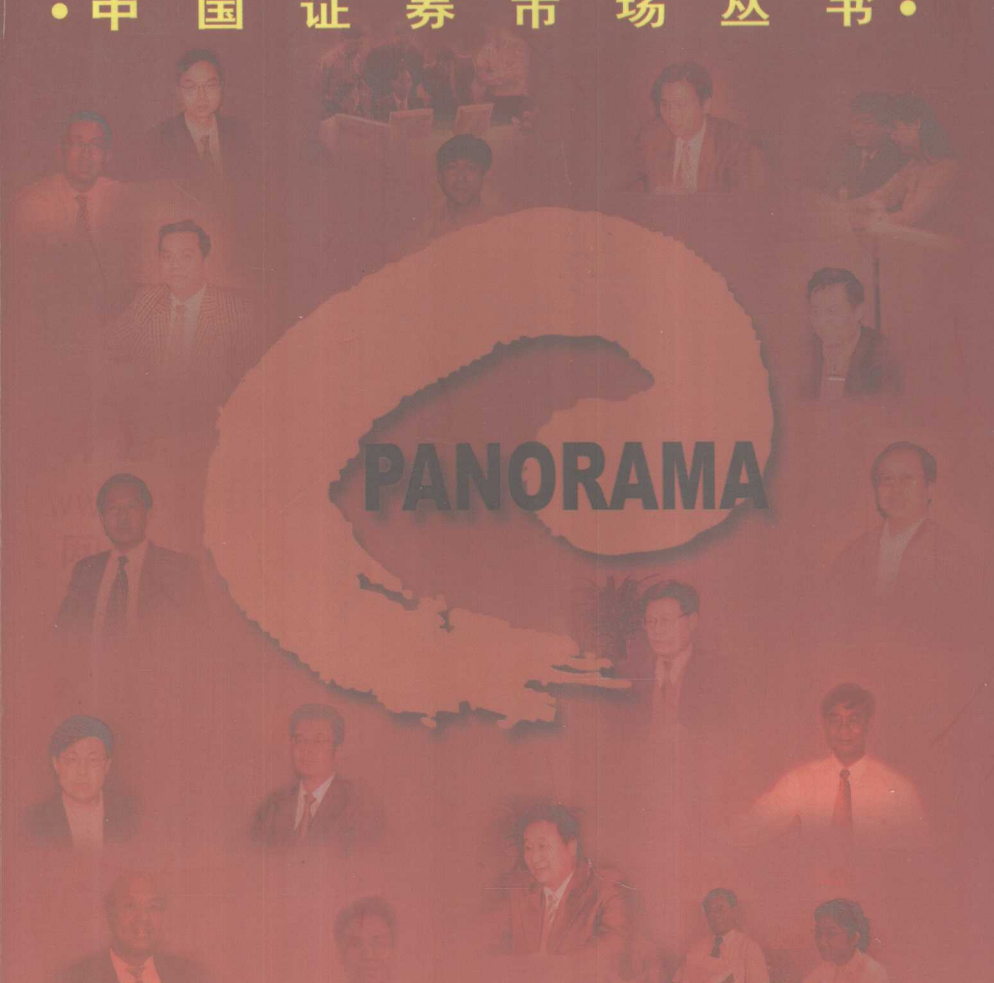


• 中国 证 券 市 场 丛 书 •



PANORAMA

跨世纪全景网上对话

张 华 程春生 主编

上海三联书店

• 中 国 证 券 市 场 丛 书 •

F832.5 / 50

跨世纪全景网上对话

张 华 程春生 主编

上海三联书店

图书在版编目(CIP)数据

跨世纪全景网上对话/张华,程春生编著. - 上海:上海三联书店,2000.

