



学先进 促改革 转作风 谋发展

创新经济 战略引领

——战略性新兴产业催生深圳“创新型经济体”

新华社记者 王传真 詹奕嘉

在2012年生产总值突破2000亿美元大关之后,我国改革开放前沿深圳出现了战略性新兴产业增速远快于GDP的经济发展新亮点。

2013年上半年,深圳新一代信息技术、互联网、新能源、新材料、生物和文化创意六大战略性新兴产业产值达6845亿元,增长17.1%,增速是GDP增速的1.5倍,成为拉动经济稳步增长的“主力军”。

深圳市委书记王荣表示,近年深圳出台战略性新兴产业振兴发展规划及一系列配套政策,高端引进和自主创新并举,创新型企业不断涌现,标志着深圳经济已经走上质量型增长、内涵式发展的轨道,有质量的稳定增长和可持续发展的全面发展不断取得新成效。

“创新经济”初露峥嵘

近来,深圳名企比亚迪研发的电动汽车连续在欧美主流市场的全球招标中胜出。比亚迪汽车销售有限公司副总经理李云飞兴奋地对记者说,2013年3月英国伦敦市向比亚迪采购的52辆纯电动出租车e6已经交货,2013年4月底比亚迪向荷兰弗里斯兰省政府交付的6台K9电动大巴已投入使用,2013年5月45辆e6纯电动出租车已在香港投放。

比亚迪的海外扩张步伐,是深圳战略性新兴产业飞速发展的缩影。深圳市委发改局副局长吴优介绍,2013年上半

年,深圳六大战略性新兴产业产值6845亿元,实现增加值2224.4亿元,预计全年产值突破1.5万亿元。

记者在深圳采访时发现,深圳许多骨干企业日益壮大,快速走向规模化和国际化,成为推动战略性新兴产业发展的中流砥柱,为打造“创新型经济”发挥引领作用。如华为、中兴通讯是全球领先的综合性通信企业,腾讯已发展成国内最大的互联网综合服务提供商,迅雷公司拥有全球最大的下载引擎。

支撑战略性新兴产业蓬勃发展的,是企业不断提升的创新能力。2013年上半年,深圳PCT国际专利申请量达3725件,占全国的44.6%;国内专利申请量达37647件,增长12%,授权24329件,增长11.3%。

深圳光启高等理工研究院院长刘若鹏说,该研究院成立3年来,累计申请2500多项基础核心专利,占全球超材料技术领域专利申请量的80%以上,超材料关键射频器件、超材料无线覆盖解决方案、智慧社区解决方案等技术已开始进入产业化阶段。

“战略引领”不遗余力

业内人士认为,战略性新兴产业具有高投入、高风险等特征,发展战略性新兴产业必须坚持市场主导和政府扶持相结合,在政府“战略引领”的带动下,深圳已初步形成战略性新兴产业发展的全链条、立体式综合支撑体系。

深圳市科技创新委员会主任陆健告诉记者,深圳近年来不遗余力支持六大战略性新兴产业发展。“由于技术不成熟、市场前景不明、产品成本高、服务设施要求高、市场信任度低,战略性新兴产业



深圳前海深港现代服务业合作区(资料图片)

容易面临市场化瓶颈,我们提出在新能源汽车公共交通领域推行“融资租赁、车电分离、充维结合”模式。”陆健举例说,深圳累计投放超过5000辆新能源汽车,成为全球新能源汽车和充电设施推广力度最大的城市之一,同时也对其他战略性新兴产业实现可持续商业化运营提供了示范和借鉴。

深圳大学经济学院党委书记钟坚评价说,深圳市委、市政府对战略性新兴产业的“战略引领”,致力于推动解决核心技术、关键技术、前沿技术问题,形成产业发展的内生动力,使科技创新成为转方式、调结构的关键力量,有助于动员更多的企业家投身科技创新事业。

完善政策再增动力

尽管深圳战略性新兴产业已经具备

较好的发展基础,但当地党政领导清醒地意识到,这六大产业仍存在部分领域关键核心技术缺失、中小微企业创业早中期融资难、新兴产品市场培育引导过程曲折、产业空间紧张影响后续发展潜力等问题。

深圳“十二五”规划提出,到2015年,战略性新兴产业总规模超过2万亿元。深圳市长许勤表示,为实现这一目标,深圳将重点完善创新政策体系,继续深化科技体制改革、提升科技创新能力,支持以超多维、光启等为代表的研发型企业快速发展,加快重大源头创新成果产业化,加速在3D显示、大数据、移动互联网等前沿领域培育创新型产业集群,加快战略性新兴产业基地集聚区建设步伐,抓紧出台海洋经济、航空航天、生命健康等未来产业规划。

(据新华社深圳2013年9月17日电)

