

文件(F) 编辑(E) 查看(V) 收藏(A) 工具(T) 帮助(H)

后退 搜索 收藏夹

地址 更多精彩文章请见中国证券网股票频道 http://www.cnstock.com/

你往哪里流

油啊油



□加拿大 蔡志明

人们常以为自己不了解或不感兴趣的事物大概就是和自己没什么关系。在我还未进入投资市场时也是这样的想法,什么利率啊、通胀啊……整个就是书上的东西。要说身边能感受到的,就是今年牛奶又贵了几分钱,仅此而已。

但现在不一样了,有职业的习惯就什么都起个联想。比如开车上街,因我开辆耗油的四驱越野车,太太看见加油站的牌价就说:又涨了。到第二天发现往下掉了,又催着说:快去加满吧。可她的话对我来说却有另一番含义:你看见油价这样上下,就说明我

在股市里有机会了。

真的,我讨厌油价走平线或上下直线,我更喜欢它走弯弯的曲线。对金融市场里任何常标价的的东西,包括股指,我都持这样的爱好。

油啊油,近来吸引了许多人的关心,即使你没有直接投资石油股票,你总有买过基金吧,没买过基金你总要开车加油吧,你说我连车也没买呢,那我告诉你近几蔬菜涨价也是这油价捣的乱——因为运费贵了!

熟悉我的朋友都知道,我看好石油走强已有三年多了,就在写此文的这一刻,我仍然是油价的牛派,虽然油价已从几月前的创高点回落了近20%。我看高油

价的理由在哪里呢?

有许多舆论认为,这次对世界经济影响广泛的高油价冲击,将会和上世纪七十年代石油危机一样,走完它的周期就谢幕退场——只不过是宏观经济历史上又一次重复而已。我不认同这种结论,因为七十年代的那场危机是因地域政治冲突而引起的,不是缺少石油,而是被禁运了。所以

当政治危机缓解,油价一滑就下来了。我常在回忆中想这样一件事,上世纪七十年代的中国人都在干什么?我还清楚地记得小时候上海大街上跑着背个煤气包的公交车,就是说当时占世界四分之一人口的中国是和石油没甚缘份的。今天呢?你往老家挂个电

话,怎么张三李四都开上私家车了。这个信息的意义就是:一个伟大的需求出现了!短短几年,中国已是紧随美国之后的第二大耗油国,后面还有正紧追猛赶的印度、巴西……;所以,这次油价走高是有背后真实的需求为驱动的,数十亿的人突然醒过来对石油有机渴感了!

另有一种意见认为,这世界不缺少石油,紧张都是人为的。我同样要唱反调:石油确实不是什么稀缺资源,你只要肯出价市场就有供应。问题是地下已探明的贮藏正以每天上亿桶的开采量而减少,新的大油田发现也只是偶有所闻。而世界几大主要采油区都渐已步入产量的递减期。为

什么世人忽然对加拿大存在已久的油砂矿大发热情,不正说明地球上廉价易采的石油是越来越少了?

油价的波动又受地缘政治、气候、经济兴衰等因素的影响,想想当今主要产油区分布在中东、北非和拉美等政治极不安定的地方,战争和恐怖事件已从新闻变日有所闻,再加上全球气候异常等等,有时我在想,这么多错综复杂影响油价的事件,你是情愿赌它不发生的几率高呢,还是赌它发生的概率高?我肯定是押后者的。

有朋友提到替代能源,我认同高油价最终将催生替代新能源的趋势。近来股市里太阳能、甲醇替代汽油开发类股成了追捧新贵就是一个例证。但问题是即使技术上成熟了还有成本效益和被大众接受的过程,通用开发的电动汽车售价要高出普通车不少,即使你拥有一辆,高速路开了一半去哪儿充电?一大堆配套的难题让你头疼。至少在可预见的将来,我敢说路上跑的还是以燃油为主的。

俗话说物极必反,问题是物极了没有?连续几年油价一路高歌向前,今年又曾创了新高,北美的经济衰退了吗?为什么各大公司季报业绩一再走好?你可以说产业更新对能源依赖降低,但至少说明对现在的油价市场是能承受消化的,就正如我开车照样开空调,差别只是同样的钱本该用在那里的现在不得不放在这里了。

我是一个投资人,我不是说油价高好,只是凭着个人对走势的分析与理解决定我把钱投向那里。观念影响决策,决策也就有了结果的成败。就像西语所说: I put money where my mouth is. 至于各位朋友,读我的文章就权当为了娱乐吧。

