

相关链接

重视科技发展

新加坡政府长期以来十分重视科技在国家发展战略中的重要地位, 积极建立和健全科技发展事业。1990年, 新加坡成立了国家科技局接替科学理事会。1991年, 新加坡制定了资讯科技10年计划, 提出将新加坡打造成为“智慧岛”。

新加坡科技发展战略的目标, 是希望通过科技发展将新加坡建设成为发达国家。为此, 政府大力增加科技研究与开发资金投入, 扩大科技人员队伍, 发展高新技术产业, 兴建科技园, 吸引跨国公司从事技术开发。2009年, 为了应对国际金融危机并确保经济可持续发展, 新加坡成立国家经济战略委员会, 目标是提出新的经济发展战略, 确保新加坡持续稳定发展, 进一步提高竞争能力, 从而把握各种商机, 打造成领先的国际大都市。

《2009年度新加坡国家调研报告》特别提出, 智力资本将是新加坡未来经济发展的关键。新加坡政府承诺, 从2011年至2015年, 将把国内生产总值的1%, 相当于161亿美元投入 to 研究、创新与创业方面的发展。

按照这一计划, 新加坡将在2015年实现科研总值占国内生产总值3.5%的目标, 同时可以实现成为国际科研中心以及亚洲创新中心的梦想。

无论是纽约、伦敦, 还是上海、东京, 拥堵的交通几乎是每一座国际性大都市在城市化进程中绕不开的话题。对新加坡人来说, 交通同样是一个亟待解决的问题。

然而, 没有什么比科技创新能让这座城市更人性化, 交通、供水、能源问题都在科技面前迎刃而解。

角色一
道路“指挥官”

周一上午8时许, 谷歌地图上上海市内道路呈现出7条拥堵的红色线条。按新加坡经济发展局助理局长林瑞年的说法, 许多年前新加坡也像上海这般寸步难行, 但如今, 在同样时段的新加坡, 除4条路段出现短暂拥堵外, 大部分路段显示为较为顺畅的黄色。

为了不让拥堵不再成为困扰, 新加坡经济发展局以“指挥官”的身份牵头, 开启了新加坡电子道路收费系统(ERP)的时代。

地少人多, 是新加坡这座花园城市最令人头痛的问题之一。随着城市化进程, 越来越多的家庭购置了汽车方便出行。而邻国马来西亚的居民也被新加坡旺盛的经济活力所吸引, 开着年来此寻找工作机会。原本就不够宽敞的道路变得越来越难以行进。

为了缓解交通, 新加坡陆路管理局想到了一个主意: 让所有在高峰时段进入闹市的车辆留下“买路钱”, 用收费来迫使人们选择公共交通或是错开高峰。于是需要做的就是容易发生拥堵的道路上建立一套收费系统, “逮”住每一辆进入该路段的汽车, 即便车速再快也能扣下“买路钱”。

得知该需求后, 新加坡政府委托经济发展局将这一“命题作文”交给企业, 进行公开招投标, 提出最高性价比且切实有效解决方案的企业

就可以拿下这笔大订单。最终, IBM、3M 和思科共同拿下这个项目。在新加坡陆路交通管理局撮合下, 三家公司与研发中心携手开发出了电子道路收费系统。

“创新包括两层含义: 一是技术突破, 二是满足新需求。”林瑞年说, 对“创新”一词的新定义, 令新加坡政府摇身一变成为了一名“指挥官”。根据城市发展的需要, 政府来命题, 为企业制造新需求和创新机会。

“技术上的难题需要企业来解决, 想要得到最好的技术、最高的性价比、最有效的解决方案, 政府就必须对所有企业一视同仁。”林瑞年说, “由于本国市场有限, 国内企业如果无力跨过政府制定的门槛, 政府也不会偏心。”

