

我们向江苏学什么——

改革再深入 实践再创新 工作再抓实

山东省党政代表团赴南方学习的第三站，来到我省的近邻江苏。

近年来，江苏围绕习近平总书记勾画的建设“强富美高”新江苏宏伟蓝图全力奋进。今年4月起，一场“解放思想大讨论”在江苏全省上下热烈展开，目的很明确，就是要通过思想的大解放，推进改革再深入、实践再创新、工作再抓实。

进入新时代，作为东部沿海大省，江苏发展既站上了新起点，处在高质量发展的重要关口，同时也面临经济转型、区域均衡等挑战。去年底，江苏省提出把“高质量”作为全省发展的鲜明导向，要求围绕经济发展高质量、改革开放高质量、城乡建设高质量、文化建设高质量、生态环境高质量、人民生活高质量这“六个高质量”发展任务，努力在高质量发展上走在全国前列，“为全国发展探路”。

一到江苏，扑面而来的是强烈的改革创新氛围。不论是在苏州工业园区，还是在江苏省产业技术研究院、苏宁控股集团，代表团成员们深刻感受到了解放思想、担当作为的精神面貌、工作状态，以及深化重点改革、强化创新驱动、推动高质量发展的生动实践。

看到差距、查找症结只是第一步。代表团成员们表示，将紧紧围绕我省新旧动能转换、乡村振兴、经略海洋、打造对外开放新高地等重大任务，重整行装再出发，撸起袖子加油干！


记者随团学习札记

学习印象

苏州如何打造生物医药谷

□ 本报记者 代玲玲 李铁

已建设成为我国“发展水平最高、创新能力最强、成长速度最快”的生物医药产业园区之一；2017年产值超过615亿元，年增速超过27%；集聚健康产业领域企业1000多家，其中药物研发创新企业500多家，生物（基因）技术企业100多家；13位国内外院士、65位国家千人计划专家的医药产业化项目在园区聚集……作为苏州工业园区的一部分，苏州生物医药产业园的这份成绩单令人羡慕。成绩单从何而来？

超前性布局

7月6日，记者来到苏州生物医药产业园的苏桥生物（苏州）有限公司，这是近日颇受业内关注的一家公司。

与传统的生物医药公司不同，苏桥生物是国际领先的生物医药一站式CDMO服务平台，致力于生物药物研发生产、外包一站式服务。受关注的另一原因，是苏桥生物发展的迅猛态势。今年3月20日，苏桥生物举行开业典礼，不足两周后的4月2日就宣布完成3400万美元的B轮融资。“明年我们的合同订单额将达到4个亿。”苏桥生物中国总裁梁其斌自信满满。

任何一家突飞猛进的生物医药企业背后，必然有区域产业发展的



□ 记者 房贤刚 报道
▲ 苏州生物医药产业园区展厅展示的全球尺寸最小、线缆最细的完全磁悬浮式人工心脏。

▲ 苏州生物医药产业园区展厅展示的移动CT扫描仪等先进仪器设备。

深厚基础。“苏州有良好的生物医药产业基础，苏州胶囊公司是当时全球最先进的空心胶囊生产基地，还有苏州第四制药厂、苏州医学院等。”苏州工业园区科信局国际合作处处长殷建国告诉记者，“这些医药公司为市里创造了丰厚的税收，短期内它们即使不创新、吃老本，也能走在全国甚至全球同行前头。但产业园看重的不是一时的优势，而是跃上产业发展的快马，进行战略性布局、拥抱未来的发展优势。”

生物医药产业的迅猛发展，既得益于创新，还得益于“守

旧”——维护规划的刚性。园区开发至今已24年，领导班子调整过多次，但发展格局与当初的规划设计几乎一模一样。

差异化发展

苏州工业园区、北京中关村、上海张江高新区等八个园区，是中国最重要的生物医药产业园区。与其他城市引进大项目大企业不同，苏州生物医药产业园一开始就选择了一条差异化发展路径。

苏州生物医药产业园总经理庞俊勇坦言：“上海引进很多成

熟的跨国大药企，苏州离上海较近，我们不想直接与之竞争，事实上也竞争不过。所以一开始就聚焦于引进成长型的创新药企，走一条与上海不一样的路子。”

