

新三板探营

# 卖“铁锹”做项目 长城软件探索可持续创新

■ 费杨生

为推动业务转型,四川长城软件正推行“可持续性创新”。“先稳步发展,再创新推动,多试几个项目,合适的再大力度推,不是去赌一个业务方向。”



“公司正从传统的功能机业务、软件外包向智能机网络游戏、互联网金融业务转型。”四川长城软件科技股份有限公司董事长兼总经理刘新在接受记者采访时坦言,“未来一两年,传统业务还有一定的市场,但不可能再增长,转型迫在眉睫。我们坚持‘可持续性创新’,多试几个项目,摸对了方向再大力推广,预计明年公司将在手游、互联网金融上取得较大的发展。”

## 业务急需转型

“目前,公司主要有功能机业务、软件外包、智能机手游和互联网金融业务四大板块,但前两项传统业务收入占总收入的80%以上。”刘新坦言,公司将持续推动转型。

长城软件是一家移动运用软件开发企业和技术服务企业,拥有大量成熟的BREW平台手机应用软件。“公司在2004年、2005年大规模做这个业务,发展得挺好,做到过国内最大。”但成也萧何、败也萧何,这项传统业务正随着手机市场的变化而给公司未来经营带来风险。

这些风险包括:对单一客户的过度依赖和未来市场规模的萎缩。刘新说,国内运营商中只有中国电信采用BREW平台,公司业务对中国电信非常依赖。数据显示,2011年、2012年、2013年公司来自中国电信及其下属子公司的业务收入分别为3857万元、4794万元、4698万元,占各年收入总额的比例分别为82.33%、96.05%、86.18%。

此外,BREW平台主要面向非智能手机,在智能机占据市场主流的态势下,非智能机软件运用市场规模将不断萎缩。刘新介绍,BREW平台是高通公司推出的基于CDMA网络增值业务的手机系统平台、“软件超市”。

“我们已经注意到了这些风险,未来两三年,非智能机应用市场还会有一定规模,但总体呈下降趋势,我们从2013年左右就开始转型,大量布局智能机业务,未来一两年这块业务收入占比将有提升。”刘新说,公司正努力提升与中国移动、中国联通等运营商的合作深度和广度,目前公司主要产品已经覆盖了android、ios等智能机平台,正在逐步探索、积累。

## 卖铁锹也做项目

“公司未来的业务重心是智能机手游和互联网金融,今年已经产生一定的收入,明年可能增幅更大一些。”刘新说。

实际上,BREW业务的约一半收入也来自游戏,但不同的手机应用平台对游戏开发的技术要求不一样,从功能机向智能机转换的技术要求比较高。长城软件正积极推动人力、资金从传统项目往新项目转移,智能机手游和互联网金融就是重点。

“随着智能机的普及、手游质量的提升和网速的加快,至少未来3-5年,手游市场保持50%以上的增幅是很有

可能的。”刘新说,“目前整个手游产业链已相当完善,变现很方便。当然,资本市场上的手游概念很火爆,尽管估值总体不算过分,但地雷也不少。”

易观智库发布的报告显示,2014年上半年中国的手机游戏市场规模增长到125.19亿元,首次超过网页游戏市场规模,较2013年下半年环比增长41.6%。上半年,卡牌游戏以33.94%的占比在精品游戏类型中占据主力地位,角色扮演游戏占比达18.13%,排名第二。

“在手游方面,我们重点开发RPG(角色扮演游戏)、卡牌和休闲游戏。”刘新说,“主要力量会往RPG集中一点,因为这个门槛更高一些。”他还透露,公司正在推三款游戏,下个月可能会有一款RPG游戏签单。手游市场如果发展比较好,需要更多投入的话,公司将考虑增资扩股。

对于互联网金融板块,刘新说,目前公司还处于探索阶段,主要模式是卖铁锹、做项目。卖铁锹就是开发基础的软件系统,做项目则是合资做金融投资公司。“我们是互联网公司,技术力量强,比民间金融公司懂IT。我们也在探索金融业务,我本人最初就在金融公司工作过,比其他IT公司更懂金融。”刘新透露,“公司正在找一些点来摸索,目前主要是P2P,也在研究众筹。”

