

周边股市:纳指创出年内新高,全球股市“涨”声一片
历史数据:近12年来两会期间,A股上涨概率近七成

两会行情? 这个可以有!

“两会行情”,这个到底有没有?是从机构到散户,所有的A股投资者们热议激辩的一个话题,力挺和唱衰的两派观点针锋相对,面红耳赤,然而,数据不会犯错,数据不会骗人,记者统计了从1998年至今,整整12年间的两会期间的A股走势资料,发现近12年来两会期间A股上涨概率高达近七成(见下表),再加上上周五纳指创出年内新高,全球股市“涨”声一片,传说中的“两会行情”,这个真的可以有!

快报记者 石成

近12年来两会期间 A股上涨概率近七成

从1998年到2009年的12年内,除了2000年、2003年、2006年和2008年之外,其余8个年份,在两会召开期间,A股都出现了上涨的走势。也就是说,12个两会期间,有8个出现了红盘的“两会行情”,比例接近七成。

而如果从每一个年份,两会召开前的2月份到两会召开后的3月份计算,两个整月的交易大形势来比较,大盘在两会召开后的3月份比召开前的2月份,出现了上涨行情的年份,一共有8个,也就是说,每次召开两会前后,大盘整体上涨的行情出现的几率,在这12年间也有近七成。

事实上,在两会前后,政府部门都会出台一些具有重要意义和重大指导性的年度政策、方针、意见,特别是总理的政府工作报告,其中的政策导向性就是当年国民经济的发展趋势,由于

中国经济连年高速增长的杰出表现,所以每一次在两会间出台的政策导向,又通常会导致相关产业的大发展、相关行业、企业的好盈利,最终也就会带来相关股票的好行情,所以所谓“两会行情”,其实正是中国经济调整健康发展的一个缩影、一个特别的表现方式。

广州证券首席研究员袁季认为,市场对两会行情向来都有预期,但市场从来不会简单地重演。长期看,自2008年10月以来形成的长期上升趋势迄今未变;但从中期看,自2009年8月以来的中期调整趋势也在延续中。这次调整有以时间换空间的特征,行情没有出现重心大幅下行,而是表现为上下两难的区间震荡——向上,有收紧预期的压制;向下,又有估值的支持。2月份的反弹能顺利展开受到综合因素的支持,尤其是加息担忧暂时缓解是重要因素之一。近期,打时间差做个股波段成为市场行为的主流。

全球股市“涨”声一片 纳指创出年内新高

由于2月份非农就业数据好于预期,美股上周五呈现明显的高开高走之势,道指、标普、纳指皆收于次高点或依次涨1.17%、1.40%、1.48%,周涨幅随之扩大到2.33%、3.10%、3.94%。纵观全球,其他主要股指上周也纷纷出现有力的上扬势头:日、韩、澳的周涨幅都在2.5%上下,加、巴的周涨幅在3.0%或以上,德、英、法、意、西的涨幅更是一个赛过一个(由5.0%到6.5%),而我国香港、台湾则分别涨0.9%、3.1%。

由此可见,环球股市经过短暂休整后已形成大面积回升局面,不仅大多数股指的周线收成几乎光头的大阳线,而且富时

100还与纳指一起率先创出年内新高且逼近2008年下半年以来的“天王山”。

而国内消息面上看加息的传闻也不攻自破,宽松的货币政策也是继续执行,纵观本周大盘,再上3100点并创近阶段新高将会是一个值得期待的结果。

从总理的政府工作报告中我们不妨寻找有望出现的热点板块:一、低碳经济概念。重点是核能、水电、太阳能、风电、风能、动力电池等;二、区域概念,重点关注川渝、黄河三角、西藏和新疆;三、券商和期货概念以及首批融资融券标的的90只股票,这主要得益于3月底的融资融券启动;四、部分具备高送转概念股。

