

GEM

■走进高新科技园系列报道

西安高新区甘做中小企业上市铺路石

“我们从建区以来所做的工作就是把成果转化成为产品推广出去,把科技工作者转化成科技型企业家;整个高新区就是围绕成果转化和产业化。”西安高新技术产业开发区管委会经济贸易发展局副局长贾新昌在接受上海证券报记者采访时,这样总结高新区的功能。

西安高新区自1991年建区以来,园区企业达1.2万家,目前园区内高新技术企业占西安市总数的90%以上,平均每天转化科技成果3项,新注册科技企业4家,已发展成为我国科技型中小企业的重要聚集区和自主创新的主要基地。

近两年,西安高新区境内外上市企业以每年不少于10家的速度增加,目前累计上市上柜企业达46家,其中内地上市21家、海外上市上柜25家(香港联合交易所创业板上市6家、新加坡证券交易所上市3家、英国AIM市场上市2家、美国NASDAQ.OTCBB市场挂牌交易14家),涉及电子信息、先进制造、医药、生物技术等多个领域。

◎本报记者 叶勇



科技型中小企业是根本

截至2007年,西安高新区已完成开发面积35平方公里,形成了电子信息、先进制造、生物医药、环保与材料四大主导产业,各项经济指标都保持年均30%以上的高速增长。2007年度,在注册企业实现营业收入合计1887.5亿元,其中营业收入1亿元以上的企业有186家,较上年度增加28家。据有关报告,西安高新区科技创新竞争力仅次于北京中关村和上海张江,在全国各国家级开发区中居第三位。

贾新昌始终认为,科技型中小企业是西安高新区的根本。我们与其他高新区不一样的地方在于,很多高新区是由几百家跨国企业支撑起来的,西安地处内陆,很少有大的跨国公司在当地落户,这里面有劳动力、成本和地缘关系的问题。”他说,而我们是1万2千家的科技企业组成的,这些企业基本源于西安58所高校、100万大学生、1000多所科研院所形成了技术积淀。”

以前我们发展得比较慢,但是去年开始我们的比较优势就体现出来了,当全国的经济速度放慢以后,我们的经济速度连续六七年有30%以上的增长,我们的财政去年是52%的增长,出口增长率是156%,进出口增长率是79.2%,进出口企业利润和税收增速达50%以上,我们科技企业正发力走向世界。”贾新昌说。

对于社会上“西安高新区假企业多”的言论,贾新昌认为,地处内陆的西安高新区,企业在有蓬勃发展的强烈需求,但是融资渠道太窄,于是想各种办法去融资,但是融资经验差,容易上非法中介的当,正是因为中小科技企业的融资渠道太匮乏了,才给了不法中介有了可乘之机。第二,高新区运作的太好了,不法分子开始打着这个旗号去募集资金,坏了高新区的名声。根除这些问题治本之策在于根除中小企业融资难问题,非法中介才没有可乘之机。

抓住资本要素“牛鼻子”

在发展的过程中经历了不少挫折,高新区逐渐深刻认识到了资本要素之重要性。我们的科技企业差距在于个头很小,能达到一个亿、两个亿,却很难一下子到十个亿、百个亿,没有资本的催生,很难把这个技术推广出去。”贾新昌说。

据西安高新区方面介绍,虽然中国第一块芯片、国庆阅兵的75%的装备是在西安高新区产生的,但是高新区的产业却没有一个好的规模,痛定思痛,他们才发现是因为企业缺少资本的扶持。于是,1996年开始,他们开始建立自己的投融资体系,当年,推出了一系列促进投融资的政策,建立第一家风险投资公司。到了1999年,则建立了17家种子期投资公司,吸收了很多民营企业资金,给科技企业提供投资和担保。而这一步在全国走的很早。

两三年前,高新区争取了地方支持,率先推出政策,只要投资公司70%投资于高新技术企业,投资公司就被认定为高新技术企业,享受两免三减半的优惠,而国家发改委直到2005年才推出六部委令。西安一下子涌现出两百多家投资公司,当时各地投资人拿着现金过来要投资。”贾新昌说。

但是我们觉得还是不够,风险投资和上市这个资源相对于我们企业出现的速度和成长的需求还是远远不够。”他说,这以后我们推出了鼓励风险投资的一系列办法,包括《鼓励企业对外兼并重组和上市融资政策》、《关于促进高新技术企业在股份代办系统进行挂牌的暂行办法》、《鼓励和吸引创业资本投资高新技术企业的政策》、《关于中小企业信用担保机构贷款担保补贴的暂行办法》等。

