



■ 本报记者 徐森 杨颖 魏小央

日前,有媒体报道称,包括三一重工股份有限公司和中信证券股份有限公司在内的4家中资公司计划在香港上市,计划筹资规模总计55亿美元。香港交易所(以下简称港交所)将于8月25日对这4家企业提交的上市申请进行评估。

而此前,各媒体也都不断爆出内地企业赴港上市的消息:徐工机械计划于今年9月底或10月初在香港上市,拟融资15亿美元至20亿美元;中国有色矿业集团计划于今年第四季度赴港上市,计划募集资金10亿美元;中信集团所属的北京国安俱乐部酝酿今年年底在香港上市,而且国安俱乐部将谋求随同中信集团一起上市。

据了解,截至今年7月底,在香港上市的内地企业合共616家,占上市公司总数的42%,占总市值的55%。

香港贸发局指出,尽管全球经济遭遇了新兴国家接连加息、日本地震以及欧债危机升温等困难,但是,香港IPO集资额仍在2011年上半年创下10年来的新高。据港交所统计,香港2011年上半年IPO集资额达1,712亿元,仅次于合并后的纽约泛欧交易所集团(其今年上半年的集资额为254亿美元),全球排名第二。如今,香港已经成为很多内地企业,乃至国外企业眼中的IPO“圣地”。然而,罗马不是一天建成的,现在香港的成功也不是一朝一夕得来的。

赴美上市“蜜月期”结束

有人认为,香港IPO受追捧归功于美国的“成全”。

据了解,美国资本市场的监管特点是“宽进严出”。中国国际经济交流中心教授徐洪才向记者介绍,企业在美国纽约证券交易所和纳斯达克市场上市实行的是注册制,即只要申请企业的规模、财务指标等满足相关要求就可以注册挂牌,几乎是“来者不拒”。同时,在美国资本市场可以采用反向收购(RTO),也就是我们熟知的“借壳”方式,然后转板,实现“曲线上市”。目前,对上市融资需求最为迫切的是成长型的中小型民营企业。对于这个群体来说,上市费用和时间的节省有着很大的诱惑力,因此,尽管其监管严格,很多中国企业还是“挤破了头”要去美国上市。

2003年以来,已经有数百家中国企业通

过这一“捷径”登陆美国市场。可惜,好景不长,由于“空头部队”的团团围猎对中国企业的声誉造成了负面影响,加之经济前景不明朗导致投资者信心不振,股市不断下跌,近来,不少中国企业的赴美上市计划被迫搁浅。有关数据显示,今年7月,中国企业赴美IPO的数量为零。分析人士称,在多重压力下,中国企业赴海外IPO的“蜜月期”可能已经步入尾声。

“资本市场是‘无情’的,在美国上市,稍有差池就很容易被猎头做空,这必须引起中国企业的重视。”徐洪才提示,“以在纳斯达克上市为例,中国企业就有很多应注意的事项,比如,企业可以不必经过纳斯达克中国代表处就能直接向美国证监会提出上市申请,但必须记住不能绕过中国证监会。同时,在上市之前最好能取得风险投资基金的支持。如果条件允许,尽量与西方大公司建立一定的合作或联盟关系,增大上市成功的可能性。此外,要重视优秀财务顾问的协助作用,帮助企业在上市之前制定一系列可行的计划以及科学测算企业的上市定价等等。”

同时,徐洪才也指出,企业赴美上市要明白,除了可见的规则,还有隐形的障碍。比如,美国投资者挑选投资企业时,更关注企业是否有自己的特点,包括产品、服务特点、经营模式、盈利模式特点等等,注意突破隐形障碍,以赢得更多美国投资者的青睐。

“美国梦”难圆 香港优势显现

其实,赴美上市还是很多企业的梦想,但不少企业铩羽而归的残酷现实,使他们意识到,调整自己的目标势在必行。于是,一些企业开始将注意力转移到了香港。

徐洪才告诉记者,香港IPO的上位在很大程度上确实受到了美国市场“不给力”的影响。但是,作为成熟的国际金融中心,香港自身的优势也不容忽视。据他介绍,早在2009年,香港IPO集资总额就达到了2500亿港元,超过纽交所集团,位居全球60个国际金融中心首位。而香港2002年至2009年的股市市值中期增长率更是高达497.9%,远胜新加坡和东京。最重要的是,香港具备很多成为中国内地企业海外IPO主要市场的条件。

“香港是国际公认的金融中心,业界精英云集,已有众多中国内地企业及跨国公司在其交易所上市集资。在香港上市,有助于

编者按:2010年,中国企业海外上市融资总额超过300亿美元。其中,588家赴港上市企业贡献了257亿美元,而在美国上市的41家企业则累计融资39亿美元。

2011年第二季度,共有102家中国企业达成上市目标,总计融资173.5亿美元。其中,共有24家企业在境外上市,在香港上市的达16家,而在美国上市的企业为7家。

显而易见,赴美上市已经不能再轻易让内地企业“激情澎湃”了,那么,他们无处挥发的IPO热情该在何处释放呢?香港!

