

秦皇岛开发区：数据产业雏形显现

■本报记者 高长安 通讯员 王存生

不久前,北京大学(秦皇岛)科技产业园项目区正式签约。园区建成后,预计可实现年产值500亿元。

而在此前,秦皇岛开发区已经吸引了包括IBM等在内的多家从事数据产业的国内外企业入驻。“众多项目的落户,将极大地推动秦皇岛开发区数据产业健康快速发展,为数据产业基地提供强有力的技术支撑和智力支撑,并将进一步提升秦皇岛开发区的核心竞争力,真正助力打造‘中国数谷’。”河北省秦皇岛开发区管委会主任胡英杰说。

产业规划锁定数据产业

“数据产业是信息产业发展催生出来的新产业,是一个国家重要的战略资源。随着信息化的不断深入,中国数据产业逐步发展起来,已经具备了相当的规模。”中国社会经济调查研究中心主任赵仲海说,作为新型服务业,数据产业发展潜力巨大。当前,许多企业开始布局数据产业。同时,以数据产业为基础的新经济,已经成为全球经济的重要资源。

机遇伴随挑战而生。在新的形势下,2010年3月,秦皇岛开发区园区产业规划在北京通过专家论证。产业规划中确定了优先发展数据服务业、大力培育数据内容业、鼓励发展数据软硬件研发及制造业和配套发展相关教育培训产业的发展思路,谋划了未来10年开发区数据产业发展方向。

“预计数据产业基地建设总投资约40亿元,至2020年,秦皇岛开发区数据产业将

实现销售收入年均增长30%以上,达到520亿元。”胡英杰说。

聚集效应凸现

“十一五”期间,秦皇岛开发区加快转型升级步伐,2008年10月,首届“中国·秦皇岛国际数据论坛”召开,“秦皇岛数据产业基地”成立,秦皇岛开发区率先在国内提出建设中国“数谷”,确立以发展战略性新兴产业作为产业结构调整突破口,以期围绕数据产业构建现代产业体系的龙头。2010年,“IBM秦皇岛数据产业研究院”、秦皇岛“院士专家服务中心”先后成立。这些,为秦皇岛开发区“十二五”乃至长远发展奠定了坚实基础。

秦皇岛开发区一直注重产业集聚效应的发挥,已经形成了粮油食品加工、汽车零部件、重大装备制造、金属压延等支柱产业和朝气蓬勃的高新技术产业。

由于在全国最早提出发展数据产业,秦皇岛开发区占得先机。此外,一流的生态环境、生活环境和工作环境,以及较高的人才密度和较低的劳动力成本,让越来越多的数据企业看到了秦皇岛开发区发展数据产业的竞争优势。

“经过20多年的发展,开发区有能力做好各项基础工作。从产业配套、周边环境、人才优势,以及优越的地理条件和区位优势来看,秦皇岛开发区完全能打造国内一流的数据产业基地。”胡英杰说。

随着秦皇岛与北京、天津等地的交通越来越便利,除了秦皇岛自身具备的优势之外,北京、天津等秦皇岛周边大中城市的各种优势,也为秦皇岛数据产业基地的发展不



规划中的“中国数谷”,将成为秦皇岛开发区重要的产业载体。

图片来源:秦皇岛开发区

断注入新的力量。

在十多家数据产业基地入驻企业中,不仅HP、IBM等国际巨头先后落户,相关产业在地理信息空间数据、第三方电子商务平台、企业资源管理信息、供电企业计算机集成信息、遥感影像产品、社会保险网络信息等领域也有了一定的发展,数据产业基地建设呈现良好开局。

产业核心竞争力尚需提升

“数据产业作为新兴行业,目前还处于起步阶段,前期发展势必遇到一些困难和挑战。”胡英杰认为,“培育龙头企业、提升产业核心竞争力是数据产业集群化发展亟待解决的问题。”

目前,光影服务、中程在线、时代网盟、量子数据、西达科技等十几个项目已经落户秦皇岛开发区。联想集团、亚洲网络、万国数据、动力源科技等一批项目正在积极洽谈。

提升产业核心竞争力,需要秦皇岛开发区进一步优化产业发展环境,加快提升企业

技术创新和自我发展能力,提高应用开发水平,完善产业链,培育一批有实力和影响力的行业领先企业。

“在营造投资环境方面,我们要加强产业集群发展环境建设,加快基础设施建设,加快实施绿化美化、生态景观工程。对确定引进的项目和企业推行全程代办制和全程补助制,对其中特别重大的投资项目实行特事特办制和特别补助制。同时加快完善生活服务设施建设,包括建造新型国际社区、专家楼、员工公寓以及相关配套服务设施,全方位营造适宜生活居住和创新创业的良好环境。”胡英杰介绍。

