深交所:地方政府要拓展和应用资本市场

为了提升地方政府利用资本市场促进区域经济发展的能力，推动各地中小企业金融支持服务体系建设。昨日，深圳证券交易所与山东省金融办在济南联合举办“金融干部资本市场专题研讨班”。

深交所就新兴产业与多层次资本市场建设、企业上市、上市企业规范运作、中小企业私募债等问题进行了专题授课。深交所副总经理陈鸿桥建议地方政府要深度拓展和应用资本市场。 （崔晓莉）

浙江证监局:推进辖区上市公司规范发展

浙江辖区2012年度上市公司规范发展工作会议昨日召开，会议部署了2012年上市公司监管重点工作。

浙江省副省长龚正充分肯定了上市公司对浙江经济发展的贡献。他强调，上市公司要认清形势，抓住机遇，应对挑战，切实发挥好引领和示范作用。

浙江证监局局长吕逸君在会上强调，2012年浙江证监局将依照“依法监管、创新监管、严格监管、有效监管”的监管理念，推进辖区上市公司规范发展。 （吕婧）

吉林证监局组织上市公司开展投资者保护宣传活动

吉林证监局近日就辖区上市公司开展投资者保护宣传专项活动进行了专门部署和动员。

吉林证监局要求上市公司提高认识，统一思想，高度重视投资者保护宣传工作。一是通过提高上市公司质量和规范运作水平，强化投资者回报和保护意识。二是增强紧迫感和责任感，成立投资者保护宣传专项工作小组，指定公司高管作为负责人，担当起投资者保护宣传工作的重要职责。三是建立行之有效的投资者保护宣传工作机制，做到集中宣传和长期持续宣传并举，在日常工作中渗透对投资者的教育、保护，将投资者保护宣传工作推向深入。 （李瑞鹏）

上交所修订大股东增持行为指引

证券时报记者 黄婷

上海证券交易所昨日发布实施全面修订后的《上市公司股东及其一致行动人增持股份行为指引》（指引全文见A5版）。《指引》规范了在同一家上市公司中拥有权益的股份达到或者超过该公司已发行股份30%的股东及其一致行动人增持股份的行为，以维护证券市场秩序，保护投资者和上市公司合法权益。

修订后的《指引》进一步细化了适用增持股份行为的范围，主要包括三大类股东：一是在一个上市已满一年的公司中持股达到或者超过该公司已发行股份30%但未达到50%的相关股东，持续满一年后，每12个月内增持不超过该公司已发行股份的2%；二是在一个上市公司中持股达到或者超过该公司已发行股份50%的相关股东，继续增加其在该公司拥有的权益且不影响该公司的上市地位；三是《指引》规定的其他增持股份行为。

《指引》规定，相关股东应当在首次增持行为发生之日通知上市公司，并由上市公司及时发布股东增持公司股份的公告。相关股东首次增持行为发生后，拟继续增持股份的，应当在首次增持行为发生之日，将后续增持计划一并通知上市公司。上市公司应当在股东增持公司股份公告中披露后续增持计划。同时，相关股东应当在公告中承诺，在设定的后续增持计划实施期限内不减持其持有的该上市公司全部股份。相关股东在首次增持行为发生后无后续增持计划的，也应当及时告知上市公司，并由上市公司在股东增持公司股份公告中予以披露。

《指引》指出，相关股东通过集中竞价方式增持股份，累计增持股份比例达到上市公司已发行股份1%的，应当在该事实发生之日通知上市公司，上市公司应及时发布相关股东增持公司股份的进展公告。相关股东在前次增持计划期限届满或实施完毕后可提出新的增持计划。持股比例在30%至50%之间的，新增持计划提出日距离前次增持计划中首次增持过户完成日不少于12个月。在上市公司发布相关股东增持计划实施完毕公告前，相关股东不得减持该公司股份；在前述公告发布后，相关股东减持该公司股份的，应自减持前最后一笔增持完成之日起6个月后方可进行，如违反规定的，所得收益应归该上市公司所有。

