

次新股持续火爆的原因探析及对策

名博点津

10月份以来,两市的次新股持续火爆,主板、中小板和创业板的次新股轮流掀起了一波又一波的大行情,本波次新股行情进入到了如火如荼的新阶段。

回顾一个月来的次新股大涨行情,其主要特点如下:

(1)龙头股兰石重装、花园生物、腾信股份有效涨幅短期接近翻倍(之所以说有有效涨幅,是因为次新股在首次打开涨停之前不具备任何操作意义,因此首次打开涨停放量之前的涨幅不作计算);

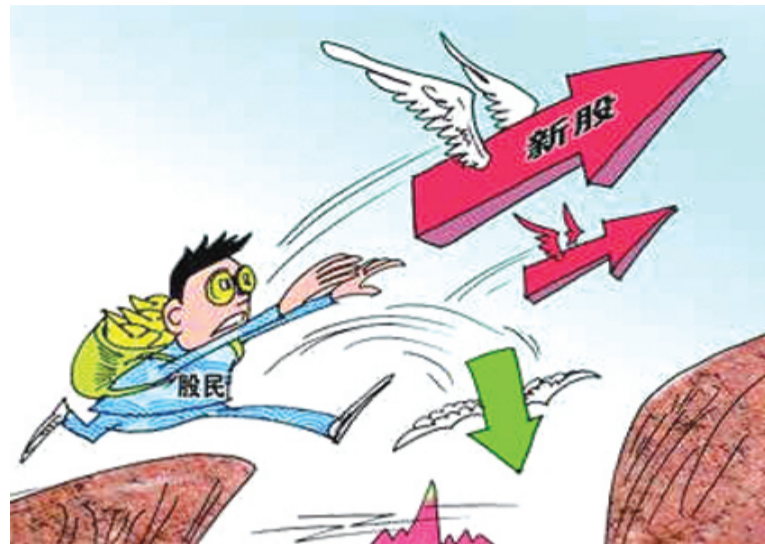
(2)其他诸如东方网力、众信旅游、博腾股份等长牛股上演慢牛不断新高的行情;

(3)次新股几乎全部上涨,平均涨幅30%左右;

(4)具备题材和概念的股票涨幅更大,纯业绩股和大盘常规行业个股涨幅落后。

(5)极少数上市后一步到位的股票走势偏弱,甚至逆市下跌。

次新股的大幅反复上涨吸引了市场的不少眼球,更有不少“有识之士”认为这种情况不正常,是纯粹的瞎炒作,这种观点未免有吃不到葡萄说葡萄酸的嫌疑。实际上,自2004年的中小板和2009年的创业板创立以来,无数大牛股均出自于这两个板块,那些当年被视为炒作嫌疑价值高估的股票随着后来业绩的爆发和市场行情的深入,走出了无数大牛,双鹭药业、歌尔声学、蓝色光标、杰瑞股份、信立泰、省广股份、机器人、水晶光电、爱尔眼科、探路者、朗玛信息、乐视网、易华录、网宿科技等几百只翻番以上的成长性中小盘牛股在上市初期不也是背着被炒作的嫌疑吗?有了这些历史大牛股的示范性作



用,加上今年的市场环境走好,次新股的上涨就成了必然,而本波行情之所以最近展开,主要是基于以下原因:

(1)新的发行制度和上市制度造成了现在的新股发行价普遍偏低很多,而上市首日又无法一步到位,只能通过后市的一字涨停板实现价值回归;

(2)近几个月自大盘从2000点上涨至2400点附近的十月初以来,除了东方网力和全通教育等少数次新股走势一直不错以外,以次新股首次打开涨停的有效交易价来算,次新股在10月份以前并没有被整体大幅炒作过,不少次新股估值水平低于现有同行业老股(可以迪瑞医疗和迪安诊断为例进行比较);

(3)10月份开始即进入了第四季度,A股市场有历年年底炒作高含权股票的传统;

(4)大盘指数上涨到2400点的前两年高点附近之后,大盘金融股等周期

股短期内需要调整整固,市场的风格切换刚好切换到小盘股。

认清了这些市场特点和原因分析以后,投资者在操作中需要注意哪些问题呢?主要体现在:

(1)把握公司的基本面,合理给公司估值,同时了解公司具备的题材概念的强大程度。这样才能不至于119去追买天和股份,而82却不敢买腾信股份。

(2)紧跟市场龙头,抓强弃弱。很多人看到市场龙头大涨了,喜欢去追有补涨潜力的股,实际上在一波大行情的初期和中期,都是强者恒强,只有在最后后期才会出现弱势股补涨的情况。

(3)耐心持股,不轻易折腾。即使是腾信股份、兰石重装、花园生物这种技术面堪称完美的股票,很多人也喜欢折腾做所谓的高抛低吸,其结果必然是踏空。正确做法应该始终耐心持有,只有等技术面真正破位的时候再择机卖出。

秋实的天空

一家之言

A股没有蓝筹股

蓝筹股,它最根本,最彻底,最标志性的特征是:市场制造,没有经历过充分竞争,没有经历过多次整合重组,没有经历过企业运营效率一次又一次的提升再提升的市场洗礼,想成为蓝筹股,等于痴人说梦。我们说彭大将军是军事大鳄是很能服众的,你把平时那些同样军衔的人也叫军事大腕,那是不能被认同的,虽然这个比喻不算太恰当,但是成就一个领军型的企业,完全市场化的实践等同于直接带兵打仗,来真的。

今天的中国企业,在市场化经济的跑道上,可以说是站在差不多的起跑线上的,而且反而是那些新生代,那些过去包袱轻的人或者是完全没有包袱的人更具活力,步伐更快,更轻便,更容易学习和接受新事物,这个特征,就在中国资本市场上犹如心电图一样的被直白地表现出来,为什么中小型企业获得高估值,为什么大盘国企股估值压缩再压缩,答案就在这里。

从政企分离,到股份制改造,再到混合所有制,国有企业在市场化的道路上越走越近,这无疑是个积极的进步,也是其估值将会发生改变的最核心因素,不是大盘股被低估,而是它们被戴上了不该戴的蓝筹帽子,有些人高估它们才是真的。

就像做衣服,新做一件比修改一件要高效得多,处在相同起跑线上的大小企业们,谁市场化最彻底,谁就跑的最快,马云为代表,一个十五年前还比较拮据的英语教师,创造一个万亿市值的企业,其年化复合增长率是多少?这十多年来,不管这类企业在哪里上市,中国又出了多少家?中小型企业,尤其是创业板估值高是因为什么?把这一集群企业的年化复合增长率拿去算一算,或许会得到些答案,而且阿里巴巴不是一个特例,他们是一个族群,这个族群淘汰率高,风险高,但是收益也令人咋舌;有人说我们的创业板企业不能和阿里之类的比,可是阿里他们初期连个国内上市的资格都没有,因此在相同的发展初期阶段,这些能上创业板的企业完全有可能好过当时的阿里巴巴;好在今天相关部门的人终于想通了,因为很快亏损企业也将可以登陆创业板。

既然市场化是制造蓝筹股的唯一必要条件,因此中国的蓝筹制造浪潮才刚刚开始,过去十年,以BAT为代表的互联网企业,以三一重工,比亚迪为代表的高端制造业,都有成为蓝筹股的资质和潜力,还有在软件业,在消费品行业里,也都逐渐走出一些蓝筹型企业的影子,蓝筹股企业的三大基本特征是:高度市场化,高效率化,高度整合化,因而成为跨行业翘楚。

A股没有蓝筹股,就像30年前大陆没有市场化房地产一样,结果近十年来房地产就来了一次爆炸式报复式的大发展,未来数十年,只要市场化原则不变,甚至护航的相关法律法规更完善,中国将会产生一批真正的蓝筹股,这将是中国经济真正成功的唯一标志,也是中国真正开始融入世界的标志,更是中国具有领导世界经济的必要条件,这个方向毋庸置疑,否则就是一次结结实实的失败和倒退;与之相应的,在投资界,必会展开一波令人印象深刻的、席卷大部分国人入市的真正牛市,因为世界投资史告诉我们,没有任何长期投资收益能比肩资本市场,长远看,房地产投资收益基本和通胀持平,只有长期投资股市才能大幅跑赢通胀,在不远的将来,这两个已经被多个国家长期验证的定律,会给人上一堂真正的投资教育课。

