

资本市场上的撕扯：民企要不要去拼？

——来自山东省东阿县的调查报告

□ 通讯员 崔颖 孟凌云 本报记者 王延斌

在相继培育出近10个细分行业的“龙头”企业之后，山东省东阿县继续在资本市场征战——最近，三家东阿民企陆续登陆“新三板”，完成与资本市场的对接。

雨后春笋般出现的上市企业是东阿县县长马广朋乐于见到的。“上市企业的数量和质量被视为区域发展水平的‘标尺’之一。东阿少资源、少资金，上市企业多了，不仅撬得住资金，还打出了名声，吸过来人才、渠道……”在马广朋看来，“小巨人”能不能做大做强，资本的力量很关键。

上市的破局之道：留住人、迈开步

山东省东阿县属经济欠发达地区，薪酬水平偏低，和发达城市相比，难以对管理人员、核心技术人员形成有效的激励机制。“股权交代更能够留住他们，企业上市成为引入高端人才和提升品牌的关键。”马广朋说。

信手拈来的是“东方阿胶”的案例。

两年前，“东方阿胶”成为中国首家撕开资本市场的民营阿胶企业。“上市是我们发展的分水岭。”东方阿胶董事长赵云峰告诉科技日报记者，作为东阿县在东阿阿胶之外的第二大阿胶企业，东方阿胶在领域内耕耘了近十年。

“上市后，我们稳定住核心管理层和研发层，同时，梳理产业链上下游。”赵云峰说，历经百年是企业的目标，上市使得民企的薄弱环节得到加强，他细数上市的收获，“我们得以引入有竞争力的合作伙伴，使之成为公司股东，变对手为帮手，筹集资金投入产学研合作快速开发与市场适销对路的阿胶新品。”

上市的艰难之选：要大平台还是小安逸

在东阿297家规模以上企业中，并不是所有民企都认可上市与企业发展的对路。

上市，还是不上市，在县域经济中向来不是一个简单的问题。曾经担任聊城市金融办主任多年的马广朋对此有着深入的观察，“上市的好处显而易见，比如，可减少对银行贷款的过度依赖，在政策出现急刹车时，也不会太过于担心出现资金链短缺；比如，规范管理体制和财务体制，提升公司品牌等，但并不是所有企业都能看到好处，他们看到的更多的是上市对企业的‘限制’。”

一位不愿具名的当地企业家告诉记者，“我们民

企的最大优势是灵活，一旦上市，企业变成公众公司，经营灵活性将受到影响；同时，管理层将失去对企业的部分控制权”。这些，对喜欢自我掌控的创业者来说并不对胃口。

当然，“上市纠结症”并非东阿企业个例。记者在山东县域调研发现，“小富即安”是一些不愿上市的企业的特点，他们缺乏对大平台发展的向往；另一方面，上市的透明、规范性可能会与山东人骨子里的粗犷、保守有所冲突。

比如，记者之前与某民企负责人交流，这位董事长讲了两句话很具代表性：一句是“咱不能出去向股民骗钱”，另一句是“上市后管理太严格了，所有的信息都要公开，企业还有什么秘密可言。”

县域视角的“资本账”：要善于、敢于利用资本市场

“从我们县情况看，有些企业注重近期利益，缺乏

长期发展战略，存在怕失权、怕失利、怕麻烦、怕风险、怕公开的想法，认为企业经营状况较好，不缺资金，即使缺资金也可以从银行贷，没必要辛辛苦苦上市挂牌募集资金，让他人分利。”

前不久，在东阿举行的“企业走向资本市场”推进会上，面对着国内的52位银行家和证券商，马广朋道出了自己的担忧。他认为，现代经济的核心是金融，金融的核心是资本市场，不愿、不敢、不善甚至不会利用资本的企业终究做不大。