在P2P方面,长城软件开发的“铁锹”是长城P2P网贷系统,旨在为P2P公司提供产品、服务解决方案,“有两三家公司签了单”。在做项目方面,其参股了一家P2P网站——“好利贷”。“我卖铁锹给你,又去了解如何运营、管理、规范这个网站,摸索经验。”刘新说,“明年,互联网金融这块业务会增长上来。”

## 摸索“可持续创新”

为推动业务转型,四川长城软件正推行“可持续性创新”。“先稳步发展,再创新推动,多试几个项目,合适的再大力度推,不是去赌一个业务方向。”刘新解释说。

实际上,多年来,长城软件推出过不少软件产品,有股票交易系统、“心港”交友网站等,有的应用软件还是当时国内最早出现的。“‘心港’交友是做得比较早的交友、婚恋网站,但当时因为缺少资金和清晰的盈利模式,没有挺过来。”刘新在多年后回忆起仍有些唏嘘,“这其实说明做成一件事需要天时地利人和,如果把握好了产品推出的时间窗,如果在北京等一线城市,说不定就成功了。”

当然,刘新对此也不是十分遗憾,“先生存再发展,生存意味着可以继续往下走,是对股东负责。”目前,长城软件推行的“可持续性创新”也是承袭这种稳中有进的思路。

“公司的游戏项目已经独立出去,项目成功后会把奖励的30%分给这个团队。”刘新介绍说,“对于其他一些新项目,公司也采取这种保底创业模式,基本工资再加业绩奖励,每个业务板块都与业绩挂钩。”这也是留住人才的一种方式。此外,“今年也会实施一些期权计划”。

对于未来发展目标,刘新说,上市是一个方向,但目前没有具体的时间表。

# 新三板将实行“注册制” 百家企业欲尝鲜做市转让

■ 杜卿卿

一受理即进入审核程序,前端没有任何节奏管控;审核内容是信息披露材料,不对企业盈利能力进行实质审核——新三板已经先行开始了“注册制”。

记者从全国中小企业股份转让系统(下称“股转系统”)相关人士处获悉,挂牌公司数量将在近期超过1100家,准入条件不会因申报企业数量增加而提高。

随着挂牌公司数量的迅速增加,各参与主体也期待市场能够在做市转让(做市商交易)方式的刺激下,进入新的活跃阶段。证监会发言人邓舸表示,证券公司对做市业务表现积极,截至7月30日有66家主办券商提交做市备案申请,其中46家获得备案。

“准备工作包括技术层面、业务层面、市场层面,据我了解准备情况进展不错,8月底推出做市转让应该没有问题。”上述相关人士称。

## 准入条件不因“排队”提高

新三板扩容以来,申请到股转系统挂牌的公司数量增长迅速。特别是今年5月以来,申请挂牌的企业数量大幅攀升。4月份至今,已经有近600家企业到股转系统申请挂牌。

截至8月1日,股转系统挂牌公司达到898家,覆盖除内蒙古、青海、西藏外的境内28个省、市(直辖市)、自治区,总股本为358.56亿元。同时,股转系统已出函同意挂牌并正办理股份登记等相关手续的企业达217家,这意味着挂牌公司数量近期将超过1100家。

目前,股转系统还有在审的申请挂牌企业近300家,分别处于待出具反馈意见、落实反馈意见和反馈意见回复审查等审核环节中。

看上去新三板市场出现了类似A股市场IPO排队“积压”的现象。另外,近期有券商提高了挂牌企业的遴选标准,使得部分满足股转系统挂牌要求的企业没有实现挂牌。

对此,股转系统发言人隋强3日做出澄清说明。他表示,股转系统“不存在提高挂牌准入条件的情形”,主办券商采用高于股转系统底线的标准,是市场化选择。

“主办券商往往基于终身督导、做市转让、后续服务等考虑,在遵循全国股份转让系统挂牌条件底线的基础上,采取市场化的手段遴选企业。”隋强称,这是市场主体的自主选择,符合股转系统坚持的市场化理念。

