

# 新技术促气象服务业转型升级

本报记者 杜芳



**透视**

我国的气象服务已进入快速发展的阶段,多行业的气象服务需求和百姓的生活需要为气象产业发展提供了广阔空间,也为气象市场提供了商机。专家认为,建立有中国特色的现代气象服务体系,首先要坚持政府在公共气象服务发展中的主导作用,强化气象服务的公益属性,同时要联合多方力量打造市场服务主体多元化,借助新技术推动气象产业转型升级。

伴随着我国气象事业的发展,气象服务如今正在深刻地影响着每个人的日常生活。气象服务如何强化公益属性,怎样才能提供更丰富的公共服务,气象服务市场体系如何构建?10月23日,中国气象服务协会召开气象服务发展论坛,多位气象专家就这些问题进行了深入探讨。

## 产业发展后劲足

“服装是有百搭色的,气象服务也有‘百搭’的特点,交通、能源、公共卫生、建筑等等都需要气象服务。”中国气象局副局长于新文说,“我认为气象服务产业的发展,必然要搭上各行业的需求,甚至是个人的需求。气象搭上了交通,就为整个交通产业作出贡献,可有效减少交通事故;气象搭上能源,将为可再生能源发展提供动力。”

发达国家在气象服务引入市场机制上已经有成功案例。其商业气象服务始于20世纪初期,产业化程度很高,以公益性为导向的精细化气象服务能力与灵活的商业化运行机制完美结合,造就了美国等国家卓越的商业气象服务能力。

在我国,伴随着社会经济转型发展步伐加快,气象服务进入快速发展阶段,

气象服务收入快速增长,领域不断拓展。中国气象服务协会会长孙健告诉《经济日报》记者,2008年至2013年,气象科技服务收入年平均增长率达19.8%,气象服务已经从单纯的灾害性天气预报逐步向综合灾害影响评估、灾害风险管理和以天气为重要生产要素的开发与利用方向发展。

可以说,我国的气象服务市场从无到有,气象服务从简单的气象预报发展到面向社会公众和各行各业提供有针对性的气象服务,在改善和提高居民生活水平,提升各行业发展效率、利用气象信息趋利避害等方面取得了前所未有的成绩。

“根据德尔菲气象规律,气象投入与产出比为1:98,即企业在气象信息上投资1元可得到98元的经济回报。”孙健说。专家指出,如果商家在生产、采购、销售计划中考虑气象因素,趋利避害,不仅能避免损失,还可以变成在竞争中的优势,帮助企业预测并确定生产营销计划。这成为气象服务产业巨大市场潜力的最佳注解,而据此估算,未来10年我国气象服务产业规模约3000亿元。

## 公共服务不可少

目前,我国的气象服务面临的一个

问题是服务体系相对封闭。“气象服务单一供给模式,有限的供给能力,封闭的服务体系已经无法更好地适应社会对气象服务提出的新需求,迫切需要鼓励社会力量参与其中。”孙健说。

中国气象局应急减灾与公共服务司司长张祖强在论坛上表示,气象服务应该注重多元主体参与,提高社会参与。像“墨迹天气”“彩云天气”等的发展,提升了气象信息覆盖率和气象服务水平,气象服务影响力也随之提高。

于新文表示,随着经济社会发展,气象服务已经到了无限需求和有限能力矛盾的凸显期,这就需要推动气象服务社会化,要让市场和社会来做更多的气象服务工作。可喜的是,我国第一个面向气象服务行业发展的全国性社会组织——中国气象服务协会已经正式运行。协会承接了中国气象局气象服务社会管理职能,在开展企业服务社会管理及市场评价标准体系搭建、气象服务资质认证管理、气象服务产业发展研究等方面,已取得了初步成效。

张祖强还表示,气象服务要有“两个坚持”,首先坚持政府在公共气象服务发展中的主导作用,公共气象服务是政府的事情,气象部门是代表政府在履行公共气象服务,所以政府的主导作用不可或缺。此外,还要坚持气象事业单位在

