

■ 网民谈股

市场巨震 个股机会犹存

市场仍会反复诱多 市场出现大跌之后,总会出现很多利空消息来解释为什么大跌,但在大跌之前,很少有这样消息。当满世界都在议论股票被套牢时,我们也应该思考什么时候适合进场抄底呢?

由于下周一市场因节假日休市,所以本周打新资金最早会在下周二回流,而回流资金可能会助涨股市,但大级别的进场机会将在技术上出现大级别分时线低点时。目前,需密切留意4400点至4700点区间可能出现的分时线大级别低点进场机会。因为短线大盘震荡幅度较大,不要只看这300点的波动空间,可能一两个交易日就能完成。所以此时,投资者可以开始跟踪个股,在大级别低点出现的前后,逐步埋伏个股。因而,下周要好好抓住一次抄底机会。当然,最低点附近布局初期震荡会很大,可能也会有浮亏。到时不要纠结没买到最低点,可以先买再加重仓位,千万不要因为斤斤计较错过低位机会,因为低位是一个区域,不是一个点。现在空仓的投资者,也不要抱怨没有赚钱,空仓也是一种赚钱。而深套的伙伴们,由于牛市还没有结束,也不用着急割肉离场。淘气天尊 http://blog.sina.com.cn/s/blog_606ca3a00102vlhc.html

布局蓝筹股 本周大盘再度出现跳水行情,以创业板为首的题材类个股纷纷开始下跌。市场恐慌情绪陡升。高估值题材类个股回调并不意外,目前创业板指数已击穿30日均线支撑,短期内如无有效回购,后市恐有持续性下跌。而沪指近期能否企稳反弹,成为最为重要的问题。接下来,就要看政策面如何兑现政策,如出现利好政策扶持,那么年内指数仍可以挑战5500点、6100点。但若政策面不配合,那么就要在第二次反弹之际开始逐渐减仓保住胜利果实。

综合来看,在金融、煤炭石油、有色、地产等尚未打出明确头部之前,市场还有一段可操作机会。但目前板块分化非常严重,普涨行情早已结束。只有蓝筹股板块还有投资机会,就算指数下跌,以上板块仍可作为避险板块进行布局。此外,随着前期热炒板块和个股回归理性,形态上和波浪上均已达到阶段性支撑位,近期将有一轮反弹或反转来临。无论指数如何运行,蓝筹股板块都将有一轮上涨,所以布局到主板蓝筹股是最好的投资策略。(丁武 http://blog.sina.com.cn/s/blog_5337f2280102vszl.html)

关注两大结构性机会 本周大盘向下反杀开启新一轮跳水秀。因为市场调整压力依旧存在,一旦大盘进攻战打不起来,那么不要犹豫,近日入场抢筹的资金就要全部退出,市场继续调整风险较大。操作上,继续以空仓或轻仓观望为主。结合市场整体表现看,目前大盘调整格局已确立,但从盘中表现看,市场并不缺乏个股投资机会。投资者可适度关注以下两大结构性品种的短线交易性机会:

品种一:权重股再跌将砸出绝佳低吸点。从盘面看,权重股跳水是受大盘拖累影响而展开的一波杀跌走势,其中技术派的筹码蜂拥出逃占据主导地位,但权重股今年以来整体涨幅不大,作为典型的滞涨类品种,其继续杀跌空间十分有限。所以大盘如果继续大幅杀跌,作为稳健型的投资者,可以积极参与权重股的布局建仓。

品种二:错杀类和滞涨类品种短线有快速反弹动力。短线必须要规避的品种是结构头部成型、前期涨幅过高和中报业绩预亏的诸多品种。相反,遭遇错杀类和滞涨类的题材品种仍有短线交易性机会。周三市场出现反弹时,基本此类品种走势最佳。所以,上述品种一旦再度下跌幅度接近或超5%,就是给激进型投资者再度提供入场良机,可适当参与上述两大品种的交易性机会。(一路向东 http://blog.sina.com.cn/s/blog_12f24a39d0102w62z.html)

