

昨日股指午后走势逆转源于一份专业造假报告? 多头领袖君安重申看涨至2400点

2014年,A股市场一直处于震荡之中,有关后市方向选择成为各方争论焦点,特别以国泰君安与安信证券关于A股的多空大论战最赚市场人气;国泰君安和安信证券也因此被分别视为多方和空方的代言人。

在沪指近期大涨之后,陷入围绕2200点盘局之时,8月14日午后,一篇有关国泰君安策略团队的最新看空报告在市场中疯传,导致昨日尾盘沪指出现了大跳水。但随后据记者求证,这份看空报告竟然是网络造谣的假消息,但是在几个私募微信群中,均有基

金经理感叹,造谣的报告竟然写得如此专业,盘中的时候已然被蒙蔽。

国泰君安官方就看空报告对记者表示,“这是假消息。”随后还给记者发来了国泰君安首席策略分析师乔永远的一则严正声明:“我们对A股市场的认识没有变化。一切观点更新请以我们国泰君安证券研究所策略团队报告为准。我们严格遵守合规要求,请投资者不要相信来自其他渠道的谣言和传闻。如您在各种场合见到以下文件,请切记,非国泰君安证券研究所策略团队发表的研究观点。”

值得一提的是,昨日午后14:35,很多网站还转载了乔永远接受央视《首席看市》的采访资料,乔永远明确表示,A股将反弹至2400点,投资风吹向蓝筹。随后记者联系乔永远,想就此作进一步了解,但是他拒绝表示意见,称“这是公司的合规要求”。

但毋庸置疑的是,昨天广为流传看起来非常专业的造谣看空报告具备极大的迷惑性。而恰恰在这则看空报告出来后,从14:00开始,沪指由涨转跌,最终以下跌0.74%报收。

据《每日经济新闻》

■中报速递

上海新梅 公司上半年营业收入1.11亿元,同比增长979.64%;净利润95.97万元,上年同期亏损799.83万元。基本每股收益0.0022元。

象屿股份 公司上半年营业收入218.78亿元,同比增长51.02%;净利润1.60亿元,上年同期亏损4501.01万元;基本每股收益0.19元。

爱尔眼科 公司上半年实现营业收入111622.32万元,同比增长23.85%;实现营业利润20074.2万元,同比增长43.25%;实现净利润14408.76万元,同比增长41.32%。

华峰超纤 上半年公司实现营业收入4.66亿元,同比增加29.46%;净利润5739.55万元,同比增长38.06%。

银河磁体 上半年公司实现营业收入18230.64万元,比去年同期增加8.40%;实现净利润3402.11万元,比去年同期增加35.49%。

■中了没

(中奖号码以福彩、体彩官方公布为准)

体彩“排列3、排列5”第14218期

排列三 808 排列五 80883

福彩“双色球”第14093期

02 08 09 10 20 29+05

福彩3D第14218期

2 3 8

福彩“22选5”第14218期

03 08 09 14 21

工银添颐三年 35%回报夺冠 债基回报可观

债券今年赚7%(银河证券数据截至8月12日为6.88%),长期能赚多少?今年的行情使得投资者重新审视债基配置。从长期业绩看,虽然债市牛熊起伏,但不少债基长期回报仍可观。

Wind数据显示,截至8月12日,有33只债券基金最近3年回报超过20%,其中业绩最好的工银瑞信添颐A近三年回报达到35.3%。

此外,工银瑞信添颐B、工银瑞信双利A分别以32.5%和23.78%的回报在二级债基中居第二、第七位;而工银四季收益则以26.95%的收益在一级债基中排名居首。

近期七星彩奖号走势图

期数	奖号	和值	奇偶比	大小比
14088	5 3 4 0 5 7 8	32	4:3	4:3
14089	1 3 9 9 5 8 2	37	5:2	4:3
14090	4 8 7 6 3 5 7	40	4:3	5:2
14091	0 0 4 5 8 2 2	21	1:6	2:5
14092	6 1 1 6 0 7 7	28	4:3	4:3
14093	6 8 7 1 4 1 6	33	3:4	4:3

第14094期七星彩分析

第一位 上期开出大偶数6,奇数连出3期后偶数开出4期,推荐:1、3、7、9。

第二位 上期开出大偶数8,大号有望连续开出,推荐:6、7、8、9。

第三位 上期开出大奇数7,1路号码连续活跃后可忽略,推荐:0、2、3、6。

第四位 上期开出小奇数1,大号连

出4期后开出小号,推荐:1、2、3、4。

第五位 上期开出小偶数4,奇数连出7期后偶数开出3期,推荐:2、4、6、8。

第六位 上期开出小奇数1,奇数有望连出3期,推荐:1、3、5、9。

第七位 近10期大小比为5:5,奇偶比为6:4,推荐:0、1、4、5。小刚

网上假货年销售额或达3亿 好想你重拳出击维护巨大市场空间

■实施多重举措 保护消费者利益

据统计,2011年我国休闲食品市场容量已高达960亿元,照此推算,到2020年我国将成为全球休闲食品最大的消费国家。2012年,好想你聘请特劳特团队为公司做战略咨询,从生产企业向消费型企业的转型,产品定位为健康休闲零食,品牌定位为中国红枣领导品牌。好想你率先在红枣行业竖起休闲食品的大旗,凭借健康零食——即食无核枣,撕开休闲食品市场的一角。

