

别忘了“高抛低吸”

“高抛低吸”是老生常谈,我们似乎也一直想这样做,但失败的次数很多,因为在一个中期趋势比较明朗的市场里这种方法并不适用。

假设股价从7元一路上涨到12元,其间必定会有一些调整,但我们总是在下跌以后再卖出或上涨以后再买进,这样的操作对于较小幅度的调整来说结果肯定是低抛高吸。比如股价从9元开始,我们往往等到股价跌到8.5元甚至更低才考虑卖出,并看低股价8元以下。结果股价只有跌到8.1元,于是我们继续等,但股价没有继续下跌,最后向上突破9元,这时候我们等不及了,因为对于股价的中期趋势看好所以在9.1元重新买了回来,这次操作损失了0.6元(不算成本)。我们就这样被教育了,所以不再期望“高抛低吸”。

然而这是在中期趋势明朗的市场,股价走的是较宽的上升通道。现在这种情况正在改变,成长股的上升轨迹已经不是上升通道了,而是阶段性的箱体然后是突破上涨再走新的箱体,其中的向上突破是业绩增长的时点促成的。

对应于这种新的变化我们可以调整策略:在业绩提升的时点没有到来之前在箱体内进行“高抛低吸”的操作,当业绩增长的时点来临之际则坚守不动,等待新的更高的箱体出现再重新“高抛低吸”。

对于这个箱体顶和底的研判可以通过转换点来确认。其实箱体只是一种形象的说法,并不一定存在固定的顶和底,每一次波动的顶和底取决于市场的转向,所以是不一样的,判断顶和底最简单而且往往也是最有效的办法就是连续多个交易日的趋势转换点。

当买卖点出现后我们就应该出击,或者卖出或者买进。尽管这样我们并不能保证卖在阶段性高点或者买在阶段性低点,但起码可以是次高点或者是次低点,如果能够结合一些细节分析我们可以更好地把握买卖点。

(摘自《新浪财经频道》晓庄/文)

四类蓝筹股潜伏正当时

近期大盘在3100点徘徊不前,半年线久攻不下,随后呈逐波下行,人气也日显低迷,而蓝筹股再成空方打压的对象,大盘究竟何去何从?

面对困惑重重的投资者,长城证券首席咨询师张勇表示,对于近期市场出现的连连下跌,投资者不应太恐慌。相反,和前期相比,现在可以更大胆一些。目前市场整体还处于2800点至3400点的大箱体震荡中,短期下跌空间有限。针对投资者对宏观经济的担忧较多,张勇认为,宏观形势处在迷雾散去的前夕。从近期经济增长的内在变化看,经济体制改革(医疗、收入、区域、内需)产生的红利,不断强化中国经济持续向好的基础,而汽车、家电、房地产等龙头行业及其产业链的景气度仍在延续。

策略研究员高凌智则表示,他们的研究表明,大盘蓝筹股存在上涨机会。从大小盘股相对沪深300指数的表现来看,大盘蓝筹股明显落后。随着市场对经济持续向好的重新认识,大盘股将获得补涨机会。地产股存在显著的利空出尽效应,考虑到人民币升值因素对地产、金融股的刺激,短期内做多动力明显强于做空动力。而股指期货将增加市场对于大盘蓝筹股的需求空间。

最后,两位分析师建议投资者重点关注家电、银行、券商、医药等弱周期行业,而新兴产业中则看好新能源汽车、节能环保、三网融合中的龙头企业,如杉杉股份、安凯客车和荣信股份等。

(摘自《钱江晚报》刘莞信/文)

“倒春寒”不会阻挡升势

大盘近期呈现出“倒春寒”现象。上证指数未能重返3100点,而是在持续低迷市况下,最终政策导向不明引发了典型的周末效应,出现逐波震荡下挫行情。这是否意味着大盘进入了阶段性调整行情,还是在延续牛皮盘整之后重现升势呢?

