

上海咨询信息 (月刊)

2012 年第 10 期
(总第 303 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

- 咨询专论 •
 - 上海工程咨询行业的现状和未来汪天强 (2)
 - 对“两头在沪”的理解、思考与建言董锡健 (7)
 - 从优化业务流程谈信息化管理 (9)
 - 建立紧密型利益联结机制促进农民专业合作社发展
.....孙仲彝 (12)
- 专家观点 •
 - 辩证把握全球产业链发展新趋势王中美 (14)
 - 马克·斯佩尔曼：中国经济结构性转变需时间 (16)
 - 中日经济战后果有多严重? (17)
- 聚焦中国 •
 - 财政部发改委：财政资金将支持循环经济发展 (18)
 - 科研经费 GDP 占比“十二五”期间将提升至 2.2% (18)
 - 中国启动“工业企业知识产权运用能力培育工程” ... (20)
 - 专家呼吁中国企业“走出去”更要“走进去” (20)
 - 商务部：1-8 月中国服务外包合同执行额增 54.7% (21)
 - 粤港推动率先基本实现服务贸易自由化 (22)
 - 兰州新区获批成第五个国家级新区当地大开发大建设在即
..... (22)
- 世界瞭望 •
 - 2015 年全球市场拓展服务产值或可达 3.1 万亿美元 ... (23)
 - 二十国集团经济增长放缓 环比增速为 0.6% (24)
- 封二 •
 - 上海中鑫建设咨询有限公司 上海中鑫造价咨询有限公司简介
- 封三 •
 - 2012 年上海市注册咨询专家评审面试答辩工作顺利完成

消除发展瓶颈 加快发展步伐

上海工程咨询行业的现状和未来

上海市咨询业行业协会副会长 汪天强

上海市的工程咨询业为上海城市日新月异的发展需求做出了巨大的贡献,其作用是无可替代的。分析其现状,了解它发展中的瓶颈,研究探讨消除瓶颈的办法将有利于推动上海工程咨询业的进一步发展。

一、上海工程咨询业现状

(一) 工程咨询的定义

工程咨询是以技术为基础,综合运用多学科知识、工程实践经验、现代科学和管理方法,为经济社会发展、投资项目决策与实施全过程提供咨询和管理的智力服务。

根据国家发展和改革委员会[2005]29号令颁布的《工程咨询单位资格认定办法》第十四条明确:“工程咨询单位服务范围包括以下八项内容:1、规划咨询:含行业、专项和区域发展规划编制、咨询;2、编制项目建议书(含项目投资机会研究、预可行性研究);3、编制项目可行性研究报告项目申请报告和资金申请报告;4、评估咨询:含项目建议书、可行性研究报告、项目申请报告与初步设计评估,以及项目后评价、概预决算审查等;5、工程设计;6、招标代理;7、工程监理、设备监理;8、工程项目管理:含工程项目的全过程或若干阶段的管理服务。工程设计、招标代理、工程监理、设备监理资格,由国务院有关主管部门认定。第十七条,工程咨询单位资格由国家发展改革委认定。

由此可见整个工程项目建设的全过程中,除工程勘探和工程施工外,从项目规划立项到项目建成后评估的所有技术服务工作都属于工程咨询范畴。

(二) 工程咨询的阶段划分

工程咨询活动贯穿于工程项目投资决策和建设实施全过程,各个阶段的咨询业务范围划分为:

1、工程项目前期阶段的咨询:本阶段业务范围包括项目规划咨询、项目机会研究、项目可行性和项目评估等。项目前期阶段的咨询工作的核心是项目决策咨询,其中以可行性和评估为重点,包括项目的目标、资源评价、建设条件分析、经济效益分析,以及社会和环境影评价等。

2、工程项目准备阶段的咨询:这一阶段的咨询业务主要包括工程设计、设计审查、工程和设备采购咨询服务等。

3、工程项目实施阶段的咨询:项目实施阶段是指工程项目从开工建设至竣工总结的工程。通常包括项目管理、造价控制、工程监理等。各地在实际操作中也有将工程和设备采购咨询服务,即工程和设备采购招投标咨询服务归入本阶段咨询工作范围。

