

7年前三一重机将产业园建在上海,而今全年有望突破 100 亿元产值大关 期盼从临港打开通往全球之窗

【自贸区与长三角】

■本报见习记者 朱凌君

“虽然经历过低谷,但这两年上升的趋势很明显,连续几年增长很快。”回顾这几年的发展,上海三一重机股份有限公司中挖公司总经理胡奇觉得,当年扎根上海的决定很有远见。

全流程改造,细到一个螺丝

2012 年对于胡奇和三一重机来说都是个重要的年份。2012 年 2 月 29 日,三一重机上海临港产业园正式开业,主要生产和销售二三十吨级中型挖掘机产品。5 月,胡奇调任临港接手相关工作,刚一到岗,胡奇面临的

就是巨大的挑战。此前,伴随各种建筑工程的快速推进,工程机械行业蓬勃发展,2011 年创下 17.84 万台的中国单年度挖掘机的销量纪录。三一挖掘机也在当年斩获全国最高销量,打破了外资品牌的垄断。高峰往往也伴随着低谷,此后行业市场陷入低迷,三一挖掘机的销量也一路走低。“以中型挖掘机为例,最少的时候一年的销量是 2402 台,而我们的建成产能是 2 万台。”低迷的市场和居高不下的生产,一度让胡奇十分焦虑。

但困境中往往也蕴藏着机遇。“现在来看,这个下滑对我们不全是坏事,其实我们也是在等待机会,并借此把内功练得更加深厚。”胡奇说,在这期间,三一挖掘机的生产进行了全流程的改造,细到一个螺丝甚至一千瓦时的使用。还有研发,智能化的研发与应用正渗透到生产体系的方方面面。

其中不少都得益于上海在管理人才和科技创新资源方面的突出优势。落户上海这些年,三一中型挖掘机的“内功”日益精进,制造成本下降了约 80%,核心技术的竞争力显著增强,市场占有率也稳步攀升。2015 年以后,挖掘机市场走向回暖,三一重机的优势也逐步凸显。根据机械行业协会数据显示,2018 年三一重机销售近 4.7 万台,销量连续 8 年稳居全国第一,市场占有率为 23.1%,较 2011 年翻了一番。

布局长三角,全产业链配套

长期以来,三一重机的发展与长三角渊源很深。2006 年,三一重机从长沙搬到江苏昆山,开始了飞速发展之路。在胡奇看来,落户昆山可以说是三一重机挖掘机生产和发



三一重机在上海浦东临港的产业园区。

视觉中国供图

展真正的起点。“2006 年以前,我们挖掘机的销量总体只有一年 500 台左右,而到了 2011 年,我们一年卖了 2 万台。”

三一重机在长三角各个地区都早有生产布局,内容涵盖了“挖掘机生产的全产业链配套”,但近些年才开始加大相关的研发投入。今年初,“华为禁令”事件曾引起社会广泛关注,三一重机其实也曾有相似的遭遇。液压元器件是为机械装备提供基础支持的核心部件。此前,三一重机的挖掘机生产时一般都采用进口产品。胡奇回忆,几年前,由于竞争对手的介入,合作多年的国外供应商突然对液压件的供应实行限量,一时让企业有些措手不及,生产方面受到影响,这也坚定了其在核心技术和零部件的研发与布局的决心。目前,三一重机在浙江杭州、湖州以及江苏苏州的昆山、常熟等地已完成了核心技术与零部件的“备胎计划”。

寄望新片区,集聚效应再放大

从 2009 年 10 月在上海临港注册成立、2012 年 2 月上海临港产业园正式开业,三一重机在临港如今迎来了企业的高速发展时期,“全年有望突破 100 亿元产值大关”,临港公司也已成为其最重要的战略基地。

胡奇还记得,当年三一重机落户临港,看中的是上海的“窗口效应”和出口优势,主打中型挖掘机生产是因为中型挖掘机在国际市场上“卖得最好”,而且“竞争力最强”。如今看来,当年的这步棋并没有走错。

随着上海自贸区临港新片区的揭牌,上海的“窗口效应”和“集聚效应”或将进一步放大。此前,上海三一重机股份有限公司董事长俞宏福在接受媒体采访时曾展望,“光是临港新片区的这块牌子,就已经是我们吸引人才和资金集聚的保障了。随着新片区政