笔者认为,伴随“两会”结束,宏观政策基调将会趋向明确,届时抑制近期市场行情低迷不振的主导因素将会发生转移。因为陆

续公布了2月份宏观数据之后,市场并没有完全消除该数据引发的市场担忧情绪。目前还难以准确预计何时会加息,市场担忧的加息短期可能并不会成为现实。“两会”结束,压抑已久的从紧政策担忧情绪将会快速释放,市场投资者的投资视线将会从紧盯政策面转移到实体经济增长的情况

上,这就意味着行情也将按原来的趋向演绎发展。

“两会”之后,市场有利因素将会逐步增多,一方面,发改委将在“两会”后对新材料、新能源、节能环保、电动汽车、新医药、生物育种、信息产业、民用航空、海洋工程等领域进行研究。这意味着,战略性新兴产业将成为我国在金融危机后继4万亿元投资和十大产业振兴规划之后的新一轮刺激

经济方案,将给新兴战略产业带来巨大发展机遇,还有各个区域振兴规划将出台。另一方面,由于伴随3月开始各行业实体经济进入了需求旺季,比如地产、钢铁、水泥、建筑建材等多个传统行业即将进入行业景气的旺季,这些有利因素将会对股指构成强劲动力,为场内外资金入市增强投资信心。

趋势形态上,上证指数延续

弱势反弹后,再次临近3100点的重要阻力关口,同时遭遇到来自基本面宏观从紧政策担忧影响与技术面的双重压力,导致大盘陷入牛皮震荡行情,加上周末效应,强化了投资者对未来行情的悲观。但是结合当前基本面形势,一旦政策面明朗之后,行情并不会持续出现阶段性调整,而是大盘下跌较为有限,消化各方不利因素之后,仍将逐步重新转强。

(摘自《理财一周报》陈晓阳/文)

你相信吗?75年的时间,资产翻了近4万倍,这样神奇的股市神话发生在美国的资本市场。据美国媒体报道,美国一位百岁老太离开人世后将700万美元的遗产捐赠给了母校。而这700万美元的遗产来源于她在1935年购买的180美元的股票。

故事是这样的,美国老太以60美元一股的价格认购了她当年工作的公司——美国雅培特别发行的3股股票,此后一直没有抛售。虽然雅培的股价目前在54美元上下,但其股本相对于1935年,扩大了N倍。

笔者认为,只要有耐心的人乃凤毛麟角,至少笔者没有这个耐心。虽然一些坚定持有的长期投资者总是拿万科的刘元生来说事,但毕竟在中国股市还是个别的例子。看看曾经的超级优质股四川长虹,那些在1997年高位买入的投资者痛苦不堪,13年过去了,中间历经两次超级大牛市,但都无缘解套。再来看广电电子,如果你在2000年3月3日高位买入,至今10年了,仍然没有解套的机会。再看看当年大牛市在300元买入的中国船舶,不知道解套还要几年。所以您能说,坚定长期持有就一定会有厚报吗?

目前市场主流大力宣扬长期持有,但笔者却认为这是在忽悠广大热爱生活的股民朋友们,投资是一辈子的事,但投资是为了改善生活,而改善生活是让自己活得更快乐,如果抱着长期持有的信念闭眼瞎买股票,那恐怕20年也不会解套。

如果您要像那位美国老太一样有耐心,买入一只股票坚定持有75年,那么笔者建议,选择股票的标准有两点,第一,必须是百年老店,第二,必须是业绩能持续增长的企业。

(摘自《理财周报》吴铭/文)

2009年1-12月,公司实现主营业务收入48.82亿元,同比减少0.69%;归属于母公司所有者净利润-3.82亿元,同比减少236.89%,每股收益-0.372元。大幅计提资产减值准备导致亏损。公司于2009年三季度末计提资产减值准备6.3亿元,导致归属于母公司净利润为-3.82亿元,扣除计提资产减值准备影响后净利润为2.47元。计提后公司的财务报表负担减轻,将使公司在2010年轻装上阵,向生物制药战略转型,逐步实现华药集团的整体上市。预计走过2009年的低点后,未来两年将实现盈利的较大增长。消除老国企的沉痾,管理

水平提高。2008年8月4日,河北省国资委对华药集团的出资比例调整至100%,并将华药集团100%股权划转给冀中能源,从而实现冀中能源对华药集团的全资控股。由冀中能源董事长王社平掌舵。新的管理层到位后对公司在管理结构上进行了调整,完成了干部兼职的清

