

■理财参谋

散户炒股智慧:

去公司实地看看

“炒股这么多年,你是否实地了解过上市公司的情况?买了一家上市公司的股票,你是否了解这家公司的大门朝什么方向开?”这两个问题或许会难倒A股市场不少自称老股民的投资者的,但它却真正反映出了国内投资者的盲区。

“上市公司的情况都不了解,如何真正判断它的价值?难道仅仅依靠研究机构的报告,机构之间的利益关系太复杂,我对这些报告持怀疑态度。”股民彭柏的观点在众多股民中显得独树一帜,他对上市公司的关注超过了对“庄家”的重视,这也是他炒股取胜的重要手段。

从盲目开始
1994年,在同事“大把赚钱”的游说之下,彭柏进入股市。“其实,那时的我对股市没什么兴趣,只是那时股市正好处于上涨中,财富效应说服了我。”彭柏说,“刚入市各方面的思想都很单纯,朋友买什么就买什么,结果亏了不少钱,而且连个什么亏都不知道。”

“我开始关注报纸、听股评,从他们推荐的个股中挑选股票,但还是赔多赚少。”几个回合下来,彭柏开始纳闷,“为什么自己运气这么差,买的股票都不赚钱”。一次特殊的遭遇让他

明白了其中奥妙。1995年2月,彭柏买了一家位于广东的上市公司的股票。之后不久,他到广东出差,工作闲暇彭柏想起这家上市公司距离不远,一时兴起便去考察了一下。

彭柏按资料显示的地址去寻找那家公司,却发现根本找不到那家公司的正门。“在当地打听了一下,发现确实有这么一个公司,但这个公司具体做什么,住在附近的居民根本就不清楚。你说这样的股票怎么能买,机构给出的报告怎么能信。”回去后,彭柏便将该公司的股票“割肉”。从那时开始,他便下定决心,认真考察上市公司。

旅游连带考察
“你找老彭啊?他又去‘旅游’了。”记者第一次在证券营业部找彭柏时,一位与他相熟的股民江老伯告诉记者彭柏的去向。而后来记者才了解到,彭柏的“旅游”实际是指去上市公司考察。

凭借对上市公司的考察,彭柏成功地买入一些股票,且收益不菲。

彭柏表示,尽管他没有逃过暴跌,但他依然坚信自己考察上市公司的炒股策略。“因为脱离上市公司基本面的炒股绝对只是只赔不赚的买卖。” (宋璇)

纸黄金适合中低收入家庭投资

由于投资门槛较低,目前纸黄金已经吸引了相当数量的个人投资者参与。“纸黄金适合中低收入家庭投资。”一理财师说,虽然投资收益相对较低,但纸黄金比较稳健,可作为保值的手段;而且纸黄金操作简便快捷,手续费比买卖实物黄金低,同时也不用为保管黄金费心。

纸黄金即个人记账式黄金。投资者在购买黄金获得其所有权之后,所持有的只是一张物权凭证,而不是黄金实物本身,不发生实物黄金的提取和交割。目前国内提供纸黄金交易的基本都是实力较强的商业银行,投资者进行纸黄金投资,直

接到商业银行开设纸黄金买卖专用账户即可进行交易。

“投资者应根据国际黄金市场的波动情况进行报价,通过把握市场走势低买高卖,赚取差价。同时,投资者应注意控制黄金的投资仓位,根据收益随时调整买入或卖出的策略。”

一理财师说,在投资纸黄金之前,投资者需要掌握一些黄金投资的基本知识,如影响黄金价格的政治、经济因素,分析价格走势的技术方法等。此外,投资者还要对自身的风险承受能力、盈利预期、资产配置比例等做到心中有数。

(程正军)

经济观察

锐意进取 造就创业新秀

——记淮阳县东海塑料制品有限公司总经理严东海

□ 记者 刘彦章 实习生 李景光

严东海,淮阳县城关镇东门南街人。他曾参加过军,当过工人,2004年开始创业。短短几年,他开办的东海塑料制品有限公司,已发展得颇具规模。

命途多舛,踏上商海创业路
严东海于1988年参军,两年后,复员回到淮阳县大连乡工作。2004年,他和妻子下岗了。一下子,失业的痛苦和沉重的经济负担使他陷入绝望之中。 he 上有年迈老母,下有还在上学的孩子,家庭的基本生活已难以维持,真是度日如年。

