

资库集团创投报告

(2010.03)

编辑：发展研究中心，博士后工作站

一、	创投动态	
1、	创业板资源要服务于国家战略性政策引导.....	
2、	庞大本土 PE 发展迅猛 把握后创业板时代机遇.....	
3、	人民币 PEF0F 胎动：五大因素筛选 PE 基金.....	
4、	2010 年 2 月中国并购市场出现双降 案例总数和并购总额分别下降 41.9%和 29.5% 8	
二、	IT 技术/芯片专业.....	1
1、	国务院部署未来十年科技创新战略重点.....	1
2、	构建自主信息产业生态系统迫在眉睫.....	1
3、	中关村企业自主创新提速国际化进程.....	1
4、	运营商抢夺 2010 年上海世博手机支付商机.....	1
5、	中芯国际豪赌景气复苏 欲募资 5 亿美元扩产.....	1
6、	康腾微电子携可编程 Qvu 推视频增强解决方案.....	2
7、	ISSCC2010：感知集成电路发展的脉动.....	2
8、	品牌蕴含价值 市场放大商机.....	2
9、	移动互联网发展迅猛 A8 音乐抛出“音乐云”.....	2
10、	三网融合不对称格局敲定：2010 年以广电为主.....	2
三、	生物/医药专业	3
1、	药妆规模逼近 500 亿元.....	3
2、	新药研发有望实现“十一五”研发目标.....	3
3、	新医药及生物工程成山东重点培植产业.....	3
4、	北京医药研发服务业整体年收入已达百亿元.....	3
5、	生物仿制药：讲好故事才能被市场接受.....	3
6、	我国医药行业发展必须克服四大障碍.....	3
四、	新材料/化工专业	3
1、	生物有机复合肥的发展前景广阔.....	3
2、	过剩等问题严重 农药行业面临大调整.....	4
3、	2010 年中国胶粘剂与密封剂发展目标.....	4
4、	生物燃料未来将会代替常规燃料.....	4
5、	大连市：化工新材料风头正劲.....	4
6、	全球造纸化学品的发展空间放大.....	4
7、	Stoba 高分子材料可阻止锂电池爆炸.....	4
8、	战略性新兴产业观察：新材料，产业升级助推器.....	4
五、	能源/环保专业	4
1、	国家能源局：风电标准 4 月底敲定.....	4
2、	中国去年清洁能源投资 346 亿美元 近美国两倍.....	4
3、	合同能源管理柳暗花明 国务院支持政策即将出台.....	5

4、	多晶硅“不赚钱”四川 230 亿资本转战薄膜太阳能.....	5
5、	低碳经济持续升温 传统能源支柱地位稳固.....	5
6、	中国最大光伏电站建成投产.....	5
7、	外资新能源低碳基金获批成立 主投西部地区.....	5
8、	行业前景：新能源汽车及电池将“井喷”.....	5
9、	环保政策：环保部和财政部联合召开排污交易试点调研座谈会.....	5
10、	环保政策：“十二五”城市固废处理行业投资或达 8000 亿.....	5
六、	消费品/连锁/物流专业.....	5
1、	膳食养生行业首获风投 赛富基金 2000 万美元注资香雅.....	5
2、	民营快递卖盘潮再起.....	5
3、	风投推牛大碗上市 兰州牛肉面恐改姓新疆苏氏.....	6
4、	百仕通牵头财团 6 亿美元注资中国寿光 将获 30%股权.....	6
5、	国务院：引导民资进入交通电信能源领域.....	6
6、	高铁时代来临 投资播种正当时.....	6
7、	低碳经济时代 竹纤维有多少能量迸发？.....	6
8、	物流行业信息化回顾及未来热点分析.....	6
七、	光机电/先进制造.....	7
1、	沃脉德资本 660 万美元砸向“时代天使”.....	7
2、	江苏卓润重工完成首轮亿元融资 道杰资本领投.....	7
3、	工信部制定准入标准 风电设备行业开始清场.....	7
4、	低碳技术引领电力装备制造制造业转型.....	7
5、	新能源发电机与“低碳科技”联姻.....	7
6、	海上风电开发正式起步 设备企业圈地布局抢先机.....	7
7、	电气设备行业：节能空调强制普及，高效电机市场翻番.....	7

一、 创投动态

1、 创业板资源要服务于国家战略性政策引导

来源：中国证监会网站 时间：2010.3.19

中国证监会日前下发《关于进一步做好创业板推荐工作的指引》，强调保荐机构应重点推荐符合国家战略性新兴产业发展方向的企业，特别是新能源、新材料、信息、生物与新医药、节能环保、航空航天、海洋、先进制造、高技术服务等领域的企业，以及其他领域中具有自主创新能力、成长性强的企业。

同时，应审慎推荐属于以下行业的企业：（一）纺织、服装；（二）电力、煤气及水的生

产供应等公用事业；（三）房地产开发与经营，土木工程建筑；（四）交通运输；（五）酒类、食品、饮料；（六）金融；（七）一般性服务业；（八）国家产业政策明确抑制的产能过剩和重复建设的行业。

《指引》通过强化创业板的市場定位，有利于创业板市場更好地为经济发展方式的转变服务。显然，政府有关部门对此前创业板上市公司并不是完全满意，尤其是一些传统行业的企业。由此可以看到，中国政府为推动符合战略发展方向的新兴产业发展，正在进行多方面的安排。从政策当局看，对创业板的安排是先稳定推出，再调整结构。

2、 庞大本土 PE 发展迅猛 把握后创业板时代机遇

来源：《中国经济时报》 时间：2010-3-23

“创业板的开通，中小板的加快发行，刺激了企业家创业和进行资本运作的激情，也刺激了私募股权投资基金行业进入大发展的时期，许多 2006 年后新进入私募股权投资基金市场的机构进入收获期。”那么，如何把握发展机遇，深圳创新投资董事长、深圳金融顾问协会会长靳海涛 20 日在“第四届私募基金高峰论坛”上对本土 PE（私募股权投资基金）的发展趋势提出看法，“本土 PE 未来 10 年规模会不断扩大，行业竞争也会非常激烈，服务会变得非常重要。”

规模庞大的本土 PE 发展迅猛

2009 年末以创业板为标志进入高速发展时期。靳海涛说，创业板的开通，中小板的加快发行，促进私募股权投资基金行业的发展。创业板不但为众多规模较小、尚处于成长阶段的高科技企业、创新企业和新兴产业企业提供了新的上市渠道，为我国经济结构调整和产业结构优化升级提供了指引和支持，也为国家自主创新战略提供了重要的落实平台，为私募基金行业提供了丰富的发展机会。

在深圳达晨创投董事长刘昼看来，中国的私募基金发展还处于初级阶段，但竞争激烈。有些地产、煤炭行业的业主也想进入这个行业，尤其是在创业板推出后的财富效应下，PE 行业短期内可能进入泡沫阶段，洗牌后会逐步向口碑和业绩好的集中；本土的私募股权可以同步，美元基金做人民币基金，人民币基金做美元基金，出现中外兼容趋势。

做大做强的路径在哪里

众多优秀的中国企业为私募基金提供了丰富的投资机遇。根据纽约泛欧交易所统计，中国企业融资数量和总额都出现激增，2009 年共有 187 家中国公司通过全球市场 IPO 募集资金约 505 亿美元，IPO 数量占全世界 29.1%，募集基金规模占全世界的 41.7%。

靳海涛称，私募基金数量多了后，从初创期到成长期再到成长的后期都有基金去投，Pre-IPO（上市前私募股权投资）的机会就会减少，只寻找 Pre-IPO 机会或只做后期项目就会很难。他认为，如果一个私募股权投资基金将来要做大做强，应该是以股权投资为主战场，

同时还有一系列配套的基金，这样既可以促进自身发展，也可以使被投企业获得更多服务，能够做大做强。

“经过金融危机的洗礼，资金逐渐涌向少数的优秀私募基金，对行业规律掌握透彻的基金必将得到长足发展。未来几年，百亿规模私募必将出现。”深圳天马投资管理有限公司董事康晓阳信心满满。

投资同质化待解

“现在中国的投资应该说同质化比较严重”，深圳市中科宏易创业投资有限公司董事长王平道出了 PE 发展中的一个隐忧。他说，“大家都追求 Pre-IPO 项目的投资，追求后期的投资，这时候我们看到进入的成本越来越高，有的 15 倍甚至 20 倍的市盈率，现在中国的二级市场应该说存在着一定的泡沫或者一定的估值过高，导致一级市场 Pre-IPO 投资的成本竞争越来越激烈，这样同质化的趋势必然导致你的回报越来越平均化。”

北京软银赛富合伙人苏君祥也指出，“很多海外基金会进入中国，所谓本土和海外越来越模糊，海外基金在国内和当地政府成立基金，在过去的 18 个月已是爆炸式的发展。对创投来说，怎么样维持可持续性增长，维持较长远的高回报，是很大的挑战。”

苏君祥认为，风投之间不应该是争项目，而要以合作为主，增强资金的互相联系。王平则建议，有三个方向作为成熟管理机构在这方面不断推进，包括早期化投资、行业型投资和并购型投资。

政策引导的方向何在

“进一步完善市场机制，让机制引导资金的流向。”东方富海投资管理有限公司总裁程厚博提出了自己的建议，具体包括多层次资本市场的进一步完善、发行制度的继续改革和行业政策方面的扶持和落实。此外，还应该培养更加成熟的管理人及合格的 LP，政府要引导和鼓励机构投资者成为 LP（有限合伙人），GP（普通合伙人）需要加强行业自律，同时对其进行有效监管，以保证基金安全运作。

硅谷天堂创业投资有限公司执行总裁杨伟强则建议，完善机制帮助民间资本进入 PE 行业。高特佳董事长蔡达建则表示，国内具备成为 LP 条件的大机构给 PE 更多关注，保险基金、社保基金和政府引导基金大胆地配置会起到示范作用，民间资本就会跟上。

3、人民币 PEF0F 胎动：五大因素筛选 PE 基金

来源：《理财观察》 林华

时间：2010-3-17

3 月 12 日，国内私募基金领域的十多位重量级人物，齐齐现身上海，来参加一个名为“2010 中国首届人民币 PE F0F 基金高峰论坛”的民间活动。

“这次峰会，主要是探讨未来 10 年人民币 PE F0F 在中国的发展趋势和管理之道，以及人民币 PE F0F 将如何才能赢得 LP 的青睐。”一位与会人士表示。

所谓 PEF0F，是通过对私募股权基金(Private Equity, PE)进行投资，从而对 PE 投资

的项目公司进间接行投资的基金，即所谓“私募基金的基金”。

让有心的人们心生联想的是，与国际市场相比，PE FOF 基金在中国的发展可谓相当缓慢，有关研究机构发布的《Fund of Funds 专题研究报告》显示：自 1995 年到 2005 年，在中国从事 PE FOF 业务的国际私募股权投资机构屈指可数，直至 2005 年才开始出现改观，目前在中国设立代表处的外资 PE FOF 不过 10 家左右，而且他们主要以在中国市场上活跃的顶级外资 PE 基金为主要投资目标——事实上，直至目前国内市场还未真正出现人民币 PE FOF 的身影。

那么，这些投资界的大佬为何在此时，不约而同将目光聚焦到了尚且一片空白的人民币 PE FOF 上？

最直观的一点是，来自国外市场的数据显示，PE FOF 其实是个“钱途无限”的生意。据了解，随着 PE 市场的迅速成长，美国 FOF 募集金额从 1996 年来平均年增长超过 120 亿美元，欧洲则超过 40 亿美元。特别是始于上世纪 90 年代的大型 FOF，在近十年内发展迅猛。“目前美国所有的 PE 投资中，差不多有 15-20% 的钱来自于 FOF，相当于如果 5-6 个人合伙做一个 PE 基金，其中有一个人必定就是 FOF。”在美国工作了 10 多年的资深 PE 投资人张啸在回国短暂停留接受本刊采访时强调。而许多大型的投资者，包括养老基金，保险基金在内的专业机构投资者，其有相当一部分资金也都是通过这种方式去投资的。

张啸称，中国由于之前的 PE 市场规模不够大，加之成熟 LP 的缺失，所以不足以支撑 FOF 的发展。比如，之前中国市场上投资 PE FOF 的 LP 主要来自海外，它们多选择外资 PEFOF 进行投资，而本土的 LP 主要是由政府 and 国有企业所组成，其规模非常有限。

而眼下的种种迹象表明，国内市场已经发展到了一个“量变产生质变”、水到渠成催生 PE FOF 的阶段。“近年来，国内的基金管理者的水平提高非常快。与此同时，PE 基金也在快速增长，目前已经有至少 200 多家，资深基金经理超过了 1000 人。”张啸认为，这个规模，已经有做 PE FOF 的市场空间了，而去年下半年创业板的推出，显然又为 PE 基金的快速成长添了一把火。不仅如此，国内 PE 基金在理念上的逐步成熟，以及有限合伙方式的法律认可，也让 PE FOF 的操作有了合理的市场基础。

钱的“味道”

曾经有过这样的公开报道：一些基金经理因为“管钱的烦恼”，而不得不解散基金。而最近，一家声誉不错的国内 PE 基金自己去募钱，尽管凭借其之前的良好业绩募集成功，但由于部分投资人看到经济形势不好纷纷毁约不再投钱，导致最这个基金项目最终仍旧没有做成。

事实上，对不少 PE 基金管理者来说，如何与国内的投资者特别是“大”散户投资者打交道，其实是一件相当头疼的事情。“现在折腾过的 PE 基金都知道管理投资者有多么难。”张啸举了一个例子，一个基金可能有 40 多位 LP，而基金经理才几个人，“这 40 多人每人每个星期给基金经理们打一个电话，他们可能就要忙不过来了。”

“这还是最简单的，接下来可能还包括与大家商讨某个项目该不该投，以什么价钱投，

投多少钱，上市之后以什么价钱卖……里面有无穷多的问题可以探讨——而且看起来似乎都很重要。”张啸说，“但这样下来一圈，基金经理在管理投资人上所花的时间和精力可能比在挑选和管理投资项目上还要多。”

这显然是任何一方都不愿见到的荒谬局面。而另一方面，张啸认为，中国现阶段富人的钱的“味道”，也加剧了基金管理者在此方面的苦恼。“每一种钱都是有自己的味道的，至于为什么要予以区分，是因为不同味道的钱是具有其主人赋予不同的特性的，所以这些钱在投资包括在管理的时候，都会有自己的脾气，必然会对投资管理团队造成影响。”张啸说。他举例说，投资者的钱，可能是“老钱”或“新钱”，可能是“长钱”或“短钱”，可能是“稳钱”或“热钱”。“而这一批的中国投资者，有不少人经历了中国改革开放以来的经济腾飞，有着个人创业史，甚至是在相当短的时间内积累了大量的个人财富。”由此，张啸认为他们的钱的“味道”，与以上都不太相同。“可以用这么几个词来形容：‘胆钱’、‘勇钱’、‘辛苦钱’、‘猛钱’、‘欲钱’（参与欲，和对回报的追求欲）。”而这种味道的钱的特性表现在，它的主人习惯于亲自管理自己的每一块资产，特别是一些中小型企业家，他们对所投资项目的参与欲望非常强烈，甚至倾向于自己参与到每个投资决策中去。

“这对 PE 基金所产生的直接影响就是，钱的拥有者会过多干扰基金经理，进而影响投资进程和效果。”由此，不少优质 PE 基金对资金来源的要求正变得越来越苛刻。对于那些不具备品牌影响力，又缺乏好的募集渠道的 PE 基金来说，吸收散户投资者就是一件不得不面对的事情。而对这些基金来说，如果能有人帮他们寻找、挑选和管理投资者，让基金经理可以把精力放到“正业”上，显然是比较理想的分工合作模式。

而 PEFOF 的功能就是，提供募集渠道，并帮助 PE 基金管理散户投资者。通过 PEFOF 的专门运作，可以对钱的本质和特性做一些梳理，并且可以通过培育、梳理、帮助它成长。换个角度来看，这也正是 PEFOF 对于投资者的价值之一——帮助投资者调整自己的投资特性，进行更好的投资。

有钱人的烦恼

一个事实是，随着国内 PE 基金市场的发展和逐步成熟，小的散户投资者直接进入优质基金的可能性正变得越来越低。“其实现在真正好的 PE 基金根本不缺钱。”张啸透露，有些 PE 基金两三个月内就能在国内轻松募到 10~20 亿美元，对这些基金来说，他们考量投资者的标准除了财富规模，还会更看重投资者的资源背景，也就是说能否对基金的发展提供帮助。“一些个人投资者拿着三五千万找上门来，这种基金根本就不会感兴趣。”

这实在是一个很实际的苦恼：即便找到了好项目，好项目不选你的话也没有用。而 FOF 恰好可以改变散户投资者的尴尬处境。通过 FOF，首先可以把散户聚在一起成为机构投资人，放大散户投资者的资金规模，FOF 代表散户投资人去跟基金管理人谈，有了挑选优质 PE 基金的资本基础。实际上，在国外，不少散户投资人正是通过 PEFOF 这个渠道，切入到一些他们自己无法有效进入的 PE 投资领域，并借此与很多优质 GP（基金管理人）长期保持紧密联系以获得投资机会，甚至获得优惠条件。

可以看到的是，PE 是一种高收益和高风险并存的投资，其专业化和复杂程度这些年也正在迅速提高，而且，随着市场上 PE 基金的增多——目前，美国大约有 3000 多家 PE 基金，欧洲有 2000 家左右 PE 基金，亚洲则有 1900 多家 PE 基金——对投资者来说，选择越来越多，同时也意味着筛选出好的 PE 基金和项目的难度在变得越来越大。而在选对与选错之间犹如天壤之别。一家知名中介机构的内部统计数据显示，美国排名前 25% 的 PE 基金与排名后 25% 的 PE 基金对比，其年回报率的差额非常惊人：1 年的年均差额是 19.3%，3 年的年均差额是 25.4%，5 年的年均差额是 32.2%，10 年的年均差额则高达 57.6%。从投资 20 年的年回报率来看，欧洲 PE 基金为 9.6%，美国则是 11.8%，其中美国 PE 基金前 25% 的年平均收益是 30.2%。这表明，美国整个 PE 行业 2/3 的利润是集中在 1/4 的基金上，而剩下 3/4 的 PE 基金基本上不赚钱甚至赔钱。

“中国 PE 市场以后必然也是这样一个趋势。”张啸判断道。而且研究显示，PE 基金的业绩比股票基金更具有“粘性”，表现优于大市的 PE 下一轮进入“最佳 25%”的概率高达 33%，“大量投资人由于没有选中绩优 PE 团队，虽然付出了相似的费用给其他 GP，承担了高风险，但实际回报却低很多。”因此，与绩优 GP 的长期良好合作显得更为重要。而从国外的经验来看，PEFOF 对 PE 基金的 GP 团队一般都具有深入了解和专业的尽职调查能力，并且能够确保投资进入优秀的 PE。

FOF 如何筛选 PE?

可以预见的是，尚在探索期的人民币 PEFOF 由于经验欠缺所带来的风险不可避免，但前面提到的种种，仍然让人们对其充满了期待。

PE 基金的筛选是 PEFOF 的核心竞争力之一，而其最终结果取决于一整套严格的筛选和管理流程的有效性。

首先要调查的是 PE 团队，包括其以往的业绩、团队的稳定性、经验和专长领域，团队成员的背景，以及监督激励机制等最基本的东西。

其次是看 PE 团队的投资理念和流程，包括其失败和成功案例。与此同时，考察 PE 的风险控制能力和流程的有效性也非常重要，因为环境、团队等各种因素都会对流程产生影响，所以一个好的 PE 得具备对流程不断灵活改善的能力。

再次，PE 基金的项目源和项目储备，以及其所处行业和地域必须进行详尽、真实的调查。

在此之后，第四就是要看具体条款，比如业绩分成是否合理。

而在最后，就是要具体了解这个 PE 基金的其他投资者。

除了以上这些，还有不少因素也是不可忽略的，例如 PE 基金的投资量吞吐能力、退出渠道、发展潜力、以及未来是否有增值合作的空间。

一个发育良好的 PEFOF 产业，对于私募市场的促进作用显然不容小觑。它可以将社会资源进行有效和最优化的配置，让中国私募市场能够健康持续的发展，从而培育出适合 PE 投资的生态，让真正有潜力的企业、行业和各级投资者、管理者一起共同受益。

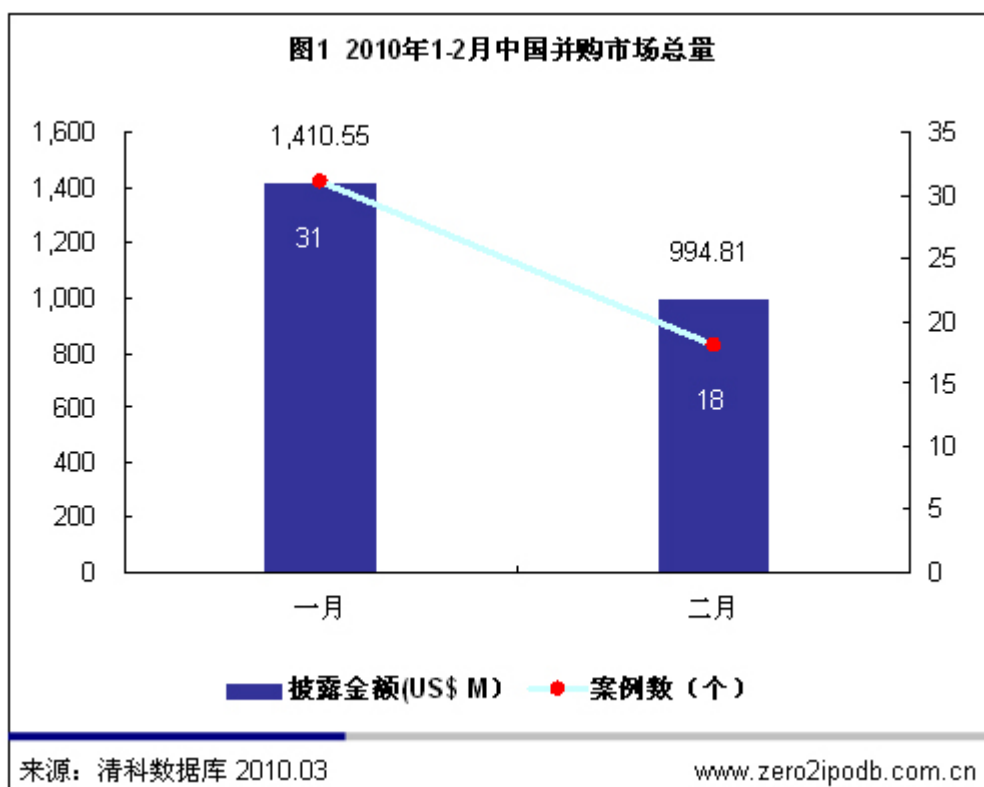
4、 2010年2月中国并购市场出现双降 案例总数和并购总额分别下降41.9%和29.5%

来源：清科研究中心王嘉琦

时间：2010-3-8

根据清科研究中心的跟踪统计，2010年2月中国并购市场共发生18起并购案例，环比下降41.9%；其中已披露的15起并购案例，涉及金额9.95亿美元，环比下降29.5%。跟上月相比，无论是并购案例总数还是并购总额都有较大幅度下降，但投资规模略有增长，平均单笔并购金额为6632.00万美元，环比上升3.4%。（见图1）