理的业绩回报。

近年来,公司在投资领域也取得了较佳的回报,其分别

持有中信证券、南京银行和栖霞建设的大量股权,而公司取得这些股权的成本较低,对公

司股价构成了良好的支撑。此外,公司子公司去年参与发起了南京瑞科切入OLED研发领域,也有望成为未来股价的催化剂。

二级市场上,该股近期维持稳步走高态势,近期拒绝跟随大盘进行调整,有止跌走强的迹象,可逢低积极关注。

(摘自《国都证券》杨仲宁/文)

2009年,公司实现主营业务收入472.78亿元,同比增长4.34%;净利润18.92亿元,较去年同比增长56.81%。公司2009年国内市场实现销售收入336.46亿元,同比增长16.55%,出口销售收入实现136.33亿元,同比下滑17.11%。

空调业务销售情况受到经济危机的影响较大:空调及零部件实现收入320.39亿元,较去年同期下滑3.21%,空调收入占公司主营业务收入的67.76%,为公司的第一主营业务,为公司业务增长的主要贡献力量。空调子行业是2009年家电中受经济危机影响较为严重的子行业,主

要与空调行业出口比重较大有关。2009年,空调出口同比下滑了20.89%,这严重拖累了空调的整体销售情况。

公司变频空调优势较为明显:从公司角度来说,空调行业格局相对稳定,美的消费者品牌认知日益成熟,在市场份额上仅次

于格力。并且,在变频空调市场争夺中,公司由于起步较早,公司较格力电器有一定的优势,随着变频空调市场份额的增加,公司的优势将逐步显现。随着能效标准的正式出台,尤其是在6月1日正式实施之后,节能补贴政策门槛有望提高,变频空调进入节能

补贴范围有望扩大,这将有利于在变频空调有优势的美的电器。

冰箱、洗衣机业务快速增长:报告期公司冰箱业务收入同比增长25.78%,洗衣机业务收入同比增长41.46%。冰箱、洗衣机一方面由于家电下乡政策支持,受益于三、四级市场需求扩大,另一方面受益于一、二级市场的更新换代。

公司毛利率水平略有提高:随着公司在空调领域品牌影响力的提升,在中高端市场不断发展,公司的利润率连续多年保持稳定。2009年公司整体业务毛利率同比由19.16%提高到21.79%,提升2.63个百分点。

(摘自《齐鲁证券》肖刚/文)

加息对股市其实是利好

从而给加息的成效带来冲击。

第四,加息对储蓄资金入市不会产生根本性影响。储蓄资金是否入市,取决于股市的涨跌,而不是利率的高低。越是通货膨胀、物价上涨,资金在股市的收益越是比利率收益更有吸引力。只有股市大跌时,资金才会选择更安全的渠道。

最后,在美联储上半年很可能将继续保持低利率水平的情况下,人民币对美元升值已近似成

为央行加息的前提条件。也就是说,加息有可能导致人民币升值,而人民币升值会导致人民币资产升值,上市公司的资产升值也有利于股市上涨。

因此,我们依然看好两会后的股市。在大盘屡次冲击重要阻力位3100点未果的情况下,加息消息可能被市场主力利用借机洗盘,从而达到减轻冲关压力的目的,有利于行情延续。

(摘自《东方财富网》丁大卫/文)

你有75年的耐心吗

你有75年的耐心吗

美国雅培于1888年在美国芝加哥由雅培医生创办,公司历经百年发展,如今的雅培公司已发展成今天一个医药及营养产品多元化的世界500强企业。

从美国老太这个活生生的例子来看,只要是质地优良的上市公司,耐心买入持有不动,随着时间的推移,会有丰厚的回报。但笔者反思,在如今浮躁的中国A股市场,各位投资者会有75年的耐心吗?

