

江东区物贸联合会启动微信公众号“微运价” 外贸公司可用手机查运价

微信很多人都在用。如果点点微信,就能找到商业上合作伙伴,甚至省下一大笔钱,你会不会有点兴趣?昨天,江东区物贸联合会成立,同时正式启动微信公众号“微运价”(W-Freight)。通过关注这个微信公众号,随时随地就可以查询运价。这对于宁波的外贸公司来说,应该是个好事情。

简单来说,“微运价”就是一个信息集散平台,操作流程很简单:物流供应商经审核通过就可以发布运价,发布后的运价会即时展示在平台上,客户通过微信查询运价,发现意向运价后可随时联系相应的物流供应商,进而转入线下服务。

据介绍,该平台主要包括“整箱运价查询”、“拼箱运价查询”、“拖卡运价查询”和“提还箱运价查询”四大功能模块。点击“整箱运价查询”,选择“目的港”和“船公司”,然后进行运价查询,运价信息下面还附有运价发布者及联系方式。点击“拖卡运价查询”,就可以看到“目的地”和宁波港的路程及车辆行驶的时间。

“如果这个平台能够得到推广,肯定会给我们带来一些便利。”从事外贸行业近 10 年的孔先生说,一些外贸公司本身也在开发、使用类似的系统,但系统的信息比较有限,也无法随时随地进行查询。

“这正是我们所要解决的,‘微运价’与移动技术相结合,有上百个客户提供最新的报价信息,只要你打开微信,随时随地都能查询,从而弥补了原先基于网站的运价系统存在的不足。”江东区物贸联合会会长高洋江说。

通讯员 张绘薇 记者 石承承 实习生 肖立群

国债期货交易中的套利策略



如何利用国债期货进行跨期套利交易？

跨期套利交易是国债期货套利交易中最常见的,是指交易者利用标的物相同但到期月份不同的期货合约之间价差的变化,买进近期合约,卖出远期合约(或卖出近期合约,买进远期合约),待价格关系恢复正常时,再分别对冲以获利的交易方式。例如,2011 年 11 月,某投资者发现,2012 年 3 月到期的 5 年期国债期货价格为 106 元,2012 年 6 月到期的 5 年期国债期货价格为 110 元,两者价差为 4 元。投资者若预测一个月后,3 月到期的 5 年期国债期货合约涨幅会超过 6 月的 5 年期国债期货合约,或者前者的跌幅小于后者,那么投资者可以进行跨期套利。

如何利用国债期货进行跨品种套利交易？

一般来说,跨品种套利是在同一交易所、相同到期月份、但合约标的债券不同的

理论上,国债期货与相关国债现货之间、国债期货不同品种或不同月份合约之间都应保持一定的合理价差,当价差偏离合理水平时,买进相对低估的产品并卖出相对高估的产品,等待这种不合理的价差回归合理水平后,再进行平仓了结,以获取套利利润。

国债期货合约之间进行的。这两种品种间的关联度强,价格影响因素大致相同,在正常情况下价差比较稳定。例如 2011 年 11 月交易者发现 2012 年 3 月到期的 10 年期国债期货价格为 111 元,而同样是 2012 年 3 月到期的 5 年期国债期货价格则为 106 元。他认为此价差高于正常价差,一个月后此价差会回落,于是他在市场上卖出 5 张 10 年期国债期货合约,买进 5 张 5 年期国债期货合约,那么就可以进行跨期套利。

如何利用国债期货做基差交易？

国债期货基差是指国债期货和现货之间价格的差异。

基差交易者时刻关注期货市场和现货市场间的价差变化,积极寻找低买高卖的套利机会。做多基差,即投资者认为基差会上升,现券价格的上涨(下跌)幅度会高于(低于)期货价格乘以转换因子的幅度,则买入现券,卖出期货,待基差如期上涨后分别平仓;做空基差,即投资者认为基差会下跌,现券价格的上涨(下跌)幅度会低于(高于)期货价格乘以转

换因子的幅度,则卖出现券,买入期货,待基差如期下跌后分别平仓。

如何利用国债期货进行收益率曲线套利？

国债期货的价格和最便宜交割券相应期限的收益率是密切相关的。当投资者预期收益率曲线发生平坦化或陡峭化的变化,即不同期限间的利差发生变化时,通过国债期货可以进行基于收益率曲线形态变化的套利交易。例如,当投资者预期收益率曲线将更为陡峭,则可以买入短期国债期货,卖出长期国债期货,实现“买入收益率曲线”;相反,当投资者预期收益率曲线将变得平坦时,则可以卖出短期国债期货,买入长期国债期货,实现“卖出收益率曲线”。

本报与宁波证监局、宁波市证券期货业协会和中国金融期货交易所联合推出“国债期货”专栏,供投资者学习参考(主要内容仅供参考,不作为投资依据)。

■股市点评

创业板闯关暂时失败 年报行情诱发上扬

昨天创业板指数再度上演“新高未触及反而大幅调整”的态势,与上周四的行情有几分相似,但不同的是主板市场的走势却强劲很多,尤其是以吉恩镍业、盛屯矿业、罗平锌电为首的有色板块的再次集体上扬,显示当年报题材行情在顺利开展。而年报股的活跃不仅对指数有益,更为关键的是,可以让资金回流到股市中来,从而让指数形成稳定的赚钱效应,因此这个意义是很重大的。

盘面上,大盘股始终成为近期市场调整的主要力量,但物极必反,当大多数权重股跌破净资产、当股指连续一个多月调整后、当大多数个股经过惨烈下跌而跌出价值后、当政策的暖风不断出现后,调整也就进入到了尾声。技术角度看,KDJ 已出现底部向上金叉,MACD 也出现大的底背离,并且绿柱在缩短,开口也在收合,投资者此时对盘中的调整下跌就不应充满恐惧,应该看到市场正在发生的一些积极的变化。尤其是当盘口不断出现异动的时候,积极因素的积累终究会爆发。

