

探寻宁波“瞪羚”高成长的“基因密码”②

激智科技：
把一张“膜”做到极致本报记者 易鹤
通讯员 杨倩红 储昭节

“光学薄膜技术壁垒高，如果没有‘工匠精神’，很难实现国产，更谈不上占领市场。在我看来，真正的‘工匠精神’应该是创新，只有专注于创新，才能做出让同行敬佩的好产品。”激智科技董事长张彦坦言，从打破国外技术垄断，成功研制出国内首条光学扩散膜生产线，到成为国内最大的精密涂布生产基地、国内最大的光学膜片卷材供应商，产品成功进入三星、LG、夏普、飞利浦、苹果等国际大公司的供应链体系，他的光学薄膜“工匠”梦正变得越来越清晰。

刚刚过去的一季度，激智科技“小宇宙”再次爆发：产值同比增长超过30%；江北、象山两大厂区即将投入生产，在手订单充足；企业研究院跻身省级重点，研发能力攀上新高峰。

“用‘匠人’的心态、技艺，用‘工匠’精神，去打造好的产品、塑造好的品牌，这就是我的梦想。”张彦说，截至目前激智科技研发人员占到了公司总人数的10%以上，已先后在研究与开发上投入6000多万元，申请国家发明专利30余项，已取得授权发明专利19项。

2015年，激智科技获批成立国家级博士后科研工作站。公司销售收入已近5亿元，比3年前翻了一番，且今年有望在创业板上市。目前激智科技已成为国内光电显示薄膜领域的领军企业，在生产规模、市场占有率和技术优势上有着强劲的竞争力，是多家国际、国内大公司的战略供应商。



激智新产品产销两旺。

(易鹤 摄)

回望激智科技高速成长的印记，不难发现其成功的路径主要包括瞄准进口替代领域实现快速扩张，依托资本接力快速实现产业化，重点攻关业内知名企业打开销售渠道，以定制化服务满足不同客户需求，注重研发及产品质量，搭建精英创业团队。

站在新起点上，激智科技将何去何从？张彦透露，未来，激智科技依旧“死磕”一张薄膜，除了进一步完善技术相对成熟的扩散膜和增亮膜，还将致力于复合型光学增亮膜、量子点膜等更高品质的光学膜片的研发及产业化，在国内外光学膜市场上发出更多“宁波好声音”。

专家点评

破除垄断、资本接力、定制服务、团队创业是激智科技成功发展的关键词。其中以技术创新驱动打破垄断是激智科技立于不败之地的根本，资本接力是激智科技迅速实现产品量产的资金保障，定制化服务是公司重要的销售策略与服务手段，团队创业是企业快速发展及持续增长的重要基础。

激智科技给其他企业带来的启示主要有：

一是以资本接力实现井喷发

展。通过吸引风险投资来“烧钱”，迅速缩短研发周期及产业化进程，将创新技术、创业资本、创业团队有机结合。

二是以团队创业实现纵深发展。激智科技的成功一大半归功于团队优秀的创业精神及相应的合作机制，这为激智科技的发展提供了坚实的智力支撑。

(长城战略咨询宁波分所负责人 徐苏涛)

消费信贷市场方兴未艾



本报记者 杨绪忠

家住海曙区的钱先生最近刚刚搬入新房，花掉了他全部积蓄。接下来，钱先生马上面临新婚。而处在事业上升期的他，还在准备MBA的考试，学费需要10万元。这样算下来，资金缺口至少25万元。该怎么办呢？向父母借？向朋友借？钱先生都说不上口。

无奈之下，他通过同事介绍了广发银行信用贷款，很快拿到了30万元的贷款额度。“这好像就是为我量身定做的，解了我的燃眉之急！”钱先生对广发银行的服务连连点赞。

这是消费信贷市场方兴未艾的一个缩影。相关信息显示，去年广发银行个人消费信贷（信用卡融资除外）新增放款额同比大幅增长超过200%。根据广发银行与国际知名研究机构联合开展的调查，目前中国消费信贷市场已形成以银行为核心，互联网个人消费信贷、线下消费金融公司及小额贷款机构为辅的多元化消费金融业态。90%以上的个人客户在需要消费性贷款时选择银行。银行凭借严谨的风控体系、强大的产品服务创新能力，在个人消费信贷市场发挥着中流砥柱的作用。

数据显示，大部分个人客户的消费信贷额在20万元以内，需求最集中的为2万元至10万元之间。超过八成的中小额消费（3万元以内）通过信用卡进行交易

支付，超过七成客户在消费金额超过1万元时曾用过或者考虑使用银行信用卡分期付款。在10万元以上的消费信贷领域，银行优势更为明显。消费信贷需求在10万元至50万元的区间，绝大部分个人客户表示会选择银行无抵押消费信贷满足资金周转需求。

