



7月23日,赤壁市的武汉金牌电工股份有限公司正式在全国中小企业股权转让系统(新三板)挂牌上市,这标志着我市企业上市实现了真正意义上的零的突破,也标志着我市多层次资本市场迈出了实质性步伐。但是,目前仍然没有一家企业在主板和中小板上市,这让我市企业上市工作仍然任重道远——

## 分享资本盛宴

——看咸宁如何加快多层次资本市场建设

记者 盛勇

“新三板”市场原指中关村科技园区非上市股份有限公司进入代办股份系统进行转让试点,因为挂牌企业均为高科技企业而不同于原转让系统内的退市企业及原STAQ、NET系统挂牌公司,故形象地称为“新三板”。目前,新三板不再局限于中关村科技园区非上市股份有限公司,也不局限于天津滨海、武汉东湖以及上海张江等试点地的非上市股份有限公司,而是全国性的非上市股份有限公司股权交易平台,主要针对的是中小微型企业。

### ① 资本市场喜忧参半

这是一个资本的时代,这是一场资本的盛宴。

为了鼓励大众创业,万众创新,改变实体企业的融资方式,证监会加快了对新股发行体制等相关制度的改革步伐:主板、中小板IPO重启;全国中小企业股权转让系统(新三板)扩容至全国,大批企业踊跃申报新三板;上海、武汉、天津、深圳等区域性股权托管交易中心不断发展;注册制及上交所战略新兴板块即将推出……

20日,市上市办主任程赤卫告诉记者,这是50年来中国资本市场最大机遇,市委、市政府多次提出:抢抓新机遇,打造多层次资本市场,力推企业上市,应该成为咸宁各级的重头戏。

那么在纷纷攘攘的资本市场中,咸宁到底做了什么?

市上市办胡文圣说,咸宁多层次资本市场发展可谓是喜忧参半。

继去年我市四板挂牌企业数量居全省第三位,到目前,我市在四板(区域性股权托管中心)挂牌企业已达到38家,除通城县外,各县市区均有企业实现挂牌。同时,有37家企业在武汉股权交易中心实现托管。

更令人高兴的是,经过多方努力,7月23日,赤壁市的武汉金牌电工股份有限公司通过全国中小企业股权转让系统核准,目前已在新三板挂牌交易,实现了咸宁企业上市零的突破。

然而,在耀眼的成绩面前,却有一个令人无法忽视的事实:由于市场主体薄弱,先天禀赋不足,我市目前尚无一家企业在主板和中小板上市。

### ② 多项政策密集出台

20日,胡文圣告诉记者,为加快我市多层次资本建设,打造咸宁市域金融工程,市委市政府已经出台了一系列举措,积极培育地域企业,努力推进企业在主板、中小板、创业板上市,尤其是在新三板和四板挂牌。

有挑战更有机遇。在分享资本盛宴中,咸宁正在迎头猛进。

市政府出台了《关于加快多层次资本市场建设发展的若干意见》的上市挂牌奖励政策,鼓励企业上市挂牌;

与长江证券等券商机构建立战略合作伙伴关系,加快咸宁企业挂牌新三板;

与相关机构签署了“企业挂牌孵化基地”战略合作协议,建立上市挂牌企业绿色通道;

“实施小钢炮企业成长计划”,用金融、资本市场推动中小企业发展;

市金融办、上市办、银行、长江证券等通力合作,加快推进企业上市及新三板挂牌力度。

市上市办主任程赤卫告诉记者,通过对市内企业逐一筛选,精心寻找上市挂牌优质标的,重点培育优质主体,目前已经建立了“咸宁市上市后备企业资源种子企业库”100家。

与此同时,将全市企业按大小优劣分类,按照各自禀赋和条件,助推企业在主板、中小板、新三板、四板齐头并进上市挂牌。并将已挂牌企业采取梯度推进方式梯式推进,即按“先四板挂牌——推入新三板——转板至中小板创业板”实施推进。

### ③ 千帆竞发全力冲刺

企业上市挂牌给企业发展所带来的红利,赤壁市的武汉金牌电工股份有限公司董事长刘海对此深有体会。

20日,刘海说,公司在全国中小企业股权转让系统正式挂牌上市后,将充分利用上市融资平台,通过协议转让、做市商等多种交易方式,利用定向增发、并购重组等多种融资手段,实现企业资产的迅速扩张,经营规模和效益快速增长,进一步做大做强金牌电工,用二到三年时间实现跨越式飞跃,力争于2018年转入主板上市。公司将在未来3—5年内实现销售收入10个亿,利税突破5000万元