30个省份第一季度GDP增速放缓

各省(区、市)第一季度地区生产总值(GDP)数据已经全部出炉,同比增速无一超过去年第四季度。即使与年初普遍下调的年度增长目标相比,除了安徽略微超出,还有30个省增速不及年度增长目标。由于增长不及预期,多地政府先后启动了新一轮招商活动,并努力推介、规划重点项目。

1月至3月,全国固定资产投资(不含农户)同比增长17.6%,增速比去年全年回落2个百分点。其中,地方项目投资增速仅17.9%,创下2002年以来的最低值。(据新华社北京5月6日电)

第115届广交会“微降”落幕

第115届广交会5日在广州落下帷幕。采购商到会量和成交数据显示,共有来自214个国家和地区的188119名采购商前来参加本届广交会,比第114届减少0.81%,大部分国家和地区的采购商比上届减少。

本届广交会累计出口成交1911.84亿元(折合310.51亿美元),比上届下降2.01%。金砖国家(印度、巴西、俄罗斯、南非)以及美国略有增长,但欧盟、日本、东盟等均有下降。广交会素有中国外贸“晴雨表”与“风向标”之称。

(据《经济日报》2014年5月6日6版)

央企红利上缴比例再提高5个百分点

财政部日前正式发文规定,从2014年起央企红利上缴比例再次提高5个百分点。具体来看,国有独资企业应缴利润收取比例在现有基础上提高5个百分点,即:第一类企业为25%,第二类企业为20%,第三类企业为15%,第四类企业为10%,第五类企业免缴当年应缴利润。

符合小型微型企业规定标准的国有独资企业,应缴利润不足10万元的,比照第五类企业,免缴当年应缴利润。(据新华社北京5月6日电)

中国成世界第二大广告市场

5日,第43届世界广告大会新闻发布会透露:2013年中国广告经营额超过5000亿元,其中,传统媒体广告经营额处在下行通道,电视广告同比下降2.75%,报纸广告同比下降9.17%,而网络广告经营额为638亿多元,同比增长45.85%。据了解,第43届世界广告大会将于5月8日至11日在北京举办。

中国广告协会秘书长燕军表示,中国已经成为世界第二大广告市场,互联网和移动互联网网络迅速发展,目前广告投放移动终端日渐成熟。

(据《人民日报》2014年5月6日10版)

市科技局:活用资源 广开招商渠道

开放招商,光靠一腔热情远远不够,更要做好产业调研的“内功”,做好招商工作的顶层设计。去年以来,市科技局深入开展产业调研,活用产业资源,广泛利用技术平台、行业组织、科研机构等招商渠道,走出了一条精准招商、高效招商、务实招商的路子。

摸清“家底”,动手之前先动脑

近日,随着河南电商谷项目上线,洛阳祥和牡丹科技有限公司负责人张建国终于把公司的王牌产品武皇牌牡丹花茶卖到了网上,做起了全国13亿人的生意。一同实现线上销售的,还有我市的轴承、拖拉机甚至有色金属钼等特色产品,按照投资方中国网库董事长王海波的说法,这实现了洛阳传统产业与网络营销产业的协同合作,大大提升洛阳实体产业的网络影响力。

“能把中国网库引进来,正是基于对我市产业资源的深入分析。”市科技局副局长王建军说。

王建军坦言,在开放招商方面,市科技局也曾走过一段弯路——由于没搞懂自己的优势在哪里,虽满怀热情赴外地举办推介会,但结果是介绍得泛泛,回应也寥寥。“招商不能光靠一腔热血,动手之前一定要先动脑,知道自己的优势在哪里,才能实现精准招商。市场、资源、政策,起码要有一项优势,才能说到客商心坎里,不然就事倍功半。”王建军说。

为此,2013年,市科技局招商工作组多次深入嵩县、栾川、汝阳、洛宁、伊川等地开展产业调研。他们调研发现,发展现代中药及生物制药产业以及电子信息服务业,我市产业资源很多,市场空白也不少,招商思路逐渐清晰。其中,栾川、嵩县、汝阳和宜阳素有“豫西天然药库”之称,但没有形成规模化、规范化

的中药种植体系。因此,这些地方可以大力引进标准化中药种植项目,实现中药种植业转型升级。

在生物制药产业中,我市有一批在全国叫得响的知名企业,例如普莱柯等。这些企业要么在某一领域具有领先的技术优势,要么在行业内具有丰富的人脉资源,有的甚至两者兼备。这使得“以商招商”“强强联合”成为可能。

在信息服务业方面,在电子商务发展壮大的今天,我市特色产品如轴承、牡丹深加工产品等亟须乘网络发展东风巩固产业优势,这就给引入电子商务项目提供了空间。

.....

