2014年10月17日 星期五

第1149期 责任编辑:江于夫 联系电话:0571-85310324

浙江日报 ZHEJIANG DAILY

浙江新论

□徐剑锋

浙江工业高端化突破的路径

工业是一国或地区经济的基础,也是保持经济增长的关键。几乎所有工业化国家与地区的历史都证明,服务业超越工业之时,便是经济增长从中高速走向中低速之际。2008年国际金融危机使欧美重新认识到工业的重要性,“再工业化”成为重要的策略。对浙江而言,第三产业超越第二产业是经济发展的必然结果,但保持浙江工业的稳定增长依然至关重要。在当前浙江经济进入新常态的环境下,推进工业高端化,将是保持浙江工业与浙江经济平衡发展的关键。

浙江工业发展的基本特征

从人均GDP进行比较分析,2008年浙江经济发展进入工业化发达阶段,接近经济发达阶段,其阶段性的经济发展呈现出“新常态”。浙江经济在“新常态”中有着几个基本特征:

首先,与收入水平相比,浙江产业结构转换滞后。从日本、韩国与我国台湾等地区的经济发展历程看,进入工业化发达阶段,第三产业比值均超过第二产业,而浙江在2014年初第三产业比值才超过第二产业。但金融增加值在GDP中的比重则略有超前。

其次,浙江对外投资超前。上世纪90年代末以来,浙江对省外投资发展迅速,2003年以后对海外直接投资也发展迅猛,相较于大量的经济学实证研究,浙江对外投资发展要比经济发展阶段提前7年左右。

其三,很重要的一点是,浙江制造业仍以劳动密集型产业为主体。从改革开放前一直到目前,纺织业仍为浙江第一大制造业。根据多数国家与地区的工业化经验,随着工业化的推进,其主体工业一般呈现出从轻纺产业向重化工业过渡,再向技术资金密集型产业发展。而相对于经济发展阶段,浙江以石化、钢等为代表的基础材料产业比重明显偏低。

其四,从工业生产技术与方式看,可以按德国的工业1.0-4.0版模式来考察,浙江目前工业的主体产业技术仍处于2.0时代,即运用电气化的大批量流水线的专业化生产(2.0时代),局部进入了微电子技术运用(信息技术)带来的自动化(3.0时代),智能化生产的4.0模式只在很少量的制造业企业里散点式出现。

此外,中小企业集群长期成为浙江工业的主要组织形式。浙江大量中小企业通过集聚效应弥补了规模经济的缺陷,浙江产业竞争力也由此获得低成本的优势支撑。但这种产业集群也形成了竞争过度、企业创新不足,盈利水平偏低,浙江制造业的增加值比率长期低于全国平均水平。

浙江工业发展面临的问题

从经济水平、三产结构等多指标综合评估,浙江目前已进入工业化末期。按照工业化的一般规律,从三次产业结构看,浙江应该进入服务业为主体的阶段;从要素结构看,应该差不多走完重化工业阶段而步向技术密集型产业阶段。但事实上,浙江的第三产业比重刚刚超过第二产业,而工业几乎还停留在轻纺产业为主体的阶段。这与浙江的要素结构与市场环境、产业组织特点密切相关。长期形成的产业集群虽是浙江工业崛起的关键,但产业集群的黏着性羁绊了产业结构升级。企业间过度竞争、模仿有余而创新不足使企业陷于价格战,企业增加值率与利润率低下,无法支撑研发发展,绝大多数企业的产品营销依赖传统的专业市场。

当劳动力与土地资源的成本优势不再,低技术门槛的产业集群被具有劳动力成本优势或资源优势的中西部地区复制,专业市场的优势被电商平台取代,集群的优势便逐步丧失。集群中的大中型企业开始向区外转移。本世纪初以来,浙江尤其是民营企业集中地温台地区,不少民营大企业迁往上海、杭州为代表的中心城市,或向中西部地区转移。随着处于中心地位的大企业的迁移,整个产业集群不可避免地走向衰落。