理财漫话

市场的柔性性与刚性

□中银国际证券 张晓晖

古代有个买椟还珠的故事,说珠宝商把珠宝匣做得很漂亮,结果一个顾客花重金把珠宝匣买走了,却把明珠还给了商人。无疑,商人是聪明的,他了解人的心理,在包装上下了大功夫,也达到了利润最大化。

现在,聪明的商人也不少,比如月饼的包装满足了顾客送礼的荣誉感,时代在发展,社会在进步,月饼已经不只是食品,更多的是一种祝福,所以,在月饼盒上下功夫也无可厚非。而形象工程,就不像月饼包装那么具有合理性,经常是顾了公仆的面子,丢了主人的里子。

而那个顾客无疑是愚蠢的,因为他忽略了真正有价值的珠宝,本末倒置了——这样的思维方式在股市里也普遍存在。

过去有句话,手段并不重要,目的才是一切。似乎言之凿凿,细想则毫无道理。很多不择手段的血腥、残忍也假此而行,等回过头来一看,反而离目的越来越远了。这种过分看重手段甚至不择手段的价值观,导致了投资上的思维误区,认为市场是黑暗的,是利益集团手里的橡皮泥,市场是庄家的天下。只有跟随庄家,才能分到一杯羹。于是,有人写跟庄的书,传授跟庄的技巧,有人设计跟庄的软件,有人指点庄家的行踪,更多的人忙于跟庄。最后,多数人成为市场中的盲从者,然后成为失败者。

另一种思路是,依赖政府。市场长期下跌,埋怨政府,责怪政府不救市。随着做空机制的推出,将来政府救市的可能性只会越来越小——救市是多头的欢歌,却是空头的哀乐。不救市,多头要骂;救市,空头要骂。

即使市场上涨了,自己没有赚到钱,还是要骂。股市好了,蓝筹股一个接一个地上,二八或一九格局出现了,而老百姓赚钱确实比前一段时间难了。于是,也有人对此质疑,老百姓没有赚到钱的牛市有问题!

实际上,股市就是股市,对政府来说,股市是个资源配置的场所;对企业来说,股市是个融资的场所;对于投资者来说,股市是个赚钱的地方。股市不是为所有人赚钱才产生的,牛市也不必然保障所有的人赚钱,在所有的时间内都赚钱。如果想赚钱的几率高些,买基金或许是个办法。这种招来廉价喝彩的不平之语如果在真正成熟的市场上,本该是无人喝彩的。

企业上市是交易所的事,市场的规范运行是管理层的事,赚钱不赚钱则是投资者自己的事,如果自己不能赚钱也要政府管一管的话,那不还是政策市?如果政府都要管,就像被众人祈祷的老天爷一样为难了:

做天难做四月天,蚕要温和麦要寒。行人盼晴农盼雨,采桑娘子盼阴天。

老天爷太难了,要保证坐在东南西北的四家都赚钱,可赚谁的钱呢?

关于二八现象的抱怨在骨子里很简单,自己没有赚到钱。如果赚到钱了,就会觉得市场很好呀,好企业芝麻开花,垃圾股江河日下,资源配置功能显著,金融创新步步前行,形势不是不好,而是一片大好呀!

市场究竟好不好,只有一个标准,即是否体现了三公原则:公开、公平、公正,对所有的人都一样,或者基本一样,就可以了。监管部门这半年面对市场评论,而是步步为营查违规、搞清欠,可谓深得其中三昧。

无论是对政府的依赖还是对庄家的迷信,在内心深处都有一个不合理的想法,那就是认为市场是黑暗的、不公平的,是人为操纵的。当然,这种想法不是没有道理,市场里不那么“三公”的地方很多,但这种想法不能因此成为交易的基础。就如同,咱可以认为社会有不公平的地方,但不能因此就去坑蒙拐骗、杀人越货,再说一般人也没有这种素质,就像郭德纲筹划抢银行,多半是要招灾惹祸的。不管社会是不是公平,说相声的练好说学逗唱,唱戏的练好唱念做打,读书人练好诗词歌赋,练武的练好刀枪剑戟……这才是根本。

市场里有柔性的一面,一度庄家横行无忌,机构黑幕盛行,似乎是谁也拿他们没有办法;但市场又有刚性的一面,普通人也照着庄家学,那是法网恢恢,疏而不漏的;另一方面,多数庄家的结果也是折戟沉沙,死无遁类,这就是天意,天网恢恢,疏而不漏。不要把这天意,当成了“大楚兴,陈胜王”,或者“石人一只眼,挑动黄河天下反”。

市场在短时间内有“妖”的一面,有柔性的一面,但从长期来看,市场决不是谁手里的橡皮泥,市场是刚性的,是正道的,就像大江大河一旦奔涌起来,势必激浊扬清,自动地净化水质。

归根结底,还是要回到自我的价值观和方法上。记得一位网友的帖子里有这样一句话,“市场规律是真正的主力”。当时读来,真是醍醐灌顶,振聋发聩。这位网友的这句话实在是功德无量!

