

龙头扎堆 “双高、六新”引领细分行业

昨日在深交所挂牌上市的天威视讯,是截至目前深圳市在中小板挂牌上市的第24家公司,这个数字占据全部中小板上市公司总比例的十分之一,位居全国大中城市在中小板挂牌上市企业家数的榜首。不仅如此,这批企业还有一个突出的亮点:都是行业龙头,而且体现出“双高”(高成长、高科技)、“六新”(新经济、新服务、新农业、新能源、新材料、新商业模式)的特征。解析深圳24家中小板上市公司企业结构可以看出,它们都是来自科技含量较高的电子信息、新材料、生物化工、现代物流及高端服务业等新模式领域。正因为此,这批企业才能在全国众多上市企业的激烈竞争中脱颖而出。

◎本报记者 雷中校

一业独大逐步改变

深圳更多的是高成长、高科技制造业。”业内人士分析表示,深圳企业有很多自身的独特优势,“很多企业是‘隐形冠军’,在某些高科技产品的市场占有率方面,有些企业甚至是世界第一。这是深圳中小企业高成长、高科技的特点”。

据了解,深圳第一家登陆中小板的大族激光,自2004年上市以来,每年收入和净利润都以两位数的幅度在增长。该公司总资产规模已从2004年底的5.9亿元增长至去年年底的23.3亿元,增长近3倍,而且呈现出增速逐年加快的趋势,企业发展后劲十足。像大族激光这样的企业,深圳还有不少,如我国数字视讯行业龙头企业同洲电子、华南地农药巨头诺普信、全球知名新型物流供应链行业龙头怡亚通等等。这些公司不仅成了所处行业国内的领导者,部分公司甚至开始向国际领先同行挑战。

从2007年情况来看,深圳登陆中小板的企业大多是生产“看得见”产品的企业。“深圳市创投公会相关负责人表示,这一特点在中小板企业体现得也较为明显。据统计,在中小板上市的24家深圳企业中,从事制造业的就有20家,其中大多又是电子、通讯类制造业企业;这与深圳高新技术产业中九成属于电子信息产业的特点有很大关系”。

不过,情况也在发生变化,如2007年登陆中小板的怡亚通,就属于新兴的供应链物流服务业;光伏产业新星拓日新能,属于新能源概念,诺普信、芭田生态属于现代农业。

深圳市科技与信息局所提供的创新型企业发展路线图计划资助企业名单也显示,在2007年第三批及2008年资助的企业中,已经出现了不少节能照明、新能源、互联网、高分子材料、生物药业等新兴行业的企业,这些企业都有可能登陆资本市场,并通过资本市场实现做大做强。从长远来看,也有助于深圳高新技术产业改变电子信息产业一业独大的结构,培育新的增长点。”业内一名人士指出。

细分行业地位突出

据统计,深圳市规模以上中小工业企业从2003年的2299家跃升到2007年的近5100家;全市中小企业实现GDP从2003年的1847.8亿元猛增到2007年4340.1亿元人民币,年均增长率达21.39%。其中,2004年、2005年和2007年分别实现GDP2171.4亿元、3290.8亿元、4340.1亿元,实现了三次大跨越。与此同时,大批行业龙头企业应运而生。2006年,《深圳市民营领军骨干企业认定暂行办法》出台,111家行业龙头企业浮出水面,其中销售收入超百亿元的民营领军标杆企业5家。

2007年是中小板深圳板块大丰收的一年,大量优质企业成功挂牌上市,它们中不少还是所处行业或细分行业的龙头。”深圳市贸工局相关负责人表示。

在业界人士的眼里,良好的发展氛围,吸引着越来越多的优秀公司来到中小板。2007年以来新上市的公司中,深圳就出现了怡亚通、拓日新能、劲嘉股份、特尔佳、证通电子、诺普信等大家耳熟能详的身影。未来,它们中或许还会有世界级品牌的出现。”

