

省统计局发布《湖南省企业创新调查报告》

湖南工业企业创新领跑中部

■见习记者 吴虹漫
通讯员 蔡冬娥 易春 刘峰 杨彩凤

本报6月2日讯 “受访企业中,6904家企业有创新活动,占总数的50.3%,比全国平均水平高3.5个百分点,比中部地区平均水平高5.6个百分点,居全国第七位,中部第一位。”省统计局对全省13723家规模以上工业企业的创新情况调查结果显示,我省工业企业创新度较高,创新形式丰富,呈现出积极活跃的发展态势。但成功实现创新的企业占比仅为44.3%,低于全国平均水平15个百分点,位列中部六省第三名,在全国各省市中排名第十五位。

【数据】制造业成创新“积极分子”

根据日前发布的《湖南省企业创新调查报告》,全省规模以上工业企业中,有5631家企业存在产品或工艺创新活动,占全部规模以上工业的41.0%,高于全国平均水平6.9个百分点。在全省的产品或工艺创新企业中,制造业企业的创新活跃程度最高,占总数的44%,其次是电力、热力、燃气及水生产和供应业,采矿业,分别占27.7%、17.7%。

企业中,进行内部研发活动的企业占49.1%,比全国平均水平低9.1个百分点;50.7%的制造业创新企业进行了内部研发活动,但低于全国58.9%的平均水平。这说明当前我省工业企业的产品或工艺创新活跃程度高,但创新层次较低,创新发展水平有待提高。

【排名】研发投入强度居中部第一

2014年,湖南省规模以上工业企业研发经费内部支出310.0亿元,投入强度(研发经费内部支出与主营业务收入之比)达到0.92%,位居全国第七位,中部地区第一位;全省工业企业的创新费用支出合计676.4亿元,其中,制造业的创新费用最高,占比为95.0%;用于内部研发活动经费支出305亿元,占比47.5%。

从地域范围看,全省工业企业科技创新投入经费最多的是长沙市244.2亿元,明显高于其他市州;长株潭地区的企业整体上创新费用支出多于其他地区,与长株潭的经济发展水平和企业竞争程度有关。

省统计局介绍,研究机构和高等学校是创新体系的重要组成部分,是企业进行创新及自主创新的重要支撑。而产学研合作

形式可以促进企业技术创新所需各种生产要素的有效组合。但调查企业中,与高等院校或研究机构开展了创新合作的企业仅仅占有创新合作企业的38.6%,比全国平均水平低3.1个百分点,说明我省产学研合作形式过于单一。

【问题】人才成为创新“最大掣肘”

数据显示,在被问及什么因素会制约企业创新活动时,23.9%的企业认为缺乏人才或人才流失是创新的主要阻碍因素,排在所列12大因素之首;其次是创新成本过高、缺乏银行贷款和缺乏技术信息,分别占19.8%、18%和15.8%。甚至有10.1%的企业认为没有创新的必要。

省统计局相关负责人表示,人才成为阻碍湖南工业企业创新发展的最大因素,也反映了企业对高素质技术创新人才的认可和渴求。目前,湖南省创新人才队伍中高层次复合型创新人才还比较缺乏,通过一系列行政经济上的政策性倾斜,完善吸引人才的优惠政策,建立人才激励机制,建立健全企业人才培养制度,强化创新人才队伍建设,将会带动企业创新能力的提升。



我省制造业企业的创新活跃程度最高,占比超过四成。

连线

超八成湘企认可创新驱动发展

据了解,本次调查涉及工业、建筑业、服务业等多个行业,在问及创新对本企业影响效果时,83.8%的企业家认为创新对企业的生存和发展起到作用,其中,认为起到重要作用的企业家占22.0%,认为起到一定作用的占61.8%。但建筑业领域认为“有影响”的企业家数远少于工业和服务业。