弥补县域政府和部分民营企业之间认知的偏差，马广朋希望用大环境去影响企业，“这两年我们出台了更多政策鼓励企业上市，比如资金方面，对于在上交所、深交所首发上市的东阿企业，政府奖励企业负责人和保荐人各300万；‘新三板’挂牌，奖励两者各60万。”

对东阿县委县政府来说，无论是扶持政策还是资金奖励，对环境的塑造是一笔精明的盘算，因为榜样

就在不远处。

距离东阿250公里之外的沂源县，前几年它还是国家级财政贫困县，因为连续诞生了六家上市公司而一跃成为中等经济发达县。这其中，政府环境的塑造居功至伟。眼下，东阿要做的就是复制政府主导的“沂源模式”。

“我们不缺钱，当初也是不愿意上市。”

天汇科技董事长王峰在政府的劝说下开始了实质性的上市步骤。天汇2005年底研制出了自己的核心技术，并支撑企业规模和销量做到了全国首位。在资金的支持下，王峰有了更大的野心：天汇已经瞄准了防水建材、天汇福业、研磨耐磨技术三大领域“老大”的位子。

“企业上市会产生群体效应，一家上市，其他企业都会跟着学，东阿阿胶带了个好头，眼下的三家企业也是榜样，可能带动更多的企业上市。”马广朋说。



6月27日，万科企业股份有限公司在深圳总部召开2015年度股东大会，应邀委员会董监事观察。 图国

成都：“路演”给农业产业加把“火”

科技日报讯（记者盛利）一场特别的猕猴桃创业分享会日前在四川成都寿安镇举行。专业合作社、农业协会的种植大户和“土专家”登台路演。

成都蒲江县猕猴桃协会大兴分会会长郭长林讲起了自己的创业经历，都江堰市豆眼沱猕猴桃专业合作社理事长申洪书从猕猴桃产业化经营、创业、种植

管理的角度分享了田间创业经验。作为“创业天府·蓉蓉创客会”系列活动，本次“猕猴桃路演”汇集成都各地的产业龙头企业、家庭农场、专业合作社代表等，旨在以猕猴桃产业的技术及发展需求为导向，开展新成果、新技术推介和创新创业交流。

活动中，四川猕猴桃产业首席专家、四川省自然

资源科学研究院李明章教授等学者，则分享了世界猕猴桃产业发展情况，及猕猴桃育种、生态区划及细菌性溃疡病防治等内容。

活动中，专家还向农业创业者推介了蜜宝、翠玉等猕猴桃新品种7个，及移动栽培、零农种植、贮藏病害综合防治等猕猴桃新技术19项。成都农业科技创新创业服务平台相关负责人表示，创新创业在农业产业领域同样大有可为，未来平台将继续在蔬菜、红提葡萄、草莓等成都农业的优势特色领域，推动创新创业。

科特派“机制挖潜”挖出多少“宝”？

□ 本报记者 胡左

上了年纪的人总是感觉，现在的瓜果蔬菜没有过去的味道浓郁了。6月22日，记者在内蒙古呼和浩特市赛罕区根堡村创业型科技特派员陈俊英的温室里尝到了饱含“过去”的西红柿。这是用技术服务型科技特派员张喜印研发的箱式栽培法结出的果实。

呼市聘请的科技特派员分创业型和技术服务型两种。2014年为拯救闲置蔬菜温室，解决呼市“菜篮子”，市政府决定每年拨款3500万元，聘请科技特派员承包、指导农民温室种菜。如今，在科技特派员的带领下，基本解决了呼市温室闲置问题，拯救了11443个空闲温室，共服务近2万个温室。

呼和浩特市科技局局长张振民介绍，2014年呼市出台了科技特派员工作管理办法、专项经费管理办法、工作协议书、考核细则等规范性文件，明确了科技特派员的工作任务、服务待遇等职责权利，形成了一套选聘、管理、督查、考核机制。

“考核内容包括基本情况考核和科技服务与示范情况考核，每月驻点工作时间不少于20天，每周通过手机‘呼市科技特派员移动信息平台’向市科技特派员工作团汇报一周的工作情况和请假制度。”

