

民企正成为核心技术创新“生力军”

遵循科技创新的客观规律,坚持自主创新和原始创新,用好引进消化吸收再创新的成功经验,在技术积累和“微创新”上做好文章

□ 胡 皓

民营经济是国民经济的重要组成部分,创新是民营企业发展壮大的一招。民营企业如何坚持自主创新和原始创新?如何向创新“聚力”,攻克核心技术?近日,全国工商联调研组深入重庆、广东多地采访调研发现,民营企业正成为核心技术创新攻坚战中的“生力军”。

创新是民企壮大的关键 必须下好“先手棋”

无人化智能工厂有条不紊,工业机器人蓄势待发……在重庆市两江新区,小康集团以工业4.0标准打造的两江智能工厂内,一辆辆新研制的小轿车在此“破茧”。

“从一根弹簧工厂做起,到成长为上市公司、中国企业500强,没有核心技术支撑就没有品牌溢价能力。”重庆小康工业集团股份有限公司董事长张兴海说。

从1987年成立至今,华为持续将收入的10%以上投入研发。2018年华为研发费用达1015亿元人民币,近十年投入研发费用超过4850亿元。

“不创新不行,创新慢了也不行。”华为公司有关负责人

表示,创新无疑是决定企业未来命运的“关键一招”,必须下好“先手棋”,解决好一些关键核心技术受制于人的问题。

作为第一个重庆本土孵化培育的人工智能高科技企业,重庆中科云从科技有限公司脱胎于中科院重庆绿色智能技术研究院,拥有国家人工智能基础平台、应用平台、芯片平台“全平台生态”,通过自主研发和集成创新并举,实现核心技术“换道超车”。

“如果说前20年是消费互联网时代,那么未来20年,我们将进入产业互联网时代。”腾讯公司负责人说,产业互联网时代,互联网、大数据、人工智能等新技术将为所有产业赋能,使科技创新带来的技术变革更好地服务实体经济,更好地满足人民对美好生活的向往和追求。

弘扬优秀企业家精神 做好技术创新大文章

2019年,广东省出台了“科创12条”,在全国率先提出“比照100%比例加大科技型中小企业研发费用加计扣除力度”等突破性政策措施,进一步拆除妨碍民营企业技术创新的体制性“玻璃门、篱笆墙”。

重庆市多措并举,开展集

中走访精准服务活动,解决一大批民营企业发展中的问题,推动民营企业自身管理体制变革,以大数据智能化为引领推进技术创新,促进民营经济高质量发展……在全国多地,民营企业正成为这场创新攻坚战中的“生力军”。

“科技创新的核心宗旨是为人服务。”深圳达实智能股份有限公司董事长刘昂介绍,他们自主研发的空调节能智能管控技术,基于对建筑系统历史数据及实时数据的采集、处理、分析,实现更加高效、环保、智能的调控。

“加强技术创新是民营企业的重要责任,也是弘扬优秀企业家精神的应有之义。”全国工商联有关负责人指出,民营企业要遵循科技创新的客观规律,既要坚持自主创新和原始创新,避免因技术断档造成创新畏惧,也要用好引进消化吸收再创新的成功经验,在技术积累和“微创新”上做好文章。

为民企做好“嫁衣” 提供更多高质量制度供给

现有科技创新政策大多向大企业、重点项目倾斜,不少民营企业企业家们建议,制定出更多普惠性的政策措施,营造更

加公平竞争的市场环境,切实打破在市场准入、审批许可、经营运行等方面的壁垒。

重庆市工商联主席、隆鑫控股有限公司董事局主席涂建华建议,应引导民营企业参与开放式协同创新,建立高端人才的科学流动机制,强化行业协会的协调作用。

许多民营企业人士表示,当前金融机构和资本市场对民营企业的容忍度还不高,若企业创新投入导致企业经营收益下降,企业将不得不面对金融机构和资本市场的压力,希望金融市场和资本市场特别是科创板能有较大突破,树立支持企业创新研发的导向,帮助更多创新型企业发掘市场价值。

各地工商联作为民营企业的“娘家”,更要为民营企业做好“嫁衣”。发挥各类商会的特色服务平台作用,正成为集合民营企业创新资源、为行业性关键技术攻关聚能的有效新路径。

研祥高科技控股集团有限公司是全国工商联科技装备业商会会长,其董事局主席陈志列表示,商会将把技术创新服务作为重点来抓,积极推动企业组建创新联盟、抱团参与国家重大专项。

