

中小板公司推动深圳产业升级

“24家公司在中小板上市,对深圳市经济发展、产业升级的带动作用巨大的。”深圳一位政策研究权威专业人士表示。

◎本报记者 雷中校

新增投资拉动经济发展

据了解,随着深圳城市建设和发展重心的西移,南山作为深圳市的高新技术产业基地,是国内上市企业的云集之地。据不完全统计,目前共有近30家南山企业在深圳两地上市,既有华侨城、南玻、中集集团、中兴通讯等在国内主板上市的企业,也有近年来成功登陆海外资本市场的迈瑞、波顿、腾讯、金蝶等企业。特别是在中小板表现尤为突出,大族激光、同洲电子、莱宝高科、科陆电子、沃尔核材、实益达、拓邦电子、茵田股份、远望谷、证通电子、三鑫股份等多家企业陆续在中小板上市,充分显示出南山企业的巨大发展优势。目前在深圳证券交易所中小板上市的24家深圳本土企业中,有一半以上来自南山,占据半壁江山,融资额则占到了24家公司总融资额的三分之二。

南山区贸易工业局负责人表示,上市企业都是行业中的龙头企业和领军企业,是推动区域经济发展的重要力量和宝贵资源,可以为区域经济发展做出巨大的贡献。鼓励企业上市融资,是促进企业做大做强的重要举措。企业上市后,一方面企业融资渠道得到极大扩展,企业知名度和管理水平加速提升,为企业实现自身的跨越式发展创造极为有利的条件。另一方面,能促进优秀企业集聚在南山,通过对上下游产业链的辐射带动作用,进一步增强区域经济的活力,促进南山区产业结构优化升级。

24家企业在中小板上市意义何在?深交所副经理陈鸿桥表示,这对巩固深圳区域性金融中心地位,凸显深圳在全国的金融地位有着积极的推动作用,对深圳经济的发展积极影响无可估量。”随着中小板的开市,深圳拥有越来越完善的资本市场平台,就将吸引更多不同层次、不同规模、不同类型的企业来深上市,进而为深圳带来强大的资金流、信息流、物流及商贸往来等,带动其他相关领域及外围产业的快速发展。

资料显示,在中小板上市的24家深圳企业,首发募集资金近80亿元,项目投资总额73亿元,平均建设期约2.4年,建成后直接提供新增增收6.3亿元。另外,去年深圳中小板202家上市企业平均市盈率最高达90.83倍,平均一家上市企业能带来4亿元左右的融资,每年有30家左右企业上市,就意味着上百亿资金投入深圳经济体系,进而能够带动更多的配套资金。由此,深圳经济发展将增添新的活力和强大后劲。

2007年,深圳市中小企业在海内外上市32家,募集资金283.6亿元,首发募集资金投资项目56个,上市成绩首次跃居全国大中城市首位。按照计划

3年内将新增投资341.3亿元。经估算,这些上市公司新增投资将带动全社会新增投资高达836亿元,其中为深圳市新增产业固定资产投资257亿元,直接和间接拉动全市GDP每年增加量达55.4亿元,对深圳市GDP增量的贡献约为5.1个百分点,每年为深圳直接或间接做出的税收贡献达29亿元,未来三年内为深圳直接或间接做出就业贡献达13.8万人。

财富效应与创投机构共赢

中小企业板已经成为创投机构掘金的黄金地带。”深圳市创业投资同业公会秘书长王守仁表示。

深圳板块上市公司也不例外,统计显示,24家中小板上市的深圳企业中,有创投背景的公司近半,而且创投机构都收益颇丰。以深圳市东盛创业投资有限公司为例,根据相关公告,这家这家创投机构还在6个月内分五次抛出1198.93万股大族激光,共套现25610万元,仅剩下71.258万股,按2001年其投资本金417.39万元计算,6年总体回报高达67倍以上。

据统计,投资中小企业板的创投公司中,大多是国内创投公司,而深圳本地创投近水楼台,扮演了十分重要的角色。仅深圳创新创投就持有深圳本地上市公司大族激光、同洲电子、科陆电子、怡亚通、远望谷等多家股权;深圳同创伟业创业投资有限公司也投资了深圳本地上市公司拓日新能股权,其他外地知名创投机构也都在中小板深圳上市公司有所收获。

王守仁透露,深圳创新创投的同洲电子等几家公司在中小企业板的上市,已经在深圳创投业形成了极好的示范效应,参与决策,规范管理,确立了机顶盒这项主业,后来该公司登陆中小板,一举成为国内机顶盒界的老大。

