



“内困”+“外吸”愈演愈烈 新三板企业摘牌将成常态？

企业期盼增加流动性和开辟转板绿色通道

■ 本报记者 朱虹

在挂牌企业接近万家之际，新三板摘牌公司近期激增，甚至出现了创新层企业摘牌退市的现象。对此，业内专家表示，新三板尽管推出了创新层，但没有配套政策激励，导致越来越多的新三板企业没有融资、没有交易；另一方面，其他板块加大改革力度，如创业板、中小企业板IPO越来越频繁，而且海外的资本市场也在采取一些策略吸引新三板企业。“内困”加之“外吸”，促使不少企业离开新三板。《中国企业报》记者在采访中了解到，相关企业期盼尽快激活新三板的流动性，并开辟转板绿色通道。

两因素促摘牌激增

经过近三年的快速扩容，截至12月8日，新三板挂牌企业已达到9811家，是2013年年底扩容至全国前(336家)的近30倍，覆盖了89个行业大类，地域上实现了31个省市自治区的全覆盖。不过，相比2015年，2016年企业摘牌数量增加的现象也不容忽视。新三板研究中心数据显示，2016年以来，新三板摘牌公司达到47家，远高于2015年的13家。其中，仅11月份就有14家公司摘牌，而12月份的6个工作日内便有5家公司摘

牌，还有8家公司正在申请摘牌。

《中国企业报》评价研究院执行院长郭昉博士对记者表示，在目前的新三板格局下，新三板终止挂牌数量激增是一种必然选择，其原因在于新三板“不死不活”的状况。首先，新三板僧多粥少，挂牌企业越来越多，但进入新三板的资金门槛并没有降低，资金量越来越少；其次，新三板的创新制度尚没有显现，尽管推出了创新层，但没有配套政策激励，仍然是越来越多的新三板企

业没有融资、没有交易，越来越处于“僵尸”状况；另外，其他板块加大改革力度，如创业板、中小企业板，IPO越来越频繁；与此同时，海外的资本市场也在采取一些策略吸引新三板企业。因此，在这种“内困”、“外吸”的状况下，越来越多的好企业将离开新三板。另外，由于大量新三板企业尚处于成长期，如果没有新的融资，其经营也会越来越难，也会因此离开新三板。

大同证券高级投资顾问张诚对

记者表示，从新三板当前的实际情况来看，交易低迷，融资不易，以及少数公司的抵押变现行为等等，都对三板已上市企业的融资、估值等功能造成破坏，而转板的相关政策貌似遥遥无期。此外，每年的各种财务费用已成为一部分小公司不小的负担，因此不少公司萌生退意也在情理之中。而且当初三板市场方兴未艾之时，不少投行和投资机构给出的远景太过美好，而挂牌上市后的现实却让公司感到明显落差。

创新层首现退市企业

此前被业内普遍看好的创新层企业也加入到摘牌队伍中来。12月5日，世纪空间(835225.OC)正式终止新三板挂牌，成为首家创新层退市企业。据记者了解，世纪空间在新三板挂牌还不满1年，该企业退市后，新三板创新层企业总数也降至952家。

据了解，世纪空间此前曾发布公告称，正在接受A股IPO辅导，辅导备案情况已于今年10月26日在北京证监局网站进行公示。因此业内人士猜测，公司此次摘牌或与IPO筹划进度有关。此外，从最近申请摘牌的

8家公司业绩来看，除去苏达汇诚处于亏损状态、合建重科业绩同比有所下滑之外，其余几家公司的业绩还不错，有的甚至可以达到创业板上市标准的要求，但他们还是选择了摘牌。

广州市君侠投资管理有限公司总经理黄剑飞对记者表示，相比被动摘牌，这种主动摘牌的情况属于企业准备要在A股IPO，或者是要在境外上市的情况。摘牌后可以控制股东人数，因为如果要IPO就要对股东核查，免得交易会影响到其申报材料。