观点

创新点燃发展新引擎

□ 杨 柳 张辛欣

随着去年四季度以来各项逆周期调节措施相继落地,当前我国经济呈现出更多积极迹象。企业开工积极的同时,紧张牵住“创新”这个牛鼻子,为经济发展聚集新动能、增添新活力。

打造技术创新团队,增强技术创新能力,构建开放、协同、高效的共性技术研发平台成为各行各业不约而同的选择。北汽氢燃料汽车进入第四阶段研发,进一步改善环境适应性、降成本、延长电池寿命,令产业化前景可期;三一重工的工业互联网平台树根互联通过大数据监测,实现对工业品的运维和管理,提升工业利润;晨阳水漆推出植物基儿童漆,利用易降解的可再生植物,让涂装更环保……这些新技术、新材料、新业态等方面

的突破,给生产方式、产业格局带来新变迁。

勇于创新、乐于创新、善于创新的气氛愈发浓厚,还源自一系列政策落地增强了推动高质量发展的信心。去年以来,政府着力减税降费,今年更承诺确保所有行业税负只减不增,企业负担轻了,创新发展后劲更足;着力缓解企业融资难融资贵问题,精准有效支持实体经济,让企业有钱生产、有钱创新;深化“放管服”改革,着力优化营商环境,让企业集中精力抓生产、搞创新;厚植“双创”土壤,营造良好科研生态,让人人皆可创新,创新惠及人人。

惟创新者进,惟创新者强,惟创新者胜。创新之路不总是一帆风顺,会有这样那样的问题出现,坚持创新引领发展,充分释放市场活力和社会创造力,涓涓细流就能汇成大海,筑牢实体经济根基,“创”见未来。

戴尔将助力中国企业产业升级

□ 鑫 华

戴尔科技集团全球执行副总裁、大中华区总裁黄陈宏日前表示,戴尔科技集团看好中国经济高质量发展前景,将助力中国产业升级。

回顾戴尔科技集团深耕中国市场20年的历程,黄陈宏说,过去20年戴尔是中国改革开放的见证者、参与者、贡献者和受益者。目前,中国市场不仅是戴尔科技集团全球重要的生产基地和战略市场,还是重要的研发中心,中国市场已成为戴尔科技集团全球战略的重要一环。

继2015年实施“在中国,为中国”戴尔中国4.0战略后,戴尔科技集团于2018年开启戴尔中国4.0+新战略,即聚合集团力量进一步深化“在中国,为中国”战略,进一步为中国社会和经济做出贡献,进一步推动中国数字化转型,并积极参与中国“智能+”建设。

“如今,更多中国企业加入戴尔科技集团供应链生态体系。采购、设计、研发和制造等环节本土化就是戴尔科技集团‘在中国,为中国’4.0战略的例证。这一战略不断深化为戴尔科技集团在中国的发展奠定了坚实基础,可谓互利共赢。”黄陈宏说。

华为创新2.0发力基础研究

本报讯 光计算、DNA 储存、原子制造……近日,在深圳召开的全球分析师大会上,华为公司向全球市场公布了其创新2.0的路线图,朝着基础理论和技术研究领域发起冲击。

在当天的会议上,华为副董事长胡厚崑说,全球信息产业正迈向发展新高度。当前,5G 发展速度远超预期,首次实现了终端和网络的同步发展。华为预测,到2025年,全球将有28亿5G用户,这给包括华为在内的全球通信行业企业提供了广阔的发展空间。

“50多年来,信息产业不断发展,已经触碰到香农定律和摩尔定律的天花板。如果不从基础理论着手,产业发展的瓶颈就难以突破。”华为战略研究院院长徐文伟如此表示。

徐文伟说,作为一家成立和发展30多年的技术型企业,华为过去的研发突破主要集中在

在应用技术领域,是“基于客户需求的技术和工程创新的1.0时代”。作为全球通信行业的领军企业,目前华为正在推动的“创新2.0”将集中力量打破制约信息技术产业发展的理论和基础技术瓶颈,实现“从0到1的创新”。

华为多位负责人均表示,“创新2.0”将是开放式创新、包容式发展,华为将采取“支持大学研究、自建实验室、多路径技术投资”等多种方式实现这一构想。为此,华为将设立专项基金支持基础科学研究和人才培养,推动基础理论的突破。

