

集聚全球创新资源 我国科技企业“走出去”亮点频现

■ 陈芳 刘诗平

在海外设立科技基金和孵化器、成立国际创新总部、海外员工本地化率不断提升……2017年,“国际范”的中国科技企业全球布局亮点频现。

科技部有关负责人表示,新一轮科技革命和产业变革正在重塑世界经济结构和竞争格局,创新要素开放性、流动性显著增强,吸取国际先进的智力资源,我国科技企业“走出去”道路不断拓展。

新年伊始,总部位于深圳的科技公司光启集团便马不停蹄,迈开了“走出去”的脚步:在以色列特拉维夫设立国际创新总部;对英国专注发动机创新技术研发及制造的吉洛集团3000万美元战略投资,致力于共同研发与提升未来空间技术,加快相关技术与产品的商业化与产业化……

中国工程院有关研究报告显示,全球新兴产业增长率普遍超过传统产业,技术突破和跨领域的交叉融合将创造新的经济增长点,重塑世界产业竞争格局。

“中国创新大潮不是封闭的,而是与全球融会贯通。”光启集团总裁刘若鹏表示,与国际上更多的合作伙伴携手解决人类共同面临的重大科技和发展问题,会助推和提升中国在全球创新合作中的制度性话语权。

去年5月,总投资3亿美元的光启全球创新共同体基金与孵化器在特拉维夫设立,成为中国科技企业在以色列设立的首个科技基金及孵化器。借助技术创新、模式创新,将国际要素统筹运用,打造国际合作平台,是以光启为代表的新科技企业融入世界产业链的积极探索。

曾几何时,国际高科技公司纷纷来到中国,建立研发中心,抢夺中国的技术“大脑”。如今,越来越多的中国企业在用全球大脑思



●光启集团在特拉维夫设立创新总部

维,集聚创新资源,厚植创新生态圈。

去年6月,华为公司又一个数学研究中心落户法国。据悉,该研究中心拥有超过80位研究人员,全部拥有博士学位。这也是华为在国外建立的第16个研究所,是吸引顶尖数学家参与华为的基础科学尤其是数学算法研究方面的又一举措。

“不仅要‘走出去’,还要扎下根。”国务院发展研究中心研究员隆国强指出,科技企业要在海外生根发芽、开花结果,就必须吸收当地的养分,进行本土化。

对华为而言,其优势不只是产品走向国

际化。据统计,华为公司的业务已遍及170多个国家和地区,有3万多非中国籍员工,海外本地化率超过七成。

与此同时,我国在世界范围内的专利竞争力也得到了较大提升,科技企业“走出去”更加注重做好知识产权的战略部署。

中兴通讯在日本东京设立研发中心,全球成长最快的独角兽科技创业公司之一柔宇科技也在硅谷设有研发中心,仅广东企业就已累计在境外设立各类研发机构246个……我国国际科技合作投入显著增长,合作能力显著提高,科技合作支撑和引导企业

“走出去”初见成效。

来自科技部的信息显示,“十二五”以来,我国科技创新能力实现历史性跃升,国际科技合作实力和影响力不断攀升,全方位、多层次、多渠道的国际科技合作体系初步形成。

“在全球新兴产业里,没有一个国家能包揽所有的技术,也不可能有全面的技术优势。”科技部国际合作司有关负责人表示,根据国家战略需要,结合各行业和部门的重大创新合作需求,今后还将集聚更多全球创新资源,有力支撑我国优势技术和产业走向世界。

河南省煤炭安全生产形势创历史最好水平

■ 本报记者 李代广

2月28日,河南省煤炭工业工作会议暨安全生产工作会在郑州召开,记者从会议上了解到,2016年河南省煤炭安全生产形势创历史最好水平,化解过剩产能取得实质性进展,煤炭企业转型升级初见成效。

河南省煤矿总体基础薄弱,单井产能偏低,经过多年高强度开发,开采深度不断增加,开采环境日益复杂,水、火、瓦斯、煤尘、冲击地压、地温等自然灾害日益严重。目前全省煤炭开采深度平均达600米,最大深度已达1100米,其中采深超过800米的矿井21处,生产能力4360万吨,占全省总产能的36.6%。全省煤炭安全生产工作的难度日益增加。

