财经聚焦

创业板“满月”的喜与忧

2009年10月30日——西方万圣节来临的前一天，国内创业板第一批28家公司在深交所集体挂牌上市。如此多的上市公司在同一时刻上市，是国内股市前所未有的盛况。至今，经过21个交易日，创业板已经满月。满月是个重要的日子，人如此，新生的创业板也如此。

创业板已经平稳着陆

国内创业板的建立，是建立并不断完善国内多层次资本市场这个大目标中的一项重要的子目标。新生创业板的第一个月，是监管层和市场各方力量对其作重点观察的特殊时期。所以，在这个时期内，只有这28家公司独步市场，没有新的IPO也就没有新上市的创业企业。监管层这么一种着意安排，用心显然是力保创业板的平稳着陆。目前看这一目标，已基本达成，主要观察窗口之一是创业板推出后对主板和中小板市场并无消极的影响，更没有带来直接的冲击，上证指数和深圳成指在10月30日分别报收于2995.85点和12294.19点，11月27日则报收于3096.26点和12876.15点；中小板指数在10月30日报收于4792.93点，11月27日则报收于5174.46点。创业板在交易规则实施和信息披露上，也交出了一份满意的答卷。

市场走势的火焰与海水

回顾28家创业板企业在满月里的市场走势，既有涨停板的火焰，也有跌停板的海水。根据笔者的统计，吉峰农机在18个交易日里（另3个交易日停牌）出现了5个涨停，宝德股份和银江股份4个，立思辰和大禹节水3个，鼎汉技术、硅宝科技、华星创业、金亚科技、莱美药业、神州泰岳和探路者各1个。跌停板方面，除吉峰农机、南风股份、网宿科技、爱尔眼科、神州泰岳和机器人之外，其余22只股票全都遭遇了跌停板。

对于日后创业板的参与者而言，留给未来的启示或在于，类似涨停板的火焰不会总是蒸蒸日上，而跌停板乃至直接退市的海水，则可能带来高风险乃至灭顶之灾。非理性暴涨意味着风险的积聚，非理性下跌则意味着机遇概率的增大。作为高风险与高收益并存的资本市场之极致，创业板始终是极高风险与极高收益的汇聚地，投资创业板，唯有回避极高风险才可能赢得高收益乃至极高收益——这对巴菲特也不是易事，所以他明智地绕开了纳斯达克，自然，最近20年里全球首富的桂冠也就更多地戴在比尔·盖茨的头上。

28家创业板企业在满月里的涨停板多于跌停板，涨停板尤其是3个连续涨停板的背后，潜台词之一或是来年的高比例送股或转增股；流通盘小，价格低也是优势，百元股神州泰岳就仅出现了1个涨停板。

成长性的迷思

在创业板满月的过程中，这28只股票居高不下的市盈率，成为引来市场中理性和貌似理性声音质疑最多的核心话题。确实，整体平均过百倍的市盈率已经很不一般，而且是比2000年的纳斯达克有过之而无不及的市梦率。市盈率看价值，市梦率则看成长性与创新性，所以创业板会有预示着未来梦想的市梦率，所以成长性与创新性始终是创业板的灵魂之所在。要降低过高市盈率的梦魇并真正体现出今天市梦率的价值，需要创业企业的努力再努力，需要创业企业匪夷所思的成长性，需要创业企业独有的核心竞争力与创新性。市梦率与市盈率的不断纠缠与再平衡需要一个过程，当下的市梦率必须要靠未来的市盈率来支撑和提升，极高风险与极高机遇也就存在于这个过程中，这也就是创业板的魅力与风险之所在——全球各国的创业板，概莫能外。

智慧型投资者要看透并善用创业板的市梦率，既需要脚踏实地，也需要飞翔的想象力。当下的市盈率谁都能看到，但仅以现在的市盈率来看创业板企业，难免会因现在的一叶障目，日后难以企及泰山。按照国内大批民营企业方兴未艾的发展势头，创业板日后或能出现中国的微软、沃尔玛和安进，如果这项展望能成为未来的现实，投资者就唯有穿越创业板成长性的迷思，投资具有高成长性并始终保持着创新性的创业企业，才可能与中国最优秀的创业企业共同成长。

