

■ 财富故事 | Fortune Story |

在困境中寻求突围

证券时报记者 付建利

2011年上半年的A股市场在震荡中走过，对于无数投资者来说，无论是机构还是散户，这半年过得并不怎么愉快。投资业绩的亏损，让他们对下半年的走势寄予了更多的期望。而对于黎仕禹这位私募公司的老总来说，刚刚过去的半年，有喜亦有忧，不变的是他对投资一如既往地钟爱，变的是他在投资理念和操作策略上，发生了脱胎换骨式的改变！”

困境：短线高频交易失灵

去年11月，黎仕禹掌管阳光私募基金公司发行了首只产品，募集额在6000万左右。此前，和众多地下私募一样，黎仕禹主要从事的是代客理财，同时写写投资方面的书籍，不经意间引来不少粉丝。从大学里就醉心于股票投资的黎仕禹，起初下了苦功研究技术面，也因此形成了波段操作、高频交易的投资风格。黎仕禹寻求的是短线暴利，而这种操作模式，对于小资金来说也许是奏效的，毕竟流动性不存在问题，可以随时买进卖出。但当资金量大了以后，短线高频交易首先面临的便是流动性问题。以前黎仕禹一个

波段操作赚个4%、5%不是什么大问题，但成立阳光私募基金后，资金量增大不少，一些流通盘比较小的个股，一旦重仓进入，便存在因为涨停而买不进去的难题，而一旦市场下跌，又会面临卖不掉的困境。

在掌管私募产品开始的那段日子，黎仕禹仍然沿着原有的操作策略，可惜的是业绩始终不能令人满意，客户也开始不满起来，面对客户的责难，黎仕禹只能“打不还手、骂不还口”，投资压力陡然增大。业绩做得好的时候客户可以把你捧上天，做得不好的时候也可以把你打入地狱！”黎仕禹完全理解客户的心情，苦闷之下，他开始寻求新的突围之路。

救赎：转向精选个股

痛定思痛之后，黎仕禹认识到了掌管资金量大了之后，原有的短线高频交易策略必须适时改变。在股票操作数量上，黎仕禹此前3个月之内一般都要买进卖出十多只股票，如今他的换手率已经大大降低，操作的股票数量也大大减少。而要选择个股，必须要对股票的基本面有深入的研究。如今，黎仕禹更

加重视通过基本面选股，除了广泛研究券商报告外，黎仕禹还频繁出差，去上市公司实地进行调研。

经过几个月的磨合期后，黎仕禹逐渐适应了大资金的操作要求，在对市场整体的把握、尤其是市场拐点以及热点板块的轮动上面，黎仕禹都有了很大进步，所掌管的私募产品业绩，波动性也比以前小了很多。经过这半年的历练，我的投资思维和操作策略已经发生了很大改变。”

黎仕禹同时也坦承，自己对管理大资金还缺乏一定的经验，最典型的就是在市场下跌时风险没有严格控制住，在去年年末和今年第二季度的两波下跌中，黎仕禹都提前预判到了，但在操作上仍然没有坚决大规模减仓或者空仓，导致基金净值有了一定的折损。黎仕禹对此得出一个教训：当对后市看不清或者看不明白时，必须及时空仓，而当看多后市时，又必须重仓杀人！不能始终左右摇摆，患得患失，一个没有风格的私募基金经理，很难想象能够把业绩做好。

守望：一波中级别反弹来临

黎仕禹所掌管的私募产品重仓板块为

商业零售和高速公路，在最近这波反弹中，恰好这两大板块反弹力度较小，基金净值涨幅并不是很大。不过展望后市，黎仕禹持较为乐观的态度。他认为一波中级别的反弹行情已经来临，三季度A股市场很有可能呈现震荡向上的格局。从宏观面来说，在经过加息和多次提高存款准备金率之后，货币政策的累积效应已经得到体现，通货膨胀将见顶回落，下半年货币政策有可能会适当放松，市场流动性会增强，从而有利于股市的走好。从技术面可以观察到，抄底资金已经逐步入场。不过，宏观经济基本面目前尚不支持一波A股市场的反转行情。