赴美上市遇冷 内地企业“热恋”香港

内地企业建立国际化的运作平台,实施‘走出去’战略。”徐洪才说,“同时,因为香港与内地往来十分便捷,语言文化又基本相同,所以,赴港上市企业与投资者和监管机构之间的沟通基本不存在障碍。实际上,作为中国的一部分,香港长期以来一直是内地企业海外上市的首选市场。甚至很多在香港及另一主要海外交易所同时上市的内地企业,绝大部分还是会倾向于选择在香港市场进行股份买卖。”

徐洪才还指出,香港的证券及银行业以健全、稳健著称。港交所拥有先进和完善的交易及结算设施。而且,香港具备没有外汇管制、税率低、基础设施一流、政府廉洁高效等优势,是非常不错的融资地。更值得一提的是,在香港,进行再融资较为便利。公司上市6个月之后,上市发行人就可以进行新股融资。

此外,徐洪才表示,香港的法律以英国普通法为基础,发展较为成熟,再加上,香港交易所的《上市规则》力求符合国际标准,其健全的法律在一定程度上提升了投资者的信心,也为筹集资金的企业提供了良好的法律环境。

当然,香港并非一个完美的“安乐窝”。在香港上市的企业也不可避免地要面对一些问题,如筹集金额相对较少,比不上美国市场;再比如,在香港上市的成本虽然比在美国上市的成本低很多,但相对于在国内上市的成本仍然偏高等等。

上市表面风光 企业有苦难言

上市是为了融资,融资是为了扩大经营,从根本上讲,为的都是做大、做强企业。然而,事实上,很多上市企业只是表面风光,其实内心“有苦难言”。

“近来,由于国际上大的经济环境不容乐观,不少上市企业的融资和收益受到了很大影响,这些企业‘知难却不能退’”。徐洪才说,“还有一些企业则是由于对自身以及上市的‘游戏规则’认识不足,对企业的上市预估价格或者上市预期估算过高,对企业的经营造成了不良影响。”

徐洪才认为,想要避免上述问题,需要从以下几个方面努力。首先,企业自己要努力,要抱着平和的心态,无论受到资本追捧还是遭遇空头狙击,都应该处变不惊。同时,要积极提升企业的盈利能力,不断完善

公司治理和规范企业的行为,避免成为资本市场的牺牲品。此外,企业上市须谨慎,不要为了上市而上市,追求形式主义,要从企业的利益出发,按照企业的实际状况制定适合自己的发展计划。

编后语:当我们把目光紧紧地锁定在美国和香港的时候,其他资本市场似乎自然地被圈括在外了。但是,不关注并不代表不值得关注。虽然,美国和香港具有的优势是其他市场无法比拟的,不过,大家蜂拥而至的地方往往竞争激烈、资源稀缺。如今,美国上市的“遇冷”对内地企业来说或许是一个机遇,将推动其“开拓”其他海外资本市场。

中国国际经济交流中心教授徐洪才表示,在其他主要资本市场,如英国、德国、法国、日本和新加坡等资本市场,传统行业 and 大型企业更受青睐。目前,中国企业需要上市融资的多是民营企业 and 高科技企业,想要进入这些市场面临的前期审核非常严格。但是,中国不乏有实力又有能力的企业,多一个选择,也就多一个机会。

公司观察



花钱买得来的健康

桑乐金家用桑拿产品颠覆传统居家养生方式

现代生活的节奏日益加快,人们身体的压力也越来越大。有人赢得了财富,却输掉了健康。现在,人们逐渐意识到身体的危机,日益重视健康养生,但是却往往不得其法——有人热衷于食用补品,却走入误区;而有人则想到锻炼健身,却往往难于坚持。

有没有一种轻松愉快、简单易行的养生健身方式呢?目前,欧美地区流行的居家蒸桑拿的方式,不失为一种不错的选择。而作为国内家用桑拿行业的引领者,安徽桑乐金凭借独特的“居家桑拿养生”理念,成功登陆深圳创业板,成为“桑拿第一股”。桑乐金不仅是行业的领头羊,更是桑拿文化的引入者和传播者。它将颠覆人们传统的健康养生方式,给人们一种全新的居家养生体验。