不过,小散们要特别注意的是,不要被一些游资故意人为拉高,然后借机出货的假“两会行情”所欺骗,成为两会套牢一族。

1998年以来“两会”期间股市表现

年份	会期	2月	两会期间	3月
1998	3.3—3.19	-1.34%	0.03%	3.02%
1999	3.3—3.16	-3.93%	6.00%	6.23%
2000	3.3—3.15	11.70%	-1.84%	4.99%
2001	3.3—3.15	-5.15%	1.89%	7.84%
2002	3.3—3.15	2.21%	7.88%	5.59%
2003	3.3—3.18	0.81%	-3.44%	-0.09%
2004	3.3—3.14	5.30%	0.44%	3.97%
2005	3.3—3.14	9.58%	0.47%	-9.55%
2006	3.3—3.14	3.26%	-2.07%	-0.06%
2007	3.3—3.16	3.40%	3.49%	10.51%
2008	3.3—3.18	-2.07%	-15.37%	-9.09%
2009	3.3—3.13	4.63%	3.99%	13.94%

中信证券重磅预测:
**二三季度人民币
有望升值3%~5%**

中信证券首席宏观经济学家胡一帆和Alexis Garatti,上周末联名发布预测称:人民币的逐步升值政策,今年将得到继续执行,预计从2010年二季度或者三季度开始,人民币兑美元的汇率有望上升3%~5%,同时,如果届时中国的出口能够摆脱去年大幅下降的趋势而出现回升,那么人民币的汇率有望再次与一篮子外币组合挂钩,而不是像现在这样,仅仅和美元挂钩了。

胡一帆对记者表示,在全球经济三大引擎的中、美、欧都向好的情况下,经济二次探底已最大程度地变成一个伪命题。全球经济自谷底回升后,人民币与美元汇率固定政策的问题,再次浮出水面成为注意力中心,国际社会的大多数国家认为,汇率竞争力是今年各个经济体经济复苏强弱的关键,国际社会要求人民币升值的愿望变得越来越迫切。

胡一帆和Alexis Garatti指出,与美国相比,欧盟今年将就人民币问题向中国施加更多压力,特别是在美元经历的近期的一轮强劲上涨之后。奥巴马政府面临来自美国国内要求人民币升值的巨大压力,但是,美国政府在向中国施压方面会保持克制,主要原因是中国依然是美国最大的债权国之一,中国可能大举抛售美国国债将使美国利率和风险溢价面临相当大的压力。

尽管有来自国际社会的重重压力,但中国仍会继续保持人民币逐步升值的一贯政策,即未来3~5年人民币适度升值,中信证券已经在书面报告中预测2010年二三季度,人民币兑美元会上升3%~5%。

快报记者 石成

聚焦搜索营销

搜索营销已成企业营销的不可阻挡的潮流。知名行业研究机构艾瑞咨询预计,2010年中国搜索引擎市场规模还将呈现45%左右的增幅,另一知名机构易观国际则认为,到2010年中国搜索引擎市场将突破100亿元人民币大关。这些乐观的数字背后,是越来越多的中小企业认可了搜索引擎营销的价值,并将其作为首选的营销方式。

百度“凤巢切换”大获全胜 搜索营销助企业销售额增长4成



通过专业版,消费者和厂商更能快的相遇,更准确的面向企业的潜在客户开展营销,不仅带来企业品牌和销量的提升,也让营销的效果可评估、可衡量、可优化,企业营销进入精细化管理的时代。

“百度专业版让我们更好地把握营销主动权。”大地计算机培训学校甘小令校长这样解释使用专业版的原因。甘校长介绍,通过百度专业版和搜索营销,该校取得了业务持续增长的可喜局面,“我们在网络营销的投入,80%-90%都是用于百度,百度推广可以说是我们学校主要的营销手段”。

