

《全国海洋经济发展“十二五”规划》发布 科技引领蓝色经济路径趋明朗

■本报实习生 周理

在近日出台的《全国海洋经济发展“十二五”规划》中,有两个数字颇为引人注目——到2015年,海洋科技成果转化率达到50%以上,海洋科技对海洋经济的贡献率将达到60%以上。

相关专家在接受《中国科学报》采访时表示,这两个数字的提出,意味着科技引领和支撑蓝色经济发展的路径已渐趋明朗。

“严格说来,这两个数据的要求不低,但还是比较符合中国的实际情况,中国海洋界到2015年有能力达到这一目标。”山东省科技厅副厅长、青岛国家海洋科学研究中心主任李乃胜在接受《中国科学报》采访时说。

“科技兴海”前景广阔

我国拥有丰富的海洋资源,当前在科技的助力下,海洋经济和海洋相关产业正焕发出生机。

李乃胜介绍,以海水养殖中培育高产优质的苗种为例,需要依靠转基因、细胞融合、蛋白质修饰及人工性别控制等多项生物技术。据了解,中国海洋大学在这方面进行了长期研究,并取得了相关成果,目前已经可以向全球供应鲍鱼的饵料。

青岛大学则在海藻纤维方面取得了新的进展。该校化工学院十余位专家学者承担的“海洋生物质纤维新材料”课题下的一条生产线,每年可生产800吨海藻纤维。用海藻纤维做成的衣服不仅透气性好,轻便舒适,还有较强的防火功能。

青岛海洋局也有实验表明,海洋中蕴含着温差能,特别是在南海,夏天表面水温接近30度,但水下50米到100米间水温接近零度,两者温差可以转化为巨大的能量,用于发电。

海洋科技催生的不只是新产业,也重塑着人们的生活。

据了解,青岛胶州湾很快将启动海水淡化项目,一天可以生产20万吨淡水,而整个青岛市一天用水量仅为50到60万吨。该项目解决了城市三分之一的淡水问题。

除此之外,青岛的居民小区已经使用海水制造景观、搭建游泳池,还用海水热泵空调,可用于夏天供凉和冬天供暖。而据李乃胜介绍,现在海水蔬菜已有十余种,蓝色水稻也正在发展之中,未来将形成新的海水产业。

海洋装备是关键

虽然发展前景广阔,但从目前我国的情况来看,科技对于海洋经济发展的支撑能力



目前我国科技对于海洋经济发展的支撑能力依然薄弱。

图片来源: <http://www.qd.chinanews.com>

依然薄弱。

据了解,我国的海洋经济总体上仍以传统产业为主,新兴产业规模较小,主要为劳动力密集型的粗浅加工,这一点在海水产业和港口产业方面表现尤为明显。其次是原料性、食品性产品的出口上市方面,仍缺少高端高附加值的产品。

海洋装备是海洋产业发展最主要的瓶颈。李乃胜表示,目前我国海洋领域的科研装备、产业装备与国外差距悬殊。

山东荣成市的海带采收加工就是一个典型的例子。中国海带产量占世界的70%以上,是世界第一海带大国,山东荣成市则是中国海带生产的主力军。每年的五六月份,荣成都要使用大量的劳动力用于海带采收,并占用大量陆地面积将海带晒干。而干海带送到加工厂之后又要占用大量淡水资源进行浸泡,造成了严重的人力和资源的浪费。

相比之下,美国虽然并非海带大国,却早已拥有海带收割机。装备这种收割机的船直接于海上收割并加工,卸船的时候直接生成褐藻胶、甘露醇等产品,生产效率大大提高。

李乃胜表示,在海洋装备领域,目前我国自动化的生产线很少,美国、日本等国家在这类装备的出口方面对我国又有限制。目前我国大型海洋装备几乎90%购自俄罗斯和乌克兰等国家,而且也未必是最先进的。

“这就对海洋装备能力的提升提出了很迫切的要求。装备国产化将成为建设海洋强国的重要方向。”李乃胜说。

中投顾问高级研究员薛胜文也在接受《中国科学报》采访时说:“在海洋经济‘十二五’规划中,相关装备附加值的提升是重要内容。这体现了政府对于装备制造朝高附加值转型的决心。”

高端平台缺失

海洋经济“十二五”规划提出,到2015年,海洋科技成果转化率达50%,海洋科技对海洋经济贡献率达60%,这意味着科技引领和支撑蓝色经济发展的路径已渐趋明朗。那么,未来该如何实现上述两项目标的落地?

