

新闻热线:010—58884092
E-mail:max@stdaily.com

■ 责编 马霞 张琦

“可以有合理的投机空间,但决不能成为纯粹投机的市场”

——中国科技发展战略研究院科技投资研究所所长郭戎谈新三板做市商制度

□ 本报记者 谈琳



郭戎 中国科技发展战略研究院科技投资研究所所长、中国科技金融促进会秘书长、研究员,研究方向为科技金融、科技投融资体系建设、科技成果产业化政策与模式等,多次主持国家自然科学基金重大项目和国家级科学计划重大项目研究。

6月5日,全国中小企业股份转让系统(以下简称新三板)发布《全国中小企业股份转让系统做市商做市业务管理规定(试行)》(以下简称《管理规定》),并宣布即日起开始受理证券公司做市业务备案申请。在7日举行的媒体沟通会上,新三板有关负责人介绍,新三板做市业务将于8日正式上线,引发热切关注。科技日报记者为此专访了中国科技发展战略研究院科技投资研究所所长、中国科技金融促进会秘书长郭戎研究员。

“新三板大戏真正开始了!”

“这是新三板发展历程中具有里程碑意义的事件!”

连日来,互联网上与做市商联系在一起的反应,几乎清一色的是一片欢呼。

听到新三板这一最新进展的郭戎同样面有喜色,但是他的声音跟眼镜后的眼神一样,始终冷静:“自股转系统公司创立以来,新三板已经有了较大进展,但是就目前而言,这个市场还处于起步阶段,挂牌企业数量较少,而且交投不够活跃。在这种状况下,推出做市商刺激交投进一步活跃,是现实合理的制度安排。”

据新三板统计,去年全年新三板总成交金额8.2亿元,日均成交笔数仅为4.16笔。今年5月19日,全国股份转让系统证券交易及登记结算系统正式投入运行,新三板实现了对交易支持平台的自主开发、自主运行和自主维护。此后,业务实现爆发式增长,上线后的3周内,共计成交金额达到10.27亿元,成交笔数396笔,日均成交26.4笔。截至6月6日,新三板挂牌公司达776家,总股本达263.96亿股,总市值1852.31亿元。相关负责人称:“按照目前的工作进度及市场准备情况,挂牌公司在今年突破1000家已无悬念。”

进展无疑是可喜,但对于新三板这样一个全国性的开放市场,郭戎坦言:“就目前而言,这个市场尚处于起步阶段。”他认为,新三板市场面向的对象——中小型企业点多面广,数以十万计,同时这又是一个变动性巨大的企业群体,新三板容纳的企业或许达到近万家才能真正看出它的效果。

“投资人是盈利为目的,要借助市场的力量来促进这个市场发展,必须有一定的合理投机空间。”郭戎说,“因为有利可图,做市商才会从自身利益考虑增加整个市场的活力,市场的活跃度会因为他们的行为大幅增长。”

“我们说要有合理的投机空间,但‘新三板’一定不能成为纯粹投机的市场。”郭戎特别强调,“当然这个‘度’的把握很难,这需要

大智慧。”

一方面,这是新三板所面向的科技型中小企业的重点决定的。新三板面向的是处于成长期的中小型科技企业,自身发展远未成熟,具有较大的不确定性。对这些企业进行估值不像一些特定的标的物如黄金和成熟企业那样有确定、公允的标准,而越是处于成长阶段的中小企业,其投资和估值变动非常大。

“对中小企业的培育和支持不能急功近利。进了这个市场,就要去除功利和浮躁,不会有那么高的市盈率和换手率,期望在短期内获得较大收益是不现实的。”郭戎指出,“这一板块的制度设计方向应该走‘专业化’的道路,关键要吸引有耐心的、有眼光的、有承受能力的投资者在这个市场上大展身手。”

另一方面,在郭戎看来,做市商制度是一把双刃剑,需要合理的制度安排去规避其缺陷。

二十世纪九十年代以后,Nasdaq市场的成交量每年都保持40%左右的高增长率,人们把功劳归于做市商。但1994年,学者研究表明,Nasdaq做市商经常通过“策略性的合谋”人为扩大报价价差,提高做市收入,增加交易成本,损害投资者利益。为了避免上述问题,Nasdaq市场于1996年采用了新的委托处理规则,新规则将具有竞争力的客户委托引入到做市商的

报价中,消除了做市商对报价权的垄断,竞价交易制度由此发端。到1997年10月,Nasdaq所有上市股票的交易都采用新规。

“出于自身利益的考虑,做市商很容易利用信息垄断地位在交易中违规操作以获取暴利,美国监管部门在几十年的发展过程中制定了大量规则制度去规避。这些规则体现‘经济人’假说和政府弥补市场失灵原理,对做市商的监管既宽严有度,又兼顾了市场各方主体利益。同时,他们还利用先进计算机系统,创造出了防范、规避、化解风险的有效办法。”郭戎说,“国外比我们起步早,已经形成了很多被实践证明有效的成熟经验,我们就应该认真去研究和学习、借鉴。”

