也确实如此,截至7月中旬数据显示,在新车产销市场明显下滑之际,北京二手车市场上半年累积成交过户33.94万辆,远超新车交易量。在新车增速日趋放缓情况下,二手车市场崛起成为行业新常态。另外,当前二手车交易涉及到评估、保险等环节,正在引进互联网相关革新,二手车消费将持续迎来互联网方面的革新。

市场待开发

统计数据显示,今年1—5月,我国二手车市场交易量为245.24万辆,相比上年同期增长5.39%;交易额为1397亿元,相比上年同期上涨0.57%。而据中国汽车流通协会副秘书长沈荣预计,未来五年内,二手车相对于新车的附属地位也将得到改变,在2020年前后,二手车行业总体规模会达到2000万辆左右水平,产值将达数万亿元。

做出上述估计参考的是国际相关经验及国内汽车消费情况。汽车流通协会统计显示,以车辆平均更新周期约5年至7年计算,2009年中国汽车市场的爆发式增长,将使中国在2015年前后迎来第一轮二手车换购高潮。

资料显示,在发达国家成熟汽车市场中,二手车业务大约占到汽车消费总量的70%。美国、德国、瑞士和日本二手车销量分别是新车销量的3.5倍、2倍、2倍和1.4倍。而在国内,不可否认的是,二手车市场目前仍处于从属地位,新车市场成熟度远高于二手车。其中二手车与新车交易量比值仅为0.38:1左右。

但现在多重因素正在利好日渐壮大的二手车市场。目前,国内新车



漫画/赵天奇

销售放缓趋势明显,市场告别前期疯狂扩容模式,进入结构优化与调整等阶段。在此期间,现有车辆结构优化与调整需二手车市场支持。另外,消费者消费心理正在发生微妙改变,待购车的消费者正在摆脱此前对二手车的盲目怀疑,二手车在产品质量、交易流程及售后服务等方面已逐步完善,不少消费者也开始将目光从新车市场转向二手车市场,而前期新车买卖正面临更新换代,可谓供需两旺。

以阎先生为例,2009年购买的汽车,车龄为6年,但随着车辆更新换代等需求出现,通过二手车市场交易车辆成为他的必然选择。由于车况较好,阎先生认为自己的车辆可以在二手车市场获得合适评估并顺利成交。

互联网解决痛点

阎先生的上述希望从另一个角度反映目前二手车交易存在的痛点。一个前景相对明确的市场在具体发展中可以面临很多问题。

曾有总结归纳认为,虚报高价、

夸大缺陷、忽悠行情、里程表动手脚、过户困难、二手车此前信息不透明等,是二手车交易中需注意躲避的一些陷阱。阎先生就担心,自己的车况较好,下家是否能准确了解到这个信息,评估机构能否给出公允价格,在二手车交易中自己是否需承担额外费用等。而这些疑问同样存在于买方,在二手车交易中,买方认为自己是信息不对称情况下的弱势一方,对传统模式下二手车交易评估机构、中介机构甚至是卖方等存在根深蒂固的“偏见”,而这些“偏见”多次因从业人员与机构的失信不幸被证实。

上述二手车交易中的“痛点”甚至是制约行业发展的不利因素,正在借互联网技术与模式加以克服。互联网、移动互联网助力下的二手车市场将代表行业发展的方向。

当下,互联网+二手车风头正劲。今年4月,阿里宣布整合旗下汽车相关业务,成立阿里汽车事业部,大张旗鼓地进军汽车O2O市场。同时淘宝还推出二手车认证平台,承

载二手车O2O服务。包括国内最大的二手车交易平台易拍在内的多家企业,成为淘宝首批认证的二手车合作伙伴。该平台提供二手车过户、上牌、保险、金融分期、免费上门收车等服务。

7月14日,优信集团旗下优信二手车在“互联网+二手车”行业见面会上介绍,通过线下业务团队拓展市场,收入巨量车辆信息等保证二手车交易的车源;优信二手车影棚配备影视级的灯光设备及360度转盘,可提供真实高清大图,完整呈现车辆状态,公司检测师团队和自主研发的“查客”系统,对上传到平台的车辆进行全面检查,对通过检查车辆做出“无重大事故承诺”,车况检查简单化;另外,优信二手车还推出“付一半”购车方案从交易门槛层面上做到灵活与实惠。

另外,还有不少互联网思维武装下的二手车相关平台和服务方,正在推动行业的健康发展。平安好车推出的“二手车认证质保服务”等功能,着力解决二手车交易规模小、区域发展不平衡、市场信息不对等的问题。

