



# 上海咨询信息

Shanghai Consulting Information

2011 · 03

上海市咨询业行业协会



**上海信衡房地产估价有限公司**  
SHANGHAI XINHENG REAL ESTATE APPRAISAL CO.,LTD.



上海信衡房地产估价有限公司成立于1998年，现为中国房地产估价师与房地产经纪人学会常务理事单位、中国土地估价师协会会员单位、上海市房地产估价师协会理事单位、上海市咨询业行业协会理事单位，是上海市较早同时取得国家一级房地产评估资质、全国范围内从事土地评估业务资格的中介机构，

是数十家中外资银行、保险公司、资产管理公司、大型企业集团的长期业务合作单位，是上海市高级人民法院指定司法鉴定机构。

信衡公司是上海市“房地产估价行业先进单位”；2005、2007、2009年连续三届上海市“信誉咨询企业”；2007、2008、2009、2011-2012年度连续四届土地评估A级资信机构。公司的业务范围遍



及与房地产相关的社会经济活动的各个领域，业务量连年名列行业前茅。

我们将秉承敬业、优质、求实、创新的企业精神，坚持以诚信为本，规范经营，凭借最高的专业服务资质、多年积累的丰富工作经验及信息资源、科学完善的内部管理制度及质量控制体系、勤奋敬业的专业团队、先进的技术支持工具，不断提高服务质量和效率，为社会各界提供一流的房地产评估咨询专业服务。



地 址：上海市黄浦区中华路1600号9楼  
邮 编：200021  
电 话：+86 21 63301750  
传 真：+86 21 63301449  
网 址：www.xinheng.sh.cn  
E-mail: xinheng@xinheng.sh.cn



# 上海咨询信息

## (月刊)

2011 年第 3 期  
(总第 284 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 •
    - 加强咨询业职业水平继续教育培训工作
    - 2011 年上海市注册咨询师专业技术水平认证考试工作
    - 正在筹备之中 ..... 陈慧琴 (2)
  
  - 经济热点 •
    - 未来经济总体趋势预测“十二五”经济增长率将更合理
    - ..... 金三林 (3)
    - “十二五”期间完善上海服务经济发展的制度环境
    - 进一步促进现代服务业的发展 ..... 周振华 (5)
  
  - 咨询专论 •
    - 促创新，踩在点子上了吗 ..... 缪其浩 (13)
    - 给力产业经济“软实力” ..... 董锡健 (14)
    - 企业合作创新机制及其信用建设
    - 科技咨询研究 ..... 戚 敏 (16)
  
  - 摘 编 •
    - 中国是世界上最富“钱”的国家 ..... (19)
    - “热钱”跨境流向哪里 ..... 易宪容 (21)
    - 德国高科技产业的“综合性解决方案” ..... (22)
    - 中国管理咨询发展瓶颈问题分析 ..... (22)
  
  - 政策导向 •
    - 关于印发《上海市注册咨询师专业技术水平认证
    - 暂行办法》的通知 ..... (24)
- 封二 上海信衡房地产估价有限公司简介

## 加强咨询业职业水平继续教育培训工作

### 2011年上海市注册咨询师专业技术水平认证考试工作正在筹备之中

为适应上海咨询行业发展的需要,加强咨询专业技术人员队伍建设,客观、公正评价咨询行业人员的水平和能力,根据上海市职业能力考试院和上海市咨询业行业协会共同签发的“关于印发《上海市注册咨询师专业技术水平认证暂行办法》的通知”(沪人考〔2010〕63号)精神,市职业能力考试院将会同本协会进行2011年注册咨询师专业技术水平认证,组织培训和考试工作。

上海市注册咨询师专业技术水平认证由上海市职业能力考试院和上海市咨询业行业协会负责组织实施。注册咨询师专业技术水平认证分高级、中级、初级三个级别,实行统一标准、统一组织、统一认证。认证采用考试、评审等方式进行。

本认证适用于在本市开展咨询服务(综合咨询、管理咨询、工程咨询、技术咨询、经济咨询、专业咨询等)的企事业单位及相关机构中从事咨询服务工作的从业人员。

注册咨询师专业技术水平认证合格者,将得到由市人力资源和社会保障局统一印制,并由上海市职业能力考试院与上海市咨询业行业协会共同盖印的《上海市专业技术水平认证证书》。注册咨询师专业技术水平认证实行定期注册制度。

上海市咨询业行业协会在《上海市注册咨询师专业技术水平认证》工作中,承担负责拟定认证科目、编写教材、组织培训和注册管理等有关工作。

自去年开始,协会对即将开展的《上海市注

册咨询师专业技术水平认证》工作,做了大量的前期准备工作。

针对上海市注册咨询师专业技术水平认证的高、中、初级别,协会研讨设定各级专业技术水平认证的实施办法。上海市注册咨询师专业技术水平(高级)认证采用评审方式进行,制定了《上海市注册咨询师专业技术水平(高级)认证》评审及管理办法(初稿);中级、初级采用考试认证,协会会同市职业能力考试院共同制定了《上海市注册咨询师专业技术水平认证考试标准》。

认证考试的培训教材正在修改编写中。协会先后召开了教材的编委会会议,分册的编写组会议,组织专家确定修编的方向目标,商定各篇的章目,对初稿进行推敲榫合。教材修改本着与时俱进、突出创新、务实实用的原则,删除了陈旧的内容,新增了科学发展、创新发展、生态发展的新题材,从不同层面的要求出发进行完善。结合考试要求,拟强化了案例解析部分的讲解,堂上操练与实战能力二者合一,使培训更体现学以致用。

教材在原来注册咨询师培训教材的基础上,分中级初级进行编撰。教材共六册,初级为《咨询基础知识》、《咨询相关政策法规》;中级为《经济环境简论》、《咨询调研方法》、《管理咨询实务》和《技术咨询实务》。初级27章,中级33章,约100万字,比原来增加10%左右,其中新增内容占三成以上。目前协会正对此项工作进行紧张的编辑,尽快通过教材的评审。

2011年上海市注册咨询师专业技术水平认

证考试预计今年10月间进行,请关注市职业能力考试院网站([www.spta.gov.cn](http://www.spta.gov.cn))和上海市咨询业行业协会网站([www.sh-consulting.org.cn](http://www.sh-consulting.org.cn)),届时市职业能力考试院考务通知将在网上发布,参考人员请到市咨询业行业协会办公室报名。协会

也将同时在新民晚报上刊登招考公告,欢迎社会各界咨询人员加入咨询师专业技术水平认证队伍。

(陈慧琴)



## 未来经济总体趋势预测 “十二五”经济增长率将更合理

国务院发展研究中心 金三林

国际环境: <<<<<<

全球经济增长模式将持续调整,对我国总体是机遇大于挑战。

“十二五”期间,全球经济增长模式和增长格局将继续调整,并呈现以下特征:一是世界经济、尤其是发达经济体经济增长速度可能放缓。据有关国际机构预测,“十二五”期间世界经济潜在增长率可能在3%左右,低于2000-2007年的平均增速。二是全球经济将寻求结构再平衡,发达国家将逐步转变消费模式,注重提高储蓄率,降低消费率,并要求中国这样的贸易顺差国扩大消费,减少贸易顺差。三是新一轮产业革命方兴未艾,新能源、节能减排、信息技术等若干重要领域将酝酿新的突破,物联网、智慧地球等新技术不断成熟,若干国家将会在这些领域形成新的战略优势。四是全球治理将继续调整,新兴经济体国家在世界经济中的地位和发言权将进

一步上升,G20将成为国际经济协调的主要平台,全球金融监管合作会进一步强化,国际货币体系多元化将会加速。五是绿色经济、低碳经济将成为大势所趋,发展中国家应对气候变化、减少温室气体排放的国际压力不断增加,发达国家与发展中国家在低碳技术方面的差距将会进一步拉大。

随着危机后主要国家经济结构、体制和政策调整的深入,全球产业分工、贸易格局、经济力量对比将发生重大调整和变化,对我国既是机遇又是挑战。首先,全球化将在新的基础上继续深化,全球贸易和投资将会继续增长,有利于我国继续利用两个资源、两种市场,优化资源和要素配置。第二,发达国家国际产业转移将继续深化,有利于我国积极承接国际先进产业和技术转移,形成新的竞争优势。第三,全球新一轮技术革命全面启动,也为我国提供了后来居上的机遇。第四,国际金融货币体系的调整,有利于人民币国际地位的提升,有利于我国实施走出去的战略。

**国内环境：<<<<<<**

我国经济发展潜力巨大，发展风险增加，但经济保持平稳较快发展的基本条件和长期向好的趋势不会改变。

“十二五”期间，我国仍处于工业化、城市化加快发展的阶段，经济结构升级和社会结构变迁使得内需潜力巨大。从供给面来看，2009年末全部金融机构本外币各项存款余额达到61.2万亿元，资金供给潜力巨大；“十二五”期间劳动年龄人口年均增速有望达到0.8%，劳动力资源仍然很丰富；我国能源、电力、钢材、水泥、乙烯等主要工业基础产品的生产能力均居世界前列，基础产业和基础设施供给能力大大增强，国民经济体系比较完整，产业配套能力比较强的优势会进一步巩固和加强；随着政府和企业对教育、科技投入的增多，人力资源素质持续提升，在低成本优势逐步消失的同时，人力资源等新竞争优势正在逐步形成。从需求面来看，我国尚有7亿多农民，农村消费市场潜力十分可观，随着经济的发展和收入水平的提高，广大居民对教育、医疗保健、文化的消费将大幅度增加，汽车、通讯器材、计算机等正在成为新的消费热点，消费结构在加快升级，消费增长潜力巨大；政府在基础设施、公共服务等领域的投资需求潜力仍很大，城乡居民的住房投资需求增长仍有较大空间，企业投资需求也有很大潜力。外商直接投资快速增长势头不减，投资需求仍将持续增长。世界经济复苏也为我国经济发展提供了良好的外部环境，外需、外资对经济增长的作用还将进一步发挥。

同时，国内需求潜力虽然巨大，但潜力的充分释放还面临着一系列体制性制约；自主创新能力不强，技术水平、管理能力与发达国家仍有较大差距；劳动力成本上升较快，劳动力低成本优势逐步削弱；可贸易资源需求量迅速提升，对外依存度不断加大；社会矛盾不断凸显，城乡差距、区域差距、收入分配差距以及社会公平主义等问题日渐突出，都是影响我国经济全面协调可持续发展的不利因素，也是“十二五”必须直面解决的重大问题。

**经济发展：<<<<<<**

增长速度会适度放缓，“调结构、促转型”将会取得实质性进展。

在经历国际金融危机冲击后，“十二五”我国经济将进入新一轮增长周期。受政府换届等因素的影响，“十二五”中期经济增长率可能会达到峰值。预计整个“十二五”期间，经济平均增长率有望在7%以上，有可能达到8%甚至更高一些，但总体上会低于“十一五”期间的平均水平。在经济继续平稳较快增长的同时，经济结构调整将会取得实质性进展。