比如,根据政策,对于企业上市过程中的费用补贴最高额度可到700万,加上西安市的280万奖励,总共可以拿到1000万,与以前区别在于,以前是上市以后奖励,现在是在上市过程中给你抵了费用,以前是奖励在后,现在是鼓励于前,打消了企业对于上市成本的过多顾虑。”他说。

贾新昌表示,高新区不惜代价,从财政里拿出钱,鼓励企业上市,既鼓励国内上市,也鼓励国外上市,不但希望企业上市,还希望企业走向国际化,希望通过5年的努力,到2010年,

区内有一百家上市上柜企业,这样的区,整个区域的经济会出现很强劲的活力和动力。

在上市的基础上能带动大量的海内和海外的风险投资和产业投资进入,上市背后隐含了很多东西,包括产业投资、风险投资、并购重组、高端人才引进、市场的拓展、企业的规范运营和整个企业经营水平的提升。”贾新昌这样形容上市的意义,“牵住这个牛鼻子,就能带动整个生产要素,让高新技术企业聚集、整合、重组,从而得到提升。”

对于成立创业引导基金(母基金)的做法,贾新昌形容,拿钱是给投资人信心,就像买千里马的骨头,表明政府愿意与投资机构一起承担风险,他说,最好的情况是政府不拿一分钱,而风险投资能活跃,但是政府的姿态一定要摆好。目前,合作基金已经谈了五六家了,进展顺利,根据我们掌握的情况,上半年已经投到区内的基金有10多个亿。”

明政府愿意与投资机构一起承担风险,他说,最好的情况是政府不拿一分钱,而风险投资能活跃,但是政府的姿态一定要摆好。目前,合作基金已经谈了五六家了,进展顺利,根据我们掌握的情况,上半年已经投到区内的基金有10多个亿。”

创造条件引进金融要素

对于二级市场的低迷会不会影响高新区上市战略的问题,贾新昌认为不会。前几年,内地二级市场上市情况很不好,而我们每年有10家企业上市上柜。内地市场这条路通的时候,我们坚定走的,内地走不通时,我们还可以走境外。我们与香港联交所,以及东京证券交易所、伦交所、新加坡交易所、纳斯达克、韩交所等每年都有互动活动,而且很频繁。”他说,不管是境内境外市场,如果路走得通我们就大步快走,走不通我们把储备做好,一旦通了我们就立即就走。”

不同市场的上市资源储备,贾新昌也表示准备得很充分,中小板、创业板、甚至将要开的新三板,都有企业资源储备,形成梯度。我们每年都有针对不同阶段企业的相应培训。”

值得注意的是,在金融服务方面,高新区将银行团队、风险投资团队、券商团队和担保公司的团队聚集在一起,让他们之间不断沟通,从而把够上市条件的企业基本都挑出来,形成了一个良好的上市氛围。

环境好了,大量中介机构就进来了。比如高新区里有海内外银行的21家支行,企业的情况他们掌握的比我们还好;风险投资也需要募集资金,银行也希望风险投资进入他们的优质客户里,我们只需要把他们连在一起。政府力求把保障措施和环境做好,金融的不同因素自然会在里面交融,交融后的力量是非常强大的。”贾新昌说。

“创业板推出应趁早”

对于创业板的问题,贾新昌认为,早推出创业板比晚推出好。如果再晚推出,大量的科技企业资源会流失到海外去。中小科技企业是支持自主创

新战略的最重要力量,国家可以搞研发,但是后续力量能否跟上,取决于科技型中小企业能不能支撑自主创新战略,再不推出,资源就会外流。”他指出,更可怕的是这些企业发展会受到极大的制约,创业板没推出来,创业投资没有出口,影响基金投资积极性,企业发展也后继无力,我们培养的一些新兴产业可能会逐渐萎缩下去,这个问题是值得大家思考的。”

对于创业板的储备资源,贾新昌表示,一方面由于创业板正式规则没出来,另外因为商业上的考虑,不便去谈具体的数量和名称。证券市场竞争激烈,我们说了非常好,但是对企业 and 区域竞争来说不是很好,不过,有一个可衡量的现象是,全国各大券商在这里都有业务,西安高新区的企业资源还是有很大吸引力。”