作为地级市，苏州的高校、研究机构等长期以来相对较少，人才短板显而易见。“别的地方招商引资，我们这里招才引智、招所引院。”殷建国说，园区实现了产、学、研、政、金融联动。（下转第三版）

在高质量发展中奋起直追

□ 莱芜市委书记、市长 梅建华

这次赴广东、浙江、江苏三省学习，虽然四天的行程紧张，但一路对标学习，看清了差距也看到了潜力，收获了理念也学到了方法，明确了方向也坚定了信心。

从三省情况看，无论是整个区域的发展方式、经济结构、增长动力，还是产业的发展形态、产业模式、层次水平，无论是企业的量级规模、质量效益、发展前景，还是支撑发展的营商环境、创新体系、体制机制，我们与先进地区存在不少差距，结构不优、质效不高、动力不足是我们的突出短板和弱项。而这差距那差距，归根结底则是高质量发展程度的差距。三省的实践再次启示我们，在新一轮高质量发展竞争中，谁理解得深、把握得准，推进得实，行动得快，谁就能抢占先机走在前列，否则就会落后落伍。

我们承认差距，但不甘心落后。莱芜虽然区域小，但推动高质量发展的视野不能小、格局不能小、劲头不能小、力度不能小。我们决心以这次学习为契机，全面对标先进，全面推动区域发展提质增效、部门工作提标准、企业发展提境界、干部队伍提素质，努力在高质量发展进程中奋起直追。

在发现解决问题中前进

□ 临沂市委书记 王玉君

四天的学习，看到了谋篇布局的高站位，三省始终坚持世界眼光、国际标准，“排头兵”广东对标国内外最优、最好、最先进，建成了展示中国的重要“窗口”和“示范区”。看到了深化改革的大力度，哪里存在堵点就改哪里，哪里问题多就改哪里，浙江推行“最多跑一次”，实现率达到87.9%。看到了创新发展的最前沿，杭州梦想小镇集聚600多家创投机构，1300亿元天使基金，也许几个年轻人的奇思妙想，加上资本助力，就会孕育出下一个阿里巴巴。看到了转型升级的成效，广东、浙江进入信息化时代，江苏正由工业化向智能化、信息化加速迈进。看到了绿色发展的好样板，安吉县余村、鲁家村由“脏乱差”的垫底村，发展成为生态致富村，生动诠释了“两山论”的强大生命力。

这些表面上是经济总量、产业层次、生态建设的差距，实质上是思想解放、理念观念的差距，折射出我们思想解放不够、观念变革不深、敢领风气之先魄力不足等问题。下一步，我们将坚持问题导向，思路着眼问题来谋划，举措针对问题来制定，在发现、解决问题中不断前进；坚持对标对表，打开视野看世界，跳出山东看临沂，努力在高质量发展中走在前列。

要真正为群众着想

□ 威海市市长 张海波

政府为群众着想，办事程序就便利了，市场活力就激发出来了，群众也就满意了。这次学习的杭州行政服务中心，就是贴心为民服务、打造良好营商环境的一个缩影。所以，杭州的别样精彩，不仅在于外表，更在于内在品质，在于企业和群众享受便利服务的获得感和满意度。比如，全年对外开放的“市民之家”，推出“最多跑一次”服务，创造了房产证办理一小时领证的“杭州速度”；首推“商事登记一网通”，推出投资项目审批2.0版等，这些创新性的做法，不仅在全国领跑，也与国际标准全面接轨。

前不久，省委、省政府借鉴浙江“最多跑一次”经验，提出“一次办好”改革，威海市也被确定为深化“一次办好”改革的贴心帮办试点城市。对照人家的先进经验和省里的要求，说实话威海还差的不少，还有许多企业和群众不满意的地方，比如改革措施与群众需求的衔接不畅、线上服务与线下服务的联动存在脱节等。必须着眼于问题导向，落脚于群众满意，紧紧盯住改革难点、痛点、堵点集中发力，扎实开展营商环境大提升行动。