会议透露,去年全省煤炭生产百万吨死亡率为0.092,同比下降26.4%,创历史最好

水平。其中中国平煤神马集团、神火集团、国投河南分公司实现了零死亡。洛阳、许昌、平顶山、安阳、鹤壁、焦作、三门峡、新乡、驻马店、商丘、济源以及巩义、汝州、永城、固始县辖区煤矿均实现了零死亡。2016年,河南省强化煤矿生产能力监管,积极落实减量量化生产措施,对全省300处合规生产煤矿按照276个工作日重新确定了生产能力,共核减产能2859万吨。

在国家强制退出的标准基础上,《河南省化解过剩产能煤矿关闭退出实施办法》明确了14类煤矿关闭退出范围,推动煤矿依法依规实施关闭。各地和各煤炭企业严格执行煤矿关闭退出实施方案,制定相应的具体实施方案,派驻包矿人员,确保关闭到位。2016年,河南省关闭到位煤矿100处,淘汰落后产能2388万吨,超额完成国家下达该

省2016年关闭退出任务。

根据《河南省人民政府关于促进煤炭行业解困的意见》,2016—2018年,省财政每年安排2亿资金,对省属煤炭企业非煤产业自主创新、技术改造、节能减排等转型升级项目给予专项补助。

2016年,全省煤炭企业坚持依靠科技进步,加大科技投入,有效推动了生产转变、经营提升。河南理工大学完成的“煤层瓦斯安全高效抽采关键技术体系及工程应用”研究成果获国家科学技术进步二等奖。郑煤集团“三软”煤层锚网支护技术取得重大突破并在集团公司全面推广,每年为集团公司节约、创造经济效益数亿元。

为帮助煤炭企业渡过难关,省煤管办联合省财政厅、省发改委出台了2016年省骨干煤炭企业非煤产业转型升级专项资金申

报指南,最终确定河南能源化工集团龙宇能源股份有限公司“激光熔覆再制造生产线项目”等9个技术改造项目,中国平煤神马集团尼龙科技有限公司“年产25万吨精己二酸项目”等6个自主创新项目,中国平煤神马集团开封兴华精细化工有限公司“糖精钠废水治理提标改造工程”等3个节能减排项目列入2016年资助计划。

“煤炭在一次能源中的主体地位短期内不会改变,预计到‘十三五’末,我省煤炭消费达2.62亿吨,仍将占全省能源消费总量的70%。”河南省煤管办副主任李震寰在当天会议上绘出了今年全省煤炭行业发展的“路线图”,即生产效率和效率明显提高;安全形势持续好转;安全绿色开发和清洁高效水平显著提升;煤矿瓦斯抽采和利用完成指标;全省煤炭工业的可持续发展能力进一步增强。

卖个壳胜过几十年奋斗? 畸形造富背离上市初衷

3月1日,打开涨停板的顺丰控股依然收获了股价新高——70元,其总市值也达到2928.80亿元。台前,人们看到了“独领风骚”的顺丰掌门人王卫;幕后,有一个人或许正在偷笑,他就是原鼎泰新材的老板刘冀鲁。据记者估算,通过此次卖壳,刘冀鲁目前的持股市值已经增加了56亿元,而鼎泰新材在重组前五年的年度平均净利润仅有0.36亿元,二者相比差距已逾百倍,且在此类案例中,这还不是最悬殊的。

“埋头苦干十余载,不如一朝卖壳赚。”这畸形的一幕,曾在A股市场反复上演。而所谓“重组盛宴”催生的暴富之路,既扰乱了市场的本心,也背离了企业谋求上市的初衷。当然,监管层已经注意到这一极不合理的现象,多措并举严审借壳重组,抑制此种风气,使更多的上市公司务本业、尚实干。

借壳搅动估值乱流

顺丰控股(原鼎泰新材)并非孤例。据记者统计,2015年至今,已完成借壳的64家上市公司中,超过七成公司原实际控制人的持股市值增长都在亿元级别。从韵达借壳新海股份、艾迪西变身申通快递、圆通借壳大杨创世,到巨人网络“登上”世纪游轮、新民科技卖壳南极大电商,以及必康股份借壳九九久等,上市公司原老板手中的股票价值均在卖壳后大幅飙升,市值增长从10亿元到90多亿元不等,而这些上市公司在重组前五年的平均盈利通常仅有几百万或几千万元的规模,甚至还有多年亏损的。