从地域分布来看,长株潭地区认为创新对本企业有影响的企业家数较多,紧接着是湖北地区、湘南地区;湘西各市州整体认为创新对本企业有影响的企业家数较少。

京东金融抢占小白理财市场：“天天盈”优势凸显

随着互联网金融迅猛发展,投资渠道在不断增加,理财市场呈现多元化趋势。投资人尤其是小白投资人普遍关心的是:如何在众多机构与平台中,从收益、期限、风险等方面权衡,做出合理的选择。在银行、“宝宝”军团、信托、基金等众多机构和平台在抢占投资理财市场的同时,京东金融基于财富管理战略布局考虑,顺势推出京东小白理财,受到了很多初入理财市场的投资人的热捧,旗下的一款名为“天天盈”的理财产品逐渐走俏。今天,笔者就扒一扒这款产品究竟有何独到之处。

优势一:面向大众化,提供人性化、个性化服务

为降低盲目投资带来的风险,投资人在了解一种投资渠道或是理财产品时,需要掌握相应的金融知识。除金融专业人士外,必然要花费大量时间和精力。在当前的理财市场中,有很大一部分投资群体缺乏专业的金融知识,由于时间和精力有限,简单、稳定、安全的平台是他们的首选。这正是京东小白理财为小白投资人传递的三个理念。

此外,人们消费水平不断攀升,“月光族”、“裸婚族”、“剁手党”以及初入职场的理财小白,资金有限理财需求却很迫切。基于这部分投资群体的理财需求,京东金融顺势推出小白理财(天天盈、半年盈、九月盈、年年盈),产品介绍简单易懂,方便投资人快速了解产品。

此外,京东小白理财还提供了一个人性化、个性化的服务:针对小白投资

人的风险评估:这一个性化服务体现了京东金融在智能投顾领域所做的尝试,可看作是京东金融“金融科技”理念的一个缩影。

优势二:避免资金站岗等问题

投资用户在购买任一小白理财产品时均会看到详细的产品解读,从产品特色中,我们能清晰的了解到该产品的计息时点、投资门槛、以及持有期等信息。为了保障交易过程中的账户资金安全,京东小白理财坚持同卡进出,这也极大改善了用户的投资体验。

最大的亮点莫过于“1元起购”、“不限购”以及收益区间合理。有过其他渠道投资经历的普通用户都会遇到相同的问题:信托产品门槛100万起投,且有名额限制,门槛过高;网贷平台经常抢不到标,资金常常站岗;银行理财产品、“宝宝”类产品收益持续走低……京东小白理财旗下几款产品可以满足不同用户不同时期的理财需求,让投资用户避免资金站岗等问题,尽快实现资产增值。

优势三:隐性福利,安全度升级

京东小白理财还有一个巨大的隐性福利,赎回模式。

很多小白投资人或许并不理解0-3个工作日内的赎回流程,认为这相对于“宝宝”类产品T+0的赎回模式并不具备优势。其实不然,“宝宝”类产品靠实时申购赎回吸引投资者。但实际上,因货币基金多为T+1清算制度,这类“宝

宝”产品一直采用T+0清算制度的话,发行机构就要进行垫资兑付。一旦赎回规模巨大,发行机构流动性压力随之增大,投资者可能面临赎回风险。

京东小白理财这一“弹性”的赎回模式,其实很大程度上规避了赎回风险,平台安全度再上新台阶。这或许也是平台与保险机构合作后认为最可行的一种机制。在实际操作中,2-6小时到账的情形也时有发生。

优势四:优质资产端,安全度飙升

我们以“天天盈”为例,底层资产为一款保险产品。根据历史年化投资回报率,投资人可以明确看到过往收益水平仅在很小的一个范围内浮动,收益十分稳健。在网贷平台逾期率普遍较高的情形下,许多网贷平台纷纷选择与保险机构合作进行担保。除此之外,根据保险产品自身设计优势,在实现保险功能的同时,也能兼顾投资理财,创造收益,这为投资人节约了购买同类保险产品时的成本,可谓一举两得。

结合以上四大优势,对比其他理财渠道,京东小白理财产品在投资回报率、资金安全等方面均有显著特点,值得小白投资人考虑。小白投资人在决定重仓之前,不妨先去官网平台完成一份《风险评估》,待确定了自己的风险承受能力后,再结合自身实际资金流动性的情况选择不同期限的理财产品。

秉承“简单、稳定、安全”理念的京东小白理财,让你在不知不觉中就实现了财富增值。

中植系收购美尔雅的逻辑:为万亿资产证券化找“出口”?

