

博客江湖

有财的地方 就有江湖

主编:李骐

编辑:陈英

Email:scb@zqsbs.com

电话:0755-83514139

2012年 3 月 10 日

星期六

■周末随笔 | Weekend Essay |

## 蓝筹股 想说爱你不容易

符海问

鉴于目前市场因估值优势对蓝筹股一边倒式看好之时，我本人不得不从历史经验的角度给大家泼一盆冷水。

记得 2007 年，大盘涨到 5000 多点时，市场多数观点对指数将破 10000 点几乎没有悬念。可现实是，时隔 5 年，大盘都没能从当时高点 6124 点下跌到 1664 点后喘口气来。目前的大盘点位 2439 点离高点 6124 点的一半都还有很大一截。当目前市场又出现对蓝筹股充满期待的时候，我不得不提醒大家回顾一下历史。

在十一届全国人大五次会议上，温家宝总理所作的 《政府工作报告》明确提出，经济增长存在下行压力，物价水平仍处高位。因此，我们对今年货币政策的判断是，市场资金面会由于经济运行情况而时紧时松，货币政策的预调微调可能是常态。因此，判断政府难以推出 2009 年那样的偏宽松货币政策。我们知道，股价上涨的表现形式，是资金的不断推动。而一旦市场资金未能足够充裕的时候，主力资金常常选择关注中小市值股而非大盘蓝筹股，从而导致占大盘权重较大的蓝筹股因为资金的缘故表现相对平淡。甚至可能出现的情况是，随着行情的升级，一旦市场出现疯狂冒头的时候，管理层很可能会选择抛售蓝筹股的方式来平抑可能出现疯狂行为。

《政府工作报告》还有一个值得重视的地方，就是今年的 GDP 增长率目标下调到 7.5%，这是八年来首次低于 8%。这种主动下调目标的行为透露出政府在引导各方面把工作着力点放到加快转变经济发展方式、切实提高经济发展质量和效益上来，以利于实现更长时期、更高水平、更好质量发展。因此，以传统行业为主的蓝筹股，对政策的敏感度可能就远不如代表新兴产业的中小市值股。

当然，我们也不是对蓝筹股一棍子打死。如果投资者对未来收益预期不高，更偏向于稳定性收益的话，真正具有估值优势的蓝筹股还是可以考虑的，因为它们确实比较安全。对于追求中等收益水平的投资者来说，将一定比例的资金配置到优质蓝筹股，也是比较科学的。而对于追求高收益者来说，重仓布局蓝筹股就未必合理了。当然，这类投资者所承担的风险也是比较大的。高收益就要承担高风险，这是经济学的真理。

■微话题 | MicroBlog |

主持人：今年的两会，网友们通过微博、新闻跟帖、BBS 等渠道以主人翁的姿态随时参与发表意见。网络的发展特别是微博的兴起，让信息传递更快速，观点表达更便利。这两会意见中，有客观，有搞笑，有埋怨，有赞扬，看看大家眼中的两会是怎样的？

失去的童真：如果我是全国人大代表， 我一定上一个提案：纳税的时候采用支付宝，等政府做出政绩或者兑现承诺了，我们就确认支付，不然全额退款。那时，政府官员就会追着我们的屁股喊：亲，给个好评！亲，选我咯，包为人民服务亲！亲，政绩在这里，请查收……

金马之家：两会关注什么？希望大家关注民生。首先要解决共同富裕的问题，民富则国强。这个问题解决了，什么精神文明，什么文化就不是问题了，仓廩实而知礼节，就是这个意思。其次就是食品安全，吃的卫生，才能活得健康、快乐，民族才有希望。

罗用：到目前为止，关于两会的相关新闻报道都是一些感觉不太上调的事情，更多的是一些什么时尚人物、代表们的利益关系、什么确保经济增长等等。但好奇的是关于实实在在的民生问题要少得多，记得两会以来常提民生问题，但落实的有多少呢？所以我在想，是政府关心问题还是媒体朋友们的报道问题？

