

一线调查

22家上市车企投资者热线调查：

车企热线有效互动缺失 4家几乎成摆设

■本报记者 龚梦泽

众所周知,投资者关系管理就是上市公司通过管理自身信息沟通的内容和渠道,使各方更好地对企业进行了解,从而吸引投资者注意并获取投资者认同。“鉴于以个人投资者为代表的中小投资者是我国资本市场最重要的参与者,这些投资者时而出现缺乏理性的投资行为,相应风险承受能力也较弱。”中国上市公司协会副会长高骥认为,及时关注反馈中小投资者的意见建议,并在整个投资者关系管理工作中给予重视,才能有效保障中小投资者理性的价值判断。

因此,从这个层面上来说,处理好投资者的关系对于上市公司来说尤其重要。然而在实际生活中,二者的关系却没有想象中的“亲密”,有的甚至隔阂颇深。为此,在今年“3·15”期间,《证券日报》记者拨打了A股22家上市车企的公开电话,共有17家接通,其中回复质量最高的为江铃汽车、上汽集团和一汽轿车;另有4家一直无回应,包括长安汽车、中通客车、江淮汽车、曙光股份。

《证券日报》记者综合董秘电话接通情况、服务态度和问题解答专业程度进行考量,以五颗星为满分,为各上市车企的表现进行了评分。(注:考虑到接听人员从业经验和记者拨打电话的时间等方面的原因,以下调查结果仅供参考。)

综合评分:★★★★

代表车企:江铃汽车 上汽集团 一汽轿车 中国重汽 海马汽车 福田汽车

主要特征:尽管存在不是由董秘直接解答问题的情况,但电话都能够及时接通且具有一定的专业性,不仅态度亲切,耐心有礼貌,同时对于投资者提出的问题能够进行专业的解答,并给予中肯的意见和可实施性建议。

以江铃汽车汽车和海马汽车为例,记者于3月16日下午14时拨打了江铃汽车董秘的电话,接听人员对于记者提出的近期公司股票交易异常波动情况能够做到认真耐心的讲解,并从疫情宏观和业务微观的角度上分析对于行业的影响。此外,对于投资者不太了解的内容,还给提供一些官方权威的信息获取渠道。

在3月16日下午14时记者拨打海马汽车董秘办电话时,董秘先是详细介绍了公司的证券情况,又较具体地介绍了公司股票最近的涨幅情况并且负责地回答记者的相关证券问题,能够做到态度热情周到,释疑专业细致。

综合评分:★★★

代表车企:一汽轿车 一汽夏利 小康股份 广汽集团 长城汽车 金龙汽车

主要特征:电话可以接通,回答问题也比较认真负责,但是对于一些专业性的问题表现一般。

以一汽轿车、一汽夏利和金龙汽车为例,记者于3月16日下午15时拨打了一汽轿车的电话,就美股熔断问题对其证券的影响对之提问,接听人员在回答时,比较热情,观点客观公正,但回答的专业性稍逊一筹。

记者于同一时间拨打了一汽夏利董秘的电话,热线接听迅速,接听人员具备一定的专业知识和答疑能力,对于记者无论从资本面、行业面还是具体到产品问题都能做到态度和善、解答自如;金龙汽车方面,虽然不是董秘本人接听,但是接听者态度亲和友善,对于记者提出的相关问题尽职的进行答复。

综合评分:★★

代表企业:安凯汽车 东风汽车 宇通客车 长城汽车 力帆股份 比亚迪

主要特征:电话接听速度较慢,联系不到董秘或证券部相关负责人,在回复问题时语气较为生硬,态度敷衍,互动性较弱。



系不到董秘或证券部相关负责人,在回复问题时语气较为生硬,态度敷衍,互动性较弱。

以宇通客车为例,记者在3月16日下午14时拨打董秘电话时,接听人员1分钟后才接通,表示只负责公司经营状况的咨询。而对于证券相关问题不予回答,态度急躁急于挂电话。在多次询问无果后又表示,“你改天再打吧,到时领导可能会在。”

记者于3月16日下午14时拨打了安凯汽车的电话,接听人员没有耐心,回复质量一般,并表示一切问题“自己看官网”,互动颇为冷淡,缺少一定的主动性。无独有偶,力帆股份方面也是如此。记者于3月16日下午15时拨打公司电话,接听人员表示这里是董事会秘书处,对于证券问题不予回答,表示问题应咨询相关证券公司。