黎仕禹较为看好保障房加大建设带来的投资机会，此外，煤炭、化工、券商股他也比较看好。煤炭股属于资源类股票，一旦流动性改善，资源类股票首当其冲会成为受益板块。日本大地震导致化工产品能大大萎缩，供给失衡带来相关化工产品价格提升，相关受益上市公司会出现业绩攀升的情况。而一旦行情好转，交易量上升，券商的业绩会出现明显提升，券商股也会迎来较好表现。

■ 淘楼淘金 | Gold Rush |

不知不觉 咱也炒了一把房

风清

2004年4月13日，我第一次踏上深圳的土地。3个月后才开始有了买房的念头，而这个念头的产生竟出自一次到同学家的参观。第一次到她家，第一次知道小区的门原来用卡一刷就可以开。虽然她家是小两房，但是和家乡的装修风格完全不一样，那样浅浅的粉和蓝搭配的是那么和谐，感觉是那样清新和现代。回来后兴奋地和老公描述了一番，憧憬着拥有一套自己的房子。

老公并不支持，我却看房不误。因为老公在科技园上班，所以只关注南山的房子。9月份，我基本锁定了一楼盘，看了小区，虽然还未完成，但胜在大社区，和售楼小姐算了价钱觉得不错，可惜因为老公的不支持，单价5000多一平方米的房就从我手中溜走了。

后来，我又看了很多房。2005年4月，我们用手中的17万买了第一套房，毛坯95平方米，总价57.5万，三房二厅二卫，首付13.5万，中介费3000。过户完成后，我们的手中只剩下不到3万，按揭8年，月供近7000元，我们开始过着“水深火热”的日子，直到2008年2月23日，我们提前还清了银行的贷款。

2007年的房价高峰期刚过，价格回落了不少，经过这个过程，我坚信房价还会再回头。也不知道为什么会对这个想法如此坚持，在老公反对的声音下，我仍然义无反顾的再次踏上看房选房的

征程。看了很多房，开始在自己的小区里选择，最终买了一套大三房，125平方米132万。天知道我哪来这么大的胆子和勇气，手里只有40余万，而且完全不顾老公的反对。于是，2009年2月25日，我买了我的第二套房。

买后不久，我就后悔了。感觉新买的第二套房跟自住的那套区别不大，没必要花精力重新装修。左思右想后做了决定：干脆把它卖了。这个想法一出来，我就再也坐不住了，于是通街楼盘：2月份132万的房，等到5月决定要卖的时候，已经可以挂170万的价格了。价格的飞涨让我自己也觉得欣喜，莫不是我在无意中真的抄了一个底？但是价格是有了，可看上的人却没有。经过一个月的时间，看得人开始多起来，可是有意向的一个也没有。我急了，决定把房子改造一下。说干就干，我找了以前的装修队，立马动工。果不其然，开工的第三天，好运就来临了。那天我正在人才市场招聘，忽然接到中介的电话，说有人看中了我的房，要马上回去签合同。最后谈成的是：装修所购的材料全部给她，然后和装修队谈好的价格由她承担，166万实收成交。2009年5月25日，历时整3个月，我卖掉了我的第二套房，盈利20余万元。

经过这次的买房卖房，想到一年下来辛辛苦苦，运气好的话也不过赚个十万余元，而这次只3个月的时间

可以抵过两年的工作，我的思维好像一下被上帝的手打开了。何不趁手上有点资金，再看看还有什么合适的房呢？很快，中介回复，阳光棕榈园有个好房子，98平方米三房，138万，但是有租客住，看不了房，是最低的一套。下班后，我立马来到中介铺面，看不了房就看下户型图吧，户型是不错，可是北朝向的，但价格确实便宜，最后136万成交。当晚签合同后，请中介的人去吃饭。我想到佣金可以打折，但我没有。我能想象的到，当他们在公司神气的说做了个全佣的单，脸上会是多么自豪的神情。我知道钱是大家赚的，我能给他们带来利益和名声，他们一定也给予我回报，有好房子的时候，他们第一个想到的绝对会是我。

