

全球视野下的中国数字经济新图景

● 邓宇

“十四五”规划纲要专门将“加快数字化发展,建设数字中国”作为独立篇章进行了详细阐释,提出迎接数字时代,激活数据要素潜能,推进网络强国建设,加快建设数字经济、数字社会、数字政府,以数字化转型整体驱动生产方式、生活方式和治理方式变革。

2022年1月,国务院正式发布《“十四五”数字经济发展规划》,明确了“十四五”时期推动数字经济健康发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施,要求不断做强做优做大我国数字经济,为构建数字中国提供有力支撑。基于此,由中国国际贸易促进委员会、中国国际商会共同指导的,APEC中国工商理事会与波士顿咨询公司、财新智库联合出品的《数字上的中国》一书问世,其中汇聚了复旦大学特聘教授黄奇帆、北京大学国家发展研究院BiMBA院长陈春花等一批知名学者对数字经济系统性的权威著述,这本书分为数字经济、数字社会、数字治理三部分,涵盖产业数字化、数字产业化、数字生活、数字城市、智慧农业、数据监管等一系列数字经济重点领域,内容颇为丰富。

正如中国国际贸易促进委员会会长、中国国际商会会长高燕在推荐序中所言,精准的政策解读、翔实的学术分析和丰富的商界案例,不仅使本书完整刻画出全球视野下的中国数字经济新图景,更指明了未来数字经济在助推我国实现更高水平开放和高质量发展方面的重要作用。通过此书,我们不仅可以深入理解中国为何要着力发展数字经济的重要意义,而且可以通过经典的数字经济各领域最新发展形势,全方位构建数字中国的各个脉络,以数字中国为主线,切入到与我们紧密相关的产业数字化、数字治理等各个层面。应该看到,中国的数字经济发展不再仅仅局限于经济层面,而是将数字化拓展到了社会治理、生态建设、现代产业、社会生活等各个方面。由此可见,“十四五”期间,加快数字化发展,建设数字中国将是未来经济、社会、生态等转型的重要目标和使命。在此过程中,必然孕育着关于产业、投资、消费等多种多样的发展机遇,于个人而言,更应清晰理解数字中国的真正内涵、特征和趋势。

本书的两篇导言提纲挈领,鲜明



书名:《数字上的中国》
作者:黄奇帆 陈春花 等
出版社:中信出版集团

地指出了数字化转型发展中的关键问题,抓住了数字经济和其他数字领域的未来发展主脉络。黄奇帆教授在导言中梳理了数字经济与实体经济融合的关键路径、功能特征以及战略措施,分别就数字化技术的五个环节(云计算、大数据、人工智能、区块链、5G基础上的无线通信)、数字化平台的“五全信息”及五大特征、消费互联网、产业互联网以及新基建战略等层面作了阐释。陈春花院长在导言中就数字化时代的几大重要疑惑作了专业解答,包括数字化时代的虚实结合、行业发展逻辑、认知模式迭代和世界观的转变等,并强调数字化时代中企业、革命性和个人都应适应这种根本性的、革命性的变化,重新思考组织设计、企业战略和发展愿景。总结为一点就是,数字科技正在深刻改变我们赖以生存的现实世界和虚拟世界,颠覆并重塑经济社会运行的模式,数字化作为驱动力,将推动产业变革、组织再造和新的企业成长路径。

中国在数字经济方面颇有先见之明,从国家顶层设计和规划出发,抓住

了数字化转型的核心驱动,以此作为推动经济转型、产业升级和社会治理的重要抓手,通过打造新型基础设施、推动产业数字化和数字产业化,正在探索出一条独立的、创新的中国数字经济发展路径,事实证明这种模式是成功的且富有战略意义。本书将中国数字经济的发展描绘为互联网时代(1990年前后至2009年)、移动互联网时代(2009年至今)、“云物大智链”时代(2013年至今),从一场发端于万维网的全球经济技术浪潮出发,从“跟随者”向自主创新过渡,到广阔应用场景孕育大量创新。未来数据要素化、技术普及化、产业转型升级将成为数字经济发展的创新驱动要素,中国在促进数字经济发展方面推出了一系列政策举措,将这三大创新驱动要素激活,转变新经济范式。本书第一部分第三章从数字产业化几大领域的行业发展、代表性企业以及全球前沿发展等进行了详细论述。以云计算为例,书中对历史阶段、全球发展趋势、行业产业格局以及中国云计算发展现状做了详尽讨论。