“一些制度的效果还需要观察,我们应该给新三板更多的时间。”在采访即将结束的时候,郭戎意味深长地说,“无论如何架构交易制度,有两个基本点不可改变,第一,这是一个需要长期的、有耐心的、有风险控制投资人的市场;第二,这也是一个没有灵丹妙药、能够一招制敌的市场,还需要大量的制度建构,使投资者的投机活动主要建立在由其承担创新风险的基础之上,从而构建一个与过去主板炒概念、跟政策完全不同的,能与各类创新资源良性互动的,把发育期中小企业培养成真正栋梁之才的市场。”

■ 姑妄之言

究竟谁是重复办展的赢家

□ 韩义雷

“一个月,组织了几个展会,太累了;有些企业,被我们组织着,来了好几回,却没人光顾。”最近,某个在政府工作的朋友,聊起了自己的苦恼。在牢骚发完之后,他也坦言,不管“政府办展会应该不应该”,但这中间确实存在重复办展的问题。

对于是否“重复办展”,有人从展会的名称上加以批驳,“有科技的,有环保的,有服务业的,可以看出,定位其实并不相同”。不过,无论怎样解释,也改变不了“企业多次被组织”却“少有交易发生”的现实。

政府办展会本是一件好事。在我国,特别是老少边穷地区,企业的主体地位不强,政府搭台能为企业创造更多交流和交易的机会;利用大型展会之机,政府可以把人气搞旺,提高城市知名度,实现经济效益。

不过,随着展览业快速崛起,越来越多的城市加入到打造会展城市的行列,重复办展之势愈演愈烈,主要城市之间开展激烈竞争,同一城市里内容相同或相似的展会也在不期而遇。

稍稍了解一下就能知道,现阶段,展会的审批权,分散在国家工商总局、外交部、商务部、中国贸促会等部门手中,各自在自己的职权范围内审批和备案。同时,

展会门槛较低,举办方各有各的渠道,彼此没有协商沟通,没有统筹规划,难免定位不准,盲目发展。

当年的“一举两得”,还有“人财两空”的趋势。一方面,一些城市以为举办展会就像波音飞机在天空撒钱一样,能带来滚滚财源,费了不少劲,却没带来预期收益;一方面,资源分散了,参展商和采购商无所适从,不知该到哪里去,展会效果大打折扣。

其实,在展览业发达的国家,企业是展会的主体,因此更讲求实际效果,比如参展商的满意度,观众的满意度,参展商的收获,展会实际达成的交易额、合作意向等。相比之下,我国很多展会,延续了计划经济的思维和惯性,政府处于过于强势的地位,注重形式甚于内容。展会办得轰轰烈烈,领导有面子,但往往有气势没效益,甚至出现了全场只见参展商采买的奇特景象。

为了办好展会,各级政府挖空心思,一些地方甚至替参展商支付场租,却偏偏忽视了企业和市场的需求;一些参展企业,特别是规模较小的,明知参展带来不收益,但不愿得罪政府,只能派几个人应付了事。一年又一年的趋势,看似繁花似锦,但究竟谁是展会的赢家,早已无人关注了。

科技日报讯(通讯员袁钢)在铁路货运改革1周年前夕,广铁集团在全国铁路行业首创“微信发货平台”,货主使用“广州铁路”微信公众号,使用手机即可办理铁路发货业务,并可实现货物运输的全程跟踪查询。截至6月10日,广州铁路的微信“我要发货”上线仅3天,粉丝量已经突破18万。

“一部手机全部搞定,用这个微信非常方便。”6月10日,全国首位通过微信平台办理铁路发货的货主——广州市宝多物流有限公司

广铁集团推出全国铁路首个手机微信发货平台

业务经理王浩权说,他刚刚通过手机短信提醒关注了广铁微信,通过点击页面中出现的“货运服务”、“我要发货”服务选项,仅仅过了5分钟,就受到了广铁客服中心的回应,“看,铁路客服通过手机短信回复了查询码”,包含了订单和跟踪物流信息,让人感觉很踏实。”据了解,“广州铁路”微信目前提供“我要

■ 图 SHOW



位于江西省西北部的宜春市靖安县辖区内钨资源丰富。近年来,当地将资源优势转化为经济优势,大力发展以钨为主要原料的硬质合金产业。目前,全县已有硬质合金企业23家,形成年产3600万支硬质合金工具的产业规模。2014年前5个月,全县硬质合金工具产业实现主营业务收入19.6亿元,上缴税收占全县同期财政收入的38.3%,成为撑起县域经济的支柱产业。图为6月9日,在江西省靖安县工业园区,江钨硬质合金有限公司员工对硬质合金精密切削刀具进行放大检测。

