



2016年11月29日 星期二
编辑:南农 校对:筱华 美编:王祯磊

我在一线：央企纪行2016

本报记者对部分央企战略性新兴产业投资与运营重点项目采写概述(上)

在华侨城体验虚拟现实

采访记者:赵玲玲 采访日期:9月26日
采访地点:华侨城集团公司总部及子公司华侨城文旅科技公司
采访对象:华侨城文旅科技总经理李坚等多个子公司负责人
采写稿件:《当传统遇见未来:华侨城的战略新兴产业布局》
(见10月11日本报)
战略性新兴产业模式:搭建数字娱乐平台推进“文化+科技”发展

深圳华侨城集团公司是国内主题公园的龙头企业,处于一个完全竞争性市场中。在竞争中,华侨城推进“旅游+地产”的创业模式、创新“旅游+互联网+金融”的补偿模式、深耕“文化+旅游+城镇化”的发展模式,与互联网、金融等结合起来。

这其中,“文化+科技”的发展模式是作为战略性新兴产业发展的重点和方向。2011年6月,华侨城搭建了自己的数字娱乐平台——深圳华侨城文化旅游科技股份有限公司(以下简称“华侨城文旅科技”)。作为“文化+旅游+科技”的示范企业,高科技文化旅游产品的研发是华侨城文旅科技的核心竞争力。

华侨城文旅科技基于对体验式文化内容的持续开发,以VR/AR为主的高科技仿真技术的综合应用,自主研发出了全球首创的360度全景天地剧场、影视跳楼机、时光飞车、飞行影院、主题Dark Ride、动感球幕影院、灾难巨幕体验剧场等20余项具有国际专业水准的高科技文化旅游产品,深受市场青睐,并成功输出土耳其、越南等海外市场。

对于今后如何进一步结合VR技术、可穿戴设备等新技术开发更符合市场需求的产品,华侨城文旅科技确定了在新技术应用领域的三大战略方向:一是升级和创新主题公园游乐项目,将VR和传统轨道类项目结合,增强游客互动体验。二是打造虚拟现实主题公园,综合运用多样化技术,通过多样主题场景和创意互动,给游客带来沉浸式娱乐体验。三是打造VR动感平台,适用于影院、游戏厅、家庭和网吧等场所。

央企“智慧”让我肃然起敬

采访记者:石岩 采访日期:8月16日
采访地点:中国电子科技集团公司14所、28所
采访对象:中国电子科技集团公司14所下属公司副总经理刘刚等
采写稿件:《中国“智局”的电科模式》
(见9月13日本报)
战略性新兴产业模式:聚焦“智慧”与“安全”,致力芯片和空管系统国产化

多年来,中国电子科技集团公司根据市场需求变化和技术发展趋势,在强化关键技术研发、实现重点领域突破、走出技术“低端锁定”困境的同时,通过加强顶层谋划、强化战略引领,聚焦“智慧”与“安全”两大事业,在芯片和空中交通管理系统国产化、微系统生活化交出了不俗的成绩。

中国电科14所是中国雷达工业的发源地,在需求牵引之下,下属企业国睿集团成立了两家芯片设计公司。中国第一款拥有自主知识产权的高端芯片——“华睿1号”正是在此诞生。2011“华睿1号”年率先通过了“核高基”重大专项验收。除此之外,中国电科14所继续承担了“十二五”“核高基”重大专项中“华睿2号”DSP芯片的研制工作。目前完成了所有的测试,预计今年完成并推向市场。

空中交通管理系统历来被国际垄断,中国企业在该领域鲜有涉足。作为最早布局此领域的企业,中国电科28所依托单位雄厚的技术实力,打破领域壁垒、攻下技术核心,实现该领域的突围。目前中国电科28所交管领域的核心产品占据了行业领先地位,掌握了多项核心技术,具有空中交通管制系统、模拟训练系统、场面监视系统、多机场协同放行系统等成熟产品。其中国内市场空管自动化系统的市场占有率达到70%,场面监视系统达到30%,并实现了空管系统、模拟训练系统的出口,研制的“牧羊人-2000”(NUMEN-2000)系统曾获得“2015中国原创技术奖”。不仅如此,产品还走出国门,已在肯尼亚等一些国家成功投入使用。

