

企业孵化大市场的三大猜想

打造“类硅谷”金融服务环境,去年底成都高新区启动建设创新性投融资服务综合平台

■ 张岚

美国西海岸硅谷,两三公里长的沙丘路,密布着上百家风险投资公司,自1968年英特尔创立以来,绝大多数硅谷的高科技公司,都由这里的投资者扶植壮大。

而在2014年的最后一个月,中国西部创新资源和要素最密集的130平方公里上,也提出了一个全新的名词——企业孵化大市场。此举旨在探索金融服务创新,以点对点为基础进行金融资源配置,让投融资双方直接面对面参与投融资运营,从而打造“类硅谷”的金融服务和产业发展生态环境。

2014年12月20日,企业孵化大市场在成都高新区正式启动10天之后,举行了首场项目推介会,各方得以窥这个“新生儿”的究竟,也激发出种种猜想。

猜想一:“梯形融资模式”的升级版?

从给企业喝“配方奶”到给进口奶粉“降关税”

为何要建设企业孵化大市场?成都触动科技有限公司的故事或能说明一二。

“给我们介绍业务的拿800万,而我们才拿80万。”这是触动科技营销总监杨勇遇到过最夸张的一次经历,原因就是缺乏渠道,而再挖深一点,则是因为公司没有更多的钱去做样板市场的推广。

这家生产全息空气成像投影画屏的公司,并非因为找不到融资而缺钱,“主要是我们没有足够的人力、财力去支撑这个融资的流程。”能够找到的钱,光还利息就超过了公司的盈利。

在成都高新区新闻发言人、金融学博士汤继强看来,触动科技的经历,正是我国中小企业从“融资难”向“融资贵”转变的缩影。

企业孵化大市场构建的初衷,就是为了解决目前不少中小企业“融资贵”的难题,而在2006年,成都高新区还曾为“融资难”做出有效尝试。当年,成都高新区曾在全国率先提出,针对中小企业不同成长阶段,形成内源融资、天使投资、风险投资、债权融资、股权融资、上市融资的“梯形融资模式”。

但2012年以后,社会资本出现过剩的情况,企业融资找钱不再困难,转由于信息不对称,特别是中间环节增多,“融资贵”的问题渐渐凸显。即使在成都高新区,中小企业有“梯形融资模式”服务体系覆盖,但因企业总量多、资金缺口大,也面临着不同程度的“融资贵”问题。

在这样一个时期,企业孵化大市场也就应运而生。那么,与“梯形融资模式”相比,企业孵化大市场又是怎样的一种模式?

如果说“梯形融资模式”,是旨在让中小企业喝上“配方奶粉”,那么企业孵化大市场,相当于给进口奶粉降低了关税,它建立在梯形融资模式的基础之上,是后者在经济新常态下的“升级版”。汤继强形象地介绍,企业孵化大市场将打造“一个平台,多接口运营”的模式。“一个平台”是指正在积极搭建,预计将于今年上半年投用的“企业孵化大市场网上交易平台”。除了“线上”平台以外,成都高新区还遴选“线下”载体,实现“多接口运营”。目前,成都高投集团、天府新谷、华盛佰企,获得首批“线下”授牌,成为企业孵化大市场的运营方。在统一的大市场框架平台下,先期在这三方设立市场,有投融资需求的投资人和创业者可自由选择任意一个市场,直接面对面进行交易,创业者不仅能够找到资金,还能尽可能提高融资效率,降低融资成本。

猜想二:纯公益平台或遇冷?

从打直拳到打“组合拳”

“原本,我们只是抱着试一试的心态来看一下,没想到来了这么多人。”研发O2O软件的成都世纪快帮科技有限公司,2014年6月才正式成立,CEO帅鹏没想到,第一次向投资人推介,就遇上了大阵仗。只能容纳100多人的大厅被挤了个水泄不通。

而与会场氛围相比,主办方华盛佰企的热情,有过之而无不及。作为首批三家企业孵化大市场运营平台之一,这家民营企业率先举行了首场项目对接活动。而在之后的整个1月,其还将举办三场沙龙和一场政策解读会。

据了解,在平台设立和后续运营方面,成都高新区充



●企业孵化大市场启动仪式现场



●成都高新区举办企业孵化大市场首场项目推介会

分考虑了市场细分,现有的成都高投集团、天府新谷、华盛佰企三家平台运营企业分别代表了国资、民营公助、纯市场化三种类型,且均为纯公益、“零收费”。

对于这样一个看似无法盈利的项目,一家民企的热情从哪来?