胡文圣说,赤壁市的武汉金牌电工股份有限公司作为咸宁市第一家新三板挂牌上市企业,将为全市中小企业在资本市场探索一条持续发展的道路。

除了赤壁市的武汉金牌电工股份有限公司成功挂牌上市,目前,我市有不少企业也正在全力冲刺上市。

经过不懈努力,通城县的湖北赢通通讯线材股份有限公司于去年12月份正式

取得中国证监会受理通知书,正式成为中国证监会的待审企业。目前,该公司排名已从今年年初的第76名,前移44名,跃进到第32名,十分有望在深交所中小板上市。

湖北人福药用辅料股份有限公司目前已通过券商内审,上报上交所,有望年内实现新三板挂牌。

武汉喜马拉雅光电科技股份有限公司目前已与长江证券签署总体协议,近期将正式上报挂牌申请,力争年内在北交所挂牌。

湖北康进药业有限公司、湖北神农制药股份有限公司、蒲圻特种起重机械股份有限公司等目前已与券商签订保密协议,尽职调查工作已经展开,力争年内报会。

此外,海弘达、厚福医疗等近10家省级上市后备企业拟计划在新三板挂牌的相关事宜正与券商洽谈中,前期工作已经展开。

千帆竞发显风流,分享资本盛宴,咸宁企业值得期待。

## 生财有道

### 从互联网出发

人物名片:周超,咸安区横沟桥镇孙祠村人,1983年出生,咸宁浩华信息有限公司创办者。

采访时间:8月19日  
采访地点:康城郦都三楼  
口述实录:少年时期,我跟随长辈南下深圳打工,接触到了网络游戏。那时我就想,如果自己懂电脑技术,能开发设计网络游戏该多好!带着这样的愿望,经过6年苦学,我拿到了计算机专业本科文凭。

第一次创业是在2009年,那一年,我利用自己在东莞打工时积累的2万元,成立咸宁金诚科技有限公司,从事网络游戏开发。由于年少无知,在公司经营过程中,我侵犯了他人著作权,受到法律严惩。

创业夭折,又触犯法律,这对我的打击很大。在我接受社区矫正期间,咸安区司法局和横沟桥镇司法所工作人员鼓励我、帮助我,让我重燃创业梦想。

2013年3月,我和合伙人在武汉成立青铜逸富互联有限公司,从事计算机软件开发。熬过了创业初期的艰难,公司规模迅速扩大,员工由最初的7人增加到70人,业绩也蒸蒸日上。



从哪里跌倒,就要从哪里爬起来。今年7月,我将武汉公司的业务交给总经理打理,自己回到咸宁再次创业。

从决定回咸宁创业那天起,我就开始从书本上、网上,了解很多青年创业的经历和经验;同时,到处筹措资金,为创办公司做准备。条件成熟后,我组建了咸宁浩华信息有限公司,致力为家乡电商发展提供保姆式服务。

创业不易,只有坚持才能成功。在创业路上走过一波三折的我深知,面对激烈的市场竞争,专业、信誉、服务,做好了这些,才能创造好的效益。面对未来不可预知的困难,我会努力拼搏,朝着理想迈进。

(整理:记者 马丽)

### 向智能化进军

人物名片:29岁的周辉,大学未毕业便开始闯社会,一路艰辛一路风雨,不断从失败中积累经验教训,以独到的眼光在咸宁成功开拓智能视频联网报警系统市场。

采访时间:8月10日  
采访地点:金桂路市青年创业就业服务中心  
口述实录:我走上创业这条路,并不是一帆风顺,而是走一路磕磕绊绊,但创业就是要百折不挠。

我的第一次创业,是在东莞。记得那时,因怕给父母增加经济负担,我大三便保留学籍,一心找工作。最后,我来到深圳,在表哥开的贸易公司学习销售技巧、沟通技能,尝遍酸甜苦辣,也收获颇丰。但我毅然决定辞职,开始创业。

2009年,我拿着6万元的积蓄,与朋友来到东莞,开始艰辛创业路。初次创业,我发现创业远没有我想的那么简单。

年轻气盛的我很快便和合伙人产生分歧,开始争吵,互不相让,最终以亏空而告终。这次失败,我意识到自己要学的还有很多。但我并没有就此被打倒,而是仔细地总结经验教训。

一个偶然的机会,我在一个朋友的公司接触到“智能视频联网报警系统”这个新鲜的事物,嗅准商机,我赶紧回到咸宁考察市场。

经过考察,我发现咸宁的“智能视频联网报警系统”市场有待开发。今年年初,在咸宁团市委的帮助下,我的智能化视频联网报警系统公司在咸宁青年创业中心落户,并吸引来一批志同道合的合作伙伴。

大家为了一个共同的梦想同甘共苦,一家家拉单跑业务,受白眼忍冷言,终于取得客户信任,打开了咸宁智能化安全防护的市场。8月份,我还打算在赤壁开办分公司,为咸宁智能化安保市场提供更好的服务。

(整理:记者 赵晓丽)



