

上海咨询信息 (月刊)

2013 年第 9 期
(总第 314 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

- 《文化软实力与国际谈判》新书发布专栏 •
 写在《文化软实力与国际谈判》新书发布会之际
 郭德利 (2)
 张祥新著《文化软实力与国际谈判》专家点评 (2)
- 咨询专论 •
 迎接咨询业的春天，你准备好了吗？
 魏雪飞 (7)
 美国对外贸易区建设现状及启示 罗雨泽 (9)
 国企改革的目标应是平权的市场环境 周翼虎 (13)
 中国缺产品创新，还是缺产品经理？ 刘熹微 (14)
- 专家观点 •
 上海自贸区的前程与机遇 梅新育 (15)
 3D 打印：后泡沫声明 许十文 熊元 郝凤 (16)
 对企业家如何创新的四大建议 许小年 (19)
 中国可持续增长惠及全球 乔治·马格纳斯 (20)
- 聚焦中国 •
 上半年十大数据折射中国经济走势 (21)
 各地逐鹿海洋不同区位的蓝色“博弈” (22)
 上海文化创意产业发展势头良好 (24)
- 世界瞭望 •
 德国中小企业成功秘诀 (25)
- 封二 •
 文化软实力与国际谈判研讨会暨新书发布会

《文化软实力与国际谈判》
新书发布专栏

在上海的这片土地上，文化软实力正悄然提升 写在《文化软实力与国际谈判》新书发布会之际

由上海社会科学院、上海市咨询业行业协会、上海交大管理学院、上海市管理科学学会、中国社会科学院文献出版社、现代服务业 EMBA 等单位共同发起的《文化软实力与国际谈判》新书发布会定于 2013 年 9 月 10 日在上海图书馆多功能厅举行。上海市商务委员会、上海市科学技术委员会、上海市经济团体联合会、上海现代服务业联合会、上海欧美同学会、上海睿泰集团等支持单位参与新书发布会。

中国国际国际经济交流中心常务理事，上海国际智库交流中心顾问，上海现代服务业联合会顾问，上海市咨询业行业协会张祥会长作主旨发言。前国务院新闻办公室主任、前全国政协外事委员会主任赵启正，原中共中央宣传部副部长龚新瀚，著名理论家、原人民日报社副总编辑周瑞金等特邀嘉宾出席新书发布会并将就文化软实力与国际谈判开展研讨。上海市经济团体联合会会长蒋以任、上海现代服务业联合会会长周禹鹏等也出席本次盛会。上海市咨询业行业协会副会长兼秘书长陈积芳主持会议。

该书是张祥继 2004 年《国际商务谈判——原则、方法、艺术》之后的又一部力作。当时面对中国改革开放，我国引进国外资本的热潮，归

纳总结了对外经济谈判的体会要点，提出了谈判要善于妥协、善于把蛋糕做大，谈判的目的是双赢多赢的一些新理念。而新书《文化软实力与国际谈判》是以文化软实力为视角而形成系统性理论，是国际谈判与交往急需和不可多得而又极富实用性的专著。

赵启正在该书的名家推荐中写道：你的书是深思熟虑的、货真价实的学问。你是国际经济合作中的公共外交先驱人物。本书以“身经百战”的亲历案例为基础，以文化软实力为视角而形成系统性理论，是一本国际商界急需和不可多得而又极富实用性的专著。

张祥会长在长期的对外经济交往中，足迹遍及 100 个国家，此书是其撷取亲历的 100 个故事。随着国力的逐渐强盛，需要提高中国在对外经济交往中的软实力。文化软实力的提升又能进一步促进国力的强盛。文化软实力是国力的一个重要表现。回忆当年中美关于 WTO 谈判的艰辛，除了当时的中国经济实力以外，文化软实力起了重要的作用。作者的国际视野，文化思维，智慧启迪，实践功用及融贯中西的人文素养，值得各领域，尤其是对外交与经济谈判领域的人士引为典范。

(郭德利)

张祥新著《文化软实力与国际谈判》专家点评

我会会长张祥新著《文化软实力与国际谈判》近日由中国社科院出版社出版。这本书是张会长曾于 1994 年撰写《国际商务谈判——原则、

方法、艺术》一书的姐妹篇，而新书更是他从国外学成归来后调任商务部 22 年的工作经验之积累，本书共四个章节分 23 小节，并结合 100 个

案例深入浅出的描述了文化软实力与国际谈判的重要关系。

书中以中国最早采用国际融资的大型项目——上海地铁国际商务谈判案例为载体，通过历史重现的方式，全方位展现出该项目国际商务谈判中的关键环节，使读者形成对于“谈判艺术”的感性认识。书中特别强调了“贷款谈判与商务谈判分开进行”、“谈判要当机立断、互利共赢”等重要原则。

书中强调，谈判双方应尽量扩大总体利益，善于营造公开、公平、公正的竞争局面，并且要善于妥协，才能共同把蛋糕做大。他还建议，在谈判之前务必做好可行性研究等充分的准备工作，进行自身分析和对手分析，知己知彼，方可百战不殆。

随着我国对外开放和经济全球化的进程，这种涉外的经历越来越成为一种财富，它是一种共同的财富。

文化是国家软实力的重要内容，国际谈判深受其影响。在两国的谈判竞争中，军事等硬实力与文化软实力是很重要的两个方面。作为一个正在转型的大国，个中的种种阵痛、蜕变、艰难，乃至由于文化传统带来的不适感，均呈现给世界一个相对繁复而不甚清晰的形象。仅仅依靠经济的高速发展，并不足以显示国家实力。

新书出版后，有先睹为快的专家对本书作出了如下高度评价。

——前国务院新闻办公室主任，前全国政协外事委员会主任赵启正：

你的书是深思熟虑的、货真价实的学问。你是国际经济合作中的公共外交先驱人物。本书以“身经百战”的亲历案例为基础，以文化软实力为视角而形成系统性理论，是一本国际商界急需和不可多得而又极富实用性的专著。

——著名经济学家，中国国际经济交流中心常务副理事长郑新立：

张祥同志这本书对国际谈判技巧进行了系统总结，表达了改革开放以来中国对外经济交往的崭新风采，体现了礼仪之邦的待客之道，处处闪耀着睿智与机敏的火花。

——著名理论家，原人民日报社副总编辑周

瑞金：

足迹遍及100个国家，撷取亲历的故事，作者的国际视野、文化思维、智慧启迪、实践功用，必定留给你深刻难忘、用之不竭的财富。

——国际管理学会(Academy of Management)终身院士暨主席陈明哲：

此书汇集了张博士长期从事国际商业谈判的精华，在宏观面精辟地描述了卓越谈判人士必备的战略思想与高度，在微观层面清楚地说明了谈判的领导与竞合艺术。张博士在书中展现的专业动态弹性，及融贯中西的人文素养，值得各领域，尤其是外交与商业谈判领域有兴趣的人士引为典范。

——商务部部长助理张向晨：

拿到《文化软实力与国际谈判》一书的书稿，从开篇的上海地铁谈判亲历记读起，就令人不忍释卷。作者通过历史重现的方式，向读者展现了上海地铁融资谈判的复杂历程和鲜活细节，得到了许多关于国际谈判的亲身感悟。进一步地，作者结合国际谈判的理论与实践，从谈判历史与文化、当代国际谈判特点与模式、谈判进程的驾驭、谈判策略与技巧等，系统阐述了开展国际谈判应掌握的要素。接着，作者以独特的视角，揭示了国际谈判中的文化要素，论述了文化软实力在国际交往中产生的重要影响。这部分是本书的最大特色和亮点。直到掩卷，书中许多精彩论述仍令人细细回味。

谈判是一门艺术，国际谈判更是如此。专门写国际谈判不容易，要写出新意就更不容易。本书可以说是这个领域的一部创新性力作，这源于几个方面。一是作者长期工作在外经贸战线，曾参与领导和亲身经历了许多重大对外谈判，在国际谈判方面具备十分丰富的实践经验；二是作者多年在国外学习和工作，足迹遍及世界许多国家，具备广阔的国际视野；三是作者曾求学于中国清华大学和美国哥伦比亚大学等一流高等学府，善于钻研，笔耕不辍，具有很高的理论素养。正所谓厚积而薄发，此书也是作者近几年来智慧与心血的一个结晶。

通篇看来，本书有以下几个特点：

首先是可读性很强。书中从作者亲历的上海地铁谈判入手，以细腻的笔触、轻松的语言，娓

娓娓道来，如同电影一般，为读者回放了谈判的许多珍贵画面，极大地调动起读者阅读的兴趣，为有关谈判理论与实践的论述作了很好的铺垫。作者对谈判的不少感悟也发人深思，例如谈判中“二八法则”：大的谈判80%是在内部谈，20%与对手谈。这一点在当今国际谈判中仍具有普遍意义。除了上海地铁谈判之外，书中还有作者亲历的与时任国家领导人江泽民、朱镕基、吴邦国、吴仪等共事的许多事件，以及作者求学、工作的许多亲身体验，同时配有近100个专栏和大量珍贵的图片，图文并茂，读来饶有趣味。

其次是内容翔实、参考性强。国际谈判对于许多人而言，是一个陌生的领域，本书既有上海地铁谈判这样全景式的案例作参考，也通过全面、系统的阐述，为开展国际谈判提供了具体的操作指南。例如有关谈判进程的驾驭，从准备阶段到接触阶段，再到促成合作的实质阶段、协议阶段和执行阶段，论述严谨而有序；在准备阶段谈到自身分析与准备时，不仅论述了对谈判人员素质的基本要求，还分析了对谈判领导者、翻译人员、谈判团队组织管理等各方面要求。更值得称道的是，本书对于这些谈判操作过程的阐述，不光是说理，更多是以实际案例现身说法。如谈到国际谈判的基本原则之一“明确目标、善于妥协”时，引用了周恩来总理在中法建交谈判中的谈判策略以及美国费城制宪会议等案例，不仅有效地佐证了如何“妥协”，也让读者有豁然开朗的感觉。

再次是视野开阔、视角独特。本书在论述国际谈判时，既有理论阐述，也有案例支撑；既放眼全球，也立足国内；既参照历史，也结合当下。读者在阅读中，既可欣赏到周恩来、丘吉尔、基辛格等谈判大家的经典佳话，也可了解到当今国际谈判的特点和主要模式。同时，本书进一步延伸开去，专门论述了国际交往中的文化软实力，包括文化差异、语言表达、翻译技巧乃至餐饮礼仪等，这些因素是如何影响到政府交流、国际谈判、商务往来的，从而凸显了提高一国文化软实力的重要性。

