

# 十年砥砺 资本市场张家港板块初长成

证券时报记者 赵缙言 游石

“我播下了心，他会萌芽吗？会，完全可能。”一位诗人曾这样写道。

在长江下游南岸，一座著名的港城，也同样以播下种子的坚韧，尝试在中国资本市场涌现“张家港板块”的可能。如今，这样的“可能”已经萌芽，并且正在逐渐壮大。

## 破解企业上市难题

张家港市冶金、纺织、化工、建材等传统行业在经济总量中占比较大，而这些企业上市难度很大，为了推动产业升级，为城市发展探寻更大空间，该市早在2001年就成立了推进企业上市领导小组，负责对全市企业上市工作进行统筹规划、政策制订和综合协调；同时组建了企业上市工作办公室，作为市政府直属部门，具体负责企业上市的组织、指导和服务，并在机构设置、人员配备、资金保障等方面给予重点倾斜。

2001年年底，该市才有1家企业在香港联交所创业板成功首发。到2005年时，全市也只有4家上市公司。此时，距离企业上市领导小组的成立已经整整过去了4个年头。在这段时间内，临近的江阴市在资本市场斩获颇丰，一家家企业纷纷上市、一个个募投项目遍地开花。那段时期，领导小组的压力可想而知。

但无论如何，企业上市不能靠地方政府“一厢情愿”，光有压力和动力解决不了实际问题，资本意识是当地企业亟需补修的重要一课。与江浙其他一些地区在资本市场长袖善舞不同，当地企业家更注重实业经营，更多依靠自身积累，尤其创业一代人对资本市场的认识还比较落伍。张家港企业上市办这样归纳当时的情况：有的企业满足现状，不愿上市；有的企业认为高不可攀，不敢上市；有的企业不了解资本市场，不会上市。

针对这种情况，企业上市办组织开展了形式多样、内容丰富的专题培训和考察研讨，分期分批会同各个乡镇举办互动式的企业上市专题讲座，狠抓上市知识的普及工作，希望逐步解决企业“不敢上”、“不想上”、“不愿上”的问题。用张家港企业上市办主任顾青的话说，“就是要给企业家反复洗脑”，如果董事长不愿意来，一定让直系亲属来。”

这一系列工作有效增强了当地企业对于上市工作的重视程度。不过，这还远远不够。作为“苏南模式”的代表，张家港现有企业大多由集体企业改制而来，在历史沿革、土地、环保等方面或多或少存在遗留问题，如果要把这些欠规范的地方按照上市的要求纠正过来，那意味着企业在上市前能否成功还不能确定的时候，就要付出不小的规范成本，对此，一些有心上市的企业，又开始变得顾虑重重，导致错失良机。

对此，张家港有关政府部门保持了清醒的认识。他们意识到，有很多问题并不是企业自身能够解决的，也不是单靠某个部门就能够解决，需要各方面紧密配合，全力支持。

张家港市金融办主任刘东兴告诉记者，为了扫清影响企业上市进程中的障碍，市政府按照“围墙内的事企业做，围墙外的事政府做”的理念，以金融办牵头协调、各部门分工合作，搭建起企业上市“一路绿色通道”的环境和机制，帮助企业解决具体难题。同时，积极争取上级有关部门的支持，保持各部门密切联动，通过现场办公、联席会办等方式，定期汇总分析企业上市进度，在企业上市审核关键环节有效推动了各项工作顺利进行。

## 探寻可持续发展之路

经过持续多年基础性工作，如今，张家港全市上市企业已增至18家，募集资金106亿元，其中12家企业通过深交所中小板和创业板成功登陆资本市场，为下一步打造“张家港板块”奠定了良好基础。

同时，张家港在资本市场“厚积薄发”，也给了地方和企业更多时间冷静思考，让他们在中国资本崛起的大潮中觅一份沉稳，坚持走规范和可持续发展之路。当地政府明确要求，对出现问题的上市企业，要本着对市场、对投资者负责的态度，不掩盖、不回避，在依法合规的前提下，积极推进企业重组，有效地维护了投资者的利益，提增了资本市场对张家港上市公司的信心。



张家港

张长春/制图

政府引导新兴企业在成立之初就考虑资本运作，使企业上市之前就能按上市公司的要求规范运作，提前在体制机制上“先行上市”。眼下，张家港已建立了重点推进、重点培植、重点关注3个梯次共150家企业的上市公司后备资源库，实行动态管理、梯次培养，形成“培育一批、推进一批、上市一批”的可持续发展格局。

