

开大厦之门
破万里之浪

——厦门经济特区建设四十周年纪实

■ 康森 董建国 付敏

1980年10月,国务院批准设立厦门经济特区。一年后,随着湖里工地上一声爆破巨响,厦门经济特区建设大幕正式拉开。

开大厦之门,纳四海波涛,鼓起改革开

放的风帆,历经40载艰苦奋斗,曾经风高

浪急、发展受限的海防前线,不断向高质

量化、国际化城市迈进。

改革“破题”构建开放新格局

厦门经济特区建设之初,基础设施几

乎为零。百业待兴,如何“破题”?

利用特区政策优势,厦门在全国率先

利用外国贷款建设机场、港口、基础设施

,率先推进利税分流改革,率先改革国

有资产管理体制,率先推出土地有偿转

让和政府采购公开招投标,成立我国首家中

外合资银行……一系列创新举措激发了发

展活力,厦门经济特区形成外引内联的良

好开局。

1985年,国务院批准厦门经济特区扩

大到全岛。此后,中央又相续批准设立海

沧、杏林、集美三个商住片区和保税区。

2010年中央又批准厦门经济特区扩

大到全市,厦门形成了全方位、多层次的对外

开放格局。

栽好梧桐树,引来凤凰栖。戴尔、通用、

ABB等500强企业纷纷“抢滩”厦门。

“从1992年底至今,厦门已成为ABB全

球最重要的产业基地之一。”ABB电气中

国总裁赵永占说,3年前ABB厦门工业中

心投入运营,实现从生产制造基地到创新

研发基地的转变。

截至2020年底,共有63家世界500强

企业在厦门投资了114个项目,合同外资

41.21亿美元,实际使用外资36.3亿美元。

创新驱动:

促经济充满活力、增长强劲

作为国内电子数据取证行业的领军企

业,厦门美亚柏科公司研发的“取证大师”

分析工具被全球30多个国家的安全部

门使用。“创新是企业发展的第一秘

诀,公司连续多年研发投入占比超17%。”美亚柏科

董事长傅建达说。

美亚柏科所在的厦门火炬高新区,是

首批国家级高新区之一。建设30年以来,

厦门火炬高新区从岛内不到1平方公里的

“试验田”起步,发展为“一块九田”,支撑起

厦门市工业经济的“半壁江山”。

相比其他副省级城市,厦门经济体量

偏小,立足自身资源禀赋,依靠创新驱动发

展,走“小而精”的精细化发展之路,逐渐成

为厦门的选择。

经济特区成立之初,厦门以“三来一

补”加工制造为主,此后逐步放弃粗放型产

业,以高端制造业和现代服务业为重点,目

前已形成平板显示、计算机与通信设备等

9条千亿元产业链。

不久前,总投资480亿元的厦门天马

第6代柔性AMOLED生产线项目厂房封

顶;全球动力电池龙头企业宁德时代在

厦门成立子公司,并与厦大共建厦门二期新

能源研究院……结构优化、价值高端、效益

突出的新兴产业集群正在厦门加快形成。

创新驱动让厦门经济充满活力、增长强

劲。40年来,厦门经济总量平均增长15%,

财政总收入平均增长18.1%。2020年厦门

人均GDP突破2万美元。

协调发展:

全方位推进高质量发展超越

军营村和与其毗邻的白交祠村是厦门

海拔最高、最偏远的村子。

在厦门市各级党委政府的支持和引导下,

这两个村“山上戴帽,山下开发”,走上

摆脱贫困、振兴乡村之路。军营村返乡创

业大学生高志云说,现在环境越来越好,日子

越过越红火,村民年人均收入超过4万元。

厦门在经济特区建设道路上,始终不忘

努力解决发展不平衡问题,在扎实推进发

展质量同时,统筹推进区域、生态、文化等

协调发展,实现成色十足的“高颜值”。

跨岛发展,关键在产业,位于集美的软件

园三期,过去是一片农田滩涂,如今变身

创新创业沃土,3000多家企业、4.6万软件人

才汇聚于此。

四十载风华正茂,九万里风鹏正举。

“站在两个一百年奋斗目标的历史交汇

点上,厦门经济特区将乘势而上、砥砺前

进,再次掀起改革开放风帆,以高起点、高

素质的竞赛态势跑出更高水平开放型经

济新体制,全方位推进高质量发展超越。”

福建省委常委、厦门市市委书记崔世平说。

(据新华社)

薇娅偷逃税被罚款13.41亿元 商业版图坍塌

■ 张旭

“被追缴税款、加收滞纳金并处罚款共计13.41亿元”,20日,直播带货“一姐”薇娅(真名,黄薇)偷逃税被查处一事刷屏网络。

2021年,薇娅夫妇以9亿元首次登上“新财富500富人榜”,排名第490位。记者梳理发现,薇娅夫妇旗下囊括36家企业,已经形成了全产业链的直播商业版图。如今,薇娅夫妇正步入“雪梨”的后尘。



董海峰透露,谦寻除了60多个自有主播,还孵化主播品牌,打造自有供应链体系。

目前,谦寻已创建杭州主播孵化基地,北京明星直播基地、杭州超级供应链基地。2021年,薇娅直播销售额达82.52亿元,将第三名雪梨的9.8亿元远远甩开。

薇娅的单一销售数据,超过了不少上市

公司全年营业额,吸金能力令人咋舌。

薇娅成为“带货一姐”,离不开谦寻这个MCN机构的支持。当年,其丈夫董海峰为了支持薇娅,创办杭州谦寻电子商务有限公司,他既是第一大股东和董事

长,也是“薇娅背后的男人”。

谦寻最初是服装批发生意,直到入驻淘宝直播,事业才迎来最大的转机,从服装店老板娘,一路变成电商直播时代的标志性人物。

薇娅开播四个月,引导成交额过亿,

完成了直播生涯第一个小目标。2018年,薇娅以3000万元年收入位居淘宝发

布达人榜首。

2021年10月20日,双十一看预售场

首播,淘宝直播销售榜显示,李佳琦直播

公开资料显示,薇娅直播间所售商品中,自有供应链商品占比已达20%。薇娅

夫妇的商业版图,也以直播为基础,扩展开来。

36家企业构成“薇娅商业版图”

谦寻这家因薇娅而成立的公司,如今已经成为“谦寻集团”,呈现出从上游供应链、电商自营到直播、营销、代运营再到末端的直播经纪、主播培训直播产业的完整版图。

董海峰文化作为谦寻集团唯一负责IP

商业化公司,聚焦在集团品牌客户的IP

授权、IP全案整合营销、全集团主播IP

直播专场策划运营,及自有IP孵化等几

大模块。

董海峰文化作为谦寻文化去年接受采

访时表示:“通过集团签约的50多位主播

资源,谦寻已经打造十余场薇娅IP专场,销售金额超过三亿元。”

董海峰文化作为谦寻文化去年接受采

访时表示:“通过集团签约