

在2013年深交所“走进上市公司活动”中

# 逾2300投资者亲密接触上市公司

见习记者 马玲玲

对不少中小投资者来说,走进上市公司并不是一件容易的事。深交所举办“走进上市公司活动”正是为投资者与上市公司牵线搭桥,让散户也能和上市公司“亲密接触”。

深交所相关负责人表示,自2012年5月25日开展“走进上市公司活动”以来,该活动已共举办了76期。2013年举办46期,共计2300余名投资者调研了52家上市公司,活动还包括2期境外投资者走进上市公司活动,邀请了60多名合格境外机构投资者(QFII)及境外机构、中小投资者代表前来了解深市上市公司经营状况。

根据2000多份活动满意度调查问卷反馈情况,上述活动得到了投资者的广泛认可,约94%的投资者对活动表示满意,约89%投资者认为活动对理性投资决策有帮助。

## 交流愈加充分

2012年5月25日,深交所正式开展走进“走进上市公司活动”。与2012年的试水阶段相比,2013年该活动呈现出不少新变化。

深交所相关人士介绍,2013年走进上市公司活动区域覆盖范围更广,足迹延伸至云南、贵州、内蒙古、黑龙江等地,如云南白药(000538)、朗玛信息(600288)、九洲电气(600040)等。

在活动开展过程中,深交所也得到了证监会及各地证监局的大力支持,多场活动与上市公司所在地证监局联合举办。

深交所相关人士表示,开展活动选择标准为治理规范、诚信运作且积极参与的上市公司,当地证监局与公司沟通、了解更为充分。随着监管层对投资者保护工作日益重视,形成合力推动活动深入开展。记者注意到,在不少活动中,当地证监局相关负责人也纷纷参与其中,与投资者一同赴公司车间调研。

据深交所相关人士介绍,自深交所微博开启以来,走进上市公司活动每一期都会用微博事先预告,并在活动中进行微博直播,使未能亲自参加活动的投资者也可以及时共享活动信息。

记者了解到,走进上市公司旨在改善投资者信息不对称的问题,活动重点对象始终为中小投资者,为了更好地促进投资者与上市公司的沟通,2013年该活动还邀请了不少专业性较强的机构分析师,但中小投资者仍占绝大部分比例。

随着活动愈加成熟,投资者与上市公司的交流也更加充分。投资者走进漫步者(002351)时,董事长亲自带领投资者参观公司生产车间,并邀请投资者前往公司俱乐部喝啤酒,在友好的气氛中,投资者提出了许多改善

性意见和批评性建议。

活动中亦不乏投资者与上市公司的交锋,在富安娜(002327)的活动中,一位投资者毫不留情地说:在纺织这个传统行业中,只有20年历史的富安娜仅仅是一个初学者,还没有傲视群雄的资格,富安娜要做世界级大公司,还差得很远。”面对投资者的质疑,公司董事长林国芳坦诚解释,作为本土公司,富安娜的发展壮大离不开国内消费市场的崛起,未来还需将家纺行业做深下去,因为市场的空间还很大。在活动后林国芳邀请投资者一起喝茶,一起探讨纺织行业未来发展问题。

## 建立长效机制

走进上市公司活动为投资者与上市公司搭建了桥梁,但中小投资者专业知识缺乏、某些上市公司态度封闭等问题也逐渐在活动中显现。

一些经常参加活动的中小投资者,每次都带着不少问题,但多是表面上的问题,如公司未来业绩会不会爆发、公司股价为什么差等。在专业投资者看来,存在“态度认真,但专业受限”的现象。

分析人士认为,中小投资者所依靠的信息源相对狭窄,一是获取信息的渠道本身可能存在问题,多是传闻;二是上市公司信息披露有效性不足,大多只是按照公告格式发布信息,未能与投资者对信息的需求形成有效对接,真正有含金量的信息少,这些都制约着中小投资者对公司的了解。

深交所方面透露,邀请专业分析师参与活动正是为了缓解这一状况,但目前来看成效不大,分析师提问很专业,公司亦给予了充分的答复,但许多中小投资者并不能真正明白这些专业性的问题。

此外,上市公司自身的属性也在一定程度上制约了活动的开展。为了扩大行业覆盖面,走进上市公司活动涵盖各行各业。从活动效果来看,消费品等市场化程度高的上市公司在公共关系方面更有经验,活动融合效果更好。普通投资者也较为熟悉消费品等行业,互动交流环节提出的问题更到位。而在一些专业性强的行业,上市公司缺乏处理活动的相关经验与能力。

