

涉及融资需求总金额超470亿元

2023成都产业建圈强链创投机会清单发布



裴玉生发布《交子之星·2023成都产业建圈强链创投机会清单》。

主办方供图

华西都市报(记者朱宁)9月21日,在2023中国资本创新(成都)峰会上,成都科创投集团董事长、成都创业投资和股权投资协会会长裴玉生发布了《交子之星·2023成都产业建圈强链创投机会清单》(简称《创投机会清单》)。

裴玉生介绍,根据前期统计梳理,此次《创投机会清单》共收集到超120家企业的融资需求,涉及融资需求总金额超470亿元,行业覆盖电子信息、生物医药、航空航天、医疗器械、新消费等。《创投机会清单》展现出的各类数据,彰显了成都本土企业活跃向上的生长态势,也侧面反映出成都企业发展正呈现出多种特征。

从企业类型来看,此次入选清单企业涵盖电子信息、数字经济、航空航天、现代交通、绿色低碳、大健康、新消费、现代农业共计8

个产业生态圈。其中,数字经济、新消费、大健康企业发布需求数量分别为23家、21家、16家,三者合计60家,接近融资总需求企业数量的一半,占据前三。

从所属重点产业链来看,此次入选清单涉及25个成都重点产业链,产业类型覆盖范围广泛。其中大数据与人工智能、高端医疗器械、旅游业占据入选企业数量前三,共计释放52.46亿元需求。

此次清单中尤为亮眼的是数字经济产业生态圈,入选的企业需求覆盖大数据与人工智能、高端软件与操作系统、工业互联网、金融科技、卫星互联网与卫星应用等重点产业链,其中多个企业获得资本青睐且成长迅速,包括慕客科技、中科四二零、中科合讯等。

“当前成都正努力抢抓机遇推进数字化、产业化、产业数字化,《创投机会清单》体现出

数字经济企业正飞速成长。”裴玉生表示,数字经济蓬勃发展的同时,我们也注意到不少硬核企业出现在《创投机会清单》中。譬如针对航空发动机研发的鸿鹏航空,针对关键领域微波电路设计的亚光电子,进行多模态感知技术研发和产品化落地的致讯科技等,他们在自身所属的重点产业链上下游不断深耕,并在技术及市场方面获得成效,这些具备硬核科技属性的企业不断为成都强链补链。

《创投机会清单》还显示,产业建圈强链促进各区(市)县企业融资需求。此次清单中,既有创新资源突出的高新区、成华区、温江区的企业,也有郫都区、蒲江县等二三圈层企业爆发出巨大的需求。诸如成华区数字经济产业生态发展正旺,在共计22家融资需求中,数字经济产业生态圈企业占据9家。

五位资本大咖共话科技创新助力企业发展

伦敦交易所集团中国区战略与执行总监赵玉成:
助力中国企业连接国际资本市场

境外上市是优质企业进入资本市场、提升国际化水平的重要途径。会上,伦敦证券交易所集团中国区战略与执行总监赵玉成作了题为《加强连接国际资本市场 助力中国科技企业出海》的分享。

“我们看到中国的科技企业在过去几十年中获得了巨大成就,成为全球创新和竞争力的重要参与者,今天,中国拥有一批世界一流的科技公司,在人工智能、电子商务、金融科技等领域取得了显著成效。”赵玉成表示,伦敦证券交易所作为全球顶级的金融交易所之一,提供了广泛的融资渠道和机会,特别适用于企业寻求资本扩张、企业成长和国际化的目标。中国企业通过在伦敦IPO,公司可以将其股份公开发售,从而筹集大量海外资本,以支持企业的国际化计划。伦敦交易所上市的公司享有更广泛的曝光度,这有助于提高其知名度,增加海外投资者信任。伦敦交易所也是全球最大的国际债券市场之一,公司可以通过发行债券来筹集资金。

