

《中国企业报》集团常务副总裁、副社长,中国企业十大新闻评委会秘书长温义堤:

推广营商环境优秀案例,助力区域经济协调发展



考察团走进百家城市大考察”等系列活动。长达半年的三大活动,多样主题、多路团队,聚焦落实“六保”任务、为产业链赋能和营商环境优化,分两个阶段执行,从7月上旬“一带一路”园区建设国际合作峰会开始,到9月9日厦洽会期间举行的园区峰会主题论坛暨营商环境调研成果发布研讨会为第一阶段,厦洽会后到今年年底为第二阶段。目前,三大活动第一阶段取得了多方面、多层次的收获,为第二阶段打下了良好的基础。

通过综合调研活动我们发现,大部分产业园区的升级发展已出现了若干新的趋势和特点:

第一,“以畅通国民经济循环为主构建新发展格局”迅速成为园区工作的新方向。所有调研、考察的产业园区都在学习贯彻习近平总书记日前在企业家座谈会、经济社会领域专家座谈会上的重要讲话精神,瞄准“十四五”产业规划思路,积极参与以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局的建设。开发区、高新区对号入座、积极作为、精细打磨,不断推

进自身供给侧结构性改革,依托扩大内需这个战略基点,更多面向国内市场运转生产、分配、流通和消费,提升产能对国内需求的适配性,向着“形成需求牵引供给、供给创造需求的高水平动态平衡”在努力。

第二,区域经济发展的差异水平决定了产业园区的创新需求、升级方向。调研、考察的发达地区一些大牌园区,更多瞄准了科技创新这个新战略动力,对产业链的打造也整体跃升层级,尤其要打造一系列世界领先、行业头部的细分产业链条。有些省域产业转型任务重,但创新要求却在提高。与此相适应,中西部大部分地方政府把是否有利于产业结构调整和带动就业作为招商的重要条件。

第三,在积极招商引资的同时,招才引智成为了园区发展的新战略选项。所有调研、考察的园区,还有绝大部分省级、国家级园区,都出台了各有特色的招才引智政策及系列落实措施,对创新人才的重视程度空前提高、对创新人才的作为空间空前延展。同时我们也在调研中发现

了园区发展的一些困难和问题。如能引进的好项目比例偏低,发现好项目的渠道并不畅通;有的园区依然由政府主导,行政属性显著,过度关注“行政任务”,转型难的问题在现阶段凸显。有的园区尽管产业发展定位比较明确,但受制于基础薄弱,相匹配的资金、技术、人才或项目都比较匮乏。有些同省域的园区在细分产业结构设计上高度雷同,而且平时对资源、人才等竞争得很厉害。

从现在起到今年底,是三大活动的第二阶段,主要进行以下几方面重点工作:

一是按照上级精神和要求,继续推进园区营商环境优化工作,继续为园区及各市、区(县)营商环境的优化创造可操作的评价工具,请市长、县长“秀”营商环境亮点,并开展新一批的全国营商环境优秀案例推介、推广,为区域协调发展摇旗呐喊。

二是继续推进产业园区大调研等系列活动,建立更多的产业招商服务调研基地,发布“中企云平台百家园区大招商”“中企百家产业园区大调研”“全国企

业家营商环境考察团走进百家城市大考察”三大活动年度报告,同时在调研过程中,尽最大可能联系、聚集资源,为园区解决相关招商活动推广、新兴产业重点项目推介等实际问题。

三是继续尝试与相关省、市政府部门建立优化营商环境、推进招商服务的整体战略合作。同时,将着力建设产业招商项目库,进一步发挥“智库+资源平台”的核心优势,打造《中国企业报》集团专有的、倾心倾力服务于地方政府及园区的委托招商模式。

四是持续提供媒体独特资源和智库服务,保护和激发市场主体活力,将继续为企业发展和企业家健康成长加油助威,推广优秀企业经验,推广优秀企业品牌影响力,选出一批优秀的实力企业推荐进入2020年度中国企业百家成长力、创新力榜单,中国园区百家成长力、创新力榜单,让企业家们、园区管理者们登项荣誉殿堂。

(本文根据温义堤在第六届“一带一路”园区建设国际合作峰会暨第十七届中国企业发展论坛营商环境调研成果交流会上的演讲整理,有删节)

三维码(厦门)网络科技有限公司总经理陈绳旭:

坚持专注,以核心科技引领企业走向世界



估值已经达到10亿元了。厦门是一个来了就不想走的地方,是一个适合创业的地方,是一个让大家在这里可以安心发展,并更好地走向世界的窗口。这是我对家乡的热爱,同时我也希望大家有机会来厦门创业。