深交所相关人士表示,走进上市公司活动正是为了建立长效机制,让更多投资者走进公司。虽然走进上市公司活动对于单个上市公司而言是一次性的,但上市公司自身的对外开放却是持续性的。希望上市公司可以定期举办投资者开放日,让更多投资者来上市公司“拉拉家常”。当上市公司和投资者成为“街坊邻居”后,不仅投资者可以更深入地了解公司,公司也会更理解投资者的诉求,这才是市场真正的良性互动。”

据了解,走进上市公司已经引领市场潮流,目前不少机构亦在举办类



①深交所总经理宋丽萍参与走进上市公司活动  
②投资者参观双成药业生产车间  
③投资者走进光迅科技

本报资料图 翟超/制图

似活动。

随着这类交流变为常态,容易形成较好的市场氛围,促进全体上市公司重视投资者关系。对于投资者来说,公司也不再是电脑屏幕上K线图和股吧里的漫天传闻,而是可以真正“亲近”的投资对象。

## 分行业集中调研

随着新股发行的重启,深交所相关人士表示,走进上市公司在2014年将有两项改变。一方面,将挑选一些新上市的公司开展活动,增加投资者对新公司的了解,这对于刚成为公众公司的企业来说,也是做好投资者关系管理的第一课。

另一方面,在上市公司的选择上,2014年将尝试探索分批针对某一行业的两家公司集中调研,有助于投资者更持续深入地分析单一行业,亦有助于对上市公司横向对比,全面了解整个行业情况。

为了促进投资者关系的改善,深交所走进上市活动之外,还设置了不少辅助方式,帮助投资者更深入地了解公司。

据了解,“互动易”平台上线以来,投资者与上市公司沟通互动踊跃。截至2013年末,互动易共接到有效提问逾40万条,回复率96.22%,时效性持续提升,上市公司平均回复时间为5个小时。

互动易平台逐渐成为投资者了解上市公司信息的重要平台,目前注册用户突破14万人,日平均访问量超过28万人次,披露投资者关系信息1.27万份。

进入2014年,深交所相关负责人表示,将采取多项措施推进投资者服务工作,比如进一步拓展优化“互动易”平台,上线“互动易”移动端版本软件,供手机互联网投资者使用;搭建投资者理性投资分析平台“析易”,综合应用可扩展商业报告语言(XBRL)、互联网信息技术与可视化技术,以直观化、通俗化、趣味化的方式帮助投资者把握上市公司财务、经营状况,直观揭示投资风险,充当中小投资者理性投资的“航海明灯”;完善“投票易”平台,改进网络投票系统,为股东大会网络投票的全面实施以及中小股东单独计票做好准备。

此外,深交所将配合新股发行改革,做好首次公开募股(IPO)信息披露配套工作,开发IPO信息查询专区,方便投资者查询发行信息。

# 尉文渊阚治东 “潜伏”我武生物

证券时报记者 李小平

暂停一年多后,首次公开募股(IPO)网上申购将于周三重启,其中我武生物(600357)颇具看点。

我武生物上市前的股东名单中,出现了多家私募机构,其中以上海德东和投资管理合伙企业(有限合伙)最为引人关注。招股意向书显示,2010年12月份,我武生物将250.2万股股份转让给上海德东和投资管理合伙企业,转让价款为289.56万元。

德东和投资股东包括阚治东、上海德创投资管理有限公司,合计持有8.28%。而德创投资公司是一家风险投资管理企业,管理团队包括尉文渊、阚治东等资本大佬。

在中国资本市场,尉文渊和阚治东皆属风云人物。尉文渊是中国证券市场缔造者之一,上海证券交易所首任总经理;阚治东1990年创立申银证券公司,后与万国证券合并,任申银万国证券公司总裁、法人代表。近年来,尉文渊和阚治东活跃于私募及风投领域,投资的部分项目已上市,包括中材科技、同洲电子、潍柴动力、科陆电子、金证股份等。有知情人士透露,两位资本大佬相中我武生物,与该公司的盈利“钱”景不无关系。

我武生物的主打产品“粉尘螨滴剂”为舌下含服脱敏药物。目前,

国内变态反应原治疗药物获准上市销售的产品共计3个,分别为我武生物的“粉尘螨滴剂”、ALK公司生产的“屋尘螨变应原制剂”以及Allergopharma公司生产的“螨变应原注射液”。其中,后两种进口产品均为皮下注射脱敏药物,而我武生物的产品为舌下含服脱敏药物。