策的进一步叠加,我们对于海外人才、全球性核心人才的吸引力也将有大幅度的提升。”

近期,上海市出台《关于促进中国(上海)自由贸易试验区临港新片区高质量发展实施特殊支持政策的若干意见》50 条,从财税金融政策到住房保障政策无所不包,并提出实行更加积极、更加开放、更加有效的人才政策,为新片区集聚海内外人才提供坚强有力的保障,让各类人才在新片区各展其才、各尽其用,打造创新活力迸发的海内外人才高地。其中,优化新片区人才直接落户政策,缩短新片区“居转户”年限无疑为人才落户提供了极大便利。

当下,让上海自贸区临港新片区的最新政策尽快落地成了胡奇和他的同事们的最新期盼。他们期盼未来临港新片区助力三一重机的临港战略基地成为整个中国工程机械走向全球的窗口,也期盼相关制造产业在上海乃至长三角有着更长远的发展。

【进博会与长三角】

一位来自丽水的老板,在上海为进博会提供花卉,把生产基地设在平湖……

往来上海平湖“已经习惯啦”

■本报记者 千量

大棚里,盛放的大花海棠一片火红。森鸿农业总经理朱忠林颇为得意地向记者:“是不是很眼熟?上海高架道路两侧放的就是这种花。其中绝大部分,都是从我这里出来的。”

去年,首届进博会在上海成功举办。作为上海园林部门装饰用草花的供应商之一,位于平湖市新埭镇旧埭村的浙江森鸿农业科技有限公司,在去年进博会期间包办了通往进博会会场各条高架的鲜花装点。今年进博会,森鸿农业将继续承担这一任务。

“金平湖”素来是江南的鱼米之乡,在长三角一体化发展的背景下,现代农业成为平湖加速接轨上海、融入长三角的一大重要抓手。进博会用花平湖产,不失为一个生动案例。

在上海“年年有生意做”

朱忠林是浙江丽水人。虽然如今把花种到了平湖,但是自 1997 年以来,朱忠林主要做的一直都是“上海生意”。当时第八届全国运动会在上海举行,还在杭州打工的朱忠林看到商机,决定来上海创业,做花卉生意。

借八运会这一全国性运动赛事的东风,朱忠林成功掘到了第一桶金,并在上海站稳了脚跟。此后,朱忠林的企业不断发展壮大,成为上海规模较大的专业从事花卉生产的企业,为沪上多个重要会议和赛事提供花卉。2010 年,朱忠林的企业更是成为上海世博花卉的指定生产单位之一。尤为让朱忠林自豪的,是去年首届中国国际进口博览会期间,森鸿农业用 24 万盆鲜花扮靓了高架桥上的一路风景。

发家于八运会,壮大于世博会,如今又服务于进博会。专事市政花坛花卉的规模化生产,朱忠林笑称在上海“年年有生意做”,他的计划已经排到了两年后的 2021 年;“2021 年是建党 100 周年,国际技能大赛、第十届中国花博会也都要在上海举办,届时花卉的需求量肯定会更大。”

“我们搞花卉生产的,就盼着上海每年都能办些大型会议和活动。”朱忠林说。

当场就决定把生产基地迁来

上海的生意固然好做,但是土地资源有限,对于企业未来发展终究是一大掣肘。2016 年底,朱忠林将目光投向距离上海百公里之外的浙江平湖:“平湖地势平坦、土地平整,因此便于规划,对于花卉生产再适合不过。另一方面,平湖的区位优势也十分显著,开车去上海也不过一个多小时。把生产基地设在平湖,一样能做上海的生意。”

而之所以最后选择落户新埭镇旧埭村,朱忠林坦言纯属偶然:“当时开车路过旧埭村,就顺便到村里打听了一下。一听说旧埭村正在进行土地流转,当场我就决定把生产基地从上海迁到这里来。”

2017 年,森鸿农业的花卉基地在旧埭村正式开工建设。据介绍,基地占地面积 235 亩,总投资达 3800 万元。经过 2 年来的发展,森鸿农业春季种植花卉品种已有近 80 种,秋季品种 20 余种。朱忠林表示,基地今年已进入满负荷运转,预计今年的利润较去年将翻倍。

由上海来,再到上海去。虽然森鸿农业的生产重心已经转移至平湖,但是朱忠林做的依然主要是“上海生意”。在上海松江,森鸿农业保留有一处占地百余亩的种植基地,两处基地相距不过 50 余公里,在上海与平湖两地频繁往来已然成为朱忠林的常态:“上午在上海见客户,下午来平湖盯生产,已经习惯啦!”

