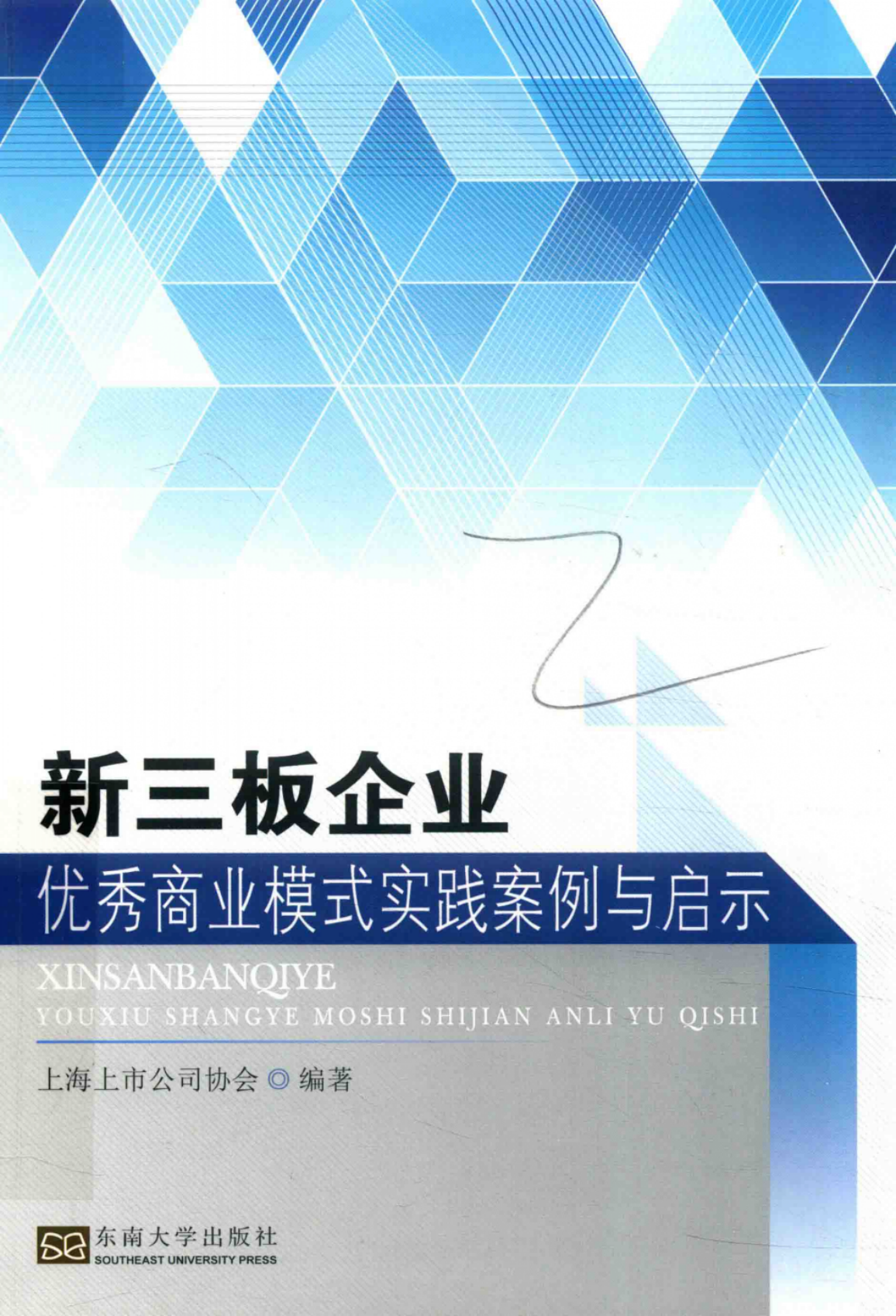




新三板企业

优秀商业模式实践案例与启示

XINSANBANQIYE

YOUXIU SHANGYE MOSHI SHIJIAN ANLI YU QISHI

上海上市公司协会 © 编著



东南大学出版社
SOUTHEAST UNIVERSITY PRESS

新三板企业优秀商业模式 实践案例与启示

上海上市公司协会 编著

东南大学出版社

· 南京 ·

图书在版编目(CIP)数据

新三板企业优秀商业模式实践案例与启示 / 上海
上市公司协会编著. —南京:东南大学出版社, 2018. 5
ISBN 978-7-5641-7769-0

I. ①新… II. ①上… III. ①中小企业—企业发展—商业模式—案例—中国 IV. ①F279.243

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 088631 号

新三板企业优秀商业模式实践案例与启示

出版发行 东南大学出版社
社 址 南京市四牌楼 2 号 邮编 210096
出 版 人 江建中
网 址 <http://www.seupress.com>
电子邮箱 press@seupress.com
经 销 全国各地新华书店
印 刷 兴化印刷有限责任公司
开 本 700mm×1000mm 1/16
印 张 18.5
字 数 284 千
版 次 2018 年 5 月第 1 版
印 次 2018 年 5 月第 1 次印刷
书 号 ISBN 978-7-5641-7769-0
定 价 68.00 元