4、工程项目后评估:工程后评估是指对已经完成的项目或规划的目的、执行过程、效益、作用和影响所进行的系统的客观的分析评估。

(三) 上海工程咨询业现状

1、工程项目前期阶段咨询中的规划咨询

总体规划重在统筹协调,强调战略引导和系统综合。总体规划咨询属决策咨询,不列入工程咨询范畴。和总体规划相应的控制性详规和专业规划,如给水规划、排水规划、交通规划、地铁规划以及局部区域规划等属于工程咨询范畴。

目前上海已有具备规划资质的规划设计单位72家。其中具备甲级资质的有6家,具备乙级

资质的有33家,具备丙级资质的有33家。从业人员近5000人左右。

城市规划设计单位的资质管理实行双轨制,即对从业人员和从业单位实行双重管理。国务院城市规划行政主管部门(目前即为国家规土局)负责全国城市规划编制单位的资质管理工作。县级以上地方人民政府城市规划行政主管部门负责本行政区域内城市规划编制单位的资质管理工作。

上海市控制性详细规划编制工作发展迅速。根据城市总体规划确定的城乡发展集中建设区,全市划分为996个控规编制单元,其中中心城273个控规编制单元,郊区723个控规编制单元。目前中心城已实现控规全覆盖,郊区尚未完成。

现有市、区、县各级城市规划设计研究院大多为事业单位编制,它们的业务收入上报到市、区、县各级财政局。其它从事规划设计咨询的单位基本是各勘察设计公司,它们的规划设计咨询业务收入归到设计前期的工程咨询收入上报建设行政主管部门。因此,目前没有统计、管理部门以及协会组织对规划设计咨询的业务收入统一进行统计。

2、工程项目前期阶段咨询中的设计前期咨询

设计前期咨询工作,主要是指项目建议书和可行性研究报告的编制和评估。

上海市到2011年底,由国家发展改革委员会批准的具有甲级工程咨询资质的单位共78家,具有乙级工程咨询资质的单位共36家,具有丙级工程咨询资质的单位共104家,合计218家。从业人员约4万余人。

工程咨询单位的资质管理实行双轨制,即对从业人员和从业单位实行双重管理。国家发展和改革委员会(以下称国家发展改革委)是工程咨询单位资格认定的行政管理部门。

上海市工程咨询业发展迅速,历年工程咨询业营业收入情况见表1。

从表1可以看出工程咨询业发展速度一般超过GDP增长速度,同时由于目前工程咨询业务主要来源是政府投资项目,因此受基本建设形势

影响显著。上海市2010年举行世博会,为此筹划大量主体和配套工程,而2010年世博会进行时几乎停止了大部分工程建设,表一明显反映了由此对工程咨询业的影响。

表1 上海市工程咨询业营业收入情况表

年份	上海市 DP (亿元)	增长率 %	工程咨询 (亿元)	增长率 %
2006	10572.24	12.7	6.89	
2007	12494.01	15.2	8.55	24.1
2008	14069.87	9.7	14.02	64.0
2009	15046.45	8.2	26.5	89.0
2010	17165.98	10.3	20.5	-22.6

资料来源:住建部工程勘察设计统计资料汇编

(四) 工程设计咨询

至2011年末,本市有勘察设计公司约1200余家,从业人员约72000余人。和2006年的76000余人相比,人员略有减少,但营业收入明显增加,见表2。

表2 上海市工程勘察和设计营业收入

年份	工程勘察(亿元)	工程设计(亿元)	合计(亿元)	增长率 %
2006	11.1	94.86	105.96	
2007	10.46	103.39	113.85	7.45%
2008	10.89	125.88	136.77	20.13%
2009	12.86	156.23	169.09	23.63%
2010	13.1	166.2	179.3	6.04%

工程设计行业对于工程勘察设计单位的资质管理实行双轨制,即对从业人员和从业单位实行双重管理。

申请工程勘察甲级资质、工程设计甲级资质,以及涉及铁路、交通、水利、信息产业、民航等方面的工程设计乙级资质的,应当向企业工商注册所在地的省、自治区、直辖市人民政府建设主管部门提出申请。其中,国务院国资委管理的企业应当向国务院建设主管部门提出申请;国务院国资委管理的企业下属一层级的企业申请资质,应当由国务院国资委管理的企业向国务院建设主管部门提出申请。