我们与深交所谈了很长时间,一直在积极准备,一旦推出创业板,我们在全中国高新区里还是可以的。”他说。据介绍,陕西证监局备案企业几乎全是高新区的,省市的金融办都把重点放在了高新区。

不过,来自西安市金融办的最新统计显示,有8家企业已完成在省证监局备案,分别是西安环球印务股份有限公司、西安富士达科技股份有限公司、西安通源石油科技股份有限公司、西安西玛电机(集团)股份有限公司、西安达刚路面机械股份有限公司、陕西通达果汁集团股份有限公司、陕西瑞通消防股份有限公司和中国西电电气股份有限公司。另外,还有其他45家企业的拟上市融资计划已经在西安市金融办备案。这中间绝大部分属于高新区企业。

据高新区内部人士介绍,还有像三茗科技公司、宝德自动化技术公司、高科理化技术公司、北村精密机械公司和四联智能技术公司等这些拥有核心技术竞争力的企业,也是上市的优质后备资源。

陕西省给高新区的短期目标是,到2010年,年营业收入过百亿元的企业达到5家,知识产权达到2万件,主要经济指标增速年均26%,全区营业收入达到3700亿元,为建设世界一流科技园区奠定基础。

■公司心路

四联智能期待挂牌创业板

◎本报记者 叶勇

“要突破当前瓶颈,实现快速发展,上市是我们的迫切需要。”西安高新区内的上市种子企业四联智能技术股份有限公司董事长兼总经理张琪在接受上海证券报记者采访时坦承,“由于公司主营业务符合‘五新三高’的要求,近几年销售和利润指标均已达到创业板上市要求,我们的目标是创业板,也想早点上,但创业板现在又没有开,我们没有太着急,只能说是把自己的工作做好,上市的过程也是规范自身的过程。”

“创业板开我们就上,不开我们也会好好发展,说不定过些年就去了主板。”张琪笑称。

四联智能公司成立于1992年,是具有国家一级资质的机电安装工程总承包公司,主要业务是对建筑物进行中央空调系统、消防系统、建筑智能化系统、照明及灯光系统、给排水系统、变配电系统合梯安装等。起初,该公司致力于通过智能控制实现中央空调节能,渐渐到整个楼宇控制的智能化,即用现代计算机技术达到节能效果。特别是这几年,公司在冰蓄冷技术这种新的中央空调技术推广上成绩斐然,在电力系统鼓励下,公司承建了包括陕西电力大厦、西北电管局大厦等多个工程,公司负责控制系统、智能化、协助设计院设计冷站和项目前期推广等。

从经营上看,2007年公司实现收入1.08亿元,税后净利润900万元,截至去年底公司净资产7365.8万元、未分配利润1427.4万元,今年预计实现收入1.4亿元,税后净利润为1200万元。

值得注意的是,该公司这两年在大力推动水源热泵项目,这种技术是利用地下水的抽取和回灌来实现建筑温度的四季恒定,可同时实现冬季采暖、夏季制冷和24小时卫生热水,以及分区域、分时段供暖(制冷),既环保又节能,得到了政府部门和相关国际组织的支持和关注。

“对于节能环保的地源水源热泵项目,我们采取的是国际通行的BOT运作方式,也就是我们投资一部分,用户出部分配套费,政府出部分配套资金,我们来建设和运营。但是,目前做上几个项目可以,做多了就做不动了。有的地区几十万平方米一投就是几千万,项目建设投资较大。因此,公司现有资金投入几个项目还可以,但是继续扩张规模就存在较大的困难了。”张琪说,“所以需要资本市场的资金进来。我们投入是一次性的,但回报是十年、二十年陆续回收的,而且在国内应用前景很广阔,与燃煤、燃气、燃油和电锅炉供热比起来,水源热泵方式的采暖费收取标准也要低,对于社会、企业和用户是多赢的。”

公司董秘顾敬告诉记者,公司在2001年就完成了股份制改造,并且一直在完善治理结构,目前已经完全做到两权分离,并且聘请了三名独立董事,成立了多个专业委员会;业务上明晰为营销、项目管理和新能源部三大部门,管理模式上实现按项目成立分公司运营,保证了模式的复制性,对公司融资以后的快速发展提供了模式保证。