个朋友的公司接触到“智能视频联网报警系统”这个新鲜的事物,嗅准商机,我赶紧回到咸宁考察市场。

经过考察,我发现咸宁的“智能视频联网报警系统”市场有待开发。今年年初,在咸宁团市委的帮助下,我的智能化视频联网报警系统公司在咸宁青年创业中心落户,并吸引来一批志同道合的合作伙伴。

大家为了一个共同的梦想同甘共苦,一家家拉单跑业务,受白眼忍冷言,终于取得客户信任,打开了咸宁智能化安全防护的市场。8月份,我还打算在赤壁开办分公司,为咸宁智能化安保市场提供更好的服务。

(整理:记者 赵晓丽)

## 储蓄,理财的第一步

记者 王莉

陈女士今年27岁,大学毕业已有三年,如今,她的月薪三千多元。前不久,身在外地的父母让她在温泉买房子。她为此也跑了几个楼盘,月供最少的也要1500多元。陈女士为此很头疼:每个月几乎都是月光族,怎么供房子?

不仅仅是陈女士有这样的烦恼,目前,集体向30岁门槛迈进的80后,都感觉迈入一个大额消费的人生阶段。

现阶段的80后,事业上正处于稳定上升期,但面临着组建家庭、生育子

女、赡养父母、交际应酬等大额开销。挣钱难,花钱易,究竟如何理财,才能彻底脱离“月光族”,实现聚沙成塔的理财目标?温泉城区理财师林可建议,80后从强制储蓄开始,建议每月10%的收入用于储蓄。

“10%法则”是指把收入的10%拿来储蓄,积少成多,集腋成裘,将来就有足够的资金应付理财需求。例如你每个月有3000元收入,那么就每月挪出300元存下来,一年可存3600元。每个月都拨10%储蓄,经年累月下来,可

以储备不少资金。

对于大多数人,偶尔省下收入的10%存下来很简单,但每月坚持下来并不容易。很多人往往到下次发工资时,手边的钱已所剩无几,有时甚至是人不敷出。如果是这种状况,林可建议,改变你平时用钱习惯,用先存再花的原则强迫自己存钱。

“你不理财,财不理你”。林可打了个比方:收入就好比是一条河,只是让其放任自流是远远不够的,你要做的是建一个水库,做到开源节流,这才

是理财的真正意义。

经过一段时间的储蓄后,手中一定已经有了一笔暂时用不到的闲置资金,闲置资金就可以用来投资理财了。林可建议:对于投资,首先要记住量力而为,其次要有风险意识,一定考虑投资的风险度和自己的承受能力。



### 居家理财

### 通城农商行银山支行信贷创新高

元至七月放贷4988万元 同比增长92.5%

本报讯 通讯员郭勤报道:据统计,截止七月底,通城县农商行银山支行累计放贷4988万元,占年计划83.13%,较同比增长92.5%,创历史新高。

今年以来,该支行以市场为导向,以“严管理、优服务、重业绩”为抓手,扎实开展信贷工作。一是严格信贷管理。严格执行农商行信贷管理制度,认真调查,精心论证,对符合贷款条件的客户坚决支持,对不符合贷款条件的坚决不贷,确保每笔贷款“放得出、收得回、不沉淀”。二是开展定期走访。以管辖片区(村)为阵地,开展进村入户搞信贷,坚持每月走访20天,与客户面对面地交流,拉近与客户的距

离,全面掌握各类资讯信息,及时解决好客户的贷款需求。三是注重政策宣传。一方面以支行与入驻县便民服务中心的36家窗口单位为平台,积极开展联动,将业务种类和信贷员的服务方式、内容、电话等制成名片分发给各窗口工作人员,拓展放贷渠道;另一方面深入管辖片区(村)及时宣传该支行业务和优惠政策,引导客户办理贷款业务。四是抓好跟踪服务。规定贷款第一责任人每月定期开展贷后跟踪服务,查看贷款资金使用是否合理,了解其生产经营中存在的困难,掌握第一手资料,及时帮助贷户解决问题,规避风险,提高信贷质量。

### 通山农商行“问贷上门”服务种养业

已发放贷款5200万元

本报讯 通讯员张远杰、王宇城报道:“农商行给我贷款了20万元,我新进了一批仔猪、鱼苗、饲料等发展投资,现在我们种、养业户贷款就不用跑县城了。”20日,通山县九宫山镇富有村鱼农大户陈老板笑容满面地说。

为进一步发展种养业,该县农商行发挥支农服务的“主力银行”作用,通山农商行成立了种、养业务部,对全县各乡镇种、养户进行了一次“拉网式”资金

需求调查,问贷上门。该行承诺,对小额需求的种、养业户贷款,5个工作日内办理到位;对大额需求的种、养业户贷款,根据客户的实际情况,量身打造贷款产品,半月内办理到位,做到“小额贷款问需于民、大额贷款问计于民”。

截止目前,该行已向1100户种、养业户发放贷款5200万元,确保了全县种、养业的发展。



普惠金融 服务领航  
咸宁农村商业银行