

环保股票为什么低迷——请问2009年做什么生意会比较好？-股识吧

一、300137先河环保股票后市,明天可否介入?

建议观看为住 等趋势改变后慢慢介入 现在市场很低迷
要有政策面的刺激才会，，，

二、请问2009年做什么生意会比较好？

分析一下，什么生意你最适合做。

你擅长的，自然就是你容易收获的。

创业首先要定位自己和市场的。

根据你的特点选择致富之路，道理都一样，勤奋、专著！如果会成功。

那必定在升出的价值里包含了你的辛苦。

要把握好你的社会关系，当然是利用上关系。

如果没有太多关系，一般都是消费者忠实度比较高的行业，不容易受到关系的影响
难以介入。

包括，餐饮、娱乐、生产等行业。

如果你要做个体，那校园小店、2元店、饮食业，是当今小投资见效最块的快的行业。

而且大小比较灵活。

资金多了可以扩大。

资金小的话夜市、地摊几乎不要什么投资。

当然，还可以选择网络开店. 实说真的 要做生意赚钱，先去多多磨练，实践工作，
或是去帮别人打打工什么的，这样自己有了经验，有了信心你就有了创业的动力了
！那时 船到了桥头 就会直的。

在互联网飞速发展的今天，传统的生意之道也必须随着时代的变化而改变：

以我个人的经验来看，创业需要弄清下面两个问题：1、 你想做的是什？ 2、
你能做的是什？

你想做的最好是你喜欢的，这样你才会有源源不断的动力推动你前进。

大部分人不成功不是因为选错行业而是因为中途放弃。

如果你每天都硬着头皮去做自己不喜欢的事，恐怕结果不会太乐观。

所谓你能做的是结合你的天赋、能力、经验和资金来考虑的。

不着边际的或超出你个人能力的事最好别做，因为我们是小本创业，经不起太大的

风险。

虽说跌倒了可以爬起来，但更多的人是跌倒了再也爬不起来，无奈之下只得又给别人打工。

无论何时都不要忘记结合市场需求及相应的消费群体，否则只能是纸上谈兵，出师未捷身先死。

在我们选项前，下列的几点是我选择行业的若干原则：1、

必须是喜欢的产品，能够不断保持激情；

产品及所在行业有广阔的前景，产品是不断增值的2、

所选行业及产品要有个性，只与一部分人群做生意即可；

可以复制并可以做大3、能发挥自己的天赋和特长4、现款交易5、

少和政府部门打交道，少接触饭局、歌舞厅6、穿休闲装的时间更多7.

朝阳产业，成长性高，能长期发展8.受人尊敬，有行业成就感

9.有一定区域垄断性，我的地盘我做主，避免低层次的竞争

10.苦点累点没关系，但投资不能太大，滚动发展以上所列的条件未免太过完美

，但我们要知道，老板是这个世界上风险最高的职业，如果你要选择这个职业，一

定要先由己出发，缜密思考精心筹划，这样胜算比较高，存活的几率也比较大。

活下来才有可能赢，才有可能一步步朝着大老板、大生意的目标努力、前进。

兄弟，你这个问题，每个人都在想，每个人都想知道。

但是你知道么，。

一个会赚钱，聪明的人，吃过苦的人不会在问这个问题了。

你也许还很迷惘。

不知道怎么赚钱好。

其实嘛。

行行出状元。

这个世界上这么多人，这个中国这么大。

其实什么都缺的。

财不入急门，成功的真理时刻摆在面前，那就是：吃得苦中苦，方为人上人！中国

是农业大国。

很多食品需要加工，如果你有钱，推荐去，要有创新。

要健康。

再次强调不要违法。

“”这些都是我个人的想法，最吃香的行业就是吃苦的行业。

三、煤炭的未来发展趋势是会是怎样的呢

能源的需求日益增大，对于煤炭市场的发展趋势而言，其未来的发展空间可以说是

无限的。

但是，现在中国并不仅仅是遇到了国内的煤炭产量高及超前发展的机遇，但同时也遇到了煤炭的价格下降以及能源需求下降的挑战。

从有关了解到，虽然现在的煤炭单价低迷，但是就山西的一些大型和中型的企业顶守住了压力，并没有提出要限制产量和降低职工薪水的打算，他们认为现在的煤炭价格离成本价格还是存在着一定的距离，还是有利润可得的。

所以说，煤炭产业的未来还是一个未知数，在巨大的压力之下，这有可能会带来煤炭价格上涨，需求量增多这一利处，也有可能会得到其他能源替代煤炭的情况出现，这一切都还是一个谜。

就目前来讲，煤炭企业的不利则是因为煤炭发展太过迅速就在今年刚刚开始的时候，我国就被检测到多项指数到达了污染的指数，甚至到了严重的污染的程度，那种阴霾的天气也经常发生，严重的影响了我们现在的日常生活。