公共气象服务中的主体作用,尤其是公共气象服务兜底的作用。

## 新技术提供新动力

“国外气象服务也在做中国市场,发达国家先进的技术,一些顶尖的人才,科技的优势对我们形成比较大的压力。大气是无国界无疆界的,所以气象服务业是无国界无疆界甚至是全球化的。”张祖强说。

另一方面,新技术推动产业变革已形成共识。孙健认为,大数据、物联网、移动互联网等已成为新兴产业发展的动力。传统产业也在借助这些新的技术手段进行转型升级,气象服务也不例外。

记者在论坛上就看到许多个性化的智慧气象产品。在华风气象传媒集团创新网络科技有限公司的展台上,一台酷炫的“蓝π蚂蚁”气象数据可视化产品引起了关注。据工作人员介绍,这项技术可以随时调用雷达回波图、卫星云图、气象观测资料等实时数据,只需一两秒钟就可以显示出相关的气象图形;可以以细腻的动画、绚丽的色彩,生动地呈现专业气象服务产品。可以预见的是,在牵手移动传媒、大数据、云计算等新技术之后,气象服务展现出全新的视角和满满的生命力。



宝钢湛江钢铁一号高炉点火——

# 钢铁业“减量置换”谋变局

本报记者 李治国

历时860多天建设,宝钢湛江钢铁厂一号高炉日前正式点火。宝钢用先进产能“覆盖”落后产能的“减量置换”办法,开始引领国内钢铁业结构调整。根据宝钢发布的最新消息,到明年6月份整个项目建成投产后,这个项目“覆盖”淘汰的落后产能将超1164万吨。

宝钢广东湛江钢铁基地项目位于湛江市东海岛,项目建设规模为年产铁水823万吨、钢水892.8万吨、钢材944万吨。该项目的最大特点是探索了钢铁业的“减量置换”办法。以宝钢重组广钢、韶钢为契机,建设湛江钢铁精品基地,压缩区域钢铁产能。到目前为止,广东省已淘汰落后钢铁产能1164.7万吨。同时,宝钢已完成了对韶钢的实质性重组。

我国钢铁业的一大问题是布局不合理,导致资源与市场的配置效率不高。从钢材物流来看,主要存在“北钢南运”问题,徒增物流成本。从钢铁原料供应线而言,则长期存在“南进北运”或“东进西运”问题,如果能在进口矿最近到达点的华南地区就地建厂,就可以大大压缩钢铁业的低效成本空间。就湛江项目所在的广东来看,广东是钢铁消费大省,但钢材自给率特别是板材自给率较低,主要靠“北钢南运”满足需求。每年广东省消耗钢材6000多万吨,自给只有1000多万吨,从其他地区外运进来4000多万吨。在广东省的“十二五”规划中,制定了重点发展装备、汽车、钢铁、石化、船舶制造五大产业,建设成为世界先进制造业基地的发展规划,这更加突出了华南市场钢铁供需结构不平衡的矛盾,急需一家规模化、现代化、生产高端产品的钢铁生产企业。因此湛江钢铁定位于生产高级碳钢精品板材,可以很好地抓住汽车和家电用钢相对集中的华南市场。

宝钢集团董事长徐乐江表示,宝钢湛江项目的出发点正是对上了钢铁业的这个布局困境。湛江钢铁定位于生产高级碳钢精品板材,可以有效化解华南市场钢铁供需结构不平衡的矛盾,同时可就近低成本地获取优质进口矿。

多位业内人士接受《经济日报》记者采访时表示,在宝钢整体战略布局中,湛江钢铁是实现宝钢在珠三角布局的关键突破点。开辟华南市场,不仅将提高宝钢的销售半径,促其业绩更上一层楼;还将进一步扩充宝钢的精品钢铁板材的生产,站稳国内乃至全球市场,战略意义非同一般。

本版编辑 于泳

# 我国将打造全球最大蓝宝石产业化基地

**本报讯** 记者顾阳从中国钢研科技集团举办的“高品质、大规格蓝宝石晶体成果发布会”上获悉:我国蓝宝石晶体研制领域取得重大成果,以高品质、大规格、低成本为特色的蓝宝石生长工艺及技术已跨入国内领先、世界一流行列。

近年来,蓝宝石晶体逐步由高端应用领域向中低端领域扩展,特别是在移动终端、可穿戴设备等领域中的广泛应用,为蓝宝石行业迎来一轮新的投资热潮。据不完全统计,目前全球涉及蓝宝

