

上海咨询信息 (月刊)

2012 年第 12 期
(总第 305 期)

主 办：上海市咨询业行业
协会
印 刷：上海欧阳印刷厂
有限公司

目 次

- 协会工作 •
 - 协会举办首期注册咨询专家和咨询师继续教育培
训
.....陈慧琴 (2)
- 咨询专论 •
 - “先进制造业基地”的考量指标与特征董锡健 (2)
 - 论工程索赔与控制宁兆刚 (5)
 - 产学研协同创新，促进科技成果转化
——走自主创新，转型发展之路吴文浩 (8)
 - Monitor：咨询界的雷曼兄弟为何倒下？刘琼 (9)
- 专家观点 •
 - 聚焦服务经济，探求中国经济转型之路 (11)
 - 勿要错过大国兴起的机遇乔良 (14)
 - 中国经济的出路还是在提升制造业 (17)
 - 中国经济转型的三个错误倾向殷剑峰 (19)
- 聚焦中国 •
 - 我国资产评估行业发展规划发布 (21)
 - “营改增”扩围又添新丁 (21)
 - 上海市科协职称申报受理服务暨继续教育和培训的通知
..... (24)
 - 《上海咨询信息》杂志征稿启事 (25)
- 封二 •
 - 上海翔波工程咨询有限公司简介

· 协会工作 ·

协会举办首期注册咨询专家和咨询师继续教育培训

2012年11月21日下午在思南楼901室，协会举办了首期上海市注册咨询专家和咨询师的继续教育培训。注册咨询专家和咨询师共104人参加了培训。培训由协会副会长、秘书长陈积芳主讲《咨询文化》，由副会长祝波善主讲《从技术专才到技术管理者》。

注册咨询专家和咨询师

的继续教育培训，是纳入注册咨询专家和咨询师管理和注册的一个重要内容，是提高注册咨询专家和咨询师业务水平、开拓视野、了解前沿、沟通同行的必要和有效途径。今后，注册咨询专家和咨询师的继续教育培训，协会将作为一项常态的工作每年进行，并设想利用协会网站建立网络培训平台。

(陈慧琴)



· 咨询专论 ·

“先进制造业基地”的考量指标与特征

上海工业发展咨询有限公司总经理、上海绿色工业与产业发展促进会副会长 董锡健

在国家发展新型工业与新兴产业战略的驱动下，各地打造与构建“先进制造业基地”方兴未艾，但是对何谓“先进制造业基地”，“先进制造业基地”究竟有哪些指标特征，有哪些要素特质，却多为不知不晓，尽管每天都在构建打造“先进制造业基地”，然而对“先进制造业基地”应该具备哪些指标体系，多半讲不清楚。那么，作为

“先进制造业基地”究竟该如何评价与考量呢？笔者结合最近受托规划某区域性“先进制造业示范基地”实践，且经与“长三角”地区，乃至国内其他省市具有指标意义的区域性“先进制造业示范基地”比照对标；同时，参照了国际前沿产业载体建设的相关要素，且专门请教与征询了相关专家见解，整合集成了作为“先进制造业基

地”评价与考量的指标特征，具体地说可以概括为以下6个“高度集聚”与6个“高度融合”：

一、“先进制造业基地”，应该突现的六个“高度集聚”

1、产业经济与产业资本的“高度集聚”

作为“先进制造业基地”，应该着力营造与构建区域基地内，新兴产业与先进制造业一流的投资环境与氛围，广泛邀盟与吸引海内外产业经济业界与领域的战略投资机构与各类“非银行”特色金融服务机构，在基地内高度集聚，致使“先进制造业基地”，真正成为本区域，乃至周边地区，产业经济与产业资本高度集聚与融合发展的示范基地。

2、产业科技创新与产业高端人才的“高度集聚”

通过率先在“先进制造业基地”，构建“3+3”模式的“科技创新服务综合体”，使“先进制造业基地”，真正成为吸引与集聚先进制造业高端人才的高地。其中的“3”之一，是指创业型创新团队/孵化器、创新型“小巨人”企业加速器、“政产学研金商”科创服务生态联盟；“3”之二，是指“产业科研成果交流交易中心”、“大型科研仪器公共技术服务中心”、“国家级行业检验检测公共服务平台”。通过构建“科创服务综合体”，以吸引与邀盟海内外前沿产业、新兴产业的高端人才创新团队，在基地内高度集聚，以驱动“先进制造业基地”，尽快形成区域内，乃至周边地区最具“磁场”效应的先进制造业界人才集聚高地。

3、国家与上海市战略层面的产业模块“高度集聚”

作为区域性，具有指标意义的“先进制造业基地”，应该通过“接天线、取名分、占先机”，使国家与省市级战略层面上冠名与认定的“国”字头、“市”字头产业载体（特质产业区块、特色产业模块），在“产业区块内”高度集聚，以提高“先进制造业基地”的知名度与含金量，以期更多地获取国家与省市，在产业导向业产业政策方面，对本基地及入驻企业，实施定向政策倾斜与支持。

4、先进制造业及与之相匹配的高端服务业“高度集聚”

全球工业发达国家与地区的成功实践证明：新兴产业与先进制造业的导入、培育与发展，得

益于生产性服务业与服务型制造业匹配、助力与支持，尤其是依赖和得助于现代制造的高端服务业。因此，加速“二产与三产的深度融合”，加快“研发设计、营销策划、要素配置、系统集成、市场渠道构筑、商业模式创新、供应链管理、先进制造的总集成总承包”等高端服务业态的高度集聚，特别是助力与推进先进制造业长波发展的各类高端服务业机构与服务组织的高度集聚，应该成为打造与构建区域“先进制造业基地”的一个重要标志。

5、先进制造研发机构与地区总部机构的“高度集聚”

检验与考察一个产业载体，或产业基地是否具有整体产业先进属性与示范意义，除了检验这个产业载体，或产业基地内，入驻企业所处产业制造领域的先进性、产业制造所采用技术的先进性，以及产业制造管理过程的先进性之外，还应该考察与取决于这个产业载体，或产业基地内，与主体产业和主导产业关联的海内外研发机构地区总部机构的集聚度、集聚率。打造与构建“先进制造业基地”亦然。“先进制造业基地”，应通过出台各类鼓励政策、借助各种联络管道，创造各个业态商机，邀盟与吸引“产业链”关联的海内外研发机构、地区总部机构入驻“先进制造业基地”，共谋发展商机、共享商机“红利”。

6、先进制造业发展与实施创新驱动的要素资源“高度集聚”

党的“十八大”提出，要“实施创新驱动发展战略”。创新，理所当然地应成为驱动与推进先进制造业发展与“先进制造业基地”建设的原动力。因此，尽快让“科技、人才、知识、信息、资金、管理、政策”等各类创新要素资源与机制氛围在“先进制造业基地”高度集聚，使基地真正成为本区域“四创”引领（创新、创造、创意、创智）的创新型产业载体与前沿制造业基地，这是旨在打造区域性“先进制造业基地”的又一重要目标诉求。

二、“先进制造业基地”，应该凸现的六个“高度融合”

1、国家与省市鼓励先进制造业发展相关政策的“高度融合”

近年来, 国家与各省市, 为鼓励及扶持新兴产业与先进制造业发展, 相继出台了一大批支持政策, 林林总总, 比比皆是, 但由于“政”出多门, 且涉及到各个部委、各个“口子”, 因此真正聚集企业, 或助益企业的, 比例与比重都相对有限。据悉, 有相当部分的涉“政”企业, 对名目繁多的政策信息, 或获“政”路径, 往往知之甚少, 甚至根本不知。因此, 作为“先进制造业基地”来说, 首先应该整合与集聚国家/省市各个层面, 鼓励与扶持发展先进制造业各类(项)政策, 尽可能做到高度融合, 且尽快形成“政策池”; 同时, 要帮助入驻企业通过“接天线、取名分、占先机”, 用实政策、用巧政策、用活政策, 用足政策, 真正使旨在“先进制造业基地”, 优先成为本区域先进制造企业对接、落实、享用政策的“示范基地”

2、以提升制造业能级为目标诉求, 推进工业化与信息化“高度融合”

深化落实国家“两化融合”战略, 推动信息化率先在“先进制造业基地”的重点产业集群中的全面渗透与高效应用; 以信息技术应用, 促进先进制造业“产业链”整合和产业能级提升发展, 应该成为“先进制造业基地”的又一个标志性特征与产业载体新的示范特质。作为“先进制造业基地”的“两化融合”, 应该充分体现在发展先进制造业的三个层面上: 一是深化“产业链”各环节信息技术的应用, 以推动系统集成、柔性生产、精密制造等先进技术融入先进制造的全过程; 二是深入推进制造业企业信息化, 以加快推进集团管控、系统集成、业务协同和流程再造; 三是深度实施“两化融合”的重点工程, 其中包括: 实施制造业软件振兴、电子商务扶持引导、“产业链”协同促进、物联网应用推广、数字化园区建设、公共服务平台支撑、“两化整合”人才培养等重点工程。

3、新兴产业培育发展与传统产业优化升级的“高度融合”

各地打造“先进制造业基地”, 承载与担起着本区域战略性新兴产业培育发展与传统特色产业优化升级的“双重”任务; 因此, 加快新兴产业与传统产业的高度融合与互动发展, 正是彰显“先进制造基地”/“示范”效应的又一个指标特征。

4、企业创新及与之对应的权益机构“高度融合”

在现代产业经济领域, 无论是产品、企业, 还是行业、产业, 往往产业形态、属性与功能, 越是前沿、先进, 其“科技含量”、“知识含量”与“原创含量”就越高, 各地打造区域“先进制造业基地”, 其目标理所当然应是“三高含量”企业的富集区。那么, 与此相对应的各类企业权益资质、评级评估、论证评定机构, 特别是知识产权机构维护机构, 理应在“先进制造业基地”高度集聚与高度融合, 此举不仅是对高新技术与先进制造企业综合权益的“保驾护航”, 同时也是彰显“先进制造业基地”特质功能与示范意义的一个重要指标, 更是“先进制造业基地”, 对外招商邀盟的一个瞩目“亮点”。各地必须明白的是, 时下知识产权能否得到充分的肯定、尊重与维护, 已成为许多境内外高新技术与前沿先进制造企业, 进入高新产业载体之首选, 且成为入驻前沿产业“基地”之要件。

(特别提示: 国际著名智库/美国埃森哲公司大中华区专家, 曾对外资外企进入中国选择城市(地区)首选与优选标准作过调研, 其结果是绝大多数外资外企, 特别是高新技术外企业, 他们的首选与优选标准, 是考察进入城市“或区域”怎么保护知识产权与维护入驻企业权益)

5、产业集群集聚与城市化功能要素“高度融合”

