

舞动资本魔方 中关村中小企业迅速长高长壮

中关村园区企业呼吁政府扶持政策能“量身定做”

证券时报记者 尹振茂

“上市不仅有利于企业从资本市场融资,更重要的是,上市为企业做强做大提供了资本运作的平台。通过并购,上市公司可以在更广的范围内,甚至在全球范围内配置资源,从而迅速做强做大。”

近期在中关村科技园区上市公司采访调研时,中关村管委会科技金融处处长何存的这一言论给证券时报记者留下了深刻印象。

为企业提供资本运作平台

2006年8月底在中小板上市的东华软件的发展历程恰如其分地诠释了何存上述观点。

从2001年到现在,公司每年的复合增长率不低于30%,好的年份甚至达到80%,上市至今公司市值涨了差不多5倍。”谈及公司上市前后的变化,东华软件董事长薛向东颇为自豪,而并购正是东华软件上市之后快速发展的强大助推器。

在上市一年后,为进一步建立软件和技术服务领域的核心竞争力,东华软件将并购目标锁定到多年从事金融应用软件开发和技术服务的北京联银通科技有限公司。该公司已进入快速增长期,且与东华软件的协同效应比较明显。

2007年8月底,东华软件发布公告称,拟定向发行1264万股股票购买秦芳等5位自然人持有的北京联银通科技有限公司100%股权;公告特别强调,联银通的5位自然人股东与东华软件原股东之间并没有关联关系。以当时的发行价格计算,收购资金约为3亿元。这是国内第一个向独立第三方发行股份并购同行企业的案例,证监会一直将之作为一个重要案例,东华软件也因此有幸与诸多央企大佬们一起参加证监会贯彻国务院利用并购手段做大做强主业的研讨会和座谈会。”薛向东称。

其实,这种通过换股收购非关联方的案例在美国硅谷相当常见,但在此之前,国内的整合并购基本是关联方之间的交易,市场化程度不高。国内的此类并购一般按照净资产评估作价,通常并不会以上市公司股价作为参考。思路开阔、一直与国外IT巨头打交道的薛向东对这种并购方式颇为熟悉,“上市前我就知道这种方式,虽然当时企业还未发展到那个阶段,但收购目标已经心中有数。”薛向东说。

此后,东华软件又于2009年10月以600万元的现金参股了全面预算管理软件方面的龙头企业厚盾科技100%股权,并收购了国内中间件第一品牌北京东方通11.5%股权。2010年,东华软件又以股权支付方式收购了在金融行业网络应用服务上具有较强竞争优势的神州新桥100%股权,并于今年年初顺利完成。

通过上述并购,东华软件的业绩得到有效提升。其中,并购联银通之后的协同效应非常明显,公司2008年净利润比2007年上涨87%。

不仅如此,东华软件并购的触角还伸向了国外,“我们现在正在研究国外的多个并购目标,以弥补相关产品线,拓展国外市场。目前靠自身力量开拓国外市场几乎没有可能。”

相对于东华软件以换股为主的并购方式,北斗星通的相关并购投资方式主要是现金收购。近一年来,公司通过多项收购,将公司的导航定位业务向惯性导航、红外导航、车载导航、气象应用等领域延伸。

我们采用的并购方式是先用现金收购一部分,之后再通过进一步增资达到一定的控股比例,等公司发展更好之后再考虑去换股,这样现阶段谈判和操作起来比较方便快捷,风险相对可控。进一步考虑换股收购时操作的对象就比较稳定。”北斗星通董秘段昭宇对记者表示,这也是结合导航定位行业发展的态势琢磨了很长时间,选择了先启动现金收购这种方式。这样有利于企业的团队稳定。因为高科技企业很大程度上靠人,核心人士离职后对公司的影响很大。”

定制差异化的扶持政策

在调研中,证券时报记者还发现,不仅资本市场对中小企业的发展



发挥了重要作用,中关村园区推出的针对创业企业的扶持计划也让许多创业家念念不忘。其中,“瞪羚计划”就被多个创业家提及。

2003年,中关村科技园区管委会会同中关村担保公司、信用评级机构和协作银行共同制定了“瞪羚计划”。东华软件在上市之前就获得了该计划3000万元最高级别的担保贷款。

薛向东对记者表示,公司创立以来之所以能够一路比较顺利地发展,除了公司自身的经营管理,也得力于中关村相关政府部门的大力支持。

因为IT企业硬资产不多,多数为轻资产和无形资产,如专利、产权、品牌等,按照正常的银行贷款程序,这类资产很难做抵押贷款,中关村就专门推出具有针对性的贷款,如担保贷款、专利抵押贷款等,在融资方面给予企业大力支持。以担保贷款为例,担保所需的担保费和利息,中关村政府部门还会予以补贴。”在薛向东看来,中关村是个创业的沃土,在支持企业发展方面,政府做得很好。

