

# 上海咨询信息 (月刊)

2012 年第 2 期  
(总第 295 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

- 协会简讯 •
  - 张祥新著《转型与崛起：全球视野下的中国服务经济》  
北京发布会暨服务经济发展研讨会专家发言 …… ( 2 )
  - 倾听、沟通、完善，开辟咨询新天地  
…………… 陈慧琴 ( 5 )
  - 新年寄语 …… ( 6 )
- 咨询专论 •
  - 对纵深发展上海创意产业的建议 …… 董锡健 ( 9 )
  - 关于重大项目社会稳定风险分析评估中几个问题的研究  
…………… 张振生 ( 13 )
- 专家观点 •
  - 提升上海服务业能级还有更大挑战 …… 胡晓鹏 ( 15 )
  - 真知灼见 …… ( 17 )
- 聚焦中国 •
  - 中央经济工作会议提出明年经济工作总体要求和主要任务  
…………… ( 18 )
  - 我国发布“十二五”服务贸易规划 …… ( 19 )
  - 上海探索海外人才技术移民政策 …… ( 19 )
  - 2011 年上海经济要闻 …… ( 20 )
- 会员风采 •
  - 印保兴第三次当选 RICS 中国分会委员 …… 王鸣跃 ( 21 )
- 世界之窗 •
  - 预测中国经济为何如此之难 …… ( 21 )
  - 麦肯锡告：智能手机把生活变成 SoLoMo …… ( 22 )
  - 三星产品发展战略 …… ( 23 )
- 培训讯息 •
  - 2012 年上海图书馆公益培训计划精选 …… ( 25 )
- 封二 •
  - 上海 AMT 集团 ( 企源科技公司 ) 简介

**编者按:**自20世纪50年代以来,全球经济经历着一场结构性的变革,对于这一变革,美国经济学家维克托·福克斯(Victor R. Fuchs)在1968年称之为“服务经济”。自工业革命以来长期占据主导地位的制造业在西方国家国民经济中的比例日渐减少,作用日渐削弱,而各类新兴、门类繁多的服务部门蓬勃发展,全球经济进入了服务经济时代。

随着服务经济的发展,服务在社会经济中的地位和作用与日俱增,一个国家的服务水平也反映了该国的社会经济发展水平以及国际竞争力。

发达国家的服务业发展经历了服务业内部结构升级(体现为服务业从劳动密集型转向知识密集型,知识、技术含量高的现代服务业逐渐占据服务业的主导地位)、服务业的全球竞争导致跨国服务业的崛起(零售、金融、商务、咨询)、制造业逐步服务化(制造业专业服务外包)等过程。

当今世界几乎所有高度发达的国家都已经成为“服务经济体”,而中国的服务经济发展水平相对落后。换一个角度思考,这意味着未来中国发展服务经济的空间和潜力巨大,其中,生产性服务业被视为中国向服务经济全面转型的最佳突破领域。

在这样的大背景下,我们读《转型与崛起:全球视野下的中国服务经济》,掩卷沉思,太多的感悟……。

在此特摘编此书在京首发式上一些专家对此书的读后感。

## 张祥新著《转型与崛起:全球视野下的中国服务经济》 北京发布会暨服务经济发展研讨会专家发言

2011年12月20日上午,由中国国际经济交流中心、社会科学文献出版社主办的商务部原副部长、我会会长张祥的新著《转型与崛起:全球视野下的中国服务经济》发布暨中国服务经济发展研讨会在北京举行。会议分析探讨了我国服务经济发展的现状、主要问题和发展趋势,并正式发布了张祥教授的最新著作《转型与崛起:全球视野下的中国服务经济》(社会科学文献出版社出版)。

**郑新立(原中共中央政策研究室副主任,现任中国国际经济交流中心常务副理事长):**

“十二五”规划的主线是转变经济发展方式,转变经济发展方式的一个重要任务是要加快服务业的发展,改变服务业滞后于第一、二产业发展的局面。张祥同志根据他长期的工作实践和自己的理论研究,写出这样一本书,这本书正好适应

这个大的形势。前年我在他家里,他在电脑上用PPT给我展示他的研究成果。我说这么好的东西,藏在深闺人不知,后来建议他到北京来演讲。张祥同志在美国工作、学习和研究很多年,特别是在对纽约服务业的发展有第一手的资料,张祥同志又是上海人,所以他把纽约的服务业和上海的服务业做了对比,讲出了我们一般人没有的感受。他的演讲非常受欢迎。他把演讲和长期研究的结果经过系统的整理形成现在这部著作。

张祥同志早年就读于清华大学工程物理系,学的是原子、核尖端学科,毕业以后在上海自动化研究所工作。改革开放以后成为我国第一批到美国留学的学生,到哥伦比亚大学学经济,毕业以后在美国工作了一段时间,然后回到上海做对外经贸工作,曾任上海经贸委的副主任,也写了一本书,书名叫《国际商务谈判技巧》,影响很大。之后又到中央财经工作领导小组办公室工作,最

后又到商务部任副部长，在任副部长的时候工作很有建树，特别是经过调研提出了科技兴贸的战略，得到吴仪同志的支持，而且不遗余力的推动科技兴贸，今天看到我们的高科技产品已经占到中国出口产品的三分之一以上，这跟张祥同志当年的努力是分不开的。他从商务部领导岗位上退下来以后，在博鳌论坛当秘书长，后来又回到上海交大经济管理学院当院长，再后来又到我们中国国际经济交流中心任常务理事，我们两人合作主持了上海国际金融中心和上海国际航运中心的课题研究。最近我们又合作承担了舟山新区的发展规划。张祥同志受过最优质的教育，现在他的经济研究成果又非常丰硕，特别是关于服务业的研究非常独到。在中国服务业大发展到来之际，张祥同志这本书具有重大意义。

**裴长洪（中国社会科学院经济研究所所长）：**

社科文献出版社又做了一件好事。确实，在中国介绍传播或者研究关于服务经济发展的趋势以及在经济全球化条件下做一些规划和分析是非常有必要的。这本书在全球的视野当中对服务经济发展的趋势做了非常深刻的刻画和叙述、分析，是非常有可读性和前瞻性的。

这本书，我个人认为应当成为各级党政领导干部、高校、研究机构必备的参考书，它很有前瞻性，视野很广阔。对于未来中国怎么样实现“十二五”规划纲要的目标，以及进一步搞好我们的现代化建设都非常有参考意义。

**谢寿光（中国社会科学文献出版社社长）：**

我看了张祥教授这本书以后，认为是专家型领导所写的专著，它的分量之足，作为这本书的出版者，我代表社科文献出版社向新立主任表示感谢，向张祥教授表示由衷地祝贺。这本书应该成为党政领导干部的重要的参考书，这不是作为一个学术出版者好像有推销之嫌，其实还真不是。因为我们社科文献出版社每年出版新书1000多本，发表量三亿五千万字，我作为社长，绝大部分书只能看看题目，很难细致的看。张部长的书我拿了以后，还真花了一定的时间在看。中国正

处与经济社会的转型期，这本专著的出版正当其时。包括“十二五”规划的制定，包括六中全会的贯彻，这本书对贯彻中央的精神是非常重要的参考资料。

通过这本书就可以看到，因为中国已经进入服务经济的时代，根据中国社科院发布工业化进程的报告，我们已经进入工业化的中后期，按照张部长在本书开始提到的关于蛋糕的例子来说，从农业经济到工业经济时代到现在进入服务经济时代来看，实际上中国已经进入到服务经济时代。如果我们能够及时的根据中国的国情来调整我们的发展模式和发展战略，我觉得避免许多国家走过中等收入陷阱，保持中国经济的持续发展，还是有可能的。我们可以从这本书里得到这个结论。

**王子先（原商务部研究室副主任，现任商务部驻深圳特派办主任）：**

张部长的研究非常有理论意义和实际意义，特别有现实的意义。我从几个角度讲一下这个意义：一是重大的理论判断，在全球化的条件下后发国家产业升级，它的升级路径已经是一种现实，而一些理论界甚至是主流的观点一直有一个判断和看法，认为服务业的发展只能伴随着工业化自然而然的去完成，不能超越，不能政府推动，是自发的发展。实际上这个观点已经不符合经济全球化和二战后，特别是70年代以来，后发国家和服务业升级的路径研究，特别是张部长的判断，发展的升级不仅是理论上的可能性，而且成为很多国家的现实，有大量的现实成功案例。

二是我们国家具备不具备条件？有没有到实现这个服务业跨越式升级的阶段？不论是从全国来讲，尤其是从沿海这些中心城市来讲，都已经到了这个阶段，应该是具备这样的条件。这一点在这本书里也有很好的阐述。

**姜长云（产业经济与技术经济研究所研究员）：**

刚才看到张祥教授的书，初步翻了一下觉得非常好。觉得有四个方面的特点：前瞻性和前沿性、战略性、信息指导性、可读性。刚才提到需

要党政干部去读,我觉得服务业和产业经济的方面和大专院校的学生和老师都可以读。我讲四个特点,第一个是前沿性/前瞻性,现在研究服务业的书与研究工业方面的书以及农业方面的书相比还是比较少,这几年研究服务业方面的书虽然越来越多,但是从服务经济角度来研究服务业的书,还是比较少见,这本书比较有前沿性。

第二,战略性。这本书有很多战略性的思维,包括从国际借鉴中获取一些战略性的思维,让我们认识服务业,认识服务经济也会带来好的战略性思维。

第三,现实指导性。“十二五”期间以科技发展为主题,转变发展方式为主线,对服务业的发展提出新的要求。研究服务业的问题对更好的实现以科技发展为主题,以转变发展方式为主线具有现实的指导意义。服务业的发展方式有两方面,一是分工协作,二是创新创业。服务业里把分工协作和创新创业推到网络化、体系化的阶段。通过发展服务业,通过服务业发展方式的转变带动整个经济发展方式的转变有很重要的意义。从服务经济方面研究服务业有一些更好的推进服务业发展方式的转变,更好的增强服务业发展方式转变的引领作用。这本书有很强的现实意义。书里也提出很好的思想,刚才张部长说创新是服务经济的生命线,这是非常亮丽的地方。

第四,可读性非常强。看到这本书以后有肃然起敬的感觉,这个研究是很实在的研究,很有内涵的研究。看到以后给人一种美好的感觉,包括文字上非常流畅,给读者一个美好的体验。这本书的可读性比较强在于,一方面是张部长在书里贡献的内容非常精彩,另一方面是社科文献出版社出版书的质量也是比较好的。这本书是非常好的一本书。

**王志乐(新世纪跨国公司研究所所长):**

张部长在商务部当副部长期间主管过商务部的研究院,在那期间也写过两本书,一本是《知识经济》,一本是《新经济》。觉得很前沿,很宽的视野,这一点跟他的工作和努力非常有关系。他曾经在90多个国家访问过或者考察过,而且