“产城融合”发展, 是大型“产业载体”、“产业区块”, 以及“产业集中区”转型发展的重要方向, 同时, 也是“城市新区”发展诉求的重要目标。大凡国外发达国家的标志性“产业载体”, 其发展方向与发展模式都是“产业形态”与“城市功能”的高度融合, 且导入“产城融合/循环经济”发展模式, 即: 社区微循环、企业小循环、园区中循环、产城载体大循环、整个区域全循环, 真正成为双重意义的“都市里园区”与“园区里的都市”。目前, 国内各地国家级与省市级的“高新区”、“经济开发区”发展目标, 都是向“城市新区”形态转型发展, 或优化发展, 而“产城融合”, 则是“城市新区”发展的重要目标诉求。各打造“先进制造业示范基地”, 同样应在“产城融合”的发展上, 彰显示范效应与指标意义。(国际上“产城融合”示范城市有日本的筑波科学城、新加坡的裕廊岛、美国的尔湾科技城、日本的川崎重工城、芬兰的埃斯波, 国内武汉的逻阳港、上海市

试点的松江新城、奉贤南桥新城等)。

6、凸现先进制造业的各类“软实力”要素资源与机制氛围的“高度融合”

诚然，作为“先进制造业基地”，拥有一批前沿新兴产业集群，吸引高端制造企业集聚，这些都无疑是其“硬实力”的展现，而真正显示其“软实力”的，往往是助力先进制造业发展的各类要素资源与机制氛围。据国际上一些具有指标意义的前沿产业载体，与国内一些标志性的“国”字头的“先进制造基地”高新技术区、“经济开发区”营运建设的实践证明：各类创新驱动要素资源与机制氛围的高度集聚与融合，恰恰是产业载体最

具魅力、吸引力与核心价值的体现。对标国内外前沿产业载体的运作模式，构成“先进制造业示范基地”/“软实力”的要素资源，主要包括12个方面：1) 研发平台与研发载体的建设；2) 知识产权与品牌资源的经营；3) 技术营销与技术成果的交易；4) 商业模式的整合与创新；5) 高端人才的引进与储备和职业发展的支持；6) 营销渠道的设计、构筑与管理；7) 产业链的衔接与配套整合；8) 供应链的设计与构建；9) 系统集成与应用；10) 服务型“智造”的创意与设计；11) 产业转型发展及优化升级的策划与设计；12) 高端制造服务的总集成与总承包等。

论工程索赔与控制

上海东方投资监理有限公司 宁兆刚

【摘要】 对当前低价中标情况下，工程建设过程中所发生的索赔问题，从工程索赔的意义、主要原因、处理、控制等几个方面进行分析，以利于在造价管理中做好对承包商的索赔工作，合理控制工程造价，防止和避免工程索赔的发生。

【关键词】 工程索赔；索赔的意义；索赔的原因；索赔的处理与控制

建筑市场竞争非常激烈，承包商为了中标，有时不得不压低价格，或额外承诺其他优惠条件，有的报价仅为成本价格，没有利润可言；而施工单位为了取得利润或使利润最大化，在工程实施过程中常常通过索赔来增加合同造价。这里所谈到的索赔即包括直接获得赔偿，也包括通过改变投标价格而增加造价的间接赔偿。而业主为了节约投资，尽可能完善招标文件及合同条款，防止承包商在实施过程中因索赔而增加工程造价。所以，在工程建设过程中，业主和承包商都应做好工程索赔管理工作。下面对工程索赔进行论述探讨，为各方维护自身的合法利益提供有益的参考。

一、工程索赔的概念

索赔这个词现已越来越被人们所熟悉和接

受。索赔指在经济合同的实施过程中，合同一方就对方不履行或未能全面实际履行合同所规定的义务而受到损失，向对方提出赔偿损失的要求。工程索赔是双向的，包括施工索赔和业主索赔两个方面。习惯上一般将承包商向业主的施工索赔称为“索赔”，将业主向承包商的索赔称为“反索赔”。与其他行业相比，工程建设行业是一个索赔多发的行业。主要是由于如下几方面原因产生的：

1、工程产品的特点是体形庞大（工程量大）、投资多、结构复杂、建设周期长、设备材料品种繁多、技术和质量要求高。这一特点导致在工程施工过程中，影响工程进度、质量、安全的因素多、不可预见的因素多，因而发生工程索赔的可能性大。

2、工程产品的生产过程是一个复杂的系统

过程,工程涉及到勘察设计、供应、施工、监理、质监、建设单位、政府执法监督等多个参建单位,且互相联系又互相影响。在实际工作中,一方失误不仅会造成自己的损失,而且会殃及其他合作者,影响整个工程的实施,因此,索赔事件随之而生。

3、工程产品市场经营方式是工程承包合同签订时产品尚未形成,而合同是在对未来情况预测的基础上签订的,因此对在工程产品形成过程中复杂的环境和变化,合同不可能涵盖全部。况且,过程中业主可能对工程产品提出新的要求或业主管理上的疏忽等均会造成向对方索赔事件的发生。

二、工程索赔的意义

在这里对索赔要有个正确的认识,索赔并非想象中的“不守信誉”的象征,而是有着更加积极的作用,主要体现在以下几个方面:

1、索赔能够促进各方更好的履行义务,促使各方的地位关系更加公平,有利于推动建设工程领域的健康发展。

2、索赔有利于促使建设单位、施工单位及其他单位订立严谨的合同,在项目的实施过程中加强合同管理。

3、索赔有利于建设单位、施工单位及其他单位各方自身素质和管理水平的提高。

4、索赔使工程造价更趋于合理,使施工方的损失得到补偿。同样,作为建设单位,要通过索赔的处理和解决,保证工程顺利进行,使建设项目按期完工,早日投产取得经济收益。

5、索赔有利于国内工程建设管理与国际惯例接轨。索赔是国际工程建设中非常普遍的做法,尽快学习、掌握运用国际上工程建设管理的通行作法,不仅有利于我国工程建设管理水平的提高,而且对我国企业顺利参与国际工程承包、国外工程建设有着重要的意义。

三、索赔的分类

1、按照干扰事件分类。按照干扰事件可以分为:工期拖延索赔;不可预见的外部障碍或条件索赔;工程变更索赔;工程中止索赔;其他索赔(如货币贬值、物价上涨、法令变化、建设单

位推迟支付工程款引起索赔)等。

2、按合同类型分类。按合同类型索赔可以分为:总承包合同索赔;分包合同索赔;合伙合同索赔;劳务合同索赔;其他合同索赔等。

3、按索赔要求分类。按索赔要求可以分为:工期索赔;费用索赔等。

4、按索赔起因分类。按索赔起因索赔可以分为:建设单位违约索赔;合同错误索赔;合同变更索赔;工程环境变化索赔;不可抗力因素索赔等。

5、按索赔的处理方式分类。按索赔的处理方式索赔可以分为:单项索赔;总索赔等。

四、工程索赔的主要原因

1、工程设计方面引起的索赔。由于施工图纸中存在缺陷或错误,施工图与现场实际施工在地质、环境等方面的差异或是设计的图纸与规范要求不符,施工说明表达不严密,对设备、材料的名称、规格型号表示不清楚或工程量错误等诸多方面的遗漏和缺陷,引起在工期、人工、材料等方面的索赔要求,承包商常常通过设计变更改变材料来修改报价,以达到索赔目的。

2、合同签订不严密引起的索赔。由于工程项目建设复杂性和施工工期以及自然环境、气候、周期长等因素的限制,加上合同中用词严密性不强、文件之间的相互矛盾等,都有可能使双方在签订施工合同时不能充分考虑和明确各种因素对工程建设的影响,从而引起施工索赔。

3、工程项目建设承发包管理模式变化引起的索赔。当前的建筑市场,工程项目建设承发包有总包、分包、指定分包、劳务承包、设备、材料供应承包等一系列的承包方式。当任何一个承包合同不能顺利履行或管理不善时,都会影响工程项目的工期、质量和数量,继而引发在工期、质量、数量和经济等方面的索赔。

4、技术规范、法规变动。承包商在工程施工过程中,由于国家、行业法律法规、技术规范标准的修订变动或新增,引起工程施工造价增加,发生政策性索赔。

5、地质气候。工程施工实际地质条件比招标文件提供的差,需要进行强夯、换土、打桩等处理而增加造价;以及实际施工环境气候恶劣,

高温、寒冷,风、雨、砂尘频大等需要采取特殊施工,或是由于不可抗力导致工程延期而增加造价,发生工程索赔。

6、社会政治、政策变化。工程施工过程中,由于政府发布的物价、定额、取费,税费变化上涨增加工程造价;社会动乱、政治危机、政权异变影响工程正常持续进行、停工、延期等导致承包商利益损失,发生工程索赔。

五、工程索赔的处理原则及程序

1. 工程索赔的处理原则

(1) 索赔必须以合同为依据。遇到索赔事件时,工程师必须以完全独立的身份,站在客观公正的立场上审查索赔要求的正当性,以合同为依据来公平处理合同双方的利益纠纷。

(2) 最小原则。指从承包商对索赔事件的处理态度来看,一旦承包商意识到索赔事件的发生,就应及时采取有效措施防止事态的扩大和损失的加剧,以将损失费用控制在最低限度。如果没有及时采取适当措施而导致损失扩大,承包商无权就扩大的损失费用提出索赔要求。

(3) 及时、合理地处理索赔。索赔发生后,必须依据合同的准则及时地对索赔进行处理,尽量将单项索赔在执行过程中陆续加以解决。

(4) 力争友好解决,防止对立情绪。索赔争端是难免的,问题是如何化解,如果遇到争端不能理智协商讨论问题,将使一些本来可以解决的问题悬而不决,不利于工程的顺利进行。

2. 工程索赔的处理程序

当发生索赔事件时,都应按照国家有关规定、惯例和工程项目合同条件的规定,认真及时地协商解决。索赔工作要按合同规定的程序进行,合同没有专门约定时,一般应按以下程序处理:

(1) 进行事态调查,对事件进行详细了解,掌握索赔证据;

(2) 对事件原因进行分析,并判断其责任应由谁承担,并分析对方承担责任的可能性;

(3) 对事件的损失进行调查和计算;

(4) 在合同规定的时间内,向对方发出要求

索赔的通知和索赔报告,提出索赔要求和支持这个要求的有关证据,证据应当详细和全面;

(5) 通过双方谈判,或请专家调解裁决或提交仲裁,使索赔事件得到最终解决。

六、索赔的预防

通过以上对工程索赔因素的分析,对于工程索赔,作为业主方的管理主要是在预防和处理方面下功夫,具体应做好以下几点:

1、认真做好工程前期准备工作,使计划、设计等工作尽可能严密细致,以减少实施中的返工修改。

2、提供高质量的招标图纸。设计变更引起费用增加,是承包方提出索赔的重要理由,而引起设计变更是由多方面原因造成的,其中的设计缺陷是指因设计单位本身原因造成设计不合理,需要修改设计,进而造成工程造价增加,这是设计变更的主要原因之一。

3、在招标阶段,注重招标文件、合同条款、工程量清单等一系列合同文件文字的严密性,以防止因文字漏洞造成索赔机会。特别是所提供的工程量清单一定要表述清楚、准确、完整。