华盛佰企的执行总裁杜秋表示,这首先是由于民间的投资需求。公司17位股东的背景主要来自房地产、建材、家装等实体经济,成立之初就是希望做投资对接平台。“我们发现,身边有越来越多的朋友,都积累了一定的资本,并且希望在除了房地产和股市之外,寻找更多优质的投资渠道。”而成都高新区有众多的创业者和项目,为双方牵线搭桥就是公司成立的初衷。

的确,仅从今年来看,成都高新区不少项目和创业企业,拿到了千万级,甚至近亿元的投资,但从投资者来看,几乎都来自省外。如何让四川的好项目、好创意在四川实现,并让本土投资者受益,也是设立企业孵化大市场的题中之义。

而从一个市场主体的眼光来看,一个资源密集中,一定有机遇可寻。杜秋表示,不排除在运作成熟之后,将模式复制到其他地方,进行市场开拓;或者以企业孵化大市场为抓手,进一步整合孵化、资本、中介、信息网络等创新服务体系资源。“换句话说,我们就想把平台做成、做好,做出人气,自然会有其他的机会出来,这就是互联网思维嘛!”

谈到企业孵化大市场的运营,和以前纯公司的运作有何不同,杜秋认为,以前是比较零散进行牵线搭桥,相当于打直拳,而现在则是打组合拳,更有利于在更大范围内整合优质资源。

“创业者算的是明天,投资者算是昨天,怎样才能让他们看到今天,就是平台可以做的。”通过三方的努力,让投资人和创业者都搞清楚彼此要的是什么,以使投融资活动更加高效。

据了解,成都高新区也将针对企业孵化大市场的运营平台,制定相关的扶持鼓励政策。

猜想三:高度市场化下金融风险上升?

对投资人不应“预设立场”

“大家好!”华盛佰企董事长何永建一登台,下面便爆

发出一片“好”声。

这些热烈的回应,来自当天台下在座的大量社会投资人,也让这场推介会,超过了更为常见的科技企业与金融机构对接会的范畴。

高度市场化的制度设计,政府只搭建平台不进行“兜底”,对于专业化程度较低的社会投资人而言,是否会增加投资风险?

这个常见的问题,在汤继强看来,却是陷入了“预设立场”。

根据他的研究,在过去的金融制度设计上,通常是从投资人的立场和角度来考虑风险问题。在实际运行中,创业者创业失败,提供融资的银行或是投资者可以从担保公司、政府拨款那里获得救济,但创业者的风险却没有得到分担,很多时候甚至不得不以其全部财产承担无限责任。

企业孵化大市场必须在市场的原则下、在法治的框架内、在风险共担的共识上运行,最大限度减少中间环节,让合格的投资者为自己的投资行为承担责任。

当这样一种生态系统建立起来,尽管可能出现创业者失败数量增多,但只要创业投资活动总量上去,根据“大数定律”,成功的总体数量也会比原来多。如今,硅谷每天要诞生十多家企业,都是有投资人支持的公司,每7天-10天有一家上市公司上市,年度上市数量接近国内一年的主板上市公司数量。

而对社会投资人判断能力的怀疑,也被认为是一个伪命题。

在杜秋看来,在市场上打拼多年的企业家,肯定是这个社会里最了解市场的一批人,一个项目也许“外壳”很高科技,但终究要落脚到“用户有多少”、“市场需求多大”、“发展规划”、“产业化成本”、“团队构成”等万变不离其宗的问题。而且,好的投资者,一定比创业者高明,“孙正义投资马云的时候,马云自己可能都还没搞明白呢。”与此同时,在监管上,成都高新区深改办、人事劳动和社会保障局、经发局(金融办)、科技局、财政局、工商局、创新中心等,组成了企业孵化大市场指导委员会,对企业孵化大市场进行监督指导。企业孵化大市场除了建设相应的诚信系统外,还将引入中介机构入驻,为投资人和项目方提供尽职调查、创业辅导、人才引进、项目评估等专业服务。

