

突破瓶颈 “两机专项”即将启动

□本报记者 欧阳春香

11月9日，在中国船舶工业协会召开的船舶动力研讨会上，工信部装备工业司司长张相木透露，“两机专项”已经过国务院常务会和政治局常委会讨论通过，正在准备实施，有些工作已经启动。此外，国家正在准备启动一个低速柴油机发展专项，目前正在论证中。

“两机专项”将启动

2011年以来，国家相关部委开展了“航空发动机和燃气轮机”两机重大专项调研和论证，但一直没有真正实施。业内人士预计，航空发动机重大专项的投资规模有望达到1000亿元的水平。

张相木表示，国家高度重视动力发展问题。要实现中国制造2025的宏伟蓝图，首先就要解决动力问题。目前，“两机专项”已经过国务院常务会和政治局常委会讨论通过，正在准备实施，有些工作已经启动。“两机专项”的重点有两个，分别为航空发动机和燃气轮机。“国家在这一块的决心很大，一定要突破航空发动机瓶颈。”

值得注意的是，10月份中航工业集团旗下中航动力、中航动控等4家上市公司同时公告，目前正制定中航工业下属航空

发动机相关企（事）业单位业务的重组整合方案。市场预测，中航工业的航空发动机板块将另立门户，成立一家新的国字头公司。“两机专项”启动后，国内航空发动机和燃气轮机将迎来难得的发展机遇。

张相木透露，在海洋装备动力板块，国家正在准备启动一个低速柴油机发展专项，目前正在论证中。在中国制造2025规划中，海洋工程装备和高技术船舶领域列入其中，作为制造业中须率先突破的行业和领域。高技术船舶上下游的衔接，以及船舶动力和海洋工程装备，都是实现中国制造2025目标必须解决的问题。

国防科工局系统四司司长艾延元表示，海洋强国战略对船舶动力发展提出新的要求。国防科技工业“十三五”规划中，对船舶动力发展高度重视，将进行重点安排。此外，国防科技工业“十三五”规划中将重点推进强基工程和军民融合两大战略，提高科研实力和军民融合水平。

船舶动力成瓶颈

作为船舶核心设备，船舶动力系统的价值占船舶总价的15%—25%。此外，动力系统将直接影响船舶的可靠性、节能环保及经济性等，因此动力系统一直是全球造船业关注的重点，也是世界主要造船国家竞争的关键。

船舶动力系统的研发、设计方面，目前欧美国家居领先和垄断地位。近年来，我国船舶动力行业取得了快速进步。在船舶动力系统中占比最大的柴油机动力已经基本转移至中、日、韩三国手中。中船工业集团规划部主任马云翔表示，中国船舶动力产业已经进入自主研制、转型升级、规模发展的关键时刻，产业界和金融界合作将推动其快速良性发展。

不过，海军装备研究所舰船所高级工程师刘祥源认为，我国船舶动力系统仍相对落后，国产化率不高，制约装备发展的局面仍然没有太大改观。各个行业动力系统研制力量比较分散，应该组成动力系统“国家队”，并完善金融、财政等配套措施。此外，还应该改革船舶动力科研体制，对重点动力系统如舰用燃气轮机进行重点研制。

张相木表示，动力问题一直是我国装备制造业的一个软肋。无论是航空领域、海洋装备领域，还是汽车、工程机械领域，动力方面基本都没有形成自主知识产权系统。

目前工信部正在深化中国制造2025规划要求，就中国制造2025“1+X”体系做具体的部署，除了在中央财政、税收等方面的支持外，金融政策支持也很大。

船用动力市场大

近年来，国家对海洋战略重视程度不

断提高，并提出海洋强国战略，为海洋产业发展带来广阔的市场空间。

国泰君安军工首席分析师原丁预计，2020年我国海洋生产总值将从2014年的6万亿元增加到11万亿元左右，2015年—2020年复合增速达11%，在GDP中的占比提升至12.5%。

中国工程院院士曾恒一表示，海洋工程装备未来将重点推动8个方面重大工程，包括优化深水装备设计，推进关键设备国产化，推进LNG装备技术发展。此外，还将推进核能在海洋能源开发的应用，以及大型浮式核动力平台建设。这方面中海油已经和中船重工集团进行合作。海上浮式核动力平台未来可应用于渤海油田开发、南海岛礁和深海空间站等。

原丁预计，2020年我国海军装备投资约2300亿元，用于造船费用约为1200亿元。其中，舰船动力推进系统约占船舶造价的20%左右，预计2020年军用舰船动力推进系统的市场规模达240亿元左右。从军品民品综合来看，船用动力系统市场规模将达720亿元以上。

未来我国海军装备将重点发展两个方向，一是提高综合电子信息化，提高体系化作战能力；二是聚焦远洋作战大型平台，提高力量远程投送能力。

雅化集团拟出让两锂业公司股权

雅化集团欲悉数出让旗下锂业资产股权。公司11月9日晚间公告，众和股份欲发行股份购买雅化集团持有的国理公司、兴晟锂业股权。雅化集团称，此举是公司从直接获取锂产业实体经济收益转为通过投资方式分享锂产业成长利益。

根据协议，若国理公司100%股权对应权益的资产评估值不低于8.97亿元，则众和股份同意以合同约定的作价收购四川国理100%股权。2013年底，雅化集团出资3亿元增资四川国理，获得该公司37.25%股权；去年9月欲发行股份购买四川国理剩余股权，最终于今年4月申请撤回重组材料。而兴晟锂业则是雅化集团于去年9月斥资8200万

