

“走进上市公司”活动已达 100 期

深交所推动中小投资者从“股民”变“股东”

历时 750 多天,足迹遍布全国 40 个城市,104 家上市公司,覆盖行业种类多达 36 类,400 多家券商营业部积极响应,超过 5000 名投资者踊跃参与。



证券时报记者 胡学文

为唤醒中小投资者的股东意识,提升上市公司投资者关系管理水平,深交所重点部署开展了“走进上市公司”专项活动,旨在推动理性投资、价值投资理念的回归,促进服务投资者、回报投资者的市场氛围形成。该活动举办至今已达 100 期。

为中小投资者搭桥

长期以来,个人投资者买卖股票主要依赖于观察 K 线图等技术分析和浏览股吧等金融网站获取消息。对绝大多数中小投资者而言,很少有机会亲自去公司调研,而参与公司治理的更是凤毛麟角。或许他们也曾想过过去上市公司转一转,和公司高管聊一聊,但考虑到自己是“微不足道的小散户”,担心上市公司“店大欺客”、冰冷相待、搪塞敷衍,这一基本股东权利意识只能深埋心里。

为扭转这一局面,深交所从 2012 年 5 月 25 日首先开展“走进上市公司活动”。该活动搭建了广大中小投资者与上市公司“亲密接触”的沟通交流平台。一方面强化了上市公司作为公众公司主体的责任意识,促进上市公司充分尊重和尊重各项股东权益。另一方面满足广大中小投资者调研上市公司的迫切需求,引导投资者认识自己的权利,关注上市公司信息披露质量、公司治理结构、分红政策、承诺兑现等情况,积极参与公司决策,真正实现从“投资者”向“股东”的转变。

一分收获三分耕耘

截至目前,“走进上市公司”活动已举办 100 期,历时 750 多天,全面覆盖 36 个二级行业的 104 家深市上市公司,足迹遍布长城内外、黄河上下。活动得到了市场各方的热烈欢迎,在市场上形成了巨大反响,来自全国 400 多家券商营业部的 5000 多名投资者踊跃参与。纸上得来终觉浅,绝知此事要

躬行”,许多投资者在参加活动后都深有感触:没想到公司的接待这么热情周到,不但了解到公司基本面情况,而且公司高管还详细解答每一个提问,甚至分享自身成功经验。

事实上,每一期活动效果的达成,都经过了周密部署、精心策划。一是仔细筛选,综合考虑行业特征、商业模式、业绩状况、公司治理、创新性及其成长性等因素,最终挑选出调研对象全面覆盖 36 个二级行业,涉及主板、中小板及创业板的 104 家深市上市公司。二是积极调动,充分发挥券商营业部的积极作用,择优选出投资者服务工作出色的 400 多家券商营业部,带领中小投资者积极参与活动,提高了活动成效。三是通过深交所微博、微信以及活动问卷调查,构建活动的预告和反馈机制,不断完善活动各环节细节。同时,通过报纸、电视、网络、广播等方式深入播报活动信息,并利用新媒体技术,让无法到达现场的投资者通过网络参与活动,实现了线上线下实时互动。

据悉,“走进上市公司”活动未来还将继续在全国各地深入开展,并且将适时推出分行业的主题调研活动。

打造“服务365”平台

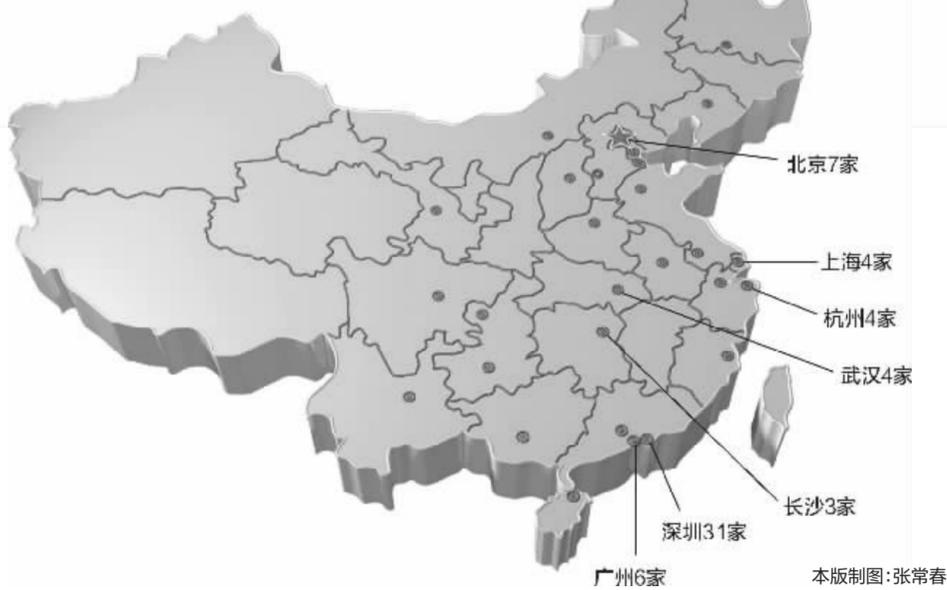
据了解,为了持续做好投资者服务与教育工作,维护投资者合法权益,深交所今年将以投资者需求为导向,打造“服务 365”中小投资者权益平台。