一份高质量的招标文件及工程量清单更有利于投标单位的竞争,得到合理的报价。

4、全面地、严格地履行合同,按合同条款的规定使施工现场具备施工条件。取得建设工程施工合同中规定的应由业主办理的各种法律上的许可;检查工程地点的交通条件、三通一平、供水供电是否满足施工需要;确定水准点与坐标控制点,以书面形式交给承包人;向承包人提供施工场地的工程地质和地下管线资料,保证数据真实、位置准确,及时按建设工程施工合同要求向承包商提供现场进入和占用权。

工程索赔涉及面广,涉及到工程准备、招标、实施等多方面的内容。作为工程造价管理人员,要掌握工程技术、经济管理、造价、法律等多学科知识,要在工程实践中不断提升自己的业务水平,才能预防和处理好索赔,控制好工程造价,推进工程的顺利进行。

产学研协同创新，促进科技成果转化

——走自主创新，转型发展之路

上海市注册咨询专家 吴文浩

上海红富士家纺有限公司是一家集研发、设计、生产和销售于一体的，染整和家纺等产业链完整，拥有设备、技术、人才和市场等资源优势的集团性质的家纺企业。

上海市纺织科学研究院是中国纺织工业最大的两个综合性科学研究所之一，现有科研人员623人，其中院士2名，教授级高工10名。研究院的化学中心团队主要由博士和硕士组成，平均年龄35岁，专业从事纺织相关行业的精细化学品、功能性化学品、新型纺织面料的研究、开发设计及应用推广。

红富士公司于2009年起与上海纺研院产学研合作，进行含维生素与有机锗材料的保健纺织品产业化开发技术以及生态纺（柯林泰8810）清洁生产新工艺新技术等5个项目的技术攻关和科研开发，突破了一系列技术难关。其中“含维生素与有机锗材料项目”填补了国内空白，技术成果达到国际先进水平，初步探索了一种“协同创新，促进科技成果转化”的产学研合作模式。

1、以市场需求为导向组织科技攻关

企业根据床品市场对含维生素与有机锗材料有需求的信息，与上海纺研院纺织化学中心对接。得知他们先前有理论和实验室研究，特别是在针织内衣进行过应用性试制，双方高层经过沟通协商，确立了科技攻关项目及研发团队。实践证明，以市场需求为导向的产学研合作攻关是本项目成功的关键因素之一。

2、以协议形式确立产学研合作原则

在合作前，双方草拟了涵盖有关科技攻关内容，成果体现形式及交付方式，技术风险，知识产权和利益分配原则等合作协议（即战略联盟），经法人代表审核确认签字实施。我们体会到，先“小人”后“君子”的产学研合作方式是可取的，是行之有效的。

3、明确分工，各自做好重点工作是顺利推进产学研合作的保证

红富士公司重点了解市场需求，了解对产品功能需求，并结合中试和小批量试生产，组织用户对样品、新产品提出整改意见，以便研发单位更有针对性地技术攻关；积极组织生产车间，生产机台，予以技术攻关计划保证；同时积极寻找、联系专业机构对产品功能和质量进行检测；草拟制订企业标准，并报上海市技术监督局备案等。

而纺研院则集中精力进行技术攻关，突破含维生素与有机锗材料保健纺织品开发关键技术后，借助红富士生产机台实施工业化试生产和生产。在张庆副院长带领下，发扬连续作战精神，24小时在车间机台试验，掌握第一手资料，及时调整、优化工艺及参变数。经过五个多月的努力，最终攻关成功。

4、以企业为主体，有效推进技术攻关和产品开发

在合作前期，由企业拿出项目启动经费，专款用于含维生素与有机锗材料的保健纺织品工业化开发技术项目。并根据项目推进速度和资金需要，企业不断投入研发费用，并控制风险，把握节奏。

5、知识产权归研发单位 生产企业按市场价购买

在合作前，双方制订了“游戏”规则，如技术攻关无果，或失败了，风险归红富士；如技术攻关成功并获得发明专利授权，则所有权归纺研院，红富士需要办理知识产权“独占五年的专利转让许可”。价格则按市场价运作——有偿转让（购买）。由于双方这样规定的，也这样做了，使产学研前期投入成本较低，可控。减轻了企业负担，有了研发积极性。项目完成凝聚了研发单位的知识、技术、精力和投入，理应享有主要成果。于此同时，在项目取得效益和政府资金支持时，

企业按约定比例划款给研发单位。所以我们产学研合作成功了，并推动了以后一个又一个产学研项目合作。

总结三年多来，红富士公司和上海纺研院产学研合作取得了多方面成绩：

2011年，有机锗床品套件和维生素系列床品套件两项新产品，使红富士公司增加销售1438.1万元，利税235.1万元，增加就业50人，并荣获2012年度中国纺织科技进步三等奖，闵行区科技进步二等奖；

超仿棉及其混纺材料的功能化关键技术研究及产业化项目荣获2012年度上海市技术发明三等奖；2012年10月，红富士公司和上海纺研院双双被认定为上海市高新技术企业；

红富士公司开发的维生素系列床品、有机锗床品、360°防螨墙床品，深度睡眠被子，空军

1号枕和红富士护脊枕等新产品相继上市，形成科技·健康睡眠（功能家纺）产品特色。

2012年9月，红富士被上海市人民政府认定为“上海市自主品牌企业”（全市23只）。2012年10月，红富士荣获工信部等七部委命名的“中国纺织服装品牌100强企业”。红富士正致力于打造中国生态家纺第一品牌。

随着产学研合作深入，针对保健纺织品功效验证和生产工艺优化完善等问题，由同济大学（医学院）的院长徐国彤医学双博士领衔的医学团队又加入了我们的研发队伍，应用我们研发功能性家纺产品进行针对性的临床医学实验。纺织工业与医学界联合开发保健纺织品，这将对中国纺织工业是一个新的突破，已引起纺织工业高层及专家的高度关注。

Monitor，咨询界的雷曼兄弟为何倒下？

第一财经日报记者 刘琼

听到Monitor（摩立特）破产的消息，多少让人觉得有些震惊，仿佛当年听闻金融界的雷曼兄弟破产——在2011年度全球咨询行业排名中，Monitor排名第五，如果属实，那将是继PRTM（柏亚天）被普华永道收购后又一业界重大新闻。

事实是Monitor已正式申请破产保护，拍卖资产，买方是德勤咨询。

客户眼中的Monitor

Monitor人员素质、背景都很好，但遗憾的是没有多少行业经验拿得出手，在这方面与麦肯锡、波士顿、贝恩（业内将这三家公司统称为MBB）等公司还有一定差距。

实际上，这家成立于1983年的管理咨询公司，在消费者与市场战略、公司和业务部门战略与创新方面还是享有一定口碑的。其数位创始人曾于20世纪80年代在美国哈佛大学商学院执教或者从事研究工作，是战略研究学院派的代表，

其中包括被尊称为“竞争战略之父”和“战略管理大师”的迈克尔·波特教授。

与大部分合伙人在某一领域工作过多年（有的甚至20年），再到咨询业从业的经历（比如能源条线的顾问在行业内最顶尖的公司工作过）不同，Monitor公司中可能仅有1/3人员有深厚行业背景，很多只是将大学生招来，再分到不同的行业组中。

其实麦肯锡和Monitor每年招收的应届毕业生数量差不多，但是Monitor缺乏足够的优秀合伙人的指导。由于合伙人流失数量不少，Monitor无法给予新人足够的指导。

一些优秀的世界500强企业对象战略咨询公司依赖性没有那么强了。有的公司也有自己的战略部门。其中有不少在顶尖咨询公司工作过，又在企业有过3~5年经验的人才，在这种情况下，Monitor等咨询公司如果在某些细分行业没有足够多的经验和优势，很难令客户满意。

从客户的角度来看，“我们不会关心咨询顾问的背景和学历，重点关心的两点是，顾问在这家公司做过多少项目，并且合伙人在项目中扮演什么角色，是脚踏实地地作为项目经理，深度参与到项目中，还是仅在最后几天参与到项目中提提指导意见，后者对项目的意义并不大。”某世界 500 强大中华区的项目执行官张鑫炎强调。

而几家排名靠前的麦肯锡、波士顿等管理咨询公司，在张鑫炎公司的不同项目中，只要是与麦肯锡、波士顿等咨询公司一起工作，就会有非常多合伙人参与到具体工作中，多时可达几十位。特别是在经济形势不好的情况下，张鑫炎和他的团队更有“上帝”的感觉，有些咨询公司的大中华区负责人对重点项目极为重视，会亲自飞抵磋商。张鑫炎说，相比之下，Monitor 因为合伙人少，根本没有精力与客户做深度沟通，参与到具体项目中。

咨询界的雷曼兄弟

“光凭几张鲜亮的 PPT 就能忽悠客户的时代已一去不复返了，”一位国际咨询公司的合伙人慨叹，“客户不只请你上课，还要求你帮他划出大纲，精选例题，直至帮他上考场。”在他看来，经济发展和客户企业的成熟显然对咨询公司提出了新的要求。

不过熟悉 Monitor，服务于另一家国际咨询公司的潘俊（化名）说，Monitor 的破产表面的原因是经营不善引起的财务状况恶化，但根结在于其“名义合伙人制”。

实际上，每家公司在发展过程中呈现出独特的内部结构、企业文化与处事方式。根据知情人士对 Monitor 早前股权情况的了解，与麦肯锡、波士顿等大多数管理咨询公司的实际合伙人制度不同，Monitor 大部分股权在其六七个创始人手中，后来虽然拿出小部分股权分给其他合伙人，但大部分股权和决定权还是集中在少数人手中，如果这样的股权结构在之后没有改变的话，会造成合伙人流失严重，团队的稳定性差，即便有好的战略也无法落地实施。

另一业内人士吴杰（化名）认为，Monitor

是败在单纯的战略咨询的商业模式上，现代商业社会中这种方式对企业的价值越来越有限，而近来的经济衰退，让 Monitor 在单一业务领域中面临着越来越大的财务压力，不得不对自身的发展战略做出抉择。

“麦肯锡、波士顿等也是传统的、出色的战略咨询公司，现在他们也是以战略咨询为主，但同时也已经做了涉足运营层面业务等其他业务。”潘俊认为，这是随着社会的发展和规模扩张的需要，商业模式也发生的演变过程。而对于 Monitor 而言，不是他没有意识到这样的变化，而是由于其构架的原因，没有足够的能力、视野、追求去开拓其他业务。

实际上，随着企业的发展，客户越来越强调“可实施的”、“整体性的”解决方案。对于管理咨询公司而言，如何打造与客户关系、如何服务客户的理念体系也是其价值观的重要部分。

Monitor 的品牌将消失？

遇到困境而不能自拔的 Monitor 最后的选择是，破产并寻求收购。不过被德勤收购后 Monitor 的品牌还会存在么？

虽然，Monitor 作为在全球享有盛誉的战略咨询公司，具有一定品牌价值，同时在全球也具有有一定客户基础，但另一方面，人们也会质疑一家管理咨询公司把自己都“管理”破产了还怎么为客户提供咨询？