真正的“珠”是市场规律,其它都是“椟”。把“椟”当成“珠”,那是一定亏本的。市场的规律是什么呢?那就是价格向价值的回归,被低估的价值一定会被市场发现,从而使价值上涨;反之,被高估的价值一定会最终向实际价值下跌。

所以,巴菲特数十年如一日,秉承价值投资理念,这不是他的窍门,而是类似宗教信仰的价值观,这种信仰让他一朝认定,终生不渝。

宋朝茶陵郁禅师做偈子曰:“我有明珠一颗,久被尘劳关锁;今朝尘尽光生,照破山河万朵”——与巴菲特有异曲同工之妙。

我家的吃、穿、用、储

□马冬

开始对妻子的理财观念我还有点想不通,可时间长了,我发现家里的吃、穿、用、储等理财方面的大小事宜,在她手里,居然像侍弄家里的花草一样井井有条,有模有样,大大出乎我的想象。

吃:千辛万苦“俭而康”

在对待吃的问题上,妻子一直坚持“以人为本”的原则:“吃就要吃个节俭、安全和健康。”她把我家门口菜店与早市上的菜作过比较,菜店的蔬菜价格,比早市的蔬菜价格平均每斤高出5毛钱。于是,她不辞辛苦,每天步行穿过几条街,到早市上去买菜。

每天到了吃饭时间,一些游商小贩就会到宿舍院里叫卖熟食食品,价格便宜不说,吃着味道也不错。对此,妻子从不心动,买熟食食品她只认老字号,像什么“六味斋”等等。对此,妻子自有一番道理:“这人嘴的食品东西不能将就。游商小贩的东西是便宜,但他不卫生,万一吃出毛病来又没地方说理去,还是老字号保险。”

穿:内外有别两标准

虽然妻子掌管着家里的财权,但“男主外、女主内”的观念可谓根深蒂固。为自己,她只买几十块钱的衣服,轮到给我买衣服那就大不一样了——这几年,我从上到下,从内到外,被妻子装



备成一个地道的“品牌衣架”。

用:取舍有度“恋旧情”

对于家里的日常用品,妻子的原则是“没用的东西坚决不买,有用的东西坚决不扔”。今年春节刚过,某电器城就推出了一项大型促销活动,连锁店的家电商品全面降价,一台29英寸的电视机才几百元钱。看到别人一台一台往外抱,我不免心动,妻子却说什么也不同意。我说几百元的大彩电多便宜。她说:没用的东西再便宜也是贵。在往省城搬家的时候,我把几个花盆扔到垃圾堆里。到了晚上,这些花盆又变魔术般地“跑”回屋里。我知道是妻子干的,便对她说:“这些东西哪儿不能买,用得着费这个劲吗?”妻子说:“我知道哪都能买,但那不需要钱吗?你要嫌费劲的话,那我自己搬。”结果到了

城里一打听,一只花盆要12元钱。现在,看着房间里到处摆放的一盆盆令人赏心悦目的花草,我不禁为妻子的“高瞻远瞩”而叹服。

储:“多点支撑”巧配置

妻子经常说:“不能把所有的鸡蛋往一个篮子里放”。在“篮子理论”的指导下,家里留下少部分零用钱以备急用,一部分放银行,虽挣不到钱,但也蚀不了本;一部分给儿子留作上学的教育储蓄金;另外,她以每年一万五千元的价格租下一套门面房,一下签了十年的合同,再以每年三万多元的价格转手出租,仅这一项,每年就能稳赚一万多元。然后,她用这些钱为我们一家三口各买一份保险,以防万一。对此,妻子用了个军事术语叫做“多点支撑”。细细想来,还真是这么回事儿。有这样的“专职经理”当家理财,咱心里踏实多了。在存钱上妻子也有她的“高招”。一般的储户,都是将钱攒到一块儿,凑成一个数再存银行;妻子不是这样,她每个季度从工资卡上支一次钱,顺手将这些钱存入一年定期,并办理自动转存。这样的好处是,挣的是定期存款的利息,到期不支取,自动转成下一年定期存款,而且是利滚利,一旦有事需要钱,随时都有到期的存单,能发挥活期储蓄的作用。妻子称这种存钱方法叫做“梯次配置”。够绝经过几年的实践,妻子掌握了一套别出心裁的理财方式,事实面前我不得不佩服。

