



“人才外流”现象反转 “海归”回国成为主流

随着我国持续加大投入和加强科研基础设施建设,科研人才滞留海外的情况正在发生改变。加之我国启动了一系列措施鼓励海外华人科学家回国,包括提供经费充足的学术岗位,以及有效的激励机制,越来越多的高层次科学家回到国内。

近日,世界顶级的科学期刊出版公司面向全球发布了题为《转型中的中国科研》的白皮书,为处在关键发展期的中国科研“把脉”。这份报告的依据是其最近对1700多名中国一线科研人员进行问卷调查和当面访谈中所收集到的信息。

白皮书指出,中国的科研环境与其经济一样,也处于转折关头,需要克服挑战,以提升中国科研产出质量和影响力,支持可持续发展。

年轻科研人员对国家充满信心

白皮书指出,长期困扰中国的“人才外流”正逐渐转变为“人才回归”。中国吸引、培养和留住科研人才的不断努力取得明显成效,从海外招回了大批科学家。

美国国家科学基金会(NSF)的数据显示,在美国攻读理工科的中国籍研究生数量从1987年的1.5万人增加到2010年的4.3万人,几乎增加了两倍,中国由此成为美国理科博士生最大的海外来源国。受高薪和优越的科研环境的吸引,这些毕业生大多数倾向于留在美国。

但是,随着中国持续加大投入和加强科研基础设施建设,这一现象正在发生改变。中国政府已启动了一系列措施鼓励海外华人科学家回国。其中就包括“千人计划”,该计划旨在通过提供经费充足的学术岗位,以及有效的激励机制,从海外吸引高层次的科学家,特别是中国籍科学家。

白皮书显示,在此次调研中,几乎所有的受访者和近二分之一的问卷调查回复者,都是在这一波“海归”浪潮中回到中国的。

从中国年轻科研人员那里收集到的最新数据也表明,这种“人才回归”或“海归”模式在未来会更加明显。尽管接受调研的许多博士生和博士后科研人员仍有出国计划,但85%的人都表示计划在5年之内回到中国。报告中说:“显然,许多年轻的科研人员都对科研环境的持续改善充满信心。只要获得有力的支持,下一代科研人员将会回馈中国科研。”

影响力与产出量尚不匹配

中国由“人才外流”反转为“人才回归”,反映了中国在全球舞台上日益增强的地位。但挑战仍然存在。

白皮书指出,中国现在的研发投入和科研产出均居于世界第二位,显示了高水平的科研实力。2014年,中国国内发明专利申请受理量达92.8万件,连续第四年位居世界第一。

但是,中国科研的学术影响力与产出量的惊人增长不



相匹配。尽管中国发表的高水平科研论文数量有了大幅增加,但如果用代表学术影响力的“标准化论文引用影响指数”来衡量,中国在许多学科领域仍落后于世界平均水平。报告指出:“虽然在绝对数量上中国对全球高引用量论文的贡献仅次于美国,但中国仍有增长空间。而且,与西方国家相比,中国在一些领域的高水平科研产出方面也有欠缺,例如,在化学和物理学领域的实力要明显强于生命科学。”

报告认为,目前中国的科研评估系统和其他许多国家一样,都严重依赖单一的评估标准,例如SCI论文的发表数量,却不太重视科研的经济和社会影响力。并且,中国缺乏将科技成果产业化的有效机制,这也阻碍了社会和经济影响力的产生,“中国需要改变其科研文化,使之更侧重于质量而不仅仅是数量,从而保持科技的持续发展,并将科研产出转化为生产力。”

科研生态总体乐观局部有碍

白皮书认为,中国科研生态系统各基本组成要素的发展局面十分乐观,但依然有一些障碍困扰着科研人员,不利于建设一种认可和鼓励求创新的科研文化。白皮书从科研资助、科研实施和科研传播这3个科研过程的重要阶段进行分析并提出建议。

科研资助方面,尽管中国2014年研发投入占国内生产

总值的2.1%,已与英美等发达国家相当,但基础研究经费仅占中国全部研发投入的5%,这一比例远低于美国的18%,英国的16%以及日本的12%。受访的学术带头人中,超过80%都认为中国应在基础研究领域投入更多的资金。

此外,尽管目前中国有面向年轻科研人员设立的专项资金,但一些受访者还是认为,其金额往往较小并且期限较短。报告建议资助机构加大对基础研究及青年科学家的投入。报告还建议更广泛地采用专业的同行评议机制,有助于提高项目拨款效率和透明度。

科研实施方面,尽管中国拥有世界上数量最多的博士生和科技人员,但仍存在两大人才空缺——缺乏实验室技术人员和博士后研究人员。报告建议科研机构加强对这些岗位的重视度以解决此问题,并建议减少资深科学家的行政管理任务,让他们能腾出更多时间指导年轻科学家。

调查显示,在高影响力的期刊上发表论文仍然是中国衡量科研人员成功的一项重要标准,报告建议采用更全面的评估标准。

科研传播方面,报告建议采取措施鼓励科研人员分享自己的数据和研究成果,并为科研人员提供更好的科研写作培训,还需要激励科研人员与公众和产业界进行交流,开展更广泛的科学传播活动。

(余惠敏)

中国人疯当美国房东 赴美买房购地成最火爆投资

据美国《世界日报》报道,中国人民币走势看跌、房价高不可攀等大环境因素,促使美国房地产市场已经成为中国最火热的投资目标。

中国房地产经纪同业联盟主席胡景晖日前接受采访时表示,有意到美国置产的中国客户,近年激增七倍,尤其单纯当“美国房东”的中国民众,已经超越移民或留学生购置美国房产数量,成为中国海外房产投资的主要“金主”。