呼市还聘请了内蒙古农业大学、内蒙古农牧科学院、内蒙古园艺研究院等高校、科研院所聘请10个专业的18位专家教授组成专家组。内蒙古农大教授石岭说，专家组负责对拟聘人员面试考察；调研工作状况，提出有关工作计划、规划建议，对科技特派员相关项目实施进行评估论证等；对科技特派员和职业农民进行培训指导，每月还要提交1篇论文。

管理出效益。定期的交流、培训活动，有效的奖惩制度深受科技特派员欢迎，调动了科技特派员主动服务的积极性。

根堡村1400个温室瓜果飘香、蔬菜喜人，采摘农业、家庭定制、订单农业……给这个昔日种大田的村

庄带来新活力，一些到城里打工的年轻人返村开起了小卖铺、跑起了运输。

革命老区武川县城西北方向30多公里的后古营村，基本是干旱的沙梁坡地。科技特派员范军成立养羊合作社，存栏5500多只羊、290头牛，免费为全村贫困户提供基础母羊，负责回收羔羊和架子羊，农户还可在合作社打工，每月领工资。

西谷气沟科技特派员任玉霞，在中科院的指导下，种植了1000多亩药用芍药，带动了6个自然村129户农民种芍药，成立芍药合作社，药用含量比南方产的高一倍，达到60%以上。农民说，“原来生活苦，设个营生，现在营生做不完，还供孩子上大学”。

呼和浩特创新创业协会秘书长张建东说，全市532名科技特派员配备了手机，还为他们上了医疗保险和意外伤害险。科技特派员队伍中有农民技术能手，有农业科研、推广人员，还有刚毕业的博士、硕士。

鼓岭科学会议研讨“绿色化工”

科技日报讯（记者谢开飞 通讯员林海萍）6月20日，福建第十三届鼓岭科学会议在泉州召开，近百名国内知名化工专家学者、企业负责人，围绕如何“发展绿色化工前沿技术、实现石化产业可持续发展”进行专题研讨。

研讨会上，中国工程院院士、清华大学教授金涌，中国石化联合会教授级高工王孝峰等专家，相继作了《循环经济与生态产业园区建设》《石化产业“十三五”规划解读》等报告。会议还分析了中石化产业和技术未来发展的方向和趋势，并对福建省和泉州市绿色化工产业发展建言献策。福建省科技厅副厅长林焯然表示，希望通过会议，促进福建相关行业产业在新一轮科技进步和产业转型中抢占先机，掌握前沿趋势，提升核心竞争力。会议由福建省科技厅主办。

湖南：专家会商应对农业“高烧”

科技日报讯（记者俞慧友 通讯员宗锦涛）“要是气温‘高烧’模式再晚来10天，南方农作物特别是水稻早稻作物就可以避开高温热害了。”6月22日，湖南省农科院党委书记柏连阳在湖南的农业应对会上发言。当日湖南省农科院、省农学会紧急邀请相关专家，共同探讨农作物如何应对高温。

6月21日，湖南高温黄色预警，或持续10天以上。为最大限度减轻灾害损失，全力争取早稻等农作物好收成，专家们共同研判高温热害形势，会商水稻等农作物应对当前高温热害、科学防灾减灾的技术措施方案，形成了便于农民、种植企业实际操作的早稻生育后期、一季稻管理、晚稻播种育秧等应对技术措施方案。

“辩医”之后的远距离牵手

——河南援疆故事

□ 本报记者 乔地

“维族女人见到男人，连手都不握的。但是，我亲眼看到在罗克曼医院，一个维族女人见到宋院长，一下子把他抱得紧紧的，直呼‘我们全家的救命恩人啊！’”5月下旬，哈巴尔·哈力克对“河南援疆采访团”说起这番情景。

