

境外投资者组团探访A股公司

编者按:2012年以来,深圳证券交易所已面向境内投资者开展了多次“走进上市公司”活动,受到广大投资者欢迎。为了强化对境外投资者的关注,不断完善服务机制,深交所近日举办了首次“境外投资者走进上市公司”活动。

证券时报记者 仁际宇 张梦桃

日前,深交所举办了首次“境外投资者走进上市公司”活动,邀请了20余位合格境外机构投资者(QFII)代表、QFII投资顾问、境外指数机构、专业协会机构及港澳个人投资者访问交易所和上市公司,面对面了解交易所和上市公司的基本情况。

在此次活动中,深交所及中国结算深圳分公司工作人员就QFII制度最新进展、服务境外投资者、境内港澳台居民开通A股账户等境外投资者广泛关心的话题对参与活动的境外投资者进行了介绍,并解答了相关问题。活动中,境外投资者参观了华侨城A(000069)、大族激光(002008)、国民技术(300077)三家深市上市公司,与公司高层管理人员就公司运营现状、战略规划等进行讨论交流。

在与境外投资者的交流中,深交所相关负责人表示:服务境外投资者是深交所的重点工作之一。此前,深交所网站、信息沟通等方面针对境外投资者也做了一些努力。通过此次活动,希望跟境外投资者多沟通,听到大家的建议和要求,以便我们能够提供针对性的服务,最大程度切合境外投资者的需求。

据悉,2012年9月,在中国证监会的组织下,深交所赴欧洲向主要长期机构投资者推介QFII制度,同时听取境外投资者对QFII制度及中国资本市场的意见、建议。结合上述境外

宣介的经验,深交所针对性地完善了境外投资者服务体系,设立境外投资者信箱;完善英文网站,强化适合上市公司主要财务指标的即时翻译和英文信息披露,在英文网站设立上市公司财务指标查询体系;成立境外投资者服务小组,研究相关交易结算制度改革,不断满足境外机构和个人的投资者的需求。

目前,深圳市场QFII持有流通股市值已有684亿元,占比1.33%。深交所上述负责人表示,此次活动是深交所探索境外投资者关系管理工作的一项全新尝试,希望借此增进境外投资者对深市公司的了解,提升上市公司境外投资者关系管理水平。

在活动中,深交所投资者教育中心有关人士向境外投资者介绍了深交所全方位多渠道投资者教育和培训,包括视频股东大会、互动易、走进上市公司”、“走进证券营业部”等系列活动。而深交所策划国际部有关人士则向与会的境外投资者介绍了深交所近年来的发展状况和特色。

参与此次活动的部分境外投资者代表向证券时报记者表示,以前境外投资者集体调研上市公司的机会比较少,深交所举办的这个活动拉近了境外投资者和上市公司之间的联系,也为让更多境外投资者了解、投资深市上市公司打下了基础。部分境外投资者则表示,希望深交所继续加大活动的举办力度,让这项活动成为境外投资者和深市上市公司之间的长效桥梁。