对于觉得国际谈判遥远的读者来说，本书会令你不再感到陌生；对于有机会从事实际谈判工作的读者而言，本书定会让你觉得收获颇丰。

——新华社上海分社总编辑陈雅妮：

认识张祥的时候，他的“官方”身份是上海市外经贸委的副主任。但是上上下下仍习惯于叫他“博士”，似乎这个称呼更能体现他几分儒雅、几分执着、几分血气方刚的气质；因为他到过的国家够多，又善于处理涉外事务中的矛盾，跟外国人打交道洒脱大气，上海一位副市长又给他取了一个雅号叫“国际人”；而他自己，最津津乐道的却是当时德国驻沪总领事特奥多老太太送给他的昵称：“骆驼祥子”。他喜欢这个名字的质朴、坦诚、率真。

那是1994年，因为采访上海地铁谈判，我和他成了朋友。他的寓所有一幅几乎一面墙大的世界地图，上面贴满了他足迹所到的标记，密密麻麻。那一年是他从美国留学归国的第十年，他的地图上已经做了五十多个标记。

这十年，他差不多1/3的时间在飞机和旅馆里度过，更有一大半的时间是在与各国政要或金融、商界巨头的交谈聚会之中。他的工作与许多重大项目——如上海地铁一、二号线、上海苏州河治理、上海国际机场的扩建等项目的国际融资，上海在54个国家的200多个海外投资项目，上海在国外投标的数十个大型承包工程，以及上海和全国一些出口产品的反倾销诉讼……联系在一起。但张祥自认为他这十年就做了一件事——经济“外交”。

冷战结束之后，大量政治外交明显地显现出经济色彩，而经济利益的制约也比任何时候更能左右国与国之间的事务。“经济外交”成为上世纪90年代国家间最频繁、也是最有实质性意义的交往。

早在80年代初就确立了改革开放路线、力图把国民经济尽快融入全球经济的中国，是何等急需和紧缺这种长于国际交往的经济专家。时代选择了也造就了作为经济外交能手的张祥；而张祥也因此有了一般人很难得的丰富的世界阅历。

他到过恐怕是世界上地理条件最奇特的国家：马绍尔群岛共和国。整个国土犹如漂流在太平洋上的一个巨大的花环，中间环绕着的是一个业已变为湖泊的火山口，而外围就是浩瀚的海洋。国土最狭窄的地方仅有27公尺，最宽的地方也

不过数百米而已。这里允许降落的飞机只有体积较小的波音 727。这也是世界上最小的国家之一。全国只有 4 万人口，连门牌号也用不着。远离大陆，颇有遗世独立之感。总统邀请他们去家乡做客，全岛大大小小连同鸡犬家禽 200 多口一涌而出，又活像了中国喧闹的小山村。

但就是这样一个小小国家，却有着极其丰富的自然资源：香蕉、菠萝、面包果等热带水果取之不尽，金枪鱼、海参等海产品铺天盖地。岛上的人视有若无，也极少想到要把它们转化为财富，转化为工业产品。至于做生意，几乎是一张白纸。张祥此行虽然无买卖可做，但就在农耕社会式亲切随和的散淡外交中，谈成了一个大型远洋捕捞的劳务输出合同。这个原本是日本独占的捕捞市场，第一次有了中国上海的介入。

在很多时候，张祥更乐意去开拓这样的处女地。每个国家都有它自己独特的优势，有着尚待发现开掘的经济互补性。为此，他去了硝烟刚刚散尽的越南，还去了柬埔寨、老挝；他还远涉重洋，到了中国人印象中的游击之邦古巴，还有那些神秘的近乎原始状态的关岛、塞班岛、米克罗斯尼亚……

这些国家中有的经济改革和市场经济刚刚起步，无论是商贸还是投资，都受到政策的困扰和支付能力的制约。但是张祥乐此不疲，光是越南就去了 6 次。第 4 次他带了一个 300 多人的商贸代表团，在越南的经济中心城市胡志明市举办了一个历时一周的大型展销会！

在张祥无数次商务交往上，他领教过德国人的刻板固执，法国人的傲慢不逊，日本人的精明狡黠，美国人的盛气凌人，意大利人的漫不经心……同样是德国人，南部和北部会有很多微妙的差异，大企业和小企业作风也会不同；老客户与新客户，初次还是多次与发展中国家做生意，处事方式也会大相径庭……他往往能准确地把握分寸、火候和时机，洞察什么是对方的要害，成为圈内人公认的“突破僵局”的能手。一部《国际商务谈判——原则、方法、艺术》的专著记录了他大量的实例和上升到理性的思考，填补了国内在这个领域的空白。这部专著被选为上海 50 年 50 本优秀图书之一。

后来，他调任国务院外经贸部副部长，在各国辗转的时间就更多了。这些年他经常是怀揣多本护照，一天之内跨国跨洲飞行已是生活常态，那张世界地图的标记已经少有空白了。

张祥每到一个国家、一个城市，总要自己花钱买一件最有民族和地域特点的工艺品，二十多年下来，已经摆满了他寓所里的几大玻璃柜。他觉得它们每一件都是那么有灵性，透着自己民族的性格，有的粗犷奔放，有的典雅精巧，有的如高山雪原，有的则充满海洋的气息。由此他联想到每个民族都有自己的生存环境和人文历史，而这些又不可选择地决定着他们的思维、处事的方式，甚至体态相貌也会带着无法掩饰的地域痕迹。面对形态各异的工艺品，张祥会常常想到达尔文的进化论，想到适者生存规律……

近些年，张祥的目光开始投向一个更加宏大的命题——对外交往中的文化内涵和文化软实力。他从自己二十多年涉外工作的阅历中深深感到，每一次重大的国际会议，每一场外事接待活动，每一次中外记者招待会，每一次不同规格的出访，每一场涉外商务谈判，每一个中外合作项目……乃至一次讲演，一次宴会，一场演出，无不渗透着文化的因素，无不是各自文化软实力的展示。

张祥在思考，为什么某个中外合作项目会因为企业文化的差异导致夭折？为什么某次谈判会因为对一个措词的理解不同而陷入僵局？为什么有的专职涉外人员会因为着装不得体而失仪？为什么富裕起来的国人在国外会被视为暴发户？为什么中国的声音在世界主流媒体常常被淹没？为什么中国的经济发展了，在世人心目中的形象却依然模糊，甚至走向负面？……他分明感到了文化的无所不在和无所不能！

在经济全球化的背景下，“涉外”再不是神秘的、封闭在少数外事部门的官方行为，“公共外交”已是世界各国相互连接的主要纽带。每个出国的政府和企业人员，每一次外宣活动的策划，每个出境旅游的团体，甚至出国留学、探亲的个人，都有可能成为国家形象的代表。对于国际交往中的文化软实力问题，张祥产生了一种强烈的紧迫感和责任感。

于是，已是七十二岁高龄的他，不辞辛苦地

到处讲演，又不舍昼夜用他很笨拙的输入方式，写出了这本《文化软实力和国际谈判》一书。他真希望把他二十多年的阅历、把他的所见所感、所思所想全部写下来，以致他的电脑桌面几乎全部被他的文档所覆盖。由于篇幅所限，他只能精挑细选。他有意在行文上更多地采用讲故事、讲案例的方式，使文本的阅读更轻松、更有趣。但以他丰富的阅历打底，那些极富哲理和文化内涵的故事，仍会让人感到其思想的厚重深邃。

一个阅历丰富的人，一本思想厚重的书。

——商务部驻深圳特派员王子先：

张祥同志新著即将付梓，先睹之余，感触良多。

一路走来，张祥同志的人生颇为精彩。他在清华大学分别拿下物理学学士和硕士学位，后作为“文革”后第一批由国家派出学习的留学生，由著名华裔物理学家吴健雄推荐，进入美国哥伦比亚大学获得硕士和博士学位，读书之多，读书之久，曾被时任上海市市长朱镕基戏称为“书呆子”；在实际工作岗位中，张祥同志曾在政府部门、外企以及智库工作，亲历中国“入世”、上海首条地铁建设等具有历史意义的谈判。这本《文化软实力与国际谈判》，洋洋洒洒数十万字，反映了作者在理论层面的归纳和探索，详细地展示了国际谈判的历史、特点、模式和实践流程，内容精彩，而且相当实用。书中提到，谈判不是单纯追求自身利益需要的过程，而是双方通过不断地调整各自的需要而相互接近，最终达成一致意见的过程。谈判者需要认识到，谈判是合作与冲突的矛盾统一，判定一场谈判是否成功，需要有包括目标实现、成本优化、机会成本衡量等一系列价值评判标准。“time is money, and money is time.”“生意不成情义在”，这些平和而深刻的商务谈判箴言，在书中以娓娓道来的方式生动展现。

比理论层面的探讨更珍贵的是实践，书中介绍了作者参与商务工作的实际案例和体会。作者用了整整一章的篇幅，介绍了上海地铁谈判的进程，上海由来已久的地铁梦，最终在克服了如同穿越“一片深不可测的原始森林”般的谈判困难后，终于化为现实。随后，作者又介绍了自己亲

身参与重大谈判、陪同领导高访的经历，着重强调了提高谈判中的“软实力”的重要性，以及在谈判中扩大总体利益，如何实现“有原则的妥协”等。对于与作者在同一条战线工作的同事，书中的内容读来令人感同身受；对于不知国际谈判为何物的年轻人读后也会有茅塞顿开之感。

同样一句话，出自老人之口要比出自青年之口更加厚重可信。”在出访了近百个国家、亲历一系列载入史册的对外谈判之后，张祥同志的这本著作无疑令人信服。无论是经济、外交等方面的研究人员，还是商务领域的专业人士，抑或是普通读者，读来皆不无裨益。尤为引人注目的是书中数十个生动活泼、短小精辟的专栏，作者信手拈来，却个个精彩。如《王岐山的大国风范》，介绍了王岐山在国际舞台上的人格魅力，其演讲通俗易懂、字字珠玑，体现大国风范，在为国家、民族争取利益时，更善于绵里藏针，在风趣诙谐的氛围中破解矛盾；又如《博鳌论坛》，介绍了作者如何亲历博鳌论坛的筹备和发展。前人栽树，如今通过十多年的发展，博鳌亚洲论坛已举世知名，成为体现中国软实力的重要场所；又如《名古屋市长否认南京大屠杀》体现了公共外交的重要性……这些专栏有的读来不禁莞尔，有的引人深思。

开放潮流，浩浩荡荡。当个人价值融入时代的潮流时，才能得到最大程度的闪耀。过去三十多年来尤其是邓小平同志1992年南方谈话之后，中国经济这艘大船从封闭的港湾中启航，驶向全球。张祥同志在上海外经贸委、外经贸部以及博鳌亚洲论坛工作期间，亲身参与着改革开放的实践探索，不少事迹和照片在书中首次披露，具有特殊价值。正因为此，这本反映国际商务谈判实务的著作，闪耀着与其他类似著作不同的特殊光彩。

人类的谈判史同人类的文明史同样长久。”历史车轮持续向前，步入二十一世界的第二个十年，中国已是全球第二大经济体、全球第一出口大国，中国的开放型经济之路正面临着新的机遇与挑战，中国在自贸区、投资协定、国际治理等领域的对外谈判依然艰辛而复杂。

