

■新一轮“提质”在行动■

搭建公司与投资者间沟通“桥梁” 常态化业绩说明会畅通价值“速递”

◎记者 林凉

市场常将业绩说明会比作“桥梁”。一来，是因为它像一座架设于上市公司与投资者之间的交流通道；二来，它同时也是一条价值传递、价值发现的“快速公路”。作为一种跨越时空的在线交流形态和投资者关系管理的主要组成部分，你来我往、有问必答的高效互动，让业绩说明会日益成为上市公司完善规范治理、保护投资者合法权益、推进资本市场主体创新和高质量发展的重要“抓手”。

从2020年，证监会率先倡导沪深300指数公司召开业绩说明会，推动理念形成；到同年10月，国务院发布《关于进一步提高上市公司质量的意见》，明确提出要建立健全董事会与投资者的良好沟通机制；再到2022年，提高业绩说明会的覆盖度和可达性写入沪深两市新一轮推动上市公司质量三年行动计划，业绩说明会逐渐“飞入百姓家”。

而在走向常态化的过程中，业绩说明会自身也呈现出活动持续时间长、召开家数多、行业覆盖面广，高管参与程度和投资者互动热情“双高”，展现形式愈加丰富多样等新特征。2021年年报季，沪深京三市有近4500家上市公司召开年度业绩说明会，召开比例超过九成。随着2022年三季报的落幕，以沪市为例，截至12月6日，超过800家主板公司、近400家科创板公司已召开三季报业绩说明会，上证50、上证180等权重股公司及科创板公司预计将全部召开。

