

三创新我有一招

深度 浙江新闻名专栏

科元塑胶：用一百万的「饵」钓一个亿的「鱼」

本报记者 易鹤 通讯员 储昭节

在宁波经济技术开发区青峙工业区，科元塑胶自己培育、孵化的“金蛋”正在带来巨大“红利”。“依靠专有技术，我们成功开发出纳米级医用橡胶产品，填补国内空白，同时打破了国外技术垄断。这项技术共投入科研经费200万元，由此带来的利润却能超过1个亿。”科元集团有限公司董事长陶春风说，日前，公司的另一枚“金蛋”——预冷器加载催化裂解装置刚刚出壳，研发投入与利润回报比同样超过了1：10。

在许多人的观念里，企业想创新，一定要在研发上舍得投入巨资。对此，陶春风却有着不同的感悟：“搞科研与投入巨资不能简单地划等号。对中小型企业而言，小投入大产出这种‘瘦身式’的创新更实际。”

科元塑胶的“强项”是把重油变成广泛应用于溶剂、清洗剂等领域的高纯异己烷、异戊烷、甲苯、二甲苯等产品。公司最大加工能力达72万吨/年，投产5年多来，授权专利已达46项。

谁掌握了技术开发的主动权，谁就拥有了发展主动权，在技术密集的石化行业尤其如此。科元塑胶成立伊始就投入3000万元，大手笔引进技术专利和工艺包设计，截至目前投入技改及科研经费近5亿元。

除了大投入，在技术开发过程中，科元塑胶更看重“四两拨千斤”。陶春风是个“技术控”，一有空就爱琢磨。食用和医用级橡胶从颗粒研磨成纳米粉末必须解决发热难题。此前这项技术一直被德国公司垄断，采购、维修成本昂贵。陶春风想出了一个办法，把磨片做成中空的，通过水循环来实现降温目的。技术团队根据陶春风的提议，一次次攻关，一次次改进，最终在第三代设备上实现了重大突破。“生产出的纳米级食用和医用类特种橡胶质量完全可以跟国外同类产品媲美，价格却相当于国外同类产品的二分之一。该产品去年在市场试投放后，今年初就引来了不少客户的大订单、长约订单，预计仅此一项技术就能为公司增加1个亿的利润，而相关的科研投入才200万元左右。

这只是科元塑胶“投小饵钓大鱼”的一个缩影。采访时，记者获悉，科元塑胶即将投入的预冷器加载催化裂解装置，也是由陶春风带领技术团队啃下的一块“硬骨头”，“这项技改能将催化裂解时的温度降低100℃，利用水循环产生的热能可综合利用，公司将因此再增加上亿元的利润。”科元塑胶副总总裁黄雨水说，这项技术投入的科研经费同样不多，前后加在一起不到1000万元。

依靠不断革新的技术开发，科元塑胶奋力对抗着石化行业的“凛冽寒风”。目前，科元塑胶瞄准精细化工频频发力，大幅新增产品线，产品从裂解生成油扩展到发泡剂、变压器油、油漆清洗剂等；提高产品附加值，初步建成华东地区最大规模的特种橡胶生产基地，刚刚投产的食用级和医用级橡胶产品填补了国内空白。

“瘦身式”创新空间大

科元集团有限公司董事长 陶春风

真正决定企业创新能力的其实不是研发费用，而是研发战略和方法。创新要以市场为导向，在研发项目上更加专注，不贪多，只求少而精。凭借技术开发优势，科元塑胶不断创新，已从生产石化油为主的石化“大众”成长为“精细化工、合成橡胶与工程塑料”全产业链贯通的石化“新秀”，多款精细化工产品技术含量走在全国、世界前列。

外贸展会不约而同“调结构”

外贸行业又迎来繁忙的“抢单季”。从节后首周开始，一系列大型外贸展会将在我国多地“开锣”，随着我国外贸发展更加强调转型和质量提升，对展览主题和规模进行“调结构”成为各大展会不约而同的选择。

