

去年,中国数字经济总量为3.8万亿美元,位居第二,增速全球第一

中国有望成下一轮数字化全球领导者

■ 本报记者 范丽敏

“美国一骑绝尘,中国奋起直追,欧洲抱团取暖”。《全球数字经济竞争力指数(2017)》报告(下称《报告》)这样形容当前全球数字经济的分布格局。

根据该报告,在全球数字经济竞争力排名中,美国以85.89分的明显优势位居榜首,中国紧随其后,位居第二。

根据麦肯锡全球研究院的研究,中国经济有望在下一轮数据全球化中扮演领导角色。

数字经济成竞争制高点

十九大报告指出,数字经济正成为一种新的经济形态,推动着全球经济发展质量变革、效率变革、动力变革。

“数字经济正在席卷全球,全球经济向数字经济迁移已经势不可挡,数字经济已经成为国家的核心竞争力。”上海社科院副院长王振指出,近年来,全球各大经济体都在积极布局发展数字经济。

根据《报告》,全球各大经济体

数字经济规模不断扩大。去年,美国数字经济总量达到11万亿美元,中国数字经济规模为3.8万亿美元,日本为2.3万亿美元,英国为1.43万亿美元。此外,数字经济占GDP比重不断提升,去年,美国数字经济占GDP的比重为59.2%,英国为54.5%,日本为45.9%,中国为30.1%。

《报告》还发现,在全球数字经济快速发展的同时,国家之间的发展还存在非常不均衡的现象。排名第一的美国得分为85.89,而排名第50名的塞尔维亚得分仅23.24,分数相差62.65,“这体现出竞争力较强国家与竞争力较弱国家之间的巨大差距,也表明了当今世界各国之间仍然存在较为严重的‘数字鸿沟’。”王振说。

中国数字经济潜力巨大

近年来,全球数字经济高速发展,且增速远远高于同期GDP的增速。统计数据显示,2016年美国数字经济增速高达6.8%,同期GDP增速为1.6%;日本数字经济增速为

5.5%,同期GDP增速为0.9%。英国数字经济增速为5.4%,同期GDP增速为2%;中国数字经济增速高达16.6%,居世界第一,显著高于同期GDP6.7%的增速。

《报告》预计,中国数字经济的发展将进一步加快。以电子商务为例,美国未来5年将保持8.2%的复合年均增速,而中国电子商务预计未来5年的年度复合增长率为15.6%。如果预期能够实现,到2021年,中国电子商务将达到8395.4亿美元规模,高出美国一倍有余。

“在新经济领域,中国也在奋起直追。”上海社科院信息研究所学者王滢波举例说,在人工智能领域,百度的自动驾驶技术领先全球,在图像识别和视频监控领域,海康威视成为全球领导者,而在语音识别领域,科大讯飞屡次斩获国际大奖。

麦肯锡全球研究院院长詹姆士·马尼卡认为,中国在数字经济发展方面不仅取得了巨大的成绩,而且至少在四个方面拥有巨大潜能。首先,中国互联网用户超过了

欧盟和美国网民的总和,且消费者较为年轻,熟悉掌握数字技术,这就意味着数字化企业能够以较大规模、较快速度将自己的服务商品化。其次,中国数字经济领域的活力已经远不止来自百度、阿里巴巴、腾讯等领军企业,平安、华为等大型企业也正致力于超越传统业务,打造属于自己的数字生态。再次,中国政府对待数字经济的开放态度促进了数字化的发展。最后,中国拥有7.31亿网络用户,每天50亿次百度搜索点击,每个微信用户每天平均66分钟的使用时间,每天1.75亿次支付宝交易,这使中国经济有望在下一轮数据全球化中扮演领导角色。

中企主动拥抱数字经济

截至2017年2月20日,全球市值最高的前13家中企中数字经济公司占据7个席位,可以说比例惊人。其中,腾讯和阿里巴巴的市值分居第四位和第七位,腾讯公司市值还曾一度超过了Facebook。