从需求结构看，内需、特别是消费对经济增长的拉动作用将明显增强。“十二五”消费将持续快速增长，增速将高于同期GDP增速，也将高于“十一五”消费增速，消费对经济增长的贡献率会出现上升。投资增速会低于“十一五”平均水平，但会略高于GDP增速，在“十二五”后期增速可能会加快；贸易顺差将会缩小，净出口对经济增长的贡献率会有一定下降。预计，“十二五”末期消费率可能提高到52%，甚至更高。

从产业结构看，战略性新兴产业和生产性服务业等现代产业将会加快发展，三次产业结构将会进一步优化。“十二五”期间，第一产业占比将继续下降，预计“十二五”末期占比8%左右；第二产业、尤其是制造业将会继续保持增长，预计“十二五”末占比47%左右，比金融危机前的比重有所下降；第三产业将会快速发展，预计“十二五”末期占比45%左右，比金融危机前的比重有较大上升，但在国民经济中的比重仍将低于第二产业。在制造业内部，机械设备制造业将会快速增长，原材料加工业会继续增长，采掘业增速会放缓，具有传统比较优势的轻型加工业增速则会显著放缓。节能环保、新一代信息技术、生物技术、高端设备制造、新能源、新材料、新能源汽车等战略性新兴产业将会加快发展，在新型芯片制造、电动汽车等领域可能会达到世界先进水平，在某些区域会形成新的产业集群。

从城乡结构看，以农民工市民化为重点的人口城镇化战略，在国际战略中的地位将大大提升，

城镇化将成为经济社会发展的新动力。“十二五”期间,我国城镇化率将继续提高,但提高速度会有所放缓,预计“十二五”末期会提高到52%左右。国家将加快户籍制度以及依附于其上的二元福利制度的改革,使已经在城市生活工作并已经被统计为城镇人口的约1.2亿农民工成为真正的市民,释放其内需潜力;将加快落实放宽中小城市、小城镇特别是县城和中心镇落户条件的政策,促进符合条件的农村转移人口在城镇落户。同时,城镇化模式也将进一步转变。

从区域结构看,区域经济优势互补、主体功能定位清晰、国土空间高效利用、人与自然和谐相处的区域发展格局将进一步完善。“十二五”

期间,国家将按照“东部率先、西部开发、东北振兴、中部崛起”的区域发展总体战略,实施国家和省级主体功能区战略,加快中西部地区和东北地区发展,而且西部大开发仍将处在最重要的位置。从发展趋势看,中西部地区的生产的成本优势将得以凸显。沿海地区的产业将由于成本约束加快向中西部地区转移,资源密集型、劳动密集型、内需导向型产业将是转移的重点。珠三角、长三角、环渤海三大沿海经济带将在经济转型中更加注重内生增长,加快构建现代化产业体系,提高我国经济的全球竞争力。

摘自2011年3月10日《社会科学报》

## “十二五”期间完善上海服务经济发展的制度环境 进一步促进现代服务业的发展

上海市政府经济发展研究中心主任 周振华

去年俞书记布置了一个任务给两个班子,专门研究服务经济的制度政策问题。经过一年的研究,成果出来后,跟市经委领导小组作了专项汇报;在市常委会会议中心学习组会议上作了一个汇报,以这个汇报为基础,再结合一些世博会的情况,涉及到很多关于服务经济发展的问题,跟大家作一个交流。

### 一、发展服务经济是上海发展转型非常迫切的一个要求

上海“十二五”期间一项非常重要的内容之一,就是发展服务经济。上海发展到现阶段,再往下走,确实到了发展转型的关键时期,关键是转到什么方向?

第一个方面。上海确实进入了服务经济发展的新阶段。服务经济是继农业经济、工业经济之后的一种社会经济形态。这种经济形态,有其自

身发展的规律和发展的基础。并不是说服务业的比重比较高就是服务经济进入了一个比较高级的阶段。其实你从服务业比重来看,有一些落后地区的服务业比重反而高,因为它的工业化没有充分的发展起来。像中西部一些城市,它的服务经济比重比上海高,但是这并不意味着它进入了服务经济。对上海来说,这么多年发展下来,特别是改革开放后的30年,确实已经到了服务经济时期了。它的一个标志是上海人均GDP1万多美元。国际上的经验表明,进入了后工业化时期,还有就是国际上比较公认的,当服务业比重进入到接近60%的时候,意味着这个经济体开始走向了服务经济。对上海来说,这几个方面的条件都已经具备。更主要的是,上海现代经济的发展,今后的动力是什么?新的增长点在哪里?从动力和新的增长点来研究的话,“十二五”期间,上海一定是要有所转换。

第二个方面。现在上海发展面临的约束条件也迫切要求推动服务经济的发展。一是土地约束。由于土地约束，除了国家的一些大项目之外，一般的工业项目已经无法承接，因为上海的建设用地，几乎达到了50%。我们最近也请日本的野村研究所帮我们收集一些资料，看一看国际上面积和上海差不多的大都市，它们的建筑用地比重到底是多少？因为建设用地比重越来越高，不是一个大都市发展的正常状态。所以很显然，今后的一些制造业项目、工业项目受到土地的制约会越来越多；二是受到环境生态承载力的制约。上海的生态环境，大家都觉得世博期间，上海的天空非常蓝。这和我们的工业调整，特别是高能耗、高污染、高危险的企业调整有很大关系，比如与农田收割以后，采用高新技术，秸秆不再焚烧有关系；与一些化工、发电企业的限产、减产等有关关系。所以上海越来越注重生态环境的竞争力。环境的竞争力也是一种软的竞争实力；三是商务成本的约束。职工的最低工资往上调、外来务工人员一定要做“城保”而不能是“综保”，使得企业的劳动成本不断地往上升。

在这样的条件下，按照我们原来大规模投资发展工业的路子，是越走越窄了。这些约束条件就逼着上海要推进服务经济。因为服务经济对有些约束条件不是很敏感，形成不了太大的约束。而且很多高端服务，就是向商务成本高的地方走。

第三个方面。上海本身也具有比较大的发展服务经济的潜力。一是上海的区位条件一直是非常好的。它不仅在工业化发展的时候有非常好的交通条件和大量腹地的区位优势，而且现在又有很多工业园区，科技园区的区位优势（今后这些都得上中西部搞）；二是上海的自然禀赋对发展服务经济潜力也很大。金融、航运、贸易这些上海都有非常好的基础，还有一些没有挖掘出来的潜力，特别是社区社会服务领域中，像教育培训，医疗保健，养老服务等等这些资源也很丰富；三是有良好的发展的基础。特别是“十一五”期间，我们推进现代服务业发展和先进制造业发展。现在服务业的发展基础也越来越好了，包括制造业，特别是先进制造业、战略性新兴产业、高新技术

产业的发展正往“微笑曲线”的两端走，已经是很清楚了。像金桥开发区，实际上开始将生产加工转化成为营销结算中心了；四是信息化。上海信息化的基础设施，信息化的水平，无论是在国内，还是在东亚地区都算是比较高的。现在信息化对促进服务经济的发展作用非常大。IBM曾经提出了“智慧地球”的概念和理念，它就是把信息技术的很多方面进行系统集成，它分为三个层面，一个是传感网，一个是互联网，再一个就是云计算。把这三者组合起来就变成了“智慧、智能”，所以无论是“智慧城市”也好，“智慧医疗”、“智慧交通”等等，这些都是借助于信息化而产生的服务经济的新业态、新模式。上海的信息化关键是进一步的整合，整合起来之后，它的影响会非常大；五是上海在“十二五”期间要进一步调整城市的空间结构。城市空间结构的调整，将会为服务经济带来更多实际的载体。中心城区主要是十字轴的商务带，现在东西轴已经逐步形成，从虹桥，包括我们现在讲的大虹桥商务区，往东延伸一直到小陆家嘴，在“十二五”期间，它将进一步地往东延伸。“十二五”期间开发潜力更大的是南北轴，南北轴沿黄浦江两岸商务带的开发条件已经成熟。从杨浦创意集聚区，一直到老外滩，到北外滩再到南外滩，然后进入现在世博园区浦西的部分，过了卢浦大桥，一直到龙华机场。今后还可以进一步延伸一直到徐浦大桥。这些中心城区的十字轴商务带的优化调整或者是进一步的发展，将为上海服务经济提供最具有土地级差收益的载体。空间优化给服务经济带来另一个非常重要的载体，就是郊区新城。所以今后是两级辐射，中心城区以及郊区新城。上海郊区新城的发展，也将为上海的服务经济提供很大的发展空间。

第四方面。上海世博会对上海服务经济的发展，起到了非常重大的催化作用。我们现在正在研究上海世博会的后效应，它至少有四个方面的促进作用。一是促进产业的发展，促进服务产业的发展，最明显的就是会展旅游。会展旅游在世博会之后，其规模和能级将会进一步的提升，因为世博会中新增加了10万平方米的会展设施。

通过世博会的举办，上海举办国际会展的能力和水平大大提高。旅游就更不用说了；二是专业服务业有了明显的拓展。参与过世博会各类场馆各项活动的专业服务机构的服务能力和水平都得到了比较大的提高。我们看到世博会中有很多的“亮点”都是这些专业策划团队的创意；三是商贸、餐饮、娱乐、休闲、物流等配套服务通过世博会也有了一个新的调整；四是时尚创意，知识产权保护，节能环保等服务业。上海世博会实际上就是一个创意的盛宴。里面很多的创意设计将带动上海创意产业的发展。据我们了解，已经有不少原来参与世博会场馆设计或者是内容设计的国外团队、专家，已经留在了上海，在上海的一些创意园区进行发展。这是世博会从产业方面带来的后续影响。

第五方面。新的业态在上海世博会得到迅速推进。第一个是，服务贸易和服务外包在整个上海世博会中，成为非常突出的一种主要的服务业态。大量的工作都是通过服务贸易，服务外包的形式来做的；第二种新的业态就是在线服务。最典型的就是我们的网上世博，还有其它很多在线的定票、定旅馆等等服务；第三个就是个性化的定制服务，这也是在上海世博会当中处处体现的。因为各个场馆，各个内容的设计都不一样，都是定制的，非常个性化；第四个就是互动服务，上海世博会中有很多互动的服务。这些业态今后也会有比较大的发展。

第六方面。新的产业结构模式的形成。这次上海世博会在服务经济领域形成了很多新的模式。第一种是集成服务模式。上海世博会很多的东西都体现在线上、线下资源全面整合、综合配置，菜单式的定制，一站式解决。这种集成服务在世博园区里面很多；第二种新的模式是多元融合的模式。也就是说形成了多元服务的综合体。把各种服务融合在一起；第三种新的模式是注重文化融入的模式。很多服务当中都注入了新的文化的元素；第四种是低碳发展的模式。低碳发展不仅仅是制造业、工业的问题，在服务经济当中，也有低碳发展的问题。所以世博园区里很多服务都体现了低碳化。