“的确有些竞争对手会以此作为攻击点，”不过张鑫炎认为，就像通用汽车也曾破产，但是没有摧毁其品牌价值，在他看来，即使 Monitor 这样曾经辉煌的咨询公司依然有其品牌价值，特别是认可这家公司的老客户。“毕竟坚持纯战略咨询的这条路并不容易”，在张鑫炎看来，Monitor 还是家值得尊敬的公司，始终坚持自己的价值观和企业文化。

尽管波特教授创办了 Monitor，但是他本身参与其日常管理不多，对 Monitor 影响力并不大。即便是其竞争理论，在现代商业社会也有一定的局限性。

而从德勤的角度看，张鑫炎认为，德勤对于

Monitor 的整合, 是互补性质的, 德勤的会计师事务所基因, 决定了其咨询业务的局限性, 随着业务的发展也有需求向现有客户推广战略咨询业务, 提升自己的整体竞争力。

此前, 德勤咨询部门计划合并另一全球排名前列的竞争对手公司罗兰贝格, 不过最后罗兰贝格拒绝了这一动议。但是从 HR 咨询整合开始, 比如 Aon 对 Hewitt 的收购以及 Mercer 对 Hay 的收购, 以及德勤几次的收购尝试, 似乎都显示着市场的变化客观上推动着咨询行业的整合。

但德勤接手的毕竟是一个问题重重的

Monitor。有业内人士认为, 虽然德勤有很好的整合能力, 但是其能否帮助 Monitor 解决既有的问题尚不得而知。这些问题不解决, Monitor 不仅不能成为德勤的战略推手, 甚至有可能成为德勤背上的一个更大的包袱。

不过德勤自己很有信心。德勤咨询战略与交易服务部的美国管理合伙人迈克尔·坎宁(Michael Canning)表示, 与 Monitor 的整合, 将把德勤咨询在战略服务领域的空间进一步拓展, 并将重塑咨询行业的版图分布。

(来源《第一财经》)

· 专家观点 ·

聚焦服务经济, 探求中国经济转型之路

日前, 由教育部《中国服务经济发展报告》课题组、上海交通大学中国服务经济研究中心主持完成的《2012 中国服务经济发展报告》在上海发布。

服务经济是当今世界经济发展的趋势与方向, 中国经济正处于由“工业经济”向“服务经济”转型的关键时期。改革开放以来, 中国服务业在总量持续增长、结构不断优化的基础上获得了长足发展。与此同时, 也出现了一些值得重视和关注的现象和问题。对这些现象和问题的研究将有助于认识和促进中国服务经济的发展。本报告是唯一以中国服务经济发展进程为观察和研究对象的年度报告。

创新: 首次提出“服务化指数”

主题报告题为《OECD 部分国家和‘金砖五国’服务化发展水平测度与比较》, 首次提出“服务化指数”, 设计了一个可资比较的框架, 同时进行了投入-产出分析, 测算了发达国家与新兴国家制造业企业的服务化程度, 更为全面地反映服务化水平并寻求导致差异的原因。测算显示,

几乎所有经济体至少有一半的上市制造业企业提供了至少一种服务, 说明制造业服务化确实作为一种世界范围内的现象广泛存在着。然而, 通过比较发现, 作为新兴发展中国家代表的“金砖五国”, 服务化整体水平落后于 OECD 国家。“服务化指数”的提出, 对于服务化的发展水平、发展阶段的衡量和判断具有重要的现实意义, 不仅可以更客观地评估各经济体之间服务经济发展的水平, 也有助于探求制约中国服务经济发展的原因。

研究表明, 无论从服务化指数、投入-产出分析, 还是制造业企业服务化程度来看, 发达国家的表现均优于新兴发展中国家。OECD 国家已完成了由工业经济向服务经济的转型, 服务化水平较高, 服务经济表现出较高的同质性。作为新兴发展中国家代表的“金砖五国”, 服务化整体水平落后于 OECD 国家, 且内在差异性较大。这一方面是经济发展阶段、产业结构的反映, 另一方面, 也从不同角度揭示了服务化水平差异的原因。

挑战: 相比发达国家, 中国服务业发展呈现三大不足

从服务化指数的总体排名来看，OECD19国占据了1-19位，而“金砖五国”则占据了后五位，均值不足OECD19国均值的一半，差异非常明显。而且，OECD国家服务经济发展水平大体相当。但“金砖五国”的各项指标差异性较大。具体而言，中国服务业发展呈现三大不足。

一是服务业的就业吸纳能力不足。分析显示，服务消费结构系数与人均GDP之间具有极其显著的正相关性。发达国家消费主要以服务为主，OECD19国家服务业是吸纳就业最主要的部门，而“金砖五国”，特别是中国服务消费发展不足；OECD19国第三产业的生产性程度低于“金砖五国”，而中国经济则主要由生产驱动，消费率偏低。

二是国民经济对服务业的需求不足。OECD19国的第三产业对第二产业的投入依赖程度较小。这是因为OECD国家服务业发展水平较高，服务业各部门关系紧密，相互间融合程度较高，能起到相互支撑的作用。而中国仍处于工业化后期，服务业发展相对滞后，更多的还要依赖第二产业。第二产业对经济的拉动作用远大于第一、第三产业；中国第三产业对经济发展的需求感应程度很弱，存在着需求不足的现象。

三是国民经济发展对服务业的拉动不足。无论是服务业整体还是服务业具体部门，影响力系数均大于感应度系数，说明我国服务业发展对国民经济的推动作用大于国民经济发展对服务业的拉动作用。服务业并非是在一个较强的需求水平上受到国民经济发展的拉动而发展起来的，其发展主要依靠其自身的自我增强作用，相对独立性较强。而国民经济对服务业需求不足，则主要是由于服务专业化程度低，有效供给不足，服务质量偏低，而价格偏高。

解读：四大指数权威发布，深度解读中国服务经济发展态势

五年来，课题组持续发布“中国城市服务经济指数报告”、“长三角22城市服务经济指数报告”、“中国城市公共服务指数报告”和“长三角22城市公共服务指数报告”，从服务经济与公共服务两个角度，从全国与区域两个层面深度解读

中国服务经济发展态势。在继续沿用以往的指标体系和研究方法（包括：主成分分析和脸谱图的运用）的基础上，“中国城市服务经济指数2012”和“长三角22城市服务经济指数2012”分别尝试采用了气泡图和地图着色法，以期更加生动形象地让读者感受到不同地区和城市在服务经济发展方面的差距。

根据“中国城市服务经济指数”和“中国城市服务经济指数报告”的排名。可以看到中国大陆35个城市（直辖市、省会和自治区首府市、计划单列市，除拉萨市）服务经济发展水平与公共服务水平在全国的位次，也看到了各城市以及区域间在服务经济发展方面的显著差距，区域发展平衡在服务经济领域同样存在，位居前十位的都是东部城市，而最后五位城市则都来自西部。长三角作为我国最为发达的城市带，在发展服务经济方面自然要发挥示范效应。通过编制“长三角22城市服务经济指数”和“长三角22城市公共服务指数”，有助于我们看到22个城市服务经济发展水平的位次，以及22个城市间服务经济方面的差距。指数显示，上海服务经济发展水平高居长三角首位，南京和杭州两大省会城市紧随其后，苏州、无锡、常州、宁波和舟山等城市位居中游，区域内其他城市则差距明显。

三大专题报告全方位论述中国服务经济。除了延续“服务产业与贸易”部分外，今年还增加了“服务技术与创新”和“公共服务与管理”两个专题报告。

【案一】 专题报告为“服务产业与贸易”的系列研究报告。该专题报告的主要内容是，首先，从增加值和就业、劳动生产率、就业弹性和收入弹性、行业结构、区位结构、服务业与第二产业的关联度等方面对现阶段中国服务业的发展水平进行了分析和评价，并从投资、消费、服务价格等方面对当前服务业的运行状况进行跟踪分析，以期全面客观地把握中国服务业的发展状况，发现服务业发展和运行中存在的新情况、新问题，为今后服务业保持持续较快发展提出一些新的思路和建议。其次，分析了世界与中国服务贸易发展概况，总结了全球服务贸易的特征，

对近期世界服务贸易发展趋势进行了预测,并对中国服务贸易竞争力进行了国际比较,基于BOP统计口径从总体与双边的角度分析中国服务贸易的发展水平与地区结构。报告指出,中国服务贸易总量、增速可观,但国际竞争力依然低下,与G20大多数经济体相比,中国服务贸易占其全部贸易的比重相对较低。从双边贸易的角度看,中国服务贸易出口目的地的日趋多元化与相对集中相互并存。比较而言,中国服务进口来源地比服务出口目的地更加集中。

【案二】 专题报告为“服务技术与创新”的系列研究报告。这组报告分别从金融业、会展业、商贸流通业、工业房地产、网络信息服务业、物流产业、旅游业等产业的技术与创新领域着手,就当前的发展特征、服务创新所面临的新环境和制约因素,及其未来的发展趋势,进行了详尽的分析。报告指出,当前服务技术与创新的发展呈现五大特征与五大趋势。五大特征:一是服务技术体现服务过程的互动性;二是新兴服务媒介推动了服务创新;三是服务技术与创新区域化差异明显;四是新兴服务业态扩散迅速;五是品牌营销成为服务创新的有效途径。五大趋势:一是中小企业利用服务创新异军突起;二是服务企业更加关注客户信息发掘;三是服务创新内容更加丰富;四是服务创新与风险管理同步进行;五是服务的可移动性大大增加。

这组报告还分析了网络环境下服务模式创新领域、制约因素和发展趋势。在基于网络化服务的典型领域,随着互联网用户的增长,特别是无线互联网用户的增长,未来将有更多的用户花费更多的时间上网,用户和上网时长的增长将为整个互联网行业带来新的商机,而其中最为核心的商业模式,是网络广告、增值性业务和电子商务这三种。网络化服务创新的新业态正朝着两个方向发展,即与传统行业的融合从而对传统行业进行深化和革新,另一个是催生一大批新兴业态。例如,在网络环境下,出现了众多的新兴业态,包括远程医疗、智能电网、移动商务等。在基于网络化服务的重要技术领域,网络日益成为技术转移和服务创新的重要渠道,基于网络化的技术

平台体系是支撑网络快速、健康、安全运行的保障。报告指出,客户需求分散、个性化差异大、协同价值创造困难、跨组织服务障碍,这些是网络环境下服务模式创新将面临的主要难题。网络环境下的服务创新具有管理风险化、领域聚焦化、技术精细化和行业差异化等发展趋势。

【案三】 专题报告为“公共服务与管理”的系列研究报告。该报告从构建服务型政府的视角出发,一是对于中国公共服务均等化的态势进行了全面的剖析,二是以上海、北京和温州三地的出租车市场管理模式作为切入点,引出城市公共服务管理对于城市的发展、城市创新及其政府形象所产生的深远影响。

