



工赋青岛

第七十三期

责编 段晓东 林 兢 美编 金 琳 审读 蔡胜保 排版 韩淑华

释放投资势能,深度扶持青岛本土中小科技企业发展,为青岛制造业培育新生力量

华通创投:长期主义迎来“收获期”

□青岛日报/观海新闻记者 王 伟

专注本土中小科技型企业

中小科技型企业是经济生态的重要组成部分,是城市产业发展的后备资源。某种程度上,中小企业的发展生态是评判一个城市发展潜力的重要指标。对青岛而言,不断发掘那些尚未“破土”的初创企业并提供资本助力,将不断筑牢城市实体经济根基,构建起多元支撑的现代产业体系。

“关注中小科技型企业是华通创投一直以来坚守的投资态度。”资金往往是一家初创企业能否存活的关键要素,尤其对那些有科技实力的企业而言,创投机构适时地介入将帮助他们熬过初创期的种种不确定性。

华通创投对青岛高测科技股份有限公司(简称“高测股份”)的投资就是基于这样的逻辑。2010年,高测股份埋首布局并未流行的金刚线切割技术,急需资本助力。“当时了解到这项技术代表了行业发展趋势,有很高的产品技术壁垒,只是市场环境还没有开始发力,企业要想坚持投入研发就需要资金支持。”由此,华通创投成为了首批投资高测股份的创投机构。

2016年,华通创投进行了高测股份的第二轮战略领投,再度为这家企业注入资本动力,推动企业的金刚线切割设备研发进入量产阶段。也是在2016年前后,光伏硅片切割的主流技术由砂浆切割悄然转向金刚线切割,已经在金刚线切割技术领域默默布局数年的高测股份开始迎来第一轮“爆发”。

2020年,高测股份成为青岛市第二家科创板上市企业,并逐步成长为高硬脆材料切割领域的龙头企业,在诸多技术领域实现“国产替代”,步入快速成长通道。2021年,高测股份实现营收15.67亿元,同比增长109.97%;实现扣非后净利润1.73亿元,同比增长302.87%。

从初出茅庐到站上资本舞台中央,高测股份“蛰伏”数年后,最终成为青岛新经济企业中的有生力量。对华通创投而言,其间数年的“陪伴”是对一家创投机构战略眼光和定力的考验,也是企业长期主义的坚守“姿态”。

截至目前,华通创投已投资20余家青岛本土中小科技企业,其中包括“隐形冠军”企业青岛中科华联新材料股份有限公司,疫情期间担任定点第三方检测机构的青岛海华生物医药技术有限公司。华通创投旗下基金投资的丰光精密于2021年11月登陆北交所,成为全国首批北交所上市企业。

深入行业细分赛道

从专注细分赛道出发,华通创投沿着高测股份的光伏硅片切割产业链开始在上下游寻找新的投资标的,参与上市公司京运通定向增发,向上游晶体硅生长和晶片业务等投资领域不断延伸,沿着光伏新能源赛道布局了多家上下游企业。



在青岛创投圈“低调”许久的青岛华通创业投资有限责任公司(简称“华通创投”)或将在今年迎来收获期。

“我们投资的企业中可能有四五家今年上市。”在华通创投总经理谭啸看来,这样的“收获”不是在追逐风口中获得,而是基于华通创投以“核心技术+高成长性”为标准的投资逻辑。

瓜熟蒂落,水到渠成。投资的长期主义价值在“蛰伏”过后渐渐凸显,成为华通创投稳健踏实作风的写照。

华通创投是青岛华通国有资本投资运营集团有限公司(简称“华通集团”)旗下的专业化基金管理机构,近年来已主导投资并深度扶持了一大批青岛本土储备上市企业,投资势能逐步释放。

在青岛剑指“现代产业先行城市”的当下,作为华通集团探索提升资本运作能力的主力,华通创投专注本土中小科技企业的投资逻辑将被进一步强化。“今年我们将沿着细分产业链继续寻找更多企业,为青岛制造业培育更多本土新生力量。”谭啸说。



■华通创投“陪伴”高测股份从初出茅庐直到站上资本舞台中央,这一过程正是对一家创投机构战略眼光和定力的考验。图为高测股份登陆科创板。

华通创投敏锐洞察到,产业与资本的多极发力、交互赋能将成为未来基金投融资生态体系的新常态。近年来,华通创投不断完善投融资产业生态,通过“基金运作+产业资本+强化协同+数字赋能”四位一体的运作模式助力城市产业成长。

2020年起,华通创投广泛联合国内创投风投行业头部机构、产业资本、青岛区域国有投资平

台,主导设立了涵盖智慧科技产业基金、高端制造产业基金、新一代信息技术产业投资基金等在内的基金生态体系,立足高成长性优质细分赛道组建产业主题基金。而在投资端,华通创投将基于近年来在新能源、新材料等产业的成熟投资经验,深度挖掘细分领域,加速开拓在战略新兴产业链的投资布局。

