



专业园区调查之十

(相关报道详见T02版)

核电产业园
借政策东风疾进

王利博制图

瀚海智业：
首创“国外孵化 + 国内加速”新模式

■ 本报记者 李霖轶

这应该是瀚海智业的第三次转型，继 2004 年的战略调整和 2011 年“走出去”后，如今，瀚海智业携科技部中美企业创新中心的“黄金品牌”，叶茂归根。

瀚海的“回归”，又不仅仅如此，瀚海智业投资管理集团董事长王汉光强调，“之前三十年，中国基本是引进来的战略，在未来三十年，中国一定是‘走出去’和‘引进来’相结合，在全球一体化的大环境下，共建孵化器。”王汉光的想法是坚持海内外园区共同发力，利用瀚海在海外的经验、资源和国内的园区、企业合作，强强联合，各取所需。

经过 12 年的品牌建立，王汉光是时候亮出“海外孵化第一人”的底牌了，无疑，在经济全球化的今天，如瀚海一样具备“人无我有”的竞争力是极富有优势的，这将大大加快瀚海的品牌变现速度。

“引进来 + 走出去”
的坚定战略

在王汉光的名片上，除了瀚海董事长的职务，还印有中国书法家协会会员的头衔，王汉光最欣赏的书法家是王羲之，因其书法风格平和自然，笔势遒美健秀，功力深厚，书法入木三分。“入木三分”同样适用于王汉光的园区建设理念——要做，就要向最好的园区学习，专注于科技园区，苦练内功。

2003 年发轫于石景山的瀚海智业，此前已经过两次转型，2004 年从商务地产的运营商转型到科技孵化器的运营商，2010 年的时候，北京的孵化器仅 20 个，瀚海却占了近 1/4，王汉光至今认为这一次的 strategic 转型是瀚海早期最成功的地方。

“瀚海走的路不容易，在 2003 年刚建立就赶上‘非典’，甚至可以说不逢时，艰难创业。2004 第一次转型成功，在国内快速发展，中国的孵化器发

展很快，数量激增，但在质量上还需要学习发达国家的先进经验，所以 2010 年我决定走出去，去美国硅谷。”王汉光所说的走出去正是瀚海的第二次转型。

事实上，瀚海的海外计划在 2011 年才正式开始。那时，美国仍是金融危机重灾区，经济形势不明朗，再加上文化交流等问题，与其说这是瀚海的第二次转型，不如说是第二次“创业”。好在，瀚海在海外“创业”成果颇丰，目前瀚海已在美国、德国、加拿大等国家先后建立了美国硅谷中关村瀚海科技园、淄博瀚海硅谷生命科学院、瀚海 QB3 生物医药孵化器、淄博瀚海慕尼黑黑科技园、瀚海加拿大科技园区、洛杉矶文化创意产业园、中美企业创新中心（波士顿）7 个园区。这仅仅用了四年的时间。瀚海的海外孵化品牌成功建立起来。

“国外孵化 + 国内加速”
的创新模式

王汉光深谙产业园区的玩法，

“做园区一定不能着急，瀚海这么多年，最有价值的是瀚海这个品牌。未来的科技园区、开发区眼光一定要远，格局一定要高，这次我们和温哥华合作，就是选择了国家级的园区。”瀚海在多年的发展中，手里渐渐掌握了选择权，并且瀚海的海外建园多采取了“强强联合”的战略，这意味着，瀚海已经拥有了独特的竞争力。

按照王汉光的想法，海外拥有较高的技术，国内有广阔的市场，资本一进入，这恰好满足了产业园区共赢的三要素，形成国外孵化，国内加速的创新创业模式。

在采访中，王汉光不止一次地强调，“企业一定要抱团取暖，不管是国内还是国外，一个企业单打独斗的时代已经过去了。”

淄博瀚海慕尼黑黑科技园便是这一模式的试水项目，淄博瀚海慕尼黑科技园总建筑面积 5000 平方米。

(下转 T03 版)

观点



中国企业如何架起
国际产能合作桥梁

■ 袁文

“离不开，靠得住，共繁荣”，大概是对一种健康、稳定、可持续发展协作关系的最佳描述了。而当前，在增长新动力的全球探索过程中，国际产能合作也正被普遍寄予厚望，并呈现出繁荣趋势。

中欧碰面，产能合作是重头戏。作为拓展国际产能合作的倡议者之一，国务院总理李克强在此次访欧期间，再次得到了广泛响应。还不到 30 个小时，比利时方面就与我国达成了百亿美元的协议；中法共同发表了开发第三方市场的合作协议，两国核能企业已决定联合投资英国市场。除此之外，更受市场关注的，则是当欧洲“容克计划”遇上中国国际产能合作倡议时，所相互萌生的“恨晚”情愫。