“近年来大力发展的‘互联网+’其实只是一个手段,根本目的还是为了把数字经济做大做强。”腾讯公司董事会主席兼CEO马化腾认为,未来,所有行业都会转向数字化、可量化、数据化,整个工业制造领域也在慢慢融入这一趋势。数字经济与实体经济的关系将是融合而不是替代。

阿里巴巴集团首席执行官张勇的表述更为直白,他说,数字经济就是实体经济,只不过是互联网的思维、互联网的技术和实体经济充分融合而创造出新的化学反应。今天的中国正在走向数字经济,正在全面拥抱融合数字经济。

根据麦肯锡近日发布的《中国的数字经济:全球领先力量》,中国已成为数字创新企业的乐土,同时也是数字前沿技术的投资大国。在全球260多家估值超过10亿美元的“独角兽”初创企业中,中国企业约占1/3。

未来,中国数字经济发展的创新实践将更为丰富多彩,为全球经济发展提供中国经验和中国方案。

◆ 市场前沿



我国明年将大幅放开金融等领域外资准入

本报讯 全国发展和改革工作会议日前在京举行,这是中央经济工作会议后召开的第一个综合性会议,对2018年我国发展和改革工作进行了具体部署。

会议指出,2017年“三去一降一补”成效明显,商品房待售面积降至近3年来最低,1700亿元消费减负任务全面完成;混合所有制改革试点已分三批在50家国有企业全面铺开。

会议提出,2018年我国将大幅度放宽金融等领域外资准入,推进实施高水平的投资便利化措施,在产能方面将从总量性去产能转向结构性优产能为主,从以退为主转向进退并重,进一步推动放宽城市户籍准入条件和居住证制度全面落实,全面实施市场准入负面清单,全面推开行业协会与行政机关脱钩改革,将加大生态系统保护力度,实施重要生态系统保护和修复重大工程,开展国土绿化行动,启动祁连山生态搬迁试点。

(金讯)

中国将推动5G等国标在“一带一路”沿线应用

本报讯 国家标准委12月22日发布的《标准联通共建“一带一路”行动计划(2018—2020年)》提出,要深化基础设施标准化合作,支撑设施联通网络建设,推动5G、智慧城市等国家标准在沿线国家应用实施。

根据行动计划,到2020年,中国标准与国际和各国标准体系兼容水平将不断提高。

行动计划提出,要不断扩大标准互认领域。联合沿线国家共同制定国际标准不少于100项,翻译制定中国标准外文版不少于1000项,开展重点领域标准中关键技术指标对比数量力争达到2000项。

行动计划部署了九大重点任务:一是对接战略规划,凝聚标准联通共建“一带一路”国际共识;二是深化基础设施标准化合作,支撑设施联通网络建设;三是推进国际产能和装备制造标准化合作,推动实体经济更好更快发展;四是拓展对外贸易标准化合作,推动对外贸易发展;五是加强节能环保标准化合作,服务绿色“一带一路”建设;六是推动人文领域标准化合作,促进文明交流互鉴;七是强化健康服务领域标准化合作,增进民心相通;八是开展金融领域标准化合作,服务构建稳定公平的国际金融体系;九是加强海洋领域标准化合作,助力畅通21世纪海上丝绸之路。

(王优玲)

◆ 企业动态

陕汽重卡2018商务年会召开

本报讯 日前,陕汽重卡2018商务年会在山东济南召开。

潍柴动力股份有限公司董事长、陕西重型汽车有限公司董事长谭旭光表示,2017年,陕重汽创造了良好的成绩,无论2018年重卡市场形势如何,陕重汽都将鼓足勇气、树立信心,冲刺产销20万辆,向进入全球重卡行业前列奋勇前进。他表示,陕重汽还将向重卡、中重卡、轻卡全系列全领域均衡发展,创造更大的成长空间,更好地发挥集团整车整机的引领作用。