企业可以“抱团”作答“命题作文”, 参与到新加坡的城市建设中, 最终的受益者依然是新加坡人。一套电子道路收费系统用了好多年, 新加坡陆路管理局又发现了新问题。用来检测过往车辆的ERP需要大型支架支撑, 这些支架竖在每一条进入市中心的路口上, 像“门神”似的, 既占地方又不美观。于是, 新加坡政府又给企业出了新课题: 去掉难看的支架, 让“ERP2.0”通过无线信号照样发挥作用。

角色二
绿色建筑“推销员”

要想在新加坡经营房地产业, 可不是单纯建一幢高楼那么容易, 因为新加坡政府要求建筑物要满足绿色建筑标志认证。为了让更多建筑能够符合这一标准, 经济发展局就如同推销员一样, 向相关厂商“兜售”这一认证体系。

2005年, 新加坡推出绿色建筑标志认证(BCA GREEN MARK)评价体系, 用于评估建筑对环境造成的影响以及在环保方面的性能。不

交通、供水、能源问题都在科技面前迎刃而解
新加坡政府多重角色引导企业创新

今日的新加坡正试图打造一个以创新密集型经济为主的, 其中经济发展局的作用不容小觑。经济发展局扮演多重角色, 以开

放的姿态, 将急需改善的城市交通甚至供水系统提供给企业进行创新实验, 为企业与政府机构、高校科研院所搭建桥梁。



■ 新加坡对建筑强制实施绿色建筑标准

同于中国的绿色建筑标准, 新加坡政府更看重房屋的整体节能效果, 从能源效率、水资源效率、环境保护、室内环境质量和其他绿色特性

五大方面, 对在建或新建房屋进行评估打分, 颁发认证等级。

林瑞年介绍说, 要使这项迫使

开发商将环保理念贯穿于开发、设计、建设等各项环节的评价体系得以顺利实施, 设置出企业通过创新能够跨越的合理门槛, 建设局等相关方可谓下了一番工夫——研究他国相关技术发展情况, 邀请专家协助制定考核标准。

政策制定出来之后, 尽管企业内部, 但新加坡政府并不愿坐等企业能够跨越的合理门槛, 建设局等相关方可谓下了一番工夫——研究他国相关技术发展情况, 邀请专家协助制定考核标准。

开发商将环保理念贯穿于开发、设计、建设等各项环节的评价体系得以顺利实施, 设置出企业通过创新能够跨越的合理门槛, 建设局等相关方可谓下了一番工夫——研究他国相关技术发展情况, 邀请专家协助制定考核标准。

开发商将环保理念贯穿于开发、设计、建设等各项环节的评价体系得以顺利实施, 设置出企业通过创新能够跨越的合理门槛, 建设局等相关方可谓下了一番工夫——研究他国相关技术发展情况, 邀请专家协助制定考核标准。

以获得绿色建筑标志认证的房屋最终胜出。“获得绿色建筑标志认证, 就如同获得了一块金字招牌, 开发商和相关建材生产厂家就有了自我宣传的资本。”林瑞年说。

2011年, 新加坡建设局宣布, 将对正在实施改造的建筑实行绿色建筑标志计划, 使新加坡成为世界上最早对既有建筑强制实施绿色建筑标志的国家之一。

角色三
新生水技术“红娘”

四面环海的地形令新加坡淡水资源匮乏。在2003年以前, 新加坡人仰赖天气, 靠收集雨水来满足日常生活用水。但有限的土地资源限制了雨水收集量, 加上地下水资源长期匮乏, 新加坡转而求助于马来西亚, 从那里进口淡水来满足本国用水需求。但随着经济发展, 新加坡的用水缺口依然十分巨大。

为此, 新加坡经济发展局扮演“红娘”, 为企业、高校与科研机构牵线搭桥, 促进新生水技术日益完善。在政府协调下, 占地约50公顷的清洁技术工业园已经建成, 并与新加坡南洋理工大学联手, 推进清洁能源技术的产学研合作。