另一种力量-我不是坏人：每年的两会总有一些代表提出一些雷人的提案，提就提了呗，大家何苦骂呢。代表本就可以按个人（或者个人所在的利益集团）的意愿提出任何的提案，这就是民主。但如果这些提案通过了，那才是真正的雷人。大家千万别一边要求民主权利，一边又限制代表的民主权利。

张宝才：我会重点关注：上学难、看病难、就业难等事关民生的重点议题，这些可以有!!! 汇集各界代表专家一起讨论机会难得，但议程太广泛，雷人提案频出，使得众人无法深入讨论，那岂不浪费？更千万不要成为炫富、显摆的贵人俱乐部……

白勇太：探访 90 后眼中的两会，多数人没概念。如果我是代表委员，我提案普及两会知识，首先起码让大部分群体（70/80/90/00 后）都明确什么是两会，两会召开的时间、地点、作用和意义，两会代表的产生，两会前后的变化。别一问什么是两会，答案全是不清楚！

唯真：作为两会代表，其首要任务就是要充分利用好两会召开的黄金时间，做足功课，提出好的议案和真知灼见，千万不能走过场夸夸其谈流于形式。为此，一要平时经常深入基层倾听呼声体恤民情；二是从群众中来到群众去，多调查研究汇聚百姓智慧，真正成为人民的代表百姓的代表，不搞一家之言。（陈英 整理）

更多精彩证券微博尽在 <http://t.stcn.com>

# 退市是净化市场的排污阀

肖国元

自沪深交易所开张以来，我们就连篇累牍宣传价值投资，可价值投资还是旁门左道。相反，尽管我们一直对投机行为围追堵截，可垃圾股的炒作却蔚为大观。这样的折腾不知轮回了多少次，但泾渭分明的景观并没有改变它们的反差度。眼下我们又在大规模宣讲价值投资，劝导的场景又一次降临。

与其他市场一样，股票市场也是利益之所在。利益之所以能维系并促进市场发展，根本原因在于市场各方能各取所需，各得其所。而市场之所以能够保障交易者的利益，关键在于其具有相互制衡的机制以保障市场运行的秩序及效率。如果一个市场假冒伪劣猖獗，违法乱纪盛行，这个市场就会远离秩序而堕入 “丛林时代”。中国股市正气不彰、投机炒风凌厉，正是这样一个缩影。

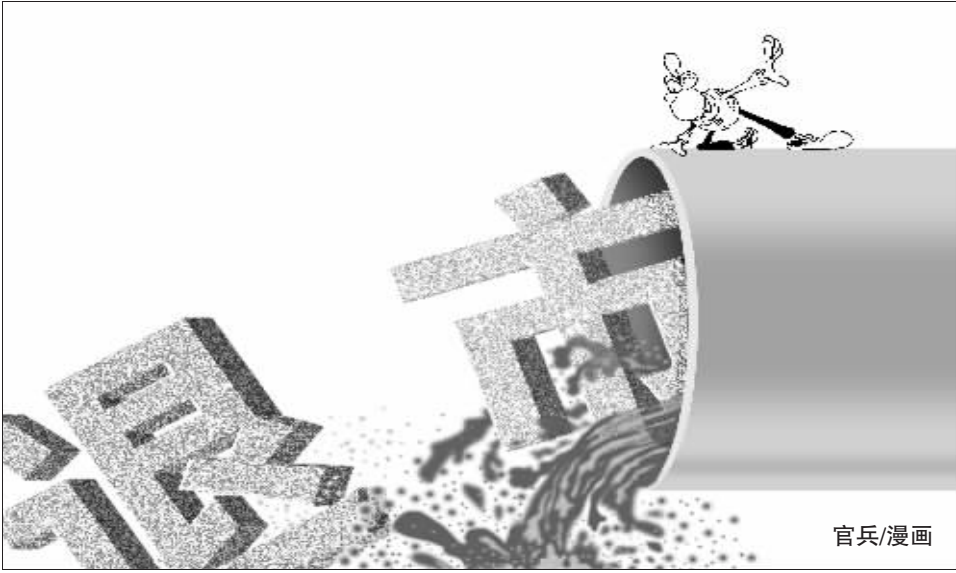
我们知道，公司上市是为了借助外部力量将企业做大做强。因此，借助 IPO，企业能够获得所需要的资金。但是，这是以股权转让以及尔后的回报为前提的。就是说，若用收益与支出来衡量 IPO 是否合理，市场各方经过算计之后会达成一个均衡的结果：公司让渡股权，收获资金；投行付出辛劳，获得承销费；投资者付出资金，获得股权。就单个公司而言，这样的算计比较简单。而现实的市场是许多这样的行为反复叠加的结果。因此，即使从单一公司角度来考察，我们也会明白，在这些短暂的均衡关系中至关重要是上市公司与投资者之间利益关系的维护。如果多家公司竞争 IPO，那么，公司之间的竞争会在上市公司与投资者之间建立起自动

