



中国大妈投资故事系列(9)

采棉大妈:好股就在你身边



王淦/制图

汤亚平

正当我要走基层寻找采访对象时,一位河南籍新闻界同行对我说,其实故事就在你身边,于是他推荐我采访一个河南采棉大妈的炒股故事。

有趣的是,当我电话采访河南的孟大妈时,她开门见山也是一句话:静下心来,不要东张西望,其实好股就在你身边。

同样的话,似乎股神巴菲特讲过。“孟大妈停了停在电话里讲述,老巴菲特对吉利品牌深信不疑,他说持股吉利让他每晚都能安然入睡,因为他想到第二天早上总会有25亿男人要刮胡子。他通过旗下投资企业伯克希尔,从1989年开始入股吉利,当时出资6亿美元买入吉利近9900万股,并长期持股16年,获得高达40多亿美元的增值。

实际上,世上许多事情都是从身边开始的。”孟大妈回忆说,当初,她认为股市是个赌场,显示屏上红红绿绿

那么多数字跳上跳下,谁能够把握得住。而且身边发生的许多事令她困惑:好几个朋友都是买入股票后在高位被套牢,然后眼睁睁地看着股价下跌而无丝毫还手之力,财富随之也不断地缩水,所以股票还是不碰为好。也有些朋友买股票赚了钱,盖了新楼,也劝她炒股,不要再采棉,太辛苦了。孟大妈几经纠结,最终决定采用折中办法:采棉季去新疆采棉,不采棉就试试炒点股。

每年的棉花采摘季节,来自各地的采棉大军就会涌向中国西北边陲新疆,十多万里自河南的“采棉工”就活跃在天山南北,其中近10万人是乘坐绿皮车——“棉农专列”来到的。2002年8月21日郑州铁路局加开的“棉农专列”正式开通,当年只开通了9列“棉农专列”。后来每年基本开行20列左右,成了一道河南采棉工的风景区。

今年52岁的孟大妈,已是第10年赴疆采棉,从最早的一次赚回4000元,到现在一次挣回8000多元,这让她十分满意。在她的带动下,有十多个

亲戚朋友和她一起踏上了采棉之旅。事实上,乘坐“棉农专列”到新疆摘棉花的基本都是来自农村的中老年妇女,她们不怕吃苦,唯一的目标就是希望可以好好劳动,多多挣钱。这些朴实的河南农民也深受新疆棉农们的欢迎和喜爱。

孟大妈10年采棉的经历,使她具有炒棉花概念股的得天独厚的条件。她透露说:很幸运,买棉花股让我穿越了2007年以来的大牛市和大熊市。”

2006年11月底,孟大妈采棉完回到商丘,根据她的判断,中国的棉花供应结构中,40%来自新疆,然而由于新疆那年劳动力的缺乏,棉花采摘时间可能被拖延了。她预感棉花以后几年会大涨,便以3.72元的价格买了2万股新农开发——沪深两市棉花第一股。公司所在的阿克苏地区是国家重要的商品棉生产基地之一,也是中国西北最大的商品棉生产基地,该地区盛产长绒棉,为农业产业化国家重点龙头企业,也是我国首家棉花概念的上市公司。

在2007年的大牛市中,新农开发股票价格上涨了3倍。令人惊讶的是,在2008年的大熊市中,新农开发不仅没有进入熊市,反而于2008年3月5日超越6124点时的股价,并于2009年12月4日股价创历史新高。2010年7月至11月,新农开发又逆市走出一波单边上涨行情。

孟大妈解释说,过往我国棉花供给的20%来自美国进口,自2008年起,美国棉花较大幅度减产造成了当年我们国内供应缺口达150万吨左右。2009年,国内棉花减产加大了这一缺口。2010年,连续的阴雨天气更是造成了市场对于棉花产量的较低预期。所以,棉花供需矛盾本来2008年就有可能爆发,但是由于适逢国际金融危机,纺织品出口下降,需求并未释放。到2009年实施经济刺激,棉花价

格出现上涨走势,到2010年8月已经超过了历史最高水平。

近两年,很多的棉农找不到足够的采棉工。采棉季节来临,在乌鲁木齐火车站的站前广场上,每天都有眼巴巴盼着招到采棉工的棉农们举着牌子盼望着奇迹的发生。孟大妈坦言,采棉的人工费也一直涨,现在成本算下来跟机器采棉差不多。或许,5年之内,采棉工这个季节性的特殊职业,会随着机采棉的大面积应用而淡出历史的舞台。可是,她从中嗅到了炒股信息,于是今年下半年以来陆续卖掉其它股票,全部买了新农股份。

新农股份全称新疆赛里木现代农业股份有限公司,是国家级的大型优质种子和优质棉花产业化重点龙头企业。所在地有着独特的土壤、气候、水以及光热资源,极其适宜棉花作物的生长。公司近三年来棉花平均单产均高于世界平均水平,棉花年均播种24万亩左右,皮棉总产3万吨左右,并生产销售优质棉种7000吨左右。更为重要的是,新疆赛里木公司生产机械化程度达到85%以上,在喷滴灌节水技术应用方面居全国一流水平,目前滴灌面积占棉花种植面积的90%,是全国最大的节水灌溉区之一。