在华通创投看来,作为国有创投机构,对企

业的扶持不止于资本层面。华通创投在团队内部进行了专业化分工,每个团队专注自身的赛道领域,深入研究行业规律,把握行业风向。同时在投资决策委员会中引入多名外部专家,构建了近50人的专家智库,不断完善投资决策机制。华通创投的专业度、专注度及面向行业的资源整合能力可以将各类资源一并打包注入,助力企业成长。

截至目前,华通创投旗下基金规模突破100亿元,在高端装备与智能制造、新能源新材料、新一代信息技术等领域重点布局,累计投资细分领域龙头企业近百个,基金集群效应凸显,资本赋能实体经济功能逐渐深化。

进入“蛰伏”后的收获期

立足青岛这座以制造业立市的城市,华通创投长期致力于把国有资本更多地投向实体经济领域和制造业。为匹配城市发展战略,华通创投将青岛市战略新兴产业作为自己的投资目标和重点。

近年来,青岛国资平台在投资领域的奋进姿态有目共睹,在青岛创投风投的热土上,国有创投机构风来势起,成为撬动创新产业活力的重要引擎。

自2020年青岛市启动国有资本投资运营公司改革试点,华通集团开始深入探索提升资本运作能力,匹配城市发展战略。近年来正在围绕智能化先进制造业股权投资、资本运营及产融服务主业和工业园区开发运营主业进行产业布局,构建“产业+园区+基金+产融服务”四位一体运作模式。

“我们将着力强化与华通集团‘智能化先进制造业股权投资’主业协同,加大建链、延链、补链、强链力度,助力城市提升产业能级。”谭啸透露,随着投资的逐步深入,华通创投深入研究青岛市重点发展的产业体系,通过资本运作为城市落地优质产业项目。积极承担青岛市重大战略投资任务,构建起政府资金引导、民间资金参与、市场运作高效的投融资新格局。

事实上,华通创投对城市产业发展的助力早已显现。近年来,度过对中小科技企业的“陪伴期”,现在已经到了华通创投“蛰伏”过后的集中收获期。

目前,华通创投参与投资的特来电新能源股份有限公司已于3月初发布赴科创板上市公告,另有多家青岛区域内科技创新企业都已开启了上市程序,华通创投旗下基金所投资企业上市梯队已初具规模。

上市公司数量是衡量一座城市资本活跃度和产业发展活力的关键指标。华通创投利用资本培育的这些上市后备力量也是为城市产业发展“播种”,随着越来越多本土中小企业走向资本市场,青岛的产业力量将越来越壮大。

这是华通创投的收获期,也将是城市的产业收获期。

科力达:抢占轮胎物流包装市场空白点

用小而美的产品开辟新市场,最难走的是从研发到市场的“最后一公里”

□青岛日报/观海新闻记者 周晓峰



■科力达生产的智能型轮胎内胎垫带装填机。

轮胎是个万亿级的大产业,与之紧密相连的轮胎物流包装却是个典型的隐形行业。

10年前,当青岛科力达机械制造有限公司踏入这个领域时,市场几乎是一片空白。如今,中策橡胶、玲珑轮胎、贵州轮胎、双星轮胎等企业都成为了科力达的客户。

“让全球每一条轮胎都有科力达的印记!”科力达总经理孙晓对于成为市场中的佼佼者,充满了信心。

“轴”出来的企业

在很多人看来,科力达是一家比较“轴”的企业,从最早的纺织机械起步,涉足数控冲压机床,再到进军轮胎物流包装机械行业,每一次转型都是一根筋搞自主研发。

内胎垫带装填是载重轮胎生产的最后一道工序,整个轮胎行业内都是手工完成,人工装填每班需要10—15名工人,完成一个内胎垫带装填耗时约3分钟,存在招工难、效率低下、劳动强度高智能化水平低、成本居高不下等问题。

敏锐捕捉到行业痛点的科力达,历时近7年发明了世界首台智能型轮胎内胎垫带装填机。该装填机彻底改变载重轮胎制造过程中由人工装填内胎垫带的历史,一人即可操作,全自动化生产,填补了国际国内空白。

超长的研发周期让处于转型期的科力达一度举步维艰,产品研发和融资都几经波折。熬过了资金最紧张的时期,科力达才逐渐积累起客户,陆续与中策橡胶、玲珑轮胎、贵州轮胎、双星轮胎等国内外知名轮胎企业建立合作关系,接到多个大型轮胎厂的订单。

