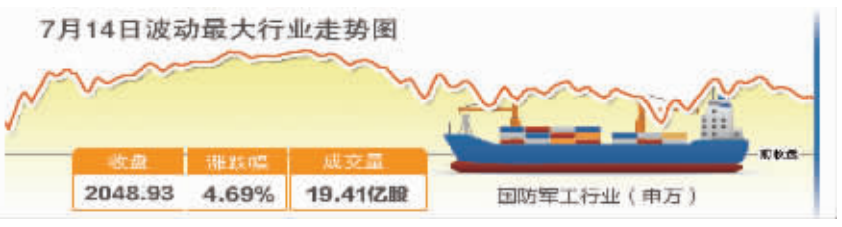
经济日报社出版 WWW.CE.CN
国内统一刊号CN11-0014 代号1-68

经济日报
ECONOMIC DAILY

2015年7月15日 星期三
农历乙未年五月三十
第11685号（总12258号） 今日16版



广义货币供应量增速明显回升

6月末M2余额为133.34万亿元，同比增长11.8%

本报北京7月14日讯 记者张忱报道：中国人民银行今日发布的数据显示，6月末，广义货币(M2)余额为133.34万亿元，同比增长11.8%，增速出现明显回升，比上月末高1.0个百分点。这也是M2增速在4月触及10.1%的上半年低点之后，连续第二个月出现回升。央行有关负责人表示，金融数据出现了企稳回升的态势。

社会融资规模出现环比回升。央行数据显示，6月社会融资规模为1.86万亿元，明显高于5月份的1.22万亿元和4月份的1.05万亿元，仅次于1月份的2.04万亿元。2015年上半年社会融资规模增量为8.81万亿元，比去年同期少1.46万亿元。6月份，新增人民币贷款也出现了明显回升，达到1.28万亿元，上半年人民币贷款合计增加6.56万亿元。但表外融资持续前5个月的萎缩态势。今年上半年，委托贷款增加5324亿元，同比少增6475亿元；信托贷款增加309亿元，同比少增4292亿元；未贴现的银行承兑汇票增加300亿元，同比少增7576亿元。

从结构看，股票融资占比明显提升。上半年对实体经济发放的人民币贷款占同期社会融资规模的74.8%，同比提高19.2个百分点；对实体经济发放的外币贷款占比0.5%，同比降低3.1个百分点；委托贷款占比6.0%，同比降低5.5个百分点；信托贷款占比0.4%，同比降低4.1个百分点；未贴现的银行承兑汇票占比0.3%，同比降低7.4个百分点；企业债券占比10.5%，同比降低2.2个百分点；非金融企业境内股票融资占比4.8%，同比提高3.0个百分点。

（相关报道见五版）

中经观点

组合拳要打得更精准

才 道

上半年最后一月的金融数据让人眼前一亮，M2、社融等数据超预期，融资成本也有所降低，显现出融资贵问题缓解、融资需求复苏的势头。在目前依旧错综复杂的形势中，唯有增加调控组合拳的准头，才能延续来之不易的回暖势头。

当前数据的改善应当归因于货币政策的调整。降准增加了银行体系资金供给，降息则刺激了融资需求，并引导融资成本下行。在央行连续降准降息之后，我们看到了更低的企业融资成本，更多的新增贷款和社会融资，以及银行更强的放贷意愿。不过，目前经济下行压力犹存，部分传统行业仍在去产能阶段，新增长点尚未成燎原之势，短期的金融数据改善仍有反复可能，复苏的基础难言牢固。

要解决这个问题，关键是疏通货币政策传导渠道。目前，流动性总体充裕，银行间货币市场利率处于低位，继续全面降息降准，边际上的效果可能有限。如何才能让充裕的资金从银行体系流出来，真正解实体经济之渴，可行的办法是更加注重精准施策。比如说，通过定向降准、抵押补充贷款等方式，引导资金进入关键领域和薄弱环节；在货币稳健的同时，更加强调“宽信用”，增加更多的信贷投放。

要实现宽信用，不仅需要货币政策，还需要财政政策的协同发力。在经营风险较大，社会资本投资意愿不强的背景下，唯有财政政策实质发力，通过PPP模式，通过重点项目的示范作用，吸引和带动社会资本提升投资需求，整个社会的信用扩张才可以期待。

