

“双循环”下,宁波如何抢占机遇? 知名财经作家秦朔提了三点

记者 王心怡

核心提示

“双循环”下 宁波机遇无穷大

最近,知名财经作家秦朔在其微信公众号“秦朔朋友圈”发布了一篇名为《如果世界“倒退”,我们如何前进?》的文章,其中对于当前世界范围内,显而易见的分裂、脱钩、后真相、各顾各的观点引人深思。

文章提到,在外部不确定性加大的情况下,中国已经从持久战的角度,确立了“加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”的战略看法。

问题随之而来。“双循环”背景下,宁波这座以“外向型经济”站稳脚跟的城市将如何自处?

记者由此专访了秦朔。值得一提的是,4月23日,他受聘成为宁波市网络传播顾问,发挥其在经济金融领域造诣,为宁波咨议建言、出谋划策。5月份,他又专程调研了宁波制造业,走访了申洲国际、舜宇光电、江丰电子等企业后,采写万字长文,解析中国制造业样本宁波的制造之魂。

这些都成为他今天再次为宁波发声的理由——



秦朔

A

“双循环”是发展的必然

很多人都认为“双循环”的提出是因为逆全球化,外部不确定性的增加,中美脱钩压力的加大所导致的一个综合反应。

秦朔认为,这样的判断是基本正确的,不过还是要看到,“双循环”是历史发展的必然,中国经济的总量去年是99万多亿元,今年会突破100万亿元,成为全球第二大经济体,接近美国的三分之二,这么大的一个经济体,每一年还在用6%左右的速度去成长,相当于每一年的经济的增量就有6万亿元以上了。

“从全球市场的角度来看,中国市场的蛋糕是越来越大的,相比起来其他市场的蛋糕有着缩小的趋势。这个时候,我们必须要以内部为主导了。”

秦朔举了个例子,在2008年到2017年的近十年里,中国的社会消费品零售总额增长了200%,美国市场有个叫“retail and food services”的指标与中国的社零基本对应,但同期只增长了30%——这也意味着,中国市场增长快,美国市场增长慢。

“还有一组数据,中国制造目前大概占全球出口份额的12%左右。历史上,日本、德国都还超过这个数量。换句话说,就是中国再向全世界出口,也出口不了更多了,即便出口,人家也收不了,人家也没有市场承受力了。所以从‘外循环’到‘双循环’是一步一步发展的,全球市场本身的增速有限,中国出口更多商品的潜力也已经接近极限。”

“内循环”不是变得封闭

也正因为如此,考虑到中国自身的经济增长和市场发展还有比较大的潜力,应该更多地立足于本土的市场去发展经济。

不过,秦朔指出,在近期关于内循环的讨论中,很多人最担心的是内循环变得封闭,或者说是放弃国外市场,“这是完全错误的。”

一家企业一旦在全球布局,如果国外的生意完全不要了,那么企业家在国外的大量投资,等于就白投了,并且企业家在国外的投资,其实是需要靠国外的销售去把它给摊销掉的,国内市场激烈的竞争是无法做到在不涨价的情况下摊销成本的。

因此,秦朔认为,对于目前既有内销,又有外销,靠两条腿走路的企业来说,“双循环”是提醒这些企业未来要做好准备,加大内部大循环的比重,但不减少外循环的数量。

B

C

如何理解比重和数量的关系?

秦朔给记者算了一笔账:假设某企业去年做到了100亿元,国内60亿元和国外40亿元,国内市场的比重是60%,今年国内要从60亿元做到70亿元,国外仍然是40亿元,那么国内市场的比重便是64%,这是在加大内部大循环的比重,“但对于企业来说,要尽很大的努力将国外市场维持在40亿元,因为数量一旦下降,压力会转移到国内市场,企业会很辛苦。”

不过,他判断,某些企业“外循环”的比重和数量也可能会上升,但只是小概率事件。

第一类是在细分市场上,本身全球需求还比较旺盛的企业,像宁波39家单项冠军企业有不少已经在细分领域做到了全球占有率第一;第二类像冰箱、空调、洗衣机、玩具、袜子、服装等这些在中国制造的中低端产品领域内,不涉及国家安全、信息安全、用户数据、高精尖、关键零部件的企业;第三类是通过走出去来应对逆全球化的企业。