被称为“外贸风向标”的第117届广交会将于4月15日在广州开幕，仍将保持三期展览格局，会期将至5月5日，展会将汇集16大类商品、50个展区，展览面积达到118万平方米，展位总规模超过6万个。继去年下半年对机械及电子类展区进行调整，广交会将继续优化展区设置、增设展品专区，把设置展品专区的展区范围扩大至23个，同时加强新能源、宠物用品和户外水疗新题材的培育。

环球资源展将于4月11日在香港“开锣”，会期分三期，持续至4月30日，届时包括环球资源电子产品及零件展、环球资源移动电子展等8场专业贸易展将轮番登场。

作为外贸企业展示商品以及争取订单的重要平台，大型外贸展会的成绩从一定程度上反映着我国外贸形势走向。商务部新闻发言人沈丹阳不久前指出，综合考虑国内外各种因素，2015年的外贸形势就规模和增速而言，形势相当复杂和严峻，不容乐观，但如果从外贸结构 and 外贸发展质量情况看，有乐观的一面，“中国外贸的发展将不是单追求规模，更看重结构调整和质量提升。”

记者注意到，随着外贸形势不断变化，外贸展会“调结构”正在变成一种趋势。继此前随市场形势增设移动电子展，环球资源展此次展会将新增“机器人体验区”和消费类无人机专门展区，其中，知名机器人制造商Hanson Robotics将展示其最新人型机器人。据介绍，无人机是目前消费电子业界炙手可热的产品之一，市场预计消费类无人机2015年销售额达1.3亿美元，比2014年增长逾50%。

(据新华社)

从年初一次给20家企业发放IPO批文，到之后连续两个月的24家，再到4月份的30家，种种迹象表明，今年以来，伴随着A股股指持续走高，新股发行节奏正在悄然加快。一些市场人士担心，加快IPO会否给股市带来冲击?逐月提速，监管层用意何在?

新股发行提速不减“牛市”势头

监管层谨慎提速IPO

记者统计的数据显示，今年以来，证监会共为98家企业发放了新股发行批文，其中1月初20家，1月底24家，3月初24家，4月初30家。

对比去年全年，A股市场共有94家企业首发上市，融资471亿元。而今年前4个月拿到批文的企业就有近百家，这一数字已经超过了去年全年的总量，而且放行的家数明显呈逐月增长的趋势。

探究监管层政策的用意就必须了解新股发行波折的历史。新股发行一直是市场关注的焦点，并受市场行情的影响走走停停。2012年，证监会曾暂停新股发行，由此积累的排队上市企业一度高达800家。

尽管去年年初新股发行艰难重启，但仍面临较大的市场压力。去年年中，在低迷的市场形势下，为了稳定市场预期，证监会宣布下半年新股发行不超过100家。在此之后，基本保持了每月十几家新股的速度。

然而，去年下半年以来，股市行情转暖，股指节节攀升，市场交投活跃，投资者入市意愿增强。在此背景下，每月十几家新股发行对股市的冲击已经微乎其微。为此，监管层对节奏进行了调整。

分析人士认为，这意味着监管层正在适应市场变化谨慎提速IPO，让不断涌入股市的资金通过融资进入实体经济。可以预期，如果市场行情没有大的变化，IPO提速的做法将继续。

新股发行提速不影响股市走势

当前，人们最为担心的是，如果新股发行大幅提速，会不会影响股市走势?

从市场表现来看，在4月2日晚间证监会宣布为30家企业发放IPO批文之后，上证综指次日仅以半个小时的下跌消化了这一“利空”消息，之后恢复涨势，全天涨幅达1%。创业板和中小板市场涨幅更高。

据统计，4月份获得批文的30家企业，预计融资规模在10亿元以下，融资最少的水源还不到2亿元，30家合计远远不到200亿元。而此前，3月份发行的24家新股，实际募资215亿元；2月份发行的24家新股，实际募资146亿元；1月份发行的20家新股，实际募资96亿元。

