

标。投资者购买基金不但从基金的分红中获利,还应当以此指导自身的证券市场投资。可以运用一部分资金跟踪基金的投资品种,并以基金的净值变化作为所投资股票的买卖参考,从而实现投资基金的模拟套利。

第五, 基金品种之间的套利。目前, 一家基金管理公司旗下有多种基金产品, 这些基金品种特点不同, 受市场的影响程度也不一样。投资者在购买一家基金管理公司旗下的多只基金时, 应选择适当时机进行基金之间的巧转换, 从而实现基金之间的转换套利。如在证券市场转暖时, 购买货币市场基金的投资者可择机转换成股票型基金, 从而获取高于货币市场基金的收益。

第六, 政策套利。如央行执行货币政策手段的变化, 将直接导致货币市场基金主要投资品种央行票据收益发生变化, 从而使货币市场基金的收益发生变化, 产生套利机会。

(摘自《中国证券报》)

牛和熊都能赚钱, 而猪被宰杀

丹 阳

著名的市场专家和投资家詹姆斯·克拉默有一句名言:“牛市赚钱, 熊市也赚钱, 但猪到哪里都被宰杀。”克拉默非常有意思, 每当他觉得某个人过于贪婪时, 他就会播放一段猪哼哼的录音。他认为, 牛市看涨赚钱, 熊市看跌赚钱, 这是很有道理的, 在这两种情况下长线短线都是有利的做法。只有当持股的人像猪一样贪婪, 获得丰厚的收益以后仍然不肯收手时, 他才会受到重创。许多人问克拉默, 2000年3月股市在高位运行只维持了短短10天的时候, 他是如何知道应该收手卖空的。克拉默不甚严肃也不甚犀利的答案就是“我不想变成猪”。

利令智昏、贪婪之心是投资遭受重大损失的主要因素。贪婪会让投资者失

去理智, 情绪狂热而难以自控, 贪婪的欲望没有止境。正如2007年一度流行的那首网络歌曲《死了也不卖》中唱道的: 死了也不卖, 不拿到翻倍不痛快。贪婪常深深地盘踞于我们的灵魂和心灵深处, 要克服它也绝非易事。但如果能做到, 往往会有不错的收益。

有一位单亲妈妈, 下岗了后独自带着孩子生活, 日子过得很艰苦, 她听说股市里炒股能赚钱, 于是她把别人用来聊天打牌的时间都用在了学习股票知识上, 每天收盘后还要做大量的案头工作。这些都不是最主要的, 最主要的是, 她不贪, 她有一句口头禅: “要的不多, 我只要一根葱!” 很多人对此很不屑, 认为她是“一根筋”。但是她丝毫不为大家的言语所改变、动摇, 依然坚持自己的操作思路和手法。有时即使赶上一只股票涨停了, 她也一定会选择在涨停板那天卖出。结果, 转天, 那只曾经风云突起的股票低开低走, 一根长长的大阴棒把头天涨的钱全部吃尽。而此时, 她早已拿着昨天赚到的“蝇头小利”买上一捆大葱给孩子去烙肉饼了。

这“一根葱”里面可大有学问。首先, “一根葱”不贪婪, 她懂得“吃在嘴里才是饭, 装在兜里才是钱”的道理; 其次, 套不着她, 任凭庄家你一狠再狠, 我只赚一根葱钱。试想如果我们在操作中时刻记住“一根葱”的理论, 不赚那么多, 只赚“一根葱”, 那么就不会有深度被套时的气喘难平, 也不会有割肉离场时的黯然神伤了。

作为投资者, 进入股市的主要目的就是为赚钱, 因此每个人都希望自己能够操作得比较成功, 赚得更多些, 这是非常正常的心理。但是这种心理如果演变成一种对于金钱贪得无厌的追求, 则会在操作时形成严重的心理障碍, 不但有可能使投资者失去很多获利的机会, 还有可能导致投资者遭受巨大的损失。股市就像一条河, 你在河边走, 渴了就喝口水, 也可以拿瓶子装点带走。可是

你要是有一天想跳进河里把河水全喝光了, 最后只可能被淹死。

(摘自《每天学点投资学》)

经济低迷期, 企业如何创新 新演绎“巧实力”

佚名

“巧实力”思维一: 变! 号准消费者脉搏!

经济低迷期, 人们最担心的就是工作不保, 担心降薪导致家庭收入减少。于是, 手里的钱袋就会越捂越紧。消费者心理和行为的变化对企业意味着什么? 哈佛商学院高级副院长约翰·奎尔奇认为, “消费者在危机时期对价格会更敏感, 这意味着企业应该梳理产品的价值主张、更加明确产品的核心价值和自己的品牌。”于是, 危机以来不少企业特别是电子产品生产企业, 在产品组合中纷纷采用新的产品开发策略——就是在确保产品核心功能的基础上, 将非核心功能统统去掉, 在此基础上开发出价格最低而性价比又最高的产品, 让消费者用最低廉的价格获得自己心仪的实用产品。

渠道革命。对消费者需求的深度把握, 还体现在渠道的不断创新——即改变曾经陈旧、单一的传统渠道模式, 用网络营销、专卖店以及团购等新兴渠道来“俘获”消费者。今年以来, 创维、TCL等彩电厂商均建立了网络直销平台, 尝试通过电子商务扩大销售渠道, 省去了中间环节, 网络销售的价格比传统家电卖场要低10%~15%。而对那些曾经只做外销的企业来说, 新兴渠道更无异于“救命稻草”。

“巧实力”思维二: 变! 合作共赢!

改变单打独斗的方式, 用合作共赢的“巧实力”思维, 极大地关注战略联盟、合作伙伴, 以及产业链上下游的关系和利益, 必然能使企业在漫漫寒冬中获得支撑。

抱团取暖。这个词在此次危机中被