哈巴尔张口闭口的“宋院长”，是远在四千公里之外的河南省濮州市金庚医院的院长宋兆普，而他自己和田地区罗克曼医院的院长。

与宋院长热情拥抱的女人叫佐日古丽·阿卜杜克热木，是墨玉县芒来乡阿克塔木村的村民。她的女儿刚两个月大，就发现本来眉清目秀的孩子，竟然神情呆滞、身子僵硬扭曲，到医院一检查，竟是脑瘫。

哈巴尔说他也给这个孩子做过诊疗，但疗效甚微。“去年6月，宋院长带着他医院的专家来到和田，

在我们医院坐诊，一天诊断了200多个脑瘫患儿，最后他带了10个孩子回河南治疗。哦，你知道的，脑瘫一般要6个月的治疗和康复。他带走的这批孩子中，就包括佐日古丽的女儿。”

“冬去春来，奇迹出现了。那些头都抬不起来的孩子抬起了头，双手握不住东西的孩子拿起了玩具，走‘剪刀步’的孩子能够稳当的走路了。佐日古丽的女儿诺鲁孜节前夕从河南回到和田。整个和田为他们高兴。”哈巴尔说。

哈巴尔说，他想知道向宋兆普什么技术这么神奇，但又担心人家保密，想问不敢问，不问又想问，正不知道如何开口的时候，宋兆普却主动向他介绍起来。

宋兆普说，从激活患儿脑中中枢神经入手，以补肝肾、强筋骨、健脑益智、补精生髓为治疗原则，形成了

包括理、法、方、药的治疗体系。其中的“全蝎、龟甲等中药组方加理疗、功能训练治疗脑瘫患儿的临床研究”课题，2011年5月通过河南省科技厅成果鉴定，在中药治疗小儿脑瘫领域达到国内领先水平。中医药治疗儿童脑瘫的相关研究还被列入河南省科技攻关和中国中医科学院科研项目，2013年又被列为河南省科技惠民计划推广。宋兆普说：“国家和相关部门那么支持，就是要造福大家。”

话是这样说，同是医生，专长西医和外科的哈巴尔，还是相信将疑。他们两个在一起不断地质疑、解答，甚至辩论。哈巴尔记得，他们第一次见面就讨论了一天一夜。“辩医”之后，哈巴尔还亲手做了试验，他把来罗克曼医院就诊的脑瘫患儿分作两组，一组按常规做康复治疗，一组按照宋兆普的方法中药加康复

理疗综合治疗。几个月后发现，综合治疗后的患儿会独坐了，有的还能站立行走了。而仅做康复理疗的，改善不大。这一下，哈巴尔彻底服了。

两个同为名医之后，同为医院院长的人，这次不谋而合。他们决定在和田联合创办金庚罗克曼医院，宋兆普的金庚医院负责提供技术和治疗脑瘫的药物，哈巴尔的罗克曼医院负责场地和医疗设备等。采访团去的时候，180名患儿和母亲正在医院接受治疗。

采访团采访的前一周，中共中央政治局委员、新疆维吾尔自治区党委书记张春贤也专门接见了宋兆普，称赞他开展的“维汉一家亲，援疆救治脑瘫儿童”活动是“对新疆各族人民的一片爱心、无私援助，是河南对口援疆的重要组成部分，也是援疆的重要方式。”

区域零占

6月27日，万科2015年股东大会召开，王石等管理层可能因被股权占多数的“宝能系”罢免，他自嘲称，已经接到3个猎头公司的电话。

一个在企业发展中起到并一直起着领头作用的核心人物，到了资本市场，面临被“清洗”出局的局面，这样的遭遇不得不让打算上市的企业主捏一把汗。

何况这并非是个例，6月25日，汽车之家网站的控股权易手，管理层同样遭遇“退场”。

利用资本市场，为企业的发展铺路，对接大平台，告别“小家子气”，这是很多企业上市之初衷。随着创业板、新三板陆续繁荣，企业对接资本市场的门槛逐渐降低，越来越多的企业提出“×年内完成上市”的口号，然而，对于上市的认识还是应该保持客观冷静。