石的厂商148家,其中有74家在中国,而具备实际制造能力的有39家。

新冶高科技集团是中国钢研旗下蓝宝石产业基地,集团副总经理张岩表示,得益于核心工艺及装备的研发升级,新冶集团取得了晶体良品率和节能降耗等关键指标的突破性进展,高品质、大规格、低成本蓝宝石晶体产业化成为现实。“在未来3年内,我们将联合宏华业等机构投资70亿元建立蓝宝石长晶及深加工产业,打造全球最大的蓝宝石晶体生产和

深加工基地。”新冶集团总经理张启富表示,目前新冶集团成立了国内最先进、最全面的蓝宝石长晶技术重点实验室。

据全球知名蓝宝石行业机构YOLO对蓝宝石在LED衬底材料和消费电子领域应用的估算,到2019年蓝宝石行业的销售收入将达到81.85亿美元,年均复合增长率达57%。专家表示,蓝宝石行业存在商机巨大的同时具有较高门槛,须加强技术积累,切忌跟风而上盲目投资。

我国装备制造业主营业务收入连续5年居世界首位——

# 高端装备频突破 中国制造再升级

本报记者 黄鑫

装备都取得了重大突破。在航空领域,ARJ21-700飞机取得了中国民航局型号合格证,标志着我国首款按照国际标准自主研发的喷气支线飞机通过适航审定;在船舶与海洋工程装备领域,18000标准箱超大型集装箱船,标志着中国造船跨入了世界超大型集装箱船开发、设计和建造的第一方阵;在智能制造装备领域,济南二机床大型全自动冲压装备技术性能已达到国际先进水平,成功获得福特美国工厂6条生产线订单;在轨道交通装备领域,长春轨道客车股份有限公司研制的低地板现代有轨电车成功下线,标志着我国首款可自主研发低地板现代有轨电车的国家之一;在电力设备领域,“350MW超临界燃用准东煤锅炉”通过了科技成果鉴定,标志着我国突破了高参数锅炉大比例燃用准东煤的技术瓶颈。

为了推动高端装备发展,我国出台了一系列支持高端装备发展的政策。今年2月,财政部、工信部和保监会联合发布《关于开展首台(套)重大技术装备保险补偿机制试点工作的通知》,制定了《首台(套)重大技术装备推广应用指导目录(2015年版)》,支持首台套重大技术装备的推

广和应用。首台(套)重大技术装备保险由制造企业自主投保,保险公司提供定制化综合保险产品进行承保,购买装备产品的用户为保险受益人,中央财政对符合条件的投保企业提供保费补贴。

“高端装备制造业是《中国制造2025》的主要内容,是建设制造强国的重中之重。”李东说。

《中国制造2025》提出实施“高端装备创新工程”,要求到2020年,大型飞机、航空发动机及燃气轮机、民用航空、智能绿色列车、节能与新能源汽车、海洋工程装备及高技术船舶、智能电网成套装备、高档数控机床、核电装备、高端诊疗设备等领域实现自主研发及应用。到2025年,自主知识产权高端装备市场占有率大幅提升,核心技术对外依存度明显下降,基础配套能力显著增强,重点领域装备达到国际领先水平。

李东表示,“十三五”期间,将通过深化体制机制改革、营造公平竞争市场环境、完善金融扶持政策、加大财税政策支持力度、健全多层次人才培养体系、完善中小微企业政策等8个方面的措施,继续推进高端装备制造业发展。

# “金橙·交通金融俱乐部”正式成立

## 平安银行携手汽车产业探索交通金融融合共生之道

10月26日,由平安银行、上海汽车金融港、建元资本、汽车商业评论联合主办的“融合与共生·中国汽车金融发展的可持续之路”——2015安亭国际汽车金融论坛在上海举行。平安银行行长邵平、中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长董扬、中国汽车流通协会会长沈进军以及中国国际贸易促进委员会汽车行业委员会会长王侠等出席活动。