综合评分:★

代表企业:长安汽车 中通客车 曜

房多多延迟结佣莫名其妙 8万元待结佣金不翼而飞？

■本报记者 许 洁

“用互联网的飞机大炮,挑战传统地产中介的刀耕火种。”这可以说是代表了前几年想用互联网模式颠覆地产行业的创业者心声。但颠没颠覆,大家有目共睹。

近日,美股上市,号称全国第一家移动互联网房产交易服务平台,“地产界淘宝”的房多多(全名深圳市房多多网络科技有限公司)遭到了来自合作中介的投诉。

逾8万元佣金莫名清零？

房多多的商业模式很简单,在新房领域,开发商和中介成为其B2B模式的重要两端,从开发商处获得项目,再分给中介公司销售,但开发商对平台的忠诚度并不高,若能获得与开发商的独家合作,才算是真本事。

在二手房领域,房多多曾试图绕过中介,让买卖双方自行成交,只收取远低于行业平均水平的中介费,但二手房交易涉及的环节实在太多,若让买卖双方全程自己跑手续,崩溃是分分钟的事,中介的作用不言而喻。

最后,房多多终于明确了自己的赛

道,那就是成为一个全开放的经纪人平台,尤其是为中小中介提供资源与平台,使它们能获得与大型连锁中介公平竞争的条件。房多多的想法是:赋能经纪人,提高他们的效率。房多多将旗下的网商卡、新房通、闪佣宝这三款产品交到了中介们的手中。

经纪人在售房后最怕遇到的就是不能及时拿到佣金,这意味着每天起早贪黑带看、维护等系列工作终于形成成交后,却得不到回报。按照房多多宣传的,经纪人可以快速结算佣金拿钱,怎么会出现长达半年多都不结佣呢?

黑猫投诉平台显示,投诉人王先生是上海一家小中介的员工,2019年9月7日,他带着的客户全款认购了一套上海青浦金地水悦堂的新房,11月份购房款全款就打到了开发商处。

“我卖出去的这个房子是房多多平台承诺垫佣的,当时卖了就把该垫8万元佣金结算给我,可是去年12月底之前我按照要求把相关资料提交过去后,房多多的对接人和我说要等到春节前,到了2020年1月底,房多多又说因为疫情没有开工,等3月份开工再给。现在,房多多已经开工了,他们又说要到4月份,就是各种理由一直在拖。”

这是王先生第一次和房多多合作,

他与很多平台都合作过,没想到自己与房多多的首次合作就出现了问题。对于当初为什么选择房多多,王先生表示:“因为这个楼盘在我们当地只跟房多多合作了,只有房多多可以拿出来给我们中介分佣。”

另外让王先生感到奇怪的是,“去年11月份我的闪佣宝里出现了这逾8万元的待结佣金,可我今天1月份再点进去看,就变成了0元。”

延期的真正原因是什么？

房多多于2019年11月1日在美国上市。采访中记者了解到,三次延期,房多多给了王先生三个不同的理由。

“第一次2019年11月份左右延期,说是因为公司上市的原因,财务关账了,第二次延期说是因为疫情原因,第三次就说要等银行给房多多放款,银行给他们一笔钱,他们才能给我结佣。”

房多多财报显示,房多多的收入来源分为两大类,第一是佣金及交易费,约占总营收的九成以上,其余的是创新举措和其他收入。房多多发布的截至2019年9月30日第三季度未经审计财务报告显示,主要得益于交易佣金的稳健增长,房多多第三季度营收为9.48亿

元,同比增长71.9%;净利润8030万元,同比增长204.9%。公司市场上的活跃代理商数量为22.68万,相比2018年同期的17.97万,同比增长26.2%。闭环代理商数量为2.07万,相比2018年同期的8800,同比增长135.2%。

一位会计师事务所的合伙人对记者表示:“如果是为了上市而不结算,这说明财务报表在费用方面就不完整,也可能只计了收入,没有计成本,成本就是给中介的佣金费,但到2020年还不结算确实有点奇怪,因为客户是全款购房,开发商应该把钱给房多多,和银行并没有关系。”

王先生的案件并不是孤例,在一个经纪圈的论坛里,吐槽的声音不少。3月19日,记者采访到了与王先生对接的房多多相关负责人,其表示:“拖欠的钱这个月底就能结,最近这种情况挺多的,不仅是房多多,因为开发商受疫情影响较大,钱给不出来。”那么,系统中显示的待结佣金为何从逾8万元变成了0?“马上就有了嘛。”该负责人表示。