笔者认为,只要有耐心的人乃凤毛麟角,至少笔者没有这个耐心。虽

然一些坚定持有的长期投资者总是拿万科的刘元生来说事,但毕竟在中国股市还是个别的例子。看看曾经的超级优质股四川长虹,那些在1997年高位买入的投资者痛苦不堪,13年过去了,中间历经两次超级大牛市,但都无缘解套。再来看广电电子,如果你在2000年3月3日高位买入,至今10年了,仍然没有解套的机会。再看看当年大牛市在300元买入的中国船舶,不知道解套还要几年。所以您能说,坚定长期持有就一定会有厚报吗?

目前市场主流大力宣扬长期持有,但笔者却认为这是在忽悠广大热爱生活的股民朋友们,投资是一辈子的事,但投资是为了改善生活,而改善生活是让自己活得更快乐,如果抱着长期持有的信念闭眼瞎买股票,那恐怕20年也不会解套。

如果您要像那位美国老太一样有耐心,买入一只股票坚定持有75年,那么笔者建议,选择股票的标准有两点,第一,必须是百年老店,第二,必须是业绩能持续增长的企业。

(摘自《理财周报》吴铭/文)

2009年1-12月,公司实现主营业务收入48.82亿元,同比减少0.69%;归属于母公司所有者净利润-3.82亿元,同比减少236.89%,每股收益-0.372元。大幅计提资产减值准备导致亏损。公司于2009年三季度末计提资产减值准备6.3亿元,导致归属于母公司净利润为-3.82亿元,扣除计提资产减值准备影响后净利润为2.47元。计提后公司的财务报表负担减轻,将使公司在2010年轻装上阵,向生物制药战略转型,逐步实现华药集团的整体上市。预计走过2009年的低点后,未来两年将实现盈利的较大增长。消除老国企的沉痾,管理

水平提高。2008年8月4日,河北省国资委对华药集团的出资比例调整至100%,并将华药集团100%股权划转给冀中能源,从而实现冀中能源对华药集团的全资控股。由冀中能源董事长王社平掌舵。新的管理层到位后对公司在管理结构上进行了调整,完成了干部兼职的清

理的业绩回报。

近年来,公司在投资领域也取得了较佳的回报,其分别

持有中信证券、南京银行和栖霞建设的大量股权,而公司取得这些股权的成本较低,对公

司股价构成了良好的支撑。此外,公司子公司去年参与发起了南京瑞科切入OLED研发领域,也有望成为未来股价的催化剂。

二级市场上,该股近期维持稳步走高态势,近期拒绝跟随大盘进行调整,有止跌走强的迹象,可逢低积极关注。

(摘自《国都证券》杨仲宁/文)

2009年,公司实现主营业务收入472.78亿元,同比增长4.34%;净利润18.92亿元,较去年同比增长56.81%。公司2009年国内市场实现销售收入336.46亿元,同比增长16.55%,出口销售收入实现136.33亿元,同比下滑17.11%。

空调业务销售情况受到经济危机的影响较大:空调及零部件实现收入320.39亿元,较去年同期下滑3.21%,空调收入占公司主营业务收入的67.76%,为公司的第一主营业务,为公司业务增长的主要贡献力量。空调子行业是2009年家电中受经济危机影响较为严重的子行业,主

要与空调行业出口比重较大有关。2009年,空调出口同比下滑了20.89%,这严重拖累了空调的整体销售情况。

公司变频空调优势较为明显:从公司角度来说,空调行业格局相对稳定,美的消费者品牌认知日益成熟,在市场份额上仅次

于格力。并且,在变频空调市场争夺中,公司由于起步较早,公司较格力电器有一定的优势,随着变频空调市场份额的增加,公司的优势将逐步显现。随着能效标准的正式出台,尤其是在6月1日正式实施之后,节能补贴政策门槛有望提高,变频空调进入节能

补贴范围有望扩大,这将有利于在变频空调有优势的美的电器。

冰箱、洗衣机业务快速增长:报告期公司冰箱业务收入同比增长25.78%,洗衣机业务收入同比增长41.46%。冰箱、洗衣机一方面由于家电下乡政策支持,受益于三、四级市场需求扩大,另一方面受益于一、二级市场的更新换代。

公司毛利率水平略有提高:随着公司在空调领域品牌影响力的提升,在中高端市场不断发展,公司的利润率连续多年保持稳定。2009年公司整体业务毛利率同比由19.16%提高到21.79%,提升2.63个百分点。

