

企事录

广交会境外采购商到会人数创新高

事件:第135届广交会5日在广州闭幕。相关数据显示,自4月15日开幕以来,共有来自215个国家和地区的24.6万名境外采购商线下参会,比上届增长24.5%,创历史新高。

点评:本届广交会上,大批中国企业依靠自主创新,以优质产品赢得境外采购商青睐。对于境外采购商来说,依托广交会平台,他们既采购到中国优质优价的产品,也了解到了市场趋势,拿到了订单,打通了本国特色产品在中国的销售渠道,实现了互利共赢。

境外采购商参会人数创新高,背后的原因主要在于,中国企业生产制造能力正大幅提升,大批中国企业正以不懈的自主创新赢得国际市场青睐,推动着中国制造向中国创造加速转变,为世界贸易发展注入中国力量。

广交会多年来之所以能够长盛不衰,就是在于紧扣发展主题和国际消费需求热点,不断提高国际化、专业化、市场化、信息化水平,尽显外贸新风尚、新趋势。值得一提的是,在本届广交会线下展闭幕后,线上平台将继续常态化运行,同时将在线上组织系列精准贸易对接和行业主题活动。

多条高铁线路拟调价

事件:近日,铁路12306官网发布四则调价公告。公告指出,为进一步提升高铁运营品质,满足旅客不同出行需求,决定自2024年6月15日起,对京广高铁武广段、沪昆高铁沪杭段、沪昆高铁杭长段、杭深铁路杭甬段上运行的时速300公里及以上动车组列车公布票价进行优化调整,并根据市场状况,区分季节、日期、时段、席别等因素,建立灵活定价机制,实行有升有降、差异化的折扣浮动策略。

点评:随着近年来全国越来越多的高铁新线投入使用,高铁已成为越来越多人的出行首选。2023年,国家铁路完成旅客发送量36.8亿人,高峰日发送旅客突破2000万人,均创历史新高。

客观来说,高铁投资和运营成本都较高,合理提高票价确实是高铁能长期良好运营的需要,这可以使铁路行业的收入预期与经营环境有所改善,提高铁路行业对社会资本的吸引力。

另外,部分高铁票价进行优化调整后,同一天同段旅程的高铁车次就可能出现多档价格,旅客可以根据自身的出行需求和预算灵活选择出行时间和席别,尤其对于那些价格比较敏感但时间冗余较大的旅客,出行成本可能更低了。但也要看到,高铁调价不能是简单的经营手段,必须受到政府和社会的监督,国铁集团也要承担起应有的社会责任。在发布调价公告时,多家客运公司也表示,将进一步建立灵活定价机制,实行有升有降、差异化的折扣浮动策略。事实上,只有在与其他运输工具的对比中票价保持竞争力,铁路客运的好势头才能继续保持。

一季度光伏行业业绩走低

事件:今年一季度,多家光伏制造龙头企业业绩呈明显下滑趋势。其中,主营光伏组件的隆基绿能亏损23.5亿元,亏损额最大;硅片巨头TCL中环亏损8.8亿元,硅料老大通威股份亏损7.87亿元,位居光伏组件前四位的晶澳科技也出现近5亿元的亏损。这四家企业亏损共计约45亿元。此外,天合光能、晶科能源虽保持盈利,但同比利润增长也大幅下滑,其中天合光能增长率下跌超过七成。

点评:新能源光伏企业一季度业绩惨淡,一是因为这段时间本是行业淡季,第二个原因是光伏产业链价格快速下跌,导致企业资产减值损失较大,企业盈利水平受损严重。数据显示,2023年多晶硅致密料价格下降约70%,硅片价格下降约60%,组件价格下降约50%。目前,硅料价格逼近4万元/吨以下,产业链产品几乎均处于亏损状态。

值得注意的是,作为光伏组件的“老大”,去年隆基绿能是组件行业前四位中唯一出现净利润同比下滑的。隆基绿能相关负责人表示,按照目前光伏市场供给的情况,如果没有特别的外部因素影响,短期问题难以解决,但也不会变得更差。

各显神通度过低谷,是今后一段时间光伏企业共同面临的课题。(本报记者 罗筱晓)

