

在市场风险加大收益不确定的情况下

明年理财不妨关注债券基金

在A股市场的持续调整之下,被投资者忽略已久的债券型基金开始受到青睐,特别是随着“打新”功能的出现,使得债券基金的收益率有了“质”的飞跃。对于广大普通投资者来说,备战2008年理财市场,不妨关注债券基金。

“打新”使收益上升

所谓债券基金,就是以债券为投资对象的基金,其对债券资产的投资占基金总资产至少60%以上。目前债券基金有两类,一类是普通债券基金,就是可以投资一定比例股票、可转债和打新股的基金;另

一类是中短债基金,主要投资于中短期债券,不过由于目前中短期债券收益较低,这类债券基金纷纷宣布转型为普通债券基金。

债券基金的主要收益来自基金投资的债券的利息收入和买卖债券获得的差价收入,是一个收益相对稳定的品种。随着债券基金开始涉足新股申购市场,债券基金的收益率开始有了非常迅猛的增长,根据银河证券基金研究中心数据显示,在债券基金中排列前茅的宝康债券基金过去三个月和六个月净值增长率分别达到9.26%和14.45%,该基金实施的也是高分红

策略,自成立以来已累计分红9次,累计分红额达到每10份2.70元,其中2006年即分红4次,给予投资者稳定的现金流入。

应对变化降低风险

无论是哪种理财产品,都要面对外部宏观经济的变化,特别是在目前实施从紧货币政策、人民币汇率升值压力巨大的情况下,普通百姓在2008年的投资理财无疑将面对更多不确定因素。在此情况下,布局债券基金,可以从容面对不断变化的外部经济环境。

债券价格受利率影响很大,尤

其是固定利率的债券,当市场利率上升时,债券的价格就会下降,反之亦然。对于个人来说,不太可能通过对不同种类和期限结构的债券品种进行投资组合,来降低利率风险,而债券基金则凭借其专业投资经验则可以做到这点,以应对货币政策的变化。

此外,投资债券基金的费用很低,可以大大节约投资成本。由于目前很多债券基金都加入申购新股的投资内容,收益率上升,且比较稳定,在股市等各种风险市场不确定的情况下,是规避风险获得稳定收益的很好品种。 袁非

一周股市

上周交易所国债指数基本围绕110.15点上下徘徊,企债指数在探至112.49点后逐渐反弹,周成交量继续低迷。国债现券仍延续近期的窄幅波动。近期公布的11月经济数据显示目前通胀压力继续加大,预计市场在紧缩预期笼罩下难以摆脱弱势格局。尽管短期资金面较为充裕,但由于对未来通胀形势的忧虑,市场谨慎气氛较浓,债市整体表现疲软。

随着央行宣布大幅提高准备金率的政策出台后,从紧的货币政策正式拉开了序幕,之后市场还将承受央行更大的货币调控政策。

然而,在近期的投资市场上,受股票市场行情和紧缩预期的双重影响,资金流向债券市场的现象逐渐显现。由于年内对各家银行信贷规模的控制与压缩,以及股票市场、房地产市场近期震荡加剧,不少谨慎的投资型资金,基于风险考虑,陆续撤回部分资金,加大对稳定收益类产品的投资需求,从而使部分资金考虑转向债券市场。 上海新兰德 马宜敏

谨慎资金流向债券市场

建行举办网络比赛

社会法人股

历史遗留权属问题(已上市流通部分)
咨询: 13901710221
上海维克多企业顾问有限责任公司

中信银行发行“基金计划9号”

中信银行近日携手中信信托、中信建投证券组成专家投资管理团队推出的基金计划系列升级产品——中信理财之“基金计划9号”。

这款理财产品将投资基金与

我们遇到过许多非常辛苦的基金投资者:一年之中,只要开市,就会密切关注股指的起落和净值的涨跌。但这种疲劳战的结果往往并不尽如人意,涨的时候他们情绪激昂,跌的时候他们又唉声叹气,把自己搞得疲惫不堪。而操作当中更是经常高吸低抛,有时错过机会,有时又懊悔买得太少。反而是那些保持淡然态度的基金投资者,常常不经意间就取得了令人满意的投资回报。

究其原因,笔者认为就是没有

投资需要注意休息

掌握好投资与休息的节奏。投资不注意休息,一直保持高度亢奋的状态,久而久之,其判断力和注意力必然无法维持在最佳状态,再要做出良好的投资决策就勉为其难了。

基金在介绍理财观念时都是推崇长期理财的,这个长期虽然定义不一样,但基本上都是以年计,如1年、3年、5年等。可现实中我

市场工具。产品增加信托破产隔离保护机制。产品限额销售,期限为2年,预期年化收益率达30%,认购起点金额为人民币50000元,属于高风险类产品。

据悉,该行今年7月发行的基金计划2号截至今年11月末已实现年化收益率23.55%。 晓雪

们却常常听到“你们基金上个星期怎么跌这么多”,“这个基金这个月还不错”……诸如此类的问题数不胜数。而问题的背后也暗示投资者长期处于“疲劳投资”状态,过于关注一时得失,希望每一月、每一周、乃至每一天都把基金投资做到完美,而事实上这根本就是不可能做到的。基金本身是代客集合理财的

一种手段,我们都希望借助基金的专家理财让自己的生活不再被投资所困扰,可以有更多空闲时间来享受生活,如果自己陷入疲劳投资的状态,显然与基金理财的本意背道而驰了。 申万巴黎基金公司供稿