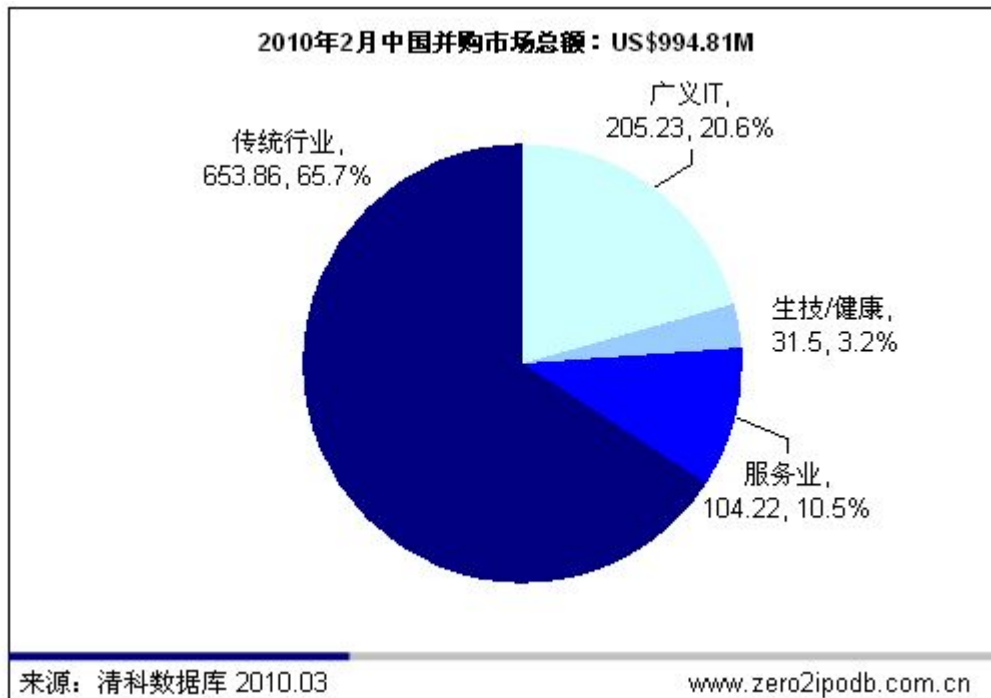
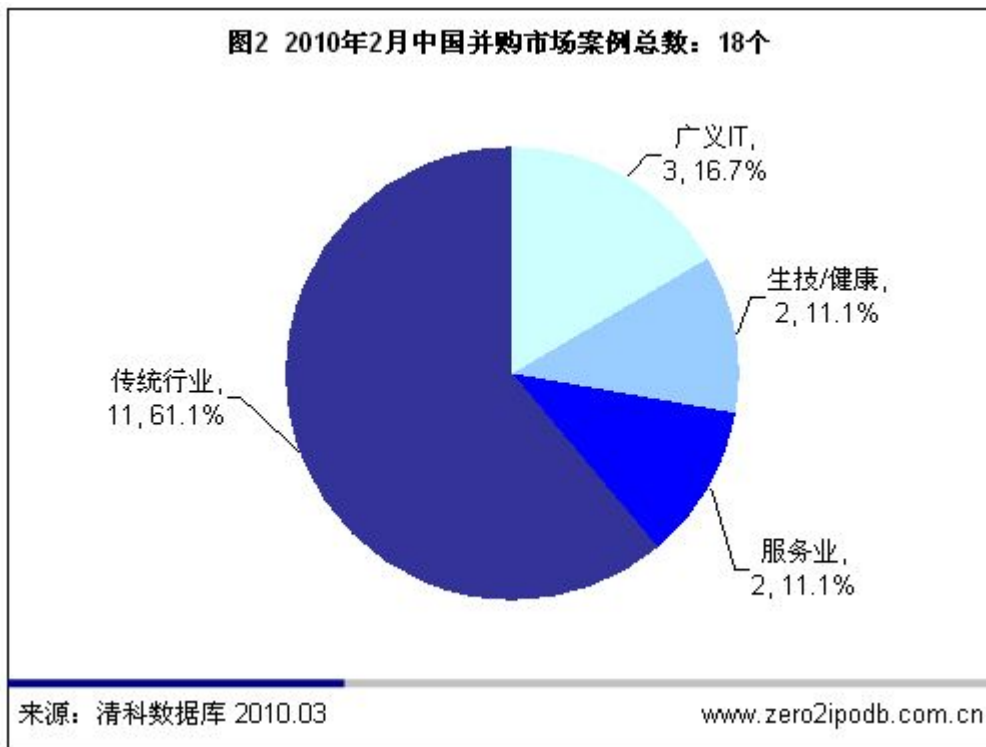
受春节长假等因素影响，2月份中国并购市场总量出现较大幅度下降。但跨国并购案例数量未减反增，并在金额上有较大提升，涉及金额达7.59亿美元，环比上升了110.6%。



2月并购案例数量、金额双双下降 传统行业成中流砥柱

2月份，从并购案例的个数上看，传统行业共发生11起并购案例，涉及金额6.54亿美元，占总案例数的61.1%和已披露并购总额的65.7%；广义IT发生3起并购案例，涉及金额2.05亿美元；生计健康和服务业方面各有2起案例发生，涉及金额分别为3150万美元和1.04亿美元。（见图2）

虽然 2 月份并购案例总数和并购总额都有较大幅度下降,但传统行业并购案例总数较上月相比,仅下降 15.4%。由此可见,传统行业乃中国并购市场之中流砥柱。



2 月共发生 6 起跨国并购案例 涉及金额 7.59 亿美元

根据清科研究中心的统计，2月份有12起境内并购案例发生，涉及金额2.36亿美元，分别占并购案例总数的66.7%和已披露金额的23.7%。跨国并购案例共发生6起，涉及金额7.59亿美元，分别占并购案例总数的33.3%和已披露金额的76.3%。（见表1）

表1 2010年2月中国企业境内外并购情况统计

地区	案例数	比例	披露金额(US\$ M)	比例
境内并购	12	66.7%	235.51	23.7%
跨国并购	6	33.3%	759.3	76.3%
合计	18	100.0%	994.81	100.0%

来源：清科数据库 2010.03

www.zero2ipodb.com.cn

从并购案例发生的行业来看，2月份发生的6起跨国并购案例，5起发生在传统行业，另一起发生在广义IT行业（按被并购方），其中武汉钢铁集团公司以4亿美元收购了巴西MMX公司21.5%的股份，成为该公司第二大股东，并获得约6亿吨资源权益。这是自2010年1月份以来涉及金额最大的一起并购案例。（见表2）

表2 2010年2月跨国并购案例统计（按被并购方）

案例名称	并购时间	并购金额 (US\$M)	股权比例 (%)	并购方		被并购方	
				行业	地区	行业	地区
武钢集团收购MMX公司股权	2010-2-26	400.00	21.5%	传统行业	湖北	传统行业	巴西
雀巢公司收购云南大山	2010-2-10	N/A	70.0%	传统行业	瑞士	传统行业	云南
嘉士伯收购蓝剑嘉酿	2010-2-9	29.30	41.0%	传统行业	丹麦	传统行业	新疆
博赛矿业收购加纳铝土矿	2010-2-2	30.00	80.0%	传统行业	重庆	传统行业	加纳
中广核收购澳能源金属公司	2010-2-2	100.00	66.0%	清洁技术	广东	传统行业	澳大利亚

来源：清科数据库 2010.03

www.zero2ipodb.com.cn

2月共发生2起VC/PE支持的并购案例

根据清科研究中心的统计，2月份有3起VC/PE支持的并购案例发生，分别发生在传统行业、生计/健康和广义IT业。其中中国宝安集团股份有限公司2237.00万美元收购了宁波拜特测控技术有限公司52.3%的股权，从而取得了宁波拜特的绝对控制权，其中宁波拜特曾于2008年获得过东元创投的投资。（见表3）

表3 2010年2月VC/PE支持的并购案例(按被并购方)

案例名称	并购时间	并购金额 (US\$M)	股权比例 (%)	被并购方 行业	被并购方背景 (VC/PE)
中国宝安收购 宁波拜特	2010-2-24	22.37	52.3%	传统行业	东元创投
复星医药收购 中生北控	2010-2-12	65.08	23.8%	生技/健康	北控高科、 上海永宣

来源：清科数据库 2010.03 www.zero2ipodb.com.cn

二、 IT 技术/芯片专业

1、 国务院部署未来十年科技创新战略重点

发布时间：2010.04.01 08:05 来源：每日经济新闻 作者：江旋

昨日，国务院召开常务会议，听取中科院实施知识创新工程汇报，并部署了科技创新的战略重点、组织实施战略性先导科技专项等任务。

会议表示，2011年至2020年要继续深入实施知识创新工程，重点突破带动技术革命、促进产业振兴的前沿科学问题，突破提高人民群众健康水平、保障改善民生以及生态 and 环境保护等重大公益性科技问题，突破增强国际竞争力、维护国家安全的战略高技术问题。

会议指出，要明确科技创新的战略重点，在战略性科技问题、创新跨越重要方向、前沿领域先导研究三个方面，重点安排和组织创新活动。组织实施战略性先导科技专项，形成重大创新突破和集群优势。调整优化布局，建设区域创新集群和开放的创新基础设施。深化院所改革，形成有利于鼓励创新的体制机制。培养造就创新人才，建设规模适度、结构优化的创新队伍。完善竞争择优聘用机制和分配激励约束机制。健全与科技创新紧密结合的教育体系。加强与企业、产业部门、地方、大学和其他科研机构以及国际的科技合作，吸纳国际创新资源，促进产学研结合，加快科技成果转化。

去年，国家确定了科技重大专项提前并加快实施的重点任务。在2009年中央财政投入328亿元的基础上，2010年安排300亿元左右，同时带动企业投资，主要推动高档数控机床与基础制造装备、大型飞机、新一代宽带无线移动通信网、核心电子器件、高端通用芯片及基础软件产品、极大规模集成电路制造装备及成套工艺、大型油气田及煤层气开发、大型

先进压水堆及高温气冷堆核电站、水体污染控制与治理、转基因生物新品种培育、重大新药创制、艾滋病和病毒性肝炎等重大传染病防治等 11 个科技重大专项的实施。

中国科学院 2010 年度工作会议指出，中科院已初步确定将先行推动的科技专项包括未来先进裂变核能、空间科学卫星、新一代煤炭低碳排放高效综合利用等专项。

国务院总理温家宝近日撰文表示，“中国制造”总体水平处在国际产业链低端。无论是推进大飞机、高速列车、电动汽车等重点工程，还是发展电子信息、节能环保等重要产业，都面临着一系列关键材料技术突破问题。必须加快微电子和光电子材料和器件、新型功能材料、高性能结构材料、纳米材料和器件等领域的科技攻关，尽快形成具有世界先进水平的新材料与智能绿色制造体系。

2、 构建自主信息产业生态系统迫在眉睫

发布时间：2010.03.30 14:58 来源：赛迪网-中国计算机报 作者：孙会峰

我国在高新技术领域的实力与发达国家相比还有一定差距，而信息安全威胁作为一种新的非传统安全威胁，对政治稳定、经济发展等方方面面的影响越来越大。因而，我们急需构建自主可控的信息产业发展生态系统。

近年来，我国高新技术产业发展迅猛，但我国在高新技术领域的实力与发达国家相比还有一定差距。赛迪顾问研究发现，目前，在通用芯片领域，国内市场为 Intel 和 AMD 等跨国公司所垄断；在高端服务器领域，IBM、HP、Dell 和 Sun 等国际品牌市场份额超过 80%；在基础软件领域，无论是操作系统还是数据库软件，国外企业都占据垄断地位。

此外，随着网络和信息技术的飞速发展，信息安全已经与政治安全、经济安全、国防安全、文化安全共同成为国家安全的重要组成部分。正因为如此，各国纷纷将信息技术和信息安全的自主可控能力与维护国家安全的能力紧密联系在一起。

面对上述严峻形势，我们急需构建自主可控的信息产业发展生态系统。

要实现这一目标，首先需要研究产业发展趋势。

在当今世界上，没有任何其他技术对经济的推动能力比信息技术还强，信息产业继续扮演着推动产业升级的重要角色。信息技术创新速度持续加快，传感网、物联网、云计算等信息技术的广泛渗透将催生出新的经济增长点；新的产业模式不断出现，软件服务化、智能 IT、

社会计算等新的理念正推动产业进一步实现模式创新和产业链整合;产业之间进一步融合渗透,两化融合、三网融合、3C融合正在不断拓展产业发展空间。

在这一背景下,我们要选择关键领域先行突破。其中,在计算机产业方面,通过“核高基”重大科技专项,提升我国芯片、软件和电子器件等信息产品核心部件的技术水平和产业化能力;培育包括操作系统、数据库、中间件和办公套件等软件产业,为我国信息产业发展提供安全的底层软硬件产品。在下一代移动通信产业方面,应大力支持下一代移动通信,特别是4G通信核心技术的研发,加快移动通信技术标准的制定;建立下一代移动通信公共技术服务平台,加强我国在该领域的自主创新能力;通过国际科技交流与合作,在标准领域争取更大话语权。在物联网产业方面,大力发展物联网产业不但可以提升我国信息产业的核心竞争力,带动产业结构转型升级,促进两化融合,也能有效带动微电子技术、传感元器件、自动控制、机器智能等一系列相关产业的持续发展。

确定了需要重点关注的产业后,我们所需做的是进一步完善产业发展的生态环境。比如,营造优先发展信息产业的政策环境,进一步加大对重点领域的政策支持力度,并保持政策的连续性和稳定性;以科技重大专项实施为着力点提高产业创新能力,更加关注技术的发展演变,注重提高技术创新能力,依托已有的技术积累和市场资源,争取在新一轮技术突破和产业发展中抢得先机;积极参与国际竞争,抢占标准制高点,大力推动标准和知识产权战略,推广自主知识产权标准的研发和产业化;依托国家大力实施的两化融合、三网融合、产业振兴规划等重大战略,不断拓展新兴市场,带动具有自主知识产权产品的推广;通过关键技术环节的突破和新兴应用的带动,构筑自主可控的信息产业发展生态系统。

3、 中关村企业自主创新提速国际化进程

发布时间: 2010.03.29 15:37 来源: 中国高新技术产业导报 作者: 张伟报道

中关村多年来鼓励企业立足振兴产业,掌握核心技术,不断做强做大,培育了一批国际化企业。这些企业积极寻求国际合作、参与国际竞争,取得了重大突破,促进了企业国际化发展。

2009年,中关村建设国家自主创新示范区进展顺利,取得阶段性成果,自主创新能力不断提升,发展势头良好。园区企业总收入达到12600亿元,同比增长23.7%;输出技术合同成交额921.94亿元,占全国的30.34%;中关村有25家企业参与制定国际标准,共主导创制国际标准51项。这是中关村建设国家自主创新示范区一周年后,向社会递交的一份“成绩单”。

记者了解到，中关村多年来鼓励企业立足振兴产业、掌握核心技术，不断做强做大，培育了一批国际化企业。这些企业积极寻求国际合作、参与国际竞争，取得了重大突破，促进了企业国际化发展。

企业发展欣欣向荣

2009年，中关村新增高新技术企业近1800家，企业总资产达15300亿元，比2008年增加约1000亿元。

从企业规模来看，千亿元规模企业2家，百亿元以上企业13家，十亿元以上企业162家，总收入超过亿元以上的企业1120家。总收入同比增长超过100%的规模以上企业有513家。凡客诚品、文思创新、科兴生物等16家中关村企业入选2009年德勤“高科技高成长中国50强”，北大千方、东宝亿通等33家中关村企业登上福布斯“2010中国潜力企业榜”。

此外，2009年中关村百家创新型试点企业总数达到306家，进一步扩大了创新示范效应。据了解，中关村将首批56家完成试点任务较好的试点企业命名为创新型企业。试点企业经受住了国际金融危机的严峻考验，创新能力持续增强，市场竞争力大幅提升，企业规模不断扩大，影响力显著提高。试点企业积极开展原始创新、集成创新和引进消化吸收再创新，取得了显著成效。

2009年，中关村企业在创业板实现多项第一：上报材料数量第一、受理企业数量第一、过会企业数量第一、首批发行企业数量第一，创业板中的“中关村板块”初步形成。

据悉，2009年共有23家中关村企业在境内外上市，其中2家企业在美国纳斯达克上市，8家企业在国内中小企业板上市，13家企业在创业板上市。37家企业获得中国证监会的创业板上市受理通知书。截至目前，中关村上市公司总数达到144家，其中在境内上市的企业85家，在境外上市的企业59家。上市企业总数的不断增加，有效促进了创业投资在中关村的聚集，极大地提升了中关村的投资价值。

国际金融危机爆发以来，中关村一批重点企业在困境中求发展，通过加速产业整合和并购力度，整合产业链资源，不断提高企业竞争力和行业影响力。其中，用友软件2009年收购了方正春元、特博深信息等7家公司，进一步扩充产品线并强化了其在财政信息化领域的份额和竞争力；中星微电子并购上海贝尔（ASB）监控业务，从而提升其在安防监控产业链的话语权；京芯世纪（北京）半导体科技公司收购了飞思卡尔无线业务部门及摩托罗拉协议栈软件业务，获取转让的技术后，京芯半导体将致力于开发3G、4G无线通信终端芯片及基于芯片的手机终端解决方案，提升我国在微处理器领域的自主设计能力。

企业成为创新主体

一年来，中关村在鼓励企业成为创新主体、促进企业做强做大方面取得了令人瞩目的成绩。中关村20余家企业参与制定国际标准，共主导创制国际标准51项。2009年中关村企业申请专利22445件，同比增长35.6%，其中发明专利约占申请量的77%；高校申请专利6935件，同比增长25.6%；科研院所申请专利5792件，同比增长8.4%。

2009年，大唐移动、碧水源、北方微电子、北京大学、中国钢研集团等中关村企业、高校和科研院所共获得国家科技进步奖一等奖1项，国家科技进步奖二等奖42项；永港伟方、清华大学、北京有色金属研究总院等中关村企业、高校和科研院所共获得国家技术发明奖一等奖1项，国家技术发明奖二等奖10项。

2009年，中关村共有3557项产品进入北京市自主创新产品目录。园区企业技术收入和高新技术产品销售收入达到7842.5亿元，占总收入的62.2%。曙光天潮高性能计算机等51项产品入选首批国家自主创新产品目录，位居全国第一，约占全国入选产品数量的21%。

据初步统计，2009年中关村共落地重大项目68项，其中京东方八代线项目落户亦庄、中科院绿色制版技术产业化项目落户怀柔共建基地、中科院计算所的龙芯CPU芯片产业化项目落户海淀园、清华大学的国家一类抗癌新药聚乙二醇重组人血管内皮抑制素项目落户大兴、中国国际电子商务公司的“EC国际信息技术外包服务产业园”项目落户通州园等。

此外，2009年中关村企业共承担国家重大专项129项，国拨经费16.6亿元，由大唐移动、中国普天、联想控股、和利时等企业作为牵头单位的有87项。园区共建立88家国家工程（技术）中心、72家国家重点实验室、32家国家级企业技术中心和22家国家工程实验室。

国际化步伐加快

根据国务院批复精神，中关村要做强做大大一批具有国际影响力的领军企业，培育一批国际知名品牌，使中关村成为具有国际影响力的科技创新中心。在中关村各项政策的引导和支持下，越来越多的企业开始在全球范围配置资源、参与国际标准组织，创制国际标准，走出国门，走向国际。

据悉，中关村鼓励有实力的企业到海外设立分支机构和研发机构，拓展海外市场；鼓励企业收购、兼并国外企业，形成世界一流的跨国公司；支持企业和机构参与重大国际合作项目，并重点培育一批拥有自主知识产权的科技出口型企业。

北京信威通信技术股份有限公司是我国通信产业领域的领军企业，致力于拥有自主知识产权的M c W i L L宽带无线接入技术的研发和产业化，拥有核心发明专利上百项。在国际市场方面，信威公司积极推动宽带无线接入技术“走出去”并取得重大突破，获得美国、巴西、尼日利亚、喀麦隆、柬埔寨、缅甸等国家的18家运营商商用，其宽带无线接入系统远销海外。在2010年国际消费电子展上，中关村企业汉王科技以坐拥中国电子阅读器市场95%的市场份额，成为此次展会第一品牌阵营的亮点。从国内市场排名第一到跻身世界电子阅读器产品销售前三强，汉王不仅使产品成功热销海外市场，还通过建立分公司等方式，构建起针对海外市场的成熟运营体系，在德国、法国、俄罗斯、荷兰等国家铺设销售网络，开发了英文、泰文、日文、韩文等多种文字的手写识别技术。

4、 运营商抢夺 2010 年上海世博手机支付商机

发布时间：2010.03.26 16:17 来源：IT时代周刊 作者：丁菲菲

虽然在世博会上已有不少应用，但在真正打造类似支付宝这样的第三方清结算平台方面，不论是移动还是其他两家电信运营商都还有很多工作要做

在2010年世博会的带动下，上海成为目前国内手机支付竞争最为激烈的地方之一。

2月5日，中国电信在上海南京路步行街发布了手机刷卡业务，办理了该业务的上海电信用户只需“刷”手机即可在南京路上50多家指定商户内消费购物。这是继中国联通去年4月在上海推出手机公交卡业务和中国移动今年1月在上海推出手机地铁票和手机世博票业务之后，三大运营商再次在上海推出“类手机支付业务”。

之所以被称为“类手机支付业务”，是因为上述业务只实现了对公交、世博门票或约定商户的“刷手机”，而并未真正如银行卡一样深入消费的每个环节。但不可否认的是，随着3G应用在中国的普及，这一市场正迎来巨大的商机。

暗战上海世博

据本刊记者了解，上海电信此次推出的手机支付业务，首次与上海南京路步行街的50多家商户签约。电信用户要开通此业务，需在营业厅更换一张UIM卡，并在内置的电子钱包

中充值，即可在签约商户刷手机消费。上海电信透露，今年下半年将会把该业务的签约商户从南京路扩大到全市各个商圈，预计到 2010 年底签约商户将在 3000-4000 家之间。

中国移动于去年 5 月率先在上海开始手机无线支付的用户招募。上海的麦当劳、星巴克、宜芝多面包房、申通地铁等都被列为中国移动拓展手机无线支付的商家，2009 年在沪发展的商铺为 1000 家。中国联通则选择了上海公交体系作为突破口，其采用 NFC(近距离通讯)技术的“刷卡手机”已亮相。据悉，这种手机内置了公交卡账户，在上海乘公交车、轨交、出租车时，可直接“刷手机”扣费。去年 5 月中旬，中国联通还将手机支付作为上海 3G 网络的增值业务推出，吸引用户通过 NFC 手机贴卡(挂坠)等方式体验手机支付。

目前在上海，已有上海复旦微电子股份有限公司、锦诺信息科技有限公司和瀚银科技公司三家手机支付解决方案提供商。据为联通提供 NFC 解决方案的上海复旦微电子副总俞军透露，除了中国联通以外，中国移动、中国电信也就推出手机支付业务及内置此种应用的终端与上海复旦微电子有过商谈。一位手机支付业务解决方案提供商向《IT 时代周刊》介绍说，“目前，中国移动的近距离身份识别和金融支付卡技术(RFSIM)已经形成一套标准，相对完备，芯片提供商只要按照它的标准来做就可以了。在这方面，中国移动比中国电信和中国联通两家要动得早一些。”

但是早在去年 4 月，中国联通已率先在上海实现了刷手机乘坐公交地铁。之后，国产手机厂商七喜公司为中国联通定制的刷卡手机亮相。然而，到目前为止，中国联通的这款刷卡手机还只能实现刷公交卡的功能，不能与银行卡绑定。

上述人士同时指出，虽然移动庞大和完善的代收费和信用系统已经为支付应用打下了很好的基础，但要真正打造类似于支付宝这样的第三方清结算平台，不论是移动还是其他两家电信运营商都还有很多工作要做。

电信运营商 VS 银行

另一个不可回避的问题是，在电信运营商和银行之间究竟谁应成为手机支付市场的主体，这将直接影响到未来的竞争格局。

“在主导手机支付产业链上，其实银行比运营商有优势，账户、载体、支付环境银行都有，运营商要想真正操盘手机支付市场，主导整个手机支付产业链，首先要搞定银行，”上述解决方案提供商人士介绍，“银行其实对与运营商合作手机支付业务很感兴趣，只不过出于安全考虑，在手机支付还没有形成统一技术标准的情况下，银行是不会加入这个市场的。再者就是行业未来主导权的问题，银行也在考量，手机支付能给自己带来什么，要不要强势投入以求主导这个产业。”

有业内专家向记者表示，从我国国情来看，以移动运营商为主体或以银行为主体单独经营这一支付业务都存在很大的困难。从银行角度看，仅仅是把手机支付作为提高客户黏性的手段，因此不会为手机小额支付等业务而投入巨额的技术研发费用，租用移动运营商的网络也不现实；而运营商在提供支付金融业务时其信用度又明显不如银行，而且一旦大规模发展，运营企业将会拥有非常庞大的短期沉淀资金，这与国家的金融政策也会发生抵触。

据了解，以电子支付为基础的手机支付业务也有其政策红线。其中，一个主要内容就是大量吸收存款、大量沉淀资金。而之前国家对于电子支付业务的相关规定中明确规定：不得损害国家和社会公共利益，不得损害客户利益，不得吸收存款，防止过量资金沉淀。

上述专家指出，客户将大批资金存入电信运营商的账户之中，将产生一系列问题：其一，运营商既然不是金融机构，客户存入的资金也就不是存款，那么这笔钱产生的利息归谁所有？这是客户关心的问题。其二，存入的资金将用于哪些消费，这些消费是否会损害国家和社会公共利益，这是监管者关心的问题。其三，如果存入的资金数额过大，造成大量资金沉淀，以及由此产生的一系列金融风险问题，将会引发银行的关注。无疑，未来手机支付业务，仍需在平衡各方利益的前提下，才有条件谋求发展。

招商银行某管理人员认为，在手机上发展金融服务主要是银行和电信运营商之间主导权的问题，如果这个合作关系处理得好，这块业务的应用发展就会快很多。

但也有分析称，即便是移动运营商与银行合作仍存在一定的弊端，包括无法实现跨行移动支付、各银行不同的接口标准会造成运营商成本上升等。

呼唤第三方支付服务

“在移动运营商和银行之间需要引入一个第三方来承担协调和整合任务。”北京邮电大学从事通讯企业管理的韩刚等业内人士认为，这个第三方可以是银联，也可以是别的手机支付平台。其中，银联在统一银行间标准上具有优势，可以平衡许多利益关系，而独立的手机支付服务平台则需具备强大的资金和技术动力，同时有能力协调各方利益。去年年底，支付宝公司已宣布正式推出手机支付服务。

易观国际 Enfodesk 产业数据库即将发布的《2009 年第 4 季度中国第三方支付市场季度监测》数据显示，该季度，中国第三方支付市场交易规模达到 1849.1 亿元，环比增长 19%，同比增长高达 117.1%。2009 年，中国第三方支付交易规模达 5808.4 亿元。除客户活跃程度不断提高外，部分第三方支付厂商在公共事业缴费、航空机票、保险基金等领域所推出的新服务也为交易规模的扩大起到了积极的推动作用。

日前，深圳某知名私募管理人在一个内部会议上向记者透露，“我们正在调研某第三方手机支付公司。”该私募管理人此前刚刚成功投资腾讯。该管理人没有透露被调研公司的名字，但他可以肯定的是，第三方手机支付服务公司正积极争取在本次上海世博会上有所作为。

5、 中芯国际豪赌景气复苏 欲募资 5 亿美元扩产

发布时间：2010.03.24 08:44 来源：南方都市报 作者：高凌云

三十年河东，三十年河西。金融危机对芯片业造成的冲击似乎正在过去，经济复苏使得芯片代工巨头目前订单满满，国内(含台湾)的几大晶圆代工厂和芯片封测厂产能都处于满载状态，晶圆厂已经彻底由去年的买方市场变为卖方市场。