以阿里汽车事业部目前在二手车领域的布局来看,互联网+二手车市场最终将围绕围绕二手车交易的完整生态。阿里二手车模式更多的是进行外部合作,再对接自己的平台优势。比如之前阿里与车虫网等合作,阿里借此获得专业的二手车估价平台资源等,再辅以阿里积累的海量用户数据和海量用户入口,阿里在二手车上的“格局”不可小觑。此外,阿里借助与车虫网等多家企业合作,在二手车业务上已成功探索保险、金融分期等服务,阿里在二手车上的产业链的整体创新及服务人性化、高端化等。

正在为卖车做准备的阎先生表示,将尝试上述互联网+二手车创新模式与产品。“主要是在传统模式下实在是不会做二手车交易,各种提心吊胆,互联网化创新模式和平台起码是贴近卖家和买家需求,着力解决信息不对称的。”阎先生认为,而对于行业未来走势,阎先生认为,一个监管适当和公正、公开、公平“三公”的市场,将是所有制度设计者和行业实践者一起努力的方向。

■ 流行

网购红酒受追捧

□ 本报记者 叶斯琦

“葡萄美酒夜光杯,欲饮琵琶马上催。”早在古代,红酒就被中国人接受。红酒不仅有利于身体健康,还是宴会用餐的佳品,近些年正为越来越多消费者喜爱。

目前来看,除通过传统实体店、酒店、俱乐部、品酒活动等进行购买之外,网络在线购买红酒也越来越普及。有业内人士表示,经过优胜劣汰后,有质量保障的电商平台生存下来了,并与消费者建立信任。此外,随着红酒类电商平台竞争格局的逐渐清晰,将有利于消费者的购买体验。

另一位在外企工作的高先生,已是红酒的“骨灰级”粉丝。赤霞珠、佳丽酿、梅鹿辄……谈起酿造红酒的葡

萄品种,高先生如数家珍。高先生是北京一家红酒俱乐部的会员。据高先生介绍,他们俱乐部时常组织与红酒相关的活动。在活动中,他不仅能品尝到口感纯正、价位适中的好酒,还能与不少红酒爱好者一起品酒谈天,对高先生而言,红酒俱乐部就是联系工作和生活的纽带。

据高先生介绍,红酒大体可以分为两种,即旧世界和新世界葡萄酒。二者主要是从酿酒历史上区分的。“旧世界”主要指法国、意大利、西班牙等有着几百年历史的传统葡萄酒酿造国家,以人工酿造为主,注重葡萄酒本味,更具有酸涩的口感。而“新世界”则指美国、加拿大、阿根廷、澳大利亚等新兴的葡萄酒酿造国家,以工业化生产为主,注重葡萄酒的香醇,果香更突出。

在品质上,红酒无疑也有高下之分。据高先生介绍,红酒在存储等方面有一定要求,存储条件好,酒的口感更佳。因此,对于深度爱好者来说,直接去酒窖买酒,是一个很好的方法。

“当然,在国内酒窖相对较少,所以我一般会在红酒俱乐部聚会,以及一些品酒活动中购买一些红酒,这些地方的酒品质相对较高,价格也在合理范围之内。”高先生说。

据业内人士李先生介绍,当前在垂直电商平台直接购买红酒,也成为消费者的重要选择。“我们以前常常觉得,对于红酒这类产品,消费者可能会担心网购质量没有保障。因此,更愿意在实体店购买。不过,事实证明,起初对质量的担忧并

不会影响消费者网购的尝试,且经过优胜劣汰之后,有质量保障的电商平台生存下来了,与消费者建立了信任。”

经常网购红酒的柯先生告诉记者,有一家红酒电商平台推出一项优惠活动:消费者在生日当月网购红酒将享受很大折扣。因此,生日当月便成为柯先生每年的“购酒”大月,他的生日聚会也常常成为“红酒趴”。

根据某酒类电商平台提供的数据,其2013年参与双十一活动时,当天全网完成销售2.2亿元,同比增加逾两倍,也刷新国内酒类零售的新纪录。这一数据也表明,网购红酒正被越来越多消费者接受。

李先生指出,当前红酒销售垂直电商平台主要分两类,一类是依托传统行业母公司的平台,另一类是独立的电商平台,二者各有利弊。红酒类电商平台群雄逐鹿,未来行业一定会呈现出更加清晰的竞争格局,这将有利于消费者的购买体验。