上海市1997-2010年固定资产投资额与勘察设计业务收入见表3所示。

根据表3可以看出勘察设计收入增长率总体高于固定资产投资增长率,其中2010年因举办世博会,是个特殊情况。

表3 上海市历年固定资产投资额与勘察设计业务收入

年份	固定资产投资额(亿元)	增长率%	勘察设计全行业业务收入(含工程勘察、工程设计、工程承包、工程技术管理服务等)(亿元)	增长率%
1997	1977.59		25.65	
1998	1964.83	-0.65%	23.72	-7.52%
1999	1856.72	-5.50%	28.34	19.48%
2000	1869.67	0.70%	49.21	73.64%
2001	1994.73	6.69%	57.46	16.76%
2002	2187.06	9.64%	81.29	41.47%
2003	2452.11	12.12%	139.50	71.61%
2004	3084.66	25.80%	284.12	103.67%
2005	3542.55	14.84%	305.74	7.61%
2006	3925.09	10.80%	422.65	38.24%
2007	4458.61	13.59%	534	26.35%
2008	4829.45	8.32%	784	46.82%
2009	5273.33	9.19%	901	14.92%
2010	5317.67	0.84%	762	-15.43%

1、工程项目建设管理咨询现状和分析

工程项目建设管理咨询工作包括工程招标代理、工程监理、工程造价咨询、项目管理等方面。工程招标代理是在建设单位(招标人)不具备编制招标文件和组织评审能力,或招标人认为社会中介机构的专业技术水平有利于提高投资效益的情况下,委托具有一定资质的机构进行招标代理。工程监理是对项目建设全过程、全方位的控制和协调。工程造价咨询包括对工程造价的合理确定

和工程造价的有效控制两个方面。项目管理过去统称工程总承包。工程总承包是指从事工程总承包的企业受业主委托,按照合同约定对工程项目的勘察、设计、采购、施工、试运行(竣工验收)等实行全过程或若干阶段的承包。工程总承包企业对承包工程的质量、安全、工期、造价全面负责。

工程项目建设管理咨询资质实行双轨制,即对从业单位和从业人员资质都有明确要求,由国务院建设主管部门(城乡建设部)对全国的注册、执业活动实施统一监督管理。

根据统计,本市工程项目建设管理咨询行业近三年的营业收入、期末从业人员和各类注册资质人员情况见表4、表5和表6。

根据上述统计数据,可以看出近3年发展具有以下特点:行业发展迅速,2010年行业营业收入增长21.22%,2012年行业营业收入增长27.39%,远远高于同期上海市GDP增长速度;行业效益提高,2011年末从业人员比2010年期末从业人员减少3.56%,而营业收入增长21.22%,反映从业人员效率提高,企业效益增加;项目管理业务发展突出,2011年项目管理营业收入增长326.51%,极为突出。

注册监理工程师资质得到重视。2011年在监理行业年末从业人员增长1.65%情况下,注册监理工程师数量增长4.99%,说明从业单位和从

表4 营业收入

年份	营业收入(亿元)	增长率%	其中							
			建设监理	增长率%	造价咨询	增长率%	招标代理	增长率%	项目管理	增长率%
2009	60.47		35.05		16.97		5.09		2.24	
2010	73.3	21.22	43.65	24.53	20.68	21.86	5.65	11.00	3.32	48.39
2011	93.38	27.39	47.65	9.16	25.87	25.10	5.7	0.88	14.16	326.51

表5 期末从业人员

年份	期末从业人员	增长率%	建设监理	增长率%	造价咨询	增长率%	招标代理	增长率%	项目管理	增长率%
2009	38856		31599		3924		1935		1398	
2010	42600	9.64	31000	-1.90	4000	1.94	1800	-6.98	1800	28.76
2011	41085	-3.56	31513	1.65	3831	-4.23	3151	75.06	2590	43.89

表6 各类注册资质人员

年份	注册监理工程师	增长率%	注册造价工程师	增长率%	招标工程师	增长率%
2009	4900	22.2	2427	-10	1164	
2010	4968	1.39%	2752	13.39%		
2011	5216	4.99%	2143	-22.13%		

业人员日益重视取得注册监理工程师资质，这和2011年上海发布了《上海市建设工程质量和安全管理条例》、《上海市建设工程监理管理办法》等法规，加强对监理行业的重视和监管有关。