包括 PC 在内的下游需求向好，台积电，宏力等芯片代工商们均把今年半导体芯片业的市场成长预期调高到两位数，尽管内地最大的晶圆代工厂中芯国际已经连续亏损了 14 个季度，目前资金十分匮乏，但为了满足日益膨胀的市场需求，避免因无法满足订单需求而丢失客户，中芯国际正谋求募集 5 亿美元资金来扩充产能。

芯片巨头产能利用满载

在金融危机冲击下，2009 年全球芯片业陷入低谷，就连持续保持高速增长的中国芯片产业，在刚刚过去的 2009 年也出现了负增长。但最近，晶圆代工企业乃至整个芯片业的好时光正在到来。中芯国际董事长兼大陆半导体协会理事长江上舟就预计，2010 年大陆半导体业成长率至少达到 20%，而国际半导体业也会有 2 位数的成长率。

江上舟指出，由于目前产能满载，许多订单都无法接下来。市场人士反映，中芯国际采取了优先保证欧美厂商需求的策略，正是这一策略导致其无法满足内地很多中小微电子厂商的需求，很多订单都跑到了特许电子、台积电等巨头手中。

宏力半导体执行长 Ulrich Schumacher 表示，自 2009 年 9 月起，宏力产能利用率已达到 100%；英特尔中国区董事总经理戈峻也透露，该公司在成都的封测厂产能已接近满载，在大连投资 25 亿美元建造的芯片制造厂将于 2010 年 10 月如期投产。

而来自台湾的媒体报道称，为了确保自身业务不受晶圆代工产能紧张的影响，近期以来，博通、阿尔特拉、高通、英伟达等公司的高管，纷纷利用到台湾参加全球半导体联盟理事会之便，拜访台积电董事长张忠谋，希望台积电能够尽力提高产能满足需求。

中芯国际豪赌景气复苏

中芯国际此前发布的年报显示，2009年中芯国际全年亏损额高达8亿美元以上，这已是中芯国际成立以来连续14个季度亏损(芯片代工产业前几年亏损是普遍现象，往往需要到固定资产折旧完成，才能开始赢利，加上前两年芯片代工业处于景气低谷期)。目前，中芯国际账面上的现金只有4.4亿美元，负债已经高达10亿美元。

但是，市场需求的快速恢复，使得中芯国际的产能已经无法满足订单需求，并面临丢失众多国内客户的风险。因此，缺钱的中芯国际必须完成扩充产能的重任。筹集资金就成为中芯国际的一大难题。

此前，中芯国际第一大股东大唐电信集团计划增资中芯国际，将持有后者股份的比例从原来的16.55%上升到20%左右。不过，日前传出消息称，大唐集团觉得中芯国际估值太高而暂停了增资计划。对此，中芯国际没有给出明确的说法。江上舟此前也只是含糊地表示，希望所有的股东都能参与增资，目前没有确定的名单。

据路透社报道，中芯国际为筹扩厂经费有意发行私募股权或海外可转换公司债，募资5亿美元。“中芯正与数家投行谈判，但尚未有任何结果。”消息人士这样表示。他称德意志银行与野村都参与了谈判。

在积极扩产备战的同时，中芯国际还在进行“瘦身计划”以增强公司的盈利能力。有消息称，中芯国际此次“瘦身”裁员比例高达10%。中芯国际公关部负责人林学恒表示，现在做的一切，都是以盈利为主。记者在中芯国际吧中看到，不少员工发帖称“3月裁员两千，4月会进行第二轮的裁员。”

对于扩产备战，业内也有不同的声音，宏力半导体执行长UlrichSchumacher就坦承，在景气复苏更为稳固之前，谈产能过充还嫌早；iSuppli分析师顾文军也指出，新建8英寸厂意义不大，但新建12英寸厂需要10亿美元，高投资额让半导体公司不得不谨慎。

6、 康腾微电子携可编程 Qvu 推视频增强解决方案

发布时间：2010.03.23 11:04 来源：赛迪网 作者：周逸

【赛迪网讯】2010是三网融合之年，中国消费者对高清电视、IP机顶盒、上网本、笔记本电脑和个人电脑的需求日益增长。3月22日康腾微电子有限公司宣布已开发出一款全新高清视频解决方案，只需占用IP机顶盒及互联网高清电视应用的一小部分带宽，即可为中国

和全球消费者提供“超越高清”的视频体验。该款全新视频解决方案基于康腾微电子的可编程 Qvu 视频增强解决方案，适用于中国及全世界的消费电子产品。

与此同时康腾微电子还宣布设在中国上海的视频算法研发和系统工程卓越中心正式成立。随着该卓越中心的正式成立，康腾微电子还向中国的消费者和原始制造商推出可编程视频增强型技术 Qvu。康腾微电子全球工程副总裁兼中国区总经理袁开智先生表示：“在中国设立研发中心使康腾微电子能更好地利用世界顶尖的视频工程和研发人才。此外，便利的地理位置优势也利于我们未来更好的服务中中国区的客户。”

实现低带宽高清视频是运营商和消费者同样面临的最棘手的问题之一。高清内容比标清内容分辨率更高、画质更清晰、颜色更艳丽。但是一部高清影片的下载时间长达 3 个小时，而同样一部标清影片的下载仅需要 30 分钟。康腾微电子采用的新型技术在减少中国网络架构压力的同时，提供高清视频质量。康腾微电子主席兼董事长 Safi Qureshey 先生表示：“我们全新的低带宽高清视频解决方案是机遇康腾微电子 Qvu 技术的一项重要创新，可极大推动我们在中国市场的业务发展。”

Qvu 是世界上首个可编程的视频处理器单元(VPU)，它与 CPU 联合运行，通用于所有原始设备制造商和原始设计商的设备平台。其提出的四大优势低成本、低功耗、完全可编程、可升级，可以实现在单一平台即可重置于多种应用、解决全部视频处了电池寿命和观赏时间，更适合应用于上网本。在发布会现场工作人员通过一个显示器理任务。其专利技术可以很大延长左右两边，分别是未经 Qvu 处理和经 Qvu 处理后的画面，可以明显看到处理后的画面更加锐利明亮，颜色更鲜艳。工作人员还展示了以 3D 模式观看 2D 视频的技术，此技术可以让用户足不出户便可轻松在家观看 3D 版阿凡达。此外，Qvu 的手势识别应用也是数字家庭的未来发展的一大趋势。

7、 ISSCC2010：感知集成电路发展的脉动

发布时间：2010.03.23 10:02 来源：赛迪网-中国计算机报 作者：马文方

【赛迪网讯】

自制集成电路

谈起集成电路的制造，人们往往会想到超净厂房、耗资巨大的设备，要在家里制作集成电路无异于异想天开。然而，东京大学在 ISSCC 2010 上介绍的一项研究成果表明，只要有一个普通的喷墨打印机、一个含银浆墨水的墨盒和一张名为 UCLP(用户可定制逻辑纸)的特殊纸，在家中自制集成电路并非天方夜谭。

所有的奥秘都在 UCLP 上。UCLP 由有机 SOTG(海量传输门)薄膜和带有过孔(过孔是贯穿所在介质的金属化通孔，用来连接介质两面的电路引线)阵列的纸复合而成。SOTG 是以聚酰亚胺薄膜为基底制造的有机晶体管逻辑阵列，阵列中的每个逻辑单元可以完成缓冲器、反相器和多路开关等 3 种逻辑电路，两个逻辑单元则可组合成异或、D 触发器电路，从而具备了集成电路所需的所有逻辑电路单元。逻辑单元的尺寸为 $6\text{mm}\times 6\text{mm}$ ，在其 4 个角上各有一个焊盘，对应其上的是上层纸上相应的直径 $200\ \mu\text{m}$ 、具有导电能力的过孔。接下来要做的事情就是，按照事先设计的逻辑电路，用喷墨打印机在需要连接的过孔之间用银浆墨汁打印一条宽 $200\ \mu\text{m}$ 、厚 $10\ \mu\text{m}$ 的导电引线。至此，大功告成。

总体而言，在自制集成电路过程中，制造过程简单的就像平日在一张纸上打印，但设计过程则需要自制者拥有数字电路方面的专门知识，而真正的有机晶体管的集成早在自制者进行集成电路设计之前，已经被放置在 UCLP 纸中。

当然，这种自制的集成电路与商品化的集成电路是不可同日而语的，也不能同 ASIC(专用集成电路)相提并论。这种集成电路主要是用在教学上，这时，它集成度很低的缺点反而成其显著的优势——学生们可以直观地看到集成电路内部各逻辑单元的工作状态。这项研究之所以在 ISSCC 受到人们关注，还在于它的创新思维。

3D 集成：摩尔定律的延年术

说到摩尔定律，人们通常会将其与集成电路的制程技术紧紧地联系在一起。实际上，制程技术只是手段，提高集成度才是目的所在，因为“晶体管的集成度每 18 个月提高 1 倍”的摩尔定律只与集成度相关。

人们在惊叹摩尔定律神奇的同时，却忽略了从集成电路诞生之日起，直到现在，英特尔首任 CEO 诺伊斯发明的平面工艺依旧占据统治地位。50 多年来，人们不断地研究新的制程技术，目的就是把更多的晶体管“塞”进芯片中。于是，45nm、32nm 等新的制程技术被不断地开发出来。

但制程总有极限，晶体管的尺寸也不可能长期缩小下去，二维空间能够容纳的晶体管数总会出现饱和。于是，人们开始从平面工艺发展到立体工艺，如同高层住宅比平房能够容纳

更多的人一样。最初，被引入的是 3D 封装技术，即在封装环节，把已经生产出来的芯片堆叠起来，将芯片之间需要连接的点用细细的金丝焊接起来，最终被放在一个封装中。从集成电路生产流程上看，堆叠中的每一层芯片采用的还是平面工艺，只是在后道的封装环节采用了 3D 封装。

近几年，直接在硅圆片上通过立体工艺进行制造成为集成电路制造领域研究的热点。与 3D 封装技术相比，3D 制造技术带来的诱惑实在太大了：首先是增加了晶体管的封装密度，从而使得人们可以把更多的电路功能嵌在芯片中；二是由于互连引线缩短降低了引线电感和电阻，从而有利于工作频率的进一步提升和功耗的下降；三是采用半导体工艺比 3D 封装中焊接方式(属于机械连接)可靠性高很多；四是半导体工艺是迄今为止集成电路制造上规模化最好的制造工艺，由此带来的成本降低是显而易见的。在研究中的多种 3D 集成技术中，TSV(Through-Silicon VIA，硅过孔)技术脱颖而出。

TSV 技术就是在硅片上蚀刻出贯穿硅片的过孔，通过将过孔金属化，使得上下两层芯片相应的电路引线得以互连。通常，这种过孔直径在 1~5 μm 之间，芯片上过孔的数量可以达到数千个。

比利时校际微电子中心、松下、高通和比利时鲁汶大学研究人员在 ISSCC2010 上发表的论文《低成本 3D TSV 技术的设计与考虑》表明，低成本 3D TSV 技术的主要障碍已被克服。

ISSCC 2010 主办方称，低成本的 3D TSV 技术将给集成电路产业带来新的技术革命，从而引发一场手持、无线和计算市场新的浪潮。采用 3D TSV 的 DRAM 预计将于 2011 年面市，紧接着是逻辑-逻辑集成和射频-逻辑集成的芯片。

后 CMOS 时代谁主沉浮

今天 IT 产业的辉煌，是建立在基于 CMOS 工艺上的集成电路制造技术。虽然 3D 集成技术能够延长摩尔定律的有效期，但从处理器芯片制程技术的发展上看，CMOS 终将拱手让出盟主地位。

在 ISSCC 上，从斯坦福大学 Thomas Lee 的《重返王国：用于 THz 应用的真空微纳电子学》、德国马普研究所 Peter FromHerz 的《半导体芯片与大脑》、哈佛大学李晓峰(音译)的《从电子学到等离子学：一维等离子电路》和东京大学樱井孝康的《有机晶体管及电路》等论文不难看出，这些性急的研究人员已经在寻找 CMOS 技术的替代或者补充技术了。美国乔治亚理工学院的 Joseph M. Pettit 在大会主题演讲中表示，硅制程技术将会在 2024 年达到 7.9nm，届时石墨烯技术将会启动未来的千万亿次计算时代。

石墨烯是由碳原子单层排列成蜂窝状的平面晶体，是构成碳纳米管的基础材料，2004年由英国曼彻斯特大学研究人员发现。石墨烯不仅是目前最薄最硬的材料，它的量子效应更是引起研究人员的浓厚兴趣。IBM 在最新一期《科学》杂志上发文，介绍了在 2 英寸圆片上制造 100GHz 石墨烯晶体管的研究成果，其速度已经远远超过当今最快的砷化镓晶体管，这是美国国防部高级研究计划局资助的“碳电子射频应用项目”。

而宾夕法尼亚州立大学的研究人员则宣布他们已经掌握了在 4 英寸圆片上生产石墨烯晶体管的方法。他们的研究目的很明确——用碳来替代硅。

8、 品牌蕴含价值 市场放大商机

发布时间：2010.03.18 15:52 来源：赛迪会展 作者：赛迪会展

——第十三届中国国际智能卡博览会五月举办

经过十余年的精心培育，伴随着我国智能卡和 RFID 行业快速发展，一年一度的中国国际智能卡博览会（SCC）已经发展成为中国乃至亚洲最具影响力的专业展览会，成为智能卡和 RFID 行业的标志性平台和行业展会的首选品牌。SCC 以参展企业多、展品覆盖范围广和活动不断创新等鲜明特点，为广大行业同仁所认可，并得到国内外行业相关机构与重点企业的长期支持。

第十三届中国国际智能卡博览会(SCC2010)将于 2010 年 5 月 26 日至 28 日在北京国家会议中心举办。除了 Renesas、KBA、Basch、Atlantic Zeiser、Bielomatic、Micropross、Intergri、FIME、Ultra、Burkle、Fargo、Barnes、Smartware、同方微电子、中电华大、中电、大唐、上海华虹、上海长丰、中山达华、中安特、广州明森等国内外知名企业一如既往报名参加外，更多中小软件开发、增值配套服务企业也纷纷前来赶场，在近万平米的展览大厅，同台展示智能卡和 RFID 领域最新的技术产品和应用成果。

作为行业定期性的交流平台，SCC2010 同期举办的会议部分除保留为业界广为认同的多功能卡与手机移动支付、非接触式 IC 卡安全技术等论坛外，组委会与时俱进，根据行业年度发展的需要，首次设立物联网与 RFID 技术应用高峰论坛，邀请工业和信息化部、科技部智能卡、RFID、物联网主管部门领导和无锡物联网示范基地负责人及行业众多专家一道探讨物联网发展的走向以及智能卡和 RFID 同仁所面临的机遇和挑战。

据组委会负责人透露，作为品牌活动的重要组成部分，组委会将再次邀请知名权威咨询机构赛迪顾问，在博览会第一天的开幕主题演讲上，权威发布《2010 中国智能卡及 RFID 行业发展蓝皮书》。该蓝皮书将对智能卡及 RFID 行业发展状况详实描述，洞察行业发展动向，探讨分析产业链各个环节的关系和利益，多维展现产业链主体的竞争实力，涉及智能卡行业及 RFID 各热点领域深入客观数据排名，多项关键市场数据首度向公众披露。相信，这将有助于帮助业界厂商、投资者和产业链上的各方更准确地把握发展脉动和做出决策。

SCC 推出的“行业大卡用户圆桌论坛”一直是国内外知名企业与国内重点行业用户直接对接交流的全新平台，旨在全力创造为参展商提供与大客户直接接触的机会，彼此深度了解的同时有效促进商务合作与资源整合。实践证明，这种面对面的交流是十分必要的，也是十分有效的。今年圆桌论坛的主题是“金融 IC 卡在社会公共服务领域的应用”，将有人民银行、公安部、教育部、卫生部、劳动和社会保障部、各商业银行等大卡用户的主要领导亲临现场，参加讨论。有理由相信，这样主题鲜明、具体务实的论坛，一定会成为 SCC2010 的一大亮点。

今年，国家正在进一步加大对社保卡的投入，银行卡迁移工作正式启动，公交智能化将得到大力发展，移动支付将保持继续升温，城市一卡通与跨区域一卡通的应用也在积极展开，城市建筑的智能化升级工作全面铺开，特别是物联网试点工作也将在更多城市全面实施，这些都为智能卡和 RFID 产业的发展提供前所未有的发展机遇，也无疑为 SCC2010 提供更大的展示行业同仁智慧的空间，为产业界带来更多、更全面合作商机的期待。

9、 移动互联网发展迅猛 A8 音乐抛出“音乐云”

发布时间：2010.04.01 10:47 来源：赛迪网 作者：赛迪网

【赛迪网讯】4月1日消息，前不久，A8 音乐集团主席兼 CEO 刘晓松在发布 2009 年年报的同时，正式抛出“音乐云”计划。据悉，该计划筹备已久，是 A8 音乐今后相当长的一段时间内的长期战略。

同时，2009 年财报数据显示，A8 音乐 09 年营业额微升至人民币 7.07 亿元。净利润为人民币 1.02 亿元，较 08 年增长 27%。可以说 2009 年对 A8 音乐来说是相当稳健的一年。刘晓松表示：“A8 音乐在 2009 年取得多项业务突破，成功扩展了 UGC 业务模式、市场推广及销售渠道开拓方面均向前迈一大步，为未来发展打下了坚实的基础。更重要的是我们已定下长期的 B2C 发展策略，亦将找寻更多并购机会来扩大集团的影响力。”

在内容方面，A8 音乐成功继续拓展 UGC 内容，09 年与台湾最大唱片公司之一华研国际签订两年独家合同，将著名的 S.H.E.与飞轮海的作品纳入 A8 音乐的产品组合。第四届原创中国音乐大赛亦于 2009 年 12 月 28 日在北京圆满完成，吸引了逾千人参与，从中获取约万首 UGC 参赛歌曲，这更是 A8 音乐首次将比赛的范围拓展至香港地区。

以上这些都为“音乐云”提供了一个良好基础，“音乐云”是 A8 音乐的一个长期战略，旨在通过为用户提供一个虚拟的集中的空间来存储自己的音乐，使用户可以随时随地透过任何设备检索或收听音乐。音乐云不仅提供基本收听、下载、搜索功能，亦提供其他先进服务，如智能电台、音乐小区、高清音乐下载、跨设备使用及音乐小区等。音乐云的服务能直接到达消费者，从而实现 A8 音乐面向最终用户提供服务。

A8 音乐的另一重大进展为 A8 音乐自主研发的音乐端软件 A8 Box 被国内外顶级手机品牌选为唯一音乐播放器。于 2009 年 11 月起，A8 Box 获选为 Nokia Ovi Store 于中国本土的唯一音乐客户端，用户可以通过 Ovi Store 及手机附送光盘下载和安装 A8 Box。另外，自 2009 年 7 月起，A8 音乐将通过三星乐园向三星的手机用户提供音乐相关服务；而自 2009 年 10 月起，所有“金立”(Gionee)音乐手机将预置 A8 Box 音乐软件。这意味着“音乐云”有的更多的客户端，意味着云端力量的加强。

在移动互联网的迅猛发展势头和三网融合的快速脚步下，A8 音乐会凭借自身在音乐方面的领先优势，使集团能在有利于音乐发展的宏观经济环境中把握商机，同时满足对于移动设备上不断增长的无线音乐服务需求，将音乐云策略所创造的价值最大化。

刘晓松总结：“A8 音乐的长期发展策略是要建立一套 B2C 的业务模式并直接拥有自己的客户群。通过音乐云及 A8 Box 综合娱乐平台，A8 音乐将向用户提供以音乐和音乐相关产品为核心的多元化产品。这个策略将为 A8 音乐未来发展建立非常坚实的基础，以确保集团取得较行业平均增长率更高的速度增长。我们很高兴能在今年迎接 A8 音乐十周年，在未来十年，我们会致力发掘集团的价值，将 A8 音乐打造成中国最大的数字音乐供货商，并为股东创造更大的盈利与回报。”

10、三网融合不对称格局敲定:2010 年以广电为主

发布时间：2010.01.20 09:01 来源：上海证券报 作者：温婷

“三网融合”政策在刚刚确立之后，两大政策执行主体电信系统、广电系统如何进行利益分配就成为关注焦点。实力更强的电信会否借机吞并广电成为业内的一大话题。2010

年“不对称进入”的格局已经敲定，“三网融合”今年试点将以广电为主，为期一年。广电系统能否利用这一年的时间“强身健体”，从而有足够的实力与电信分庭抗礼？

与此同时，与“三网融合”相关的各个行业都已经开始盘算自身在此项目中的受益程度或所面临的市场风险，以图应对。

“三网融合”政策在刚刚确立之后，两大政策执行主体电信系统、广电系统如何进行利益分配就成为关注焦点。实力更强的电信会否借机吞并广电成为业内的一大话题。而最近国家广电总局局长王太华在一次内部会议上透露：“三网融合”今年试点将以广电为主，为期一年。接近决策层的分析人士指出：这意味着将全力支持广电进入电信，但对广电向电信开放将有一定的限制和保护；从而形成 2010 年“不对称进入”的格局。

王太华在上述会议上强调：无论由谁来传输和制造内容，播出和审查必须由广电负责。由此来看，“三网融合”的实惠其实落在了广电的头上。

有了“一年”缓期护身，以后日子广电却不见得好过。

“一切都要提速，广电有太多需要改进的地方。”业内人士指出。硬件方面，有线网络数字化整转、双向改造及跨区域整合等各项进程有待提速；而在软件部分，广电无论在资金运用、营销推广、用户管理、支付体系等各方面，都有待向电信运营商学习。而歌华有线副总裁罗小布也对记者表示，政策上的偏向，可以是 100% 的利好，也可以是 100% 的利空，关键看如何为之。面临半打开的电信之门，以及基础、增值等电信业务，广电旗下的有线电视运营商亟需快速突破自身体制瓶颈，在 1 年保护期和两年的试用期内赢得市场的认同。

整合提速

罗小布表示：对于广电来说，更主要的是借势促进文化体制改革；以改变“管办不分、政企不分、政资不分和事企不分”的格局。他认为，广电一直存在两大致命问题：一是没有统一的投资主体，二是所有权和经营权不分。而“三网融合”正像是一支催化剂，让广电在面临生死关头时，必须摘下事业体制的光环，走进市场经历大浪淘沙。

在此次国务院关于“三网融合”的重点工作安排中，“有线电视网络数字化和双向化升级改造”、“整合”以及“培育市场主体”被提升到第二大高度。

对此，广电系统早已开始布局。去年，广电总局发布了《关于加快广播电视有线网络发展的若干意见》，确立了 2010 年底前基本完成有线网络省内整合的阶段性目标。

而在地方上，有线整合已经开始，尤其在硬件配置上，光纤网络的铺设力度正在不断加大。这些都被认为是广电更主动推进“三网融合”的前戏。其中，有线网络整合被认为是拿体制要害开刀的重中之重。

据专业广电研究机构——格兰研究调查显示，目前全国大部分省份已经开始网络整合工作。北京、天津、河北、吉林、安徽、广西等省份已基本完成省市县三级网络整合；河南、内蒙古已整合到地级市网络，全国广电网络正在走向规模化运作之路。其中，行政整合模式和资本整合模式基本对半。

此前本报也就有线网络的整合模式作出调研。结果显示：广电系统独特的体制背景，决定了其必须先靠行政力量打破体制的障碍，再用市场手段实现各阶层的利益并完成整合及网络资产增值，实现“1+1>2”的效果。

但是这样还远远不够，业内人士普遍判断：一省一网整合必然提速。罗小布透露说，完成整合的日期可能从今年底提前到10月。与此同时，跨省的区域整合也将得到推进，可能的形式是以上市公司为主体，进行周边的区域整合。而最终目标必然是全国一张网，而且越早越好。

在业内盛传这样一个方案：国家将出资200亿扶持组建一个全国性的有线电视网络公司，以确立所谓的“3+1”模式，即形成中国移动、中国电信、中国联通及中国广电四家运营主体竞争的局面。原因是如若广电不进行全盘整合，则连承接相关政策的主体都没有。而以现在的广电系统实力，没有相关的政策扶持很难靠市场自发生成一个统一的主体。

“一年的保护期”显然从某种程度上验证了这一想法，但200亿的资金来源又为这个大胆的猜想划了个问号。暂不论如何执行，记者在采访中发现，这一想法的可行性显然已得到广电业内众多高层的认可。

罗小布认为，“中”字头国家级有线网络公司的成立是必然。这有些类似于“种子基金”的模式：用“中”字头克服地方体制障碍，再通过资本链条整合使全国联网。诸多行业分析师也不否认这一方案的可行性。一位资深传媒产业分析师认为，从现在的政策导向和广电类上市公司的表现来看，歌华有线、天威视讯、广电网络与电广传媒分别占据北、南、西、中的地域优势，且在省内整合与体制改革中属先行军，可以分别担纲起相应区域整合的主体。

值得注意的是，有消息透露，广电将支持以上市公司为主体进行兼并重组；另一方面现有的正在整合的几大省网也都有各自的上市计划。当众多广电上市公司涌现，“中”字号国网能否名副其实，又要靠市场和政策来决定。但可以肯定的是，这必须是一个在网络属性上互联互通、在内容属性上管控兼备、并在经营属性上结算统一的大平台；其建立在形式上虽

可与如今的省网整合同步推进，但各项业务必须基于网络的数字化整转和双向改造方可实现。在真正意义上仍受制于如今省网整合及改造之速。如果这一方案成行，我们大胆猜测其组建当在年内完成。

试点之争

如今，试点的确定也成为“三网融合”实施的焦点之一。广电业内专家吴纯勇认为：受业务开放程度、地域经济条件等诸多因素影响，三网融合新政试点必须具备五大要素：一是当地有线电视网已实现双向互动；二是当地有线用户数要上规模；三是当地经济发展与居民收入水平要较高；四是要有上市公司背景；五是当地有线电视网须为企业。