【名词解释】

企业孵化大市场

企业孵化大市场是探索股权转让、交易、众筹、标准化金融合约交易等金融服务创新,以点对点为基础进行金融资源配置,降低金融交易成本和提高交易透明度,为中小微型企业构建的包容性、普惠性的投融资服务综合平台。此种构想与当代著名思想家杰里米·里夫金在《零边际成本社会》中所说的众筹社会资本、民主化货币以及互联网金融的“对等信贷”、“社会信贷”、“P2P信贷”具有极大的相通性。(据四川日报)

南充航空港公司获准发行15亿公司债

■ 董鹏

近日,南充航空港投资开发有限公司获国家发展改革委核准发行15亿元公司债券。据四川在线消息,本次获准发行的债券为7年期固定利率债券,所筹资金全部用于南充现代物流园保税物流中心建设项目、南充现代物流园三期还房项目等2个项目的建设。

据了解,南充现代物流园是四川重点打造的次区域物流节点,规划有公路港、保税物流中心、建材物流区、粮食物流中心、农副产品采购及食品冷链物流中心、9大功能板块。计划2017年全部建成投入运营后,年货物吞吐量将达到8000万吨,实现交易额1000亿元。

信托公司增资扩股潮继续 四川信托资本金增至25亿元

■ 和讯

1月5日,四川信托发布公告称,经四川信托有限公司股东会审批通过,并经《中国银监会四川监管局关于同意四川信托有限公司变更注册资本的批复》(川银监复〔2014〕459号)批准,四川信托有限公司的注册资本由人民币20亿元增加至人民币25亿元,公司股东的出资比例保持不变,公司章程作相应修改。

统计资料显示,四川信托法人代表是刘沧龙,2010年4月成立。去年,四川信托进行过一次增资,注册资本从人民币13亿元增加到20亿元。

截至2014年9月底,四川信托资产已达到109.6亿元人民币,2013年至2014年9月底实现营业收入43.98亿元人民币,实现净利润19.85亿元人民币。



成都将投5000辆电动车建租赁项目

■ 程渝

近日,四川经销商集团建国汽车联手吉利汽车,将在成都推出5000辆电动车租赁项目,首期1000辆已获准上牌,每天最低租金仅需13元,这是国内目前最大的新能源车单一推广项目。

来自科技日报的报道,据建国负责电动车租赁项目的都经理介绍,他们的租赁项目“只租不卖”,消费者只需支付每日13元的租金。”对于用户最关心的充电问题,都经理透露:“特别配备了超长的充电电缆,无论是在街边店铺、写字楼宇,还是小区停车场,家用220V均可使用,充电的便利性大大增强。以其提供租赁的熊猫车型为例,慢充6小时,快充35分钟即能充满85%,适合城市上班族。听上去十分诱人,但据消息人士透露,正常使用的情况下,该租赁项目所提供的车型续航里程只有80公里——续航里程的问题仍然没有解决,而充电难仍然存在,简单的租赁推广恐怕收效仍然有限。

现阶段,城市充电难问题几乎无解,充电站不可能像加油站那样遍布城市每个角落。在快充技术没有实质性突破之前,最快的充电也得30分钟,这会习惯几分钟就加满油走人的私人购车者不满,习惯加油站丰厚利润的经营者也不会经营利润较低的公共充电站。虽然政府在积极推广新能源车,但目前保有量极低的电动车充电站使用效率,政府自然也不会允许城市充电站过多铺开而占用更多土地和能源。

由吉利控股在江浙推出的“微公交”分时租赁项目,或许是破解目前“电动车困局”的一条路径,这一项目提供的电动车目前已经达到5400余辆,建成40多个平面站点,是国内电动汽车租赁数量最多的租赁模式。分时租赁有很强的价格优势,这是它吸引消费者的重要因素。“微公交”每车每小时收取20元,超出25公里的部分将以每公里0.8元额外计费。处在试运营期的易约车目前第一个小时免费,第二个小时起每小时34.9元。租用车就近还车,充电可在各租赁公司完成。“针对的目标群体就是市内短程通勤的上班族,路上时间基本都在两小时以内,所以这个价格很有诱惑力。”该项目负责人介绍,以单车每日被租赁3次,每次行驶25公里,每日充电一次计算,“微公交”项目每辆车5年可盈利近4万元。2014年二季度,康迪电动车产品销售收入同比增长5.5倍,其快速增长也主要得益于“微公交”项目。

