

大腕飞镖

对后市不悲观 有些股可能3年翻倍



2016年以来市场出现大幅下跌,这个下跌既在意料之中,也在意料之外。

意料之外:调整比预料来得早来得急;一般都预计有春季行情,看好的会在上一年末加仓,不看好的投资者也会在春季反弹行情中减仓。笔者本来对于今年的行情是偏谨慎,并没有在去年12月份减仓,本来打算在春季行情中有个更好的减仓机会,但是市场并没有给这个机会。市场的调整在意料之中。

熔断机制、注册制的推出和熔断机制本身不是下跌的原因,只是一个触发因素,而是加剧了调整节奏,目前A股存在的高估值难以持续,是主要的矛盾;另外一个矛盾是结构化的矛盾。基本经过了股灾1.0、2.0的调整,整体板块的估值还是偏高,股价的上涨没有业绩支撑,而是估值的提高。引发不少好公司的中概股回归套利行为,会对A股造成非常大的伤害。投资者如果在投资中以很高的估值去追逐这些股票,是非常危险的。高估值是调整的内在因素。

另外,宏观经济的下行、汇率贬值、大宗商品暴跌导致大家避险情绪上升,总体内外环境对股市都不是非常有利。

具体来讲,现在市场已经调整了20%,现在往后看,倒没有那么悲观,下跌本身就是风险的释放,整体的估值有下跌空间,但是某些板块从中期

的角度来讲已经是比较安全的区域,主要是回避结构性的风险。也不是要完全规避风险,现在反倒可以乐观些,我们比较喜欢在不太好的市场里捕捉机会,去年市场更加热衷讲故事,今年市场更加可能回归基本面,笔者之后对后市不是很悲观是因为本人自身就是一个自下而上的选股投资者。近期,随着市场的调整,某些标的的投资价值更加突出,如果不考虑市场短期波动,这些标的能带来业绩增长和估值修复。比如业绩增长能达到预期,这些股票可能实现3年翻倍,如果估值修复同时发生,甚至可能实现3-4倍的股票,如果市场发生极端情况,笔者觉得今年黑天鹅也会比较多,如果这样的话这些股票可能同样也会下跌,即使这样这些股票的下跌空间不大,最多20-30%的空间,笔者觉得风险收益比还是非常吸引人,笔者觉得这个时候就会买入这些股票,而不是等到趋势非常明显了再去买,到时要么买入的量非常有限或者已经很贵了。

笔者觉得满足这些标准的股票最近我看到的越来越多,A股有,港股也有,笔者正在密切紧密跟踪,如果能找到足够多的3年翻倍的股票,整个组合就是个非常好的组合。笔者对后市并不悲观,觉得机会正在来临,笔者觉得未来10年涨10倍,不是通过大盘涨跌来得到,而是通过寻找个股来实现。 王亚伟

一家之言

新股发行节奏要明确

1月19日,证监会核准了7家企业的首发申请。这7家企业将成为今年1月1日新股发行制度改革新规施行后首批适用新规发行的公司。7家公司将在春节前陆续安排发行,发行日同一天全市场只安排1家新股进行申购。

对于这7家公司的新股发行,市场喜忧参半。喜的是新股发行终于开始按股票市值申购了,投资者只需要在申购中签后再缴款就行。在这种发股方式下,中小投资者可以不受资金的约束,而只需要在拥有股票市值的情况下任性申购每一只新股了。所以,新股发行新规实际上是一项保护中小投资者权益的措施。

忧的是7家公司新股发行的批文是在当前股市经历持续暴跌、股指甚至创出去年股灾以来新低的情况下发放的。市场担心在股市如此不济的情况下安排新股发行,会进一步冲击市场。

市场存在这种担心是不难理解的。毕竟在经过去年股灾后,投资者已经付出了惨痛的代价。

对比去年股灾时期,目前股指所处的位置应该是管理层伸手救市的时候。毕竟去年7月4日管理层叫停IPO时股指所处的位置是在3600点之上,而去年11月6日恢复IPO时的股指也接近3600点。如今在股指再创新低的背景下,管理层还安排7家公司新股发行,这确实是很多投资者难以接受的。

那么,在目前股指创新低的背景下,该不该安排新股发行呢?这个问题需要具体问题具体分析。首先,作为投资者来说,我们需要直面目前股市的IPO压力,一味回避IPO,这并不是长久之计。最关键还是管理层要安排好新股发行的节奏。像这次证监会只是安排7家公司的新股发行,而且发行日同一天全市场只安排1家新股进行申购。这样的安排

固然有基于交易系统初期运行情况的考虑,但同样也是考虑到了市场的承受能力。毕竟在2014年下半年的时候,在指数低于目前位置的时候,每月新股发行的数量是10余只,高于本次安排的新股发行家数。

其次,排除叫停IPO救市的考虑,在股指低迷时发行新股,实际上更能体现出市场理性的一面。毕竟在股市疯狂时,投资者申购新股的热情高涨,新股申购的报价自然也高。这时的新股发行实际上孕育着巨大的投资风险。相反在股市低迷时,投资者对新股申购要理性许多,在这种背景下发行的新股实际上更具投资价值。

此外,本次安排的7家公司新股发行采取的是按市值申购的方式,这种新股发行方式对市场的冲击相对较小。就新股发行对市场的冲击来说,一是来自发行人的融资规模,二是来自新股发行对申购资金的锁定。相比较而言,后者的冲击更大。因为在以前“打新”采取资金申购的情况下,每一家公司发股冻结的资金都会达到几千亿元甚至上万亿元,每一天有多只股票发行,冻结的资金达到上万亿元甚至数万亿元。而这其中有相当一部分资金来自于投资者抛老股买新股,市场因此受到较大的冲击。但按市值申购,这不仅避免了后者对市场的冲击,而且新资金要申购新股还必须买进老股,这是有利于维护市场稳定的。所以本次7家公司的新股发行带给市场的更多是心理层面的压力。