新华社发

■ 动态播报

我首次研制出碱金属原子光学传感专用的VCSEL器件

科技日报讯(张兆军)从中科院长春光机所获悉,该所日前在国内首次研制出碱金属原子光学传感技术专用的795nm和894nm垂直腔面发射激光器(VCSEL)。该器件采用完全自主的结构设计,材料生长和芯片工艺研制而成,芯片体积仅为0.05立方毫米(0.5mm×0.5mm×0.2mm)。器件高稳定单模态激光输出高于0.2毫瓦,工作电流低于1.5毫安,功耗低于3毫瓦,工作温度超过100℃,可作为核心光源用于芯片级原子钟、原子磁力计、原子陀螺仪等碱金属原子传感器。

目前,国外只有个别实验室和公司具有制作该类原子光学传感器专用VCSEL的能力。中科院长春光机所大功率原子激光器组在十余年研究基础上成功制备出性能符合要求的VCSEL器件,为国内原子传感器的研制提供了必需的核心元器件,并掌握了自主知识产权,目前正在与国内相关单位开展合作研究,促进芯片级原子传感器的产品开发。这些产品将应用于航天、国防以及民用领域。

上海中医药大学教授创立脂肪肝中医治疗新模式

科技日报讯(金嘉伟 记者王春)脂肪肝作为21世纪最流行的肝脏疾病在我国发达城市的患病率已达15%,成为新时期我国重大公共卫生问题。6月4日召开的主题为“中医药治疗脂肪肝的转化医学新视野”第238期东方科技论坛上,从事生物学、医学研究的国内外学者深入研讨脂肪肝医学研究新进展以及中医药治疗脂肪肝新模式,不同视角、思想的碰撞将开辟脂肪肝领域的新天地。

长期以来,人们认为非酒精性脂肪肝(简称NAFLD)仅仅是一种因饮食不当产生的代谢性疾病,从而忽视了肠道菌群对NAFLD的致病作用。上海中医药大学李后开教授研究表明NAFLD的发病与人类肠道中寄生的各种肠道菌群的结构或功能的异常密切相关。各种针对菌群调节的药物尤其是部分中药或其活性成分对NAFLD等代谢性疾病的治疗具有理性的效果。这一研究为以肠道菌群为干预靶标的药物发现和治疗机理阐明指明了方向。

在脂肪肝治疗中,瘦素这种参与糖、脂肪和能量代谢调节的蛋白质类激素起了重要作用。在此基础上,美国德克萨斯大学的童青春教授在大鼠体内葡萄糖平衡作用的研究中发现,瘦素控制血糖和控制体重是通过不同通道实现的。并且通过多个动物模型获得的结果支持了这一论断。这一理论打破了我们传统观念,即肥胖导致了糖尿病。专家认为,未来有选择性地参与葡萄糖体内平衡的大脑通路原则上应作为治疗糖尿病的靶标。此外,美国布法罗大学朱立新教授还发现了非酒精性脂肪肝组织中抗氧化应激的新机制。这些最新的研究成果将为中医药治疗脂肪肝的转化医学提供新视角。

宝钢:绿色发展由优秀向卓越迈进

科技日报讯(记者王海滨 通讯员黄传宝)近日100余位市民被请进宝钢,参加环保公众开放日活动。自2013年8月宝钢设立环保公众开放日以来,已有近万名市民走进宝钢,亲身体验了宝钢整洁如画的厂区环境和绿色发展创造的奇迹。

近年来,宝钢在推进绿色发展中始终秉持开放的态度,通过及时向社会公众发布节能减排信息、组织开展公众开放日活动、发布企业社会责任报告等形式,请进来、走出去,不断宣传宝钢的绿色理念、绿色产品、绿色技术、绿色环境,取得了良好的沟通效果,赢得了广泛信任和赞誉。通过发挥自主创新优势,保持了工艺装备的世界领先,实现了绿色制造、清洁生产,打造了以节能、高效、长寿为特征的绿色产品集群,开发了大批节能减排先进技术,助推国家产业升级和环境治理。

宝钢董事长李晓波说:“作为具有良好社会责任感的钢铁企业,我们更应积极担当,主动作为,持续提升节能减排水平,推动宝钢绿色发展由优秀向卓越迈进,为建设美丽中国增色添彩。”据了解,针对近期国家再次修订《环保法》,宝钢紧密跟踪国家、省、市最新污染防治要求,建立了一系列环保倒逼机制,自我加压,超越优秀,迈向卓越。