从市场竞争的角度而言,市场份额是最能够体现企业在行业市场竞争力大小的直观数据指标,市场份额比例较大的企业,往往在同行业中具有较大竞争优势,而且随着行业竞争的加剧,许多行业都会出现强者恒强、市场份额逐步向强

势企业集中的趋势。”贸工局该负责人表示。

24家中小板上市的深圳企业中,不少公司在其细分行业具有重要的市场地位,并在业内享有较高的知名度,如激光设备龙头企业——大族激光、数字电视机顶盒制造商龙头——同洲电子、快速增长的热缩材料龙头——沃尔核材、国内片式电感器制造商龙头——顺络电子、新型物流供应链行业龙头——怡亚通、新能源概念的太阳能产业新星——拓日新能、液晶保护膜行业龙头——莱宝科技、全国彩印百强龙头——劲嘉股份、汽车涡轮增压器隐形冠军——特尔佳、金融机具细分行业龙头——证通电子、农药制剂龙头企业——诺普信等等。

这批企业不仅是行业龙头,而且体现出“双高”(高成长、高科技)、“六新”(新经济、新服务、新农业、新能源、新材料、新商业模式)特征。令人欣喜的是,这些企业仅仅是深圳广大中小民营企业的部分代表,企业向“高”与“新”两端发展的现象,在深圳整个中小企业群中非常普遍。

据深圳市中小企业服务中心统计,目前已经在上市办备案的179家改制上市企业中,高科技企业占近60%。

行业专家认为,深圳中小企业的发展正呈现“高”与“新”的新特征。深交所有关负责人也曾多次表示,吸纳更多象深圳这样新经济、新模式与服务类创新类企业进入中小企业板,以增强中小企业板可持续发展能力。

投行人士也指出,深圳“双高、六新”类企业占用生产资料相对较少,而且更具有创新性和成长性,这类企业的上市,将有利于提升深圳经济的质量、改善深圳产业结构及减少环境污染。

正是如此,深圳市中小企业服务中心负责人表示,深圳弹丸之地,是全国中小企业最多的地方,深圳的中小企业的创新精神也最强。”中小企业不与别人拼数量,而是重质量。

民营企业成为主角

从目前中小板挂牌上市的24家公司来看,绝大部分都是民营家族企业,实际控制人均为自然人,且一般是企业的创立者,而且大部分都是企业得以快速发展的核心人物。深圳第一家登陆中小板的大族激光实际控制人高云峰持有其控股权,并持有公司18.17%的股权。农药制剂龙头企业——诺普信

中小板深圳上市公司

| | | |
|--------------|--------------|--------------|
| 大族激光(002008) | 成霖股份(002047) | 同洲电子(002052) |
| 得润电子(002055) | 信隆实业(002105) | 莱宝高科(002106) |
| 科陆电子(002121) | 沃尔核材(002130) | 实益达(002137) |
| 顺络电子(002138) | 拓邦电子(002139) | 远望谷(002161) |
| 三鑫股份(002163) | 深圳惠程(002168) | 芭田股份(002170) |
| 怡亚通(002183) | 劲嘉股份(002191) | 证通电子(002197) |
| 飞马国际(002210) | 特尔佳(002213) | 诺普信(002215) |
| 拓日新能(002218) | 奥特迅(002227) | 天威视讯(002238) |