我从来没有想到自己会炒房，但就在这么不知不觉的情况下，竟然踏上了炒房这条路。大投资客一掷千金，我没有那么多金和豪气，充其量只是在岸边湿了湿鞋。

这套房产下来后，带2700元的租约真是太便宜了，那个时候像这样的房子租金怎么也得3200元呢。然而因为租客的不合作和闹心，我又动了卖掉它的想法。很快，我继续放盘，没多少天，就有人看中了，对方是炒房的，这次速战速决，赚钱是小事，最大的收获是让我调整了心态，明白了投资是什么概念，不要处处以自己的标准来衡量，不管对方是怎么样的情形。等钱到了手，又开

始寻找合适的房子。

其后，出于投资，55万买了套50平方米的小户型，业主交房很爽快，还没有拿到房产证还没供楼的时候，我就租出去了，房间虽小东西齐全，租了2300元，抵过月供还余100元。与此同时，还在看着其它的房，88万买下一套72平方米的房子，首期加费用好像是18万的样子。手上一下有了两套房，电话就多了起来，上班的时候总有电话打进来叫卖不卖房，因为72平方米的房子是毛坯，不可能出租，放盘出去后，因为主人房的不方正也鲜有看中的。思虑一番，我决定装修，一是通过好的设计遮掩不方正的主人房；二是绝对会有好的卖相。2009年的7月正是最热的时候，我开始跑起了生平的第二次装修。为了控制成本，从选材料到施工都自己经手，于是耗时两个月耗资2.8万元，一套漂漂亮亮的两房呈现在大家的面前。房子装完了，看的人络绎不绝，因为我心里固守着一个价格，所以没有急着出手，最终以满意的价位成交。

买房卖房的过程，其实是双方在看不见硝烟的战场上的博弈，是心理战术的对峙，是对政策和房价的赌博，其紧张和刺激的程度绝不亚于警匪片、枪战片、恐怖片，当然说的可能有点过。到现在已经积累一点经验了，我知道一个房子好的卖相是很重要的，投入1万的装修绝对要赚到两万。

(本文来自深圳房地产信息网论坛)

■ 寻宝 | Treasure Hunt |

玉友的网店经营怪招

孔伟

几个月前，一位朋友开了一家和田玉的网店。由于不太熟悉行情，开店前曾咨询过几位经常跑市场的朋友，并严格遵循他们的意见和建议将货品上架，然后就一天到晚守在电脑旁，等着买家与他联系的滴滴声响起，期盼着收获成交与盈利的喜悦。

经过差不多一周的苦苦等待，终于有人咨询了。可一看内容，顿时闹了个倒憋气——买家一上来就发泄一通：这件198元？还是和田玉？还是籽料雕的？还包快递？你蒙谁呢！奸商!!! 自顾自地发泄完，也不待他回复，气冲冲地直接把他拉黑了。朋友郁闷加气愤，到处给玉友打电话倾诉，可谁也没能想出更好的解决办法来。

原来，玉友们见他的东西大都属于大路货的范畴，不可能卖高价，便给他出主意，让他在进价的基础上加点利润，同时考虑快递费用后标价，以便迅速打开局面，早些度过网店难熬的“沉默期”，谁想到……

郁闷归郁闷，别人的经验还是要学的。于是，他花了足足两天时间泡在各大

购物网站里，仔细观摩，反复对比，突然间豁然开朗：在人们的心目中，和田玉早已属于奢侈品范畴，购买者的心理预期也因为媒体对和田玉连篇累牍的报道而屡屡拔高，自己却整出个“廉价和田玉店”来，难怪买家会怀疑了，换了自己是买家，恐怕也会在心理上打上几个大大的问号。加上小店初创，至今还没有一单交易，没有交易也就没有信誉，又如何让买家相信自己，相信自己的东西货真价实？