一个共同特点是,上述卖壳上市公司均为民企,对其实际控制人而言,或许辛苦经营十几年甚至几十年积累的净利润,还不如一朝卖壳赚得多。值得一提的是,在重组新规实

施后,上市公司原实控人持股(卖壳后)也需要有36个月的锁定期,故部分“原老板”享受的市值增长并不能立即兑现。

记者注意到,在近两年的借壳盛宴中,快递类公司“异军突起”。除顺丰控股外,2016年完成借壳的韵达股份、申通快递、圆通速递同样掀起了一波大涨。

其中,韵达股份(原新海股份)的股价从重组停牌前的20.48元/股,涨至目前的50.05元/股,涨幅达到144%;上市公司原实控人黄新华直接持有的5590万股目前对应市值已经增长16.53亿元,与新海股份在重组前五年的平均年度净利润5265.07万元相比,差距达30倍。

无独有偶,圆通速递宣布借壳大杨创世后,上市公司股价已上涨126%,原大杨创世实控人李桂莲持股市值增长21.09亿元,同样相当于上市公司此前年度平均净利润的30倍左右。申通快递借壳艾迪西后,公司股价已上涨118%。郑永刚原本通过南通泓石投资持有艾迪西8950万股,这部分股权的占股比例从26.98%被稀释至5.85%,但是郑永刚在重组配套融资时又通过艾缤投资、旗程投资“加仓”。目前,郑永刚合计持有上市公司15888.53万股,对应市值增长约25.64亿元。而艾迪西重组前五年的平均年度净利润仅为794.74万元。

盛宴终有散场之时

更为夸张的要数世纪游轮。2月28日,被巨人网络借壳的世纪游轮一度创下88.80元/股的新高。回顾2015年,在这宗新资产作价达131亿元的重组交易中,世纪游轮原实控人彭建虎持有上市公司4372万股股份,在



总股本中占比由66.80%被稀释到8.59%,经过高送转等变动后,截至2016年三季度末,彭建虎的持股比例为公司总股本的7.78%,持股量则增至13116.51万股。而上市公司股价已从重组停牌前的10.55元/股,飙升至3月1日的82元/股,涨幅高达677%。记者估算,彭建虎持股对应的市值增长已高达93亿元;若再加上其子彭俊珩持有的1468.50万股,彭家父子的市值增长已突破百亿。

站在“巨人”肩膀上的彭家父子,市值暴涨百亿。但反过来想,如果他们当初没有遇到像史玉柱这样的买家呢?从过往业绩来说,重组前五年,世纪游轮的年度平均营业收入为4.09亿元,年度平均净利润仅为1334.50万元。简单相除,93亿元,相当于世纪游轮23年的营业收入,以及约700年的净利润。

除了世纪游轮重组前后股价暴涨六倍多外,顺丰控股的股价从重组停牌前的13.78元涨至3月1日收盘70元,累计涨幅408%,位列第二;必康股份(原九九久)的重组历史更久一些,该公司因筹划重组停牌于2014年

9月,停牌前股价为9.67元,如今已升至27.40元,涨幅183%,公司目前又在停牌筹划新的并购事项。值得一提的是,九九久原实控人周新基在重组时曾以8.34元/股的低价认购了7074.34万股的配套融资,如今来看,当初的增持为其带来了更为丰厚的收益。记者估算,周新基的持股市值已经增长18亿元以上。而九九久在重组前五年的年度平均净利润仅有0.44亿元,市值增长与上市公司原先的净利又是几十倍的差距。

无疑,过去的这些借壳盛宴曾讲述着一个个的暴富故事,也使不少上市公司的创业团队“心潮浮动”。但是,在新的监管环境之下,借壳重组不仅是审核重点,更附加了不得配套募资、原实控人持股需锁定36个月等抑制利益输送、短期套利的条款;同时,IPO“堰塞湖”问题的逐步解决,也将抑制优质企业的借壳冲动。在多措并举之下,曾经的炒壳之风,借壳盛宴终难以为继,上市公司也应重回其务本业、尚实干的正轨,不忘其当年谋求上市的初衷。

(来源:上海证券报 作者:王雪青)