以深圳同洲电子公司为例,该公司1994年成立,拥有相当好的技术和产品,由于当时国内数字电视还没发展,公司一直比较困难。但深圳高新创投在看到同洲电子的成长价值后,果断投资,参与决策,规范管理,确立了机顶盒这项主业,后来该公司登陆中小板,一举成为国内机顶盒界的老大。

同洲电子全流通上市后,参与投资的创投机构还获得5年30倍的回报。联合投资了同洲电子的四家深圳本土创投机构——深圳达晨创投、深圳创新创投、深圳高新创投及深港产学研创投的有关负责人表示,同洲电子的成功上市,对他们,包括对整个本土创投业都带来很大的鼓励,下一步他们将加大对创业企业的投资力度,并加快已投资企业的上市培育进程,为国内资本市场特别是中小企业板提供优质上市资源。

记者观察

公开透明服务型政府助推企业发展

虽然地理上与中小板上市所在地距离最近,但在此前,深圳中小企业的中小之旅却走得并不轻松。

从两年前后备上市资源严重不足到如今基本符合上市条件的中小企业后备资源逾千家,从一年前登陆中小板只有6家公司到如今已达24家公司,深圳中小板资源储备和已上市公司均位列全国各城市前列。

为什么会出如此令人振奋的喜人局面?

可以说,近年来,深圳市政府“有形的手”成为推动中小企业直接融资的重要力量。用深圳市长许宗衡的话说,就是要进一步理顺市场、社会和政府的关系,政府作助推企业发展。

规范发展要素市场,培育完善市场机制;适应公民社会需要,深化社会领域的改革,培育社会自治能力;加强依法行政,规范政府行为,建立服务型政府。科学解决好政府与市场、社会之间存在的越位、错位和缺位问题,从体制上规范三者关系,逐步形成市场配置资源、社会自主管理、政府科学调控的善治格局,让市场发挥应有的作用,让社会更好地自主治理。深圳要打造成为国家中小企业融资中心、创业投资中心和财富管理中心,政府必须充分利用资本市场促进创新型城市建设纳入深圳经济产业发展战略规划,要作为深圳高新技术产业发展的关键性要素和第一驱动力,作为服务型政府必须高度重视。

视、挺身而出,排忧解难、主动服务,让企业感受到更宽松的环境和更贴心的服务,与企业同舟共济、共渡难关,这是政府义不容辞的职责。

在改革开放30周年之际重新审视和理顺三者的关系,具有更为重要的意义。

正是如此,为鼓励企业加快上市步伐,2004年6月始,深圳市政府就一步步出台了《深圳市中小企业上市培育工程实施方案》、《创新企业成长路线图》、《深圳市鼓励中小企业上市融资资金扶持措施(试行办法)》。成立中小企业上市培育工程领导小组,并建立区级层面的服务协调架构。启动了中小企业上市培育工程,先是摸清中小企业家底,建立中小优质企业上市资源数据库,筛选一批、改制一批、培育一批、辅导一批、上市一批。政府还力图将企业融资从过去的自筹资金、财政支持等有限的渠道,转向与资本市场对接,解决中小企业,包括科技企业的融资难问题,扶持中小企业“零成本”上市。

据统计,2007年,深圳市政府为支持民营及中小企业改制上市所提供的年度补助资金,总额高达5610万元。

政府出台许多鼓励政策为企业上市创造良好的环境,许多企业也已经真正行动起来;而一些上市公司所体现的财富效应,则加速了企业改制上市的步伐。这些无疑给深圳中小企业带来了明媚的“春天”。



怡亚通董事长周国辉

与诸多在去年首日成交价高开低走,甚至不断跌破发行价的上市公司相比,上市半年以来,怡亚通的股价表现给了投资者共襄的回报。怡亚通发行价24.89元,上市开盘价即达到52元,两个月后冲高至93.98元。随后大盘大幅下调,至2008年5月21日上午收盘,怡亚通股价仍稳居55元以上。

怡亚通股价表现优异,首先来自于其独特的商业模式,有别于传统物流的巨大的成长空间。半年来怡亚通为投资者看好,则体现在怡亚通上市募资成功以来,在国内进一步建立、完善了傲视同行的运营网络平台,海外市场与运营网络初具格局——先后在东南亚、印度、北美设立了6家分子公司。同时,怡亚通的管理精细化进一步得到提升,在此基础上,怡亚通谋求的全球规模的供应链联盟建设也在逐步推进之中。

敢为天下先

在A股上市公司中,怡亚通是第一家以“供应链”命名的上市公司。怡亚通多年以来名副其实的创新发展实践,是获得投资界高度认可的关键原因。

在国内大力宣传第三方物流时,怡亚通率先打破传统的进出口贸易模式、分销代理模式而探索出一条独具特色的供应链服务模式。2004年2月,怡亚通完成股份制改造后,正式更名为深圳怡亚通供应链股份公司,将“供应链”作为公司名称的关键词。直到目前,以此方式命名的公司仍然不多。事实上,具有40多年历史的美国物流协会直到2005年初才正式更名为美国供应链管理专业协会,并进而为全球物流行业发展指出了新的发展方向。