不过,正因为投资者对新股发行存在心理层面的压力,这就更需要管理层在新股发行信息披露方面做到更加透明,给投资者一个明确的放缓新股发行节奏的心理预期。在这方面2014年下半年实施的百家发行计划,对于目前市况下的新股发行未尝不是一副良药。 皮海洲

勇夺桂冠 标致车队携2008DKR再谱赛道传奇

达喀尔拉力赛作为世界上最大型、最艰苦的拉力赛,是一项极其严酷和极具冒险精神的赛车运动,被称为“勇敢者的游戏”。1月16日,2016达喀尔拉力赛在万众瞩目落下帷幕,经过13天的艰苦鏖战,标致车队的传奇车手彼得·汉塞尔和领航员科特雷,凭借稳定的发挥,以45小时22分10秒的总成绩,大幅领先其他车手,一举摘得本次比赛的桂冠。

披荆斩棘 标致车队演绎赛道雄风

2016达喀尔拉力赛,1月3日自阿根廷首都布宜诺斯艾利斯发车,穿越玻利维亚,1月16日在阿根廷的罗萨里奥收车,参赛车手们要经历长达9500公里的生死挑战。此次比赛的线路几乎斜穿整个南美,赛程综合了阿根廷和玻利维亚的特殊地形,其中不乏高海拔的特殊路段,而整个赛程不仅要经受住沙漠、戈壁、泥地等一系列复杂路面的考验,还要应对极端天气和各种突发情况,这不仅对赛车的性能、稳定性、可靠性是一个严峻的挑战,对车手在

身体上和赛车技术等综合能力的要求也极高。

自开赛以来,标致车队便一路领跑,在赛程的全部12个分赛段中,由彼得·汉塞尔、勒布、塞恩斯、德普雷组成的标致“梦之队”,凭借出色的表现,成功包揽了9个赛段冠军,其中,7次将分赛段冠军收入囊中,2次大举包揽前三。无以伦比的精彩表现,使得标致车队一直牢牢抓住媒体的视线,成为焦点。

随着赛程的不断推进,挑战性极强、驾驶难度极大的赛段也相继出现,参赛车手们也都陆续遭遇突发情况,但这些并未影响到标致车队的斗志,标致车队始终团结协作,将标致的运动精神发挥到极致,以出色的成绩完成比赛。值得一提的是,德普雷和第一次参加达喀尔拉力赛的勒布也分别以第7名和第9名列榜。

强悍性能 2008DKR助力车队夺冠

出征本次赛事的标致战车2008DKR,是第二次参加达喀尔拉力赛,与去年相比,全新

升级的2008DKR不仅在性能上得到了大幅提升,比赛适应度方面也进行了全面优化。“这是我所见到的最让人惊叹的转变,甚至都不能拿它和去年的车比。不管从哪方面来讲它都更棒。在比赛之前我就听说了它更具竞争力,但完全没想到它的竞争力如此之强。”本届冠军得主彼得·汉塞尔如是说。

全面升级打造后的标致2008DKR,车身尺寸长宽高分别达到4280mm/2200mm/1794mm,轴距达到了3000mm,较原来更宽、更低,还通过把备用轮胎放在侧边等一系列细节优化,极大地改变重量分配,再度降低车子重心,保证了赛车在复杂路途中的行驶更加平稳。

作为两轮驱动的赛车,2008DKR在达喀尔赛道上一骑绝尘的表现可谓惊艳,面对对手强劲的四驱车也毫不逊色,一路领跑的速度,更是令对手折服。MINI车队的阿提亚就曾说过:“比赛中,我没有什么失误的地方,但是标致车太快了,我追不上。”



作为享誉全球的“运动世家”,标致车队在本次赛事上的夺冠,也为“彼得大帝”迎来了达喀尔赛场上的第十二个冠军,“达喀尔先生”的称号可谓名副其实。而作为第二次参加达喀尔拉力赛便一鸣惊人的战车2008DKR,不仅将其强悍的性能在赛场上表现的淋漓尽致,也完美诠释了标致品牌激情的运动文化和过硬的技术实力,让更多体验到“严谨、激情”的品牌理念。

年度账单看了没? 智跑价格超值不剁手

近日支付宝账单火热出炉,掀起一阵晒账单的热潮。网友纷纷感慨败家行为太多必须剁手。今日小编来推荐一款价格超值的SUV——东风悦达起亚智跑,让你轻松买车无需剁手。智跑价格超值,但颜值却丝毫不打折。新智跑在外观上体现出强烈的科技感和未来感,其前脸延续

了起亚经典的虎啸式家族脸谱,进气格栅宽博有力,视觉简练,车标跃至引擎盖上,让整个前脸充满时尚感。车身侧面,采用简练的立体腰线设计,凭借线条的变化表现出强烈的运动感。新智跑灯光系统经全新设计,投射式前大灯融入了LED日间行车灯,提升安全,品质升华。

东风悦达起亚2016年再启新征程

据最新数据显示,东风悦达起亚12月实现销量86,808台,继11月后再次刷新企业单月销量记录。2015年东风悦达起亚销量达到61.6万台,位居中国乘用车行业第十。自去年9月以来,东风悦达起亚销售持续回暖,第四季度销量大幅回升,11月、12月销量连续创造历史新高,

为企业重回快速发展轨道奠定了坚实基础。乘势而上,再接再厉,2016年,基于对市场环境和企业发展的深入剖析及预判,东风悦达起亚正式提出“革新经营,驱动未来”的经营方针,并向全年68万台销量目标发起冲击,全力推进企业战略落地和百万产销体系构筑。