相比之下,舌下含服的给药方式在药品安全性、患者依从性、使用和储运方便性上优于皮下给药方式。近年来,我武生物的产品市场份额逐年提升,并从2011年开始市场份额超过ALK公司,排名第一,市场份额提升至61.27%。

目前,我武生物的“粉尘螨滴剂”现有生产线于2006年投产,原实际产能能为120万支/年。但是,脱敏药物的旺盛需求迫使该公司加班加点、不断扩产。2011年、2012年,我武生物实际生产量已分别达139.55万支和191.03万支。2010年~2012年度,我武生物营业收入分别为5932万元、1.03亿元和1.48亿元,毛利率分别为90.41%、93.73%和94.95%。据此不难看出我武生物的盈利钱景。

招股意向书显示,德东和投资获得上述股权的价格约为1.15元/股,按2010年的每股收益0.6元计算,当时市盈率仅为2倍。参照我武生物此次路演的15.82~18.98元/股的估值,此次尉文渊和阚治东两位资本大佬退出的账面回报将在10倍以上。

# 染料价格走高 安诺其业绩预增超100%

见习记者 徐然

2013年是染料行业由冷转热的一年,随着染料价格的不断上涨,相关公司业绩也水涨船高。今日,从事染料研发和生产的安诺其(600067)发布预增公告,预计全年业绩将实现翻倍。

安诺其(600067)表示,2013年全年,公司预计盈利为4578万元至5036万元,相较于2012年的2289万元盈利,业绩上涨幅度达100%~120%。

安诺其认为,公司业绩大幅增长的原因主要有两个方面:一是销量的扩展;二是产品毛利率的提升。对此,一位相关行业分析师表示,“最主要的原因还是在于行业景气度提升。”2013年以前,染料价格曾经历了持续数年的低谷时期。2013年年初,自我国染料行业的两大龙头浙江龙盛(600352)和闰土股份(002440)达成和解并结成战略合作伙伴后,染料价格开始进入较为强劲的上升通道。

据大智慧统计,2013年一年内,染料价格上涨幅度超7成。其中,分散染料主流品种均价由今年年初的1.7万元/吨上涨至目前的3.3万~3.5万元/吨左右,涨幅达

94.12%~105.88%;同期,活性染料均价也由约2万元/吨涨至3.5万元/吨~3.6万元/吨,涨幅75%~80%。在染料成本方面,上游H酸遭遇突变后价格飙升,同样是推动染料提价的重要原因。目前,H酸市场报价已到8.5万元/吨,与今年年初的价格约2.7万元/吨相比,上涨超200%。

染料价格上涨的另一大原因则是市场供给需求变化。据了解,染料行业属于高污染行业,自去年6月起,行业的环保要求逐步趋严,部分染料小厂及上游原料开工受到较大影响,市场开始出现供小于求的情况。而今年市场对于环保强度的预期普遍趋严,有可能进一步推高染料价格。据平安证券最新一期的化工行业周报显示,2014年1月,活性染料及分散染料的出厂价格仍在持续上涨。

染料价格的上涨,也带动了上市公司业绩的大幅增长。浙江龙盛三季报显示,公司三季度实现净利润约3.62亿元,同比增103.37%,环比增13.84%;1~9月,公司净利润约9.1亿元,同比增103.06%。闰土股份业绩预告则显示,公司2013年盈利区间为6.68亿元至8.2亿元,业绩增长幅度达到120%~170%。由此可见,环保要求的趋严和产品价格提升已经对龙头企业业绩形成利好。

# 传统行业持续低迷 大宗商品集体破位下行

证券时报记者 颜金成

最近一段时间以来,传统行业公司面临的尴尬局面开始在大宗商品市场显露苗头,传统行业没有复苏,反而有延续低迷的迹象。包括焦炭、焦煤、精对苯二甲酸(PTA)、玻璃、橡胶在内的众多工业用品价格纷纷破位下跌,农产品中的白糖、油脂类均突破2013年来构筑的横盘区间,破位下跌。

业内人士认为,这背后的原因,包括美国量化宽松(QE3)退出,资产价格面临退潮等,同时也折射了传统行业的企业面临的需求低迷、产能过剩等问题并没有得到缓解。

上周开始,煤炭行业的焦煤、焦炭、动力煤等多个品种就开始持续下跌,焦煤指数已经跌破2013年6月的低点,创出新低。而股票市场的煤炭板块指数也跌破了2013年上半年构筑的平台,继续单边下跌走势。

