

李迅雷把脉山东新旧动能转换

用足人的优势,避免钱的劣势

22日,山东省国资委2018年第三期国资论坛暨推动省属企业新旧动能转换报告会在济南举行。论坛上,中泰证券旗下齐鲁资管的首席经济学家、中国首席经济学家论坛副理事长李迅雷为山东新旧动能转换把脉。在他看来,未来山东应当注重四个聚焦,即聚焦核心城市、聚焦核心产业、聚焦核心环节、聚焦核心资源。



李迅雷 长期从事金融研究,现为中泰证券旗下齐鲁资管的首席经济学家,中国首席经济学家论坛副理事长。自1988年起发表了百余篇论文、研究报告和课题,出版多部专著,其中有多篇论文和课题获得学术机构和政府部门的各类奖励。

本报记者 张玉岩

集中有限资源 聚焦核心城市

“中国的经济发展已经进入存量时代,也是一个优胜劣汰、竞争激烈的时代。新旧动能转换一定要做好主业,不要搞投机。”论坛上,李迅雷先是分析了目前山东所处的格局,周边有京津冀、长三角城市群,还有武汉、西安、郑州等正在崛起的城市。而山东正好夹在两大巨型城市群中间,很多人才、资金、技术资源都被吸引过去。所以,怎样聚焦发展很重要。

在人口流入量和人才流入增量上,青岛和济南的排名也要稍落后一些。同时,山东周边省市的经济实力一直在提升,加上国家正在推进中心城市建设,资源会进一步向中心城市集中。

所以,李迅雷认为,针对“新旧动能转换”中提出的“三

核引领”,聚焦“济青烟”,要进一步集中有限的资源聚焦核心城市。

在产业发展方面,应当避免“再陷同质化”,山东应当聚焦核心产业的发展。

山东新旧动能转换提出重点发展“5+5”十强产业。新兴产业上,壮大发展新一代信息技术、高端装备、新能源新材料、现代海洋、医养健康等五大新兴产业。传统优势产业上,深入实施新一轮高水平企业技改行动计划,提升发展高端化工、现代高效农业、文化创意、精品旅游、现代金融服务等五大传统产业。

李迅雷认为,这十大产业发展应当有个先后顺序,更多从现实出发。李迅雷从新材料、人工智能、大数据、云计算等新兴产业方面,分析了各个省市的发展目标,相比之下,山东有哪些优势和劣势?

“山东唯有形成更为鲜明的错位,才有望避免‘再陷同质化’,才有望脱颖而出,重点是形成差异化竞争。”李迅雷建

议,对“十大产业”划分推进次序,短期来看,现代海洋、高端化工产业或许是山东的切入点。

引导优势企业 “裂变”专业特长

“产业全部拿下是不可能的,要聚焦关键环节,需要厚积薄发。”李迅雷认为,新旧动能转换还需要抓住核心环节。

所谓“厚”,既要做强自身制造业基础,眼光还要向外,紧盯外部企业,积极争取引进产业链上下游的龙头企业,形成配套。所谓“积”,就是“创新驱动”,设立产业科技母基金,依托制造业基础,以及配套能力强、综合成本较低的优势,积极对接全国科研机构,打造全国科技新成果的转化高地。

而产业发展需要换道升级,要通过“三个升级”实现制造业服务化。解决方案升级,引导企业由提供设备、产品向提供系统解决方案升级。商业模式上,引导企业发展个性化定制

服务、融资租赁、网络精准营销、在线支持、供应链管理、服务外包等商业新模式升级。专业服务上,引导优势企业“裂变”专业特长,向全社会提供专业化服务升级。

山东是人口大省,新旧动能转换中,需要“用足人的优势,避免钱的劣势”。

发挥人的优势,对新旧动能转换至关重要。对此,李迅雷建议,要着力提高人力资本存量,山东要加大人力资本储备能力,增加技术人才、高端专业人才吸引力。同时,现代服务业与传统服务业并行,吸纳更多劳动力就业。

同时,李迅雷提到山东的劣势在于“钱”。长期以来,山东年末本外币存款余额始终位于第六位,仅次于粤、京、苏、沪、浙。但计算人均数据后,山东位次却下滑严重。因此,新旧动能转换,需要集中资金搞“歼灭战”。要引导资金向核心城市、核心产业、核心环节集中,提高资金使用效率,降低资金使用成本。

山东原产地商品互联网+电商合作伙伴签约

本报济南3月22日讯(记者 张玉岩) 3月22日,“山东省原产地商品互联网+电商合作伙伴签约仪式”在济南举行。大众海蓝、苏宁易购和韩都衣舍三家单位今后将在电商“互联网+”转型、产品上行、人才培养、产业孵化项目建设、宣传报道等方面,发挥各自行业领先优势,力争三年时间内,联合50家省级电商示范县、百家企业、千种品牌、

