

西亚和印度人则以14%和7.6%居第二、三位。多种文化的融合使中国企业可借助该国进军印度等南亚市场。目前,新加坡拥有超过400家印度企业,在其中的50家科技公司中,有17家位居印度Nasscom前20大IT公司。浙江民营企业飞跃股份1993年独立开拓印度市场未果后,开始把新加坡作为转口贸易基地,从而成功打入印

度缝纫机市场。

目前,包括海尔、春兰、TCL、中航油、中远、中化国际贸易等在内的中国企业,已在新加坡设立面向东南亚市场的地区总部。2003年10月,国家科技部在新加坡设立了第一个海外创新中心——中国火炬(新加坡)高技术创业中心;同年11月,浙江省政府也在新加坡成

## 事件

# 浙江力送民企境外上市

**胡志斌 / 文** 截至2003年12月11日,浙江省在沪深证券交易所挂牌的上市公司有58家。按目前每年仅以几家企业上市的速度推算,浙江很难在2008年实现将上市公司数量翻一番的目标。不过,做全国证券强省欲望相当强烈的浙江省有自己的路径,那就是将大批民营企业送到海外上市。

### 五大证交所温州招亲比武

2003年11月30日,“2003温州企业上市推介会”上,来自上海、纳斯达克、伦敦、香港、新加坡的5大证交所争相对当地民企示爱。

上海证券交易所打的是价格和服务牌。上交所副总经理刘啸东说,企业在上海上市,不仅费用最低、服务好,更为重要之处在于顾客和供应商都在这里。伦敦证交所国际业务拓展部亚太总裁祝晓健则表示:“伦敦证券交易所只看企业的成长性,在伦敦上市,只要求有3年的业绩,而不是3年的赢利。”他称,中国是伦敦证交所拓展国际市场的重点,浙江更是重中之重。香港证交所中国发展及上市推广部副总监陈启兴推介说,香港创业板的主要对象就是内地民企,特别是高科技和成长性比较好的企业。纳斯达克股票交易所中国区首席代表龚华国宣称,在全球的证券交易所

中,只有纳斯达克每家上市公司的做市商有15个之多。新加坡证交所市场上市部助理副总裁凌东鹰则分析说,当地35%的上市公司来自传统制造业,温州民企从事的主要就是传统制造业,在新加坡上市,市场接受率会比较高。

各交易所之所以竞相抛绣球,实在是因为当地民企的业绩太优异了。在每股收益上,2001年和2002年,浙江民营上市公司分别取得每股0.263元和0.181元的好成绩,明显高于全国上市公司0.132元和0.113元的平均水平,更是远远超过全国民营上市公司0.100元和0.096元的平均水平。但是,浙江省民营企业最发达的温州,作为“中国民企之都”,至今却仍没有一家民企上市。为打破这一局面,浙江省企业上市工作办公室方广撒英雄帖,举办了这场推介会。

### 新加坡与美国成上市主战场

虽然五大交易所各有优势,但在大多数欲上市的浙江民企老板心目中,上交所的主板市场显然可望不可及;伦

敦证券交易所则显得相当陌生,诱惑力不大;而纳斯达克、新加坡证交所和香港创业板则最让人心仪。

据了解,2004年3月与5月,2家浙江民营企业将在新加坡上市。目前已被浙江省企业上市办确定的3家民营企业,正为此作最后的冲刺。据介绍,这3家企业一家是高科技通讯公司,另两家则来自纺织与食品行业。它们的共同点是业绩良好,通讯公司的盈利达5000—8000万元,纺织公司盈利也有7000万元。该省企业上市办主任丁敏哲表示,浙江符合上市条件的企业不少,现在要做好示范工作,以便更多企业上市。

对浙江民营企业的身影,纳斯达克股票交易所已经相当熟稳了。华立集团、万向集团和东方通信已在美国上市。丁敏哲说,美国是浙江企业特别是民企海外上市的主战场,政府将顺势而为,做好企业在美国买壳上市的工作,让更多浙江企业真正进入美国资本市场。