“从宁波市来看，个人客户消费信贷需求出现了新趋势，客户群体年轻化，消费信贷客户群体更广泛，门槛更低。这意味着金融机构需要以多元化的产品满足新兴的市场需求。”广发银行宁波分行相关负责人说。

据悉，广发银行于2014年年底推出了国内首个可受理所有个人客户信贷申请的互联网贷款产品“E秒贷”，全面实施互联网+个人信贷的策略。据该行宁波分行相关负责人介绍，“E秒贷”瞄准增长最快的信用贷款客户群，凭借领先的信贷体系、便捷的流程、随借随还等优势，实现线上申请实时预批，线下专业团队高效签约，获得了市场肯定。推出仅一年，已有数十万消费者在线申请“E秒贷”。

该行提供的调研数据显示，中高收入群体通常对理财有着全面规划，希望将大宗消费、子女留学、房屋装修和养老规划与灵活便利的信贷工具相结合，以提升整体资金利用效率。因此，信贷+理财的闭环式综合金融产品开始兴起。

“消费信贷的一大特性就是消费需求与信贷需求几乎同步产生，尤其在中小额消费信贷方面更是如此。未来一年最可能引发消费信贷需求的消费项目分别为：旅游，装修家电及电子产品。”广发银行相关人士表示，今后还将推出更贴近客户消费需求的信贷产品。

| 数读 |

816亿元

根据沪深交易所安排，本交易周（4月25日至29日）两市将有64家公司共计60.53亿股限售股解禁上市流通，解禁市值约816亿元。

据西南证券统计，本周两市解禁股数共计60.53亿股，其中沪市38.32亿股，深市22.21亿股；以4月22日收盘价计算解禁市值为816.74亿元，其中沪市18家公司467.22亿元，深市46家

公司为349.53亿元。

沪市18家公司中，华夏银行的限售股将于4月26日解禁，解禁数为29亿股，按照4月22日收盘价计算解禁市值29亿元，是本周沪市解禁市值最大公司。

深市46家公司中，建新矿业限售股将于4月26日解禁，解禁数为8.24亿股，按照4月22日收盘价计算解禁市值64.05亿元，是本周深市解禁市值最大公司。（据新华社）

200多家

刚刚过去的一周（4月18日至22日），全国中小企业股份转让系统（新三板市场）密集挂牌，新增223家挂牌公司，数量环比增长超过一倍。

上周新三板新增挂牌公司较前一周增加129家，截至4月22日新三板挂牌公司总数达到6806家。上周5个交易日市场交易总额为46.35亿元，环比上涨11.14%。

受主板拖累，上周三板成指

与三板做市指数双双下跌，其中三板成指下跌3.51%，三板做市指数下跌0.10%。

截至上周最后一个交易日，新三板市场挂牌公司总股本达3946.13亿股，其中无限售股本1392.67亿股。新三板挂牌公司总市值达到29765.45亿元。今年以来，挂牌公司股票总成交额累计达575.75亿元，其中做市转让方式的股票累计成交321.16亿元。（据新华社）

164个

两年后，宁波市民在“家门口”就能轻松享受到价格大众化、服务高端化的森林温泉了。日前，总投资11.8亿元、规模居长三角之首的宁海大众温泉旅游度假区项目开工，预计2018年开门迎客。据悉，这是我市一季度落地的浙商回归项目之一。

笔者从市经合局获悉，我市浙商回归和国内招商引资工作实现了“开门红”。一季度全市共引进浙商回归项目164个，实到资金172.09亿元，完成全年目标的31.3%；国内招商引资

项目275个，实到资金250.71亿元，完成全年目标的37.4%。

我市引资规模质量稳步优化。浙商回归方面，实到资金同比增长24.77%；新注册或新开工项目33个，实到资金72.47亿元，同比增长25.46%；实到资金亿元以上项目31个，到位资金135.83亿元。国内招商引资方面，实到资金同比增长1.17%；新注册或新开工项目112个，实到资金87.92亿元，同比增长4.1%；实到资金亿元以上项目56个，到位资金185.8亿元。（殷聪 张爱国 胡龙玉）

深一度
浙江新闻名专栏

一季度，宁波舟山港货物吞吐量再次位居全球第一。这些货物从产地发往全球各地，北仑物流业功不可没。伴随着东方大港而生、面对经济新常态的北仑物流业，如何创造一片新蓝海？