另一方面,传统产业的转型升级受到资金与技术的限制,难以进行。即使是从集群中脱颖而出的大中型企业也只能通过规模效益与品牌提升来维持扩张。浙江虽然民资丰硕,可民间资本借贷年利率长时期维持在15%以上,融资成本远高于发达经济体与一般新兴工业化国家与地区。再加上基础材料产业的制度性或政策性垄断因素的存在。浙江产业要向资金密集型的基础材料工业突围,几乎成为天方夜谭。形象地说,“低不保、高难就”仍将是未来浙江工业发展的基本性难题。

浙江工业要打造高端化升级版

浙江工业的高端化主要应体现在六个方面:

要素高级化。我省土地资源、劳动力等低级要素的比较优势不再,而技术、人才、信息等高级要素的比较优势尚未形成。加快形成高级要素的比较优势,将成为浙江工业突围的重中之重。

业态高效化。不仅是工业采购、销售,管理、生产、研发也大量借助互联网与物联网,高效的新型电子商务可以弥补传统专业市场的不足。

技术高端化。在制造业生产技术上,要紧随世界工业科技革命的步伐,目前尤其要抓住第三次工业革命或第六次科技革命的机遇,将智能化技术广泛运用到工业生产与组织中,推进浙江工业向4.0版跳跃性升级。

产业高阶化。建立起以高新技术产业为主导的工业结构,在产业链上,占据研发设计、品牌营销、物流配送的高附加值两端。

产品高档化。产品的质量高、品牌形象好、产品附加值高、销售利润率高。

组织高强化。产业组织的竞争能力与抗风险能力强,形成以大企业与技术研发企业为中心、中小企业为外围的较为稳固的专业化分工协作体系。

那么,怎样切实推进浙江工业高端化呢?

打造工业设计强省。推进工业企业占据微笑曲线高端,为产业高阶化、产品高档化、组织高强化提供支撑,同时促进浙江研发设计的产业化。一是大力发展工业研发设计外包。重点在专业人才、信息与工业企业相对集中的杭州、宁波、温州与绍兴等地率先推进。政府可以通过企业所得税减免、创业基金优惠贷款等方式进行扶持。二要加快设计技术创新,大量引进与吸收世界最新设计技术,发展集成型智能设计,加强设计产品与生产、消费的全过程智能化跟踪监控。三要引导大企业加大研发力度。

引进高端人才与技术,直接促进浙江生产要素的高级化。借鉴杭州市未来科技城模式,实行“民营企业家+高端人才”策略,通过引进海外高端科技人才与高端技术,结合浙江现有民营企业或民间资本,配备本地科技人才,创办高新技术企业。同时,借助海外技术贸易,政府提供信息指导与引进技术转化配套辅助,鼓励企业引进海外技术。

推进工业生产技术与方式由集中式控制向分散式增强型控制的基本模式转变。借鉴德国与韩国经验,建立“产业科技革命”战略机构,吸引各界参与,及早谋划应对新工业革命浪潮。要尽快把新的技术引入到旧的系统中,加快对传统工厂生产模式进行智能化改造试点,利用大数据、物联制造等技术对传统的工业流程系统加以改造,建立浙江工业信息物理融合系统(CPS),不断向实现物体、数据以及服务等无缝连接的互联网(物联网、数据网和服务互联网)的方向发展。

加快电子商务平台建设,推进交易业态创新。提升B2B、B2C、O2O的交易模式,建立起支付安全、信用可靠、交易便捷的网络业态,避免网络商务平台的过度竞争;在杭州、义乌等地,择机开展网上自由贸易区建设;利用现有客运与公交网络,开展快捷客流物流融合试验;利用小区物业管理网络,解决物流进小区最后一站难题,提高物流效益。

发展新兴产业,改造传统产业,加强产业组织创新。浙江不宜过于强调重化工业的发展。更多地利用外部的重化基础材料,反而有利于浙江节约资本、土地和节能减排。但不排除利用天然良港与岛屿优势,顺势而为,适度发展一些重化工业。根据世界消费需求与技术发展的新趋势,以及浙江的工业基础与未来要素环境、需求环境的变化趋势,确立鼓励发展的重点行业,如新能源工业、新型交通运输设备制造业等等。推动大企业“让出中央(生产加工环节)、占领两厢(研发设计与营销物流)”,推进大企业与配套中小企业的相互持股,加强大企业与中小企业间的分工协作,加强对中小企业合法权益的立法保护,建立产业—金融紧密合作的新型金融体系,促进行业协会商会建设。