从一份新调整的2011年推进企业上市领导小组“成员名单”中可以看到，这是一份以张家港市委常委、副市长王亚方为组长，汇集了30余个政府部门负责人作为组员的强大的领导班子，充分体现了张家港市政府对当地企业上市工作的重视。不仅如此，张家港市政府还把培育上市资源作为推进上市工作的长期性、基础性工程来抓，扶植新兴产业，积极推进创投、风投等股权投资发展。

政府引导新兴企业在成立之初就考虑资本运作，按照上市公司的要求，

完善公司股权结构、治理结构，健全内部管理制度和运行机制，明晰企业资产关系、员工劳动关系等等，使企业上市之前就能按上市公司的要求规范运作，提前在体制机制上“先行上市”。

眼下，张家港已建立了重点推进、重点培植、重点关注3个梯次共150家企业的上市公司后备资源库，实行动态管理、梯次培养，形成“培育一批、推进一批、上市一批”的可持续发展格局。

## 上市与产业升级相结合

在推动企业地方上市的过程中，张家港市政府一开始就将之与产业升级相结合，在产业转型中培育一批优秀的上市企业，从企业上市中借力促产业提升，进而为地方经济打造跨越产业到资本链的核心竞争力。

张家港“十二五”战略规划提出，该市将打造新能源、新材料、新装备三大千亿级新兴产业集群，新兴产业实现产值4600亿元，力争达到5000亿元。通过企业转型升级，引导鼓励集团型规

模企业向新兴产业和现代服务业领域拓展，鼓励有条件的企业“走出去”，实施跨地区、跨行业并购重组，在更大范围内整合资源，做强总部经济，培育更多地标型大企业集团。这无疑又将是一个质的飞跃。

目前，张家港市的新材料、新能源、新装备三大新兴产业的集聚效应已初步显现。如光伏行业，聚集了爱康、永能、吉阳、盛隆、阿波罗等一批优秀企业。今年3月，协鑫光电科技（张家港）LED基地项目成功落户，也可望成为行业中的优秀者。

从2001年到2011年，10年中，张家港市的上市企业从无到有，找到了自己的一套办法，眼下正在向“张家港板块”的方向砥砺前行。预计到“十二五”期末，该市上市企业总数将在现有基础上翻一番，募集资金总额超过300亿元。在这个过程中，借力于资本市场，企业也随之成长，不仅优化了当地的企业环境，同时也推动着企业、产业转型升级，为未来更好的发展埋下了一颗又一颗希望的“种子”。

■记者手记 | Reporter's Note |

## 百强县崛起解码

证券时报记者 陆星兆

位居全国县（市）百强前列，张家港究竟是如何“炼”成的？带着疑问，记者前往当地探寻究竟。

张家港位于长江下游南岸，江苏省东南部，北傍长江，与南通、如皋、靖江相望；南近太湖，与无锡、苏州相邻；东连常熟、太仓，距上海98公里；西接江阴、常州，距南京200公里，是沿海和长江两大经济开发交汇处的新兴港口工业城市。2010年福布斯中国大陆最佳县级城市25强，张家港位列第三名。

在沪宁高速这条国内最繁忙的公路上，记者如往常一样留意着路上的车流量，这是最容易观察经济晴雨的方法。一路顺畅，不时有豪车从后面超过，加油站没有排队等候柴油的大货车——司机、乘客心情舒畅的背后，隐藏的或许正是令政府、企业家头疼的问题。

长三角经济发展高度一体化，仅凭公路两旁的民居建筑外观，根本分不清地区差异。直到一块写有“张家港新兴产业……”字样的大幅广告快速闪过，才提醒记者已进入张家港地界，更多当地的信息也随之扑面而来。

这座新兴港口工业城市的道路并不如想象中那般宽敞，市区内也没有中西部地区所见的到处工地、尘土飞扬的场面。熟悉当地的人告诉记者，这和地方经济发展较早，土地资源紧张有很大关系。更让我们意想不到的是，张家港发改委“藏身”在一栋不起眼的小楼里，金融办由于没办公地点，只能被“赶”到附近小巷更隐蔽的一座卫生院办公楼内，门口挂着一堆“久办办、计生办”单位牌子更是吓了我们一跳。