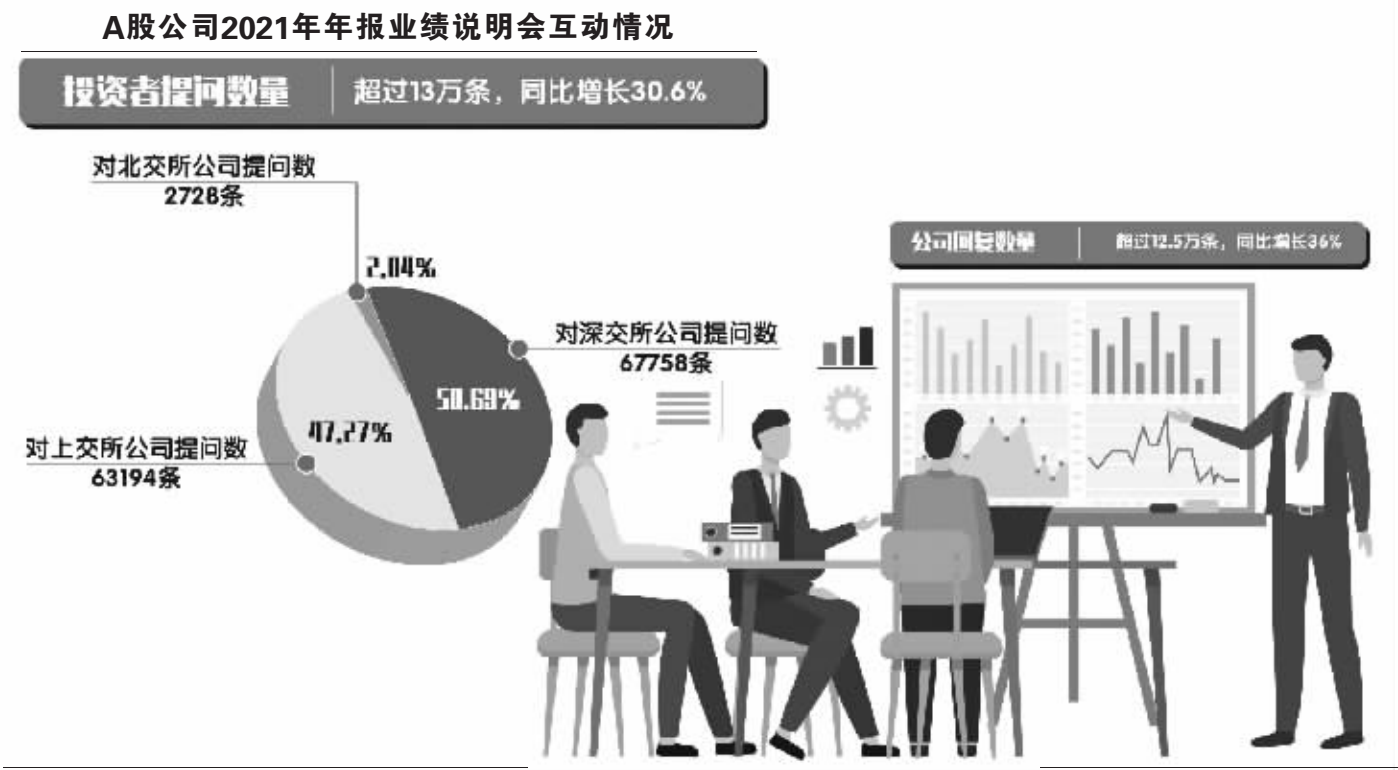
拓展广度

高效的投资者关系管理，是公司治理的展现和延伸。而业绩说明会则是上市公司在高质量发展背景下响应政策、完善治理的重要举措。与《关于进一步提高上市公司质量的意见》相呼应，今年5月，证监会新修订的《上市公司投资者关系管理工作指引》落地实施，上市公司年度业绩说明会工作被全面纳入监管范畴。

政策引导下，业绩说明会已在A股蔚然成风。据上市公司协会统计，近三年，A股上市公司召开年度业绩说明会的比例逐年提升。截至2022年6月30日，沪深京三市共计4490家公司召开年度业绩说明会。其中，沪深300指数公司、“A+H”上市公司、央企控股上市公司、科创板、创业板上市公司几乎全部召开。

召开家数多、行业覆盖广之外，上市公司业绩说明会在高管阵容、互动问答、持续时间等“质量指标”上也有了显著提升。

“关键少数”的参与程度，一定程度上折射出业绩说明会的“含金量”。数据显示，2021年年报季，共有19447位高管参与业绩说明会，包括董事长3374位、总经理2364位，沪深两市约九成公司独董出席参与。华大基因、豫园股份、华润材料、五粮液、康弘药业、南京银行等多家公司参加业绩说明会的高层管理人员超过10位。“当家人”坐镇，也吸引了更多投资者前来互动。据统计，A股公司全部2021年年



报业绩说明会收到的提问数量超过13万条，同比增长30.6%。其中，对深交所公司提问数67758条，占比50.69%；对上交所公司提问数63194条，占比47.27%；对北交所公司提问数2728条，占比2.04%。有问有答，相应的公司回复数量超过12.5万条，同比增长36%，平均回复率为96.73%。

对此，中证金融研究院首席经济学家潘宏胜表示：“业绩说明会是上市公司和投资者沟通交流的重要机制，能够帮助投资者尤其是中小投资者快速、准确地获取企业信息披露的重点，全面了解企业发展状况及前景，增进对企业价值和经营理念的认同感。”

“挖掘”深度

以板块为特色，以行业为主线，不同市场之间各有侧重。

在2021年年报业绩说明会主题上，沪市主板围绕着“蓝筹重器”等五大主题陆续展开，科创板则以“芯”“光”闪耀等六大主题依次推进；深市业绩说明会以“十新破局”展示新气象、新风貌。今年作为北交所上市公司业绩说明会的“首秀”，自3月下旬年报披露季以来，围绕新能源、生物医药、汽车制造等开展“特色主题周”，共有111家北交所上市公司、新三板挂牌公司与投资者“见面”。

突出行业特色，集体说明会日益成为同行之间的“秀场”“交流场”。今年的三季报业绩说明会，沪市陆续召开了海上风电、新能源汽车产业链、光伏产业链、物流、医药零售、纺织服装、集成电路等多场行业集体说明会。

从参与各方来看，既有分析师深入解读行业、又有公司讲解经营及业务，还有投服中心、中小投资者及机构投资者等聚焦

市场热点。从形式上来看，除了传统文字问答之外，还有包括圆桌论坛、现场直播、多媒体宣传等多种方式，共同搭建起一个深入交流、观点碰撞的平台，让投资者得以更深入地理解行业发展方向、发现公司价值。

数据显示，2021年年报披露后，沪市约59%的公司发布可视化年报，约三分之一的公司召开视频业绩说明会，还有90余家公司创新性使用“云参观”模式。

在今年沪市光伏产业链集体举办的三季报业绩说明会上，通威股份、上机数控等多家代表公司在“面对面”交流等环节外，专门引入了“云参观”解析模式，通过视频“实景式”展现了硅料、硅片、电池片、组件的生产制造过程以及分布式光伏电站和集中式光伏电站的建设场景，带领投资者“实地”走进光伏企业。