随着湖北美尔雅股份有限公司(简称“美尔雅”,600107)的控股权落地,中植系正式接盘美尔雅。

日前,美尔雅发布的详式权益变动报告书中称,中植系通过控制上市公司20.39%的股权,解直锟成为上市公司实际控制人。

解直锟所掌舵的中植集团是一家已成立21年的大型民营企业集团,初期的中植系主要经营木材、房地产业务,此后公司开始进军金融领域,先后开拓信托、资产管理、典当等业务,形成了一个管理资产规模超过万亿元的金融帝国。近几年来,中植集团还开始逐步培育实业资产,包括进军矿业、新能源、汽车产销等领域,利用旗下金融资产的资本实力,与实业协同,进行产融结合的战略转移。

“这是如此规模的金融企业谋求更大发展的必经之路。”了解内情的人士说,对比同行,中植系的金融业务竞争力强,其内部推行的狼性文化,让公司在很短的时间内就超越了同行,分支机构遍地开花,但国家对金融业务的监管日趋严格,企业的天花板逐步显露,中植系要打造“百年老店”,需要开拓更有成长性的新业务。

新业务不能再局限于金融领域。这一新领域的开拓方式

更有效的就是产融结合。此前,在开拓并购业务的时候,中植系已培育了诸多具有“短平快”效应的原始资产,用于“PE+上市公司”模式中的资产注入,“但这些资产并不是完全意义上的产融结合,没有完全解决中植系的问题,”上述人士说,真正的产融结合是将公司核心资产证券化,让金融业务和实业相互融合、相互输血,并借助资本市场的能量,将资产的利用效率最大化发挥,形成一个公司运营的完整链条。

但这种规划中,中植系缺一个能完全自己掌控的上市公司平台。“美尔雅的出现,给了中植系这个机会。”上述人士说,美尔雅的股权完全集中,公司第二大股东持股比例也才2.24%,中植系接盘后,可毫无障碍的实施自己的任何“想法”。

而这些想法中,财富管理资产有可能最先与美尔雅嫁接。此前,在多个场合,恒天财富公司管理层对外表达,希望在2016年公司可以上市,但目前,此计划尚未完成。“未完成的主要原因可能就是在等待一个合适的壳资源出现,而中植系耗巨资买下美尔雅后,可能会逐步将旗下的资产注入美尔雅,完成公司资产证券化的整体规划。”

249,800元至339,800元 2016款福特锐界智尊上市

5月23日,2016款福特锐界正式上市并全面到店。秉承全方位领先的产品优势,在保持原售价不变的基础上,2016款福特锐界带来5款2.0升排量EcoBoost® 245车型,并搭载最前沿的

移动互联网科技——SYNC® 3车载连接系统,成为福特在华车型阵容中,首次搭载这一系统的车型,为消费者带来时代而行的越级智能出行体验。

福特锐界自去年问世以来,率先在

中大型SUV市场搭载了5大同级独有和14项同级领先的配置,得益于其同级最优的空间表现、同级最强的动力组合、众多越级配置、卓越整车品质和安全性等全方位领先的产品优势。

一汽丰田带你走进车间看保养

目前,一汽丰田陆续在全国30余店对首次到店保养的客户开展了首保体验活动,后续将会视实施情况陆续推广至

全国经销商。该活动旨在让客户充分感受一汽丰田高品质、透明化服务的同时,也增加对自己爱车的了解。