第二部分从数字社会层面就数字

化进行了探讨,包括数字生活的消费图景、智慧医疗、智慧城市以及智慧农业等重要的场景试验场。中国数字经济的发展之所以突飞猛进,很重要的因素或者优势在于,中国拥有数字经济的最佳场景试验场,无论是在互联网用户基础、移动互联网以及数字化转型方面积累的产业、消费等各类场景数据,还是在数字经济与行业产业的融合发展方面,中国的发展都比较早,且市场潜力巨大,前期的场景开发、数智融合、技术迭代等都已逐步进入到发展成熟期。本书认为,数字经济不仅仅作为传统经济转型方向,在数字生活、城市治理以及医疗、农业、碳中和等与人们生活生产密切相关的领域都将有非常广阔的应用前景,为个体生活、企业转型、城市治理等提供了更多可能性。目前,中国正在加快推动消费内需战略,企业数字化、产业数字化、政务数字化都在全面启动,既为数字经济发展打下了坚实基础,构筑了完善的体系保障,同时又将数字化融入到经济社会高质量发展,惠及更多民生工程、民生事业,将为实现共同富裕目标带来强大的驱动力。

第三部分聚焦数字治理,分别从反垄断、创新监管与企业社会责任两个层面探讨了数字时代的数字治理问题。随着数字经济不断融入到人们的日常生活,经济、组织、企业和生产、金融、服务等均在启动数字化转型,数据“杀熟”、资本野蛮生长、逃避监管等问题大量出现,给社会治理、市场监管、金融监管等都带来了比较大的挑战。对此,本书从数字时代数据监管等底层逻辑出发,探索全球数字领域的监管理念和模式,并为中国在创新数字监管方式、确保数据安全和数字执法主导权等方面提供了有借鉴意义的建议措施。同时,本书强调企业社会责任的转变,数字化发展对传统治理理论提出了新的挑战,一方面,需要构建企业参与社会治理的制度环境,重视经济绩效与社会价值取向的平衡,注重个人隐私保护、数据安全和人工智能应用伦理;另一方面,企业应关注社会责任投资的发展趋势,包括企业的ESG管理和信息披露,促使企业的投资活动在满足个人利益时兼顾社会利益、社会福利,用发展的眼光进行投资。总而言之,中国的数字经济仍有赖于与实体经济的融合,谋求可持续发展、高质量发展是主线。

科技赋能金融 布局前沿领域

● 车宁

随着人类摒弃农耕经济、步入工业时代,高增长及不确定就成为界定现代性与前现代的历史分水岭,不断塑造着社会风貌和产业生态。而当数字技术和数据要素将我们引领到数字经济的新发展阶段后,不确定性更是如影随形,成为世人对当下经济趋势的第一观感。作为一个中性词,不确定性既蕴藏着期望以及祝福,也意味着挑战乃至风险,正所谓“春江水暖鸭先知”,这两方面在作为数字经济前沿的金融科技领域展现得淋漓尽致。

说到期望和祝福,与科技的结合极大提升了金融作为一种社会资源的可得性、适当性和持续性,对内提升了经营效率和风控水平,对外惠泽百姓万家,助推经济转型。正是在金融科技的支持下,不但普通消费者充分享受了数字经济发展红利,众多创业者因而获得了职业发展“第二曲线”,传统经济升级的大幕更是由此徐徐拉开。

说到挑战和风险,在曾经的金融自由化思潮影响下,金融逐渐脱离实体,甚至沦为加深社会财富分配不公的“帮凶”,对金融本质与作用的反思质疑不绝于耳。不仅如此,当科技要素介入金融创新之后,也放大了传统风险的敞口,打破了风险隔离的壁垒,滋生了新的风险类型,并且具备向宏观经济输出负外部性的可能。

