

挂牌企业过万 私募做市落地

2017年新三板将迎深度调整



王利博制图

市场将不断洗牌和调整

■ 本报记者 朱虹

2016年12月19日,随着赛康智能、华夏乐游、地铁传媒等17家公司挂牌新三板,新三板挂牌企业数正式达到1万家,其中基础层9048家,创新层952家。与A股上市公司26年才上市3000家不同,新三板从5000家到1万家,只花了1年时间。进入万家时代的新三板市场未来将如何演绎?业内颇为期待。

接近年末,新三板挂牌企业已经破万,成为全球最大的证券交易板块,加上首批做市私募机构名单的出炉,市场流动性或将改善。对此,专家表示,随着挂牌企业数量的增加,新三板对挂牌企业的要求也越来越高,更多更好的企业被吸引进入市场之后,市场活跃度也会增加,新三板也将迎来“质变”时代。

易三板联合创始人、易三板研究院执行院长贾红宇对《中国企业家》记者表示,现在券商对于新三板都是比较看好的。不过进入万家时代的新三板市场,在2017年挂牌企业的数量增速将有所减缓,因为虽然股转公

司目前还没有对挂牌企业提高要求,但是券商这方面已经提高了对于挂牌企业的要求;另一方面由于IPO开闸,很多证券公司的精力也趋向投入主板市场。

贾红宇进一步指出,目前新三板市场内企业较为多元化,而且也有发展得较好的企业,据调查数据统计,利润在5000万元以上的有300—400家企业,利润在2000万元至5000万元之间的有500—600家企业,利润在500万元—2000万元之间的有2000多家企业,利润在500万元以下的大概有2000至3000家企业,所以整体来看新三板企业的质量在不断提高。从

今年监管不断加强的形势来看,未来新三板市场将会呈现不断洗牌和调整的阶段。到2017年有可能会推出大家比较关注的退市制度,所以今年有很多企业筹划买卖卖壳的业务。未来将逐渐提高进入门槛、打通退出渠道,所以也会进一步提升市场内企业质量,因为只有这样企业投融资质量才会提升,交易活跃度才会提高。

大同证券高级投资顾问张诚对记者表示,整体上在现行政策下,新三板的扩容可能仅仅是一个公司财务规范化的过程,想真正形成一个投资蓄水池和融资的大平台还任重而道远。

改善流动性须多措并举

低迷的流动性能否在2017年有所改观,是业内对新三板关注的焦点。

“企业挂牌之后,相当于打通了融资渠道,希望市场流动性能进一步改善。因为这样我们就可以借助资本优势实现快速发展,拉开与竞争对手的差距。”一家前不久挂牌新三板的电商企业管理人士表示。

贾红宇分析,目前新三板市场流动性低迷的一个重要原因就是投资门槛过高。2017年有一个政策预期是投资者门槛可能会降低,不过要等到2017年7月1日才能明晰,具体要将500万元门槛如何改变还要等股转中心发布公告。目前资本市场已经形成了“正金字塔形”,最上层是主

板、中小板和创业板,中间层是新三板,再往下是新四板、私募股权市场。其中,私募股权基金的门槛是100万元,相比之下,新三板市场内企业的品质比私募市场要好得多,但其门槛是500万元,这显然是不合理的。贾红宇表示,“我觉得降到100万元或以下,是个比较合理的区间。此外,股权分散度较低,也是导致新三板市场流动性欠缺的一个重要的问题。”

张诚指出,大量的企业挂牌可能会使三板市场的流动性更加窘迫,不过目前关于专业投资者认定的修订,让新三板投资者看到希望,未来如能降低新三板投资门槛,引入更多的“活水”,对于2017年新三板的流动性

一定会有所帮助。但是目前新三板市场规模过大,小江小河恐难改变整体的生态环境。而2017年可能面临全球的货币紧缩局面,在此背景下,新三板市场的流动性也难言乐观。

《中国企业家》评价研究院执行院长郭响明对记者表示,尽管新三板已经成为全球最大的证券交易板块,但其质量仍喜少忧多。能够融资、能够交易还是少数,更多的则是无融资、无交易。因此,资本市场还是期盼降低投资门槛,吸引越来越多的投资者,改变“僧多粥少”的现象;期盼激活交易,实施多种甚至包含竞价等交易方式;期盼出台转板政策,让越来越多的新三板企业做大做强后进入A股市场。

私募做市“蝴蝶效应”将缓慢释放

日前,低迷的新三板市场迎来了一次制度性的突破,做市商不再由券商独霸一方。全国股转系统披露了首批做市私募机构名单,这意味着私募做市制度终于落地。业内人士指出,对新三板市场而言,做市商的跨界突破,是一次质的突破,其“蝴蝶效应”或将在未来数年陆续呈现。

作为首批做市私募机构之一,深圳同创伟业资产管理股份有限公司高层表示,私募做市可以增加股权投资的有效退出通道,成为挂牌公司战略或财务投资方,在并购重组业务中获得更多业务份额。

“私募做市肯定会带来一些资金,虽然在试点阶段,资金量可能有

限,但未来如果全部放开,那么带入市场的资金量将比较可观。另外相比券商,私募大多是采取契约型基金或者是有限合伙,其与投资人的利益是一致的,要保证投资人的利益,私募的机制会更加灵活。而且私募本身可能投资了很多企业,所以相比券商,私募与企业的关系也会更紧密。所以无论是从自身的机制还是与企业的关系来讲,私募做市都会更加勤勉。”贾红宇表示。

对此,张诚表示,私募做市确实是一个创新之举,早年间九鼎投资通过新三板运作成就了公司的发展,一批优秀的公司可能会受益于私募做市,但是如何监管和把控风险是私募做市最大的问题。张诚提