2、工程后评估咨询

工程后评估是指对已经完成的项目或规划的目的、执行过程、效益、作用和影响所进行的系统的客观的分析。

2003年财政部以财建[2004]729号文下达了“财政部关于开展中央政府投资项目预算绩效评价工作的指导意见”。2008年国家发展和改革委员会以发改投资[2008]2959号文下达“中央政府投资项目后评价管理办法”。目前工程项目的后评估工作分别按照国家财政部和国家发展和改革委员会的文件要求进行。

目前分别由市、区两级发改委和财政局分别委托有关单位进行后评估工作由于多头委托、多头统计，全市没有统一的情况汇总统计数字。对承担后评估工作的单位还没有明确的规定。由于目前通常委托工程造价咨询单位进行后评估工作，所以就沿用对工程造价咨询单位的资质要求。

(五) 对上海工程咨询业发展的总体评价

1、健康有序的稳步发展

工程咨询逐步覆盖工程项目建设全过程，工程建设的各个阶段，已有不同的工程咨询单位从事相应的工程咨询业务。工程咨询单位也从只从事工程建设单一阶段的工程咨询，逐步向相邻阶段的工程咨询领域拓展工程咨询业务。工程咨询业务迅速发展，其增长速度历年均超过固定资产投资增长速度，在咨询服务业中占有日益重要的地位。有关政策逐步完善，针对工程咨询领域的各阶段工作，政府各主管部门分别制定了相应的政策、法规，保证工程咨询工作有序发展。市场发育逐步成熟：经过多年的发展，工程咨询工作的市场环境逐步成熟，全国性的统一市场大致形成，市场竞争比较规范，为工程咨询行业进一步发展创造了有利的条件。

2、国家政策大力扶持

中央对大力发展工程咨询服务业指导思想明确，在我国十二五发展规划中明确提出“大力发

展会计、审计、税务、工程咨询、认证认可、信用评估、经纪代理、管理咨询、市场调查等专业服务；积极发展律师、公证、司法鉴定、经济仲裁等法律服务；加快发展项目策划、并购重组、财务顾问等企业管理服务；规范发展人事代理、人才推荐、人员培训、劳务派遣等人力资源服务；促进广告、会展业健康发展。”（第四篇 第十五章 第四节）各种配套政策进一步推进工程咨询业发展 2007年3月19日国务院以国发[2007]7号文发布《国务院关于加快发展服务业的若干意见》。明确要求：充分认识加快发展服务业的重大意义。提出加快发展服务业的总体要求和主要目标。各地也相应出台配套政策。如上海市人民政府于2009年5月5日以沪府发[2009]24号发布《上海市服务业发展引导资金使用和管理办法》。

3、从业单位奋发图强

在市场经济发展完善的背景下，从业单位进一步向市场化转型，首先由事业单位向企业主体转型，出现国有、民营等多种所有制，成为市场主体。同时从业单位的经营模式也由主管部门分配任务转变为向市场争取项目，从而进入市场竞争。在市场需求多样化的情况下，从业单位进行新业务拓展，将业务范围逐步扩大到工程项目建设全过程的工程咨询。为适应市场竞争需求，从业单位积极开展技术创新，提高自身市场竞争力。各单位积极推进办公自动化、工程项目信息管理系统、地理信息系统等创新手段，逐步向网络化、多媒体化以及智能化。

二、工程咨询业发展存在瓶颈

(一) 分阶段、分部门的管理体制有待改进

我国投资技术领域和项目建设的各个阶段分别由不同的政府部门管理，造成工程咨询未能进行项目投资建设的全过程咨询服务。其中规划咨询由规划主管部门规土局管理，设计前期咨询工作由发改委主管，勘察设计工作由建交委主管，建设阶段管理咨询主要由建交委主管，而发改委因实施代建制办法也涉及部分的项目管理，后评估工作分别由发改委（后评估）以及财政局（绩效评价）主管。

在工程建设的不同阶段,由不同的主管部门,委托不同的专家对工程咨询成果进行评估,从而不同主管部门作出决策。其后果是后一个阶段参加评估的专家一般不彻底了解上一个阶段专家评估的意见及其指导思想,造成前后不一致,影响了工程咨询质量,更影响了工程项目的内在质量和发挥更好作用。如本市地铁某号线,可行性研究报告评估时,专家根据客流量预测,推荐使用大型车厢6节编组,如一定要采用小型车厢则必须8节编组,但最后地铁车站建成为小型车厢7节编组。该地铁线因客流量迅猛增长,从运行初期6节编组发展到目前的7节编组,现该线路正在开始施工延伸,客流量还将进一步增长,但因车站限制,已无法实施8节编组运行。