也正因为如此,在经历一段时间的高速成长之后,随着外部环境和自身经营情况的变化,金融科技企业也不免一度面临“成长的烦恼”。一方面,表现在业务大都集中于个人网络消费场景,特别是消费信贷等红海市场同质内卷;另一方面,也表现在金融科技企业彼此之间缺乏有序生态分工,对其他业务场景特别是2B、2G等领域开拓不足,部分前沿技术缺乏有效盈利模式等。

从方法论的角度而言,历史是最好的教科书,从先前的确定性经验汲取养分,方可有效应对未来的不确定挑战,而这正是《数字经济+科技向善》一书面世的价值所在。该书通过一个应用于实践的鲜活案例,生动论



书名:《数字经济+科技向善》
作者:杨涛 马洪杰
出版社:人民日报出版社

释了银行、证券、保险、基金及科技服务企业在小微金融、惠民服务、场景金融、风险防控和IT基础设施重构方面的领先实践,为同行者指明了稳健前进的方向,也为观察者提供了深入理解的角度。

在小微金融方面,金融科技贡献的主要方向是助力构建小微企业生态体系。小微企业融资难、融资贵不仅是困扰我国,也是困扰世界的金融难题。在此领域,建设银行“惠懂你”代表金融科技行业交出答卷。“惠懂你”的亮点首先在于战略的高度和解决方案的全面,将金融和科技有机融合,整合产品供给、平台生态,赋能客户等多重功能进行敏捷开发。此外,则是设计理念和应用技术的先进性,在摸准业务实际痛点的前提下,充分应用前沿技术,普遍引入多种渠道,实现了贷款“快”、服务“易”、数据“准”和应用“广”的良好效果。

在惠民服务方面,金融科技贡献的主要方向是科技赋能金融,改善保障民生。随着数字化、智能化技术的发展,市

民公共服务特别是各项公益事业缴费得到长足发展,不但便捷性大大提升,更成为各方瞩目的数据富矿。然而真正做好缴费服务并不容易,需要雄厚的经验积累和持续的资源投入,光大“云缴费”则是该领域的佼佼者。在科技赋能之下,云缴费实践两端开放理念,以缴费的小接口切入,赋能零售板块,带动对公业务,布局前沿领域,大力拓展零售、企业、政务业务生态,不仅是科技应用的典型范例,也在可持续的模式创新方面为业界树立了典范。

在场景金融方面,金融科技贡献的主要方向是提供零售银行做精做细的有效工具。长期以来,国内金融市场一直存在业务产品同质、有效竞争不足的痼疾,进入互联网特别是数字经济时代之后,借助平台“场景”理念,金融市场、业务和客户也得以细分,“场景金融”应运而生,而民生银行场景金融智能服务平台在此领域具有行业代表性。为实现打造“最懂你的银行”的战略目标,民生银行重点围绕客户旅程建设场景策略图谱,以中台服

务带动前台后台,拓展场景深度和广度,提升场景平台能力的精细化,在提升客户极致体验的过程中锻造自身的数字化经营能力。

在风险防控方面,金融科技贡献的主要方向是解决数字化展业背景之下的风险问题。如前所述,金融科技既为行业带来了经营能力的提高,也不可避免地滋生和深化了相关风险,而其中一些新的风险类型仅靠原有手段无法有效控制,甚至还会影响数字化经营的开展。以电子合同签订为例,如何有效核实客户身份、确保合同法律效力、有效管理印章、防止信息篡改曾经一度阻碍了金融特别是信贷业务线上化的推进,中金金融认证中心基于国产密码的解决方案以场景证书为枢纽,通过技术赋能解决信任难题,使风控不再停留于静态成本,而是成为提升经营能力的手段,为行业树立了金融科技发展的一个潜力赛道。

