新股网下路演一团和气：公司不敢说 投资者不多问

在急促的脚步声中，新一批公司叩响IPO之门。前天，飞天诚信、依顿电子和龙大肉食在京沪两地分别启动网下路演首秀。尽管会场上座率较高，但整体气氛略显冷清，公司在回答提问时几乎照本宣科，三场路演都提前结束。值得一提的是，作为新股发行常规动作的网下路演，开始逐步淡出询价过程。本次发行的公司中，雪浪环境、北特科技明确不进行网下路演推介，仅安排网上路演。

现代快报记者 王雪青 祁豆豆

公司方三缄其口

当天上午9点半，北京金融街某酒店，飞天诚信和依顿电子的新股路演拉开帷幕。两家企业一边一个展台，台前排队的行列并不密集，但对来宾的身份查证却较为严密。“只有提前在系统内登记信息的机构人士才能进入。”一名工作人员说。

与此同时，在上海浦东某酒店，龙大肉食也开始首站路演。开场时，可容纳100人的会场已有7成上座率。

与年初首轮新股路演类似，此次场外的身份验证工作更是空前严格、毫无松懈。现场除了检索与会者是否在申购名单中外，还要求提供两张相同名片及身份证号码、从业资格证号，通过验证后方可入场。“之前有公司因新股路演违规而受处罚，因此我们不敢有丝毫怠慢，路演各个环节都将从严管制。”负责路演的财经公关向记者解释。

但跟此前相比，本次三场路演的气氛都不活跃。“企业方基本是照本宣科念PPT，互动提问环节只进行了四、五轮问答就结束了”，一名参会的分析师对记者说道，“感觉大家都很矜持。”有参会者甚至提前离场。

三家原本预计2个小时的路演推介，最短的45分钟就宣告结束，最长的也较预定时间提前了40分钟。

多位机构投资者都对记者表示，现场的互动交流没有想象中精彩，回答都是紧扣招股说明书内容进行披露，对于更多信息则三缄其口。有的则坦言“不敢多说”。

有券商负责人表示，在路演推介过程若用除招股意向书等公开信息以外的发行人其他信息，不仅将中止其发行，还要采取相关监管措施。尤其是奥赛康事件以后，公司变得更加谨慎，“公司照本宣科也在情理之中。”

漫画 雷小露

多公司放弃网下路演

“IPO重启以后，监管新规要求更加严格了”，一名分析师对记者直言，“公司高管的原则是宁可不说，不愿多说，研究员的原则是宁可不问也别问错，感觉参加路演的意义不大。”其实，参会机构大多对路演现场“客客气气”“小心翼翼”的气氛早有准备，并不指望通过现场互动了解到更多“招股说明书之外”的信息。

相对于路演现场的冷场，有的公司则干脆取消了路演推介。联明股份、一心堂、莎普爱思等公司并未提及网下路演推介计划；雪浪环境、北特科技则直接表示“本次发行不进行网下路演推介”，仅安排网上路演。

记者了解到，有网下路演安排的公司中，相关方也对路演提出了明确要求。如国信证券保荐的两个项目就明确，除发行人、主承销商和可参与询价的投资者外的人员不得进入路演现场，推介活动全程录音，投资者凭有效身份证件和真实名片入场。

“以前路演时，有的公司非常大气，发放丰厚礼品并提供午饭，现在提前这么长时间结束，估计午饭也没了。”一名参会机构人士感慨完，按下了电梯的下行按钮。

相关新闻

今世缘发行费超7000万

IPO重启不赚钱 企业投行都叫苦

IPO年内二次重启，新股发行有望常态化，但已没有想象中那样有利可图。企业抱怨融资贵，投行抱怨利润小，PE抱怨收益低。有业内人士分析称，IPO排队企业的持续积压，新股发行通道长期不畅，似乎已造成社会资源的大量浪费。

过高的中介费用往往成为企业抱怨融资贵的一个原因。本周一，10家企业顺利拿到首发批文，其中9家先后启动发行程序。从这9家公司公布的发行费用来看，称之为“天价”一点都不为过。9只新股计划募集资金总额近55亿元，其中发行费用达4亿元之多，约占募集资金总额的7.4%。其中江苏今世缘酒业发行费用最高，总计7154万。

与此同时，投行人士却表示有诸多无奈。北京一位正在等待IPO项目批文的券商投行部高管则说：“现在投行业务越来越难做了，几乎没什么钱赚，项目周期大大拉长导致业务成本激增，压缩了利润空间。”随着新股发行改革中监管层对投行的要求越来越严格，投行的工作量也因此大幅增加。

据《第一财经日报》

创业大赛徐州赛区巡讲圆满举行

创业者：“参加创业大赛为我带来转折”

“创业最难的是走出第一步，只要勇敢迈出第一步，创业就成功了一半。”江苏师范大学创业者唐同学的一席话，让现场的创业者们发出了由衷的赞叹。6月11日下午两点半，现代快报网“第二届江苏省青年大学生创新创业大赛”线下活动走进了江苏师范大学，在徐州引发了一股创业热潮。

