

2014年度中国上市公司金牛奖 特刊



新三板交易制度推动价值投资

□本报记者 李香才 欧阳春香

在中国证券报6月27日主办的第17届(2014年度)中国上市公司金牛奖颁奖典礼暨高峰论坛“淘金中国的纳斯达克”新三板分论坛上,投资机构人士仍然看好新三板发展前景,认为其制度规则将推动机构更深入地进行价值投资。



吕雷 摄

陕西金开贷执行董事时晨:为中小企业提供机会

□本报记者 欧阳春香 李香才

陕西金开贷金融服务有限公司执行董事、总经理时晨在新三板分论坛上表示,新三板市场可以为广大还未进入主板市场的中小企业提供进入资本市场的机会,这里面有巨大的需求空间,未来新三板市场发展空间巨大。

“为什么说新三板有吸引力呢?因为很多踏踏实实经营企业的人对这个市场充满期望。”时晨说,“市场最终能否达到大家的预期,要看能否真正从三板市场中走出很牛的明星企业。”

时晨介绍,目前陕西金开贷正在做股改,预计明年2月份能完成。按照公司的发展规划,未来将进入新三板市场。从公司的长期发展来看,必然要对接资本市场,进入新三板市场,可以使公司治理更加完备。公司也希望在新三板市场上寻求到资源,不止是资金,还包括其他更多能支持企业长期发展的理念、资源。

时晨认为,进入新三板市场可以解决企业很多问题,首先是公司半公众化了,会吸引很多有资源的机构关注。陕西金开贷作为一家国资背景的互联网金融公司,通过新三板挂牌实现股改,可以使企业经营规范化,对外定价实现公允性,这对国有企业是非常重要的。

天星资本总裁王骏:建议做市资格放开

□本报记者 欧阳春香 李香才

天星资本总裁王骏表示,资本市场的黄金十年刚刚开始,目前所谓新三板的低潮期,从投资机构的角度来看反而是机会。新三板市场通过盘活流动性才能达到企业融资的功能。而盘活流动性根本要靠做市商制度,加快推出做市牌照的放开。

王骏认为,放开做市商牌照可以让大量的专业机构,如PE/VC、公募基金、基金子公司参与新三板市场的做市,给市场提供流动性,从而避免目前做市制度造成竞争性不足的问题。

他表示,不只是新三板,随着中国资本市场的建设越来越成熟,整个资本市场将来会逐渐过渡到散户占比越来越少的状态。监管部门要做的,就是设计一个公平、公开、公正的交易制度,剩下的交给市场来决定,这样未来可以促进中国更多的投资机构真正地回归到价值投资。

对于新三板投资项目如何退出的问题,王骏表示,如果把做市制度真正盘活了,市场流动性足够,对于退出渠道完全不用担心。不过,市场流动性好了,并不代表三板市场闭着眼睛投企业都能赚钱,这个市场还是会优胜劣汰。真正优质的企业永远不愁没有退出渠道,通过并购整合等方式等都可以实现。

多因素致市场降温

有实现,他们认为目前市场传递出的信号不够清晰,不知道能不能赚到钱,怎么去赚钱。北京银河鼎发创业投资有限公司总经理田国强认为,市场降温会促进新三板的健康发展,有利于让新三板投资回归到一个相对理性的轨道上去。在火热的市场中,一些企业增发价格过高,实际上已严重透支对未来的成长预期,无疑给投资人增加了非常大的风

险。市场降温后,对于在新三板挂牌的企业来说,最大的好处就是可以根据企业的发展用合理的价格连续募资;而对于投资人来讲,合理的估值也给他们提供了更多投资机会,从而享受企业成长所带来的收益。清科研究中心董事总经理、天使成长营副院长符星华指出,根据统计,近16年中国一共有接近4万家企业被创业投资和私募股

权投资基金投资,其中中小企业只有4200家,在中国还有众多优秀的中小企业没有获得资本市场的认可。另外,2014年中国企业在一级市场获得的投资金额是4500亿元,累计获得的投资金额是4万亿元左右,一级市场获得的投资比例实际上还是很低。从这两组数据上不难看出,中国股权投资市场实际上还处于起步阶段。新三板实际上也是如此。

