

中国证券业“教父”阚治东长沙放言 “高市盈率时代将成为往事”

中国证券业“教父”阚治东来了。

10月23日,2010中国国际股权投资融资高峰论坛暨商道中国投资年会在长沙举行。适逢中国股市20周年,作为中国资本市场的元老级人物,57岁的阚治东言语中不时流露出对过去市场风云的缅怀。当然,证券市场的未来更让他关注。

“中国股市将逐步结束高市盈率时代。”阚治东说。

■记者 邢云 实习生 吴林

人物档案



中国证券业“教父” 阚治东

阚治东,1952年生于上海。上世纪九十年代上半段,时任中银证券总裁的阚治东,与万国证券总裁管金生和上交所总经理尉文渊被称为“上海滩证券三猛人”。

2003年7月,南方证券的局势开始迅速恶化,阚治东一直希望通过融资来挽救南证。但他的计划在董事会上得不到有效讨论。于是,阚治东提出了辞职。

2007年,阚治东被深圳罗湖区检察院控以“操纵证券交易价格罪”。同年11月,阚治东创建了上海奥锐万嘉创业投资有限公司,拉开了自己再战江湖的帷幕。

创业板带来的“全民PE热”

对于业界流行的说法“全民PE热”,阚治东笑言,“这个有点夸张,准确的说是全民关心PE”。

阚治东认为全民股权投资热潮难退,一点都不稀奇,这来源于政府的资金政策扶持;创业板巨大的财富示范效应;日益增长的民间投资能力;国内

经济高速增长下,中小企业资本吸附效应;加上资本退出渠道的进一步拓宽。

在阚治东眼中,“全民PE热潮”是好事,“目前,房地产投资受限,资本加速流入股票市场,企业纷纷涉足创业板,创业板将大大激活全民股权投资。”

高市盈率将难以维持

当然,新生事物具有两面性,阚治东也看到了“PE热”的负面效应:比如目前市场反应强烈的创业板高市盈率问题和创业板上市企业业绩变脸问题。

“创业板企业,之所以叫创业板,就是说,有的企业会越走越好,而有的企业则会走着走着走不下去了,都是正常现象。”阚治东表示:现在这种现象又出现,并不一定是上市前过度“粉饰”和“包装”的结果。而是创业板企业必然会出现的现象,会出现分化。

至于高市盈率,阚治东表示,这不仅仅出现在创业板,在主板也是普遍现象,目前欧美上市公司市盈率基本在10倍左右,而我们的公司动辄就是40倍、60倍,上百倍也不稀奇。

阚治东告诉记者,日本股市也曾出现公司高市盈率的情况,后来经济增速减缓后,市盈率才慢慢降下来。

阚治东认为,中国经济未来的高速增长将不再强调GDP,转而着重质的增长,“这将使高市盈率时代难以维持,公司渐渐回归本身价值”。

太子奶事件追踪

太子奶债权人会议延期

本报10月24日讯 今日晚间,记者获悉,原定于10月25日召开的湖南太子奶集团生物科技有限责任公司第一次债权人会议将推迟。

湖南太子奶的一位债权人告诉记者,10月23日上午,他的委托律师接到了湖南太子奶破产重组管理人的电话通知,说受台风“鲇鱼”影响会议推迟。除此之外,没有透露其他信息。株洲日报的官方网站也刊载了上述消息。因此,原定10月25日召开的“湖南太子奶”第一次债权人会议延期。具体召开时间管理人将另行通知。 ■记者 鲁军

中国加息 金属看好

据新华社消息,在中国宣布加息后,国际大宗商品市场应声下跌。美国专家认为,中国此次加息对国际大宗商品市场的作用仍属心理层面,从长远看影响有限。

就这两天整体盘面看来,中国加息后国际大宗商品应声倒地,但对于投资者来说也许是个好消息,利空消息被充分消化,加息后的第二天大部分商品低开高走。

受中国加息的影响下,美指走低,无疑对以美元计价的商品提供了上涨的动能。有色金属尤为突出,上周五沪锌主力合约1102基于周四伦锌的强势

走高,突破上涨,收20505,涨740或3.74%。

另中国第三季度国内生产总值以及中国9月工业数据均显示增长,表明市场供给减少及需求强劲,为金属价格提供支持。中国第三大锌生产商——深圳市中金岭南有色金属股份有限公司冶炼厂被要求停产,导致暂时性的供应缺口,这也为锌价触及数月高位加了一把力。综上所述,沪锌上升趋势未发生转变,前期投资者手中多单可继续持有,可适当逢高减仓,不宜追涨,并密切关注锌企业恢复生产情况。

■德盛期货岳阳营业部 孙博

期货知识

什么是期现套利

期现套利是指当期货市场与现货市场在价格差距发生不合理变化时,交易者就会在两个市场进行反向交易,从而利用价差变化获利的行为,期现套

利有助于保持期货市场和现货市场之间的合理的价格关系,可以说,期现套利是跨市套利的扩展,把套利行为发展到现货与期货两个市场而已。



开户热线: 0730-8295688 0731-82893316
咨询热线: 0730-8295618 0731-82893222
公司网址: www.dsf.cn

我省首家珠宝加工厂落户宁乡

本报10月24日讯 今天,由水晶坊创业集团一期投资5000万元的金玉堂珠宝加工工场在宁乡高新

区竣工,结束了我省只有珠宝交易没有珠宝加工的历史。

■记者 朱玉文

相伴八年,搜索营销造就“巅峰智业”