技巧更重要

这与我们平凡的生活中很多事情是相通的。很多人的一生输就输在“智识”二字:一是看不见,二是看不懂,三是来不及。其实,学而悟道,有时读一本就够了,有时读一千本也不够。如果没有把自己沉醉其中读进去,只是囫囵吞枣,草草而过,或只是盲目读书而没有认真地咀嚼,从中敲打出一个新的自己,那么这样的读书只是装潢,不会明悟。

有句话说得好,悟性就像瓜子仁儿,咬牙才能嗑出来。无论对于股市之内的长投短炒,还是股市之外的资本管理,阅读大师的文字,同时结合自身的经验理论并行,可以说是一种不算捷径的捷径——它能以学用交融的方式激发一个人的见识和悟性。这些被岁月打磨久矣的经典,也许不能保我们到终南山,挣千百万,但一定可以让我们明白,什么叫作专业人士,什么才是专注的人生。

■ “悦读改变人生”

阅读经典 更专业更明悟

□ 谭晓燕

看到一本好书的第一感觉,往往是相见恨晚;了解一门专业的最高境界,往往是相知恨浅。——这是笔者阅读本杰明·格雷厄姆的《聪明的投资者》、埃德文·拉斐尔《伟大手写回忆录》两本经典投资类书籍后的感触。

这些书要么是由投资大师所写,要么是由作家执笔来述说投资大师的投资经验,水分少,干货多,均是经得起时间考验、也经得起读者推敲的好作品。最重要的是,它们博大:不仅仅谈市场、论交易,还述说别具风格的人生轨迹和人生态度;它们精深:用珠玉般的文字提炼出复杂的市场规律和投资智慧精

华,留给后人的不只是有形的文字,还有无形的思想。

这些思想,在当下这个时代得到了很好的检验。因为这其中的心得,正是在一次次投资失败、判断错误、甚至倾家荡产中应运而生的。

其中的酸辛苦乐、颠簸与成就,只有身在其中的人最能知晓。这一切仿佛就在告诉人们,没有过时的市场,也没有过时的错误。

置身事外,亦经历从疯狂到恐慌的冰与火一般的轮回。然而在这一次股市的浩瀚波荡中,不少投资者损失甚多,尤其是对未来财富管理与增值的信心的损失。

其实,大多数普通投资者的投资目的很纯粹:通往财富自由之路。只是在这条路的寻觅和探索中,躁动太多,冷静太少;欲望太厚,知识太薄。

《股票大作手回忆录》说过一句话:“凡事皆有两面,但股市只有一面,不是多头或空头,而是正确的一面。”所谓正确的一面,不是靠小道消息抓住的一瞬商机,不是道听途说得到的几分利益,而是经过大脑认真思考、忖度,评估整个市场,预判大势所趋。但很多投资

称等问题。赶集好车则在近期推出了全新的2.0版本客户端。同时,新的赶集好车客户端还在优化搜索功能和界面方面下足功夫,为用户带来更好的找车体验。

未来市场如何

市场需求打开、行业模式创新等利好不断,二手车市场未来走向如何成为行业和消费者关注的重点。

在相关政策上,沈荣认为,未来二手车政策有望发生改变,二手车征税、产权登记、二手车限迁等政策将发生变化。未来政策环境将是从税收、产权等方面支持二手车市场健康、持续、稳定发展。

而对于互联网+二手车相关创新模式的最终走向,却仍有待观察。梳理二手车领域互联网化创新可以发现,目前的创新大致可以分为几个方向:互联网背景下车源与信息收集、电子商务平台交易撮合、第三方参与下的安全交易与售后服务等。

以阿里汽车事业部目前在二手车领域的布局来看,互联网+二手车市场最终将围绕围绕二手车交易的完整生态。阿里二手车模式更多的是进行外部合作,再对接自己的平台优势。比如之前阿里与车虫网等合作,阿里借此获得专业的二手车估价平台资源等,再辅以阿里积累的海量用户数据和海量用户入口,阿里在二手车上的“格局”不可小觑。此外,阿里借助与车虫网等多家企业合作,在二手车业务上已成功探索保险、金融分期等服务,阿里在二手车上的产业链的整体创新及服务人性化、高端化等。

正在为卖车做准备的阎先生表示,将尝试上述互联网+二手车创新模式与产品。“主要是在传统模式下实在是不会做二手车交易,各种提心吊胆,互联网化创新模式和平台起码是贴近卖家和买家需求,着力解决信息不对称的。”阎先生认为,而对于行业未来走势,阎先生认为,一个监管适当和公正、公开、公平“三公”的市场,将是所有制度设计者和行业实践者一起努力的方向。