经济后发赶超 现代工业提速

贵州上市公司发展迎来黄金机遇期

今年前三季度，贵州经济延续上半年赶超趋势，GDP增速领先于多数省份。伴随着经济的跨越式发展，贵州上市公司将迎来发展良机，业绩增长将迎来黄金机遇期。

中国经济正在进行艰难转型，目前投资者对于经济结构调整能否如愿推进、经济增速底部何时到来、制度改革红利存在多大空间等均存在疑虑。在此背景下，以贵州等省份为代表的西部地区成为经济增长的新生力量。贵州目前在A股市场已有21家上市公司，涵盖医药、食品饮料、机械、化工、采掘、通信等多个领域，相关上市公司的投资价值也将逐步显现。

贵州茅台
自营店贡献下半年将集中体现

贵州茅台作为贵州最大的上市公司具有极强的国内外影响力。茅台系列酒上半年销售收入10.83亿元，毛利率同比提高了10.2个百分点，环比提升6.3个百分点，主要是系列酒中产品结构升级，“汉酱”运作成功，使销售收入同比提升了65.18%，成为公司业绩的有效补充。2011年“汉酱”上市不到半年时间实现营业收入近5亿元，预计2012年将完成10亿销售收入；下半年另一款核心产品“仁酒”也投入市场运营，有望继续增厚公司业绩。

公司上半年实际完成开设自营公司33家，比预计多出2家，下半年公司将保持自营店开设节奏。估计公司新增的茅台酒销量多放在自营店中，自营店的终端指导价为1519元/瓶，是出厂价的2.45倍；如果将新增的2000吨量放在自营店中，将可为公司贡献65亿元收入，这是通过变相提价回收渠道利润增厚业绩。由于开设的时间关系，自营店对业绩的贡献应该会集中体现在下半年。

9月初贵州茅台进行了一次提价，幅度在20%-30%之间，使得今年业绩实现有保障，也为明年业绩打下基础。茅台提价后，其他企业不会很快跟进，主要因为茅台提价后，尚有600元的价差确保经销商利润，而其他白酒品牌价差较小。如五粮液的一批价格目前为720元左右，与出厂价价差仅有60元。另外，五粮液去年已经提过价，今年很难再次跟进。

提价后，公司完成业绩目标更有信心。从近年的股东分红来看，贵州茅台2007-2011年度累计单位分红分别为0.836、1.156、1.185、2.3、3.997元。三公消费限制，带给高档酒的政策压力，经济减速对需求抑制的持续深入，可能给公司盈利带来一些变数。

中天城投
未来增长点众多

作为贵州省本地唯一一家房地产上市公司，中天城投业务多样，未来增长点众多。在保障房业务方面，目前已在贵阳白岩脚、渔安开工建设1.9万套公共租赁房，总面积114万平方米。在煤炭业务上，公司拥有威宁疙瘩营和赫章野马川两个煤矿，开采总量约为2亿吨。今年2月份与吉林信托合作发行3亿元集合信托产品用于煤矿资源整合，预计煤炭板块对公司业绩的贡献将兑现。在新能源业务上，业务体量很小，但布局贵州锰矿资源正当时。在文化产业方面，公司牵头组建贵州文化产业股份有限公司，并且通过BOT方式帮助建设贵阳筑城广场和规划展览馆等项目，既巩固了与当地政府的牢固关系，又锁定了部分城市核心区土地资源。

2012年地产业务总可售约200亿元，保守预计销售可达60-70亿。未来方舟项目2012年预计将推出其中200万平米，约2万套，销售均价约4000元，总可售额约为80亿元。公司3月9日推出300套特价房源，约3800元每平方米，当天售尽。保守预计整个推盘项目年内去化率约40%，销售32亿元左右。金融中心项目主要为金融机构定制的写字楼，今年计划可售面积约为200万平米，均价6000元每平方米，总可售额约120亿元，但因为可售期间较短，按30%去化率假设，预计销售36亿元。