改革开放多年来,虽然我国经济实现了高速发展,但社会发展不足的缺陷也逐渐暴露,使得政府职能处于“越位”与“缺位”并存的两难境地。随着社会主义市场经济体制的逐步形成,中国政府职能日益凸显出市场经济条件下政府职能的一般性。然而,在中国体制改革的转型期,政府的职能又具有特殊性,主要表现在:既受体制因素的影响,又受经济实力的制约,政府公共服务的力度和水平还有较大差距。因此,对唯GDP思维的反思势在必行,关于发展模式的重新选择就显得十分必要,在政府改革层面就表现为建立服务型政府。当前我国政府正大力推进服务型政府建设,重点就是要推进政府职能的转变,加强和改善政府的公共服务职能,为此需要以政府理念变革和制度建设为核心,促使政府成为促进和维系社会公正的主导力量。公共服务均等化既是这场改革的目标也是检验其成效的重要标志。在现实中,政府是公共服务的主要提供者,政府财政政策是确保实现公共服务目标和要求的基本手段,这是因为财政政策及财政保障能力既可以引导公共服务的趋向,也决定着公共服务的供给水平。因此,政府财政制度安排在推动公共服务均等化的进程中起着主导作用。报告提出,实现公共服务均等化的三大财政制度保障:一是合理的财政支出结构;二是规范的政府间财政分配关系;三是合理的政府间转移支付制度。

通过对我国城市出租车市场三种比较具有代

表性的政府管制模式，即上海模式、北京模式和温州模式的比较分析，报告认为出租车市场管制的改革应当秉承公共利益为本的理念、鼓励竞争的市场导向；坚持重服务和重质量的市场目标。报告进而指出，坚持“社会本位”、“公民本位”是服务型政府的基本内涵与主要运作方式。公共管理必须尊重公民作为权力所有者的地位和身份，政府必须按照人民意志行事，政府施政和提

供公共服务必须以人民同意为基础。然而，建设服务型政府并不意味着政府就是公共服务的唯一提供者，而应由各种非政府组织、企业组织、公民个人和政府共同提供公共服务。同时，服务型政府仍然具有必要的管制职能，但这种管制职能的实施应以弥补市场失灵为主要原则，以实现社会福利最大化为主要宗旨。

（来源：《社会科学报》）

勿要错过大国兴起的机遇

空军少将、军事理论家 乔良

究领土纷争，美国要素居首

只要中国的大国兴起还没有完成，美国从霸主衰落到普通国家的进程还没有完结，中美之间的博弈就不会停止。

今天，中国正处在民族复兴的关键时刻，如同已登上珠峰的8000米高度，最后几百米能一蹴而就吗？谁也无法预见，在中国千年、世界百年一遇的中华复兴之际，我们的脚步踩着艰险，稍有不慎，就可能功亏一篑，滑下山来。这决非危言耸听。今天不管我们国内有多少问题亟需我们去解决，你都无法漠视，国门外有一个强大的对手美国，一直在掣肘你。中国面对的所有麻烦，最后千丝万缕总能和美国联系起来。只要中国的大国兴起还没有完成，美国从霸主衰落到普通国家的进程还没有完结，中美之间的博弈就不会停止。黄岩岛、钓鱼岛为何在此时引发如此大的争端？假如没有美国的金融危机，由此引起的美国国力衰退，继而决定战略重心东移，我们面临的局势断然不会这么紧张。所以，我们不能把钓鱼岛争端仅仅看成是中日争端，也不能把黄岩岛冲突仅仅看成是中菲冲突。而美国因素如何深刻地影响我们，是国人必须清晰知晓的一个常识。

1992年起，中国经济历经十年生聚，开始

腾飞。之后20年，中国对美贸易一直处在顺差状态。进入21世纪，中国对美贸易顺差已达2000亿到3000亿之间，这意味着我们把巨量的财富送给了美国人，拿回的是一张张成本只有5.9美分的绿纸。当我们以两美元一件的价格将衬衫出口给美国人，以两美元一个的价格把芭比娃娃出售给美国人，它再以翻10倍到数十倍的价格出售时，就意味着我们每年最少给美国增加2万亿到3万亿的GDP。从1776年美国建国，到1990年，美国的GDP最高达到了7万亿，美国人花了200多年时间才达到这一点；而从1991年到2010年，美国GDP已经逼近15万亿。20年时间GDP翻了一倍！美国人如何做到这一点？难道仅仅靠微软、iphone、波音飞机？这中间有多少是拥有定价权的美国人，压低中国产品的价格，从中国至少拿走的数十万亿美元财富呢？

可是我们谁为此愤怒过？领土问题当然不可商量，但是对于中国来讲，今天面对的最重要的问题是领土问题吗？是美国不想让你看清楚巨量财富被它拿走的真相，是美国想继续维系它从别国特别是中国裹挟巨量财富的金融霸权，所以必须让你去关注那些眼下起码不需要你用全部精力去关注的事情。美国人的目的达到了。尤其是用钓鱼岛和黄岩岛这些局部问题，转移了我们最

该关注的问题的视线——中国作为真正大国的兴起，而这对于中国，是千年一次的机会。

欲维持霸权，美国战略东移

中国能否实现大国兴起，在于本世纪美国霸权衰落会给新兴国家腾出多大空间。有人说，美国在过去40年里不断被人唱衰，但美国一次又一次都神奇地自我修复了，因此断言这次美国还是会“咸鱼翻身”。而这一次我则要大胆预言，美国将真的无法回到原先的霸主地位了。因为美国人玩“空手道”——在虚拟经济这条道上走得太远了，它无法解决美元霸权和实体经济恢复之间的结构性冲突。40年前建立美元霸权后，美国人把低端制造业视为“垃圾产业”、“夕阳产业”，一股脑儿地转移到别国，尤其是中国，然后美国人开始了靠印刷美元就能过上好日子的幸福生活。但如此一来，美国的经济在资产负债表上就会很难看，因为你要获得国际结算货币的地位和权力，你就必须输出美元，同时从各国购进资源和产品，这就必然使自己一直要处于贸易逆差状态。尽管这种“逆差”对于掌握着定价权的美国来说，是一桩用绿纸换别人实物财富的美事，也是人类贸易和货币金融史上从未有过的奇观，但这种地位和权力却只能通过始终让自己处于最大贸易逆差国地位才能获得，而这种逆差比顺差更占别人便宜的状态，一旦由于美国重新恢复实体经济，生产并出口大量实物产品而转变为顺差国，就会自行消失，这也就是为什么美国过去40年间有三十七八年经济始终处于逆差、赤字状态而不愿纠正的秘密所在。这一切始自1971年8月15日，美国宣布美元和黄金脱钩。脱钩之后的美国真正变成了一个金融帝国，或者说建立在纸币上的帝国，很少有人把这个日子铭记在心，实际上这是人类历史上一个崭新文明的起点。

美国由此开始成为靠印刷美元从全世界获利的国家，也是历史上第一个用如此不平等，又如此让人不易察觉的方式从全世界“攫取”财富的国家。

但甘蔗没有两头甜。今天，当史无前例的金融海啸重创美国，而美国要想经济复苏和提高就

业率就必须重新面对奥巴马所说的再工业化，必须重新恢复美国的实体经济。我认为这基本上做不到。美国今天已经是个人力成本极高的国家。一个普通的美国熟练汽车工人，每小时工资75美元，而在中国同样的工人每小时工资只有75美分。哪一个美国的企业家爱美国爱到置巨额利润于不顾，非要为美国恢复实体经济在所不惜？而更让奥巴马和美国的经济界没想到也解决不了的问题是，假定美国以它强大的经济实力和技术力量，真的充分恢复了制造业，如此一来，美国就必然要向国外输出产品，也就开始产生顺差，产生顺差时怎么输出美元呢？不能输出美元，还能是个美元帝国、金融帝国吗？没有了美元霸权的美国将不再是霸权国家，就会退回到一个普通国家，就像今天的英国一样。美国人当然对此极为恐慌，它自然不愿丢失在过去100年里梦寐以求所建立起来的霸权，于是其战略重心东移就在这一刻凸显出必然性和重要性。

看40年轨迹，金融帝国发力

美国人是怎样获得这一人类历史上别国从未获得过的金融霸权？二战结束后，美国用布雷顿森林体系挤掉了英镑，巩固了美元的地位，希望以此建立美元霸权。但是黄金绊住了美元的脚步。布雷顿森林体系有一个对全世界的承诺，每加印35美元就必须有一盎司黄金与之对印。但二战后美国在朝鲜战争、越南战争中，让数万亿美元化为军费打了水漂，从而使美国经济开始入不敷出，捉襟见肘，这使那些因贸易顺差积累了大量美元的国家，开始对美元信心出现了动摇。因此，法国总统戴高乐率先向美国发难，倾其所有，将法国手中的22亿美元全部抛给美国人，要求兑回黄金。

为防止戴高乐的举动产生“羊群效应”，时任美国总统尼克松只好听从智囊们的建议，在1971年8月15日向世界宣布，美元同黄金脱钩。美元与黄金脱钩后结局会如何？美国政府委托青年经济学家迈克尔·赫德森拿出一份报告：《黄金非货币化的影响》，该报告得出两点结论：第一，短期对美国有好处；第二，长期对美国来讲无异

于饮鸩止渴。美国政府官员看完报告后却喜出望外，开始萌生如何把“短期好处”变成对美国长期有利的政策打算。事实证明，此后40年里，美国有三十七八年时间让自己处于贸易逆差状态而不纠正，就是这种把“短期好处”变为长期好处的最有力佐证和注脚。美国人是如何做到这一点的呢？美国人知道与黄金脱钩的美元，必须与人类经济活动密切相关的大宗商品挂钩。这一点，美国人很快在1973年的10月中东战争时就做到了。当时的美国财政部长西蒙，通过威逼加利诱，迫使最大石油国沙特，“说服”欧佩克答应了全球的石油交易必须用美元结算，一举实现了美元与石油这一大宗商品的挂钩。接下来，美国又通过推进经济特别是金融的全球化，把已经变成一种绿纸、理论上可以无限制印刷的美元洒向了全世界，从而真正获得了货币霸权，并由此在全球建立起了不同于历史上任何帝国的金融帝国。

自此，全世界需要发展经济的国家，都必须先拿到美元才可以换取石油。

而这时的各国完全没有察觉。自己虽然仍旧是主权国家，但几乎整个国家都已在为美国打工，为美国制造财富，而美国政府则不用占领别国领土，也不用像大英帝国东印度公司那样掠夺别国资源，更不用像侵占我国东三省的日本人那样奴役殖民地的人民，就心甘情愿地让他们开采你的资源，破坏你的环境，压低价格向你出售你的产品，换来的却是一张张在你本国不能流通的绿纸，因此你必须发行相应的本国货币以对冲这些绿纸，从而又将使你面临通货膨胀的风险，而因滥印美元产生的通胀，则被各国所消化，这就是美国印了那么多美元，其国内却通胀率不高的原因。这真正是一种极为巧妙又极为隐蔽的帝国策略！这也是一种完全不同于传统帝国地缘政治思维的币缘政治思维。