给PE带来更多机遇

及投资人的扶持,推动企业成长,这样就形成良性循环,也有利于新三板的发展。”天星资本总裁王骏认为,新三板市场未来会对PE、VC产生非常深远的影响。他指出,主板IPO限制太多,比如对挂牌公司盈利的要求,但是新三板就不存在这些门槛。“并不是说中国的投资机构都不想做价值投资,而是过去市场不允许机构投一家微利企

业。如果一家企业净利润只有10万元,即便这两年高速增长,比如翻了30倍,但是离主板盈利的硬性指标还差很多,那么机构在投资时就要考虑这家企业能不能投,因为很难判断要多久这家企业才能达到主板盈利的硬性指标,但是在新三板就不存在这个问题。”王骏还指出,新三板市场不仅能促进PE、VC发展繁荣,而且还将促进PE、VC真正回归

价值投资。“新三板重视的是信息披露,把投资价值判断全部交给市场来决定,而不是由交易所设立各种门槛来判断,这就有望促进中国投资机构真正回归到价值投资上来。比如我们投资的一个项目,投资的时候它的净利润跟净资产都是负的,但是过了一年多估值已经达到7亿元,第二轮融资刚刚做完。正是因为有了这个市场,我们敢投了。”

分享“淘金”思路

绩大幅波动。另外,还需要考虑团队的稳定性等问题。符星华指出,清科只投三个大的领域——TMT、医疗和消费。至于选择公司的标准,从资产管理的角度上来说,必须要追求投资回报和高成长的平衡。田国强表示,国有投资机构在投资尤其在创投业务上对风险控制非常严

格,会更多考虑国家的新兴产业。“选择投资标的时候,我们会选择团队,主要还是选择企业的实际控制人,观察他对投资人和企业的责任感,以及管理企业的才能。”王骏把对行业和企业的筛选标准比作赛道、赛车和选手。“赛道就是大的行业、大的趋势;赛车就是这个公司目前的竞争

优势,包括产品技术、商业模式等。选手永远是最重要的,我觉得甚至能占到80%的比重。产品技术、商业模式等因素并不是不重要,但是一家公司特别是一些中早期的公司,在发展的过程中产品技术服务和商业模式往往不够成熟,或者说在动态发展,但是只要团队足够强大,可以改善这些因素。”

东华云计算CEO郭浩哲:互联网+需共享精神

□本报记者 汪瑒

东华云计算有限公司董事长兼CEO郭浩哲在“互联网+,让传统产业插上互联网的翅膀”分论坛上指出,传统企业拥抱互联网并没有失去原来的优势,只是需要适应新的为客户服务的方式。通过提高效率也好,还是通过提供新的服务也好,都可以获得互联网的增值空间。

他指出,互联网本身不能理解为工具,而是一种思维,这种思维要求企业在新颖的时代,对整个商业的逻辑、顺序流程全部进行重构和分配。

“传统企业拥抱互联网,需要做到不排斥新的互联网技术,并拥抱新的生态。”他认为,互联网企业来了以后,好多碎片化的功能被别人拿走了,而这个碎片化功能可以达到企业原来的功能。如果互联网企业抓住这个痛点并逐步进行新的增值业务扩容,然后蚕食传统企业原来的市场,影响是很大的。因此,传统企业应该以原来拥有的核心资源与互联网企业共享,进行变现。

他以东华软件为例,阐述了企业如何拥抱互联网。比如,在共享经济的时代,需要有共享的精神。“如果没有梦想,光靠高工资在互联网行业里面挖来的都是二流选手,因为一流选手更想做一些事。”他说道,想做互联网,怎么让70后的人站在台前掌管大的集团,而让80后、90后实现梦想,这是很重要的。

“时代变迁之后,大家各有所长。传统业务需要守住阵地,为互联网产业的发展提供血液和资金。因此,大家要有一个分工。如果传统的高层管理者,和新兴的互联网管理者掺和在一起,由前者决策、后者执行,那这个事也别干了。”郭浩哲指出,如果公司想真的尝试互联网,需要从人才的架构和互联网的心态上发生变化,不能光靠钱招人。如果老一代的董事会决策完以后,交给互联网人才执行,对于企业而言都不会发生根本性的变化,只是微调。