谈判桌上没有硝烟的战争，仍在继续。

促咨询联合，助产业融合， 谈新形势下的咨询业趋势和机遇

迎接咨询业的春天，你准备好了吗？

水到渠成城市发展顾问机构首席顾问 注册咨询师 魏雪飞

正当经济持续下行时，提出一些个人观点，与咨询业同仁分享：

一、综合人才奇缺，信任圈内推荐，咨询外包存机遇

现象：这两年，很多企业都觉得招人越来越难，总是寻找不到合适的“人才”；而就业市场中的个人却又觉得招聘的岗位减少了，应聘机会少了，就业的难度增加了。

本质：这种现象除了长期存在的信息不对称的原因以外，还有的就是企业应对人力成本快速上涨的同时，也面临着业务量的下降。业务转型和成本考虑的同时必然是组织机构的重新布局，工作岗位的大幅调整，于是对于人才的需求也在发生较大的变化：

1、获得业务的难度增加，导致复合型人才的需求在增加；

2、业务沟通过程中的综合问题，需要人才要有更强的解决问题的能力 and 跨行业、跨专业的理论和实践知识；

3、很多行业的竞争越发激烈和同质化，导致生意模式需要更为保密，特别是民企，对于人才需求不仅仅是能力所归，还要更为可靠；

4、业务模式变化和人员精简的需求转变为企业岗位的重新设置，合并岗位，裁剪人员，适当调薪成为主要选择。

由于以上原因，招聘要求必然发生变化和提高（也不排除很多企业在遇到瓶颈时由于认识模糊，在岗位设置上缺乏合理性，盲目招聘后又觉

得不合适而辞退造成的招聘环节恶性循环），综合经验型人才需求普遍提高，沟通能力和研究能力的人才需求也在增加。但是，在这种情况下，结构性问题就出现了：在中国原先教育模式下，沿革至今的为了满足计划经济而设置的专业以及应试教育环境下培养的人才都普遍缺乏综合知识，系统思考能力和独立工作能力也较为薄弱，独生子女家庭培养的子女也较多具有缺乏耐性和缺乏团队合作性等特点，这和现在市场经济环境下转型升级之需要人才特点匹配度不高——利于分配的的专一专业模式下的高校教育是很难培养出那些中小企业所需要的既有理论知识又有解决问题能力的复合人才的。于是，企业更多器重复合经验人士，民营企业则还需要“可信任”，于是小圈子内朋友相互推荐人才成为流行趋势。

机遇：由于“复合型”、“可信任”、“多经验”这样一些要求在短时期内是很难找到的（科学的讲应该是找不到的，特别是中国现今民营企业尚未能够进入普遍职业化，“信任”也更多停留在理想状态），企业发展和维持都难以停滞，所以往往企业总是退而寻其次，然而这正是咨询业的机会所在：

1、长期找不到合适人才的企业为了跨越瓶颈，就必须更多被迫倚赖外部力量；

2、伴随全球经济形势和一体化趋势以及全球科技化程度的日益提高，企业寻求外部支持的意愿和意识也将有所提高；

3、主导地位的政府相关机构伴随政企进一步分开，公务编制的精简，外包服务正在增加；

4、在市场经济大潮中与外资咨询公司并肩作战、经历风雨的中国本土咨询业经验又有所丰富，也已经又上一个台阶。

发达国家的经验告诉我们，在经济较为疲软和下行时正是最需要咨询业的时候，也是咨询业发展速度最快的阶段。

二、需求综合，服务跨界，咨询抱团，业务创造0+0>1

先分享一下目前国内企业的几个趋势变化：

1、房地产细分分工，产业融合

中国的两大支柱产业之一，房地产，由于在调控形势下，政策、成本和利润率等敏感要素也发生着变化，正在发生分化：

a. 品牌地产公司强者更强，向着品牌管理、连锁、模块化、全球化行进；

b. 中小地产商由于受人才和资源的限制原因部分退出房地产行业，另外更多正在转型，有向投资、金融、科技、教育、农业等具有“轻资产”、“小团队作业”、“高净值”、“政策导向”等特点的新兴行业发展的趋势；

c. 其他行业如：化工、纺织、贸易、汽车、矿产、饲料等领域转型或融合需求进入房地产的企业日益增加，因为尽管房地产先期投入增加，利润率却在逐渐下降，但相对于他们原先“大规模”、“重资产”、“低利润”、“高风险”、“非导向”等内容来说还是有较大吸引力的。同时，房地产已经逐步向着综合地产方向，逐渐融入到产业中，不再是一个单一的行业。与产业的融入也在一定程度上增加了产业转移性收益，也一定程度上避免了政策的压力；

d. 而那些原先在房地产企业的任职的高管则离开后创立项目管理公司，帮助投资者在设定的条件下代为开发管理。房地产逐渐形成投资者、咨询者、开发者、销售者分离合作的格局。分工合作，市场细分从而打破原先投资者从头到尾亲力亲为的模式，使房地产向非标产品化更进了一步。

2、咨询业两级分化，综合优势正加强

由于经济下行、产业转型、抑制腐败、控制

政府投资等原因，很多原先直接得益于此的相关行业也在面临业务下滑压力，这一趋势也使咨询行业遭受直接和间接的影响，包括律师事务所、会计师事务所、管理咨询、广告设计、建筑设计等，特别是那些业务不够专注，又不是细分市场业务，客户也不挑剔的中小型规模咨询公司，他们专业能力和业务开拓能力薄弱，人工成本和办公成本的增加使其无法准确定位，从而自2013年起特别有业务压力。但是恰恰相反的是，那些专业度较高、有一定规模的，专业配置较为综合的咨询机构确是如鱼得水，业务增长更快，更多获得客户青睐，客户更愿意将他们的事务打包给这样的企业。两极化正在形成。

3、城镇化，农村机遇，现代农业农庄经济让咨询业充满想象

经济的不景气，必然影响着各个行业的发展，城镇化的速度正在加快，城乡分工协作，统筹发展，城乡一体化成为必然，农村土地实验性流转和农村土地的确权发证进行中正说明农村改革正在加快步伐，农业现代化、农业产业化、农业企业市场化、农村土地交易化成为必然趋势。十八大提出的农庄经济的三种形式也在告诉我们：农村是未来十年最有机会的地方。借鉴发达国家先进经验和导入信息技术，以及形成本土化创新带给我们无尽想象空间，有关农业的知识产权、法律、投资管理、企业管理、技术中介等都是马上可以介入的内容。咨询业也将伴随现代农业和农庄经济寻找到新的商机。

而这些趋势变化中，需求则是综合的，服务也是跨界的，就像是过去投资商开发地产项目先找设计院，现在则是先做定位咨询、项目策划和投资分析，还要综合法律意见。想清楚比好看更为重要，咨询在先，设计师在设计时也避免了重复设计，反复修改等因为前期考虑不清造成的设计定位不准确问题，大家也都减少了不必要的成本。城镇化建设和地区规划也面临这样的问题。而咨询公司则可以抱团合作，专业互补，打包服务。同时由于不同的专业介入，潜在的问题被分析的更为清楚，也创造了新的业务，对于可能都比较焦虑的咨询公司，又打开了一扇新门。假如

没有碰到客户的人业务是0，假如碰到客户但没有能力谈下来的人业务也是0，而合作则能创造业务大于1，大家则都有收获。

三、遏制腐败，公平机遇，真水平崭露头角，咨询业大展身手

目前影响中国经济的主要问题不仅仅是因为外部宏观环境，自身资源结构和管理能力的相关问题也是客观存在的，各个地方政府和企业在面对经济快速发展后对于可持续发展和转型升级等问题的“决策”难题，过去盲目的招商引资和过于依赖土地财政已经无法真正的解决问题。

而这一切问题却给咨询行业带来机会，特别是中共十八大后狠抓反腐问题给咨询业带来更为良好的经营环境，当权力过于集中和资源相对垄断对于发展的影响在减弱的时候，经济发展对咨询业的需求异常强烈。咨询业发展机会不可小觑，同时咨询业正是其他产业进行产业升级的智力基础。特别是战略咨询、产业咨询、管理咨询、品牌文化咨询、法律和财务咨询等，都是现在地方政府和企业最需要的内容。

近期，中央加大力度狠抓反腐倡廉，停建楼堂馆所，打击“三公”高消费，这都是应该令咨询业欢欣鼓舞的事情。遏制腐败，对于咨询业是充满机遇的，可能会大幅影响那些关系型、权利

型、中介类咨询公司的业务数量，但同时却使那些有思想、有水平、科学规范、工作严谨的智力型咨询公司更有机会，能在更为公平的环境下获取业务。

当政府和企业的权利影响力被削弱的同时，为了更好的做成事情，外部竞争环境却更加恶劣的情况下，咨询业的优势则更为能够体现出来，这里所指的咨询业并非过去那种类似中介的洗钱模式，也并非协助权利寻租模式下的变现渠道，是指真正的通过智力转移获取劳动报酬的咨询企业，对于咨询业来说，城镇化、新农村、产业集聚、产业转型与升级、产业链整合等，其中机遇是会越来越多的。

这是中国咨询业的未来十年，市场这块饼很大，要分得一块并不容易，需要有胸怀，常学习，多合作。“皮包公司”曾是对投机分子鄙视称呼，对于骗子和不劳而获者的贬义形容，却是对于咨询业的积极向往 ---- 在充分开放的市场经济环境下，在鼓励服务经济、创新创业、合法致富的宽容社会环境下，这就是咨询业的高级阶段，带着脑袋、拎着皮包、装着电脑出门，只要解决问题，可以带着钱袋满载归来。

把握机会，观念创新，咨询业的春天即将到来，你是否已经准备好了呢？

美国对外贸易区建设现状及启示

国务院发展研究中心对外经济研究部 罗雨泽

美国对外贸易区建设和发展具有较长历史。2011年，美国已经批准以及在有效期内的对外贸易区已达257个，遍布美国50个州和波多黎各，对外贸易区出口额达543亿美元，同比增长56%，几乎是美国全国货物总体出口增速21%的三倍。其经验对于推动我国海关特殊监管区进一

步开放和创新发展具有借鉴作用。

美国对外贸易区发展历程

美国对外贸易区建设经历了一个探索过程，根据形势发展需要和对外贸易区存在的问题，美国对监管法案和监管体系不断做出调整和完善。

——为应对“大衰退”，启动对外贸易区建设项目

1934年，为应对1929年以来开始的“大衰退”以及消除《斯穆特—霍利关税法案》带来的负面影响。美国通过了两个关键法案，兼顾了国际与国内两个层面的贸易政策调整：一个是《互惠贸易协定法》，授予总统调整关税税率及与外国签订贸易协定的权利；另一个是《对外贸易区法案》，启动对外贸易区项目，以“拓展和鼓励对外商务”。