今天，当我们依然停留在地缘政治思维状态，这种思维促使国人把所有注意力都放在钓鱼岛、黄岩岛上时，美国人却怀着金融家的情怀，把世界看成可以用货币去衡量和交换的财富，而不仅仅是土地。美国几乎没有打过一场为领土而战的战争，最近20年来打的四场战争全是为美

元而战。因为它已经把全世界纳入到美元的金融体系中，把全世界都变成了美国的金融殖民地。当你以地缘政治的观念骄傲于自己是一个主权国家时，殊不知美国人正以“币缘政治”（我和《超限战》合作者王湘穗发明的概念）的方式从全世界包括中国人手中肆虐地掠夺财富。

寻国家利益，爱国只在打仗？

长久以来，我们一直以为国土这种有形的东西才是国家利益，看不到我们的劳动和血汗凝结的财富同样是国家利益，而且是更巨量的国家利益。为了美国的市场需求，我们提前开采自己的资源，不惜破坏我们的环境，这些不是国家利益吗？难道只有到了有领土问题时，我们才开始关注自己的国家利益并同仇敌忾？这里显示出我们在观念上的陈旧和落后。如果我们只有地缘政治一种概念的话，中国决不可能在未来兴起，也没资格成为一个未来世界的大国。

如今，美国人知道自己已走在帝国的下滑线上，因此企图通过战略重心东移自我解救。重返亚洲，一是要打击中国对美国可能存在的挑战，二是不放弃亚洲经济在中国的带领下可能给美国带来的最后机会。美国人的策略很简单，当经济繁荣时——水涨船高，他国都是水，美国是船，船永远漂在水面之上；全球经济下滑时——水落石出，他国还是水，美国是石头。美国总能把自已露出来，压人民币升值，提高关税壁垒，挑动菲律宾在黄岩岛、日本人在钓鱼岛给我们制造麻烦，用这些麻烦绊住中国的手脚。这些麻烦看上去不小，但把它们放在一种大战略的天平上，其实都是一种侧击。真正主攻的是不让你获得挑战美国人的机会，不让你真正完成千年复兴的大业。而我们今天恰恰就是在这一点上缺少一种战略上的了悟。在美国幕后推动日本、菲律宾就岛礁问题与中国冲突，以便为它自己赢得时间去舔好被金融危机重创的伤口，重振其把21世纪变成第二个美国世纪的梦想之际，我们怎能不分轻重地钻进我们的对手设下的圈套，把领土争端当做我们目前的主攻方向？单一的地缘政治思维，在美国人“币缘”加地缘两手并用的策略面前，不要说实现

民族复兴大业了，就是维护领土完整也很难。

几千年来，中国人长期秉持的文化传统是“礼义仁智信”，我们几乎没有利益概念，作为一个人，重名不重利，是可贵甚至高尚的。但是作为一个国家，重名不重利，就未免太天真。

我今天所说可能很不合一些人口味。因为他们希望你作为军人，此时只需要你喊一声“打”。在我看来，打和不打，只取决于一个标准：对这个国家发展有利与否。今天是不是最有利的时机？我们应该好好掂量一下。战争永远是一个国家解决麻烦的最后选项，而不是首选。日本人已经很短视了，为了短期的利益，不惜在钓鱼岛跟中国一决高下，实际上这是一种自杀，等于主动放弃了日本再次崛起的机会，正在失去第3个10年。因为如果日本不把自己的经济和最有前途的中国捆绑在一起，它将万劫不复。那么中国人是否要迎合日本人，配合它的愚蠢，也配合美国的阴谋，而随之起“武”呢？我们应该扪心自问。

中日如果对决，谁会得益？首先是美国。其次是今天本已困难重重的欧洲，是今天仅仅拥有资源优势的俄罗斯，是今天想赶超中国经济却始终撵不上的印度，还有目前形势尚可的巴西和墨西哥。而这个千年一遇的复兴机会对我们来讲是如此宝贵。所以，我认为打仗与否取决于国家是否因这场战争而实现利益最大化，而不能仅仅是

为了出口恶气。

创文明范式，中国须换思维

一个民族的复兴，一个国家的崛起，是百年大计，甚至千年大计。为了迎接和完成这样一个伟大使命，我们必须对自己从思维到文化进行一次彻底的自省和改造，才有可能在全球迈入新旧文明交替时，去接棒创造一种崭新的文明。美国人在我们之前已经创造了一种曾经新鲜的金融文明，但这个文明今天已经走到穷途末路，从而给了中国与之站在同一个起跑线上的机会。

这是千载难逢的历史良机，但它不是一顿免费的午餐，它不会自动实现，它需要中国去捕捉，去把握。它需要你不犯或少犯错误，特别是不能犯因小失大的错误。而更重要的，是我们必须明白，从古至今，任何一个意义上的大国崛起，都是一种新文明范式的崛起，如果你做不到，你就充其量只能成为诸多强国之一，或者是当一个二流角色而已。不谋万世者，亦不能某一时、一事、一地。“牢骚太盛防肠断，风物长宜放眼量。”毛泽东这两句诗，既可以理解为一种个人情怀，亦可扩展为一种国家胸襟。一个民族要想傲立于世界民族之林，胸襟抱负才是第一位的。

（来源：21世纪网）

中国经济的出路还是在提升制造业

中国经济要维持长期竞争力，找到新的发动机，出路就是提升制造业。在目标上，中国应该将德国作为制造业发展的标杆。

今年以来，中国经济持续减速，使得经济的转型变得十分艰难。在相当程度上，众多中国企业所面临的现实困境，正在动摇中国政府推动经济转型的决心。如果中国“一不小心”回到以大规模刺激基础设施建设“稳增长”的模式，很可能会

对冲掉此前经济转型改革的努力，把中国经济增长又拉回到过去的轨道里。

对于决策层来说，当他们着眼于短期“稳增长”这一现实目标时，千万不能忽略中国经济发展的中长期目标——结构调整与经济增长方式的转型。在我们看来，中国经济的转型，实际上是一个不断寻求新的增长动力的过程，随着中国的老龄化，以及劳动力和资本积累逐渐达到极限，

中国的增长模式将不得不转向具有革命性的技术和创新。

在经济政策中，中国应该从过去追求要素投入规模的增长模式，转向更加追求“全要素生产率”的增长模式。所谓“全要素生产率”（Total Factor Productivity），通常叫做技术进步率，在新古典学派经济增长理论中用来衡量纯技术进步在生产中的作用，在20世纪60年代以来发展的增长核算中，作为长期经济增长来源的一个组成部分，被广泛应用于政策与学术领域。所谓纯技术进步，包括知识、教育、技术培训、规模经济、组织管理等方面的改善，指那些难以具体化的技术进步。

很显然，当前中国经济所面临的种种压力，不仅意味着过去的增长模式遇到了问题，而且表明，全要素生产率已呈现下降趋势。日前，瑞银经济学家马格努斯在一篇分析文章中指出，中国作为全球制造业中心的吸引力还在，但一些发展趋势正在逐渐削弱这种优势。国内方面包括劳动力成本的上升和技术的短缺，以及自主创新政策的歧视性适用、知识产权得不到保障、法治基础薄弱、国有实体对企业的抑制等。这会导致一种什么结果？当中国过去的经济增长动力削弱时，却没有找到新的增长动力。

未来中国经济的出路在哪里？国内外学者们开出的“药方”千千万万，但万变不离其宗，最核心的内容依然是经济发展方式转型和结构调整——实际上，该“药方”已被决策层采纳。不过，转型和调结构只是战略目标，在操作层面上，还需要更加具体的抓手。在我们看来，中国经济未来要维持长期竞争力，应该抓住几个关键的地方：

第一，中国经济不能放弃“制造优势”。中国经济是大国经济，“世界工厂”的地位不是谁

凭空封的，而是三十多年中国改革开放打拼出来的结果，也是最近一轮全球产业分工的选择。同时，中国各级政府为“世界工厂”的地位也投入了巨额资源。台湾产业界人士评价“要建制造工厂，中国大陆的环境和效率全世界第一”，这一评价并非浪得虚名。中国经济的转型不能放弃制造业的优势，“世界工厂”还是要搞。

第二，中国的制造业要由“大”做“强”。中国的所谓“制造优势”，过去主要指规模优势——在较低产业水平下的廉价制造优势，还不能称为强大的制造业。即使在落后的非洲国家看来，“中国制造”也都是“Cheapprice, Badquality”（价廉质次）的糟糕形象。在规模庞大的制造业基础上，中国提升制造业层次有着很大的空间。

第三，提升制造业与城市化和发展服务业并不冲突。中国新政府将把新型城镇化作为保持经济增长的抓手，同时，随着城市化进程，发展服务业也成为中国经济政策的一个亮点。但是，这两个抓手与提升制造业并不构成策略上的冲突。没有制造业支撑的城市化和服务业都缺乏牢固的产业基础。

第四，提升制造业的关键在于“提升”。这意味着，未来的制造业是一种新型的制造业。在全球最讲究创新的美国正在推动“再工业化”，不过“再工业化”不是简单地重归工业化，而是一种“精细工业化”，振兴的是富于高质量、技术创新、设计创新、有更高附加值的制造业。中美之间差异虽大，但提升制造业的策略则是值得借鉴的。中国制造业的发展要追求创新、高品质、环境友好，在政策和制度上应该围绕这一核心进行全面调整。

（来源于：《安邦咨询》）

中国经济转型的三个错误倾向

中国社科院金融所副所长 殷剑峰

30余年的高速增长将中国经济带到了一个更高的起点。按总量计算，中国已是第二大经济体；按人均收入水平计算，中国已经进入了上中等收入国家的行列。根据十八大报告中提出的远景，到2020年中国的GDP总量和城乡居民人均收入都要翻一番。那时，中国将成为世界第一大经济体，并进入到高收入国家的行列。然而，靠什么来实现这个伟大的目标？对于这个问题，几乎所有人都能够毫不犹豫地给出标准化的答案：改革、转型。进一步，对于改什么、往哪转，许多人还能朗朗上口地给出同样是标准化的答案：城市化、经济结构转型、收入分配改革等。笔者无力用此短文去阐释改革转型的战略和步骤，只是想讨论一下“标准化答案”中包含的三个错误倾向。

错误倾向之一：过度强调城市化

长期以来，国内外经济学界都接纳了一个似是而非的观点：中国的城市化落后于（广义的）工业化。笔者也曾经一直在宣扬这个观点，之所以如此，起因于观察到的两个常用指标：中国的非农就业比重超过了60%，但城市人口比重刚刚过50%。因此，直觉很容易使我们以为城市化比工业化慢了10个百分点。但这是错误的。

以美国、日本、德国为例。这三个国家都早已完成了工业化，其非农就业比重一直保持在90%以上，而总人口中城市人口的比重远低于90%。在2010年，美、日、德的城市人口比重分别为82%、67%和74%。延续对中国的分析思路，美、日、德三国似乎也是属于城市化落后于工业化的国家。那么，哪些国家的城市化没有落后于工业化呢？巴西！作为一个常常被引为陷入中等收入陷阱的案例，在2010年，巴西的非农就业比重和总人口中城市人口比重分别为83%和86%。