证券时报 **黄家章**

2010年全国餐饮业营业额将达2万亿元

已连续18年增速超15%

新华社北京11月28日电（记者 **雷敏**）中国烹饪协会有关负责人27日说，近年来，我国餐饮业进入快速发展阶段，餐饮业营业额已连续18年以每年15%以上的速度增长，预计2010年全国餐饮营业额将达2万亿元人民币。

该负责人在全国餐饮业电子采购管理平台上线启动仪式上说，随着中国经济及旅游业的发展，餐饮行业的前景看好，每年用于原材料采购的额度约占总营业额的40%，仅2008年就达到6000亿元人民币。

“但目前中国餐饮业信息化发展还相当滞后，采购流程繁琐。”他说。具体表现为：总公司不能及时掌控各门店的采购状况；采购环节繁琐，中间环节容易出现差错；结账周期长，出现应收账款和应付账款记录不一致的情况；寻找优质的供应商困难，无形中增加了采购成本。

猪肉价格小幅上涨

新华社北京11月29日电（记者 **王晓玲**）据新华社全国农副产品和农资价格行情系统监测，与前一日相比，11月29日，猪肉、蔬菜、食用油、水产品价格稳中有涨；禽蛋、水果价格微降；成品粮、牛羊肉、奶类价格基本稳定。

猪后臀尖肉、猪五花肉价格均微涨0.2%，分别至每斤10.21元、9.35元。11月中旬以来猪肉全国均价呈稳中微涨走势，11月29日与11月10日相比，猪后臀尖肉、猪五花肉价格累计涨幅分别为1.5%、1.7%。有22个省区市猪后臀尖肉价格上涨，21个省区市猪五花肉价格上涨，其中安徽、重庆、黑龙江、山东、江苏等生猪主产区价格涨幅居前，在4%—7%之间。

本周限售股解禁市值环比降四成

新华社上海11月28日电（记者 **杨毅沉**）本周（11月30日~12月4日）A股市场将迎来9.15亿股股改限售股份与24.15亿股首发原股东限售股份解禁上市流通，总解禁市值为292.2亿元，环比下降43%。

本周虽然有15家A股上市公司将迎来股改限售股份解禁，但总解禁股份规模环比有所下降，为9.15亿股，按上周五收盘时股价计算，解禁市值为124.82亿元。其中解禁股份与市值最大的是中金岭南，将在12月1日解禁2.32亿股，解禁总市值达到60.99亿元。同时，12月1日也将成为本周“大小非”解禁最集中的一天，当天有7家公司76.4亿元市值的限售股解禁。

在6家有首发原股东限售股份解禁的公司中，招商轮船解禁流通规模最大，它也将在12月1日解禁18.57亿股，解禁市值达到100.25亿元。在上述总共21家公司中，招商轮船、中金岭南、金健米业等公司在解禁后将实现全流通。

山东莱州草编利用各种柔韧的草茎、麦秸等草本植物为材料，以其精美的工艺、独特的风格、浓厚的乡土特色、天然绿色环保原料博得国内外商贾青睐，产品行销国外100多个国家和地区。目前在莱州，有20多家企业从事草编工艺品的制作和包装工作，年对外贸易额近10亿美元。

新华社发

冬季取暖花样多“暖宝宝”走俏绿城

本报讯（记者 **卢文军** 实习生 **李璐琼**）冬季气温骤降，市民在取暖用品的选择上也是五花八门。其中，贴在衣服上就能给身体供热的“暖宝宝”取暖片正在许多超市、药店、商场热销。

昨日，市民高女士收到了从淘宝网上买来的40张暖宝宝热帖。“我是怕冷的人，一到冬天就手脚冰凉。现在出门有了暖宝宝，这下再冷的天我都不怕了。”高女士为整个冬天做好了“保暖措施”。

昨日，记者在小商品城批发市场看到，一家店主正手拿“暖宝宝”的随身取暖片向顾客介绍，“这种暖宝宝使用很方便的，而且贴上之后一点也不明显，你看，撕去后面的一层衬纸，贴在内衣外面，一会儿，就会感到浑身暖和了。”记者看到，店主手拿的5片包装的“暖宝宝”价格为12.5元。

据介绍，暖宝宝是日本高科技产品，产品薄如纸、轻如棉、柔软而富有弹性，它利用铁粉、活性炭等来发热，还可贴在足部、腹部、腰部等相关穴位处。产品能发热，温度持续时间在12~20小时。