醒,虽然对于新三板公司的股价或者融资会有所帮助,但是对于操纵股价等问题的担忧,恐怕也会使得监管和规则更加严格,如何在框架内“起舞”还要看私募最终的表现。总之,私募的引进打破券商一家独大的做市环境,引进市场化的“活水”对于市场的估值和流动性必然会有好处,但形成全面的市场效应还为时尚早。

贾红宇指出,从监管层积极推动私募做市能看到,政府也是希望能激活市场,私募做市也是利好政策的一个开端,以后新三板的很多改革措施也会逐步推进。这样更多更好的企业被吸引进入市场之后,市场活跃度肯定也会增加。

公司

金恒博远:持续创新
深耕虚拟仿真教育领域

■ 本报记者 朱虹

在当今世界工业领域,先进科学技术的应用显现出巨大的威力,特别是虚拟仿真技术的应用正对工业进行着一场前所未有的革命。虚拟仿真已经被世界上一些大型企业广泛地应用到工业的各个环节,对企业提高开发效率,加强数据采集、分析、处理能力,减少决策失误,降低企业风险起到了重要的作用。业内人士指出,虚拟仿真技术的引入,将使工业设计的手段和思想发生质的飞跃,更加符合社会发展的需要,可以说在工业设计中应用虚拟仿真技术是可行且必要的。

领军中国虚拟仿真教育

作为中国虚拟仿真教育领军企业,北京金恒博远科技股份有限公司(以下简称“金恒博远”)董事会秘书邱香富对记者表示,金恒博远成立于2008年3月,是一家为学校及工业制造企业提供虚拟仿真教学与培训产品的高新技术企业、“双软”企业。公司设立于北京科技大学国家科技园内,研发中心位于北京经济技术开发区高校创意基地。公司致力于虚拟仿真实训软件的研发应用和推广,面向教育领域及企业培训领域,提供包括工业生产全流程及节能环保、安全生产、自动化控制、专业虚拟实验等虚拟仿真软件产品,客户通过虚拟仿真实验室、网络平台、虚拟现实硬件(VR)等载体进行应用。

“金恒博远拥有雄厚的技术研发背景和能力,与北京科技大学、德国亚琛工业大学等多所国内外著名的大学签署了专项技术的合作研发协议。”邱香富表示,公司研发团队由相关专业的国际国内著名教授、博导、博士后、博士以及有多年在大型企业工作经验的专家、高级工程师、工程师等人员组成,建立了真正意义上的“产、学、研”创新模式。

持续创新 规模快速增长

谈及公司在高新技术方面的创新,邱香富表示,经过多年的研发积累,公司形成了拥有自主知识产权的具有国际先进水平的虚拟仿真系列产品,并申请了三十多项国家发明专利、实用新型专利及产品著作权。产品已覆盖材料成型、钢铁冶金、有色冶金、电力、石油、化工等多个产业领域。已经为重庆大学、北京科技大学等40多所本科、高职、中职院校以及首钢集团、鞍钢集团、邯钢集团、宣钢集团等大型企业提供培训产品与服务。

一直以来,金恒博远以“专业高效地为客户提供服务、为股东提供回报、为员工提供发展平台”为经营理念,致力于成为中国虚拟仿真教育与培训领域的领导品牌。邱香富透露,早在2014年,公司就研发出转炉炼钢生产仿真实训软件,经国家一级学会中国金属学会组织专家鉴定,产品达到国际先进水平,系国内首家具有国际先进水平的冶金生产仿真软件。2014年,公司获得由中国钢铁工业协会、中国金属学会颁发的“冶金科技进步奖”,获奖软件系目前国内唯一获得“冶金科技进步奖”的冶金虚拟仿真软件。公司还获得中国金属学会颁发的“最佳技术支持奖”荣誉证书。

“此外,公司对于工程教育的发展有着深刻的理解,立足于工程教育教学培训,建立了一系列开创性的技术产品和解决方案,得到了国内工程教育领域专家的高度认同。近两年公司快速发展,规模快速增长,技术持续创新,产品系列不断完善,巩固和提高了公司在行业内的地位。”邱香富表示。

深耕多年 竞争优势明显

在虚拟仿真教育领域深耕多年,相比行业内其他企业,金恒博远具备了很多竞争优势。邱香富表示,公司的竞争优势主要包括技术及研发优势、品牌优势、服务优势和营销优势等。技术及研发优势方面,公司产品是通过综合性技术整合平台进行开发,是通过公司自主知识产权的工业模型建模技术和3D智能半实物模型建模控制技术与工业自动化控制技术、3D/U3D技术、软件工程技术、网络技术、通讯技术、视觉图形技术、仿真技术、人机互动技术等多学科技术相结合,使产品实现了与工业生产现实完全一致的操作环境,同时结合完善的工艺操作技术,产品运行稳定、可拓展性强,具有多种通讯接口,开放性高。品牌优势方面,钢铁生产虚拟仿真实训教学软件,获得中国金属学会以及相关领域专家的高度评价及广泛的应用。

“在服务优势方面,在全力完善自主开发的钢铁生产虚拟仿真实训教学软件的同时,为确保用户能低成本使用,公司为用户提供了完善的售后服务体系,包括软件免费质保、终生维护等;同时利用软件积木式模块化开发平台的优势,确保能根据用户的不同需求进行量身定制。”邱香富表示。

在营销优势方面,公司与中国钢铁工业协会、中国金属学会、中国冶金教育学会及众多高等院校、职业技术学校、钢铁及电力等企业建立了长期稳定的合作关系。通过与行业学会组织针对性的行业活动及通过教授们的口碑传播,短短的几年内,公司已拥有数十家本科院校及首钢、鞍钢等企业用户,在钢铁冶金专业具有较高市场占有率。

本刊主编:孙宝静