数据产业以高新技术为依托,对人才要求较高。因此,吸收拥有自主知识产权科技企业的研发人员,以及海外高层次人才和出国留学人员到示范区创新创业对于数据产业集群打造至关重要。

与此同时,秦皇岛开发区开展软件人才培养,积极推进校企合作,力争培养更多适应企业发展需要的不同层次人才,以提高数据产业的核心竞争力。

科技成果转化成本较高,相关孵化的空间也不够;“产、学、研”结合成效不显著,科研优势未能充分转化为产业优势;技术成果的发现、评估、筛选、转移机制尚待完善;技术交易、科技信息服务等科技中介服务体系发展较慢,市场化的创新成果产业化中介机构缺失。这些是上海市战略性新兴产业发展的重要障碍。

《上海市战略性新兴产业“十二五”规划》发布

■本报记者 黄辛

近日发布的《上海市战略性新兴产业“十二五”规划》(以下简称《规划》)显示,到2015年,上海拟培育10家产值超100亿元、具有国际影响力的战略性新兴产业领域龙头企业,战略性新兴产业增加值翻一番。

《规划》还提出,到2015年,上海要成为中国综合实力领先、在若干领域跻身世界前列的战略性新兴产业集聚区,战略性新兴产业成为上海国民经济和社会发展的主要推动力量,引领产业结构优化升级。

5年内增加值翻一番

从规模上看,“十二五”期间,上海市战略性新兴产业增加值将翻一番,在国民经济中的比重明显提高。到2015年,上海市战略性新兴产业实现增加值占全市生产总值比重达到15%左右。同时,5年后,战略性新兴产业中制造业产值占工业总产值比重达到30%左右,战略性新兴产业投资占工业固定资产投资比重则达到50%左右。

上海市发展改革研究院金融研究所所长任建新认为,《规划》明确了上海要发展制造业以及发展的目标,能够有效号召和调动上海全市资源,推动相关产业的发展。

“此外,《规划》进一步明确了政府需要做什么事情。政府依然是推动新兴战略性产业发展的主要力量,需要深度参与。”任建新说。

在复旦大学企业研究所所长张晖明看来,“十二五”期间,上海的产业发展将实现“两条腿”走路:一是以“四个中心”建设为突破口做大服务业体量,不断提高服务业比重和能级;二是以装备制造、新能源产业等为突破口,提升制造业核心竞争力与层级,进而增强在整个全球产业链中的控制力和话语权。

推动重大专项工程

上海早在2009年就列出了新能源、民用航空制造业、先进重大装备、生物医药、电子信息制造业、新能源汽车、海洋工程装备、新材料、软件和信息服务等九大高新技术产业重点领域,并且对每个具体产业发展目标都有详细的规划。

2010年上海根据新兴产业发展变化,又新增了智能电网、物联网、云计算三大高新技术产业化重点领域。

围绕七大战略性新兴产业,上海将选择具有突破性引领带动作用的重点领域,加大政府聚焦支持力度,拟实施大规模集成电路专项工程、民用航空专项工程、云计算专项工程、物联网专项工程等15个专项工程。

张晖明认为,发展战略性新兴产业关键在战略性,要看这个产业是否具有超前卡位的能力、技术关联拓展的能力和产业升级带动的能力。

比如云计算工程将建设典型示范工程,整合信息中心和数据中心现有资源,推动云计算应用,降低电子政务成本;物联网专项工程则按照上海有应用经验、具有全国推广价值、上海企业有实施能力的原则,在城市安全、智能安防交通管理等领域实施应用。

发挥企业创新主体地位

与此前主要靠政府推动的思路不同,《规划》强调,在发展战略性新兴产业过程中,企业应发挥创新主体地位。

到2015年,上海拟培育10家产值超100亿元、具有国际影响力的战略性新兴产业领域龙头企业,50家上市企业,1000家产值超1亿元、具有创新活力和自主知识产权的战略性新兴产业领域骨干企业。

因此,创新能力是《规划》中强调的重要内容。上海市希望到2015年,战略性新兴产业企业研发投入支出占主营业务收入比重达到2%以上。争取新建3个国家重大科技基础设施、新建10个国家工程研究中心(工程实验室)、新建10个国家工程技术研究中心和国家重点实验室、新建20个国家企业技术中心,构建100个产业技术创新战略联盟,力争构建10个重点产业技术创新联盟。

