

深交所修路搭桥助境外投资者认识中国公司

混浊的污水如何变得清澈透明? 企业的信息安全如何守卫? 传统的中华美食如何在现代香飘四海?

此次深交所举办的第二期“境外投资者走进上市公司”活动,走访了碧水源、启明星辰、全聚德三家上市公司,让境外投资者对中国上市公司面貌有了全新的认识。

证券时报记者 刘冬梅

大力发展机构投资者,逐渐扭转A股市场个人投资者主导的投资者结构,是资本市场建设的一项长期性、基础性工作。

今年以来,合格境外机构投资者制度持续推进,各项政策不断完善。随着对国内市场参与程度的不断加深,境外投资主体对中国上市公司和中国经济的关注度也在不断提高,对于多方位、多角度的信息需求也有所加强。

针对这一情况,今年9月,深交所所在北京举办了第二期“境外投资者走进上市公司”活动,帮助境外投资者获取对于中国上市公司的第一手认识。

混浊的污水如何变得清澈透明?企业的信息安全如何守卫?传统的中华美食如何在现代香飘四海?

此次活动走访了碧水源(600070)、启明星辰(002439)、全聚德(002186)三家深交所上市公司,共20多位境外机构投资者参加了此次活动。活动中,投资者不断就公司未来发展问题向管理高层进行询问。

全聚德坚持“餐饮+食品”双轮驱动前行

证券时报记者 孟欣

提到全聚德(002186),可谓家喻户晓。日前,证券时报记者跟随深交所举办的“境外投资者走进上市公司”活动,走进了这家百年老店,去感受那闪光的金匾下,所传承的美食和文化。

餐饮业进入微利时代

全聚德始建于1864年,至今已有近150年的历史。1993年在和平门、前门、王府井三家烤鸭店的基础上,组建了北京全聚德集团公司。1994年,由全聚德集团等6家企业发起成立北京全聚德烤鸭股份有限公司,在老字号中较早实现了股份制。

2004年首旅集团与新燕莎集团、全聚德集团实现战略重组,北京全聚德烤鸭股份有限公司其后由首旅集团直接控股,后更名为中国全聚德(集团)股份有限公司。2007年11月,全聚德在深交所挂牌,正式步入资本市场。据介绍,目前全聚德拥有直营店29家,特许加盟店68家,海外全聚德品牌特许加盟店5家。

今年以来面对宏观经济形势和餐饮市场的变化,全聚德经营遇到前所未有的困难。据最新披露的数据显示,上半年公司实现营业收入8.5亿元,同比下降6.52%;净利润6158.04万元,同比下降31.45%;接待宾客329.45万人次,同比下降8.47%。

全聚德董秘施炳丰称,随着禽流感疫情的好转,公司收入有了一定程度回升,7、8月的暑期旅游高峰,也使公司经营状况明显回暖,降幅明显收窄,营收、利润总额大体恢复到去年同期水平。

同时施炳丰表示,面对“国八条”、

问。多位境外投资者代表表示,这是第一次走进中国上市公司进行参观访问,对于中国上市公司面貌有了全新的认识,也坚定了对中国经济转型发展的信心。

此次活动的协办方麦楷博平会计师事务所有合伙人助·伯斯汀表示,相比境外成熟市场,中国上市公司在信息披露和投资者关系管理方面仍有一定的差距。此次活动起到了向境外投资者宣介中国上市公司和资本市场发展的作用,在中国企业不断融入国际市场的今天,强化国际投资者关系管理,推广中国资本市场十分必要。

今年以来,深交所强化境外投资者服务,设立了境外投资者信箱、完善英文网站、每周发送英文市场简报、强化公司财务指标的及时翻译和英文信息披露,成立境外投资者服务小组等。

深交所相关人员表示,将继续努力,不断完善对境外投资者信息接口服务。随着“境外投资者走进上市公司”活动的展开,更加国际化、更加公开透明、更加公平公正的中国资本市场值得期待。

“三公消费”和反对铺张浪费的政策导向、以及国家对食品安全的重视,餐饮业加速了理性回归,众多餐饮企业逐渐从粗放型管理走向精细化管理,餐饮业进入到“微利”时代。

对此,公司的盈利模式、开店模式需要战略上的调整,从策略上讲,菜品结构、价格定位、营销模式要更贴近市民、贴近游客、贴近大众消费。同时公司推进食品产业发展力度,坚持“餐饮+食品”双轮驱动。”施炳丰称。

据介绍,目前全聚德旗下全聚德三元金星食品公司新车间、及全聚德仿膳食品公司厂址改造稳步进行,筹建“中央厨房”的设计思路正在积极推进,此外,全聚德完成收购韩国河善贞公司,扩充了食品业务的产能。

