

2000年第36期(总第168期) 新经济和传统产业腾飞

新经济和传统产业腾飞

在GOOGLE搜索此内容

2000-5-24 阅读4581次

2000年5月23日,应北大中国经济研究中心的邀请,香港溢达集团董事长、著名社会活动家杨敏德女士在北京大学理科楼做了题为“新经济和传统产业腾飞”的讲座。现摘要如下:

溢达集团是一家从事纺织业的大型跨国企业,它的年销售额在5亿美元以上,全球的雇员大约有43,000人。然而伴随着所谓新经济时代的来临,许多人对溢达这样从事于传统劳动密集型产业的企业能否适应未来的经济发展提出了疑问。在他们看来,以信息技术为依托的网络经济才是未来经济发展的主流,包括纺织业在内的传统产业要逐渐从社会经济的舞台中退出。我想这样的看法至少在评价传统产业的作用上犯了错误。到底什么是评价一国经济实力的关键呢?我们不能想象如果没有生产能力的增长,一国的经济形势怎么会好。就在几年以前,大家都在炒房地产,房子的价格被炒到了天上,造出了很大的经济泡沫。然而,这种房地产虚热的情形并没有持续多久,泡沫破灭给经济发展造成了很大的负面影响。

今天人们对新经济的巨大热情来自于它所允诺的技术进步、生产效率提高的美好前景。在这方面新的信息技术也确实是潜力无穷。以溢达集团为例,由于它是在全世界范围内组织生产,对各地生产和管理信息的收集和整理就是企业日常经营的一个重要任务。有了先进的信息技术,公司可以通过网络把各地不同的数据集放在同一个平台上处理,大大减少了决策的中间环节、提高了经营效率、节约了成本。这个例子虽然简单,但是却指出了新经济未来的发展方向应当是与传统产业相结合,运用它所带来的新的技术对传统产业进行全方位的改造,帮助它降低成本、改变发展模式。以纺织业为例,它是传统的劳动密集型产业,需要丰富、廉价的劳动力资源来支持产业的发展。可是,在纺织业发展带动了当地经济发展之后,人们的生活水平提高,当地劳动力便宜的优势将不复存在,这样留给纺织业的发展空间就很有有限了。如果先进的信息技术能够全面的运用于纺织业,包括提高工业连锁线的运行效率、减少生产和管理环节的浪费以及增加生产者和零售商的协调,那么纺织业的发展空间就能够被大大拓展。

但是,很多新经济的领导者并不是致力于新技术对传统产业的改造,而是指望用单纯的技术增长来带动经济增长。这有些类似于前面提到的房地产市场的虚热:网络股被炒起来以后,拉动的只是未来的需求,如果生产能力的增长不能赶上价格的增长,人们的初始投资得不到预期的回报,那么随着后续投资的逐渐减少,所谓新经济的神话是注定要破灭的。至少从目前的情况看,这一点并没有引起国内网络企业应有的重视。以一些从事电子商务的网站为例,它们大多数心里只是想上市,想着用自己的广告去做买卖,忽视了很多从事电子商务必备的要素。从一个做企业的人的角度,我认为一个好的电子商务网站应当向用户提供有关其行业的知识,并帮助用户更方便的完成交易。而国内能做到这种程度的又有几家呢?大多数电子商务网站缺乏对其从事的行业起码的了解,无法向用户提供真正有价值的服务,这样的电子商务又怎么能吸引用户呢?所以说,对目前国内炒得很热的电子商务,我的看法是前面的路还很长,电子商务的重心应当转移到向客户服务上来,要静下心来加深对生产部门(包括传统产业)的了解,帮助生产部门提高效率,这样的电子商务才真正有前途。

新经济是在信息高速公路上运行的,因此为了促进新经济的发展加强信息高速公路的建设是绝对必要的。但是,中国目前更缺乏的是物理高速公路的建设,而离开了这一点新经济同样无法发展。溢达集团在新疆有一个长绒棉生产基地,这个基地为解决当地的就业、促进经济发展还是做出了一定的贡献。但是,制约它发展的一个重要因素是整个西北地区落后的基础设施建设,其中最突出的是交通。从溢达来说,把棉花从新疆运出来的成本非常高,这大大削弱了新疆的吸引力。然而这些问题并不是无法解决的,比如说国家可以开放内地的运输市场,允许以多种形式开发交通体系。只要有思想观念上的转变,很多问题都会有很好的解决。中国目前提出的开发大西北,目的是带动西部资源密集地区的经济发展,加强西北地区的基础设施建设对实现这一目标尤为重要,它会大大加快西部地区工业的发展。所以说,新经济下物理高速公路的完善也是完全必要的,它与新技术的结合会进一步促进新传统产业的腾飞。

演讲结束之后,杨敏德女士又与北大的同学展开了热烈的讨论,回答很多同学们关心的问题。

有同学问,新经济下传统企业怎样才能留住优秀的人才。杨女士认为,新经济下优秀的人才不愿意进

入传统行业，是其发展的重要障碍。事实上，企业最为关键的生产要素就是它所拥有的人力资源。从传统产业的角度来讲，它应当提高人才的待遇，付与他们与贡献相称的报酬。从求职者的角度来讲，杨女士认为做企业他们会有成就感，因为这是真正在和人打交道，企业做得好甚至可以改变一个地区人们的生活质量，做到这一点人们会有成就感。

有同学问，溢达集团进入中国内地的原料市场有什么困难。杨女士指出，中国目前的棉花市场价格过高，而这个高是相对与棉花的质量而言的。由于国家棉库里积压过多，每年都会释放出一定的棉花库存。但这些棉花的质量都比较差，不能满足工业的用途。因此溢达集团选择自己在新疆种棉花、加工棉花的发展模式。同时，由于是跨国企业，加工的棉花必须运往国外做进一步的加工。然而，由于我国的出口退税制度并不利于深加工企业的发展，溢达在这方面负担很沉重。杨女士希望，中国在棉花市场的发育以及各项制度的完善上做进一步的努力。

相关信息：

没有相关信息

相关评论：

没有相关评论 [点这里发表评论](#)



[发表、查看更多关于该信息的评论](#)



[打印本页](#)

[| 北京大学](#) | [中心概况](#) | [BIMBA](#) | [CENET](#) | [联系方式](#) | [站点导航](#) | [繁体版](#) | [ENGLISH VERSION](#) |

Copyright© 1998-2005 北京大学 中国经济研究中心 版权所有

保留所有权利，未经允许请勿挪用，有任何问题与建议请联络：webmaster@ccer.pku.edu.cn

京ICP备05005746