根据《规划》,上海高新技术产业自主知识产权拥有率近30%,2010年完成总产值6958亿元,12年来年均增长率超过22%,约占全市规模以上工业总产值的1/4。

产学研结合待突破

任建新认为,上海发展战略性新兴产业虽然有基础,但是目前面临的问题还比较多。

“首先就是科技成果本地转化率不高的问题。上海虽然研究能力很强,但是有相当一部分科研成果都是拿到外地转化的。例如医药方面,大约70%都是在外地转化。”任建新说。分析原因,任建新认为,上海的转化成本较高,相关孵化的空间也不够;而江浙浙江的民营企业可能更有积极性。

《规划》还指出了其他问题,比如“产、学、研”结合成效不显著,科研优势未能充分转化为产业优势;技术成果的发现、评估、筛选、转移机制尚待完善;技术交易、科技信息服务等科技中介服务体系发展较慢,市场化的创新成果产业化中介机构缺失。

一份内部调研报告显示,上海市高新技术产业产值占工业产值的比重,从2000年的14.5%上升到2009年的23.3%,但百元产值实现利润却从9.18元下降到1.31元。这份调研报告指出,利润率偏低表明上海高新技术产业制造业缺乏核心竞争力。

“未来应该把相关资源向企业集聚,让企业真正成为战略性新兴产业投资、研发和应用的主体。”有专家表示。

同时,有关专家认为,上海的创新人才更多的是在高校和科研机构,这部分人才远离市场,由于职业自由度、社会尊重度等问题,不愿向企业流动。而深圳则是大部分在企业,相比之下,“上海在战略性新兴产业高端人才引进和培育方面还需加强”。

太原钢铁(集团)有限公司董事长李晓波:

以转型促发展 以绿色为方向



■本报记者 程春生

近年来,山西省正在经历着综合改革、转型跨越、再造一个新山西的伟大变革。整个钢铁行业结构性矛盾日益凸显,市场竞争变得更加激烈,行业整体正处在一个大调整、大优化、大升级的大浪淘沙阶段。

在转方式、调结构、促增长的大背景下,太原钢铁(集团)有限公司凭着超前的思路和敢为人先的勇气,依靠转型跨越发展,在低迷的钢材市场中冲出一条“血路”。

近日,太原钢铁(集团)有限公司董事长李晓波在接受《中国科学报》记者采访时透露,2011年,太钢全年产钢990万吨,比上年增长3.13%,其中不锈钢产量302万吨,比上年增长11.03%;实现营业收入1270亿元,比上年增长9.01%;实现利税49亿元,比上年增长16.67%。各项指标在国内钢铁行业位居前列,实现了“十二五”精彩开局。

“两大转型”做强主业

李晓波表示,针对太钢的主营业务,2011年,太钢主要开展了“两大转型”:一是在规模发展上,由新建项目为主向新建项目与并购重组的双驱动转型;二是在产品发展上,由常规产品和同质化产品向特色产品和高端产品转型。

据介绍,太钢围绕建设全球最具特色的精品基地目标,2011年启动了一批总投资在300亿元以上的结构调整重点项目。这些项

2011年,在钢铁行业大调整、大优化、大升级的背景下,太原钢铁(集团)有限公司各项指标在国内钢铁行业位居前列,实现了“十二五”精彩开局。

目将于2013年建成投产,达产后可增加收入400亿元,增加利润40亿元,进一步增强太钢的发展后劲。

特别是太钢的不锈钢冷轧项目近日获得了国家2亿元的专项资金支持,这是太钢在用好综改试验区政策、先行先试的成功探索。

在兼并重组方面,太钢采取渐进式股权融合方式,成功托管经营美锦钢铁,已全面复产,运营状况良好。与山西襄汾原集团签署战略合作框架协议和股东合作协议,将在钢铁、能源等领域展开合作,打造临汾钢铁基地。围绕建设不锈钢沿海制造和出口基地,实现了对太钢天津钢管不锈钢公司的控股,将形成年产40万吨冷轧不锈钢的能力。

2011年,太钢成功研发23个新产品。第三代汽车用钢工业化试验成功,为世界首创;不锈钢、电磁纯铁应用于“天宫一号”目标飞行器和“神舟八号”飞船关键部位;耐热钢、双相钢、工程机械用钢、造船钢、高牌号冷轧硅钢等20多个产品市场占有率继续保持国内第一。不锈钢全年出口30万吨,继续位居国内首位。