一是持续办好 3 项投资者教育主题活动。除了“走进上市公司”活动,继续开展“走进券商营业部”活动,引领中小投资者学习价值投资方法;举办投资者教育走进校园活动,推动投资者教育纳入国民教育体系。

二是进一步完善包含“呼叫易”、“互动易”、“投知易”、“分析易”、“股票易”、“征集易”在内 6 位一体的投资者服务平台,弥补中小投资者在信息、分析、投票、调研等方面的先天不足,畅通中小投资者知情和维权渠道。

三是不断整合健全传统媒体、互联网、微博、微信、移动 APPs 大投教信息发布平台,全面编织投资者移动教育与服务网。

部分上市公司走访足迹一览



本版制图:张常春

共筑资本市场良性生态圈

——写在深交所“走进上市公司”100 期活动之际

上海领灿投资咨询有限公司

自 2012 年 5 月 25 日第一期“走进翰宇药业”活动启动开始,直至“走进机器人”活动落下帷幕,由深交所主办、国内证券史上历时最长、参与人数最多的中小投资者调研活动——“认识你的股东·走进上市公司”成功走完 100 期。

分享价值投资理念

搭建平台让中小投资者享有“类机构”的调研待遇无疑是创新之举。而联合研究员走访、带动中小投资者投资研究水平的提升,则是我们从本次走进活动中看到的另一个不容忽视的意义。

在多次走进活动中,都有来自

券商研究所行业研究员的身影,印象比较深的是在“走进海能达”等活动中,有多家机构研究员与普通投资者一起进入上市公司参观调研,研究员在参观和提问等环节充分发挥专业研究的优势对中小投资者的认知进行引导,很多中小投资者表示,有专业的研究员“陪同”参观,自己对上市公司及所处行业的分析、认识也得到了有效地提升。这是本次调研的增值部分。

的确,中小投资者作为中国资本市场中相对弱势的群体,对其权益的保护是一个很大课题。此类活动在帮助中小投资者树立理性投资、价值投资理念方面具有积极意义。

激发市场各方热情

这一活动让实地参观调研不再是

机构的“特权”,中小投资者得以近距离与上市公司高管深入交流,为上市公司发展建言献策,股东权益得到保障,股东意识被激发;上市公司也获得了一个向资本市场阐述公司文化理念、展示自身形象的优质平台,通过沟通交流,不仅收获了散户的理解与认可,更进一步提升了企业的投资者关系工作水平;对于券商营业部而言,通过协助双方对接,也让自身的服务工作得以进一步深入与优化。

“一个活动,大家参与,多方共赢”,深交所所在履行对上市公司的监管职能外,更在为推动“服务投资者”、“回报投资者”的健康市场生态文化的形成承担更多服务、引导的职能。希望“走进上市公司”活动未来能持续推进下去,让更多中小投资者与上市公司获益。

投资者感言:

很高兴能够参与深交所举办的此次活动,整个活动的举办促进了公司和投资者之间的沟通了解,让我更详细、完善地了解了公司的战略、管理层面貌、人才情况、产品情况、股权激励情况等。

这个活动比较好,还应该让更多的散户参与进来,让大家能够了解上市公司。公司遇到困难时,向投资者及市场坦诚说明,可能会短时间影响你的股价,但却会提升公司形象,有利于公司的长期发展。

证券市场日趋成熟,全面、及时地掌握上市公司信息变得重要起来。能实地调研,跟高管面对面交流很有必要,让我们的投资不再是只面对股票代码和行情 K 线,而是真正地看到投资的上市公司到底是啥样。

感觉公司高层比较专业务实,董事长对公司业务如数家珍,对行业情况也很熟悉。回答问题的一个多小时里,基本没看材料,且风险意识比较强。期待后续还有机会参加这样的活动,让自己的投资更科学。

我从 200 公里以外的地方自己开车过来的,持有这家公司的股票很多年了,但这是第一次听说有到公司实地参观的机会,能和自己所持股票公司的董事长坐在同一个参观车听他讲述公司的业务情况、发展规划,这是我从来都不曾想过的事情。

上市公司感言:

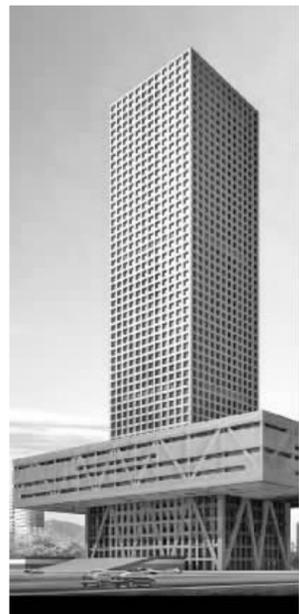
中海达:对深交所组织的走进上市公司调研活动,董事长廖定海深表赞赏。“不管是大股东还是小股东,管理层的责任就是要以良好的业绩回报股东。这次调研,大家都提出了非常有建设性的意见,让我受益匪浅,也让我感动之余,感觉身上的担子更重了,只有将企业经营好,才不会辜负大家的重托。”他说。

美的集团:加强与投资者的互动交流始终是我们工作的核心之一,非常感谢深交所提供的与中小投资者良好的互动平台与交流机会。展望未来,美的将继续通过多种渠道与方式,加强与投资者的真诚沟通,多方听取投资者意见,不断创造出更好的业绩以回报投资者。

隆华节能:未来,公司会始终保持开放心态,不断提升治理水平,规范决策程序,尊重股东权利,提高主动性信息披露意识,增强公司透明度,同时,不断提升公司盈利能力和持续发展能力,与投资者携手,实现企业做大做强的“中国梦”。

国民技术:投资者的提问水准可圈可点,涉及公司经营、高管股权激励、大小非、新产品研发、公司并购、销售策略与布局等多个层面,体现了较高的专业水准。

九洲电气:深交所组织这次活动对企业和投资者来说都有很大的收获,公司知道了投资者的关注点和疑惑点,投资者也对企业有了更直观的认识。同时这次活动,对公司的市值管理,提供了一些理念和方法,完善了公司的弱点和短板。另一方面,交流环节投资者提出的问题很深刻也很尖锐,确实是企业现在面对的一些重要问题。



深交所新办公大楼

■ 记者观察 | Observation |

赚钱不易 中小投资者且调研且珍惜

证券时报记者 余胜良

在调研上花心思太少,钱亏得太多,是中国普通投资者的通病。深交所组织的“走进上市公司”活动为中小投资者提供了一个机会,让普通投资者得以一窥上市公司真面目。不过从记者走进上市公司的经历来看,中国普通投资者还有许多功课要做。

说起投资者的积极性,记者深有体会。今年 5 月份,在河北唐山举行的一次活动中,早晨 8 点钟投资者就已经将一辆大巴坐满。在上市公司参观中,投资者的提问也很踊跃,不过大部分情况是——问不到点子上,部分投资者对上市公司的了解还相当肤浅。

上市公司高管很热情,介绍产品很详细。比如在生产流程上,公司产品是怎么生产出来的,用何种工艺,产品用途,和其他公司产品有什么区别。但解释再三,有的投资者依然一脸茫然,这也难怪,有些用在电子产品上的材料的确特别专业,一下子很难理解。要想理解这些产品,就需要投资者提前做好一些准备。

当然收获是更多的,那些高度自动化的生产线,让普通投资者都颇感好奇,有些投资者对于近在门口的这家公司,多了一份直观了解。

证券市场如此残酷,一轮轮投资者亏得血流遍地,可是偏偏有一

大批投资者在对上市公司不了解的情况下,贸然买入股票,尽管亏得一塌糊涂,他们还是更愿意听信传言,炒作概念,对上市公司财报不管不问,也不关心这个公司经营管理到底如何。

一般而言,在一线城市开展的走进上市公司活动,参与的投资者对上市公司的了解会更深一些,他们愿意花更大功夫研究上市公司。记者经常参加上市公司的一些活动,私募、公募基金以及券商研究员问的问题会更为专业。当然还有一些股东,他们像是职业投资者,所提问题尖锐又涉及核心,很多问题不仅仅在业务层面,还涉及公司财务处理、行业趋势。

深交所调研显示,普通投资者很少参与公司调研。不过这也符合专业

化趋势,在欧美资本市场,个人投资者已不是股票市场的主要玩家,他们将资金委托给了形形色色的基金。

在股市,每个人都想赚到钱,这也是中国资本市场的现状。经历过牛熊市的投资者都知道,在股市中赚到钱并不容易。和其他行业一样,更专业的人,更下功夫的人才能赚到钱,不专业的投资者则会慢慢被淘汰。

也正因如此,深交所组织此类活动才更为必要。平时难得走进上市公司的中小投资者可以借助这个机会到上市公司进行调研,和公司高管们近距离接触,了解公司生产情况、管理情况,投资者也可以借助这些活动变得更为专业。当然,调研一次不容易,应该珍惜每一次的调研机会。