以上博文由中证网博客版主倪伟提供
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,请与本报编辑联系。

微博关键词

大盘震荡

①龙头百战:大盘经过剧烈震荡后盘中出现向上拉升,很容易让人觉得市场又回到原来的上涨节奏,其实撤退的号角已响起。最近大盘大幅震荡,动不动5%以上的波动越来越频繁,说明已趋于不稳定。这种非常规的走法无意中大大缩短牛市时间,珍惜今年以来的胜利果实。

②宋驰:牛市结束了吗?导致大盘快速下跌的主要原因是新股抽血和场外配资快速撤离,经过几次快速杀跌后出逃,场外配资被清仓也基本有所消化,随着巨额申购资金的回流,目前而言走势仍没有破坏上升通道,所以跌就是机会,大跌就是大好机会。

③林奇看盘:牛市不太可能就这样结束,因为国资改革和经济转型都需时间。牛市就是由改革重组和新兴产业次新股不停跑出大牛股拉动的。

新股发行

④王明利:从证监会风险警示到汇金减持,都显示出高层对于股市调控逐步进入实质性阶段,这次调控主要通过市场化手段,新股发行密度加大,是从供应端给股市降温的一个具体措施。虽然新股对资金分流作用并不明显,但供给增加的累积效果不宜忽视。

⑤牛熊猎人:牛市进程还在延续,持股在手的要坐得住,不要沉迷于追涨杀跌的刺激之中。市场存量和增量资金足够,屡次新股发行并不会对大盘造成过于负面的影响。且股指涨跌是多种因素共振的结果,而不是由单一因素决定。只要趋势不改,就要坚定看多,避免踏空。

大额存单

⑥马鲲:收益率过低、期限较单一,让大额存单首次遇冷,但大额存单的出现是存款利率市场化的重要一步。可以预计,未来大额存单收益率至少会高于通胀水平,不会一年下来成为实际负利率,仅从这一点而言,大额存单会起到稳定投资、储蓄、消费等作用,一时的成交清淡并不会影响其存在的价值。

⑦张晓春:从资本市场角度看,社会融资成本的进一步下降,有利于改善企业业绩,利率水平下降也有助于资金配置资本市场。因此,整体上看,大额存单对股市发展具有积极意义。(田鸿伟 整理)

时尚消费

节日消费狂欢莫忘文化内涵

□ 本报记者 陈莹莹

从全民“双十一”到“双十二”,再到现如今的“518”、“618”,商家们的“造节运动”可谓如火如荼。与此同时,消费者们对此也十分“受用”,享受着各种“造节”背后的消费狂欢。

记者发现,尽管“618”与我国的传统节日端午节仅相差两天,但除随带消费一把,这类传统节日已愈发失去其传统的文化内涵和意义。

“造节”消费引狂欢

“我可是从一周前就开始关注各大电商的‘618’活动和折扣了。因为肚子里的宝宝快要出生了,所以要准备的东西特别多。”准妈妈小路早就开始备战“618”购物狂欢节了。早在“618”到来之前,她的网络购物车就已塞得满满当当。在抢购商品的同时,小路还不忘与“战友们”实时交流,沟通哪些商品值得“败”。

这边“小路们”抢购的不亦乐乎,另一边各大线上、线下的商家们也是“你方唱罢我登场”。苏宁易购618、天猫年中大促、聚美优品618,各家纷纷在线上汇集一场精彩纷呈的促销大party。京东方面的促销活动时间更是从本月1日持续至20日,从17日开始至20日,京东的促销进入高峰,日用百货、图书、家电、IT数码及手机等多类产品均参加活动,其中美妆类产品满199元减100元,进口奶粉满588元减150元。部分家电1折,有的承诺购物满1000元送1000元券。

除日常商品的折扣,房产也加入到今年的大促活动中。据了解,京东众筹与远洋地产联合推出“6.18折168套房并享受白居易首付分期”房产众筹,参与活动的168套房源来自北京、上海、天津、



漫画/赵天奇

杭州、武汉、大连等城市。

凭借“小路们”强大的购买力,商家们可谓赚得盆满钵满。京东方面表示,今年“618”上午半天时间的下单量相比去年“618”当天0点到12点就增长近两倍。国美在线18日下午对外发布的统计数据也显示,18日0点到10点,国美在线全站交易额同比激增306%,超去年“双十一”销售额30%。最为引人关注的是,国美在线移动端交