(中国证券市场丛书)

ISBN 7-5426-1391-X

I. 跨... II. ①张...②程... III. 金融市场-概况-中国

IV. F832.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 65378 号

跨世纪全景网上对话

主 编 / 张 华 程春生

责任编辑 / 倪为国 邱 红

装帧设计 / 亮点创意

美术编辑 / 范峤青

责任制作 / 钱震华

责任校对 / 李玉英

出 版 / 上海三联书店

(200233) 中国上海市钦州南路 81 号

发 行 / 新华书店上海发行所

上海三联书店

印 刷 / 江苏常熟市第四印刷厂

版 次 / 2000 年 7 月第 1 版

印 次 / 2000 年 7 月第 1 次印刷

开 本 / 850×1168 1/32

字 数 / 260 千字

印 张 / 11

印 数 / 1-3500

ISBN7-5426-1391-X

F·309 定价 35.00 元

**全景网络公司董事长、证券时报社社长
兼总编辑武凤仪在 2000 年 6 月 16 日“全景
网络网上路演暨中国网上路演中心
成立新闻发布会”上的讲话
(代序)**

各位来宾,新闻界的同仁们:

非常感谢大家前来参加由证券时报社和全景网络公司举办的本次“全景网络网上路演暨中国网上路演中心成立新闻发布会”。我们举办这次会议的目的:通过对多种内容和形式的“网上路演”——这种由全景网络公司首创的、非常具有中国特色的互动交流模式——介绍和宣传,让全社会充分认识其作用和意义,从而使我国的网络产业,为方兴未艾的新经济服务,为证券市场健康发展服务;同时,通过我们的介绍,展示传统媒体与网络媒体结合、互动运作的巨大潜力,为我国新闻传播事业的发展增添新的亮点。

全景网络自去年 12 月开始具有商业意义上的网站化运作以来,取得了长足发展,具体表现在:一、访问量大幅攀升。目前日均页面读数达 200 万次左右,单日页面最高访问量达 273 万次。在

2 跨世纪全景网上对话

国内同类网站中名列前茅。二、信息量大为丰富。目前网站实施了全天候滚动发布信息;信息更新量达每天三四百条,已有数十家网站购买或交换我们的信息。三、报网互动格局已经形成。《证券时报》近 200 名采编人员与全景网络自身拥有的 30 多名编辑队伍通力合作,已经较成功地实现了传统媒体与网络媒体的对接和互动运作,掌握了操作规律,有力地推动了报纸质量的提高,丰富了报纸的表现内容,可以说,网络媒体的崛起是对传统媒体自身发展的具有革命意义的挑战。四、网站的商业模式企业化运作日益成熟。

全景网络之所以能在短短的半年时间里取得令业内人士瞩目的成绩,除了有《证券时报》在我国证券界长期形成的品牌优势和资源整合优势外,全景网络公司在信息经营与发布,在网站内容与形式的创新方面,做了大量艰苦不懈的努力;永争第一的精神是全景网络高速发展的最重要的动力之一。正是因为拥有这种“不断创新、永争第一”的精神,全景网络创造了我国互联网界中的多项第一和之最:在我国首创上市公司新股“网上推介会(即网上路演)”,目前我国新上市公司 90% 的招股网上路演是在我们全景网络网站上进行的,总数累计约 70 多家;在我国首创企业将其大宗产品在网上进行推销展览;在国内首创散户投资高手与广大股民网上经验交流会,前不久举行的一次网上交流会,提问多达 1150 多条,参与者页读数达 30 万;在我国首创将国家级会议、研讨会在网上进行不间断、大容量、多形式(视频、音频、文字、图像)的网上直播报道模式。我们已经做过的这类大型会议报道有全国人大财经委主办的投资基金立法国际研讨会,北京 2000 中国企业高峰会,北京高新技术产业国际周。在我们做过的胜利股份股东大会实况报道中,全景网络在 2 天半的时间里,发稿 300 多条,在当天近百家到会采访的新闻媒体中列第一位。最近全景网络又作为由

中国贸促会举办的有欧美 10 多个国家商会、驻华使馆、著名企业和国内外经贸部等官员、专家、企业家参加的“中国加入世贸大型中外人士座谈会”唯一指定网上直播网站,对这次会议进行了全程网上转播。