值得注意的是，在今年一季度，通过融资融券业务融资净买入额每天就有100亿元至200亿元。“在市场火爆的背景下，与涌入入市的资金相比，当前的新股发行量对股市远够不上冲击。”一位券商人士说。

实际上，众多学者的研究也表明，在美国资本市场和新兴市场上，企业都有可能因市场因素而存在择机上市的情况，但没有数据显示IPO会改变股市行情的趋势。在国



势头不减

新华社发 徐骏 作

际股票市场上，也没有一次暴跌是IPO太多导致。

把IPO选择权交还市场

经济步入新常态，很多企业的日子不好过，融资难题更加凸显。尽管央行屡次降息降准释放流动性，但是仅靠银行放贷让资金进入实体经济显然不现实，股票市场必须发挥更大的资源配置作用。

可事实令人无奈：一边是资金不断涌入的火爆市场，一边是排长队渴求上市的企业，A股市场当前出现的问题再次暴露了市场化程度不够的弊病，影响其功能的发挥。

经济观察

零售业现四年来最差开局 O2O成“救命稻草”

中华全国商业信息中心发布的数据显示，2015年1至2月份，全国百家重点大型零售企业零售额累计下降1.0%，增速较上年同期下降2.5个百分点，是2011年以来开局最低增速。

在经济增长放缓和网购冲击的背景下，实体零售业正面临低增速和企业负利润的严峻挑战。记者从日前召开的“2015中国连锁业O2O大会暨第十二届零售业信息化&电商峰会”上获悉，O2O（线上到线下，online to offline）全渠道整合营销，正成为越来越多传统零售企业走出困境，转型变革的方向。

“一开始面对网购冲击时，实体零售商走的是自建网站的道路。但目前来看销售规模都不是太大。而与此同时，纯电商平台在渠道下沉和物流配送方面也遭遇了瓶颈，于是双方开始尝试O2O融合发展。”中国连锁经营协会秘书长裴亮对记者说。

那么，零售业O2O究竟该怎么做?与会的业内人士们分享了各自的心得。五星控

股集团有限公司董事长汪建国坦言，现在光靠卖产品的时代已经过去了。五星现在不仅卖产品，更重要的是卖服务，卖体验，卖文化。五星旗下的“孩子王”品牌专做与母婴有关的所有产品和服务，实际上就是线上线下融合的商业模式。在零售业整体增速下滑的形势下，“孩子王”实现了50%以上的增长。

腾讯公司微信支付总经理吴毅认为，对零售商来说，要想真正做到互联网+，第一步要先连接，即连接一切到门店的顾客，通过连接提供超空间的服务。以前大家可能觉得把客户从线上带到线下就是O2O，其实正好相反。线下零售最大的问题是无法对每一个进店的客户进行长期跟踪。而通过微信扫描二维码连接后，就可以做到随时随地服务客户，在分析大数据的基础上主动推送，进而产生新的销售。

亚马逊全球副总裁薛小林则表示，实体零售企业也好，纯电商平台也罢，要想做好O2O，关键还在于物流配送。亚马逊设计了很多采购线路，在亚洲、北美、大洋洲和

欧洲等13个国家建立了网站，打造线上丝绸之路之路，并通过智能调度指挥系统全天候管理运输网络。比如，在中国推出货到付款，以覆盖全国两千多个城市和地区。在23个主要城市推出当日达服务，216个城市，1500个区县推出次日达服务。此外还有预约送货，在全国22个城市推出晚间服务。

一些服务类企业也在跨界进军O2O零售，创造全新的消费体验。如家酒店集团CEO孙坚说，如家去年11月搭建了体验式开放消费平台——如家优选APP，这是一个基于客房的微型电商平台。顾客到酒店后，可以很方便地扫码，也可以便捷支付。我们选择的产品都与旅途中的消费需求有关，比如全国各地的土特产、床上用品等比较受欢迎。

裴亮指出，零售业O2O现在有很多版本，目前为止也还没有特别成功的案例。但不管是否O2O，如何O2O，回归服务的本质，更好地满足消费者的需求，永远都会是零售业变革的方向。