持股比例在30%至50%之间的相关股东，拟在12个月内增加其在该公司中拥有权益的股份超过该公司已发行股份2%的，应当按照《上市公司收购管理办法》的相关规定办理要约。持股比例在50%以上的相关股东拟通过集中竞价方式继续增持上市公司拥有权益的股份，且不影响该公司的上市地位，自累计增持股份比例达到该公司已发行股份2%的当日起至上市公司发布公告之日的期间，不得再行增持股份。

《指引》还规定，相关股东在下列期间不得增持上市公司股份。一是上市公司定期报告公告前10日内，如上市公司因特殊原因推迟定期报告公告日期的，则自原预约公告日期前10日起至定期报告实际公告之日的期间内。二是上市公司业绩预告、业绩快报公告前10日内。三是自可能对上市公司股票交易价格产生重大影响的重大事项发生之日或在决策过程中，至依法披露后2个交易日内。

此外，《指引》指出，持有上市公司股份未达到该公司已发行股份30%的投资者及其一致行动人，增持该公司股份未达到30%但达到《上市公司收购管理办法》规定比例的，应当按规定及时履行信息披露义务。

沪市新股发行模拟询价 中小投资者参与率超八成

证券时报记者 游石

证券时报记者获悉，在近日首次举行的沪市中小投资者首次公开募股（IPO）模拟询价中，“翠微股份”、“奥康国际”分别吸引1806名和1731名投资者参与，参与率达90.30%和86.55%。首次模拟询价期间，“上海证券交易所中小投资者IPO模拟询价平台”运行平稳，未出现任何异常。

据主承销商介绍，此次活动由上交所提供技术支持，国泰君安、海通、申银万国等20家规模较大、具有地域代表性的证券公司作为试点单位，每家证券公司分别选取100名投资者参与。

根据活动规则，个人投资者参与模拟询价应具备以下条件：依法开立证券账户和资金账户，可以进行股票投资；具有2年以上证券市场投资经验（最近一年内积极参与新股申购的优先）；愿意参加模拟询价活动并遵守模拟询价规则。各试点证券公司根据上述条件，结合客户资产规模，将投资者划分4档并各选取总人数的25%。4档的划分区间为，资产规模100万元以上的（含100万元）、50万元（含50万元）至100万元之间的、10万元（含10万元）至50万元之间的、10万元以下的。

新股模拟发行价格的确定原则为，由主承销商剔除报价最高、最低各10%报价人的报价，依据投资者在同一价格之上的申报量累计计算，得出一系列在不同价格之上的总申报量，并依据模拟发行价格以上报价对应的申报量应覆盖申报数量50%以上的原则，确定模拟发行价格。

据介绍，投资者参与IPO模拟询价前应仔细阅读《招股意向书》等文件，并须在答对相关题目后才能进行模拟询价申报。“模拟询价平台”也提供境内及部分境外市场最新的市盈率数据供投资者参考，并设置新股投资者教育专栏，引导投资者理性“打新”和不盲目“炒新”。

今日，国元证券将通过“模拟询价平台”举行“明星电缆”中小投资者IPO模拟询价有奖竞赛。据悉，上交所将组织部分中小投资者现场观摩路演，让投资者更直观了解新股发行的相关情况，促进投资者学习研究。

龙泉股份模拟询价 34人“猜中”发行价

证券时报记者 胡学文 陈中

深圳证券信息有限公司“中小投资者IPO模拟询价平台”昨日发布首个引进中小投资者询价的龙泉股份IPO模拟申购结果，在1200多名参与模拟询价的投资者中，34个报价正好为发行价格（21元）的投资者获评“最接近发行价格奖”一等奖。

为配合新股发行制度改革，引导中小投资者理性投资，深市方面对IPO模拟询价活动设置了两个奖项，分别是最接近发行价格奖和最接近第4个月所有交易日收盘价均价奖。

据了解，最接近发行价格奖的奖项设置原本为一等奖2名，二等奖4名，三等奖6名，四等奖8名，获奖人数共20人。但由于本次模拟询价报价最接近发行价格的自然人投资者为34人，报价均为21元，超过了原奖项设置的全部获奖人数，故34人全部评选为一等奖，并不再评选其他奖项。

根据深交所相关规定，每家券商个人投资者的选取原则是：账户资产规模在100万至200万元、50万至100万元、10万至50万元、10万元以下的模拟询价对象人数分别为2人、3人、5人和10人，虚拟资金对应为200万元、100万元、50万元和10万元。模拟询价平台在每月的第一个交易日统一更新模拟询价对象信息。