【作者为省社科院区域经济研究所所长】

人生的悲剧不是没有达到目标,而是心中没有目标。 哲理漫画 王晓东 作

实践探索

□暨军民

以信息经济撬动转型升级

面对经济发展的新常态,如何紧抓新一轮科技革命、产业变革和转型升级相交汇的历史机遇,是区域经济发展的重大课题。我们把树立互联网思维、推广信息技术应用、培育发展信息经济,作为新常态下撬动政府转型、产业转型和企业转型的新动力、新途径、新领域,加快培育新业态,营造新环境,努力形成发展新优势,提升区域综合实力和城市竞争力。

以信息经济的新理念新思维,撬动政府转型升级。

当前,以移动互联网、大数据、云计算、物联网为代表的信息经济,正成为各地抢占未来发展制高点的战略选择。各行各业都已经受到了信息网络技术的跨界渗透,新理念、新产品、新机制、新商业模式层出不穷,也就是我们所说的“互联网+X”、互联网化。

就金华而言,有的地方、有的领导干部还存在对信息经济“不想抓”、“不敢抓”、“不会抓”等问题。因此,我们要以信息经济的新理念、新思维,加快政府职能转变,撬动干部思想观念和领导方式的转变和提升——发展观念上,由单纯依赖物质资源投入向依靠信息资源利用上拓展;资源配置上,由重增量投入向重存量盘活资源延伸;基础设施上,由重“地网”建设向重信息公路“天网”建设推进;服务方式上,由重物质扶持向优化营商环境转变。

以信息经济的新技术新变革,撬动产业转型升级。

金华与发达地区的差距,根子在于产业结构的差距,在于产业层次比较低,整体竞争力还不强。大力发展信息经济,是加快构建现代产业体系,真正实现“腾笼换鸟”和产业结构战略性调整的关键之举。

充分发挥信息经济融合渗透作用,构建“1+4”现代新型产业体系。以信息化为引领,促进信息化与工业化、城镇化、农业现代化和现代服务业的融合。鼓励重点工业企业提升装备的信息化、智能化水平,大力实施“机器换人”,抓好500家“两化”融合示范企业;进一步加快新能源汽车、现代生物医药、现代农业装备等新型主导产业发展。加快智慧旅游、智慧交通、智慧城管、智慧农业、智慧教育、智慧医疗等一批项目的实施,实现城市基础设施智能化和公共服务智慧化,实现产城融合发展。重视农村电子商务的发展,拓宽农产品市场营销渠道,推进信息技术在农业种养、生产、农产品市场流通和安全监管中的广泛应用。

充分发挥信息经济引领作用,优先培育五大信息产业。去年,我市实现电子商务交易额1816亿元,同比增长90%,总量、增速均居全省第二位。从金华城市定位、资源禀赋、产业基础出发,我市把电子商务、信息软件、通信服务、现代物流、互联网金融作为五大信息主导产业来培育。着力做大以义乌为代表的“贸易引领型”电子商务,以永康、武义为代表的“制造引领型”电子商务,以5173为代表的服务类电子商务,以金义“跨境通”为代表的跨境电子商务,以9158为代表的视频娱乐业,以菜鸟网络为代表的智能物流业,以电信云计算、移动通信产业园为代表的通信服务产业。

充分利用信息经济全球流动性的特征,实现外贸转型升级。抓住金华市区获批国家跨境电子商务试点、义乌设立保税物流中心(B型)机遇,大力发展跨境贸易电子商务,抓好“跨境通”平台运行,建设浙中跨境电子商务园区。打造外贸综合服务平台,引进信息服务商,建设一流的信息平台,实施信息化大通关,提升国际贸易便利化和规范化水平。

以信息经济的新模式新机遇,撬动企业转型升级。

企业是转型升级的主体。通过网络信息技术在传统行业、企业的渗透和应用,带动传统产业、企业的深刻变革和升级,也为传统企业开展跨界竞争和转型发展提供历史机遇。

加快实体市场转型升级。市场是金华的最大特色,市场主体是金华最庞大的主体。目前金华有商品交易市场435个,市场经营户16.3万户,我市把电子商务作为实体市场与网上市场相互融合的实现形式,通过大力培育网商群体,鼓励市场经营户开网店,实现“一商两店”、“一市两场”,拓宽商品销售空间,实现市场主体的转型升级。