钢铁企业仍存在进一步控产降库存空间

本报讯(记者王群)“进入4月份以来,钢铁企业库存显著下降,钢材价格止跌企稳并小幅回升,但进口矿价格升幅更大,钢铁企业仍存在进一步控产降库存的空间。”中国钢铁工业协会副会长姜维近日在中钢协举行的一季度信息发布会上表示,今年一季度,我国粗钢产量同比小幅下降,但受下游有效需求不足及春节后需求启动延缓等影响,粗钢表观消费量降幅大于产量降幅,供需矛盾突出,钢材价格持续下行,钢铁行业运行呈现出高产量、高成本、高库存、低需求、低价格、低效益的“三高三低”局面。

记者了解到,作为国民经济基础产业,一季度,钢铁行业展现出巨大的发展韧性,钢铁生产总体保持稳定,品种结构不断优化,但也面临市场供需出现阶段性严重失衡、钢材价格下跌明显、铁矿石价格高企等困难,提升行业运行质量和效益的难度加大。

具体来看,进入4月份以来,钢铁企业库存显著下降。4月中旬,重点统计钢铁企业钢材库存量约1812万吨,比3月中旬、去年同期、前年同期分别下降7.26%、2.29%、7.89%。

现货市场方面,CSPI上海地区螺纹钢(HRB400)价格从3月底的3450元/吨回升至4月19日的3600元/吨,上涨4.3%;期货市场方面,螺纹钢、线材、热轧卷板主力合约价格均从4月1日起波动上行,其中热卷2410合约价格从4月1日的最低价3550元/吨,上升至4月18日的最高价3869元/吨,涨幅超过300元/吨,但同期进口铁矿石价格反弹幅度达到19.5%,严重影响行业的经济效益。

“随着近期下游需求逐步恢复,市场上出现一些关于调价、效益前低后高的炒作,需警惕随之而来的复产冲动导致产能过快释放,再次造成新一轮供需失衡。”姜维表示,钢铁行业运行呈现“三高三低”特征,原因主要是供给弹性释放过大,市场需求同比下降,企业库存大幅增加。

姜维认为,自律控产降库存是当前行业保效益的首要任务,这必须全行业统一思想,降低生产强度,杜绝恶性竞争,推动钢厂库存尽快回归往年正常水平。各区域的龙头企业要起到带头作用,加强区域自律,深耕区域市场,共同维护市场稳定有序。

一项创新成果从发明再到产业化,往往需要长时间反复验证和大量资金投入,这成为诸多企业和科研机构不愿触碰的中间地带

中试基地,让科技“繁花”结出产业“硕果”

阅读提示

为了让源头创新顺利走向产业化,辽宁大力推动更多原创性和颠覆性科技成果从科研院所走进企业、从实验室走向生产线,打造省级中试基地36家,为培育重大原创科技成果、提高科技成果本地转化率提供了有力支撑。

“公司4个新产品的中试放在盘锦中试基地都获得了成功。企业在这里可以减少基础设施建设投资,还享受到基地专家团队的技术服务,新技术新工艺可以快速转化为生产力。”于春健对中试基地的功能和作用赞不绝口。

一般而言,中试基地是围绕前沿产品创制、概念产品试制、产学研联合攻关等中试需求,提供固定场地、设备条件和中试服务能力,为企业规模生产提供成熟、适用、成套技术而开展中间试验的科研开发实体。

“好比一位给10个人做饭的厨师,突然间要给100人做饭,可能难以适应,他得先尝试给20人、50人做饭,再到100人规模,这需要有一个过程。”辽宁盘锦精细化工中试基地负责人张建国说,中试承载着将专利、产品需求转化为可量产上市产品的重任,在技术转化过程中,能够有效降低科技成果转化的风险,提高转化成功率。

张建国介绍,基地采取“政府主投+公司主管”的建设运营模式。政府投资建设厂房,辽宁精细化工产业技术发展有限公司负责基地运营管理和运营,形成了多主体共建的成果转化模式。从2020年第一条中试线建立以来,已有三力中科、格林凯默、键凯科技、研峰科技等企业的6个项目完成中试并产业化。

眼下,在辽宁,像盘锦精细化工中试基地这样助力科技成果转化升级的省级中试基地有36家,涵盖装备制造、新一代信息技术等10多个领域。截至2023年底,辽宁省级中试基地实施中试验证项目171项,向省内开放共享公共服务事项131项。