孟大妈说,炒棉花股要时刻关注国内国际棉花期货信息。譬如2012年3月5日午后,市场传闻印度禁止棉花出口,引发棉花期货大涨,导致两市棉花概念股持续走强,其中新农开发、新农股份、ST德棉等大涨4%。而棉价暴涨对下游市场和股市也有利空影响,部分纺织企业无法承受当时的高棉价,停产放假。二级市场棉纺织和纺织机械类个股如罗莱家纺、梦洁家纺则大幅落后。

最后,记者要求孟大妈谈点“股经”。她直率地说,炒股似乎是一个人可干的活,也几乎可以一个人闷声赚到钱。问题是,你真的比别人更聪明、更敏捷吗?如果答案不是十分确定,你就应把视野放宽一些,看看身边的人和事,或许能够发现能给你带来可观收益的好股票。

订阅《百姓投资》微信
最新鲜的资讯 最及时的动态
最深入的前瞻 最实用的工具

《百姓投资》是由证券时报市场新闻部汇聚众多知名财经记者和金融专业人士精心打造的财富资讯平台,致力于成为您身边触手可及的从业宝典和投资秘籍,欢迎订阅分享!

订阅与分享:
1. 打开微信通讯录,点击右上角“添加”按钮,然后搜索号码“baixing_touzhi”,点击关注即可;
2. 您还可以通过扫描二维码订阅;
3. 点击左上角,可发送给朋友或分享到朋友圈;
4. 如果不好,请告诉我;如果不信,请推荐给您的朋友。

5000点投资策略还是投资修为?

黄家章

本月2日,国泰君安策略分析师任泽平发表研究报告,指沪深股市现正展开对熊市的最后一战,预测沪指本轮行情将涨到5000点。

好家伙,这就是说,未来还有翻一倍的空间呢!有媒体对此也作了专题报道,作为“长腿聪明钱”的八方资金在顷刻间蜂拥而至,作为牛熊分界线的250日均线在早些日子,早被先知先觉的聪明钱当作股市二百五,踩到了脚下……任分析师如多头的龙头大哥,结合一些数据与投资逻辑的论证后,又引用了一些从古及今的著名诗篇,诗意盎然地得出了结论——我试着也文化化地表达一下:股民们终将跟沪指5000点有个美丽的约会。

本月16日,网络上出现了《悲歌已在远方响起,理性者应该撤退》一文,开头即言:“本文来自中银万国的策略报告,在一片疯狂看多的情况下,罕见地出现了这篇逻辑严谨、客观理性的报告。”其主题也是诗意盎然,唱的是绝然不同的曲调,看空的主题清晰明了。当天开市前我读到了该文,感觉这该够时下市场小唱一壶了。果不其然,当天沪指下跌1.82%,深证成指下跌2.36%,前阵时间涨得最欢的中小板指和创业板指则分别下跌3.84%和3.47%……说这是一份报告引发的下跌,或许是夸大,但当这份报告与市场普遍存在的落袋为安的心理与行为产生共鸣效应时,下跌也就顺理成章了,短线高手也正好因此而再冲浪潮。

证券分析师对股市的短期和中长期前景及其走势作出预测,是他们工作范畴的份内事。这林林总总的不同预测,建立在事实与数据的分析把握上。不同分析师关注事实与数据不同,观察的角度不同,尤其是投机逻辑或是投资逻辑思考的不同,得出的预测结论也就不尽相同,乃至南辕北辙、针锋相对。不同的证券分析师,看多或看空,乃至或为看多而呐喊,或为看空而摇旗,或模棱两可地骑墙不知所谓,都是正常的。任何对未来的预测,都要经受未来历史事实的检验。从牛熊分界线看,现在的深沪股市处于牛市,9月16日的震荡,表面上看,我们或可戏称为一份报告引起的小股灾,但从更长期的深沪股市的历程来看,这只不过是一种小小的震荡,是股海中的一阵小波澜。牛市也免不了起伏乃至大震荡、大起伏。此轮牛市——不论其规模的大小、延续时间的长短,大概也可以三段论来视之:起步于灯火阑珊时,延续在有人漏夜赶场也有人辞官归故里时,并将终结在人头熙熙攘攘人声鼎沸时——那时,智慧型的理智者就该“人多的地方不要去”了。

看多的证券分析师如预测东风的诸葛亮,但却不如诸葛亮那样要为预测是否准确而负上责任;看空的证券分析师则如预测不会有东风的孔明,同样不用为预测是否准确而负责任。相反,遵纪守法工作的证券分析师,不论看多或看空,他们的观点之争是免责的。拿着真金白银投入股市的实务者,不是淡季嘛,熬过去就好了。”也有玉商对和田玉的市场前景充满信心。持这种观点的大多是人行比较早的老玉商,不说赚得盆满钵满,至少也是衣食无忧,生意淡一点对他们的影响确实不是很大,难怪言、行都比较潇洒。