江师大项目演讲受好评

徐州是本届大赛在苏北地区的重要阵地，江苏师范大学则是徐州市的一大创业热土。因此，本次巡讲活动也受到了江苏师范大学师生的热烈欢迎和大力支持。“光波浴房智能化解决方案”项目在现场进行了项目展示，受到了现场专家和观众的众多好评。据项目负责人介绍，该项目将养生保健与科技创新相结合，针对光波浴房研发了多款智能化产品，成为了项目的核心竞争力。同时，他们还针对汽车等目标开发了一系列智能化产品。“我们希望能够由点到面，全面发展，”项目负责人这样说道。现场的创业专家对此项目大家赞赏，并为他们提出了创业建议：“希望这个项目能够在保持现有产品研发及产出的基础上，稳固核心竞争力，并加强重点产品的研发。”

首届大赛参赛者：“参加创业大赛为我带来转折”

在本次巡讲活动上，曾参加现代快报网首届创业大赛并最终获得二等奖的“新型雾霾防护口罩”项目负责人张同学还为在场的创业者带来一场精彩的创业演讲。张同学从项目最初的产品研发开始讲起，用生动活泼的语言讲述了项目怎样打开市场，如何销售、推广，以及怎样利用现代快报网首届创业大赛的契机，改善、完善项目产品，并最终发展扩大，引起了全国媒体及消费者、风投的关注。“参加现代快报网的创业大赛对我来说算是一个转折，帮助我走出了很多‘死胡同’。我也希望能用我亲身的创业经历为大家带来参考，可以对大家未来的创业道路有所启发。”

本届大赛徐州分赛场江苏师范大学的线下巡讲活动在项目与专家的热情交流中圆满结束了。随着苏北赛区各地巡讲的结束，接下来，苏中、苏南赛区部分城市的巡讲活动也即将展开，敬请各地创业者期待。目前，“第二届江苏省青年大学生创新创业大赛”已经在全省各地引发了报名热潮，欢迎广大创业者踊跃报名，为自己的创业事业带来提升。更多大赛及创富工作室的最新动态，可关注现代快报网或致电创富工作室进行了解。

曹玉红

1.咨询电话：(025)84783332,58598170

2. 报名方式：登录现代快报网(www.xdkb.net)-点击“创富工作室”-点击首页“第二届江苏省青年大学生创新创业大赛报名”页面-点击“项目报名”进行报名。

3. 大赛官方QQ群：145811844

4.大赛官方二维码：

活动预告

创业大赛本周日走进南工大

现代快报网“第二届江苏省青年大学生创新创业大赛”相继在淮安、邳州、徐州等地高校分别举办了精彩纷呈的活动之后，也正式结束苏北赛区的线下巡讲，并将于6月15日正式开启苏南之旅。

线下巡讲来到南京高校

南京作为本届大赛的发起地及总决赛的举办地，高校聚集、产业园众多，因此也是本次全省线下巡讲活动的重要阵地。6月15日上午九点半，”第二届江苏省青年大学生创新创业大赛”就将走进南京工业大学，届时，由南京工业大学创业协会组织的南京工业大学、南京财经大学、南京审计学院等多所高校的数十个优秀创业团队都将参加本次活动，共同展示创业魅力。除此之外，线下巡讲活动还将走进南京艺术学院、南京晓庄学院等其他南京高校，敬请广大创业者期待。

巡讲进苏州：连续两场活动、25所高校加入

见识过了苏北青年大学生的创业热情，苏南地区的创业者又将如何呈现他们的别样特色？6月17日、18日，本届大赛在苏南赛区线下巡讲的首站——苏州就将分别在国际教育园及独墅湖校区连续举办两场大型的线下巡讲活动，来自苏州大学、西交利物浦大学等苏州地区25所高校的创业团队将参与到活动中来。现场除了会有苏州地区优秀的创业团队进行演示之外，创业专家的创业指导、成功创业者的创业演讲都将让现场的观众不虚此行。

随着本届大赛全省巡讲活动的逐渐展开，全省范围内的报名申请也纷至沓来。丰厚的启动资金支持、免费的办公场地、宝贵的资源对接、全面的宣传推广……接下来，大赛组委会还将继续前行，为全省各地青年创业者提供更多的创业支持。更多本届大赛及创富工作室最新动态，可关注现代快报网或致电创富工作室进行了解。

曹玉红

1.咨询电话：(025)84783332；58598170

2.网络报名：报名方式：登录“现代快报网”(http://www.xdkb.net/)——点击“创富工作室”——首页点击“第二届江苏省青年大学生创新创业大赛”专题页面——点击“项目报名”按钮进行报名。

商机快递

吉祥馄饨加盟展表现抢眼

吉祥馄饨

吉祥馄饨是中式快餐行业的领军企业，与小肥羊、大娘水饺、永和大王等同列“中国餐饮百强企业”，凭借“个大、汤浓、馅鲜”的特色大馄饨，荣获“中华名小吃”称号。经过十余年的发展，吉祥馄饨在全国开设有2000多家店铺，成为馄饨连锁品牌的领导者。

为了确保每一位加盟商的成功，吉祥馄饨从项目招商、店铺选址、设计装修到开业支持，以及后期店铺运营指导、广告营销等，全程都由公司指派专业娴熟的团队为您服务，我们将全国2000多家吉祥馄饨的成功经验和秘诀与你分享，助你实现财富梦想。在2014第十二届南京特许连锁加盟创业展览会上，作为优秀特许连锁加盟项目，吉祥馄饨吸引了一大批正在寻找项目的创业者和投资者的目光，展厅内加盟咨询者络绎不绝，期间更有多位意向加盟商锁定吉祥馄饨。本周六上午10点，公司将召开“加盟说明会”，有意者可咨询：加盟热线：400-0707-517