——早期功能有限及所处次要地位致使其发展缓慢

虽然美国较早就开始建立对外贸易区，但早期发展缓慢。主要有两个方面的原因：一方面是其自身定位和功能比较单一，主要是进出口贸易、转口贸易和仓储；另一方面是《互惠贸易协定法》的实施使美国在国际层面取得了较大成功，对外贸易区的特殊作用相对减弱。如双边贸易协定的广泛签订缓解了美国的出口贸易压力。1934年至1945年期间，美国相继与古巴、巴西、比利时等27国签订了双边贸易协定，显著促进了对这些地区的出口。1938—1939年与1934—1935年期间相比，对签订贸易协定的国家出口增长了63%，增速约是对未签订国家出口增速32%的两倍；此外，美国总体进口关税水平显著降低，导致对外贸易区优势弱化。1931年美国平均关税税率是51.2%，在1934—1939年期间，关税减让使得美国总体关税水平下降了2/3。多边回合谈判又使其关税税率进一步降低，到1962年，关税水平已经降到了12%。

1950年，美国国会对《对外贸易区法案》做出修订，开始允许在区内进行加工制造活动，但由于存在“关税倒挂”问题，此次调整的作用非常有限。原因是当时双边协定主要围绕制成品的关税削减，导致原材料和零部件关税水平较高，这意味着产品在区内加工后再进入美国消费市场，与直接进口成品相比成本更高。

经过近40年的发展，到1970年，美国才有10个对外贸易区总区、3个分区，就业1401人，区内接纳的商品价值总量只有1.04亿美元。

——应对国际竞争政策取得显著成效

20世纪70年代，美国钢铁、汽车、半导体以及民用飞机等产业受到来自日本和欧盟的严峻挑战，国际地位不断下降。1980年，日本粗钢和汽车产量超过美国，美国一些劳动密集型产品在世界市场上的份额也不断萎缩。

为扭转竞争力下降趋势，在美国对外贸易区协会的推动下，美国海关当局于1980年4月12日作出规定：由美国原材料、零部件和外国原材料、零部件混合生产装配而成的商品进入美国市场时，仅对所包含的外国原材料和零部件征收进口关税，而且可选择按成品关税税率缴纳，以解决“关税倒挂”问题，鼓励在对外贸易区内进行加工制造业务。

1991年美国对外贸易区委员会颁布新的管理条例，对外贸易区的主要功能得到进一步拓展：可以依法对运到区内的货物进行贮存、出售、展览、拆散、组装和重新包装等处理，完成的商品可以出口，也可以销往国内市场。

1999年，美国国会修订《对外贸易区法案》，对外贸易区委员会发布第29号令，允许为特定企业专门建立对外贸易区“分区”，以安排在总区内无法进行的加工制造项目，从而鼓励进口深加工发展。

经过一系列政策调整后，美国对外贸易区迅速拓展。据美国对外贸易区委员会统计，2007年，美国批准的对外贸易区数为254个，投入运营的有161个，年接纳货物价值5019亿美元，出口达到316亿美元，吸纳就业35万人。

——为巩固、振兴实体经济力推机制灵活化和便利化

2007年爆发的次贷危机，使美国深刻认识到实体经济的重要性，重新提出了“再工业化”目标，加强了对制造业和出口的重视。2009年1月，美国对外贸易区委员会采纳可选址框架（简称“ASF”）对总、分区的设置和管理方式进行调整，简化审批流程，大幅降低了运营主体入区及从事制造加工活动的壁垒。此前，企业入区被要求递交冗长的申请表，往往需要花几周甚至数

月时间准备数据。对外贸易区委员会审批时间也很长，达一年之久。在 ASF 新管制框架下，企业入区或申请设立分区的审批权下放到区，从递交申请到获得批准甚至缩短到 30 天，一般会在 120 天内即可获得批准。

美国对外贸易区委员会具有区内制造活动审批权。在区内从事加工制造活动须经过审批，如果向对外贸易区委员会申请长期许可，需要大概 6—8 个月时间。为了满足企业短期和临时加工制造活动需要，委员会允许企业申请临时制造许可，审批时间大概只有 75 天，实施 ASF 框架后，因允许与其他申请程序同时进行，进一步缩短了短期制造活动审批时间。

在 ASF 框架下，美国对外贸易区委员会于 2010 年和 2011 年先后完成了对 14 个和 38 个总区的重组。这两年对外贸易区吸纳的货物价值量和出口增长速度均呈现加速态势，与此不无关系。

美国对外贸易区建设的经验

美国对外贸易区在加强国内外经济联系、保留和促进美国制造业就业方面发挥了较为突出的作用，虽然在促进进出口方面的作用仍比较有限，但从增量上看，对美实施“出口倍增计划”的贡献正在加速提升。美国对外贸易区建设总体上能够取得成功，主要得益于以下几个方面：

——监管体制的设计充分考虑了政府和市场作用的有机结合

美国对外贸易区的管理体制分为两级：一级是全国性的管理体系，以对外贸易区委员会为主体；另一级是对外贸易区内部的管理体系，以被授权人和运营者为主体。第一级主要是体现政府监管职能，比如美国对外贸易区委员会由商务部部长牵头、财政部部长配合、海关与边防局及其他管理机构参与，主要负责对外贸易区的审批、协调和监督。第二级则是对外贸易区委员会授权的法人团体或私人公司按照公共事业原则进行管理运营，被授权人执行部分政府管理职能，比如贯彻联邦、州及海关边防法规政策。运营者是被授权人雇用的管理者，主要负责对外贸易区的具

体建设运营事宜，比如改善区内软硬发展环境，吸纳企业入区并进行日常管理。该框架既确保了对外贸易区建设的全国协调性以及联邦政府的统一管理，又可充分发挥地方积极性和市场机制的作用，保持对外贸易区的经营发展活力。

——总区、分区设置管理的开放性有效扩大了对外贸易区的覆盖范围

总区、分区制度是美国对外贸易区的一大特色。分区的设计提升了对外贸易区发展机制的灵活性，使那些因用地成本、环保、固定投资较大等原因不宜落户于总区的企业也可利用对外贸易区的政策优势，一方面扩大了对外贸易区的覆盖范围，另一方面也提升了生产资源的空间配置效率。这一制度设计的优势已得到充分体现，分区的经济活动远超总区，成为美国对外贸易区活动的主体，2011 年分区接纳的货物价值及出口占对外贸易区的比重均超过了 3/4。

总区、分区的设置和管理均具有较强的开放性。对于总区其开放性体现在：1 设区申请面对诸多经济主体开放。凡是公共或公益性公司包括港口管理者、城市、县、经济发展组织或其他均可申请设立总区；2 虽然也界定了物理区域，但被授权人可以采取扩展、重组程序对贸易区进行调整。尤其是允许在已建立的关区区域之外设立新的分区，即如果申请设立的分区处于海关边防局进口港口 60 英里或驾车 90 分钟里程之外，也可能获得批准，只要分区经营者和海关与边防局合作确保监管措施到位。

——退出和进入机制相互衔接确保了功能区的动态配置效率

美国建立了完备的对外贸易区准入和退出机制。总区或分区经对外贸易区委员会批准后处于“休眠状态”。若投入运营，根据流程需向当地海关与边防局和该区被授权者申请激活，这也宣告该区将纳入运营管理。管制框架涵盖了比较完善的退出机制：对于因各种原因暂时停止运营的总区或分区，可向当地海关与边防局申请重回“休眠状态”；若某个总区或分区不再需要，被授权人可向对外贸易董事会申请中止并取消该区；对

于在五年内未向海关与边防局申请激活的总区或分区,将被终止。终止后,尚有18个月的申请恢复期,总区或分区仍可按要求激活并须通报执行秘书委员会。

该机制设计赋予了对外贸易区发展的动态自由配置功能,从而消除了区的“闲置”或“不足”等不经济状态,确保了对外贸易区配置的不断优化。

——监管理念创新使对外贸易区联系内外的桥梁作用得到充分发挥

其他国家尤其是发展中国家建立的大量海关特殊监管区,通常通过免除“再出口”商品关税来促进出口,对内销售则被禁止,主要是“对外”的自由化,即所谓的“一线放开,二线管住”。美国的对外经济贸易区则不同,不但允许区内商品进入美国国内市场,甚至通过减免关税的方式鼓励区内企业“为美国”制造。比如,通过允许企业按成品缴纳关税来降低“关税倒挂”对内销企业的影响;为区与区之间货物自由转移提供便利以使对外贸易区企业能够更灵活地供应国内市场。

此外,在通常的海关特殊监管区制度框架下,零售一般会被禁止,但美国对外贸易区却设置了例外:(1)经被授权人允许和委员会批准的国内产品、已付关税产品或免关税产品可在区内零售;(2)供总区或分区内工作人员消费的国内产品、已付税或免税食品以及非酒精饮料,零售不需经过批准。此外,对外贸易区内实施较为便捷的临时制造活动许可审批也为企业的研发试制等创新活动提供了较大便利。

对我国的启示

从1990年我国批准设立第一个海关特殊监管区——上海外高桥[0.00%资金研报]保税区算起,到2012年年底,我国设立的海关特殊监管区数量已达110个,有六种主要类型,分别是保税区、出口加工区、保税物流园区、跨境工业园区、保税港区、综合保税区等,形成了种类庞杂、难以统一运营管理的局面。目前正朝着综合

保税区的方向整合,今后的发展路径将与美国对外贸易区有较大的相似性,即走向在统一框架下不断向前演进的模式。

美国对外贸易区的建设和运营对我国海关特殊监管区的进一步开放发展带来以下启示:

一是根据发展需要不断拓展功能、创新政策。关于海关特殊监管区的功能定位,国务院出台的《关于促进海关特殊监管区域科学发展的指导意见》国发[2012]58号指明了两点:(1)拓展业务类型,不仅是制造功能,而且还包括研发设计、物流服务等功能;(2)发挥辐射功能,促进区域内外生产加工、物流和服务业的深度融合。美国在这方面已经积累了比较丰富的经验,比如采用可选址灵活管理框架,推行贸易区自身运营管理的市场化,简化货物按标示状态分类进行通关管理,允许和鼓励内销,允许零售例外,受理临时制造活动许可等,这些经验可供我国海关特殊监管区域借鉴。

二是通过健全中止和退出机制激发运营活力。国务院去年发布的58号文件明确提出,对现有特殊监管区进行稳步整合,统一新设类型,健全退出机制。我国可借鉴美国总、分区的设计管理框架,将海关特殊监管区进一步规划为核心功能区和一定数量的子区。对核心区实施验收审核制,以确保其达到设立条件;对子区实施相对独立灵活的监管,以便实施中止、撤销、归并、移转等管理,从而实现海关特殊监管区的有效运营和规划空间的动态配置。

三是指定牵头负责部门提升决策协调效率。为在进一步改革开放中发挥先导和主导作用,我国海关特殊监管区需整合利用国内外多种优势,由单一外向型发展向联系国外、国内的双向复合型发展转变。这意味着海关特殊监管区各相关部委之间的协调任务将增多、加重。为提升解决海关特殊监管区改革和发展重大问题的决策和执行效率,我国可从现实国情出发,参考美国模式,建立由特定部门牵头负责、相关部门参与的决策协调机制。