所以说，开发能源现在是一件急不可待的事情。

以至于供求远远大于了需求。

虽然现在还没有到真正的瓶颈，但是一新能源的开发，比如水利，风能，天然气等一系列新能源的出现都严重的影响到了煤炭的发展。

而且现在的人更加注重的是可持续发展，所以说经济不再是唯一的必要条件，最主要的是环保，这又是一个巨大的挑战。

多种因素的混合使得煤炭的发展层层受阻。

四、5年以后国内私家车价格预测下降幅度大吗

单单考虑价格是不行的，10年前的1万元和现在的1万元是不一样的。

如果5年后价格和现在一样，其实是便宜了，根据现行经济情况，5年内咱应该一直在通货膨胀。

考虑全球性的经济低迷，制造业生存尤其困难，裁员，产品价格下调是常用的基本手段。

市场私家车的需求下降，政府限制的增加，新能源车的进步，油价的变化等一系列复杂因素。

整体趋势是厂家越发的推出经济型车辆，老款车尽量维持价位，豪车依旧贵 . . .

. . . pass : 15年环保部长被抓，有兴趣可以看看为什么。

政策什么的最难把握了 说了好多废话，答案是会下降，但是肯定没有从股市5000点到3000点那么夸张。

五、为什么说法系车退出中国市场不是一件好事？

就在国内市场步履艰难的法系车，在冷风暴的肆虐下销量更是跌至谷底，而且销量跌幅一直在持续，所以唱衰法系车的声音开始不绝于耳。

其中法系车代表标致和雪铁龙也一时被推上风口浪尖，甚至传言这两大品牌将退出中国市场！不过我想说，那些唱衰者你们想的太多了！先说东风汽车在去年的总收入达到了1045.4亿元，其中净利润达到了5.5亿元，虽说这个成绩同比处于下滑状态，但目前来看，利润上升的车企又有几个？别看标致雪铁龙在国内步履艰难，但事实上，它在全球的销量统统都呈上涨姿态，去年总营收达到了740亿欧元，其中净利润高达33亿欧元，如此雄厚的实力，哪还有半点在国内的窘迫。

作为标致和雪铁龙在国内最大的合资公司，神龙也只是近两年开始亏损，所以从长远规划来看，无论是东风还是标致雪铁龙，他们都不可能轻易放弃，何况作为股东方，他们有足够的成为神龙最坚实的后盾。

再从神龙技术和车型布局方面来看，法系车在底盘方面的调校也是众口皆知的。

另外，标致和雪铁龙在轿车和SUV领域的车型布局，几乎涵盖了7-25万元之间，而这个价格区域，可是中国最大的汽车消费人群。

所以，神龙要想翻盘，不说非常容易，但也不会太困难。

再从市场角度来看，中国作为全球第一大汽车消费市场，在经过20多年的高速发展后，如今的规模足以吸引无数想分得一杯羹的汽车品牌，虽然目前车市低迷动荡，不少车企都出现了亏损，但放眼国内市场，真正退出的又有几家？总体来说，如今中国市场还有几大的发展空间，在众多车企都纷纷想要凑近分得一杯羹的情况下，相信任何一个有实力的车企都不会轻易退出。

六、节能灯华南区销售市场如何

目前全球都在提倡使用节能环保产品，国家实行政府节能补贴，这对我们生产大功率节能灯的企业来说是一个机遇。

比如说以前许多企业车间照明都用高压汞泡或钠灯、金卤灯，耗电量大，而现在有些企业用了我们大功率节能灯以后，对比以前用电量省了很多，这样一来很多企业开始使用大功率节能灯了。

当前国家大力发展内需，大量的铁路、公路、水利等基础建设工程即将上马，给大功率节能灯带来巨大的市场商机。

就以上工程项目而言，我认为对大功率节能灯来说商机很大。

目前全球能源紧张，提倡节能环保，这给大功率节能灯带来机遇，可以将大功率节能灯代替铁路、公路、水利等基础建设工程使用的汞泡、钠灯、金卤灯等耗电量大光源，且寿命也长。

商家亟需做好功夫 眼观八路，耳听四方。

多渠道经营才能将利润和效果最大化 经销商要想把握机遇，更好地推广大功率节能灯，需要在以下方面下功夫：1、多找分销商。

一个好的厂家，再好的产品不可能靠一家帮你销售。

比如说：靠一家销售一年做十万元，如果找十家，每家只做五万元，那么一年就五十万元。

以此类推，只有多找分销商，才能销售更多产品。

2、多找工程客户。

经销商再多也不能小看那些专做工程的客户，因为工程一般周期比较长，好多批发商不愿做的，却正好是工程客户的强项。

3、多发展终端客户。

首先经销商必需有一个销售队伍，专门开发工厂、商场、路灯管理所等单位配套照明。

总的来说，今后两年大功率节能灯市场越来越大，很多用户越来越意识到使用大功率节能灯的好处，关键是大功率节能灯产品质量过硬，谁的大功率节能灯使用寿命长，真正节能，谁就有市场。