穷则思变。就在家庭经济处于极度困难的时刻,严东海和他的家人勇敢地决定:找一条创业的门路,以达养家糊口之目的。他想:这条“路”既要合法,又要投资

少、生财快。然而,茫茫商海,应该何去何从?观望、沉思、希望交织在一起。经过考察,他发现县里的公交车行业刚刚起步,生意也还可以,而且投资风险小。思来想去,他最后决定买辆公交车。由于当时家中没有多少钱,他只得向亲朋好友借钱,这个几百,那个几千,也不知走了多少路,借了多少家,终于把钱凑齐了,从此严东海正式踏上了创业之路。

公交车的收入虽然不多,但是对于他来说,能维持正常的生活,且还有节余。由于尝到了创业的甜头,“野心勃勃”的他用他那双犀利的眼睛继续寻找新的商机,以寻求更大的发展空间。

看准商机,适应市场谋发展
2006年,全国塑料制品发

展势头迅猛,县里经济环境又比较好,“不安分”的他非常看好这个行业。于是,他决定做塑料制品加工。积蓄不够,他把公交车卖了,又向亲戚、朋友借了些;没有生产场地,他就在家里做;没有车间,他就把住房改造成车间。就这样,严东海购置了吹塑机及其配套装备,做起了塑料制品加工。俗话说:“天有不测风云”。由于不懂加工技术加之经营不善,一年下来,钱没挣到,严东海还背上了5万多元的债。债主们络绎不绝地前来要账,他立下还账承诺。妻子劝他放弃这个行当,但最终还是被他坚定的信心说服了。

关键时刻,亲朋好友再次伸出援助之手,救严东海于水火

之中,不但借给他钱,还从精神上给予他极大的安慰和鼓励。解除了后顾之忧后,严东海顿时精神大振。“从哪里跌倒,就从哪里站起”。他重新做起塑料制品生意。2007年,在县委、县政府及各职能部门的领导下,严东海在工业园区建成了属于自己的工厂。标准化的办公室,先进的生产设备,还配有懂经营、善管理的员工,形成了一定的生产规模。去年上半年,其产量达150多吨,销售收入200多万元,上缴各种税金20万元。从此,严东海得以新生,创业“生命”得以延续。

创业心得,情真义切肺腑言
说到创业心得,严东海深有感触。他是这样总结的:“我

能取得今天的成绩,离不开领导的大力支持和亲切关怀,离不开亲朋好友的倾囊相助,离不开我们公司始终如一的坚持‘质量第一,客户至上’的诚信原则,更离不开我们每一位艰苦拼搏、诚诚恳恳、任劳任怨、忠于职守的企业员工以及经过积淀而形成的‘厂兴我荣,厂衰我耻’的企业精神。”的确,这些话无不发自他的肺腑。正是凭着这些,才成就了他的今天。

现在,“东海”人正在不断拓展企业业务范围,进一步提高产品质量,坚持多元化生产,努力提高产品科技含量,使企业朝着立体企业、龙头企业方向发展,为社会主义新农村的建设作出积极贡献。

下岗失业不失志 立志创业天地宽

——记西华县丰裕德酒业有限公司董事长王旭红

□ 记者 刘彦章 实习生 李景光

王旭红,大专学历,1998年底下岗。经过几年的艰苦创业,他于2005年成立西华县丰裕德酒业有限公司。该公司位于西华县城东工业区,占地面积20亩,员工50名(其中下岗职工12名),年生产葡萄酒200吨,产值400万元,成为下岗职工自力更生、艰苦创业、惠及群众、造福社会的再就业基地。

自创业以来,王旭红从长远发展考虑,严格遵循市场规则,坚持依法经营,一步一个脚印,努力打造自己的品牌,用汗水和质量浇筑自身的发展之路,

不搞急功近利的“短期市场”行为。他认为企业要想获得长久的生存与发展,就必须立足于“诚信”二字。所以,在生产、销售等各个环节中,他始终坚持以诚待人,严格质量管理规范,严格按照合同办事,靠诚信在竞争激烈的酒类市场中争得属于自己的席之地。