国企改革的目标应是平权的市场环境

南方周末特约评论员 周翼虎

2013年8月2日，国资委公布了央企2012年度经营业绩考核结果，44家中央企业获评2012年度经营业绩考核A级。不过，考评对象中占大头的其余71家央企，即考级为B、C、D与E的企业，却不见踪迹。理论上，连续两年得D的央企，其负责人就得走人。

显而易见，国资委不公布非A类企业的原因之一，在于担心某些央企巨额亏损会影响国企整体声誉，也不利于推进日后的国企改革。比如中国远洋，其2012年年报即承认亏损95亿。但在信息不透明的前提下，公众更有理由猜测，ST远洋所披露的亏损仅仅是冰山一角。诸多央企如何脱困，不仅是央企管理层的日所思、夜所忧，也是公众普遍关心的问题。

可以想见，随着经济周期下滑阶段的持续、投资拉动效应的减弱，国企将面临越来越严峻的挑战。内忧外患下加快国企改革，已经势在必行。

政府和民间普遍承认，行政权力的过度介入一直是中国经济市场化过程的顽症。三十多年前肇始的改革开放，一直致力于释放市场力量，削弱行政管制。从1985年肇始的承包制，到1998年的抓大放小，以产权改革为核心的国有企业改革，都起到激发经济活力、催生社会新阶层的巨大作用。

当下中国经济的症结已经主要不是国企与民企的相对关系，而是有特权的国企、与官员关系密切的假民企与普通企业的矛盾。在历史上，国有企业获得了公权力无条件的支持，但是在今天，除了一部分“关乎国计民生的战略性行业”，这种支持已经普遍衰减。公权力所支持的，除了有特权的国企外，乃是那些与占有公权力的官员个体关系紧密的企业；支持的方式包括但不限于土地出让、信贷与政府采购等方面。

公权力私人化的机制形成于政府管制。在市

场经济条件下，一些政府管制不可避免，但是实施管制的执行者，往往借此扩大管制的边界和深度，为官员和相关利益群体谋取利益，即设租寻租。

这种由于公权力个体化带来没有边界和底线的政府管制，是当今中国经济乱象的根源。公权力私人化的问题已经不限于何类行业，成为当下社会矛盾的焦点。几乎每一家成功的企业，背后多少都有公权力的影子。

经过三十年的发展，民间经济虽然活跃，但成长的时间还不够长，也不够规范。与诸多存在残酷压榨、朝生夕死的民间企业相比，国企成为青年趋之若鹜的地方，这种现象，在待遇、福利与社会地位的考量背后，有其深刻的社会根源和心理诉求。

因此，中国经济改革的核心问题，是限制权力而不仅仅是产权的问题。在当下，对国企改革的重点，应在于整个市场环境的改革。将分权让利从局部扩展到整个经济领域，以及配套的公共治理和法治上。一个平权的经济环境，没有人会在意国企还是民企，而只会关心它们是否公平竞争，是否利用了公权力进行不当得利。

所谓的市场化的公平，就是商业逻辑。以舆论中通常抱怨的中小企业贷款难的问题为例，即使在奉行市场经济的发达国家，也不可能得到银行的贷款倾斜。西方商业化银行来到中国，在贷款投放时自然会将那些现金流好、主营突出的企业作为首选，而现阶段这些企业往往集中在国有企业；民企还没有成长起来，资信好的民企相对于国企还不多，这是我们不得不承认的现实。

例如，2013年财富500强企业榜单中，中国大陆上榜了89家企业，仅次于美国。但上榜的主体是国有控股企业，民企很少。

但国企得与其他市场主体平等竞争。市场化

的公平的核心支撑，是公开透明的信息披露。作为纳税人出资的国企本身，有义务诚实地向公众说明其经营业绩。出于某种考虑的选择性披露，只会让公众对国企有更多的不信任。更重要的是，公众无法判断国企是否参与了公平竞争，在公信力缺失的环境下，他们更愿意将国企的成功归结

为背后的政府之手。这种厚黑的体制逻辑不仅让国企，也让民企卷入对权力的接近和争夺。

作为市场经济的管理者，只有在坚持信息的公开透明、行政的程序规范和法治的一般化对待的基础上，强制垄断和权力依附的顽症才有可能逐步得到解决。

（来源：《南方周末报》）

中国缺产品创新，还是缺产品经理？

福布斯中文网专栏作者 刘熹微

中国企业缺乏产品的创新意识、创新能力吗？以我的经验来看，答案为“No”。然而，中国企业的产品创新效率不高却是不争的事实。

衡量企业的创新能力有两大关键指标：其一，新产品在销售额中所占的比重，用以衡量产品创新对企业收入的贡献力度，也就是创新对于企业的价值；其二，新产品的平均销售额，用以衡量这些创新的市场吸引力，也就是创新的效率。

很多中国企业在第一项指标中的表现非常优秀。但如果叠加第二个指标来看，我们会发现一些问题。在第一个指标表现良好的中国企业，其新产品的平均销售额仅仅是国外同类型标杆企业的1/3。换句话说，在同等开发效率的情况下，意味着我们需要至少3倍的研发投入。如果考虑到供应链放大效应和企业规模的放大效应，这一成本将更高。

提升创新的效率，不能只从创新的过程上着手。你会发现，不管是受到市场欢迎“好产品”，还是遭遇市场冷遇的“坏产品”，只要是新产品，都不乏创新点。那么为什么市场反馈回大相径庭？在我看来，产品创新过程中的执行力是核心，而负责这一过程的产品经理是产品创新效率的关键决定因素之一。

在中国企业由中国制造向中国创造转型的过程中，不少企业由销售驱动型公司、技术驱动型

公司向市场驱动型公司转变，而在创新过程中，产品经理无疑扮演中极其重要的角色。既然创新在中国企业转型中越来越重要，那么理所当然，产品经理的角色也会越来越重要。

然而，以我的观察来看，中国大部分的企业目前还没有产品经理这样的职位，或者即使有这个职位，但它并没有发挥出它应有的作用。原因在于，此前绝大多数中国企业领导者的个人背景为营销或财务，他们能够很好地基于企业策略和商业价值进行决策，但在基于产品特性的相关决策并非他们的强项。不过，落实到最终产品，用户的需求是不会打折的：他们需要的是90分的产品，而不是60分的产品。

那么，当一个企业没有一位可以“一言九鼎”的CEO级产品经理，但仍然希望把产品创新作为企业发展的推动力该怎么做？我认为对于产品经理的角色定位至关重要，同时企业应根据产品经理的定位调整产品开发流程的倾向。产品经理在推进产品创新过程中同时扮演两个角色——决策者和协调者——这像是摇椅的两端。正因为如此，在产品经理的定位上，有两种可能。

一是强化产品经理的决策者职能，这意味着产品经理能够在产品特性和用户体验上有更大的权力去“固执己见”。在关系到产品创新的问题上，他甚至可以对其各个执行部门（研发、生

产、市场、销售等)说“不”。与这种定位相配套,企业需要加强在产品策略和组合管理中的风险控制流程,通过这种相对更外围的风险控制措施来平衡产品经理决策权增加后可能带来的风险,例如,错误的产品决策引起的产品上市失败或产品开发过程失控。强化产品经理的决策者职能,也要求企业领导者有足够的远见和宽容,使得授权不仅仅停留在文件和流程上,能够真实落实到具体的产品创新和产品上市的执行过程。

二是强化产品经理的协调者职能。事实上,基于企业的管理机制和产品经理的能力现状,目前大多数中国企业可能更适合寻找这样一位产品创新协调员。从产品创新的创意开始,到产品上市的全过程中,存在大量的跨部门协调和决策的工作。如何让好的产品创意高保真的通过产品开发过程,并最终交付到用户的手上,产品经理要反复与各部门的人员沟通,并形成共同的决策。许多好的意见和点子会增加到产品的原始创意中去。

偏重于协调者职能的产品经理,可能没有很多直接说“No”的机会,但是他要能在这个过程中,协调跨职能的团队进行有效地产品决策。与协调者定位相配套,企业需要在产品开发过程中更加敏捷,能够快速的满足新的概念和需求的变化。并在产品创新相关的商业决策中,采用所谓的“孵化器”模式,以便更加有效地自底层向高层汇聚创新的概念,并在开发过程中提供更大的灵活性。

在中国,目前拥有乔布斯、马化腾一般绝对强势产品经理领导者的企业毕竟是少数,但如何实现持续的产品创新是企业发展的过程中必须回答的问题。无论企业将产品经理定位在决策者,或是协调者矩阵中的哪个区域,企业必须建立与这种定位相匹配的管理流程,同时不断的加强产品经理的能力建设。使得产品创新真正融入企业的经常性业务活动中,并持续的提升企业创新的效率。

(来源:《福布斯中文网》)

· 专家观点 ·

上海自贸区的前程与机遇

商务部研究院研究员 梅新育

国务院常务会议原则通过《中国(上海)自由贸易试验区总体方案》,在上海外高桥保税区、洋山保税港区、浦东机场综合保税区等4个海关特殊监管区域内,建设中国(上海)自由贸易试验区,以前所未有的开放态势直面国际市场的风雨洗礼。

从1972年尼克松访华之后周恩来总理在外事活动场合中公开提出出口加工区等项构想,到深圳经济特区奠基,到浦东开放,再到这次设立

上海自贸区,放在中国经济特区构想与发展的背景上考察,我们可以看到,上海自贸区实质上是我国经济特区建设的一块新里程碑,是中国大陆区域内经济特区的最高层次,可以说是在大陆范围内设立了一个“香港”。货物贸易自由化、便利化自不待言,我们对这块热土的一大期望是航运、金融等服务贸易的自由化,我们期望这块热土的试验,能够为我国攀登全球服务贸易制高点杀开一条路。

须知中国已经是全球制造业第一大国，货物贸易顺差已经持续 20 余年，服务贸易逆差格局却从未改变，且年年递增。2011 年我国服务贸易收支逆差 616.45 亿美元，2012 年上升至 897.50 亿美元。现代服务业的软肋，大大降低了我国对外经贸的收益。在航运市场上，我们这个第一出口大国、第二进口大国至今未能掌握与此相称的份额和影响力，很多时候只能被动地接受国际航运巨头的宰割，每年对外付出近千亿美元的运费支出。2011 年，我国运输服务进口 804.45 亿美元，运输服务出口只有 355.70 亿美元，仅相当于进口的 44%，逆差 448.75 亿美元；2012 年，我国运输服务进口 858.62 亿美元，出口 389.12 亿美元，相当于进口的 45%，逆差 469.49 亿美元。至于我们在金融服务领域的弱点及其给我国整个宏观经济稳定性带来的潜在风险，更是众所周知。要彻底扭转这一局面，我们要做的不能是培育温室中的花朵，我们只能让松柏在风雨中成长。