加快传统企业商业模式、销售模式创新。网络信息技术的发展,为传统企业开展跨界竞争和转型升级提供了历史机遇。我们鼓励全市所有工业、服务业、农业企业拓展电子商务业务,致力于通过智能制造,提升传统制造业;通过电子商务发展,提升传统商业;通过信息化、机械化和电子商务营销,提升传统农业;通过发展互联网金融,引领传统金融创新。

大力培育信息经济龙头企业。我们以信息经济增量带动存量改造升级,“内培外引”结合,一手抓本地高成长性信息网络企业的扶持,加速做大做强,如9158经过十年培育,今年上市后市值达70亿元;用好初创企业三年“零房租”、服务器本地托管补助30%等扶持政策,助推面大量广的网络经济中小企业加快成长,助推12万网商转型为企业。一手抓大企业、大项目的招商,吸引一大批信息经济上下游关联企业前来落户,并带动本土信息企业转型升级。

【作者为金华市市长】

新知新潮

□杜 博

嘿客:电商入侵“最后一公里”

近几个月来,一批名为“嘿客”的门店如黑客般悄然入侵全国70多个城市的社区。嘿客是什么?它要做什么?

原来,这就是顺丰的网购服务社区体验店,承载着布局社区电商的战略意图,试图为破解物流配送的“最后一公里”难题迈出富有想象力的一步。

嘿客是什么

嘿客门店店面大小与普通便利店相似,却不同于普通的便利店:店内没有琳琅满目的货物,取而代之的是商品广告牌和海报,展示服饰、生鲜和3C电子类等商品;交易方式也不同,只需拿出手机扫描商品二维码,或利用店里的平板电脑,通过与顺丰合作的网上商城APP入口,就可以开启购物之旅。

对比可以足不出户就完成交易的网上购物,嘿客的特点在于为消费者提供体验服务。过去在线上购物,只能见到图片,却无法触碰和试用,而在嘿客,消费者可以直接进行实物体验,包括试用、试吃和试穿,然后再决定购买与否。

客观地说,目前嘿客门店陈列的商品种类还不够丰富,加上供体验的现货少、展示的图片多,与普通网购差别不大,体验的优越性还不足以令消费者让渡出网购的便捷性。嘿客目前只是充满实验色彩的探路之举,想要玩转最后一公里,其服务内容和形式仍有待丰满与再想象。

嘿客要做什么

顺丰嘿客已在全国开店2000家左右。利用物流服务收集的大数据,这些店址大多选在网购活跃的社区附近,入侵物流“最后一公里”的意图明显——打造一个线上线下融合的社区电商“嘿客帝国”。

为何斥巨资布局最后一公里,还要从“痛点思维”说起。时至今日,网购已然十分便捷,但从集散点到消费者手中这最后一公里,存放空间有限、配送效率较低、人工成本偏高、隐私缺乏保障……把足不出户的便利和愉悦大大抵消,甚至被称为堵住了原本畅通“血管”的“血栓”,此是网购的痛点之一;消费者想要对虚拟购物进行线下体验的强烈需求,期待一种可以对接线上与线下体验的方式,是网购的痛点之二。这两大网购的“天然硬伤”为一种改良模式的出现埋下伏笔。从这个意义上讲,嘿客打开了社区配送的空间和时间窗口,代表了电商对市场需求和消费趋势的超前预见。

嘿客模式还不会对实体店和电商造成冲击,需要经历市场逐步接受认可与自我完善的过程。可以明确的是,这种打造线上线下融合的社区电商理念,有助于加速社区服务产业化进程,促进物流成本更低、交易效率更高,消费者掌握的主动权也将更多。

电商社区化趋势

实际上,加快布局线上线下业务在互联网公司中早已不是秘密:阿里巴巴收购高德地图、入股银泰,支付宝与零售企业开展支付合作;腾讯入股大众点评网,与零售企业开展微信营销;通过百度团购和百度旅游,百度拟打造平台与自营相结合的模式……作为一种前瞻性的电商模式,社区电商这片新蓝海渐渐浮现。

电子商务发展到今天,单向依托网络的模式已无法支撑网络零售业务的长远发展。由于社区电商密切接近消费市场,可以精确即时地获取消费大数据,是电子商务进阶发展的新引擎。最后一公里打开了无限的机遇空间与想象空间,可以预见,以社区电商为代表的线上线下融合发展将成为新趋势。