中小板深圳上市公司财富榜

| 公司 | 实际控制人 | 500富人榜排名 | 财富 | 主要行业 |
|------|-------|----------|--------|-------|
| 拓日新能 | 陈五奎家族 | 109 | 59.1亿元 | 太阳能 |
| 大族激光 | 高云峰 | 143 | 46.5亿元 | 激光设备 |
| 怡亚通 | 周国辉 | 157 | 44.1亿元 | 物流管理 |
| 实益达 | 乔昕陈亚妹 | 209 | 32.2亿元 | 电子元器件 |
| 劲嘉股份 | 乔鲁子 | 219 | 30.3亿元 | 印刷 |
| 劲嘉股份 | 庄德智兄弟 | 241 | 28.8亿元 | 印刷 |
| 诺普信 | 卢柏强家族 | 253 | 27.5亿元 | 农业化工 |
| 科陆电子 | 饶陆华 | 294 | 24.3亿元 | 电子元器件 |
| 飞马国际 | 黄国喜家族 | 300 | 23.8亿元 | 物流服务 |
| 同洲电子 | 袁明袁华 | 344 | 20.2亿元 | 电子产品 |
| 沃尔核材 | 周和平家族 | 382 | 18.6亿元 | 热缩材料 |
| 证通电子 | 曾胜强家族 | 393 | 18.1亿元 | 电脑硬件 |

柏强兄妹直接或间接持有公司股份为58.73%,从而成为公司的实际控制人;2007年9月上市的芭田股份黄培钊直接持有公司31.51%的股份,其家族持有公司71.31%的股份;2008年2月挂牌的拓日新能是由陈五奎2002年创立,其家族持有公司达71.25%的股份。

据《新财富》2008最新一届的500富人榜”统计中,在中小板上市的23家深圳企业当中就有10家公司实际控制人及其家族入榜。从家族持股情况看,拓日新能的陈五奎家族以持股总市值59.1亿元居首。

业内人士指出,民营家族企业成为中小企业板的主角,与通过上市解决其融资难的问题,实现这些企业公司治理结构、企业管理水平等方面新的飞跃,从而推动民营家族企业更加健康发展的初衷,是相一致的。

中小板深圳上市公司中虽为民营背景,但机制灵活是其重要优势。对于快速扩张发展的中小企业来说,上市融资是解决企业资金瓶颈的重要途径。对于已经成功上市的深圳企业,他们真切的感到,除了企业规模的跳跃式增长,企业品牌的提升、经营及财务管理的规范,也是企业在上市过程中获益最大的地方。

作为2004年深圳首家上市的大族激光,上市以来已逐渐成为中国最大的激光工业设备加工企业。“股上市时,银行用‘净资产’的概念来衡量我们,上市后,人们以市值的概念来判断。上市使公司的价值得到了充分的体现。”大族激光董秘胡敬君阐释公司上市前后企业在价值判断、融资时的巨大差异;沃尔核材股东也都是自然人,为了解决家族式管理带来的局限性,公司很早就引进了先进的管理体制。

深圳中小企业在踏进资本市场大门的同时,也进入了跨越式增长阶段。”深圳科信局一位人士这样对记者说。

一位创业人士也表示,民营企业、中小企业上市最重要的是规范,创投介入后主要是从管理、财务、法律、框架设计等方面,对企业进行全面提升,因为上市公司对企业最大的变化就是透明度的增加。这样一个强制性的规范过程对企业今后做大做强、乃至走向国际化,是十分有益的。

当然中小板深圳板块上市公司良好成长性和强劲的盈利能力,也是有力支撑了财富效应的展现,中小板创业者身家涨得最快的公司,往往也正是成长性和经营业绩比较好的公司。



同洲电子董事长 袁明

深圳市同洲电子股份有限公司作为中国股市股权分置改革、IPO重新开闸之后,深圳市第一家在深交所顺利挂牌上市的高新技术企业,一直备受资本市场和高新技术产业界的高度关注。

14年前,同洲电子只是一家注册资本仅60万元的小企业,如今的同洲电子已经成为拥有资产超10亿元、实现销售收入18亿元、净利润近亿元,在深交所挂牌上市的中国最大的数字电视机顶盒制造企业。