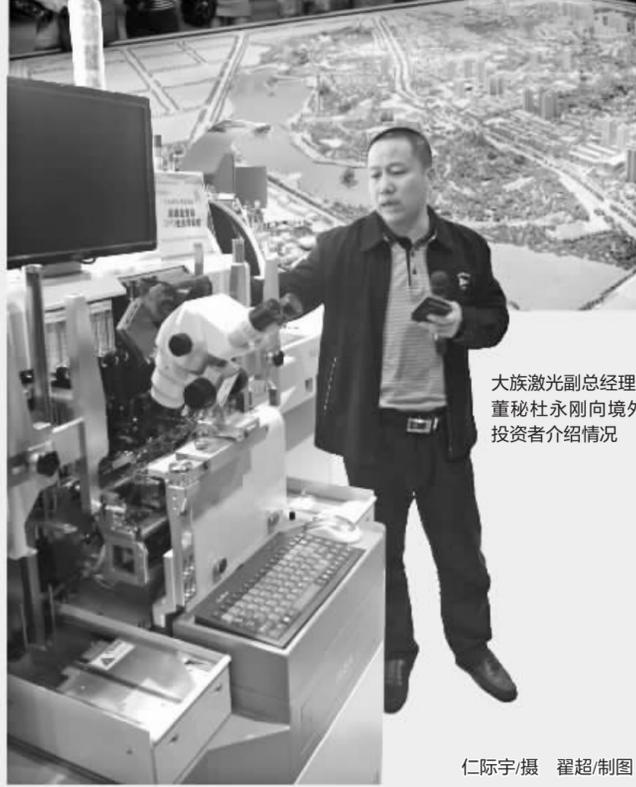
深交所工作人员向境外投资者介绍情况



境外投资者参观的上市公司之一国民技术



境外投资者参观华侨城沙盘



大族激光副总经理、董秘杜永刚向境外投资者介绍情况

仁际宇/摄 翟超/制图

大族激光:不会被“激光”束缚

大族激光最终的定位应该是成为系统集成商或者方案解决商。

证券时报记者 仁际宇 张梦桃

凭借着在苹果智能手机、平板电脑等供应链中的重要地位,大族激光(002008)在过去一年中受到资本市场的高度关注。

不过,在此次“境外投资者走进上市公司”活动中,大族激光表示不会过度依赖单一高端客户,未来不会被“激光”束缚。

大族激光是一家通过深圳高交会找到资本与技术的结合点,从而成长起来的高技术企业。

资料显示,2012年,大族激光与其高端客户的相关业务,主要是包括激光打标、焊接、切割,还有测量设备,整个金额约为16亿元。根据大族激光此前公布的业绩快报,公司2012年全年营收约为43.3亿元,也就是说,其高端客户的采购占到了大族激光营收总额的近四成。

对此,大族激光副总经理、董秘杜永刚表示,“大族激光不会依赖于一家客户。在消费电子行业里,只要需要用到金属件的焊接和打标,大族激光都是最有竞争力的公司之一。”

事实上,大族激光也确实没有将鸡蛋放在一个篮子里。据记者了解,2013年以来,三星电子也在向大族激光采购设备,而且大族激光

也已专门设立了一个针对三星电子的大客户服务团队。

对于靠激光打标起家的大族激光来说,更大的挑战是希望自己不要被“激光”两个字束缚住手脚。杜永刚说,从公司现在发展的思路和布局来看,我们已不单单局限于激光的应用。大族激光最终的定位应该是成为系统集成商或者是方案解决商。现在的大族激光,准确来说实际上是装备制造商。

据了解,大族激光在去年约43.3亿元的营收中,与激光相关的业务实现收入约为30亿元,整体占比约70%。大族激光相关负责人介绍称,对于激光类业务和非激光业务,没有偏重于某一个业务板块。大族激光此前在激光应用这一领域积累了很多优势,上市公司将继续发扬光大。同时,大族激光也鼓励员工和管理层不要被激光业务束缚,在盈利的前提下,向任何可能的市场拓展。

杜永刚告诉证券时报记者,“我们不能因为叫大族激光就把自己束缚住了,要真正看清楚自己的优势在哪儿。实际上,激光仅仅是我们掌握的一个单元技术,公司的优势在于拥有光机电一体化核心技术,公司的优势在于拥有光机电一体化核心技术以及快速响应的销售服务能力,我们将以市场为导向引领研发,这为公司成为优秀的先进装备制造商奠定了基础。”

华侨城:文化旅游+区域配套综合开发双轮驱动

证券时报记者 张梦桃 仁际宇

一提到华侨城A(000069),可能大多数人脑海里闪过两个词:旅游、地产。不过,华侨城却不这么简单定义自己。

日前,跟随深交所举办的“境外投资者走进上市公司”活动,证券时报记者深入华侨城,近距离接触这家有着29年积淀的公司,并深入了解其未来所能释放的力量。

对于中国人,华侨城是一个充满幻想的大型游乐场;对于深圳人,华侨城是安居置业的梦想所在地;而对于华侨城人而言,华侨城还可以承载更丰富的内涵。

1984年成立的华侨城,如今已然成为深圳改革开放发展的缩影。锦绣中华、民俗村、世界之窗、欢乐谷、欢乐海岸……据悉,华侨城目前年游客接待人数超过2600万,是国内唯一进入全国旅游景区八强的企业。

据介绍,在文化旅游业务方面,华侨城采取步步为营、分层推进的策略。华侨城董秘倪征称,1989年华侨城第一个主题公园锦绣中华开业,接着1991年中国民俗文化村、1994年世界之窗正式开业,这三个项目构成了华侨城的第一代主题公园。而三项目的成功,坚定了华侨城的信心,也一举奠定华侨城在文化旅游界的地位。

第二代产品则是1998年开业的第一个参与型公园深圳欢乐谷。如今,欢乐谷项目除在北京、上海、武汉、成都、深圳开业外,天津也有在建项目,并预计今年5月份可以开业。此外,福州项目也已在规划和设计中。第三代产品是以生态度假为主的深圳东部华侨城,而2012年逐步开放的欢乐海岸,包含了城市核心区里面的生态湿地公园红树林自然保护区,和开放式的都市娱乐项目,则是华侨城第四代产品。