解放思想 迎头赶上

□ 省经信委主任 钱焕涛

这次南方“取经”之行，深层次感到多方面的差距，在思想、视野、理念上给我们带来了强烈的震撼。

我省与三省的差距是多方面的，根本原因还是思想理念上的落后。比如，广东省虽然服务业基础很好，发展很快，但在2017年却毅然提出了“坚持制造业立省”的发展战略，将制造业放在安身立命的位置，创新出台了“实体经济十条”“外贸十条”等一系列政策措施力推制造业，效果显著。广州市今年已引进富士康、乐金等6个400亿元以上高质量制造业项目，上半年工业投资增长56.4%，全年将翻番。这些项目不规模大，而且质量优，都是数字经济、高端制造业等新兴产业项目，为今后长期高质量发展打下了很好的基础。

今天的投资就是明天的效益。我们省内无论是各级政府还是企业家，大都还禁锢在传统发展模式的老套路上，甚至有的地方和企业还满足于过去的业绩，还有一种“老大哥”的心态，产业转型慢、质效水平低、新兴发展缓，改革开放创新的招数不多。再不解放思想、迎头赶上，我们将会被落得越来越远。

只有改才有活路

□ 鲁信集团董事长 汲斌昌

赴南方三省学习，所到之处耳闻目睹，无不为之政府、园区、企业的改革创新思路、措施、成果所冲击、震撼、钦佩。

这种改革创新的活力何以持续不衰？三省的实践给我们启示：一是崇高的追求。真心把建设社会主义现代化强国的奋斗目标，内化于心，外化于行，以实际行动把中央的决策部署落实落地、开花结果。二是开阔的胸怀，敢于在全球竞争中定坐标、争位次，以敢为天下先的胸怀构建大格局。三是大胆的改革。只有改才有活路，只有闯才有出路。坚持发展是第一要务，勇于打破思想上的桎梏，冲破行动上的条条，大胆创、大胆试，最大限度地释放改革红利。四是灵活的机制。灵活有效的机制设计是激发创新活力的重要因素。坚持从实际出发，聚四海之气，借八方之力，开放融通，共创共赢。五是宽松的环境。改革创新的积极性、主动性需要尊重和呵护。为肯干事、干实事、干大事的创业者提供良好的发展环境，对他们多一分理解、关爱和鼓励，少一些质疑、责备和批评。

形势逼人，时不我待。我们需要直面差距、提升境界、放大格局、扎实苦干、久久为功。

（“学习印象”稿件统筹：张国栋）

江苏产研院打通成果转化“中梗阻”

□ 本报记者 李铁 代玲玲

孵化创新型企业490多家，集聚高端研发人才6000多人，转化技术成果2630多项，实现研发产业产值200多亿元……成立不到5年的江苏省产业技术研究院，如何将一株株科技成果之苗培育成参天大树？7月8日，记者走进这块加快科技成果转化“专业苗圃”一探究竟。

改革慢不得也急不得

走进江苏产研院一楼展厅，摆放着一台由南京牧辐激光科技有限公司研发的多普勒测风激光雷达。这台设备能够通过激光扫描，在1秒钟内对数公里范围内的风速、风向、切变、湍流等信息进行实时测量。

这本是一家研究所的原型机，在所里放了好几年无人问津。江苏产研院下设的南京先进激光技术研究院，以300万元的价格买断原始技术所有权，并进行产业化开发。目

前，该产品已进入批量产业化阶段，达到国际先进水平，由此孵化成立的牧辐科技公司估值达3亿元。

这样的案例不胜枚举，背后是江苏产业转型升级的迫切要求。江苏产研院党委书记、副院长胡义东介绍，通过调研发现，高校院所拥有大量科研成果，但不愿意转化；广大中小企业非常愿意转化，但实力不足。正是立足解决这个“中梗阻”，产研院应运而生。

江苏省科技厅法规处处长刘波介绍，很多省市这些年也在探索改革路径，但主要是对原有科研院所的整合，江苏的思路是建立全新的机构，轻装上阵。“进行体制机制的改革和创新，这项工作慢不得。”

在强调“慢不得”的同时，江苏省主要领导在不同场合反复讲“急不得”。从2011年动议到2013年建设，江苏省花了整整两年时间进行方案调研。“这是一场自上而下的全方位变革，设计稍不周密就可能前功尽弃。”刘波说。经反复