(据新华社)

而言，是一个令人振奋的信号。“产业互联网化的各种变化让人大开眼界，此次会议正是想让‘北仑制造’插上信息化腾飞的翅膀。”北仑区发改局（经信局）局长张如平表示。

据介绍，北仑区企业CIO俱乐部将着力打造企业信息化标志性平台，让企业及时把握制造业信息化应用前沿，借鉴优秀企业的信息化实践经验，“借脑”外部专家解决各种疑难问题，在推进信息化建设过程中少走弯路。

(余晓辰 张丹露)

延伸阅读

A股再迎IPO潮 打新基金获青睐

近日证监会又为30只新股颁发“准生证”，意味着A股将再度迎来IPO潮。在新股上市高开高走、“赚钱效应”持续显现的背景下，专事打新的基金产品获得不少投资者的青睐。

伴随证监会下发今年第四批IPO批文，2015年以来A股获批首发的公司已经达到98家，密集程度甚于2014年。

在新股“赚钱效应”的吸引下，每逢“打新季”总有大量资金由二级市场转战一级市场。不过，由于中签率偏低且资金有限，普通投资者难以真正分享“打新盛宴”。在这一背景下，各类打新基金受到了青睐。

机构统计显示，目前市场上将打新作为重点投资方向之一的基金有近百只，分为保本、灵活配置混合型和绝对收益基金等三大“军团”。从相关基金公布的一季度业绩数据来看，打新为其收益作出了不小的贡献。

今年以来，伴随新股发行节奏加快，打新基金也加快了扩容脚步。其中，伴随保本周期到期，原泰信保本混合基金正式转型为泰信行业精选混合基金。基金管理人表示，将在挖掘经济发展及市场运行不同阶段行业投资机会的同时，专注于获取打新收益。而4月7日其发行的农银汇理主题轮动基金，也表示“将审时度势参与打新”。

不过，业内人士也提醒，打新基金中赎回有一定的费用，频繁进出可能导致利润被成本侵蚀。投资者若想借道此类基金获取打新收益，不妨选择较长持有期。

(据新华社)

本周限售股解禁市值约683亿元

根据沪深交易所安排，本个交易日两市将有14家公司共计约13.5亿股限售股解禁上市流通，解禁市值约683亿元。

据西南证券统计，本周两市解禁股数共计约13.5亿股，其中，沪市0.43亿股，深市13.11亿股；以4月3日收盘价为标准计算的解禁市值为683.35亿元，为2015年偏高水平，其中，沪市1家公司为5.44亿元，深市13家公司达到677.91亿元。

沪市本周仅有的1家解禁公司是福日电子，其解禁的是定向增发限售股，该公司0.43亿股限售股将在4月9日解禁上市，按照4月3日收盘价计算，解禁市值5.44亿元。

深市13家公司中，京东方A的限售股将于4月8日解禁，解禁规模为11.85亿股，按照4月3日收盘价计算解禁市值491.68亿元，是下周两市解禁市值最大公司；解禁市值排第二、第三的分别为吉艾科技和渤海租赁，解禁市值分别为38.68亿元、38.04亿元。

此次解禁后，深市将有中际装备成为新增全流通公司；沪市将没有新增的全流通公司。

(据新华社)

全国首只环保产业股权投资基金在渝成立

记者从重庆市人大常委会第十七次会议获悉，重庆市正式发起成立全国第一只环保产业股权投资基金，规模为10亿元，预计可撬动50亿元资本投入生态环保领域。

据介绍，重庆市还将借鉴发达国家排污权交易做法和“地票”的交易经验，推进“三票”（污水、废气、垃圾排污权）有偿使用和交易试点工作，把排污权以废弃票、污水票、垃圾票形式进行交易及抵押融资，促进调结构转方式，推进城乡之间环境资源资本有序流动，有效收入将重点投向生态文明建设领域，有效缓解环境基础设施建设运行经费短缺等问题。

(据新华社)