在美国的著名大学进行深入学习。在领导过程中不断的进行思考,才能获得很有水平的研究成果。

我总结这本书有两个特点:一是有历史的眼光。因为现在有一些研究是停留在眼前,而不是从纵向的发展过程来看,这本书把经济发展、产业替换一直到服务业的内部发展有一个纵向的历史的判断。与此同时,有非常深的全球视野。这里的任何一个结论都与国际上的参照系进行了对比对照,眼界非常宽,思考非常深。这本书的学术上和应用上都比较强。进而得出另外两个特点,这本书的系统性相当强,实践上的可操作性相当强。后篇是讲中国怎么推动现代服务业的发展,这里面的一些思路,特别是一些政策建议都是可操作性特别强的,把他的工作经历和个人的努力思考完全地结合在一起了。这本书确实非常重视,从领导部门一直到学术界,还有一般的大众,关心服务业发展确实非常重要。它既涉及到中国的经济转型,同时也涉及到中国产业的升级,甚至于也影响到中国的社会结构的变革,进而影响到我们政府管理体制的变化。

服务业的发展,不光是经济上的影响,对政治结构也会带来重大的影响。张部长的这个研究非常值得方方面面的思考,因为经济基础变了,会影响上层建筑的变化。

全球公司的发展带动全球服务业的发展。许多跨国公司把它的经营从跨国经营走向了全球经营,走向全球市场。在这样的转变过程中,出现了全球公司,同时也产生全球产业。这个产业从过去一个民族国家为范围的产业现在变成了跨越国界的,在全球布局的,利用全球资源发展的产业。这种全球公司全球产业的发展出现了像张部长书里提到的,把它的服务在企业内部专业化。比如这些跨国公司原来整个产业链的上游是研发设计,中间的生产制造组装和营销服务,这产业里面的制造组装这部分占的比重越来越小,上游的研发设计,下游的营销服务越来越专业化,专业化越来越强,就出现像IBM从制造公司转型为服务公司。与此同时,有的大公司他们对这样的一些服务,可以自己干,也可以外包出去,就促成这种独立的服务企业越来越强。像这样一种

企业生态和产业生态的变化,导致在全球化时代的20年,全球的服务业特别是生产服务业带动整个服务业的现代化发展。张部长这一总结是非常深刻的。

第二个观点,服务业的落后是中国经济的短板。当中国企业“走出去”的时候,就会发现我们在国外所涉及的服务基本上是靠国际公司。中国经济真要想升级转型,特别是在全球有竞争力,确实面临一个重大的挑战,能不能把我们过去的“全球制造”使得国家越来越强大的公司变成“全球服务”的公司?这个“全球服务”是指不光在中国能够提供服务,而且在全球范围也能。中国的海外公司基本上依赖国外的公司服务。国外那

段比较高的利润都被国外公司拿走了。这个短板在全球化当中越来越明显,需要解决中国的产业升级,特别是国际竞争力的提升。服务业的提升和发展,关系到中国经济的竞争力,关系到中国企业全球化中能不能走出去等这样一些非常关键的问题。为了解决这个问题,刚才提到这本书里很多地方讲到,特别是下篇,讲中国怎么提升,我觉得思路非常好。

张部长的这本书里很有前瞻性、全球性的眼光,其中有很多亮点,包括提出将来服务业发展的三个维度,提得很有深度。

摘编自《中国网》

## 倾听、沟通、完善,开辟咨询新天地

### ——我会领导走访浦东新区管理咨询行业协会

新春伊始,2月7日上午上海市咨询业行业协会常务副会长兼秘书长陈积芳、副秘书长郭德利等一行3人走访了浦东新区管理咨询行业协会,并考察了以咨询服务为主题的“波特营”创意产业园区、浦东新区管理咨询行业协会副理事长单位上海通和企业咨询有限公司。浦东新区管理咨询行业协会理事长庄峻,协会副理事长、上海圣博华康董事长孙业利,协会副理事长、上海通和企业咨询有限公司总经理郑峥嵘等首先感谢协会领导对浦东新区管理咨询行业协会的新年到访,并对2012年浦东新区管理咨询行业协会的工作计划作了简要汇报。

其一是,2012年浦东新区管理咨询行业协会将发挥浦东综合优势,率先打造中国首个咨询谷。浦东新区自南汇并入后,约有1700余家咨询企业,但没有一个标志性的咨询企业集聚区。2010年起,圣博华康利用锦江集团属下的一个厂区,建立了一个以咨询为主题的产业园区“波特营”。“波特营”里集聚了一批符合现代创新发展的新兴咨询企业,有的咨询企业已走出国门,到非洲、欧洲进行离岸咨询服务,2011年实现人均

营收一百万,每平方米的办公楼有二十万元的产出,并准备上市,有望成为第一家上市的中资管理类咨询公司;有的进入全国咨询二十强等。园区产值12亿元,税收1亿多元。

在俞正声书记的关心下,“解放日报”于2011年7月以头版头条对“波特营”作了专项报道,殷一璀副书记、浦东新区徐麟书记先后前来“波特营”调研指导。在“波特营”试点基础上,2012年以圣博华康为主体,拟向新区政府提出在世博地区振华港机现有三幢楼宇基础上,投资5个亿改建10万平方米,打造上海浦东咨询服务高地的具体计划,希望能获得相关政策倾斜、税收优惠、标准制定等便利。目前已有30多家中外咨询企业有意加盟,包括埃森哲、德勤、时代华纳、红杉资本、IDG(美)、新华信、国际品牌转移中心等。

其二是,2012年浦东新区管理咨询行业协会准备在市、区科委(协)等主管部门支持指导下,举办文化创意产业科普展,创建文化创意科普基地。

作为今年五月份科普节的系列项目之一,依

凭科技十大核心技术,借势文化创意产业的推创,浦东新区管理咨询行业协会策划相关活动,以此为契机,催生上海文化创意产业的蓬勃兴起。该项活动已紧锣密鼓地进行。陈积芳常务副会长兼秘书长对这项活动提出了更高的要求和建议,并当即联系相关部门推荐该活动,使该活动得到指导和支持。

其三是,强化中小企业公共中小服务平台,拓展科技创新与融资中小服务。

浦东新区管理咨询行业协会准备与上海张江、紫竹园等这些有政府政策倾斜支持的园区进行对接,为中小高科技企业创新咨询穿针引线,取得企业发展的多方面支持。同时还与宁波银行达成支持浦东中小企业发展的10亿元贷款额度意向、中小企业办提供贴息等,搭建服务平台为

每个企业最高达500万元的信用贷款作鉴证服务,2012年争创市中小企业公共服务示范平台。

浦东新区管理咨询行业协会将在市咨询行业协会的大力支持指导下,于2012年内继续努力为新区二次创业提供决策咨询,培育浦东原创、中国领先的中资咨询企业;加强协会能力建设,组建专业委员会。

陈积芳常务副会长兼秘书长对浦东新区管理咨询行业协会2012年的工作设想表示赞同,同时提了很多完善和独特的见解,提供了具体的思路和办法。郭德利副秘书长还提醒了有关注意和规避事项,作必要的处理。这次走访,双方都觉得通过相互沟通联系能擦出智慧的火花,形成咨询的亮点。

(陈慧琴)

## 新年寄语

岁月不居,天道酬勤。在过去的一年里,协会会员单位都有不同程度的发展,有些企业还取得了骄人的业绩。在新春佳节之际,协会对广大会员单位表示衷心的祝贺,并借《咨询信息》一角与大家分享他们的成果,以求共勉。

**企业蒸蒸日上,不忘乐善行施**——2011年,上海东方投资监理有限公司员工在印保兴董事长领导下,全体员工团结一心,克难奋进,积极应对发展中的风险和挑战,公司各项工作平稳开展,取得了来之不易的成绩。公司营业收入首超3亿元,再创新高;公司入选全国工程招标代理机构100强,名列第59位;被中国招标投标协会评为第二次招标代理机构诚信创优5A级先进单位;连续第五次被上海市科学技术委员会评为上海市信誉咨询企业;继获得上海市A类纳税信用企业后,被评为上海市A类财务会计信用单位;公司凝聚力和综合竞争力得到进一步增强,出现了效益提高、企业和谐、优秀员工层出不穷的良好局面。难能可贵的是企业保持乐施行善的一贯做法,

今年董事会又通过了“捐资建设第七所东方希望小学”的决定。参与慈善事业成了“东方人”的一种文化。

**不是夸夸其谈的说道者,而是脚踏实地的创新者**——2011年,是天强管理咨询有限公司变革转型的关键年。在宏观经济趋缓的形势下,天强在全天员工的共同努力下再度迎来了自身的发展获得了公司年初的预期增长,业务量和业务层次均比往年更上台阶。这一年天强老客户再度合作比例超过45%,再次证明天强服务的高满意率;天强管理顾问于2011年年度荣获得由经济杂志社、中国贸易报社、中国产业报协会、全国商报联合会、中国国际交流促进会和中国经济创新发展联盟等权威机构评选的“中国管理咨询行业公众满意度十佳典范品牌”称号,天强的行业地位和行业影响力正逐渐扩大,自身的成长和发展也再度受到了业内的认可和好评;2011天强行业研究中心有幸受国家住建部、中国勘察设计协会、中国对外承包工程商会、中国水利水电勘察

设计协会、北京市规委、武汉建委、深圳勘察行业协会等行业主管部门委托完成勘察设计行业进一步深化改革的政策研究、技术进步激励等课题。2011年成功主办了“天强第五届设计院院长论坛”及“武汉设计双年展之院长论坛”，此次论坛得到了行业及社会的广泛关注使天强在行业中的影响力和号召力进一步加大；为适应工程设计咨询行业转型、变革、发展对人才的需要，天强在持续服务工程设计咨询行业十余年基础上，为工程设计咨询企业培养中高端管理人才推出高级研修班，从2011年3月首期“战略转型与变革提升”到第七期的“项目管理与流程优化”，全国各地已有70余家工程设计咨询企业近180余位高层领导参与了研修班，在系统学习的基础上搭建了业内同行增进了解、交流经验、互相合作的好平台。

**迎难而上，在转型中促发展**——2011年，上海正弘建设工程顾问有限公司随着上海经济进入到一个创新驱动、转型发展的重要时期，对建设行业尤其是对业务重点从事市政基础设施基本建设的专业咨询单位带来了巨大的考验的关键时刻，一些主要客户建设项目的投资明显萎缩，建设项目的进度明显放缓。为了保证公司年度产值目标不受影响，公司加大经营力度，积极开拓新市场新领域。同时建立强有力的激励机制，鼓励业务部门、业务人员积极开拓市场，承接业务，坚持互惠互利合作双赢的心态加强与社会各方的合作经营，以各种方式开拓市场，进行项目合作，取得了很好的效果，公司产值再次创了历史新高。这一年，公司再次入围上海浦东新区审计局委托审计单位名单。承接了崇启通道、崇明东滩开发等重大工程项目的招标代理、工程审价等业务。2011年新签合同总量比上年有较大增长，这为公司顺利完成年初生产计划，并为公司今后几年的业务发展打下基础。

公司以立足上海、重点长三角、关注中西部为指导思想，以优势互补、错位竞争、互利共赢的原则加强与外省市分公司的合作。公司利用自身以及外部的资源，采用直接或合作的方式开拓参与外省市业务，并成功入围了安徽合肥审计局委托审计单位。

