

数字技术融入实体经济任重道远

■ 本报记者 周东洋

“数字经济已经成为引领全球经济增长的重要引擎和实现经济高质量发展的重要引擎。”国家互联网信息办公室副主任盛荣华近日在第二届中国数字经济投融资论坛上表示,2018年,我国数字经济规模达到31.3万亿元,占GDP比重达34.8%,为深化供给侧结构性改革和经济高质量发展注入了强劲动力。

联合国日前发布的《2019年数字经济报告》显示,全球数字经济活动及其创造的财富增长迅速,且高度集中在美国和中国。美国和中国目前占有超过75%的区块链专利、50%的全球物联网支出、75%以上的云计算市场。在全球70家最大数字平台公司中,7个“超级平台”占总市值的2/3,以规模排序依次是微软、苹果、亚马逊、谷歌、脸书、腾讯和阿里巴巴。

在政策引导和市场需求的双轮驱动下,我国数字经济相关领域发展迅猛。工信部副部长王志军介绍说,上半年,我国数字产业化和产业数字化成效明显。一方面,数字产业化稳步发展,信息通信业发展势

头平稳,电子信息产业转型升级步伐加快,产业结构持续优化,信息服务业同比增长68%,5G、人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设稳步推进,5G牌照正式发放。另一方面,产业数字化加快推进,工业领域数字化转型进入加速发展期。目前,企业数字化研发设计工具普及率、关键工序数控化率分别达到69%和50%,制造业与互联网融合发展成效明显,网络化、协同制造、个性化定制、服务型制造等新模式新业态不断涌现。

中国信息通信研究院发布的《中国数字经济发展与就业白皮书(2019年)》显示,去年,中国数字产业化规模达到6.4万亿元,占GDP比重为7.1%。其中,软件和信息技术服务业、互联网行业增长较快,收入同比分别增长14.2%和20.3%。据工信部数据,2018年,电子信息制造业固定资产投资同比增长16.6%,高于制造业整体投资增速7.1个百分点。

数字革命以前所未有的速度和规模改变了我们的生活,在带来巨

大机遇的同时,也带来了严峻的挑战。《2019年数字经济报告》称,数字经济将面临一系列新的不同技能、新一代的社会保障政策以及工作和休闲之间的挑战。新技术,特别是人工智能在一些领域创造出大量机会的同时,也将不可避免地导致劳动力市场发生重大转变。

“从全球范围来看,有人可能会失业。”万事达卡中国区总裁常青表示,个体和中小企业通常缺乏一些知识和资源,再加上信息不对称,很难抵御数字经济带来的风险,从而在全球化浪潮中“掉队”。

业内人士称,从国内看,我国数字经济发展比较快的领域主要包括商业、零售等,但实体经济数字化进程仍处在初级阶段。实体经济各个行业流程不同、场景不同,难以与消费互联网一样,通过标准化平台提供服务。数字技术如何与实体经济相融合,仍是摆在产业互联网从业者面前的难题。从数字科技来讲,人才缺口或将是最大的挑战。此外,数字技术应用过程中衍生的一系列社会问题,有可能为数字经济

发展带来更大挑战。例如,数字经济也会造成数字鸿沟加深、隐私更容易被侵犯、信息技术风险与安全、赢家通吃和国际贸易规则重新洗牌等。

国家电子政务专家委员会主任王钦敏表示,当前,有必要在税收、反垄断、国际规则、信息技术风险与安全等方面建立适应数字经济特点的方略。

红杉资本中国基金合伙人浦晓燕认为,在数字经济发展过程中,资本应该更加积极地发挥推动作用,例如,从充满不确定性中寻找并支持有潜力的企业,通过资本加强全产业链布局,形成数字经济企业发展合力,打造赋能型企业平台等。

“我国应深化产业融合,不断拓展数字经济的新空间;搭建专业平台,共同构建数字经济的新生态。”盛荣华建议,需要不断完善现有政策,充分发挥政府、行业协会、研究机构、企业等的作用,促进技术、资本、人才、服务等要素的深度融合,培养数字经济良性发展模式,不断提高研发能力,加强国际合作。