“同是天涯沦落人,相逢何必曾相识”。同样有过失业经历的王旭红对下岗工人给予了极大的理解和帮助,积极吸收下岗失业职工再就业。在县再就业办公室的协调帮助下,公司

先后接纳原国有企业下岗失业工人48人,其中技术人员7人,其余41人则全部为就业困难的大龄工人。由于深刻懂得“今天工作不努力,明天努力找工作”的道理,再一次得到工作机会的大龄工人干起活来格外努力和小心。经过近半年的经营,公司初步显现出了产销两旺的势头,工人们的工资待遇也由成立之初的平均600多元涨到了现在的人均800多元,企业与职工实现了双赢。

在管理中,公司严格遵守《劳动法》,与职工全部依法签

订劳动合同,确保在正常生产期内无拖欠工资、无使用童工、无歧视妇女等现象的发生,同时还严格落实残疾人按比例就业政策。自成立以来,该公司按照国家规定依法参加了社会保险,按时足额缴纳了各项社会保险费,没有因雇主责任发生过一起劳动争议事件。公司制订了严格的职业安全防范措施,他们严格卫生管理工作,做到责任到人,实行质量、卫生责任事故倒推法,自公司成立后没有出现一起安全事故。

西华县丰裕德酒业有限公

司在王旭红的带领下,始终坚持“质量第一、信誉至上”的经营理念,并在各级领导的关怀和劳动部门的政策扶持下,发展成为拥有固定资产200万元的公司。随着科技和技术人才的引进,该公司正在不断地开发新产品,开拓新市场,努力使企业获得更大的经济效益和社会效益,为西华经济的发展作出更大贡献。

创业之星

做农业产业化发展的坚强后盾

——项城市农村信用合作联社大力支持农业产业化发展纪实

□ 记者 张猛 通讯员 栾爱兰 宋夏 文/图

近年来,项城市农村信用合作联社在大力发展自身业务的同时,义不容辞地承担起服务“三农”的重任,倾力支持该市南顿农机配件、孙店服装加工、林陵制鞋、李寨防水、贾岭食品加工、范集劳保用品六大产业以及种养殖农业产业化发展,走出了一条社企共荣、共同发展的路子。回首这些产业的发展历程,探讨他们形成规模的原因,该市农村信用联社功不可没。

支持农业产业化发展,助力新农村建设

“农业产业化经营是提高农业生产能力、增强农业竞争力、促进农业现代化、深化农村改革的必然选择。”项城市农村信用社理事长朱兴林说,农村信用社作为农村金融的主力军,积极实施信贷倾斜政策,全方位、多渠道、深层次地提供金融服务,坚定不移地支持农业产业化发展,不仅是实现经济社会又好又快发展的需要,而且是提高农业市场竞争能力,促进农业增效、农民增收的需要,也是农村信用社自身发展的需要。正是明确了支持农业产业化发展的深远意义,近年来,在深化农村信用社改革实现统一法人的同时,该社紧紧抓住项城市城乡一体化、农村产业化、专业化的特点,大力支持农业产业化发展。面对农业产业化企业和产业基地多数处于起步时期资金紧缺、自身融资能力有限、迫切需要金融部门支持的现状,该社进一步创新经营理念,调整信贷结构,把加大对农业产业化经营的信贷服务作为支持新农村建设的重中之重。

创新经营理念,解除产业经营者后顾之忧

该社牢固树立服务“三农”的观念,坚持用工业理念谋划农业发展,坚定不移地支持农业产业化龙头企业做大做强,重点扶持农业产业化基地建设,培育以特色产业、品牌农业、科技农业和生态农业为主的支柱产业,积极支持农村个体私营经济和第二、三产业的发展。在实际工作中,该社确立信贷新投向,对在农业产业化发展过程中有龙头效应、有发展潜力、有联动作用的重点骨

干企业,主动参与他们的项目规划论证,主动为他们提供信息技术咨询服务,主动为他们的生产经营出谋划策,主动为他们的产品寻找销路,主动为他们提供信贷支持。该社还积极适应“三农”发展的新形势,切实转变工作作风,深入农村,深入村组,走进田间地头,走进农户家中,倾听农民呼声,了解农民需求。在服务内容上,该社由单纯的信贷服务向多元化服务转变;在支持农业产业化服务中,该社为农民提供产前、产中、产后信息和技术等全方位金融服务,主动参与生产、加工、销售全过程,为经营者解除后顾之忧。