2008节能市场出现‘一大两高一强’高中高档节能灯成市场主流 中高档节能灯开始占据一、二级市场的绝大部分销售，低档节能灯逐步退出一级市场，二、三级市场的比例也逐步降低。

消费者对节能灯构造、原理有了更多的认识，消费更加理性，商家与消费者的信息占有趋于平等。

随着80年代、90年代消费人群的崛起，商品的环保、健康、实用和装饰性将在买卖成交过程中起到更加重要的作用，价格已不是成交的决定性因素。

节能市场进入高度竞争阶段 市场竞争加剧，市场份额被不断瓜分，持续碎片化。

次贷危机，股市、房市、金融低迷，人民币升值，原材料上涨，新劳动法的出台，照明行业的经营成本和风险急剧扩大，企业之间的竞争行为由隐性升级为显性。

外销企业在内外交困的形势下，处境困难，开始把目光转向国内市场；

在国内，一些行业龙头企业开始进行多元化运作，如雷士、三雄、欧普等行业巨头相继进入节能灯行业，节能灯成为众多实力品牌多元化的核心配套，对于没有品牌号召力和产品单一的节能灯生产企业而言，要么沦为品牌企业的产业链的一环，要么走出一条属于自身的个性化品牌之路。

一强行业知名度和关注度前所未有增强 国家发改委和财政部于上半年联合下发十一五期间财政补贴1.5亿支节能灯红头文件，并交由各级人民政府分段执行；

时隔不久，国家发展改革委、国家质检总局又把节能灯纳入第三批节能标识产品范畴；

持续不断的政策导向，使照明行业、节能灯等关键词以爆炸性的频率出现在各大主流媒体，并深入到乡镇，在全社会范围内进行了一次全民节能知识普及。

七、结婚五年了，婚房卧室还是有股刺鼻的味道，有时间就去开窗户，之前怀疑是壁纸，可是把壁纸撕了刷完乳胶漆

甲醛超标了就是乳胶漆的原因 还有装饰材料

八、为什么说法系车退出中国市场不是一件好事？

单单考虑价格是不行的，10年前的1万元和现在的1万元是不一样的。

如果5年后价格和现在一样，其实是便宜了，根据现行经济情况，5年内咱应该一直在通货膨胀。

考虑全球性的经济低迷，制造业生存尤其困难，裁员，产品价格下调是常用的基本手段。

市场私家车的需求下降，政府限制的增加，新能源车的进步，油价的变化等一系列复杂因素。

整体趋势是厂家越发的推出经济型车辆，老款车尽量维持价位，豪车依旧贵 . . .

. . . pass：15年环保部长被抓，有兴趣可以看看为什么。

政策什么的最难把握了 说了好多废话，答案是会下降，但是肯定没有从股市5000点到3000点那么夸张。

九、北斗星汽车过了首保日期会收费吗

北斗星油改气后导致三元催化器损坏

去年6月刮起一股油改气之风，我也加入到了此行列之中。

由于我的车未到4S做首保，被打入脱保行列。

改气之后星星便出现意想不到的病症，一个星期之后加油门排气筒异响。

开始认为是三元催化器外铁皮开裂，重新焊之。

还响。

继而诊断为三元催化器坏。

三个月过后想办一个证，办不成，再正规的改装厂改的也不合法，因为私家车改气车管所不承认的。

改气老板给拆了，退了钱。

一打听价钱1800元，没换。

直到12月底看到网友说三元催化器可以走保险，找了个石头窝随后报案。

到修理厂换了个排气筒，异响消失。

但老闻到烟味不好闻，分析是该气后温度升高导致三元催化器烧结。粉碎陶瓷末在气流作用下撞击排气筒壁发出的声音。无论什么车改气后三元催化器都有不同程度的损伤。保险公司给赔500元。过了几天上高速快下高速时发现故障灯亮起。车也加油门感觉沉了。到服务站解码为042前方触媒体效能不佳，消码。过几天又发现快下高速时故障2灯亮起。求助百度，前方触媒体就是三元催化器。无奈换了原厂的，1800元。车子出险后一定要到昌河指定维修点去修，保险公司不会给你修两次的。故障排除，难闻的烟味也没了。分析北斗星1.4三元催化器前后都有氧传感器，尾气超标骗不过OBD的。北斗星吃细粮不吃粗粮的。广大车友应善待三元催化器，避免长时间怠速。这正是【为了找那根火柴，费了7根火柴】。更不要为了便宜油改气，得不偿失的

参考文档

[下载：环保股票为什么低迷.pdf](#)
[《股票停止交易多久》](#)
[《跌停的股票多久可以涨回》](#)
[《股票会连续跌停多久》](#)
[《股票多久可以买卖次数》](#)
[《股票发债时间多久》](#)
[下载：环保股票为什么低迷.doc](#)
[更多关于《环保股票为什么低迷》的文档...](#)

声明：
本文来自网络，不代表
【股识吧】立场，转载请注明出处：
<https://www.gupiaozhishiba.com/read/12952329.html>