易额暴增813.6%,占比全站达61%。

专家和业内人士分析,“造节”引发全民消费狂欢有其偶然性也有其必然性,未来我国居民消费购买力仍将持续上升。实际上,商务部最新公布数据显示,今年以来,国内消费市场保持平稳较快增长。今年1-5月累计实现社会消费品零售总额11.7万亿元,同比增长10.4%。其中,5月份

流行

电商与赛事撞出火花

□ 本报记者 徐金忠

近期,环塔公司与阿里汽车事业部签订长期战略合作协议,阿里将携手环塔打造汽车文化生态圈。据悉,这是阿里汽车事业部首次深度涉足赛事领域,6月15日,“环塔拉力赛”主办方已入驻天猫商城。

据悉,除天猫商城之外,乐视商城等都在深耕赛事。消费者关心的是,电商平台与竞技赛事的碰撞将给消费者带来什么?在商品之余,消费者将更希望两者的结合带来赛事文化、体育精神等方面便利享受。

环塔拥抱阿里

据悉,“环塔拉力赛”是亚洲第一、国内最大的汽车、摩托车、卡车同场竞技的权威品牌越野国际赛事。此次,环塔公司与阿里汽车事业部签订长期战略合作协议、“环塔拉力赛”主办方入驻天猫的

系列动作,环塔和阿里双方将在合作中各取所需。

作为阿里汽车事业部首个深度合作赛事,今年与环塔的合作将以环塔服饰和改装车文化为切入点,长期做改装车及汽车关联产品的市场开发,共同整合赛车、体育、旅游、汽车文化等,打造汽车文化生态圈,并首次提出“全民环塔”的概念。在“全民环塔”的主题下,双方将深度合作,联手打造一个集汽车相关元素、户外运动元素、汽车O2O服务为一体的互联网汽车一体化服务基地——环塔线上汽车服务基地。据

介绍,环塔爱好者有700万,阿里汽车事业部则有6000万车主,双方的客户群具有较高契合度,预计此次合作将不断创造新的消费导向,实现品牌价值最大化。

进入环塔拉力天猫旗舰店发现,旗舰店为消费者提供服饰、改装车、改装配件、赛事纪念、环塔旅

游、环塔文化等消费内容。据悉,改装车将有望成为吸引消费者和环塔粉丝的最大热门。环塔和天猫将联合推出“环塔改装车基地线上改装套餐”,即在线下成立环塔改装车基地,环塔天猫线上推广销售改装车基地项目及环塔拉力赛改装车,以O2O形式推广应用,并在版块中策划设计环塔挑战组招募,进一步方便车手报名,同时也将提高车手参赛的积极性。

赛事和电商的火花

赛事和电商平台的碰撞不仅仅限于环塔和阿里。今年5月,乐视宣布乐视商城正式启用全新顶级域名lemall.com,基于“平台+内容+终端+应用”的垂直整合乐视生态,力将乐视商城打造成全球首个生态电商平台,开创电商3.0时代先河,引领电商行业进入生态时代。乐视网、乐视影业和乐视体育、

乐视互联等相关内容也可在乐视生态商城中选购。据乐视体育首席内容官刘建宏介绍,乐视体育的商业模式中将包括体育电商+体育旅游+在线彩票等的增值服务。乐视体育由赛事运营、内容、器材和增值服务四个板块组成。未来,用户可以在乐视商城中直接购买体育赛事门票、赛事直播观赛券、独家体育版权内容、全球各大俱乐部的授权商品及各种与体育相关的智能硬件产品等。

今年,京东作为CBA全明星赛事的独家电子商务和互联网金融赞助商,京东为体育赛事注入互联网的活力。据悉,京东将销售CBA各款明星装备、品牌篮球运动产品及“CBA全明星乐造PAR”电子门票等。据悉,京东将发挥自身优势将大型活动、赛事、赛场、商业广告、体育营销、互联网经济等元素有机结合,并完善赛事订购、周边购买等一站式服务。