◆ 市场前沿

汽车后市场行业进入快速洗牌期

本报讯 近日发布的《2019中国汽车后市场白皮书——站在新零售十字路口的蓝海市场》显示,2018年以来,中国新车销量出现下滑,但绝对增量仍保持在高水平,并有望在2020年超越美国成为保有量全球最大市场。同时,年龄增长、保有量增加双驱动汽车后市场高速发展,使后市场逐渐成为新的产业焦点,中国汽车行业也从增量明星向存量巨无霸转变,独立后市场渠道进入整合阶段,迎来快速发展机遇。

《白皮书》认为,中国汽车后市场快速增长的市场规模与相对落后的发展模式之间的矛盾促使行业进行变革升级,而不断变化的消费者、互联网数字技术的发展以及行业自身的内生发展成为推动中国汽车后市场变革的三大核心驱动力。

《白皮书》指出,由于行业的特殊性,真正的破局者寥寥,大量新的探索者凭借新的概念和模式进入市场进行尝试,模式创新不断更迭,但大多都因为前期获客成本高、市场培育周期长、重运营等特点,大多数企业仍难找到盈利模式。因此,行业转型升级需要建立在对行业深度理解并高度整合多方资源之上才能实现相对可持续的模式,需要模式与运营同时深耕,才能有破局。(崔小粟)

华为呼吁5G应用全球制定统一标准

本报讯 中国华为公司近日在布达佩斯举行的国际电信联盟2019年世界电信展上发布《5G应用立场白皮书》,展望了5G在多个领域的应用场景,并呼吁全球行业组织和监管机构积极推进标准协同、频谱到位,为5G商用部署和应用提供良好的资源保障与商业环境。

在世界电信展期间由华为组织的“5G+千兆:智联未来”论坛上,华为5G产品线总裁杨超斌发布了这一白皮书。白皮书从创新应用、标准、频谱、产业生态四个方面对5G的发展进行了阐述。

白皮书指出,随着5G商用进程的推进,5G创新应用层出不穷,包括增强移动宽带、媒资文娱、工业制造、智能交通等,5G网络能够为用户提供千兆网络、极致的网络性能与用户体验,5G技术的优势将赋能千行百业,提升社会效率。白皮书呼吁制定全球统一标准,认为全球统一标准将驱动5G高效、快速商用。

白皮书认为,频谱分配是监

管的重要事宜。全球频谱协同,有助于降低供应商、运营商、行业伙伴乃至最终用户实现5G的复杂度及成本。发放全国范围的频谱,仍然是各国监管机构的首选和主推的模式。同时,应考虑实现网络同步,从而提升频谱的利用效率,减少干扰。

白皮书同时指出,5G的发展需要健康稳定的产业生态,5G时代的商业成功与规模经济增长的实现以及5G生态的成熟,有赖于包括运营商、设备商以及全产业链利益相关方的紧密合作,以及监管机构对应用创新的支持。

杨超斌在论坛上与参会观众分享5G发展前景时说,当前,全球5G发展正在加速。在全球范围,20个国家35个运营商已发布5G,另外33个国家已分配5G频谱。这说明,5G时代已经到来。白皮书认为,未来5G将打开数万亿元的市场空间与投资机会。到2035年,5G将在全球创造约12万亿美元的经济产出,其中80%的电信收入将与5G相关。(辛华)

中国与匈牙利 签订“火车头”订单

本报讯 近日,在匈牙利首都布达佩斯,中车株洲电力机车有限公司与匈牙利铁路货运公司签订“火车头”订单。这标志着来自中国的“火车头”将以优异的品质服务匈牙利等中东欧国家的铁路货运。