实际上，上述四个国家的案例仅仅是阐述了一个简单的事实：非农就业是关键，工业化应领先于城市化，这样才能保证城市里不会集聚大量的无业游民和贫民。为此，我们可以采用这样一个指标来重新界定工业化和城市化的关系：城市人口比重/非农就业比重。2010年，中、美、日、德和巴西的这个指标分别为0.71、0.83、0.69、0.75和1.04，中国介于日本和德国之间。

经过简单的计算我们就能发现，单纯的城市化远非我们想象的那样可以成为经济增长的动力。如果以美国城市人口比重/非农就业比重（0.83）作为一个不会发生大量城市无业游民和贫民的阈值，再假设中国的工业化停滞以至于非农就业比重维持在60%的水平不变，那么，中国的城市人口至多只能达到总人口的53%——这只比目前的水平高二到三个百分点，按照过去城市化的速度，明年或至多后年中国的城市人口比重就会达到这个临界点。

所以，在“三化”（工业化、城市化、农业现代化）中，城市化是依附性的，城市化水平的提高必须以非农就业的增加为基础，城市化绝不能成为单独的政策目标。就此而言，各地政府通过圈地来推动的城市化，以大为快上包括地铁在内的基础设施项目来追求的城市化，是需要警惕的。

错误倾向之二：过度强调消费

同样还存在一个似是而非的观点：中国经济是靠外需拉动的。而统计数据表明，在中国GDP的支出结构中，过去10年中内需（国内消费和投资）的比重平均在97%左右。除了2006、2007两年由于外部经济（主要是美国）过度消费拉高了中国的外需比重，外需一般只占到GDP的2%到3%。在内需中，除了2008年的危机冲击和之后的扩张政策，消费的比重一般超过投资的比重达8到10个百分点左右。

既然内需、尤其是消费一直是中国 GDP 构成中的主要成分，那么，如何继续提高消费的比重呢？或者，反过来提问：过度强调消费主导会产生什么后果呢？

在回答上述问题前，再指出一个目前流行的错误观点：消费是经济增长的“动力”。经济增长的理论和现实告诉我们，增长只有两个源泉：要素（劳动力、资本）投入和技术进步。在封闭经济环境下，如果没有技术进步的话，消费的增长意味着储蓄乃至投资的减少，投资的减少又意味着经济的减速和可供消费的资源减少。所以，没有技术进步支撑的消费主导是不可能维持的。

在开放经济环境下，在不考虑技术进步的情况下，消费主导不会影响经济增长的情形有两个：第一，消费增长如果能够伴随净出口的下降，即经济从依赖国外消费转向依赖国内消费，则投资驱动的经济增长也可以维持；第二，进一步，如果能够借用国外储蓄、即净出口为负，则更能够支持消费主导的 GDP 支出结构。但是，纵观世界，在过去几十年中能够持续借用国外储蓄的国家只有美国，而美国的这种能力来自美元霸权及其背后的经济、金融、政治、军事实力。

所以，消费主导的 GDP 支出结构，只有在经济从依靠要素投入的外延式增长转变为依靠技术进步的内涵式增长的基础上才是可行的，只有在人民币有能力成为关键储备货币的前提下才是可以被大力倡导的。否则，消费的增长只能维持在抵补外需、保持经常项目平衡的水平上，不能因此导致投资的趋势性下降。

错误倾向之三：过度强调收入分配

收入分配问题在中国已经引起了广泛的关注。为了倡导收入分配改革，一些激进的论者常常引用这样一个似是而非的观点：收入分配不公是导致这次全球危机的主要因素。对此，以危机的震源——美国为例。1999 年，美国的基尼系数是 0.399，危机全面爆发前的 2007 年是 0.394，基尼系数没有显著恶化。1999 年，美国收入最高的 20% 家庭和 5% 家庭分别占有总收入的 49.4% 和 21.5%，2007 年这两个指标分别变为 49.7% 和 21.2%，家庭收入分配格局也没有发生显著的变化。

如果再考察欧洲国家，情况也大体如此。换言之，收入分配不公的问题的确存在，但绝非导致这次危机的主要因素，甚至就不是危机发生的因。

恰恰相反，对收入分配问题过度的强调、以至于陷入福利主义的桎梏，却是这次发达国家陷入危机的重要基础。欧洲的福利主义大家皆以熟知，美国——一个常常被认为是自由主义经济领头羊的国家——实际上也已经在过去几十年中蜕变为福利主义国家，只不过这种福利主义主要是通过金融手段、而非欧洲国家的财政手段。美国的金融手段就是次贷。事后我们知道，次贷不出问题是不可想象的，因为次贷的对象都是那些没有偿还能力、甚至没有偿还意愿的中低收入家庭。但问题在于，为什么次贷会如此普及，为什么美国的金融监管机构、政党、政府部门会如此熟视无睹？在《金融危机调查报告》中，美国国会组织的专家组总结道，次贷危机的基础就是美国政府、政党煽动的人人拥有住房的所谓“美国梦”。

中国的收入分配问题当然要比其他国家严重，但这在很大程度上是与发展阶段相关的。可以看到，在全球 216 个人口在三万以上的国家 / 经济体中，发达经济体的基尼系数较低，低收入国家和穷国的基尼系数与发达国家一样低，中等收入国家的基尼系数较高，而中等收入国家中的上中等收入国家（如中国）又比下中等收入国家（如印度）具有更高的基尼系数。这种状况并非什么奇怪的事情，库茨涅茨的倒 U 曲线早就分析了收入分配先是随经济增长恶化、然后逐步改善的规律。

具体而言，城乡差异、东中西部差异、部门收入分配问题是造成中国基尼系数较高的三个主要因素，其中，城乡差异和东中西部差异需要通过继续的工业化予以消解，政府部门收入占比过高需要通过政府职能改革予以解决。如果超越发展阶段，回避政府职能改革这样的难题，而是以财政手段和金融手段去简单地追求公平，甚至行福利主义之实，那将很可能成为中国陷入中等收入陷阱的推手。不幸的是，这种追求在政治上是最有诱惑力的，在舆论上是最能得到支持的。

（来源：《华尔街日报》）

我国资产评估行业发展规划发布 力争实现业务收入年增 20% 以上

财政部日前发布《中国资产评估行业发展规划》，提出力争用5年左右时间实现资产评估行业传统业务收入年递增20%以上，全部收入300亿元的目标。

规划对未来5年我国资产评估行业发展提出6项主要目标：一是法律制度基本健全、有效实施。着力推动资产评估立法工作，加强资产评估相关配套制度建设。二是执业范围和服务领域不断拓展。力争实现资产评估行业传统业务收入年递增20%以上，全部收入300亿元的目标。三是资产评估机构规模优化、布局合理。重点培

育5家左右年收入超过10亿元、20家左右年收入超过5亿元的特大型资产评估机构。积极扶持50家左右年收入超过1亿元的大型资产评估机构。四是资产评估机构管理科学、核心竞争力增强。资产评估机构健全各项制度，全面提升核心竞争力。五是从业人员队伍壮大、素质过硬。努力打造300名左右能够提供高端服务的复合型人才，培养5000名左右业务骨干，执业人员数量超过10万人，从业人员数量超过30万人。六是执业环境切实改善、规范有序。

（来源：《中工网》）

“营改增”扩围又添新丁

继上海、北京、安徽和江苏先后启动“营改增”改革试点后，11月1日起福建和广东等将加入试点阵营，12月1日起天津、湖北、浙江等也将加入。至此，扩围后的改革试点地区经济总量、服务业增加值和税收收入超出全国的“半壁江山”。

上海试点半年减税 40 多亿

上海自今年1月率先试点以来，确收实效。上海市财税部门的数据显示，截至今年6月底，上海共有13.9万户企业纳入试点改革范围，试点企业和原增值税一般纳税人整体减轻税负约44.5亿元。这其中，小微企业成为“营改增”改革试点的最大受益者，共有9.1万户小规模纳税人实行3%的增值税征收率，低于原营业税5%的税率，税负降幅约为40%。

而今年9月起启动的北京“营改增”改革，

目前已有10万户企业纳入试点，据估算，北京每年总减收约165亿元，其中北京地方财政减收72亿元。

作为两种主要的流转税，2011年，增值税和营业税分别占年税收收入总额的27%和15%，已成税收收入最主要来源。营业税由于对产业链上各环节“道道征收、全额征收”，因此易产生重复征税，而增值税由于可抵扣进项，仅对生产经营各环节增值部分征税，避免了重复征税，减税效果由此显现。

“营改增”促使市场细分和分工协作更趋活跃，不受税制影响。据了解，今年上半年上海电气、上海汽车等25家大型制造业企业集团实施了主辅分离，还有4家正在筹划中。

营业税税制下，好多事情都在企业内部消化了，它鼓励企业多元化经营。增值税则不用考虑

这一点,把营业税的劣势给抹掉了,使得企业更趋专业化。

上海试点效果应该是成功的。原先企业剥离可能导致税负增加,而现在没有税收障碍,效果就达到了,税收制度不要影响市场所决定的企业行为。”

10 省市跟进

7月25日的国务院常务会议决定,自今年8月起至年底,将交通运输业和部分现代服务业“营改增”试点范围,由上海分批扩大至北京、天津、江苏、浙江、安徽、福建、湖北、广东和厦门、深圳10个省(直辖市、计划单列市)。明年继续扩大试点地区,并选择部分行业在全国范围试点。

在10个省市中,有一些很早就向国务院提出申请,如北京。而广东最初的意愿不是特别强,但国税总局希望广东能开展增值税改革试点,为“营改增”试点增添新的示范效应。

上海是城市经济的典型,而省级区域的产业结构会更加健全,从试点选择来看,有些是发达地区,有些是中等发达地区;有些是内陆,有些是沿海,这凸显出设计意图。

9月1日起,北京正式启动试点,江苏、安徽两省于10月1日跟进。11月1日,“营改增”继续扩围至福建省和广东省,天津市、浙江省、湖北省则将于12月1日纳入。

10月25日,广州市营改增工作领导小组称,广州市营改增试点纳税人共涉及7万家企业。广州市财政部门统计,这7万户试点纳税人在2011年缴纳营业税约80亿元,改征增值税后,税收减收每年为33亿-50亿元。

与上海相比,各试点省市应该说在制度设计上没有差异,只不过试点范围可能有大有小,行业有多有少。上海服务业可能占比较高,广东、浙江等省低一些,但性质是一样的。

交通运输业税负不减反增

各地“营改增”试点基本拷贝了“上海模式”,而上海试点中暴露出的一些问题,可能也将传导至其他试点省市。

一个最主要的质疑是,“营改增”整体减税力度偏弱,交通运输业甚至普遍税负有所增加。据上海市统计数据,“营改增”之后约有89.1%的试点纳税人税负不同程度降低,10.9%的试点企业税负出现不同程度的上升。道路运输行业中的一般纳税人企业,即位于税负上升的行列。