家庭理财中的“马太效应”

□宗学哲

《新约·马太福音》中有这样一个故事,国王远行前交给三个仆人各一锭银子,并让他们在自己远行期间去做生意。国王回来后把三个仆人召集到一起,发现第一个仆人已经赚了十锭银子,第二个仆人赚了五锭银子,只有第三个仆人因为怕亏本什么生意也不敢做,最终还是攥着一锭银子。于是,国王奖励了第一个仆人十座城邑,奖励了第二个仆人五座城邑,第三个仆人认为国王会奖励他一座城邑,可国王不但没有奖励他,反而下令将他的一锭银子没收后赏给了第一个仆人。国王降旨说:“少的就让他更少,多的就让他更多”。这个理论后来被经济学家运用,命名为“马太效应”。

仔细留意一下,我们的家庭理财中也存在“马太效应”。

小张和小李大学毕业后一同分到了某电脑公司做程序开发员,两人学历一样,收入相同,但两个人的理财观念却大相径庭。小张的理财思路比较灵活,前些年股市红火,小李利用懂电脑的优势,购买了股票分析软件,天天K线D线的研究,并把平常积攒的3万元钱全部投入了股市。一年多下来,他的股票市值就升到了6万元。后来,他见股指涨幅太大,各种技术数据也显示风险的降临,便果断平仓。这时,单位附近正好开发了一条商业街,由于当时股市红火,所以购房者寥寥无几,最后房产商不

得不将现房降价销售,小张便用这6万元买了一套沿街商品房。三年时间下来,他的沿街房已经升值到了30万元。后来,他见当地房产价格已经见顶,立即将房产出手,把30万元全部买成了某开放式基金,结果一年多的时间又实现了20%的盈利,30万元成了36万元。前段时间他买了一套带阁楼的房子和一辆飞度轿车,并娶了单位里最漂亮的MM,小日子过得让人羡慕不已。

而小李在理财上则十分保守,刚毕业那两年他的积蓄和小张不相上下。但为了稳妥起见,他一直把积蓄存入银行,满足于每年坐收利息。可他没有考虑货币的贬值因素,如今银行定期1年期储蓄的年利率为2.25%,扣除20%利息税,实际存款利率只有1.8%,如果以年均CPI(全国居民消费价格指数)为4%计算,1年期存款的实际利率为1.8%-4%=-2.2%,也就是说小李的积蓄在不断“负增长”。所以直到现在,小李在单位仍然属于“穷人”,别说买私车洋房,买辆自行车还得考虑半天呢。

负利率这张“看不见的手”如同国王一样,它让不善理财者尽享通胀带来的苦果,辛辛苦苦积攒的家财不但没有增值反而贬值了。而善于理财者,它则让他们尽享负利率带来的“房产升值”等理财果实,从而使自己的钱像滚雪球一样实现快速增值。如果“穷人”不改变理财思路,继续保守理财的话,那还是会应验马太福音中的那句经典之言:让贫者越贫,富者越富吧!

宁愿多花钱 不去捡便宜

□长河

我太太的消费观念是宁愿多花点钱买好东西,而不去捡便宜:“那样会比买便宜货还省钱。好的产品长期的售后服务可以让产品的使用寿命变长,折旧率低,既省钱又合乎环保。”我们家有一个用了快30年都不会坏的金刚级电饭锅和金铂级烤箱,还有一个可以古董级拍的“碰就停”电扇,他

们都是“好东西”。儿子出生那年,这家企业推出了一款“碰就停”的电扇,可以防止小孩把手伸进正在转动的电扇里而受伤。当时它的售价比其它牌子的立扇贵好几成,我家女主人如获至宝从电器行搬了回来,顺便也带回了同厂牌的电饭锅和烤箱。

没想到这三样平凡可爱的小家电在我们家陪伴着两个孩子直到长大成人,如今两个孩子都

出国去读书了,它们却都还在“服役”。来过我家吃饭的朋友都知道女主人的拿手菜就是烤鸡腿或烤肋排。“是因为烤箱好。因为受热非常均匀,相处久了我知道他的脾气。”她像是在叙述一个老朋友的口吻,“万物皆有情,碰就停电扇陪着孩子一起长大,真像是家里的一个不会说话的成员,他的心脏现在还很强,都已经二三十年了,实在舍不得丢。”