战略的转型促使好想你进行渠道整顿,扩展商超与电商的发展,组建专业精英团队进行渠道和营销推广,符合行业的发展趋势,促使电商和商超渠道高速增长,并加大广告投放,以配合线上和线下的营销活动,使得品牌价值不断升华,取得广阔的未来发展空间。不过,市场上有多家不法企业打着好想你的旗号销售假货,严重影响了品牌形象,造成了不可估量的损失。据了解,目前网络所售假货原料质量不经鉴定检验,安全没有保障,没有必备的冷藏储运条件、灭菌防霉条件,生产环境恶劣,产品质量无法保障,以次充好,充斥短两成为很多非授权电商低价促销的常用手法,这极大损害了消费者的权益,也对公司品牌造成很大负面影响。

为此,好想你设立市场督查部、打假维权办公室、法务部,共同处理维权、打假事宜。市场督查部主要负责专卖店、商超和流通渠道的督查管理,工作人员根据公司市场管理制度和任务,对公司下辖销售市场、店面的运作和秩序进行监督、监察、规范;打假维权办公室经常深入市场一线,进行摸排调查、取证,处理市场上假冒、伪劣产品的销售行为,进一步净化市场环境,同时还联合法务部一起向工商局申请开展打假维权行动。

近日,有网友提供线索,某购物网上出现大量好想你假货,好想你公司接到举报后反馈给打假部门,针对线上线下好想你产品进行“拉网式”搜索,通过专门软件对某网假冒好想你产品的销售数据进行了统计。统计结果显示,5~7月某网假冒好想你产品销售额7000余万元。据此推算,全年的销售额将在3亿元以上。不仅如此,在许多烟酒百货店,也发现了大量假冒好想你产品,这一渠道的销售额远远超过网络。

■好想你打假在年底前会有重大举措

从好想你公司打假办的打假事件记录来看,公司每年都会多次组织专项打假维权行动。如2011年4月,好想你公司曾联合河南省公安厅组织两次专项行动,派出500多名干警、上百辆执法车分赴郑州、商丘查处假冒侵权产品,共端掉制假窝点122个,查处售假门店30个,清除侵权门头19家,涉案金额1亿元,抓捕制假、售假分子257人。其中,浙江苍南县两名侵权人擅自非法印制“好想你”商标标识包装袋,也分别被判处2

年有期徒刑并处罚金5.5万元。又如,河南开封市金明区人民法院,曾宣判河南夏邑陈某兄弟二人因非法加工、销售价值80余万元的假冒“好想你”红枣,被分别判刑4年和3年半,共处罚金90万元,极大地震慑了违法犯罪分子。

据悉,好想你正在制订抑制假冒好想你产品的行动方案,在年底前会有重大举措,到时候市场将会得到极大的整顿与净化,广大消费者的利益会得到保障,全体股东的利

益也会得到维护。

为了更好地做好沟通、服务工作,好想你公司设立有客户服务部、官方微博、官方微信等咨询渠道,为广大消费者解决关于产品、服务等问题,不断引导消费者在专卖店、商超或者公司在各个电商平台的官方旗舰店购买正规产品,并对不同类型的客户进行不定期回访,通过回访不但了解不同客户的需求、市场资讯,还可以发现工作中的不足,及时调整完善,满足客户需求,提高客户满意度。

■实施战略转型 取得巨大市场空间

随着战略转型的深入,好想你确立了“三驾马车”引领市场的战略,即精耕细作专卖店渠道、强力发展商超渠道、规范并大力发展电商渠道。据了解,自7月起,好想你已经停止了对自有渠道以外的经营商的批发业务,今后除了好想你三个销售渠道外,其他销售渠道的好想你产品都不再是好想你公司所供。

昨日好想你发布了2014年半年报,从

公告中了解到,2014年营业额增长报告期内,公司实现营业总收入4.77亿元,较去年同期增长19.56%。公司转型已带来了明显效果,新开辟渠道商超和电商渠道收入高速增长且占比已超过三成,产品、渠道转型已带来明显效果,上半年商超电商渠道合计实现收入超1.2亿,增长110%以上,收入占比提升至近30%。目前商超渠道主要在上海、

郑州、北京等一线和省省会城市拓展,且广告宣传集中在上海,随着品牌知名度提升以及铺货范围的扩大,商超和电商渠道将继续维持快速增长,未来占比有望超50%。

瑞银证券认为:2014年销售费用及管理费用支出较大,但随着商超和电商占比不断提升以及专卖店单店收入提高,费用同比增长将放缓,2015年有望迎来利润拐点。

■市场宣传加码 好想你再度扬帆

据悉,自去年12月7日好想你上海市场投放3750万元的广告后。近日好想你与上海电视台联手,上海电视台拿出4865万元的资源支持,好想你可享受依据后期市场销售增量按比例支付宣传费用的待遇,以先

播广告后付款的整合营销模式亲密合作,加码上海样板市场的打造。据介绍,在上海样板市场取得初步效果的同时,公司的产品和渠道转型也逐渐步入深水区。

好想你从品牌定位到渠道整顿,从研发

新产品到市场营销一系列手段,先行一步占据发展先机,促使企业高速发展,达成品牌价值与销售额度共同成长,未来发展不可限量,有望成为中国休闲零食红枣第一品牌。
周明杰、周艳华/文