STONY BANK PARIS 咨询电话: 400 880 8588
直销网上交易 费率5折起
详情请登陆申万巴黎基金公司网站



找产品

找公司

找加工

库存二手

批发进货

创业加盟

找合作

搜索

笔记本电脑

找一下

咨询热线(全国)
0571-85027110

网络供应链 创造消费品采购原动力

圣诞节在即,时尚达人已经开始计划穿什么、吃什么、玩什么庆祝。通过调查得知:偏重个人消费的部分产品会在年底购物潮中热销。精明的商人早已开始大批量采购消费品,准备大赚一笔。

但采购商在采购过程中非常谨慎,要考察质量安全,还怕进了滞销货物;供应商则既要保质还要出新品,自然要求利润最大化。双方往往在推销、电话、传真和展会几轮判后,还是找不到价廉物美的平衡点。

采购的平台真那么难找吗?广东一外贸公司的采购经理在阿里巴巴消费品采购论坛上说:以前在网上逛,为了解市场行情,后来发现,网上采购其实是最便捷的捷径。”事实上,随着电子商务网站功能的完善,网络采购已经渐渐成为大多数消费品采购商的优先选择。

更短时间看到更丰富内容

从消费品行业本身的特点来说,网上采购能让采购商在最短时间内看到最丰富的产品内容,比如在传统商业中如果一个柜台能陈列二十种化妆品,那么陈列近千种化妆品的柜台要排出两百米,这是任何大型的传统商店所难以做到的。然而网上买卖却可

以不受数量和空间的限制,用户只需一键点击购物搜索,就可以看到成千上万种品牌和产品,而且商家基本上都会把新品图片放在最醒目的地方,方便采购商了解最新行情。

一些知名的B2B网站推出的服务已经相当完善,如阿里巴巴消费品专区,供应信息即时更新,已然是一个永不闭幕的网上消费品交易会。从服装服饰、日用百货到家电数码、办公用品,产品一应俱全。

看到了海量的产品信息后,采购商必然要寻找匹配的供应商,电子商务完善的供应链设计能在最大程度上满足采购商需求。传统销售是为产品找用户,而网上采购新供应链,是为用户找产品。以采购者需求为原动力,推动供应商展示好产品。

增值服务让交易完美

供求双方进入到交易环节后,网上采购还提供增值服务让供求双方顺利交易。阿里巴巴网站始终坚持“让诚信的商人富起来”的愿景,凡是网站会员,都有相应资质的专业认证机构对“企业的合法性、真实性”以及“申请人是否经过企业授权”进行全面的查证。这些供应商的个性化企业网站首页标注的“诚信

指数”,是由会员在每一项交易成功后,赢得的客户好评累积起来的,采购商与指数高的供应商交易,会增加产品质量安全系数。

交易过程中,还可以使用阿里巴巴推出的网上支付系统“支付宝”来解决付款问题,供求双方签订合同后,采购商把货款打进“支付宝”帐户,可以在收到商品并验货成功后,通知付款,货物不合格可以拒绝支付。

强大的功能使上阿里巴巴网站采购成为消费品的采购趋势,许多行业采购商把阿里巴巴当作“老客户”,有需求就来网站看看。每个月都有国际和国内大买家到网站上下大额订单。

广东东莞市天后服饰有限公司这两年都没参加展会,公司经理童天勇说:“在阿里巴巴的服装网上,每天可以接触数百万客户,就算是每个月都参加展会也见不到那么多客户。所以我们两年没参加展会了,就在网络上谈生意,足不出户,也能找到买家。光差旅费、招待费就节省了好几万。真是既经济又有效。”

0571-85025808
阿里巴巴采购帮忙热线
采购难事轻松解决

阿里巴巴媒介联系人:张女士
E-mail: lina.zhanglin@alibaba-inc.com

懂电子商务比懂服装更重要

26岁的吴云春,毕业于计算机专业,大学毕业时完全不懂服装生意的他,现在已经是上海一家月销售额节节攀升的服装公司小老板。他认为,在互联网时代,懂得电子商务比懂服装更重要。

2004年末,一个偶然的机会,即将毕业吴云春抓住了一个做服装生意的机会。大学主修计算机的他对服装行业一窍不通,但他找到了一个最佳的切入点,那就是电子商务。可谓真正的“学以致用”。吴云春潜心研究了阿里巴巴的经营模式,2005年3月成为阿里巴巴诚信通会员,他的上海紫纹丝雨服饰有限公司正式走进网络营销领域。

最初他的公司启动资金只有2、3万元,工科出身的他对服装设计、流行时尚并不敏感,做得最多的是用自己的专业知识寻找营销窍门。他每天打理即时通讯系统上的供求信息,贸易通上线时间超过12小时,注意信息的及时更新,以便排名靠前。

凭着年轻精力旺盛,他晚上还浏览社区,在采购俱乐部论坛上浏览、发帖和写博,不放过任何一个推广自己,积累人气的机会,同时运用“阿里帮帮”的服务,解决了很多电子商务应用上的难题。吴云春的网站升级后,是朴实大气的风格,他不特别处理服装图片,怕客户觉得图片和现货有落差而影响信誉。直到有超过100万元的销售额,他才请了专人负责图片的拍摄和上传。

在短短两年时间里,生意越来越红火,吴云春说:主要是抓住了几次季节性的集团采购契机,每件只赚五毛到一块钱,靠量大产生了利润。所以在换季的时候,他分外用心地去争取每个机会。

他说:现在自己并没成功,发展空间还很大,他说:“我打算再积累2到3年,然后创建自己的品牌,需要与网上的采购商和供应商更密切地合作,我相信阿里巴巴完善的服务,能让我走向真正的成功。”