知识付费市场 或是 下一个风口

信息技术革命后,“泥沙聚下”的信息爆炸逐渐被精准对接用户需求的商业开发筛选。知识也从海量的信息中被抽离,摇身一变从免费共享的资源成了待价而沽的商品。

近年来,随着“分答”“知乎Live”“喜马拉雅FM”等专业平台的“精耕细作”和微博、微信等打赏渠道的打通,知识付费领域悄然成为一方沃土。不久前,微信宣称内容付费时代即将到来,36氪付费专栏“开氪”上线等动作又一次激起了行业波澜。

知识付费悄然兴起

打开知乎,可以在页面中找到“知乎Live”模块,进入之后,“创造力如何养成?”、“如何学习语言?”等相关原创课程琳琅满目,点击下方赞助并参与活动即可购买相关知识。

即使没有使用过这样的平台,不少用户也为知识掏过腰包。企鹅智酷发布的《知识付费经济报告》数据显示,有55.3%的网友有过知识付费行为。在有过知识付费行为的人中,订阅付费资料付费下载资料的人占比达到50.3%;对于已经有过知识付费体验的消费者,有38%表示满意,还会继续尝试。

一些尝试知识付费的企业也尝到了甜头。去年6月,喜马拉雅FM尝试开辟“付费精品”专区,去年12月4日零点,喜马拉雅FM首周“123知识狂欢节”的销售额就达到5088万元。罗辑思维方面近日公布的数据显示,目前旗下付费阅读产品得到App总用户529万,日活42万,订阅总份数130万,总人数超79万,得到App平均总营收2.45亿元。

“如果可以找到权威的答案,我愿意稍微花点‘咨询费’。”易观互联网娱乐高级分析师黄国锋表示,“比如撰写报告的时候,花一块钱去偷听一些有参考价值的信息,为什么不呢?”黄国锋认为这代表了不少知识付费活跃用户的想法。

36氪媒体公司总裁冯大刚认为,用户付费体现的是知识变现,是影响力变现,专业化的知识付费是未来发展的方向。

“网络信息太杂,如果希望听一些关于投资、品牌营销的权威课程和经验,我倾向选择付费项目。”义乌一家实体店的经营主王昊挺说。他的选择似乎印证了一些平台的宣传语:提供搜索不到的专业知识。

“获取权威答案、经验指导和专家见解是消费者为知识买单的最重要动力。”黄国锋说,“比如在一些机构非常稀缺的经历带来的经验分享,又比如一些个性化的职业生涯规划咨询等。”

便捷的支付手段是知识付费行业兴起的另一先决条件。基于支付宝、微信等便捷的支付工具,知识变现在几秒钟成为可能,进而才有商业模式发展的可行性。

易观千帆基于用户App发布的《中国知识付费行业发展白皮书2016》分析,2016年开始,知识付费领域通过与网生内容、移动音频、网络红人等元素的交织,已呈燎原之势进入商业开发活跃期。

知识经济会是下一个风口吗?

“知识共享可以归纳为三个阶段。”黄国锋说,“1.0阶段是基于互联网百科搜索的静态知识获取;2.0阶段主要是像‘新浪爱问’、‘知乎’等知识交换社区;目前的3.0阶段则是实时互动、知识变现的时期。”

目前,知识变现阶段的商业模式大致可分为两种。其一是平台或联合或独立作为原创知识生产者。行业内包括喜马拉雅、得到等平台直接生产相关知识产品;第二种是独立知识付费平台,类似知乎打造知识社区的概念。通过C端的互动完成生产、消费,平台从中抽取一定比例的收益。

“无论什么模式,目前知识付费领域有明显的粉丝经济特点。”分答联合创始人曾进说,“因为目前流量仍旧是关键因素,自带粉丝的网红、课程团队意味着可观的流量。”

在分答,红人答主王思聪的收听者超12万。网红编剧史航在自己的微博晒出了参与分答的部分截图,上线回答没多会儿,他通过回答相关问题的收入已达5万多元。

“在需求端,高端人士的知识需求基本稳定,城市中产对生活技能和职场经验等方向的‘求知欲’又在提升。因此,知识付费的未来是可以期待的。同样由于需求和知识变现‘短平快’的特点,再生产的动力会不断涌现,因此目前的商业模式是可持续的。”黄国锋说。

上海禹阔资本执行合伙人唐荣汉表示,作为互联网行业的投资者,从2016年国内知识付费行业的发展状况,结合欧美发达国家巨大的知识产权贸易量来看,中国线上知识付费市场的确是片蓝海。

(来源:经济参考报 作者:吴帅帅 文章有删减)