一番皱眉苦思之后，玉友计上心来，决定使出几计狠招，杀出一条“血路”——既然有人怀疑是否和田玉，那么，何不不让买家买个放心？于是，他将自己挂在网上的玉石器全部送去鉴定，然后将权威机构出具的和田玉鉴定证书拍照后补充进各自的照片组里。这样单件成本会因为鉴定、交通等费用而略有上升，同时考虑到低价和田玉往往会被认为是假冒伪劣产品，于是他将标价瞬间拉高几倍，有的甚至直接在原先的标价后面加0，让人感觉价格稍稍有

点贵，不过经砍价后能够达到市场合理价位，同时也让买家获得一定的成就感。同时，他还将少数几件称得上精品的东西挂出天价，不为成交，只为吊胃口聚人气。当然，如果真遇到“只买贵的，不买对的”的主，他也不会吝惜自己的藏品；此外，除了以前单一的“一口价”外，他还搞起了限价拍卖，也就是将原先的一口价加上鉴定费用后直接挂成拍卖价，因为市场上不少商家的一元拍做“支撑”，限价拍卖一般不会让买家产生价格低东西不真的印象，反倒可能会为自己拍到较低的成交价而沾沾自喜，生意无疑会因此逐渐好起来。再后来他又整出一招：买家出价+卖家认可，即在一口价里挂一个比较高的价，但在文字说明里讲明买家可以根据货物的成色自行报价并与卖家协商，卖家认可后双方即可成交。

经过此番调整，生意逐渐上门了，并且再也没有人对玉的真假及价格与价值背离的质疑。更令人难以置信的是，即便是买家出价的议价方式，也很少有人出价低于其成本价，这虽然与这类商品几乎都是

以前购进成本低廉有关，但也说明较为懂行的买家一般不会乱出价，最多也就是略低于市场价而已。而自己挂高价的东西，虽然有的买家砍价比较狠，但大多数情况下不仅有利可图，有的甚至堪称暴利。至于限价拍卖模式，虽然成交不多，但却有几次成交价高于自己设定的起拍价，这也让他感到惊喜。总之，“鉴定+拉高+协商”的灵活经营模式，让他赚到了自己原本并不想赚的那部分利润，用他自己的话说，“有点像前段时间创业板上市公司的超募”。

现在才知道，做生意真的是一门学问，最起码得揣摩顾客的心理，看他们究竟需要什么，需要什么价位、什么成色的东西。我现在进货已经不再用自己的眼光来挑选了，而是从顾客的角度考虑问题，看这件东西是否有市场，究竟值什么价，而不再像以前一样，用自己的好恶来决定是否购买”。玉友的一番“总结性发言”，道出了他的网店经营“真经”。

网上卖玉如此，对于更多的网店买家来说，又该如何换位思考，谋划应对之策呢？

财经BOOK

你会记工作笔记吗？

郑渝川



《别告诉我你会记笔记》 [日] 美崎荣一郎 著 糜玲 译 中信出版社

“你会记工作笔记吗？”这是一个老问题，也是一个新问题。在大多数人看来，记工作笔记是理所当然的事，但事实上，能记好笔记的人并不多。本书作者美崎荣一郎，是一位资深的职场人士，他在书中分享了自己多年来的工作经验，教你如何记好笔记，让你的工作更高效。

《别告诉我你会记笔记》这本书，不仅是一本实用的职场指南，更是一本关于自我管理、时间管理的佳作。它告诉我们，记笔记不仅仅是为了记录，更是为了思考、为了总结、为了提升。通过记笔记，我们可以更好地掌握自己的工作和生活，让自己在竞争激烈的职场中脱颖而出。

写字楼里的你，会利用笔记本吗？

尹洁

在写字楼里，你每天会花多少时间在笔记本上？对于很多人来说，笔记本是工作的好帮手，但并不是每个人都能充分利用它。本书作者尹洁，是一位资深的职场人士，她在书中分享了自己多年来的工作经验，教你如何充分利用笔记本，让你的工作更高效。

《你会记工作笔记吗？》这本书，不仅是一本实用的职场指南，更是一本关于自我管理、时间管理的佳作。它告诉我们，记笔记不仅仅是为了记录，更是为了思考、为了总结、为了提升。通过记笔记，我们可以更好地掌握自己的工作和生活，让自己在竞争激烈的职场中脱颖而出。