二月立春

投资论坛

先认识自己 再认识市场

经常有一起玩股票的朋友问我,某一个股你买了多少,配置了多少资金。潜意识就是觉得我买得多的就是好股,大家很喜欢去跟大资金,大资金是什么样的一个状态呢,我谈谈我的观点和看法。

今年年初我特意统计了我所有的持仓市值,是2.57亿,截至到最近一个交易日,已经接近4亿,按照我自己的风格,年末还会缩减到3亿左右来做明年的配置。

也就意味着我要做两个事:1、我要落袋,不仅仅是锁定利润,更是为未来保留现金流;2、我要调整每个年度的持仓和配置比例。

回到十年前,也就是2004年~2005年这个阶段,那时候我的持仓市值我统计了一下,只有800万,也就意味着,这十年我的股票资产膨胀了超过了40倍,但这个不是值得炫耀的事情,因为这个过程中,有外部资金的注入,有合伙人投入带来的资产增速,在2005~2006年这个最合适的时机,有超过1个多亿的资金源源不断的供给带来的资产迅速膨胀。

我总结,在整个市场进程中,有现金流的保证才是你屹立不倒的基本。不管大资金还是小资金,都要做好这个准备。巴菲特做到现在依然挺立的原因,终究还是其现金流下的细水长流。

2007年牛市巅峰的时候,持仓市值一度达到5.5亿,但在2008一整年又迅

速回落到2个亿,可谓惨痛。这个过程之后,更坚定了自己对于市值持仓配置的原则和要求。这也从侧面验证了资金量的大小,对于我这个量级的,不可能左右市场。我的资金相对于几万几百万略大,但对于整个市场而言依然是九牛一毛。每一类投资理念都有一个从懵懂到觉醒的过程,但我依然觉得自己还是在不停的试错和尝试。

由于股改和2007年大牛市之后整个市场面貌发生了翻天覆地的变化,做几百万的配置和做几个亿的配置确实有很大的不同。毕竟几十万和几百万在目前大量个股日成交额千万以上的背景下,同量放大进出几乎没有不同。几百万到几千万还能过度,但玩到过亿资金的时候,你的持仓配置和风控体系就会有质的变化。

我也经常和很多机构的管事讨论,20亿的盘子怎么才能更高效一些,于是很多业内的朋友总结出抱团的原则,这也是大家目前看到很多机构扎堆,不同策略的基金居然都会出现在同一个股票的十大流通股股东,这个确实是让人匪夷所思的。

除了徐翔系和个别私募类资金依旧在追板和题材上大手笔进出外,大量机构和阳光私募的资金配置依旧追求的是稳中取胜。

但对于大量中小散户而言,资金只有几万或者几十万,百万的算是少数

了,这个我们可以从中国证券登记结算有限责任公司相关的报表中窥见。在这个状态下,也就意味着大家的持仓原则和体系应该是有差异的。

所以每个阶段每类账户所追求的目标应该是不同的,也就是划分成了不同的策略,其中最重要的还是怎么营造出风险和机遇下资金流的状态。

今天可能无法展开每类资金怎么去做策略,对于中小散户而言,这个还要根据各自的现金流,风险偏好以及各自的资产配置和年龄阶段来做一个细分,特别是每个年度主流和经济状态差异下的不同,对于收益率的影响我认为都很大,我选取的是比较稳的医药医疗配置和具有时代趋势的TMT来做跟踪,这两类组合既符合了稳的原则,又具备了较好的脉冲效果,结合市值这个利器,基本适合各类资金长短配置。

但万变不离其宗的便是,各位在股海遨游过程中,如何确认自己所处的状态以及追求的目标。心态上的持久战是建立在企业和行业基本面持续向好的预期以及自我资金状态良性循环下的守候,而不是逆市的豪赌。所以对政策的理解,行业趋势的预判,个股经营预期下的跟踪都是持续性的工作。

好心态是什么一个状态呢,我之前用到一个词是“涨不喜,跌不悲”。

先认识自己,再认识市场,我认为是一环。路过的十八次