本社图书若有印装质量问题,请直接与营销部联系。电话(传真):025-83791830

编 委 会

主 任：钱 衡

副主任：冯震宇 张兰丁 史美健 徐业伟

刘 虎 朱 曦

编 委(以姓氏拼音排序)：

陈加凤 关晓旭 韩 洋 胡道红

李袖榕 马 丛 钱宇辰 谭庆飞

王剑煜 于进洋 张丹璐 张莉莉

张 舜 张思蕾 赵新宇 郑雅菲

左 川

序

新三板成立五年多时间来,发挥的积极效应正在显现。作为我国多层次资本市场重要的一部分,新三板为我国经济的供给侧结构性改革、创新创业型中小企业的发展,起到了重要的推动作用。

经过市场的培育发展,挂牌企业五年来总资产、营业收入和净利润分别累计增长 102.02%、75.97%、91.61%;有 2 546 家企业共完成 4 310 次发行,合计融资 1 696.20 亿元,为公司的经营发展提供了重要支持;有 405 家企业共完成 471 次并购重组,合计交易金额 559.93 亿元;有 906 家企业实现规模升级,其中 48 家微型企业成长为小型企业,844 家小型企业成长为大、中型企业。

上述靓丽的数据,离不开监管层这么多年来细心布局和正确引导,也离不开中介服务机构的辛勤劳动,更离不开挂牌企业自身对发展质量的不断提升。我们应当通过对新三板市场发展历程和过去成绩的总结,从中吸取宝贵的经验教训,提炼值得借鉴和可以推广的做法,让新三板市场绽放出更为耀眼的光芒。

在上述背景下,上海上市公司协会会同申万宏源证券公司博士后工作站和矽亚资产管理公司合作编著了《新三板企业优秀商业模式实践案例与启示》。本书以商业模式为切入点,以国家重点布局的新兴产业为研究范围,从新三板挂牌企业中遴选出优秀的企业为案例样本,试图对创新创业型中小企业在成长过程中所面临的困难,提出一些可供参考的建议。

从布局来看,本书分为了上、下两篇。上篇是新三板市场概况,主要讲述新三板市场的发展历程、现状、运行机制,以及境外与新三板相对应

的证券交易所的经验借鉴；下篇是对案例样本企业商业模式的深入剖析，在成熟的商业模式研究框架基础上，通过对这些企业商业模式各关键要素的分析，全方位、立体式展现这些企业能够获得成功的基因和密码。

在这个市场更新迭代异常快速的时代，对于创新创业型企业来说，对商业模式的有效利用，往往能起到事半功倍的效果。好的商业模式，能够让企业快速立足于市场，获取竞争优势。因此，希望此书的出版，可以促进新三板挂牌企业的发展，推动新三板市场的良性成长，提升我国中小企业的质量，壮大我国实体经济的规模。

目 录

绪论	1
一、商业模式	1
(一) 商业模式的界定	1
(二) 商业模式的概念模型	4
二、本研究的主要内容	5
(一) 本研究框架	5
(二) 本案例集研究的模型参考	5
(三) 本研究中案例样本选择的标准	6
三、研究意义	7
 上篇:新三板市场概况	 9
一、新三板市场概况	10
(一) 新三板发展历程	10
(二) 新三板市场概况	12
二、新三板市场制度	12
(一) 挂牌条件	12
(二) 挂牌流程	14
(三) 定向增发	17
(四) 股票转让制度	20
(五) 交易规则	24
(六) 监管制度	24
(七) 信息披露	25

三、新三板现状分析	27
(一) 挂牌公司数量	27
(二) 挂牌公司地区分布	28
(三) 挂牌公司盈利能力	29
(四) 挂牌公司行业分布	31
(五) 新三板与主板市场比较	34
(六) 新三板创新层与创业板比较	36
(七) 新三板市场定增融资	38
(八) 新三板市场未来发展趋势	39
(九) 新三板市场面临的挑战	40
四、新三板并购分析	41
(一) 并购类型	41
(二) 并购动因	41
(三) 并购方向	43
(四) 新三板与主板并购比较	44
(五) 并购情况分析	46
(六) 新三板企业融资	59
(七) 并购交易特点	61
(八) 并购交易风险	62
(九) 并购趋势	62
五、新三板做市交易	63
(一) 做市商交易制度起源	63
(二) 做市商交易制度定义	63
(三) 做市商制度分类	65
(四) 做市商制度功能	65
(五) 美国 NASDAQ 市场做市商制度	66
(六) 新三板做市商制度	68
(七) 新三板做市企业分析	72
六、新三板退市情况分析	74