第七方面。新的服务业主体的诞生。上海世博会不仅促进发展了一批新的专业服务主体，也提升了一批传统的服务企业，还引进了一批国内外的服务机构，同时也培育壮大了一批已经有丰富经验的服务机构。

可以预见在“十二五”期间，服务经济的发展将是一项非常重要和非常迫切的工作。上海要确立自己的城市核心竞争力，只有靠服务经济的发展。较之其它城市，上海只有服务经济还比较有竞争优势，这个观点是越来越清晰了。

## 二、服务经济发展的趋势和特征对制度环境提出的特殊的要求

### (一) 推动服务经济发展的四种机制

从服务经济运行的趋势和特征来看，它和工业经济相比对制度环境提出了什么特殊的要求？首先我们看服务经济发展的路径机制，它与工业经济不一样。工业经济很多都是靠一个个的项目做出来的。一项新技术出来形成一个部门，然后通过一个项目把它建起来，建起来之后它形成后项关联、前项关联、旁侧关联，在这种情况下，它的配套产业部门也建立起来了，工业经济就是通过这样一种方式发展起来的。但是服务经济发展、演进的机制不太一样。我们估计大概有四种机制相互作用推动服务经济的发展。

第一个机制是分工细化。从对国外服务经济发展的剖析来看，并不是一定要形成很多新的服务部门、新的服务行业，才能提升服务经济比重，尤其是在信息化还没有普及之前的上个世纪60-80年代，这期间发达国家服务经济高速增长，所占比重迅速上升到70%甚至是80%，它主要是靠分工细化，把原来制造业甚至是农业中的很多服务活动从它的内部外部化。原来不可能进行市场交易的内部的服务，一旦外部化之后，它就是市场化了，是可交易的。所以说分工细化是服务经济发展中非常主导性的一个机制。因为任何一个企业、事业单位，总是需要人力资源管理，财务管理，产品销售，采购的服务，无论是工业，农业还是其它行业，这些本来就是有需求的。只不过以前它们是属于企业内部的，通过外部化，

它就是服务业的了。在国外,受市场竞争的影响,必然要求很多的企业内部服务要外部化,以保持和培育企业的核心竞争力。一些企业必须要把非核心的业务分离外包出去。

第二个机制是产业转化。也就是原来是典型的甚至是传统的制造业部门,随着经济的发展,在它的产品附加值中,“服务”的含量越来越高。比如说有的公司一个产品的附加值中,服务性占到70%,生产性才占到20%—30%,在这样的情况下,原来是典型的传统制造业部门,就转化成为服务业部门了。国外甚至有一些传统的像钢铁公司这样的制造业,根据客户的需要,帮助客户设计,帮助客户定制,帮助客户融资,帮助客户运输到位,甚至帮你安装。它真正在钢材或者是有关钢的产品当中花费的劳动是少的,而提供更多的服务。

第三个机制是产业融合。也就是说,把制造业与服务业的同业融合起来了。

第四个是产业突破。主要是服务业产业本身的自我突破。原来的服务业部门受到很大的局限,因为它是一个无形产品,这个无形产品的供需,必须在时间上统一,不可分离,不可储存,它必须是面对面的提供服务、接受服务然后进行交易。它受到了时间和空间上较大的限制。这样的话,它的范围就比较小,供给能力也比较小。但是随着信息服务的广泛应用,很多产品数字化了,一旦数字化之后它就可储存,可远程输送了。包括我们很多的远程医疗,像上海支援新疆喀什:援建部门去的第一件事情就是在那边花了20多万元搞了一套设备,通过这套设备,上海的医院就可以进行远程医疗服务,为少数民族居民看病。通过信息服务,这些产业可以迅速扩大起来,这就是产业自身的突破。

摆在我们面前的重要问题是,我们现在的体制、机制包括我们相应的政策,是不是有利于促进分工细化?是不是有利于产业融合?是不是有利于产业突破?我们现在这个制度环境,是否抑制了分工细化、抑制产业融合?

## (二) 服务经济的发展趋势

一是生产性服务。知识性的社会服务越来越

成为发展的龙头。如果说我们要区分现代服务业和传统服务业,区分的标准不是某个行业以前有没有,而是看它在GDP中所占的比重是上升还是下降,趋于下降的增长力减缓的就是传统服务业。国外讲传统服务业特指的就是商业、仓储、邮政、运输服务,因为这些部门的服务增长力是下降的,在服务业中所占的比重是迅速下降的。相反像金融、保险、房地产、专业商业服务、以及社区社会服务业、娱乐业这些服务业,包括现在的信息服务,它们的增长率是提高了。它们在GDP中的比重和在服务业中所占的比重都是提高的。值得一提的是,其中的社区社会服务中,包括了教育和医疗保健。这个服务的比重和增长性都是明显上升的。国外很多的城市中,医疗保健的就业人员比重甚至超过金融行业。社区服务是一个很大的产业,因为社区服务的弹性是很大的,它并不是传统的、档次很低的服务。在国外,家政服务是一种知识含量很高的知识性的社会服务。这是一个发展趋势。

所以,上海现在抓金融没错,抓航运其实应该是重点在航运服务,而不是在真正的运输仓储上。运输仓储这一块,从长远发展来讲,它并不具有很强的后劲。但是航运服务有很强的后劲。贸易同样也是如此,它不是传统的一般的商业、一般的零售业。

二是政府的和非经营性的服务组织。政府的和非经营性的组织在服务经济发展过程中所起的作用越来越大。服务经济发展中并不纯粹都是以经营性的机构为市场主体,还有相当多非经营性的组织在参与。比如说国外很流行的社工,它所提供的服务是非经营性的行为,它所占的比重很大,有各种各样的社工团体和队伍。包括很多非政府的组织,它们所提供的服务比重也越来越大,包括我们联合会就是属于这一类。在国外,这一类机构提供的服务,其份额是不断扩大的,并不都是经营性的市场交易服务。

三是无形资产投入的比重在服务经济中明显上升。服务经济的投入和传统工业不一样,它真正的硬件投入并不是主要的,而无形资产占了很大的比重。根据美国、英国、日本的经验来看,

最大一块是人力资源的投入。主要是三大要素，一个是高端专业人才；第二个是靠它的品牌、商誉和知名度；第三个是靠它的网络。也就是说它必须要有一个广泛的网络，这个网络并不一定要有生产空间，但是它要有构成网络的很多的点。中国的咨询机构竞争不过外国的咨询机构，其中很大的一点就是没有网络。像 STAR、野村它们在国外都有网络。所以我们让它做一个什么研究，它马上通过企业内部网络请东京方面的把东京都的调研搞一下，请伦敦方面把伦敦大区的有关资料研究一下。但是我们中国本土的咨询机构就没有这样的网络。品牌问题也是一样，但是最关键的是人才，专业的人才。其次就是它的商业模式，商业模式的投入比重也是很大的，就是业务整合，构建新的商业模式，这里面投入的研发及相关的资源比重是第二大的。第三个才是品牌，包括它的网络系统构建。所以这个也是服务经济发展中越来越明显的一个趋势。

### (三) 服务经济发展的运行特征

我们发展服务经济，首先要把握住它和工业经济有哪些区别。从运行特点来说有以下几种：

第一是适度成长。

它没有很高的劳动生产力，它相对很多部门来说，劳动生产力是低的，这是普遍的现象。中国近 20 年来，劳动生产力的快速提高，主要是体现在工业化上；

第二它是一种成本价格推动型的增长。

我们曾经做过研究，国外服务业所占比重不是越来越大，剔除它的价格因素，它实际的服务量其实增长并不多，很大一块是因为服务价格的提高，所以它在整个三资产业结构当中，比重最大。服务价格有它的特性，因为它的人力资本投入高，成本推动就大。随着人们生活水平越来越高，对服务的依赖也越来越多，弹性反而是小了。在这样的情况下，换句话讲，服务经济的发展，就意味着肯定要涨价，这个涨价，一个是本身要投入到这个服务当中的劳动力成本要涨，另外服务价格也要向上涨；

第三是总体的运行是稳定性增长

这和制造业也有很大的不同，制造业很多的

行业都是周期性的行业。也就是周期好时高涨过热，周期过后就都冷了。但是服务业不一样，服务业部门有三种类型，一种是周期性的行业，经济热的时候它也热，比如说金融保险、航运物流，经济好的时候，它很好。09 年金融危机来了，一下子就下去了。但是服务业当中还有一类是反周期的，当你整个经济不景气的时候它不受影响，它反而是热起来了。最典型的是医疗保健，因为当更多的人心理不健康有毛病的时候，它就会更多的关注医疗保健。还有娱乐行业，因为更多人去看电视了。还有一类是平稳发展型的，和经济周期没有太大的关系。由于服务业的周期性和反周期性特点，使得整个服务经济发展就相对比较平稳；

第四是空间上的分布比较集聚化，特别是以大城市为主要的载体。

这和工业经济不太一样。为什么会出现这样的现象也有一种解释。到目前为止，已经有很发达的网络通道，有信息化的技术，但是很多隐形的知识并不是靠数字化的信息可以传递，它要靠肢体语言，靠一个眼神，一个表情来传递的。这使得这些服务是必须要面对面的，这样的情况下，就需要一定的集中度，集聚起来产生知识的外溢，信息共享；

面对服务业比重这么大，服务经济劳动生产力又是低的，而且又要价格成本来推动的。这样的情况下，要保持服务经济的持续发展，这里还有一个特点就是服务经济的创新。服务经济是科技广泛应用的一个领域，所以这也使服务业中的研发投入越来越多，增长越来越快。服务经济中，有新技术，但更多的是新产品，如何构筑新的模式，如何设计新的产品这也是要研发和作社会调查的，也是需要专业人员设计的。最典型的就是金融服务中各种各样的衍生产品。不过服务业里面，非科技的创新，一直是要靠主导引领的。

### 三、发展服务经济面临的主要的制度环境问题

上海要大力推进服务经济，首先必须破解制度环境的约束。根据我们前面的分析，“十二五”期间，有发展服务经济的需求和基础，有供给能

力的潜力，唯独缺的就是制度的约束。中央在关于“十二五”的建议当中，也已经开始提出促进服务业发展的税收问题，怎么样促进服务业的新业态发展，都把它列进去了。制度环境当中，我们从两个方面来看，一个是基本的评价，就是我们当前服务经济发展所面临的制度环境的约束，到底是什么样的一个程度？

#### （一）市场化程度低

我们可以从总体和各个服务业的结构两个方面来看。从总体上来看，就是市场化程度和服务经济的关系。市场化程度和服务经济的发展是高度相关的，相关的系数达到了0.64。现在我们的市场化程度怎么样呢？根据国外比较权威的研究机构统计数字，中国现在市场化的程度大概是50%。当然这和我们的感觉到的不太一样，我们的商品价格是放开的，都是竞争的，也没有行政命令来定价，我们还有各种各样大大小小的市场，应该说市场化的程度是很高的。但是人家判断的标准可能不太一样。有很多我们没有注意到的，人家认为你都是非市场化的，包括政府的过度干预，包括行政化的手段，包括税收体系都没有达到高度市场化程度，所以给出了50%的市场化程度。这是从130个国家统计出来的，我们处于第113位。与此同时，我们的服务经济的发展水平也是偏低的。和市场化程度是相对应的，市场化程度越高的国家，它的服务经济的发展水平越高。

