

中介机构： 抢在别人前头 争夺山东上市资源

本报记者 刘相华

一个项目三家争

任经理是某国有大型证券公司的经理。最近,她投资的企业准备在创业板上市了,目前企业已经把预披露材料报送到证监会了。“我这2年来的辛苦努力终于没有白费。”任经理感叹。

“从开始做尽职调查那天开始,我就把自己和企业绑在了一起,就像养育自己的孩子一样,百般呵护,生怕出一点点差错。”任经理告诉记者,在山东拿到一单IPO项目非常不易。

任经理对记者说,投资圈对上市资源的争夺非常激烈,手里握着钱找不到好项目的大有人在。“山东有两大强劲竞争对手,一家是齐鲁证券,一家是鲁信创投,他们是本地券商和投资机构,深耕山东市场多年,占尽天时地利人和,估计八九成的公司都考察过。如此一来,留给我们的机会就不多了。”

最近,任经理在饭局上听到有朋友提起青岛市的一家医药企业准备上新三板,托人多方联系后,她计划即刻动身前往拜访。“做这样的工作,是我求着人家,所以要主动,要抢在别人前面,如果你被动了,那么就真被动了。”

据一位从业5年的投资经理所言,在企业上市这个链条上,全省有投行资质的会计师事务所接近100家,律师事务所不超过10家,PE/VC已经从几年前的10家扩展到40家左右。

去年12月,总部在北京的金诚同达律师事务所在济南开设了第六家分所。这家拥有350位专业律师,在私募股权投资业务、上市公司再融资业务等领域有着丰富资源的律所,

高调宣布进军山东资本市场。

金诚同达律师事务所济南分所的主任蔡志杰,在山东法律界打拼多年,他力促金诚同达在济南开设分所的原因,就在于中介对山东上市资源的争夺非常激烈,法律服务这块大部分都被北京的律所给挖走了。为山东省上市公司提供法律服务的机构,90%都不是本土律所。

“律所少的主要原因在于,山东离着北京、上海、广州等大律所总部近,交通快捷,企业自行联系也方便。”上述这位投资经理说,目前山东市场上可以开展投行业务的律所,主要有两大类,一类是大所在山东开设的分所,一类就是本地律所和大所合作开设。

而在券商保荐服务这块,山东本土券商齐鲁证券也没有占据到绝对优势。济南一位市场资深人士分析说,造成这种局面的原因主要是山东省内的券商实力明显逊于北上广,特别人才资源匮乏。IPO开闸后,券商招聘保代类岗位给出的年薪最高达到80万一年,最低也有60万,而准保代也有30-50万的年薪,像这样的投行精英,更愿意在北上广发展,因为那里资源更集中。

“虽然看着这些单位都是个体存在,但是在做项目的时候,往往采取跟投或者打包服务的形式,彼此间既合作又竞争,至于选择哪种方式取决于利益。”上述投资经理说。

记者前段时间在淄博采访的时候,曾有一家做信息服务的公司老板对记者说,公司在和当地金融办沟通交流有上市的想法不到一周的时间内,竟然先后有3家投资机构打来电话希望过来拜访,甚至有1家机构不请自来,到公司洽谈,让这位老板惊讶不已。

其实,不光投资机构盯着

这些优良的上市后备资源,就是那些已经上市的公司也是虎视眈眈。

据上述齐鲁股交中心的工作人员介绍,枣庄的一家企业拟在该中心挂牌,材料都已经通过中心的预审了,但是却有一家上市公司给看中了,直接花巨资购买过去了。“虽然挂牌失败了,但是却实现了间接上市,也是不错的选择。”

IPO利益链：

被四剑客瓜分的蛋糕

IPO盛宴,离不开投资机构、券商、会计师和律师四剑客。在后三者中,券商是主角,会计师和律师是外包“承包商”。券商负责全面协调,会计师负责审计,律师负责法律事务。

投资界有个笑话非常传神地揭示了三者的关系。“在IPO业务中,投行负责忽悠人,而律师和会计师就是负责告诉别人,券商忽悠你的话都是真的。”