本次签订的“火车头”有两种车型——干线电力机车与调车机车,均由中车株机公司与奥地利国家铁路公司(匈牙利铁路货运公司母公司)联合研制。该干线电力机车具备在无电网区域利用自身辅助动力进行短时牵引的“超级最后一英里”功能,可在非电气化铁路如站场、港口、货场等充当调车机车,有助于减少小型内燃调车机车配置及额外人员参与,提高轨道交通运输的经济性。

中车株机公司产品研发中心高级工程师陈哲说,干线电力机车将能满足匈牙利等7国认证,服务于希腊比雷埃夫斯港至布达佩斯的中欧陆海快线。据悉,该线路贯通希腊、北马其顿、塞尔维亚、匈牙利等国,是“一带一路”的重要组成部分。调车机车可满足匈牙利认证,主要在匈牙利国家干线铁路上以及布达佩斯最大的物流中心转场地运行,用于铁路施工现场的物流供应、试验和工程牵引等。(焦授松)

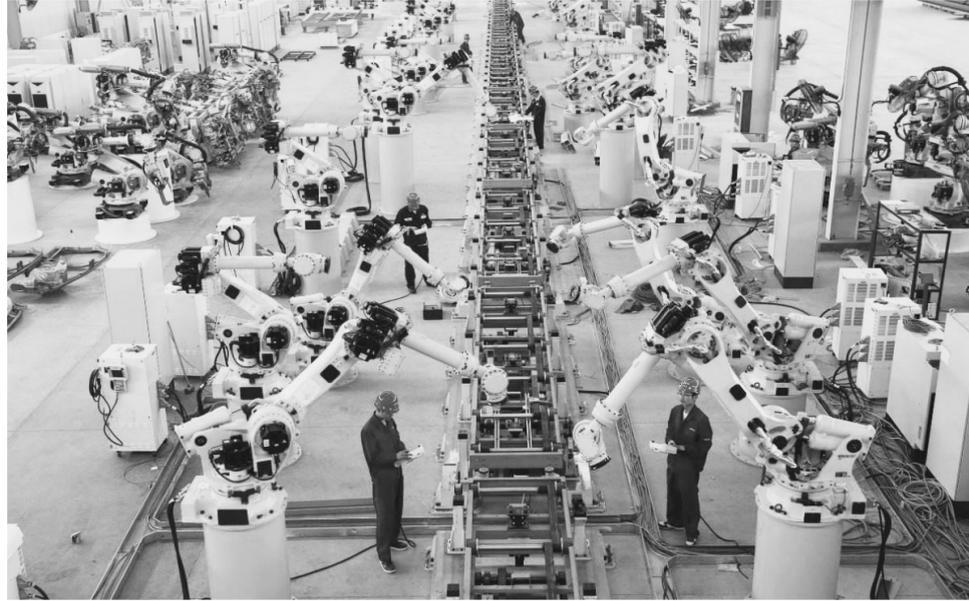
中国积极推动共建一带一路 热带国家农业科学共同体

本报讯 第二届“一带一路”热带农业科技合作论坛近日在海南闭幕。与会的中外热带农业专家围绕“一带一路”热带国家农业科技协同创新、热带农业资源保护与创新利用、热带农业国际技术转移等主题分享了相关研究成果,希望通过互学互鉴,共同打造“一带一路”热带国家农业科学共同体。

中国热带农业科学院副院长刘国道的说,热带农业科学技术是世界性的,必须面向“一带一路”国家的热带农业发展需求,在种质资源、生物技术、灾害防控等重点领域加强联合攻关,积极构建“一带一路”热带农业科技共同体,努力提升世界热带农业发展水平。

中国热带农业科学院国际合作处处长黄贵修说,在“一带一路”倡议下,中国热带农业科技创新与国际合作能力正在不断增强,科研合作的深度和广度不断拓展。

在已有的国际交流合作项目和平台的基础上,未来中国将与热带国家共同推进“一带一路”热带农业科学共同体建设:共商共建热带农业国际科技创新合作联盟,以联合实验室、科技示范园或农业试验站为载体,实现科研设施“共建共享”,经验成果“互学互鉴”;以科学目标和支撑产业可持续发展为导向,共同实施一批国际合作研究计划,提升合作国家农业科技创新能力;以农业农村人力资源合作开发为主线,联合培养热带农业国际人才队伍,筑牢合作的民心与民意。(刘邓)



