上市公司篇

境外善舞

编者按:国内上市方兴未艾,登陆境外已是风生水起。无论是直接漂洋过海登陆境外市场,还是战略调整从海外回归A股,山东民企视野开阔、长袖善舞,同样借资本之力助推实业崛起。

山东三星:
欧交所港交所跑出的“黑马”

本报记者 仲爱梅 王光照

时间回到2009年12月18日,“中国玉米油”(HK01006)在香港证券交易所正式挂牌开盘,全天涨幅达21.45%,在大盘连续4天下跌的情况下,成为为数不多的一只涨股,位居当天香港最活跃的股票亚军。

“此次上市共为公司募集资金7.22亿港币,‘中国玉米油’也因此被誉为港股中的一匹‘黑马’。”时隔一年,王明峰依然为当时的成绩激动不已。

这已经不是三星集团第一次上市了。2008年3月25日,由三星集团油脂工业有限公司控股的中国玉米油有限责任公司(China Corn Oil)便成功登陆法国巴黎纽约泛欧交易所创业板,首发募资2亿多元人民币。“中国玉米油”也因此成为中国首家在欧交所创业板上市的企业。

“但是受2008年全球金融危机的影响,欧洲资本市场渐趋疲软。与此同时,随着2008年中国取消出口退税以及国家一系列限制政策的出台,我们觉得,在香港上市对于增加整个品牌的影响力和流通率都更有优势。”对于“转板香港”,王明峰给出了这样的解释。

正是因为有雄厚的资本做支持,三星油脂的产能持续扩大。数据显示,中国玉米油在香港上市时募集的7.22亿港币资金,全部用于市场营销活动推广集团品牌、集团渠道建设、建设新生产设施及购买相关设备、设计研发新产品及改良集团生产技术、一般营运资金。

山东三星集团,这个由邹平一户农家、三位兄弟联手创办的民营企业,在资本市场上已经接连创造了两个神话:中国第一个在欧交所创业板上市的企业,以及香港证券交易所的一匹上市“黑马”。

企业样本:三星集团
股票代码:HK01006
上市时间:2009年12月18日
上市地点:香港

泰丰纺织:
家纺业境外上市第一家

本报记者 董从哲 桑海波

“原来我们是贴牌生产,产品卖到了美国纽约的第五大道,但充其量就是外国品牌的打工仔。”

企业样本:泰丰纺织 股票代码:HK00873
上市时间:2010年6月11日 上市地点:香港

2010年6月11日,是民营企业泰丰纺织发展史上的一座里程碑,也注定成为54岁的刘庆平人生中难以忘记的一个日子。这一天起,他的泰丰纺织有了一个资本市场的新名字:HK00873。在香港上市,泰丰的发展揭开了新的一页。

“原来我们是贴牌生产,产品卖到了美国纽约的第五大道,但充其量就是外国品牌的打工仔。”泰丰纺织有限公司董事长刘庆平曾经说,“泰丰上市后,我们要打出自己的品牌,不久的将来,也让外国人给我们打工,给我们贴牌生产。”刘庆平的努力终于促成了泰丰的上市。

这是国内第一个在境外上市的家纺企业。从此,泰丰立足国际资本市场,航行在国内一流、世界知名家纺企业的深海大洋里。

11月24日,记者走进泰丰,厂房整洁有序,车间机器轰鸣,泰丰的外观并不给人很震撼的感觉。泰丰副总经理邹生忠说,“登陆国际资本市场,可以说是企业发展新的起点,实现了从生产经营到资本运作的转变,对获得稳定的长期融资渠道,提高企业知名度、信誉度,塑造泰丰品牌,开拓市场空间等将产生积极而深远的影响。”

“泰丰依靠强大的发展基础和生产管理优势,不断延伸产业链条,以家纺终端为中心,打造泰丰家纺品牌,实现经营模式转变和产业转型。今后,泰丰的目标是将泰丰家纺发展成为家纺行业领军企业,力争五年内把泰丰打造成为国内一流、世界知名的家纺企业。”

据悉,在莱芜市地方企业中,泰丰第一个获得中国名牌产品称号,第一个获得国家免检,第一个获得山东省质量管理奖,第一个获得中国驰名商标……今年,又成为第一个在境外上市的国内家纺企业。

“现在,我们还推出了不少高技术含量的家纺新产品,比如竹炭纤维系列、光催化纤维系列等等,这些特种纤维可以起到吸收甲醛或者抑菌等有益作用,成为新的健康家纺品种。我们研发的这些品种去年刚刚通过了鉴定,目前来说,填补了国内空白,达到了国际先进水平。”邹生忠说。

东营光伏太阳能:
公司成立两年法国成功上市

企业样本:东营光伏太阳能
股票代码:ALCNP
上市时间:2008年8月14日
上市地点:法国

本报记者 王光照 仲爱梅

2006年4月正式成立,2008年8月14日就在法国创业板上市,东营光伏太阳能有限公司(CNPV)可谓在行业内创造了一个不小的奇迹。

创办两年就能成功上市,如此“神速”原因何在?在东营光伏太阳能有限公司副总裁康林浩看来,速度,首先源于可靠的质量。他给记者讲述了CNPV创立之初发生的一个小故事:

因为创立初期条件艰苦,厂房位于一个不起眼的四合院里,技术人员都是外聘的,当时他们生产光伏太阳能电池组件的技术也并不成熟。

“那可以说是公司最艰难的阶段。恰恰就在那个时候,我们接到了一笔订单。因为客户要求并不高,只要按照他们的标准完成订单,我们就能赚到50万。”康林浩回忆说。“这笔钱对公司来说太重要了,不仅仅是资金,更重要的是,因为企业发展并不顺利,员工们需要这笔钱来作为激励,让他们相信做新能源这一行是有前途的。”

“企业要发展壮大,就要将地主式企业做成全社会的企业。”在他看来,秉承质量取胜的理念使CNPV成立两年就成功上市,而上市后透明的管理方式也成为企业的发展优势。

经过4年多发展,CNPV已实现年销售额2.5亿美元,它生产的晶硅电池,太阳能转化率已经达到17.5%,质量在国内光伏行业位列第一,在世界范围内也可以跻身前五。