总之，调控的组合拳不仅要综合运用多种货币政策工具，还需要切实实施积极的财政政策，两相结合，精准疏通金融服务实体经济的传导渠道，才能延续向好的势头，并把握好稳增长和调结构的平衡。

经济增长的新力量

东莞制造『三来一补』变『为『三换四新』

本报记者 庞彩霞 郑 … 杨 …

昨日，中国制造业强市东莞市出台了一份雄心勃勃的规划：到2025年，将工业机器人智能装备产业打造成为具有全球竞争优势的产业，产值超过1200亿元！

这是“东莞制造”为找寻新优势迈出的坚定一步。在许多人眼中，随着东莞的人工成本快速增长，一批知名代工厂关闭，东莞制造业的优势已丧失殆尽。但在东莞人眼中，这正是“东莞制造”摆脱固有标签，诸如“三来一补”、加工贸易、劳动密集型产业等的绝好机会。“东莞要顺应新一轮产业变革的‘新常态’，逐步从简单的加工贸易向以新技术、新产品、新业态、新模式为特征的‘四新’经济方向转变。”东莞市市长袁宝成说。

为此，今年东莞率先出台了对接“中国制造2025”的“东莞制造2025”战略，创新性地提出了实施智能制造、服务型制造、创新制造、优质制造、个性制造、绿色制造等“六大工程”，以期成为“中国制造”的样板。

“与以往不同，‘东莞制造2025’更强调智能化制造、个性化定制和差异化竞争。”东莞市委政研室有关负责人介绍说。《经济日报》记者深入走访发现，由政府和企业携手，“东莞制造”正奋力实现从机器换人到定制换批量、服务换生产的“三换”。

用机器换人

五株科技是一家电路板制造企业，为华为、中兴、酷派等公司供应4G智能手机电路板。最近3年，五株投入了十几亿元引进行业最新设备，替换掉了三分之一的工人。

“不是我有先见之明，实在是不堪人力成本重负。不想‘跑路’？机器换人是最后的选择。”董事长蔡志浩感慨地说。他算了一笔账：平均一个工人成本每月5000元，一个岗位两个工人，一年要花12万元；而花三四十万元买设备替换一个岗位，3年便可回本。

蔡志浩告诉记者，目前五株以每年10%的速度减员，效率和品质却大幅提升。如引进全自动钻针研磨机后，用工从24人减少到4人，产量却从每天7.2万支增加到8.1万支，合格率也从90%提高到98%。

在东莞，像五株一样开展了机器换人的企业已达六成。对于传统制造企业面临的困境，东莞市未雨绸缪，去年起就全面启动了“机器换人”计划，目前已投入超过40亿元，减少用工约3.5万人。与此同时，东莞去年规模以上工业企业全员劳动生产率提升了17%，产品成本平均下降12.5%。

在今年“东莞制造2025”战略提出的43条举措中，“加速开启机器换人时代”被写在了第一条。机器换人工、自动换机械、成套换单台、智能换数字……每一种“换”都意在实现企业增效提质。为加快机器换人步伐，东莞还将大力推广融资租赁等新模式，帮助企业解决资金难题。

用定制换批量

在东莞市大朗镇，记者看到的是一派“后机器换人时代”的场景。驱车驶过绵延数公里的银朗大道，路两旁鳞次栉比的数控织机大招牌十分抢眼。龙中星电脑横机制造有限公司总经理周齐介绍说，大朗很早就推行机器换人，随着数控织机的饱和，龙中星近两年的利润一直下滑，营业额在高峰期达1.2亿元，去年不到4000万元，客户也从规模企业变为零碎加工户。

如何应对这种萧条？龙中星另辟蹊径。一方面，加紧研发面向定制化生产的小微企业的织机产品，如针对创客和设计师这类快速响应市场的客户，推出价格仅10万元的3D编织机；另一方面，加快转型成为综合方案解决商。