盘江股份
资源整合步伐有望加快

盘江投资控股集团未来投资支出巨大，有足够动力借力上市公司来实现。贵州省制定“十二五”规划以来，经济发展已经明显提速。预计到“十二五”末，煤炭年均产量增长13%，产能缺口达8000万吨。贵州实施电价改革试点，有助于理顺煤电价格，打开煤炭价格上涨空间，盘江投资控股集团也将实现跨越式发展。

通盘考虑盘江投资控股集团目前在产、在建、规划的煤炭资产，达到5000万吨/年的规模已无意外，未来目标可能扩大。不过，集团内生盈利增长不足以支撑较为庞大的资本支出。集团有足够的动力来推动响水矿及六枝工矿成熟的煤炭资产注入上市公司，资源整合步伐有望加快。预计2011-2013年，公司总产量分别为1360万吨、1565万吨、1910万吨，同比增速分别为19%、15%、22%，复合增长率为23%。一旦实施收购集团公司煤炭资产，煤炭产销量将有爆发式增长。

久联发展
未结算订单超过25亿

“十二五”期间，贵州省固定资产投资增速预计将保持40%左右的高速增长。贵州多山，基建对民爆产品需求高于其他地区10%，独特的喀斯特地貌对爆破施工要求较高。贵州省民爆企业将迎来新一轮的发展机遇，久联发展作为区域民爆龙头，同时拥有贵州省爆破业务唯一“双一级”资质，首当受益。公司目前在手的未结算订单超过25亿元，奠定2012年、2013年业绩稳定增长基石。

预计贵州省市政建设仍有5-8年的高速增长期。公司增发完成将解决制约市政爆破业务发展的主要资金瓶颈，市政爆破将拓展至遵义以外地区。6月增发后，公司全资爆破子公司资本金增加至7亿元，业务能力大幅提高。同时，公司公告将在近期发行期限不超过7年，总额不超过6亿元的公司债，进一步提升公司现金流。预计“十二五”期间，公司还会有进一步的融资动作。作为省内国资民爆龙头，借助资本市场的融资平台，在贵州大开发的绝好背景下，好风凭借力，市政爆破业务在贵州其它区域顺利复制“遵义模式”的概率极大。收购神威后，公司炸药总产能达到18万吨，而在贵州炸药极度供不应求的背景下，今年年内公司获得工信部新批凭照产能的概率极大，那么，明年公司炸药产销量将会有比较明显的增长。（华创证券）

贵州辖区上市公司总规模（单位:亿元）

贵州茅台
十年快速成长 高分红回报

□本报记者 邹宁 仁怀报道

在赤水河畔，拥有悠久酿造历史、独特酿造工艺、上乘内在质量、深厚酿造文化的茅台酒一直深受喜爱。这张来自贵州的金色“名片”，贵州茅台（600519）自2001年上市以来，不断跨越发展，重视投资者回报，已成为资本市场上投资者价值投资的首选标的之一。

十年市值增长逾20倍

2001年，贵州茅台以31.39元发行7150万股登陆上海证券交易所，募集净额19.98亿元。

转眼十余载，公司在2001至2011年十年间，收入从2001年的16.18亿元，增长10倍至184亿元，年收入复合增长率为27.5%；净利润从2001年的3.28亿元，增长26倍至87.6亿元，年净利润复合增长率为38.9%；十年间，贵州茅台的市值增逾20倍。

更值得关注的是，在寻求持续稳定快速发展的同时，贵州茅台始终重视给予股东的回报。据统计，截至2012年9月，贵州茅台累计现金分红约111.73亿元，远超募集资金总额。其中，2011年度每10股派现39.97元，现金分红比率47.35%，为2001年公司上市以来单次分红最高纪录。今年7月，贵州茅台股价一度突破260元，创出历史新高。

过去十年里，贵州茅台已成为A股市场上价值投资标的实践的一个最好例证。当下，关于贵州茅台的业绩成长故事仍在延续。在贵州茅台2012年度财务预算方案中，公司预计2012年收入增长51%左右，营业成本增长32%左右，营业税金及附加增长28%左右，销售费用增加28%左右，管理费用增长25%左右等，其中收入增长大幅高于成本及各项费用增速。