(二) 对资质认定的办法有待完善

目前各阶段的工程咨询工作的资质管理都实行双轨制,即分别对从业人员和从业单位的资质实施双重管理。实践中这种办法显露其弊病,有待改进:

1、违背工程咨询工作的内在规律

一个项目的工程咨询是否能完美实施,成果质量是否达到应有水准取决于从事该项目的咨询团队,起决定作用的则是该团队的带头人,即项目负责人。如我国南京中山陵的成功取决于吕彦直,上海国际饭店、大光明电影院的成功取决于邬达克,法国卢浮宫改造成功取决于贝聿铭,他们的团队就是以他们领衔命名的设计事务所。

而目前我国对一个项目进行工程咨询采购时,首先要求参与者是具备相应资质的从业单位。但是对中标单位最后是否能派出胜任的团队,往往疏于考察。据报道,上海迪士尼项目设计招标时,业主对投标单位的工作团队逐一进行面试,这是对咨询工作内在规律的尊重。反过来,上述吕彦直、邬达克、贝聿铭的设计事务所大概是达不到我国规定的从业单位资质的。

2、造成人力资源配置的不合理

从业单位为取得某个资质,必须配备规定的具有资质的人员。这种配备的人员不一定具备相应的工作能力,也不一定是完成承接的任务所必须的人员。这样非市场化的人力资源配

置的不合理和浪费。

市府令规定总监的兼项数是必要的,但在招标时对注册监理工程师的兼项情况就作了限制,加上项目上在总监注销上的不确定性,有相当一部分注册监理工程师由于项目停建或种种原因处于不能作为总监承接工作,既造成人力资源的浪费,同时从业单位还要额外承担留住这批骨干的成本。

3、责任界定困难

工程咨询工作出现问题时,究竟是由执业注册工程师承担责任还是由工程咨询单位法人承担责任令人困惑。例如勘察设计规定图纸必须有注册勘察设计工程师盖章,他当然应该负责。而勘察设计合同是和勘察设计公司签订的,按现行法律,勘察设计公司法人应当负责。造成责任认定的矛盾。工程监理中,由工程监理总监负责,还是工程监理单位法人负责,同样有这样的困惑。

4、造成单位挂靠

由于规定不同规模和不同性质的项目必须由不同资质的单位承担,某些取得工程咨询项目的单位由于资质不够,只能挂靠到具有资质的单位以便承接项目工程咨询工作。这里有两种不同情况:一种情况是,从业单位中的注册从业人员虽然有完成项目任务,但是单位资质不够,不得不挂靠有资质的单位,这在项目设计前期工程咨询、勘察设计工作、工程监理等领域都存在这样的问题。另一种情况是工程咨询单位资质不够,能力也不足,不得不挂靠有资质的单位。这时被挂靠单位理应对挂靠单位的工程咨询成果质量负责,但是实际工作中很难对挂靠单位进行质量管理,这就严重影响工程咨询成果质量。

(三) 工作软件有待实现智能化

工程咨询的方案阶段一般都没有建立数学模型,无法对方案做好方案比较、优化工作。

工程设计中采用的CAD绘图是技术进步,但这仅仅是绘图由手工向机械化的进步,还不是智能化的手段。智能化的设计绘图软件应该可以发现错误、纠正错误,保证图纸没有错、漏、碰、缺。现在工民建设计中,采用的三维模型设计在这方面走出了可喜的一步。

工程造价咨询虽然实现定额表格的数字化,但没有智能化。定额使用是否得当,有否漏项、缺项、重项都依靠各级校审人员凭借经验核对,无法保证质量的一致性。

三、消除发展瓶颈对策

(一) 以建立项目专家组为起点,逐步实现工程咨询项目全过程覆盖

政府有关部门制定法规,建立项目专家组制度。项目专家组从规划阶段开始就参与项目评审,并继续在设计前期、勘察设计、项目建设阶段均对项目跟踪监管。建立项目专家组制度有利对工程项目全过程的监管咨询,保证工程项目的进度质量,不牵涉现有各部门的分工职责,是简单易行、有效高质的措施,建议优先推行。上海市在世行、亚行贷款项目中,已经体会了这一办法的优点。这一工作可以由发改委牵头,牵手规土局、建交委、财政局等部门共同完成。