李乃胜给出了自己的建议。“首先应瞄准

集成创新和协同创新,某些技术在某一个领域可能不是最先进的,但将现有的技术集成,在海洋装备领域就能发挥作用。”

中国海洋大学经济学院院长姜旭朝也认为,涉及到海洋重大攻关技术,国家要联合中国东部的技术部门、高校,加大攻关力度,进行联合攻关。只有这样,才能取得突破。

李乃胜还提出大装备、小装备平行发展的思路。大装备指的是各种工程船舶,小装备指水上的仪器仪表。他指出,烟台的来福士、青岛的西海岸海工基地主要制造大装备,而一些海洋仪器仪表所则专攻小装备,比如制作各种水上浮标,成本很低,而且可以用来探测水上数据。“通过这样的搭配,可以形成一个很强的装备产业链。”

薛胜文则表示,海洋经济在科技创新方面应吸引更多优质专业人才,构建一流完善的研发平台。“在装备制造、科考事业、深海科技以及海水淡化产业等方面,我国都处于全球竞争环境的底端。高端设计研发平台的缺乏是主要因素。而高端平台的缺失则导致我们无法吸引高端人才的参与。”薛胜文说。

■异言堂

1月29日,住建部发布了首批“智慧城市”试点名单,获批的城市(区、镇)共计90个。住建部表示,其目的在于“从方法论高度重新认识发展和规划”。

耐人寻味的是,消息公布以后,反响最大、最兴奋的却不是房地产行业,也不是长期推广相关技术理念的IBM、西门子等公司,而是财经界和股评人。一时间大家都在揣测,哪些板块、哪只股票将会受“智慧城市”的消息激发,一飞冲天?

智慧城市是城镇化的延伸和阶段性进程。就这一点而言,其实中国早就上路了。其中比较关键的几个细分领域,如智能交通、云计算,很长时间以来都是股票市场追逐的热点。根据有效市场理论,其利好早已被某些“先见之明”的投资者消化殆尽。

例如创业板上市的赛为智能,其股价在去年12月初还不到10元,到“智慧城市”消息发布之前已经涨到了近25元,上涨幅度超过150%。即使在银行股已经吸足大部分投资者眼球的前提下,这个涨幅也堪称惊人。因此,在“智慧城市”消息发布之后再寻求相关个股的成长空间,笔者认为没有太大价值。

另外值得注意的是,住建部关于“智慧城市”的计划仍然强调其承担着对经济投资拉动重任。经历了前几轮大规模的投资刺激之后,传统项目的边际效应明显下降,因此,智慧城市接过了接力棒。

然而,当下我们不得不面对的两大难题——铺天盖地的雾霾和噩梦般的城市道路阻塞,恰恰是GDP追求论的代价。

那么,既然住建部的“智慧城市”是为了从传统项目手中接力,我们有什么理由相信这种换汤不换药的投资拉动能够彻底治理雾霾和交通阻塞的动机和魄力?

就像在某些城市发展中常见的口号:“今天的不便,是为了明天的方便!”老百姓等来的结果却是日复一日、年复一年、工程复工程。当每一次的“明天”变成“今天”之后,人们渴求的方便却依旧停留在“明天”,“今天”永远是永远的不便。这其中的缘由笔者认为并不复杂,就是投资利益驱使,结果便是地方政府投资主体“一厢情愿”之后的集体非理性。

此外,笔者认为还需要警惕一种可能性:就是防止房地产宏观调控的阶段性成果被住建部一纸“智慧城市”撕得粉碎。区域人口与地方经济总是在某些局部利益的驱使下,被描绘成一个又一个的“新中心”,从而在旧的地价、房价尚未降落之前,再形成一个新的高地,而且它们的等高线还可能在“智慧城市”这张大旗下越描越红,越画越大。

发展智慧城市是一项长期战略,我们必须密切关注和监督的是,获批“智慧城市”的地方政府是否在投资回报和财政等方面的收益外,追求更多社会性的长远收益。换句话说,鄂尔多斯“鬼城”康巴什新城有必要成为一个不再被其他城市复制的教训。