由此来看，几大上市公司中，广电网络和电广传媒基本都已实现全省联网，但由于还没有大规模完成网络数字化和双向化改造，不太可能成为试点。同样面临双向化改造问题的还有歌华有线，罗小布也坦陈其成为试点的可能性不大。

而唯一在软硬件上符合要求的只有天威视讯。据格兰研究的韩凌介绍：天威视讯在深圳关内的数字化整转已经完成，而双向化改造也早于几年前实现。另外受特区经济发展的影响，消费者对增值服务的认可度和粘性会优于内陆城市，其 2009 年开通的高清交互业务走在全国前列。此外，天威视讯还有整合关外有线网络的预期。

目前广电总局和工信部仍在就试点地区的实施细则进行规划。消息人士透露，最终方案经发改委等部门会签后方可揭晓，可能还要等上几个月的时间，而除深圳外，上海、南京、杭州、武汉呼声也很高。

其中，杭州华数由杭州信息港转变而来，后者早前是由杭州广电和中国网络通信有限公司(即“小网通”)合作成立，既有电信业务牌照，也有广电业务牌照；业务许可范围几乎覆盖了所有电信和广电系统：可进行固定电话、移动电话、Wi-Fi、WiMax、宽带业务、有线电视、数字电视、移动电视、地面广播电视等业务，被业界认为是“第一个严格意义上的三网融合运营商。”

另外，上海的东方明珠背靠大股东上海文广新闻传媒集团，拥有东方有线 39%的股权和太原有线 50%的股权，旗下的东方明珠传输有限公司是上海唯一的无线广播电视传播运营商，经营多年的手机电视业务(CMMB)2009 年上半年已正式投入商用，将直接受益于“三网融合”。

与此同时，江苏有线已有上市预期；其参股公司中信国安持有多个有线网络公司股份，同样值得关注。试点热议地区，也有同洲电子、长江通信等设备制造厂商，有望共享“三网融合”产业链的盛宴。

三、 生物/医药专业

1、 药妆规模逼近 500 亿元

作者：医药经济报 发表于：2010-03-29 11:04 来源：医药经济网

继保健品、饮料等领域后，在终端消费日益升温的药妆，成为药企瞄准的重点市场之一。有统计数据显示：预计到今年底，我国的化妆品市场销售总额可达 1200 亿元，而作为其中一个细分领域，药妆市场的份额将增长至 40%，总额将达 480 亿元。在过去 3 年里，我国药妆市场的年增长率均为 10%~20%，这一增长速度是欧洲市场的 2 倍。

面对这块增长潜力颇大的蛋糕，即使外资品牌已在我国占据了绝对优势地位，但是中国药企也在发力，抢食这块“美丽”蛋糕。

同仁堂：将研发 100 种化妆品

2004 年下半年，同仁堂开始进军药妆市场，不仅上市多款化妆品，同时在北京中心商务区 CBD 建立了首家美容旗舰店“北京同仁堂伊妍坊”。经过 5 年的摸爬滚打，依托自己的品牌知名度和具有优势的价格定位，在药妆市场占据了一席之地。2008 年，同仁堂实现销售收入 29.4 亿元，其中，化妆品的销售额超过 2000 万元。据悉，在其未来 5 年规划中，明确将研发的 300 种新产品中，有 1/3 为化妆品。

马应龙：携手药店终端

以痔疮膏而闻名的马应龙也对化妆品市场虎视眈眈。今年 2 月初，马应龙与北京金象大药房宣布战略合作，在京携手推出一款药妆产品——马应龙八宝眼霜，以求从传统中挖掘时尚，从健康产业拓展到美丽产业。

马应龙总经理助理王礼德介绍，400 多年来，老字号马应龙的强项一直是眼药，而痔疮药只是眼药秘方的延伸，这次推出眼霜算是回归。但是，对于药业出身的马应龙来说，其“熟悉终端并非商场或超市，而是药店”。

云南白药：跃跃欲试

云南白药曾于 2008 年斥资 6300 万元，对旗下公司兴中制药、云健制药和金殿制药进行全资收购，意在进一步拓展健康用品的产能和业务。其中，金殿制药现已整合成为云南白药的日化生产车间；今年初，云南白药向平安人寿定向增发 5000 万股，获得融资额 13.9 亿元，其中一部分资金将用于发展其药妆产品；之后，云南白药又与日本 Maleave 化妆品株式会社成功签订化妆品技术转让协议。这一系列动作均预示着云南白药瞄准了药妆市场。

在新医改带来的药品份额缩减及药品市场竞争日益加剧的形势下，非药品经营对于零售药店的重要性和迫切性自不待言。面对以上述三大药企为代表的中国药企新动向，药店终端

也许该有所行动了。

2、 新药研发有望实现“十一五”研发目标

发布时间： 2010-04-01 | 作者：项铮

日前，记者自卫生部获悉，“国家重大新药创新”的新药研发课题扎实推进，有望实现“十一五”研发目标。

截止目前，已取得 10 个新药证书，20 个新药完成全部临床研究工作，正在新药审批过程中。另外，还有 20 个课题完成 III 期临床研究工作。其中，重组幽门螺旋杆菌(Hp)疫苗、盐酸安妥沙星等课题的研究曾获得 863 计划等近十年支持，并得到新药专项的延续支持，其研发成果现已通过食品药品监督管理局评审，获得了新药证书。“十一五”期间新药品种研发的预期目标有望顺利实现。

企业牵头承担的药物大品种技术改造课题进展顺利，部分药物品种已经进入国家基本药物目录。比如，治疗肿瘤的药物多西他赛国际市场空间很大，新药专项支持对其原料药减少合成步骤，优化生产工艺，降低生产成本，技术改造完成后，有望明年进入国际市场。

目前，新药研发平台建设正在稳步推进。各研发平台密切结合新药研发需要，瞄准国际标准，改进操作规程，吸引专门人才，使平台服务能力逐步增强。目前，药物临床试验机构承担国际多中心研究任务明显增加。2009 年 7 月，中检所国家药物安全评价监测中心接受了美国食品药品监督管理局的 GLP 检查，获得好评。在去年甲型 H1N1 流感防控工作中，军事医学科学院承担的“综合性新药研发技术大平台”积极发挥科技支撑作用，其自行研制新型抗病毒药物帕拉米韦三水化合物，已完成 I 期临床试验。

据悉，新药专项前两批课题立项经费中央投入数十亿元，有效带动了地方、企业和其他方面的经费投入。“十一五”计划以来，专项加强了对企业牵头的产学研技术创新联盟和园区牵头的药物孵化基地建设的支持力度，大力推进企业成为技术创新主体的进程，进一步推动上海张江生物医药园、北京大兴生物与医药园和江苏泰州生物与医药高新技术开发区等一批生物医药高新技术园区的发展。

3、 新医药及生物工程成山东重点培植产业

2010/3/23/08:27 来源：医药经济报

日前，山东省人民政府制定《山东省高技术产业自主创新行动计划（2010~2012 年）》（以下简称《行动计划》），将新医药及生物工程作为培植重点，并将其列入全省十大战略性新兴产业。

据悉,《行动计划》确定新医药及生物产业的重点任务为:整合省内医药研发、生产、销售等方面的相关资源,建设新药创制技术平台。重点培育新型药物、医疗器械与医用材料2个医药产业集群,确立山东医药产业的领先地位;重点培育生物育种、生物制品、生物质炼制、农用生物药物4个生物产业集群,做大做强生物产业。

——新药开发。围绕恶性肿瘤、心脑血管疾病、糖尿病、神经退行性疾病、精神性疾病、自身免疫性疾病、耐药性致病细菌感染、结核、重大病毒感染性疾病等10类(种)疾病,在基因工程药物、生物制药、化学药品、诊断试剂与生物医药材料、疫苗等领域,自主开发一批创新药物。

——中药现代化。加快建设中药材规模化、规范化种植基地,开发中药加工提取技术及装备,扩大中药饮片的生产水平和规模,培育现代中药生产骨干企业和知名品牌。

——医疗器械。开发中能医用直线加速器、数字化X射线摄影系统、脉动真空灭菌设备、放疗设备、新型药物涂层缓释心血管支架、中心静脉导管、大输液软包装、新型骨科材料、血液净化类产品等,建设医疗器械和医用材料产业基地。

——生物育种。继续深入实施省农业良种工程,重点围绕主要农作物、海水养殖及果蔬花卉等,加强育种理论、重要遗传性状遗传规律和分子育种技术研究,挖掘优异种质高产、优质、抗性等重要功能基因,建立常规育种技术、胚胎移植技术、分子标记辅助育种技术和转基因育种技术相融合的现代育种技术体系,选育优质、高效、抗病虫、抗逆动植物、海水养殖新品种。

——生物制品。应用细胞工程技术、酶工程技术,研究开发生物工程产品、特种酶制剂、食品添加剂等,扩大新兴生物制品产业规模。

——生物质炼制。开展生物质综合利用和生物炼制的关键技术和产业化技术与开发,生产大宗化学品和生物液体燃料等高附加值产品。建设乙醇-木糖类功能糖产品-木素产品联产和乙醇-糠醛类化学品-木素产品联产万吨级的木质纤维素生物精练联产液体燃料和化学品的示范工程。

4、北京医药研发服务业整体年收入已达百亿元

2010/3/22/11:20 来源:千龙网 作者:王刘芳

在中国技术交易所,我国首个治疗艾滋病的新药“V9722”正待价而沽。

“V9722”是中国医学科学院的专家们6年心血的结晶。实验表明,它不仅在体外对HIV病毒有较强的抑制活性,在不同细胞内对不同HIV毒株也有显著活性。目前,它已被国家药监局批准为3类新药,并获得国家专利。“V9722”的挂牌价格为“面议”,但据专家介绍,按过去的经验,一个3类新药的成交价格至少在千万元以上。

目前中国技术交易所共有25个重点推介项目,其中有11个是医药技术项目,这些医药

技术项目绝大部分来自北京，它们每一个都堪称一只生蛋的“金鸡”，一旦投入生产，就可能源源不断地带来利润。中技所有关负责人估计，这 11 个项目全部成交的话，成交总额可望超过 1 亿元。

在中技所挂牌转让的这些医药技术，仅仅是北京医药研发服务业每年所获成果中极小的一部分，更多的研发成果被本市医药企业留做自用。3 月初，北京科兴生物制品有限公司宣布在昌平建设新的疫苗生产基地，新增两条疫苗生产线和一个包装车间。疫苗研发在很大程度上要“碰运气”，在全球生物工程领域，能成功研发出一种疫苗的企业，就算得上是成功的企业；而成立不到十年的科兴，已成功研发出 5 种疫苗，其中还包括 SARS 疫苗和 H1N1 流感疫苗，这就不是靠运气而要靠实力了。特别是去年研发 H1N1 流感疫苗，科兴从拿到毒株、开始研究到疫苗通过认证、获准生产，前后仅 130 天，创下了全球疫苗研发用时最短的纪录。去年，在美国上市的科兴生物股价飙涨 4 倍，成为美国投资者眼中的大牛股，不时有人从大洋彼岸打电话到公司的投资者关系部询问情况。科兴总经理尹卫东透露，昌平的生产基地将用于流感类疫苗产能的扩大及未来新疫苗产品的产业化，至于公司有多少新疫苗即将下线，尹卫东笑着说：“敬请期待！”

北京拥有领先的科技资源和丰富的临床资源，在医药研发方面具有得天独厚的优势。一些国外制药公司纷纷到北京寻求外包服务，租用实验室和技术人员，把自己的项目部移植到北京。康龙化成就见证了北京医药服务外包行业的蓬勃兴起。这家由“海归”创立的医药研发公司，以高水平的研发服务征服了一个个制药巨头，在短短 5 年内，全球最大的 10 家制药企业中，就有 7 家成为它的客户。去年康龙化成合同额超过两亿元，研发人员超过 700 人。据该公司负责人楼柏良介绍，眼下公司已经拥有 1.5 万平方米实验室，仅美国一家制药公司就在康龙化成租用了整整一个楼层的实验室，有上百位研发人员在为其服务。康龙化成的发展速度之快，几乎每个月，公司都要招用一批新人。

医药研发服务外包虽然是新兴行业，却迅速成为北京医药研发服务业的新亮点。据市经济和信息化委员会医药处处长张婕介绍，目前本市医药研发服务外包数量已超过百家，涌现出康龙化成、昭衍、红惠、颖新康泰、京天成这样的知名企业，企业规模、客户质量及合同额等指标均居全国同行业前列。

目前，北京新药技术转让及医药研发服务外包的年收入都已经达到 25 亿元，居全国前列。北京每年研发成功的新药也高居榜首，在去年全国批准的 700 多个新药中，有四分之一出自北京。目前，北京医药研发服务业整体年收入已达到百亿元。

5、 生物仿制药：讲好故事才能被市场接受

2010/3/29/10:52 来源：医药网

自 2008 年底以来，突然涌现出对生物仿制药开发的投资和关注狂潮，不仅是专利生物制药公司对此领域表示关注，仿制药企也流露出极大的兴趣，而生物仿制药能否被政府和医

患接受决定了其市场规模。

尽管人们对生物仿制药，也就是“非专利生物药”仍然保持着一定的争议，但是由于生物仿制药具有降低医疗保健费用的潜力，因此，诸如欧洲和美国等发达国家正在积极推动生物仿制药的立法。许多第一代生物药的关键专利在全球七大主要医药市场（法国、德国、意大利、日本、西班牙、英国、美国）中即将期满或已经期满。虽然从研究开发和商业化的角度来看，这些生物药代表着生物制药领域悬挂的最低的果实，但是就目前看来，生物仿制药不可能为生物制药企业带来新的经济效益：第一代生物仿制药给仿制药企业带来利益只是间接的，诸如让一些重要生物仿制药参与者在这个行业占据一席之地。欧洲，尤其是德国正在成为生物仿制药的测试场，但是美国市场将被证实是生物仿制药公司真正想拥有的无价之宝。

销售持续增长之势

到目前为止，只有 3 只生物仿制药进入欧洲市场，它们是生长激素、促红细胞生成素 α 、粒细胞集落刺激因子。这 3 只产品并没有给生物药市场带来明显的冲击。尽管生物仿制药的进程缓慢，但是到 2014 年，全球七大重要市场中，生物仿制药的销售额将达到最高峰的 20 亿美元。考虑到 2008 年这七大市场中，促红细胞生成素 α 专利药获得了 99 亿美元的总销售额，因此一点也不惊奇，促红细胞生成素 α 的仿制药有望成为生物仿制药市场中的霸主。

甘精胰岛素将占据生物仿制药市场的第二把交椅。但是 2014 年后，除了甘精胰岛素之外，胰岛素仿制药的销售额将有所下降，这主要是受第二代生物仿制药将进入市场产生冲击的缘故。

仿制促红细胞生成素 α 的一个重要的优势是，该药物是一只小分子药物，且结构比较简单，包含 165 个氨基酸，因此，生产成本相对低，且生产过程比较成熟。这些因素使得仿制药研发和定性更为容易，从而降低了人们认知上的风险。

与此形成对比的是，对于生物仿制药来说，普通人胰岛素的商业化情景比较黯淡，尽管新的胰岛素类似物已经上市，但是从长期策略来看，对于那些想在糖尿病领域树立自己声誉的公司来说，人胰岛素仿制药是一个非常具有吸引力的市场切入点。普通人胰岛素没有专利保护，而且是最容易和最好定义的生物仿制药之一，故普通人胰岛素制造起来简单而且成本低廉。事实上，东欧、印度和中国等新兴市场中的许多公司已经开始销售人胰岛素仿制药。2008 年，胰岛素类药物的市场为 2 亿美元，全球七大重要市场中，胰岛素的销售占了 77% 的份额。胰岛素市场对于生物仿制药公司来说最有利可图。2008 年，赛诺菲安万特公司的长效甘精胰岛素（Lantus）占全球七大重要市场胰岛素销售额的 33%，成为这一领域中利润最高的产品。据 Datamonitor 介绍，这只产品的生物仿制药将于 2014 年首次在美国和德国上市，然后逐渐被其他重要市场所接受。

2019 年，该产品在英国市场的销售额将达到 5.3 亿美元。

美国占据主导

对于新兴的生物仿制药市场来说，美国市场是一个巨大的机遇，据预测，到 2014 年，

美国生物仿制药市场将达到 17.5 亿美元，占全球生物仿制药的 90%。庞大的规模和仿制药的冲击使得美国生物仿制药市场对于那些有志于此的生物仿制药公司来说非常有吸引力。但是这一市场的成功，需要建立一条生物仿制药审批途径。Datamonitor 预计，这一途径将于 2010 年建成，第一只生物仿制药将于 2013 年在美国上市。

2009 年 7 月，当美国能源和商业委员会以压倒性的优势通过美国可负担健康选择法案之时，生物仿制药的审批途径越来越接近现实。这一法案将授予品牌生物药 12 年的市场独占期。这一条款与 2009 年 7 月 13 日美国参议院卫生、教育、劳工及退休金委员会（HELP）所通过的法案基本一致。

在历史上，很少使用仿制药的法国、意大利和西班牙，其生物仿制药市场增长将趋缓，同时，仿制药的使用在这些市场受到更多的限制。到 2012 年，七大重要市场的生物仿制药销售额将占全球生物仿制药销售额的 25%。对专利药的高忠诚度和医生处方时的更慎重，意味着在促进生物仿制药的接受度方面所采取的销售策略将非常重要。因此，只有那些大型的和已经获得患者和医生极高忠诚度的公司才能获得成功。

虽然 2009 年日本颁布了生物仿制药审批指导原则，但是日本生物仿制药市场将不会发生显著的变化。2012 年，日本仿制药市场至多占据七大重要生物仿制药市场的 2%。日本对传统小分子药物仿制药的接受度比较缓慢，这暗示着生物仿制药也将面临着一项艰苦的斗争。到目前为止，日本重要的利益相关者还对仿制药的质量和疗效持有怀疑态度，这导致了仿制药市场的增长将面临不小的阻碍。

虽然生物仿制药市场的增长非常缓慢，尤其是美国生物仿制药市场，但是全球制药业的发展趋势，以及越来越高的医疗保健支出已经形成了一种动力，这种动力将使生物仿制药市场比小分子药物仿制药市场更加有利可图。

产业优势

由于生物药的价格非常昂贵，为了节省医疗保健支出，医疗保健费用的支付者们开始关注生物仿制药。由于专科用药的市场规模有限，为了收回开发支出，一般情况下专科用药的定价都非常高。同时，这一领域还缺乏仿制药这样一个竞争者，因此，这给了原研药企业制定自己认为合理的价格空间。专科生物药已经成为最昂贵的药品之一，患者每年的费用从 5000 至 30000 美元不等。每年患者在专科生物药的支出已经增长了 12%~15%，这一增幅是美国非专科药物支出增幅的两倍。专利生物药的高价和生物药使用超过小分子药物的期望，将成为政府和医患接受生物仿制药的重要因素。

生物仿制药的数量和使用率的上升将扩大生物仿制药市场的潜能。

目前，使用生物仿制药的美国人占总人口的 3%。随着更多的生物仿制药获得批准和已经上市的生物药的适应症扩大，这一比例将会有所上升。人口老龄化也将促进生物仿制药的使用。随着全球人口的老龄化，需要使用专科生物药来治疗的复杂疾病和慢性病的发病率也会随之上升。自从 1990 年以来，每 5 年里，获得批准或即将获得批准的生物药的数量都在翻番。目前，至少有 800 只生物药处于研发线中，市场上生物药的数量将继续上升。

控制正在上升的医疗保健支出是管理者和立法机构促进生物仿制药使用最根本的动力。生物仿制药被政府和医患双方接受将是对小分子仿制药的一种映射，生物仿制药在诸如德国、英国和美国之类的成熟的仿制药市场的接受程度将很大，但是在法国、意大利、日本和西班牙将面临阻碍。

市场阻碍

如何为生物类似性提供充足的解释，从而减轻人们的恐惧，促进人们对生物仿制药的接受将成为生物仿制药公司面临的重要问题之一。对生物类似性进行充分的解释将增加医生开具生物仿制药的意愿，同时，还能降低患者对生物仿制药的抵制心理。原则上来说，对于诸如胰岛素、促红细胞生成素和人生长激素之类的简单和较好定义的生物仿制药，生物类似性的证实就相对来说容易一些。而对诸如单克隆抗体之类更加大型和更加复杂的生物仿制药来说，生物类似性的证实就面临着挑战。对于生物仿制药公司来说，这些生物仿制药利润更高、吸引力更大，但是仿制药公司必须建立成熟的生产工艺，才能实现他们的潜能。

专利药企业和医疗保健提供者或保险公司之间的价格谈判和服务协议，将成为人们接纳仿制药过程中不容忽视的阻碍。生物仿制药公司需要比专利药公司提供更好的激励，或者提供更有竞争力的价格。Datamonitor 分析，专利药公司有可能通过价格竞争来使自己的市场份额不受仿制药的影响。因此，生物仿制药公司必须与专利药企业，还有医疗保健提供者、患者甚至已经建立起来的长期、稳定的合作关系作斗争，并且杀出一条血路。对于生物仿制药公司来说，策略必须是直接针对与专利药公司有关的。但是传统的仿制药公司并不擅长新兴市场的销售和促销，因此，仿制药公司将面临实实在在的挑战。而且，仿制药公司缺乏为客户提供专利药公司所提供的服务，也缺乏相应的后勤与财力支持。在这种情况下，掌握技术诀窍的小型公司和具有很强销售能力的大型公司建立的合作关系将非常重要。

6、 我国医药行业发展必须克服四大障碍

2010/3/25/09:00 来源：医药经济报

在与国际接轨的过程中，我国医药企业主要有三大明显短板：一是获取国际市场尤其是规范市场准入的能力不足。二是企业普遍缺乏国际药品市场运作经验的专业人才，国际化营销能力薄弱，绝大多数企业只做产品，不做市场，没有真正在国外打响自己的品牌。三是在与国际交往的过程当中，对知识产权问题的处理也不尽妥当，经常遭遇尴尬境地。其中，药品知识产权保护一直是我国医药企业发展的薄弱环节，也是与国外企业发生纠纷的多发地带。

当前，我国医药行业总体上表现出全线扩张的上升势头，并释放出卓而不凡的巨大潜力。同时，由于国际市场复苏缓慢、国际贸易保护主义普遍抬头等因素的影响，我国医药外贸面临的阻力和困难将会加剧。笔者认为，我国医药产业发展必须克服的主要困难与障碍有以下

几个方面：

国际金融危机及相关不确定因素的负面影响仍在

当前，国际金融危机尚未显出触底迹象，普遍预计 2010 年全球经济增长率在 2%~3% 之间。据 IMS 统计，2010 年全球医药市场相对表现较好，将增长 4%~6%，市场规模将超过 8250 亿美元；到 2013 年，全球医药市场的年复合增长率将保持 4%~7% 的速度，届时市场规模预计将超过 9750 亿美元。

尽管医药行业的预期好于其他行业，但危机带来的影响依然不可低估。各大跨国制药企业为缩减成本和提高生产效率，普遍开始紧缩支出、重组内部机构、调整研发重点、暂缓上马新项目等。受国际市场需求整体萎缩和监管政策趋严等因素影响，2010 年我国医药产品出口面临的压力依然较大。其中，中成药贸易将会继续出现逆差。一些相关保健品及用于康复和理疗用途的按摩器具产品出口面临的阻力短时间内亦难消除，形势不容乐观。同时，欧美、印度和一些新兴经济体国家因受到金融危机的冲击，出于维护本国企业利益的考虑，将会对中国制造的医药产品加以限制，出现了更多赞同贸易保护的观点。如诺贝尔经济学奖得主保罗·克鲁格曼在《纽约时报》发表文章称，“中国重商主义导致的出口盈余损害了全世界的利益，且这种政策是掠夺性的。”国际大气候决定了贸易摩擦将在所难免。而同时，美国等国家在人民币升值问题上也会继续对我国施压，不排除发生新一轮的币值之争，我国面临的整体贸易环境将会十分复杂与严峻。

产业结构升级的任务日益紧迫

2008 年，我国制药销售收入超过 500 万元以上的企业数量为 5949 家，累计销售收入 6561 亿元人民币，平均每家企业的销售额仅为 1.1 亿元人民币。工业百强合计销售收入为 2469 亿元人民币，百强企业整体集中度为 41%，而全球前十大制药企业销售总收入占全球医药市场的比重从 1993 年的 25%，上升到 2008 年的 45%。美国排名前十位的制药公司占据了全美 90% 的销售份额。全球排名前十位的制药企业，其研发投入占当年销售收入的比重一般在 15%~20%，而我国制药企业的这一比例不足 1%，优秀的企业也很少超过 5%。企业研发投入少、创新能力弱，一直是困扰我国医药产业深层次发展的关键问题。大部分企业的研发投入比重处于非常低的水平。同时，国内风险投资市场尚未建立，整个技术创新体系中间环节出现严重断裂。目前，我国医药研发的主体仍然是科研院所和高等院校，大部分企业无法成为医药研发的主体，使一些关键性产业化技术长期没有突破，制约了产业向高技术、高附加值的下游深加工产品领域延伸，产品更新换代缓慢，无法及时跟上和满足市场需求，产学研出现了严重割裂。尽管我国医药制造产业集中度有了较快提高，但与国际发达国家相比，仍然有较大的差距。企业多、小、散的现状制约了医药创新能力的提高。

此外，在商业流通领域也同样存在集中度低的问题。2009 年，我国共有 1.3 万家医药批发企业，全国医药商业销售总额为 4699 亿元人民币，前三大批发企业——国药、上海医药、九州通的销售总额约为 1000 亿元人民币，占市场销售总额的 21% 左右，而另外的约 1.25 万家的销售额加在一起不到 700 亿元人民币，只占到 15% 的市场份额，平均每家约为 560 万元