从2013年年中开始,面对明显降速、毫无起色的国内宏观经济,以及持续低迷、下滑的煤炭市场,国内的大型煤炭企业开始扛不住而竞相降价。中煤能源、

中国神华两巨头在国内煤炭市场率先打起价格战。

2013年6月24日,中煤能源销售公司重新调整现货煤炭挂牌价格,规定发热量5500大卡的平混2/8号价格为每吨582元,较之前下调28元;发热量5000大卡的平混3号执行价为每吨515元,下调10元。

中煤公司这一举动引起了国内另一煤炭巨头中国神华的连锁反应。6月26日,中国神华发热量5500大卡的神混1号执行580元/吨;神混5000挂牌价为520元/吨。

最近期货市场的煤炭品种持续下跌,或许意味着这种价格战难以缓解。一直以来,煤炭在发电、炼钢等领域是主要原料,煤炭价格的低迷,折射了传统行业的景气度没有好转迹象。

在工业品中,与服装纺织挂钩的PTA跌破2013年上半年的低点,继续单边下跌走势。长江期货化工研究员施鸣认为,主要是产能过剩压制PTA。2014年,随着产能的再度扩张,加上市场对2012年扩产的产能仍处于消化阶段,PTA供需或将进一步向

过剩转化。PTA整体价格重心有可能进一步下降。

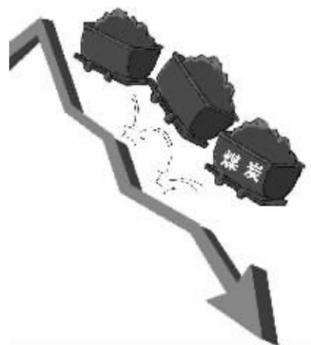
据了解,目前PTA处于亏损状态,而且这种情况已经维持了较长时间。国内恒逸石化等公司从事PTA业务,业绩一直不理想。

2013年,PTA下游的服装纺织行业在9~10月份的传统旺季也没有呈现出明显的旺季行情,终端纺织企业在原料采购中态度谨慎。PTA价格的低迷实际上反映了整个服装纺织行业的低迷。

此外,玻璃、纤板等建材品种也持续低迷,玻璃、纤板期货都已创出上市以来的新低。这与与房地产挂钩的建材品种,也显示着传统行业需求低迷。

目前来看,日子好过一点的只有轮胎行业。由于原材料橡胶价格的持续低迷,轮胎公司的景气度持续提升。2013年前三季度,国内外轮胎企业均受益于原材料成本下跌,轮胎生产销售转好,轮胎企业盈利状况普遍良好,维持了上半年的较高水平,有多家业内公司的盈利水平创新高。

从国内上市公司来看,赛轮股份和S佳通营业收入均呈现两位数增长,且



煤炭等大宗商品价格集体下行,传统行业表现低迷。 IC/供图

净利润大幅增长,毛利率水平略高于同行业平均水平;风神股份营业收入小幅下滑,但利润率仍维持良好;黔轮胎销售收入稳中有跌,盈利同比大幅增长,与风神股份、赛轮股份、S佳通的利润率水平差距缩小。

# 奇虎360获石油行业大单

证券时报记者 魏书光

在个人安全市场占据优势的同时,奇虎360公司在企业级市场也不断发力。近日,360企业安全产品“360天擎”经过严格检测获得大庆油田采购,用于网络管理和信息安全防护。目前,360企业安全产品已获商务部、工信部、公安部等多省公安厅机关以及众多大型企业部署采用,企业客户数突破百万。

作为中国石油旗下最大的油田开发公司,大庆油田以信息化推进石油开发和转型升级,通过集纳国内跨行业先进技术和成果,长庆油田取得了“标准化建设、市场化运作、数字化管理”一系列成果。据介绍,360天擎终端安全管理

理系统,是360面向政府、金融、制造、医疗、教育等大中型企事业单位推出的企业级信息安全解决方案,以安全防御为核心、以运维管控为重点、以可视化管理为支撑、以可靠服务为保障的全方位终端安全解决方案,能够为行业用户构建有效抵御已知病毒、oday漏洞、未知恶意代码和APT攻击的新一代终端安全防护体系。

目前,“360天擎”已在中央党校、云南省国家税务局等政府机关和大型企业部署,并获得客户的一致好评。在各项权威评选中,“360天擎”分别荣获2013年中国信息主管年会“中国政府行业最佳产品创新奖”,以及中国IT运维大会“中国IT运维管理最值得推荐产品奖”。