回顾同洲电子的创业历程,正是技术创新、资源整合等鲜明特色赋予了同洲电子不断超越自我,实现了企业跨越式成长,成就了我国数字视讯行业龙头企业的地位。

创新铸就行业龙头

成立于1994年的同洲电子,目前已成为中国最大的数字电视高科技企业之一。2001年初,经风险投资公司入股,于同年4月成功改制为深圳市同洲电子股份有限公司,是一家以数字电视、卫星通信、光通信等领域的宽带通信产品以及LED光电显示系列产品为业务方向的现代化民营高科技企业。

作为通信电子产业的一个高科技企业,同洲电子董事长袁明像其他许多公司创始人一样,都是技术专业出身,有着深厚的技术工程背景。他深知,只有不断地利用自身技术优势进行技术创新产品的研发,才能适应企业成长的需要。

同洲电子最初创办企业主要是做LED电子显示屏,当时赶上上市最后一班车,电子显示大屏幕是证券交易厅必备设备,袁明带领员工冲到市场的最前线,成功地控制了第一桶金。不久,证券公司用电子显示屏已呈衰微之势,他们又迅速转战高速公路电子显示屏业务,继续挖掘这个产品的市场潜力。1996年,LED显示屏的市场需求已经很稳定,产品进入成熟期,表明凭借过人的市场洞察力,在数字电视卫星接收机刚起步、还没有国家标准的时候,这个产品在国内还处于概念期时,大胆决策,自主研发,带领同洲电子进入转型期。

由于当时国内市场上这个技术相当领先,在国内销量有限,袁明决心将产品打入国际市场。很快,市场成了最权威的裁判,东南亚一带的华侨希望购买能够收看大陆电视节目的接收设备,同洲的这款接收机正好满足这个需要,国际市场就这样打开了,当年实现产品出口,现在这个系列的产品仍占据着国内市场的最大份额。

无论是同洲电子创建之初从LED电子显示屏业务上挖到第一桶金,还是大胆闯入数字电视卫星接收机领域,它都能及时把握机遇,瞄准未来的技术新的市场,准确地定位产品的未来发展方向,精心设计和实施转型战略。近年来,同洲电子依靠技术创新,抓住全球数字电视产业大发展和深圳、全国数字电视整体转换的巨大商机,迅速发展成为国内最大的数字电视机顶盒、接收机研发、制造和出口企业。

2007年同洲电子实现销售收入18亿元,净利润9960万元,机顶盒销售收入占总收入的92%。其拥有国内最大的1000多人的数字视讯产品研发队伍,是国家人事部批准的企业博士后科研工作站,深圳市交互式数字电视工程技术研究中心,拥有一流的研发和管理人才,包括一批以科技报国为己任的留学回国博士和硕士,与国内著名高校建立了联合实验室,参加了二十多项数字视讯国家和行业标准制定,拥有数百项专利。同洲电子还拥有核心技术平台、综合业务平台、数字电视内容平台“三大平台,为客户提供全面解决方案,在高清、双向交互、增值服务等领域在国内处于领先地位,承担了国家科技攻关、国家级新产品、国家高技术产业化示范工程、商务部出口机电产品研发基金、信息产业部电子信息发展基金以

同洲电子:打造数字视讯超级航母

及数十个市级研发和产业化任务,技术研发能力稳居全国首位。

目前,同洲电子不但确立了国内数字电视机顶盒的龙头地位,而且卫星接收机的出货量占到全球市场约10%份额。

整合资源跨越成长

技术创新使同洲电子初获成功,如何使创新精神真正融入到企业,从而为企业提供常盛不衰的发展动力,实现跨越成长。在同洲电子看来,只有不断地整合资源,把技术与市场结合起来,才能创造企业更广阔的空间。