接待我们的张家港市发改委主任戴建明显然很忙，等了半个多小时，他才送走前一批客人，水也没顾得上喝就接待了我们。初次见面，也没太多客套话，直接切入正题。从张家港经济发展历史，到2008年传统产业

陷入困境，再到后来如何断臂求生，戴建明向记者娓娓道来。其中，地方政府主动引导培育新兴产业，利用资本市场推动产业升级和结构调整，是记者最感兴趣的地方。

交流中，记者注意到，这位勤恳的地方官员，对于当地的经济的发展，有着非常务实的态度，既不轻易为外部纷扰所影响，也丝毫不避讳谈问题和困惑。谈到中小企业问题，戴建明就不认同许多财经媒体将中小企业和科技创新新笔划划等号的态度，批评这是“行外人缺乏实践经验，容易理想化看问题”。他认为，一定要分情况区别对待，属于落后行业的该淘汰就淘汰。他告诉记者，张家港有16000多家小企业，其中不少是夫妻档、兄弟店，既缺乏技术标准，也缺乏管理规范，这样的企业就无法以创新型企业来对待甚至予以扶持。又如，对于外界提出的张家港是否准备在传统产业升级新兴产业转型期间，上马大规模、能迅速拉动GDP的石化类项目作为过渡这一问题，戴建明的态度也是旗帜鲜明，他认为，既然已经明确了方向，就应该抓住重点，加快传统产业在原有基础上的升级，并集中力量培育新兴产业，即便土地紧缺、资金紧张，也要想方设法给予支持。

采访中，让记者特别感慨的是，对于张家港经济转型工作取得的成绩，戴建明谈得很少。不过，记者在当地政府网站及地方的“十二五”规划等文件中，记者还是找到了一些数据：2010年，张家港新兴产业实现产值878亿元，占规模以上工业产值比重达到21.8%；2011年上半年，新兴产业完成投入123亿元，占工业投入的比重达到66.3%，实现产值780亿元，占规模以上工业产值的比重进一步提高到32%……

从这些数据中，我们仿佛可以读到，张家港高速公路口竖起的那个广告牌“张家港新兴产业……”。或许，当地经济崛起的密码，就隐藏在其中。

## 非标准定制：张家港企业的“独门暗器”

证券时报记者 李娟 袁源

在张家港，如果你听说，有企业90%的产品都实行产品定制、每天都要解决新的技术难题；如果你听说，有企业主动放弃全产业链的技术优势、转而向制定整体解决方案的艰难转型；如果你还听说，一家纺织企业能做到高端客户一对一的新产品研发时，你大可不必惊讶。因为在张家港，这类企业并不在少数，而他们的生产模式都有一个共同特点，那就是“非标准定制”。

“非标准定制”，不同于流水线生产，首先生产企业要有较强的研发和资金实力，其次，要能根据不同客户的定制需求进行小批量、高精度生产。这就使得“非标产品”的附加值也更高。

正是“非标准定制”给张家港的上市公司打上了浓浓的烙印。虽然和其他快速发展的中小企业一样，张家港的企业也会遭遇人员流动的成长烦恼，也会面临在订单和产能间平衡取舍的资金难题，但它们正在抓住多层次资本市场的发展机遇，积极应对、破题求解，在或传统或新兴的领域努力探索一条崭新的发展路径。

## 鹿港科技：一对一研发留住核心客户

鹿港科技是一家主营针织毛纺的纺织企业。董秘邹国栋告诉记者，针织毛纺产品的特点是批量小、品种多，传统纺企往往设备单一，研发速度跟不上潮流，因此在市场转化时非常被动，而鹿港科技的应用办法就是“非标准定制”和建立超前的研发机制。

鹿港科技的“非标准定制”是



图为鹿港科技工人正在作业

李娟/摄

鹿港科技主要产品	毛利率	同比增减	鹿港科技主要产品	毛利率	同比增减	鹿港科技主要产品	毛利率	同比增减
低温纤维及应用	30.84%	0.77%	余热锅炉	25.98%	0.70%	半精纺纱线	23.32%	0.95%
气体分离设备	31.44%	-1.47%	机电产品	18.90%	-21.50%	聚酯原料	22.66%	2.02%
长丝织造	21.56%	21.56%	纺织产品	15.69%	0.87%	精梳纱线	15.31%	2.71%
纺织设备	25.44%	1.23%						