人民币。美国前三大医药批发企业 Cardinal, Mckesson 和 AmerisourceBurgan 的销售额就占整个市场销售额的 90%，排名前十位的医药批发企业的市场份额就达到 96%。我国医药商业领域过多的小企业导致无序竞争严重，服务能力普遍不高，不正当竞争，特别是与医院利益捆绑的暗箱操作十分盛行。

能耗大、污染重和资源浪费对产业可持续发展形成威胁

我国医药产业是环保治理的重点行业之一，大部分化学原料药生产能耗较大、环境污染严重、附加值较低，三废处理、环境保护的压力不断加大。在我国跃居世界第一大原料药生产国的背后，资源和能源的牺牲成为难以计算的成本。我国的青霉素工业盐年产量为 6 万吨，占世界产量的 90%；维生素 C 年产量超过 30 万吨，占世界产量的 60%；柠檬酸年产能已达 70 万吨，占世界产量的 65%。甚至许多贫穷国家都不生产的大宗原料药在我国还进行着大规模的生产，产业发展环境并没有由于产值的增加而改善，反而更趋严峻，人与自然的和谐关系受到了前所未有的挑战。此外，中药资源保护相关法规建设滞后，中药材的种植及生产方式较落后，缺乏必要的组织，没有形成一定的规模，生产种植过程中缺乏必要的市场信息引导，致使中药材的开发利用处于无序状态之中。一方面，野生药材资源的过度开采，导致部分品种处于濒危的境地，甚至面临灭绝；另一方面，因为盲目种植，导致大量积压，造成巨大的资源浪费。许多中药材通过初级产品形式，以很低的价格出口。如我们常用的 500 种中药材当中，必须予以保护的就达 112 种，其中濒危 10 种，稀有 38 种，渐危 46 种。一些中药材，如甘草、麻黄、银柴胡、肉苁蓉、雪莲、红景天、冬虫夏草、川贝母等，由于过度采挖或掠夺式开发，资源量逐年萎缩，已开始影响到中医临床用药及制药企业的生产。

普遍缺乏国际认证的产品和国际市场运作的经验

入世以后，国内外市场的界限日益模糊，中外企业之间呈现多方博弈的格局。在与国际接轨的过程当中，我国医药企业主要有三大明显短板：一是获取国际市场尤其是规范市场准入的能力不足。我国大部分化学原料药产品没有取得国际市场进入许可证，制剂产品通过美欧等发达国家 cGMP 认证的更是少之又少，不足 20 家。二是企业普遍缺乏国际药品市场运作经验的专业人才，国际化营销能力薄弱，绝大多数企业只做产品，不做市场，没有真正在国外打响自己的品牌。三是在与国际交往的过程当中，对知识产权问题的处理也不尽妥当，经常遭遇尴尬境地。其中，药品知识产权保护一直是我国医药企业发展的薄弱环节，也是与国外企业产生纠纷的多发地带。我国在 1993 年 1 月 1 日实施的修改版《专利法》中，就对药品化合物实施了专利保护。同时，根据 1992 年中美签署的《中美知识产权备忘录》，对 1986 年至 1992 末在美国、欧盟、日本等 40 多个国家取得专利的药品发明给予一种追溯性质的行政保护作为弥补，从而为药品知识产权保护建立了重要的法律制度。入世后，我国的知识产权保护工作有了明显改善，但与要求仍然有很大差距。与对国外专利医药产品进行保护形成反差的是，我国拥有的具有自主知识产权的医药产品却寥若晨星。在国家知识产权局的《发明专利公报》中，我国化学药物专利申请极少，而且多为工艺或剂型改进的专利，国外申请则占到 90% 以上，其中绝大部分是新化学合成药物；中药专利申请数量相对较多，

但普遍质量不高，即使给予授权，其保护范围也很小；生物药物的专利申请我国虽然占到近一半，但发明的创造性和质量与国外相比相差甚远。

总的来看，尽管我国医药行业未来发展之路充满荆棘与挑战，但前景却会越来越光明。相信会有更多的中国医药企业从自身实际出发，尽可能地抓住每个机遇，积极开拓，勇于进取，在国际市场上实现企业利益的最大化。同时，中国国内市场经过调整与重组，也有望实现良好的运行秩序，释放出更大的商机与潜能，成为国际医药企业特别青睐的巨大市场。中国跻身世界医药强国之林为期不远。

四、 新材料/化工专业

1、 生物有机复合肥的发展前景广阔

2010-3-18 农资网

现在，化学肥料的污染已经成为世界上的公害之一。据中投顾问发布的《2010-2015 年中国化工行业投资分析及前景预测报告》显示，在我国的东北黑土区，由于长期施用化学肥料，从开始的富含有机质土壤转变为目前的有机质贫瘠土壤，土壤有机质在开垦时为 8-10%，如今已下降到 2-3%，而在其他地区，土壤有机质的减少状况则是更加严重。

中投顾问化工行业研究员常轶智指出，就我国的土壤资源状况而言，由于土地长期施用化学肥料，传统有机肥的施用大大减少，土壤中所含的各类养份比例失调，我国农田的生态环境、土壤的微生物环境和土壤的理化性状均有不同程度的破坏，农作物产品的产量和质量下降。因此，需要采取一些措施来补充土壤中的有机质成分，提高产品的产量和质量。而生物有机复合肥由于能给作物生长繁殖的土壤提供丰富的营养物质和良好的生存环境，得到了人们的青睐。

据中投顾问发布的《2010-2015 年中国化工行业投资分析及前景预测报告》显示，生物有机复合肥料采用有机肥料与无机肥料相结合，含氮、磷、钾、硫、钙、硅、镁、铁、锌等作物必需的多种营养元素，同时还含有 15%~30%的有机质，并含有多种微生物成分和高能化合物成分，在生产使用中，效果十分明显。不但能够改良土壤的理化性状；还能增强作物的抗逆能力；对农作物的质量也有很大的提高，如提高西瓜、甘蔗、草莓等水果的甜度就十分明显；而且能促进农作物增产，比单一施用化肥要增产 10%左右；甚至还能改善农田的生态环境。生物有机复合肥料的优势明显。

常轶智认为，虽然生物有机复合肥料有很多显著的优势，但是由于价格比较贵，对生物有机复合肥的推广力度还不够，人们对该肥的使用不当等原因，目前人们还没有普遍应用，在各地运用情况也存在很大的差异，占有的市场份额比较有限。因此，为了尽快改善我国土壤现状，使生物有机复合肥料的肥效得到发挥，相关部门应该采取措施尽快解决这些问题。比如，就地采用有机原料降低生产成本，从而降低市场销售价格；加大宣传力度，增强人们使用生物有机复合肥的意识；组织科技下乡，教人们如何正确使用，使生物有机复合肥的肥效得到较好的发挥等。

中投顾问研究总监张砚霖指出，生物有机复合肥是由有机肥、无机肥、生物菌肥、增效剂等复合而成，具有各种肥料的特点，而且高效无污染，属于环保型肥料，被称作绿色肥料，是目前肥料行业发展的新趋势，目前国家科技部和农业部已在在全国重点推广，在将来具有很大的发展空间。

2、 过剩等问题严重 农药行业面临大调整

2010-3-30 中投顾问

长期以来，我国农药行业低水平重复建设的情况严重，企业扩张盲目，农药产能的增长远远大于市场的需求增长，我国农药行业对宏观调控的需求越来越迫切。

中投顾问化工行业研究员常轶智指出，由于我国农药产品的同一性强，往往几十家企业生产同一种产品，而且企业大都是生产专利到期的产品，行业的进入壁垒比较低，产品创新不够，一旦市场有利可图的话，容易引起企业的投资冲动，使得农药产能高于市场需求的情况严重。比如草甘膦、吡虫啉、毒死蜱、三唑磷、噻嗪酮、阿维菌素等产品，就由于生产同一品种的生产企业过多，造成市场上供过于求。

以草甘膦为例，由于前几年的草甘膦市场需求量达到了年均 15% 的增长速度，国内许多企业的纷纷投资，造成产能迅速扩张。据中投顾问发布的《2010-2015 年中国农药市场投资分析及前景预测报告》显示，2004 年我国草甘膦产能为 15 万吨，2005 年就达到了 20 万-25 万吨，2006 年上升到了 30 万吨，目前国内草甘膦登记在册的产能已经达到 50 多万吨，二截至 2010 年 1 月国内草甘膦产能达到 70 万吨/年，而且另外尚有几套规模较大的草甘膦新建或扩建项目计划于 2010 年投产，而国内需求仅 5 万吨左右，全球草甘膦年总需求也仅在 70-75 万吨左右，我国草甘膦的产能严重过剩。

常轶智认为，由于我国农药市场供大于求的矛盾日益突出，而且同品种生产的企业过多，产业的结构布局不合理以及产能过剩的情况对我国农药市场以及农药企业的发展都造成了不同程度的影响。

在国内市场方面，由于农药的产量大，产品的技术含量不高，同品种生产的企业容易互相压价，造成不合理的市场竞争，从而影响行业的健康发展和企业的盈利水平。

在国际方面，对企业而言，国内的竞争环境激烈，需要产品出口来缓解部分产能。而产品出口到发达国家必须要取得当地进口国的登记管理，不登记就不能在当地销售。由于我国企业大部分都比较小，要获得许可证需要上百万美元的资金，一般的企业都负担不起，因此，我国很多的农药产品都没有获得进入许可证，出口到其他国家只能以原药方式出口，企业出口产品的利润空间缩小。

因此，要改变现状，解决这系列的问题，需要相关部门对我国农药行业进行合理的宏观调控。中投顾问研究总监张砚霖指出，目前，针对农药行业的产业布局和产能过剩等一些列问题，国家相关部门已经开始采取了一些措施。在将来，这些政策一旦实施，我国农药行业的各个方面都会进入大的调整期，我国一些竞争力不强的农药企业将会面临被淘汰的风险。

例如，工业和信息化部发布信息将制定并颁布《农药工业产业政策》和《农药生产准入条件》，这些政策将直接决定农药行业的发展方向。其中《农药工业产业政策》的内容包括产业布局、组织结构调整和产品结构调整、技术政策、生产管理和进出口管理、社会责任等方面；《农药生产准入条件》的内容包括企业布局、生产装置、工艺技术和产品、环保设施、质量保证体系、安全卫生和人员资质等问题。

3、 2010 年中国胶粘剂与密封剂发展目标

[2010-03-29] 来源于：中国化工信息网

我国胶粘剂及密封剂 2010 年的发展目标已经确定。到 2010 年，我国胶粘剂产量将达到 730 万吨，年均增长率保持 11.5%；销售额达到 570 亿元人民币，年均增长率保持 11.8%。2010 年我国胶粘剂及密封剂产量将居世界第一位，销售额居世界第三位。

未来 5 年，我国将重点发展环保型、节能型胶粘剂，同时还将大力研究开发和发展高技术含量、高附加值、高性能的胶粘剂新产品。主要包括：水性聚氨酯胶粘剂、水性氯丁橡胶型胶粘剂、高性能和高品质压敏胶及制品、VAE(乙酸乙烯酯-乙烯)乳液、EVA(乙烯-乙酸乙烯酯)树脂、SIS(苯乙烯-异戊二烯-苯乙烯)树脂等。

水性聚氨酯胶粘剂和水性氯丁橡胶型胶粘剂属环保型产品，近年来在欧美、日本等工业发达国家发展速度很快，并已被广泛应用于建筑、家具、制鞋等行业，而该技术在我国尚属空白。因此，未来 5 年我国不仅将加大这两类胶粘剂的研究开发力度，而且还计划引进国外先进的生产技术与工艺，建设一套 5000 吨/年的水性聚氨酯胶粘剂生产装置，以解决国内市场的部分需求。

在高性能和高品质压敏胶及制品方面，我国计划建设一套 5000 吨/年的高性能高品质丙烯酸类压敏胶生产装置及涂布生产线。

VAE 乳液是水性胶粘剂中优良的胶种之一。2004 年，我国 VAE 乳液产量仅为 10.3 万吨，远远不能满足市场需求。因此，5 年内我国计划再建一套 10 万吨/年的生产装置。

热熔胶是一种环保型胶粘剂，2004 年我国产量约为 6.5 万吨，预计 2010 年产量将达到 16 万吨。但是，生产该胶的主要原料 E.VA 树脂目前我国全部依赖进口。因此，我国计划在 5 年内建设一套 10 万吨/年 EVA 树脂生产装置，以解决热熔胶的发展需要。

SIS 树脂是生产热熔压敏胶和其他胶粘剂的重要原料，而目前我国仅有一套年产量约 5000 吨的生产装置，无论在质量上还是数量上都远远不能满足国内市场需求。因此，未来 5 年我国规划建设一套 2 万~3 万吨/年的 SIS 树脂生产装置。

4、 生物燃料未来将会代替常规燃料

[2010-03-29] 来源于：中国化工信息网

俄罗斯著名化学家、科学院院士莫伊谢耶夫 24 日说，生物燃料已经接近商业使用阶段，未来将会代替矿物燃料。

莫伊谢耶夫说，美国科学家认为，这一技术可以使美国在 10 年后不用再进口石油。2020 年前，美国人想用生物燃料代替一半柴油燃料。20 年后，美国人计划完全不使用矿物燃料，只使用生物燃料。

莫伊谢耶夫说，生物燃料的使用达到一定规模后，价格也会下降。目前，每升 15 卢布（1 美元约合 30 卢布）的燃料价格已经很低了，而生物燃料的价格预计每升只有 6 卢布。这项技术可行性很大，因为制作生物燃料的微藻类生物在任何地方都可以培植。

与此同时，俄罗斯科学院副院长尼古拉·拉夫罗夫说，在这项技术的应用过程中，生态问题是一个很重要的方面。因为生态原料的加工过程中会使用二氧化碳，众所周知，二氧化碳会造成大气污染。

俄罗斯科学院院长奥西波夫说，在发展新型燃料的过程中遇到了非常严重的障碍，国家还没有对这一研究课题产生兴趣，而很多问题没有政府的支持就不会解决。

5、 大连市：化工新材料风头正劲

[2010-03-26] 来源于：中国化工报

3 月的辽宁依然寒气逼人。然而记者在位于大连花园口经济区的国家级高新技术新材料产业基地看到，塔吊林立、机器轰鸣的工地上，一大片错落有致的厂房形成一幅春潮涌动的美丽图画。化工高新材料成为这个国家级新材料产业基地的主力军。

据管委会相关负责人介绍，到 2015 年，大连花园口国家新材料产业基地产值可达 1000 亿元。花园口这个诞生在盐碱地，曾经为寻找产业方向困惑的经济区，成功闯出了一条走在时代前列、站在产业制高点的新材料产业之路。

工程塑料瞄准尖端

走进基地内的大连华科新材料有限公司，繁忙、有序的工作场景与颇具时代感的厂区建筑让人感受到投资者的信心。这是一家专门从事高性能工程塑料研发、生产的民营企业。他们建设的高性能工程塑料项目属树脂及其深加工产品领域，被列入国家重点科技攻关项目、“863”计划、“973”计划。

这个高分子材料项目由辽宁省高性能树脂工程技术研究中心主任、大连理工大学高分子研究所所长蹇锡高教授领衔研发。他们从分子设计出发，成功研制的全新结构系列杂环高性能工程塑料处于国际领先水平，并获得国家科技二等奖。该产品既耐高温又可溶解，是目前耐热等级最高的可溶性聚芳醚高性能工程塑料新品种。该材料解决了传统高聚物不能兼具耐高温和可溶解的技术难题，综合性能优于传统品种，且成本较低，现已广泛应用于航空航天、电子电气、核能、精密机械、汽车、石油、化工、环保等诸多领域。

目前这种新材料在全球每年的缺口高达 30 万吨，中国市场每年需求近 10 万吨，全部依赖进口。华科总经理周克坚给记者算了这样一笔账：“如果按照国际市场价格每吨不低于 100 万元计算，6 万吨产能每年将给大连花园口国家级高技术新材料产业基地带来 60 亿~70 亿元的税收。”

高纯气体跻身国际

在花园口经济区，由大连科利德投资的高纯电子气体研发及产业化项目正在紧锣密鼓建设中。

芯片质量好坏，材料很重要，高纯度电子气体就是直接决定芯片性能、质量的关键性材料。大连科利德化工公司专业研发和生产系列高纯电子气体产品，其具有自主知识产权的 99.99999% 高纯氨生产技术已达到国际先进水平，是国内唯一、国际少数可生产该纯度氨气的厂家。大连科利德投资的高纯电子气体研发及产业化项目是目前国内规模大、品种全、技术水平高的高纯电子气体研发生产项目，产品可满足大规模集成电路、平板显示技术、半导体照明及太阳能电池等领域的需求，并将为英特尔(大连)公司等半导体企业提供原材料。项目建成后，这里将成为国内最大的半导体专用材料生产基地。

化工新材料后劲十足

今天，新材料产业已成为黄海北岸经济带中最具活力的元素，是拉动大连经济增量的主导产业。一批化工新材料企业走进大连花园口，一大批科技含量高、市场前景好的新材料项目纷至沓来。中科院大连化物所、光明化工研究设计院、合成纤维研究所、大连理工大学、大连海事大学、大连交通大学这些在新材料领域拥有雄厚科研力量和完善材料创新体系的科研单位，已成为大连培植新材料产业的孵化器，使大连在发光材料、涂料、膜材料、有机高分子材料等领域形成了明显的产业优势。其中，大连的发光材料技术和产量均占据世界首位，氟涂料产能在亚洲最大，这些都为大连建设国家高技术新材料产业基地提供了重要支撑。

大连花园口经济区与宏弧商务咨询(上海)有限公司上个月在大连举行了合作签约仪式，双方决定共同出资 10 亿元人民币，设立辽宁花园口绿色产业投资基金。该基金的投资重点是新材料、新能源、自然资源和工业技术等产业。

6、 全球造纸化学品的发展空间放大

[2010-03-23] 来源于： 中国化工报

随着全球纸制品的需求转旺,造纸化学品市场前景也明亮起来。更让生产商们欣喜的是,环保、安全、可持续发展的呼声为其拓展了更大的发展空间。

市场需求不断回升

美国纸浆与造纸工业技术协会(TAPPI)认为,相对 2009 年,2010 年北美造纸业将出现适度增长。目前很多地区的纸产品价格已大幅上涨,随着该行业逐渐从经济衰退中复苏,这种趋势将会在未来几年中持续。

芬兰造纸化学品供应商凯米拉指出,远东地区(特别是中国)2009 年底的需求已经回升。该公司造纸业务部总裁佩特里·海斯称,需求改善已使原来限产的装置重新启动。和几年前相比,去年市场对不同类型纸张的需求大幅下降,特别是在北美和欧洲,纸张需求量下降了 10%~25%。不过,包装和纸板需求有所恢复,餐巾纸基本未受经济周期影响。

美国亚什兰赫克力士水技术部总裁保罗·雷蒙德表示,经济衰退对造纸化学品有着直接影响,用于提高造纸机械运转时间和生产效率的过程化学品比功能化学品所受的冲击更大,但目前全球经济已经企稳。他说,终端市场有所改善,从长远来看,造纸业的前景很乐观,为使纸基材料更好地应用到包装和建筑等主要市场,全球都在开展大量的创新性工作。

瑞典依卡化学品市场传媒部经理卡塔琳娜·马克的态度则相对谨慎。她认为,市场从经济衰退中复苏还需要一段时间,欧洲和北美甚至难以恢复到危机之前的水平。

环保瓶颈逐步突破

耗水量大一直是困扰造纸业的难题,造纸化学品行业不断创新减少水的用量,并将其回收再利用。TAPPI 表示,与 10 年前相比,目前的造纸厂的用水量已大幅降低了 30%~35%。亚什兰赫克力士认为,如果这一趋势继续下去,将需要更多的沉积物控制、微生物控制等过程化学品来应对造纸工艺的变化。海斯表示:“造纸工艺闭合循环程度越高,对化学品的需求就会越高。”

另外,一些过去广泛使用的造纸化学品由于对环境和人体健康存在风险将被替代。例如,全氟辛酸铵(PFOA)可使纸张具有抗油脂功能,从而被广泛用于快餐盒、微波爆米花袋、比萨饼盒、宠物食品袋及其他用于包装食品的消费类产品。但由于对人类健康的潜在危害性,使其自 2008 年中期以来受到监管审查。比利时和巴西生产商 TopChim 公司发言人利奥·沃克表示:“因为全氟化学品在不久的将来可能会被禁用,我们正在努力使纸和纸板摆脱这些化学品,但这并不是一项简单的工作。”雷蒙德称,考虑到这些化学品未来的不确定性,亚什兰主动出击,推出了经过 PFOA 检测的产品,受到用户好评。

可持续催生新产品

对造纸化学品行业的另一个驱动力就是可持续性。雷蒙德认为，在推动可持续性方面，造纸业处于一种独特的地位，因为它本质上就是一种原料绿色、可回收且可生物降解的材料。

雷蒙德指出，当前的可持续发展趋势包括增加所有级别产品的回收比、通过设计和强度改良使包装轻量化及用纸基材料取代塑料包装等，这些趋势需要开发非石油基的新化学物质以及能提高纸张再生能力的化学物质。亚什兰赫克力士开展的一些项目即在于减少碳足迹，包括开发高固体产品，以及实现造纸化学品的现场生产。

同时，造纸业的可持续性也为造纸化学品行业的发展提供了保障。TAPPI 表示，造纸行业的碳足迹普遍较低，可以为其他行业提供重要的碳信用，特别是碳排放限额交易立法具体化并即将实施。从历史上看，虽然造纸及造纸化学品一直承受着环保压力，但最近几年这一压力已经有所减弱。自上世纪 90 年代末以来，业界停止使用含氯漂白剂，并采用二氧化碳漂白，至今没有再发生大的环保或化工安全事件。

TAPPI 指出，当前的造纸行业在一定程度上被认为是可持续性生产部门，并被很多潜在、重要的生物基燃料和生物基产品生产商所关注。从环保角度讲，造纸工业的总体态势近年来有了很大改善。

7、 Stoba 高分子材料可阻止锂电池爆炸

2010-3-2 来源：中国轻工业网

据澳大利亚《时代报》报道，近日，科学家们开发出了一种名为 Stoba 的新型材料，这种材料将被用于制作锂电池正负两极交界处的间隔结构。当电池的温度超过 130 摄氏度后，这种材料就会由正常状态下的多孔结构转变为薄片结构，这样便可将电池的正负两极完全隔绝，从而阻止电池温度的进一步上升，防止自燃或爆炸发生。研究人员表示，锂电池在加入这种新材料后，成本会提高 3% 左右，并有望在明年上市。锂电池是现有电子产品重要的动力来源，却也是最不稳定的电子零组件，以前无法要求安全的锂电池，是因为全球都没有解决方案。现在发展的高安全性 STOBA 锂电池技术，能有效提升锂电池安全性，巨幅降低电池爆炸事件机率。工研院开发全球独创的高安全性 STOBA 锂电池材料，已经申请专利 9 件 29 案，有机会让台湾锂电池产业站到国际舞台颠峰。

工研院材化所副所长彭裕民表示，STOBA 是奈米级的高分子材料，添加在锂电池后形成防护膜，好像是奈米级的保险丝。当锂电池遇高热、外力撞击或穿刺时，STOBA 会即刻产生闭锁效果，避免电池发生短路，并阻断电化学反应进而防止高热，确保 3C 产品电池及电动车辆电池的安全性与实用性。STOBA 技术已经通过比国际安全标准更加严苛的强制短路穿刺实验，也是目前全球从材料端根本创新，解决锂电池安全的技术。

工研院 STOBA 研发团队，经过各种尝试与努力，最后在高分子组成物中，找到耐高温、良好接着、具可挠性等特点的相似结构，经过数年的材料改质与测试，最后终于突破困境找到全新材料，除有效解决安全性问题，也提升高温循环寿命 20% 以上。说明材料研发人员，

更需要耐力与抗压性，如同修行者般，需要做比 99% 更多的努力，才能等到最后 1% 灵光的出现。

近几年工研院的研发屡获国际大奖，除了连续两年获得 R&D 杂志票选为「全球百大科技研发奖」外，日前工研院超薄音响喇叭技术，也荣获华尔街日报票选为最佳创新首奖。在面临景气大衰退时，工研院将持续坚守科技研发岗位，为产业寻找新契机，持续不断创新研发与提供产业服务。

8、 战略性新兴产业观察：新材料，产业升级助推器

作者:赵永新 王昊魁 2010-3-30 13:10:45 来源: 人民日报

材料科学的进步左右着人类文明的发展进程。一种新材料的应用，往往事关一个产业的兴衰。新材料产业已经渗透到国民经济、社会生活和国防建设的方方面面。目前，我国还只是一个材料大国，离材料强国还有较大差距

新材料是战略性新兴产业的重要组成部分。新材料在我国经济发展中的作用如何？我国在世界材料领域占据怎样的位置？今后当重点培育哪些新材料？我国如何由材料大国向材料强国加快转变？

我国还远不是材料强国

“材料是人类生产、生活的物质基础，材料科学的进步左右着人类文明的发展进程。”国家 863 计划新材料领域专家组组长、中国材料研究学会副理事长、中科院化学研究所研究员徐坚博士指出，从材料的使用来看，人类已经走过了石器时代、青铜器时代、铁器时代三个阶段，与之相对的，则是人类文明的三代阶段：游牧文明、农耕文明和工业文明，材料的重要性由此可见一斑。

“目前人类已进入硅基/合成材料时代，材料科技的进步作用更加凸显。材料科学和信息技术、生命科学，被认为是 21 世纪的三大支柱性高技术产业。一种新材料的应用，往往事关一个产业的兴衰，事关国家的经济、安全命脉。”徐坚举例说，超纯硅、砷化镓的研制成功，导致大规模和超大规模集成电路的诞生，使计算机的运算速度从每秒几十万次提高到现在的每秒千万亿次以上。