据介绍,目前这四代产品作为华侨城主题公园项目,分别在区外有着不同的复制。除此以外,华侨城在文化旅游产业中,还包括了文化设施及主题酒店业务。

在华侨城的发展进程中,文化旅游加区域配套综合开发这一独特的双轮驱动模式广受外界称赞。倪征向参与活动的境外投资者介绍,虽然主题文化公园前期投资较大,但发展成熟之后盈利周期非常长,可以获得长期稳定的现金和回报。同时,文化旅游又对周边综合配套项目、住宅地产和商业地产的价值都有非常强的提升作用。此外,由于地产回款周期短,又可以给投资大的文化旅游项目输血。

虽然双轮驱动互补性很强,但在大幅扩张进程中,资金压力还是不



深圳东部华侨城内茵特拉根小镇的异域风情

IC/供图

小。”倪征说,华侨城第一轮扩张所带来的资金压力,目前已消化得差不多。

据悉,在华侨城文化旅游及地产业务突飞猛进的同时,公司的总资产也从2008年的293亿元增加到去年730亿元的规模;净利润从2008年的9亿元在2012年攀升到38.5亿元的规模。2012年,公司每股经营性现金流实现由负转正。对于华侨城已启动的第二轮战略扩

张,公司认为,即使在资本市场上不做增发或者其他融资,目前资本支出和经营性现金流也完全能够匹配。

不过,业内人士认为,在启动扩张的同时,华侨城的另一个当务之急,就是改善园区收入结构模式。与迪士尼和环球影城这样的国际巨头相比,华侨城门票收入份额占绝大部分,而餐饮及衍生品仍有较大的提升空间。

国民技术:给出行装备做减法

证券时报记者 张梦桃 仁际宇

现代人出门必备三样物品:手机、钱包、钥匙。但未来有可能一部普通的手机就可全部替代。国民技术(300077)这家高新技术企业,正是通过对现代人的出行装备做“减法”,引领着社会的进步。

安全芯片、移动支付以及通讯类芯片是国民技术的三大业务。在“境外投资者走进上市公司之国民技术”活动现场,记者了解到,在技术研发方面,国民技术已在国内芯片厂商中处于领先地位。其中,公司的通讯类芯片正依托于4G业务的发展,前景开始逐步显现。

目前来讲,TD-LTE 3G标准TD-SCDMA的后续演进技术)设备方面已经成熟,如果整体产业链有相关政策的配合,2013年TD-LTE的国内市场规模至少是2012年的10倍~20倍。”国民技术副董事长兼总经理孙迎彤在此次活动中向投资者表示。

据介绍,国民技术支持多模式多频段的TD-LTE终端射频芯片已量产并小批量出货。2012年四季度,中国移动完成首批LTE终端招标工作,国民技术共4款产品成功中标数据卡模组、CPE模组。

针对市场提出的TD-LTE研发投入资金需求大的质疑,孙迎彤打消了投资者的疑虑。他说,“公司目前承担了国家重大科技专项,这便有了一定的资金支持。并且,现阶段TD-LTE市场的毛利率较高,加上今年的市场容量将会明显高于去年,我们认为除了覆盖研发支出,还会有一定盈利。”

虽然,此前广受市场关注的2.4GHz无线射频信号识别技术未能被确定为金融行业的移动支付标准,但国民技术并不打算放弃自己的优势技术。

我相信2.4G技术仍有较广阔的应用领域及应用空间。”孙迎



国民技术总经理孙迎彤 仁际宇/摄

彤说。

孙迎彤介绍,深圳已发出2.4GRFID-SIM卡近百万张,国民技术正在立足于“手机深圳通”应用的基础上,努力开拓哈尔滨、青岛等其他市场。去年12月,哈尔滨电信已经正式发售2.4GHz的手机SIM卡用于公交系统。此外,公司也正在努力以各种方式开拓下游应用市场,公司2.4GHz的移动支付技术,除了移动支付方面,在门禁识别、短距离无线控制、信息传输等领域都有着广泛应用。

据悉,国民技术今年的发展重点,还包括安全芯片产品。2012年第三季度,国民技术安全芯片类产品实现营业收入3898万元,占据公司营收比例46.9%。

国民技术董秘朱旭表示,2月25日,国民技术的一款智能卡芯片通过了EMVCo认证,成为目前唯一一家通过该项认证的中国芯片企业,全球也仅有9家芯片厂商获得认证。这意味着公司安全芯片技术水平已经达到了国际公认的高等级水平,具备了向国际金融支付领域供货的资质。

“公司金融IC卡随着市场的真正进入,今年底到明年应该会有比较好的业绩表现。”孙迎彤说。