纵观当下,企业触网大搞网络营销是大势所趋,让人想不到的是这些专为别人出谋划策的咨询企业也潜伏已久。一直以来,咨询行业给人的感觉是高智慧、高难度、小众市场,出卖智慧为生。

巅峰智业集团跳出传统思路,运用新平台,抢占首发优势,经过八年搜索营销实践,把巅峰智业打造成国内领先、规模最大的专业旅游咨询集团公司。

从试一试到营销主力

巅峰智业的主营业务是从事旅游规划咨询,属于产业链上游,主要跟各地的旅游主管企业打交道比较多。据巅峰智业集团信息总

监叶铁伟介绍,公司起步时,在国内做这个行业的企业还很少,公司其实进入了一个蓝海。那时的业务拓展主要靠公司的业务人员跑客户,由于公司规模不大,业务量要求也不是很高。

随着整个行业的发展和成熟,进入的企业越来越多,竞争也更加激烈。同时,巅峰智业也在不断的发展壮大,对业务量的要求也更高,原有的推广方式已经不能满足我们业务量的需求。“公司开始重视营销工作,包括在报刊及行业媒体上投放广告,从2002年开始,我们也尝试着开始使用百度推广,当时就是抱着试试看心理,投放量还比较低。”叶铁伟回忆公司最初接触百度搜索营销。

作为“参谋”的咨询公司一般都是“春江水暖鸭先知”,在营销工具及方法上,这些智囊们也都是尝鲜者。实际上,巅峰智业也是百度较早的一批客户。也许正是因为巅峰智业的新思维、新思路抢先抢占了旅游规划咨询行业在搜索营销的先机,才使得巅峰智业问鼎旅游规划咨询界,成为行业的佼佼者。

叶铁伟说:“使用百度推广后,企业的业务量较之前有了明显提高,在行业中的知名度也随着企业的成长和业内客户的认可得到了明显的提升。我们先后被评为旅游咨询业优秀企业,并获得旅游规划甲级资质。”

随着看得见的效果,巅峰智业不断调整自己的营销推广方式。“以前我们的推广方式主要限于比较传统的方式,使用百度推广后,我们也发现效果有了明显的提升,这些年公司在百度推广上的投入越来越大,从之前占整个推广中的小份额,逐步提升,目前已经占据了公司营销投入的50%。”叶铁伟介绍随着搜索营销的越来越重要,公司还将继续增加这方面的投入。

发掘潜在客户的利器

从2002年与搜索营销接触,经过八年的实践,巅峰智业对于搜索营销的价值有自己的认识。旅游规划咨询行业有自身的特点,它们的客户主要是各地的旅游局以及

景区管理单位,客户数量并不会很多,但是金额都比较大。

搜索营销作为一种创新的营销工具,是低成本、高回报、高附加值的网络营销方式,搜索引擎在网络营销的精准性和营销效果评估方面的优势也不断被挖掘和认可。它的这些特点已经越来越被认可,现在搜索营销已经成为广大中小企业最认可、最依赖的推广方式。

叶铁伟坦言,他们公司通过搜索营销并不可能带来直接成交的客户,更多的是带来了客户的需求信息和咨询信息。“换句话说说是为我们带来了一些潜在的客户,这是由于我们行业和公司提供的产品——服务的特点决定的。很多客户都是通过百度搜索,进而知道我们,通过我们公司网站对我们进行了解,然后通过咨询、考查、进一步确认等环节,才可能完成一个订单。”

“随着后期对数据的跟踪,我们发现百度搜索营销能够切实给带来实际的流量,而且通过对咨询信息的分析,也发现我们的客户咨询的针对性也提高了。与其他营销方式相比,我们发现百度推广具有数据可量化、针对性强的优点。实际效果显示,我们的投入带来了良好的效益,公司的业务量和规模也在不断的扩大,客户也从公司网站上更加直观地了解公司实力,打单的成功率得到了明显的提高。”叶铁伟进一步补充介绍使用百度推

广的感受,除了能带来业绩的订单之外,对公司整体的品牌形象也大有提高。通过八年持续地做搜索推广,把巅峰智业一步步打造成业内的知名品牌,在业内拥有较高的知名度和良好的美誉度。

事实上,巅峰智业在搜索营销使用中,不仅使用了百度公司的产品还同时使用了其他搜索公司的产品。叶铁伟介绍,根据我们统计,百度带来的流量或者是成功的客户都占到了七八成之多。

与叶铁伟的感受一致,来自第三方的数据也显示,作为全球最大的中文搜索引擎,百度已经覆盖了我国95%的网民,每天响应数亿次搜索请求。这些海量的搜索行为,以及它们所传递出来的消费和采购意向,形成了一个蕴含巨大商业机会的“金矿”。

企业可以通过设置关键词去网罗潜在客户,然而,如何才能选定有效的关键词呢?专家建议,如果是为了获得有效目标客户,那么最好选择关联性比较强的关键词。叶铁伟也表示,“关键词的选择非常重要,公司还会在这方面多下功夫,调整优化关键词的选取。”

八年前从尝试使用搜索营销,到目前成为公司主要的营销方式,搜索营销大放异彩。与此同时,巅峰智业也从一家初创的小企业成长为拥有员工500余人,经营了12家景区的大型专业旅游咨询集团公司。