当行业号召力成为生产力

采访记者:蔡钱英 采访日期:9月1日
采访地点:中国移动创新大厦
采访对象:中国移动研究院副院长黄宇红
采写稿件:《中国移动:5G时代 引领未来》
(见9月30日本报)
战略性新兴产业模式:打造新一代信息技术产业生态圈

作为国内5G产业的领军企业,中国移动正在快速推进5G布局,并以推进5G网络商用为契机,引领构建新一代信息技术产业生态。中国移动将在5G标准制定、技术验证、产业链构建和产品成熟等方面加强工作,并成立5G联合创新中心,聚焦基础通信能力、物联网、车联网、工业互联网、云端机器人、虚拟/增强现实等六大重点工作领域,促进5G创新发展。中国移动研究院副院长黄宇红表示,中国移动力争2020年商用5G网络,而实现2020+愿景的四大着力点则是4G+提速升级、网络转型、5G研究、联合创新。

此外,2月启动中国移动5G联合创新中心至今,合作伙伴已由最初的11家增至42家,中国移动将集合设备厂商、垂直行业厂商等多方力量,共同促进5G创新发展。“不仅仅是出于运营商自身的考虑,更重要的是,将国内外顶尖的行业企业聚拢在一起,打造健康可持续发展的新一代信息技术产业生态。”黄宇红表示,“5G联合创新中心的合作伙伴都是在通讯、互联网、信息技术行业领先的企业,通过企业间的合作,可以快速突破5G技术的研发瓶颈,并有助于制定能够被行业广泛接受的5G网络标准。这将是各国运营商未来商用5G网络的先决条件。”黄宇红强调,“但更重要的是5G网络商用后的应用问题,通过了解行业企业的具体需求,作为运营商可以在相关领域提前布局,这样才能够为用户提供更多针对性的服务,并以此建立起更为全面的新一代信息技术产业生态圈——高速率、大连接、低时延,以用户为中心,性能指标更加多维,更加绿色。”

民生意识让应急成为产业

采访记者:蔡钱英 采访日期:9月23日
采访地点:新兴重工集团有限公司及子公司北京三兴汽车
采访对象:新兴际华集团总经理杨彬、(北京)应急装备技术有限公司执行董事郑明江等
采写稿件:《扩围应急救援产业 新兴际华为生命留下通道》
(见10月11日本报)
战略性新兴产业模式:基于军队后勤保障基础优势,聚焦应急救援产业

自国家出台意见鼓励“加快应急产业发展”以来,新兴际华积极开辟新的业态发展领域,凭借几十年军队后勤保障的基础优势和在装备制造的技术优势、市场优势,将应急救援产业作为今后重点发展的新兴产业。目前已在全国布点60多家应急救援企业,覆盖范围广,产品种类齐全。

2011年8月,集团牵头成立了国家“应急救援装备产业技术创新战略联盟”。2013年10月,联盟成功入选科技部国家试点联盟,成为国内应急领域唯一入选的联盟。联盟的核心成员单位共328家,包括央企、事业单位、民企、科研院所、高校等。

“十三五”期间,新兴际华将着重打造“安全谷”项目。“安全谷”是应急高端装备要素汇聚之谷,是应急科技服务之谷,是应急救援现代服务业集群,旨在构建一个符合中国国情,全方位、立体化的公共安全网。

“安全谷”的建设将会成为国家应急产业和科技服务业的示范基地,成为驱动我国应急产业发展的强大引擎,中国应急管理与世界接轨的桥梁,新常态下产城融合的新动力,首都乃至京津冀地区的安全保障。

“安全谷”将汇聚先进智能、安全可靠、标准规范的装备,一体化解决方案和专业化的培训演练,全面提高救援与处置能力。预计到“十三五”末,“安全谷”累计投资将达百亿元,形成年收入约500亿元,利税总额约50亿元,国际一流、中国顶级的应急产业高端要素集群初步在这里实现,并向全国辐射。

跟大央企人谈卖票的“小事”?