会上,由平安银行交通金融事业部发起,华晨宝马、保时捷(中国)、上汽大众等86家汽车行业龙头企业组成的“金橙·交通金融俱乐部”也正式成立。

### 不断创新商业模式持续领跑汽车金融

汽车金融业务一直是平安银行的传统优势业务,市场份额持续领先同业。截至2014年末,平安银行在奔驰、宝马、奥迪、捷豹、路虎等中高端车辆品牌贷款占比超过80%。2013年8月,银行专门设立交通金融事业部,精准聚焦汽车行业,实施全产业链专业化经营,为汽车企业提供一站式综合金融解决方案。2014年4月,平安银行成立交通行业融智联盟,汇聚全国100余家汽车行业上下游企业,形成全产业链的资源整合和业务撮合。目前,与平安银行合作的整车厂商达到60多家,经销商客户超过3000户,授信规模超过1600亿元。

平安银行行长邵平表示,当前,中国汽车市场逐步向中速增长的新常态转变,同时,过往的商业模式、经营逻辑和交易规则,也正被新的市场、政策和技术所冲击和改变;以工业4.0为基础的新产业革命和方兴未艾的互联网技术革命,在重新定义汽车行业的生产、组织和销售方式;以Tesla、比亚迪为代表的的新能源汽车群体使得汽车行业进入低碳时代;Uber、滴滴、神州为代表的“互联网+汽车”新兴势力,改变着人们的用车习惯和出行方式;同时,汽车保有量的增长和反垄断政策的不断推进,也使汽车后市场、零部件直供、海外并购等领域涌现出大量需求和商机。

与此同时,汽车金融也在伴随着业态的转变发生重要变化,从过往传统的供应链融资和汽车消费金融,更加全方位、多领域地渗透到产业链各个环节,成为产业组织中的重要力量和组成部分。在汽车智能化、电商化、国际化和互联化的背景下,平安银行希望通过此次论坛和相关合作,突破银行仅作为生态圈资金流主要载体的传统形象,充分发挥银行供应链金融、综合金融、互联网金融的优势,整合汽车行业全产业链资源,与汽车产业链上的众多企业携手探索交通金融融合与共生之道,整合各方资源,促进业界机构良性竞争,为汽车金融产业创建一条平稳、健康而不断壮大的国际化道路,助力中国汽车产业进一步实现互联网时代的全球战略。

### 汇聚合力做汽车行业全产业链领先的交易撮合者

论坛上,与会专家解读了全球汽车产业当下的发展格局,分析了中国汽车行业的发展趋势,探讨了金融为传统汽车转型以及为以“互联网+”为代表的新兴商业模式提供有效金融支持的路径。

专家认为,平安银行依托平安集团综合金融平台资源优势,整合金融服务链和产业服务链,推动包含汽车行业在内的交通行业产融结合,将是未来我国交通行业实现快速发展和产业升级的重要途径之一。

而此次“金橙·交通金融俱乐部”的成立将全力把握产业发展趋势、抓住新的市场机遇、为生态圈带来良性循环。未来,俱乐部将联合行业协会定期发布研究报告;加大对绿色交通和智能交通的支持力度;推出各类创新产品服务,探索汽车产业链服务标准;打造产业基金,积极撮合产业链上的交易组织,推动产融结合;搭建行业资源共享平台,分享服务资源。而平安银行将作为行业联盟的纽带和桥梁为俱乐部成员提供优质的金融服务。

“未来的交通金融俱乐部将是会员的资源共享平台、思维碰撞沟通平台、业务合作撮合平台、以及投融资供给需求平台,平安银行将着力推动产业链和生态圈发生积极的改变,助力汽车行业走向电动化、智能化、电商化、共享化的新未来。”邵平行长表示。

此外,顺应汽车行业新常态下产融结合最新趋势变化,平安银行积极创新,发起“金橙·汽车新动力”行动计划,该计划由交通金融俱乐部各优质会员共同推进,将致力于整合汽车行业上中下游优质资源,通过“投行+商行”创新金融服务理念,以创新综合金融服务理念,助力行业龙头企业对行业优质资源重新整合,携手行业优质企业共赢成长。