2012年上海经济发展的放缓对公司来说形势是严峻的，公司将继续发扬奋发拼搏的精神，凭借自身的实力与优势积极开拓市场，实现公司年度产值稳步增长，在转型中促发展。

**企业做大做强靠战略，解决好战略问题是品牌发展的基本条件**——2011年，万隆国际咨询集团有限公司在全体员工的努力拼搏下，集团体系的服务收入超过了9亿元人民币，其中上海本部的收入超过了1.5亿元。如今万隆经过10多年的努力，已经从一个单一的审计机构发展成为集各专业服务为一体的综合性咨询服务机构，业务涉及管理咨询、融资服务、会计审计、工程投资控制及咨询、项目监理、资产评估、资信评级、信息咨询、税务咨询等领域。这与公司做大做强的战略目标分不开的。其具体措施是，公司以品牌为纽带，建立起万隆专业化、综合性的咨询体系；以品牌为抓手，树立一业为主多元化发展的品牌战略；以品牌为辐射，确定创中国公认的一流中介咨询机构的目标。万隆以品牌这一无形资产构建国内执业网络，并且积极探索与国际接轨的步伐，投资设立了香港万隆国际咨询有限公司，作为走出国门的桥梁。

2012年是公司进入第六个三年发展规划的实施期，它将继续积极探索本土专业咨询中介机构发展、壮大之路，朝着把“万隆”建设成为中国咨询行业最具有影响力的专业服务品牌之一的目标稳步迈进。

**每条河流都有一个梦想：奔向大海**——2011年是AMT集团公司自创立以来最辉煌的一年。公司发展了自己的企业文化、确定了3年发展战略、提高了盈利能力、完善了人才培养体系。这一切为公司未来的可持续性发展奠定了基础。公司这一年的合同额超过了两个亿，创了历史新高。

2012在政策紧缩的环境下，公司将多动脑子、多一些举措，以“为客户创造价值为服务导向”，给客户带来切实的价值实现，同时也给AMT自身带来价值回报；持续向公司化和规模化咨询公司发展，缩小与国际性公司的距离，力争在2012至2013年成为上市的公众公司；坚持AMT的理想，在2012迈进前进的一步。AMT

从成立至今,组织架构和经营管理模式经历了多次的调整和改变,但是不管怎么改变,对AMT来讲,改变的是模式,不变的理想,这个理想支撑着AMT走过了艰苦卓越的10年发展之路。所以,2012年,AMT最重要的事情就是把2011年明晰的战略目标举落实到位,组织架构的调整,业务模式的调整,在2012年能够实行真正的磨合并且能够成功。

**优质高效、求实创新、科学发展**——2011年是上海投资咨询公司的“转型年”,公司以科学发展观为指导,积极应对宏观经济紧缩调控、上海投资规模增速下降、政府换届、工程建设领域专项整治工作等因素的挑战,紧紧围绕“十二五”期间“强中做大”的战略思路,以业务、市场、队伍、管理、知识、体制六大创新为重点,不断提升公司核心竞争力。在公司全体员工的共同努力下,基本完成了年初确定的主要工作目标和任务。公司大力发展规划建筑设计、合同能源管理、社会稳定风险评价、环境影响报告评估等新业务,使公司业务收入持续增长,公司五大板块营业收入达到3.04亿元,同比增长15%。

这一年,公司在业务创新、队伍创新、管理创新、知识创新、体制创新等方面都取得了一定的成效。继续当好市委、市政府中心工作的积极推进者。围绕经济社会转型发展的要求,努力发展新业务,以“上咨智慧”服务建设国际文化大都市、加强和创新社会管理、推进节能减排等市委、市政府重点工作。公司承担了《上海市文化设施专项规划研(2011-2020年)》,该规划完成后,将成为上海“十二五”文化设施建设投资决策的主要依据;公司还为一批重要文化项目开展前期咨询工作,为上海率先建成国内一流的公共文化服务体系做出了自己的努力。公司继续大力发展社会稳定风险评价业务,承担各类社会稳定风险评价项目54项;公司以新成立的上海市节能减排中心有限公司为平台,大力开展节能咨询、能源审计等业务,积极服务上海市节能减排工作。继续当好市发展改革委的智囊团和参谋部,公司围绕政府和社会关注的重点、热点、难点问题,创新重大课题研究模式,公司承担的规划、课题

研究类项目总数达到61项,占比达到8%,同比增长2.5个百分点项目金额达到780万元,占比达到14%,同比增长5个百分点。同时,公司在加强社会责任建设、开展创先争优活动和主题教育活动方面也有长足的进步。

**硕果累累,源于董事会同员工同呼吸共命运**——2011年,林同炎李国豪土建工程咨询有限公司经过一年艰苦奋斗,取得了自1993年成立以来的最佳业绩,共承接设计、咨询任务475个,实现合同总额3.3亿元,与2010年相比,合同总额增长了5800多万元、增长率达到21.6%。这一年公司还获得了10项省、部级优秀设计奖,公司的业务范围也进一步得到了扩大,市场占有率进一步提升。这一切源于董事会与全体员工同呼吸共命运,在繁忙的业务中,公司不忘提高自身的管理,通过了ISO9001质量管理体系的再审核;举办了一系列围绕企业文化建设为中心的文体活动、组织了相关技术方面的培训活动、还进行了多次具有针对性的评优活动,大大激发了员工的能动性。

**诚信立足,和谐进步**——2011年是建筑行业的整顿年,大华咨询集团继续按照上海行业主管部门的要求,不追求短期超额利润,不参与恶性竞争,稳中求发展,不断加强公司内部质量控制,让员工员工的执业能力和职业操守都在公司受控体系内,公司服务质量、服务态度和社会信誉获得市场广泛认可。这一年,公司继续入围政府平台内的市、十三个区县内相关财政、审计、发改委、建交委、经委等部门中介服务资格,并与多个世界500强企业、金融机构和大型企业集团签订战略服务协议。这一年是公司经历的第十四个年头,公司从单一的造价咨询丙级做起,一步一个脚印,现已发展成为具有全国工程造价咨询甲级资质、全国工程招标代理甲级资质、国家政府采购代理甲级资格、全国房地产估价一级资质,全国工程咨询乙级资质,全国建筑工程司法鉴定资格、社会办学等资质的综合性咨询集团,旗下拥有上海大华工程造价咨询有限公司、上海大华项目管理咨询有限公司、上海安大华永房地产估价咨询有限公司和上海大华进修学校。

大华经过十四年内控的历练，为走出上海，走出长三角，走向全国的做好各项准备，将取得更好的发展。公司管理层和全体员工深深地懂得，不平凡的一年已过去，取得的成绩也只能代表过去。在新的一年里公司仍将坚持继续打造固定资产投资领域现代服务业的“百年老店”的发展思路，坚持“诚信立足，和谐进步”的发展宗旨，“坚持稳定发展，质量第一”的服务原则，在维护企业品牌可持续发展过程中不断创新。

**锐意进取、稳中求变、强化核心业务，跨越式发展**——2011年国际招标咨询有限公司在全体员工的齐心协力、共同努力下，利润总额再创新高，主营业务业绩喜人，服务品牌更加深入人心，在市政基础建设、工业系统等领域，取得了一系列重大项目的招标代理资格，市场份额得到了进一步巩固和大幅扩展，取得了经济效益和社会效益双丰收的佳绩。与去年同期相比，上海国际招标有限公司年招标额增长19.6%，营业收入上升20.62%，利润总额增长19.4%。国际招标所取得的成绩和突破，得到了社会和行业的高度认可：首次荣获“2011年度上海市重大工程立功竞赛优秀公司”称号；连续十年五届荣获“上海市文明单位”称号，连续十八年荣获第九届“上海市信

誉咨询企业”称号；荣获上海市卢湾区人民政府颁发的“重大贡献奖”等各类荣誉。

值此2012金龙腾飞之年，公司全体员工将继续贯彻实行“十二五”战略规划，锐意进取、稳中求变、强化核心业务、深化服务理念、优化服务质量，为着辉煌明天而不断奋斗、前行。

**成绩斐然，但不忘与时俱进**——2011上海华钟投资咨询有限公司在全体员工的努力下，公司的销售额达到了1994年设立以来的最高值——6,300万元人民币，所有业务部门全部盈利，税后利润也突破了设立以来的历史最高纪录。

2012年是中国农历的龙年，也正值中日建交40周年与华钟关联企业成立18周年，因此是特别值得纪念的一年，公司也将在2012年继续发挥在中日投资交流、合作的桥梁作用，为华钟900多家会员企业乃至今后更多的日本会员提供专业的服务，成为一家名副其实的综合投资咨询公司。“与时俱进”是华钟咨询一贯的使命。面对如此纷繁复杂、变化多端的政治经济局面，华钟公司全体同仁一定会向广大会员提供更好、更有效的咨询服务，使客户得益，也更显出华钟自身的价值。

· 咨询专论 ·

## 发展能彰显上海特质与特色的创意产业 对纵深发展上海创意产业的建议

上海市人民政府决策咨询专家、上海工业发展咨询有限公司总经理 董锡健

通过近10年卓有成效，创新领先的运作，上海创意产业有了长足的发展。

时下，产业载体构建了，企业机构扩张了，从业人员壮大了，硬件设施完善了，基础夯实了，

考核体系建立了，发展规划也编制了，往后，急需提高的是上海创意产业本身的创新能力与综合“软实力”。具体地说，就是要凸现五个维度：即拓展产业“衍生度”、增加业界“贡献度”、推进

发展“纵深度”、强化社会“参与度”，以及提高公众“满意度”。

诚然，这些年来，上海在发展创意产业方面，积极造势，做基础工作，搭建公共服务平台，编制发展战略规划，做了大量具有指标意义的开创性工作。但其作为一个产业，特别是新兴产业，其主体的目标诉求与发展重心，须放在产业本身发展的研究/研发与探究/探索上。如何把创意产业做强做大，真正做出上海的特质与特色，从而避免园区“模式化”、业态“雷同化”、产业“空洞化”、发展“盲目化”。

### 一、“创意产业”必须与“产业创意”相对应发展，且将“产业创意”，作为上海发展创意产业“错位”各地业界的指标特质

眼下，创意产业在全国各地发展如同踩上了风火轮，方兴未艾，纵观各地产业，在调整结构，布局新兴产业时，无不将创意产业列入其中，仿佛列入了创意产业，新兴产业就彰显了亮色与有了标识，然而各地的创意产业发展却都似曾相识，大多“创意产业园区=旧厂房仓库+动漫创意人员+样品展品/礼品设计”，绝大部分都是上海创意产业早年初创时的模式。作为国内创意产业最早发展的城市，上海创意产业理应与各地创意产业发展予以“错位”，特别是在举国上下大力发展文化创意产业的利好形势下，有着近十年发展史的海创意产业，更应走出一条与众不同之路，即要有“自主话语权、独到解读力，要有指标意义”。

上海作为国内乃至国际，产业经济高度发达的国际化城市，“产业创意”，无疑应成为上海创意产业发展的主体诉求与永恒命题，同样也应成为上海创意产业的特质与特色。创意产业发展的实践证明，无论是创意设计、工业设计、工艺设计，还是建筑设计、景观设计、工程设计，依托“产业”诉求、聚焦“产业”创新，创意设计自有不竭的智慧与动力。

