

学术支持:

清华大学新经济与新产业研究中心
中央财经大学中国改革和发展研究院
总顾问:成思危(原全国人大常委会副委员长)
高级顾问:张文台(全国人大环资委第十一届副主任)
编委:管益忻 陈宇 刘涛雄 黄文夫 启文 赵红
李千 吴明华 白卫星
编委会主任:管益忻
副主任:陈宇 刘涛雄
主编:管益忻
常务副主编:启文(常务) 白卫星
编辑部副主任:刘立华
主编助理:何超

经济学家

周报

学术顾问:(按姓氏拼音排序)

巴曙松	蔡继明	陈东琪	陈栋生	陈全生
程恩富	迟福林	戴圆晨	范恒山	樊纲
高尚全	顾海兵	葛志荣	谷书堂	贺茂之
洪银兴	黄范章	贾康	江春泽	金碚
李成勋	李江帆	李京文	李维安	刘诗白
刘伟	茅于轼	任玉岭	宋洪远	宋守信
宋养琰	谭崇台	王东京	卫兴华	魏杰
吴澄	徐长友	晏智杰	杨家庆	杨启先
张曙光	张晓山	张卓元	赵人伟	郑新立
朱铁臻	周叔莲	周天勇	邹东涛	

第115期(总第228期) 2015年9月6日 星期日 乙未年七月二十四 投稿邮箱:jxjzb@163.com 地址:北京市海淀区大慧寺路8号 邮编:100081 电话:010-62135959 本刊订阅方法:网易“云阅读”搜索“经济学家周报”即可订阅。

本报所刊载文章系作者观点,均不代表本报意见

管益忻:颠覆传统思维,开辟大制造新时代

——关于新制造理论探索与实战战略问题访管益忻教授

■ 李大鹏

信息技术及其产业的发展,以及文化创意产业的发展,使制造业的内涵随之扩大。现实表明,除传统加工物质的行业外,还有两个行业也应纳入制造业的范畴:一是加工信息的行业,这是指与宽带、互联网、大数据、云计算等信息加工和处理有关的行业;二是加工价值观的行业,这即近年来迅速崛起的文化创意产业。所以我们这里讨论的“制造业”已绝非原来的概念,这是涵盖了“三个加工”的“大制造业”。不仅如此,问题的关键性还在于,信息技术、信息产业化的发展,改变了原有的企业生产经营基础,日益使边际成本下降、交易成本几乎趋近于零,社会分工更趋多元化等等,以致整个宏观经济社会生态架构发生了空前深刻的大变革。管益忻教授提出,迈向未来之“大制造”业之运行与战略发展,应抓住如下几个要点。

颠覆过去的“两无”经济假设。管教授认为,既往的经济是“两无”经济:第一是没有头脑,就是不讲价值观层面的事情,也就更谈不上关于价值观的“加工”了;第二是无“信息制造”,这与古典经济学时期信息技术发展水平相对较低不无关联,然而随着信息技术及其产业化的飞速发展,尤其是动漫等文创产业的大繁荣,信息制造、价值观行业的发展规模已经越来越大。“两无”假设与现实的不适应性日益凸显出来。

编者按:对于现阶段的中国经济问题而言,最重要的仍是继续做大做强实体经济,而在实体经济中,最为核心的仍是制造业。可以说,无论产业结构如何调整,产业转型升级处于何种形态,制造业始终都是其他行业的母行业,是其他产业得以发展的前提和基础。在未来,中国的制造业该如何发展?在发展战略和模式上会经历哪些转变和调整?带着这些疑问,《国家治理》周刊采访了中央军委办公厅原理论秘书、《经济学家周报》主编管益忻教授,现将其主要观点呈现如下。



颠覆物质稀缺的资源观。西方经济学最为关键的理论支柱之一,就是资源是稀缺的。可以毫不夸张地说,西方经济理论之所以能够形成,完全是建立在资源稀缺这一假设上。管教授提出信息产业化的出现,从根本上改变了这一基本格局。因为信息存在有无数的空间、无限的纬度、难以估算的海量,从某种意义上说,信息资源是永不枯竭的。这一“第二资源”,注定将对传统“资源稀缺”这一假设形成挑战。

颠覆单一物质加工业产业链。管教授指

出,多年来囿于“单一”物质加工之思维藩篱,人们对于信息加工业的产业链定位,一直是模糊和含混不清的,往往是将信息加工行业与三次产业从横向进行匹配,更多将其作为三次产业的附属。如果我们从信息加工业制造业的角度看,那就会发现,信息加工贯穿微观、中观和宏观所有层面,以至其所有链条节点。因此关于信息加工业在产业链中的定位,也应从多个层面、多个维度进行界定。三个基本定位是:一个是企业层面的价值链,这大致与通常说的物质化产业链想通;二是中观层面,这是产业园、区域经济的产业集群产业链;三是国家层面的产业链,或者全球化的产业链,即同时关照到国家产业政策及其在全球化信息加工产业链中的定位。