(摘自《齐鲁证券》肖刚/文)

2009年,公司实现主营业务收入472.78亿元,同比增长4.34%;净利润18.92亿元,较去年同比增长56.81%。公司2009年国内市场实现销售收入336.46亿元,同比增长16.55%,出口销售收入实现136.33亿元,同比下滑17.11%。

空调业务销售情况受到经济危机的影响较大:空调及零部件实现收入320.39亿元,较去年同期下滑3.21%,空调收入占公司主营业务收入的67.76%,为公司的第一主营业务,为公司业务增长的主要贡献力量。空调子行业是2009年家电中受经济危机影响较为严重的子行业,主

要与空调行业出口比重较大有关。2009年,空调出口同比下滑了20.89%,这严重拖累了空调的整体销售情况。

公司变频空调优势较为明显:从公司角度来说,空调行业格局相对稳定,美的消费者品牌认知日益成熟,在市场份额上仅次

于格力。并且,在变频空调市场争夺中,公司由于起步较早,公司较格力电器有一定的优势,随着变频空调市场份额的增加,公司的优势将逐步显现。随着能效标准的正式出台,尤其是在6月1日正式实施之后,节能补贴政策门槛有望提高,变频空调进入节能

补贴范围有望扩大,这将有利于在变频空调有优势的美的电器。

冰箱、洗衣机业务快速增长:报告期公司冰箱业务收入同比增长25.78%,洗衣机业务收入同比增长41.46%。冰箱、洗衣机一方面由于家电下乡政策支持,受益于三、四级市场需求扩大,另一方面受益于一、二级市场的更新换代。

公司毛利率水平略有提高:随着公司在空调领域品牌影响力的提升,在中高端市场不断发展,公司的利润率连续多年保持稳定。2009年公司整体业务毛利率同比由19.16%提高到21.79%,提升2.63个百分点。

(摘自《齐鲁证券》肖刚/文)

加息对股市其实是利好

从而给加息的成效带来冲击。

第四,加息对储蓄资金入市不会产生根本性影响。储蓄资金是否入市,取决于股市的涨跌,而不是利率的高低。越是通货膨胀、物价上涨,资金在股市的收益越是比利率收益更有吸引力。只有股市大跌时,资金才会选择更安全的渠道。

最后,在美联储上半年很可能将继续保持低利率水平的情况下,人民币对美元升值已近似成

经济的方案,将给新兴战略产业带来巨大发展机遇,还有各个区域振兴规划将出台。另一方面,由于伴随3月开始各行业实体经济进入了需求旺季,比如地产、钢铁、水泥、建筑建材等多个传统行业即将进入行业景气的旺季,这些有利因素将会对股指构成强劲动力,为场内外资金入市增强投资信心。

趋势形态上,上证指数延续

弱势反弹后,再次临近3100点的重要阻力关口,同时遭遇到来自基本面宏观从紧政策担忧影响与技术面的双重压力,导致大盘陷入牛皮震荡行情,加上周末效应,强化了投资者对未来行情的悲观。但是结合当前基本面形势,一旦政策面明朗之后,行情并不会持续出现阶段性调整,而是大盘下跌较为有限,消化各方不利因素之后,仍将逐步重新转强。

(摘自《理财一周报》陈晓阳/文)

你相信吗?75年的时间,资产翻了近4万倍,这样神奇的股市神话发生在美国的资本市场。据美国媒体报道,美国一位百岁老太离开人世后将700万美元的遗产捐赠给了母校。而这700万美元的遗产来源于她在1935年购买的180美元的股票。

故事是这样的,美国老太以60美元一股的价格认购了她当年工作的公司——美国雅培特别发行的3股股票,此后一直没有抛售。虽然雅培的股价目前在54美元上下,但其股本相对于1935年,扩大了N倍。

然而这是在中期趋势明朗的市场,股价走的是较宽的上升通道。现在这种情况正在改变,成长股的上升轨迹已经不是上升通道了,而是阶段性的箱体然后是突破上涨再走新的箱体,其中的向上突破是业绩增长的时点促成的。