另外,一些细分领域的电子商务平台也从自己的角度纷纷切入赛事相关产业。如专注于运动电商领域的优客网,在运动行业布局良久,在网羽行业均销售第一,近期又开辟户外、轮滑、跑步、滑雪等多个专业品类。

2014年10月,国务院发布《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》,明确到2025年体育产业总规模超过5万亿元。此外,随着“互联网+体育”的深入,互联网正在改变着中国体育产业的模式,体育竞技等赛事与互联网的融合将是大势所趋。

分析人士认为,体育赛事、竞技运动的产业链已不断完善和细化,在每个环节上都有与电商平台融合的可能,如赛事赞助、赛事门票、赛事文化衍生品等,对电商来说与赛事方合作,获取的是赛事背后丰富的资源、嫁接赛事观众、“赛事迷”等的各种流量。而对于消费者来说,体育赛事等拥抱电商,获得的是方便快捷、多样化获取赛事相关产品、文化服务等渠道。

《学》,也读炒股高手花荣的《操盘手》,既读童牧野的“鬼变脸”,也读扁虫鱼的“投机者的扑克”。

在股市的历练过程中,既要入乎其中,也要出乎其外。因为股市行情的涨跌变化,其因既在股市之内,又在股市之外。所以在炒股时读书,既要读与股市直接相关专业书,也应该读表面上与股市没有关系的书。所以在笔者十六年的炒股生涯中,除先后读过260多本股票专业书之外,日常必读品还包括《参考消息》。如果说投资是一种生活方式,那么思接千载、视通万里的阅读就是其中一项重要内容,而阅读什么,则是事关投资输赢的关键选择。笛卡尔有言:“我思故我在。”笔者要说:“我阅读故我投资。”笔者的意思是,自己是在入市后才读了很多有关股票投资的书,但自己投资生涯后期也是远比前期成功,这是大浪淘沙中淘洗炼金,也不忘从他投资人的投资经历中汲取经验、反思教训。既读巴菲特的价值投资,也读索罗斯的投机交易,既放开视界读《伟大的博弈》以形成大局观,也探幽索微读《股票作手回忆录》以体察人性的缺陷和特点;既读周洛华先生的《金融的哲

“悦读改变人生”

我阅读故我投资

□ 胡蝶

20岁之前,笔者的阅读内容曾主要以读诗词文学、哲学美学为主,但后来由于受到有一件事的触动,自己便改变了阅读方向。

1990年,父亲病故,留下的遗产中有三百多斤粮票。粮票在90年代之前很重要,可是却在90年代初被废除。因此,那三百多斤粮票也就此作废。要说政府废除粮票并不突然,当时社会上早有讨论,也听说过粮票这东西货币学称之为子货币,它既不是从来都有,也不会永远存在,它不过是计划经济特殊时期的产物,是一种叠床架屋式的货币体系安排,它的废除只会有利于经济,有利于人们消费。

在读经济学、徜徉于经济资本世界的过程中,自然也涉猎到了股票市场。记得在1992年读了《股市魔方》,这本书主要写的是资本主义早期股票市场的尔虞我诈、乌烟瘴气,它给读者的印象就是股市既可以让人一夜暴富,也可以让人一夜赤贫。现在回想起来,这当然是很原始很粗糙很笼统很夸张的说法,与当时的中国A股市场的实际情况也落差巨大,算不上客观理性。不过,读过这本书后,笔者便开始关注起A股市场,准备有朝一日投入股海搏击一番。

机会终于来了,1999年,笔者读《简界》杂志,内有老莫先生的《世纪牛市 千禧行情》一文,在这篇文章中,老莫指出,经济周期循环注定跨世纪行情必然到来”。他写道:“那么,按照我们对经济周期规律的把握,就可以非常明确地得出一个结论:这轮启动于1999年5月19日的行情将会持续到这轮经济周期见顶回落的2001年6月前后,整体上构成一轮跨世纪大牛市。也就是说我们正在经历新一轮跨世纪的大行情,未来至少还有一年多时间可以让我们