“冬天一来，暖宝宝的销量就很好。”在小商品城做生意的杨先生告诉记者，“暖宝宝尤其受到年轻女孩子们的喜欢，好多女孩儿冬天为了穿裙子、穿短裤，都跑来买这个，而且出手都很豪爽，一买就是几十张。”

在其他商店里，记者看到，前来买暖宝宝的人络绎不绝。据了解，暖宝宝的种类、牌子不同，价位也高低不一。一位陈姓商户介绍说：“暖宝宝的种类分得很详细，有可贴暖宝宝、暖足暖宝宝、肩颈贴暖宝宝等，其中可贴暖宝宝使用最为广泛，贴于内衣（腹部、腰部、肩部、膝盖等）部位都可以。它们的价位也都不一样，便宜点的一般都是一块多钱一张，贵点的也有十几块钱一张的。”

在一些批发市场、超市，有的商家为了拉拢顾客，纷纷推出“买就送”的促销活动，迎来许多顾客光顾。

11月29日，一场“节约资源、变废为宝”发明创意大赛在襄樊启动，首批近300件由青少年用废旧物品制作的参赛作品亮相。图为市民在欣赏用包装盒等废旧物品制作的“走马灯”。

新华社发

11月29日，为期5天的第四届中国北京国际文化创意产业博览会闭幕。本届文博会是历届文博会参加人数最多的一次。图为观众在文博会中国创新设计红星奖展厅观看展出的“小水滴电动车”。

新华社发

经济与法

租车并未出事故还车却赔300元

原因：擦去污渍有划痕

本报讯（记者 **郑磊**）租车时由于车身较脏，加之店主一再承诺“没问题”，消费者就没在意；还车时却莫名出现刮蹭划痕，店主以此要求消费者赔偿。因租车时没仔细看协议就草草签字，市民刘青只能自认倒霉赔钱了事。

几天前，市民刘青在花园路一家租车公司租了一辆现代轿车。“当时车刚刚还回来，车身比较脏，我也没仔细看。”刘青告诉记者，验车时公司老板也没有擦车，并一再承诺“没问题”；而当他还车时老板却仔细擦拭车身，车尾部莫名出现几道划痕，老板以此为由要求他赔偿。“车一直是我在开，停车的地儿都有专人看守，这咋回事啊。”刘青很郁闷，但由于租车时比较着急，没有仔细验车就在协议上签字，他只好自认倒霉赔了300元钱。

记者发现，随着越来越多的市民选择租车出游，再加上婚庆、商务会议等方面需求，不少紧俏车型出现“一车难求”的现象。但不少租车公司都存在管理不善、租赁合同不规范等问题，记者曾在一家名为新时代的租车公司名片上看到，上面只印有公司名称和联系人手机号码，甚至连地址都没有，这都给消费者留下了隐患。

对此，河南金色阳光律师事务所马增辉律师表示，租车验车一切从简，而还车验车倍加仔细甚至鸡蛋里挑骨头，这似乎已成为一些租车公司的惯用手段。此外，有的公司使用的租车协议都是自己起草的，协议内容都呈现“一边倒”现象，更有利于保障商家的利益。马律师提醒市民，租车时需擦亮眼睛，一定要选择正规的租赁公司，在签订租车协议时，对未提及的事宜可以和商家协商并加入补充条款来完善协议，以防还车时遭遇刁难。

时尚一族追捧趣味骰子热卖

本报讯（记者 **王影**）谁洗衣谁做饭，朋友聚会怎么喝，KTV里怎么“整蛊”……这些都可以由骰子来决定。昨日，在健康路夜市摊上，一种名叫“趣味骰子”的小玩具，被不少过往的年轻人抢购。

售卖“趣味骰子”的摊主是一位年轻女孩，她向记者热情地介绍，“趣味骰子”在网络上非常流行，她销售的趣味骰子有家务、喝酒和KTV三种不同类型，家务骰子的六面分别写着洗衣、做饭、买菜、拖地、洗碗、呆着，尤其受到“80后”年轻小夫妻的追捧；其他两种则写着喝两杯、干一杯、扮鬼脸、唱一首、吻对方等娱乐趣话。