协调的保护机制以保障市场效率。一旦公司经营出现问题，原来的计划落空，预期不能实现，那么，自然会有办法来处理这棘手的事。表现在股市上，就是股价下跌，公司破产关门。这样，从 IPO 开始的游戏就此终结。

然而，原本完整自然的循环在 A 股市场被中断，打乱。针对经营不善、摇摇欲坠的公司，我们设计了一个宽宏大量的制度安排——ST 机制，以期挽狂澜于既倒，让垂死企业起死回生。这种设计似乎出于以下几点考虑：1、上市公司退市涉及到职工与债权人的利益，必须小心处理；2、要顾及地方政府与部门的利益；3、还要照顾二级市场成千上万投资者的利益。因此，设置一个免死的缓冲区似乎合情合理。但是，经验告诉我们，这样的机制设计很少能如愿达到预期的结果——能起死回生的企业少之又少。倒是产生一个意外收获——ST 股票炒作从此登堂入室，蔚然成风。

ST 股成为市场炒作热点，也不是空穴来风，大有冠冕堂皇的理由，诸如资产重组，主业转型；资产注入，实力增强；股东调整，思路翻新等等。然而，市场憧憬能变为现实的并不多。而且，随着时间推移，乌鸡变凤凰的可能性越来越小。其根源在于：1、随着市场发展，上市公司覆盖面不断扩大，地方政府、行业部门能动用的资源越来越少；2、随着中小板、创业板的建立和发展，壳资源的价值越来越小；3、上市公司经营不善，往往不是资源问题，也不是人的问题，而是机制问题，而重组企业在机制上的创新尝试往往用力不多。由此，ST 股的重组绝大多数不能善终就不足为奇。

但是，从另一个角度来看，暂缓退市



会给一些人带来利益：一方面，上市公司不会清盘关门，原有的利益框架可以维持苟且；另一方面，通过一系列动作，保留了企业再生的希望。这些与注重短期效果的企业考核机制以及政府政绩考核机制在谋求安稳的现状上的诉求是一致的。与此同时，另一个利益圈由此形成，即围绕 ST 公司重组聚集了一个新的利益团体。他们充分利用企业重组过程中的一切机会，利用信息不对称的优势，通过二级市场赚取丰厚利润。这大抵就是 ST 股炒作长盛不衰的内在原因。很明显，ST 机制拖延了事态，掩盖了矛盾，以短暂的安逸掩盖市场矛盾，最终牺牲了更多人的更长远利益。

如果有一个简单明晰的退市机制并被严格执行，那么至少会产生三个积极的结果：首先，最直接的就是垃圾股会变成烫手山芋，没有人敢接手，更没有人抱着垃圾四处

炫耀，大肆炒作。其次，二级市场的理性自然会反馈到一级市场。其结果就是一级市场的 IPO 会趋向理性，发行估值趋向合理；最后，上市公司会更加用心尽力地经营自己的事业，股东会自觉通过经营来优化自己与市场的关系，巩固自己的地位与声誉，以赢取更大利益。

众所周知，现代城市如果没有排污系统，那一定会垃圾遍地，瘟疫流行。可是，我们将证券市场的排污阀关上了，却浑然不觉其害。因此，看似简单轻巧的退市机制，实际上相当于城市的排污系统，一旦排污阀关上，污秽之物不能正常排泄，证券市场就会受到污染。因此，退市机制不仅能及时清理经营不善的公司，警醒现有公司，而且会指引欲上市公司理性地行使自己的职责，发挥自己的潜能，兢兢业业地搞好企业经营。退市，一举多得，善莫大焉。