中国工业生产继续呈现缓中有稳态势。中国国家统计局9月16日公布数据显示,8月份,中国规模以上工业增加值同比实际增长4.4%,比7月份回落0.4个百分点。

谈及当月工业生产增长为何略有放缓,国家统计局新闻发言人付凌晖说,其中存在中国经济本身有一定下行压力的因素,当前国际环境较复杂,国内结构调整正处在关键阶段。同时也有一些特殊因素影响了工业生产,如8月份工作日比上年同期少一天,台风等气候性因素影响部分地区工业生产等。

(王思博)

深挖用户需求 提高技术底蕴 机床行业进入转型升级关键期

根据国家统计局对规模以上工业企业的统计数据,我国机床工具行业1月至7月累计完成营业收入同比降低2.5%,累计实现利润总额同比下降21.1%,亏损企业比例为18.0%。

此外,1月至7月,中国机床工具工业协会重点联系企业主营业务收入同比下降17.2%,利润总额下降91.3%,行业整体运行持续下行。金属加工机床新增订单同比下降41%,在手订单同比下降24.1%。

“根据国家统计局数据和机床工具工业协会重点联系企业上半年行业运行统计数据,上半年,行业运行呈现3个特点。”中国机床工具工

业协会常务副理事长毛予锋表示,第一,订单减少,国内市场需求下降;第二,行业经营压力加大,运行质量下降;第三,行业亏损面加大,分化加剧,企业困局隐现。

不过,在严峻形势下,行业也出现了可喜变化,主要体现在出口方面。毛予锋介绍,我国机床工具行业整体出口额虽然不大,但上半年金属加工机床出现了两位数增长。1月至6月,金属加工机床出口21.6亿美元,同比增长16.7%。其中,金属切削机床出口14.2亿美元,同比增长12.8%;金属成形机床出口7.4亿美元,同比增长25%;量具出口15.4亿美元,同比增长3.7%。

“这是机床工具进出口历史上首次出现顺差。”毛予锋表示,不过各分行业情况不同,量具和磨料磨具为顺差,金属加工机床依然是逆差。

大多数机床企业负责人认为,目前行业下行是多重内外部因素叠加所致。其中,需求下降及需求结构升级对行业发展影响较大,特别是机床下游的汽车行业大幅下滑,以及摩托车、内燃机、农机、通用机械制造业等行业下行,对机床工具行业造成了直接影响。

北京精雕科技集团有限公司董事长蔚飞认为,机床市场具有周期性波动是正常的,不能期待长期持

续增长。总需求下降也有结构性增量的部分,这部分需求技术含量高,想要拿下订单,企业要有坚实的技术底蕴,并得到用户认可,这应是产品结构调整的主攻方向。

目前,行业处于转型升级关键时期,企业分化越来越明显,某些企业没能适应新变化走入困境在所难免,但也有企业因及时调整策略、深挖用户需求而实现了逆势增长。比如,济南二机床智能冲压生产线已经站到国际先进水平第一方阵,在美国、欧洲等发达国家赢得市场,为中国机床争得了荣誉。

武汉重型集团有限公司也在逆境中找准了发展方向。该公司董事

长杜琢玉表示,未来要紧紧围绕创新驱动,涉及产业链、供应链和价值链,“在国际高度来考虑自身的市场定位,并根据行业未来发展方向确定自身的产品攻关目标。”

毛予锋分析,综合来看,机床工具行业下半年经济运行的下行压力将加剧,但也存在相关行业固定资产投资回升、减税降费、降低企业社保收费比例,以及降低工业电价等利好因素。下半年,机床工具行业总体上仍将保持需求升级态势,需求结构性变化明显,需求总量呈下行趋势,各分行业领域会表现不同。预计全年行业主要经济指标同比将面临很大下降压力。(刘瑾)