拓宽渠道,广纳信息谋突破

4月17日,在2014中国·洛阳(国际)创意产业科技博览会上,举办了首届“天使会客厅”,博览会上涌现的好项目、好作品,与风险投资、天使投资机构进行了全方位的资本对接。

王建军称,招商工作首先要发挥牡丹文化节、河洛文化旅游节的平台效应,邀请发达地区有投资意向的企业家来我市进行考察。此外,市科技局成立了招商工作组,工作组坚持每月外出招商不少于1次,保证了招商工作的持续化、常态化。

招商工作“走出去”“请进来”,只是常规动作,要进一步提高招商成果的质量和数量,就要活用现有资源,让技术平台、行业组织、科研机构都为己所用。

——让技术平台成为“大舞台”。我市现有的一些生物制药产业的技术平台,如普莱柯生物工程股份有限公司的国家兽用药品工程技术研究中心和博士后科研工作站等,这些可共享平台是企业发展的舞台,也是招商的资本。

——让行业组织成为“顺风耳”。所谓行业机构是指行业协会、学会、产业技术联盟和其他组织,其组织形式虽比较松散,但其

掌握较多行业内信息和资源,如组织内企业的投资意向、方向等。

——让科研机构成为“中间人”。市内的一些国家级科研机构,通常与国内的一些龙头企业都有比较紧密的合作关系,市科技局通过这些科研机构的牵线搭桥,带动其他企业在洛投资。

务实招商,带着“干货”上“战场”

去年8月,普莱柯生物工程股份有限公司和北京万泰生物药业股份有限公司签署协议,投资设立新公司,共同投资发展动物疫病、人兽共患病诊断试剂、检测试剂、监测试剂业务。这个生物制药领域的“高精尖”项目,让普莱柯产品线实现了二次延伸。

说起该项目的引入过程,不可谓不快。普莱柯组建有国家兽用药品工程技术研究中心、国家级企业技术中心、院士工作站和博士后科研工作站,北京万泰拥有丰富的人用诊断试剂产品产业化经验。市科技局了解到两家各自的优势后,局长任常山率普莱柯公司负责人,上门拜访北京万泰,就合作开展人兽共患病诊断试剂等项目进行洽谈。双方经过1个多月的紧张谈判,终于敲定合作方案。双方决定各投资1000万元合作开发动物疫病、人兽共患病诊断试剂。

“带着合作意向、项目和相关企业等‘干货’去外地招商,才能心中有数,大大提高招商效率。”王建军说。

据统计,去年,市科技局先后组织相关企业、县(市)区赴浙江、广东、辽宁、陕西等地开展现代中药及生物制药产业招商活动20次,赴北京、上海、天津、大连、济南、深圳等地开展电子信息服务业招商活动7次。虽然招商活动次数不算多,但是成效显著。在现代中药和生物制药招商方面,对接洽谈合作项目10个,其中已落地项目3个,跟踪在谈项目7个;在信息服务业招商方面,全年对接项目14个,其中已落地项目7个,跟踪在谈项目7个。

本报记者 张锐鑫 见习记者 姜明明 通讯员 张玮



2014 招商目标

【签约项目看落地】

●项目名称:动物疫病诊断试剂及配套器械产品生产项目

签约时间:2013年8月
项目简介:普莱柯生物工程股份有限公司和北京万泰生物药业股份有限公司共同投资设立公司生产、研发、销售诊断试剂相关产品。项目涉及生物技术生产研发、动物疫病诊断试剂、食品安全检测试剂及配套器械产品的生产等。

项目进度:目前,合资公司洛阳普莱柯万泰生物技术有限公司的组建工作已经完成,研发团队已经成型,人兽共患病研究已经进入实质阶段。

●项目名称:卓阳耀滨信息产业科技园

签约时间:2013年9月
项目简介:项目总投资额约15亿元,计划建设以物联网、工业设计、智能制造等多产业平台为核心的综合性产业园区。项目建成运营后,引进100家科技型、文化型企业,年销售收入不低于5亿元,税收超5000万元。

项目进度:目前已投资800万元建成软件开发平台、培训平台、评测平台、服务外包平台等公共服务平台。

【亮点项目展示】

●项目名称:浙江大学中原技术转移中心

签约时间:2013年4月
项目简介:项目总投资10亿元,将整合大学、企业、政府科技资源,促进浙江大学科技成果在中原地区转化,并开展科技咨询和服务、科技成果转化和产业化、科技培训等工作。

●项目名称:河南电商谷项目

签约时间:2013年4月
项目简介:总投资1.1亿元,引进省内外支付、物流、摄影等电子商务服务机构进驻,推动电子商务培训、特色单品展览展示及商业服务等配套产业发展。该项目建成运营3年后,每年可为50家大型企业和3000家中小企业提供电子商务外包服务,预计年收入超过2亿元。

(张锐鑫 姜明明)

学习标杆勇争先 打造招商新亮点