我们的市场化程度比较低，低到什么样的情况呢？一个是服务业领域竞争不充分，竞争不充分就不能带来压力。没有压力，服务的质量水平、效率都很难提高。也正因为竞争不充分，所以使得很多我们内部化的服务没有动力，也没有这个需求要分离出来，它不需要把非核心业务剥离出来。

另外一个问题是市场秩序。因为市场秩序对服务经济发展影响也很大，它关系到一个交易成本的问题。由于没有完整的信用体系，你不能充分知道它的信息，信息完全不对称，又不讲信誉，在这样的情况下，你要去做交易就很困难，也不敢做。所以很多企业不愿把一些非核心业务外包

出去，也有它的道理。担心外包之后，能不能得到很好的服务，它的有关信息是不是会被泄露出去。在这样的情况下，企业想还不如我自己做。特别是像财务管理、人力资源管理、战略管理。

市场化程度低，它的分工程度肯定是低的。我们从结构上也做了一个调研。不同的服务行业，对制度环境的灵敏度是不一样的。当前受制度环境制约最强的是金融服务和专业商业服务。研发设计、信息服务、社会服务所感到的制约，感觉上比金融和专业服务业好一点。像消费型服务、商业物流这一类部门，就感觉比较弱。

#### （二）管理制度和政策落后

一是税收。自从税制改革之后，制造业实施的是增值税，服务领域大部分部门行业实施的是营业税，因为不能净项抵扣，营业税中就有一个重复征税的问题。实际总的税负，服务部门要比工业部门高。这其实在很大程度上抑制了服务经济的发展。特别是抑制了分工细化和产业融合。我们在调研中发现一些大的制造企业，本身就需要信息服务，它们自己成立一个公司专门搞信息服务，也接社会上的单子，问你这个东西越做越大让它独立出去不是很好吗？就会成为了一个典型的信息服务业机构。它不愿意分离出去，因为它的税负在制造业企业中比它独立出去的低，另外它也享受其它的优惠，如用水用电的费用都比服务业企业要低。这种情况对服务经济的影响是很大的。另外税收中还有个人收入调节税，中国的个人收入调节税的累进税率很高。特别是和香港、新加坡一些地区相比，差了很多个点。这个也是我们调研当中反映比较集中的问题。特别是一些国外或者是海外的高端服务人员，他们若到上海，到中国来做业务就要缴纳很高的税。美国个人收入调节税虽然也很高，但是很多科目都可以分摊到一些费用当中去。比如说培训费用、医疗等等。这也是一个比较大的问题，这就导致出现了他们在上海干活，在香港、新加坡拿工资的实际情况。税收这个问题是很大的一个问题，而且从地方政府来讲，它的税收的动力主要是来自于工业增值税这一块，所以为什么大家都要大力发展工业，搞工业开发区，有它的内在的冲动。

### (三) 征信系统不完整

服务业中,信用是最主要的基础。产品是无形的,完全靠信用来支撑。但是我们的信用体系是不完整的,是碎片化的。没有一个全社会的统一征信系统。而且也没有把非官方和商业的系统有效的结合起来。我们的人口等有关信息都在公安局,但是公安局里的这个信息人民银行是不知道的,人民银行的信息公安局也不知道。其它的还有很多,你现在搞经济适用房申请,它也有征信系统。你廉租房也有征信系统,但是搞的是一块一块,一条一条,最终还是搞不清楚,所以出现了开着宝马去买经济适用房,戴着天价的手表住廉租房,这就是因为征信系统不全。这也是一个很大的问题。但是在国外征信系统都是最基本的。

### (四) 监管缺乏统一

我们现在是多头监管、交叉监管、远距离监管。有的是监管过度,有的是监管空白。比如说我们金融监管中有证监会、保监会、银监会、人民银行,一行三会都是监管。现在有很多的金融企业越来越综合性了,那么它就要对着三条线。还有一些监管非常的烦琐,比如说海关的监管,全世界通行的原则是便利化监管,但是我们还是传统的,最典型的就是海关和商检,内容差不多要填两张表。这里面监管互相之间分割的情况也是比较多的。

### (五) 市场准入障碍

我们的市场看起来好像都放开了,都可以准入。但是这里面也有比较大的问题。有一些是无形的障碍。比如说我们的工商登记,我们的工商登记是固定式的目录。你若要注册一家公司,你要上网去找有没有你要注册的那个业务范围。如果找不到,你就无法注册。今年浦东碰到一件事情,几个海外归来的“海归”在浦东要搞一家公司,这家公司叫供应链管理公司,这个理念很先进,搞供应链的管理。可是工商注册的固定式目录当中,找来找去没有这样的类别,就没有办法登记注册。后来区里说你就变通一下,算是物流企业,最后还是用物流企业登记注册了。物流企业可以享受相应有关的优惠政策,但是它是不是具有物

流企业的资质还要审一审,物流企业一定要有自己的运输设备。企业说,搞供应链管理用的是电脑,根本就不用卡车。企业没这个资质,这个专门的发票也开不出来。后来区里说那就变通一下,找两台破车就算你的固定资产,解决你的资质问题。企业又提出来说,供应链管理是搞国际供应链管理的,定单是从国外接过来的,运输是从美洲运输到非洲,结算到上海来结算的,上海接单,搞资金结算,这个货在什么地方生产,从什么地方运到什么地方,和上海根本没有关系的,不需要运输也不需要仓储,需要外汇的账户,否则的话,怎么跟人家结算呢?这又涉及到外汇管理的问题。所以像这些,特别是一些新型的服务业态,我们传统的管理方式不适应,实际上就造成了无形的障碍。

### (六) 统计的障碍

我们现在的分类统计对服务业没有完全覆盖。特别是一些新的服务业态,目前我们根本没有办法把它统计进来,有一些是完全遗漏掉的。像很多的社区服务、家政服务根本无法把它统计进来。所以这也是一个缺陷。按照我们估计,实际上我们服务经济发展的比重要比现有统计出来的要高。漏掉了很大一块。我们的统计调整,包括GDP的调整,几次调整,最后加上去的都是服务业这一块。这可能也是一个缺陷。因为你统计有一些东西是导向性的。按照现有的统计水平,上海的服务业确实比北京等一些城市来得低。就是同样的统计口径,人家北京服务业占到了70%,但是上海搞来搞去60%还没有到。去年提高了一下,因为制造业下去太多了。

## 四、促进服务经济发展的制度环境改革的方向和重点

“十二五”期间,税收改革的方向就是增值税范围的扩大。先在三个城市搞试点,上海是其中之一,把增值税扩大到服务领域,对中央财政收入到底有什么样的影响?对地方的财政收入有什么样的影响?静态的和动态的影响是不一样的,前面的变量稍微不一样,算出来的结果就不一样,这需要精算。在增值税扩围没有全面推出

之前，上海主要是采取两条措施，一条措施就是有选择性地对一些服务项目实施差额征税，就是将要出台的 60 条，这个 60 条中的其中 50 条是原来在中央有关各个部门的文件中作为鼓励性政策已经明确提出来，把它们完全归并起来的，还有 10 条是借中央的有关政策进行拓展，因为中央有一些政策，有的面比较小，比如说像建筑设计，包括工程设计，包括设施类可以享受一定的优惠政策。现在我们就把它扩展一下，既然建筑设计可以享受，我们的工业设计，工艺设计完全类推也应该享受这样的政策。包括比如说国航，它的货物运输当中可以享受什么样的抵扣政策。国航可以享受的，东航为什么不可以参照享受呢？所以要把它改为航空公司。我们做了一些变通，做了一些有政策依据的变化，搞了 60 条。

“十二五”期间，进一步优化个人所得税的问题也会有所考虑。在信用方面关键是建立统一的征信体系。另外，还要发展我们的信用评级体系，信用评级体系我们现在还是比较缺的。但是这一块的发展今后潜力也很大。因为现在融资，一个是银行贷款，另外一块就是资本市场上融资。其实还有很大一块的融资，就是金融机构的票据。如果建立票据市场的话，它的融资量也是非常大的。但是一旦票据市场形成，票据进行交换的话，就必须要进行评级。

在监管方面进行综合监管、慎重监管和便利化监管的问题。这里面也有很多的内容，现在也在一步步地突破。比如说最近外汇管理局同意外高桥的上海市 12 家企业外汇账户搞离岸金融。因为外高桥企业当中很多都是搞离岸贸易的，离岸贸易就涉及到离岸金融，没有离岸账户的话，它就有很大的问题。重庆也搞离岸金融，但是它的账户是在香港。但是监管方面问题在什么地方呢？以后的问题会越来越复杂。我这里顺便展开一下。原来我们上海的思路是主要搞离岸金融，想把这一块做大。特别是浦东，如果说搞自由贸易园区的话，开始先搞离岸金融，北京有关的专家认为上海太保守，步子还要大一些，他们的思路是借助国际贸易中的人民币结算，国际贸易人民币结算的规模今后几年会迅速扩大，扩大之

后，人家在境外拿着你的人民币有什么用呢？他一定是要回流到中国来进行投资的。你在国内，只要再开辟一些投资渠道，包括像石油期货等。如果说我们把石油期货品种开出来，而且规定，在境外人民币结算的钱可以进入期货市场进行产品的操作。这样，今后的人民币交易市场、交易中心在上海就会逐步的建立起来。这可能是上海“十二五”金融中心建设当中要重点突破的。

如此，监管方面又提出了新的课题。资金如何监管，外汇如何监管的问题。还有就是准入，看来要按照国际通行的准入规则。现在国外对于我们服务领域的准入也有一些想法。比如外资虽然也可以进入我们的教育领域，但是它不能独资办大学；外资也可以进入到医疗卫生领域，但是也不能搞独资的，一定要找境内的合作伙伴合资。这里面你到底怎么合，口子放到什么程度，这个是值得研究的。如果说我们现在都是三级医院公立医院掌控大量的优质医疗资源，你让它来找合作对象怎么找？找下面低层次的？找民间的？没有好的医疗资源。包括我们公立医院的改革，能不能转制，能够改革转制的话，一定会吸引国外医疗机构进来和你合作，上海的高端医疗市场就会起来，所谓的亚洲医疗保健中心才会起来，否则的话，人家不会进来。当然还有很多其它的条件，包括医疗的商业保险等等制度的衔接问题。在准入方面，要建立一个统一平等的准入制度。我们现在对国有的医疗机构有没有保护呢？名义上是没有，但是实际上国有的已经占了先机，已经占了领地，实际上这对民营进来就是一种不平等。准入方面，还要有灵活弹性，特别是针对一些新型的服务业态，要采取一些弹性的做法。不能硬扣住原来的规章制度，否则的话，我刚刚讲到的供应链管理公司就一定会死掉或者是开到别的地方去了。在统计上，调整和建立数据采集渠道和网络，这要进行改造。仅依靠现有的渠道、网络数据的收集，很难把服务经济发展的信息比较准确的收集起来和反映出来。这里面有关改革，特别是一些大的体制改革的事情还是很多的。但是这些制度性障碍的破除，制度环境的完善和优化，一定会使上海服务经济的巨大潜力释放出来，