形式有创新之外，内容更有深度。投资者关注的热点，不再拘泥于股东持仓、业绩情况、股价涨跌等“短期波动”，而是更关心市场和行业环境、公司治理与社会责任，以及增长新动能、企业战略规划、成长性等“长期价值”。

“已完成”之上，谈“将来时”。如在“双碳”背景和市场下沉的环保行业发展趋势下，绿色动力董事长乔德卫在三季度业绩说明会上表示，公司将积极拓展餐厨垃圾、厨余垃圾、粪渣和污泥等固废协同处置业务，开拓供热供汽等业务。而上机数控在谈及技术路线时表示：“公司已经为N型电池片时代的到来做好了充足的准备。”

“走近”央企

当前，中国资本市场投资者已逾2亿，其中中小投资者占比超九成。随着这一群体参与公司治理的积极性越来越高，股东的身份意识越来越强，上市公司与投资者

沟通的重要性愈发凸显。

在贴近投资者的大势所趋下，过去略显“遥远”的央企上市公司也借力业绩说明会，变“距离感”为“亲切感”。数据显示，央企上市公司召开2021年年报业绩说明会的已超过400家。

在政策层面上，今年5月，国务院国资委印发的《提高央企控股上市公司质量工作方案》对于央企上市公司召开业绩说明会做了特别要求，其中两个关键词为“常态化”和“央企标配”。今年以来，针对业绩说明会，证监会要求在保证数量的前提下把重点放在提高质量上。

体现在具体行动上，11月29日，中国航空工业集团旗下中航产融、中航电子、中无人机等9家沪市公司举行了以“建设航空强国，推动高质量发展”为主题的集体业绩说明会，成为一次让投资者走得近、听得懂、看得清、有信心的重要实践。更早之前，中国建材集团旗下8家沪市公司中国巨石、中材国际、中材节能、国检集团、凯盛科技、洛阳玻璃、宁夏建材及祁连山“共会”投资者，成为2021年首度联合举办业绩说明会的集团公司。中国建材集团表示：“要进一步强化与资本市场的良好沟通机制，通过公平公正的信息披露，多途径听取投资者意见，召开业绩路演，传递公司价值，增进各方认同。”

作为沪港两地上市的央企控股上市公司，中国中铁近年来积极探索将国际市场的方式引入与A股投资者的交流之中。如何将被动的监管要求转变为主动的管理行为？公司负责人表示：“以业绩说明会为中心，中国中铁强化前中后端的投资者关系管理机制，增强了投资者关系管理与企业管理的互动效果，不断推动企业管理的提升。”

上市船企 频接LNG运输船大单

◎记者 高志刚

面对猛增的需求，上市造船企业正开足马力，建造LNG运输船。

12月5日，招商轮船下属全资子公司与大船重工、中船贸易签署2艘17.5万立方米LNG运输船的《船舶订造协议》，造价合计4.7亿美元，成为拿到大额LNG运输船订单的最新案例。

有业内人士表示，上市公司加码LNG运输业务，主要是企业看好行业的未来市场。今年以来，受地缘冲突等影响，欧洲转向美国、澳大利亚等地进口LNG，以弥补管道天然气缺口，LNG运输船市场一船难求。在供给端，受到环保限制，部分老日LNG运输船面临着淘汰，而新船短期内难以扩大产能，未来一段时间，LNG运输船市场仍将供不应求。

上市公司扩大投资

除了招商轮船，海油发展也刚刚收获大单。12月3日，海油发展发布关于对外投资设立LNG船合资公司暨关联交易的公告：全资子公司中海油能源发展投资管理（香港）有限公司拟与中海油气电集团新加坡国际贸易有限公司、株式会社商船三井、远海液化天然气投资有限公司共同投资成立六家单船公司，总资本金为3.01亿欧元，其中海油发展香港投资公司投资金额为1.3545亿欧元。

每家单船公司将建造1艘LNG运输船，船舶建成后期租给中海油气电集团新加坡贸易公司从事LNG货物运输，运输船建造项目总投资约10.64亿欧元，将新建6艘17.4万立方米LNG运输船，计划于2024年10月至2026年9月陆续交付。