当然,还可以更好。

国家为什么不能像成立

国家开发银行那样成立专门的中小企业银行,并以切实的措施调动银行积极性给中小企业贷款?”北斗星通董事长周儒欣在接受记者采访时颇有感触。

2007年上市之后,北斗星通开始了二次创业,逐渐整合产业链,于2009年初成立了和芯星通公司,并于2010年成功研制出北斗核心芯片。“上市之后,我们着力解决的一个问题就是开发市场需要的核心技术和产品,和芯星通由此应运而生。”周儒欣称,当时也觉得

记者手记 | Reporter's Note |

“战略产业策源地”听上市企业吐心声

证券时报记者 尹振茂

从位于北京西北四环之内拥挤的知春路,到东南四环之外空旷的亦庄经济开发区,再到西北四环之外略显拥挤的土地信息产业基地,证券时报记者走访的这3家中小企业上市时间不一,既涉及轻资产性质的系统集成行业,也有需要投入大量科研资金、涉及国计民生和国家安全的战略性新兴产业。

不过,有一点它们却是共同的,那就是这3家民营企业在创立之初都面临资金不足的问题,只不过程度不同而已。值得欣慰的是,通过上市,它们都在不同程度上获得了进一步发展所需的资金,公司发展步伐也因此加快。不仅如此,通过上市后在资本市场因地制宜地运用各种并购手段,相关公司的业务发展获得了良好的协同效应,公司也得以进一步做大做强。

但是,我们在采访中也了解到,有些企业上市后的后续发展还面临比较大的资金压力,在3家公司中以涉及国家

风险比较大,因为芯片的研发需要持续投入,一年光人力的投入就达到三四千万。前期已经投钱把芯片做出来了,现在需要解决的就是如何迅速和市场对接。但由于国家的引导政策推迟,我们也不能马上大量投入资金。我们现在正在琢磨引入战略投资者,让产业链上的厂商也参与进来,这样大家的利益就都绑在一块了。”对于公司目前面临的资金压力和市场压力,周儒欣颇感感慨,如果国家引导政策步骤比较连贯,也就不会再担心资金的问题。”

周儒欣认为,国家要大力支持包括卫星导航产业在内的关系国家战略安全的产业,在不同行业中作出区分,并给予政策支持。

对于中小板创业板的高科技公司,特别是从事战略新兴产业的企业,国家要实行差异化的资本扶持政策,鼓励企业去境内外资本市场融资发展。比如IPO政策中高科技公司的衡量标准要遵循该行业的特点和标准来审核;



北京

张常春/制图

■相关数据 | Data |

◆2010年,中关村企业总收入超过15000亿元,同比增长超过20%。

◆中关村形成了以电子信息、生物医药、航空航天、新材料、新能源与环保、高技术服务业为主的产业集群。

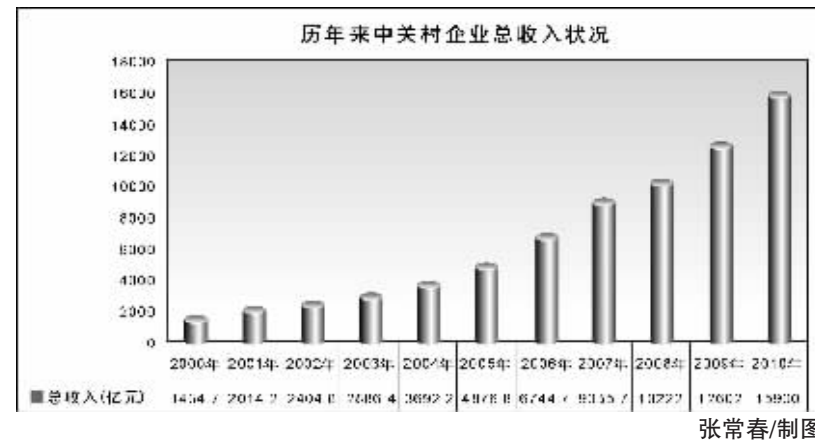
◆软件与信息服务业持续引领国内产业发展,约占全国总量的七分之一。

◆计算机市场占有率、手机产量多年稳居国内第一;集成电路设计收入占全国的四分之一。

◆上市公司总数190家,其中境内114家,境外76家,初步形成了“中关村板块”。其中,中关村创业板上市公司已达到38家(包括过会未发行企业)。

而且在股权激励措施方面,由于民营企业的架构和美国硅谷的相关企业差不多,从鼓励高科技企业吸引人才和鼓励创新的角度,可采用美国硅谷的模式,即高科技上市公司的股权激励方案应该由公司董事会或股东大会来决定。按照现在的模式,等完成监管部门备案无异议后,方案的实施条件很可能又发生大的变化了。”周儒欣说。他认为,对于战略性新兴产业的支持,政府不应该仅仅停留在资金支持上,而应该更多地给以相关的优惠政策,如差异化的税收减免等。

