

今年将推进宽带中国战略 研究建立电信普遍服务基金

国家发改委高新技术司副巡视员徐建平在昨日举行的“2012年宽带中国战略服务信息化推进大会”上表示,发改委正会同有关部门抓紧研究制定并实施“宽带中国”战略,加快推进宽带网络建设与发展,同时将加大国家引导性投入,积极研究建立电信普遍服务基金。

徐建平表示,今年,我国将增强对宽带发展的政策扶持力度,重点对推动老少边穷和西部地区的宽带网络建设给予政策倾斜,积极研究出台农村宽带运营减免税等政策,积极研究将宽带相关基础设施建设统筹纳入城乡规划和土地规划。此外,还将加大国家引导性投入,积极研究建立电信普遍服务基金,加大政府的专项支持力度,引导电信运营企业、设备制造企业和其他社会各方面的优势资源,更多地投向宽带技术研发、网络建设和应用创新。

(李强)

农超对接财政扶持力度 将与规模直接挂钩

商务部新闻发言人沈丹阳昨日在商务部例行新闻发布会上表示,截至2011年底,全国开展农超对接的规模以上连锁经营企业已逾800家,从业人员200余万人,与超市对接的合作社已突破1.56万个,社员总数超过100万。

沈丹阳透露,商务部将会同有关部门创新财政支持政策,将扶持力度与农超对接规模直接挂钩,鼓励企业建设生鲜物流配送中心、产地集配中心等设施,不断扩大农超对接规模,提高农超对接比重。

沈丹阳表示,经过几年的探索和发展,大部分超市已经和对接合作社建立了利益互惠、风险共担的长效对接机制,农超对接水平有了很大提升。与此同时,农超对接形式也不断创新,如大型连锁超市自建农产品生产基地;搭建新型长效性对接平台;探索网上对接和农产品电子商务等。

(许岩)

去年我国网上零售交易额近8060亿

易观智库昨日发布的《2011年第四季度中国网上零售市场季度监测》数据显示,2011年第四季度中国网上零售市场交易规模达到2265亿元,全年网上零售交易额达8059.8亿元,同比增长55%,相对于2010年的增长速度有所放缓。

易观国际表示,2011年中国网上零售市场保持了稳定增长,其中商家对顾客电子商务模式(B2C)的快速增长功不可没。从B2C的占比来看,已经由去年的25%提升到近30%,其增长速度明显高于消费者对消费者的电子商务(C2C)模式。据分析,我国C2C的主体依然是淘宝集市,而2011年是淘宝业务全面调整的一年,天猫的战略位置已远高于淘宝集市,导致未来集市的交易额增长速度将有所放缓。另外,拍拍的成交量停滞不前,也很难对C2C形成拉动。

(李强)

“十二五”水利规划即将获批 中央水利投资今年将超1400亿元

昨日,从国务院新闻办举行的新闻发布会上传出消息,酝酿已久的“十二五”水利发展规划将很快获得国务院的批复,“十二五”期间,全国的水利投资达1.8万亿元。

证券时报记者 尹振茂

“十二五”水利投资1.8万亿

水利部总规划师、规划计划司司长周学文在新闻发布会上称,由国家发改委、水利部、建设部联合编制的“十二五”水利发展规划去年底已经报给国务院,国务院很快就会批复“十二五”

水利发展规划。

周学文还表示,按照去年中央1号文件 and 召开的中央水利工作会议的要求,今后10年全国的水利投资将达到4万亿,“十二五”期间全国的水利投资则是1.8万亿。

据周学文介绍,去年中央1号文件下发以后,全国的水利投资有了非常大的增加,去年全国的水利投资达到3452亿元,其中中央

中国中药协会称 活熊取胆改变了杀熊取胆模式

证券时报记者 尹振茂 刘征

由归真堂拟上市而引起的公众对“活熊取胆”的争议愈演愈烈。针对各方疑问,中国中药协会昨日召开新闻发布会作出回应,称天然熊胆不可取代,活熊取胆有利于动物保护。

天然熊胆不可取代

据介绍,熊胆是中国四大名贵动物药之一,有2000余年的人药历史,广泛用于肝胆、心血管、肿瘤、急性传染病的治疗等。

据中药协昨天提供的资料,目前我国经国家主管部门批准的黑熊养殖企业有68家,黑熊存栏数超过1万头,其中约有6000~8000头正用于取胆。在熊胆粉产业链中,需用熊胆粉的中药达153种,需采用熊胆粉为原料的制药企业达183家,保守估计市场规模100亿元。