“经过‘十五’、‘十一五’期间的持续科技攻关，我国在新材料的某些领域已经达到与国际同步的水平。”徐坚介绍说，比如在激光晶体、光学晶体材料等方面，处于世界领先地位；在磷酸铁锂电池方面，其在新能源汽车上的应用已在国际上稍稍领先。

“但就整体而言，我国还只是一个材料大国，距离材料强国还有很大距离。”徐坚说，目前我们大约 10% 左右的领域国际领先，60%—70% 处于追赶状态，还有 20%—30% 存在相当的差距。不过，经过数十年的积累，我国在新材料领域已经具备相当实力：我国在材料方面发表的论文已占全世界第二，材料领域的发明专利从 2008 年开始已占全球第一。

新材料需确定主攻方向，我国应在五大领域重点突破

群雄逐鹿之时，确定主攻方向尤其重要，在新材料领域我国该如何布局？

徐坚认为，我国的新材料发展战略不能盲目跟随“国际前沿”，而应根据自己的国情，在关系国计民生的关键领域优先发展。比如，钢铁、有色金属、水泥、玻璃、树脂、纤维、橡胶和复合材料等大宗材料，镁、稀土、水等关键性和特色性资源材料，涉及节能减排的半导体照明、新能源和储能材料，与生命安全相关的生物医用材料、器械和设备等，这些都是我国必须高度重视的。

根据上述原则，“十二五”期间我国新材料发展重点将围绕对国民经济发展起关键作用的五大方向展开：现代交通运输，如轻量化汽车，高速铁路，远洋货轮等；高效清洁能源，如半导体照明（LED），风电、太阳能及其能量存储系统，热核聚变等；环境资源，如镁、稀土等储量丰富的特色战略资源材料，清洁煤化工，秸秆材料综合利用等；民生产业，如小城镇化和城市化所需的绿色建筑材料，涉及文化娱乐和传媒介质等的新一代先进显示材料，与人口安全相关的生物医用材料和医疗器械设备等；此外还有国防领域。

徐坚认为，科研院所和高等院校的专家学者，应根据国家的重大需要确定自己的研究方向，或把自己的研究向国家的战略需求方向靠拢。以免加剧“科技、经济两张皮”的矛盾。但在强调“实用”的同时，也不应忽略像超导材料技术这样暂时看不到结果、但能够影响全局的先导性和前瞻性的关键技术。

发展新材料需理顺科研体制

产、学、研应合理定位

在工业发达国家，企业已经成为技术创新的主体，而中国绝大多数企业技术研发能力较弱，科研院校还承担着相当大比例的研发任务。我国在加快企业建立研发中心的同时，还必须强化产学研合作。

“目前企业在吸引人才和研发方面还很欠缺，人才和设备集中的高校院所在新材料研发上还得担负重任。”北京大学化学与分子工程学院副教授、北大先行科技产业有限公司研发总监陈继涛认为，高校院所应把基础研究、应用研究结合起来。

“要想把实验里做出来的东西变成产品，还必须经过制备、测试等一系列环节，才能‘百炼成钢’，而这一过程只有企业才能完成。”我国特种纤维的佼佼者——威海拓展纤维有限公司董事长李书乡建议，国家在设置科研项目时充分考虑企业的作用，让企业来组织攻关。

发展新材料需政府大力支持，政府支持应重在政策导向

“作为一个新的经济增长点，政府对新材料产业的支持不可或缺。”陈继涛介绍说，北大先行科技产业有限公司的锂电池研发应用之所以能在世界上领先，离不开政府的支持：先有北京市的科技计划项目——“磷酸铁锂产业化技术及其生产线建设”，之后有2008年北京奥运会的示范应用，以及奥运会结束后北京市在公交系统的推广应用。

“政府的支持不仅体现在资金支持上，更应体现在营造环境、协调上下游产业链上。”我国氨纶纤维、芳纶纤维的龙头企业——烟台氨纶有限公司副总经理、技术中心主任马千里认为。

“政府的扶持应该是扶强，不能撒胡椒面。”李书乡指出，中国有一个奇怪的现象，一旦一个新产品出来，企业马上会一窝蜂地上，地方政府也都会大力支持，极易造成低水平重复建设。“就拿碳纤维来说，目前热得不得了。这时候，国家政策应该限制新上项目，大力扶持有自主知识产权的优质企业，使之做大做强。”

“在扶持新材料产业上，国家在科技计划、项目设立的同时，更要搭建好政策平台，制定符合国家经济具体状况的政策和制度，建立政府引导、产学研紧密结合、金融支持、用户需求牵引的高效运行机制，为我国新材料产业的健康发展保驾护航，”徐坚说。

新材料你知道多少？

所谓新材料，是相对于原有材料而言的，其特征是具备原有材料没有的新性能、新功能。按材料种类划分，大致可分为金属材料、无机非金属材料、有机高分子材料、先进复合材料等四大类。按材料的性能分，主要包括结构材料和功能材料：结构材料主要是利用材料的力学和理化性能，以满足高强度、高刚度、高硬度、耐高温、耐磨、耐蚀、抗辐照等性能要求；功能材料则主要是利用材料具有的电、磁、声、光热等效应，以实现某种功能。

新材料技术在现实生活中的应用十分广泛，并已经开始改变我们的生活。比如说，以红、绿、蓝（RGB）三基色激光为光源的显示技术，和传统显示技术相比，不仅具有寿命长、投资规模小、节能环保等明显优势，而且其显示色域覆盖率可达 90%，是现有技术的 2 倍以上，色彩饱和度为传统显示的 100 倍以上，使观众得到全新的视觉享受。

五、 能源/环保专业

1、 国家能源局：风电标准 4 月底敲定

2010-3-30 每日经济新闻 周晓芳

3 月 29 日，国家能源局召开能源行业风电标准化工作会议，提出加快推进风电行业标准建设，提高市场准入门槛，规范风电设备市场秩序。

国家能源局已经组织中国电力企业联合会等 5 家单位，制订了《风电标准体系框架（讨论稿）》。据透露，该讨论稿将于 4 月底、5 月初敲定。国家能源局表示，这个体系确定后，将成为今后风电标准建设的纲领性文件。

《每日经济新闻》从会议上了解到，风电标准体系包括了从风电场选址到风电场建后维护的各个环节。包括风电场规划设计、风电场施工与安装、风电场运行维护管理、风电场并网管理技术、风电机械设备、风电器设备等 6 大类，每大类包括若干项具体标准。在这次

会上，与会人士讨论了风电标准建设的工作规则和标准化技术委员会章程。风电标准建设工作规则，包括总则、组织机构、标准立项、标准制订、标准发布等内容。

国家能源局称，将加快建立一批国家级风电产品检测和试验公共平台，制定统一认证准则，建立权威检测机构，加强认证技术研究。

东兴证券电力设备分析师周宏宇表示，根据这个标准，风电设备制造行业将面临洗牌，场面可能会很惨烈，剩下来的只是少部分企业。

2、 中国去年清洁能源投资 346 亿美元 近美国两倍

2010-3-26 法制晚报 王进雨、黎史翔

清洁能源投资研究机构皮尤慈善信托基金会发布最新的研究报告显示，中国超越美国，成为全球清洁能源投资最多的国家。中国成为了“绿巨人”。

研究报告指出，2009 年中国在清洁能源上总共投资了 346 亿美元，成为投资最多的国家。而美国以 186 亿美元退居第二。中国投资于清洁能源的总额几乎是美国投资额的两倍。而 5 年前，中国在这方面的投资仅达 25 亿美元。

报告分析，中国清洁能源产业之所以能突飞猛进，政策的支持以及国营事业对清洁能源的强大需求是主要的原因。此外，政府提供的低利率贷款和补贴建厂土地等奖励因素也对产业发展提供了很大帮助。

在这种背景下，连美国公司，如加州硅谷的应用材料公司也被中国市场吸引，于去年秋天在中国西安成立了庞大的太阳能研发中心。

报告还指出，近几年中国已经跃升为太阳能电池板的最大制造商，而最近中国更是在风力发电机的制造上成为佼佼者。中国领导人也致力于大力发展绿色产业，计划到 2020 年可再生能源的比例占到中国整体能源的 15%。

美国将失去引领清洁能源工业的机会

报告指出，如果以清洁能源投资占国内生产总值的净投资额比例来看，美国更落在 10 个国家之后，包括加拿大和墨西哥。

报告说，由于美国联邦政府和各州政府没有协同一致的清洁能源政策，也不对制造温室效应的化石燃料征收附加税，以鼓励替代能源的研发与生产，美国的清洁能源产业在国际上已相对衰弱。

长此以往，将对美国的经济增长与创造就业造成负面影响。

皮尤研究中心项目主管菲利普·莫布里称，除非美国在政策上作出转变，鼓励更多的清洁能源投资，要不美国将失去引领清洁能源工业的机会。

清洁能源，又被称作绿色能源，是指不排放污染物的能源，主要是指可再生能源。

可再生能源是指原材料可以再生的能源，如水力发电、风力发电、太阳能、生物能（沼气）、地热能、海潮能、海水温差发电等。

目前，清洁能源与可再生能源几乎是同义词，可再生能源不存在能源耗尽的可能，因此日益受到许多国家的重视，尤其是能源短缺的国家。

3、 合同能源管理柳暗花明 国务院支持政策即将出台

2010-3-25 上海证券报 陈其珏

随着低碳经济的发展，与其相关的各类新事物、新名词开始接二连三地进入公众的视野，更新着我们的知识库，而资本市场上相应的热点也如影随形。眼下，成为新热点的就包括合同能源管理。合同能源管理（简称 EMC），即专业节能技术服务公司接受客户（节能业主企业）委托，通过与客户签订能源服务合同，为客户提供节能改善的设备、技术、资金等一条龙服务，并通过为客户节约下来的能源成本来获得项目收益。3月17日，国务院召开常务会议，明确提出加快推行合同能源管理促进节能服务产业发展的政策措施。《加快推行合同能源管理促进节能服务业发展的意见》近期也将推出，这对不少企业都是一大利好。

耿勇没有料到，他一直翘首以盼的政策利好竟然这么快就来临。

身为上海雷富特节能科技有限公司（下称“雷富特节能公司”）的总经理，耿勇3月3日在张江创星园内接受本报记者采访时还表示，希望政府对节能市场给予足够的政策扶持。仅仅两周后的3月17日，国务院召开常务会议，明确将加快推行合同能源管理促进节能服务产业发展的政策措施。

会议指出，要积极推行由专业节能服务公司与企业、公共机构等用能单位签订能源管理合同，提供节能设计、改造和运行管理等服务的新机制。加强政策扶持和引导，运用市场手段促进节能新技术、新产品的推广应用，不断提高能源利用效率，建设资源节约型社会。

国家发改委能源研究所一位副所长昨天向本报记者透露，此前制定完成的《加快推行合同能源管理促进节能服务业发展的意见》在获国务院原则通过后，预计数天内就会正式出台，届时将对国内规模庞大的节能市场带来重大利好。

上述表态意味着合同能源管理相关配套政策的推出已指日可待。记者了解到，这些具体政策包括：对以合同能源管理方式开展的节能项目实施税收减免；从政府财政支出中开列专项资金，用以补贴合同能源管理节能机制的推广；成立专门的贷款担保基金，用以帮助合同能源管理项目的融资等。

“而这只是今年中国一系列低碳政策的一个组成部分。预计接下来，包括低碳经济指导意见、可再生能源十二五规划都会陆续‘见光’，中国将迎来真正的低碳元年。”另一位接近高层的权威人士说。

4、 多晶硅“不赚钱” 四川 230 亿资本转战薄膜太阳能

2010-3-5 每日经济新闻

曾疯狂一时的多晶硅行业还在遭受阵痛，另一新领域——薄膜太阳能已开始受到资本追捧。3月19日，一座耗资12亿元的非晶硅薄膜太阳能生产基地将在四川省成都双流县奠基。“相比多晶硅，后者在成本、技术、环保等方面都有优势”，昨日（3月4日），成都旭双太阳能科技有限公司（以下简称旭双太阳能）制造部副部长程道振对《每日经济新闻》记者表示，按照集团的计划，双流生产基地将在今年年底建成投产。然而，薄膜太阳能会不会成为下一个多晶硅？尽管业界对此看法不一，但据记者统计，已有多家企业计划在四川共投资230亿元建设生产线。

多晶硅陷入行业性亏损

只用了不到一年时间，多晶硅价格便从最高近500美元/公斤跌到了50美元/公斤，在经历了半年多时间的盘整后，处于水深火热中的多晶硅企业并未盼来行业的春天。“春节前多晶硅价格已经跌破了50美元/公斤，现在大家都处于亏损状态。”昨日，四川某知名多晶硅厂副总经理在电话中告诉《每日经济新闻》记者，以四川多晶硅厂家的生产规模、技术来看，多数厂家的生产成本还高于50美元/公斤，“现在这情形，大家能怎么办？只有熬，想方设法降成本！”

截至去年上半年，国内多晶硅项目已建、在建或拟建的超过50个，投资规模将超过1300亿元，产能将超过23万吨，四川全省多晶硅产能就达1.4万吨，而全国多晶硅需求量在3万吨左右。

关于多晶硅是否过剩的问题曾引起多方争论。去年9月26日，国家发改委、工信部等10部委正式发布通知，抑制部分行业产能过剩和重复建设，“多晶硅”第一次被列入产能过剩和重复建设行业，并将多晶硅定位为高耗能和高污染产品。

“由于技术制约，国内多晶硅企业目前只能生产工业级的粗硅产品，出口后经过国外技术加工，再进口到国内。利润都被国外企业拿去了。”四川省新能源促进会一位负责人说。

今年2月，因拖累业绩，通威股份剥离了旗下的多晶硅业务板块。据《每日经济新闻》记者了解，四川已有部分多晶硅企业处于半停产状态，新光硅业、天威新能源等公司则加紧完善整个产业链，以降低成本。

行业低迷之际，当初曾欲在多晶硅行业大赚一把的企业也介入了薄膜太阳能领域。据了解，天威保变、无锡尚德等公司都已投下巨资，本月，台湾联电也宣布投资25亿元建设亚洲最大的薄膜太阳能发电厂。市场调查公司DisplaySearch指出，2005年全球晶硅太阳能电池产能比重高达95%，其余5%为薄膜太阳能电池，不过2009年薄膜太阳能电池产能比重已增长至20%以上。

多家企业押注薄膜太阳能

这两天，旭双太阳能公司正大肆招兵买马。“公司经过了一年多时间的考察，最终决定投向薄膜太阳能。”有多年太阳能领域经验的程道振显得颇有信心，这是集团在全国布局的第一个点，接着还会在通辽、牡丹江建设工厂，“非晶硅薄膜太阳能已成为集团重点打造的业务板块。”

公开资料显示，旭双太阳能由成都工投、成都西航港建投、河北东旭投资集团、北京泰轶斯太阳能四家公司合资设立，其中，东旭投资集团和泰轶斯太阳能合计持有 51% 股份。

程道振说，双流项目总规划用地 400 亩，一期总投资 12 亿元，欲在年底前建成两条总计 60MW 薄膜太阳能生产线。去年，中国将建设世界最大规模太阳能发电厂的橄榄枝抛给了美国第一太阳能公司，该公司正是薄膜太阳能电池技术的领导者。

“相比多晶硅，非晶硅薄膜太阳能具有成本低、技术成熟、污染较小的优势。”民族证券高级分析师付彩霞说，薄膜太阳能适合大规模建设、城市民用建筑使用，但因目前多晶硅价格下跌较大，两者成本上相差不大，薄膜太阳能的转换效率不到 10%，而多晶硅太阳能电池在 18% 以上。

前述四川多晶硅厂副总说，目前，国内很多资金都在投向该领域。在四川，包括旭双太阳能在内，汉能集团、行者集团也已介入薄膜太阳能领域，计划总投资超过 230 亿元。

长期关注新能源领域的联合国工业发展组织首席代表罗则认为，同多晶硅一样，因为新能源技术发展极为迅速，薄膜太阳能也只能是过渡产品，现在国外已有新型的太阳能技术出现，“就像当初，谁能想到 BP 机会被手机取代，而现在，我打电话都不用手机，改用电脑网络了。”

5、 低碳经济持续升温 传统能源支柱地位稳固

2010-3-4 中国化工信息网

当世界大部分经济体还未摆脱金融危机的阴霾，2009 年我国经济走势呈现亮丽的 V 形曲线，成功实现 8% 以上的增长速度。与此对应，全年我国能源供求经历了从低迷到回稳的过程。国家能源局近日的工作会议指出，当前中国能源供求总体上将保持相对宽松的局面，2010 年是推进能源结构调整的有利时机。

毋庸置疑，我国能源结构的调整将继续向更清洁、更高效的目标迈进，国家能源局已经确定 2010 年非化石能源占一次能源消费比重比上年提高 0.5 个百分点左右的目标。业内人士认为，面对我国多煤、缺油、少气的资源禀赋，2010 年我国将有规划地发展新能源，低碳经济在新的一年里持续升温；与此同时，传统石化能源在短期内的支柱地位不会动摇。

--2010 年低碳经济发展方向不改

新能源产业的长期发展，无论是从应对气候变化抑或保障能源安全的角度来看都是一个重要产业，低碳经济的发展为资本市场带来新的投资机会。回顾 2009 年，新能源汽车、锂电池、智能电网成为了市场最热门板块，国家出台的《可再生能源法》、《可再生能源中长期发展规划》以及《风力发电设备产业化专项资金管理暂行办法》、《金太阳示范工程财政补助资金管理暂行办法》等一系列法规，为清洁能源的发展创造了补贴、税收优惠政策。国家信息中心经济预测部宏观经济研究室主任牛犁认为，2009 年是中国在清洁能源领域积极发展的一年，无论是风能、太阳能，还是核能的发展，都超出了既定的目标。

低碳经济是以低能耗、低污染、低排放为基础的一个经济模式，其实质是能源的高效利用和清洁能源的开发，核心是能源技术和减排技术的创新、产业结构和制度创新以及人类生存发展观念的根本性转变。根据中央经济工作会议部署，转变经济发展方式、调整经济结构、创新经济发展模式、加快新兴产业发展是 2010 年经济工作的重大任务和主攻方向。12 月 23 日的国务院文件也指出，未来要在禁止对严重产能过剩项目盲目放贷的同时，明确提出要加大对新能源等战略性新兴产业的金融支持。可以预见，未来战略性新兴产业将受到更多政策倾斜。

12 月 27 日温家宝总理回答新华社记者提问时表示，“明年的投资力度不减，但其内涵也要发生变化，就是要更加重视发展社会事业，更加重视技术创新，更加重视节能减排。”在中央多次强调要转变经济发展方式、调整经济结构的政策取向下，清洁能源的发展将持续 2010 年的强劲势头。

--发展清洁能源面临几大挑战

我国缺油少气的资源禀赋现状无法扭转，煤炭在能源结构中仍将长期占据主导地位，目前我国装机的 75% 还是燃煤火电，太阳能发电成本仍然无法与传统火电相竞争，水电开发项目也有所放缓。

据粗略估算，要实现 2020 年的减排目标，届时中国水电装机要达到 3 亿千瓦以上，核电投运装机达到 6000 至 7000 万千瓦以上，风电、太阳能及其他可再生能源利用量达到 1.5 亿吨标准煤以上。

世界能源金融研究院执行院长、中国金融研究院院长何世红认为，加大清洁能源的开发力度，一方面可以扩大内需、拉动投资；另一方面可以调整能源结构，推动可持续发展，从而抢占未来经济发展的制高点，增加低碳经济的国际竞争力。他同时提醒，清洁能源和可再生能源作为低碳经济发展的驱动力，其技术与革新尤为重要，中国作为新能源和可再生能源增长速度最快的国家，能源产业发展的关键在于突破老路，研发和拥有核心技术，进而开拓低碳发展的新领域。

前全国人大常委会副委员长成思危近日指出，发展新能源任重道远，中国新能源发展面临四大挑战：一是国家在新能源发展上还缺乏一个周密、细致的规划；二是在技术方面，自主创新不够，与国外的差距比较大，亟须加强自主创新；三是新能源的成本普遍比较高，需要进一步地降低；四是一些企业追求短期的利益，存在过分炒作。

对此，成思危提出以下建议：通过自主创新和引进相结合，在技术上取得突破；通过计算环境成本来给新能源一定的补贴，使相关技术快速发展；通过国际上的 CDM 机制取得一定的补偿，在碳交易上中国还有大量的文章可做；对于单个企业来说，要优化供应链、提高产品附加值；最后要加强国际合作。

--传统化石能源尚无法被取代

人类应用煤炭作为主要能源的历史是 150 年,石油和天然气产业至今有近 100 年的时间,新能源的使用可以被称为产业的时间不过十几年。而真正开始规模化应用新能源,也就是五年以内的事情。新能源产业要成为能源供应的支柱至少在几十年以后。

社科院近日发布的 2010 年世界经济黄皮书指出,新能源发展前景被市场看好,可再生能源发电是新能源发展的核心,风电是在技术和成本上最具竞争力的新能源形式。但新能源尚无法替代化石能源,化石燃料仍将在能源构成中居主导地位,新能源将长期作为化石能源的补充角色而存在,石油仍然是最重要的单种燃料。

国家发改委能源研究所副所长李俊峰认为,不管是新能源,还是传统能源,能源就是能源,是满足人类发展的基本需求的东西,不能炒作,也不能包装。能源要卖一个平价,成为大家都能接受的能源,需要大规模的生产。火力发电等传统电力都是这样做起来的,水电产业每年上亿千瓦,设备生产只有三大动力集团,上海电气,东方电气,哈尔滨电气。变压器每年上亿千瓦的输变电装备,就是特变电工和天威保变在做。新能源设备生产要上规模,上水平,才能在市场竞争中立于不败之地。供应商必须要为社会提供低成本、低能耗、低污染,或者无污染的廉价能源,在未来的市场中才有生存空间。

李俊峰指出,目前国内不少地区都在大力发展新能源,把新能源产业打成一个拉动内需、摆脱经济危机影响的产业。但新能源产业实际上还很弱小,不应该被赋予太多的责任,给它赋予太多责任会令这个新兴产业不堪重负。他强调,新能源是未来的希望,但不是今天的支柱。

6、 中国最大光伏电站建成投产

2010-3-10 跟踪太阳能网

日前,中国最大的太阳能发电站徐州 20 兆瓦光伏电站建成投产,西班牙埃菲玛能源工程技术有限公司凭借创新产品“阿波罗 125”成为徐州电站光伏组件的首选供应商。

徐州光伏电站的展示机组采用阿波罗 125 双轴向日跟踪方式安装光伏组件,全日太阳能接收量是单轴跟踪器的 2 倍,单日产能提升了将近 40%;能源采集效益提升的同时,也为徐州光伏电站成为江苏省光伏产业示范性工程打下坚实基础。“阿波罗 125”具有 252°垂直轴最大旋转角和 60°水平轴旋转角,新型双轴太阳能跟踪器和固定系统相比发电效率提高 40%以上;通过革新性的三角方程太阳跟踪定位控制系统,可使跟踪器向日跟踪误差降到最低。同时,先进的控制系统不仅优化了向日跟踪的效率,而且也降低了其自身的电能消耗。

7、 外资新能源低碳基金获批成立 主投西部地区

2010-3-30 经济观察网 张向东

日前，瑞士 ILB-Helios 集团和北京中清研信息技术研究院共同出资成立的新能源低碳基金获得国家发改委的批准。这是自国务院明确鼓励发展新能源和低碳经济后，获得国家发改委批准的首个具有外资背景的该类基金。

上述基金得到了国家发改委西部司的支持，该基金将通过西部基金会开展具体业务。瑞士 ILB-Helios 集团和北京中清研信息技术研究院于 3 月 35 日在北京签署了《新能源与低碳经济项目合作框架协议》，按照协议，由双方投资成立的基金将主要用于捐助中国西部省份的新能源与低碳经济工程。

此外，双方将通过举办新能源与低碳经济高峰论坛、有关政府官员研讨会及培训班、国外实地考察及短期培训等方式，重点面向中国西部地区培养新型人才。同时，积极引进国外先进技术和产品、建立新能源与低碳经济产业投资基金等多种形式，为我国特别是西部地区新能源与低碳经济产业发展提供强大支持。

国家发改委西部司副司长欧晓理评价说，国家已经把低碳经济纳入总体发展战略，相继出台了一系列促进新能源发展的政策，鼓励和引导传统产业向新能源及低碳经济模式转变。他还表示，中国正面临着发展经济和节能减排的双重压力。发展低碳经济不仅是有效利用资源、减轻环境污染的必然要求，同时也是调整优化经济结构、转变经济发展方式的有效途径。

8、 行业前景：新能源汽车及电池将“井喷”

2010-3-12 14:36:50 来源：上海证券报

“今年将是投资汽车电池年。”一个私募基金与记者谈起新能源汽车前景时如此认为。继 3 月 5 日新能源汽车产业首次进入政府工作报告，上升为国家战略后；6 日传出私人购新能源汽车有望获得补贴。另一方面，多个省市的地方政府、相关企业纷纷加大产业化或研发步伐。业内人士预计，2010 年将成为中国新能源汽车的启动元年，而以动力电池为主的新能源产品将率先爆发性增长。

新能源汽车发展分析

中央与地方均力挺新能源汽车

3 月 10 日，国家发改委副主任解振华在出席十一届全国人大三次会议记者招待会时指出，“今年要出台节能汽车、电动机等产品的财政补贴推广办法，要建立激励性的政策。”另据悉，《新能源汽车产业发展规划》将于 3 月出台。工信部及财政部领导均表示，中央财政正在考虑加大对新能源汽车消费环节的补贴范围，从过去仅补贴购买公交车者，到补贴购买新能源汽车的个人，补贴额度最高为 6 万元。另据了解，除整车企业外，动力电池及核心新能源汽车零部件生产企业也有望得到更多的补贴。