他表示,企业到股转系统申请挂牌,一经受理即进入审核程序,前端没有任何节奏管控;审核内容是信息披露材料,不对企业盈利能力进行实质审核。至于有的企业审核流程快,有的审核流程长,主要是因为两方面

因素。一方面股转系统会就企业的申报材料与主办券商和挂牌公司进行反馈沟通,双方的沟通可能会影响企业的审核时间,另一方面如果企业的信息披露材料不能充分揭示风险、反映经营模式的话,股转系统会要求其补充材料。因此企业能否尽快通过审核,更多地取决于企业材料准备是否完备、风险揭示是否充分等。

记者获悉,目前企业到股转系统申请挂牌,从申报材料被股转系统接收,到拿到同意挂牌的函,平均周期为38个工作日(不包含企业落实反馈意见的时间),比去年44个工作日进一步缩短。

据隋强透露,近两个月股转系统公司业务受理和审查工作人员一直加班加点,完成了300多家企业的挂牌审核。8月4日上线试运行的“全国股份转让系统业务支持平台挂牌审查系统”也是为了实现挂牌申请材料电子化报送与审查,提高挂牌审查效率,做到“不排队、不积压”。

## 做市转让8月底推出

在很多业内人士看来,做市转让制度对新三板市场而言具有里程碑意义。这一点上,市场人士与监管层也取得一致。

邓舸表示,股票采取做市转让方式将给挂牌公司、主办券商、投资者等市场主体带来多方面的积极影响。

对挂牌公司而言,做市商为挂牌公司提供相对专业和公允的估值和报价服务,为挂牌公司引入外部投资者、申请银行贷款、进行股权质押融资等提供重要的定价参考,有助于提高投融资效率,为挂牌公司融资、并购等创造更为便利的条件。

对主办券商而言,做市业务在为主办券商增加新的业务和盈利机会的同时,有助于推动主办券商全面提升估值定价、投资研究、客户营销等方面的服务水平,为主办券商实施业务转型、打造投资银行全产业链开辟更广阔的空间。

对新三板市场而言,做市商以自有资金与股票进行交易,通过股票双向报价和交易平抑价格波动,可以有效增强市场的流动性、稳定性和吸引力,为投资者参与投资创造更为有利的环境。

据邓舸介绍,股转系统已经组织78家主办券商进行了三轮做市业务仿真测试,对主办券商做市技术系统和业务运作进行了检验和完善。截至7月30日,已有40家挂牌公司启动了股票采取做市转让方式的内部决策程序。目前,做市业务第一轮全网测试已经在进行,下一步还将对市场主体加强培训宣传和推广,“力争8月底按计划推出做市业务”。

# 7月新三板挂牌量刷新高

■ 井楠 张忠安

巨量IPO排队让很多投资者几乎忘却三板公司。不过,记者获悉,很多中小企业上市无望纷纷转投三板市场,今年7月份挂牌数量创下新高,总量已经超过1200家。业内人士表示,三板市场不仅已经成为中小企业除IPO之外的主要融资渠道,还大幅减轻IPO压力。

## 成本低速度快成三板揽客法宝

“对很多投资者来说,大家关注最多的是A股市场和新三板,这几年人气确实比较高。但除了上述两大业务之外,对老三板也投入了较大的人力物力。”上周末一位券商告诉记者。而根据最新数据,由于企业融资需求上升,三板市场挂牌数量在刚刚过去的7月份刷新历史纪录。

上海“三板”副总经理郭洪俊说:“目前已经有1200多家企业在三板上市,数量呈现逐月增多趋势,7月挂牌数量刷新了上市以来新高,超过了110家。平均每个月有100余家(每个月只有一天统一挂牌)挂牌。”