胡景晖表示,五年前该公司客户仅有5%对投资美国房产有兴趣,现今这群有高度意愿来美投资置业当房东的中国客户,已经增长四成。他说,近日一场在北京举行的“投资美国房产说明会”中,短短一小时介绍后,立即有七、八位客户当场下单,准备入住德州当房东。

胡景晖指出,从2007年9月起,中国采取较严厉的购屋政策维持房市秩序后,就有一些投资者,转往美国房市发展。2010年中国新一波移民潮,助长了移民美国者的购屋高峰,而到2015年,受中国股市、汇市、房市局势动荡影响,中国投资者开始将大笔闲置资金,瞄准美国房产。

“小至17万元,大至700万元,各种价位的房屋都有客户成交。”胡景晖表示,这次访美,也希望能够掌握更多的“房源”。此外,也希望与美国房产经纪人协会搭建桥梁,使双方能够进一步合作,针对各种中国客户关切议题,寻找最佳解决途径,并联手开拓更大市场。

芝加哥美地地产总裁章远说,过去五年来,他经手的中国客户购买美国地产的数量,足足成长10倍以上,“市场后劲十足,非常需要双语房屋中介”,已经从事房产交易30年的章远强调,中国客户涌入美国买房、购地,盛况空前,前所未见。

据全美房产经纪人协会统计,从2014年第二季到2015年第二季为止,中国投资客已在美国买下总成交额高达286亿元的房产,不论在房屋数量及总金额方面,都创历史新高。

(钟欣)

· 创业圈 ·

民营企业「接班」困境：下一代不愿意接手事业



郑凯(化名)身家过亿,在河南两个省辖市建有3处建材市场。面对记者,这位历经商海沉浮的企业家,弹了弹右鬓角说:“你看,从根儿上白了。”他表示,对于奔波已经有所厌倦。

郑凯遇到的问题,他共有3个儿子,他最为看好老大,机灵、会来事。为了培养老大,老郑还把他送到了英国读书,想着将来由他接班,可是“那小子6年没回过家了,说得很干脆,不接班”。

郑凯的二儿子读书很老,老郑的判断是“人也笨”,于是拿出200万元给他另外做着小生意。

大儿子不回来,二儿子另谋其他生计,郑凯只能培养小儿子了,但是小儿子根本不听他的:坚决报考了中医专业,最喜欢的业余活动是玩吉他,而被郑凯强迫从成都拉到郑州后,仍是“见天不是玩游戏就是见不着人”。

“我很伤心。”郑凯说。

“子承父业”曾经是很多中国企业家最理想的接班模式。不过随着理念更替以及市场经济发展,这样的想法正在改变。

这样的变化也和前车的鉴相关。

海鑫钢铁位于山西省运城市闻喜县,成立于1987年,是一家以钢铁为主业,集资源、金融、地产等行(产)业为一体的大型企业集团,曾经是山西省最大的民营钢铁企业。2003年1月,创始人李海仓遭遇不测,其子李兆会被迫中断学业回国继承父业。

彼时,李兆会面临着四大挑战:一是家族权威的重新建立,二是企业商业模式的再造,三是企业管理文化的重新塑造,四是人才和管理团队的培养。

不过,他似乎并没有对父亲的钢铁生意表现

出特别的兴趣。此前李兆会接受采访时坦言,“……我不想做这个董事长”。但家族最终还是决定让李兆会接任掌门人职位。

10年时间,海鑫的钢铁生意日渐没落,但在钢铁圈之外,李兆会却“玩”得风生水起,成为山西最年轻的首富。

然而,2014年3月7日,一则“山西某钢厂因资金链断裂而停产,江苏钢厂收到银行口头通知称信贷将缩减20%”的消息在圈内流传。市场上甚至出现了海鑫倒闭、破产的传闻,有媒体报道称,海鑫钢铁未能偿还逾期银行贷款,规模大概为30亿元。

海鑫集团目前的困境被业内普遍归结为李氏家族领导的内耗。

有接近李氏家族的知情人表示,李兆会接班前,海鑫集团创始人李海仓也不常在运城当地,海鑫钢铁当时主要由李兆会的“五叔”李天虎帮助李海仓打理。

不过,李兆会接班后,先是将创业元老、海鑫集团副董事长兼党委书记辛存海调离权力核心,之后,李天虎也被巧妙地“赶走”。

随后,李兆会请来了和自己关系最近的“六叔”李文杰,此后很长时间内李文杰都是海鑫钢铁的实际掌舵人。2009年之后,李文杰逐渐从海鑫的管理层消失。之后,李兆会的妹妹李兆霞被海鑫集团内部认为是实际控制人,她控制着公司的财务大权。但李兆霞已在上海结婚生子,回公司的时间很少,只在公司出现重大问题时才会露面。

海鑫集团的核心管理层李文杰、李兆霞相继撤离,李兆会又醉心于投资业务,曾经盛极一时的海鑫集团在闻喜的总部实际上已经变成了一个“空巢”。

根据一项中国私人财富报告显示,只有约25%的受访企业主明确表示希望由子女接管家族企业;约35%的受访二代继承人希望可以接管家族企业,帮助家族企业更好地发展,虽然比例略高,但仍只有三分之一左右;其他约65%至75%的受访创富一代和二代财富继承人则希望以引入职业经理人或者只担任股东的方式延续家族企业的经营,抑或转卖并退出企业。(宗和)

“带”领崛起 共筑新“路”

一带一路跨境金融服务方案

跨境贸易结算

跨境贸易融资

结售汇产品

配套创新业态服务



浦发银行 SPD BANK

浦发财富 Corporate Wealth Plus

新思维 心服务

移动通讯金融 Mobile Banking | PAD金融 PAD Banking | 微金融 WE Banking

客户服务热线 95528 spdb.com.cn