(证券时报记者李彦、刘杨、邹昕昕对本文亦有贡献)



张常春/制图

■观察 | Watch |

“上市”是个硬品牌

证券时报记者 尹振茂

对非常看重现金流的东华软件董事长薛向东来说,尽管公司创立之初经常是看天吃饭、量体裁衣,但他在与包括IBM、思科、惠普在内的诸多国际巨头打交道的过程中也认识到,上市是企业发展的重要手段。

在上市前,薛向东对资金需求比较大的项目投资很谨慎,但上市后则可以加大包括研发在内的各方面投入,“毕竟现金多了。”他直言。

同时,上市以后银行对公司的信用评估也变好了。因为资产很少,原来银行最多给我们贷款3000万元,还需要担保。但上市以后,这个银行给你两个亿、那个银行给你两个亿,总体的银行授信额度可能就达10亿元,你也许用不着,但这些银行的行长可能还天天追着要给你。所以上市后我经常和银行方面的人开玩笑说,他们是嫌贫爱富。

上市前我请他们吃饭,要贷款,他不给;上市以后,他追着请你吃饭,要给你授信。这是上市带来的好处之一,银行会主动向你贷款。”谈及上市前后的这些变化,薛向东也觉得颇有意思。

而且,上市还着实提高了企业的知名度。2005年公司的研究生招聘会只拿回几份简历,但2006年上市以后,一下子拿回来几百份。中央二台天天滚动播放的股票代码和分析师的评估就相当于免费的市场宣传,可能花5000万元甚至上亿元的广告投放也没有这么好的市场效果。”薛向东笑言。

公司上市了,发展壮大了,更加具备吸纳人才、解决就业的能力。据薛向东介绍,随着公司业务的扩展以及从现实成本的角度考虑,东华软件目前在西安、武汉、合肥等省会城市都建立研发中心和服务中心,计划吸纳当地大学生就业。

双鹭药业VS舒泰神:上市早晚的差距

证券时报记者 尹振茂

有企业家说,上市与不上市就好比是否上大学,将在很大程度上决定一家企业今后的发展前景。不仅如此,早上市与晚上市,对企业的发展也会有很大影响。从中关村科技园区两家医药企业的发展情况中,这种影响可见一斑。

2004年9月9日,在中小板开闸两个多月后,双鹭药业在深圳证券交易所敲响了登陆中小板的钟声。这是北京市第一家在中小板上市的企业。

将近7年之后,也即2011年4月15日,北京第31家创业板上市公司舒泰神也在深圳证券交易所敲响了登陆创业板的钟声。

尽管上市时间间隔了将近7年,但这两家医药企业创立时间和创办者的年龄仅差一年,而且两位曾在同一单位共事。

1989年,周志文从军事医学科学院研究生毕业,随后即在军事医学科学院从事研究工作至1993年;徐明波自1986年在军事医学科学院硕博连读,并在此期间历任军事医学科学院课题组长、助理研究员。

1993年,28岁的周志文上海担任佛山康山顺药业北京地区经理;同年,周志文的同事——29岁的徐明波正准备博士毕业后出国,但此后在国外考察的见闻让徐明波打消了出国

的念头。

1994年12月,徐明波在北京市八大处高科技园区成立了双鹭药业的前身——北京白鹭园生物技术有限公司;1995年8月,周志文设立了舒泰神控股股东昭衍(北京)药物科技有限公司的前身——北京昭衍新药研究开发中心。成立之初,北京白鹭园生物技术有限公司的注册资本就达1200万元,其中,960万元的现金出资来自当时的新乡化学纤维厂,占当时注册资本的80%。

2004年,徐明波领导的双鹭药业上市;2011年,周志文领导的舒泰神上市。

间隔7年的上市让这两家几乎同一时间成立的医药企业在经营、规模上拉开了差距。目前,上市近半年的舒泰神市值约为30亿元,而上市近7年的双鹭药业市值已达120多亿元,后者约为前者的4倍;以复权价计算,双鹭药业的股价较其发行价上涨了20倍,最高时甚至达到26倍,同期公司净利润增长了8.8倍。

公司成立之初只有周志文(即舒泰神董事长兼总经理周志文)一个人,注册时只有几万块钱,此后很多年都是靠自身资金的积累滚动发展,因此发展得很慢,而双鹭药业很快就做大。”谈及当时公司的发展情况,舒泰神副总经理兼董秘张洪山颇为感慨,“我们一直靠自身发展积累到2002年,香糖集团进来投资之后,公司才迎来爆发式增长,否则还是一个专门做研发的小公司。资金太重要了!”



舒泰神即将竣工的募投项目

尹振茂/摄