

热话题



如何让IPO发行节奏更理想?

皮海洲

最近一个时期,市场围绕着IPO之争愈演愈烈。基于A股市场行情的低迷以及IPO所暴露出来的问题,一方呼吁放缓IPO进程,甚至叫停IPO;而另一方则反对IPO暂缓与叫停,主张加快IPO步伐,表示IPO对股市行情并无影响。

而在双方之争中,主张加快IPO步伐的声音显然更加响亮,但主张放缓的一方显然更受投资者拥护,以至于证监会也不得不重视这种诉求,似乎也确实放缓了IPO的步伐。5月26日核准了7家IPO公司的首发申请,低于之前每周不少于10家的数量,6月2日核准的IPO公司数量更是降到4家。不过,由于市场反对放缓IPO的声音激烈,6月9日证监会核发IPO公司的数量又大幅反弹到8家,但仍然低于“常态化”发行下的每周10只。

那么,IPO对市场行情到底有没有影响?在笔者看来,IPO对股市行情的影响肯定是存在的,否认这一点,就不是实事求是的态度,也是对市场供求规律的否认。

IPO之于股市的关系是一种供求关系。在市场资金一定的情况下,IPO的过程其实就是增加市场供给的过程,IPO越快,发行数量越多,股市的重心就会越往下移。当然,要想减少IPO对股市行情的影响,就必须增加股市需求

方的力量,即为股市引入新的投资者,引进新的资金,使需求方的增加与股票供给的增加相匹配。

但现在股市所面临的情况是,在经过2015年下半年到2016年初的股市三波股灾之后,投资者的信心受到重挫,不仅大量投资者从股市撤离,而且大小非套现,上市公司再融资都向股市张开了大口。整个A股市场失血严重。在这种情况下,IPO又从去年第四季度开始进入加速发行状态,尤其是从今年开始,IPO更是进入高速发行阶段,每周核准发行的IPO公司数量不低于10家。如此一来,股票重心如何能不下移呢?又怎么能说IPO对股市行情没有影响呢?

当然,从现阶段来说,由于证监会对IPO公司的融资额度进行了严格的限制,同时也对上市公司定向增发等再融资也予以了限制,这在一定程度上减少了IPO对市场的冲击。但尽管如此,我们仍然不能认为,IPO对股市行情没有影响。因为这种IPO对市场的影响除了资金上的分流之外,还有一个很重要的因素,就是对投资者心理上的冲击。因为在行情不振的情况下,管理层仍然加速

IPO,这种做法很容易对投资者的信心构成打击,从而导致投资者对市场用脚投票,进而加剧行情的下挫。

而更加重要的是,目前的IPO制度存在缺陷,给股市带来较大的隐患:根据现行的IPO制度,任何一家公司发股上市,都会给市场带来不少于三倍于首发流通股规模的限售股。而公司股本达到4亿股的,其限售股的规模更是9倍于首发流通股的规模。这些限售股将会在一年之后或三年之后

进入市场流通,而且成本十分低廉。因此,一旦这些廉价的限售股流通套现,股市就成了限售股股东们的提款机。由此带给市场的冲击是巨大的。而当下的新股发行仍然还在一批又一批地生产着大量的限售股,投资者不能不对这样的IPO制度感到畏惧。这也是导致投资者对IPO加速发行感到恐惧的原因。

所以,从监管的角度来说,监管者需要正视IPO对股市行情的负面影响。特别是在股市行情低

迷的时候,一定要控制新股发行的节奏,减缓IPO对股市行情的冲击。实际上,在新股发行节奏的把握问题上,管理层完全可以将新股发行节奏与行情的发展挂钩。比如,上证指数在2500点以下停止IPO;2500点到3000点以下,每天平均发行的新股不超过0.5只;往上每500点指数为一个区间,每个区间每天增加0.5只新股发行数量。即指数在3000点到3500点,每天平均发股1只,3500点到4000点,每天平均发股1.5只,依此类推。这样新股发行既考虑了市场的稳定,也给了投资者明确的预期。尤其重要的是,根据这种做法,管理层不会片面追求新股发行,管理层要想多发新股,就必须把股市提振上去,以此达到融资与投资的“双赢”。

而从股市的长治久安来说,管理层在调节IPO节奏的同时,还必须尽快完善IPO制度。比如,通过当下对《证券法》的修改,来完善上市公司的股权结构,让上市公司告别“一股独大”的局面,使股市不再成为限售股股东们的提款机。如将控股股东的持股比例控制在33%以内,将首发流通股的比例提高到50%,以此避免新股发行成为限售股的生产机器,减缓新股上市后由于大股东等重要股东的减持而给市场带来的冲击。而这种IPO制度的完善也是有利于减缓IPO对股市行情的冲击。