记者追问:“那去年11月份时并没有疫情,为什么不结算呢?而且你们承诺的是垫佣,和开发商没有关系吧?”这位员工听后随即挂断了电话。

3月19日,记者多次拨打房多多深圳总部电话,但一直无人接听。

牌极少有相关防伪与标示。

正因如此,当格力口罩以近乎成本价生产销售口罩,并且用高品质的医疗物资保障呼吸健康时,陈红彦认为,搅动口罩这一细分行业的鲇鱼开始发力了。口罩作为一种技术门槛并不高的医用低值耗材产品,却又有着极高的民用市场需求,虽然这个行业的市场规模并不大,却与人们的健康安全息息相关。

“如果换个角度思考,这些大型制造业企业,把口罩作为企业品牌与品质的形象窗口,即便口罩生产销售不盈利,但通过互联网营销企业也会获得等值的商业传播收益。这种做法肯定会刺激口罩生产制造业企业造成冲击,甚至变革整个行业。”陈红彦表示,口罩作为一个不设防的行业,传统企业面对市场新进入者,几乎毫无抵抗能力。

艾媒咨询在《2020-2021年中国口罩行业市场状况与趋势研究报告》中指出,疫情过后,中国口罩行业的产能将面临压缩和调整,随着中国消费者防护意识的增强,人们对口罩的要求有所提高。未来口罩行业面临产能压缩和调整时,口罩的质量、技术性及品牌也会受到更高的关注,随着资金及技术的进入,中国口罩行业未来的发展必将是由专业化与品牌化并驱的。

长高集团去年输变电设备新增订单17.4亿元,长缆科技拥有超高压电缆核心技术,金杯电工去年净利同比增55.67%

湖南特高压“三剑客”正值当打之年

■本报记者 何文英

特高压作为新基建的重头戏,大幕即将拉起。

近日,国家电网明确表示,2020年特高压建设项目投资规模1128亿元,可带动社会投资2235亿元,整体规模近5000亿元。同时,国家电网公司研究编制了《2020年特高压和跨省500千伏及以上交直流项目前期工作计划》(以下简称《计划》),明确指出要加速“5交5直”特高压工程相关工作。

东莞证券研报认为,特高压是基建投资的重要方向之一,对社会投资具有重要拉动作用,此次《计划》增加了特高压投资规模,利好特高压核心设备商。

在此背景下,湖南特高压三剑客长高集团、长缆科技、金杯电工备受投资者关注。这三家上市公司长期深耕在高压开关、电线电缆等特高压产业链的核心领域,在新基建风口下有望迎来“当打之年”。

长高集团订单爆发式增长

资料显示,长高集团自成立以来一直聚焦输变电主业,产品涵盖了以隔离开关、GIS组合电器、断路器、高低压成套设备等高压开关为主的输变电设备。

经过2019年的战略调整后,长高集团厚积薄发的态势愈发明显。长高集团董秘张钰在接受《证券日报》记者采访时表示:“2019年公司坚持‘聚焦主业、有进有退’的战略方针,将资源和精力进一步聚焦到输变电业务上来,对于竞争能力不强,且常年亏损的非主业子公司,采取了有序退出的策略,上述措施的实施取得了良好的效果。”

根据公开披露数据,2019年公司输变电设备新增订单创历史新高,新增订单17.4亿元,储备合同近20亿元,为公司2020年的业绩奠定了坚实的基础。

张钰表示:“公司产品在高压隔离开关市场优势地位得到进一步巩固,同时组合电器成为公司又一主打产品,订单实现了爆发式增长。”

长缆科技攻克超高压电缆核心技术

长缆科技是专业从事电力电缆附件及配套产品的研发、生产、销售及服

三大主业迎新基建风口 科士达加速融合型项目布局

■本报记者 赵 琳

国家电网党组日前召开会议强调,要紧盯目标方向,除了抓好特高压在建项目建设以外,要加快研究推动新能源汽车充电桩建设。

新能源汽车充电桩作为科士达三大主业的其中一项,公司已具备研发生产模块和整机能力,并可以根据客户需求实现定制化服务。科士达董秘范涛对《证券日报》记者表示:“在各项政策支持和鼓励下,‘新基建’建设提速,新能源汽车充电桩的基础建设也必将加速,公司面临政策与市场的双重利好。”

事实上,除新能源汽车充电桩外,科士达的另两大主业——数据中心关键基础设施、新能源光伏及储能业务也都全面受益“新基建”。范涛对《证券日报》记者表示:“公司将继续围绕电力电子行业开展相关业务,保持数据中心业务稳定增长为基础,这是公司的根基。此外,还将大力发展新能源光伏、储能及充电桩业务,重点布局推进,着重发展,未来业绩爆发点将期待新能源板块业务。”