与科技界人士座谈，有关人员还专门到德国、美国、台湾学习，最终决定综合弗劳恩霍夫协会的机制、美国国防部高级计划研究局的项目组织方式、台湾工研院的理事会管理模式。刘波称，“江苏对此做好了长期准备，宽容短期内没有成果，要做好5到10年长周期的准备。”

将研发作为产业来打造

产研院秉持的工作原则是：将研发作为产业来打造，将技术作为商品来推销。这一全新的运行模式，需要从宏观层面和顶层设计上取得突破，改革压力不小。

产研院的领导机构是理事会，理事长由副省长担任，理事由科技厅、发改委、财政厅以及企业、高校组成，理事会会议召开每年不少于两次。对这么高的配置，刘波解释，产研院是科技体制机制改革的“试验田”，但涉及到全局性改革。

是否对科技成果拥有权益，是

制约科技人员积极性的核心问题，其改革涉及到教育厅、财政厅、纪委等十个部门。“每一道程序都是一个关卡，理事会将相关厅局纳入进来，在会上就把问题解决，否则一家家部门跑下来，怎么保证改革的效率？”刘波说。

2015年，为支持产研院改革，江苏省出台“创新十条”，在财政资金使用方式、使用范围、管理方式近十个方面都有较大突破。胡义东说，科技成果转化收益突破了“国家不低于50%”的限制，可以根据实际自行设置。

2016年，江苏省出台了科技创新“40条政策”，有一条就是为江苏产研院“量身定制”，赋予产研院经费使用、成果处置、人员聘用、薪酬分配等方面更大的自主权。

不找项目找人才

知名学者唐文新不久前被江苏省产研院聘请为“项目经理”，（下转第三版）

苏宁：巅峰即转型

□ 本报记者 李铁 代玲玲

参观苏宁集团展厅，很容易让人忘记这是一家18万员工的传统零售企业。可以聊天的智能机器人网红小Biu，效率提高55%的第五代智能物流，能对商圈精准画像的金刚大数据系统……完全是互联网企业的模样。

2009年是苏宁转型发展的关键年。这一年，苏宁门店数量突破20000家，销售额实现1170亿元，成为中国最大的商业零售企业，迈上了传统零售商的历史巅峰。

这一年同样是苏宁的转型元年。选择在最辉煌的时刻转型，很

多人不理解。孙为民解释，趋势大于优势，企业过去建立的优势，可能会因为不符合行业发展潮流，而在一夜之间荡然无存。淘宝的崛起让站在行业山顶的苏宁意识到了危机，苏宁开始拥抱互联网。

“互联网+”并不神秘，说白了就是从企业内部信息化走向外部信息化，为消费者提供便捷。”孙为民回答得很平淡。

事实上，“船大难掉头”，大型企业的转型往往失败率较高，苏宁这个“庞然大物”转型的棘手程度更是难以想象。2013年，苏宁市值从1500亿元跌到了380亿元，2014

年一度亏损14.59亿元。外界一时对苏宁易购的发展表示担心，质疑唱衰者皆有之，破产论风行一时。

进入2016年，苏宁的转型进入收获期，经营业绩自第四季度持续好转。2017年，苏宁营业总收入达1879.10亿元，同比增长26.41%；归属于上市公司股东的净利润42.10亿元，同比增长497.66%。其中，线上业务占比超过了80%。

孙为民感慨，在互联网时代之前，线下连锁店铺摊子采用的是工业化标准手段，不允许出现独创性，强调“千店一面”，现在是“千店千面”，要根据用户“画

像”主动营销产品。

2017年，苏宁提出智慧零售概念。南京新街口苏宁极物店，工作人员通过门店客流信息系统发现，年轻男性顾客在无人机货架停留时间较长。他们随即将无人机摆放在门口显眼位置，销量从每周一台提高到了每天一台。在旁边的体育无人店，人脸识别技术和互联网金融让顾客可以即取即走。

回顾10年历程，孙为民总结，转型升级成功得益于走的比同行早，一步领先，才有可能步步领先，与其被动互联网化，不如主动拥抱互联网。