东风携手武汉 补贴淘汰黄标车

科技日报讯(刘曙甲 刘志伟)6月4日,东风汽车公司与武汉市政府合作,共同设立“武汉·东风淘汰黄标车绿色奖励基金”,加速武汉市黄标车淘汰速度。

东风汽车公司总经理朱福寿介绍,该奖励基金由武汉市人民政府支持东风汽车公司设立,基金共计4000万元人民币,主要针对淘汰黄标车,且更换的新车是东风公司产品的黄标车主实施专项奖励。

据了解,武汉市目前有黄标车13万辆,到2017年完成国务院淘汰黄标车的目标任务艰巨。数字显示,武汉市黄标车占全市机动车的8.3%,氮氧化物排放占全部机动车排放的52%,一辆黄标车的污染物排放量相当于14辆国三绿标车。

金鹰重工:“鹰才”逐梦

□ 本报记者 刘志伟 通讯员 孟立 周主文

■ 创新行动派

近日,金鹰重型工程机械有限公司正式拿下了欧标EN15085焊接质量体系认证,成功获得轨道车辆产品行业内焊接的最高资质认证。金鹰重工总工程师肖绪明说:“这意味着我们取得了拓展国内外市场,参与国际市场竞争的通行证。”襄阳市旭东路19号,改革开放初期,这家创办于1958年的铁路机械厂还是一个濒临倒闭的小型修配厂,如今已成为铁道部大型养路机械制造基地。从5亿、10亿、15亿,到今年即将达到的20亿,6年间金鹰产值翻了四番。

多年来,业内国外产品和国外技术的产品大行其道,高端市场及利润大部分被外国厂商所占据。要打破这种格局并不容易,是选择低头,还是选择前行?

金鹰人选择了后者,把金鹰做大做强。是什么力量成就了“金鹰速度”?

公司董事长段红兵说:“只有持续创新,抓紧抓好新技术、新产品研发,最终形成拥有自主知识产权和科技领先的拳头产品,才能在激烈的市场竞争中勇立潮头。”

而坚持人才核心战略,正是金鹰持续创新不断超越的法宝。

2012年9月,北京,“JZW-6型接触网综合检修车”审查会正有序进行。

这场由原铁道部科学技术司组织国内行业专家参与的会议,评审对象是我国首台时速160km的接触网检修作业车。这台凝聚着金鹰重工全体员工心血的最终产品得到了专家的一致肯定。而让人意想不到的,负责该项目辅助总体设计的,是年仅25岁的助理工程师鞠小李。

“不拘一格用人才”,只是金鹰重工“人才战略”的一个缩影。

在公司内部,他们可谓“不惜血本”,建立了含金量颇高、操作性很强的人才激励机制,为各类“鹰”才提供充裕的研发资金、优厚的待遇。每年投入巨资用于研发,平均占到年销售收入的5%以上。研发中心、产品试验基地以及液压、电气、制动、动力、理化、焊接六大试验平台组成了金鹰创新的引擎。

为提升团队“战斗力”,金鹰变“赛马”为“赛马”,开展了全员练兵比武活动和人才培养工程,涌现出一批批研发“明星”:卢明访谈试成功的十多个高技术含量产品走向了市场;易红参与研发的多项产品或填补国内空白,或成为国内首创;杨文志从一名大学毕业生成长为优秀的产品设计师,并承担了多项产品的设计、开发工作……

与此同时,金鹰在敞开大门引进各类创新人才的同时,更力图为人才创造更好的环境。他们别具匠心地把科研机构搬到了人才聚集地,在武汉成立了设计研究院。同时,企业还与华中科技大学、中南大学、西南交大、铁科院等高校、科研单位建立了联合开发机制,与美国、意大利、德国等世界知名企业开展技术合作,构建了一流的研发平台。目前,形成了近200人的研发团队。

凭借优秀创新人才和他们创新能力的充分释放,金鹰重工得以成为行业内科技创新的佼佼者。

公司研制出世界上首台适应5700m海拔高度的青藏线高原轨道车,该车成为青藏铁路巡检、视察的重要车辆;国内首家研制出世界领先的恒张力放线车,该车在武广高铁、郑西高铁等多条国家重点线路中运用,成功

同年8月并入“12306货运电子商务系统”。截至目前,客户通过网络提报的装车需求占广铁总装车数比例已经超过90%,而微信“我要发货”的加入为货主提供一个移动的“掌上管家”,进一步简化了铁路发货手续。

据了解,“广州铁路”微信平台通过与铁路货运电子商务系统相连,货主可以随时通过该平台查询到货物运行状态,还可了解货运营销部主任文会春介绍,广铁集团于2012年率先开通启用了货运网络服务平台,