“在第三类中,宁波的申洲国际是典型的存在。他们在柬埔寨和越南都花了大力气建工厂,未来他们在海外的投入还是会很大的,甚至超过中国。我认为,工厂的转移是应对逆全球化挑战的必由之路,他们一旦走出国门,就从中国制造变成了中国资本,但他们生产出来的产品打的却是越南制造、柬埔寨制造的标号,不会像中国制造这样在美国市场面临高额的税收。”



D

宁波应当如何抢占机遇?

宁波书藏古今,港通天下,有浓厚的创业精神,近现代以来始终站在开放前沿。今天的宁波舟山港已连续11年成为全球货物吞吐量第一,和世界市场相连接,与开放型经济为一体,这样的环境赋予了宁波企业家开阔的产业视野和志在全球领先的抱负,这种抱负也是他们数十年专注奋斗的内在动力。

毫无疑问,“双循环”的提出对于这样的宁波是个前所未有的挑战。宁波应当如何自处?秦朔提了三点建议——

首先,在那些不涉及国家安全,不涉及脱钩压力的领域里,还是要继续的发挥宁波外向型城市的优势。因为全球经济虽然增长越来越慢,但是毕竟有很多的经济体还是会有很多机会,新兴市场在增长也在发展,可以成为宁波向外拓展的目标。

其次,在关键零部件、核心材料等“卡脖子”领域,宁波企业要勇挑重担,加强自主创新,争取几年时间内做到不被“卡脖子”。这方面,秦朔提到了舜宇光学和江丰电子两家企业。

以舜宇为例,1984年成立,30多年一直以光学零件为核心,今天已是能将“光、机、电、算”技术综合应用于产品开发和大规模生产的领军型企业,在玻璃镜片和车载镜头方面的销量是世界第一,手机镜头、手机摄像模组的销量是世界第二,显微镜销量是国内第二。

舜宇创立之初,只是个小集体企业,能走上科技创新之路,是因为一开始就坚持产学研相结合,与光电方面在国内有着一流科研能力的浙江大学合作。

“让我印象深刻的是,舜宇把科技放在了重中之重的地位,曾有人问舜宇前任掌门人王文鉴,浙大在你们这里分了多少钱?王文鉴说的是,浙大在我们这里没有分一分钱!科技同生产结合后,企业效益是双方共创的,不存在科技方在我们这里分多少钱的问题,浙大分享的是他们自己创造的成果,如果没有浙大的这部分,也就没有我们企业的这部分。如果科技人员到头来没有自己的地位,从何谈尊重知识尊重人才呢?”

像舜宇这样的企业,正是当前国际大环境中既承担着光荣使命,又面临着严峻考验的中国科技企业,但我们始终坚信,“倒退和脱钩已然发生,阻挡不了中国科技产业前进的步伐”。

最后一方面,对于那些美国所认为的涉及了国家安全的数字化竞争领域以及核心技术、关键材料等领域的企业,像海康威视、字节跳动、腾讯等,秦朔的判断是,美国会进一步与中国脱钩,美国对中国的施压从缩小贸易逆差(2018年),到敦促结构改革(2019年),已经进入到高技术和网络脱钩(2020年)的阶段。

这背后的根本原因,是以数据为中心的新的国家安全观。

“由于宁波一直以来制造业色彩比较浓重,以数据为中心的互联网企业在这里不是特别多,上述的进一步脱钩,宁波本身遭受的压力倒不是很大。”

无论如何,秦朔坦言,我们不要因为全球化的倒退,就焦灼不安,就恐慌失措,就丧失平常心。我们自己要努力做新的、更加普惠公平的全球化的推动者,和开放紧紧挂钩,和文明永不脱钩。霸道有尽,文明不孤,谁能给世界带来更多的文明之光,谁就更有希望。

归根到底还是嚼了很多遍的一句话:“把自己的事情办好。”