现代人困扰:有钱但买不到健康

“三十岁前拿命换钱,三十岁后用钱换命。”这是不少在职场和事业上拼搏的人们写照。可悲的是,哪怕你换得了钱,但是当你想拿钱去换取健康的时候,却发现这是一个“不可逆”的交换——花钱也买不到

健康,这才是现代人最大的困扰。

有的人喜欢花钱买补品,以为越贵的补品越好。但目前养生宣传中存在不少问题,如夸大药物或食物的作用、混淆食补与食疗、把养生与进补划等等。任何食物和药物都不能包治百病,而且“是药三分毒”,不分青红皂白让全民都去吃某种药物很不科学。而一些药材如人参、阿胶、冬虫夏草虽然名贵,但不是所有人都适用,如果运用不当,反而会出现各种毒副作用。人们应该根据自身体质选用相应的食物和药物,不能盲目跟风。

另一部分人希望通过锻炼身体来保持健康,热衷于办各种健身卡——游泳、健身、瑜伽等等。但是工作和生活本来就非常忙碌,当你工作完一天满身疲惫地回到家里的时候,哪里还有精力去锻炼身体?所以,很多办了卡的人表示:“后悔了,办卡后没去过几次,开始想得挺好,但因为各种原因,健身卡成了钱包里的摆设。”业内人士告诉记者,“睡卡”在健身行业司空见惯,有统计数据表明,在个别健身会所,常年不用的“睡卡”的比例几乎接近40%。

居家蒸桑拿,轻松享健康

面对人们身体健康堪忧的情况,“食补”治标不治本,锻炼又难于坚持的困扰,安徽桑乐金公司引入的全新家居养生产品“远红外桑拿房”可谓开辟了养生保健的新天地。

在欧美国家,在家蒸桑拿是一种时尚和文化。比如将桑拿作为国粹的芬兰,家庭桑拿房设施的普及率高达53%。安徽桑乐金最早就是面向欧美市场出口家用桑拿设备的,而随着家庭养生概念在国内的日渐普及,桑乐金从2008年开始全面进入国内市场,短短几年间,国内市场增长迅速,表明人们对于健康养生需求的强烈。权威部门2009年的统计数据显示:2009年,60%的家庭年均健康消费在3000元以上,今后此方面的消费将有增无减,家庭养生行业充满前景。

桑乐金进入远红外桑拿房行业伊始,就确定了其品牌战略,即提倡高端家居养生文化,为中国家庭带来更全面的家居养生文化体验。远红外桑拿房,在外观设计中融入了现代时尚理念的创新思维,以天

然实木的自然色调融入家居环境,内部采用最安全的材料以达到促进人体吸收排毒的功效。此外,内部整体构造全面参照人体工学和空间范围设计,更融入了现代科技智能电子数码技术,轻松调节桑拿温度的同时,可一边享受桑拿养生的乐趣,一边享受音乐的心灵洗礼。

桑乐金远红外桑拿房更为人称道的是其“生命光波”对养生保健的作用。“桑乐金”从1995年成立至今一直致力于家用桑拿设备的生产与销售,其生产的主要产品——远红外线桑拿房,发热源是发射5.6微米至15微米的远红外线发热板,采用的是低温均匀发热。与大众一提到“桑拿”便联想起以麦饭石(火山石)为蓄热体烧水产生的蒸汽大相径庭。波长为5.6微米至15微米的远红外线是生物生存必不可少的因素,科学家也把这一段波长的远红外线称为“生命光波”。这一段波长的光线与人体发射出来的远红外线的波长相近,能与人体内细胞的水分子产生最有效的“共振”,加速血液循环和细胞的基础代谢,达到排泄体内代谢废物及毒素、增强人体免

疫功能等功效。与传统蒸汽桑拿相比,远红外桑拿在保健功能、热源控制、舒适度和外观设计等方面都具有明显优势。

桑乐金:家居桑拿文化传播使者

“请人吃饭,不如请人出汗。”桑乐金就是“出汗经济”的掘金者,也是居家健康桑拿文化的传播者。

桑乐金今年7月成功登陆深圳创业板,并且上市首日就大涨,表明了资本市场对其发展前景的高度认可。登陆创业板只是桑乐金长远发展战略步骤的第一步,上市为桑乐金提供了一个更大的平台,在这个平台之上,桑乐金将不遗余力地打造自有品牌,传播健康的居家桑拿文化,让更多的人可以在家轻松蒸桑拿,让劳累的身心得以放松,让因为追逐财富而受损的健康得以恢复,让更多人享受花钱就买得起、用得起的健康! (静安)

上市公司