此外,全聚德也在进一步拓展食品销售渠道。据介绍,全聚德今年新增3家专卖店和3家专卖柜,使在京专卖店数量达到10家,专卖柜数量达到20家,有效提升了食品销售业绩。同时,积极与网上商城进行合作,在淘宝、天猫商城搭建食品专卖店,并在京东商城等处设立了5个网络代理商。

上半年公司市场开发力度依然稳健,新开设全聚德品牌店7家,其中直营店1家,“三合一”店2家,特许连锁店4家。

加大中端市场拓展

由于高端市场的不确定性,全聚德也在逐渐加大对中端市场的拓展,例如,推出针对家庭消费群体的寿宴等。



境外投资者听工作人员介绍碧水源



碧水源产品展示



全聚德奥运村店



境外投资者参观启明星辰



王小霜/摄 张常春/制图

施炳丰认为,战略转型之后我们的市场份额会变大,高端消费限制的是政务宴请方面,对那些个人合理的高端消费还是允许的。”

与此同时,全聚德加快了多品牌发展步伐,积极探讨仿膳饭庄公园餐饮的经营特点和规律,制定丰泽园饭店品牌连锁经营标准体系文件,开展四川饭店及子品牌“川小馆”的连锁经营标准化体系建设,有序推进市场开发和品牌合作。此外,公司还研究了全聚德·食王府品牌发展方向,致力于打造王府文化的高端餐饮典范。

对于境外投资者关心的海外市场规划,施炳丰透露,国家特别扶持服务业走出去,公司也希望向海外发展,与

各国各地的饮食文化进行交流。目前全聚德出不去的一个重要原因就是工艺问题。

施炳丰认为,进军海外市场最好的方式是集中开店、集中养鸭,单开一个店,不好保证质量。像麦当劳进入中国,就在内蒙圈地种麦子、种土豆,与所开设的店匹配。所以必须集中开店、集中管控、集中配送、集中营销,才可以产生规模效应。”

美食是美好生活的重要组成部分,未来全聚德凭借广大投资者的信任与支持,在管理团队和全体员工努力之下,积极转型,努力走上稳健发展高速路,真正实现品牌化和连锁化,期待更快更好的发展。”施炳丰说。

家用净水机将成碧水源支柱产品

全年来看,预计公司综合毛利率约为40%

证券时报记者 刘征

凭借着在污水处理领域特有的合作模式,以及家用饮水机的逐渐普及,碧水源(600070)在过去一年中受到了资本市场的高度关注。

在此次境外投资者走进上市公司活动中,证券时报记者深入碧水源,近距离接触了其核心产品——膜材料,深入了解了污水处理的全过程以及公司未来发展的重心。

继续延续原模式

在环保政策驱动下,各地市政污水项目陆续开始招投标,碧水源具备资金、技术等多重优势,核心竞争优势十分突出。据介绍,目前碧水源在北京、新疆等地区的在手订单非常充沛。

上市后,碧水源凭借雄厚的超募资金在全国进行战略布局,2013年通过投资设立广东海源环保科技有限公司成功进入华南水务市场、投资设立山西太钢碧水源环保科技有限公司成功进入山西水务市场,投资设立吉林碧水源环保科技有限公司进入吉林市场,并通过增资北京京建水务投资有限责任公司进一步加深已有市场的合作,继续延续独特的“碧水源”模式。

据了解,碧水源模式将继续在全国进行复制,已进驻地区也将开花结果。截至目前,公司业务覆盖地区已达11个,子公司数量达到32个。碧水源董秘何愿平介绍说,公司已进驻地区存在水资源紧缺或水污染严重的问题,因此对再生水处理具有刚性需求,预计后期将释放大订单。在目前较好的政策与市场环境下,特别是膜技术逐渐成为解决我国水脏、水少、饮水不安全问题的主流技术,预计本年度公司仍将保持快速增长

的态势。”

净水领域现突破

针对市场提出的上半年公司净利润增幅较小的质疑,何愿平的回答打消了投资者的疑虑。

何愿平表示,今年上半年营业收入同比增长76.56%,净利润同比增长26.66%。2013中报业绩增速虽不高,但考虑到公司业绩具有较强的季节性,预计全年业绩仍将保持快速增长的态势。而从分项业务来看,净水器销售、给排水工程增速超出预期。碧水源与2010年上市时净利润为1.07亿元,而去年全年实现净利润5.58亿元,短短几年间碧水源的成长有目共睹。