企业发展需要大量资金,不能只靠第一桶金能够解决,企业的跨越式发展也不能只靠自身现金流和利润的积累,引进何种外部资本,在哪个阶段引入,都是考验企业家的棘手问题。同洲电子的创业成功很大程度上来自于整合资本的助力。作为技术型企业,同洲电子的创始人很早就通过深圳科技局接触到一些风险投资者,并逐渐有意识地加深对这种新型投资方式的了解。不少创业投资公司看好同洲电子这个“靓女”,同洲电子在选择投资人方面也有深层考虑,最后选择了四家投资机构,因为它们分别能给企业带来本地政府的支持、大客户关系和银行贷款。在这四家企业中,达晨创投隶属于湖南广电集团,具有湖南广电集团、广电传媒上市公司的丰厚行业背景和广电系统的丰富资源,有利于同洲电子行业知名度的提高,有利于广电市场的开拓,而且湖南本身就是个大市场,深圳高新投是专业性创新担保机构,为同洲电子提供了多项担保和后续资金支持,深圳市深港产学研具有北京大学等雄厚的高校资源,为同洲电子在管理、与高校合作开发等方面提供了丰富资源;而深圳市高新投具有政府背景,可以为同洲电子争取多项政策支持。通过这一轮融资,同洲电子获得了2000万股权投资和6000万银行贷款,企业立刻获得了快速发展的动力。风险投资在爬坡的关键时刻补充了同洲电子的“燃料”,还帮助企业规范和健全了管理,帮助同洲电子发展了新的业务关系,争取了政府优惠政策和专项资金的支持。同洲电子这次“联姻”被视为一次创业企业家与创业资本完美结合的典范。

正是如此,同洲电子的成功不能简单地归结为技术或者市场,而是在能够立足自身优势的基础上,向外延伸触角,利用人才、资本等各种外部资源,打造坚实的企业经营平台,在风险投资和科学管理制度护航下实现了跨越式腾飞。

“蓝海战略”打造百年同洲

企业的根基在于产品和服务,准确的

同洲电子:双方向分享机顶盒市场快速成长

双方向分享机顶盒国内市场的快速成长,成为有线运营商的机顶盒供应商最佳选择之一。中国数字电视推广正在加速进行,而有线数字电视平移无疑是这当中的主角,IPTV、地面数字电视、卫星数字直播短期来看都还存在一些因素的障碍。我们预期2008年至2010年期间,随着有线数字电视平移在各省市的不断推进,对基本型机顶盒的需求增长将处在一个快速成长期,年均增长率达到50%或更高一些。2007年我国新增数字电视用户1305万户,其中1205万户为有线数字用户,预期2008和2009年每年新增有线数字电视用户达到约2600万和3000万户。在模数转换过程中,有线网络运营商将向客户送出机顶盒,而公司作为最早介入这个行业的企业,规模领先,技术成熟,必然成为运营商良好的供应商选择。另外,高清、交互式机顶盒的需求虽然目前来看还比较少,但有望随着运营商各项增值业务(点播、高清频道开通等)开展而快速增加,公司在该类高端产品上已经有了充分准备。

参与有线运营网络。公司2008年1月收购了哈尔滨数字网络公司39%的股权,显示公司不满足于做一个单纯的机顶盒制造商,将通过股权参与来分享有线运营商在模拟转数字之后获得的收益增长,特别是增值业务开展之后获得的利润增长。

酝酿新的盈利增长空间:公司在GPS导航产品、安防产品上已经作了较长时间的研发准备,产品也已经投入市场,我们认为这是公司考虑继续机顶盒产品之后的下一系列主导盈利产品。我们认为策略方向显示了管理层较长远的发展眼光,短期来看对利润影响不大。

“谨慎推荐”评级:预期公司2008和2009年每股收益0.58和0.8元,净利润分别同比增长31%和38%。公司在中国有线电视数模转换当中,将从产品提供、参与网络运营双方向分享到其中的行业成长。评级为“谨慎推荐”。

风险提示:由于国内机顶盒销售的回款周期可能较长,公司因此必须增加相应的计提准备,同时销售费用比率可能会比2007年进一步上升。(国信证券经济研究所 王念春)



价值点评