寻宝 | Treasure Hunt |

玉商的困惑与救赎

孔伟

似乎与经济大环境同步,和田玉市场近来也成交清淡,疲态尽显。但又与别的商品不同,买盘缩水不仅没有导致价格的回落,玉价反而演绎“步步高”。一干玉商在头疼的同时,不得不想招“自我救赎”。

小陈的瓶颈

已经做了近3年玉商的小陈,感觉遇到了难以突破的瓶颈。

店里,摊上的生意都不景气,租金却越来越频繁地上涨;跑到河南南阳、广东揭阳或者江苏苏州甚至贵州罗甸进货,也往往空手而归——不是没货,而是质次价高,好些和田玉原石或雕件的进货价已远远超过了他的零售价,进回来卖给谁去?

实在没办法,用小陈自己的话说快揭不开锅了,只好冒险走招赌上一把:找朋友借了点钱,又动用了之前发誓不用的“死期”,去南阳石佛寺进了一些块头比较大的染色青海白玉回来,向之前在他这里买过料子的“土豪客户”好一通推荐。其中几个“土豪”还算仗义,各自承接了一点,总算把小陈吭吭哧哧搬回来的原石给瓜分完了。最后一算账,成交额竟然达到了50多万,刨掉成本、运费,还完借款,把之前的一些亏损补回来了,并且还有得赚”。小陈脸上总算有了点笑容。

但刚清点完利润,小陈又陷入了沉思:就算今年能撑过去,明年呢?这样的运作不可能复制,至少不可能反复复制,以后又该怎么办?本来头发就不多的小陈又开始挠头了。

玉店的“人事变动”

几个玉商合开的一家玉店最近也发生了剧烈的“人事变动”。

原本4人各占据一个柜台,租金平摊,两两一组每过两三个月去全国最大的和田玉加工销售集散地——河南南阳石佛寺进一次货,实体店加网店、微信销售,生意做得风生水起,就连古玩城的不少同行也艳羡不已。但有一个结一直打不开:深圳距石佛寺2700多公里,频繁往返身体吃不消不说,费用也很大,再说短短几天采购时间哪能那么顺利加运气,恰好挑到低价优质且有眼缘的玉石玉器?曾经有一次进货“赔事不顺”,所赚甚至不及来回车费加住店打尖的费用,让人很是郁闷。虽然一直有改变的打算,但始终没有找到很好的解决办法。

后来一位经常来店里蹭茶喝的朋友建议,既然4个老板中有3人不是深圳户口,在古玩城附近也只是租房住,并且实体店远不如网络和微信的销售量大,为什么不干脆搬到石佛寺“蹲点”,既省了来回折腾的费用与身体的疲乏,还因为当地不仅租金便宜,快递费更是因为充分竞争而低到令人难以置信的程度,对以邮寄为主且包邮的网络销售来说,肯定会节省不少银子。果然,一个月以后,其中的两位老板就开始行动了,趁着去石佛寺进货,在当地租下一幢带租铺的三层小楼,一次交足全年的租金,房主一高兴,从原先的每月2800元直降至全年28000元,一年只收10个月的租金,皆大欢喜。

经过一番折腾,他俩把深圳的存货



风水轮流转,“土豪”快过来。

孔伟/摄

和出租屋里的家当全都运到了石佛寺,准备开业。那位出主意的朋友也受邀专程赶赴石佛寺,为他们的新店剪彩……

减肥效果显著

在“盘整行情”中最难受的恐怕就是一位女玉商了:她主要经营低档原石、玉件,这些东西在石佛寺论堆批发,全靠自己的勤奋赚点批零差,不可能将“根据地”迁到石佛寺去。再说这一堆堆的料子,也不可能一块块拍照后挂到网上销售——就算有那空闲时间,玉价还不及邮费,用一句重庆话说就是“豆腐搬到肉价钱”了。

没奈何,这位女玉商只好加大吞吐量,想利用薄利多销来增加利润,效果好不好目前还不知道,有一点倒似

乎立竿见影:人很快瘦了下去,女士们梦寐以求的减肥效果倒是十分显著。

无奈的“多种经营”

在古玩城逡巡一圈,最大的发现就是原本专营和田玉的玉商,如今大都搞起了多种经营,南红、战国红、绿松石甚至木头手链纷纷占据摊子上的重要位置,看上去五彩缤纷琳琅满目,实际效果究竟怎么样,恐怕只有当事人自己才知道了。

不就是淡季嘛,熬过去就好了。”也有玉商对和田玉的市场前景充满信心。持这种观点的大多是人行比较早的老玉商,不说赚得盆满钵满,至少也是衣食无忧,生意淡一点对他们的影响确实不是很大,难怪言、行都比较潇洒。

本版作者声明:在本人所知的范围内,本人所属机构以及财产上的利害关系人与本人所评价的证券没有利害关系。