除中央财政力挺外，地方财政也会出资补贴。目前上海市、重庆市等尤为积极。上海市出台了《关于促进上海新能源汽车产业发展的若干政策规定》，拟加大新能源汽车的政府采

购力度，及优先并逐年扩大新能源汽车的采购规模。重庆市则将补贴范围扩大至私人消费者，符合条件的新能源汽车消费者将得到 6900 元至 4.3 万元的财政补贴。

重庆市计划 2012 年销售新能源汽车 24.2 万辆，销售收入 296 亿元；北京市计划销售新能源汽车 5000 辆；吉林省计划新能源汽车新增产值达 18 亿元；上海市计划 2010 年产销 1 万辆、2012 年产销 10 万辆、2015 年产销 30 万辆的规模。

多家整车企业抢先布局

在接受记者采访时，多家大型整车企业的高层表示，尽管目前新能源汽车消费能力不足，但长期空间较大，所以公司正从技术、产能上做好前期准备工作。目前上海汽车、福田汽车、长安汽车已经抢先布局新能源汽车产业。

福田汽车党委副书记赵景光表示，“预计‘十二五’期间，中国新能源汽车启动大发展；‘十三五’期间，中国新能源汽车才会全面市场化。福田汽车 2009 年已销售 1000 辆新能源客车，2010 年计划销售 1200 辆甚至更多。”率先起跑的福田汽车制订了宏伟的新能源汽车发展规模，“2020 年，福田汽车计划销售新能源汽车 70 万辆至 80 万辆，占总销量的 20%。”

对于因成本过高无法吸引新能源汽车消费者的难题，赵景光认为可以解决，“如果国家补贴一块，企业自身降掉一部分成本，自然能吸引足够的消费者。以农村市场为例，由于他们对汽车的行驶速度要求并不高，企业的生产成本会相应地降低。如果能推出性价比高、质量稳定的新能源汽车，未来农村也是个巨大市场。”

上海汽车总裁陈虹则透露，“上汽将稳步推进新能源项目各类工作，2010 年，综合节油 20% 的荣威 750 中混混合动力轿车将批量投放市场；2012 年，节油 50% 以上的荣威 550 插电式强混轿车将批量上市，此外自主品牌纯电动轿车也将推向市场，真正实现零排放。”目前，上海汽车在新能源汽车关键零部件体系及技术上已有斩获，通过和美国 A123 成立了合资公司上海捷新动力电池系统有限公司，实现 A 股汽车公司在“电池系统”上的破题；通过创新研发出插电式混联机电耦合驱动技术，有效规避了丰田、通用等国内外混合动力产品的壁垒。

动力电池业或爆发性增长

与慢热的新能源汽车整车市场相比，动力电池市场更引人关注。华创证券研究员李大军在研究报告中指出，“新能源汽车市场发展，上游电池、电控和发电机环节将受益。其中，电池厂商受益最大。”

首先，如实现 2012 年中国新能源汽车销量 50 万辆的目标，中国锂电池在未来三年内将保持 50% 的增长。因为一辆电动汽车平均使用正极材料 50 公斤、负极材料 40 公斤、电解液 40 公斤。按照 2010 年中国新能源汽车销量达 50 万辆计算，如 20% 的新能源汽车使用锂电池，则 10 万辆新能源汽车将引发 5000 吨正极、4000 吨负极、4000 吨电解液的消费。按照 2009 年中国锂电池年销量计算，未来 3 年锂电池业约保持 50% 的增长。

9、 环保政策：环保部和财政部联合召开排污交易试点调研座谈会

来源：国际新能源网 发表时间：2010-3-15 16:01:11

为有效指导和规范地方排污权有偿使用与排污交易试点工作，落实 2009 年中央政府工作报告提出的“积极开展排污权交易试点”工作要求，促进污染减排长效机制的建立，环保部与财政部联合启动了《关于开展排污权有偿使用与排污交易试点工作的指导意见》（以下简称《指导意见》）的制定工作，并于 10 月 20 日在杭州市就《指导意见》（征求意见稿）组织召开了国家 5 个试点省市的意见座谈会。出席座谈会的领导有财政部姚劲松处长、向第海副处长，环保部规划司尤艳馨副司长、总量司刘炳江副司长以及大气、水总量控制处处长，浙江、江苏、天津、湖北、湖南 5 个国家先期试点省市的环保厅、财政厅有关领导、技术人员和企业代表参加了会议。我院作为技术支撑单位，全面承担了《指导意见》的起草工作，王金南副院长、杨金田副总工、李云生主任、严刚和吴悦颖参加了座谈会。

参会人员在听取我院王金南副院长和严刚博士关于《指导意见》的介绍说明后，对《指导意见》的体系安排和内容设计给予了充分肯定，也就各地进行试点时遇到的各类难题、各级政府的事权职责分工、各地区政策统一的问题以及迫切需要国家予以明确的税收等问题进行了系统、充分地交流，并就具体条款提出了意见和建议，为下一步《指导意见》的修改完善提供了重要支持。

会后，总量司刘炳江副司长带队对浙江省嘉兴市排污交易试点工作进行了考察，与嘉兴市环保局就排污权有偿使用与排污交易试点过程中取得的重要经验和遇到的各类问题进行了全面交流，深入了解了当前排污交易试点前沿地区所取得的主要工作进展。

10、 环保政策：“十二五”城市固废处理行业投资或达 8000 亿

来源：wind 资讯 发表时间：2010-03-15 08:15

综合媒体报道，在国家扶持战略性新兴产业发展的背景下，固废行业进入黄金发展期，其中城市固废处理行业的市场化前景最佳。中国固废网发布的《2010 中国城市生活垃圾行业投资分析报告》预计，未来 10 年垃圾发电产业的年投资额将高达 800 亿元。《报告》显示，国家政策的支持及投资力度的加大是 2010 年产业发展的主基调。环保部中国环境规划院预

测“十二五”期间，我国环保产业投资规模达到 3.1 万亿，其中固废行业达到 8000 亿，同比“十一五”期间翻两番。

目前国内城市垃圾产出量每年以 8%-10% 的速度增长，但统一完整的垃圾处理收费与定价机制尚未建立，制约了其产业化发展的进度。根据《报告》资料显示，在目前已开征垃圾处理费的 26 个重点城市中，54% 的城市垃圾处理收费标准处在 5-8 元/（户·月）之间，仅有 4 个城市的垃圾处理费征收标准在 8 元/（户·月）以上，由于很多城市还没有找到有效的收费方式，使多数城市的收缴率在 50% 以下。《报告》认为，根据目前国家对环境治理的决心及社会关注度来看，未来 5 年内，为促使垃圾处理产业发展，垃圾处理费的全面开征与上调将成趋势。

从目前的垃圾处理方式与市场追捧程度来看，垃圾焚烧发电将成行业关注投资热点。《报告》预测，未来 10 年，中国垃圾焚烧处理总量比例将由现在的 2%-3% 上升到 10%-20%，垃圾发电产业的年投资额将高达 800 亿元。东海证券的分析师认为，先进的垃圾堆肥和焚烧处理方式中设施投资占到总投资的 60%—70%，拥有核心技术和经验的企业可最大程度地分享行业高成长带来的投资回报。

六、 消费品/连锁/物流专业

1、 膳食养生行业首获风投 赛富基金 2000 万美元注资香雅

来源：清科投资资讯 发表时间：2010-3-31

清科投资资讯 3 月 31 日消息，近日，赛富亚洲投资基金（以下简称“赛富基金”）宣布注资香雅集团，总投资 2000 万美元，首期 1100 万美元已到账，这是现磨药膳养生行业获得的首笔风险投资。

香雅集团是中国领先的健康食品生产商，致力于纯天然、无添加“药食同源”健康食品

的研发、生产与销售，旗下拥有中国现磨五谷养生第一品牌“五谷磨房”，在深圳拥有上万平方米的加工中心，在全国优质生态产区建有数万亩的绿色生态基地，销售网络已覆盖北京、上海、广州、深圳等逾百座重点城市，与沃尔玛、山姆会员店、百佳、吉之岛、家乐福、大润发、华润万家等品牌零售商建立了良好的合作。集团自 2006 年创建以来，发展迅速，业绩连续三年年均复合增长率达 500%。在全球经济危机时期，集团业绩仍保持逆势上扬的气势，预计今年销售网点将超过 1200 个，销售额在 2009 年的基础上再翻一番。

香雅集团创始人、董事长桂常青表示，“五谷磨房”不是通常意义上的“保健品”，它迎合药食同源的需求，食用方便又富含营养，从“五谷养生”的受益者到香雅集团的创立者，我们见证了中华传统养生智慧与现代化生产技术、工艺流程相结合的神奇力量，健康是磨出来的，我们希望更多的人能从药食同源产品中受益。本次吸引国际性投资机构赛富基金（SAIF），将有助于增强企业的资本实力，提高企业的管治水平，并可借鉴其丰富的国际化零售业管理经验，将企业打磨成为具有国际竞争力的中国健康食品领导企业。

赛富基金（SAIF）合伙人吴俊平表示，香雅集团有三点“打动”投资者，一是在食品安全严峻的形势下，其迎合了市场需求，采用绿色、有机、纯天然的原料，尊重原料的口感和品质，在生产过程无添加或少添加，通过 QS、有机等认证，快速的物流和低库存运转，可视化的销售及确保新鲜度的产品赢得了消费者的信赖；二是其业界首创的现磨养生专柜商业模式，已成功经受市场初步检验，赢得行业第一的市场占有率，并以每天 2 家新店的速度扩张；三是其拥有一支优势互补、富有创新能力的管理团队，他们拥有超过十年消费品行业经验及上市公司管理经验，并专业、专心、专注于这个行业。

2、 民营快递卖盘潮再起

来源：21 世纪经济报道 作者：覃羿彬 发表时间：2010 年 03 月 25 日

连续数日，星辰急便总裁陈平均在电话中表示，正忙于不间断的会议——无论是早上 10 时、中午 1 时，或是晚上 9 时致电，陈平话语间的背景音均传来嘈杂的会议声。

他没有评论这种忙碌是否与星辰急便宣称将于 3 月 29 日获得阿里巴巴的一纸入股协议有关。“一切留待 29 日再谈。”在高调向媒体宣布获得马云入股的消息后，陈平选择保持神秘。

星辰急便设置的悬念，只是近期国内上规模的民营快递企业陆续宣布收获大型企业投资或收购建议书的缩影。

天天快递董事长詹际盛在3月12日透露,正与包括海航集团在内的投资者接触,而且业内有不少快递公司均希望引资或卖盘。詹的话语落下,便传出了申通快递在与复星商议出售部分股权的消息。

数位快递业内人士表示,以2006年联邦快递收购大田集团的快递业务为代表的所谓外资收购潮,一度令民营快递企业在过去数年热切谈论卖盘可能性,但从申通一波三折的卖盘进程看,新一波的民营快递卖盘潮能否真正涌现,变数仍存。

补短板

“电子商务平台需要信息流、资金流以及物流的畅顺流动,通过淘宝,我们已经解决了前两个问题,最后一个问题,阿里巴巴肯定不会通过自建网络的方式来解决。”3月22日,阿里巴巴公关总监陶然在电话中不愿置评陈平透露的入股消息。

“但假如我们要入股或收购一家快递企业或物流企业的话,我们也不会让这家物流企业成为淘宝的‘御用’服务商,淘宝的要义在于保持平台的开放性和用户的选择权。”陶然表示,这意味着即使阿里巴巴收购或入股某一快递企业,淘宝均会对所有提供快递服务的供应商一视同仁。

对于阿里巴巴这样的企业,广州市物流协会秘书长张强认为,收购快递企业更大程度上是为了补短板。“物流配送是电子商务企业的缺憾所在,但若他们亲自建立这一网络,需时长、投入大,而且管理体系和人才问题亦不可能一蹴而就。”3月24日,他如是对本报记者说。

而得到詹际盛承认是接触者之一的海航集团,旗下定位提供“门对门”物流服务的大新华快运,已下辖5家海运公司、1家航空货运公司、1家地面物流公司、1家码头公司、1家船舶管理公司,并已在国内铺设13家一级网点和14家代理办事处。

大新华快运方面宣称,计划在2010年把地面物流网点进一步铺设至80家,这引来业界猜测收购一家已经成型的快递企业是否动作更快。

图利润?

至于在众多主业之外,还追求战略投资回报的复星,若收购或入股申通,考虑或更为复杂。

“一般而言,快递被认为在物流业中是利润率相对较高的类别。”张强说。

不过数据显示,快递业的利润率未必傲视物流业。以联邦快递(FDX.N)在2009年的运营利润率数字看,快递业务的利润率为4.7%,低于地面运输11.5%的利润率;在2006年与2007年,其快递的利润率也一直低于路面运输,而且在经济向好的这两年,快递的运营利润也低于货运业务的水平。

至于另一巨头TNT(TNT.AS),其2009年包裹和货运单元9%的EBITDA利润率(息税折旧摊销前利润率),也远低于其荷兰邮政单元和SDS业务单元16%与12%的利润水平。

因此,张强认为另一个解读战略或财务投资者对快递业感兴趣的思路,是以小博大——以适量投资,下注潜在收获。“包括UPS、联邦快递这两大美国快递业巨头,他们的年收益均是百亿美元级的。因此,若从趋势投资法分析,中国的市场规模至少应与美国相若,未来也应出现这样级别的快递企业。”

他表示,然而现实是,中国目前只有年营收为十几到二十亿人民币级别的快递企业。与之佐证的是,申通快递在2005年前后表示,其年营收大概为10亿。

“从这个角度理解,快递业是国内仍然不多的尚未形成巨头垄断,因而行业进入门槛低,又有快速增长前景的行业。”张强说,这意味着投资机会也更多。

买方市场?

无论目前买方冲动是否在上述原因下高涨,梳理民营快递公司的卖盘史,不难得出波折重重的印象。

“DDS的破产表明了这一行业最大的一个问题:缺钱,这是卖盘的决定因素之一。”张强判断说。在缺乏资金因素的驱使下,收购方或投资者面前不乏选择:中国快递咨询网首席顾问徐勇就指出,金融危机的后续影响和不明朗的政策前景,将令大量实力不足的快递企业退市。

“这是个需要大量资金投入的行业,但另一方面,快递也是物流业中在应用新技术上最为激进的子行业,同时网络是否足够大而密集,也对企业有至关重要的影响。”张强暗示,资金、技术与网络密集型的特点,决定了部分卖盘者有更高的价值。

中外运对申通快递收购案的不了了之,也许能为买卖双方的议价能力提供注脚。2005年,

当申通快递放出风声这一交易完成在即时,也表示为自身争取到甚佳的条件,包括排他性条款,即中外运体系内唯一的国内快递平台,今后中外运将以中外运申通的名义在国内运作快递业务,进行并购活动,先稳固扩张国内市场,再图谋国际快递市场。

这一收购案功败垂成后,申通快递在 2008 年 9 月否认了与 DHL 洽谈卖盘,进而在 2009 年 3 月透露正洽购美国美亚快递,表示将铺开国际网络。然而,这一收购案亦无下文。

有不愿具名的业内人士对此表示,申通当时放出海外并购的风声,或是提升自身被收购价值的策略,而且从这一举措判断,与申通洽谈并购或入股的,更可能是国内企业,而非联邦快递这样的外资巨头。

3、 风投推牛大碗上市 兰州牛肉面恐改姓新疆苏氏

来源： 西部商报

发表时间： 2010-3-24 9:00:00

据风投高管透露，兰州牛肉面上市计划今年会有重大突破，新疆苏氏将扮演重要角色

据西部商报报道：一年前的 3 月，兰州城乡建设发展投资中心（下称“兰州城乡”）董事长刘靖召集 87 家本土知名牛肉面企业、谋求 3 年内抱团登陆创业板的“英雄大会”，激起千层浪；一年后的 3 月，西部商报记者从主推兰州牛肉面上市的风投公司高管处意外获悉，他们已将上市的大绣球抛给了远在新疆的苏氏牛肉面！莫非牛肉面上市要从“兰州系”转向“新疆系”……

1 风投高管

先把牛肉面“端”上市的是好汉

作为刘靖的上市计划合作伙伴之一，在兰州长大的深圳东方富海投资管理公司董事长陈玮今年低调抵兰。他此行目的，除了应读者集团邀请、寻求创业投资契机助推《读者》上市之外，就是关注牛肉面的上市筹备。3 月 16 日，陈玮作为这家风险投资机构的核心人物，在接受西部商报记者独家专访时透露，牛肉面上市计划将在今年会有重大突破，新疆苏氏牛肉面将扮演重要角色。

如果按照刘靖当初以店面评估价值的 20%~50%进行投资、并占有股份的上市方案，对

于注册资本超过千万、固定资产上亿元的苏氏，是愿意改头换“姓”、以大股东身份成为兰州牛肉面上市之路的推手，还是凭借自身现有的“盘子”和利润率、让上市后的兰州牛肉面“改姓”新疆苏氏呢？对此，陈玮并不讳言：“从感情而言，我当然更希望是以兰州牛肉面的名义上市；而从商业投资的角度考虑，谁先把牛肉面‘端’上市谁就是‘好汉’。”

2 对话苏氏

先付 3 亿元补偿金

谜底在西部商报记者辗转电话采访到苏氏企业发展有限公司董事长苏恩泉后揭开——3月19日，身处新疆的苏恩泉在电话中告诉记者，刘靖确实曾因牛肉面上市与他进行过交流，但他对牛肉面的上市计划并不感兴趣，苏氏“不差钱”。

苏恩泉在否定了刘靖声称苏氏将用旗下全部 400 家店面加入股份公司的同时告诉记者，苏氏目前仅有 101 家店面、今年的扩张计划为 150 家；同时，在布局方面，除了占据大半个中国外，西北地区也仅有兰州没有进驻苏氏；苏恩泉对此的解释是：“政府限价令之后，兰州的牛肉面根本不赚钱，而苏氏牛肉面一碗最低 6 元、最高卖到 12 元。”

此外，苏恩泉声称，苏氏 2009 年的净利润已达到 3000 万元，他对此已经很满足。苏恩泉透露，此前，小肥羊曾主动联系他，想把苏氏目前的资产加入小肥羊的上市资本，但因谈判没有达成一致而宣告失败：“牛肉面上市要吸纳苏氏也不是不可能，除非补偿金在 3 亿元左右。我也并不想做大股东，30% 的股份预期足矣，这部分股份我也会以股权激励的形式给我的核心管理人员一部分，并协助要上市的公司进行 3~5 年的人员对接，直至上市。到那个时候，牛肉面就是‘姓’新疆苏氏，还是‘姓’兰州牛肉面，都无所谓。”

3 市场解析

上市计划转向“非兰州”

牛肉面的上市计划陷入僵局，在众多当年参与股东恳谈会的牛肉面经营者看来，也许并不意外。

“品牌统一不可能，兰州城乡入股 20% 不可能，兰州城乡不参与管理也收管理费不可能，上市不成功不退管理费不可能，兰州城乡不承担经营风险不可能……”马学友牛肉面的总经理马国军就曾向记者直指刘靖的上市计划不过是一个高超的资本玩术：“他仅仅是拿出

了一个‘兰州牛肉面’的品牌和一笔资金，其他的全部由加盟品牌来填充，大部分经营风险也由各品牌来承担。显而易见，管理费和固定投资回报，即是兰州城乡在上市筹备期的收益，而这一收益基本上超过了银行同期贷款利率。”而他的幕后老板——马学友牛肉面的第二代掌门人马兵更是在和兰州城乡的业务代表面谈时，留下了这样一句话：“我们根本不是一条道上跑的车！”

不仅是马学友，曾经对牛肉面上市方案推崇备至的玉粮金汤牛肉面老板马喜平，也在漫长的等待中失去了原有热情。

4、 百仕通牵头财团 6 亿美元注资中国寿光 将获 30% 股权

来源：清科投资资讯 作者：赵娜 发表时间：2010-3-18

百仕通（Blackstone Group）牵头的财团已与中国最大的农产品市场运营商之一——中国寿光农产品物流园（中国寿光）达成协议，将在中国寿光香港上市之前，对其进行大约 6 亿美元的投资。该笔交易是百仕通在中国投资的第二个项目，同时是第一个 Pre-IPO 项目。知情人士透露本轮私募股权融资将是中国寿光上市前的最后一轮融资。

清科投资资讯 3 月 18 日消息，知情人士周三透露，百仕通（Blackstone Group）牵头的财团已与中国最大的农产品市场运营商之一——中国寿光农产品物流园（中国寿光）达成协议，将在中国寿光香港上市之前，对其进行大约 6 亿美元的投资。

中国寿光是目前国内面积最大的农产品物流园，该公司将以 6 亿美元的价格将大约 30% 的股份售给百仕通。该笔交易是百仕通在中国投资的第二个项目，同时是第一个 Pre-IPO 项目。此前在 2007 年 9 月，百仕通曾经耗资 6 亿美元收购中国最大的化学品制造商——中国蓝星集团大约 20% 的股份。与蓝星的交易在 2008 年年初获得了中国政府的通过。

据了解，中国寿光在接受百仕通的 6 亿美元投资后，将于今年年中在香港上市，拟募资 7 亿美元。

知情人士透露，该财团成员包括 Atlantis Investment、华平创投等。同时他还称本轮私募股权融资将是中国寿光上市前的最后一轮融资，而且显然百仕通钟情于 Pre-IPO 及国有企

业的项目，如中国蓝星。

百仕通对此拒绝评论。

在聘请前任香港财政司长梁锦松担任大中华区主席以后，百仕通的在华势头非常强劲。梁锦松表示，美国在在华并购不会因为金融危机而放缓脚步，高经济增长和低估值是对回报率的有力保证。当前百仕通正在募集一支大约 7.5 亿美元的人民币基金，完全用于中国的投资。

中国寿光为家族企业，已委任瑞银、中银国际两家投资银行为其香港上市做准备。公司以中国蔬菜之乡“寿光”命名，寿光一直是国内外客户公认的蔬菜等农产品的交易中心。根据中国寿光的介绍，在该公司的蔬菜、水果和农业副产品年交易量达到每年 1000 万吨以后，2009 年或政府批准扩建物流园。

5、 国务院:引导民资进入交通电信能源领域

来源：北京商报 发表时间：2010 年 03 月 25 日

据新华社电 昨日,国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议,研究部署进一步鼓励和引导民间投资健康发展的政策措施。

会议指出,进一步鼓励和引导民间投资,对于丰富和充实应对国际金融危机一揽子计划,具有重要意义。会议确定了鼓励和引导民间投资健康发展的政策措施。

一是进一步拓宽民间投资的领域和范围。通过推进体制改革、健全收费补偿机制、实行政府补贴和政府采购、给予信贷支持和用地保障等多种方式,鼓励和引导民间资本进入交通电信能源基础设施、市政公用事业、国防科技工业、保障性住房建设等领域,兴办金融机构,投资商贸流通产业,参与发展文化、教育、体育、医疗、社会福利事业。

二是推动民营企业加强自主创新和转型升级。支持民营企业参与国家重大科技计划项目和技术攻关,帮助有条件的民营企业建立工程技术研究中心、技术开发中心,提高企业技术水平和研发能力。鼓励民营企业加大新产品开发力度,发展战略性新兴产业,积极参与国际竞争。

三是鼓励和引导民营企业通过参股、控股、资产收购等多种方式参与国有企业改制重组,支持有条件的民营企业通过联合重组等方式进一步壮大实力。

四是建立健全民间投资服务体系,加强服务和指导,为民间投资创造良好环境。清理和修改不利于民间投资发展的法规政策规定,清理整合涉及民间投资管理的行政审批事项,支持符合条件的民营企业产品和服务进入政府采购目录。在放开市场准入的同时,切实加强监管。会议要求各地区、各部门抓紧制定具体实施办法,切实将鼓励、支持和引导民间投资健康发展的政策措施落到实处。

6、 高铁时代来临 投资播种正当时

来源: 证券时报 作者: 王群 发表时间: 2010年03月10日

尽管我国总的旅客周转量位居全球第二,但居民人均年出行里程仍处于低水平,居民出行需求与人口和经济增长正相关,我国 2007 年人均出行为 1634 公里,仅为发达国家 1990 年代人均水平的 1/8-1/9,我国人均 GDP 突破 3000 美元后,旅游等消费的兴起,将带来极大的居民出行需求。

人口分布与能源限制下,我国有能力支撑也需要高铁。我国东中部地区约占国土面积的一半,但居住着 12.67 亿人口,人口密度不低于欧盟。已有的高铁运营例子中,日本和法国高铁是能盈利的,日本 1964 年投入商业运营的东海道新干线是世界上第一条高铁,除头两年亏损外之后盈利;法国 1971 年批准修建 TGV 东南线,1983 年全线通车,这条线路在 10 年内的盈利还清了建设和车辆购置贷款本息。

高铁时代来临

完整来看,高铁技术分为“线上”和“线下”,线上主要指车辆的制造,线下主要指土建施工。高铁的动车组由中国南车和中国北车分别和国外铁路运输设备公司合作,先后经过国外组装、散件进口国内组装、车体国产化及国内组装三个阶段,形成 200-250 公里时速、300-350 公里时速以及 350 公里以上时速三级平台,动车组目前已达到 75-85%的国产化率。

高铁的土建施工则完全建立起属于我国自己的一整套系统标准,我国地形复杂,这是多年经验积累的结果。以武广高铁为例,路基修好后到铺轨前最大只能有 15 毫米沉降,运行后路基要求为零沉降;桥梁工程桩基零沉渣,混凝土与岩石无缝对接。因此,线上动车组不能说完全国产化,线下土建则是完完全全的自主标准。武广高铁的成功运营,表明我国高铁技术已成熟。