颠覆既往核心竞争力打造机制。对于中国的制造业如何实现从OEM到OBM过渡,管教授提出,关键是要看在信息加工、价值观加工方面采取了哪些重要的举措,取得了哪些新的突破,以及生产出了哪些具有原创性的信息、价值产品。还有一个非常值得注意的问题,即未来制造业核心竞争力的打造,更要注重于解决消费者满意度、忠诚度、美誉度等决定企业乃至整个经济发展命运的这一“软三度”。

颠覆传统的“营销”观。管教授是主张“营销”的(企业要经营消费者的消费生活)。他说:生产的完成在于用户的消费,而不在于企业的销售。准确抓住消费者的原始生态的消费信息,进而将企业的生产信息与用户的需求信息

无缝对接,并通过企业(用)户间的无数次沟通和互动,增强“粘合度”,真正实现相互间的“零距离”“无缝隙”对接,使用户通过产品价值实现,体现到O(用户价值追求)O(用户价值实现)的魅力。这里的关键在于用户成为企业(客)户价值链的中心一环,二者借助信息实现高度融合。

颠覆传统的“加工”观。管教授指出,新型的“大制造”业亟需人文素质的更新换代。在从加工物质为主向加工信息为主的过渡中,在以物质产业化能力为主向以思维产业化能力为主的过渡中,未来的制造业企业的工艺流程、产品品质,将更加注重强调匠人精神、匠人素质和工人的技术资产。这一方面可以说我们多年来积累了一些经验,但是也吃过不少亏。我们的制造业要实现由大变强这样一个在很多人看来似乎是一个“简单”的平移过程,实则为根本提高加工信息、思维之变革。而这也必须对我们的教育体系、教育体制变革提出更高的要求。

颠覆价值缺失品牌观。传统制造业突出的一个路径依赖停留在物质层面,品牌建设往往难达预期效果。管教授在指出这一习惯性思维后说,从企业设计到产品生产,真正价值高低以至价值有无必需用户价值体验说了算。随着消费、大众需求的日益碎片化、个性化、多元化,如何以用户千变万化生活需求信息为导向动态柔性地定位品牌发展规划,是一个非常需要亟待深入再探讨的课题。

文化经济学中的“一带一路”

■ 赵磊 中央党校国际战略研究所教授

国内外很多学者常用“地缘政治学”或“政治经济学”的工具去分析“一带一路”,但我更愿意将该战略视为“文化经济学”的典型案例。只有同时实现经济收益与文化收益,才是中国想要的、真正能够赢得国际社会尊重的“一带一路”产品。换句话说,该战略受欢迎,不仅因为它是一个给各方带来实惠的经济事件,更因为它能够成为一个引起共鸣的文化事件。

2013年9月开始,我从西北地区的新疆、陕西、甘肃、宁夏、青海到西南地区的云南、贵州、广西、四川等,从沿海省份的辽宁、山东、安徽、浙江、江苏、福建、广东、海南到内陆省份的内蒙古、山西、河北等,“一带一路”使我有了全面深入了解中国的机会。与此同时,从欧洲的英国、意大利,到中东的以色列以及亚洲的韩国等,该战略也使我有了深入了解国际社会的机会。在调研中我了解到,从中国西北发货到天津港的成本甚至远远大于从浙江义乌发货到阿联酋的成本;著名的口岸城市二连浩特只有10万人口,且遭遇水资源短缺的严重瓶颈;沿



贸易上的关税与贸易总协定、金融上的布雷顿森林体系共同构成了美国霸权的制度骨架。那么,今天所有中国人需要认真思考,在中国和平发展与文明型崛起的关键时刻,中国能为国际社会带来什么样的新理念、新时尚?“一带一路”如何使中国推动的全球公共产品更具鲜明的文明识别度?

“一带一路”与传统理念的超越

在中国,中华民族长期存在“中原中心主义”,这会周期性地约束中国的文明型崛起,导致中国经济与社会顽固地存在“排他主义的地方法倾向,以及保守主义的本地化倾向”。

在国外,国际社会长期存在“中心—边缘秩序”,其在国际政治上的特点是:以民族国家为核心、以“典型欧洲范式”的主权国家框架去规范世界不同的政治主体;其在全球经济上的特点是:以全球化为核心、以“资本主义范式”的“中心—边缘”框架去约束世界不同经济体,其内在逻辑是“中心侵蚀边缘”、“边缘依附中心”。

这是最差的时代,也是最好的时代。常常有人问我:五年、十年以后,中国社会还会讨论“一带一路”吗?其实,对中国以及国际社会而言,“一带一路”不是要我们去接受这四个字,而是去把握它的基本内涵,以及这一内涵是否适应了国际社会发展的迫切需求。该战略的基本内涵就是“互联互通”,而这一内涵的确找到了国际社会的最大痛点。所以,我们可以想象一下,五年、十年后,中国社会还需要不需要互联互通,中国与国际社会的互动还需要不需要互联互通。

今天,中国西北有很多不联通的地方,甚至沿海也有很多不联通的地方,所以要先找准痛点,才能打通痛点,整个过程需要打造“智慧共同体”。

首先,“一带一路”是国人自我教育、自我修正、自我完善的过程,13亿中国人中的每一个个体开始尝试在思想、知识、心灵领域的互联互通。其次,中国开始真正走向世界,成为世界之中国。几千年来,中国人一直习惯于国际社会主动了解我们,因为我们是中国之世界,我们了解别人的意愿和能力始终不强,但今天,“一带一路”迫使中国人上路,去了