数据显示,2013年上半年,碧水源净水器销售、给排水工程占比增加,导致综合毛利率下降,综合毛利率为29.27%。对此,何愿平表示,从全年来看,预计公司综合毛利率约为40%,相比2012年有一定幅度下滑。但是由于公司产品市场份额较大,有一定的定价权,因此公司未来几年的污水处理整体解决方案毛利率将保持相对稳定,并且公司资金充裕,可支撑未来持续发展。资料显示,截至2013年6月底,碧水源在手货币资金为13.67亿元,负债率为29.55%。

随着中国经济发展,百姓生活水平的提高,人们越来越注重日常的饮用水安全。与此同时,水源水质进一步恶化,城镇自来水突发事件不断出现,水污染危机事件频频发生,这便成了净水器行业发展的良好契机,净水器总体销量也得到了较大幅度增长。

据介绍,碧水源旗下净水公司生产的净水器系列产品,在今年上半年实现了较大规模的增长,丰富了公司的业务类型与用户。何愿平称,公司拥有在膜材料、膜组件等核心技术,未来家用净水机将成为碧水源的支柱产品。

启明星辰未来战略:迅速扩张

证券时报记者 王小霜

随着网络犯罪和信息安全问题日益突出,尤其是近期“棱镜门”事件,令提供网络信息安全产品和服务的企业启明星辰(002439),又一次受到了资本市场关注。

近日,跟随深交所“境外投资者走进上市公司”活动,证券时报记者近距离接触了启明星辰,并深入了解了公司的成就以及未来发展的蓝图。

最大网络安全企业

启明星辰是国内最大的网络安全企业。”启明星辰董秘办公室主任姜朋带领投资者参观公司时如此介绍。

姜朋介绍,公司拥有国内最为庞大的研发团队,十几年来公司始终坚持技术创新,迄今为止已经先后承担了100多项国家的网络安全项目。其中包括国家863计划、国家火炬计划、国家级十五多项攻关计划以及工信部、科技部等多部委委托的重大科研项目。另外,在国内一些重要的活动中,像2008北京奥运会和残奥会,启明星辰也是作为主要厂商为北京奥组委管理网、北京奥运会官方网站、奥帆委官方网站、央视国际网站等提供信息安全服务。

据了解,目前,启明星辰的信息安全产品、安全服务、安全解决方案已被广泛应用到政府、电信、金融、能源、军队、教育、军工等多个领域。其中,公司主要的产品和服务还分别获得了公安部、国家保密局、中国人民解放军和工信部等国家权威评测与监督机构颁发的资质认证。

启明星辰董事会秘书潘重予称,未来公司不但要成为中国最好的企业级网络安全提供商,更要稳步成为国际网络安全提供商。去年,启明星辰的产品已经打入了日本市场,并取得了不俗的成绩。”

迅速扩张是未来战略

启明星辰与网御星云合并重组,在资本市场以及国内网络信息安全行业都

备受关注。

据介绍,两家公司的行业地位、体量都很相近,此次强强联合,打破了两家公司原来的同业竞争关系,使启明星辰的规模迅速扩大。

潘重予介绍说,与网御星云合并重组是公司上市后主要的项目,重组后的两家公司在核心技术和主要产品方面,总体上是高度互补的。

据介绍,启明星辰是以入侵检测、黑客攻防、安全管理平台、漏洞扫描等为核心技术,而网御星云则在防火墙、VPN、安全网关、安全隔离方面做了长期积累。两家公司重合的产品线,主要是UTM,不过双方的侧重点也不同。因此只要把两家公司的技术特色进行融合,不但有助于双方的产品线结合发展,还能充分发挥双方不同技术结构、不同技术平台产品线的优势,从而形成良性发展。

据了解,启明星辰的半年报预告第3季度单季盈利1000万元左右,这是公司上市后首次实现第三季度单季盈利。这得益于两家公司的整合,产品结构得到优化。

潘重予称,中国的信息安全产业还处于初级阶段。尽管启明星辰去年的营收近8亿元,领先于行业内的其他企业,但市场份额仍不足10%。市场被众多规模小、同质化竞争激烈的小型企业所瓜分,对构建国家信息安全战略防御体系也是极其不利的。因此公司借助上市搭建了优质的平台,通过重组并购使公司规模迅速扩张。”

潘重予介绍,自上市以来,启明星辰已经投资了10多家公司,目前还在继续。潘重予称,公司为了布局未来,所投资的公司还包括一些新技术公司,比如虚拟化技术以及移动互联网技术等。

启明星辰在所投资公司的选择上很开放,主要分三种类型的公司:一类是财务并表类;第二类是行业性的,在行业内某方面能力很突出的公司;第三类,是技术类公司,这些公司在营销方面有所欠缺,可以通过启明星辰的平台去整合的。”潘重予称,未来启明星辰希望通过投资并购,使业务量不断增大,快速做大做强企业,使公司在国际上有更有竞争力。