全景网络所做过的这些工作,在业内引起了强烈反响,并将其称之为“全景模式”。特别是这些工作是全景网络从网络媒体所具有的特殊性出发,加以创造性发挥,创造了深具中国特色的网络运作手段。我们的网上路演可以说是世界首创。对此香港媒体有过专门报道,国际网络界人士与我们交流时也深感兴趣。我们说它具中国特色,是因为我国证券市场信息不对称矛盾相对突出,利用网络突破时间、空间的优越性,在广大范围内,由广大投资者与上市公司进行直接对话,有力地体现了“公平、公开、公正”的三公原则。为此,这种推介方式一经面市,就受到了管理层、券商、投资者和上市公司等的肯定、支持和响应。我们在国内首创利用网站将“投资基金立法国际研讨会”全过程在网上直播,得到全国人大财经委的充分肯定。中央电视台为此报道称:“把这种财经立法专业会议进行网上直播,有利于提高立法的透明度,调动各方面献计献策的积极性。”

应该看到,全景网络的网上路演的推出与发展是有其深厚基础和独特空间的。首先,它是随着我国市场经济的发展,随着证券市场的发展而产生的。我们知道,长期以来,由于资讯渠道不畅,我国证券市场投资者对上市公司真实的、及时的运行情况很难全面了解,这就滋生了许多市场违规行为。管理层和投资者,特别是中小投资者强烈要求实行“三公原则”,而网上路演正好以其开放性、互动性和打破时空界限等特征,在形式和内容上满足了这一要求;其次,由于网上路演具有的上述优点,使上市公司和券商、基金在与投资者交流时,可以真正做到“多、快、好、省”;第三,从网上路

4 跨世纪全景网上对话

演的效果来看,也是明显的,如清华紫光经过网上路演,在2个半小时里,页读数62万次,访问者遍及21个省市,该股申购冻结资金达1274亿元,是同期另一家公司申购量的4倍多。

“中国网上路演中心”是全景网络今后发展的主要项目之一,全景网络将为此在深圳、北京、上海、西安、武汉、成都等中心城市建立区域性网上路演分中心,使网上路演的服务区域大为拓展,全景网络将积极介入处于高速发展初期的宽频高速互联网,更加自觉地将电视、广播、报纸等传统媒体的表现手段综合利用,融会贯通,择优表现,使网上路演的宣传效果达到最佳水准;在内容方面,我们的最终目标是将“中国网上路演中心”建成国内外著名的网上推介中心、网上会议中心、网上博览中心,全面提升网上路演的深度与广度,强化服务功能,把网上路演真正办成具有网上财经策划、公关性质的商业活动。

各位来宾,各新闻单位的同仁们,上面我简单地介绍了全景网络公司的发展历程和我们独特的网上路演项目,相信通过你们的敏感和生花妙笔,能够使网上路演这一诞生在中国这块土地上的网络新事物得到宣传、推广和发扬光大,这是我国互联网界对世界互联网事业发展作出的一大贡献。再次感谢大家的光临和支持,谢谢。

武凤仪

2000年6月16日

目 录

·全景对话·

招股路演

农业科技领先国际是我们的优势	3
形成规模 迎接挑战	15
扛起民族激光产业大旗	29
安泰科技——新材料领域的巨人	39
神州股份 神气欲来	49
我们尝到了突出主业的甜头	57
腾飞的江西高速公路	67
做名副其实的“桂冠”	75
真诚的情怀	81
“我们的项目科技含量非常高”	89
大连金牛真独特！特在哪里？	97
天涯有问 咫尺作答	105

2 跨世纪全景网上对话

增发路演

久铸经风雨 巨舰始扬帆	115
增发新股 增创优势	127

发行路演

日出万绸 衣被天下	133
-----------------	-----

上市路演

首钢股份值得投资者信赖	143
-------------------	-----

形象路演

长春兰宝为什么选择赛白威	149
网上直播“胜利”	159
我们相距并不遥远	185
向信息产业的纵深拓展	197
我们的产品具有较高的市场成长性	209
万科将迎来新的发展机遇	219
享受都市田园风光	231
走近首只百元股票	239
今年年报该咋读	243