（下转第二版）

西北铁路立交跨度最大的连续箱梁高空“转体”成功

本报兰州7月14日电 记者李琛奇报道：今天，主跨120米、重量分别为1.2万吨和1.125万吨的宝鸡至兰州客运专线南河川渭河特大桥两段连续箱梁，在陇海铁路正上方成功实现高空“转体”。位于甘肃省天水市境内的南河川渭河特大桥，全长2263.8米，是我国西北铁路立交跨度最大、转体重量最重的桥梁“转体”工程。

宝兰客专全长402公里，设计时速250公里，预计2017年建成后，宝鸡到兰州的列车运行时间将由6个多小时缩短到2个小时。

图为宝兰客专南河川渭河特大桥两段连续箱梁“转体”前的状态。

本报记者 李琛奇摄

内页点睛

中国经济将有充足动力保增长

彼得森国际经济研究所高级研究员尼古拉斯·拉蒂日前对《经济日报》记者表示，未来5年到10年内，中国经济将有充足的动力保持高速增长。在中国过去的改革历程中，市场在资源配置中的作用不断提升。当前，私营企业已经成为中国经济增长、就业提升和投资增量增加的重要来源。

4版

地方债获更强流动性

财政部、人民银行7月14日联合发文，将地方政府债券纳入中央国库现金管理和地方国库现金管理质押品范围，这意味着允许银行把自己持有的地方政府债质押给央行以获得流动性，有利于提高银行对地方债的认购热情。

6版

农业品牌培育没有捷径可走

培育农业品牌不能简单地贪大、求快。农业品牌有自己成长的逻辑，农业品牌培育也没有捷径可走。政府部门的引导、支持、扶持不是包办替代，农业品牌培育只能以农业企业、农产品行业协会、家庭农场等经营主体为主。

9版

北京建工：实力“出海”筑品牌

本报记者 顾 阳 杨学聪

走向世界的中国品牌

6月27日上午，北京建工集团总部迎来了一批特殊的客人——来自非盟委员会访华团的成员们。北京建工本不在他们的行程之内，但慕名而来的非洲客人还是希望到北京建工来看看，“看看这个给我们带去‘奇迹’的企业”。

“奇迹”，竟源于一场灾难。2012年3月4日，位于刚果(布)首都布拉柴维尔的一个弹药库发生爆炸。当时，爆炸点周边已被夷为平地，但距爆炸点仅50米、由北京建工承建的群楼却屹立未倒。它们形成了一道屏障，确保了楼后学校及居民区2000多人的安全。

出色的“中国制造”，让北京建工在当地广受赞誉，连刚果（布）总统萨苏在现场视察时也竖起了大拇指啧啧称赞：“看，这就是中国人的施工质量！”

“质量一直是我们生存与发展的根本。”北京建工集团副总经理、北京建工国际建设工程公司董事长马铁山说，从最初被经援项目“推着走”，到后来主动“出海”找市场，再到如今向国际综合承包运营商主动转型，北京建工正努力探索一条中国建筑业“走出去”的新路径。

站高谋远，回归海外市场

早在上世纪50年代末，北京建工集团就借国家援外项目走向了海外，承建了斯里兰卡班达拉奈克国际会议大厦等一批援外工程。

然而，1997年国际金融风暴的到来，彻底摧毁了北京建工集团的海外布局。到了2001年，北京建工的海外市场只剩下毛里求斯一个点还在坚持。

变幻莫测的海外市场让北京建工陷入了两难境地：继续“走出去”，意味着可能更大的市场风险；维持现状，则意味着对海外业务的放弃。

“北京的工程就足够我们干的了，还有必要开展国际业务吗？”面对质疑与争议，北京建工集团的管理层始终保持着清醒的认识——虽然北京建工在大规模奥运设施建设中不愁没活干，但奥运会后怎么办？

“我们亲历了亚运会后建筑市场低迷带来的阵痛，‘后亚运’的危机绝不能在‘后奥运’重演，这就要求我们必须未雨绸缪。”马铁山说，经过谨慎研判，大家认为，“走出去”是规避“后奥运”市场萎缩风险的有效途径，更是建设具有国际竞争力企业集团的战略性需求。“当时领导班子达成了一个共识：国际工程不但要做，还要做好、做出品牌来！”

（下转第二版）