从中长期铁路客运专线网规划来看,到 2012 年我国将建成 1.3 万公里的高速铁路主干线,骨干网为“四纵四横”,客运专线总计 49 条线,截止 2010 年 2 月已建 12 条,在建 24 条,筹建 7 条,规划 6 条。

据我们测算,1.3 万公里客运专线可以满足人均年出行 3000 公里的需求量,总的旅客周转量相当于在 2007 年的基础上翻一番。按照 1985-2007 年旅客周转量 7.45%的年复合增长率,现有客运专线建设可基本满足 2015 年时的需求。实际居民旅游出行的增长可能会远超我们的预测,特别是考虑我国铁路建设的总里程只有世界铁路总里程的 6%,却承担着世界铁路 1/4 的运输量,因此现有高铁规划可能是不够的。

高铁进入收获期

2010-2012 年无论对于线上的车辆制造,还是线下的工程施工,以及对于国人大范围的高铁出行,都将是收获的三年。

高铁投资一般分为三大块:铁路建设(土建)、车辆设备(动车组)、ATC(控制系统),按京沪高铁 1318 公里 2209 亿元的投资计,三者大概比例关系为 60:30:10。按规划到 2012 年建成 1.3 万公里的客运专线计,总投资约 1.41 万亿元;到 2020 年将建成 1.6 万公里的客运专线计,预计总投资 1.8 万亿元。

高铁土建工程:2010-2012 年年均 2820 亿元,我国铁路土建由中国铁建和中国中铁主导。

高铁动车组:动车组需求是个持续的过程,预计 2010-2012 年均市场规模为 587 亿元,假设国产化率为 90%,则 2013-2020 年动车组年市场规模为 362 亿元。

国内铁路运输设备市场基本由中国南车与中国北车均分,两者实力也旗鼓相当,分列 2008 年全球机车新造第四和第三位,但中国南车株洲研究所在控制系统、牵引系统等核心设备具备自主研发能力。

2012 年后看海外市场

随着全球经济发展水平达到一定阶段,高铁热开始在全球兴起。据不完全统计,到 2020 年日本高铁将从 2009 年的 2500 公里增加到 5500 公里,欧盟将从 2009 年的 6000 公里增加到 8500 公里。海外高铁建设是一个巨大的市场,我国的高铁建设技术可以凭低成本优势获取海外市场。我国高铁的低成本表现在土建与车辆两个方面,单位综合成本约是国外造价的

1/3-1/2,以武广高铁、京沪高铁为例,武广高铁单位造价为 1.09 亿元/公里、京沪高铁为 1.7 亿元/公里(均包含路、站、车),而德国法兰克福-科隆线,约合 3 亿元/公里,韩国 2004 年通车的高铁路基部分造价为 2.5 亿元/公里。

投资建议

如果高铁在未来中远途旅客运输占据主导地位,将使市场提高对于高铁的估值水平。

对于高铁受益公司,我们首选黄金组合车辆设备+土建工程公司,,其次建议关注高铁零配件类公司。

7、 低碳经济时代 竹纤维有多少能量迸发？

来源：中国棉纺织信息网 发表时间：2010/3/25/13:7

近日，以“创新、完善、服务、提升”为主题的 2010 年天竹纤维产业联盟专家研讨会在京召开。本次研讨会由中国纺织企业家联合会主办。

与会专家及领导就竹纤维产业发展现状、低碳快循环纺织品原料展望及竹纤维在针织领域的开发等进行了深入交流。与会专家表示，竹纤维已成为低碳经济时代的宠儿，既低碳环保，又可缓解我国棉花紧缺的窘境。王天凯会长提出，要把竹纤维发展好，将天竹产业联盟这一行业内经营模式作为典型进行推广，发挥带动效应。

竹纤维成不可忽视的产业力量

中国纺织工业协会副会长、中国家纺协会会长杨东辉指出，天竹纤维产业联盟作为新型纤维组织的一种创新模式，在产业创新上起到了示范作用。目前，国内外新型差别化纤维层出不穷，但像天竹纤维一样真正实现产业化发展的并不多。随着技术的不断进步和体系的不断完善，相信会有更多符合时代需求的纺织原料通过借鉴天竹纤维模式得到发展。

天竹产业联盟理事长王进军向记者介绍，2010 年联盟将与化纤协会、棉纺织协会、家纺协会、针织协会、贸促会等开展深度合作。在本次研讨会上，王进军还与国家纺织品开发中心、国家纺织面料馆等签订了合作协议。

竹纤维作为拥有自主知识产权的新型纤维在中国历经 10 多年的发展，已成为不可忽视的产业力量，产业发展已驶入快车道。天竹纤维平均每年保持 30% 的增长，在针织类用量比例达到 45%。河北吉藁化纤有限责任公司总经理宋德武向记者表示，纺织行业 2009 年遭遇了世界金融危机的巨大影响，但天竹纤维仍然保持了 28.8% 的市场增长速度。

然而，竹纤维产业在市场不断获得拓展的同时，也面临着名称混乱、以假乱真等困惑。河北天纶纺织有限公司副总经理皇甫铭立说：“竹纤维产业的问题还没来得及规范化，就迅速产业化了。”天竹产业联盟秘书长朱焕友向记者介绍，以信息共享、整合开发资源为前提，以促进天竹纤维健康发展为宗旨，吉林化纤、河北吉藁化纤等 24 家单位于 2005 年联合发起成立了天竹产业联盟。目前，联盟成员包括上下游企业，如纱线、织造、成品生产、渠道品牌、出口贸易企业 59 家。

8、 物流行业信息化回顾及未来热点分析

来源：中国物流与采购网 发表时间：2010-3-18 15:14:16

与其他行业相比，物流信息化起步较晚，但发展得很快，给人以渐入佳境的感觉。回顾近年来在物流信息化方面的进展，给人留下突出印象的至少有以下七个方面。

基础环境与平台的改善

第一，物流信息化的基础环境得到明显的改善。以九部委《关于促进我国现代物流业发展的意见》一文为代表，各级政府已把物流信息化作为一项基础建设纳入规划。在国家的中长期科技规划研究中，把信息化和标准化列为物流科技最主要的两大关键技术。

第二，物流公共信息平台的建设有了新的进展。例如交通部的三大平台建设：联网收费、安全监控(建设质量安全监控和水上运输安全监控)、公共信息服务取得了新的进展。在科技部“十五”期间确定的 10 个智能交通系统示范城市中，几乎都将交通综合信息平台的研究开发作为示范工程的重要组成部分，目前各个城市都取得了一定的进展，部分城市开始进入实施阶段。

除了物流中涉及到例如通关、税收、交通、保税监管等主管部门的电子政务平台建设和应用外，已经出现了一些跨部门的合作，例如商务部与海关、银行的电子政务平台合作，正在把与内外贸业务有关的企业安全证书逐步过渡到电子口岸统一身份认证系统，建立“一卡

通”和一体化服务体系。

新白云机场“空港物流监管信息平台”的开发与建设，是海关与新机场合作的信息平台，该信息平台以舱单数据为依据，将卡口管理系统、仓储管理系统、快件通关系统、电子地磅等与通关系统联网。此外，在技术服务方面如数据交换平台、GPS/GIS、利用手机通讯网络进行定位/跟踪的信息系统等有许多应用案例出现。

第三，信息系统的整合技术受到关注。由于企业的规模化、集约化的趋势，物流企业力求扩大规模，采取合作、收购、兼并等多种方式发展自身的网络体系，同时也在调整、升级自己的信息系统，于是产生了一个比较普遍的需求，就是进行原有信息系统的整合。一些信息系统供应商已经意识到，物流信息系统需要尽力在标准化的结构和标准化的基础功能模块化之上，才能降低开发成本。于是结构标准化和基础功能模块化以及分布式为主兼顾集中管理需求的方案逐渐成为主流。

第四，以 RFID 为代表的新技术显示出强大的冲击力。今年以来 RFID 可能是国内外一致公认的技术热点，特别是 WAL-MART 和 METRO 等强势企业要求其供应商从 2005 年开始使用 RFID，使得此项技术的应用前景备受关注。我国也已经有像海尔集团的自动化仓库管理系统和铁道部车辆调度系统这样的成功应用案例，但是就全国而言，成功应用案例的缺乏仍然是影响此项技术推广的首要因素。

第五，供应链管理的信息系统应用发展比预计的要快。两年前我们在征集物流信息化应用案例时，有一个统计，表明当时属于供应链管理方面的信息系统不超过 5%，现在看来比例可能会有明显提高。供应链管理系统有两个明显的特点，一是业务范围更广，不仅有物流，还有商流甚至资金流，服务内容是根据客户的要求来扩展的，个性化特点也更突出；二是要求信息系统更高的开放性，要与客户的系统相衔接、相整合，实现业务的协同。

国内各行业的领袖企业，如：新华制药、广东美的、江苏春兰、上海烟草集团、雅戈尔集团等纷纷实施了 SCM 管理应用。其中格兰仕在整合分销渠道基础上建立的供应连管理系统进一步提高市场反应速度，准确预测客户需求，科学安排产销计划，加快存货周转，避免呆滞存货。山东鲁能帆茂物流公司则成功地在煤炭领域建立起供应链，从煤炭被挖出，运输到煤渣的回收、利用和废弃物深埋，从煤矿的采购物流到分销物流，实现了一体化的信息管理。

第六，电子政务的发展对于物流信息的促进作用开始显现出来。今年以来公共服务和政府监管方面开始成为电子政务的重点。京沈高速公路联网收费的开通，实现了高速公路由分

段建设，分割式管理向综合管理、网络化管理的转变，为探索完善高速公路管理体制和新的运营模式提供了经验;江苏省建立的“绿色通道”通关信息系统，高新企业出口可享受提前报关、联网报关、快速转关、上门验放、加急通关和担保验放等六大便利。此外，这些数据的积累也有助于社会诚信体系的建设。

第七，物流系统供应商的竞争加剧，盈利模式尚未成熟。国内外的著名物流系统供应商开始关注国内的中低端市场，例如 ORACLE、SAP 等公司纷纷推出简化版的物流或供应链管理软件系统，向中低端市场进军;此外还不断有新的 IT 公司进入国内物流市场，例如美国麒麟远创、中国航天集团等。但是另一方面许多物流系统供应商亏损甚至倒闭，退出市场。即使盈利的企业也在探索究竟物流信息化的市场有多大？盈利模式是怎样的？已经有一批企业开始从单纯的信息系统供应商转变为参与物流业务的运营，变为服务商。

未来之路上的五大热点

以上是物流信息化发展的一些历程，展望物流信息化未来的发展之路，以下几方面的发展可能是值得关注的热点：

一是 RFID 的技术可能会在一些局部、区域性系统的应用上得到突破。应用是推进此项技术发展的动力，包括有关的标准化体系的建设也要在应用中逐步成熟，更值得关注的是 RFID 技术对商业模式和物流流程带来的革命性变化。

二是系统整合技术更受关注。既包括系统的总体设计和建模方法，也包括系统的开发工具和运营平台的日趋成熟，平台化和基础功能标准件的结构越来越成为管理软件的必然选择。

三是信息化与标准化的结合更加紧密。标准化将进入信息系统的基本结构，基本功能模块，信息系统处理的单证以及相关的物流术语等等，此外还会涉及到信息技术和设备的标准。

四是商业智能(BI)技术的应用开始起步。一些有数据积累和信息化管理经验的企业开始进一步提升其管理和决策的水平，更深入地挖掘数据、寻求规律，目前可以预期的方法论有两大类，数据为基础的认识法建模和经验为基础的先验法建模。

五是物流信息化技术供应商的盈利模式可能会发生重大改变。传统的信息系统供应商将从制造商销售产品的角色转变为服务商，帮助客户使用信息技术获得效益。在市场竞争中，共性的、基础性的服务将被整合，趋于标准化、规模化，与此同时，中小供应商将在十场细

分和专业化方向寻求发展。市场竞争会给客户带来更好的技术和服

七、 光机电/先进制造

1、 沃脉德资本 660 万美元砸向“时代天使”

来源：上海证券报 作者：胡薇,全泽源 发表时间：2010 年 03 月 09 日

全球最大的专注于生物医疗领域的投资公司沃脉德资本(OrbiMed)与中国齿科隐形矫治行业的领军企业“时代天使”8 日联合宣布,沃脉德资本已参股时代天使医疗器械科技公司,注资约 660 万美元,将共同拓展中国口腔正畸隐形矫治业务。

“沃脉德资本不仅向时代天使提供雄厚的资金支持,还将积极在全球范围内为该公司的发展引入战略资源。”沃脉德资本资深董事总经理王健博士表示。通过此次投资,王健以及沃脉德资本合伙人唐南珊将出任时代天使的董事。

时代天使首席执行官李华敏则表示,此次国际性的合作将推进中国口腔正畸隐形矫治技术的发展,推动中国齿科隐形矫治行业的发展。

据了解,沃脉德资本是世界上最大的专注于医疗和生命科学领域的投资公司,目前管理的资产规模逾 50 亿美元。自 1993 年开始其私募股权投资业务以来,沃脉德资本已经成功投资了 100 多家私营企业,覆盖广泛的医疗领域和各个企业发展阶段。在 2008 年,沃脉德资本募集了第一个泛亚洲专注于医疗和生命科学领域的风险投资基金,管理资产近 2 亿美元。

而时代天使生物科技有限公司作为中国口腔医学领域的领先企业,以隐形矫治技术为基础,已成为行业里的领导者。时代天使将公司的医学服务作为公司发展的核心,目前已经建立了一个包括多位口腔正畸专家、博士、硕士及设计助理在内的强大医学团队,为临床医生和患者提供优质、高效的隐形矫治服务。

2、 江苏卓润重工完成首轮亿元融资 道杰资本领投

来源：清科投资资讯 发表时间：2010-3-8

2010年3月6日，江苏卓润重工引进战略投资签约仪式顺利举行。道杰资本牵头联合四家国内外雄厚专业投资机构成功完成了对江苏卓润重工的首轮亿元投资。位于武进前黄的卓润重工是一家科研、开发、设计、制造和营销于一体的大型高端精密铸件制造企业，产品主要应用于风电、核电及高速铁路等新兴战略性产业。

清科投资资讯消息，2010年3月6日，江苏卓润重工引进战略投资签约仪式顺利举行。道杰资本牵头联合四家国内外雄厚专业投资机构成功完成了对江苏卓润重工的首轮亿元投资。武进区主要领导出席签约仪式。

位于武进前黄的卓润重工，是一家科研、开发、设计、制造和营销于一体的大型高端精密铸件制造企业。公司拥有国内最顶尖的生产设备、工艺及一流的技术管理团队，产品主要应用于风电、核电及高速铁路等新兴战略性产业。

经过两年多的艰苦创业，卓润重工形成了科技领先、管理精细、品牌知名和市场国际化等主要竞争优势的集团化公司，依托科技创新、管理创新、产品创新和人才创新，已经初步形成了高效、优质的发展模式。其产品主要提供世界和中国 500 强企业，目前在手订单饱满，产品供不应求，未来几年将呈现爆发性增长。

本次战略投资合作，将为卓润重工的发展提供优势资源，也必将推动卓润重工由自我积累、滚动发展转变为资本合作、高速发展，全面提升企业的核心竞争力。

武进区副区长王明昌表示，江苏卓润重工机械有限公司是武进著名的风电产品生产企业，公司产用大量具有国际先进水平的加工设备，拥有先进的铸造技术，全部投产后具备年产铸件 10 万吨的生产能力，发展前景十分美好。他相信凭借着国家风力发电产业的迅猛发展，卓润重工必将取得突飞猛进的发展，道杰资本等四家投资公司也一定会为卓润重工源源不断地注入发展活力，从而共同实现良好的经济效益和社会效益。

王明昌表示，武进也将进一步把握当前资本和企业有效对接的良好机遇，牢固树立服务意识，一切围绕企业想，一切围绕企业干，以优惠的政策、优质的服务、规范的管理，全力为武进企业与资本的有效对接提供优质高效的服务。

道杰资本（DOJANE CAPITAL）是一家中国领先、极富创新的综合性投资集团，致力于为目标企业提供投融资和上市顾问等服务，协助中国企业的成长和发展。道杰资本的核心业务包括：投资银行、直接投资和基金管理，具体内容包括对拟上市公司的 PRE-IPO 策略投资、境内外 IPO 上市融资、基金及资产管理、私募融资、并购重组、股份制改造、独立财务顾问等投资银行业务；业务战略的重点是关注新能源、医疗健康，以及技术型、高效率型和创新型的企业。

3、 工信部制定准入标准 风电设备行业开始清场

来源：新华网 发表时间：2010/03/27/10:41

据上海证券报报道记者 26 日从工信部了解到，继今年 1 月“风电设备国产化率要超过 70%”保护政策取消后，《风电设备制造行业准入标准》也将出台。今后，没有竞争优势的设备企业将被清退，龙头上市公司的经营环境将进一步优化。

工信部人士表示，在国务院指明相关行业存在产能过剩和重复建设的倾向后，工信部相关部门对全国风电装备制造发展现状进行了专题调研。

2005 年之前，国内只有少数几家风电制造商，且规模小、技术落后，外资企业占据大部分市场，风电场建设主要依赖进口。为了支持本土产业，政府要求，“风电设备国产化率要达到 70% 以上，不满足设备国产化率要求的风电场不允许建设。”

在这一政策的鼓励下，各地争相上马风电项目，中国成为国际上风电发展最快的国家。

为了避免重复建设，国家能源局 1 月宣布取消“风电设备国产化率要超过 70%”的扶持措施。但是各地投资热情依然不减，工信部监测协调局局长辛国斌在 3 月的发布会上，不得不再次对风电设备行业的无序建设倾向提出警告。

工信部人士表示，装备司在统计了风电整机制造厂和叶片制造厂的产能建设情况和 2008 年、2009 年产量情况。在掌握风电制造行业基本情况基础上，工信部会同发展改革委、国家能源局联合完成了《准入标准》征求意见稿。

征求意见稿要求，风电机组生产企业必须具备生产单机容量 2.5 兆瓦及以上、年产量 100 万千瓦以上所必需的生产条件和全部生产配套设施。

意见稿还从工艺装备与研发测试、产品质量和售后服务、技术进步、节能环保和资源综合利用、安全生产与劳动保障等方面，对生产并网型风力发电机组的企业提出了要求。

意见稿还明确，对不符合本准入标准的风电机组生产企业，投资管理部门不得予以审批、核准和备案相关项目，金融机构不得提供贷款和其他形式的授信支持，土地管理、城市规划和建设、环境保护、消防、卫生、安监等部门不得办理有关手续。

业内人士表示，这些措施将迫使很多竞争力不强、技术落后的设备企业退出市场，但是相关上市公司会轻松达标，从而继续受益于新能源产业的发展。

4、 低碳技术引领电力装备制造业转型

来源： 亮报 发表时间： 2010/3/18/10:40

到 2020 年，非化石能源占一次能源消费的比重达到 15%。低碳经济为我国电力装备制造业提出了新的要求，尤其是发电设备。

装备制造业本身的能源消耗和资源消耗占据比例很小，但是其生产的产品却是能源消耗“大户”。发电设备和工业锅炉是两个耗煤大户，其装备都产自于装备制造业。相关数据表明，发电设备和锅炉的能源消耗占到了我国能源消耗的三分之二，其中，装备制造业生产的工业锅炉相比国际的耗煤水平明显偏高。

据统计，风机、电机、水泵、变压器、电焊机、电炉等 21 种机电产品用电量占全国用电量的 70%；发电设备和工业锅炉耗煤各占三分之一；微燃机消耗我国石油资源的 60%。煤、石油、电，无论一次能源还是二次能源都是由装备制造业提供的产品所消耗。由于消耗大、碳排放高，电力装备制造业如何提供消耗能源低的产品就变得尤为重要。

近年来，我国火电机组一改过去高耗能、高污染的形象，新建电厂全部配套加装了脱硫装置，既有电厂加大脱硫改造力度。截至 2008 年年底，全国火电厂烟气脱硫机组投运容量达到 3.63 亿千瓦，占全国火电机组容量比例由 2007 年的 48% 提高到 60.4%。同时，部分大型火电厂还安装了脱硝装置。此外，除尘、电站空冷等技术在火电厂的应用也不断增加。如神华国华电力已运行的电厂电除尘配备率达 100%，脱硫机组容量比达 96%，脱硝机组容量比为 15%。

5、 新能源发电机与“低碳科技”联姻

来源： 中国低压电器网 发表时间： 2010-3-31 14:13:05

用农作物秸秆、木屑、甘蔗渣等废弃物发电？一台号称能“吃草吐电”的可循环生物质气体发电机，日前成为淄柴新能源公司发展“低碳科技”的一张新名片。

据了解，生物质气体发电机组是淄柴总公司实施新能源战略的重要支撑项目。着眼于新能源的开发和利用，从 2003 年起，淄柴总公司便在确保传统产业不萎缩的前提下，开始实

施战略性调整，他们立足自身产业优势，先后与中科院广州能源所等多家科研机构合作，联合开发完善生物质气体发电机组技术，2009年初经过几年的市场考验与持续研发，生物质气体发电机组技术已完全成熟，并于当年9月份进入批量生产阶段，到年底，淄柴新能源公司已在泰国、马来西亚、印尼等东南亚国家建成多个生物质发电站，占据了这些地区60%以上的市场份额。在我国新农村建设中，淄柴的生物质气体发电机组更是在黑龙江、江苏、天津等省市屡屡中标。

“生物质气体发电技术是洁净利用生物质能的有效方法之一，它可在不产生污染的情况下把生物质能转化为电能，达到从低品位能源获取高品位能源的目的，是最有前途的可再生能源技术之一。”该公司负责人介绍，生物质发电的主要原料是农作物秸秆、木屑、甘蔗渣等废弃物，在经过简单处理后，在气化炉内通过控制空气供应量进行不完全燃烧，实现低热值生物质能由固体向气态的转化，生成包含氢气、一氧化碳、甲烷等可燃气体，然后再提供发电机组发电。气化发电产生的废气可以带动余热锅炉，实现制冷制热综合利用，气化后产生的副产品又可以生产优质钾肥、木炭或复合保温材料，整个工艺过程实现了清洁、节能、可循环。

据了解，一台500千瓦的生物质发电机组，按年运行11个月计算，可发电396万度，消耗近6千亩地的秸秆，所以人们形象地把它喻为“不烧燃煤不喝油，专吃秸秆和杂草”。

该技术既促进了可再生能源的有效利用，又很好地解决了各种有机废弃物带来的环境污染问题，为科学环保地处理农作物秸秆提供了有效的利用途径。

6、海上风电开发正式起步 设备企业圈地布局抢先机

来源：人民网 张子瑞 发表时间：2010年03月05日 09:15

事实上，国内外的主要风电设备制造商，如国内的华锐风电、金风科技，国外的维斯塔斯、西门子等在此次政策出台前就已开始布局，相继在海上风电领域投入重兵。

2月3日，华锐风电3台3兆瓦海上风电机组成功并网发电，一次性通过了240小时的考核。技术更先进、单机容量更大的5兆瓦风电机组项目也于1月11日开工建设，预计于今年年底竣工。同时，华锐风电获建国家能源海上风电技术装备研发中心，将在技术层面引领海上风电技术的发展。

作为与华锐风电并驾齐驱的国内风电领域的另一领头羊，金风科技在江苏大丰的海上风电产业基地预计于今年10月建成投产，届时将具备年产300台兆瓦级风力发电机组的生产能力。据称，通过3-5年的努力，金风科技海上风电产业基地将形成研发、制造、总装一条

龙完整产业链，达到年产 800-1000 台兆瓦级整机制造能力，建成国内一流、世界领先的海上风电装备制造基地。金风科技董事长执行顾问、战略及全球发展总监周彤表示，金风科技下一步将重点研发海上风机，将在 2012 年推出大容量的海上风机。

此外，上海电气也大步进军海上风机市场；湘电风能有限公司与英国 GH 公司合作，进行 3 兆瓦海上风电机组研发的工作。

与此同时，国外风电巨头对于中国海上风电市场也是虎视眈眈。为了进入中国海上风电市场，丹麦维斯塔斯强化了市场研究深度和市场开拓力度，并且成立了海上风电办公室，专门负责中国海上风电业务的开展。德国西门子海上风电全球总裁伯纳德博士一行日前到山东威海考察时，也表达了将威海打造成中国最重要的海上风电设备基地之一的意愿。

7、 电气设备行业：节能空调强制普及，高效电机市场翻番

来源：巨灵信息 发表时间：2010 年 03 月 05 日

发改委推出强制性标准，节能型空调市场份额翻番 2010 年 3 月 3 日国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会发布了新的《房间空气调节器能效限定值及能效等级》强制性国家标准。

该标准将于 2010 年 6 月 1 日起正式实施，目前市场份额 50% 的高效节能空调，2010 年高效空调市场份额将翻番，占领整个市场。考虑生产销售周期，下游空调厂家将很快全面采用节能型电机，拉动高效空调电机及其上游钕铁硼磁性材料市场的爆发式增长。

高效节能电机在空调市场的渗透率将持续快速提升国家将高效空调推广由补贴转为强制执行，我们对政策的解读是：1) 为期一年的补贴期，是高效空调推广的过渡期，一方面培育市场，同时等待国内相关产品推出。目前大规模推广时机已经成熟；2) 国家将继续采用补贴强制相结合的手法，滚动提升电机能效标准；3) 包括永磁直驱电机在内的高效节能电机在空调市场的渗透率将持续快速提升。

政策对行业的影响主要体现在以下几个方面：1) 节能型电机龙头企业受益市场整合及盈利能力提升；2) 磁性材料生产企业受益于永磁同步电机渗透率提升。