“目前我们每年和大学等研究机构的合作,投入的资金额达到3亿美元。我们将和更多的大学合作建立创新技术实验室,重在基础性研究的突破与创新,推动学界、企业界实现多赢。”徐文伟说。

(王攀 李 宓 白 喻)



中国环博会在沪举办

第20届中国环博会近日在上海新国际博览中心举办,来自中国、德国、美国等国家与地区的环境保护产业企业在展会上集中展示包括水、大气、土壤和噪声等环境污染治理的产业链技术和设备。图为参观者在展会现场听展方工作人员(前中)讲解永磁智能供水机组的工作原理。

新华社记者 方 喆 摄

融入国际贸易海洋的“一滴水”

——记跨境电商物流“巾帼英雄”徐平

□ 李文哲

2008年回国以来,徐平的脚步从未停歇。深耕中外物流商贸数十载,凭借国际化视野和多年积累的独到见解,她首创“网购保税1210模式”,融入中国乃至世界跨境电商领域的发展洪流中,助推“足不出户买全球、卖全球”成为可能。

从走出国门到回国创业

“物流业牵动着经济命脉,是社会经济活跃程度的晴雨表。”对于这句话,徐平有着切身体会。

20世纪80年代末90年代初,世界经济格局发生深刻变化。1994年,徐平从河南大学外语系毕业后被派往匈牙利工作,开启欧洲物流商贸打拼生涯。

“当时的匈牙利是华商贸

易货物的集散地。”徐平说,那时候中国外贸人才稀缺,受制于语言沟通等因素,大量货物滞留港口。

徐平着手研究国际贸易规则、惯例以及中国的相关政策法规,逐渐成为国际物流领域的业务专家,在西班牙、法国、奥地利等国建立了物流公司。

“中国加入世贸组织以后,公司的业务量倍增。我们接触的所有船务公司、航空公司,他们的货物运输路线图上,多数线路都是从中国沿海港口发出,辐射世界各地。”徐平说。

“要回到中国去!”徐平坚定了回国创业的信念。

创立“网购保税1210模式”

2008年,徐平以49%的股权入股河南省进口物资公共保税中心集团有限公司。当时公

司亏损严重,只有几十名员工,一栋办公楼、两个仓库。

凭着对梦想的执着,2010年,他们便获得B型保税物流中心资质。

“当时,跨境电商市场发展呈现规模化态势,但监管和服务是空白,企业清关难、退税难、结汇难。”徐平说。

2012年5月,徐平和她的团队冲进政策文件研究中,3个月不分昼夜的工作,创新性地拿出了郑州市跨境电商电子商务服务试点方案,并获得国家发改委等八部委批复,成为国家级试点。

“得知批复通过时,大家泪水止不住地流。”回想当时情景,徐平依旧激动。

2013年,郑州试点终于上线运行,当天成交订单300个。到2015年3月1日,每日

订单量突破100万个。“一次申报、一次查验、一次放行”,郑州试点顺利通过国家验收,并被海关总署赋予“1210”监管代码。

随着“网购保税1210模式”在全国复制推广,中国跨境电商迎来黄金时代。据海关总署统计,近3年来,中国海关跨境电商进出口额年均增长50%以上。其中,2018年通过海关跨境电商电子商务管理平台零售进出口商品总额已达到1347亿元。

创新模式仍在路上

与传统国际贸易相比,跨境电商存在小批量、多批次、高频度等特点。B2B、B2C作为跨境电商的两种基础模式,无法解决企业“通关难”“退税难”“结汇难”的困境。

“‘网购保税1210模式’就

是在市场平台和消费主体中间嵌入监管服务平台B,为政府提供第三方服务。”徐平介绍,该模式现已走向国际舞台,成为《WCO 跨境电子商务标准框架》的“蓝本”。

在“网购保税1210模式”的基础上,徐平又创新提出“跨境O2O现场自提”模式,将“网购保税”和“实体新零售”有机结合,消费者如今在“中大门”保税直购体验馆就可以直接购买世界商品。

“尽管目前跨境电商所带来的贸易量仅占全球跨境产品贸易总量的12%,但未来会加速增长。电子商务为中小型企业进入国际市场提供了新机遇。”联合国和世界贸易组织的合设机构国际贸易中心市场开发部主任马里昂·詹森表示。

徐平认为,她和团队还有很长的路要走。

“一滴水就要让它融入大海里,才不会干涸;一个人的事业就要和国家前途相连,才会有美好的未来。”徐平说。