## 奢侈品消费：一个“奢侈”的话题

汤亚平

对于一辈子与奢侈品不沾边的笔者来说，这的确是个太 “奢侈” 的话题。

继 2010 年 “屈居” 世界第二之后，中国的奢侈品消费在 2011 年坐上世界冠军的宝座，且占据全球近三成的市场份额。相关统计显示，截至 2011 年 12 月底，中国奢侈品市场年消费总额已达 126 亿美元（不包括私人飞机、游艇与豪华车），占据全球份额的 28%。中国已取代曾经占有全球 40% 份额的日本和 38% 份额的美国，成为全球占有率最大的奢侈品消费国家。对于急需拉动内需的中国来说，这是多么令人振奋的消息啊。

然而，正当我们为之振奋的时刻，来自世界奢侈品协会的消息却令中国奢侈品行业蒙羞：最新公布的 “全球最具价值 100 个奢侈品牌” 排名中，勉强有一个叫 “上

下 ShangXia” 的上榜，还是个中外 “混血儿”。更令中国奢侈品行业难堪的场面是：广州国际奢侈品展连续 3 年销售火爆，劳斯莱斯、江诗丹顿、LV、价值 28 万的人头马等奢侈品竞相亮相。价格反弹幅度惊人，购买者仍是排队等候。《纽约时报》称中国已是世界上增长最快的奢侈品进口国。这似乎与我们自己刺激内需是两码事。

国人真的有大把钱去消费奢侈品吗？且不论目前贫困人口数量有多庞大，生活有多艰难，估计大部分工薪阶层也为了自己生计和高昂的房价而不断奔波，对于生活尚且忧心忡忡，哪还有什么心思去享受奢侈品？恐怕奢侈品的消费反映的更多的恐怕是畸形消费和贫富差距的系列问题。一方面，财富的越来越集聚让奢侈品消费成为可能；另一方面，富人的炫富、斗富心理使得奢侈品远离其稀缺、孤独、尊贵的本质和文化底蕴。这种情形我国古代就发

生过，最有名的莫过于《世说新语·汰侈》记录王恺与石崇的 “斗富” 戏：

王恺用麦芽糖和饭来擦锅，石崇用蜡烛当柴火做饭。王恺用紫丝布做步障，衬上绿縠里子，长达四十里；石崇则用锦缎做成长达五十里的步障来和他抗衡。石崇用花椒来刷墙，王恺则用赤石脂来刷墙。

古人 “斗富” 与现代郭美美式炫富，简直是 “小巫见大巫”。而时下， “炫名牌”、“炫豪车” 这些都落伍了，最流行的是 “炫豪宅家装”。最近，《史上最富炫富女秀豪宅酷爱达芬奇家具》的文章传于网络，女主角甚至在微博中写道：“妈妈在与达芬奇二老板商议友情价”，该女子大炫自家豪宅，用达芬奇家具、铺范思哲瓷砖、用西班牙 mestre 龙头……到处金光闪闪。

那么，社会财富是怎样流向少数人手里了呢？我们从社会储蓄的变化可见端倪。央行副行长朱民曾列举一组数据：中国居民储蓄在过去 20 年前的增长是 19.6%，今天

还是 19.6%；中国政府的储蓄 20 年前是 4.7%，今天是 8.6%；公司的储蓄从 20 年前的 7.8%涨到今天 18.5%。很显然，储蓄的增加是公司储蓄为主的增加。由此看来，一直被提及的靠内需拉动中国经济增长，事实上，中国居民并不富裕。

笔者需要补充一点是，公司储蓄增加又主要是大中型企业、国有企业储蓄的增加。而这些企业造就了一大批高薪阶层，他们的年薪通常是普通员工的几十倍、甚至上千倍，更不用说腐败一节了。社会财富向这些企业聚集奥秘人所共知：垄断。