创新品牌理念,做产业经营者的坚强后盾

要实现新农村建设目标,实现农村信用社更大规模、更高水平的发展目标,能否满足农业产业化发展所需的资金至关重要。为此,该社积极探索“信贷输血”方式,进一步创新贷款品种,实施品牌战略,把有限的信贷资金用足用活,实现了支农贷款的良性循环,增加了基础性信贷产品。该社还对小额贷款的对象、额度、期限等进行了延伸,拓宽了基本点,将小额贷款的对象延伸到一个个体工商户,具体包括传统种养大户、订单农户、进城务工经商户、小型加工户、运输户和其他与“三农”有关的城乡个体经营户。据了解,今年以来,项城市农户贷款评级面达到了39.18%,授信发证农户4.35万户,授信发证面达到46.68%,授信贷款金额为7.44亿元。该社把农户小额贷款授信限额由2万元增加到4万元,做大了基本点,改变了过去“春放、秋收、冬不贷”的传统放贷模式,延长了贷款期限,激活了基本细胞,并根据农户贷款用途、生产周期、还款来源等因素合理确定了期限。同时,该社还积极创新综合性信贷产品,针对农业产业化龙头企业的金融需求,实行资产、负债、中间业务一体化营销,在贷款、保险、代收代付等方面提供配套服务;针对农民的金融需求,提供贷款、理财、咨询等综合信贷产品服务;开发捆绑式信贷产品,使农户小



额信用贷款、农户联保贷款捆绑在一起,支持农民专业化生产,促进农民奔小康;将订单担保贷款、公司为农户担保贷款、仓单质押贷款捆绑在一起,推动“公司+基地+农户”的农业产业化发展,采取抵押、质押、担保贷款相结合的方式,促进农村城镇化发展。截止到3月底,该社累计发放农户小额贷款授信额度8019万元、农村工商业贷款1310万元,为农业企业和农户提供了强有力的资金支持。

积极探索新路子,实现社农双赢

为了充分发挥信贷促进农业产业化发展的作用,该社积极探索新路子,采取一系列措施筹措资金,加大支持力度,严格信贷管理,倾情服务“三农”,达到了“万紫千红春满园”的效果,实现了社农双赢。

立足千家万户,支持特色农业发展,坚持“多予、少取、放活”,做到让利于农。支持农业生产结构调整,加大对经济作物、食品加工、劳保等特色农业企业的信贷投入力度,支持市政府鼓励的、符合市场需求的、科技含量高的、具有竞争优势的高效农业和农产品。“多予”,就是积极扩大“三农”贷款的总量,千方百计增加对“三农”的投入,确保每年新增“三农”贷款的比

例不低于90%,不断扩大贷款的覆盖面,使每一户农户的贷款需求都能得到满足;“少取”,就是对“三农”贷款、社员贷款实行利率优惠,做到让利于农,反哺于农;“放活”,就是灵活放贷,灵活确定“三农”贷款的对象、额度和期限,方便农民贷款,同时加强对贷款的风险控制,确保贷款放得出、收得回,使其走上良性循环轨道。

立足龙头企业,支持农业产业化经营

该社采取“聚集项目、捆绑资金、集中投向”的方式,支持农产品产业化基地建设,重点支持南顿农机配件、孙店服装加工、林陵制鞋、李寨防水、贾岭食品加工、范集劳保用品等六大优势产业基地建设;支持订单农业开发,采取“公司担保、联合共管、分环节投资”的方式,大力支持发展订单农业,建立“公司+基地+农户”的农业产业化经营模式,带动科技农业、高效农业的发展;支持涉农龙头企业发展,重点支持以农机配件、服装加工、制鞋、防水、食品加工、劳保用品加工为主的农产品加工产业群,促使千家万户的小生产与千变万化的大市场有机结合;支持农副产品物流市场的发展,通过支持建设一批集收

购、销售、流通于一体的农副产品批发市场,使农副产品更多地进入超市,提高农产品的商品率和市场竞争力。

截止到3月底,该社共对有资金需求的7家农业龙头企业进行了贷款授信,放贷总额达到了5850万元,不仅促进了企业规模发展,而且较好地带动了当地农民增收,一大批养殖大户在信用社扶持下走上了规模经营的路子,一批批产业化龙头企业像一根根“链条”,一头连着农户,一头连着市场,而农村信用社信贷资金则成为将企业、农户、市场连接起来的“纽带”。在该社的支持下,项城市已有6家企业被列入国家级、省级农业产业化龙头企业,并成为该市新农村建设的支柱性产业。