只有这种释放，才可以填补我们结构转型中工业比重不断下降所出现的缺口。这个缺口填不了的话，我们的结构转型是转不过去的。这是一个关键的问题，现在从中央到地方，都已经在高度关注，积极研究，并且已经在逐步地采取措施。所

以我想在“十二五”期间，上海服务经济的发展，应该说有比较大的推进。

(根据2010年8月20日会议发言的录音整理，  
未经本人审阅，本刊有删节)



## 促创新，踩在点子上了吗

上海科技情报研究所研究员 缪其浩

创新的障碍在哪里？除了文化因素、体制弊病，乃至外部竞争对手挤压等等之外，我觉得还应该审视一下现在层出不穷的促进措施。总体来看，其中不少卓有成效，但也有“花拳绣腿”，未必踩在了点子上，个别的说不定还在帮倒忙；另一方面，构筑有利创新的环境，还有不少该做的事情需要补课。

对创新的检验和回报应该主要来自市场，要少搞考核评比，更不要吹捧。考核评比过多过滥早已招致批评，因为搞形式主义，增加了主管部门的“寻租空间”，影响一线科研团队的正常工作。其实，即使考核评比是公正公平的，反复叠加也会产生弊病，比如“马太效应”：前面得过奖的，再评其它奖就越来越容易，一个好点的团队和科研人员往往会重复得到各种奖项、称号，表彰的边际效应却迅速下降。还有一个负面影响很大的问题是乱发高帽子，有些明明是矮子里选出来的“将军”，一点技术改进，却被妙笔生花，又是“国际领先”、又是“核心技术”，但一进入市场，特别是面对国际竞争就露出马脚，这样的瞎吹乱捧不仅对科研团队和企业无益，更会败坏创新的名

声。就算是真正有潜在价值的“隐型巨人”，由天使基金、风险投资和私募基金去发现，也可能比政府部门做得更好。

对于那些阶段性的创新成果，重要的是帮助它们修成正果。好几年前有个科研成果实现了高价转让，于是被大大地宣扬了一番，可后来由于种种原因，产业化并未实现。所以，与其过早重赏，不如扎扎实实研究问题，帮助更多的成果在市场上赢得成功。

对风险大、初始成本高的创新，可以有些补贴。但企业创新毕竟是企业行为，如果创新最后无法从市场获得足够回报，却要长期靠政府补贴维持，就是不合理的。美国也有抵税政策（比如研发开支的25%可以冲抵税基），但当今最耀眼的创新型企业，好像没有一个是靠着这些政策走强的吧？

对专利的推广应用要防止花哨和走偏，要拿出帮助专利实现价值的实质性措施。

专利制度对创新的意义已是社会公认。但和发表科技论文一样，一件正确的事情也可能被异化而背离其核心价值。

现在许多新措施用心良苦，例如评选优秀专利、设法让企业以专利抵押贷款，还有建设知识产权园区、搞了许多推介专利的网站等等，应该说都有作用；但与此同时，不应忘记专利制度的精髓所在：我们更需要真正能帮助专利实现价值的措施。

比如，国内外都有机构帮助企业出售对本企业没有战略价值的专利，因为零星的专利常常难以找到识货的“下家”。我国台湾的工业技术研究院设法将它们“打包”，就是将某个专利与其他相关技术配套组合，有时甚至会为此买进一些相关专利——形成“技术包”之后，成交率显著提高。像这样的深度服务在大陆还非常罕见。

随着世界各国间的技术竞争愈加激烈，近年来专利官司诉讼量暴增，案值动辄上亿美元。一家美国公司控告生产销售黑莓手机的加拿大企业，胜诉后居然获赔 6.12 亿美元。这样的专利大战已经有点走火入魔，还造就了一批浑水摸鱼的职业“专利讼棍”。作为应对措施，国际企业纷纷组合，结成一个一个“专利基金”，以放大企业的防卫能力。这是一个重要的国际竞争动向，急需我们的专业机构研究借鉴，通过监测为企业提供预警。

创新需要“深度信息”、关键信息的支撑，要求持续改进信息公共服务。

创新需要强有力的信息支撑，其信息需求

有以下特点：一是当前技术发展呈现颠覆性，行业内专家根据当前趋势推演出的预测往往并不正确，经验反会误事；二是更多的创新来自跨领域，有时是大跨度的“混搭”；三是信息需求广泛涉及政策变化、社会发展、民生需求等诸多方面。目前建设的研发公共平台已经初步实现了科技文献的共建共享，但还不能满足产业转型、企业创新的特殊需求——因为创新所需的关键信息，许多不可能出自正规的科技文献，而可能来自既不保密也不完全公开的“灰色资料”、特定的网络和人际社交圈，甚至是搜索引擎一般查不到的所谓“深度万维网”。这需要持续改进信息公共服务，这里仅就媒体可以发挥的作用说几句。

在《纽约时报》、《金融时报》等权威媒体及其网站上，不仅可以看到优质的科技综述，时还有大篇幅的产业和创新专辑。制药业是创新最活跃的产业之一，业内排名首位的专业博客属于《华尔街日报》。台湾重要媒体集团“联合报系”办了一批支持产业创新的电子报供免费阅读，包括信息科技产业报、数字出版电子报、信息科技电子报、数位之墙电子报等等。权威媒体凭借其专业采编队伍提供的敏锐的分析性报道，是一般网络媒体无法比拟的。反观我们这里，现在经济媒体数量不少，但依我看，对世界产业科技新动向的报道还比不上世纪七八十年代。所以，构建支持创新的信息环境，仅媒体这方面就大有文章要做。

## 给力产业经济“软实力”

上海市人民政府决策咨询专家 上海市工业发展咨询有限公司董事长 董锡健

伴随着“十二五”发展规划的实施启动和产业调整转型的纵深推进，一个紧迫的课题，引入了我们的思考，提上了议事日程，那就是在大规模投入“厂房、装备、产业载体”的同时，如何

加快投资与提升产业经济的“软实力”。

相比一些发达国家，我国的“硬实力”差距正在日渐缩小，“硬实力”投入力度也日趋增大，但是我们与先进国家在产业经济领域的差距仍然

相当明显,特别是投入产出、发展水准、营运质量、提升速度等方面,都还存在着明显的“落差”。究其原因,显然是多方面的,然而其中重要的原委之一,是我们在产业经济发展过程中,重“硬”轻“软”,即:重视“硬件”、“硬实力”的投入与提升,而忽视“软件”、“软实力”的投入与提升,以致造成某些地区或企业,出现“硬实力”越显见“硬”,“软实力”日显见“软”,甚至出现顾“硬”失“软”,“一边倒”的现象。

知识经济时代,产业经济发展的一个重要特征,就是提振“软实力”。眼下,随着全球经济一体化进程的加快,越来越多的国家和地区与企业,注重“软实力”的投资与提升,且不同程度地将投资与提升“软实力”列入国家战略、区域战略与城市发展战略。

那么,何谓产业经济的“软实力”呢?笔者以为:对应于“盖厂房、购设备、上项目、铺摊子、构筑产业载体”等刚性物化形态的“硬件”、“硬实力”的投入与提振,“软实力”则应更多体现在企业的“研发设计、营销谋划、市场开发、品牌经营、资本运作、服务外包、人力资源储备”等策略与谋划层面的“智造”形态的“软件”、“软实力”的提升与投入。

现代产业经济发展的实践,使越来越多的产业界与企业界人士,真切感受或深切体验到了投资“软实力”、提升“软实力”,给企业带来实实在在的财富效应与事半功倍的反哺效应。难怪在“上海工业产业十二五投资规划”的谋划编制中,率先提出了投资与提升“软实力”的全新思路与举措,且在产业经济界上下各个层面,形成了高度的共识,并成为了“上海工业产业十二五投资规划”的一个创新与亮点。

那么,为产业经济发展起助推、促进与“给力”效应的“软实力”,到底包括哪些行业?哪些领域?哪些模块?哪些元素?笔者以为产业经济“软实力”,至少应包括以下各个方面:1)研发载体(或平台)建设;2)品牌资源经营;3)技术营销交易;4)商业模式创新;5)高端人才

引进;6)营销渠道构筑;7)产业链配套整合;8)系统集成应用等等。

下面则是对上述八个方面的简约描述与解读:

**1、研发平台与载体建设。**主要是对研发机构、研发平台、研发载体、研发团队和研发软件装备的投资,和对工业产品设计、工艺设计、技术设计、工装设计、流程设计和产品包装设计等方面的研发与设计。

**2、知识产权与品牌资源经营。**主要是对企业专利、专有技术、共享型技术、消化吸收创新技术、技术标准的投资;品牌资源经营方面,包括:品牌建设、品牌租赁、品牌宣传、品牌维护、品牌推广、品牌策划、品牌交易、品牌管理,以及品牌评估与品牌投资等。

**3、技术营销和交易。**主要是通过专业化与产权化的包装,让专业技术与研发成果进入市场化运作;通过建立专有技术与科技成果的登记评估与营销交易机制,对受理与委托登记的专有技术与科技成果,进行价值评估和定期发布;通过建立技术营销与交易中心载体,加快专有技术与研发成果的交易转让,在知识产权保护、资金定向募集、专业服务配送等方面,进行综合统筹协调,以实现了对专有技术与研发成果推广的全方位服务,最大限度地提高与促进技术成果的转化效率。

**4、高端人才的引进与储备。**产业经济领域常言的高端人才,主要是指掌握关键技术的专用人才、科研的排头兵与带头人、前沿产业与新兴技术的紧缺人才、创业与创新团队的领军人物、学业有成的海归精英等方面的人才,皆属于产业、行业以及企业的高端人才。高端人才的导入、引进与储备,光靠政策鼓励,事业留人是不够的,而更重要的是高端人才的引进,是要有高投入、高成本与高花费的。

同时,高端人才的引进,需要全方位、全过程地对高端人才的职业发展,提供综合系统支持与全套解决方案服务,其中包括居家安置、科研

助力、生活保障、进修深造,以及知识产权维护等等。要切实帮助高端人才在职业发展过程中,所需要解决的科研、生活、权益等方方面面的迫切需求。而这一切解决方案的实施,都需要作为“软实力”投入,刚性纳入企业总体投入的总预算之中。

**5、商业模式的整合与创新。**商业模式,通常是指企业根据自己的战略性资源,结合市场状况与合作伙伴的利益诉求,而设计的一种商业模式。以往,由于大多公司商业模式大同小异,只要确定一个行业,就知道自己该干什么了。然而今天,仅仅选择一个有利可图的行业已远远不够,而需要扬长避短,设计一个具有核心竞争力的商业模式。此外,目前激烈的竞争与成功商业模式被快速成批的复制,迫使所有公司必须全面进行商业模式创新,以获得企业持续发展的竞争优势。因此,作为企业,只有深入了解公司商业及其不同组合要素间的互动关系,才能在本公司商业模式被复制前,重新审视且再次创新。