新疆建设兵团推进PPP项目建设

11月9日，新疆生产建设兵团发改委副主任乔永新介绍了兵团推进政府和社会资本合作（PPP）项目的情况。

乔永新表示，截至今年5月底，已向国家发改委报送兵团PPP项目29个，总投资62.1亿元，在国家发改委网站上公示推介PPP项目有4个，总投资2.38亿元。截至6月底，纳入到兵团PPP项目库的项目有43个，总投资108.8亿元，主要涉及水利、交通设施、市政设施、生态环境等领域。截至目前，兵团各师已签约和拟签约的PPP项目有48个，项目总投资134.96亿元，吸引社会资本109.12亿元，推进PPP项目取得了一定成效。

国知智慧知识产权股权基金成立

11月9日，国内首支国家资金引导的知识产权股权基金——国知智慧知识产权股权基金正式成立。

据了解，国知智慧知识产权股权基金首期规模1亿元，主要投资于拟挂牌新三板的企业，基金的投资定向于企业知识产权挖掘及开发，帮助中小企业有效地获取核心技术专利，为企业未来发展获取主导权。基金将在细分

元收购，持有该公司100%股权。四川一位熟悉锂业的资本圈人士告诉中国证券报记者，这或许是雅化集团在四川国理实际运营中遇到了困难，而不得不采取更为稳妥的方式介入他们并不熟悉的领域。

雅化集团财报显示，2014年，四川国理的净利润为-2942.04万元；2015年上半年，四川国理的净利润为-624.23万元。兴晟锂业2014年实现净利润-604.39万元，2015年上半年实现净利润-801.66万元。“虽然四川国理锂矿资源储备较多，但开采难度不小”，前述人士称，矿业开采周期较长，资金投入较大，对于业绩呈现颓势的雅化集团而言压力不小。（郭新志）

在新闻发布会上，兵团集中推介一批涉及农业水利、互联互通、市政设施、服务业、生态环保等的PPP项目，共计176个项目，总投资1504亿元，现场签订新疆天足有限公司化工新材料产业园铁路专用线、铁门关市四馆合一、二师37团城镇基础设施、十三师火箭农场集中供热四个PPP项目合作协议，项目总投资16.92亿元。乔永新表示，未来将积极推进重大PPP项目建设。认真谋划“十三五”重大项目规划方案，对其中涉及公共服务、基础设施、基础产业、生态环保、服务业领域的重大项目，抓紧做好项目方案，鼓励和推广PPP模式，做好典型示范工作。（李香才）

■ 新三板探营

□本报记者 常仙鹤

近年来，包装行业低价竞争愈演愈烈，转型成为企业较为迫切需要解决的问题。广州金冠科技在业内率先求变，公司“e盒印”日前上线，成为彩盒包装行业的首家电商平台，欲打造互联网彩盒包装印刷领域的小订单专家，向数千亿市场进军。

创新业务模式

资料显示，金冠科技是防伪包装一体化整体解决方案的印刷服务提供商，集设计、研发、生产和销售于一体，多年以来致力于化妆品、食品、药品、电子产品等生产企业客户提供高端防伪包装印刷产品和服务。

2014年，公司实现营业收入1.16亿元，较上年度增长8.38%，销售实现平稳增长。1997年成立的金冠科技以票证生产

为主，在年均利润700万元的情况下，2003年转型为票证加书刊的印刷企业，实现了年利润的大幅增长。2005年，公司上马了包装和防伪印刷业务，形成“包装+票证+防伪”的三驾马车阵形，主动创新和转型带来了丰厚的回报。

金冠科技创始人之一、董事吴登米在接受中国证券报记者专访时表示，公司的技术实力在业内处于领先地位，随着互联网对人们生活的改变，包装行业的业态也将随之做出调整，通过行业洗牌，有技术实力的企业会异军突起，而不愿改变的企业则会慢慢被淘汰。本次转型上线“e盒印”，是公司创新的又一次爆发。

聚焦碎片化订单

针对包装市场存在的痛点，金冠科技加快商业模式创新，自2014年开始研发“e盒

印”，试图打造出包装盒互联网交易平台。

通过“e盒印”，用户只需上传所需的尺寸、样式，即可获得该平台数据库中标准的刀模图并免费生成3D打样服务。客户下单后，由金冠科技在各地的合伙人生产并直接物流派送。在此基础上，“e盒印”以500个包装起印量以及50%价格的优势，建立了较高的门槛。

“这实际上为小订单用户提供了又快又好又便宜的服务。”吴登米介绍，通过线上交易去中间化，节省大量交易成本，3D在线打样可节约打样时间和成本，同时可以享受到高水准的生产工艺。

在线上接单的同时，金冠在线下建立了互联网包装设计、印刷、服务运营平台，形成“互联网+包装盒”垂直电商模式。通过产业和互联网融合，实现包装设计、精益生产、物流配送等一体化服务的全产业链整合。

“通过‘互联网+’，原来处于竞争关系的生产企业成了合伙人。”吴登米介绍，金冠科技与各地优秀企业达成合作，通过“e盒印”下单就可以实现异地制作与配送。“公司建立了集设计师、供应商、区域合伙人于一体的包装产业生态圈。”

为迎接新的业务模式带来的革命，公司多年前就聘请了外部专业机构对企业内部资源进行整合优化，引进国际先进的设备供应商对生产进行全新升级改造，全新开发标准化的管理和智能生产系统，实现全国各个生产基地的标准化和统一化；同时，重金招募电商运营团队，进行了大量扎实的准备工作。

公司表示，通过此次业务模式创新，利用先进的技术系统整合金冠的资源，打破现有产业链条实现价值重新组合，逐步打造出自己的电子商务业务模式，在数以千亿级的零散包装需求市场打造出一片全新的蓝海。