设立上海自由贸易区，是延续了我国经济特区“试验田”的功能，对我国开放经济的发展会有更上层楼的作用。在政府经贸和投资管理、货物贸易便利化、服务贸易开放和便利化、金融市场开放等方面，这个自贸区的经验将会有秩序向

全国推广。特别重要的一点是，现在与当年单纯“与国际惯例接轨”时期不同，依托日益增强的综合国力，我们正越来越积极主动地转向“推动规则演化”，这个自贸区在探索中完全有可能探索出未来成为国际模板的做法，而这一点将有可能成为其超越香港的地方。须知，任何一个头号世界金融中心，无论是昔日的伦敦，还是二战之后的纽约，无不以强大母国为后盾；而香港长期游离于祖国之外的历史决定了它先天不足，难以发展到伦敦、纽约的层次，还是只能被动地与伦敦、纽约接轨。

服务贸易自由化将是上海自贸区试点的重头戏，金融创新方面的先行先试又会是重中之重，包括利率市场化、汇率市场化、金融业对外开放和离岸金融等。在这个方面，外界的动荡也许会为其国际化金融业务的发展和人民币地位跃升创造有利条件。原来一般都是把美元、瑞士法郎等资产作为国际金融市场避风港，随着中国实力上升，人民币资产也有可能成为国际金融市场上新的避风港资产，我们要积极探索、争取，而上海等地的离岸金融业务部门要为此扮演开路先锋角色

（来源：《凤凰博报》）

3D 打印：后泡沫声明

《二十一世纪商业评论》记者 许十文 熊元 郝凤

内容导读：3D 打印目前并没有替代传统制造业的可能。不过，尽管现实市场有限，但 3D 打印的投资风却越吹越猛——从企业层面吹向地方政府层面。

去年，头顶“颠覆性技术”、“新工业革命”、“千亿产业”的光环，“3D 打印”迅速成为商界和资本市场的热门话题，如今更被纳入了经济转型的议题轨道。在武汉，3D 打印还被安排为向国家

主席习近平展示汇报的科技成果之一。

在近一年的时间里，新近与 3D 打印拉上关系的中国企业、创新中心、产业园区和平台已有数十家，如同催生出一个个 3D 打印产业的官产学研大森林，“未来产值将近百亿计。”

3D 打印技术已经发展了 20 余年，这样的暴红几乎仅在一夜间——尽管未必得到投资界的认同，但局内人都明白，他们必须为这样的爆发寻

找空间。

寂寥前世

去年 3D 打印全球的市场规模仅 20 亿美元左右。

去年 11 月，北京太尔时代公司在北京的车库咖啡里面摆满了各种 3D 打印的塑料模型，《21CBR》（21 世纪商业评论）记者第一次看到 3D 打印的场景：经过图形设计、添加塑料打印材料以后，3D 打印机像挤牙膏一样，从下而上逐层叠加材料，用 3 个多小时“打印”出一个蓝色的马里奥（经典电子游戏角色）。如果仔细观察，人们能看到这个马里奥身上年轮一般的、层层叠加的痕迹。

“3D 打印”的原名并不炫目，就叫“增材叠加”或“快速成型”。与切削原材料的传统减材制造方法相反，3D 打印好比砖头砌墙，逐层增材制造物件。

“过去我们说‘快速成型技术’，吓跑了一批潜在客户。”太尔时代公司的市场部经理郭峤说，“3D 打印”的名号对他的生意更有利。他在这个行当已有 10 年，过去经常参加工业会展，进行类似 3D 打印马里奥的演示。

早在 1990 年代，中国曾出现过清华大学、西安交通大学、华中科技大学与北京隆源自动成型系统有限公司的“三校一企”阵营，引进国外 3D 打印设备用作研究。

太尔时代公司于 2003 年成立，早期以生产工业级的 3D 打印设备为主，每年的销售量在四五百台左右，产品主要卖给国内的一些学校作教学用途，也会卖给医疗机构。郭峤说，其实快速成型的目的就是做一件或者几件东西，如果开模来做就太贵了，比如制作不同患者的骨头模型。

很多对该行业有了解的人士都不否认，3D 打印曾长期对着一个容量有限的市场，全球总产值曾长期徘徊在 10 亿美元左右。很多 3D 打印设备是工业级的，造价约 20 万到 40 万元，一般

被用作企业设计、研发的配备。

三年前，太尔时代公司开始在国外把一款标价 2890 美元的桌面打印设备卖给个人消费者，还做了一个类似博客的产品演示网站进行促销，一个月卖出了 100 台。不过，郭峤至今都不觉得 3D 打印是一门正在爆发性增长的生意：“去年 3D 打印全球的市场规模在 20 亿美元左右，一家跨国零售公司的销售规模就比它大了。”

一夜走红

中国的 3D 打印热在资本市场率先拉开帷幕。

没有想到，3D 打印的星运转瞬即到。当被冠以“第三次工业革命”的标志以后，3D 打印的概念首先在美国开始发酵。去年，两家美国 3D 打印企业，Stratsys 与 3D Systems 的股票涨幅超过了 300%。中国的 3D 打印热也在资本市场率先拉开帷幕。去年 8 月，银邦股份宣布拟投资 1 亿美元进入 3D 打印的消息引发了一轮行情。今年年初，海源机械公告建立 3D 打印制造实验室，与宏昌电子、南风股份等 3D 概念个股一样，涨势如潮。

一般认为，3D 打印产业的核心是设备以及材料，目前全球 90% 的工业级 3D 打印机都由 Stratasys 与 3D Systems 公司生产，3D 打印原材料的研发和制造同样掌握在国际先行者们的手机上，并掌握了大批的专利技术。

最近半年，冲着“3D 打印”的名气来找太尔时代公司的风投特别多，但他们却没有接受，因为这个市场还太小。无论对于工业级用户还是个人消费者来说，3D 打印都不是刚需，短时间内获得飞速发展几乎不可能，难以满足投资人的回报要求。

目前，3D 打印被认为在生命科学和医疗领域具有强大的发展空间，全球性的 3D 打印成果报道，也多见于医学实践的领域。不过，如同 Stratasys 中国区总经理汪祥良所说，医疗本身就是个性化、低频次的高利润行业，不可能有大批

量 3D 打印的需求。

对各自 3D 打印项目进展的访问要求，南风股份、银邦股份等 3D 打印概念企业均拒绝了《21CBR》的采访。曾被炒作的宏昌电子的一位人士坦言，是否投入 3D 打印必须看市场是否有需求，目前他们只会围绕 3D 打印做一些规划、调研。

另一方面，经纬中国副总裁丛真曾说，不少上门自荐寻求投资的项目都说自己是做 3D 打印的，但过去一看，做的却是截然不同的事情。

并不是所有投资人都对 3D 打印表示出冷漠。红杉中国基金投资的秦川机械，正在做 3D 打印的研发和投入，红杉合伙人周逵对《21CBR》记者说，系列创新积累到一定时候就会推动产品上个台阶，3D 打印可能就正在这个积累过程中。

不是所有人都懂 3D 打印。进入这个行当，需要几何、机械、计算机、化学、电子设计的专业知识和应用经验。中国企业能组装 3D 打印的机器，但打印头、激光器等核心零部件仍得依靠进口。

同样是被热炒的产业，但 3D 打印跟光伏不在一个量级，仅仅是一个“小机会”。

在一些地方，3D 打印被当成企业创新的成绩来宣传。

包括颜永年（清华大学博士生导师）、中国 3D 打印技术产业联盟秘书长罗军这样的产业推动者都认为，3D 打印目前并没有替代传统制造业的可能。不过，尽管现实市场有限，但 3D 打印的投资风却越吹越猛——从企业层面吹向地方层面。

在北京、西安等地，3D 打印体验馆已经开张；在上海和深圳等地，3D 打印的会展日期已经排到了年底；青岛、南京、武汉等地相继制定计划，为 3D 打印划出产业园区，吸引 3D 打印企业进驻。在一些地方，3D 打印被当成企业创新的成绩来宣传，譬如，武汉滨湖机电一度宣布开发出“全球最大 3D 多头激光打印机”。

当意识到以设备和原料生产为中心的市场有限以后，3D 打印技术产业联盟正在实践一套中国式的解决方案：在全国各地推动建立 3D 产业技术创新中心，让联盟企业抱团进驻，成为各地 3D 打印加工服务的中心。

去年 10 月顺势成立的中国 3D 打印产业技术联盟，目前共有大约 40 家会员企业。联盟两年内要在大约 10 个城市成立 3D 打印技术产业创新中心，长春、哈尔滨、青岛等城市可能将成为最新的一员。

这种构想也吸引了中国的一些地方政府。珠海成为第二个与产业联盟合作建立 3D 打印技术产业创新中心的城市（第一个是南京），并给出了优厚的条件——包括与联盟对半投资成立公司，提供大幅商业开发用地，减三免二等优惠，等等。

这种合作在短短几个月内发生。珠海的各级领导亲赴各种 3D 打印论坛，并拜会 3D 打印技术产业联盟。同时，在珠海“三高一特”的产业发展规划中，“3D 打印”四个字已经被列入了最新的一个大项，并被形容为有利于制造业转型升级的新兴服务产业。

研究了 3D 打印 20 多年的颜永年，仍然在追逐着那种科研的平台，就如同他曾经在昆山做的那样，政府牵头、引资，从外国巨资引进先进的 3D 打印设备，然后大家围着机器做测试，搞分析，做零件。“单一的企业没有这个钱，但地方政府肯搞的话，大家就乐意来尝试。”

太尔时代公司更感兴趣的市場，寄身于他们新开发的，一种标价 9999 元，能够放在书桌上进行 3D 打印的机器。郭峤说，他更担心的是像 Stratasys 这样的西方企业，它们已有了成熟的产业生态圈和商业模式，很快会在中国建立 3D 打印市场的优势——“他们的经销商管理和成本控制比我们做得更好，我们的成本优势也已经没有了。”

（摘编自：《环球企业家网》）

对企业家如何创新的四大建议

中欧国际工商学院 经济学和金融学教授 许小年

创新对当今世界是出现频率非常高的一个词，企业家、政府官员，以及大学里等等几乎都念念有词地喊着要创新。而创新对于企业而言，更是关乎生死存亡，正如有人说“那些不冒创新风险的公司随着时间的推移一定会灭亡”，因为其他企业必定会找到一种更加有效的方法来超越他们。

对于企业家来说，创新是自由思想的结晶，而且是一种偶然的结晶，它不是计划出来的，是不可预测的，是企业家在市场上不断摸索，经过了许多失败，走过了许多弯路之后才偶尔发现的。西班牙人到拉美运回黄金白银，郑和下西洋却运回了两头长得像麒麟的长颈鹿。中国古代没有用亏损和破产来惩罚墨守成规者的激励机制，而后者像一架无情的机器，如果你停止创新，甚至步伐慢一些，就会被淘汰。创新不仅跟政府无关，也跟国情无关，激励机制的缺乏决定了没有创新的动力和压力。”