未来稳定成长仍可期

尽管当前经济形势具有一定不确定性，但业内人士对贵州茅台保持稳定成长性仍充满信心。一位行业研究员分析认为，考虑整个中国经济前期持续快速发展已带来实际消费能力的提升，以及贵州茅台表现出的有效生产能力的扩张和高度健康的财务状况等，贵州茅台仍然具备较好的增长基础。

自上市以来，贵州茅台产能不断扩展。从“十五”的产能慢速增长到“十一五”万吨产能投产，进入“十二五”后，公司对产能的投入速度明显加快。

同时，贵州茅台正力图模式转变，加强市场掌控。今年上半年，31余家全资自营公司已遍布全国31个省会城市及直辖市，今年8月底，茅台网上商城也已开始营业。

还应看到，贵州茅台的发展将继续获得政府的强力推动。今年，《国务院关于进一步促进贵州经济社会又好又快发展的若干意见》（国发2号文件）给贵州经济社会发展历史性跨越创造了重大历史机遇。贵州茅台作为贵州的金字招牌，其发展一直备受贵州省和当地政府的呵护。

事实上，自2011年起，贵州茅台已出现跨越式发展势头。在资源能力允许的条件下，迅速扩大中档和中高档酱香产品的市场占有率，不断提升酱香酒在全国白酒市场的比例，最终形成品牌占优、价格领先、销量抗衡的市场格局。

在贵州茅台董事长袁仁国看来，随着扩大内需、产业结构调整等利好因素影响，“十二五”期间，中国白酒仍将保持增长态势，白酒开始进入成熟阶段，综合能力逐渐提高，未来白酒发展的机遇将大于挑战。

贵州茅台表示，公司将坚持“酿造高品位的生活”使命及“打造世界蒸馏酒第一品牌”的目标，致力于为消费者提供高品位的产品、服务和文化，为员工创造高品位人生，为股东提供丰厚的回报，努力成为各利益相关方最信赖的合作伙伴，奉行“大品牌有大担当”理念，塑造值得尊敬的企业公民形象。

在未来5至10年，贵州茅台将坚持“质量兴企”、“环境立企”的战略规划，牢牢把握发展酱香酒这一主导产业地位不动摇，继续稳步提升高端，快速发展中端，保持高端白酒优势地位，进一步坚定茅台酒高品质、高品位、高品牌的路线。

盘江股份
积极回报投资者是长期工作

□本报记者 邹宁 贵阳报道

盘江股份（600395）位于贵州省六盘水市盘县，前身为盘江矿务局，始建于1966年的“三线”建设时期。1997年盘江矿务局改制为盘江煤电（集团）公司。2009年3月，盘江煤电(集团)公司进行资产重组，煤炭主业整体上市，资产全部注入盘江股份。

在实施整体上市之后，盘江股份的分红能力大幅提升，使其在中国资本市场上成为价值投资的新兴力量，受到广泛关注。公司表示，积极回报投资者是一项长期工作。

盘江股份的矿区因与云南富源、宣威接壤，地处“攀西-六盘水”这个资源富集“金三角”的最南端，又以丰富的煤炭资源著称，被誉为“金三角下的一颗明珠”。主要有气煤、肥煤、1/3焦煤、主焦煤、瘦煤、贫煤、无烟煤，储量和煤种在长江以南地区得天独厚。公司现有6对生产矿井，参股在建的松河矿井已建成投产，投资控股的马依矿和恆普矿已开工建设；五座选煤厂，两座矸石发电厂，装机容量7.8万kw。盘江煤具有“质量好、品种全、低灰、低硫、微磷、发热量高”的显著特点，是理想的冶金、化工和动力用煤。公司产品主要销往国内中西部9个省市、自治区的大型钢铁企业，部分出口日本及东南亚地区。

2008年5月公司启动了重大资产重组工作，公司在资产重组之后，有效地避免了同业竞争，通过整合集团煤炭资源，实现煤炭业务整体上市，提高煤炭资源综合开发利用效率，做大做强煤炭产业。同时，盘江股份的原煤储量和产量大幅提升，营业利润率大幅提高，增强盘江股份的长期发展潜力，提升公司盈利能力，增强了公司的长期发展潜力。