然而，创意产业要与“产业创意”互动发展，关键是要依托于产业与行业，即须有一个明确的

产业目标与诉求背景，例如：上海纺织控股集团系统属下的创意产业园区与机构，几乎全部聚焦纺织时尚产业，进行革故鼎新，与时俱进，系统开展“产业创意”，无论园区机构创意设计、创意制作，还是品牌企业、品牌培育、品牌推导，目标明确，有声有色；是沪上产业经济领域开展“产业创意”搞得最有特色的；那么，举一反三，触类旁通，其他行业，例如：工艺品行业，玩具行业、家电行业、家俱行业、灯具行业、钟表行业、日化美容行业、医疗器械行业，以至农业、旅游业、出版印刷业，以及商贸业，能否衍生出独具行业特色的“产业创意”设计集群与“产业创意”园区呢。笔者认为完全可以。如果说创意产业发展初期是以普及为主担纲发展的话，那么如今完全可以细分门类，进行专业发展了。事实证明，分行业专业发展，更有助于创意产业的生态发展与衍生发展；同时也有助于专业行业的优化发展与优化升级。

### 二、创意产业应该走出“园区”，到社会、到市场去寻觅“对接点”与“着力点”

目前创意产业的“供求”，存在着一种“怪圈”现象，即相当部分的创意企业机构被“困”在“园区”里，无“意”可“创”，或无“活”可“干”，而社会经济生活及产业经济领域中，大量急需革故鼎新、升级换代的“活”则无人干，存在着严重的“信息”落差与诉求“不对称”，亟待创意产业走出“园区”，拥抱现实生活，到社会到市场中去找题材。应该说“创意产业”，本身不是最终产业，而是中间产业与链接产业，创意产业只有与其他产业对接、嫁接、并联、互动，才能产出附加值，产生乘积效应，催生新的经济增长点，因此，创意产业要走出创意产业园区，到社会、到市场、到产业经济领域，去找依附、找归属、找嫁接、找诉求、找“用武”之地。例如：

1、“创意产业”与旅游产业对接，催生“创意旅游业”。

纵观旅游业，蕴藏着大量的创意产业与“产业创意”的潜质商机，其中包括旅游资源的交易，旅游景点的布局，旅游线路的策划、旅游产品的

设计、旅游商品/纪念品的“包装”，以及旅游项目的投融资导向诉求等，都蕴藏着无限的创意商机和巨大的创意需求，亟待创意及其创业企业与策划机构的着力与作为。

2、“创意产业”与“现代农业”对接，催生“创意农业”。

借助创意产业的思维逻辑与发展理念，人们有效地将科技与人文要素融入农业生产，以进一步拓展农业功能、整合资源，把传统农业发展为融生产、生活、生态为一体的现代农业为一体的现代农业，即国际普遍称为与认同的创意农业。

在国际上，创意农业门类众多，模式各异，已经相当发达，其中有以环保生态功能为主的法国模式的创意农业；有以休闲农业和市民家园嫁接的德国模式的创意农业；有以创汇经济功能为主的荷兰模式的创意农业；有以设施农业、加工农业、绿岛农业，以及环保示范农业、观光与休闲农业于一体的日本模式的创意农业；有以提高国民农业创造性与科技环保意识的美国模式的创意农业等。创意农业在我国还刚刚起步，因而市场前景广阔、市场潜景巨大。

3、创意产业与“提振消费”、“招商引资”，以及“创业就业”对接，催生创意引领消费需求、创意设计招商引资模块，以及创意研发创业题材。

“倡导新的消费理念、创造新的消费方式、研发新的消费诉求、设计新的消费预期”，这是促进与提振国内消费的重要思路与通路，而融入创意理念与导入创意元素，能使扩大内需的思路更加便捷，拓展内需的通路更加坚定和开阔。乔布斯与 iPad，就是开创了一种新的消费创意模式，他通过 App store 整合了全球的创意，从而苹果产品成为人们最亲密、最有趣的伙伴，并完全创新了我们的生活。

同样，招商引资亦然。眼下许多一线从事招商引资的人们，职业性习惯性地将优惠政策、土地价差奉作宝典，到处吆喝、其实这一招早就过时了，可以这么说，时下绝大多数地区的招商引资，都是被动式、推销式招商，效果甚微且不说，还人为地为外人营造了“货比三家”的境地。其

实，招商引资是盈利模式与商业模式的设计，是合作共赢题材的设计，是互动商机“接口”的设计，而模式、题材、接口的设计，讲到底都是创意创新的设计。例如“某某市北工业新区”与“国际前沿产业转移示范区”；又如：“某某市船舶工业园区”与“亚太船舶电子科技港”等，同样是产业载体，但前后冠名效果大不相同，其实“落差”就是创意创新的魅力与动力。

还有创业与就业，同样存在这样的情形，如今创业条件、氛围、环境，比过去好多了，人、财、物、场地基本都不缺，理念观念也不缺，最缺的则是创业内容与题材，而创业题材的研发同样需要创意，因此面对日趋加大的创业/就业压力，社会应该尽快创建“社会成员创业创意中心”，或“创业题材研发中心”，以及“创业题材储备银行”。

### 三、创意产业在新的经济发展形势下的新作为与新贡献

当前区域经济与产业经济的创新驱动、转型发展，为创意产业赋予了新的使命与新的任务，特别是扩大内需、商业模式创新、以及总部经济的推进，为创意产业的发展，提供了大量的题材与背景，创意在新的经济发展形势下，有新的作为，作出新的贡献。

1、创意产业，对企业转型发展与产业优化升级的作为。

通过创意设计与创意策划，助力传统产业转型发展与优化升级，使企业华丽转身使产业进入新的上升通道。例如云南白药，按照传统药业模式发展，似乎做到尽头，他们在创意策划机构的“智”助下，跨界开发出“云南白药”功能性牙膏，结果一发不可收，一支小小牙膏竟做了45个亿；无独有偶，海宁华尔纺织科技公司，借助高科技，做足做大袜子事业，创意研发了登山袜、潜水袜、长途搭机袜、糖尿病袜，以及长期卧床病人袜等奇特功能袜，年利税就逾4000多万元。

2、创意产业，对“拉动内需”的助力与作为。

“牢牢把握扩大内需这一战略基点”，这是中

央经济工作会议，布局明年经济工作中，提出四个“牢牢把握”的首要任务。明年扩大内需的着力点，是提振国内消费，促进有效消费。其实，我们的国内消费，还存在着许多盲区与盲点，例如：老年用品，特别是老年功能化生活用品，缺口巨大，与我国日趋加快的老年化社会进程不相适应。有数据表明，中国老年生活用品有逾万亿元的市场规模，其实还远远不止。国外发达国家对老年生活用品开发倾心倾力，例如国外创意开发的“跌不倒拐杖”、“防跌摔气囊”、“影像电话”、“个人睡眠质量分析仪”、“语音提示药盒”等等，都让我们大开眼界；另外，我国中等以上城市已逾 657 个，现代城市防灾救灾是个迫在眉睫的大问题，特别是城市居家防灾救助用品，非常缺失且需求巨大，为此，国家工信部多次呼吁，要加快研发设计面市步伐。

### 3、创意产业对促进区域经济合作的助推与作为。

创意产业，除了对助力“产业创意”功效非凡，对激发城市发展灵感效果斐然，对提振国内消费绩效独到之外，对区域经济合作开发与互动发展方面，也有独到的奇招，尤其是“设计立县、智业扶贫、策划支边、创意援疆”等方面的成功实践与典型安全，更是比比皆是。例如：江苏宝应是遐尔闻名的水晶之乡，以往由于缺失高端设计，且受加工水平所限，致使水晶工艺品单调、俗套，且卖不出好价钱，近年来他们通过与上海创意产业协会联姻，确立了“设计立县”战略，邀盟上海设计 50 人团队，助力水晶工艺品创意设计，很快给宝应的水晶加工业增添一抹亮色，跃入了高端旅游工艺品行列；同样，最近新疆的昌吉、贵州黔东南州的旅游产业，以及广西梧州的人造宝石产业，都向上海抛出了绣球，期盼与上海创意设计业界合作，或战略结盟，希望用上海前沿的创意设计理念及思路，帮助他们当地传统优势的资源性产业转型发展及优化升级；同时用上海的创意与智力，帮助他们脱贫致富。显见，创意设计对促进区域经济合作发展商机无限，且

前景广阔。

### 4、创意产业，对“总部型经济”发展的智助与作为。

现在，各地都在发展总部经济，冠以“总部经济”名称的基地更是比比皆是，但是往往对于发展什么样的总部经济？选择何种形态的总部经济？以及邀集哪种形态的总部入驻？包括如何凭借本地的综合优势，扬长避短，发展总部经济等等几乎一头雾水。

其实，发展总部经济决非是人云尔云之举，也不是随心所欲之举，更不是臆想之举。发展总部经济需要对区域综合资源进行科学评估与考量；同时须对本地区发展总部经济，进行 SWOT 研判与分析，而后在综合研析、研究基础上，研发与设计最适应或最有助于本地区发展总部经济的题材与模式，显见这个评估、比对、考量、研判、研析，以及研发设计题材的过程，就是最具实质意义的创意策划的过程。

然而，与之形成反差的是，各地在发展总部经济过程中，则多半重视邀盟集客与招商人脉、渠道、道路的构筑，而忽视题材、模式的研发、设计与策划，致使有些地区的总部经济发展，不同程度地步入盲目性，结果是徒有虚名，出现空洞化。

正是有基于上述，上海工业发展咨询有限公司（SIDC）在 2006 年率先建立了“SIDC 区域经济与总部经济题材研发中心”，专门受理上海市及周边地区区域经济与总部经济题材及模块研发。五年来已为各地研发设计与创意策划了 30 个区域经济与总部经济，以及产业载体项目题材，其中包括：国际组织与企业机构（上海）总部集聚区、上海国际研发港、国际水岸工程企业机构上海总部集聚区、国际新能源应用上海系统集成港、亚太数据港、亚太船舶电子（南通）科技港、国际机器人（上海）产业园、上海时尚国际中心等，这些总部经济载体的成功研发，都离不开创意策划与创意设计的理念及思路。

# 关于重大项目社会稳定风险分析评估中 几个问题的研究

上海东方投资监理有限公司 张振生

目前,随着改革开放和现代化建设的不断扩大,特别是中共中央关于建设和谐社会战略的实施,重大建设项目的社会风险评估(上海为社会稳定风险分析评估),日渐受到关注和重视。2010年以来,此项咨询,已开始有部分省市陆续展开。

上海市是在全国开展重大项目社会稳定风险分析评估的先行地区。2009年由中共上海市委正式发文,在全市推行重大项目社会稳定风险分析评估,目前已收到了良好效果。

据《解放日报》最近报道,该项咨询通过在上海市近两年的实践,经过总结、归纳和提高,拟于近期出台新的《重大事项社会稳定风险评估指南》,在全市深度推进重大建设项目社会稳定风险分析评估咨询,确保项目决策的准确性、科学性、可靠性、可行性和社会的稳定性。

为了更好地做好上海市的重大决策项目社会稳定风险评估,促进全社会的和谐与稳定,现就几个实践中尚待解决的问题,加以研究。

## 一. 建设项目社会稳定分析风险评估的认识尚需全面提高

项目社会稳定风险分析评估咨询,理论上早已存在。但是付诸实践,除了如三峡大坝建设等特别重大的项目决策,由国家层面进行社会稳定风险分析评估之外,省市一级此前并无大范围推行。