来源/刊友 袁源/摄

针对客户的高端面料需求，以一对一的研发模式进行的。在这种模式下，技术开发部被细分为精纺研发、半精纺研发、粗纺研发和花式研发4个部门，呢绒产品则由呢绒技术科专攻。

邹国栋告诉记者，公司从2002年开始尝试接单高端定制产品，2006-2007年，“一对一定制”成为了公司的常规生产产品，公司的议价能力和产品附加值都得到了显著提升。他向记者介绍说，传统流水线生产的毛纺毛利率只有10%-12%，但定制产品的毛利率却是前者的2-3

倍，去年一家大型成衣企业的定制高端面料，由于工艺极其复杂，产品毛利率突破了50%。”

在毛纺行业，能做到高端面料“一对一”接单生产的极少，但这恰恰是企业留住核心客户的竞争力”，邹国栋称，不仅能定制产品，鹿港科技还与国际运营商建立了流行趋势的超前研发机制，研制新面料供客户选择。

纺织行业对流行趋势的前瞻判断非常重要，能否建立快速反应机制，也决定了公司是否具备竞争优势。”邹国栋介绍说，包括

ZARA、Hugo Boss和Ralph Lauren等在内的客户正因为看中了鹿港的技术优势，和公司建立了常年稳定的业务合作关系。

## 海陆重工：非标产品成就行业地位

海陆重工成名于干熄焦余热锅炉，真正成就其行业地位的也是“非标定制”余热锅炉。或许很少有人知道，海陆重工曾是一家以生产传统锅炉为主、一度面临亏损的公司，但在国家大力推广节能减排政策的初期，它找到了余热锅炉的发展契机。

能根据不同行业的余热条件和工况，进行余热锅炉和压力容器的研制生产，这是海陆重工依托资本市场、加速发展起来的核心优势。董秘张郭一介绍说，“非标”余热锅炉和压力容器的特点，是材质根据不同的生产用途而定，产品往往体积大、工艺复杂，同时生产风险高，是典型的技术、资金密集型的制造技术，我们为神华宁煤公司煤制烯烃项目生产的C3分离塔，单台重量在2000吨以上，高度超过了100米。”

设计工艺处副处长张崇告诉记者，因为在余热锅炉领域积累了强大的技术优势，公司的客户群也非常稳定，未来我们95%的产能都将生产“非标产品”，因为相对常规产品来说，定制产品的竞争对手相对有限，产品议价能力也更高。”

目前，海陆重工的氧气转炉余热锅炉、干熄焦余热锅炉和有色冶金余热锅炉市场占有率都是第一。不过，张崇也表示，其实“非标产品”的安全压力贯穿始终，这不但体现在技术准备的工作量上，还体现在繁复的后期安全测试中，因为“安全才能带来

忠实的客户”。

## 富瑞特装：从“小而全”转向“失而专”

致力于成为国内最大的LNG（液化天然气）装备研发与销售的富瑞特装，在近十年的发展历程中，积累了全产业链的技术优势。然而记者在采访中获知，富瑞特装正在谋求从“小而全”向“失而专”的转型。这个“专”，指的是定制LNG整体解决方案”。

定制LNG整体解决方案，难在要为不同的车用、船用发动机提供稳定的供气压力，还要为不同产品进行售后服务，是LNG产业公认的“技术活”。董秘张建忠告诉记者，正因为技术难度高、研发周期长，这块业务还处于萌芽期，附加值相对较高。

谈及“定制”业务对象，财务总监蒙卫华告诉记者，纳入富瑞特装未来定制版图里的，远不止新车和新船市场，还有目前保有量高达8000万辆的旧车市场。

张建忠称，目前，国家相关政策尚未明确再制造油改气的发动机业务，但海南等地已开始放行，公司也向相关部门上报了业务资质申请。”将旧车的发动机和供气设备改装成LNG装置，车主多支出约5万元，但半年左右，这笔费用就能通过燃料和车辆维护成本的节约中得到回收。

他表示，公司自主研发成功的车用气瓶自增压系统，已取得了定制领域的技术突破，不但能解决以恒定压力的难题，还解决了LNG加气站和车用瓶的节能安全问题，“最关键的是成本较低”。车用气瓶自增压系统的应用成功，带来了显著的示范效应，也让公司看到了整体解决方案的广阔前景。