2009年，公司获“中国上市公司价值百强”荣誉称号；2010年，公司获“中国上市公司金牛百强奖”、“金牛最佳分红回报公司”以及“2010中国主板上市公司价值百强”、“中国上市公司法律风险管理优秀企业”等荣誉称号。

盘江股份一位负责人表示，投资者不但是公司资金的提供者，也是公司治理的重要参与者。如何在公司治理中充分关注投资者的利益，既是公司治理的理论基点，也是公司治理的主要内容。衡量公司治理有效与否的指标虽然主要考虑公司股东的投资回报，但并不仅仅局限于股东，而应当包括相互关联的三个指标，即股东、国家和员工。

贵州百灵
保持利润分配连续性稳定性

□本报记者 邹宁 贵阳报道

贵州百灵（002424）于2005年5月成立，于2010年6月在深圳证券交易所A股上市。主营业务包括中成药、中药材、中药饮片、化学药制剂、抗生素等生产销售及中药材种植。2011年度公司总资产30.18亿元，实现营收11.38亿元，利润总额2.42亿元，净利润2.08亿元。

贵州百灵副总经理、董秘牛民介绍，公司利润分配一向重视对社会公众股东的合理回报，以可持续发展和维护股东权益为宗旨，保持利润分配政策的连续性和稳定性。

2010年10月29日，经贵州百灵2010年第二次临时股东大会批准，公司以总股本14,700万股为基数，向全体股东每10股送红股2股，派5元人民币现金（含税）；同时，以资本公积向全体股东每10股转增4股。分红后总股本增至23,520万股，即变更后的注册资本为2.35亿元。

2011年5月18日，根据公司2010年年度股东大会通过的《2010年利润分配预案》，公司以总股本23520万股为基数，向全体股东每10股派发现金6元（含税）；以资本公积金向全体股东每10股转增10股，转增后公司总股本变更为470400000股。

2012年5月9日，根据公司2011年年度股东大会通过的《2011年利润分配预案》，公司以总股本470400000股为基数，向全体股东每10股派发现金2元（含税）。

2010年至今累计向投资者派发现金红利合计3.09亿元。

牛民说，公司一直致力于“发展公司建设，回报投资者”的理念，充分维护公司股东依法享有的资产收益等权益，做好上市公司应尽的责任和义务。投资者对公司分红政策合理、积极给予充分肯定，体现了公司维护投资者利益，积极回报投资者，增强了投资者信心。

赤天化
切实履行保护投资者利益义务

□本报记者 邹宁 贵阳报道

在积极回报投资者工作中，贵州上市公司赤天化（600227）采取有针对性的政策，确保投资者利益得到有力保障。

赤天化副总经理、董秘杨呈祥介绍说，公司对投资者关系管理很慎重，设立了3部包括董事会秘书在内的投资者专线电话，工作时间保证3部专线电话都有人回答投资者的问询，同时将投资者关心的问题汇总到董事会秘书处，以便及时了解市场投资者对公司哪些方面的问题较为关心。上市公司的邮箱由专人负责，随时对投资者或机构需要了解的情况进行解答。为促进投资者对公司的了解，督促工作人员建立良好的对外关系，公司制定了《投资者关系管理制度》，力求更好地服务广大投资者。

今年8月，赤天化组织了一次网上投资者交流互动活动，就投资者对公司近况及未来的发展相关问题进行了沟通交流。其中，就投资者对公司控股子公司贵州天福化工责任有限公司转让的必要性、转让后对公司发展的帮助、转让的公允性及转让是否符合投资者利益等相关问题进行了沟通协调，公司领导积极解答投资者的各种问题，增强了投资者对公司发展前景的信心。

今年8月，赤天化进一步完善了公司利润分配政策，顺利通过股东大会。本次修改《公司章程》主要就公司分红制度进行了相关完善，力争最大程度回报投资者。此举表明了公司着重投资者利益的态度，对于公司提升投资者信心起到了极大的作用。