“做科技、产业、旅游三篇文章”

以商引商,如果说朱忠林的到来是误打误撞,旧埭村对于花卉生产行业的打造则可谓顺势而为。森鸿农业发展的成功经验,让与朱忠林同样从事花卉行业的朋友和同行看到了机遇。由此,浙江切尔西园艺、上海思锐园艺、上海拓春园艺等一批上海花卉企业相继落户旧埭村,花卉产业园初具雏形。

朱忠林表示,与自己的情况类似,土地资源和建设制约是同行们共同面临的痛点问题。从上海转战平湖,对于他们意味着更大的发展空间和想象空间:“现在产业园里的这些企业,几乎都是我介绍过来的。”

如今,旧埭村道路两旁是连片的高科技大棚,大棚内品种丰富的盆花则是一片生机盎然的景象。据介绍,目前旧埭村花卉特色园已签约项目 6 个,其中已落户企业 5 个,占地面积 867 亩,计划投资 10500 万元,至 2020 年规划面积 1200 亩。

旧埭村千亩花卉特色产业产业园不仅走出了一条规模经营和发展新型特色产业之路,更为乡村振兴注入了源源不断的活力。目前,园区常年用工量在 100 人以上,每人每天劳务都有百元左右的收入。而随着更多企业入驻,将进一步增加本地劳动力的需求,村里的富余劳动力也有了更好的去处。同时,企业每年向村支付土地租赁款每亩 1300 元,每 3 年递增 5%,进一步壮大了村集体经济。

“接下来,我们还要做科技、产业、旅游三篇文章。”新埭镇相关负责人介绍说,依托全域旅游布局,结合特色小镇建设,新埭正整合创建 3A 级景区,欲建设集生产、展示、销售、科普、旅游于一体的特色千亩花卉苗木产业园。同时,还将大力发展以智能化生产、电子化管理为特点的现代化农业,通过加大招商引资,补齐产业缺口,最终打造一条从园艺基质到育苗、种植、销售的完整产业链,形成产业集群效应。

长三角周刊投稿邮箱:konglj039@jfdaily.com

世界人工智能大会、世界数字经济大会、世界物联网博览会前后相继 “数字热”让长三角更“智能”

■本报记者 任俊猛 见习记者 朱凌君

上月底,在上海举办的 2019 世界人工智能大会热度未退。一周后,在浙江宁波举办的 2019 年世界数字经济大会和在江苏无锡举办的 2019 世界物联网博览会相继开幕。在被称为“5G 元年”的当下,人工智能、数字经济、物联网等热点,让长三角争足眼球。

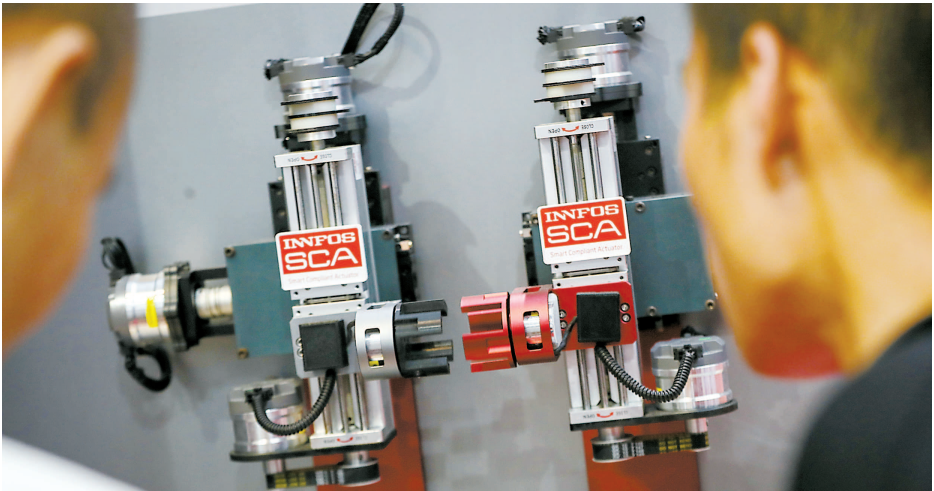
宁波与无锡,作为长三角地区的“万亿俱乐部”成员,都有着强劲的制造业基础。工信部公布的国家级制造业单项冠军企业名单上,宁波有 28 家、数量全国第一。再说无锡,它是全国集成电路产业的重要城市,被称为中国集成电路产业人才的“黄埔军校”,是全国仅有的两个由国家发改委认定的国家微电子高新技术产业基地之一,另一个便是上海。如今的长三角“数字热”,有望让长三角未来更“智能”。