在龙泉股份中小投资者IPO模拟询价中，绝大多数中小投资者的报价在15元至16元，低于申银万国证券公司给出的建议询价区间18元至26元，反映出中小投资者的谨慎态度。

业务转型效果显现 业绩攀高迎来收获年

——德豪润达（002005）2011年年报点评

德豪润达是全球著名的小家电代工企业，传统主营产品为厨房用小家电，2009年，公司进行战略转型切入LED产业，成为国内规模最大、产业链最齐全的LED生产企业之一。4月17日，德豪润达公布了2011年年度报告，将业务转型后的亮丽业绩展现在投资者面前：2011年公司实现营业总收入30.65亿元，同比去年增长18.12%；实现营业利润1.46亿元，同比去年大幅增长2633.23%；实现归属上市公司股东的净利润3.92亿元，同比去年增长100.44%。公司2011年实现基本每股收益0.81元，同比增长44.64%。公司的利润分配及资本公积金转增股本预案为：每10股派发现金红利1元（含税），以资本公积金转增股本每10股转增10股。

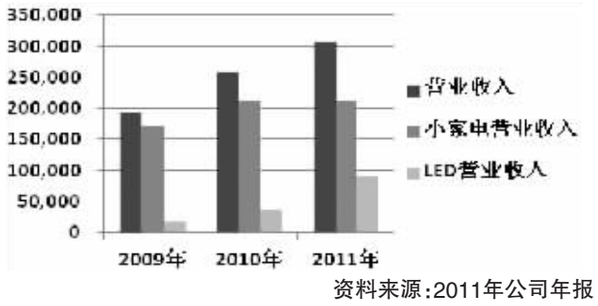
从年报数据上不难看出，德豪润达2011年在盈利能力、运营能力等各方面均呈现强劲的增长势头，竞争优势得到进一步提升。我们认为德豪润达能够实现业绩的快速增长主要归功于公司实现业务转型的效果显现，LED业务产值快速增长。此外，值得投一提的是，公司LED全产业链的垂直整合已初步形成，未来将为公司带来更多利润增长点，值得投资者长期关注。

业务转型效果显现，收入和利润快速增长

德豪润达传统主营业务是小家电系列产品的研发、制造与销售，拥有著名小家电品牌“北美电器ACA”，产品包括面包机、烤箱、烧烤器、电炸锅、冰淇淋机、咖啡壶等，产品线中全自动电脑控制面包机、烤箱、电炸锅等在欧美地区占据了较高的市场份额，在北美市场占有率第一。

然而，随着市场环境的变化，受制于大宗原材料（主要为钢、铝、铜和塑胶粒子等）价格的波动、人民币持续升值、劳动力成本上升、部分商品出口退税率下降等不利因素，公司的传统主业小家电业务盈利能力逐渐下降。同时受金融海啸影响，欧美的消费者收入减少，导致高端产品滞销，这对以欧美市场为主的德豪润达造成了巨大的冲击，使公司的小家电业务总体增长乏力，已经不能支持公司未来的成长。因此，公司从2009年开始谋求转型，并最终选择了LED产业方向，以外延式并购的方式成功扭转困局。

图1:近三年公司营业收入以及主营业务分行业营业收入（万元）



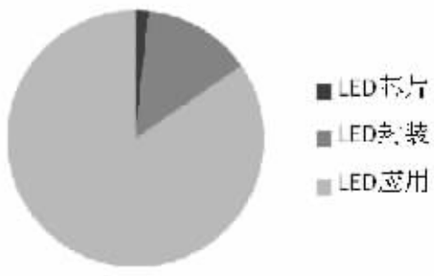
资料来源:2011年公司年报

2011年是公司“二次创业、全面转型”五年规划的第一年，公司在重塑小家电事业的赢利能力的同时，专注打造LED产业链，全面推进公司战略转型，收入水平和盈利能力都与去年相比有了较大提高。年报数据显示，2011年德豪润达全年实现营业收入30.65亿元，同比去年增长18.12%；全年归属母公司净利润达到3.92亿元，同比去年增长100.44%。