由传统物流企业创新转型而来的怡亚通,并不仅仅是公司名称上改为“供应链”,其核心业务由传统物流向供应链管理服务的转型,令投资界看到了这家努力创新实践的公司巨大的发展空间。

怡亚通董事长周国辉表示,企业的发展依托于两个管理,一个是企业自身的内部管理,其目的在于打造企业核心竞争力;一个是企业外部资源的管理,如供应商、制造商、物流商等等,其实质就是供应链管理。范围包括原材料供应、产品制造、物流配送、产品分销等方面。

事实上,在供应链管理服务的理念之下,一个企业的外部资源管理都是可以外包的,而怡亚通正是创新性地瞄准了这一庞大的市场,并成为国内供应链管理的领导企业。怡亚通的企业定位是:承接企业的非核心业务

融通天下 共赢未来

怡亚通力推全球供应链联盟建设

外包,包括采购(执行)、虚拟生产、销售(执行)等,帮助全球客户和合作伙伴专注核心业务,提升核心竞争力。

平安证券高级研究员郑武将怡亚通独特的商业模式看作公司价值的最大卖点之一。郑武认为,怡亚通的产品线几乎覆盖传统服务商的业务范围,从横向对整个供应链进行一体化整合,为企业提供“嵌入式”服务产品,使企业外包环节与非外包环节无缝链接,最大程度提高物流及管理成本,提升供应链效率。

怡亚通获得了国际、国内投行的实质性认可。在上市之前,软银亚洲与King Express向怡亚通注资1922万美元,本土的深圳创新投也入股其中。怡亚通与国际、国内众多知名公司建立了良好的业务关系,包括世界500强企业的GE、飞利浦、戴尔、松下、AMD等,还包括中国财险、方正、海尔、康佳、海信等国内大型企业。

布局海内外

截至目前,怡亚通的服务从口岸、保税区、仓储网点到运营平台的全国性延伸,构建出立足中国、傲视同行的国内网络平台,在海外市场的格局也已初步成形。

目前,怡亚通拥有22家子公司和9家分公司,服务遍布全国22个主要城市(包括香港),并在东南亚、欧美等主要国家建立了物流配送中心。

怡亚通在国内的服务网络包括香港、深圳、上海、北京四大运营中心及9大物流配送中心,拥有物流节点覆盖一级、二级及主要三级城市,可以为制造商提供各区域及区域联动整合服务。而且,怡亚通四大运营中心的规模与服务能力在业内也是首屈一指的。

怡亚通上市成功募资以来,正在大力加强华南、上海、大连的相关运营平台的建设。怡亚通在全国保税区拥有最全面的服务网络,怡亚通是目前中国唯一全面入驻全国保税物流园区的企业。

在海外市场的拓展方面,怡亚通一直走在行业前列。截至2007年底,怡亚通先后在香港、东南亚、印度、北美设立了6家分子公司,海外市场与运营网络已初具规模。今年怡亚通仍将继续建设其他国家和地区的全球服务网点。

管理精细化

在国内布局日趋完善壮大、海外格局初步成型之下,由于供应链管理涉及的主体、节点繁复,尤其是在募资上市成功之后,要保持持续稳健的发展,怡亚通在管理精细化方面做出了



怡亚通 整合供应链

创新全球供应链

更多的努力。

自2004年开始,怡亚通就投入巨资与毕博公司联合开发了Eternal信息系统,该系统集成了物流仓储管理、订单管理、通关管理、财务控制、数据分析、采购/分销管理和客户查询、实时跟踪等功能,可全面针对公司不同客户类型提供完整解决方案,这一系统在全球范围内亦属于领先水平。

2008年公司在数字化管理、一体化运营方面更是取得重大进展。日前,怡亚通董事长周国辉在致全体员工的一封信中指出:现在公司正处于规模化发展转变时期的重要关头,要求全体同仁统一思想,团结一致,同心协力,继续发挥艰苦奋斗的创业精神,坚持整合、共享、创新的”经营方针,共同推进管理的科学化——全方位信息化、多维一体化、纵向专业化,组织管理矩阵化的建设。

服务“中国制造”