对此，海油发展称，根据公司内部测算，此次参与投资6艘LNG船项目经济、技术可行，风险总体可控，有利于优化公司资产配置和盈利能力。同时，项目有利于提高公司在LNG产业链上的综合竞争实力，对公司提升经营业绩具有一定的积极作用。

海油发展独立董事认为，此次事项是延伸公司产业链，全面推动公司绿色低碳发展迈上新台阶的重要举措。

11月初，中远海能和招商轮船公告，拟对两家公司各持股50%的合资公司CLNG增资合计8700万美元，用于CLNG参与投资建造5艘17.4万立方米LNG运输船舶。中远海能表示，这是继2022年8月9日签署7艘LNG船舶建造协议后的又一次新投资，拓展了公司业务，突破了发展瓶颈。

供不应求仍将延续

今年10月，LNG运输船租金创出历史高位。最新数据显示，12月2日，16万立方米的LNG运输船的现货市场运费达27.5万美元，环比回落35%，但依然处于历史高位，且超过2021年最高水平。

是什么支持LNG运输市场价格维持高位？申万宏源研究报告表示，受地缘政治影响，全球能源供应链结构发生了巨大的变化，行业进入中长期景气通道。此前欧洲约占四成的天然气供应通过管道进口，而现在转向美国、澳大利亚、卡塔尔等国家海运进口。

数据显示，2022年1至10月，全球LNG贸易量持续增加，欧盟进口LNG在全球的份额已增至24.6%，成为全球最大的进口地。同时，美国是LNG出口量增长最大国家，同比增长12%，至6630万吨。

从供给端来看，2008年前交付的大多为第一代和第二代LNG运输船，均为蒸汽动力，占比约30%。受船舶老龄化以及碳中和船舶能效指数、碳指标指数影响较大，未来退出压力增大。从新订单情况来看，LNG运输船在2023年底前交付能力有限，产能难以快速扩张，新增运力较为紧张。

克拉克森在最新预测中上调了2030年LNG贸易量，年均复合增速将达5.8%，主要原因是欧洲进口量上调。其预计LNG出货能力将在2024年开始快速扩张，到2030年全球液化产能将在2022年基础上增加62.5%。

中远海能预计，至2027年，LNG贸易量年均复合增长率可达5.7%。公司此前表示，截至2022年三季度末，待交付的LNG运力共有18艘，项目落地进展喜人。12月1日，中国重工在业绩说明会上表示，公司目前手持订单饱满，民船订单排期已至2026年底。

福田汽车 携手宁德时代设合资公司

◎记者 盛波

12月5日晚，福田汽车发布对外投资公告，公司拟与宁德时代共同出资成立福田时代新能源科技有限公司（暂定名，下称“合资公司”），开展新能源车经营性租赁业务，共同开拓新能源场景运营市场，提升公司新能源业务的市场竞争力。

合资公司的主营业务为新能源卡车电池租赁业务（待定），注册资本2亿元，福田汽车拟现金出资1亿元，持有合资公司50%的股权，宁德时代拟现金出资1亿元，持股50%。公司目前与合作方宁德时代达成共识，目前尚未签署协议，因此最终出资金额及出资比例尚存在一定的不确定性。

公告称，合资公司设立后有利于提升新能源业务产品市场竞争力，促进新车销售；有利于构建新能源业务生态链，开拓新能源场景运营市场，获得更高市场份额；有利于掌握电池核心资源，建立竞争优势。

福田汽车是一家国有控股上市公司，定位于聚焦城市及干线物流产品和服务综合方案提供商，目前拥有欧曼（合资公司）、欧航等业务品牌，生产车型涵盖轻型卡车、中型卡车、重型卡车、轻型客车、大中型客车以及核心零部件发动机、变速箱等。

买进5年后还给原主 鲍斯股份半价“卖子”被疑利益输送

◎记者 李少鹏

本想借并购实现协同效应，未曾想花钱买来的子公司新世达却逐渐成为业绩“拖油瓶”，鲍斯股份不得不选择“甩掉”2017年并购而来的新世达。

有意思的是，寻找买家多日后，鲍斯股份还是将新世达“原路退回”给其原控股方，并且给予五折优惠。如此明显的“高买低卖”，自然引起交易所的高度重视。

鲍斯股份12月5日收到深交所关于转让子公司事项的关注函，深交所就收购方与公司及控股股东等是否存在关联关系、新世达的收购是否达到预期等问题展开问询。同时，深交所重点关注到此次拟转让的两家子公司挂牌价明显低于其净资产及收购时评估值的情况，要求鲍斯股份说明是否存在向关联方输送利益等情形。