“双向拓展”延伸产业链

作为一家集团公司,光靠主营业务是不能支持公司在激烈的市场环境中生存的。通过深入分析市场需求,太钢积极拓展业务空间,延伸产业链。

“首先是要向上游产业拓展增值。”李晓波说。

2011年,太钢吕梁袁家村铁矿项目加紧实施,今年可形成年产750万吨铁精矿粉的能力。加上尖山、峡口铁矿扩能改造,到2013年将形成年产1500万吨铁精矿粉能力,使太钢成为国内铁矿石资源保障条件

最好的企业。

太钢与晋中万邦公司合作建设年产30万吨铬铁项目,将土耳其铬矿转化为炼钢用高碳铬铁,明年年中建成投产。太钢与中国有色集团共同建设的缅甸镍矿项目今年上半年投产,将形成年产镍铁8.5万吨的能力。

此外,与国际矿业公司合作,积极促进海外资源利用,是太钢近年来的一大特色。扩建土耳其铬矿项目,每年可获取约100万吨平均品位35%以上的铬矿。与合作方共同收购了世界上最大的镍矿公司——巴西冶冶公司15%的股权。

此外,太钢也在积极向下游产业拓展增值。据介绍,太钢不锈钢工业园引进江苏大明等7家龙头企业,引资18亿元。下一步,将把招商引资的目标锁定在中外知名企业和10亿元以上的项目上,提升不锈钢工业园品牌价值,把不锈钢深加工能力尽快提高到80万吨/年,实现销售收入250亿元/年以上。

太钢抓住太原市打造“不锈钢特色城市”的机遇,扩大不锈钢系列产品在城市建设中的应用。30米高的不锈钢雕塑“马路飞燕”项目已确定,“飞向未来”雕塑已在山西省中行落成;不锈钢护栏、不锈钢座椅等不锈钢制品已应用到许多重点工程中。

创新业态实现多元发展

瞄准市场需求,太钢也在积极创新业态,促进公司的多元化发展之路。“新材料开发、工程技术产业化输出、房地产开发”三大业务,是构成太钢多元化发展的主要方向。

据介绍,目前太钢在新材料开发方面已经取得实质性进展。采用非真空冶炼的百吨级非晶带材生产线试车成功;氧化铁

粉项目列入节镍不锈钢“973”计划,并通过科技部立项申请;镁合金板材项目和高性能弥散强化钢项目正在加紧论证;钕铁硼项目、碳纤维项目等正在深入调研。

与陕西有色集团签署战略合作协议,共同出资2亿元在太原设立山西宝太新材料开发公司,打造全球最大的钛材及不锈钢加工、销售基地,每年可加工生产钛、不锈钢、镍材等产品20万吨,实现营业收入50亿元。

工程技术产业化输出业务成长良好。2011年太钢共签订对外总承包合同25项,合同金额约4.8亿元。

房地产开发也成为太钢的一个发展方向。2011年,太钢与太原市政府签订了2200亩土地开发协议,着手引进房地产龙头企业共同开发。与太原市签订2.68万亩城郊公园开发协议,确定了实施方案,已植树绿化1152亩。

循环经济促绿色发展

太钢积极响应转方式、调结构的号召,主动推进企业的发展转型。

李晓波介绍,太钢正在打造“三大循环经济产业链”。

其一是固废废弃物循环经济产业链。太钢建成了国内首套全功能冶金除尘灰资源化工程,每年处理含铁尘泥45万吨,回收金属32万吨,相当于开发一座年产200万吨铁矿石的矿山;与美国哈斯科公司合作投资10亿元,运用全球最先进的技术建设国内首个钢渣肥料制造项目,项目建成后实现钢渣零排放和资源化循环利用。

二是液态废弃物循环经济产业链。太钢采用先进节水工艺技术,对废水实现100%循环利用,太钢吨钢新水消耗指标国内领先;废酸再生设施高效运行,实现了盐酸、硝酸、氢氟酸100%再生利用。

三是气态废弃物循环经济产业链。太钢不断提高焦炉干熄焦发电、烧结烟气脱硫脱硝、烧结烟气余热回收利用、高炉煤气余压发电等项目的稳定运行,二次能源年回收占总能耗的48%,其中余热余压发电占总用电量的28%。

李晓波表示,“十二五”期间,太钢还将投资60亿元,实施一批循环经济重点项目,加快由企业内部的微循环向全社会的大循环转变,形成更为完整的循环经济产业链,使太钢的绿色发展水平不仅在业内领先,而且在世界领先,成为全球绿色钢厂的典范。