仍有短板待补齐

从传统制造工艺到智能制造,中试环节需要针对各种新技术、新工艺进行试验与验证。然而,在建设过程中还存在一些普遍性问题需要解决。

盘锦市科技局相关负责人介绍,为帮助中试技术团队减少固定资产投入,缩短中试项目建设周期,盘锦精细化工中试基地已建成氧化酯化中试线等4条公共中试线,这可以有效降低中试项目投资成本,实现中试项目“拎包入住”。

然而,由于中试具有长期性、不确定性、高投入、高风险性等特点,除了需要大量的资金支持,还对实验室、中试车间以及生产设备有着较高要求,尤其需要一定数量的专业人才和健全的管理运行机制。

2019年,张建国牵头引进了甲基丙烯酸甲酯(MMA)中试项目,这项技术由大连化物所黄家辉研究员团队研发小试,计划完成千吨级中试试验后由盘锦三力中科新材料有限公司进行产业化。

为确保项目不会因为技术问题而耽误进程,张建国积极发动专家力量,同时带领团队一一对接行政审批部门。项目获批后,从基础建设到设备安装,他紧盯目标任务和时间节点,最终督促项目顺利建成。

另外,目前,部分中试基地在标准管理方面还存在一定的困难,缺乏统一的标准和规范体系,这导致中试基地的科研成果和产品难以评价和认定。面对中试基地在标准管理

本报记者 刘旭 本报通讯员 赵艳

4月18日,在辽宁盘锦精细化工中试基地,盘锦三力中科新材料有限公司年产10万吨新材料项目施工现场,人流、车流交织不断,一派热火朝天的建设场景。这是辽宁中试基地促进科技成果高效转化的实践案例之一。

“一期建设年产5万吨甲基丙烯酸甲酯及4万吨正丙醇,经过中试,这项突破‘卡脖子’的创新成果终于跨越‘达尔文死海’,实现产业化。”盘锦三力中科董事长于春健说。

“达尔文死海”是科技成果转化中的一种常见现象,用来形容技术研发与市场生产脱节。一般来说,一项创新成果从发明再到产业化,需要长时间反复验证和大量资金投入,这成为企业和科研机构都不愿触碰的中间地带,犹如鱼虾水草都无法生存的“死海”。中试是指产品在大规模量产前的较小规模试验,它是推动科技成果从“实验室”走向“生产线”的关键环节。

近年来,辽宁以科技创新引领产业创新,提升现代化中试能力,大力推动更多原创性和颠覆性科技成果从科研院所走进企业、从实验室走向生产线,让源头创新顺利走向产业化,目前已打造省级中试基地36家,为培育重大原创科技成果、提高科技成果本地转化率提供了有力支撑。

跨越“达尔文死海”

走进盘锦中试基地,22栋高标准中试车间坐落其中。这些中试车间被誉为“魔方”模块,可以针对不同产业和技术定制匹配不同的中试方案,为中试项目提供完备配套基础条件。一路走来,动力车间、危废仓库、分析化验楼、消防水池、事故应急池等各项设施一应俱全。

车间内“培育”钻石



4月26日,浙江嘉兴国家高新区的沃尔德美星钻石科技(嘉兴)有限公司的钻石培育车间内,工人正通过机器设备观察钻石毛胚生长情况。

培育钻石也称为“人造钻石”,与天然钻石相较更具性价比,色彩也更加丰富,可以满足不同消费者的需求,广受市场青睐。目前,我国培育钻石的技术愈发成熟,在制造环节拥有规模优势。不少企业纷纷加快市场布局的步伐,在培育钻石赛道上发力。

本报记者 王伟伟 摄

一朵鲜花背后的科技力量

本报记者 黄楠

云南被称为世界三大最适宜花卉生产地区之一,昆明市晋宁区则位于云南花卉生产区的核心区,是全球温带花卉最佳产地。相关数据显示,晋宁是中国鲜切花种植面积和生产的县,花卉种植面积6.1万亩,年产鲜切花50亿枝,全国超过50%的鲜切花来自晋宁。全区34万人口中,有2.2万户花农,5.5万人从事花卉生产。

一个小小的区县,如何能走到鲜花种植产业顶端呢?