“教育部、国防部、卫生部……”各部门都会为大学、研究院提供科研经费。而我们的责任则是了解大学正在进行的研究项目, 为企业提供信息服务。”林瑞年说, 新加坡政府鼓励高校、研究机构与厂家合作。

新加坡环境及水务业发展理事会(EWI)主导这项将新加坡建成“全球水务中心”的艰巨使命。理事会由新加坡的国家水务机构——公用事业局领导, 新加坡经济发展局、新加坡国际企业发展局、新加坡标

新局共同参与。参与海水淡化项目的日本东丽公司、德国西门子子公司、美国通用公

司都得益于新加坡环境及水务业发展理事会这位“红娘”的牵线搭桥。“快速科技”(Fast-Tech)是理事会主推的一项计划, 旨在推动新加坡的科研成果转化。2009年, 全球领先的碳纤维制造商日本东丽公司选择新加坡南洋理工大学南洋环境和

水资源研究所作为合作伙伴, 成立东丽水处理技术实验室, 重点研究水处理膜技术。西门子公司也与南洋理工大学有密切合作。通用水处理公司更是将与新加坡国立大学共建的水技术中心设在校内。

2003年, 新加坡大面积推广采用过滤和反渗透的双膜技术以及紫外线技术回收加工的新生水。现在, 经过净化的新生水已经达到饮用水标准, 负责供水系统的公共事业局与企业、高校的合作初见成效。

然而, 合作过程并非一帆风顺。“毕竟一旦用水出现问题, 需要出面道歉的是公用事业局。”林瑞年介绍道, 为了能够及时应对可能发生的各种状况, 新加坡政府必须变“不测”为“对策”, 在开放供水系统之前就找好后援。这样, 即便水源出现问题, 也可以立即切断供水, 同时保证正常用水需求。

相关链接

城市 = 实验室

对于企业来说, 新加坡就是一个活生生的实验平台, 而新加坡政府也正是以“开放实验室”(Living Lab)来定位这座城市。无论是交通、水利, 还是太阳能、建材, 相关企业都可以到这个开放的“实验室”里开发、试验最尖端的解决方案, 并对方案进行商业化。

以新生水为例。为了满足日益增长的用水需求, 吸引世界上最先进的水处理企业为新加坡“量体裁衣”、制定“合身”的供水方案, 新加坡政府做了一个大胆的尝试——自愿成为“小白鼠”。

通过“科技先锋”等计划, 新加坡经济发展局鼓励水务公司将新加坡打造成为一个“开放实验室”, 将国家供水系统对外开放, 让企业在现实环境这个活生生的“实验室”中进行研发、测试、改进。

创新有奖

2001年, 新加坡推出“全国创新行动计划”, 主要目的是提升创新意识, 加强创新教育和训练, 改善政府创新环境, 增强市场与技术衔接。同时还颁发国家级的“新加坡创新奖”, 由其国际水准的专家进行评审, 以表扬在创新方面有特殊成就的公共部门与私人机构。

2002年, 新加坡又推出“新加坡创新级”计划, 目标是在10年内把3000家本地企业提高到“创新级”标准。

上市三年 斯柯达昊锐演绎
“真爱生活”恒久魅力

2009年8月18日, 上海大众斯柯达旗舰车型 Superb 昊锐正式上市, 由此吹响了上海大众斯柯达进军中高端车市场的号角。三年来, 斯柯达昊锐不仅以其成熟优雅的造型设计、宽大舒适的驾乘享受、全面顶尖的科技配置备受业界和消费者赞誉, 更凭借其七十多年的历史传承、全方位的精准营销、无处不在的贴心关爱树立起卓越的产品形象, 向超过12万车主展示了美好高品质生活的动人魅力。



他在男人中而市场前, 迅速成为国内中高端车市场第一梯队。2011年12月1日起, 昊锐 2012 款全新升级 KFSKY 免购置税入及一键启动等您惊喜。BOSS BUTTON 国际品牌后排安全带, P.A. 后排座椅加热, 辅助制动等多项豪华配置, 受到市场广泛认可。