其实,这个笑话很真实。“70%的中介费用会落入券商的口袋,剩下的那些才由会计师和律师来分。”沪上一位投资机构的刘姓投资经理对记者说,这还没把评估、公关等费用计算进来。

“在IPO利益链条分配上,会计师事务所新三板业务收费是30-40万元,主板是300万元;律师事务所新三板的收费标准是20-30万元,主板的费用是200万元。”刘经理说,总体来说,新三板的上市费用是150万元左右,主板的是2000万元左右,如果有个别情况需要具体讨论。

“很明显,从费用比例及结构就能决定了中介地位和独立性。保荐制度和IPO审批制度造成了保荐机构、保代成为稀缺资源,律师、会计师则不是,这就是症结。”刘经理表示。

“其实,山东的企业多数属于传统行业,对物资、人工等成本的依赖度很高,在经济下行压力下,缺钱已经是不争的事实。但是企业家们要价很高,我们虽然有意愿来谈,但是却卡在钱上了。”韩女士说。

最后一点是,企业家要有坚定的上市决心。“我和企业家接触的时候,都会推心置腹地谈上市利弊和费用问题,除非是吃了秤砣铁了心要上市,否则经过这一番谈话后,事儿基本就黄了。因为,企业家们都会在心底盘算上市成本,超出预期他就会主动退出。”诸葛先生说,就他接触的山东企业来讲,很多都是卡在税收上了。“山东的企业管理大多数比较混乱,偷税漏税现象比较严重。要是想上市,必须把这块规范了,甚至很多年前的税收要补交,这个成本是很高的。”

“我发现一个有趣的现象是,青岛和淄博的企业都是自己主动上市,德州和潍坊市政府积极推动企业上市。”诸葛先生说,这两种模式都不错,但是他还是希望看到更多企业主动要求上市融资。

山东重点 拟上市企业

公司名录

- 山东弘宇农机股份有限公司
- 山东金麒麟股份有限公司
- 山东天宝化工股份有限公司
- 山东鲁南纸业股份有限公司
- 淄博鲁华泓锦化工股份有限公司
- 山东帅克机械制造股份有限公司
- 山东中孚信息产业股份有限公司
- 鲁证期货股份有限公司
- 山大地纬软件股份有限公司
- 荣成泰祥食品股份有限公司
- 威海市天罡仪表股份有限公司
- 山东双轮股份有限公司
- 威海市商业银行股份有限公司
- 山东惠发食品股份有限公司
- 山东出版传媒股份有限公司
- 山东寿光市坤隆石油机械股份有限公司
- 普联软件股份有限公司
- 京博农化科技股份有限公司
- 山东赛托生物科技股份有限公司
- 山东大业股份有限公司
- 山东泰丰液压股份有限公司
- 大洋泊车股份有限公司
- 金能科技股份有限公司
- 山东双一科技股份有限公司
- 山东世纪天鸿文教科技股份有限公司
- 威海光威复合材料股份有限公司
- 山东十方环保能源技术股份有限公司
- 山东东宏管业股份有限公司
- 山东海湾吊装工程股份有限公司
- 山东长征教育科技股份有限公司
- 青岛佳明测控科技股份有限公司
- 青岛赛瑞达电子装备股份有限公司
- 青岛银行股份有限公司
- 青岛达能环保设备股份有限公司
- 青岛德国特节能装备股份有限公司
- 青岛征和工业股份有限公司
- 青岛华瑞汽车零部件股份有限公司
- 青岛国恩科技股份有限公司
- 青岛康普顿科技股份有限公司
- 青岛鼎信通讯股份有限公司
- 海利尔药业集团股份有限公司
- 青岛汇金通电力设备股份有限公司
- 青岛利群百货集团股份有限公司
- 青岛天能重工股份有限公司

资料来源:山东证监局



一周财经言论

国美在线陆宁：
商业模式不能简单地
以线上线下载英雄

“在互联网来袭的时候,实际上是以北京中关村为代表的这种没有服务标准的、体验比较差的商业公司倒掉了。但是我们发现以大悦城为代表的

新兴线下零售公司,已经完完全全地成为了北京的一个潮流风向标,所有的家庭,包括有小孩的没小孩的,在周末都会在大悦城里吃喝玩乐待上一天。”