按照营业税与增值税计算公式,交通运输行业一般纳税人企业改3%的营业税为11%的增值税后,据推算,企业只有在进项税额保持在营业收入的7%以上,才可能减负。但在目前的交通运输行业,由于可供抵扣的进项税额有限,实际上不可能做到。

据相关规定,道路运输业各项营运成本中,只有新购车辆、车辆维修、燃油、联运、外包、日常办公、营业用水点等支出能够进行进项税抵扣,而占营运成本比重较大的人工费、过路过桥费、保险费等支出,均不属于增值税进项抵扣范围。而原本可以抵扣的一些项目,还有相当部分经常拿不到增值税发票,更是雪上加霜。

据上海市税务机关统计,截至今年6月15日,上海全市6647户交通运输业一般纳税人共申报缴纳增值税23.0亿元,与按原营业税方法计算的营业税相比,净增加税收1.2亿元。

上海“营改增”后,交通运输业意见较大,原先上海上报方案的税率定的是9%,国务院最终批了11%的税率。如果平衡税负,需要有足够抵扣的项目。但是现实中,交通运输业仅靠汽油燃油的抵扣,不足以与原来税负持平。

对此,应该消除一个误区,认为‘营改增’就是减税,实际上改革只是对税收结构进行调整,有增有减很正常。另外,也不能只看试点企业是否税负减轻,要着眼于整个产业链。企业开增值税发票给下游企业,下游企业可以进行抵扣,从而减轻税负。从产业链来讲,是减税的。而试点企业与下游企业重新议价,也能实质上减轻负担。

为应对一些企业税负不降反增,一些官方补救措施也已启动。在上海,对实际税负有所增加的企业,通过市与区县两级财政建立的专项资金予以扶持。

具体操作方法是，按季度计算，企业税负增加累计超过3万元，由财政部门补贴70%，在年底再进行清算。另外，对年营业额不超过500万元的交通运输企业，以及公交客运、出租车等公共交通运输企业，执行简易征税法，以不含税销售额为基数，收取3%的增值税。这个税率比原来的营业税还要低一点，原来营业税税率是3%，以含税销售额为基数开征，现在以不含税销售额为基数，税率就是3%除以1+3%，相当于2.91%。

对企业税负增加部分，财政会全额进行补贴。但企业每季度增加的税负可能有差异，一季度增加了，二季度可能有减少，所以每季度先补贴70%，到了年终再进行清算，全部补贴。

不过，对政府财政补贴，普遍的担忧是，大企业较易拿到，而中小企业鲜能染指。

上海设置的补贴底线—每季度税负增加超3万，即将一些小型企业剔除。上海一家咨询公司总经理凌先生告诉时代周报，“营改增”之后，他的公司税负每月增加五六千元，显然不到补贴底线，只能自己承担。而这笔数字，对其公司来说，也是一笔不小的负担。

“对交通运输业来说，简易征税还是按营业收入征税，额度与以前一样或小一点，财政补贴也是多此一举，钱先交给政府，再从政府那里拿回来，肯定会有效率损失。”有业内人士说。

要扩围，更要减税率

尽管被认为“效果好于预期”，但半年以来上海减税仅40多亿元，力度堪称“温柔”。

个中原因是，增值税尽管增设了11%与6%两档，但17%与13%的税率仍然存在，而后两档税率之高，世所罕有。“按后两档征收，减税效果不会很明显。此外，营业税在很多地方都有减免，有些小业主是按很小的额度收取固定的营业税，改征增值税很可能税负加重。”

上海“营改增”之后，税收总体变化不大，但广东有可能税负反而会增加。服务业企业虽然能少交一些税，但他们会开始向供应商索要发票，

这样供应商也不得不开始交税，供货价格也会上升，而原先很多供应商是不交税的。上海由于很多供应商来自其他省份，税负的增加体现在其他省份。而广东体量大，服务业企业的供货商可能就来自广东，因此省内就能看到税负的增加。”

增值税是对全交易链条进行征税，它会干预企业的微观行为，把以前征不到的税全部征来。因此，能不能抵扣就很重要，如果有项目不能抵扣的话，实际税负反而会增加。比如，对餐饮业来说，食材的采购是主要成本，但鸡鸭鱼肉的小商贩不可能出具增值税发票，如果这项不能抵扣的话，餐饮业的税负一定会上升。

在不少专家看来，扩充征收增值税的行业范围，使得增值税可环环相互抵扣，杜绝漏层，才是“营改增”的题中应有之义。“增值税是对增值部分征税，如果有的可以抵扣，有的不可以抵扣，整个概念就不对了”，“买东西要能抵扣，意味着所有行业都要采用增值税，增值税天然的逻辑就是这样”。有专家称。

在地区与行业的“扩围”之外，进一步降低增值税税率，也是收减税实效的切中肯綮之举。“增值税总体税率太高，增设的11%与6%两档，对中小企业可能还是太高。还是要进一步调低税率，高的不超过9%-10%，低的在2%-3%，这样比较合适。”有专家建议。

“能否真正减税，政府的意向非常重要，是否愿意牺牲自己的收入。如果没有这个先决条件，任何税负改革都没有什么实际意义。现在的‘营改增’更像是一种宣传姿态，宣称鼓励服务业发展，但如果这个不能抵扣，那个不能抵扣，就说明政府不愿意牺牲自己的收入。实际上，营业税与增值税区别并不是很大，不管哪种税，税率应下降20%，才能真正稳住经济。”，“增值税是向生产领域征税，而向生产领域过度征税容易导致实体经济的萎缩。未来的中国应该向发达国家学习，增值税比例应缩小，大幅提高所得税、资本利得税在全部税收中的比例。”专家建议。

(来源：《时代周报》)

上海市科协职称申报受理服务 暨继续教育和培训的通知

■ 申报条件

学历 \ 职称	助理工程师	工程师	高级工程师	教授级高工	高级经济师
大专	工作满三年	从事助理工程师工作四年以上	从事工程师工作五年以上	取得高级工程师资格并受聘担任高级工程师职务五年(含)以上	担任中级专业技术职务满五年(其中从事经济工作满三年)
本科	工作满一年				
硕士	考核合格	从事助理工程师工作两年以上			担任中级专业技术职务满四年(其中从事经济工作满两年)
博士	—	考核合格	从事工程师工作两年以上		担任中级专业技术职务满两年(其中从事经济工作满一年)

注：1、外省市专业技术人员需持有《上海市居住证》满一年；
2、其他专业申报条件根据当年度该专业申报评审文件（通知）确定。

■ 申报材料

- 1、填写完整的《专业技术职务任职资格评定申报表》；
- 2、申报人撰写能反映自己工作实绩、业务水平和工作能力的《专业技术工作总结》；
- 3、申报人的所从事工作、专业内容相关的论文、论著（中高级专业技术资格）；
- 4、申报人的学历、职称（资格）、专业技术职务聘任、职称外语和职称计算机考试合格等证书；
- 5、申报人的专业技术成果和业绩的证明材料；
- 6、评审委员会需要的其他材料。

■ 继续教育

专业技术职称申报者须具备以下条件：

1. 通过全国职称英语考试；
2. 通过上海市职称计算机考试；
3. 通过上海市创新知识公需科目继续教育培训及考核；
4. 通过上海市知识产权公需科目继续教育培训及考核；
5. 职称论文著作。

■ 继续教育及培训

一、知识产权公需科目继续教育

1. 继续教育培训

参加中级、高级专业技术职称评审，须通过知识产权公需科目继续教育培训和考核，培训1天，获得2学分。

2. 培训报名事项

知识产权公需科目将于2013年2月份开始培训，每年有多次培训和考核机会，即日起接受报名及相关咨询。

二、创新知识公需科目继续教育

1. 继续教育培训

参加中级专业技术职称评审，须通过创新知识公需科目继续教育初级班培训和考核，培训1天，获得2学分；参加高级专业技术职称评审，须通过创新知识公需科目继续教育中级班培训和考核，培训2天，获得4学分。

2. 培训报名事项

创新知识公需科目将于2013年2月份开始培训，每年有多次培训和考核机会，即日起接受报名及相关咨询。

三、全国职称英语考试及考前培训

1. 报名和考试时间

2013年全国计算机英语考试报名时间将从2012年11月份开始，考试时间为2013年3月30日，每年只有一次考试机会。

2. 考前培训事项

专业技术职称申报者可参加考前培训，考前培训班即日起接受报名及相关咨询，报名时间2012年12月31日截止。

四、上海市职称计算机考试及考前培训

1. 报名和考试时间

2013年全国计算机考试报名时间将从2013年3月份开始，考试时间于2013年4月份开始，每年有四至六次考试机会。

2. 考前培训事项

专业技术职称申报者可参加考前培训，考前培训班即日起接受报名及相关咨询。

五、职称论文著作辅导

专业技术职称申报者须在国家权威机关确认的刊物上公开发表论文或出版著作，毕业论文不计算在内。

职称论文著作辅导，集中辅导或个别咨询，需要论文发表的可以帮助提供渠道完成发表，即日起接受报名及相关咨询。

六、职称申报辅导

职称申报辅导，集中辅导或个别咨询，即日起接受报名及相关咨询。

以上继续教育和培训辅导报名及咨询方式：

联系电话：53827974

联系地址：上海市黄浦区南昌路47号2号楼2305室



《上海咨询信息》杂志征稿启事

《上海咨询信息》杂志是由上海市咨询业行业协会主办，内部免费发行资料性杂志。是面向全体会员单位、注册咨询师和咨询专家，并且投上海市各委办、各兄弟协会的月刊。

《上海咨询信息》杂志文章刊登范围：协会工作、专家观点、咨询专论、聚焦中国、世界瞭望和政策导向等专栏。

具体征稿事宜说明如下：

征文形式与要求：

1、文章要求：论点新颖，论证充分，结论可靠；条理分明，行文简练，用字规范；篇幅以3000-5000字符以内为宜，上交电子文件（word格式）。

根据著作权法的有关规定，编辑部对来稿有权做文字性和技术性的修改、删节。如有特殊情况请在稿件附言中注明。

2. 文章格式：题目、作者姓名、工作单位、地址及邮政编码、正文、参考文献（若是论文）

目前，《上海咨询信息》每期都刊发一些专家对当前经济热点的评论、咨询行业动态、政策解读。这些文章贴近社会和企业，受到广大读者的欢迎，很多读者都反馈希望我们能够推出更多更好贴近社会，贴近行业的文章。为了把我们的杂志办得更好，我们向致力于咨询业工作的专家、学者、情报工作者、企业经理人等约稿，真诚地希望您向我们杂志投稿，共同为上海乃至中国的咨询行业的发展做出努力。

投稿邮箱：shact@163.com；编辑咨询电话：53821058 53822040-31190，

编辑部联系人：杨小燕

编辑部地址：上海市南昌路47号2407室