说好的协同发展去哪了？

鲍斯股份12月1日晚披露了公开挂牌转让两家子公司股权的进展。公告显示，公司持有的新世达100%股权及子公司鲍斯东方持有的亚仕特15%股权转让一事已征集到意向受让方。宁波甬欣机械科技有限公司（下称“甬欣机械”）与周善江分别确认以1.46亿元、909.85万元挂牌价格受

让前述股权。

据披露，甬欣机械成立于今年11月，两名股东分别是厉建华及其配偶朱青玲，二人均为2017年鲍斯股份收购时新世达的原股东，其中厉建华为新世达现任经理；周善江则为2018年收购亚仕特时的原股东。

如此来看，鲍斯股份通过并购得来的股权绕了一圈后，又卖回给标的原股东。对此，交易所追问：并购时说好的协同效应去哪了？并购意义何在？

首先，针对交易双方千丝万缕的联系，深交所要求鲍斯股份说明甬欣机械和周善江本次收购新世达、亚仕特股权的筹划过程、交易目的，是否存在其他协议安排，并就相关方与公司、控股股东、实控人等是否存在关联关系进行补充说明。

在关注函中，深交所指出，鲍斯股份在11月18日回复三季报问询函时表示，公司拟剥离的业务“与公司主业的协同效应不强”“经营不佳”“业绩呈下降趋势”。财务数据显示，新世达2022年1至9月净利润为-398万元，亏损主因为销售副总、业务员离职带走客户，熟练工人流失导致良品率下降。

然而，在2017年收购新世达100%股权时，鲍斯股份称，公司与新世达在“技术研发资源、客户资源、供应链采购、内部管理”等方

面形成较为明显的协同效应”。

对此，深交所要求公司结合新世达销售副总、业务员离职事项的发生时点及原因、新世达所处行业现状等，说明收购新世达的目的是否实现，公司与新世达、亚仕特是否形成协同效应，并说明公司近三年采取的相关措施仍无法改善其经营不佳的原因及合理性。

低价“原路退回”是否存在利益输送？

深交所还关注到，鲍斯股份此次拟转让的两家子公司挂牌价明显低于其净资产及收购时评估值的情况。

深交所注意到，截至今年6月30日，新世达净资产为2.21亿元，资产基础法评估值为2.44亿元，挂牌转让价格为1.46亿元；亚仕特净资产为0.45亿元，资产基础法评估值为1.01亿元，15%股权挂牌转让价格为910万元。

然而，鲍斯股份在2017年、2018年收购新世达、亚仕特时，两家标的公司的评估值分别为2.7亿元、1.59亿元。其中，鲍斯股份收购新世达100%股权采取发行股份加现金收购的方式，当时交易对方还作出2017年至2019年分别实现扣非后净利润不低于2300万元、2900万元及3600万元的业绩承诺。

然而，新世达在2017年实现2598.21万元扣非净利润后，2018年、2019年业绩均未

能如愿“达标”。随后，便有了新世达销售副总、业务员离职带走客户等“利空”传出，新世达业绩表现更是惨淡。

面对新世达业绩逐年走低，鲍斯股份选择将其出售。今年8月底，鲍斯股份将新世达100%的股权进行公开挂牌，彼时挂牌底价为2.43亿元。由于2.43亿元的价格无人问津，鲍斯股份不得不降低挂牌底价，在历经两轮降价后，最终以1.46亿元价格将其出售。

当年花2.7亿元“拿下”，如今1.46亿元低价“退回”给新世达原控股方，对于这一情况，深交所要求鲍斯股份说明此次交易对公司财务指标的具体影响，挂牌成交价格低于净资产、本次评估值以及收购时评估值的原因及合理性，交易作价是否公允、合理，并重点说明是否存在向关联方输送利益及损害上市公司利益等情形。

此外，深交所还注意到鲍斯股份“着急”交出新世达股权的情况。据公告，交易双方约定分三期付款，首期支付30%股权转让款，一期款支付后20日内完成工商登记变更。

对此，深交所要求公司说明交易对方的资金来源，相关方是否具备足额付款的履约能力。同时，就资金支付安排的设置依据，深交所要求鲍斯股份说明股份转让款支付完成前办理工商登记的合理性，此举是否有利于维护上市公司利益。