“此前为了上市，不少公司短期无法达到IPO标准或者暂时无法等

待排队，因此会先行登陆新三板等待时机，同时通过新三板进行融资，等时机成熟后就会进行IPO。”张诚表示。

一家新三板创新层企业内部人士指出，的确如此，因为目前新三板还没有推出完善的转板机制，所以，市场上挂牌企业如果想上深沪主板或者是创业板的话，目前就只有“摘牌退市+IPO”这条路可以走。不过，目前只有一家创新层企业摘牌，说明绝大多数企业还是对市场看好，选择继续坚守。同时，他也希望尽快制定相关转板政策，为符合条件的新三板

企业开辟转板绿色通道。

“要看到，主动摘牌的企业也有一定风险，目前国内主板和创业板IPO都实行审核制，该制度存在耗时长、排队慢等问题，所以企业主动摘牌谋求IPO也存在一定风险。”新三板某创新层机械设备企业工作人员表示，目前我们对市场的信心还是较足，也会坚守在这个市场。因为在监管层面，新三板改善流动性的制度供给也正在逐个酝酿推出，需要一定时间。例如首批10家参与做市试点的私募机构名单，最近就会公布。

流动性等“痼疾”待解

对于未来新三板市场内企业摘牌数量是否会继续大幅增加，郭昉表示，如果还不尽快出台新三板的创新制度如降低投资者门槛、改变交易方式，尽快激活新三板，那么可以预见，未来新三板终止挂牌数量将会越来越多。

张诚也表示，未来如果三板的交易量依旧低迷，融资能力依然不足，恐怕越来越多的企业摘牌离场将成为常态。

“未来主动申请摘牌的企业数量肯定会随着市场行情的趋冷和市场内

企业数量的增加而增加，一方面是因为随着今后主板IPO的速度逐步加快，企业申请IPO的数量也相应增加；另一方面，可能企业资质不是太好，融不到资，而且在新三板挂牌要支付各种费用，如果达不到企业的各种诉求，那么企业摘牌的数量可能会逐步增加。例如在公布半年报或者年报的时间节点前后摘牌，就是公司可能融资状况不太好，直接就摘牌算了，因为可能也不打算公布相关半年报或年报了。”黄剑飞表示。

中国政法大学资本金融研究院院长刘纪鹏直言，2015年到2016年初的时候，对新三板挂牌公司，银行敢贷，PE/VC敢投，人才也敢来，现在艰难多了，抵押贷款不管用了，因为没流动性。PE/VC现在也害怕，市场基本上一潭死水。刘纪鹏呼吁改善新三板流动性，并提出可在创新层部分企业中尝试集合竞价交易，以及打开转板绿色通道。

与此同时，也有业内专家表示对上述现象不必太过担忧。天星资本研

究所所长王晨指出，新三板最大的特征之一就是挂牌企业众多，相比于目前近万家的挂牌企业，选择退市的只是其中很小的一部分。

另有业内人士指出，总体来说，新三板终止挂牌数量增加能倒逼优化市场结构，实现新三板公司的优胜劣汰。而股转发布的《挂牌公司股票终止挂牌实施细则》也给挂牌企业画了一条线，强调了11条强制摘牌情形，暗示了新三板目前自主摘牌与强制摘牌并举的退出格局。

三板圈



北京创意谷总裁张良：

创意决定企业生死

■ 本报记者 朱虹

随着我国加快落实创新驱动发展战略，主动适应和引领经济发展新常态，大众创业、万众创新的浪潮席卷全国。业内人士指出，在当前新形势下，创业者和企业家需要打破传统思维模式，发挥创意的力量进行创新创业。

在当前经济新形势下，北京创意谷先后举办三轮全国性巡讲，为企业提供尖端创意方法系统培训和高端创意系统咨询，并且将创意进行资本化，与国家顶级智库合作，形成一个高质量的平台，帮助企业与其对接。