在7月份的最后一个挂牌日,记者亲临该平台,目睹了民营企业争先挂牌的盛况;与主板市场相对井然有序的上市市场面相比,该平台更类似于一个自由买卖的“菜”市场:中小企业汇聚,养殖业、制造业等传统行业的企业占据半壁江山;企业老板交流活跃、态度热情,话题围绕自己的产品展开,专业证券金融的特征并不明显。

同A股IPO融资相比,三板市场规模普遍比较小,不过,却成为中小企业的融资归宿。在业内人士看来,相对于A股IPO,去三板挂牌融资,不仅成本低而且速度快,这成为三板等场外市场的揽客法宝。

对于为什么要选择在上海的三板上市?记者现场采访了六位当天上市的企业老板,他们的回复很“实在”:因为比较便宜。一位浙江的企业老板说:“整个上市的成本不足25万元。”

两位辅导企业上市的投资公司人士介绍:由于政策面鼓励更多的中小企业上市融资,无论是北京的“新三板”还是上海三板,都已经放宽了准入门槛与要求,在此影响下,部分企业在“三板”上市的总成本不超过20万元,经历3个~9个月即可挂牌。

“新发展起来的民营企业也上市了,花了不到30万元,就能在世界金融中心挂牌;又可融资又可提高知名度,以后还有机会挤上主板,可谓一箭三雕。”7月末的上海股权托管交易中心,来自广东的中型民营企业的李卫东拿着刚颁发的牌照,难以掩饰内心的喜悦。据悉,李卫东企业因为账面比较清晰,上市只花费了两个多月的时间。

而今年以来在A股上市的新股,其发行成本明

显要高很多,其中,大盘股陕西煤业仅仅承销保荐费用就达到1.6亿元,海天味业、应流股份等都在6000万元以上。即使是股本较小的创业板,大多数也都在千万元以上。这意味着,在三板挂牌的费用仅仅是A股上市的几分之一。

## 场外挂牌减轻A股IPO压力

“实际上,现在全国有很多的场外交易,除了老三板、新三板之外,还有四板等。这些都是在为那些暂时不能上市的企业提供融资。”一位券商人士说,三板等市场的活跃将有效减轻A股IPO压力。

这个年头,缺钱的企业非常多,导致大家都争相上市,而A股市场经过7年调整,对大量融资抽血难以承受,使得A股IPO企业库存一度接近千家。

上述这位券商人士称,现在很多企业都比较现实了,IPO对财务指标要求比较严格,IPO上市难度比较大。而三板、新三板、四板等场外交易却给这些准备IPO的公司提供了新的融资渠道。“现在证监会对申报企业都进行预披露,但实际发行的占比并不大,这意味着IPO存货还很大。因此,我们预计未来三板、新三板的挂牌规模还将继续膨胀,大大减轻A股的IPO压力。”

## 中小企业钟情“三板”上市

### 提高企业的声誉与知名度

负责辅导睿公信上市的邦盟汇骏集团的梁伯柱先生认为:“这家企业从2011年开始全面介入了电商领域,销量每年成数倍增长,销往全国各地;但这一有利局势距离真正打响品牌还差非常远,他的很多北方的终端客户如果买工艺品,并不会第一时间想到他;需要通过一个更加专业的平台推广企业与品牌。”

### 三板上市带来融资“实惠”

“现在经营企业,没有企业是不缺钱的;健康与专业化的融资之路,是企业成熟的标志与做大做强的前提。广东很多民营企业都是由基础制造业发展起来的,私人拆借、自有资金经营的传统方式并不符合现代企业的经营理念,到一定程度,就需要升级。”中央财经大学商学院的傅晓霞教授接受采访时如是说。

### 带来规范经营管理的动力

一家企业的老板说:“如果不是因为要上市,我们不会想到要仔细清点这些年的账目与经营细节,也不会从中看到不足,不会想到在未来经营中如何扬长避短。而且,一旦上市,一切信息公开透明,我们不得不加强内部监督、规范经营。”