本报记者 车高 摄

听云首席运营官Moca:拥抱互联网需先找到痛点

□本报记者 汪瑒

听云首席运营官Moca在“互联网+,让传统产业插上互联网的翅膀”分论坛上指出,链条越短,中间利益链条越少的,政策越开放的地方,就是互联网最容易吹起来的一个地方。传统企业需要先找到哪些是用户和产业链的痛点,才能拥抱互联网。

她指出,大致测算,目前A股的触网企业有400多家,其中有170多家是与电子商务相关的,有70多家是与金融类相关的,其他还有移动新兴设备等。但从中看到一个现象是,现在的“互联网+”和互联网转型,普遍还处在一个低层面的转型重构,也就是把买卖销售的业务,通过互联网的方式更快地提供给最终用户。

“但实际上,互联网+是整个产业一个重构,不仅是销售业务要重构,企业内部IT、内部

系统等都要适应互联网的快速发展。”她指出,这不是说选择一个外包公司把东西做出来,而是要运用新兴工具,真正向互联网转型。

她认为,对于原来这些拥有传统资源的企业来说,最重要的是审视企业本身,到底哪些用户和产业链的痛点还没有解决。先找到这个,才能拥抱互联网。

此外,就是要积极拥抱新鲜事物,要多听多看。要重视用户,不断审视自己。互联网只是一个思维形态,而对于已经拥有很好资源的企业而言,应该做得更好。

关于哪些行业最有先发展优势拥抱互联网,Moca认为,主要看三点:链条、利益和政策。链条越短,中间利益链条越少的,政策越开放的地方,就是互联网最容易吹起来的一个地方。每一个行业都存在机会,但链条越短、国家政策越开放的地方,可以先着手去做。

财付通徐曼丽:互联网+应共同推进

□本报记者 张玉洁

腾讯财付通北京分公司副总经理徐曼丽认为,互联网+在改善医疗、交通等民生服务方面有着巨大的空间。腾讯非常希望和传统企业结合,通过打通中间环节使传统企业加入互联网+的行动中来。腾讯目前的流量以及大数据能力,包括腾讯征信,后续都会开放给传统企业,和传统企业结合在一起打造互联网+这个高速列车。

徐曼丽指出,腾讯将自身定位于互联网+中的+号。一些传统行业企业本身不具备去优化改造自身业务系统、业务流程的能力,这些企业可以选择与互联网企业合作,优化企业系统和业务流程,从而搭上互联网

网+的快车。以支付环节为例,通过打通中间支付环节,腾讯可以帮助传统企业实现线下O2O。目前财付通已经打通了如餐饮、出租车(专车)以及医疗行业的互联网+。

在互联网金融方面,徐曼丽认为,互联网金融在提供多频次小额的金融服务和产品方面具备一定的优势,而这类金融服务并不是传统金融机构的强项,因此互联网金融和民营银行并非是与传统金融相竞争,而是与传统金融互补进行合作。目前腾讯拥有海量的支付数据和大数据处理能力,通过一些征信的数据报告,结合个人信用的一些情况,就可对个人提供信用评估,通过这类信用服务,可以大大简化例如车险等产品的评审流程。

用友网络副总裁赵国栋:孵化器助用友转型

□本报记者 张玉洁

用友网络副总裁赵国栋认为,互联网对传统企业的提升主要表现在三个方面:首先是能够将企业的上游、下游和服务伙伴构成一个生态系统;其次可以通过大数据来繁荣企业的生态系统;第三可以沿着产业链提供服务。传统企业与互联网结合有助于拓展更大的市场,用友网络除了提供软件服务之外,还能提供生产性的金融服务、通信服务和物流服务。

赵国栋表示,用友网络20多年的软件业务为公司的产业升级提供了一个根基。随着互联网的发展,企业对软件应用的需求发生了一些变化,个性化的产品需求越来越多,

用友网络将积极适应这一需求变化。同时,用友网络将全面进军企业互联网,全面推进互联网金融业务。

赵国栋还表示,用友网络作为规模较大的企业,转型伴随着公司内部组织架构的变化。用友网络目前的软件开发已经互联网化,通过开放平台吸收新的团队进来,引入企业创新力量进来。我们把自身先互联网化,先碎片化,先变成一个基础,收入新的血液做这个事情。收购整合也是公司转型的重要途径,目前用友网络有专门的部门负责收购其他的创业公司,希望被收购公司的业务跟用友的业业务结合,同时寻找新的人才和团队加入用友,从而组建起更加年轻化的研发团队。