走在全国经济和社会发展前列的上海市,根据本市经济发展和和谐社会建设的需要,从2009年开始在全市推行建设项目社会稳定风险分析评估。重大项目决策,首先进行项目社会稳定风险分析评估程序,是项目审批、核准或备案决策的前提,一些没有经过社会稳定风险分析评估或虽

经评估却存在较大社会稳定风险的项目,推迟决策,从而减少了决策失误和引发群体事件的风险性,对促进第十四届世博会的成功举办和上海市经济社会的全面发展,促进全市和谐社会建设,起到了巨大作用。但是,在具体实践中,认识上仍有差距。

一是在个别区,无论大小项目,形式上都要经过社会稳定风险分析评估,在一定程度上助长了行政的不作为,不但延缓了决策时间,浪费了建设资源,而且助长了少数群众无政府主义和闹事心理,动不动就以上访相威胁,物质诉求不断加码,把项目建设作为摇钱树和致富之门,形成了“官退民进”的不利局面,企业项目建设举步维艰。

二是法律法规被淡化,社会稳定风险评估庸俗化。有的项目,按照目前的程序,建设方已经获得了规划许可、土地预审、环境评价、地震评估、日照分析、施工方案评审等,项目合规合法,但是社会稳定风险评估,因居民竭力抵制而无法进展,地方政府在建设方与居民之间,进退两难,社会稳定风险评估反而影响了正常的建设程序。

三是一些主管部门或相关部门,受传统行政理念的束缚,认识不到重大决策社会稳定风险评估的意义,仍按照原来的项目批复渠道行事,在枝节问题上设置障碍,对相关调查不予配合,或者拒绝出具对项目可行与否的反馈意见。

## 二. 社会评价、社会影响评价和社会稳定风险评估的概念需要整合

此前,在项目可行性研究报告中,有一专门章节,叫项目的社会评价。在这里,社会评价的内涵较多,大致包括政治、经济、法律、民族、宗教、文化等单方面或多方面作用可能产生或诱

发的社会问题，或者社会学问题。

另外，有的教科书另有类似的内容，叫项目互适性分析。

在项目申请报告中，其中一章为“社会影响分析”。在国家发展改革委 2008 年第 37 号公告中，明确在企业投资项目咨询评估报告的十项内容中，应包括“社会影响评估”、“主要风险及应对措施评估”。

在同期国家行业协会举办的相关培训中，明确社会影响评估，应包括社会影响效果评估、社会适用性评估、社会风险及对策措施评估。

而在“主要风险及应对措施评估”中，明确评估内容包括：主要风险综述、风险影响程度评估、风险应对措施评估。需要说明的是，这里的主要风险，不仅仅是狭义的社会风险，而是包括了维护经济安全、合理开发利用资源、优化重大布局、保护公共利益、防止出现垄断等。

在上述有关“社会评价”、“社会影响分析”、“社会影响评估”，乃至“互适性分析”、“主要风险及应对措施评估”中，都包括了社会学意义上的问题评价、评估、分析，只是相同概念在不同场合的不同表述，不存在大的异议。

但是，目前在上海及全国其它已经开展社会稳定风险评价的省市，这一评价或评估关注点，已经不再是原来意义上的社会评价或社会分析，实质已经限定于了“社会稳定”这个特定层面，而且关注点大都是重大项目建设或重大决策事项，在决策前对项目或事项实施中是否可能引发大规模群体事件或不稳定因素的判断，作为主要关注点。也就是说，在可行性研究报告中的“社会评价”，在项目申请报告中的“社会影响分析”、在项目申请报告评估中的“社会影响评估”，以及类似的“互适性分析”等，都在目前新开展的重点建设项目或重大决策事项“社会稳定风险分析评估”中，达到了整合、放大、深化。而个别含义则由宏观概念演化为微观层面，如社区级建设项目的社会稳定风险分析评估，结论的归结点是项目建设是否引发群体上访等群体事件，以及群体事件的激烈程度（风险等级）。

为防止上述概念的演变，已经在具体运作实

践中造成的一些争论，和执行上的分歧，因此应该从理论上加以统合。

### 三. 社会稳定风险评估的民意调查渠道不畅

实践中，一些事关国计民生和决策全局的重大项目，反倒比较容易直面公众，开展公开调查，征询受影响民众对项目建设的反馈意见，从而做出针对性的分析，准确判定社会风险等级，制定补偿和安抚措施，从而减少了社会矛盾，促进了和谐社会建设。而一些大多属于企业或社会事业单位、建设规模相对较小的社区级项目，却往往因为居民的不当诉求或物质诉求过重，使小问题无限放大，激化成了对立矛盾，民意调查无法直面居民，居民的真实诉求采信渠道不畅，社会稳定风险的等级确定，有失公正客观，影响了项目的正常决策，个别项目甚至一拖数年，扰乱了政府决策秩序，耗尽了建设方的投资热情和建设资源，严重影响了企业发展，影响了政府形象，极不利于和谐社会建设。

### 四. 分析方法和具体实践脱节

根据规范和培训教材，社会评价、社会影响分析或社会稳定风险分析评估，应实行定性定量相结合，以定量为主的综合分析方法。目前的技术分析方法，不外乎是把社会评价方法和风险识别方法合并，诸如：对比分析法、逻辑框架法、利益相关者分析法、咨询研讨会法、参与式评估法、解析法、对照表法、德尔菲法、事件树法、问券调查法、敏感性分析法、临界值法等。

事实上，在国家层面和省市一般特大型项目层面，样本单元符合了大样本要求、调查渠道通畅前提下，上述的各种方法都可以选择以数理统计为支撑的统计学方法。但是，在具体项目运作时，大量的社区级项目，基于民调基数小、敏感性强、群众觉悟程度不同、当地政府和基层组织认识问题等多重因素影响，采用以数理统计为支撑的统计学方法是不现实的。

因此，有必要进一步辩证的对待分析方法问题，既强调以定量分析为主的原则，又不排除必要时以定性分析为主结合定量分析的分析方法。

## 五. 赔偿安抚措施欠规范

项目的风险等级不能准确判定,甚或掺杂了人为因素,赔偿安抚措施标准不统一,居民诉求一日三变,基层组织习惯于做“老娘舅”式的调解,是目前社会稳定风险分析评估中的难点和通病。

由于企事业单位担心建设项目的社会稳定风险评估,直接面对群众进行调查,往往因为提前调查,过早的暴露了项目建设信息,使居民没事找事,诉求多,不断加码,不断升级,不但不能有效化解建设方和居民方的矛盾,最终可能由一般矛盾激化为尖锐矛盾,增加了群体风险和化解难度。

一旦出现这种状况,赔偿安抚措施,不但无法体现企事业单位的良好愿景,反而变成了双方的拔河赛,项目方不情愿,居民也不领情,结果无助于和谐,甚至藕断丝连,不断引起新的纠纷,作为承担项目评估的第三方,很难拿出双方都能接受的补偿安抚措施或方案。

出现这种结局的根本原因,是国家缺乏专项法规和技术规范。

## 六. 市场垄断现象需要纠正

如同国家其它咨询项目一样,传统的政企结合理念依然存在于目前的咨询市场,导致刚刚起步的社会稳定风险分析评估咨询,一开始就陷入不公平的市场垄断中。

有的地区通过体制改革,地方发展改革委或经贸委已经同原来下属的工程咨询公司(工程咨询院、工程咨询中心等)脱了钩,但是背后仍然具有千丝万缕的利益链,表现在项目咨询上依然是长期的咨询市场垄断经营,依然是权钱交易的项目垄断,咨询市场成了某个咨询机构的独享空间,它们既是咨询规则的制定者,又是规则的代言人和裁判,其它咨询单位特别是民营咨询机构,根本上失去了话语权,生存环境艰难。社会稳定风险分析评估咨询,少数政府背景咨询机构的垄断局面,依然不能打破。

由此造成了社会稳定风险分析评估咨询市场的不公平竞争,国家行业协会指定的咨询评估的公正性、客观性、可靠性、科学性原则,无法体现和贯彻。

## 七. 建议

鉴于以上分析研究,建议国家行业协会应尽快赶上社会发展潮流,为全国社会稳定风险分析评估咨询服务,组织人力,开展社会稳定风险分析评估咨询规范的研究和制定工作,同时向国家领导汇报,解决目前工程咨询市场特别是社会稳定风险分析评估市场,独家垄断的不利局面,变一枝独秀为百花齐放,使咨询市场独家垄断的局面,得到根本改变,促进行业市场的和谐发展,促进咨询行业的健康成长。

· 专家观点 ·

# 提升上海服务业能级还有更大挑战

上海社会科学院部门经济研究所研究员 胡晓鹏

随着增值税扩围的改革,那些税收减负的行业将会获得快速发展,并在数值意义上改变上海服务业的内部结构。但规模扩张,并不等于质量

的改善。对于实现“创新驱动、转型发展”的目标,恐怕还有相当远的距离。因此,提升上海的服务业内能级,还需要继续跟进相关配套政策。

为大力发展现代服务业,上海在去年底获准开始增值税扩围改革的试点,即从今年起在交通运输、建筑、邮电通信、现代服务、文化体育、销售不动产、转让无形资产、金融保险和生活服务等行业的营业税改为征增值税。眼下,这项改革已进入具体实施阶段,如果运行得好,将会在全国范围内迅速推广。因此,增值税扩围改革的效果可能会如何,现在很有必要预判一下,以便在全面认识其正面效果的同时,理性把握可能带来的问题,更好、更快地制定出对策。

我国目前实行的是消费型增值税,即对开征增值税的企业,允许其抵扣外购固定资产和同样开征增值税的中间投入的价款。然而,在营业税和增值税同时并行的前提下,由于购买开征营业税的中间投入或资产并不能被扣除掉,客观上产生了税制分割导致产业关联弱化的趋势。因此,笔者认为,服务业增值税扩围的改革,将会极大地促进工业企业对服务性投入的外购,这在部分消除服务业内生抑制的同时,有利于推动工业服务化发展,实现产业结构软化的效果。实际上,从投入产出表来看,工业制造业对服务业的依赖程度确实很大,比如,工业中间投入中来自服务业的中间投入占工业总产值的比重几乎是服务业中间投入中来自工业的中间投入占服务业总产值的三倍多。由此可见,在扩围改革的引力之下,工业制造业将是最先得益的部分,尤其是那些服务要求含量高、服务外包程度高的先进制造业。

虽然上海现代服务业在总体上将因增值税扩围改革而获益已成共识,但因为分析增值税扩围改革究竟会对服务业产生怎样的影响,情形要稍微复杂些。所以在具体问题上,学界还有一些不同看法。

实际情况是,如果服务行业可抵扣成本的比例较小,那么,该行业的获利水平和概率就会越小,甚至是增加税负。从具体服务行业来看,诸如培训业、咨询业等人才密集型服务业的税负可能会提高,因为这些行业的人力投入成本比重很高,中间投入和固定资产所占比例很低。此外,现行的《营业税改征增值税试点方案》对不同的服务行业设置了不同的税率,其初衷自然考