供给侧改革引领，物流大区变局何在？

本报记者 张燕
北仑记者站 金旭孟 袁力波经济新常态
带来行业新挑战

“物流集约化程度有待提升，物流企业‘小、散、弱’的局面没有扭转，一体化物流服务能力较低，集约化发展水平有待提升。”北仑区交通运输局的这份关于物流行业调研报告指出，目前北仑注册的物流企业数量庞大，但主要以低端的集卡运输、货物仓储、集装箱堆存等为主，缺乏附加值高的货代、船代、物流区域总部等现代物流企业。

“很难想象，现在不少货代公司与车队之间依然是上世纪的操作模式。”据业内人士介绍，由于货代公司基本位于宁波市区，在北仑没有办公网点，很长一段时间里，货代公司17时打印的箱单需要通过人工运输的方式送到车队，不少车队一般要到22时以后才能拿到单子进行提货。

而以海洋运输为主要工具的国际物流，其服务能力有待全面提升。由于宁波港口物流以“货物集散”为特征，港口集疏运量虽然位居全球前列，但国际物流货物价值量不高，大约为新加坡与香港的五分之一、上海的四分之一。国际物流服务能力有待全面提升，以金融、保险、法律、信息服务为代表的高端航运服务业比重较低，与国际先进水平相比仍存在较大差距。

行业发展人才集聚度有待加强。物流企业在寻求突破转型过程中，普遍遇到人才匮乏问题，高级物流人才、信息化研究人



图为铃与堆场一角。

(张燕 陈一民 摄)

才、软件系统开发人员等成为阻碍企业长期发展的重要因素。

政企合力
推动供给侧改革

随着供给侧改革的呼声越来越强烈，北仑物流业已不甘于“为他人做伴娘”的低端模式，开始积极谋求转型。在宁波经济技术开发区现代物流园片区里，普洛斯、中外运、前程供应链等国内外知名企业纷纷入驻园区，涌现了铃与物流、天翔货柜等典型示范企业，已经形成了仓储、运输、贸易、综合等一系列物流产业类型专业化集群。作为全国港口物流服务产业知名品牌创建示范区，这个现代物流园区已成为北仑物流行业转型的领头羊。

除了现代国际物流园区，集卡运输服务基地、梅山保税港区物流园区等各大物流园区（基

地）的建设，有效地促进了物流业的跨越式发展，实现增量提速。目前，柴桥集卡运输基地设置了箱单服务中心，逐步改变了货物箱单“市区-北仑”两头跑的麻烦。马士基、中外运、DHL等全球航运物流龙头企业相继进驻梅山国际商贸物流产业园。

北仑积极利用港口贸易优势，大力推进冷链物流平台建设。随着宁波兴港货柜和太古冷链两家公司近30万平方米现代化冷库的相继建成，北仑正努力打造成为覆盖全省的冷链物流基地。兴港货柜目前已成为全市首家冷链海关监管仓，能提供超过70000托板的温控存储空间和多温区冷冻、冷藏仓储服务。

产业联动发展取得实质性推进。如吉利汽车引进了上海畅联国际物流有限公司，为其合理有效地安排了进厂料件的运输、仓储、配送等物流环节，节省了成本。台塑、亚洲浆纸、逸盛石化等企业通

过成立各自的物流仓储、运输公司，成为引领行业发展的示范型企业。

面朝大海拥抱蓝海

物流业是现代服务业的重要内容，是朝阳产业。宁波“面朝大海”的物流业，如何结合实际创造出一片新蓝海？

首先是产业联动为突破口，大力发展产业物流。如当前台塑、宁钢、宝新、吉利等大企业正在转型发展，物流业可以此为契机，承接上下游剥离出来的物流服务需求，鼓励制造企业向物流企业开放供应链管理，吸收第三方物流企业参与供应链前端计划制订，推进现代物流与先进制造业的融合发展。

多式联运是当前我市大力倡导的港口物流新模式，北仑可加大区域合作积极发展多式联运。北仑要充分发挥区域优势，推进连接内陆地区的“无水港”网络建设，通过发展海铁联运、公水联运、水水中转等多式联运，进一步强化与中西部内陆市场的联系，加快构建立足宁波港、依托长三角、面向中西部、对接海内外的联运体系。

随着一批物流园区的建设，北仑物流业可以此为依托，通过有效整合区位优势和政策优势，创建“一体化监管、一站式通关”便利化通关模式，吸引市内外优质外贸企业入驻园区，培育自有品牌优势外贸企业集群，并为入驻企业提供专业化服务。

可充分利用互联网+、物联网、云计算等先进技术手段，结合智慧交通、智慧物流中心建设，改造提升物流公共信息平台，实现企业信息、港站信息、公共物流信息的互联互通，实现物流企业与供应链上下游企业之间的信息共享，提高物流服务质量和作业效率，进而提升企业的竞争力。