事实上,随着互联网对传统经济形态的冲击,P2P租车和拼车等商业模式的探索,分时租赁的前景广阔。一方面,它能够缓解消费者的里程焦虑,培育其使用习惯,在短时期内形成规模和示范效应;另一方面,分时租赁和汽车共享能够给车企提供高效运营和快速市场反馈。在传统燃油汽车市场依然是市场主流的前提下,分时租赁是车企试水电动车市场的一个稳妥策略。

四川长虹售国虹通讯45%股权 绵阳国资接盘

■ 黄丽

2014年12月10日,四川长虹公告欲出售绵阳国虹通讯数码集团有限责任公司(以下简称国虹通讯)45%股权。此后,不足一个月,国虹通讯便顺利找到了接盘者。

据每日经济新闻报道,2015年1月6日,四川长虹公告表示,国虹通讯45%股权成交价7680万元,最终受让方为绵阳鑫之力投资有限责任公司(以下简称绵阳鑫之力)。

记者了解到,绵阳鑫之力是绵阳市国资委批准设立的国有独资公司。此前,四川长虹剥离长期亏损的不良资产四川虹欧显示器件有限公司(以下简称虹欧公司),接盘者亦为绵阳市经开区国资委全资子公司。

对此,家电行业观察家刘步尘分析认为,四川长虹剥离不良资产,接盘者均为绵阳市国资委,实则是四川长虹欲加速轻装上阵,顺利进行国企改革。

围绕智能战略布局

2014年12月10日,四川长虹公告称与其他股东存在战略分歧,拟出售国虹通讯45%股权,并同意子公司出售另外两家涉及手机业务的公司股权。

今年1月6日,四川长虹发布公告表示,已出售国虹通讯45%股权,受让方为绵阳鑫之力,成交价为7680万元。此外,四川长虹全资子公司持有的重庆国虹13.5%股权和深圳凯虹13.5%股权,分别以552万、824万成交,最终受让方为国虹通讯的两家境外公司股东,分别

是INFOBEYONDLIMITED、FINEVIEWGROUPLIMITED。国虹通讯是四川长虹与国虹通讯董事长万明坚合作10年的产物,如今国虹通讯已深陷亏损。不过,出售国虹通讯最重要的原因在于,万明坚主导下的国虹通讯已不符合四川长虹智能战略的发展思路。

“公司发展要有所为,有所不为,一切都要符合公司的战略布局。”对于再次出售亏损资产,长虹集团企划部部长刘海中向《每日经济新闻》记者解释称。

早在2014年5月,长虹集团董事长赵勇在四川长虹股东大会上亦表示,长虹将“对不符合公司战略、对发展造成拖累的子公司进行战略重组或者退出”。

“自2013年公司提出智能战略,所有的产业布局、市场、体系建设都是围绕这个来进行的。”刘海中表示,出售国虹通讯,也是出于公司智能战略的考虑。

欲加速国企改革?

记者了解到,国虹通讯45%股权的受让方绵阳鑫之力成立于2011年8月,是经绵阳市国资委批准设立的国有独资公司,注册资金5100万元,公司主要承担国有资产经营投资、市政基础设施建设和管理等。

无独有偶,2014年11月,四川长虹拟以协议转让的方式向绵阳达坤投资有限公司(以下简称绵阳达坤)转让其持有的虹欧公司61.48%股权,而绵阳达坤是绵阳市经开区国资委的全资子公司。

2014年下半年以来,四川长虹连续剥离旗下亏损资产,顺利出售虹欧公司股权后,又甩掉了国虹通讯这一



●国虹集团重庆基地(资料图片)

“包袱”。家电行业观察家梁振鹏表示,“市场化运作的企业一般不会接手这种公司。”

刘步尘认为,“国企改革最重要的一方面就是减负,政府接盘实则是支持长虹自己开展手机业务,长虹集团本身也是绵阳市国资委控股的,这样做是想把长虹集团改造为优质的企业。”

刘步尘进一步分析表示,四川长虹甩掉国虹通讯有两方面原因,一是在长虹的家庭互联网战略中手机作为信息控制终端,需要另起炉灶;其次是因为国虹通讯的手机业务不是优质资产,而四川长虹的国企改革正在进行,需要用包袱,为企业减负。

对于绵阳市国资委接盘是不是助推四川长虹进行国企改革,刘海中则表示,对此事“不好做评判”。