该社对上规模、信誉效益俱佳、有发展潜力的中小民营企业实行授信制度,简化贷款手续,支持农村产业基地发展。由于信用社的贷款支持,目前已在该市形成了以支持农机配件、服装加工、制鞋、防水、食品加工、劳保用品等六大系列农产品深加工、外向型支柱产业群,一大批农字号龙头企业在信用社的支持下脱颖而出。与此同时,该社还以“搭建支农平台、创建支农样板工程”活

动力为载体,在支持产业基地发展上,一社一样板,一社一特色,先后投放资金13868万元,有力地支持了该市经济的发展。

在支持农业产业化发展产生巨大社会效益和经济效益的同时,该社自身的各项业务也得到了跳跃式发展。截止到3月底,全社各项存款余额达179708万元,较年初增长18987万元;各项贷款余额为115089万元,比年初增加4729万元;利润同比增加378万元。

展望支持农业产业化发展的长远规划

支持农业产业化发展任重道远,项城市信用社将更进一步支持农业产业化发展。今后他们将在支持对象上,充分发挥资金的引导优势,引导土地、资金、人才、管理等各种要素向优势区域或优势产业集聚,培育主导产业;积极支持涉农龙头企业的发展,将农业产业化的重点龙头企业作为信贷的主要对象,优先发放贷款;积极支持农产品基地建设,支持农民专业合作组织的发展,研究制定支持农民专业合作组织发展的政策,不断增强农民专业合作经济组织的凝聚力和经济实力;积极支持农产品流通体系建设,支持区域性大型农产品批发市场建设,以增强市场的集散带动能力;积极支持农业产业化过程中的科技创新,发挥信贷资金对农业产业化经营进行自主创新

的激励扶持作用;积极支持农业科技研发和应用技术推广体系建设,推进农业技术成果转化及产业化发展,增加农业附加值;积极支持农产品提升品牌知名度,要集中资金支持龙头企业做大做强企业品牌,积极支持开放型农业的发展。

在信贷业务经营方式上逐步实现“三个转变”,即是“贷款投向由重点支持传统农业向重点支持现代农业转变;贷款对象由重点支持普通农户向重点支持产业经营户转变;金融服务由传统的存贷业务向代理、结算、票据、卡等综合业务转变”,由农民贷款向城乡居民贷款转移。随着土地流转制度的进一步完善,农村城镇化进程将加快,农村劳

动力将向农业的深度和广度进军,向非农业产业转移,向城镇转移。在继续抓实农民服务的基础上,积极支持农民市民化,创新转移农民住房按揭贷款、创业贷款、兴业贷款等信贷产品;为其提供银行卡、咨询、理财、保险等综合性金融服务,不断满足转移农民更高层次的金融服务需求;由分散农户向规模化、产业化转移,充分发挥金融促进农村土地承包经营权合理流转和适度规模经营的先导作用,积极探索农村土地承包权抵押、经济林权抵押、大宗农产品抵押、大型农机具抵押等业务。把信贷资金优先配置在“公司+基地+农户”、农民专业合作组织和农业产业化龙头企业上;由生产生活领域向基础设施建设和农村公共服务领域转移,坚持城镇建设与人居环境、经济社会协调发展的原则,继续加大对小城镇开发的支持力度;支持农村交通、电力、信息、通讯、广播电视等基础设施建设,加快城镇化建设步伐,并围绕农村社会保障体系建设,积极和保险、卫生部门合作,开发新农合贷款产品,提供村医疗金融服务;加强与教育部门合作,开展学生金融服务,促进教育文化发展。

在服务方式上彻底转变作风,提高服务水平,牢固树立发展意识、创新意识和服务意识,充分发挥农村金融的资金主渠道作用,密切联系农民,维护农民利益,满足农民需要,切实把支农服务的各项政策措施落实到具体工作中,真正解决农民贷款难问题,为农业、农村和农民提供优质高效的金融服务。不断创新服务方式,提高服务效率,简化农户小额贷款和农户联保贷款手续,针对小额贷款业务操作中存在的问题,本着“精简、明确、适用”的原则,建立和完善精细化、标准化、系统化的小额贷款业务操作管理规程,形成清晰的责任追究路径和有效的内部控制机制。在完善农户信用记录和便利农户贷款方面狠下功夫,对农户进行全面信用等级评定,核定信贷贷款限额,简化手续,随用随贷。