全方位精准营销
绽放多面魅力

“生活, 是斯柯达追求的境界”。多样化的精神需求, 令斯柯达昊锐全面展现“非同寻常”的多面魅力, 引领了超过12万消费者的核心。

其一, “斯柯达车友会”的合作可让旅程更合。斯柯达昊锐不但作为“斯柯达1/2 世纪峰会”中国内康地区唯一指定汽车品牌, 更于2012年2月, 真情“回馈”新老客户, 正式推出斯柯达昊锐代言人, 彰显品牌从跨界实力以及出众的个人魅力, 都与昊锐的价

值观念与高尚个性完美结合, 成为人们心中的“更懂生活”的“自己”或为“更懂”张华友和超过12万昊锐车主共同演绎“心动旅程”。

其二, 三年来, “斯柯达国际公路自行车赛”、“斯柯达昊锐之夜——首届“上海车展””等各项营销活动深受人们“全国”媒体的关注和好评, 成为众多车主心目中“更懂生活”的一面斯柯达好伙伴。

贴心呵护无处不在
演绎真爱魅力

作为一个以服务从长的汽车品牌, 斯柯达进入中国而将三年来, 不断完善的贴心服务和无微不至的人文关怀, 用“真情”赢得了广大消费者的认可与信赖。

全国设置400家经销商服务网点, 让身处各地的车主享受到专业、细致的服务。2011年, 北京首都机场开设的昊锐服务中心, 为斯柯达车主提供贴心的服务, 让车主在繁忙的出行中, 享受到贴心的服务。

其三, 斯柯达昊锐“真爱生活”成为超过12万昊锐车主共同演绎“心动旅程”。

作为一个服务社会为己任的品牌, 上海大众斯柯达将“真爱生活”真情回馈, 成为超过12万昊锐车主共同演绎“心动旅程”。

作为一个人文关怀的品牌, 上海大众斯柯达将“真爱生活”真情回馈, 成为超过12万昊锐车主共同演绎“心动旅程”。

喜盈门红木精品馆 9月28日盛大开幕

暨精品珍品紫檀、黄花梨展

• 大师赵丹青《中秋净心之旅》家居环境讲座 • 10月6日喜盈门精品红木家具慈善拍卖会

精品红木 开业特惠			
<p>展厅: 303</p> <p>羊子红木利通, 黑檀三椅体椅椅</p> <p>原价: 12800元 开业特惠价: 8800元</p>	<p>展厅: 204</p> <p>6月28日—10月7日, 购买产品就送皇帽书枕一对。</p>	<p>展厅: 301</p> <p>9月28日—10月10日 购买木雕根艺者均有精美礼品一份</p>	<p>展厅: 110</p> <p>9月28日—10月30日 购买灵韵卧房五件套, 送欧式小方桌两只 实木印章, 果汁实木(巨版)实木脚垫 原价: 22800元 开业特惠价: 148929元</p>
<p>展厅: 104</p> <p>9月28日—10月8日 购买5万元以下, 送精美红木礼品一份, 5万—10万, 送周鼎木茶台五件套, 10万元以上, 送龙形木牌一幅 (赠品有限, 送完即止)</p>	<p>展厅: 202</p> <p>9月28日—10月7日, 开业期间全场价格大优惠, 或兑换有礼品送, 进店就送精美礼品一份。</p>	<p>展厅: 102</p> <p>9月28日—10月8日 买红木家具一套满20万至30万 即送精美礼品一件, 送完即止。</p>	<p>展厅: 101</p> <p>9月28日—10月7日 买家具就送红木小椅子</p>

● 上万平米精品红木馆！

● 有质检监督的放心红木馆！

● 0首付0利息0手续费零风险的红木馆！

喜盈门红木精品馆 (精品珍品紫檀、黄花梨展)

地址: 上海市徐汇区梧栖路126号
电话: 021-64280440
总部: 上海市真山路333号汇园国际21层
全程品牌定制, 上海真展定制