对于上市引入PE,四联方面表示,如果上新三板没有必要,如果上主板或者中小板,则一定需要他们进来,但是上创业板,引进私募的必要性不大,“有战略投资者要进来,我们还是比较慎重的。”

私募股权投资:更愿意与企业一起成长

◎本报记者 朱剑平

继天津、河北等地举办了企业股权投资融资洽谈会后,9月4日,2008山东国际投融资论坛”又吸引了有美国德州太平洋、高盛亚洲、摩根士丹利、德意志银行、雷曼兄弟、中金、中信等70多家国内外著名投融资机构。德同、汉能、红杉、今日资本、软银赛富、金石证券和山东高新投等机构负责人,还就私募股权基金目前的状况以及他们选择企业的标准,与山东90多家企业负责人进行了专门研讨沟通。企业对资本的渴求,推动了各类私募股权投资活跃于中国大地。

本土创投将成为“主角”

私募投资的热点正转向中国,当前宏观调控和紧缩的货币政策下,中小企业融资难的现状更为直接股权投资提

供了“用武之地”。以山东为例,今年上半年,各级信贷余额增加1468.6亿元,中小企业仅占9%。

内地二级市场的低迷,又使得私募股权投资基金的成本大大降低。

软银赛富合伙人徐航表示:纵观近年来快速发展并走上国际舞台的许多中国企业如三大门户网站、无锡尚德、百丽鞋业、分众传媒等无一例外地都有着国外创投的身影。可以说,前期外资创投企业活跃于中国舞台并获得了丰厚的回报,但随着国内创投业的壮大,国内的私募股权投资将会唱主角。

无可否认,本土创投企业根植当地,对企业了解更加便利、更为透彻,具有明显的地利、人和优势。随着政府引导基金和税收抵扣政策等一系列扶持措施的出台,创业投资所带来的巨大社会效益正在得到重视。山东一地目前已有20多家创投企业。但山东省

高新投副总经理刘伯哲表示,本土创投与境内市场密切相关,前几年股权分置,没有退出机制,他们眼睁睁看着自己投资的一家企业到境外上市而不得不在上市前退出。

看重企业持续发展能力

邵俊是与沃尔玛创始人沃顿家族的投资实体有着密切联系的德同资本合伙人,同时又是中华创业投资协会的负责人。邵俊说:许多企业家不知道创投资本看重什么,在推介自己时往往不要紧,一些企业在介绍自己时偏重于将要上的项目,有的印了一堆高新技术等相关证明。其实,私募股权投资一家企业,并非简单的项目投资,一旦投资进入,常需要3至4年的时间,所以,更看重企业的持续发展能力。”

如果用一句话概括,从投资家的眼

光看,衡量一家企业的标准是什么呢?中信证券直属的金石投资张一平表示,标准之一是企业家精神,主要看企业家是如何看待自己的事业的,是否将其认作一生的事业。红杉资本相关负责人用了三个词:管理团队、商业模式与市场空间。今日资本的温保马表示还看重创新精神,企业是否通过自己的产品销售与服务提高了消费者的生活品质。另外汉能投资的石岩磊还补充了要看企业所处的行业周期,以及企业管理者是否愿意在很多细节之处下功夫。

农业企业并非无缘创投

山东是农业大省,拥有很多第一产业企业。对许多农业企业来说,面朝黄土背朝天的生产方式与创投的白领生活相去甚远,以至于许多农业企业怀疑创投业是否对他们有兴趣。许多投资机

构表示,这是个误区。

软银赛富的徐航介绍说,他们已投了东北一家大米生产企业。还投了江西一家有机蔬菜加工企业。他认为山东的农业企业更有优势。以他投资的那家江西企业来说,由于当地许多人不会种菜,企业的原料受到影响,今年企业准备引进山东人去教当地人种菜。徐航表示:农业企业变革管理模式等,照样可以成为创投投资对象。他知道一家农业生产企业,从年销售收入几千元在几年中做到了200亿元,那家企业引进了一位曾从事保健品行业的管理人才做CEO,从竞争激烈的保健品到农业生产,给企业带来了管理上的变化。他们甚至花了8000万元上了很好的一套ERP,每月5号开董事会,但每月的财务报表在2号都能统计出来。

一句话,企业要想获得创投的青睐,关键要看是否具有核心竞争力。