任何计划的思维，任何确定性的方向指引都与创新精神格格不入。让政府来主导创新是一种毁灭性的行为。关于政府与创新的关系，政府应该资助发明而不是染指创新，否则会碰得头破血流，如我国的光伏、高铁。现在日本电子业落后一个时代，因为日本通产省在20年前为日本企业筹划了未来的发展方向当时它认为未来电子工业发展的趋势是大屏幕高清晰电视，因此“指导”企业都挤进了这个行业。

那么企业如何创新呢？创新的公司文化核心应该是人性，皮鞭之下的奴隶是不会思考创新的，创新一定是自由思想的结晶，血汗公司不可能培养出创新的技术骨干、创新的高管、创新的员工。

凡是对技术要求比较高的，对个人主观能动性要求比较高的公司，全都是人性化的公司，是对人尊重、人与人平等的公司。

如果由公司的战略规划部定出明年的创新计划，给出明年的研发预算，再给出相应的KPI（关键绩效指标法），就不会有创新了。创新对于企业的生存发展如此重要，以至于每一家公司都不得不投入大量的财务资源和人力资源，系统性地创新，创新的实质是个人的自由发挥，而用系统的方式来推进创新就等于窒息了创新。

创新靠人，企业家在企业创新中该发挥什么作用呢？

管理不是企业家的的工作，而是职业经理人的工作。而企业家有三个作用：一是管创新，二是建制度，三是选人。如今选人有专业服务，制度可以由咨询公司来建，剩下唯一重要的工作就是思考创新，思考公司的核心竞争力在哪里，如何通过创新来强化核心竞争力。

也就是说，企业家唯一重要的工作就是创新。给企业家创新提出四大建议。首先，企业家在创新想象的时候，既要是理性的，又要是非理性的。非理性在什么地方？他的想象必须容忍很多非理性甚至狂想的内容，否则没有创新。

其次，企业家要有承受失败的能力，不耻于言败。创新的成功率非常低，失败了没有关系，下次再来。只有这般心态，才能够不断地投入到一个生死未卜的创新中去。

第三，赚钱是公众用货币投票形式对创新的肯定，但在做的过程中并不要在意钱，而是在意创造的过程，也即熊彼特所说的“存在有创造的欢乐，把事情办成的欢乐，或者只是施展个人的

能力和智谋的欢乐”。

最后，企业家也要有执行力，不是说亲自去干，而是根据市场的反馈，可以做研究，可以凭

经验甚至凭想象，找到瓶颈因素然后找人迅速地解决。

（来源：《中国企业家网》）

中国可持续增长惠及全球

瑞银伦敦高级独立经济顾问 乔治·马格纳斯

国际货币基金组织认为，在 2013 至 2014 年间，中国的增长率可能维持在 7.75% 左右，比两年前国际上对中国经济增长率的预期低了几乎两个百分点，但这与中国的思路似乎是一致的，那就是中国经济增长率会在 7%—8% 的区间继续增长。不少经济学家估计，中国向缓速增长的转型才刚刚开始，还有人认为中国在这个转型期结束时的增长率为 6% 甚至更低。对此，我们可作几方面的观察分析。

首先，中国增长放缓的背后，是意义深远的发展方式的转变，即转向平衡增长，它将纠正中国经济发展过程中出现的诸如城乡之间、制造业与服务业之间、高增长与环境之间的不平衡问题。中国经济发展方式转变面临的挑战在于，在建设一个新增长模式的同时，还要应对旧模式遗留的种种影响，其中包括：过分依赖信贷投资来驱动增长，基础设施建设领域以及炼钢、水泥、造船、房地产等行业的产能过剩等。

第二，中国经济增长放缓是不可避免的，但其程度却是可控的。中国过去多年的高速增长难以复制，因为有很多因素，比如适龄劳动力人口的扩张、农业劳动力转化为高生产率的制造业劳动力、儿童的高入学率、基础设施建设和加入世贸组织等。而中国的可持续增长将主要来源于资本构成、劳动力素质的提升和经济学家强调的“全

要素生产率”。简而言之，就是通过改善投资效率来获得增长，这包括基础设施、发电和能源、人力资本等领域。全要素生产率，将是今后中国经济增长的关键要素，它需要更强势的政经治理能力、对收入和财富分配的改革，以及市场主导的政策框架。

第三，在经历多年的两位数高速扩张后，中国增长放缓并非坏事。如果社会福利、财政和经济政策确保普通家庭、工人和中小企业成为经济增长的主要受益者，那么人们没有理由怀疑未来生活质量的稳步提升。事实上，这恰是中国转型应当受到欢迎和鼓励的原因，因为这使经济发展更具可持续性，也使总需求的增长更加稳健。这不仅使中国受益，也将使世界受益，因为中国的进口需求将更加强劲，由更重要的消费领域推动的商品和服务进口新格局正在中国形成。

归根结底，我认为，中国经济已经发展到了一个“超越推测”的崭新阶段。过去高速发展的经济方式已不再适用于这个发展日趋成熟、环境意识日趋强烈的经济体。一个新的、更加可持续的发展方式尚处于初级阶段。尽管我们尚不明确这种转型将怎样进行、会发生何种改变、将带来哪些深远影响，但我们相信，这将强化中国经济的增长动力，也将使全球经济受益。

（来源：《人民日报》）

上半年十大数据折射中国经济走势

今年以来，中国经济面临复杂严峻的形势，但各项指标总体仍处于年度预期目标的合理区间。

数据 1: GDP 增长 7.6% 上半年中国国内生产总值为 248009 亿元，同比增长 7.6%。其中，一季度中国经济同比增长 7.7%，二季度增长 7.5%。告别以往 10% 增速的高平台，中国经济增速如今逐季回落，凸显经济下行压力

数据 2: CPI 上涨 2.4% 上半年全国居民消费价格总水平同比上涨 2.4%，这大大低于 3.5% 的全年预期目标。物价平稳可控，这是上半年经济运行中的一大亮点。

数据 3: 固定资产投资增长 20.1% 半年全国固定资产投资(不含农户)同比名义增长 20.1%，增速比一季度回落 0.8 个百分点，比上年同期回落 0.3 个百分点。作为“三驾马车”的主力，当前传统投资驱动模式难以继续发力。下一步关键要充分发挥市场机制，引入多元投资，激发新活力。

数据 4: 消费品零售总额增长 12.7% 上半年我国社会消费品零售总额同比名义增长 12.7% (扣除价格因素实际增长 11.4%)，增速比一季度加快 0.3 个百分点。在经济增长动力中，消费被寄予厚望，下半年消费增长有望继续保持回升势头。

数据 5: 进出口总值增长 8.6% 上半年我国进出口总值 19976.9 亿美元，同比增长 8.6%。进出口呈现逐步回落态势，第二季度同比增速从首季度的 13.5% 回落至 4.3%，6 月进口、出口同比双双呈现负增长。国内外经济不振，令外贸面

临诸多挑战，下半年局面仍相当严峻。

数据 6: 城镇新增就业 725 万 上半年我国城镇新增就业人数 725 万人，同比增加 31 万人，二季度末城镇登记失业率 4.1%，与一季度和去年同期持平。就业是社会经济发展的底线，上半年就业形势可观，发挥了经济“压舱石”的作用。下半年，就业形势仍谨慎乐观。

数据 7: M2 增长 14% 6 月末，广义货币 M2 同比增长 14%，较上月末下降 1.8 个百分点，但仍高于年初政府工作报告确定的 13% 目标。M2 反映整个社会货币供应量。经历了“钱荒”的中国经济，在日后货币调控的“松紧适度”方面当有更多考量。

数据 8: 财政收入增长 7.5% 上半年全国公共财政收入 68591 亿元，增长 7.5%，再次印证财政收入正由以往高增长转入低速轨道，财政收支矛盾十分突出。全年完成预期目标并不易。

数据 9: 城乡居民收入增速回落 扣除价格因素，上半年我国城乡居民人均收入实际增长分别为 6.5% 和 9.2%，增速皆比去年同期有所回落，居民增收难度加大。经济困难尤须保障民生，收入关系百姓生计，要努力实现居民收入增长和经济发展同步。

数据 10: 冬小麦实现“十连增” 夏季粮油再获丰收，冬小麦实现“十连增”，秋粮长势较好。今年夏粮产量 2638 亿斤，比上年增加 39 亿斤，创历史新高。农业继续保持良好态势，为今年中国经济发展奠定了坚实的基础。

(来源:《新华网》)

各地逐鹿海洋不同区位的蓝色“博弈”

7月份刚刚成立的三沙市，正在开始编制海洋功能区划、海洋经济规划、海洋环境保护规划，这是最新宣布开掘海洋经济的地级市。

此前不久，由财政部和国家海洋局联合下发的《关于推进海洋经济创新发展区域示范的通知》中，明确对发展海洋生物等战略性新兴产业，开展海洋经济创新发展区域进行财政支持。山东、浙江、福建、广东等地出现在专项资金扶持的名单中。

海洋经济由点到面，全面开花，而各地的竞争也日趋激烈。

不同区位的蓝色“博弈”

2012年初，山东设立了总规模达300亿元人民币的蓝色经济区产业投资基金，用市场化的方式开始对海洋产业进行投资，首期规模80亿元人民币。山东省发改委一位官员向记者预计，通过市场化运作，在未来8到10年间山东半岛蓝色经济区固定资产投资将超过32万亿元，蓝色产业基金将成为这批庞大资金的重要投融资途径之一。

跟山东隔渤海相望的天津市，则利用国家战略新区——滨海新区的政策、区位、智力等优势，将发展重点放在了金融和研究方面。今年天津将进一步加快建设海洋金融创新基地，构建现代海洋产业体系。渤海基地工程、亚太区域海洋仪器检测评价中心、国家海洋博物馆等重点项目也在稳步推进。

浙江省提出，要将浙江海洋经济发“展示范区建设成我国东部沿海地区重要的经济增长极；要把舟山群岛新区打造为高端海洋产业和重大建设平台。浙江省今年在海洋经济方面的投资将达1800亿元，其目标是到2015年，示范区海洋生产总值约达7000亿元，要占到浙江全省GDP的16%。

作为改革开放的前沿，广东却是最后一个成为国家级“海洋经济试点省份”。

“海洋生物医药、海洋工程装备制造和海洋可再生能源等新兴产业，才是广东的海洋经济未来核心竞争力所在。”据知情人士透露，“这和广东未来产业转型升级不谋而合。”据广东省规划，到2015年，广东省海洋生产总值将达到1.5万亿元。

多位专家分析指出，山东突出蓝色半岛经济区整体发展，浙江突出港口航运和海岛开发，发展港航强省以带动经济社会发展，广东更重视的是综合开发和区域合作。通过比较，可以看出，相对于鲁、浙、粤等地对于海洋经济的发展定位，同样作为沿海省份的辽宁、河北、江苏等省制定的“面向大海”规划，更多的是突出“沿海经济”。