今年 6 月,中国工程院院士、浙江大学教授潘云鹤便公开表示,长三角是人工智能和数字经济发展最快的地区之一。他解释,“长三角是一个各要素很平衡的地区,学者学术能力很强,企业发展速度快,所以我十分看好长三角。”

“数字”在长三角地区流动

在宁波和无锡,不仅有戴上 VR 眼镜就能“说走就走”的虚拟体验,还有更为实用的,比如城市建设中遇到的“井盖丢失、道路积水、违法广告”等问题,都能通过物联感知迅速上报。

在宁波,记者见到了一周前在世界人工智能大会上相似的场景——“手柄”支付以及“熊猫智能巴士”,相信不少逛过世界人工智能大会的观众也不陌生。在世界数字经济大会的展会部分,展台前也吸引了不少观众。据了解,熊猫智能巴士已在常州、广州等地试运行,上月,熊猫智能巴士还获得了上海市首张智能网联客车牌照,未来将在上海市嘉定和临港共 37.2 公里的公开道路上,开展熊猫公交的智能网联开放式测试工作。



亮相 2019 世界人工智能大会的 INNFOS 执行器,在运转过程中实现对接、同步启停,运转期间零碰撞。

本报记者 海沙尔 摄

深兰科技(上海)有限公司董事长陈海波介绍说,公司非常看重长三角地区的精密仪器加工等制造业产业链的高层次与集聚性,现在已经在苏州、常州等地建立研发中心和制造基地。“长三角地区在基础研究和应用场景等方面,有着独特优势。”这家诞生于上海本土的人工智能企业,经过短短 5 年时间,便从默默无闻一跃成为在全球布局的跨国“独角兽”企业,未来是否会与制造业基础雄厚的宁波、无锡产生交集,值得期待。

事实上,甬锡两地都在聚焦数字经济。宁波这边,数据显示,今年上半年,宁波市数字经济核心产业实现增加值同比增长 10.4%,增速高于全市工业 5 个百分点,到 2022 年,数字经济占 GDP 比重将在 45%以上。

无锡这边,成绩同样亮眼。目前无锡的物联网企业超过 2000 家,近 5 年物联网产业营业收入年均增长 16.2%。2018 年,无锡物联网产业营业收入达到 2638.7 亿元,接近江苏全省的 1/2、全国的 1/4,智能传感系统产业集群被认定为全国首批、江苏唯一的创新型产业集群。

联动突围“数字经济”瓶颈

上周五,世界数字经济大会开幕的同日,浙江省委副书记、宁波市委书记郑栅洁,宁波市委副书、市长裘东耀在《浙江日报》刊文中提出,宁波要培育经济发展新动能。其中重要的一项便是,坚持实体经济与数字经济深度融合,以全面提升产业和科技实力,争创国家制造业高质量发展示范区。这就要求宁波真正实现错位竞争。省内而言,不同于打造“全国数字经济第一城”的杭州,宁波则将发挥制造业优势,全力建设国家制造强国试点示范城市,打造全国制造业数字化升级标杆。

不过,宁波并不讳言,数字经济快速发展的同时,宁波也面临一些需要突破的瓶颈。宁波经信局相关负责人介绍,当前,宁波面临数字经济核心产业规模较小,发展增速偏低等瓶颈。如在产业数字化转型中,尤其是新一代信息技术、智能制造技术在传统制造业中的推广应用还不够多,企业数字化转型面临人才、资本、技术等多重制约。

值得一提的是,长三角力量正不断在宁波聚集。截至目前,宁波已引进浙大机器人