今年以来,原材料和物流成本持续上涨的压力,更加速驱动着轮胎行业的智能化转型。刚从贵州出差归来的孙晓能明显感觉到市场的变化,贵州轮胎新规划的全钢工程子午线轮胎智能制造项

目将采用科力达的智能设备。

“国内各大轮胎厂为应对大量的轮胎订单,招收的工人数量很大,以中国排名第一的浙江中策橡胶为例,装填工超过160人。”孙晓介绍,使用装填机可以大大降低企业用工成本。

小而美撬动大市场

不断以小而美的产品去抢占市场的空白点,这是科力达在细分领域打出一片天地的秘诀。

在装填机量产之后,科力达又把目光投向了轮胎出厂的包装环节。为防止因长期暴露在外出现老化,轮胎出厂前一般会使用缠绕带进行包装,传统工序至少需要两个人,1个人操作缠绕机,1个人配合缠绕机滚送轮胎,费时费力。

“中策、玲珑等轮胎厂家仅半钢胎的年产量就达到1000—2000万条,且全世界轮胎产能、销量均是连年上升的趋势。如果使用智能型轮胎覆膜包装机的话,仅此一项一年为每家轮胎生产厂家节省的费用可达数千万元。”孙晓告诉记者。

这种由科力达研发的智能型轮胎覆膜包装机,用0.07mm厚热缩膜直接在轮胎表面形成密闭的封层,彻底隔绝外部空气,增加轮胎的使用寿命,缩短新轮胎出厂周期,一条轮胎包装出厂只需20—25秒。按照全球规模化以上轮胎工厂896家、每家平均使用量10台、每台均价100万元计算,预计潜在市场规模达80多亿元。

新技术打开市场并非易事。从研发到市场的最后一公里,仅仅有过硬的技术是不够的,还要综合考虑经营管理、成本控制、渠道能力、市场推广等多种因素。智能型轮胎覆膜包装机早在2019年就获得了国家发明专利,但是大规模推广应用不太顺利。直到在青岛市派驻西海岸新区服务企业工作队的帮助下,科力达最近与山东丰源集团搭上了线,小批量推广试用,新产品就此踏入产业化阶段。

“我们4月份以来订单满满,生产红红火火。”孙晓感慨。

“国资大手笔”背后的“专业逻辑”

□王 伟

近来,各地国资国企在资本市场频频出手,收购上市公司股权、参与增资扩股、引入战略投资者,一时风头无两。

这些大手笔的投资往往是基于本地产业发展战略做出的选择,是城市布局新产业或延链、补链的“先手棋”。比如青岛国资先后将南京三宝科技、浙江万马股份等公司股权“收入囊中”,青岛城投集团积极参与奇瑞汽车增资扩股、引入产业项目落地。

越来越多的国企开始实践这样的认知:国有资本不应仅用于基于回报率率的财务投资,更应不断巩固自身的产业投资人身份,在打造城市新兴产业集群中发挥战略主动性。

地方国企要在打造城市战略性新兴产业中发挥能动作用,不能光靠“财大气粗”,除了更专业、更精准,没有其他的选项

至今为人津津乐道的“合肥模式”,就是合肥国资专业化资本运作的一个典型。从投资京东方建设液晶板6代线到后续培育出一个完整的产业生态,合肥“押宝”背后是当地国企科学的投资研判和专业的资本运作。合肥产投资本副总经理吴海龙曾用五个“靠”来总结成功经验,第一个便是“靠”细致的研究论证和分析研判,投资前从产业方向、竞争环境等多维度对项目进行了充分论证。目前合肥在每个重点产业链均培育了一批专业研究产业的队伍。

对行业赛道的灵敏感知和专业研判将是国企应对多变投资市场的最大底气。尤其是在战略性新兴产业投资领域,完成股权交易只是并购的开始,80%的工作在并购后的整合阶段,比如通过进入并购标的董事会,适度介入其整体发展战略,保证并购标的的发展方向与国企形成战略协同,这些都需要国企团队不断提升自身专业度和专业意识。

企业的资源和精力都是有限的,聚焦赛道和产业才能练好投资“基本功”。青岛市2020年全面启动国有资本投资运营公司改革试点工作,青岛城投集团、华通集团等4家企业成为试点企业。近期,青岛城投集团在企业的“十四五”规划中就明确将聚焦新能源和新材料两条赛道,围绕新一代信息技术、新能源和新材料产业打造2—3个“千亩级”产业园,助力青岛构建新的“千亿级”产业集群。

城市竞争日趋激烈,地方国企则是参与竞争的重要力量。如何更好地承担起城市战略赋予的特殊使命,在引导城市需要的战略性新兴产业发展方向上发挥能动作用,全靠“财大气粗”于事无补,除了更专业、更精准,没有其他的选项。