今年9月，赤天化组织相关人员参加由兴业证券组织的证券业务交流会，在会上公司人员同机构进行了各方面的交流沟通，使机构对公司的发展战略、生产经营、新产品及新技术的研究开发、重大投资及其变化、对外合作、财务状况、经营业绩、股利分配、管理层变动、管理模式及其变化等各个方面的情况有了及时全面的了解，务求为公司树立良好的资本市场形象。

华创证券
丰富综合金融服务平台功能

□本报记者 邹宁 贵阳报道

华创证券有限责任公司2002年1月经中国证监会批准设立，是贵州国资控股的全国性综合经营证券公司，是贵州金融体系重要成员和地方资本市场主力。

作为贵州资本市场主要的证券综合服务机构，公司大力强化证券研究与综合服务力量，为广大投资者提供客观详实的证券研究报告。

为满足本地投资者需求，公司积极开展贵州省内上市公司调研，深入了解各公司经营运作、生产组织、上下游资源等基本面情况，同时加强相关行业的研究，确保公司有关研究报告具有前瞻价值。为向合适的投资者提供合适的产品，公司加强创新，致力于运用现代搜索技术和移动互联技术，打造集资讯、产品、交易、支付等多项功能于一体的一站式综合金融服务平台，如“现金易”资产管理产品及基于“现金易”份额的消费支付服务等，以满足投资者日益多样的投融资需求。

同时，公司充分发挥在贵州省内业务资源多、网点分布广、服务体系健全等优势，以各分支机构为依托，积极开展形式多样、内容丰富的投资者教育活动。如贵州分公司长期坚持开设股民学校，全年共计培训114课时，培训投资者达3500余人次；六盘水地区营业部坚持组织地区巡讲会，每季度不低于两次；上海地区营业部通过举办主题为“从无绪到有绪——金帆理财报告”的系列讲座，积极为投资者介绍标准化和人性化的证券投资理财服务；组织投资者参加IPO模拟询价有奖竞赛，积极向投资者宣传相关证券投资知识，营造理性投资氛围，赢得了广大投资者的好评。

今后，华创证券将进一步加强产品和服务创新，丰富一站式综合金融服务平台的功能，围绕资产管理和投资银行两个业务平台，把自身建设成为“综合财富管理+投资银行与融资服务”的新型证券金融机构，为广大投资者提供更多更好的综合金融服务，为贵州资本市场的创新发展作出应有贡献。

国泰君安贵阳营业部
开展多项投资者保护活动

国泰君安证券贵阳营业部围绕贵州证监局“细致、特色、创新、实效”要求，制定了“弘扬价值投资理念，建设理性投资氛围”的主题宣传活动。

首先，借助媒体宣传，在本地媒体发表《85后”理财稳定低风险是关键》、《投资分级基金注意事项》、《顺应市场、及时调整投资心态》等文章，引导投资者面对当前市场学会调整心态；通过国家政策解读，帮助投资者寻找未来有发展潜力的板块。其次，与知名财经网站合作进行宣传。为倡导价值投资、理性投资，帮助投资者找一个“干净的信息渠道”，公司与证券媒体合作，让登录其官网的公司客户享受免费订阅上市公司公告短信的服务，净化投资者获取公司信息的渠道。最后，在营业场所宣传。在业务办理大厅、投资者教育园地和客户室张贴《价值投资箴言》的宣传海报。海报收录了格雷厄姆、巴菲特、彼得·林奇等价值投资大师的经典语录。（邹宁）

东海期货贵阳营业部
多措施加强投资者保护

东海期货贵阳营业部围绕服务实体经济的要求，结合期货市场实际，采取多种措施开展投资者保护工作。比如，每周四举行“期货基础讲堂”。开户时专人指导客户认真阅读期货交易风险说明书和客户须知，坚持风险提示；专人指导客户下载、使用交易软件、看盘软件，以及公司特有的在线服务系统，不断提高公司专业服务能力，让客户有信赖感。走进附近的社区向投资者宣传期货知识，发放宣传资料，进行现场解答，让社区居民学习了解期货知识，并宣传公司形象等。（邹宁）