“沿海经济与海洋经济还是有很大不同的。“沿海经济主要是借助和依托区位优势在陆地上发展经济，是相对于内陆地区的经济而言的。依靠临海，产业高度聚集，利用港口和海运成本低的优势，从而发展相关产业。而海洋经济更多的是利用海洋资源优势发展经济。它根据开发区域与海岸线的距离，分为近海开发、远海开发和深海开发。例如：渔业、滨海旅游、深海养殖等方面。”

借国家升级海洋战略之机，沿海各省份纷纷借船出海。江苏大力进行政策探索、产业布局，2011年该省沿海地区生产总值年均增长17.4%，达8262.7亿元，主要经济指标增幅高于全省平均水平。河北省则提出，要把东部沿海的优势充分发挥出来，把环绕京津的潜能充分释放出来。

这也体现在辽宁的沿海开发规划布局之中。“凭借大连这一东北亚航运中心的优势，辽宁把便于在沿海发展的钢铁、石化等产业转移到沿海，优化沿海和腹地的产业结构。”肖金成表示，从目前全国经济形势来看，产业结构调整已到关

键时期,大力促进陆海联动、实现陆海互补是非常必要的。”

在海洋经济发展方面,环渤海经济区与东南沿海省份相比明显有优势。

较低的劳动力成本,促进了海洋产业尤其是海洋第三产业近年来的高速发展。环渤海区域内产业结构门类齐全,船舶工业、海洋油气开发业、海洋工程产业以及海洋高新技术产业形成了产业集聚效应,海洋装备制造业优势尤为明显。位于东南沿海的海峡西岸经济区,则把发展海洋经济的意义与“对台交往”挂钩,厦门市表示,厦门就是要利用海西经济区的优势,成为对接台商的大舞台。

今年7月,《上海市海洋发展“十二五”规划》也获得批准实施,该市将依靠港口优势,继续保持国内国家航运中心的头把交椅。而处于西部大开发政策“关怀”下、海岸线长度位于全国第六的广西,则依靠《广西海洋产业发展规划》,提出要发挥北部湾经济区“陆海组合”的资源优势,计划到2020年把广西建设成为“海洋强省”。

从北至南,从东到西,在国家一系列政策支持下,沿海地区已连成“蓝色经济带”。各省市正围绕海洋这一资源做进一步的谋篇布局,竞争也越来越激烈。

产业港口海域界的争夺

海洋产业带尚未成形之际,争夺首先在产业项目比拼中显现。

今年5月24日,国家发改委发布消息,宝钢和武钢筹备多年的广东湛江和广西防城港千万吨级钢铁基地项目正式获批。早在2005年,为优化产业布局,国家陆续出台相关政策,对钢企外迁进行引导。沿海地区对于钢铁等产业的“热衷”,从另一个侧面也反映出各地区背后的角力。

不只是对高附加值产业项目的争夺,对于港口定位的抢占更是“水深火热”。

虽说国家现在只批复了四个国家航运中心(上海、大连、天津、厦门),并对彼此定位和分工进行了明确区分,但由于港口具有物流、装备

等产业要素,注定了彼此间竞争的长期存在,其他港口觊觎、比拼、争夺“国际航运中心”的动作频频。

在海岸线上,辽宁、天津、河北、山东的港口都在大兴土木,并各自提出了雄心勃勃的港口发展规划,对于未来将达到的年货物吞吐量进行了展望。据不完全统计,这些地区已有港口数量超过40个,沿海城市几乎一城一港。

对于港口资源的争夺,进一步导致了临港工业的结构趋同。

业内专家表示,港口的争夺已经演变成成为港口的无序建设,一些中小港口出台的优惠政策正在变得五花八门,若加上在建及待建的港口,供需将进一步失衡。

近日更有媒体报道指出,由于一直未对沿海省份间划定海域行政区域界线,11个沿海省(区、市)间屡次发生海域使用和岛屿归属纠纷。

实际上,我国10年前就已部署开展首次国内海上行政区域划界。按照原定计划,这一工作要在2005年完成,但延期7年后仍未完成。到目前为止,国务院批准了辽冀、辽鲁、冀鲁、津冀北线、津冀南线、闽粤、粤桂、粤琼等8条省际线和8个省(区、市)的县际线。在县际间海域勘界方面,只有江苏和广东少数县际线未完成划界。但在省际间海域勘界方面,山东、江苏、浙江、福建和上海5省(市)对毗邻海域的四条划界方案互不相让,涉界双方一直未签订协议书。

有分析指出,地方经济割据的现实使各地加速开发港口资源,结构不合理、局部产能过剩的弊端开始显现,重复建设、无序竞争、资源浪费的弊端有增无减。唯有通过合作开发、资源整合等手段才能实现真正的共赢。

海洋开发应该设立红线

时至今日,海洋生产总值从2001年的不到一万亿元增长到2011年的4.57万亿元,年均增速保持在10%以上,在国民经济中的比重达到9.7%。但面对目前海岸线被各省区市“发展规划”全覆盖的局面,多位专家在接受采访时都表

示了担忧。中国海洋学会海洋经济分会秘书长韩立民认为，海洋产业同质化、临港产业园区重复布局、恶性竞争等是困扰当前我国海洋经济的主要问题。

就目前的海洋经济发展现状来看，存在如产业层次较低、低端无序等问题，同时海洋传统产业在海洋经济中的比重还是偏高。发达国家和地区海洋经济科技进步贡献率达 80% 左右，而我国仅有 30%，这说明我国海洋经济与发达国家相比还处于粗放阶段。

另据今年 5 月发布的《中国海洋经济蓝皮书》显示，我国传统海洋产业仍处于粗放型发展阶段，新兴产业比重较低，尚未形成规模。

据数据显示，中国围海造地用海确权面积在 2007 年就已经达到 540 平方公里，这个数字接近新加坡的国土面积。“发展海洋经济的同时，一定要保护好海洋生态环境。国家有关部门近些年已颁布实施了一系列法律条文，而地方政府也应

该在法律和政策指导下进一步建立适合本区域经济发展的行业环保规范，以便更好地保证海洋经济的可持续发展。切勿再重走陆地经济发展，先污染后治理的老路子。

海洋产业效率和整体素质不高，突出表现为海洋科技水平较低，海洋高科技人才匮乏。海洋经济发展需要海洋科技的大力支持，但是目前我国海洋产业多以资源开发型和劳动密集型为主，海洋科技支撑能力不足，高新技术产业化水平较低，海洋科技对海洋资源开发和海洋经济发展的贡献率不高，约为 35% 左右。在西方一些国家，这个数据高达 50%~60%，差距比较明显。应尽快开展近海调查与科学评价，否则势必造成开发利用没有底线。一位从事多年海洋发展研究的学者表示，“应该像保护耕地一样，设置海岸线开发和海洋资源利用的‘红线’，绝对不能突破。”

（来源：《青岛财经日报》）

上海文化创意产业发展势头良好

产业贡献显著

上海文化创意产业发展势头良好，表现在产业增加值的增幅明显高于同期地区生产总值（GDP）的增幅，在本市国民经济中的比重进一步提高，对上海经济增长以及产业结构调整转型的贡献作用越来越显著。

从总量规模来看，2012 年，上海文化创意产业平均从业人员 129.16 万人；实现总产出 7695.36 亿元，比上年增长 11.3%；实现增加值 2269.76 亿元，按可比价格计算，比上年增长 10.8%，高于全市生产总值（GDP）增幅 3.3 个百分点；占全市生产总值的比重为 11.29%，比上年提高 0.42 个百分点；对上海经济增长的

贡献率达到 20.2%。其中，文化产业增加值达 1188.43 亿元，占生产总值（GDP）比重 5.91%。

从行业结构来看，2012 年上海文化创意服务业全年实现增加值 1973.07 亿元，比上年增长 11%，占文化创意产业增加值比重 86.9%，占比和上年持平；占上海第三产业增加值比重 16.4%，比上年提高 0.1 个百分点；文化及创意相关产业实现增加值 296.69 亿元，增长 9.4%，占比 13.1%。

在上海文化创意产业中，软件与计算机服务业、建筑设计业、咨询服务业经济规模较大，占文化创意产业增加值比重分别为 17.4%、13.3% 和 11.3%（合计占 42%）。

发展主要特点

一是设计业持续保持两位数增长，对整个产业的发展贡献作用显著。上海设计之都的建设为设计业的发展创造了良好的氛围，2012年，文化创意产业中的工业设计、建筑设计业增加值分别达196.54亿元和301.93亿元，共占文化创意产业增加值总量的22%，分别比上年增长15.3%和11.8%，对文化创意产业增长的贡献率达到27.8%，带动整个产业的迅速发展。

二是文化演艺市场日渐繁荣，艺术业保持良

好发展。随着群众文化服务体系的完善、本市演艺市场的繁荣以及相关的市场策划和代理活动的活跃，近年来上海艺术业一直保持了良好的增长势头。2012年艺术业增加值达67.25亿元，增幅达15.4%，在艺术业中增加值占比55.6%的文化艺术策划及代理服务业2012年增幅达到20.2%。

三是广告及会展服务业增幅明显回升。2012年上海广告和会展业实现了较快的增长。全年实现增加值214.67亿元，增幅达16%。

(来源:《上海科技报》)

· 世界瞭望 ·

德国中小企业成功秘诀

目前德国中小企业约有360万家，占全部企业数目的99.7%，提供德国79.6%的就业岗位，每年为经济发展创造价值占比51.3%，已成为支撑德国经济的“骨架”。德国中小企业成功的秘诀是多方面的，但创新力支撑的高质量产品与贴近客户的服务无疑是最关键的因素之一。

在德国，政府和银行一般不会对创业企业有任何直接优待。不能凭借自身创意和竞争力站稳脚跟，即使获得廉价的资助也未必会有长远发展。能够不断成长壮大的中小企业往往都在细分市场有着领先技术和产品，同时能够通过了解世界市场的需求不断提高自身的创新能力。

据统计，德国目前有1300余家占据其行业内国际市场份额第一的中小企业，远高于美国的366家，是名副其实的“隐形冠军”之国。

在德国，基础学科研究与应用研究是两个相

对独立的体系，而后者多由企业及私人基金出资支持，可直接针对企业的需求进行研究，研发成果也能很快转化成产品投入市场。

据统计，德国私营部门每年大约投入503亿欧元用于应用研究，而约三分之二的资金来源于中小企业。

德国相关政府和社会团体则承担着辅助性、但同样不可或缺的“疏通渠道”的职责。比如，德国各地工商业协会可为其中小企业会员出谋划策；而从德国联邦外贸与投资署到法兰克福市经济促进局，德国联邦、联邦州以及各城市地区都会设立类似的经贸促进机构为企业投资提供咨询、帮助及与海外市场建立联系，以真正做到将点滴资源化为浇灌企业创新成长的“活水”。

(来源:《中国商报》)