对应于这种新的变化我们可以调整策略:在业绩提升的时点没有到来之前在箱体内进行“高抛低吸”的操作,当业绩增长的时点来临之际则坚守不动,等待新的更高的箱体出现再重新“高抛低吸”。

对于这个箱体顶和底的研判可以通过转换点来确认。其实箱体只是一种形象的说法,并不一定存在固定的顶和底,每一次波动的顶和底取决于市场的转向,所以是不一样的,判断顶和底最简单而且往往也是最有效的办法就是连续多个交易日的趋势转换点。

当买卖点出现后我们就应该出击,或者卖出或者买进。尽管这样我们并不能保证卖在阶段性高点或者买在阶段性低点,但起码可以是次高点或者是次低点,如果能够结合一些细节分析我们可以更好地把握买卖点。

(摘自《新浪财经频道》晓庄/文)

2009年1-12月,公司实现主营业务收入48.82亿元,同比减少0.69%;归属于母公司所有者净利润-3.82亿元,同比减少236.89%,每股收益-0.372元。大幅计提资产减值准备导致亏损。公司于2009年三季度末计提资产减值准备6.3亿元,导致归属于母公司净利润为-3.82亿元,扣除计提资产减值准备影响后净利润为2.47元。计提后公司的财务报表负担减轻,将使公司在2010年轻装上阵,向生物制药战略转型,逐步实现华药集团的整体上市。预计走过2009年的低点后,未来两年将实现盈利的较大增长。消除老国企的沉痾,管理

水平提高。2008年8月4日,河北省国资委对华药集团的出资比例调整至100%,并将华药集团100%股权划转给冀中能源,从而实现冀中能源对华药集团的全资控股。由冀中能源董事长王社平掌舵。新的管理层到位后对公司在管理结构上进行了调整,完成了干部兼职的清

理的业绩回报。

近年来,公司在投资领域也取得了较佳的回报,其分别

持有中信证券、南京银行和栖霞建设的大量股权,而公司取得这些股权的成本较低,对公

司股价构成了良好的支撑。此外,公司子公司去年参与发起了南京瑞科切入OLED研发领域,也有望成为未来股价的催化剂。

二级市场上,该股近期维持稳步走高态势,近期拒绝跟随大盘进行调整,有止跌走强的迹象,可逢低积极关注。

(摘自《国都证券》杨仲宁/文)

2009年,公司实现主营业务收入472.78亿元,同比增长4.34%;净利润18.92亿元,较去年同比增长56.81%。公司2009年国内市场实现销售收入336.46亿元,同比增长16.55%,出口销售收入实现136.33亿元,同比下滑17.11%。

空调业务销售情况受到经济危机的影响较大:空调及零部件实现收入320.39亿元,较去年同期下滑3.21%,空调收入占公司主营业务收入的67.76%,为公司的第一主营业务,为公司业务增长的主要贡献力量。空调子行业是2009年家电中受经济危机影响较为严重的子行业,主

要与空调行业出口比重较大有关。2009年,空调出口同比下滑了20.89%,这严重拖累了空调的整体销售情况。

公司变频空调优势较为明显:从公司角度来说,空调行业格局相对稳定,美的消费者品牌认知日益成熟,在市场份额上仅次

于格力。并且,在变频空调市场争夺中,公司由于起步较早,公司较格力电器有一定的优势,随着变频空调市场份额的增加,公司的优势将逐步显现。随着能效标准的正式出台,尤其是在6月1日正式实施之后,节能补贴政策门槛有望提高,变频空调进入节能

补贴范围有望扩大,这将有利于在变频空调有优势的美的电器。

冰箱、洗衣机业务快速增长:报告期公司冰箱业务收入同比增长25.78%,洗衣机业务收入同比增长41.46%。冰箱、洗衣机一方面由于家电下乡政策支持,受益于三、四级市场需求扩大,另一方面受益于一、二级市场的更新换代。

公司毛利率水平略有提高:随着公司在空调领域品牌影响力的提升,在中高端市场不断发展,公司的利润率连续多年保持稳定。2009年公司整体业务毛利率同比由19.16%提高到21.79%,提升2.63个百分点。

