

新民财经

本报经济部主编 | 总第215期 | 2023年2月25日 星期六 本版编辑: 昌 山 视觉设计: 邵晓艳 编辑邮箱: xmjib@xmwb.com.cn

期待主板注册制新股的亮相



健中论道

中国股市正式进入全面注册制,这是一件具有里程碑意义的大事。

本周全面注册制改革的新规从公布之日起实施,从本周的市场表现来看,周一的一根长阳线反映了投资者对新规则的认可。规则已经正式实施,但从一级市场和二级市场的具体适用而言,时间上还有一个逐渐推进的过程。

先看一级市场,实施注册制有一个时间差。从本周开始,主板的IPO审核前移到沪深两交易所,由于核准制已经审核通过的公司要按计划发行,所以从新股排片表上看,3月中旬发行的主板股票还是原先的核准制,也就是发行市盈率

卡在22.99倍上,本周开始上会的公司适用新规则,估计要到3月下旬或四月登台亮相,到时候看会有什么样的市场表现。发行市盈率落在什么水准?一级市场申购会有什么差异?上市后的市场表现如何?破发率如何?这都是关注的要点。

再看二级市场,由于现有的主板股票数量占到市场的半壁江山,因此新规立即实施。从新规则来看,主要有五大变化,这些变化财经媒体都做了详细的解读。实际上对市场的操作者而言,你只要自己下单进行了实际操作就很快会适应这些变化,更何况,在当下已经实施的科创板和创业板交易大家已经适应和习惯了,加之此次主板的注册制改革与两年多前创业

板注册制改革有一个不同点,就是创业板注册制改革时,将新老所有的创业板股票的涨跌停板改为20%,而此次主板依然维持10%涨跌停制度,所以,本周的市场走势很快就适应了新规则,从上证指数的走势可以佐证这点。

在全面注册制的背景下,要关注不同市场的IPO方式。接下来沪深交易所主板的IPO,依然采用市值配售,市值配售的方法是一种不直接消耗资金的申购,即便中签率会适当提高,但短期内还不足以改变原有的新股模式,破发率会提高这也是很正常的事,但不会出现北交所那般较大比例的破发。对投资者而言,沪深交易所的破发是博彩股损失差价的破发,而北交所的破发损失的是差价和申购资金

成本,所以,接下来全面注册制改革等到所有的规则适用齐全之后,要全方位观察不同市场的实际结果。

当下股市在小阴小阳的盘整中夯实股价的基础,就上证指数而言,当下围绕着3300点整数大关卡拉锯,市场似乎在等待,等待第一批实施注册制后上市的主板新股亮相,第一个亮相的公司有标志性意义,所以在当下的箱体整理之后,大盘应该还有一波向上的行情,而此时3300点成为新的起跳点,今年第二季度为迎接主板注册制新股闪亮登场,是否会产生一波向上的攻势当拭目以待,因此当下市场依然弹性较好,保持着一种进退二退一的节奏。

应健中

本版观点仅供参考



文兴说市

说说股市操作的“软”与“硬”

说起人们常说的话,其中就有一句笔者印象深刻:一手软一手硬;还有我们小时候常听到的“一颗红心两种准备”。这些说法都是表明做事必须有两种准备,不能只有A计划还要有B计划。从感觉而言,应该是既要有“软”方案,也要有“硬”对策。那么,我们证券市场有没有“软”与“硬”的对立呢?有!今天笔者就来说说自己观察到的要点。

两个月前,在撰写2023年展望的系列文章时,笔者明确提到了预制菜,当时把预制菜归纳到百姓的衣食住行中,是刚需,也是三年疫情防控以来的一个重要感受:要让人们吃得饱,有营养还要健康安全,吃就是日常生活的第一位,也是刚需之中的刚需,更是消费概念的第一位消费。说是预制菜方便食用,还不如说让人们在工作之余