(一) 境外市场退市制度	74
(二) 中国 A 股市场退市制度	79
(三) 中国新三板市场退市制度	83
(四) 新三板企业退市情况分析	83
(五) 新三板企业转板情况分析	85

下篇:典型案例分析	87
-----------------	----

案例 1:贝特瑞——技术引领下的全产业链模式	88
-------------------------------------	----

一、公司介绍	88
(一) 公司概况	88
(二) 行业发展状况	89
(三) 行业地位	94
二、战略定位	94
三、业务系统	95
(一) 采购系统	95
(二) 研发系统	95
(三) 生产系统	96
(四) 销售系统	96
四、关键资源能力	97
(一) 持续的研发创新能力	97
(二) 稳定的优质大客户资源	97
(三) 无形资产	98
(四) 股权激励	98
五、盈利模式	99
六、总结	102

案例 2:长城华冠——集设计、研发与生产为一体的汽车	
-----------------------------------	--

供应商	104
------------------	-----

一、公司介绍	104
(一) 公司概况	104

(二) 行业发展现状	108
(三) 行业地位	111
二、战略定位	112
(一) 发展战略	112
(二) 客户定位	112
(三) 产业链布局	113
三、业务系统	113
(一) 采购模式	114
(二) 研发模式	115
四、关键资源能力	115
(一) 持续的研发创新能力	115
(二) 领先的技术	116
(三) 无形资产	116
(四) 人力资源	117
(五) 资本运作能力	117
五、盈利模式	118
六、总结	119
案例 3: 光伏宝——积极拥抱互联网	120
一、公司介绍	120
(一) 公司概况	120
(二) 所处行业发展状况	123
二、战略定位	126
三、业务系统	127
(一) 运营系统	127
(二) 营销系统	128
四、关键资源能力	129
(一) 领先的行业技术	129
(二) 创新的业务模式	130
(三) 畅通的渠道	130

(四) 高效的管理	131
(五) 丰富的经验	132
五、盈利模式	132
六、总结	133
(一) 合理的市场定位	133
(二) 业务模式创新不断	134
案例 4: 首都在线——精细化的市场定位	135
一、公司介绍	135
(一) 公司概况	135
(二) 行业发展状况	138
(三) 行业地位	142
二、战略定位	142
三、业务系统	143
四、关键资源能力	144
五、盈利模式	147
六、总结	148
案例 5: 明朝万达——全生命周期覆盖的数据安全服务商	150
一、公司介绍	150
(一) 公司概况	150
(二) 行业发展现状	153
(三) 行业地位	156
二、战略定位	156
(一) 发展战略	156
(二) 产品和服务	157
三、业务系统	158
(一) 采购模式	160
(二) 销售模式	160
四、关键资源能力	160
(一) 研发能力	160

(二) 品牌影响力	162
(三) 资源整合能力	162
五、盈利模式	162
(一) 收入结构	163
(二) 成本结构	164
(三) 大客户:“全面部署”模式保障持续盈利能力	164
(四) 普通客户:“代理商”模式扩大盈利面	164
六、总结	165
案例 6:西部超导——步步为营缔造全球高端钛合金与超导材料	
顶级供应商	166
一、公司介绍	166
(一) 公司概况	166
(二) 行业发展概况	167
(三) 行业中所处地位	171
二、战略定位	172
三、业务系统	172
(一) 研发模式	172
(二) 采购模式	172
(三) 生产模式	173
(四) 营销模式	173
四、关键资源能力	174
(一) 完备的行业资质	174
(二) 专业的研发团队	175
(三) 稳定且优质的客户资源	175
(四) 实验成果转化平台	176
五、盈利模式	176
六、总结	179

案例 7:成大生物——狂犬病疫苗领域龙头企业的多元化发展

之路	181
一、公司介绍	181
(一) 公司概况	181
(二) 行业发展概况	183
(三) 公司在所处行业中的地位	187
二、战略定位	187
三、业务系统	188
(一) 研发模式	188
(二) 采购模式	188
(三) 生产模式	188
(四) 营销模式	189
四、关键资源能力	189
(一) 领先的技术平台	189
(二) 丰富的生产工艺	190
(三) 先进的疫苗免疫程序	190
(四) 独特的品牌优势	191
五、盈利模式	191
六、总结	193