在经历了2018年短暂的业绩下滑后,2019年,科士达为投资者交出一份满意的答卷。公司发布的业绩快报显示,去年公司实现归属于上市公司股东的净利润3.2亿元,同比增长38.44%。其中,数据中心板块业务的稳步增长是业绩增长的主要动力之一。

科士达数据中心产品目前已趋向多元化、集成化发展,UPS(不间断电源)是公司的拳头业务,2018年其收入近14亿元,占公司营收的半壁江山。针对5G时代对硬件设施的高品质要求,公司还推出了5G通讯电源系列。

范涛告诉《证券日报》记者:“受疫

务的高新技术企业,公司拥有完整的产品线,主要产品涵盖超高压电缆附件、高压电缆附件、中低压电缆附件等。

2019年,公司新近研发成功的290/500kV交联聚乙烯绝缘电力电缆附件及±525kV(±535kV)交联聚乙烯直流电缆附件成功中标重庆蟠龙抽水蓄能电站基建项目(500kV电力电缆系统),打破了多年以来所生产、销售的产品基本为220千伏以下的局限,实现了公司在更高电压等级销售上的突破。

基于技术先进性以及行业领先地位,长缆科技2019年的业绩呈现出营收净利两位数以上的增长。年报显示,公司2019年实现营业收入8.53亿元,同比增长22.75%;实现净利润1.46亿元,同比增长13.55%。

金杯电工多产品应用于特高压建设

金杯电工是集研发、生产、销售于一体的电线电缆专业生产企业,产品覆盖电磁线、电力电缆、裸导线、电气装备用电线、特种电线电缆等五大类别,是中部地区最大的电线电缆制造企业和国内领先的特高压输变电设备、高压电机、新能源汽车驱动电机用电磁线制铜企业之一。

2019年度业绩快报显示,金杯电工报告期内实现营业收入58.46亿元,同比增长23.36%;实现净利润2.06亿元,同比增长55.67%。净利润较上年同期有较大增长的原因,主要系报告期内公司加强市场开拓,持续推行成本改进,主业电线电缆板块产品产销两旺所致。

值得关注的是,公司已完成发行股份及支付现金购买武汉第二电线电缆有限公司(简称“武汉二线”)79.33%股权的工作。据了解,疫情期间,武汉二线全力支援火神山医院、雷神山医院建设,同时还支援了其他地区收治病人的医院和方舱医院的建设,品牌影响力进一步提升。

金杯电工董秘邓绍坤对《证券日报》记者表示:“公司生产的电磁线产品和裸导线产品可用于特高压建设,国家加大基础设施建设力度,对公司所处行业整体有正向激励作用。此外,国家电网把第二个重点方向瞄准充电桩,预计公司的充电桩电缆也将会有很大的市场空间。”

情影响,各行业的数字化转型进程将会进一步加快。除互联网企业外,金融、医疗、教育、交通等行业对数据中心基础设施的需求都在快速增长。公司在这些行业已经构筑了成熟的销售渠道,2020年,我们还会持续深耕这些行业市场,全面满足IDC扩容需求。”

2015年起,科士达开始储能的研发储备,目前已经形成较完备的储能产品、系统解决方案。范涛对《证券日报》记者表示:“储能项目具备非常广的应用前景,包括可再生能源并网、分布式发电及微网、电力输配等领域的应用。”“数据中心备电系统”、“光储项目”、“光储一体化项目”等都将是未来可发展的重点方向,公司今年将积极布局储能行业,加大这些领域的研发投入,并推出适应市场需求的全新产品。”

通过技术和市场上的优势积累,科士达目前已经从“发电侧”到“储能侧”,再到“用电侧”,构筑了完整的生态链。谈到未来战略布局时,范涛对《证券日报》记者表示:“公司的行业赛道决定了未来业绩将主要靠政策的助力和市场需求的刺激,目前基于储能业务及三块业务融合型项目的布局,实际上就是公司未来3年-5年最重要的战略布局。”

科士达融合型项目的布局指的是数据中心+储能备电、新能源光伏+储能、储能+充电桩、光储一体化布局。其中,在全球数字化信息化建设步伐加快、5G基站建设和边缘计算对数据中心基础设施建设的需求推动下,数据中心业务有望保持较为稳定的增速;新能源光伏方面,国内光伏市场回暖以及海外光伏及储能市场的放量,都将助力公司业绩增长。此外,国内新能源汽车保有量的激增对充电桩的需求也将带动充电桩业务增长。