高精尖创意专业供应商

作为国内高精尖创意专业供应商，北京创意谷总裁张良对《中国企业报》记者表示，公司的主要业务就是尖端创意方法系统培训和高端创意系统咨询。创意谷的发展战略是：打造世界华人顶级创意智库，向市场输出最完美的创意；公司一直都秉承着这样的企业家精神：用创意点燃民族的兴企强国之梦，让中国的企业家找回创意原思维、原动力，创造和引领市场，引导中国企业家像世界和中国百强企业家一样去思考；此外，将创意撒播到全国各地，做中国创意事业的推动者和呼吁者，打造高创意型企业的孵化基地，是创意谷所承担的社会责任。

“创意是什么？创意就是创造和引领。用非常规的技巧方法，通过布局、借势、整合的奇妙策略系统，激发能量，引爆品牌，极速营销，把企业推向低成本高利润、高速度高质量发展轨道。创意是当前最有效的经营利器。”张良坦言。

在创意、创新这一领域，北京创意谷做得比较扎实。公司倡导的是创新方法、创新思维模式，不仅课程体系拥有国家知识产权，还拥有最专业的创意总部。公司是中国首家专业推出创意系统培训和咨询的企业，并筹建了企业创意库。在创意库里，所有创意已经超过5000条，已经形成较为庞大的体系。

全国性巡讲惠及数十万人

谈及公司近年来开展的具体业务，张良表示，近年来公司做了三轮全国性巡讲，第一轮巡讲是“乔布斯创意领袖系统全国巡讲”，举办了将近100场，影响了几十万人；第二轮是“创意领袖系列巡讲”，该巡讲在全国主要城市开展了80场，也影响了十余万人；第三轮巡讲就是“万众创新、万企创意全国巡讲”，2015年举办了30场，2016年举办了40场。公司开展“万众创新、万企创意”巡讲工作是紧扣国家“大众创业、万众创新”的政策，整合一批创新活跃型企业家，迅速培养一批万众创新领军企业，用创新帮助其极速引爆品牌，用创意快速撬开全国市场。

“另外，我们公司还定期在清华大学开班，经常开企业家的专题培训班，从企业家的创意方法系统到企业家的创意思维系统，再到企业家的终极创意方法系统，定期开展强化班。”张良表示，截至目前，经过公司系统培训的企业家有将近一万人。同时，公司还推出了“首席创意官培训”。

“首席创意官培训”是一种系统培训，首先要解放思想，即要有创意思维；其次要学会创意的方法；第三要把企业打造成高端的创意型企业，就是创意创新思维较为强势的企业。培训班会针对企业遇到的实际问题，采取创意思维的方法开展头脑风暴，帮助企业在现场解决实际

不会创意的企业必然会输

除了全国性巡讲，北京创意谷还推出多个项目，全方位帮助企业发展。张良向记者介绍，公司还推出了“创意云中国行”项目，主要是面对中国大型企业。北京创意谷通过现场考察帮助企业做诊断，包括创意的思维模式、企业战略眼光等，帮助企业进行无形资产的梳理、导入创意体系、激活企业爆发力等。2015年至2016年“创意云中国行”做了接近20个大型企业，这些企业资产大多超过10亿元。

张良表示，为了更好地将创意与高端技术融合，公司在2016年相继成功推出两个项目。一是举办了“企业家进中科院项目对接会”，组织了一批企业家走进中科院，将技术创新与品牌创新、营销创新相结合，导入新的企业运营模式，帮助企业找到新的突破点。通过对接会，北京创意谷帮助企业家们与中科院建立联系，建立平台帮助企业推动相关合作。二是公司今年还举办了“太空经济圈项目洽谈会”，组织一批大型企业的企业家与中国航天集团对接，走入中国航天中心，与相关高科技项目进行现场洽谈合作。目前山东济南的“太空经济圈”项目已经落地。

“未来五年中国的企业不学会创意必然输在新的起跑线上。因为中国的市场环境已经进入了创意市场新时期，创意决定生死存亡的企业时代已经到来。”张良坦言。

本刊主编：孙宝静