在IT基础设施重构方面,金融科技贡献的主要方向是平衡安全与发展,为金融业务数字化转型提供基础平台。在数字金融时代,金融机构不但需要抛弃“竖井式”开发理念,打造具有开放性、包容性的核心业务系统,还要逐步打通传统系统,整合内外数据,这就对基础系统的开发方案提出了很大挑战。在寿险领域,中科软推出全服务化架构,秉承全业务、全流程、全核算的系统设计理念,全面赋能营销、客户服务、运营及风险防控,内部蕴含复杂前沿技术,外部应用则是简单好用,不但提升了相关机构的数字化经营能力和信息化应用水平,也会带动医疗康养等相关场景的转型进程,获得商业利益和社会效益双丰收。

总结本书案例提供的金融科技发展教益,首先应坚守本位,立足于服务实体经济和人民群众的初心使命,平衡合规与发展,以工匠精神深耕细分领域,避免盲目逐利脱实向虚。其次应坚持实事求是,按照业务实际需求雕琢产品模式,匹配技术应用,平衡前沿性和普惠性。最后应坚定发展信心,金融科技的发展有其固有基础和内在规律,并且将伴随着数字经济发展而具有更加广阔的发展空间。



本原与初心

作者:张云东 出版社:中信出版集团

内容简介:

中国资本市场在短短30多年就已经成为全球超大的新兴市场,资本市场已经成为社会主义市场经济体系的重要组成部分。与此同时,中国资本市场的发展也出现或经历过各种问题,需要在实践中不断反思和探索。作者基于多年的研究和监管经验,提出要坚持资本市场的中国道路,提出如何把握金融工作回归本原,服务实体经济,要解决金融中介为谁服务的问题,建立资本市场的社会主义价值观,进而提出新时代资本市场发展目标,坚持正确的金融功能和定位,要正本清源,用社会主义新文化重塑资本市场。

作者简介:

张云东,中国证券市场创始人之一,参与中国证券市场监管和运营政策制度设计。



实业强国

作者:观察者网·科工力量栏目组 出版社:中国人民大学出版社

内容简介:

本书讲述的是我国工业制造领域23个核心产业的故事,既包括粮食、石油这样的基础产业,也包括电动汽车、工程机械、光刻机、航天发动机这样的高端制造产业。书中从历史源头出发,厘清每个产业背后的历史脉络和发展逻辑,梳理在全球背景下我国各产业所处的位置及处境,并寻找出路,提出对策和建议。书中通过大量的历史细节、关键人物和事件,串联起我国拼实业的昨天、今天和明天,帮助每一位关心中国经济的读者理解中国制造从大到强的真相,具有长久的阅读和传播价值。

作者简介:

观察者网·科工力量栏目组,长期关注国内外工业和科技领域的发展动态,讲述全球竞争格局下中国企业科技自强、技术创新、产品研发的故事。



三精管理

作者:宋志平 出版社:机械工业出版社

内容简介:

三精管理的指导思想和管理理念体现为全员参与、持续改进、系统优化。全员参与,即每个人都是三精管理的践行者和维护者,实施三精管理的企业激发了员工“整个人”的才干和智慧。持续改进,即坚持目标导向,紧盯细节、深入分析,不断发现问题,以持续创新的思维寻求突破,以精益求精的态度努力改进。系统优化,三精管理的着眼点必须是全要素的,而不能割裂到每条业务线上各自推动。如果各自为政,只追求本业务线内极致的效率和效益,就会导致“孤岛效应”,可能影响整个系统的效率和效益。

作者简介:

宋志平,管理工程博士,中国上市公司协会会长、中国企业改革与发展研究会会长。



极简市场营销

作者:胡超 出版社:北京联合出版公司

内容简介:

成功的市场营销需要基于深厚的理论功底和丰富的实践经验,形成一套完整、经得住实战检验的市场营销体系。基于世界级经典市场营销理论,本书作者用多年的专业经验结合107个实战案例,从“市场洞察、客户细分、目标客户选择、定位与品牌、市场营销组合、量化指标与结果追踪、团队架构与考核指标、黑客增长”入手,深度梳理市场营销管理的全局,挖掘提炼出由“八大经典模块”构成的市场营销管理的完整体系。“完整体系源于世界经典”和“落地打法经过实战锤炼”是本书的精髓和差异化之处。

作者简介:

胡超,拥有专业的市场营销科班背景,对经典营销理论有非常体系化的认知与积累。