格兰仕：“饭碗一定要端在自己手上”

■ 李刚

“平均不到1秒钟就有1台微波炉走下生产线。”在格兰仕智能化工厂的步行道上,集团董事长兼总裁梁昭贤边走边介绍说。他身旁的机器人静静地挥舞机器手臂,传送带上的微波炉次向前……

“以我为主” 掌握核心科技

在格兰仕广东总部,平均每一天都有10万台不同规格、不同功能的微波炉走下生产线,销往全球近200个国家和地区。从1992年进入家电业到微波炉制造全球第一,格兰仕用了7年时间,其中外销比例达到65%左右。目前,全球每两台微波炉就有一台是由格兰仕研发制造。1至7月,格兰仕微波炉整机出口仍取得了两位数的增幅。

“国际化企业,大分工大合作是必然的,但前提必须是公平。”梁昭贤认为,不管任何时候都要自己掌握自己的命运,在国际市场才有被公平对待的机会,“饭碗一定要端在自己手上,一定要掌握核心产业链的核心科技。”

早在20年前,格兰仕就有过被“卡脖子”的经历。当时,微波炉市场竞争的核心是磁控管,格兰仕刚刚取得微波炉制造全球第一时,就遭遇国际同行恶意断供。“不公平”的待遇让格兰仕员工记忆犹新,企业一度到了生死存亡的边缘,是低头认命还是奋起反击?梁昭贤和中国科学院几位老教授在封闭的车间一待就是几个月,最终磁控管核心技术难题宣告攻克,格兰仕建立了拥有完全自主知识产权的磁控管生产线,当年,数千元

一台的微波炉降到了数百元,“奢侈品”变成国民生活“必需品”。“不公平待遇”带给格兰仕危机,但同时也给格兰仕注入了敢为人先、永不言败的精神,目前,格兰仕每年自主研发磁控管3000多万只,全球磁控管技术也以格兰仕的标准为参考。

在核心技术、产品迭代和整个自主品牌的建设等方面都有准备,10多年来,格兰仕在参与全球分工合作的过程中,一直强调发展一定要以我为主,在分工过程中,不断提升技术实力,不断补齐自己的短板。

一加一减 增强国际市场话语权

“我们在贸易摩擦中发现,自主品牌产品比代工产品面临的压力要小,高端智能产品中低端产

品面临的压力要小。”梁昭贤表示,现在,格兰仕从核心技术、产品结构到国际市场开拓模式上做出改变,过去是顺势而为,现在是主动作为,在国际同行做减法的时候,格兰仕从一流装备到技术、人才投入积极做加法,全球招聘专家,全产业链培养和扩充技工。客观上外部有压力,但企业已有应对挑战的准备。这一加一减成为格兰仕应对要素成本上涨和提高国际市场竞争力的重要举措。

欧洲一家传统顶尖家电品牌找到格兰仕,希望格兰仕帮他们研发制造拥有最新科技成果的烤箱,合作模式不同于过去的OEM(委托加工),但格兰仕还是婉拒了。新型烤箱,微蒸烤一体机等高端产品,格兰仕决心首先要满足自主品牌需要,在国际市场上增加自主品牌

出口。“如果在全球分工上还停留在代工阶段,市场发生一点变化就会让企业丧失主动权。”梁昭贤表示,只有做好自主品牌,高端智能产品,企业才有定价权,才能有实力消化由此带来的要素成本上涨。

格兰仕过去40年的发展有赖于中国庞大的市场,也抓住了经济全球化进程,更抓住“一带一路”的机遇,“中国制造”过去取得成功的关键是“规模”和“效率”,如果在自主品牌、自主研发再走出关键的一步,以推动高质量供给,那在国际市场的竞争力将更加难以撼动。

半导体技术是今后微波炉市场发展大趋势,半导体微波炉可以同时加热不同的食物。格兰仕对此充满信心,这是一个颠覆性的技术,格兰仕10年前已经开始研究,现在已经掌握了专利。