儒家经典《大学》中有言， “财聚则民散，财散则民聚”。意思是说，如果一个利益集团只想利用公权力聚敛财富，人心就会疏离；而如果它同民众共享社会的财富，人心就会聚拢。换句话说，财富在少数人手中聚集，民心会在大多数人中涣散。尤其是奢侈品消费出现 “腰粗肚大” 的发福征兆的时候，也是我们国人和上上下下为之警戒的时候！

## 装修那些事

陈英

曾经和闺蜜聊天，讨论将来买房是买毛坯还是精装修的。那时候，商品房刚出现精装修的概念，听起来很吸引人：开发商都宣称使用的是名牌装修材料，让业主实现 “拎包入住”。一些精装修楼盘的样板间门口，甚至贴出了精装修所用的材料品牌，包括地板、墙面乳胶漆、开关、橱柜和浴室产品等，且大多是名牌，当然并没有具体的型号或标准。最后，我们讨论的结果都倾向于买套精装修的房子，时尚美观、专业设计不说，还省时省力免去了头疼的装修，多有 “白领” 的范？若干年以后，我和闺蜜都拥有了自己的第一套房子。毫无疑问，我们都选择的是毛坯房。现实远远没有想象那么简单，精装修的房子看上去很美，实质让人放心么？

闺蜜告诉我，曾经有一次陪同同事一家去收房，发现卧室的气味比较大，老人和

小孩压根就不能进屋。同事后来请专业人士来验房，发现卧室造成异味的原因是由于使用的地板、衣柜材料、油漆等方面出现了劣质品。再检查房间装修情况，问题更多：地板质量不过关、阳台漏水、地面大面积空鼓、门窗安装不合格……此后，同事联合小区的其他新业主们和开发商交涉，一直都没有合理的解决方式，买房成为心中的痛。至此，闺蜜打消了购买精装修的念头：新房一定要验收，学问大着呢，毛坯房都要请专业人士看看。精装修就算了吧，还是自己操心比较安全，费时费力不要紧，材料、工程做到心中有数，隐患还是少很多，住着放心。”

笔者也曾经采访家装企业。一些企业负责人介绍，开发商宣称的精装修金额，能有六成到位就不错了。因为楼盘装修是大体量项目，家装公司提供的建材价格比个人用户装修要低 30% 以上。另外，由于统一组织施工，人工费、管

理费也比单个施工低一些。当然，这些优惠不会体现在销售价格中，而成了开发商的另一利润来源。部分开发商甚至自己成立了装修公司，肥水不流外人田。而精装修房的相关标准和管理法规还不甚完善。对于消费者的相关权益、售后保障方面是否到位都有待考虑，这些都需要购房者自己多留心。尽管有些专业人士建议，购房时，在材料和装修标准问题上，应尽可能清楚明白地写入合同，装修材料不能只是写 “进口的”、“高级的”，而要详细到具体品牌、具体型号等。但大多购房者买房时一般都只关注楼盘的地段、朝向、户型，顶多关心下房子本身的建筑质量。至于开发商的精装修本身内在的问题，业主们很容易忽略。另一方面，开发商一方当然不愿意在合同中详细这些内容。某开发商一高管对笔者直言不讳：“从楼盘的销售到实际交楼通常需要一年半左右的时间，如果跟业主约定产品的品牌和型号，那么开

发商就会承担很大的风险。一个是材料供应商可能出现涨价、停产的情况，这样会让开发商非常被动。不是我们不愿意标注材料的品牌和型号，而是这一点我们根本没有办法保证，标了也是白标，反而还会增加很多麻烦。如果过早把装修材料定下来的话，会占用开发商非常多的资金，这样对开发商来说明显不可取。”知道了这些 “内幕”，笔者当然也打消了 “省时省力，购买精装修房” 的念头。

事实上，最近曝光了某知名开发商精装房安装 “霉地板” 一事，闹得沸沸扬扬，让不少购房者心情忐忑。楼市像股市一样，也有风险。专家建议，我们在希望开发商讲诚信的同时，购房者买房的时候首先要考虑自己的能力。假如未来会发生一些变数的话，自己是否能承担。从另外一个角度来说，我们要树立一个正确的消费观念，买房时要将自身、市场以及很多外围的因素综合起来考虑。