虑了对不同服务业的成本构成情况,但问题的关键是,新旧执行方案可能存在一定的冲突。比如,改革之前的《财政部国家税务总局关于融资租赁业营业税计税营业额问题的通知》规定:纳税人经营融资租赁业务,以其向承租者收取的全部价款和价外费用(包括残值)减去出租方承担的出租货物的实际成本后的余额为营业额。假如某融资租赁公司的资产价值是100万元,增值税是17万元,各类实际成本总计为3万元,发生租金收入为150万元;那么,改革前的营业税= $(150-100-17-3) \times 5\%=1.5$ 万元,而改革后的增值税= $150 \times 17\%-17=8.5$ 万元。当然,这里没有考虑该融资租赁企业从其他服务业中购买到的中间服务抵扣,而从理论上讲,如果这部分可抵扣的中间服务比重较大的话,它仍然是可以获利的。由此,笔者认为,对服务业而言,增值税扩围改革是一种结构性减负的改革,但其实质却是鼓励不同企业之间加强业务关联,通过拉长产业的关联链来扩大增值税的利益链,以此强化不同企业间和行业间融合与互动的效果。

鉴于增值税扩围改革涉及关联企业的利益格局变动,因此,在微观层次上的企业行为也会随着这项改革而发生某些微妙的变化。具体可能有两个截然相反的表现:好的表现是将促进服务企业的正规化发展。由于购买增值税企业的中间投入允许抵扣,因此,所有与扩围改革行业发生业务关联的企业将要求对方开具正式发票,这必将有利于抑制那些短期化运作的非正规服务企业的市场需求。比如,现在市场上有一些小型物流企业,根本没有发票,只能开白条,一旦改为缴纳增值税,这类企业的生存空间就大受制约。坏的表现则是虚开发票。更值得注意的是,由于不同服务业具有不同的税率,这就不排除某些适用高税率的企业通过变更主营业务来寻求低税率的可能。

无论如何,增值税扩围改革将促使服务业规模扩张,尤其是那些税收减负的行业将会获得快速发展,并在数值意义上改变全市服务业的内部结构。但要看到的是,规模扩张,并不等于发展质量的改善。因为,利润高了不等于创新就好了,对于实现“创新驱动、转型发展”的目标,恐怕

还有相当远的距离。因此，还需要在服务业能级提升方面继续配套跟进相关政策。

具体来讲，至少有这么三个方面：其一，加快促进低端依附型服务业转向高端自控型服务业。为此，要进一步借力浦东新区的综合配套改革、后世博和迪斯尼项目之机大力发展配套的高端生活型服务业，如娱乐服务、健身保健服务、医学服务、个性化服务等，这是高端人才积聚的重要条件。与此同时，对一些低能级服务业加快功能建设和提升，促进服务业价值链、业务链、技术链的高级化。其二，加速制造业特别是高技术制造业向以网络和信息技术、生物技术、新材料和新能源等高新技术为支撑的高技术服务业转

换，以提供高质量、高技术含量和高附加值服务的新兴服务业。对上海而言，立足自身优势，重点发展的高技术服务业主要有研发服务业、技术转移服务业、产业共性技术及咨询服务等。其三，促进外资内资整合。当下，上海的对外依存度已经比较高，但却并未因此带来更好的利润回报，不仅许多外资制造业的利润率低于传统制造业，而且跨国公司的进入又造成外资研发资源抢占本土研发资源的局面，致使本土自主创新能力降低。对此，我们不能不密切关注，防止服务业陷入锁定在低端的陷阱，力求通过内外资整合，切实提升本土现代服务业的发展能级。

来源：www.cnstock.com

## 真知灼见

**保障房**——保障房这么大的事必须立法。其一明确何谓保障房，其二明确保障对象是谁，其三明确保障房标准。三不明的情况下就大搞保障房建设，难免鱼龙混杂，腐败迭出，结果堪忧。（华生）

**制度设计**——读国土部规范城乡建设用地挂钩试点、严禁强拆强建逼农民上楼。先搞增减挂钩许以重利，然后要求不准越雷池半步；先搞以药养医体制，然后要求医生别多开药，乃为渊驱鱼、为丛驱雀，不败也难。就如学校先安排男女生混住，然后天天严查行为出轨，我们为什么总是不从自己的制度设计上找找真正的原因呢。（华生）

**公益性国企**——接通知参会才知“公益性国企”原来是十二五规划的创造，有关部门不过是做命题作文。估计是现在的文件空话套话太多，所以混进几句错话，看文件的谁也不会在意。垄断性与竞争性的划分是全世界通用的惯例，我们有必要去臆造文理不通的新词吗？能改的人不看，看出来的人不说，这恐怕才是我们体制的最大悲剧。（华生）

**发展方向转变**——近日权威单位开座谈会，讨论今后五至十年经济发展方式转变。我说，我们的经济发展速度已是全球首位了，人们为什么

还不满意，我们还要提转方式？主要因为一，这个发展没有能做到分享，有人得太多，有人得太少；二，这个发展方式环境资源代价太大，结果生活质量提高有限。但真要动这两条，都要拚政治资源。（华生）

**转型与陷阱**——改革开放三十年，经济大发展，用马克思的话讲，现在是上层建筑落后，阻碍生产力的进一步发展，表现为阶级矛盾的激化和革命。在制度经济学看来，僵化的制度降低了经济的效率，长期的低效使人们意识到制度变革的必要性，社会共识推动改革。分析同一现象，两种理论得出完全不同的结论。（许小年）

**中国经历过两次西化**——第一次始于东汉，佛教从西域传入，兴盛于魏晋南北朝时期，本土儒教处于守势，在退让中吸收外来文化。唐末儒家士大夫反击，至宋明，继承儒家传统的理学才成为主流。第二次发生在晚清，西学东渐，国人方知资本主义、社会主义、民主、共和、科学…。历史地看，西化至今仍在进行中。（许小年）

**中国的基尼系数**——统计局今天公布了农村的基尼系数，0.3897，没报城镇和全国的，理由是“城镇收入数字不实”。基尼系数不应城、乡分开，因为城、乡收入差距是推高基尼系数的重

要原因。2011年城镇人均收入为农村的3倍，全国的基尼系数估计不会太好看。国际警戒线是0.4，超过就被认为有较严重的收入分配问题。（许小年）

**必须坚定地推行改革**——回顾历史发现，中国每一次改革都是由于困难逼出来的。因为有困难所以人们就觉得需要变革，而变革就带来了经济发展的良好发展阶段。相反，在经济比较顺利的时期，人们往往放松了改革的努力。所以一定要推进改革，而且要有整体规划，顶层设计，全面的推进改革，包括经济改革，经济、社会、政治各方面的全面改革。当然这种变革本身的影响

到底是正面的还是负面的，取决于变革的方向和变革的方法。（吴敬琏）

**错误的政策**——保障房的对象是中低收入者。大多数人都在其中，认为自己有权获得一份。但是天上没有馅饼掉下来，保障房也是有成本的，是别人的劳动创造的。此项政策的后果是人人都产生了非分之想。结果是一场获取他人所创造的财富的混战。它与商品房的主要区别就在此。获得商品房要靠自己的财富，而获得保障房要靠混战。（茅于軾）

摘编自：名人微博

· 聚焦中国 ·

## 中央经济工作会议提出明年经济工作总体要求和主要任务

### •四个牢牢把握

牢牢把握扩大内需这一战略基点，把扩大内需的重点更多放在保障和改善民生、加快发展服务业、提高中等收入者比重上来；牢牢把握发展实体经济这一坚实基础，努力营造鼓励脚踏实地、勤劳创业、实业致富的社会氛围；牢牢把握加快改革创新这一强大动力，抓住时机尽快在一些重点领域和关键环节取得突破，着力提高原始创新能力，不断增强集成创新、引进消化吸收再创新能力；牢牢把握保障和改善民生这一根本目的，加大财政投入力度，切实办好涉及民生的大事要事，注重提高发展的包容性。

### •明年经济工作的总体要求

全面贯彻党的十七大和十七届三中、四中、五中、六中全会精神，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导，深入贯彻落实科学发展观，继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策，保持宏观经济政策的连续性和稳定性，增强调控的针对性、灵活性、前瞻性，继续处理好保持经济

平稳较快发展、调整经济结构、管理通胀预期的关系，加快推进经济发展方式转变和经济结构调整；着力扩大国内需求；着力加强自主创新和节能减排；着力深化改革开放；着力保障和改善民生，保持经济平稳较快发展和物价总水平基本稳定，保持社会和谐稳定，以经济社会发展的优异成绩迎接党的十八大胜利召开。

### •稳中求进的工作总基调

稳，就是要保持宏观经济政策基本稳定，保持经济平稳较快发展，保持物价总水平基本稳定，保持社会大局稳定。进，就是要继续抓住和用好我国发展的重要战略机遇期，在转变经济发展方式上取得新进展，在深化改革开放上取得新突破，在改善民生上取得新成效。

### •明年经济工作中具体任务

继续加强和改善宏观调控，促进经济平稳较快发展。要继续实施积极的财政政策和稳健的货币政策。坚持不懈抓好“三农”工作，增强农产品供给保障能力。加快经济结构调整，促进经济

自主协调发展。深化重点领域和关键环节改革，提高对外开放水平。大力保障和改善民生，加强和创新社会管理。要坚持房地产调控政策不动摇，

促进房价合理回归，加快普通商品住房建设，扩大有效供给，促进房地产市场健康发展。

摘编自 2011 年 12 月 14 日《新华每日电讯》

## 我国发布“十二五”服务贸易规划

十二五期间我国将大力发展服务贸易，打造中国服务品牌，2015 年我国服务贸易进出口总额将达 6000 亿美元，年均增速超过 11%。

据介绍，规划选择 30 个领域作为“十二五”时期的发展重点，既包括中国具有比较优势的传统领域，如旅游、建筑服务等，又涵盖了一些符合国际服务贸易发展趋势的新兴领域，如咨询、计算机和信息服务等。

此外，为了给境内外企业搭建国际交易平台，从 2012 年起商务部将每年在北京举办中国（北

京）国际服务贸易交易会。

“十一五”时期，我国服务进出口总额从 1917 亿美元增长到 3624 亿美元，增幅达 89%，年均增长 17.3%。其中，服务出口年均增长 16.8%，是同期全球服务出口平均增速的两倍。

今年前三季度，我国服务贸易进出口额为 3081 亿美元，同比增长 18.7%，其中出口 1342 亿美元，进口 1739 亿美元，分别同比增长 10% 和 26.5%。

摘编自《中华工商时报》

## 上海探索海外人才技术移民政策

上海正在探索研究技术移民政策，在国家启动试点时争取在浦东国际人才创新试验区先行先试。

“十二五”期间，上海计划建立 20 个具有重大原始创新能力的市级科学家工作室，造就一批世界水平的科学家。上海计划引进 1000 名海外高层次人才，培养 1000 名领军人才，选拔 1000 名首席技师。

据透露，到 2015 年，上海人才发展的总体目标是：以建设浦东国际人才创新试验区为发力点，集聚造就一批世界级高层次人才，充分发挥各类人才在支撑和引领经济社会发展中的关键作用，为上海建成集聚能力强、辐射领域广的国际人才高地和世界创新创业最活跃的地区之一奠定基础，为进入世界人才强国行列的国家战略发挥先导作用。