据悉,截至今年11月底,陕汽重卡已累计实现产销15.47万辆,同比增长73%,市场份额达到15.4%,同比增长1个百分点,预计全年产销将突破16万辆。

据陕西汽车控股集团有限公司党委书记、董事长,陕西重型汽车有限公司总经理袁宏明介绍,2017年,陕汽获得了六大成就,即抓住市场机遇大发展、构筑企业发展大格局、市场竞争力大增强、产品品质大革命、管理水平大提升、渠道营销能力大飞跃。他指出,陕汽重卡依托全产业链高效协同和对用户需求精准把握所构建的优势,在多领域实现行业领先,市场份额不断攀升,凭借安全性、可靠性、经济性、舒适性等方面的提升,创造了市场保有量同比增长73%,初期故障率却同比降低11%的良好业绩。

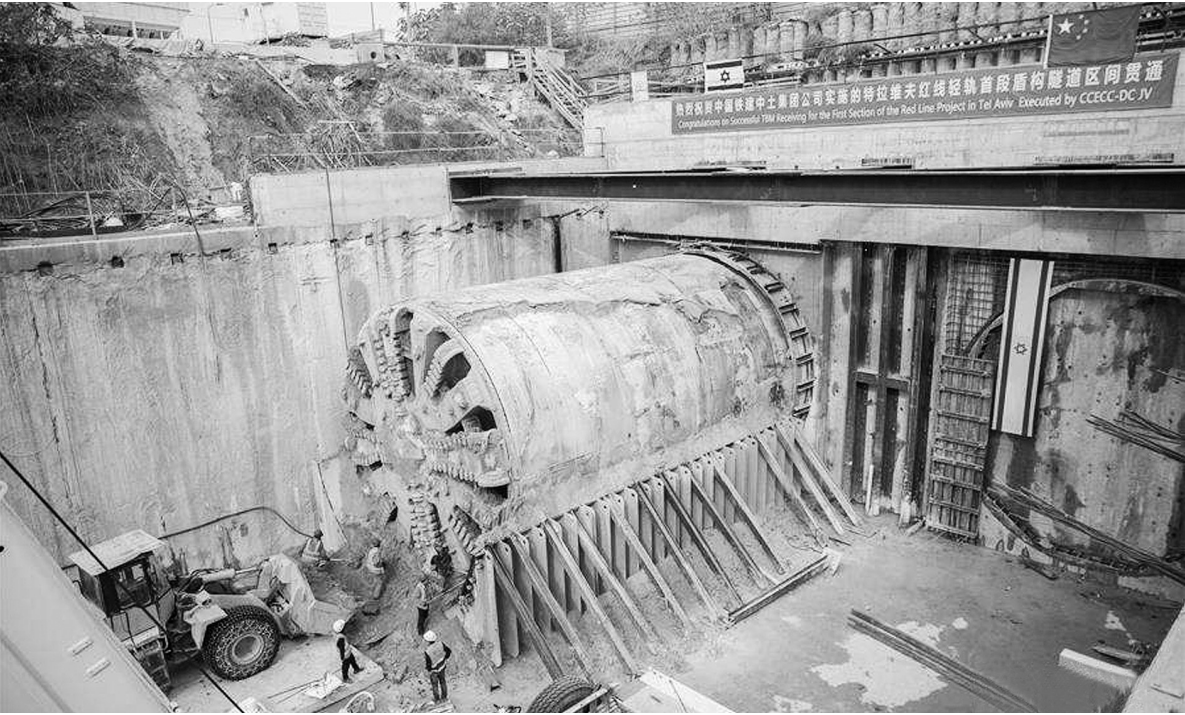
随着物流与“互联网+”深度融合,平台物流这一新兴业态正逐步发展壮大。会上,新疆蓝天石油化学物流有限责任公司董事长周东海、中储南京智慧物流科技有限公司总经理韦晓与陕西重型汽车有限公司销售公司总经理刘翔翔签订了战略合作协议。(毛雯)

中企今年海外发债1800亿美元

本报讯 中资企业海外发债再次迎来高峰。彭博统计数据显示,2017年以来,中资企业海外发行美元债约1800亿美元,较去年增七成,创下历史新高。业内人士预计,中企海外发债规模明年有望继续保持在较高水平,或达到2000亿美元。

