

皖企股市风云二十年

不同的年代,同样的梦想,绽放一样的“资本之花” 三个安徽企业的上市“旅程”



摸着石头过河,至今拥有51年历史的合肥百大,成为安徽第四家上市公司,并开启了“脱胎换骨”的新旅程;一个烧杯演变成一座大厦,安科生物“跳了好几跳”终于跳上了创业板这一资本“跷跷板”;一颗瓜子,即将演绎成股市大盘跳跃的曲线,恰恰在10年的时间里,用每一次的“微创新”成就了炒货第一股。

中国股市20年,虽然上市的时间不同,上市的方式不同,但逐鹿资本市场、抢滩发展先机的梦想一样“开花结果”……

记者 宛月琴 沈娟娟

两个老股民的炒股“心迹”

20年,那些曲线变化莫测的“风景”当然少不了观赏者,更少不了无数投身股海沉浮的股民。是悸动的心跳,还是幸福的笑容,抑或是跌到谷底的沮丧,没有什么比股民的“心迹”更能让人领悟这20年里的风云际会…… 记者 沈娟娟 宛月琴

那些盯着报纸看股市的日子

人物:史太昌 股龄:19年

“刚接触股市的时候,炒股就跟合肥的证券公司一样稀罕。”有着19年股龄的史太昌入市的时候,安徽第一只上市股票美菱电器还没有登陆A股市场。

让史太昌印象深刻的是,最开始合肥的证券公司只有两家,股民一窝蜂地挤到证券公司里看行情,排队下单的股民很多,操作过程也比现在复杂,经常等单子填好就已经买不上股票了。

用门庭若市来形容当时证券公司的盛况,史太昌觉得一点也不夸张。“除了证券公司,我基本上每天都盯着报纸看行情。”报纸、电视,是最初陪伴史太昌股民生涯的工具,而现在,已经被电脑和手机取代了。

他告诉记者,现在不仅可以通过电脑看行情,也可以下单,甚至手机都可以操作,非常方便,“但是有时候还是会记起那些盯着报纸看股市的日子来。”

股市如人生,心智要成熟

人物:姚勤学 股龄:20年

对于有着整整20年“股龄”的姚勤学来说,他把股市看做了人生。股市就是变幻莫测,大起大落更不足为奇。现在姚勤学经常做的事,是在报上写作“操盘心得”。的确,在他看来,股市沉浮,不过三个问题:何时买、买什么、何时卖……

20年,姚勤学很少不把股市揣在心里,一路走来他感触最深的,就是要学会心智成熟。面对红绿跳跃的曲线,他更多的是看到一种人生的顿悟:欲速则不达,过多地纠结于短期的涨停,无异于自己给自己增加烦恼。

当然,安徽的上市公司在这位老股民看来,质地虽然都很不错,但活跃度却显著不高。至于为什么,谁也不知道。

合肥百大 老牌企业的历史“分水岭”

“合肥百大51年的历史,可以分成1996年以前和1996年以后。”百大集团董事长郑晓燕将1996这个年份看做集团发展的“分水岭”,因为在这个年份的8月12日,“合肥百大”在深交所上市,成为继美菱电器、皖能电力和马钢股份之后我省的第四家上市公司。

20世纪90年代初,上市对于很多人来说,都有些陌生。当初决定上市时,郑晓燕的耳边经常会响起质疑的声音,“有的中层干部觉得发展现状还好,万一上市后不适应,可能还会造成不好的影响。”

面对质疑,当时合肥百大的领头人金杰以及决策层的意志很坚定:一定要上市,上市后合肥百大会带来更大发展机遇。

在1996年2月知道公司有上市的机会后,合肥百大人整个负责上市的团队几

乎没有时间概念,也没有上下班,2个月,作为当时上市办公室主任的郑晓燕终于将所有材料递交到证监会。

7月1日,合肥百大人终于等来了好消息,百大通过了发行审核。谈到那时的想法,郑晓燕笑言:没想过会失败,只想着一定要成功,不行就再努力,直到进去为止。

从14年前的2家门店(合肥百货大楼和鼓楼商厦)的股份公司,发展成拥有100多家门店的集团公司,这是很多人看眼里的上市带来的改变。

“回过头看来,我们很庆幸早已迈出了上市这一步。”郑晓燕说,“如果不通过上市募集发展资金和重置企业架构,在零售业竞争日趋激烈的背景下,合肥百大很可能已与昔日的对手一同倒下了,至少不会有今天的辉煌。”