智慧城市建设如何摆脱「一厢情愿」

■ 滕雨

■数据

一月A股市场再交“白卷”

本报讯 记者近日从投中集团获悉,2013年1月,仅有4家中国企业在全球资本市场完成IPO,合计融资32.8亿元,环比下降87.4%,同比下降56.9%。A股IPO再交“白卷”。

受市场行情低迷及元旦、春节假期等因素影响,2013年1月中企IPO再度沉寂,数量金额创近三年新低。从单笔融资金额来看,本月平均单笔融资规模为8.2亿元,较上月大幅回落。机构退出方面,2013年1月,仅有

渥达富控股1家VC/PE背景企业成功登陆资本市场,投资机构高诚资本实现退出,合计获得账面退出回报0.7亿元,账面回报率为2.24倍。

从具体市场分布来看,2012年1月完成IPO的4家中国企业全部选择在港交所上市,受发审大门持续关闭、“史上最严财务核查”等因素影响,本月A股IPO再交“白卷”,重启时间尚不确定。(贺春霖)

制造业IT支出将达3457亿元

本报讯 根据易观国际近日发布的数据,中国企业IT支出在2012年达1.5万亿元,其中传统制造业IT支出为3091亿元,占整体IT支出20.5%。

易观国际指出,制造业作为中国的主要经济组成部分,其IT支出一直位居行业之首。但

在2012年经济环境影响下,传统制造业尤其是其中的中小型制造企业在IT方面的支出受到较大影响。易观国际认为,传统制造业的IT支出在2013年仍将会受此因素的影响保持较低的增长速度,预计将会增长12.43%,达到3457亿元。(李准)

大数据市场规模有望达238亿美元

本报讯 国际数据公司(IDC)近日发布的报告显示,全球大数据技术及服务市场复合年增长率将达31.7%,2016年收入将达238亿美元,其增速约为信息通信技术(ICT)市场整体增速的七倍之多。

在广大现有和新兴细分市场中,大数据市场融合技术与服务,正形成迅猛的发展势头。尽管未来发展会存在多种可能,供需也存在着变数,但IDC认为,2012年-2016年

期间该市场仍将呈现强劲的增长。

IDC商业分析及大数据研究副总裁戴思·维赛特(Dan Vesset)表示:“大数据技术及服务市场呈快速增长之势,给全球带来数十亿美元的市场机遇。目前大数据已成为许多企业高管议事日程中的一个重要议题,而对于那些擅长技术分析的人才而言,大数据也带来了不少极具吸引力的工作机会。”(张伟)

去年中国智能手机出货量达1.88亿支

本报讯 在过去的一年里,中国首次超越美国,成为全球第一大智能手机市场。据拓璞产业研究所统计,2012年中国功能手机出货量达2.02亿支,同比下降19.5%。智能手机出货量为1.88亿支,同比增长77.4%。预计2013年中国功能手机出货量为1.64亿支,同比下降18.8%,智能手机出货量为2.56亿支,同比

增长36.2%,其中国产品牌市占率合计57%。

平安证券近日发布研报指出,智能手机发展的趋势已不可阻挡。随着智能手机芯片技术的成熟和产能的提升,除了传统国产手机厂商,诸多IT、互联网企业甚至传统家电等企业都竞相加入智能手机市场的竞争,未来国内手机市场的竞争将愈发激烈。(李准)

■高端访谈

胡斌:增值服务是创投机构比拼关键

■本报记者 原诗萌

“在当前创业不景气的情况之下,创投机构之间的竞争日趋激烈,增值服务已成为各创投机构实力比拼的关键,而这正是英菲尼迪发挥自身优势的好时机。”在近日接受《中国科学报》记者采访时,英菲尼迪投资集团(以下简称英菲尼迪)董事总经理胡斌如是说。

英菲尼迪自1993年发起成立基金至今,虽然经历了数次全球经济动荡,但投资回报率依然达到了36%。对此,胡斌认为,这主要得益于英菲尼迪在增值服务方面的努力。

胡斌表示,作为一家以色列的投资公司,英菲尼迪在技术和海外资源方面有着得天独厚的优势。因此,英菲尼迪在为企业提供资金的同时,还能够提供技术、销售渠道等多方面的增值服务。而在帮助企业发展、促成并购交易的同时,英菲尼迪自身也获得了良好的回报。