记者在摊位前看到，不少年轻人以及小夫妻见到这些骰子后显得很兴奋，大多女孩坚持一定要买“家务骰子”，却被男方“无情”地拽走，“玩了这玩意，我的苦日子就该到了。”但也有男方主动购买的，其中一位男士憧憬道，生活需要情趣，以后晚饭后的时光，将会变得美好起来。

两袋面粉起家的饺子馆老板

本报记者 **陈亚洲** 通讯员 **沈丽梅 袁婷婷** 实习生 **王燕柯** 文/图

“发家致富，各有各的高招。要说我的致富经，就是‘滚雪球’，边经营边投资边发展，没有别的窍门。”昨日，二七区建中街街道办事处东福民社区居民刘开瑞快人快语，道出了他的致富经。

背着两袋面起家

1987年，家住河南省虞城县农村的刘开瑞，因家中老人长年有病，欠下2万多元外债，那时孩子正在上学，需要学费。在部队学会一手好厨艺的他，无奈动起了外出赚钱的念头。于是，他和妻子把打的麦子磨成两袋面，背着上了火车，来到郑州，在政通路上租了一间木制简易房，开了一个小饭店，以炸菜角、糖包和卖面条、馄饨谋生，第一天只卖了3.7元。

“他有什么能耐，想在这里开饭店？”刘开瑞一开张，附近一些居民就说风凉话。这也难怪，因为先前已有七八个老板在此开饭店，没有多久都关门了。

再难也要坚持下去！听到人们的议论，刘开瑞在心中默默地寻思着：究竟是什么原因，让这些饭店都垮了呢？他就向周边居民了解情况，并仔细观察来此吃饭的顾客。时间一长，他终于弄明白主要原因，是这些老板不会经营，加之饭菜没有特色，质量差不好吃。

刘开瑞说：“对待顾客要像对待自己的父母一样，自己做出来的饭菜，只要父母能吃，自己能吃，顾客就能吃。”于是，他办了个包子店，从提高食品质量入手，价廉物美，诚信经商，终于站住了脚跟。但一个月下来，只能维持家中吃用，没有赢利。

为了打开局面，他作了深入调查，得知周边大多是小平房，住的人收入不高。于是，他面向平民百姓，早上卖早点，中午卖包子，还可以炒菜，他自己掌勺。

没有资金，他向朋友借，还贷了1000元。他每天起早贪黑，辛勤劳作，慢慢有了起色。

滚着“雪球”发展

1999年，根据郑州食客的口味需求，经过多方考察，刘开瑞把包子店改为“刘记饺子馆”，开始专营有特色的饺子。

他把赚来的钱进行滚动投资，像“滚雪球”一样逐年增加，购买了电动绞肉机、绞面机、绞菜机等设备，还把炉灶全部改为燃气灶，添置了冰柜、冰箱等电器。

“开饭店只有走正道，不赚昧心钱，才能越走越富裕。”刘开瑞始终坚持这一条经商原则。有的肉贩子有时往店里送廉价肉，他一看肉质不好，坚决拒绝，严把进货质量关。

有的人让他用炸鸡油、烤鸭油充肉，从中赚钱。他认真地说：“那是坏良心，我不干！”

刘开瑞靠着诚信经营，质量取胜，赢得了许多“回头客”，大老远的顾客也到他这里吃饺子。当年他一天只赚50元，到1995年一天赚100元，如今他一天能赚600元。他有了几十万的存款，在郑州为两个孩子买了房子和汽车。

“滚雪球”的经营方式，帮他敲开了致富门。他的饭店被二七区评为“优秀诚信企业单位”。

致富不忘奉献爱心

刘开瑞致富后，热心公益事业，感恩回报社会。家乡要修路，他两次捐款8000元；小区下水道不通，他带头拿出300元找人疏通；每年的慈善日，他都要慷慨捐资；每到春节、八月十五等重大节日，他总要包饺子、蒸馒头，慰问社区里的烈军属、五保户和困难户；他还招收下岗工人来做工，接收贫困大学生到店里勤工俭学，减轻他们的家庭困难。

谈到今后的致富打算，今年58岁的刘开瑞拍了拍黏着面粉的手笑着说：“现在郑州许多顾客都知道这里的饺子好吃，我想把饺子做出自己的品牌，拓宽经营渠道，搞个批发部批发手工速冻饺子，让美味的饺子走进千家万户。”

图为刘开瑞给员工演示包饺子技艺。

致富故事