万家店铺,全面推进山东电商行业企业提质增效。

本次签约仪式由山东省互联网传媒集团主办,山东大众海蓝信息科技有限公司承办,苏宁易购集团、韩都衣舍电商集团协办。仪式上,大众海蓝信息科技有限公司分别与韩都动力、苏宁易购、济南市章丘区政府、临沂市平邑县政府签署战略合作协议,签约单位将深度

挖掘山东原产地商品,加速山东农产品的互联网转型,联合苏宁小店智慧新零售、韩都衣舍智汇蓝海互联网品牌孵化基地,以产业大数据为依托,以商业智能化为驱动,对山东优质原产地产品提供培训、运营和孵化服务,建设专注于地道、优质的山东原产地商品互联网品牌。

山东省互联网传媒集团总

编辑刘加增表示,将在整合资源立项筹建山东省电子商务大数据管理赋能中心,山东省农产品滞销应急联盟和山东电商产业服务中心等业务模式上进行积极探索;将推进山东省“万家企业开店入驻、千家企业快速成长、百强品牌行业领先”的目标实现,为山东省电商万种电商品牌迅速打造成型和后续快速发展提供坚实基础。

山东省商务厅电子商务处处长许冰波也表示,三家电商行业领军企业的合作签约,将促进我省传统产业和新兴产业融合发展,在减少流通成本、激励创业扩大就业、拉动消费和促进我省电商行业发展升级等方面具有重要意义。

此外,还举行了大众海蓝电商产业发展智库揭牌成立仪式,向智库顾问专家颁发聘书。

有一种江南的味道叫做碧螺春

盼了一整年,只等一口明前嫩芽碧螺春

本报记者 于成功

春花渐次开无声,过几天,苏州的碧螺春也将陆续走进大家的视线,老茶客们早已开始关注起来。在懂茶人的世界里,只有明前的碧螺春才最具茶的幽韵,在苏州一直流传着这么一句话“明前碧螺贵如金”。七万个嫩芽才换来一斤的碧螺春又称为“功夫茶”、“新血茶”。

大师炒制

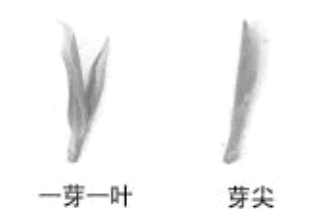
2004年,在洞庭(山)碧螺春炒茶能手擂台赛上,他凭借着独一无二的那道香味,击败了17000多名竞争者,夺得了碧螺“茶王”的称号,他就是施跃文。2017年,他被评为国家级非物质文化遗产传承人(东山仅此一人获此殊荣)施跃文七岁的时候,就开始跟着奶奶周

瑞娟炒茶,周瑞娟也是东山炒茶女状元。

炒制碧螺春全凭手感。手不离茶/茶不离锅/揉中带炒/炒中带揉,连续操作,起锅即成,全过程30—40分钟。炒茶时采用原始土灶,控制火力大小仅凭两根小木棍,全靠经验。每一杯碧螺春都离不开一位手艺精湛的炒茶师傅。

品质保证

洞庭碧螺春产自东山,西山,齐鲁晚报齐鲁壹购专供东山碧螺春所在的东山镇双湾村,是东山碧螺春核心产地之一。这里保留了茶树与果树间种的原始形态,出产的碧螺春更是浸透着淡淡花果之香。由于今年产量减少,人员工资成本上涨,今年正宗明前碧螺春东山芽尖市场价:8900元/500克;东山一芽一叶市场价:6100元/500克(参考苏州核



心产区市场行情)。由于明前碧螺春产量本就极度稀少,芽尖、一芽一叶的明前碧螺春市场更是供不应求,导致假货泛滥,有的用陈茶冒充新茶,有的用廉价茶冒充核心产区,价格更是五花八门。为了将最正宗的碧螺春带给山东读者,齐鲁晚报齐鲁壹购联合苏州姑苏晚报共赴核心产区,从源头带来了非物质文化遗产传承人茶王施跃文亲自监制的东山明前芽尖碧螺春。据茶王介绍,有买家提前一年从他手里定走了90%的芽尖,特留下极少数量供两瓶爱茶的读者尝尝鲜。

现全面接受省内读者预定:

- ◎贡级东山明前芽尖 1498元/125g
- ◎东山明前芽尖 2900元/250g
- ◎特级东山明前一芽一叶 798元/125g
- ◎东山明前一芽一叶 1500元/250g

预订方式:1)添加微信号 预定:18866890007;2)记者电话预订:18866890007;3)扫描下方二维码即可预订。

现场提货地址:大众传媒大厦29楼齐鲁晚报电商部,省内免费包邮。



郑重承诺:媒体电商平台权威监督省钱、更放心
齐鲁晚报旗下齐鲁壹购,是媒体电商平台,凭借品牌和数据库资源,承诺优质优价、记者全程见证!

美国原装辅酶Q10“进口蓝帽”认证,泛醇型
市场价398元/瓶,读者特惠价268元/瓶(60粒)。
“胡庆余堂”三七粉,采用专利机器破壁
市场价238元/盒(90g),读者特惠价180元/盒(90g)
买3送1,买7送6!
电话:18866890007