发挥海外资源优势

在加盟英菲尼迪之前,胡斌曾担任国家开发银行评审三局创业投资处处长,有着10多年的创投基金、科技型中小企业融资等方面的研究和组织管理经验。对于创投机构如何为企业提供增值服务,他有一番自己的心得。

胡斌表示,作为投资管理人,最主要的工作是为投资人创造较高的回报,而想要创造高回报,自然要去整合资源,为企业提供增值服务,包括帮助企业引进技术和核心人才,以及开拓市场等等。

而这正是英菲尼迪的优势所在。胡斌介绍说,英菲尼迪曾投资一家中国的汽车零部件企业。该企业当时已经在香港上市,在行业内也做到了第二的位置。

但是,在向海外拓展时,该企业遇到了困难。这家企业希望通过战略合作、收购连锁店或是参股等形式,和美国一家汽车零部件企业合作,以进入美国市场。但由于二者多年的竞争关系,对方拒绝合作,甚至连见面机会都不予安排。

在这样的情况下,英菲尼迪充分发挥出在资源方面的优势。恰好英菲尼迪一位以色列的联合创始人跟美国这家公司的老板是好朋友。一个电话过去,就把问题解决了。

“很多企业引进战略投资的时候,往往是谁出价高就和谁合作。我认为,企业还是应该看到创投机构在资源方面的优势。”胡斌说。

这种资源方面的优势,也有利于英菲尼迪投资的退出。

据胡斌介绍,英菲尼迪和全球两三千家公司都有业务合作,并对他们未来在中国的发展计划也有充分的了解。

因此,英菲尼迪投资的很多企业,并不是等到企业上市时再退出,而是在投资两三年之后,待企业发展成熟,将其介绍给有合作意向的跨国公司。

“我们在之前就做好布局,然后等这些跨国公司进入中国的时候,我们就把‘菜’端给他们。”胡斌说。

在胡斌看来,这种退出模式是一种多赢的结局。对于英菲尼迪投资的中国企业而言,可以和跨国公司合作,加快自身的国际化进程;对于跨国公司而言,可以省去重新建立工厂和企业的成本;对于英菲尼迪而言,则能在促成并购后顺利退出,不必等待漫长的IPO过程。

做技术“中间商”

除了发挥资源的优势,作为一家以色列的投资公司,英菲尼迪还善于利用自身的技术优势,为企业提供增值服务,并获取更好的回报。

据胡斌介绍,英菲尼迪拥有自己的科学家团队,所涉及的领域也十分广泛,包括生命科学、新材料、新能源、高端制造、现代农业和TMT等多个方面,英菲尼迪甚至还拥有自己的知识产权银行。

“这使得我们能够站在技术的制高点上来看产业的发展。”胡斌说。

得益于技术方面的优势,英菲尼迪能够准确把握中国企业和产业急需的高新技术,然后去海外市场,特别是欧美和以色列市场去寻找、评估和购买这样的技术,再把技术带到中国来,和中国的企业进行对接。

在具体的对接过程中,英菲尼迪也有多种策略。比如,可以选择直接把技术卖给企业。如果企业资金有限,则通过技术入股的方式,建立合资公司共同发展。同时,英菲尼迪的基金也可以投资和



胡斌

参股。胡斌将这一模式概括为“技术+资本”的投资模式。

2008年国际金融危机爆发后,英菲尼迪的这一投资模式发挥了积极的作用。

受金融危机影响,许多国外的技术类公司市值跳水,这些公司有意出售一些发明专利以挽救公司危机。与此同时,中国很多企业也想抓住这个机会购进专利,但双方都面临着找不到合作渠道的困境。

英菲尼迪在其中发挥了“技术中间商”的角色,将国外的先进技术带到中国,推进中国传统产业的转型升级。

英菲尼迪和山东济宁的合作就是典型的例子。2010年,英菲尼迪和济宁市科技局、高新区共同投资成立了济宁英菲尼迪创业投资管理有限公司,第一期规模为2亿元人民币,济宁市科技局、高新区与英菲尼迪各出资1亿元。

“英菲尼迪和济宁的合作,主要是希望能投资当地的特色产业。同时,也引进国际上一些先进技术,以及一些成功企业入驻,从而推进当地的产业升级和经济结构调整。”胡斌说。