**6、营销渠道的设计、构筑与管理。**营销渠道的设计、构筑与管理,是企业营销策略体系中的重要组成部分。营销策略要真正产生作用,最终必须落实到产品与渠道这两个载体上,其两者的关系是:产品是承载整个营销策略的基石,而渠道则是对接产品体系的途径,只有将产品与渠道有机结合起来,才能真正构建起一套实效的营

销策略体系。随着市场流通结构的转型,产品与渠道差异化的增大,对营销渠道的个性化设计、应对化构筑、专业化管理迫在眉睫。因此,强化与加大营销渠道的设计、构筑与管理,理应列入企业“软实力”投入与提升的重要内容。

**7、系统集成。**系统集成,是根据各种应用需要,有机地组合一个一体化的,功能更加强大的,新型系统的过程与方法。系统集成是在系统工程科学方法的指导下,根据用户的需求,优选各种技术与产品,将各个分离的子系统,连接成为一个完整可靠、经济与有效的整体,并致使能彼此协调动作,发挥整体效益,以达到整体性能的最优化。

**8、产业链的对接与配套整合。**产业链是产业经济学中的一个重要概念,也是凸现产业经济“软实力”的一个重要标志。产业链是各个产业部门之间,基于一定的技术经济关联,并依据特定逻辑关系与时空布局关系客观存在的区域差异,着眼发挥区域比较优势,借助区域市场协调地区间专业分工和多需求的矛盾,以产业合作作为实现形式和内容的区域合作载体。产业链是产业价值实现和增值的根本途径,产业链的本质是体现“1 + 1 > 2”的价值增值效应,其主体目标诉求是通过产业链的有效对接与配套整合,创造产业价值的最大化。

## 企业合作创新机制及其信用建设

### ——科技咨询研究

上海市注册咨询专家 戚 敏

#### 一、前言

随着我国社会主义市场经济的不断深化,以

产学研为代表的合作创新及其成果转化,相继取得了一定的成效,促进了科技与经济的结合。然

而,由于我国社会主义市场经济发育的不成熟、法制的完善,在以往合作创新及其项目运作过程中,因信用缺失而导致合作创新机制夭折和科技成果转化“半途而废”的现象已经成为影响和制约合作创新及其成果产业化的瓶颈。在积极促进全社会诚信意识提高,倡导诚实守信经济环境的背景下,研究以产学研为代表的合作创新及其信用机制建设,有助于化解合作创新的“梗阻”。

首先,应当认识到,合作创新机制既是一项典型的企业科研活动,也是企业风险投资的一个组成部分,比如,中国石油化工集团公司《南海相碳酸盐岩油气区地震勘探关键技术及地震地质一体化研究》的产学研项目,合同科研经费4800万元。其次,合作创新及其信用机制建设包括合作创新各方的信用、运作形式的信用以及合作进程信用等三部分。还有,合作创新各方的地位、角色和法律关系是合作创新及其信用机制建设的基础,特别是“学研方”及其职能是目前合作创新及其信用机制建设的关键。另外,合作创新引入“科技中介”和“风险担保”运作机制,不仅可以提高合作创新的成果转化率,同样也可以应对可能产生的分歧、异议和纠纷,以及具有担保和理赔的作用。

## 二、合作创新的基础:知己知彼

对于合作创新及其科技成果产业化的活动本身,乃是一项带有营利性目标的风险研发活动,特别是合作各方都在追求利益最大化的今天。因而,一旦脱离了合作各方的知己知彼,往往将会导致相互猜疑,也就谈不上基础性信用。而信用的缺失,必然造成“心不往一处想,劲不往一处使”的局面。其合作的结局无外乎“半途而废”式的夭折、“不了了之”式的结束,或者“勉为其难”式的完成。

研究企业的合作创新及其产学研活动,首先就是要确立合作对象及其相互关系,从而做到“知己知彼”。以往的合作机制以及创新实践已经反复证明,凡是成功的合作项目,包括科研开发、技术改造,以及产供销、物流等合作模式,甚至

是企业内部的各个相关职能部门之间的合作机制,大都告诉我们合作创新的基础是“知己知彼”。

### 1、产业方的法律地位

国有企业的科技人员,甚至是企业技术方面的负责人,都是企业的员工,大都以群体的形式参与合作创新,但没有太多的建议权和决定权,而企业的法人和经营者,往往只是间接地参与合作创新活动;以外资为主要成分的合资企业,企业技术代表因授权而拥有一定的建议权和决定权;相对民营私企而言,“法人”通常会直接参与合作机制,并且受控风险投资过程。

### 2、特定身份自然人的法律地位

拥有专项职务科技成果的教授或科研开发人员,有《关于促进科技成果转化的若干规定》等政策的支持,虽然是普通意义上的自然人,但同时也是职务科技成果的拥有人之一,能够以个体的身份参与产学研等合作创新和科技成果转化活动。

### 3、高校和科研机构法人的法律地位

作为特定身份的自然人方,不仅有资格寻找合作方或者职务成果转化的对象,同时具备“拍板”的主体资格和权限。所以,高等院校和科研院所的法人方,基本上已经“降格”为“敲敲图章,按比例分成利润”的从属或次要的地位。

## 三、合作创新的理论框架:战略联盟

### 1、合作创新的方式与比较

硬性资产重组是以资本重组为标志,形成资产的各个要素重新整合与优化,包括了资产管理、信息、装备,以及人力资源等多个方面。软性技术重组是以项目、成果和技术而短期集合人、材、物为主要标志,突出自由结合,“双赢”合作,比如以往的“协作攻关”与“一条龙”研发等,大都属于这类软性技术重组。

战略合作联盟是介于硬性资产重组与软性技术重组之间,一种带有“创新”意义的合作模式。既具备了资产重组的某些优势,又不为可能存在的的人、财、物的闲置所拖累;既有软性重组的战略合作伙伴关系,又在某种程度上带有一定的法

律约束,且具备长期合作的持久效应。

在经历了深化改革和市场的碰撞与磨合,尤其是众多盲目性资产重组和“多元化”投资的失误,如今科技资源的优化配置,更加强调类似“产学研”的战略合作机制,这是一种真正意义上的“强强联合”模式。

## 2、合作创新的信用要素

合作创新运作的三个基本原则:一是达到战略目标;二是在增加收益的同时减少风险;三是充分利用现有的资源。如果一个合作创新及其科技成果转化项目离开这三项原则,那么它就是非战略性的、不成功的、无效率的。换言之,把握合作创新机制及其信用建设,才能实现其他合作机制中所不具有的增加协同性、提高运作速度、强化分担风险和加强技术交流等显著优势。

合作创新机制及其信用建设的运作与实施,首先是挑选合适的合作伙伴——一个合适的合作伙伴能够给组织带来所渴望的资本金、技术、技能、知识,风险分担与化解,以及进入新市场的机会等优势;其次是合作创新机制的设计和谈判——基于合作各方既是合作者又是竞争对手的大前提,设计和谈判的定位应该一是利益共享,二是风险共担,三是相互制约;还有是合作创新机制的实施和控制——实施的过程就是共享资源优化配置的过程,控制就是既保护非共享资源,又要自律和防止“有损它方”的行为。因为今天的合作伙伴,有可能成为明天的主要竞争对手。

## 四、合作创新的保障措施:科技中介

### 1、创新成果的特殊性

科技成果和发明专利,这些专有技术及其创新成果,作为技术商品参与市场交易和技术转化,本身不仅具有一般物质商品的应用和使用价值,还包含几个突出的特点:(1)技术商品属于无形商品;(2)技术商品是联系科学与生产的“半成品”;(3)技术商品具有“一次产出、多次转让、多方使用”的属性,以及其所有权的延伸性;(4)技术商品专有权的取得,具有唯一性;(5)技术商品的价格具有多重复杂性;(6)技术商

品随着知识更新,存在多变的无形损耗。

### 2、合作创新需要风险担保

专有技术及其合作创新的产业化,是从新技术的研究开发,一直到商品化应用的系统工程。它包含科学技术的基础研究、应用开发和试验研制(属于典型的科研活动),以及成果的推广、生产加工和市场销售等(属于技术经济活动)多个相互衔接的不同研发阶段。

首先,技术与经济分别代表着两个不同的方面,项目、技术和成果,更多地体现知识、智慧的水准,而推广、应用和转化,意味着更多的经济效益;其次,专有技术及其合作创新成果的转化,是一个技术与经济结合的过程,不仅要有合作的方法、途径和手段,也要有合作创新及其成果转化运作形式的信用;还有,合作创新及其科技成果转化,存在许多未知和不确定的风险因素,因而寻找担保,降低风险和减少损失,也就变得理所当然了。

### 3、科技中介的作用与特征

从法律层面来理解技术中介,它通常表现为:(1)科技中介活动促进交易的确立;(2)科技中介活动促使交易的全面履行;(3)科技中介活动调解交易中产生的争议。显然,以产学研为代表的合作创新的合作各方在这三个关键环节中相互依存。

其实,现在的科技中介和技术市场,已经不仅仅是一种以催化的形式参与交易,在很大程度上已经发展到对成果转化本身及其标的具有一定的担保作用和理赔职能。在以往的科技中介和技术咨询活动中,这种担保和理赔职能的作用未被充分认识,尚未产生它应有的积极效果和影响。

## 五、合作创新及其信用机制建设的对策建议

### 1、注重合作创新各方的法律地位

已经知道,合作创新既是科研活动,也是风险投资,因而在合作创新中引入信用建设也是必然的。对于特定身份的自然人,在参与产学研等合作创新和科技成果转化活动中,除个人信誉外,没有更多的信用担保能力;处于从属或次要地位,

显现出不可能承担任何风险或者表示出可以担保的意愿的高校和科研机构法人方，只有在了解并且明确了合作创新各方的法律地位，才能有的放矢地在实际合作创新活动中采取相对比较正确的运作机制和危机处理措施，尽可能地降低、减少和化解既是合作创新及其活动所带来的不必要的损失。

## 2、重视合作创新及其成果的特殊性

合作创新及其科技成果具有一般物质商品不可比拟的特殊性，所以，在整个合作创新及其成果转化过程中，首先，应当有鉴别合作伙伴和科技成果的判断能力，以确保技术先进性和经济适应性；其次，在具体的合作创新投入成本，以及成果转化价格上，应当有“半成品”和“一次产出、多次转让、多方使用”的概念，避免盲目的合作与投资。比如，以房管所改制而起家的上海新黄浦集团，早些年与复旦大学合作人类基因工程研究，作为投资方可以讲很难有诸如此类的鉴别能力，合作期内的“知己知彼”也就无从谈起。