之江漫笔

小叶的市民梦和老家土地

小叶帮我家打扫卫生三年多了。小叶老家在安徽安庆农村,来杭州十余年,租住在离我家不远的城中村。她先生在杭州一家油漆厂打工,儿子在北方一所大学读书。

小叶收入还算不错。他们两口子非常勤快,她每天替多家打扫卫生,还给一家做晚餐,几乎天天晚上7点后才能回家。如此辛苦之下,一个月大概有五六千元收入。她先生经常加班,不过听小叶口气,现在收入似乎比她少一些。他们在城里的花费不多,租的是一个小间,月租金三四百元,儿子一个月生活费一千多元,另外一个较大开支就是定期回家,送亲戚人情等。应该说,他们是可以把大部分收入存起来的。

可是小叶不止一次流露对未来生活的忧虑。她说,他们两口子都没有养老保障。儿子以后不可能回农村,可是在城里怎么结得起婚呢。家里现有积蓄给儿子买房也不一定够。他们现在有力气,还干得动,多做一些,多挣点钱。可是以后干不动了,儿子要还购房贷款,只能自己管自己,他们怎么养老?

一天我突发奇想,问小叶老家房子。她很高兴地告诉我,他们家在安庆乡下有一幢三开间房子,房前有空地,房后有竹园,算起来有两亩左右,是丈夫的爷爷手上传下来的。他们住在这块地上差不多有100年了。

小叶不无担心地问我,他们家房子和地,与村里邻居一样,都没有证,不会有事吧。我连忙安慰她,当地政府应该是会尊重土地长期由他们家使用的事实,会承认相应权利的。我还告诉她,浙江这边一些地方已在确权发证,他们那边也会这样做的,不会有事的。

小叶的故事,典型反映了当前城市发展的一个非常深刻的难题。农民工已经或正在融入城市,但城市却似乎并不欢迎他们。然而城市离不开他们,他们也难以返回老家。城市入住费用高昂,然而他们在老家却有着中国最宝贵的土地资源。沿海城市发展正在遭遇土地瓶颈制约,而他们老家农业发展,也在遭遇小农分散和低效率制约。如果把两者联系起来,显然将大大优化资源配置。

然而难点是杭州地价奇高,小叶他们家地价奇低,对此我曾提出过一个土地银行的设想。我那天问小叶,是否愿意把他们家房子,连同那块地,换杭州一套居住面积40来平方米房子。小叶毫不犹豫说愿意。说这话时我正在厨房,听她说得这么肯定有点意外,不由放下正在洗的蔬菜,转身看到小叶满怀期待的神色。他们迫切想在杭州有一套房,小一点又何妨呢。

小叶又说,他们家还有承包地,也可以拿出来。前几年嘉兴推进“两分两换”,即宅基地和承包地换住宅和社保,这应该是把农民的土地使用权,与城里的居住养老权结合起来的一种改革。这一改革当然需要完善,但基本思路也可用于解决小叶他们定居城里的问题。然而小叶老家在省外,这一改革不仅涉及两省,可能还涉及中央政府,听说嘉兴“两分两换”就有权威人士不赞成。

改革开放这么多年,面对农民工向沿海集聚的汹涌浪潮,有关政策制订实施严重滞后。我们有那么多规划,就是没有人口集聚或分布规划。城是装人的,人主要应在沿海,沿海城市的数量、规模和人口增长,显然应快于全国,占全国比重显然应逐渐上升,然而现有规划体系对此语焉不详。

全世界人口都在向沿海集中。美国加州人口1900年占全美1.9%,2013年上升到12.1%。日本东京圈人口1955年占日本的17.1%,2012年上升到28.0%。就在近10年,美国加州和日本东京圈人口比重仍在上升。浙江在1859年,人口占全国比重高达7.1%。

沿海对于外地劳动力的巨大需求,就像外地人口向沿海集聚一样,是难以扭转的客观规律。小叶在我家打扫时,预约电话不断。杭州最近新增600辆出租车,应聘司机八成来自外地。中国进城农民的市民梦,和他们老家的那些土地,总不能就这么长期两头悬着吧。