解这个美丽星球。

“一带一路”建设过程中,取得的成绩固然令人欣喜,但其中存在的“痛点”更值得我们关注,如中国西部投资不足的原因之一是因为物流成本高,根源则是中国西部有太多的物理、心理封闭性,缺乏互联互通。“一带一路”的机遇在于,找准体验痛点就找到了商机的盈利点和机制的突破点。

今天,中国的城市和企业有很多痛点。中国城镇化经历了三个阶段,第一个阶段是土地面积扩大的城镇化(土地带来财富的同时也带来矛盾),第二个阶段是人口数量增多的城镇化(户籍带来财富的同时也带来矛盾),第三个阶段是寻找归属感的城镇化(解决人内心的归属与认同问题)。在第三阶段,城市的发展目标,不仅是高楼大厦、公共服务,也包括城市品牌、城市文化、城市理念,以及市民对城市的归属与依赖,城市发展由功能定位走向人文定位。

丝路城市的成功与否不单纯看经济增长指数的高低,更重要的是看文化建设在社会发展、对外开放中的含金量。2014年底我去英国访问,从机场往爱丁堡走的时候,一位英国朋友指着我面前的一片城市建筑说,“这是我们新城,是18世纪的。”我以为是自己听错了,追问道:“新城是18世纪的,老城是什么时候的?”对方淡淡且自豪地回答:“老城是14世纪的。”这个时候我突然加深了对一句话的理解:

不知是岁月成就了英伦,还是英伦成就的岁月。在这里,淡淡的一个“CLASSIC”(经典)就遮住了一切浮躁。对中国城市而言,“一带一路”不仅是经济崛起的良好契机,更是中华民族文明型崛起的自我鞭笞;该战略不会一蹴而就,需要精耕细作,只有耐得住寂寞、少折腾,才能造得出精品。

企业不仅要卖产品,也要卖文化。目前,中国企业的短板是:有企业不一定有产品,有产

品不一定有品牌,有品牌不一定有品牌价值;渐进性创新不少,但突破性创新不够。今天,中国企业不走出去也有风险,而且风险可能更大。原来问中国企业为什么要走出去,很多企业家回答:“要服务国家战略”,现在的答案往往是:“走出去是要解决生存压力。”可见,企业家越来越在商言商,这是件好事。因此,“一带一路”建设中,不要过分夸大中国企业走出去的风险,关键是自身要准备好、要把项目选好,要真正具有国际视野和品牌意识。美国、日本和韩国等国的企业没说要做“一带一路”,但他们实际做的就是“一带一路”,即用产品和文化“征服”人心。其实,中国企业的最大风险是中国企业性格的内向性,不出去,中国企业会越来越被动,会越来越受制于人。

目前,中国企业向丝路沿线国家重点推销的是“新三样”,即高铁、核电,以及航天、航空与造船等。其中,大多属于基建类企业,如中铁、中铁建、中交建、中建等。但这些“风风火火”的企业背后也有痛点,他们的主要特点如下:一是,初期,是“一带一路”的核心工种;二是,劳动密集型,但劳动力成本不断上升;三是,商业风险、政治风险与人员风险叠加;四是,财务成本大,负债率高,但利润率低。例如,中铁一年的营业额有7000亿元人民币,但纯利润只有100亿,企业有30万员工,但每年需要雇佣200万农民工,因此,企业不堪重负、负债率高,因为劳动力成本以及人员风险在不断上升,每年不是没事干,而是忙活一年最后留给自己的钱太少,属于流血汗的“低附加值”行业。所以,在“走出去”的过程中,企业会不断发现痛点、解决痛点,如中交建、中电建等企业在海外进行基建主业的同时,努力开拓运营与管理服务业,利润率明显较高。

中长期,中国企业在丝路基础设施建设中要努力推进“硬联通”与“软联通”的互促结合。“软联通”就是把中国企业的标准带出去,例如肯尼亚蒙内铁路已经在积极使用中国标准。蒙内铁路是肯尼亚独立百年来建设的首条铁路,也是规划中的东非铁路网的咽喉,2013年底开工建设,将采用中国国铁一级标准,把中国资金、技术、标准、装备制造和管理经验带入非洲。蒙内铁路建成后,将全面升级肯尼亚现有铁路网。运营了100多年(英国殖民者100多年前修建的)、时速仅40公里、年货运量仅100多万吨的肯尼亚老窄轨铁路将逐步退出历史舞台。

总之,文化自信是三大自信(道路自信、理论自信、制度自信)的基础,那么文化自信的基础是什么?是经得起时间检验和历史考验的人民(国内民众以及国际受众)满意。“一带一路”标志着中国走向文明型崛起的大道,此时中国人开始找痛点、找差距、找路径、找归属、找信仰。的确,文明型崛起的国家应该像麦穗一下,空心的麦穗举头摇向天空,而饱满的麦穗则俯身低头朝向大地。