## 3、把握合作创新的信用要素

企业合作创新信用机制建设的内容，应当包括合作创新参与各方的信用、运作形式的信用，

以及合作进程方法信用等三部分。合作创新参与各方的信用，不单单是指参与各方的技术能力和学术造诣，更多地涉及各自的法律地位，以及过往在社会经济活动中的信用；运作形式的信用，主要是指合作各方所采用的方式、方法，能否做到共同遵守，特别是一旦产生了分歧、异议和纠纷，能否通过协商、调解等形式，加以妥善化解，甚至于出现大的风险时，是否有担保和理赔的内容；合作进程方法信用，在于整个的合作创新或者研发成果转化的全过程，是否具备通过机制本身的科学性来达到利益共享，风险共担和相互制约。

## 4、引入“科技中介”和“风险担保”运作机制

在合作创新及其科技成果转化中，引入“科技中介”和“风险担保”运作机制，这是一种增加信用建设的有效对策之一。因为，科技中介本身具有“促进交易的确立，促使交易的全面履行，调解交易争议”的基本内容和特征。特别是在技术市场和科技中介已经发展到对成果转化本身及其标的具有一定的担保和理赔作用的今天，风险担保运作将是企业合作创新及其信用机制建设的重要内容。



# 中国是世界上最富有“钱”的国家

广义货币供给在中国高增长的去十年里，中国不仅是世界上发钱最快的国家，而且是钱最多的国家。在 2010 年，这一趋势仍在继续。这一年，新增货币 10.38 万亿元，增幅高达 19.46%。同期，美国 M2 年增长 3.3%。日本则控制在 2.5% 左右。

钱推出的增长。不知不觉间，中国已经成为了世界上钱最多的国家。截至 2010 年 11 月末，中国的广义货币 M2 余额为 71.03 万亿元，狭义货币年 M1 余额为 25.94 万亿元。同在 11 月末，按目前的汇率计算，美国的 M2 和 M1 分别是 53.69 万亿元人民币和 12.11 万亿元人民币，都

比中国少。

日本的 M2 也同样小于中国，而 M1 则由于所包含的内容更多而比中国高一点。

按照货币学的基本原理，一个国家或地区经济每增长出 1 元价值，作为货币发行机构的中央银行也应该供给货币 1 元，超出的供应则视为超发。这还不算货币周转速度加快带来的影响。根据官方数据，截至 2010 年前三季度，我国 GDP 总量为 26.87 万亿元，M2 为 69.64 万亿元，是 GDP 的 2.6 倍。

十年间，中国平均 GDP 增长为 10.9%，通货膨胀为 3.2%，中国大致需要每年 14.1% 的货币扩展来满足经济发展的需要。然而 M2 却以每年 18.8% 的速度扩张，制造着大约 4.5 个百分点的多余货币发行。过去 10 年里，中国的 M2（广义货币量）/ GDP 比率始终是全球最高。

把时间跨度再拉长二十年，我国目前的 GDP 规模是 1978 年的 92 倍，而 M2，则是当年的 810 倍。难怪全国人大财经委副主任委员吴晓灵直言道：过去 30 年，我们是以超量的货币供给推动了经济的快速发展，被迫发钱。

中国为什么要发出这么多钱？这与目前的汇率机制有关。中国现行的外汇管理体制是，外汇储备每增加 1 美元，央行就必须得相应地放出等值的人民币，以吸纳这些源源不断的外汇。加入 WTO 后，中国向世界的大门徐徐打开，中国外汇储备的年增长率突然跳到了 28%，并一发不可收拾。

从 2003 年开始，我国的外汇储备就以每年一千多亿以上的规模增加，紧接着就以每年两千多亿、四千多亿的规模恣意攀升。2008 年，遭遇全球经济危机，中国的外汇储备继续新增 4500 亿美元。

截至 2010 年 9 月底，中国外汇储备已是 1998 年的 18.3 倍。2010 年同期日本的外汇储备还不到中国的一半。

当中国的巨额外汇储备不断地打破由自己创造出的世界纪录时，新钞就不得不源源不断地出

柜。由此引起的货币供应量超常态增长，是世界经济史上从未有过的景象。

钱都去哪儿了？“票子”已经印出来了，就不会凭空消失。那些无法被 GDP 增长和物价增长稀释的“超额货币”，终将四处蔓延。

周其仁借用哈耶克的理论，说货币似蜜。新增的货币投放到经济与市场后，像具有粘度的液体如蜂蜜一般，过量的货币以不同的速度在不同种类的资产或商品之间“漫游”。这些“蜜”一旦粘在哪里，哪里价格就开始如同坐上火箭般飙升。

土地和房子是当之无愧的捞钱地，大量的货币洒向购物中心、公寓住房、写字楼和酒店式公寓。2003 年到现在，北京及其周边的土地价格攀升了 9 倍。上海的人均收入不足东京的四分之一，而房价已经直逼东京。

畸高的房价催生了越来越严的调控，2010 年的调控不断刷新“史上最严”的纪录——“限购”、“限贷”、“限外”、“限年龄”。

当货币逃离房地产市场，大蒜、苹果、绿豆、红酒、大红袍……所有可供投资的资产，价格都纷纷飙升。

7 月份以来，全国 36 个城市近 70% 的食用农产品都在涨价。暴涨带来的结果是政策来回奔走地救火——楼市调控、蔬菜限价……

周其仁说，这种治理方式看似针对性强，最后却带来两个结果：一是延误了釜底抽薪——控制货币供应量——这唯一治本之策的实施时间；二是东涨西也涨的物价态势，激发和强化了公众的通胀预期。

通胀的预期一上去，下来可不容易。CPI10 月破四，11 月破五，人们开始慌张地将存款从银行搬出来，搬到一切可以投资的东西上去。

最忧伤的是穷人，他们没分到多少新增的货币蛋糕，反而在衣食住行的全面涨价中被货币超发的泡沫所裹挟。

摘自 2011 年 1 月 6 日《南方周末》报

## “热钱”跨境流向哪里

中国社会科学院 易宪容

2月17日,国家外汇管理局发布了一份《跨境资金流动检测报告》(以下简称为《检测报告》)。首次披露了官方对“热钱”的估算数据:2010年中国“热钱”净流入355亿美元,占外汇储备的7.6%,占当年GDP的0.6%。在过去10年里,“热钱”年均流入中国近250亿美元,占同期外汇储备的9%。

如何看待“热钱”流入中国的数据?这种估算是高估还是低估了?大量的“热钱”流入中国,是如何流入的,流入之后又流向哪里?

“热钱”是资本管制的结果,如果没有对资本严格的管制,是不存在这种计算“热钱”的方式的。比如在香港,其资金流动是向全世界开放的。借助于现代高速发达的通讯工具,个人或企业持有的资金,可以一秒钟内,而另一秒钟就已经到了纽约。资金大规模地在全球快速流动是金融全球化的主要特征。因此,只有在资本管制的情况下,才显示估算“热钱”的重要性。

至于有多少“热钱”流入中国,国家外汇管理局的数据是否正确,是高估还是低估,已经是不太重要的事情了。因为,如果国家外汇管理局能以一般性的方法及可观察到途径正确地计算出或估计出有多少“热钱”流入中国,那么政府一定能够出台合适的政策来阻止不利经济发展的“热钱”流入,而鼓励有利于经济发展的“热钱”流入。

我认为,《检测报告》的基本判断比较符合中国当前的情况。比如,跨境资金持续净流入主要是受中国经济平稳较快增长的吸引,机构和个人“资产本币化、负债外币化”的套利操作则可能在一定程度上加大了跨境资金流动的波动性。而这种跨境资金流动主要是以境内机构、个人和海外华人华侨为主,通常以“蚂蚁搬家”的方式渗透,尚未发现国际“金融大鳄”大规模流入的情况。正因为流入中国的许多“热钱”是“蚂蚁

搬家”的方式渗透,要估算出跨境资金流动量大小是相当困难的。如果找到这些跨境资金流动的途径与方式,那么也就能够找到应对或限制这些资金跨境流动的政策。还有,跨境资金的流动不是单向的而是双向的。而这种跨境资金的大量流动主要通过深圳等广东沿海进行。

也就是说,我们只要看到近几年深圳不少商业银行对提取人民币现金的限制就能够看到端倪。深圳这个对外窗口,由于其便利的地理环境,早就成了跨境资金大量流动的主要渠道,无论是合法的还是所谓的非法的流动都是如此。在此,我们只要看两个现象就知道其中的奥妙。一是多年来,在深圳,商业银行的人民币现金的持有量占全国绝对高的比例,多的年份达到近70%;二是在不少年份,由于提取现金过多,使得深圳市商业银行不时都会对现金提取有严格的限制。但等事件一过,这种限制又会好转。最近,这种情况又出现了。

作为国内经济最为发达、居民财富持有最多的珠三角地区、这里居住几千万人口(广东常住人口一亿以上,流动人口估计5000万)。在这些人口中,不仅财富持有量比较高,而且多数人与香港有各种亲缘关系,并对香港的市场比较了解。在这些人口中,只要有一部分人到香港投资,就是一个十分大的量(最近香港的楼市价格快速飙升,很大程度上就是大量国内资金流入香港所导致的结果)。在这种情况下,不仅会有大量的资金通过跨境流入国内,也有大量的资金流入香港。而对国内“热钱”估算,这块是很难估算到的。

同样,这种跨境资金的快速流动在江浙一带也十分盛行。而这种以海外华人为主以及以“蚂蚁搬家”的方式渗透的跨境资金流动,偷偷潜入国内是冲着房地产高利润而来。同时,人民币持续升值及加息预期,也让居住国外的华侨过境存入内地银行赚利差或投资而违规超带货币入境的

案例迅速增加。当然,中国“热钱”流入还有很大部分本来就是国内流出的资金又以外资的方式回流中国。

其实,对“热钱”或资金大幅度跨境流动根本就不用太多担心,但以下几个方面的问题还是值得思考的:一是由于中国的资本项目当下没有开放,如果资金的跨境流动无序,不少人会认为风险较高,但是这仅是问题的一方面,更为重要的是这种现象的出现是资金跨境流动管制的结

果;二是国内外投资机会的变化,资金流动都在寻找这些投资机会,因此,资金跨境流动也是十分正常的事情。监管部门不用太多地担心这些资金会流向哪里。但是监管部门要密切关注的是,这些跨境资金进入中国之后是流向股市还是楼市。如果进入股市,应该没有多大的问题;如果流入房地产市场,它将面对着巨大的风险。因为,吹大的房地产泡沫已经再经不起折腾了。

摘自 2011 年 3 月 3 日《社会科学报》

## 德国高科技产业的“综合性解决方案”

德国联邦政府在 2006 年提出发展高科技产业“国家综合性解决方案”的基础上,于 2010 年 7 月又通过“高科技发展战略”,针对发展高科技产业提出了明确的目标和方向,并制定了具体细化的落实方案。具体而言,其目标是为了保障、保护民众的福祉,创造更多的劳动岗位,提高民众的健康水平。其方向则是“打造高端市场”,在气候、新兴能源、卫生、食品、交通、安全和通信等领域提供“建立在科技基础上的解决方案”,让德国成为这些领域的“佼佼者”。