(摘自《齐鲁证券》肖刚/文)

2009年,公司实现主营业务收入472.78亿元,同比增长4.34%;净利润18.92亿元,较去年同比增长56.81%。公司2009年国内市场实现销售收入336.46亿元,同比增长16.55%,出口销售收入实现136.33亿元,同比下滑17.11%。

空调业务销售情况受到经济危机的影响较大:空调及零部件实现收入320.39亿元,较去年同期下滑3.21%,空调收入占公司主营业务收入的67.76%,为公司的第一主营业务,为公司业务增长的主要贡献力量。空调子行业是2009年家电中受经济危机影响较为严重的子行业,主

要与空调行业出口比重较大有关。2009年,空调出口同比下滑了20.89%,这严重拖累了空调的整体销售情况。

公司变频空调优势较为明显:从公司角度来说,空调行业格局相对稳定,美的消费者品牌认知日益成熟,在市场份额上仅次

于格力。并且,在变频空调市场争夺中,公司由于起步较早,公司较格力电器有一定的优势,随着变频空调市场份额的增加,公司的优势将逐步显现。随着能效标准的正式出台,尤其是在6月1日正式实施之后,节能补贴政策门槛有望提高,变频空调进入节能

补贴范围有望扩大,这将有利于在变频空调有优势的美的电器。

冰箱、洗衣机业务快速增长:报告期公司冰箱业务收入同比增长25.78%,洗衣机业务收入同比增长41.46%。冰箱、洗衣机一方面由于家电下乡政策支持,受益于三、四级市场需求扩大,另一方面受益于一、二级市场的更新换代。

公司毛利率水平略有提高:随着公司在空调领域品牌影响力的提升,在中高端市场不断发展,公司的利润率连续多年保持稳定。2009年公司整体业务毛利率同比由19.16%提高到21.79%,提升2.63个百分点。

(摘自《齐鲁证券》肖刚/文)

加息对股市其实是利好

从而给加息的成效带来冲击。

第四,加息对储蓄资金入市不会产生根本性影响。储蓄资金是否入市,取决于股市的涨跌,而不是利率的高低。越是通货膨胀、物价上涨,资金在股市的收益越是比利率收益更有吸引力。只有股市大跌时,资金才会选择更安全的渠道。

最后,在美联储上半年很可能将继续保持低利率水平的情况下,人民币对美元升值已近似成

经济的方案,将给新兴战略产业带来巨大发展机遇,还有各个区域振兴规划将出台。另一方面,由于伴随3月开始各行业实体经济进入了需求旺季,比如地产、钢铁、水泥、建筑建材等多个传统行业即将进入行业景气的旺季,这些有利因素将会对股指构成强劲动力,为场内外资金入市增强投资信心。

趋势形态上,上证指数延续

弱势反弹后,再次临近3100点的重要阻力关口,同时遭遇到来自基本面宏观从紧政策担忧影响与技术面的双重压力,导致大盘陷入牛皮震荡行情,加上周末效应,强化了投资者对未来行情的悲观。但是结合当前基本面形势,一旦政策面明朗之后,行情并不会持续出现阶段性调整,而是大盘下跌较为有限,消化各方不利因素之后,仍将逐步重新转强。

(摘自《理财一周报》陈晓阳/文)

你相信吗?75年的时间,资产翻了近4万倍,这样神奇的股市神话发生在美国的资本市场。据美国媒体报道,美国一位百岁老太离开人世后将700万美元的遗产捐赠给了母校。而这700万美元的遗产来源于她在1935年购买的180美元的股票。

故事是这样的,美国老太以60美元一股的价格认购了她当年工作的公司——美国雅培特别发行的3股股票,此后一直没有抛售。虽然雅培的股价目前在54美元上下,但其股本相对于1935年,扩大了N倍。

然而这是在中期趋势明朗的市场,股价走的是较宽的上升通道。现在这种情况正在改变,成长股的上升轨迹已经不是上升通道了,而是阶段性的箱体然后是突破上涨再走新的箱体,其中的向上突破是业绩增长的时点促成的。