企业销售额增长4成 百度凤巢大放异彩

在此前百度宣布将提前完成凤

巢系统切换时,华尔街分析师并不看好“凤巢”的短期前景。百度也预计,“凤巢”的启动将让百度第四季度业绩损失10%。

但从实际表现看,中小企业在切换到“凤巢”系统后,纷纷加大了营销投入,第四季度平均每个客户的营销投入为5700元,同比增长了23.9%。分析认为,从客户数和户均投入的持续增长,表明“凤巢”已经得到市场的空前认可,其商业价值正在加速体现。

不少企业在加入“专业版”后,能够寻找更多的销售线索和潜在客户,有效提升营销效率,增加销售额。更重要的是,也被称为凤巢系统的百度推广专业版,各项功能非常强大,性价比非常高,无疑让中小企业抓住经济复苏的营销“曙光”。

百度相关负责人介绍,在最近对客户的内部调研中发现,企业客户转移到专业版平台开展营销后,83%的企业认为客户增多,所带来的销售额平均提升4成左右;63%的企业以专业版为契机,提升了企业网站建设的信息化水平。

不少企业全面肯定了凤巢系统的作用,并借助凤巢这一营销利器,优化企业网站和销售渠道,并进行营销创新,降低营销成本,把握更多商机,从而赢得客户和市场。

东莞诺威尔焊接科技公司总经理李先生表示:通过百度搜索平

台,企业可以灵活调整推广时段和推广地区,还可以根据自己的产品特点,灵活地在百度定制不同的营销计划,虽然遭受金融危机的冲击,但公司的业务量保持了持续增长。

“百度确实能帮助企业增加更多的销售渠道和客户来源,有一段时间,我们在百度的推广服务因为一些原因暂停了2个月,停了以后,公司几乎3天都接不到一个新客户电话,这连我们自己都很意外,”李总说。他还表示,诺威尔公司将大幅增加对百度营销平台的预算,以配合新产品在国内市场的投放。

搜索营销实战: 用百度推广,销售额提升80%

“我们也尝试过传统的推广方式,但是其效果无法与百度搜索营销相提并论。”山东省德州市科裕孵化设备有限公司总经理谭永志表示。

德州科裕孵化设备有限公司是一家专门从事孵化设备研究、生产的领先企业。随着市场竞争的加剧,德州科裕开始尝试通过互联网拓展业务,并建立自己的企业网站,但当时效果并不突出。

为了更好的促进公司发展,经过市场调研,德州科裕公司发现,百度是扩展客户来源的理想选择。特别是他们的客户遍及全国各个地区,百度推广这种创新的营销方式,能在投资不多的情况下,对外地客户进行有效精准的覆盖。所以从

2007年12月份开始,德州科裕签约了百度推广服务,开始通过搜索营销这一方式拓展更广阔的市场。谭永志回忆说,“一开始就收到了不错的效果,网站流量大增,电话量也有翻倍的增长。这种增长持续到今天。”

谭永志表示,现在德州科裕每年有几百万销售额,其中70%至80%都是百度带来的。“百度这种推广方式效果直接、快速,而且能带来全国各个地区的用户。”

借助百度推广的强势营销,德州科裕不仅打开全国市场,还开始进军海外市场。说起海外市场的突破,谭永志印象深刻的是一名香港客户。在他看来,如果没有百度,他们也不会接到远在香港的订单,也没想到香港的客户也通过百度寻找国内的供应商。

谭永志对百度的服务表示很满意。刚开始用百度时,企业所花推广费用还不多,但百度营销顾问对他们很重视,帮助作了许多相关的优化。谭永志特别提醒说,百度的作用,不能单单说是提高了订单量,最大的作用是给了像他们公司这样的民营企业一个广阔的市场空间,只要有优秀的产品和服务,就能在更大的市场里赢得机会,实现成功。

最后,谭永志笑着表示,百度绝对是必不可少的一种推广方式。“大家都在用百度,谁不用百度这种这么有效、这么大规模和市场影响力的平台,就要吃大亏啊!”