采访记者:郝帅 采访日期:9月20日
采访地点:中国航信总部及研发中心
采访对象:中航信移动科技有限公司总经理薄满辉等
采写稿件:《中国航信:经济下行语境中的央企转型路径》
(见10月11日本报)
战略性新兴产业模式:基于安全可靠基础软件的民航客票交易

到中国航信采访时值夏末气温仍高,来到位于国家会议中心的中国航信研发中心,一进门,为了保持机器正常的运转机房特有冷空气便扑面而来,立刻让记者汗毛竖立。上百个工程师组成的“矩阵”正在紧张工作。

“这就是负责‘核高基’研发的技术团队所在地。”随行的中国航信相关负责人指着闪烁的大型显示屏阵列告诉记者,“项目能够顺利运行并成功投产,都是靠研发中心才能做到。在这里的人长时间从事研发工作枯燥乏味,以他们的学历和经验只要跳槽都能得到比现在多得多的丰厚利润。能守在这里,就是因为有要以自主研发的系统对抗国外同行业竞争对手的情怀。”

作为市场领先的航空运输旅游业信息技术和商务服务提供商的中国民航信息集团公司,坚定以自主研发为基调布局新兴信息产业。其拥有多项自主知识产权的“航旅纵横”和基于安全可靠基础软件的民航客票交易系统应用研究与示范工程就是其中的典型代表。

为了打破信息不对称,为旅客构筑一条便捷获取自身信息的权威通道,中国航信打造了其历史上第一个面向客户端的移动互联网产品——航旅纵横APP。可以说,“航旅纵横”将我国民航服务水平提升到一个新高度,是中央企业战略性新兴产业创新的实际范例。

接着,中国航信承接“核高基”课题的基于安全可靠基础软件的民航客票交易系统应用研究与示范工程,更是其布局新兴战略产业的典型案例。

高大上公司的商业算盘

采访记者:赵玲玲 采访日期:9月12日
采访地点:航天科工及航天科工集团第四研究院等子公司
采访对象:航天科工集团第四研究院副院长张锦等多个子公司负责人
采写稿件:《打造千亿工程,航天科工构建商业航天新业态》
(见9月30日本报)
战略性新兴产业模式:打造商业航天工程,走中国特色的军民融合之路

在发展战略性新兴产业的过程中,航天科工坚持军民融合,通过深入实施“装备制造业与信息技术产业融合发展,航天防务产业民用产业同步升级”的战略举措,在信息技术、装备制造等方面开发了一系列军民结合的高技术产品。

2016年2月,火箭技术有限公司注册成立,以期打造中国版的“SpaceX”(美国太空探索技术公司)。作为国内第一家商业火箭公司,该公司成立仅2个月即签订了首个商业发射服务合同,并于2016年底进行首次商业发射服务,而具有更大运载能力的“快舟十一号”运载火箭也实现商业化应用。

对于火箭技术公司来说,要做好三件事:价格是否低廉,是否能按需发射,还有产品的美誉度。‘快舟’固体运载火箭目前每公斤成本在1万元左右,价格极具竞争力,可以成为航天科工军民融合发展的又一个典范。火箭发射服务只是火箭公司发展的第一步,未来还会向诸如卫星应用、飞船发射、深空探测等更多的商业航天领域发展。

放眼全集团,采访短短的一天里还感受到集团董事长高红卫对于航天科工打造千亿“五朵云”的宏大畅想:“在商业航天领域,航天科工计划重点打造飞云、快云、行云、虹云、腾云五大商业航天工程。这五大工程的开发与构建时间跨度将超过10年,预计投资超千亿元,产出超千亿元。”