1、小家电业务平稳发展。针对小家电所面临的外部经营环境没有实质改善的局面，公司采取了“抓订单、降成本、调价格”的主要经营方针，维持小家电业务的稳定发展。2011年传统小家电业务实现营业收入21.22亿元，同比增长0.48%，占营业总收入的69%，收入水平与上年相比保持了平稳的态势。从收入结构来看，小家电业务依然是公司的第一大业务，但其比重却在逐年下降，收入占比已从去年的85.31%降至2011年的69.92%，可以预见的是，随着德豪润达LED项目产能的进一步释放，公司的转型将更加深入。

2、LED业务发展提速。报告期内，随着公司募集资金投资项目产能的逐步释放，公司LED业务的营业收入大幅度增长。2011年公司LED业务实现营业收入9.13亿元，同比增长151.06%。从分产品情况来看，公司LED芯片、封装和应用项目分别实现销售收入1,477.18万元、12,575.99万元、77,219.56万元，同比分别增长100.00%、15.99%及202.67%。可以看出，LED应用业务的增长是拉动LED整体业务快速增长的主要因素。公司LED应用业务大幅度增长，主要是得益于国家及各地方政府对新兴产业扶持力度的加大以及节能减排政策的持续推行，LED应用产品特别是路灯产品的需求保持了较快的增长。

图2:2011年公司LED业务分产品销售比例



资料来源:2011年公司年报

3、政府补贴提升公司业绩。鉴于LED产业的巨大需求以及良好的发展前景，各地政府补贴的积极参与加快了公司LED产业链的发展和完善。2011年，公司扬州子公司，芜湖子公司分别获得政府“科技三项”费用补贴0.13亿，2.8亿元，用以支持公司在技术研发、中间试验等环节的投入及发展。

LED在手订单充足，有效支撑毛利率

自2009年以来，公司一直致力于从传统的小家电业务向新兴的LED照明产业转型。年报数据显示，LED业务为公司创造的营业收入逐年增加，占公司总营业收入比例提升至30%，毛利率达到了38.40%，比上年上升8.82个百分点。在传统小家电业务毛利率基本平稳的背景下，毛利率较高的LED业务增长拉动了公司综合毛利率的上升，2011年公司综合毛利率达到22.71%，较去年增长了5.23个百分点，公司战略转型初显成效。

随着芜湖、扬州、大连三个产业基地LED业务产能的逐步释放，公司LED业务订单量随之放大，有效支撑了公司综合毛利率水平，保证公司业绩的持续增长。2012年初，公司便屡获大订单，接连与航美广告集团有限公司和北京天旭恒源节能科技有限公司签订了价值2.1亿元人民币和3.95亿人民币的灯采购合同，未来两年将为公司贡献6亿元左右的收入，由于路灯难度高和政府工程项目的性质，公司LED业务毛利率有望达到50%~60%，进一步拉升综合毛利率。此外，公司还成功进入海外市场，与美国ShiningImage国际公司签署了价值2.83亿元人民币的代理采购协议，通过ShiningImage公司向美国沃尔玛公司直接提供LED照明产品；而在此之前，德豪润达刚与日本双鸟公司签署了价值约2.83亿元的采购合同；不久，公司又与泰国KANTHaWiChiT工程有限公司签署5400多万元的LED路灯的采购合同，成为迄今为止国内上市公司中唯一披露获得国外政府LED路灯订单的案例，有望在未来几年为泰国电力局提供后续LED路灯。

上述五个合同合计总额达到12.25亿元，约占公司2011年度营业收入的39.97%，合同的执行将提升公司毛利率水平，增加公司营业收入和营业利润，为公司短期业绩带来有效的支撑。未来，随着公司LED照明产品逐渐从高端走向低端，从商用到住宅渗透，预计2013年后LED室内照明产品会成为公司收入占比最高的照明产品，为公司业绩的持续增长注入能量。

全产业链垂直整合，保障公司盈利能力

德豪润达公司进军LED产业链是从下游开始的，通过并购进入LED显示屏和封装器件领域。经过一年多的考察和筹备，公司在2010年下半年正式迈入LED中上游，从事LED外延片和芯片生产，完成全产业链布局。目前公司已经在芜湖、大连、扬州、深圳、蚌埠等地建立了生产基地，业务范围涵盖LED外延、芯片、封装、照明应用，初步完成了全产业链布局。