从德国具体实践看,高科技产业每个领域都凝聚着一批志同道合的实干家和创业者。政府的职责就是将各个领域具有“共同想法”的科学家、企业家和金融风险资金凝结在一起,组成公关联盟,这样做的好处是将学术界的智慧和企业的热情形成合力,并成为目标和利益共同体,从而将科技成果尽快转化为生产力,让智力、资金等各种投入变为国民的财富。

在德国高科技产业战略规划中,排在第一位的是打造高效节能城市。城市的温室气体排放下来了,能效提高了,不仅意味着工业水平上升

到新的高度,市民生活也将变得更加舒适健康。心情舒畅了,健康水平提高了,社会保险和医疗费用的开支自然也会降低。打造高效节能城市,既涉及城市交通,又涉及工业和居民生活,同时还与商业、照明和发电有关。这就需要一个综合性的整治方案。德国高科技战略规划的重要特征就是规划周到、注重整体推进。这就是德国“综合性解决方案”。在德国,不仅工业项目、科技攻关采用这种解决方案,甚至不少大公司的对外投资和金融服务业中也愈来愈多地采用综合性解决方案。不难看出,德国高科技战略最大的特点在于把相关产业、智力和财力整合起来,包括零部件工业和配套设施。这样便于以最佳速度市场化或优先抢占市场份额,同时节省原材料。例如手机过去的充电器,由于接口不统一,每买一部手机必配一部新的充电装置,造成充电装置泛滥,既浪费资源有污染环境。德国对此进行了相应的整合,不仅避免了资源浪费和环境污染,还避免了无序竞争、单兵冒进。

摘自 2011 年 1 月 25 日《经济日报》

## 中国管理咨询发展瓶颈问题分析

中国咨询企业起步时间晚,而且创始人大多是半路出家,基本的 MBA 学员、学院教授、国

际咨询公司咨询师以及企业策划人员等四个方面的人员,在企业运营和咨询方式普遍存在以下几

个方面的瓶颈：

第一、缺乏企业实际运作经验，咨询的体系不能与企业经营管理有效结合：纵观西方著名的咨询师，大都有丰富的企业运作经验，或者在从事咨询行业的同时参与企业的运作，对自己的咨询理论和方法经过反复的验证和完善，很多大型企业也很乐意聘请著名咨询担任企业的高级管理人员，很多国际著名的企业家也多从事过咨询行业，已经能够实现咨询方法与企业运作实践的有效转化；而中国咨询企业的领头人大多缺乏企业高层运作经营，有些所谓科班出身的咨询人甚至没有企业管理经验，为企业服务只是靠从西方咨询体系学到不系统理论模型，就好像从没有下过水的游泳教练来训练学员，可想而知，在咨询企业经营运作根本就不可能了解客户的真正需求，也不可能以客户为核心，解决客户的实际问题。我们曾经认识一位咨询企业的首席咨询师，每次咨询服务都为客户讲解大量理论、咨询成了个人演讲，在客户提出问题能够对答如流、口若悬河，但是客户听了头头是道、用时却是一头雾水、不能解决任何实际问题，最后客户得到是一堆不着边际的观念和一套封存的咨询方案；

第二、“大师情节”阻碍了企业咨询能力提升：“管理大师”、“策划大师”“品牌专家”已经在咨询行业满天飞，一些管理机构也抓住市场机遇、靠册封大师来盈利，我们曾经认识多位营销大师，原来是普通的市场人员、甚至从来没有操作过任何成功案例，然而通过包装、评选（缴费）短期内摇身一边成了行业的大师、自封客座教授，带领学生团队来为企业把脉，可想而知会有什么后果；热衷于包装宣传的大师如何能够带领自己的团队深入研究咨询业务和客户，企业经营也整体靠大师的“忽悠”来维持运作，有能力、有思路的实干者难以生存，业务稍微成熟的咨询师也纷纷另立门户、走向大师之路，企业团队永远只保留了新进入者的菜鸟，怎么谈得上不断提升咨询能力，企业的发展也是处于不断的徘徊；

第三、不完善的经营机制阻碍企业的发展：合伙人制度在西方咨询、法律等服务行业已经相当普遍，合伙人机制或股份制为优秀人才提供了

广阔的职业发展平台、同时也从机制方面对关键人才的责任进行了约束，从而保障了队伍不断壮大、公司迅速发展的基础；而中国的咨询公司往往是属创业者自己所有，作为管理先进理念的领跑者，恰恰没有建立起系统、现代的管理机制，管理运营停留在粗放的阶段，很多公司合伙人制度流于形式、人才流动频繁、管理机制不完善；曾经认识几位咨询大师的咨询公司，连最基本的公司运作规划、激励机制和行政制度都没有，竟然还以管理专家的身份到处开展企业咨询服务，真不知道“不修己，何以治天下”，很多一个光竿司令也是一家公司，做项目时临时搭建草台班子，不知道如何能保障咨询效果，不能为企业提供切实价值的公司肯定不为市场所认可，也不可能发展壮大；

三、不完善、不系统的咨询体系和行业规范限制了咨询企业的发展：

我们曾经研究过很多国际知名的咨询公司，如麦肯锡、罗兰贝格等通过多年的完善形成了系统的方法论、案例信息库以及科学的咨询工具，更重要的是在咨询师队伍建设、项目管理等方面已经具备了完善的体系，从而保障咨询服务的效果；中国咨询业先天不足，发展天生畸形，后天还发育不良。从1978年起发展至今，经历了官商主导、“点子”“策划”期和萌芽成长期等阶段；

对于发展还处于初级阶段的中国很多咨询企业来说，咨询师的素质提升至关重要，企业完善、规范的招聘、培训系统是保证高素质团队的基础，然而许多咨询企业连最基本顾问师技能培训体系都没有，很多咨询师没有接受过专业的培训；顾问招聘的咨询师就算没有从事过咨询行业，也是马上进入项目团队，要其在实践中锻炼，招聘咨询师不考虑素质，过分强调低成本，忽略团队素质；曾经有一位寻求咨询服务的企业告诉我、到一家咨询公司考察发现整个团队是20多岁刚入社会的新手，甚至连最基本的沟通勇气都不具备，不知道如何做企业的老师，又能够为客户提供有价值的咨询服务。

（摘自《格莱特管理咨询》）

# 上海市职业能力考试院 上海市咨询业行业协会

沪人考 [2010] 63号

## 关于印发《上海市注册咨询师专业技术 水平认证暂行办法》的通知

各有关单位：

为规范管理咨询人才队伍，提高咨询从业人员的专业能力和业务水平，形成以实绩和能力为导向、社会化的咨询专业人才评价标准，根据《上海市人事局关于印发〈上海市专业技术水平认证暂行规定〉的通知》（沪人〔2004〕66号），本市实行注册咨询师专业技术水平认证。现将《上海市注册咨询师专业技术水平认证暂行办法》印发给你们，请遵照执行。

本通知的有关内容，在21世纪人才网 (<http://www.21cnhr.gov.cn>) 和上海市职业能力考试院网 (<http://www.spta.gov.cn/>) 上可供下载。

## 上海市注册咨询师专业技术水平认证暂行办法

**第一条** 为适应上海咨询行业发展的需要，加强咨询专业技术人员队伍建设，客观、公正评价咨询行业人员的水平和能力，制定本办法。

**第二条** 本办法适用于在本市开展咨询服务的企事业单位及相关机构中从事咨询服务工作的人员。

**第三条** 本办法所称咨询服务包含综合咨询、管理咨询、工程咨询、技术咨询、经济咨询、专业咨询等。

**第四条** 上海市注册咨询师专业技术水平认证由上海市职业能力考试院和上海市咨询业行业协会负责组织实施。

上海市职业能力考试院负责制定认证标准、组建考试题库、考试考务管理、确定认证合格标准等

工作。

上海市咨询业行业协会负责拟定认证科目、编写教材和组织培训等有关工作。

**第五条** 上海市注册咨询师专业技术水平认证实行统一标准、统一组织、统一认证。

认证采用考试、评审等方式进行。

**第六条** 注册咨询师专业技术水平认证分高级、中级、初级三个级别：

高级咨询师：全面掌握所从事咨询专业的理论和技术以及相关的法规、政策，组织带领团队完成大型咨询项目。

中级咨询师：掌握所从事咨询专业的理论和技术以及相关的法规、政策，组织带领团队完成中、小型咨询项目。

初级咨询师：了解所从事咨询专业的理论和技术以及相关的法规、政策，协助项目负责人完成所从事的咨询项目。

**第七条** 凡在本市开展咨询服务的企事业单位或相关机构中从事咨询服务工作且作出咨询业绩和咨询成果，遵守国家法律法规，并符合下列第八条、第九条、第十条条件者，均可报名参加相应级别的上海市注册咨询师专业技术水平认证。

**第八条** 申请参加上海市注册咨询师专业技术水平（初级）认证的人员，除具备第七条所列的基本条件外，还应具备大专以上学历。

**第九条** 申请参加上海市注册咨询师专业技术水平（中级）认证的人员，除具备第七条所列的基本条件外，还需具备下列条件之一：

- (1) 大学专科毕业，从事咨询服务工作满六年，或取得初级咨询师资格满四年；
- (2) 大学本科毕业，从事相关专业的咨询服务工作满五年，或取得初级咨询师资格满三年；
- (3) 硕士研究生毕业，从事相关专业的咨询服务工作满二年；
- (4) 博士研究生毕业，从事相关专业的咨询服务工作满一年。

**第十条** 申请参加上海市注册咨询师专业技术水平（高级）认证的人员，除具备第七条所列的基本条件外，还需具备下列条件之一：

- (1) 具备高级专业技术职称，从事咨询服务工作满二年；
- (2) 取得中级注册咨询师资格满五年，或取得中级专业技术职称并从事相关专业的咨询服务工作满六年；
- (3) 博士研究生毕业，从事相关专业的咨询服务工作满六年；
- (4) 对于工作业绩较突出者，学历和专业工作年限可适当放宽。

**第十一条** 2009年前取得上海市注册咨询师职业资格证书的注册咨询师等同于中级专业技术水平认证的注册咨询师，一并纳入统一的注册管理办法注册。

**第十二条** 注册咨询师专业技术水平认证合格者，颁发由市人力资源和社会保障局统一印制，并由上海市职业能力考试院与上海市咨询业行业协会共同用印的《上海市专业技术水平认证证书》。

**第十三条** 注册咨询师专业技术水平认证实行定期注册制度，注册管理办法另行制定，注册管理工作由上海市咨询业行业协会组织实施。

**第十四条** 本规定由上海市职业能力考试院和上海市咨询业行业协会按职责分工负责解释。

**第十五条** 本规定自2010年7月1日起试行。

## 上海咨询信息

主办单位：上海市咨询业行业协会  
地 址：上海南昌路47号2407室  
邮 编：200020

电 话：53821058 53822040-23070  
传 真：53821058  
网 址：[www.sh-consulting.org.cn](http://www.sh-consulting.org.cn)  
邮 箱：[shact@163.com](mailto:shact@163.com)