能有不错的体验与生活享受,而不是所谓的“科技与狠活”。预制菜不仅能果腹还要健康和美味,适应时代的发展和趋势,近期中央文件也把预制菜列入其中,笔者明确支持。2023年中央一号文件2月13日发布,部署全年“三农”重点工作。文件在第十九条“培育乡村新产业新业态”中提到“提升净菜、中央厨房等产业标准化和规范化水平,培育发展预制菜产业。”因此可以预判,预制菜产业将向规范化和规模化方向发展,行业有望进入景气趋势。

近两年来,各地政府主导出台了很多支持预制菜行业发展的政策,一批预制菜企业崛起,行业也在快速增长。根据有关机构预测,2022年中国预制菜市场规模达到4196亿元,推测到2025年将突破9000亿元。预制菜首次写入中央

一号文件,会为预制菜产业带来更多资源,推动产业发展提速,加速预制菜标准化、规模化、品牌化发展。笔者继续看好快速增长的预制菜赛道,预期会有更多的企业加入预制菜赛道,龙头预制菜企业市场份额会进一步提升。

从餐饮行业角度而言,可预期的租金、人力成本上涨,驱动饭店食堂预制菜需求扩张,这样不仅可以减少租金、人力等成本,促进餐饮企业降本增效,而且随着餐饮行业连锁化率逐步提升,预制菜凭借其标准化程度高的优势将受到消费者的普遍欢迎。从消费群体角度而言,随着经济发展和生活节奏加快,饮食便捷化催生预制菜消费群体需求增加。预制菜压缩了大量的做饭时间,受到年轻人、小家庭等广大消费者的欢迎。其丰富的品类可以满足不同人群的口味

需求,且随着预制菜研发能力的日益精进,在食品安全和营养搭配方面也不断改进。目前预制菜主要在经济发达地区接受度较高,预计未来预制菜行业将迎来渠道下沉。中国预制菜行业才刚刚起步,伴随着冷链物流等基础设施的完善,产品供给的品种将不断丰富,餐饮行业与消费群体都将迎来需求双旺的增长态势。这是笔者认为的“软”的一手,也是能持续相当久的一手。

在周一全面实施注册制,交易方式也有改变。以往那种市场集中力量炒作某一热点的现象不复存在,每天涨停数萎缩到二三十家,跌停的家数也比以往明显减少,笔者认为这就是“硬”的一手。不过,投资者还是要不忘记初心,明确自己的目的,始终做自己的擅长,这才是最关键的。

文兴

财经风向标

房贷创新屡屡出圈

杨 硕

有关提前还贷的讨论刚刚过去,花样迭出的各式房贷产品又让人大开眼界:既有父母子女共同偿还的“百岁贷”“接力贷”,也有男女朋友互帮互助的“连心贷”,他们的共同特征都是引入多个共同还款方,增加还款能力并共担风险,从而降低借款门槛。

这些产品一出,就引起了广泛的争议。尤其是“连心贷”的问世,质疑的声浪也是一波接着一波。

对于“连心贷”,业内评论指出,未婚情侣作为共同借款人贷款买房,确实是对共同借款人的突破。这种突破具有一定的积极作用:一方面,像“百岁贷”“接力贷”“合力贷”一样,可为贷款增加还款人,以增强贷款人的还款能力;另一方面,对于银行来说,放出去的贷款多了一个还款人,也就多了一份保障;此外,对房地产市场而言,扩大了销售群体,能够提高销量。然而,“连心贷”也具有不可小觑的风险。男女朋友购房,从签约到交房再到实际居住,所经历的时间较长,可能会发生一些变故,比如双方不“连心”而分手,还能一起还贷吗?贷款违约责任如何划分?财产又怎么分割?