与同属珍稀动物用药的麝香和牛黄不同,迄今为止,我国的人工熊胆尚未获得国家药监局的新药批准。

2008年11月24日,国家药监局药品审评中心在北京召开人工熊胆第三次新药评审咨询会,未见批复意见;2009年9月11日又召开了一次主动咨询会,仍未

见批复意见;截至目前,国家药品评审中心对人工熊胆的研究仍未提出任何补充研究的要求。

在人工合成熊胆领域,外资占尽先机。德国福克药厂和意大利贝斯迪大药厂的人工合成熊去氧胆酸已经批准在中国上市,在国内的销售逐年上升,去年取得了非常惊人的成绩。”中药协会会长房书亭昨日表示。

有观点认为,正是国外人工合成熊去氧胆酸产品与本土天然熊胆制品形成的正面冲击,造成了双方在市场区分和发展上的不同路径,并进而引发了亚基会与中药协随后关于“产业毁灭”的争执。

房书亭昨天并未对这一市场竞争问题作出正面回应,但他强调,已经有充分的临床药理和药代动力学支持,化学药“熊去氧胆酸胶囊”仅能替代天然熊胆中的一个成分,并不能完全替代,这一点,天然牛黄和人工牛黄的药效差异已经充分作了说明”。

活熊取胆代替杀熊取胆

针对活熊取胆是否有违动物保护的问题,房书亭此前曾公开表示“无论引流状态下的黑熊,看起来很快活”。

昨天的沟通会上,他再次强

调了此种取胆方式的温和性,并称“熊胆产业改变了从前‘杀鸡取卵’式的杀熊取胆生产模式,改用现在的无管引流养熊取胆生产方式,无论对野生黑熊的保护还是熊胆产业的发展,都取得了突破性的进展”。

水资源管理 确定“三条红线”

继2011年中央1号文件聚焦水利和中央水利工作会议明确要求实行最严格水资源管理制度之后,国务院办公厅昨日又发布了《国务院关于实行最严格水资源管理制度的意见》。

该《意见》确立了我国水资源开发利用的“三条红线”,即确立水资源开发利用控制红线,到2030年全国用水总量控制在7000亿立方米以内;确立用水效率控制红线,到2030

年用水效率达到或接近世界先进水平,万元工业增加值用水量降低到40立方米以下,农田灌溉水有效利用系数提高到0.6以上;确立水功能区限制纳污红线,到2030年主要污染物入河湖总量控制在水功能区纳污能力范围之内,水功能区水质达标率提高到95%以上。

为实现上述目标,《意见》要求,到2015年,全国用水总量力争控制在6350亿立方米以内;万元工业增加值用水量比2010年下降30%以上,农田灌溉水有效利用系数提高到0.53以上;重要江河湖泊水功能区水质达标率提高到60%以上。

到2020年,全国用水总量力争控制在6700亿立方米以内;万元工业增加值用水量降低到65立方米以

下,农田灌溉水有效利用系数提高到0.55以上;重要江河湖泊水功能区水质达标率提高到80%以上,城镇供水水源地水质全面达标。

对此,水利部副部长胡四一强调,随着工业化、城镇化的推进,用水的需求还会持续增长,尤其是近期各地出台了一系列区域经济发展规划,提出了大量新增用水的需求。在水资源总量有限、用水需求又不断增长的背景下,只有守住这“三条红线”的底线,实行最严格的水资源管理制度,才能够压缩和限制现有的水资源荷载,腾出一定的水资源承载能力,满足经济社会快速发展。一旦突破这样的底线,经济社会发展就要受损,生态环境就要受到严重的影响。

巴斯夫北美聚氨酯停产 为MDI和BDO涨价再添一把火

证券时报记者 刘思辰

环球聚氨酯网消息显示,全球最大的化工公司德国巴斯夫位于美国路易斯安那盖斯马(Geismar)的聚氨酯联合生产装置,将从2月15日起停车检修30天,影响产能包括29万吨MDI(生产聚氨酯的原料)、16万吨TDI(MDI的替代品)和13.5万吨BDO(生产工程塑料和纤维等的重要原料)。这一消息助推上述化工产品价格延续强劲涨势,或将利好国内相关上市公司。

本次停车受影响的产能,占北美MDI产能的22%和BDO产能的37.5%;占世界MDI产能的4.8%和BDO产能的7%。如果再考虑到因丁二烯涨价而影响的21万吨丁二烯法BDO产能,则近期受影响的BDO产能总计达到了34.5万吨,占到2011年全球产量的21.5%。

据了解,自日本发生9级大地震并引发海啸以来,受灾核心区域附近的化工企业几乎全面停工,日本聚氨酯工业株式会社(NPU)40万吨MDI装置的停产对全球MDI产业造成重大影响,供给偏紧以及旺季来临正在持续推高MDI的价格。事实上,就在日本地震发生后,国际两大MDI巨头拜耳和巴斯夫已开始采取措施,分别提高了出厂价以及宣布大力扩产。而国内这一行业最大的上市企业烟台万华(600309)也已加入MDI