怡亚通董事长周国辉认为,供应链管理服务的形成将会形成制造业与供应链服务企业的共赢,供应链管理对于中国制造的转型升级具有相当重要的推动意义。

周国辉表示:实施供应链管理是大多数世界500强的经验、教训,值得优先,构建出立足中国、傲视同行的国内网络平台,在海外市场的格局也已初步成形。周国辉认为,国内绝大多数企业仍然是持“小而全、大而全”的运作理念,所有运营环节都由自己来做,实在做不了的才实行外包。这样无法集中资源加强企业的核心能力,没有足够的时间、资源用于产品的

创新。而供应链管理服务专业公司将帮助中国制造业实现升级、转型。

而适应中国制造业的升级、转型,供应链管理服务公司将获得更大的发展空间。周国辉表示:中国制造已成为全球经济体相当重要的力量,而中国制造需要提升一个层次,就必须有更多的创新,专业供应链管理服务商的发展就是帮助中国制造业专注于其核心能力的发展上,如研发创新、品牌营销等,而这一过程中专业供应链管理服务商也将具备更加巨大的发展空间。”

事实上,一些国内企业已经开始实施供应链管理了。在怡亚通的合作伙伴中也包括了清华同方、海尔等国内企业。周国辉相信,会有越来越多的国内企业加入到怡亚通的合作伙伴行列中来。

对全球供应链管理而言,跨国企业尤其是世界500强企业已经逐渐形成了成熟的意识,以及专业供应链管理公司合作的运营模式,并因此在日渐变平的世界经济竞争中进一步取得竞争优势。而国内企业还需要更多的意识与理念更新,以及不断探索、创新与专业供应链管理服务的合作。

在这一全球化转型中,供应链管理服务公司处于中心枢纽地位。为了进一步形成全球范围内供应链管理服务的合作共赢,作为中国供应链管理服务的领导企业,怡亚通一直在谋求推动全球规模的供应链联盟建设,从而推动供应链各环节上的企业都可以聚焦核心,聚集创新,实现供应链各环节节点的价值创新,最终实现消费者价值的创新!

价值点评

怡亚通:全国知名供应链服务商

深圳怡亚通供应链股份有限公司成立于1997年,以承接全球整合企业的非核心业务外包为核心,创造性地实现了物流外包、商务外包、结算外包和信息系统及信息处理外包等一站式供应链管理,为目标客户提供包括物流金融、采购执行、分销执行、保税物流和进出口通关等集成服务,是供应链管理的高级经营业态,公司连续多年为物流百强企业。

现代物流及供应链管理服务业在全球范围内属朝阳行业,市场规模巨大,优势企业面临历史性发展机遇。我国正处于重化工业发展中期和新一轮经济增长周期,国民生产总值和外贸进出口总值仍将保持快速增长,驱动物流需求大量形成。我国正逐渐成为世界制造业中心,采购中心和现代物流中心,本土现代物流业和供应链管理优势企业有近水楼台的明显优势。

目前怡亚通的服务从口岸、保税区、仓储网点到运营平台的全国性延伸,构建出立足中国、傲视同行的国内网络平台,在海外市场的格局已初步成形。怡亚通在国内的服务网络包括香港、深圳、上海、北京四大运营中心及9大物流配送中心,服务遍布全国22个主要城市(包括香港),并在东南亚、欧美等主要国家建立了物流配送中心,吸引了包括GE、Dell、Cisco、松下、柯达等数十家世界500强企业和联想、海尔、清华同方、康佳、神州数码等众多国内优秀企业。成功募资以来,正在大力加强华南、上海、大连的相关运营平台的建设。海外市场的拓展方面,截至2007年底,怡亚通先后在香港、东南亚、印度、北美设立了6家分子公司,海外市场与运营网络已初具规模,今年怡亚通仍将继续建设其他国家和地区的全球服务网点。

2009年将进入多行业发展期,营业额有望在2006年基础上增长1.5倍。公司属轻资产型企业,其成长路径除依靠不断丰富服务功能之外,业务运营模式可低成本移植到在不同经济区域、不同行业、同行业的不同企业、一个企业内部的不同产品线,5年后有可能成为“B-to-B沃尔玛型”全球供应链领军企业。公司在完成2005年至2008年巩固完善期之后,将进入2009年至2010年的多行业发展期和2010年以后的发展壮大期。

投资评级及风险提示:公司2008年至2010年间每年都有新项目投产。根据现有经验,现有客户的业务模式建立后,后续业务可能成倍增长。保守预计未来5年收入复合增长52%,给予“谨慎推荐”的投资评级。公司独特的业务模式使得资产负债率长期较高,业绩受汇率及衍生产品影响较大。

诚信是怡亚通梦想成真的重要法宝。怡亚通公司从成立伊始就坚持走规范化的道路,以诚信对待客户。他们的经营思想是:规范合法、诚信合作、公平竞争、平等发展。2003年怡亚通获得了“全国诚信建设示范单位”称号。(国信证券经济研究所)