谈及今年中资企业海外发债规模的快增,业内人士表示,这与境内债券市场融资成本的上升不无关系。摩根大通债务资本市场中国主管谢桐表示,由于境内市场今年下半年以来利率上升较快,发行人如果纯粹从利率角度去衡量,海外债券从中长期来说具备一定优势。

除去短期的成本因素,中资企业海外发债快增也与中资企业本身的需求以及海外市场的特点不无关系。谢桐表示,越来越多的中国企业在海外进行项目运作或兼并收购,很多事出于资金需求。“经过多年的探索和尝试,海外发债已经成为一条成熟的融资渠道。如果去看海外发债中企名单的话,有很多名字都是新的,很多中企都是第一次在海外发债。”谢桐说。(张莫 钟源)



“TCL+思科”整体化布局智能制造全产业链

■ 本报记者 孙允广

近日,TCL集团与全球领先的网络解决方案提供商思科签署战略合作备忘录。根据合作备忘录,双方将结合各自优势资源和技术,助力TCL实现IT升级和数字化转型。

TCL为何选择思科,未来又将有怎样的布局?TCL集团有关人士表示,TCL将基于智能制造、物联网等领域的经验和积累,通过思科智能制造技术及解决方案的支持,集中IT服务模式的创建、数字化转型和智能制造资源,以强化平台对各产业的服务能力。同时,双方将组建联合工作团队,协调推进TCL的IT转型和服务化。

TCL集团董事长、CEO李东生认为,智能制造是TCL未来重点发展领域,通过与思科合作,可进一步提升TCL高端制造能力,将互联网应用在产品业务和服务端,实现TCL产品从中端走向高端,向上游

核心领域挺进,增强产业话语权。

此次TCL联手思科布局智能制造,具有典型意义。中国贸促会研究院国际贸易研究部主任赵萍在接受《中国贸易报》记者采访时表示,智能制造是全球制造业发展的大趋势,中国制造业企业应尽早着手布局智能制造。她表示,“智能制造一方面可提高生产效率,另一方面可提升产品质量、增加用户满意度,对稳定未来市场十分重要。”

实际上,TCL早在几年前就开始布局智能制造。TCL旗下的华星光电投入20多亿元,导入云计算、大数据、物联网等新一代信息技术,自主规划数字化、自动化和智能化的建设。工厂通过机器人等智能化判断和处理系统,提高了整体生产工艺精度,工业能力已经达到“中国制造2025”标准。

“目前很多中国消费电子类企业,还处于‘缺芯少屏’的状态,企业不掌握关键零部件的生产技术,只具备品牌推广和组装能力。因此,在布局智能制造的过程中,往往面临核心部件受制于人的困境,进而掣肘产品的研发和整体生产效率。”赵萍提醒企业在布局智能制造时,一方面要重点关注关键零部件的研发和生产,另一方面要优化生产流程。现在,虽然很多工厂引入了机器人生产,但生产流程还不够精益求精,甚至出现很多错误。

“与日本相比,中国在智能制造领域还较为落后。”赵萍表示,中国的智能制造相对处于初级阶段,更加关注“制造环节”本身,即如何发挥工匠精神,利用无人工厂提升产品质量。但日本2016年出台了《日本工业价值链参考框架》(IVRA),

IVRA与德国工业4.0、美国工业互联网参考架构(IIRA)的规划方向一致,更加关注智能生态系统的打造,让物联网、智能机器人等能够完整应用于工业系统之中。

“因此,中国企业不仅仅要专注于制造环节,还要向日本学习,整合物流能力。因为智能工厂中,很大一部分是物的流动。”赵萍说。

赵萍表示,由于很多中国公司尚未开放自身的大数据,企业对产业链上下游信息的整合难度较大,因此,很多企业的智能制造停留在打造智能工厂的环节。她建议,中企可与发展较好的物联网公司合作,整合上游供应商、下游服务公司的数据信息,加快建设围绕企业研发、生产等整个链条的智慧物流体系,从整体上布局高端智能制造,提升与世界较高水平产品竞争的能力。