操作上,昨天有色板块的上扬是集体行为,不是简单的脉冲,这说明市场资金在集结并对相关的板块进行挖掘,随着赚钱效应的显现,资金流入的意愿将加强,虽然成交量上没有明显的变化,但最起码可以使指数比较安全。策略上,近期市场的异动点逐渐增加,投资者应该更加有信心和耐心等待市场企稳,针对年末行情特色挖掘相关板块机会,提前潜伏。

民族证券宁波营业部
本文分析仅供参考

宁波银行横街支行 开业不办庆典做公益

宁波银行横街支行 15 日开业,宁波银行明州分行行长庄灵军、副行长李晓以及新任横街支行行长林璐等人来到横街镇中心小学,开展了“涓滴之水成海洋,颗颗爱心变希望”的公益活动。

据林璐介绍,本次宁波银行走进校园献爱心活动是为了庆祝明州分行下属二级支行横街支行的开业。与以往支行开业庆祝活动不同,在倡导勤俭节约的社会风气中,本次开业庆典不仅秉承节约花钱,不铺张浪费的理念,免去了徒有噱头的庆祝活动,并且以更有意义的关爱活动取而代之。

活动中,横街镇中心小学的学生代表收到了来自宁波银行的双肩书包和精美文具大礼包。

刘明浩

春节促销大幕开启 苏宁 O2O 购物掀起年货“新”潮

马上就到中国最重要的传统节日春节了,各家各户都开始忙着备年货。笔者走访发现,年货选购的拥挤和无从选择让许多人苦不堪言,年货购

买在某种程度上成了节前的一种负担。随着移动互联网的发展,消费者的购物习惯也随之改变,商家也不断尝试着用新的方式吸引消费者,而作为零售业巨头的苏宁则通过其领先的 O2O 购物新模式为今年的年货市场打开了一扇崭新的大门。



迎合消费趋势 苏宁打造贴心年货服务

进入 21 世纪以来,人们的消费观念也发生了很大变化。置办年货越来越讲究新颖性、潮流性,不再局限于以往的干果、糕点等传统年货。同时相对于之前喜欢上街置办年货、大包小包地拎回家的传统方式,越来越多的人喜欢宅在家或者通过综合性商场就把年货“办了”。

消费习惯的改变促使着商家的转变,越来越多的商家开始创新、转型,希望通过新的方式

抓住消费者,而在 2013 年做出全新转变的苏宁则尤为突出。O2O 购物的新模式打破了国内单纯的店购或网购的局限性,笔者从苏宁总部了解到,作为一个将服务放在首位的企业,苏宁一直在尝试从最有利于用户的角度出发去进行创新,针对此次春节市场,苏宁充分考虑到以往年货购买的弊端和局限性,考虑到部分返乡人群放假时间较晚等因素,苏宁推出“年货不用扛,春节不打烊”的特色服务,让返乡人群不用再为将大包小包的年货带回家而发愁,同时春节期间苏宁门店、物流照常运行,为没有准备好年货和节日期间有应急需求的顾客提供服务。

价格、服务双重保障 给力年货喜迎春节

据了解,此次春节促销,苏宁提出“买年货到苏宁”“想神马就有神马”的口号,结合马年主题,向顾客传达到苏宁可以买到诸多年货和购物快捷、方便,服务到位的理念。针对这一理念,苏宁易购、门店双线协同,除传统电器产品

外,重点推出 3C 产品、母婴产品、食品、生鲜、图书等品类,所有的年货产品应有尽有,顾客既可以选择在门店购买,也可以在苏宁易购选购自己满意的年货,在轻松购物的同时免去拥挤的困扰。

除特色服务之外,超值优惠也是苏宁此次春节促销活动的亮点,年货特卖惠、新春红包抢不停等特色活动联袂而至,消费者既可以在活动中感受到红包的惊喜,还可以享受实用好礼,年货特卖的优惠更是为春节的喜庆氛围增色不少,众多特价产品、爆款机型抢足风头。如高性价比 4K 电视先锋 50 寸 LED 仅售 5555 元。

“零钱宝”进门店 边购年货边理财

据了解,苏宁余额理财产品“零钱宝”1 月 15 日正式上线运营,并将率先启用苏宁近 1600 家的线下门店进行同步售卖,这种类似银行网点的渠道优势或将成为行业的经典。大家购买年货,同时可以办理理财,既方便又省钱!

笔者进入苏宁互联网门店的易购直销区登陆易购零钱宝界面,零钱宝相关业务介绍一目了然。自助服务的导航轻松找到,零钱宝的收益计算方式为:(零钱宝确认资金/10000)×每万份收益(每天公布)。假设已确认资金为 90000 元,当天的每万份收益为 1.25 元,代入计算公式,当日的收益就为:11.3 元。除此以外,用户还能办理话费充值、水电缴费、信用卡还款及本地生活服务等最实用也最常用的业务。苏宁在线下推出的零钱宝的理财产品,不仅可以持续关注用户体验,不断丰富和完善零钱宝的功能,还为余额理财的全民普及意识起到了重要的作用。

另外,笔者还了解到,将优惠和服务做到极致,是苏宁今年新春促销的全新要求。春节免不了亲朋之间馈赠礼品,但馈赠礼品往往无法获知对方的真正需求。而苏宁推出的福利卡则很好地解决了这种问题,消费者可以购买苏宁的福利卡送给亲友、长辈、员工,由他们自行选购自己需要、喜欢的礼物,让这个春节过得更加开心。

张昕/文