王利博制图

人本论



拿“不可能”的事练手

丁是钉

小春是一个很活泼的女孩,可最近一段时间却变得闷闷不乐。原来,她2个月的试用期马上就要过去了,却还没有开发出一个客户。公司的产品非常有竞争力,原来的客户中有很多世界500强企业。她非常想留下来,也找到了一些潜在的客户,但就是不敢直接跟客户谈生意,生怕因为自己经验不足,让原本很有希望成交的客户跑掉。

其实,像小春这种既想把事情做好,又怕把事情搞砸的人还是很多的。这是一种非常普遍的职场心理,对于那些初入职场的人更为正常。那么,如何打破这种犹疑和困惑呢?

现在难住小春的不是能力问题,而是心理问题。心病还须心药医,所以,必须先解决她的畏难情绪。

第一招,是一个五字真言,叫做“反正不会死”。就拿小春来说,如果2个月试用期到了,没有开发出客户,其结果是会走人。如果她主动去跟客户交流,最差的结果也不过是把事情搞糟,大不了也只是走人。换一个角度看,无论成功的概率有多低,大胆去开发客户总还有成功的可能。并且,越早行动,回旋的余地就越大,成功的可能就越高。一方面,如果被客户回绝了,她还有时间想出新的对策,可以跟客户做进一步的沟通,增加成功的几率。另一方面,如果确定该客户无法成交,还来得及更换其他的客户,也还有成功的可能。

面对困难的时候,要随时做好最坏的打算,去争取最好的结果。当你退无可退的时候,也许机会和运气就来了。很多事情其实没有什么大不了的,即便是不成功,也不会有什么太大的损失。从排除法

的角度看,知道哪种方式不行,也等于向成功靠近了一步。

第二招,叫拿身边的人练手。说白了,就是要做模拟练习。你可以找一个经验丰富的老同事扮演客户,让他像一个挑剔的客户一样刁难你。这种演习越充分,等于你积累的“实战”经验越多,真正和客户谈判的时候就会越得心应手。

第三招,叫拿“不可能”的事练手。无论是谈客户,还是做其他工作,都有两种路径,一种是先易后难;另一种则是先难后易。先易后难,比较容易入手,建立信心,但接下来步步是坎,弄不好会有疲惫感;先难后易,一开始就面对艰难的挑战,容易有失败感,让人萌生退意,但很有可能在短时间内成为个中高手,对于一般的挑战不以为意,有如履平地般的轻松和惬意。

在制定任务计划时,一般都要

根据可行性做个简单的分类,比如:一定能搞定的、基本能搞定、不大可能搞定的、搞不定的。假设是开发客户,对于能搞定的一定要慎重,不要把“煮熟的鸭子”弄飞了。但对于不大可能搞定,特别是自己认为根本没有任何希望的客户,反而可以放心大胆地去试错。因为不抱成功的希望,没有心理包袱,交流沟通的过程中更放得开,或许就能出现“奇迹”。

中国民间有句老话,叫做“好大夫都是治死过人的”。为什么这么说?人类与病魔和死神较量的过程,就是一个试错的过程。无论是中国传说中的神农尝百草,还是西医中的器官移植,都是通过冒险的方式,把未知变成已知。就拿手术为例吧,对于那些高难度的手术,第一个做这种手术的人,绝对不会有十成的把握。医生面临的是一个两难的选择,不做手术,病人必死无疑,但可能还能多活两天;做

手术,病人有可能会起死回生,但也有可能下不了手术台。在这种情况下,只有那些敢于向难题和禁区挑战的医生,才有可能创造出生命的奇迹,并成为被人们尊重和景仰的名医。

许多现在看起来很平常的病,过去可能还都是“绝症”;现在看起来很普通的手术,过去可能还是医学的禁区。没有那些艺高人胆大的医生,就不会有医学的进步,更多的人可能会死于现在看起来很平常的病症。仅从这一点,就不难看出敢试敢闯,对于人类的意义有多大。

人们在工作与事业中所面临的难题或挑战,绝大多数都没有像生与死的考验那么严重。犹豫来犹豫去,除了浪费时间和机会,没有任何益处。只有打消顾虑,大胆试错,才有可能成为某个领域的高手,并开拓出属于自己的事业空间。