农业、旅游、医疗成中企赴澳投资热门领域

投资成功要分“三步走”

■ 本报记者 钱颜

同时,如何顺利通过澳大利亚的投资审查制度也是赴澳投资企业担忧的重要事项。曾有企业抱怨,企业项目审核时间较长,个别项目被澳大利亚政府提出附加条件,增加了投资的不确定性和政策风险。也有国企工作人员向记者表示,与民营企业相比,国企要经历更严格的审查,且有时审查期会被延长。

德勤(澳大利亚)代表迈克(Mike)表示,澳大利亚海外投资委员会的审批程序是固定、例行的,对中国投资者来说标准相对一致。虽然其对一些敏感行业或大规模投资的审查相对严格,但企业如果提前做好投资准备,顺利通过审查并非难事。

中国国际商会贸易与投资政策委员会执行主席、中投公司公关外

示,过去,中国企业对澳大利亚的投资主要集中在地产、能源、矿产等领域。如今,与技术、服务等相关的产业也逐渐受到中国企业的青睐。

在艾伦看来,农业、旅游、医疗等领域是中企在澳大利亚投资具有成长性的行业。同时,与产业链相关的延伸领域更是有大前景。如食品行业相关的奶制品分送系统、旅游业相关的探险公司、医疗保健相关的健身俱乐部等。

中澳投资合作充满机遇的同时,仍存在一些风险。中车国际公

司投资和法律部部长何政表示,从事工程类项目的企业常面临劳资风险,很多时候工程工期紧,员工不得加班工作。“这在澳大利亚是不被允许的。如何平衡好员工权益和企业效益之间的关系,对很多企业来说是个难题。”

同时,如何顺利通过澳大利亚的投资审查制度也是赴澳投资企业担忧的重要事项。曾有企业抱怨,企业项目审核时间较长,个别项目被澳大利亚政府提出附加条件,增加了投资的不确定性和政策风险。也有国企工作人员向记者表示,与民营企业相比,国企要经历更严格的审查,且有时审查期会被延长。

德勤(澳大利亚)代表迈克(Mike)表示,澳大利亚海外投资委员会的审批程序是固定、例行的,对中国投资者来说标准相对一致。虽然其对一些敏感行业或大规模投资的审查相对严格,但企业如果提前做好投资准备,顺利通过审查并非难事。

中国国际商会贸易与投资政策委员会执行主席、中投公司公关外

事部总监刘芳玉在会上分享了中投公司在澳大利亚开展投资的体会。她认为,首先,企业应有专业、透明、合规、负责的投资态度和良好的国际市场形象,这是企业在澳大利亚开展投融资活动的前提。除了遵守当地法律法规、关注当地社情民意外,树立良好的国际市场形象和有影响力的口碑也很重要。专业透明、市场认可度高、监管审批记录良好,才能得到业内人士、社会民众、媒体舆论以及政府和监管部门的认可,从而有利于企业更好地开展相关投资工作。

其次,充分了解投资目的国对外资投资的审查制度、政策,与监管机构充分沟通,是企业在澳大利亚开展投融资活动的基础。“我们在澳大利亚投资过程中,一直与澳大利亚驻华使馆、项目所在州政府以及澳外资投资监管机构等相关部门保持联系。”刘芳玉表示,这样做的好处是,通过事前的接触将可能在监管审批过程中出现的分歧与意见提前解决消化,并在接触沟通中让监管机构更了解企业的性质与良好的投资意图,从而能够顺利、快速地开展投资。

最后,与当地企业合作、优化交易结构,是投资成功的关键。“企业不仅要有良好的声誉等软实力,也要夯实自身硬实力。”刘芳玉表示,加入国际财团与其他机构共同开展投资的做法,可以有效降低当地政府、监管机构对我国企业投资的担忧。企业应提升自身实力,发挥技术、经验等优势,争取与国际和当地企业合作,借助财团投资形式调整投资人股比结构,保证对澳投资顺利进行。