按照规划，上海计划用 5 年时间，重点引进 1000 名能够引领和促进本市重点领域发展的

海外高层次人才，建设海外高层次人才引进千人计划地方队，争取一批入选中央千人计划；形成 1000 名创新型科技领军人才及创新团队，争取若干入选两院院士、全国杰出专业技术人才和新世纪百千万人才工程等领军人才国家队；在技师和高级技师中培养选拔 1000 名首席技师。同时，上海还将推动实施国际金融、国际航运、国际贸易、战略性新兴产业等 22 个人才开发计划，支撑上海市重点领域发展。

上海将争取在本市具有相对优势的科研领域，建立 20 个具有重大原始创新能力的市级科学家工作室，争取 5 个人选国家科学家工作室，造就一批世界水平的科学家。到“十二五”期末，上海计划实现常住的外国专家达到 16 万人，留学归国人才达到 12 万人，重点领域本土人才国际化培训达到 5 万人，主要劳动年龄人口受过高等教育比例达到 45%。

上海将进一步完善居住证、居转常、直接落

户政策体系,同时完善海外人才出入境制度,海外人才居留制度,放宽长期居留许可的申请条件。有关部门透露,目前正在探索海外人才技术移民政策,希望在国家启动相关试点时,可以争取在浦东国际人才创新试验区先行先试。

上海将优化人才居住环境,通过建设公共租赁住房 and 人才公寓,逐步放宽经济适用住房准入

标准,破解人才住房难的问题,同时通过建立国际医疗保险境内结算机制和新建上海国际医学中心,解决海外人才看病难的问题。同时,上海也将健全人才自由流动和公平报酬法制,构建不受户籍、身份等限制的平等就业环境,促进人才自由流动和自由竞争。

摘编自《1月10日《东方早报》

## 2011年上海经济要闻

### \* 国内生产总值

上海市生产总值 19195.69 亿元,比上年同期增长 8.2%,其中第一产业增加值 124.94 亿元,下降 0.7%;第二产业增加值 7959.69 亿元,增长 6.5%;第三产业增加值 11111.06 亿元,增长 9.5%。

### \* 工业生产

全市完成工业总产值 33834.44 亿元,比上年同期增长 6.6%,其中规模以上工业总产值 31987.44 亿元,增长 6.4%。其中轻工业 6664.04 亿元,增长 7.9%,重工业 25323.4 亿元,增长 6.1%。

### \* 交通运输

全市货物运输总量 93318.1 万吨,比上年同期增长 15.2%;港口吞吐量 72758.17 万吨,增长 11.4%;国际标准集装箱吞吐量 3173.93 万标准箱,增长 9.2%。

### \* 投资

全社会固定资产投资 5067.89 亿元,比上年同期增长 0.3%,其中,非国有经济投资 3191.61 亿元,增长 8%;工业投资 1282.91 亿元,增长 0.2%,房地产开发投资 2170.31 亿元,比上年同期增长 9.6%。

### \* 对外经济贸易

上海市出口总额 2097.89 亿美元,比上年同期增长 16%,其中外商投资企业 1424.43 亿美元,增长 13.1%。本市外商直接投资合同项目 4329 项,比上年同期增长 10.8%,合同金额 201.03 亿美元,增长 31.3%,实际到位金额 126.01 亿美元。增长

13.3%,其中外商独资企业 102.07 亿美元,增长 12.5%。

### \* 国内贸易

社会消费零售总额(季报) 6777.11 亿元,比上年同期增长 12.3%,其中限额以上消费品零售额 4938.46 亿元,增长 12.6%,其中吃的商品零售额 1264.7 亿元增长 11.3%。外商投资、私有经济增长较快,分别增长 17.5% 和 8.5%。

### \* 价格水平

居民消费价格比去年同期增长 5.2%,其中食品类增长 10.8%,商品零售价格增长 4.1%,工业生产者出厂机构增长 2.9%,工业生产者购进价格增长 7.5%。

### \* 财政、金融

本市地方财政收入 3429.83 亿元,比上年同期增长 19.4%,其中个人所得税 314.95 亿元,增长 20.6%。地方财政支出 3914.88 亿元,增长 18.5%。

至月末,本市金融机构存款余额为 58186.48 亿元,当年新增 6469.61 亿元,其中储蓄存款余额 17958.22 亿元,增加 1521.36 亿元;金融机构贷款余额 37196.79 亿元,当年新增 3654.34 亿元,其中外资金融机构人民币个人消费贷款余额 5914.8 亿元,增 555.32 亿元,个人住房按揭贷款余额 4753.99 亿元,增加 217.69 亿元。

来源: SHANG HAI ZHAI BAO XIN XI .NO.3

· 会员风采 ·

## 印保兴第三次当选 RICS 中国分会委员

日前，新一届(2012-2013)英国皇家特许测量师学会(RICS)中国分会委员名单揭晓，上海东方投资监理有限公司董事长印保兴第三次当选为 RICS 中国分会委员。

经过第一阶段 RICS 公开选举和第二阶段由选举评审委员会进行委任，产生了 9 名中国分会委员(人数与往届一样)。印保兴董事长因在上两届任期内的出色表现，成为极少三届连任者之

一。

在印保兴董事长大力推动下，上海东方投资监理有限公司已有 20 位资深工程咨询专业人员加入到 RICS 会员的行列，人数在业内名列前茅。印董自当选 RICS 中国分会委员以来为 RICS 在中国的发展做出了积极贡献。

(王鸣跃)

· 世界之窗 ·

## 预测中国经济为何如此之难

房地产投资放缓的迹象、制造业产量萎缩以及货币政策朝着促进增长的方向转变，使得研究中国经济的经济学家们校正了他们对 2012 年的预测。当然预测任何一个国家的经济发展前景都是充满困难的，只是在预测中国的发展前景时，问题就更加复杂了。

经济结构疾速转变，一些关键变量缺少长期的历史数据，其他方面也根本没有数据可循，这一切都意味着预测中国经济发展前景更像是一门艺术而非科学，一直以来都要依靠大量的猜测。

如同 PNC 的资深经济学家比尔·亚当斯(Bill Adams)所言：多数预测模式的基本假设是，未来的各种关系会与过去一样，但是中国的情况往往不是如此。

对经济的预测是由对潜在增长率的估算来支撑的，其不确定性就由此而起。潜在增长率是由可利用劳动力和资本存量的额度以及二者结合的有效度来决定的。

美国及欧洲主要经济体的所有这些变量是可

知的，或者是可以估算到一定的准确程度的。而在中国却不行。等着从农村迁移到工厂的农民工的数量、资本存量的规模以及生产能力的增长幅度都是相当不确定的因素。

大家都认同的一点是中国的潜在增长率放低了，但是在劳动力和资本存量的根本问题上却有很多不一致的看法，要预测中国经济增长放缓会去多远或发生得多快不是件容易的事情，许多经济学家干脆只审视目前的增长率，并且假设在接下来 10 年中会逐步放低。

预测将来一年两年的增长率基本上是在估算出潜在增长率的基础上，计算出需求的变化将推动实际增长率比潜在增长率高多少或低多少。

为了表达他们的想法，经济学家们把国内生产总值界定为消费、投资和净出口的总和。

曾任国际货币基金组织(International Monetary Fund)的经济学家、目前就职于经纶国际经济研究院(Fung Global Institute)的高路易(Louis Kuijs)解释说，计算国内生产总值的每个

组成部分的贡献需要依据展示关键变量如何影响经济行为的一系列等式。

举例来说，要预测家庭消费，高路易会考虑工资变化、财富水平和消费决策的信心的影响，在中国，这可不是件容易的事。

拿出口和消费的关系来说，欧洲危机肯定会在 2012 年影响中国出口业，进而又影响就业、工资和家庭消费。但是影响有多大？中国不公布有意义的失业数据，工资方面的数据稍好一些。估算出口业遭受的打击对消费的影响，既要依赖硬数据，也要依赖自身的判断。

在投资方面，企业和政府的资本支出数额有很大的不确定性。非理性的动物精神是影响商业投资的一个决定性因素。如果企业认为经济在快速发展，他们就会掏腰包办新工厂买新设备。如果他们认为发展放缓了，他们的投资就会降为零。

非理性的动物精神让预测世界上任何一个地方的商业投资都很困难。但是美国和欧洲有几十年的数据显示出各行业对经济周期变化做出怎样的典型性反应。中国 30 年来几乎未曾中断的增长和产业结构的急速变化意味着很难去预见其商业投资的走向。

在这种混沌之外，如果商业投资急遽下跌（像 2009 年那样），政府很有可能开始行动。这种决定会有很大影响。在 2009 年，大规模公共基础设施投资令中国经济转危为安，但是经济学家们通过研究中国经济的历史趋势是完全不可能预见到这一点的。

在出口方面，成熟的经济体预测出口对经济增长的贡献是很直接的。估算贸易伙伴的需求，与竞争力的变化综合起来，就能得到准确的结果。但是对那些还正在世界舞台上冒头的国家（例如中国）来说，这种方法就没那么有效。

以 2012 年为例，欧洲的衰退肯定会削减中国的贸易伙伴的需求，工资的增长又有损竞争力。但是如果中国继续在全球市场占较大份额，将减弱需求衰减及竞争力下降的打击。整体的影响很难预见。

相关的主要数据和各种关系有着这么大的不确定性，因此经济学家已经不止于单纯运用模型来形成对于中国经济发展的预测，他们同时还要运用判断和直觉，在预测中国经济发展时，这两者所起的作用要比预测美国和欧洲的经济来得大。

那么我们对待关于中国的预测是否应该比对待关于那些成熟经济体的预测抱有更大程度的怀疑呢？高路易认为，答案为是，也可以说不是。他说：一方面，中国的预测数据的不确定性更大；另一方面，中国政府对于推动经济增长有着很强烈的意愿，愿意通过政策的灵活性来实现目标。所以如果经济增长率降低得很多，相信政府会拿出刺激政策使经济增长率回升。

市场指望通过经济学家来得到正确的增长预测，经济学家则指望政府来帮助他们做出正确的预测。

来源：MCANXIXUN vol.44.2012

## 麦肯锡告：智能手机把生活变成 SoLoMo

智能手机改变人们的通讯习惯，也给银行带来新商机。麦肯锡最新报告指出，透过智能手机，民众消费已走向“SoLoMo”形态，就是随时随地都在上网、找寻社交网络（例如 Facebook），并透过立即寻址，找到最新最热门的消费场所。

麦肯锡全球副董事陈峭昨天还谈到银行业未来。陈峭说，科技业纷纷推出最新款智能手机，此举已改变人们生活型态，银行必需掌握这层商

机，才不会在未来的消费市场中缺席。

陈峭说，智能手机已带动新型消费世界，这股热潮甚至跨过网络。他说，根据麦肯锡最新调查，在银行四大渠道中，“分行”及“电话银行”渠道的使用率都已经开始下降，但“网络银行及移动银行”使用比率日益提高。

移动银行的使用在新兴市场尤其明显。陈峭以大陆为例，由于大陆对移动银行法规非常开放，

转账进出及金额都没有太多限制,像招商银行客户,使用“移动银行“的比率甚至超过网络银行。

美国更是 SoLoMo 消费型态的大本营,陈峭举例,美国花旗银行已与 Google 合作,让消费者透过手机直接刷卡;未来甚至透过两中智能手机就能直接转账。

何谓 SoLoMo,举例来说,过去如果出去吃饭,可能先上网比较一些知名的餐馆;但现在有了智能手机,用餐前透过手机(mobile)上社交网(social),看看朋友推荐的餐厅,并比较当地(local)餐馆的折扣,若找到既好吃又有优惠的餐馆,就去那里用餐。

## 三星产品发展战略

**编者按:** 韩国三星公司自创立至今,其产品开发战略演变大致经历了“拷贝战略”、“模仿战略”、“紧跟技术领先者战略”和“技术领先战略”四个阶段。如今作为韩国第一大品牌的“三星标签”在韩国商界、财界备受欢迎的原因,在于三星人深谙一流的价值和分量。三星的工作经历,让他们深深懂得,为了在社会上和业界达到“一流”、保住“一流”地位,就要努力去实现目标。因此,社会一致认为,三星出身的人不仅目标明确,而且他们一旦确定目标,就会稳扎稳打、步步为营地为实现目标而奋斗。这对经济结构转型中的中国是否有借鉴呢?