长期以来,业内都有“全国10枝鲜切花7枝产于云南,云南10枝鲜切花7枝产于晋宁”的说法。然而,花卉种苗也是以晋宁为代表的中国花卉产业的“痛点”,晋宁每年需花卉种苗约3.8亿株,但当地种苗生产商通过扦插、组培方式,仅能生产0.6亿株,大量种苗需从国外引进。

“鲜切花市场里,交易量最大的就是月季,去年晋宁卖出了50亿枝。”种植户赵金花说,“这些姹紫嫣红的月季,几乎都是国外公司培养的品种。每卖一枝花,花农都要被收

走专利费,更重要的是没有国际话语权。”

“种苗缺席就好比机械运行没有芯片。”云南省农业科学院花卉研究所研究员李淑斌说,“从花店、花市买的娇艳欲滴的玫瑰,其实专业学术名叫‘切花月季’,然而我国市场上的‘切花月季’基本都是国外引进的品种。”

为破解这种受制于人的尴尬局面,近年来,云南省农业科学院花卉研究所、张福锁院士“云南晋宁花卉科技小院”、高俊平专家工作站、李淑斌艾蔷薇产研小院等众多科研团队和科技企业开始进驻晋宁,为晋宁花卉品种升级换代提供技术支持。

“晋宁翠花”是李淑斌最得意的研究成果之一。为了建造一座“亲本库”,培育出具有核心竞争力的月季品种,李淑斌用7年时间走遍大半个中国,收集中国古老月季和野生蔷薇资源。

2020年,李淑斌带领团队在清水河村创立“产研小院”,以产业应用为导向,聚焦科技研发、产业培育、企业孵化和农民培训,开展育种工作。

“种子是农业的‘芯片’,只有拥有核心技术和自主知识产权,才能把饭碗牢牢端在自己手上。”李淑斌说。

为了在新品种创新中占领先机,近年来,李淑斌与他的研究团队跑遍全国各地,收集到国内外月季种质资源2000余份,建成了月季种质资源库,选育出具有中国古老月季和云南野生蔷薇优异基因的新品种,为鲜花安装上自主研发的“芯片”。

“去年‘晋宁翠花’开始了规模化的种植,‘产研小院’的模式也被推广到云南临沧市沧源佤族自治县、永德县和文山壮族苗族自治州广南县等地,晋宁区清水河村也逐步成为中国月季的种源村、品种村、种苗村和技术输出村。”李淑斌说。

乡村振兴实验室挂牌后,“科技兴农”服务团秘书处也落户清水河村。以李淑斌为发起人的云南艾蔷薇园艺科技有限公司于2021年在清水河村扩建基地144亩,距离乡村振兴实验室仅100米,实现了室内实验与室外实验近距离衔接。

此外,清水河村还依托晋宁区“一县一业”花卉产业示范县建设契机成立了农村集体经济合作组织,注册了昆明万泉农业发展有限公司,探索出“龙头企业+村集体”村企互利共赢合作模式,让收益惠及全体村民。

通过发展农旅观光、餐饮、民俗文化等乡

乡村旅游产业,如今,清水河村已经变成远近闻名的“月季村”,前来“打卡”的游客络绎不绝,但在李淑斌看来,这只是团队带来的初级效应。“产研小院”创建的真正意义在于以产促研、以产带研,让科研真正为产业服务,同时带动花农加入育种育苗产业,实现多方共赢。

目前,李淑斌团队已经带动清水河村近200户农户增收,村民们通过土地流转,每年每亩可以获得3000元的收入。

晋宁区宝峰街道相关负责人表示,花卉产业提质增效离不开科技支撑,科技赋能能帮助农民从数量种植优化为质量种植,直接带动亩产收益提升,让农户从市场的“跟跑者”变为产业发展的“引领者”,把乡村资源优势转化为更大的发展优势。

如今,晋宁已注册“晋宁康乃馨”“晋宁绣球”“晋宁玫瑰”3个地理标志证明商标,形成“林奇玫瑰”“张良玫瑰”“云上俏”绣球等348个品牌。未来5年,晋宁的目标是,在综合产值增加、花农增收上做加法,在农业面源污染防治上做减法,在一、二、三产融合上做乘法,在产业结构调整上做除法。力争花卉产业农业产值和加工产值分别达到100亿元、120亿元。