与传统意义上的全产业链一体化不同，公司采用的全产业链布局特点是“重两头、轻中间”，即大力发展上游的外延、芯片和下游的LED照明，居于产业链中间的LED封装则不作为公司产业布局的重点，着力提高LED产业上、中、下游协作效率和营运效率。

在上游外延芯片领域，公司产能规模充沛。根据年报数据，公司与Veeco、Axtron公司分别签约购买了130台顶端设备MOCVD机，用于生产LED芯片。其中芜湖基地已到货MOCVD设备50台，14台已调试完成开始量产；扬州基地已到货MOCVD设备30台，目前正处于安装调试中；大连芯片基地产能也部分释放，公司的芯片事业已实现小批量对外销售。2011年，公司再次启动定向增发计划，募集资金35亿元投资芜湖外延片生产项目，项目建成达产后，将形成年产180万片4英寸LED外延片的产能，日前已经成功完成增发，募集资金15.22亿元。未来随着外延片项目产能的释放，产品渗透率将进一步提升，产品的议价能力也将大为提高。

中游封装端主要集中在LED显示屏用器件方面，公司目前拥有100条生产线，采用ASM等业内高端设备，采购一诠支架、日亚荧光粉等高端原材料，以优秀的品质赢取订单。未来公司将调整产品市场定位，聚焦白光照明产品，相应调整研发和销售重点。

下游应用包括LED路灯、LED球泡灯、吸顶灯、PAR灯、LED台灯、LED显示屏等，是公司进入LED行业最早涉足的领域，报告期内LED照明产品特别是路灯产品持续放量，已成为拉动公司业绩增长的主要因素，随着通用照明产品新产品线的定型上市，以及国内外销售渠道的成功搭建，未来LED应用产品将为公司带来更多利润增长点。

目前市场下游封装应用的投资热，已经蔓延到上游外延芯片，市场担心未来一段时间由于产能急速扩张，市场竞争激烈，产品价格出现大幅度下跌在所难免。公司通过垂直产业链的协同效应，分散单个环节市场风险，通过对成本的控制大幅减少上游芯片等产品价格波动对其产生的影响。将产业链各段之间的采购成本内部化，同时实现协同创新，全产业链共同为一个创新方案作出努力，形成完整的定制化方案，而将最终产品效应提升，综合成本降低，持续保证公司的盈利能力。

政策利好LED照明，带来未来业绩增长空间

2011年LED行业出现了全行业的供需失衡，全球LED市场的景气度一直偏弱。欧美经济形势的不确定性，大大损伤了消费者信心，造成了目前LED产业最重要的应用需求——电视背光用LED的销售情况持续低于预期。背光需求不振，使得LED产业链积极寻找新的产品出口，LED照明成为最现实的选择。

2011年，国家发改委公布《中国淘汰白炽灯路线图》，与欧美澳日等国家一起进入白炽灯淘汰的实质阶段，计划到2016年彻底淘汰普通照明用白炽灯，这也意味着节能灯、金卤灯、高压钠灯、LED节能灯等白炽灯的替代品将快速填补白炽灯退出后留下的市场空白。我国是白炽灯的生产和消费大国，存量白炽灯150亿只左右，年新产量和销量分别达到38.5亿只和10.7亿只，《淘汰白炽灯路线图》的正式公布，对LED照明产业和节能灯产业将形成长期利好，仅取代现有白炽灯所形成市场规模将达到几千亿元。

白炽灯替代路线图只是未来政策利好LED照明发展的第一步，据报道，中国环资工委将在“十二五”期间安排80亿元中央财政预算外资金采购400万盏LED高效道路照明产品，带动不低于30亿元的地方配套资金，积极推动中国LED照明市场的启动。同时国家发改委预计将出台对LED节能产品的补贴政策，缩小LED照明产品与节能灯等普通照明产品之间的价格差距，加快LED照明产品的普及，LED照明市场将会沿着路灯、商用、家用市场的顺序逐步启动。政策的推动以及行业往通用照明方向发展的大趋势将保证公司等行业领先者受益，为未来业绩增长不断提供动力。 (CIS)