### • 拷贝战略

——在较短的时间内,以较低的成本打入市场

拷贝战略是指一个企业所生产的产品技术、设计和零部件完全依赖外界的供给,该企业就像另一家企业的一个生产车间,只是依样画葫芦地进行组装而已。

三星公司 1969 年进入家电和电子产业,是因为家电和电子产品市场在当时已显露了巨大的发展前景和潜力,以电视机为代表的家用电器电子产品处在迅速普及阶段;新产品层出不穷,特别是彩色电视机已进入市场成为热销产品,利润丰厚。然而,三星电子选定的第一项产品却是已经进入产品生命周期衰退阶段、利润率不高的 12 英寸黑白电视机这一特定产品。这是因为:

1. 三星电子在成立之初并不拥有和掌握最起码的电子技术;掌握彩色电视机技术的外国公司不愿向三星电子转让有关技术,只愿意提供黑白电视机成套散件和组装技术。

2. 虽然黑白电视机当时在收入水平高的发达国家市场已进入生命周期的衰退阶段,但在收入水平低的发展中国家(包括韩国)还存在对这种低档产品有需求的细分市场。尽管许多外国公司因黑白电视机利润率低而对它不再有兴趣,但对当时的三星公司来说,从黑白电视机市场中能获取的利润还是令其满意的。

3. 黑白电视机的组装技术在当时基本上已成为公开技术;韩国员工的素质比较好,善于学习,可望在较短时间内把黑白电视机的组装技术学到手并以低成本进行生产。

综合考虑上述条件,三星电子当时制定的产品开发战略是:从外国公司(日本索尼)进口黑白电视机成套散件和基本的组装技术,在外国技术人员的指导下进行组装,生产处在衰退阶段的低档产品(贴上“三洋”品牌)销往海外低端市场(三星电子的第一批 12 英寸黑白电视机销往巴拿马)。这一战略体现了当时条件下的市场、产品和技术的合适匹配。

20 世纪 80 年代早期,三星电子进军 DRAM(动态存储器)市场之初,因不掌握关键技术,奉行的产品开发战略也是拷贝战略,即从外国公司进口 64KDRAM 芯片进行封装,封装技术依赖外国公司,生产低档产品供给低端市场。

### • 模仿战略

——消化吸收外来技术,努力提升自身产品、市场和技术匹配的档次

模仿战略是指一个企业所开发产品的关键技术虽然不是企业自己创造发明,但企业通过种种途径已经掌握了这种产品的关键技术,能够在模仿产品的行业主导设计的基础上对产品的设计和零部件设计作出改进或一定程度的创新,使自己

的产品与其他企业的同类产品有所不同，更适合某些特定市场的需要。

三星电子的低档 12 英寸黑白电视机和低档 DRAM 在它所选的市场上取得的业绩很不错。但根据当时与外国公司签订的技术支持协议，三星电子很难获得基本的组装技术之外的关键技术。三星电子当然不甘心停留在这种目标产品关键技术控制在外国公司手中的市场、产品和技术的低水平静态匹配。

为此，三星电子一方面仍积极地通过各种渠道获取外国技术；另一方面在公司内部大力开展对关键技术的消化吸收和掌握。

在黑白电视机产品上，三星电子避开外国公司的耳目，对关键技术秘密地学习。他们做了广泛的调研、讨论和探索，最终克服了似乎难以克服的困难，掌握了黑白电视机的必要技术。在这基础上，三星电子根据当时韩国国民收入较低、对电视机需求大的特点，利用已掌握的技术，在 1975 年开发了符合韩国国民特殊需要的修改版经济型 12 英寸黑白电视机，投放市场后，大受欢迎。虽然从技术角度看，产品的零部件仍主要依赖进口，但是，这时的市场、产品和技术的匹配已发生实质变化——三星电子已掌握黑白电视机的必要技术并能对产品设计进行改进。继开发经济型黑白电视机之后，三星电子又陆续开发了 14 英寸彩色电视机 (1976 年)、微波炉 (1979 年)、家用录像机 (1984 年)、1MDRAM (1986 年)、便携式摄录像一体机 (1989 年) 等产品。与生产第一批黑白电视机和 64KDRAM 之时几乎不掌握关键技术的情况不同，三星电子在开发上述产品之前通过“反解工程”已经破解和基本掌握了有关产品的关键技术；其投放市场的产品是参考行业主导设计的基础上由三星公司自行开发的，有一定程度的创新。三星彩电进入市场时间距彩电首次在市场问世虽然有 20 多年，但这种产品在世界市场仍处在成熟阶段，三星电子为其第一批彩电选择的特定市场仍然是巴拿马，后来又销往日本；而三星微波炉、家用录像机、1MDRAM 上市时，这些产品在世界市场上均处在成长阶段，市场潜力巨大，即使在发达国家也有需求，三星电子把加拿大、美国和日本市场中的低端市场定为产品

的主要目标市场。这时，三星电子的市场、产品和技术的匹配上升了一个台阶：掌握了关键技术，开发处在生命周期成熟或成长阶段的产品，占领发达国家的低端市场。

在这阶段，除了广泛利用反解工程方法外，三星电子还采用了另外一些方法来获得关键技术，如：在外国小公司中寻找技术来源；聘请在海外受过训练的、掌握最先进科学技术知识的韩裔科学家和工程师；在美国硅谷和日本东京建立研究与开发中心；让设在韩国的研究与开发中心和设在外国的研究与开发中心并行地开发同一新产品，开展内部良性竞争等等。这些做法所产生的协同作用，对于三星电子打破外国公司的技术封锁，促进外国公司向三星电子转让先进技术，加速三星电子破解和吸收先进技术，提高三星电子技术起步水平和总体技术能力，提升三星电子的市场、产品和技术匹配的档次，起到了很大的作用。但此时三星的自主技术开发能力还不强，产品的自主创新程度还不高；它开发、生产和销售的产品在世界市场上还属于低档产品，面向低端市场，利润率不是很高。另外，它还需向外国公司支付巨额的技术使用费。尽管如此，三星电子的市场、产品和技术的合适匹配还是在市场上取得了巨大成功，获得了可观的经济收益。它把经济收益中的很大一部分投入研发活动，建立了韩国最大的研发机构，在加快消化吸收外国先进技术的同时，进一步加强了自身技术开发和产品创新的能力。

#### • 紧跟技术领先者战略

——用先进技术开发处在生命周期导入阶段的新产品，占取中高端市场

经过多年积极进取的技术学习、技术吸收和技术能力培育，在上世纪 80 年代末和 90 年代中，三星电子的技术开发能力和所开发产品的技术水平与世界先进公司的差距已大幅度缩小，在某些领域已接近或赶上世界先进公司。

三星电子越想进入高端电子市场，它需要的技术就越尖端，而且在这方面也还存在着欠缺，还不能独立于外国公司。为此，三星电子除了进一步加强公司内部研发和与其他公司签订技术转让协议外，还采取了两项新的战略举措：一是

在发达国家收购高技术企业(如1994年收购日本LUX公司,1995年收购美国ASTResearch的主要股份);二是与拥有尖端技术的竞争企业结成战略联盟,共享技术。这时,一些处于技术领导地位的外国公司(如东芝、NEC、摩托罗拉、Digital、SGS-Thompson、西门子等)也愿意在比较平等的基础上与三星电子建立战略联盟共享技术,因为三星电子通过自身努力,其技术开发能力已有大幅度提升,已摆脱了技术“小伙伴”的形象。

#### • 技术领先战略

——引领尖端技术,占据高端市场

上世纪90年代后期,三星电子的自主技术开发和自主产品创新的能力进一步提升,它的产

品开发战略除了强调“技术领先,用最先进技术开发处在导入阶段的新产品,满足高端市场需求”的匹配原则外,同时也强调“技术领先,用最先进技术开发全新产品,创造新的需求和新的高端市场”的匹配原则。在这一时期中,三星电子开发的多项产品在高技术电子产品市场已占世界领先地位,赢得多项世界第一,其中包括:世界第一台硬盘数码摄像机ITCAM—9W、世界第一款具有光学变焦功能的300万像素照相手机、GSM/CDMA双模手机、UniJa手机、T开彩屏手机、世界第一台高清电视用DVD,世界第一面高清电视机用57英寸TFT—LCD显示屏等等。

摘编自:MBALIB



**编者按:** 为了方便会员单位2012年的工作,协会特选了今年将在上海图书馆举办的一系列公益性培训计划予以公告。

## 2012年上海图书馆公益培训计划精选

- |                               |                             |
|-------------------------------|-----------------------------|
| <b>一月份</b>                    | 7月21日 标准文献 -- 产业发展与创新的技术支撑力 |
| 1月14日 企业产供信息之源                | 7月29日 世界组织统计资料解析            |
| <b>二月份</b>                    | <b>八月份</b>                  |
| 2月18日 企业名录与产品名录的检索            | 8月18日 经济类文献和统计资料的检索         |
| <b>三月份</b>                    | <b>九月份</b>                  |
| 3月11日 创新概念科技信息的收集             | 9月2日 文创产业政策与法规              |
| <b>四月份</b>                    | <b>十月份</b>                  |
| 4月22日 从国外先进工程技术资料中挖掘产业先机      | 10月21日 企事业单位如何制作内参剪报        |
| 4月29日 把握行业发展动向 -- 如何获得行业报告类资源 | 10月28日 国内外技术法规介绍            |
| <b>五月份</b>                    | <b>十一月份</b>                 |
| 5月6日 化工类文献资源查找与获得             | 11月10日 竞争对手的技术情报分析          |
| <b>六月份</b>                    | <b>十二月份</b>                 |
| 6月17日 社会发展数据的收集方法             | 12月30日 产品创意设计样本导览           |
| <b>七月份</b>                    |                             |

完整计划请参见上海图书馆网站 [www.library.sh.cn](http://www.library.sh.cn)

所在栏目为“参考咨询”/读者培训