涨价大军。

生意社消息显示,近日烟台万华出台了2月聚合MDI指导结算价格,在1.63万元/吨,较1月上调500元/吨。烟台万华证券事务代表肖明华对证券时报记者表示,目前公司货源偏紧,本月施行7折供货政策。对于有无新的扩产计划及MDI涨价情况,公司态度比较谨慎,表示不方便透露及评价。

事实上,拜耳、巴斯夫和烟台万华几乎是同时上调聚合MDI的2月挂牌价,涨幅在每吨300元至900元之间。从去年12月到上周,MDI价格涨幅逾20%。业内人士指出,目前聚氨酯市场即将迎来传统旺季,需求回暖将给MDI价格带来有力支撑。

BDO方面,因为近期各公司频繁地停车检修,导致海外BDO价格大幅上涨,巴斯夫海外散水报价已达3300美元/吨,相当于国内含税价2.4万元/吨以上,远高于国内1.6~1.7万元/吨的价格。而目前国内BDO市场行情盘稳向上,成交价格也在持续上行,与上周相比,国内BDO价格截至目前涨幅约为4.2%~6.3%。

生意社消息显示,目前,国内BDO主要生产厂商山西三维(000755)顺酐法工艺装置停车检修,恢复时间不明。公司顺酐法成本较高,目前BDO的价格尚不足以覆盖其成本;炔醛法工艺装置开工正常,产品主供自身下游装置生产。

危中寻机 轴研科技用实力说话

轴研科技的历史可以追溯到飞跃的年代,1958年前夕,中苏关系微妙,中国汽车工业设计局轴承转移设计室的一批机械专业、传动专业、材料专业的顶尖级围绕轴承领域的科学家,被安排从哈尔滨转移至北京和洛阳,这便是于1958年成立的洛阳轴承研究所的前身,之后新中国第一个导弹专用轴承、火箭用轴承、卫星用轴承、各种军工轴承,直到最近的神舟5号、6号、7号上的轴承和嫦娥一号上的专用轴承,都出自洛阳轴承研究所。

2005年,轴承研究所下属的轴研科技上市,尽管头戴轴承贵族的光环,却表现平平,上市的前三年,业绩始终低于国内行业平均,三年间的复合增长率仅有10%,远低于资本市场的预期。而就在轴研科技被公众淡忘的时候,就在2008年金融危机,全行业走入困局的时候,轴研科技居然在行业困境中崭露头角,2011年的盈利预测从0~30%调整到20%~50%后,公司再次得到市场的关注。轴研科技发生了什么?它还会带给我们什么样的奇迹?

最能回答这个问题的只有轴研科技的掌舵人——吴宗彦。

初见吴宗彦,是一位非常儒雅、非常亲和的学者,谈及轴研科技,他的目光中充满了睿智而自信的光

彩,像一位艺术家谈及自己的艺术品一样,难以抑制心中那份喜悦、兴奋和期待。

转变经营思路 以市场定研发

2008年前的轴研科技仍旧延续研究所靠研发经费吃饭的老路子,重国家研发项目而轻产业化发展,研究与市场脱节,这也是轴研科技发展较慢的一个原因。吴宗彦总是对研发人员强调,我们的研发是为产业化服务的,只要市场上有需求,即便国家不给研发经费,我们自己出钱,也要研发。

作为中国当年唯一一个国家级的行业研究机构,轴研科技掌控着中国最核心的轴承技术,50年来,即使仅靠研发费用及特定技术加工,依旧可以维持小富即安“富农”生活。从这点看轴研科技在行业内确实具有不可替代的技术优势。从卫星上所用的各类特种轴承到运载火箭上所用的超低温轴承、从飞机发电机轴承到大型船舶动力轴承、从航空航天到航海兵器、从机械工业应用到机电一体化整合,轴研科技始终肩负着提高我国装备制造水平的重任。

伴随国家科技产业化的推进,吴宗彦多次在公开场合强调,传统的科他企业研发模式难以顺应时代发展需

要,必须转换思想,根据市场确定研究方向。仅仅三年时间,轴研科技面向市场的高科技产品产业化发展已初见成效。

扫清体制障碍 为发展铺道路

吴宗彦于2007年11月接任轴研科技董事长以后,始终致力于研究所优势和上市公司优势的最大化整合,终于在2009年完成了轴研科技的整体上市,为日后的产业化发展扫清了体制上的障碍。