写了财富的“神话”。

安科生物发行前每股净资产2.39元,拟发行2100万股,占发行后总股本的25%。上市后,控股股东和实际控制人为宋礼华、宋礼名兄弟二人。上市后,兄弟二人持股38.98%。

其实,早在2000年的那次股份制改制,宋礼华就已经着眼于创业板上市的机会,

在完善公司治理结构的同时,他选择了走“并购”之路。2001年和2002年,安科生物通过换股、增发等方式将余良卿药业有限公司和铜陵恒益药业有限公司纳入旗下。

有人算了一笔账,宋氏兄弟用了总计不到3000万元的价格,获得了安科生物近52%的股权。仅以安科生物的发行价计算,宋氏兄弟的投资回报率高达18倍。

和挂牌两个步骤了”,李振武告诉记者。

现在的洽洽,即将成为股市大盘上一条跳跃的“曲线”。这个1995年开始创业的华泰集团,1999年才转战炒货的洽洽食品,鲜明地刻上了传统徽商的烙印。从“百煮入味香”的工艺创新,到文化因子融入瓜子包装,再到“开箱有礼”激励经销商,洽洽用了不到10年时间就让自己销售超过20亿元,一举冲上国内炒货业领跑线。难怪有人说,正是这每一次的“微创新”成就了炒货第一股。

已无太大悬念。

而追忆洽洽的上市之路,李振武将洽洽上市的起点回溯到了2007年,那个时候洽洽就开始有上市的想法,到了2008年10月,安徽证监局公布了截至2008年10月24日安徽辖区拟上市公司名单,名单中就包括洽洽食品股份有限公司。2009年8月,洽洽开始接受国元证券股份有限公司的辅导。2010年10月,洽洽正式提交了招股说明书申报稿,意欲在深圳证券交易所上市。“现在洽洽过会已经通过,只剩发行

安科生物 创业板“发威”

半个月前公布的2010胡润创业板富豪榜上,安徽富豪有两家,其中的安科生物“兄弟连”已经是“梅开二度”,第二次入榜。

一个烧杯演变成一座大厦,用这句话“浓缩”安科生物的发展历程非常贴切。

当安徽首批企业上市时,安科生物才刚刚诞生,注册资本100万元。不到20年的时间,宋礼华、宋礼名兄弟就用创业板书

洽洽食品 新生代“尝鲜”

“现在在沉默期,更多具体消息还不便公开,但春节前应该能在A股市场看见洽洽的身影。”12月1日,洽洽股份董事会秘书李振武在接受记者采访时这样谈道。

而洽洽上市似已“板上钉钉”。根据中国证监会11月19日的相关公告显示,国内最大的坚果炒货企业——洽洽食品股份有限公司首发(IPO)申请获通过。据洽洽食品的招股说明书显示,此次拟发行5000万股,发行后洽洽食品的总股本为2亿股。也就是说,洽洽成为安徽第66家上市企业

聚焦渤海保险安徽分公司系列报道(四)

渤海保险弘扬优质理赔服务理念

时光荏苒,渤海保险安徽分公司扎根江淮大地已经三载,经过三年的成长发展,渤海保险安徽分公司全面大发展的时机已经到来。面对新的发展机遇,面对更高的发展要求,渤海保险安徽分公司将继续弘扬优质理赔服务理念,坚持履行理赔服务承诺,紧抓客户服务工作不放松,以实现服务促发展的目标。

为更好地推进客户服务工作,渤海保险对公众承诺:365天×24小时接受报案和理赔咨询;实行365天×24小时查勘定损

制,严格遵守查勘定损时限要求,继续保持高效的第一现场查勘率;实行快速理赔处理机制,建立365天×8小时受理理赔制度,保证全年每天8小时受理客户理赔资料,满足客户在节假日和午休等特殊时段

的理赔服务要求;建立客户投诉处理机制,主动接受社会舆论和媒体的监督。

客户服务直接关系到被保险人的利益,一直以来是渤海保险最为关注的重点。未来,渤海保险将继续提高客户服务能力和水平,加强客服后援中心建设,全面集中理赔审核工作,加快正常案件的理赔速度;推动“打假”工作不断深入,进一步净化行业风气,有效降低赔付率,切实维护被保险人权益。