“容克计划”是欧盟委员会主席容克去年 11 月上任时提出的巨额投资计划，旨在振兴国内投资、促进经济增长、增加就业。访欧期间，李克强总理提出的愿与“欧洲投资计划”对接的倡议，当场便得到了容克的积极回应。而更早一些时候，在接受中国媒体采访时，容克就曾表达过“容克计划”与中国“一带一路”倡议存在对接机会的意愿。

在双方“恨晚”情愫中开启中欧产能合作愿景，无疑充满巨大的想象空间。而这还仅是我国近期拓展国际产能合作成果的冰山一角。自去年以来，中国已主动开展了与哈萨克斯坦、印尼、埃塞俄比亚、埃及等国家的产能合作。

包括对接“容克计划”在内，“国际产能合作”取得丰硕的成果以及得到更广范围内的认同与响应，显然不是单靠中国一己之力的超级推销就能促成，其背后的支撑在哪里？

首先，国际产能合作共识的达成与繁荣，离不开合作双边或多边在需求上的对等。当前，全球范围内的供需结构紊乱困局依然未得到有效解决，经济增长明显脆弱乏力。其中，新兴经济体在经济结构因素约束下表现疲软；美国经济复苏势头放缓；欧洲和日本受益于 QE 逐步走出停滞泥潭，但对于实现强劲增长仍是不够。在单靠量化宽松政策已经行不通的情况下，已经有越来越多的经济体开始将政策的立足点放到对内推进结构性改革，对外加强国际产能合作之上，以刺激、做强实体经济。这一方面表现在欧美等发达国家的再工业化计划，另一方面也表现在全球多边、双边合作的持续升温。其所展现的共识是，通过广泛的国际产能合作，利用经济合作发展的新模式，在全球供需结构实现再匹配的过程中，完成自身经济的发展。

其次，国际产能合作共识的达成与繁荣，离不开有效的多赢机制，即合作双方或多方获利机会的均等性。尽管中国是国际产能合作的积极倡导者，但这并不意味着中国会更多占有赢利机会。中国曾经也是国际产能的输入国，而经过 30 多年的改革开放，中国已进入工业化中期，体系完整，200 多种工业产品产量居世界首位，装备水平处于全球产业链中端，相较于发达国家的高端装备与技术，性价比相对要更高。在这方面，中国完全有能力、有必要充当架桥者，通过与发达国家的高端装备与技术合作，通过提供较高质量和较低成本的制成品、产业体系，既满足发展中国家建设的需求，也满足与带动发达国家高端装备和技术的出口需求，实现三方共赢。

与此同时，中国倡导的国际产能合作，是高度重视合作方现实需求与投资计划的合作。譬如，在欧洲，中欧双方刚刚达成了“一带一路”、国际产能合作等倡议与欧洲“容克计划”的对接意向；而中哈之间的一揽子合作也与哈萨克斯坦本国的“光明之路”新经济政策高度契合。这在寻求合作最大公约数的同时，也更多地保障了利益的共赢。

最后，国际产能合作共识的达成与繁荣，也离不开以平等合作作为基础保障。这项等同于基础设施的工程，目前仍有更多的完善空间。比如，在进一步突破贸易投资自由化水平方面，以中欧为例，欧盟连续 11 年是中国第一大贸易伙伴，中国是欧盟第二大贸易伙伴。去年中欧贸易额突破 6000 亿美元，《中欧合作 2020 战略规划》覆盖 100 多个合作领域，双方战略契合度越来越高，其合作大于竞争的态势将会长期存在。但一些由于文化、经验等方面的原因，当前仍存在一些制度上的壁垒或贸易摩擦。

这当中，高技术贸易仍然是中欧贸易的一块“短板”，而按照李克强总理的愿景，“如果欧盟对华出口管制放松一一点，中国从欧进口就能增长一大截”。去年中国对欧投资大幅超过欧盟对华投资，中国地区协调发展也需要欧方投资。此外，中国已经在“一带一路”、亚投行等投资计划中向欧洲敞开了大门。中欧还应继续扩大相互投资，而推动中欧产能合作提升的关键，还在于加紧推进双方投资协定(BIT)谈判，进行中欧自贸区的可行性研究等。缺乏了这些互联互通工程的建设，国际产能合作的空间与成效就要打折扣。

需求对等、机会均等、合作平等为基础的国际产能合作正方兴未艾。而这一共识，相信也将是促进南北合作、南南合作，探求全球经济复苏的一剂良方。