对于需要资金支持的企业、渴望快速发展的企业，上市可以实现短期内募集大量资金的目的。值得强调的是，“资金”是上市的最直接目的，也应该是上市企业追求的主要目的，这意味着上市可能获得的人才、平台、信誉、收购对手等期望只可视为“派生目标”，而且不能确定“派生”能正中下怀。

财经评论家曾令刚称其为“商誉溢价”，但并不一定真的产生——

上市可以聚拢人才，但也会让人才转身离开。创业板初期，有一些科技型企业上市后市值暴涨，很多核心的技术骨干抛售原始股后，“盆满钵满”地选择退出。

上市使得企业完善自身的内部财务等管理制度的建设，而较长的“制度线”确实可能延缓发展战略调整牺牲灵活性。

上市让企业有充足的资金收购对手，完成产业链的布局，但同样有可能遭到“被收购”的窘境，甚至是恶意收购，这要看谁的资本实力更雄厚。

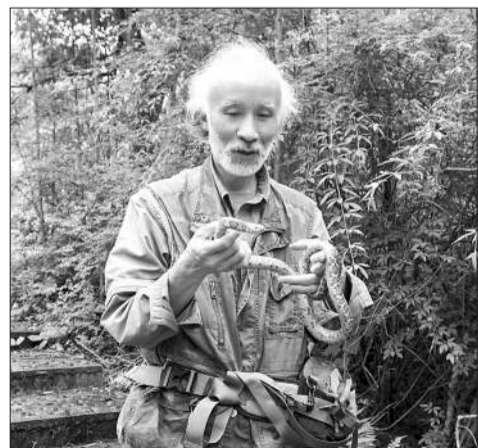
说到底，来到资本市场上，博弈的筹码除了资金还是资金，对于企业主人来说，在商战中谋胜与在资本市场中不败是两种完全不同的“技艺”。

王石的经历也说明了这一点，资深专栏作家袁岳撰文讲述他认识的王石，他说“那个时代，王石领导的万科以精准定位产品、工业化建房、优良物业服务，成为业界楷模”。

就企业规划、市场营销、人才建设而言，王石的思路超前且精准，这为万科的崛起奠定了基础。然而来到资本市场，面对这里可能上演的“宫斗剧”，王石并没能很好应对，甚至他的出国游学、他的登山、他的薪金都被拿来谈事，被对手用做资本博弈的“舆论营造道具”。

可见，在拼杀进资本市场前，企业领导者扮演着一个企业的家长；打算入市时，企业家应“自省”而后“度势”，拷问企业的盈利能力、成长持久度，厘清需求，避免跟风；而入市之后，企业家要在角色中调整自己，适应现代企业制度、熟悉投融资规律、保持学习的能力和试鲜的好奇心，习得资本市场的“新技艺”，应对随时可能出现的市场巨变。

目前，我国对方花丽斑蛇生物学资料的掌握仍非常有限，有关其繁殖、食性等基础资料仍是空白，有待进一步研究。



宜章莽山再次发现珍稀蛇种

6月22日上午，宜章莽山烙铁头蛇研究所所长陈远辉在莽山国家级自然保护区1500米的崖子石片区发现一条游蛇科成蛇，经专家鉴定为珍稀蛇种方花丽斑蛇，其体重270克，体全长940毫米。湖南省仅于1974年报道过，在莽山大塘坑发现了该蛇种，陈远辉说，方花丽斑蛇的发现频率远少于国家特级保护动物，在莽山分布面积仅1平方公里左右，珍稀程度甚至超过莽山烙铁头蛇。

目前，我国对方花丽斑蛇生物学资料的掌握仍非常有限，有关其繁殖、食性等基础资料仍是空白，有待进一步研究。

本报记者俞慧友 通讯员李苗 刘从武摄影报道

『王石被猎』拷问企业上市的必备技艺

□ 张佳星