——国美在线高级副总裁陆宁认为,商业模式并不能简单地以线上线下载英雄,而是要讲求用户体验。

“全世界没有一个创业家是靠空想成功的。就算你的点子很好,有价值,我保证世界上有一大批人有同样好的点子。你们谁会胜出就要看谁能够满足市场需求,快速执行。而要能做到这点,需要强大互补的团队、多方面的经验和能力,当然还有巨大的资金。”

——李开复建议那些有自主创业想法的人不妨先加入一家成长性公司参与创业。

创富荐书

《产品社群：互联网思维的本质》

作者:李善友

未来,不会有互联网企业与传统企业之分,取而代之的,将是互联网思维与传统思维的较量与融合。借用科幻小说《三体》中的概念,用互联网思维来做离互联网最远的事情,就是在以“降维”的方式攻击低维文明,尚未动手,胜负已定。

“如果一个企业家认为宏观不好,企业就做不好,那么他就不是一个合格的企业家。认为只有外部形势好的时候才能做好企业,那么就把企业家降到了农民的水平上,把做企业看作是靠天吃饭。”

——经济学家许小年认为,即使那些跟宏观形势关系比较密切的企业也应该把自己大部分的精力放在自身竞争力的提高上,而不是看天气预报,预测一下明天是不是刮风下雨。

“地产商靠拿地就能躺着赚钱的时代过去了,分化已相当明显,除了北上广深仍是供不应求外,其他二三线城市的供求平衡已经被打破,尤其是二三线城市明显供大于求。”

——王健林认为中国房地产市场仍有8年-10年平稳发展期,但其长期发展趋势已发生变化,拐点已来临。

本报记者 张頔 整理

延伸阅读

VC、PE最爱高性价比企业

根据投中研究院不完全统计,从VC/PE机构涉足的挂牌企业数量来看,目前新三板有超过30%的挂牌企业具有VC/PE背景。大量风险投资和PE都在寻求投资项目,对于新产业而言,并不存在融资难问题,关键是好项目少。

本报记者 刘相华

诸葛先生所在的投资机构是国内较早从事投资业务的公司,他本人的投资经理生涯已经接近10年了。

“我是山东人,主要负责北方市场的开发,山东是我重点关注的区域,我挑选企业的原则只有一个,那就是性价比要高。”诸葛先生说,高性价比主要通过三个方面表现出来。

行业一定是符合国家政策的,发展前景光明。“目前我考察的项目大多是信息技术国产化的,比如手机、芯片、半导体等企业,以及工业4.0下的机器人使用,装备制造智能化等。”诸葛先生说。

与诸葛先生持有类似意见的还有韩女士,她是一家国有投资机构的投资经理,“首先选择好的行业肯定是必须的,但在标的的选择上,我和诸葛先生的标准不一样,我偏好于医药、互联网和环保领域的公司。”

韩女士说,具体项目还要具体分析,“现在很多企业学得明白了,学会包装了,要是不深入

实际,仔细分析,很容易导致投资失败。”

3年前,韩女士应邀去山东省西北部的一个企业考察。“那是一个做医药中间体的企业,创业者是留美归国的博士,企业经营当时做得还不错,但是却有个致命伤,那就是没有资质。我意识到这个问题后,果断和他们说再见了。”韩女士说,严格意义上来说,这是家违法企业,为什么还存在?就是因为地方保护主义在作祟。

其次是企业估值不要高于10倍。“我们民营的投资机构,追求的是低投入高产出,一般在选择企业的时候都会青睐要价不高,每股在3元以下的,市盈率10倍以下的。”诸葛先生说,这是他们理想中的选择企业的标准,但是理想和现实总是有差距。“理想很丰满,现实很骨感,在我接触的诸多山东企业里,我的理想只能是梦想,山东的企业老板要价都是在20倍以上,而且也不考虑公司所处的行业、发展阶段以及目前的经营情况,给我的印象是,我们不是来投资的,而是来捡便宜的。”