对应于这种新的变化我们可以调整策略:在业绩提升的时点没有到来之前在箱体内进行“高抛低吸”的操作,当业绩增长的时点来临之际则坚守不动,等待新的更高的箱体出现再重新“高抛低吸”。

对于这个箱体顶和底的研判可以通过转换点来确认。其实箱体只是一种形象的说法,并不一定存在固定的顶和底,每一次波动的顶和底取决于市场的转向,所以是不一样的,判断顶和底最简单而且往往也是最有效的办法就是连续多个交易日的趋势转换点。

当买卖点出现后我们就应该出击,或者卖出或者买进。尽管这样我们并不能保证卖在阶段性高点或者买在阶段性低点,但起码可以是次高点或者是次低点,如果能够结合一些细节分析我们可以更好地把握买卖点。

(摘自《新浪财经频道》晓庄/文)

2009年1-12月,公司实现主营业务收入48.82亿元,同比减少0.69%;归属于母公司所有者净利润-3.82亿元,同比减少236.89%,每股收益-0.372元。大幅计提资产减值准备导致亏损。公司于2009年三季度末计提资产减值准备6.3亿元,导致归属于母公司净利润为-3.82亿元,扣除计提资产减值准备影响后净利润为2.47元。计提后公司的财务报表负担减轻,将使公司在2010年轻装上阵,向生物制药战略转型,逐步实现华药集团的整体上市。预计走过2009年的低点后,未来两年将实现盈利的较大增长。消除老国企的沉痾,管理

水平提高。2008年8月4日,河北省国资委对华药集团的出资比例调整至100%,并将华药集团100%股权划转给冀中能源,从而实现冀中能源对华药集团的全资控股。由冀中能源董事长王社平掌舵。新的管理层到位后对公司在管理结构上进行了调整,完成了干部兼职的清

理的业绩回报。

近年来,公司在投资领域也取得了较佳的回报,其分别

持有中信证券、南京银行和栖霞建设的大量股权,而公司取得这些股权的成本较低,对公

司股价构成了良好的支撑。此外,公司子公司去年参与发起了南京瑞科切入OLED研发领域,也有望成为未来股价的催化剂。

二级市场上,该股近期维持稳步走高态势,近期拒绝跟随大盘进行调整,有止跌走强的迹象,可逢低积极关注。

(摘自《国都证券》杨仲宁/文)

2009年,公司实现主营业务收入472.78亿元,同比增长4.34%;净利润18.92亿元,较去年同比增长56.81%。公司2009年国内市场实现销售收入336.46亿元,同比增长16.55%,出口销售收入实现136.33亿元,同比下滑17.11%。

空调业务销售情况受到经济危机的影响较大:空调及零部件实现收入320.39亿元,较去年同期下滑3.21%,空调收入占公司主营业务收入的67.76%,为公司的第一主营业务,为公司业务增长的主要贡献力量。空调子行业是2009年家电中受经济危机影响较为严重的子行业,主

要与空调行业出口比重较大有关。2009年,空调出口同比下滑了20.89%,这严重拖累了空调的整体销售情况。

公司变频空调优势较为明显:从公司角度来说,空调行业格局相对稳定,美的消费者品牌认知日益成熟,在市场份额上仅次

于格力。并且,在变频空调市场争夺中,公司由于起步较早,公司较格力电器有一定的优势,随着变频空调市场份额的增加,公司的优势将逐步显现。随着能效标准的正式出台,尤其是在6月1日正式实施之后,节能补贴政策门槛有望提高,变频空调进入节能

补贴范围有望扩大,这将有利于在变频空调有优势的美的电器。

冰箱、洗衣机业务快速增长:报告期公司冰箱业务收入同比增长25.78%,洗衣机业务收入同比增长41.46%。冰箱、洗衣机一方面由于家电下乡政策支持,受益于三、四级市场需求扩大,另一方面受益于一、二级市场的更新换代。

公司毛利率水平略有提高:随着公司在空调领域品牌影响力的提升,在中高端市场不断发展,公司的利润率连续多年保持稳定。2009年公司整体业务毛利率同比由19.16%提高到21.79%,提升2.63个百分点。