· 全景论坛 ·

研讨会路演

话说增发新股	253
传统媒体与网络媒体的对白	259
国内市场能否 COPY 网络股的神话	267

解读网上交易	277
“先征后返”叫停之后.....	289
让我们在虚拟营业部为您服务.....	301
预亏:并不轻松的话题.....	313
高新技术板如何设立	321
中国证券业中的执业律师	333
编后记	341

· 全 景 对 话 ·

招股路演

农业科技领先国际是我们的优势

著名科学家袁隆平院士命名的袁隆平农业高科技股份有限公司,5月23日刊登《招股意向书》,其中1100万股向证券投资基金配售,1600万股向战略投资者配售,5月31日2800万A股在深交所上网发行,引起广大投资者的关注。为此,我们特别邀请了隆平高科董事长田际榕,副董事长、总经理彭海华,董事、副总经理王德纯,湘财证券投行总监兼投资银行总部总经理贺智华等几位嘉宾,就隆平高科的科研开发、经营管理状况、发展前景等问题,与投资者在全景网络网上进行广泛的交流,以增加双方的了解。

4 跨世纪全景网上对话

问题：请问田董事长，用袁隆平姓名作公司名称是否有借名人抬高股价之嫌？

田际榕：公司使用袁隆平的名字主要是表现公司农业高科技产业的内涵，致力于发展农村经济和面向国际市场的愿望，绝没有借用袁隆平院士的名望来提高价发行的企图。湖南农科院作为隆平高科的主要发起人，应该通过公司上市获得发展机会。因为，隆平高科是一个农业高科技企业，它必定会将一部分盈利所得，反哺给科研，以促进科学研究的发展，并形成科研和产业良性循环。

问题：农业公司在二级市场表现平平，隆平高科有何看法？

田际榕：1.农业公司二级市场表现不佳，可能与投资者对农业的一般印象有关，如农业投入周期长，回报低等；2.从科技含量上看，目前农业类上市公司的技术含量不高，产品附加值低，与现代高科技农业的差距较为明显，也是二级市场表现平平的一个原因；3.农业并非科技含量低下的代名词，现代高科技农业前景广阔，是各国政府都大力发展的重点产业，作为农业大国的中国，前景将更广阔；4.隆平高科既属农业，又代表高科技，产业发展前景很好，投资者会认同它的投资者价值，也相信它会给投资者满意的回报。

问题：请田董事长介绍一下种子业的发展前景，特别是加入WTO之后，国外良种对国内市场的冲击情况，我国在这方面的应对措施，贵公司怎样扬长避短图生存等方面。

田际榕：加入WTO对中国的农业是一次挑战，也是一次极好的机遇。加入WTO后肯定对我国的某些作物种子有所冲击，但国外种子要在中国的土地上生根开花还有其滞后性。同时，对我国的某些作物种子也提供了走出国门的机遇。另外，我们会利用加入WTO后以较低价格引进国外的先进技术和农产品深加工的

设备。

问题：彭总，你们的产品都是采用赊销方式，这样销售风险是不是很不确定？

彭海华：我们公司的经营方式有两种：一种是现款销售，一种是赊销方式，其中赊销方式占销售额的40%以下，我们赊销的客户均是与我们公司有长期合作关系的连锁店，相互信任。因此，赊销方式对我们公司的风险很小。

问题：请问湘财证券，本次发行选择战略投资人中有创新——规定须与发行人发生购销业务或合作业务。

贺智华：本次发行方案中规定的战略投资者的资格是按照中国证监会规定，由发行人根据自己战略发展的意图来确定哪一些投资者符合战略投资者的基本要求。其中，与发行人有紧密业务联系的概念，不仅仅是购买公司的种子，还包括其它方面的战略合作，比如说技术合作、技术贸易等等。以与发行人之间的业务联系而不是持股时间来选择战略投资者的方式，可以使发行人选择真正与自己业务联系紧密的法人作为合作伙伴，双方通过股权纽带结成一定的战略同盟，从而为上市公司的发展带来更大的机遇。战略投资者的意义在于能对公司的经营带来实质性的帮助，而不是仅仅愿意长期持股，因为大量筹码长期锁定还有可能给投机者带来大肆炒作的机会，所以说，本次发行方式有利于真正达到设立战略投资者的目的。而且，只要发行人的确是具有投资价值的，相信战略投资者不会轻易出售手中的股票。