对此,有专家指出,从当前的市场反馈来看,这种共同借贷的现象,毕竟是小概率事件,有相关需求的客户,根据自身的实际情况,选择办理“连心贷”业务也属于个人选择。另外需要建议购房者的是,情侣在面对这类贷款产品的时候,要充分评估两人的感情,充分考量未来的购房合同履行、按揭贷款偿还等问题,最好提前签署书面的内部约定协议,对各自的出资、份额、违约责任、退出机制等详细约定清楚。即便如此,虽然可以“有约定的从约定,没有约定的从法定”,但男女朋友不存在法律上的相互责任关系,“连心贷”仍有变成“纠纷贷”的可能。对此,易居研究院研究总监严跃进就指出,当前一些地方创设的贷款政策,出发点是好的,但也容易产生一些后遗症。

“房贷产品是需要积极创新的,这是值得肯定的。但是创新需要有一个最基本的原则和前提,即相关产品可以覆盖尽可能多的用户。类似‘百岁贷’和‘连心贷’,可能也有部分购房者有需求,那完全可以按照特批的方式操作,没必要形成专门的一类贷款产品。否则反而可能会挤压其他一些合理的房贷需求。银行需要把贷款的创新重心做调整。”严跃进说。

投资观

99岁芒格是如何投资的?

查理·芒格总是不让人希望落空。他说,你要尽可能地向上攀登,哪怕是前进一点点,这就是生命的奥秘。

99岁的芒格就是这么做的。

最近,Daily Journal(每日期刊)股东大会,芒格穿着一身黑色西装,系着灰灰领带,坐在台上不紧不慢地吃着小饼干,桌上,依然是熟悉的可口可乐。

股东大会持续了155分钟,这位巴菲特的老搭档,回答了世界各地投资者的提问,CNBC向全球做了直播。

芒格的话题从比亚迪到特斯拉,从投资哲学到个人幸福感,包罗万象,但睿智、谦虚和幽默一如既往。

芒格说,投资比亚迪是他为伯克希尔做过的最棒的,也是绝无仅

有的一次投资决策。他说,比亚迪是“我最喜欢的股票”。我们不会总遇到这样的事情,可能一辈子也就遇到一次。

关于抛售比亚迪的股票,芒格认为伯克希尔并没有大量抛售,只是“出售了部分比亚迪股票”,因为比亚迪的市盈率已经50倍了,市值超过了奔驰,价格并不便宜。但这不代表他不看好比亚迪的未来。在业绩方面,芒格说今年比亚迪可能还会有50%以上的业绩增长。

说起其它的投资思考,芒格谈到如下几点——

1. 投资阿里巴巴

芒格认为,阿里巴巴是世界上最好的公司之一,它在中国的互联网零售方面占据非常重要的地位。但芒格承认,自己可能是被电商模式震惊了,之前过高地估计了阿里巴巴的

回报率。

2. 投资股票,先看企业还是团队?

芒格说,企业是排在第一位的,然后才是管理层。如果只是因为管理团队好,但公司不是很好的话,伯克希尔不会取得这么好的成绩。芒格以可口可乐为例,说很长一段时间,可口可乐的管理团队都不行,但它的盈利能力依然很好。

3. 关于推特和特斯拉

芒格说自己不使用推特,没办法评估马斯克拥有推特,会对社会产生哪些影响。同时,芒格说不会投资马斯克公司的股票,但他认为马斯克是一个“非常不同寻常的人”。

4. Costco的护城河长期存在吗?

芒格说,Costco是一家非常完美的公司,有很好的未来、很好的文

化、很好的员工。不过,芒格承认,Costco现在的市盈率在40倍左右,不算便宜。

5. 关于美国商业和企业

芒格说,他一生服务于伯克希尔,印象最深刻的是亲眼目睹了很多公司的消亡。他认为,商业世界和自然界是一样的,很多动物、物种都会消亡,都在遵循自然界的规律。比如柯达公司,曾经是世界上最伟大的品牌之一。每个人都会用到胶卷,但突然就从世界上消失了。再比如一些伟大的百货公司,它们曾经是整个社区最重要的组成部分,为居民提供日常生活所需的商品。它们看起来会永远存活下去,但最后也都关门了。

芒格说,一旦自己理解了这一点,就成为了一个更好的投资者。

苏蔓