我们公司发展5年来一直坚持做编码。戎马一生,坚持专注,我从读书时就学习计算机,我一生就想把这个事情做好。去年公司已经拿到了福建省地方标准,今年又启动国标,我们的目标是做世界标准。2017年11月27日,我受邀到美国微软演讲,当时演讲的主题是“中国标准”,现场鼓掌的都是中国人,没有鼓掌的都是外国人。这次新冠肺炎疫情期间就出现了口罩标准问题,我发现中国的标准有时候在国外不太被认同。当时我在美国演讲时说“科技可以强国,科技是第一生产力”,但是我后来发现掌握核心科技才是第一生产力。企业的

发展免不了要走向国际市场,走向海外,“走出去”让我感到科技很重要,但是制定标准更重要。所以我们公司的目标是,省标做完做国标,然后做世界标准。目前,我们正在为实现这个目标而布局,先在厦门做标准,然后在全国建立六个数据运营中心。我们在新加坡有公司,在日本也有研究所,如果不是疫情影响,我们原定于今年3月17日在中东成立三维码的中东总公司。一直以来,我们公司都积极响应国家“一带一路”倡议,以码为入口,以数据为线,打造中国的大数据。

厦门从上世纪八九十年代就是货物港口,未来有可能成为中国的数据交易港口,三维码在短短时间内个人用户已经达到了6000多万,目前我们正在与公安部一起做身份证的事情,假设这个可以成立的话,很快就可以在电子身份证上看到三维码。我们在底层方面已经做得很不错

了,但是对我来说还远远不够,目前拿到了日本专利,英国、德国、法国、新加坡以及中东地区,我们还要不断地把专利巩固起来。虽然公司在五年时间拿到200多个知识产权,但离我的目标还有很大的距离。希望下一个五年,三维码公司在专利保护方面能达到2000个,这也是作为一名科学研究者一定要保持的心态,一定要不断地研究,越来越细。码是方寸乾坤,一个小小的码好像没什么,走进去会发现这个领域非常深,想要把这件事做大,让世界上很多国家遵守你的编码规则,这条路确实很困难,但是我们有信心,也有决心把事情做好。

我相信在未来的时间里,三维码会影响各行各业,我们现在对服务应用行业主要通过2C、2B和2G端来做,2G端主要是个人应用,2B端在企业防伪、溯源上做得还不错。中国的运营中心和六大数据中心打造起来以后,新

加坡的公司就要开始做亚太地区、中东地区、北美地区的应用。我做了三个五年计划:第一个五年计划是从无到有,公司2015年创立,到今天网上搜索三维码有很多。之前我去新加坡的时候,有一个客户问我三维码公司有多少家,我说你自己上网搜一下,他上网搜了一下,发现居然有1000多家叫三维码公司的企业,我说是的,都是我的合作伙伴、代理公司。我们公司目前还在推广的过程当中,我发现最近发展的速度越来越快。第二个五年计划是从有到无,无是无处不在的意思。第三个五年计划,我们希望在全景领域都有三维码的影子。作为三维码公司的CEO,我希望今后有一天能走到全国各地为大家服务。

(本文根据陈绳旭在第六届“一带一路”园区建设国际合作峰会暨第十七届中国企业发展论坛营商环境调研成果交流会上的演讲整理)

(上接第四版)四是在跨界融合新业态方面,大力发展互联网经济、共享经济、平台经济,积极培育众创、众包、众筹等新模式,加快数字农业发展,进一步探索“互联网+”“旅游+”“文化+”等各类跨界融合的新业态。

开放山西——投资有保障。从历史上看,山西素有开放基因和重商传统,有“汇通天下”的传奇,改革开放初期山西就诞生了中国第一个合资企业。根据国务院的批准,我们建立了全国唯一一个全省域、全方位、系统性的国家资源型经济转型综合配套改革试验区,在这个示范区中我们可以先行先试。山西投资促进局承担着“96301”24小时的双语投资服务热线,欢迎大家拨打直播热线电话。山西还有87个开发区,推行“一枚电子印章

管审批”“一部手机三晋通”“掌上可办、手机能办”“全承诺、零审批,拿地即可开工”。开发区目前已经汇聚了70%的驻晋研发机构、5个国家级重点实验室、60%以上的省级重点实验室、21所高等院校,为高质量转型发展

提供了坚强的人才保障和技术支撑。

(本文根据张保民在第六届“一带一路”园区建设国际合作峰会暨第十七届中国企业发展论坛营商环境调研成果交流会上的演讲整理,有删节)

(1—5版图片均由一凡摄影)