“伦敦证券交易所集团愿意为中国企业起到桥梁作用,将全球信息传递给中国企业。”赵玉成表示,期望协助中国企业连接国际资本市场,帮助中国企业实现出海之路。

纽约证券交易所中国区主管葛辰皓:
企业选择上市地前需把“船”造好

“从全球市场来看,企业作出上市决定,可以有很多选择,包括境内的科创板、创业板和境外的美国市场、新加坡市场等等。”纽约证券交易所中国区主管葛辰皓在演讲中说,企业如何选择上市地,需要考虑以下几个因素:

一是公司本身要符合上市地的要求和标准,以及遵从最新的指导意见;二是考虑上市地资金池是否足够支撑公司发行,以及上市后持续融资的可行性;三是看上市地的流动性,好的流动性可以帮助企业在首次发行时更好地完成定价,有助于企业上市之后减少交易的波动性;四是要关注市场、投资人的多样性等。

随着越来越多的中国企业选择出海发展,赴境外的交易所上市,整个上市窗口却变得难以预测。葛辰皓认为,最核心的事是企业得先把“船”造好,因为投资人对企业抗风险的要求更高,更注重企业的经济模型,包括稳定的预期,“要时刻关注窗口的变化,选择更好的时间去登陆,比如今年年初政策放宽



金沙江联合资本管理合伙人周奇作主题演讲。

以后,有的比较优质的中概股就试着利用下半年的窗口赴美国资本市场上市。”

新希望乳业股份有限公司总裁朱川:
公司战略随着环境的变化而变化

作为实体经济企业代表,新希望乳业股份有限公司总裁朱川从战略、业务和制度三个方面,分享了公司的创新发展经验。

朱川介绍,公司的战略是随着环境的变化而变化的,把净利润的提升、未来5年翻倍作为公司战略目标的同时,基本盘一定要非常明确、稳定和清晰,并把价值增长放在第一位,不断贴近用户,洞察用户习惯,最终实现区域深耕。

“公司业务创新包括了产品的创新、科技的创新和数字化的创新,着力发挥新希望集团的产业链优势,以真正的科技含量促进产品开发。”朱川表示,业务创新方面,要利用数字技术把过去的业务按照新的思路重做一遍,推动数字化转型,更好地跟用户互动。

在公司制度的创新上,朱川说:“在整个全要素效率提升过程中,公司领导不一定是专家,员工可能是专家。用创新机制对待一线员工,在方式方法上进行改进,来保证整个企业的创新活力。”

金沙江联合资本管理合伙人周奇:
企业有机会成为细分领域“老大”

当前,全球正在经历新一轮科技革命与产业变革,哪些领域值得资本圈关注?金沙江联合资本管理合伙人周奇说,今天的中国

企业开始做自己的品牌,而且更多的企业在树立自己的行业标杆,这是我认为值得关注的方向。

周奇举例说,有很多的方向都发现了这样的机会,比方说航拍无人机,航拍无人机赛道是中国人创立的,绝大多数无人机公司都是中国公司,此外,还有扫地机器人、智能穿戴、投影仪等领域,“所以我们会发现,通过科技创新,企业有越来越多的机会能够在细分领域里面成为全球的‘老大’。”

磐霖资本创始主管合伙人李宇辉:
着眼于刚性需求 做到投早投小

“VC在科技创新领域的投资已经进入了2.0阶段,我们认为现在是生物医药投资布局的最佳时期。”磐霖资本创始主管合伙人李宇辉在演讲中表示,市场化的VC是科技创新发展的资本力量,把早期的技术产品、符合未来形势发展的企业家挖掘出来,雪中送炭式地提供相应的技术支持,促进企业技术产品化、产品产业化,推动科学家向企业家转型,这是VC的职责所在。

“首先要着眼于刚性需求,做到投早投小。比如磐霖最擅长的是生物医药领域的投资,2015年投了一家生物医药企业,如今成为了国内的龙头企业,所以提前认知非常重要。”李宇辉说,“我们在早期进行领投以后,通过和被投企业的深度关系,不断地去观察企业的发展状态,不断为它助力和赋能,并进行加注,这就是所谓的集中化投资,能够有效提升资产、资金的投资效益。”

华西都市报·封面新闻
记者朱珠 朱宁
主办方供图

责编 龚爱秋
版式 梁燕
总检 张浩