问题：请问亚华种业与袁隆平农业的业务关系，是不是代理销售关系？

田际榕：是两家独立的上市公司。双方目前没有代理销售关系。

问题：请问董事长公司是否将考虑对管理人员甚至员工实行

股票期权激励？

田际榕：公司将密切关注国内企业分配激励机制政策和先进经验，加强调查研究，在适当的时候，将会考虑对管理人员及技术骨干实行股票期权激励。

问题：贵公司以袁隆平先生的名字命名，却不见袁隆平来作嘉宾，是不是他不愿意？

田际榕：袁隆平院士很愿意参加这次推介会，但当前正是杂交水稻研究的关键时刻，袁老师不能亲自参加，他委托我们向各位朋友问好。

问题：深市另一上市公司“亚华种业”的产品与贵公司产品相似，且该公司发起人之一李必湖先生是袁隆平先生的弟子，号称杂交水稻之“亚父”，该公司目前市场定价仅 15—16 元，而贵公司发行价就定在 10.28—12.98 元，是否过高？

王德纯：我公司部分产品与亚华有相似之处，但我公司有四大支柱产业即种子种苗、农化产品、农产品深加工、特种技术，并在不断开拓新的科技领域，从这一意义上来说，我公司与亚华种业又有着很大的区别。袁隆平先生号称“杂交水稻之父”，其品牌据有关评估机构评估价值达 1008.9 亿元，加上公司良好的经营业绩和巨大的盈利能力，其股票发行价格应该不低于同类上市公司。目前我公司的股票价格定位区间，其市盈率加权平均为 23—29 倍，全面摊薄还不到 40 倍，因此，我们认为公司股票定价是比较合理的。

问题：请问承销商，“袁隆平”这几个字很值钱，那么隆平高科上市后该如何定价？

贺智华：股票价格应由市场来决定。

问题：我公司与贵公司尚未有业务往来，但我公司希望能参与本次的法人配售，请问可否？如果可以请问有何条件？

贺智华：与发行公司尚未有业务往来的公司，不符合本次发行方案中规定的战略投资人条件，不能参与本次法人配售，但可以参与上网定价申购。

问题：贵公司的主要竞争对手是谁？湖南省农业科学院与湖南省农业集团公司有何关系？公司与亚华种业又有何关系？两家公司相比各自有何优势与劣势？

王德纯：在市场经济条件下，公司面临的竞争对手是全方位的，很难假定一个公司只面临一个或几个竞争对手，因此，本公司有面对各种挑战的准备。湖南省农业科学院与湖南省农业集团公司没有直接的关系，本公司和亚华种业同属上市公司，也没有其他相关关系，今后将成为市场上的伙伴。两家公司的优势与劣势请投资者自己评价。

问题：湖南省政府和国家农业厅在产业政策等方面有何优惠措施？

田际榕：农业在国民经济发展中具有重要的基础作用，历来都受到国家政策扶持。目前，国家大力发展高科技产业，给予更多优惠政策，隆平高科集农业和高科技产业于一体，享有较好的优惠政策，详情请查阅《招股意向书》。

问题：从公司过去三年发展来看，公司的成长性一般，这是否不大符合高科技企业的特点？为何会造成这种情况？是因为市场已经较为饱和了吗？公司未来是否能像同方等高科技公司一样取得较长时期的高速成长？

王德纯：公司前三年的成长是稳健的，这符合高科技企业初期发展的规律。市场靠公司去开拓，永远没有饱和。我公司今后将保持高效稳健发展。

问题：请问彭总，与国际同类企业比较，隆平高科的优势和差距具体体现在哪些方面？如何巩固和发展自己的优势？如何减少