案例 8:生物谷——链接产业供需端口,全方位打造灯盏花类

药品专业品牌	194
一、公司介绍	194
(一) 公司概况	194
(二) 行业发展概况	196
(三) 公司在所处行业中的地位	199
二、战略定位	200
三、业务系统	200
(一) 采购模式	200
(二) 生产模式	200

(三) 销售模式	201
四、关键资源能力	202
(一) 多项技术专利构建技术保护壁垒	202
(二) 生产流程标准规范,保证产品质量助力新品研发	202
(三) 灯盏花产品种类齐全,满足各级市场多元需求	203
(四) 布局上游产业链,保证稳定、优质的原材料供应	203
五、盈利模式	203
六、结论	205
案例 9:联赢激光——除旧布新的系统化激光焊接方案提供者	206
一、公司介绍	206
(一) 公司概况	206
(二) 行业发展概况	208
(三) 公司在所处行业中的地位	213
二、战略定位	213
三、业务系统	213
(一) 采购模式	213
(二) 生产模式	214
(三) 营销模式	215
四、关键资源能力	216
(一) 多项技术专利构建技术保护壁垒	216
(二) 完整的工艺数据积累为客户提供个性化方案设计	216
(三) 独特品牌优势获取优质的客户资源	217
(四) 区位优势:位于国内激光产业快速发展的珠三角核心区域 ...	217
五、盈利模式	217
六、总结	219
案例 10:金达莱——以技术为核心,打造污水处理与资源化整体解决方案	221
一、公司介绍	221
(一) 公司概况	221
(二) 所处行业发展状况	223

(三) 公司在所处行业中的地位	227
二、战略定位	228
(一) 发展定位	228
(二) 公司管理定位	228
(三) 业务拓展定位	228
(四) 技术研发定位	229
三、业务系统	229
四、关键资源能力	231
(一) 技术和模式领先优势	231
(二) 成本优势	232
(三) 营销网络优势	233
(四) 运维服务优势	233
(五) 人才优势	233
五、盈利模式	233
(一) 掌握核心技术,拥有完整产业链	234
(二) 借助 PPP 模式,实现快速发展	234
(三) 借助新三板,获得资金支持	235
六、总结	236
案例 11:和达科技——以“智慧水务”为代表的城市物联网	
服务商	237
一、公司介绍	237
(一) 公司概况	237
(二) 所处行业发展状况	238
(三) 公司在所处行业中的地位	240
二、战略定位	242
三、业务系统	242
(一) 产品系统	242
(二) 研发系统	243
(三) 销售系统	243
四、关键资源能力	244

五、盈利模式	244
(一) 专注智慧水务信息化领域,一体化服务优势明显	245
(二) 科技奠定基础,打造物联网模式智慧水务信息化管理平台	246
六、总结	246
案例 12:开心麻花——原创 IP 助力“演艺+影视”双轮驱动的	
文娱企业	247
一、公司介绍	247
(一) 公司概况	247
(二) 所处行业发展状况	250
(三) 开心麻花在所处行业中的地位	252
二、战略定位	253
(一) 以特色舞台剧演出打响知名度	253
(二) 积极向影视行业拓展	253
(三) 开放的创作模式,保障高质量 IP 持续产出	253
(四) 注重人才培养,形成创作、演出良性循环	254
(五) 自建票务销售系统,构建舞台剧 O2O 生态	255
三、业务系统	255
(一) 演出及衍生业务系统	256
(二) 影视及衍生业务系统	256
(三) 艺人经纪业务系统	257
(四) 先进的票务销售系统	257
四、关键资源能力	257
(一) 创作资源能力	258
(二) 品牌资源能力	258
(三) 人才资源能力	259
五、盈利模式	259
(一) 人才培养和开放创作,原创 IP 持续盈利	260
(二) “演艺+影视”双轮驱动,助力开心麻花走向“大众”	260
六、总结	260

案例 13: 华图教育——线上线下相结合的国内领先职业技能教育	
培训企业	262
一、公司介绍	262
(一) 公司概况	262
(二) 所处行业发展状况	263
(三) 公司在所处行业中的地位	265
二、战略定位	267
三、业务系统	268
(一) 培训业务系统	269
(二) 图书业务系统	269
(三) 咨询业务系统	270
四、关键资源能力	270
(一) 产品以及服务优势	270
(二) 品牌优势	271
(三) 渠道优势	271
(四) 人才优势	272
(五) 研发优势	272
五、盈利模式	272
六、总结	274
结论	276
主要参考文献	277