为了这次整体上市,吴宗彦对轴研科技进行了脱胎换骨式的改革,他下定决心,力排众议将轴承研究所与主业无关的幼儿园、医务室等部门进行全面剥离,将能够支撑公司未来发展的研究平台、技术平台、人才团队、检测体系装入轴研科技。这是一场革命,吴宗彦以时代发展眼光对一个最具计划经济特色的行业研究所和一个最具有市场经济特色的上市公司进行着跨越时空、跨越文化的中国特色改革。

他既要考虑到轴承研究所的每个人的生活保障,又要考虑到轴研科技的发展改革未来;既要考虑到作为中国轴承最高技术平台的优势保持,又要考虑到作为一个上市公司的盈利能力的保障。在很多人看来这简直是场

奇迹,学者型的吴宗彦在奥运会的前几天成功完成此次改革。

研究所资产的整体注入于2009年9月9日完成过户手续,注入资产包括:1)轴研所军工技术中心、国家级轴承行业质量检测中心、轴承行业中心,构造了从“承揽-开发-交付验收”的完整业务链。2)研究所拟投建的精密型重型机械轴承产业化项目,涵盖了船舶、风电、冶金、矿山、工程机械等行业的主机配套轴承。此次整体上市开启了轴研科技的产业化之旅。

这次成功的改革首先得到了轴承行业专家们的认同,最明显的现象就是在2008年以前,轴承行业的“黄埔军校”——轴承研究所一直面临着严重的人才流失问题。一些轴承技术的专家、人才纷纷离开研究所,走入其他轴承企业,成为这些企业的专家骨干。2008年后,人才回流,轴研科技成为大量的轴承专业人才的汇集地。海纳百川,有容乃大。轴承专业人才的回流有力彰显出轴研科技的发展前景和核心竞争力。在吴宗彦的人格魅力感召下,轴研科技始终保持了中国轴承行业第一技术平台、第一人才平台、第一研发平台的无可比拟的技术领先优势和行业标杆优势。

完善产业链条 靠协同创规模

为了进一步发挥轴研科技的技术优

势,践行公司产业的规模化发展,吴宗彦率先购入200亩土地,扩建厂房,增添设备,在重大精密型轴承的生产领域大展身手。这在当时的轴研科技,绝对是惊世骇俗之举,不仅将公司的产品从500毫米以内的轴承,一举扩展到中国最大的轴承领域,也为轴研科技的产业链延伸做出了新的突破。

同时,吴宗彦不断对原有的产品线上进行延伸,不仅增加了特种轴承、机床轴承的产品线,还在轴承材料(金属材料、陶瓷材料、润滑油品及塑料等)、轴承工艺装备(轴承生产设备、轴承检测仪器、轴承试验装置等)、轴承产品(重大精密型轴承、数控机床电主轴、特种轴承等高端轴承)等轴承产业化发展链条上的高端产品所涉及的方方面面进行新的扩展。

为了在中国最高端的民用轴承领域一展身手,吴宗彦在产业的战略布局上增加了以高铁为主的轨道交通轴承和以汽车离合器组件为主的一系列汽车轴承。尤其可贵的是,在轴研科技各领域捷报频传之际,轴研科技最传统的特种轴承,也实现了销售额的扩大,近三年特种轴承销售收入增加了近2倍。

历时三年,轴研科技不仅在营业收入上有了大跨步发展,在产业的战略布局上也形成了一体化的产业链优势。从

多品类多领域的轴承产品、轴承仪器、轴承设备、轴承材料,如今的轴研科技产品已涵盖了从军工轴承、机床轴承、重大型轴承到汽车轴承、高铁轴承等多系列产品,各产品共享公司核心技术平台,形成以高端轴承为核心的互补联动板块。各板块的完美联动开辟出轴研科技独有的规模化产业化路线。

在同行人看来吴宗彦是成功的,轴研科技是成功的。他总是处于行业最前端,引领着行业的发展。在轴承行业的产业链中吴宗彦牢牢地抓住了产业链的制高点。他向轴承行业提供标准,提供技术,提供轴承生产设备,提供轴承检测服务。他走的是技术引导需求的战略:别人能做的,轴研科技通过技术平台支持他们做;别人不能做的,轴研科技自己做;国外企业能做的,轴研科技做得更加质优价廉;国家需要的新型高、精、尖、特、专轴承轴研科技做核心研发。

敢为天下先,能人所不能,造就了今天的轴研科技。吴宗彦的努力并没有白费,轴研科技的品牌知名度和行业影响力与日俱增,单从资本市场来看,投资者给轴研科技的估值水平远远高出行业水平,这是对轴研科技的认可,也是轴研科技未来的认可,更是对轴研科技新一代掌舵人吴宗彦的认可。

(李真、阳艳) (CIS)