(二) 完善市场准入制度,逐步和国际接轨

目前双轨制资质管理中的缺陷在工作中逐渐

暴露。建议在有条件的行业部门,如建筑行业试行资质管理的单轨制,即具有执业资质的注册咨询师允许其独立执业。从而使人力资源配置市场化,有助于改善目前通过考试取得的注册执业资质和其能力不匹配的情况。这样也可以改变目前从业单位中,经常为能力不足的注册工程师(按规定必须由这样的人员挂帅)配备另外一位具备能力而没有注册资质的助手的情况。作为发挥工程咨询业的社会功能的一个方面,这样做还可以增加就业岗位。

(三) 实现和IT行业的有机融合创新技术手段

智能化的工程咨询软件是提高工程咨询水平和效率的有力工具,也正是目前工程咨询单位最缺乏的技术手段。政府应从政策和资金上支持工程咨询各从业单位独自或者和有能力的IT公司结合,开发智能型工程咨询工作软件,或者作为从业单位的专有技术,或者作为IT公司针对工程咨询市场的创新产品,开发用于工程咨询的智能软件,提高工程咨询水平。

对“两头在沪”的理解、思考与建言

上海市咨询行业协会副会长、上海工业发展咨询有限公司总经理 董锡健

今年早些时候,上海市委市政府从上海产业发展的实际与大局出发,高瞻远瞩地提出了“两头在沪”的全新发展战略,引起了海内外产业界的关注。“两头在沪”,这是上海产业经济“创新驱动,转型发展”的重大战略决策,同时又是上海产业经济扬长避短,发挥比较优势的重大战略举措。

一、“两头在沪”的认知与理解

所谓“两头在沪”,从战略层面上考察,它是产业经济转型发展的一个集成性的整体概念,而从战术层面析述,它却有着丰富的含义。“两

头在沪”的内涵,至少包括四个层面的内容或含义:

其一,直析“两头在沪”的本意,就是将上海先进与高端制造业的“研发/设计”与“营销交易”这“两头”高端服务(即以往管理学上所称的“微笑曲线”的“两端”)设在上海,或留存上海;

其二,深析“两头在沪”延伸的含义,就是将“研发/设计成果的”生产制造“环节”,或“产能实现”过程,外移到劳动力成本相对合理,要素资源相对丰沛,性价比较为适中的城市;

其三,选择“产能实现”基地,必须优中选

优，必须是制造能力业界前茅、员工技能水平一流、经营守信口碑良好，具有专业制造资质与资格企业；

其四，检验“两头在沪”的最终目标成果，就是将上海打造成为中国，乃至全球具有指标意义的“智造”型城市与创新型城市，使“上海制造”，真正转型为“上海智造”，乃至“上海创造”。

二、“两头在沪”的指标体系

“两头在沪”，既然被列为上海产业经济“创新驱动，转型发展”的重大战略举措与战略抉择，那么必然要有其鲜明的战略特质与特色，也就是说必须要有彰显其特性与特征的指标体系。经研究与探究，构建与凸现“两头在沪”战略的指标体系，应该包含以下八个方面的“高度集聚”：

1、与上海发展先进与高端制造业相关的国内外研发、设计机构，以及营销组织、交易机构、采购机构，应该在上海高度集聚，且尽快构建研发与营销集成港；

2、与上海发展新型工业与新兴产业急需的各类前沿科技人才与高端人才，应该在上海高度集聚，且尽快形成国内业界人才的高地；

3、与上海“创新驱动，转型发展”产业经济战略相匹配的各项特惠政策（包括招商引资、招商引“智”、招商引“知”，以及邀盟聚业等政策），应该在上海高集聚，且高效形成“政策池”；

4、与上海打造中国乃至全球“智造型”城市相融合、相互动的各类高端服务机构与服务组织，应该在上海高度集聚，以尽快形成国内“服务型智造源”；

5、与展示上海“智造”品牌质量、水准、含金量相匹配的各类品牌推导、营运与管理机构，应该在上海高度集聚，且尽快形成“上海智造”的综合品牌服务解决方案中心；

6、与上海前沿产业、高新技术产业，以及与上海“智造”相匹配的知识产权维护与高新科技成果认定评价服务机构，应该在上海高集聚，且以尽快形成国内知识产权保护具有样本意义的示范区；

7、应该着力营造一流的投资氛围，以“两

头在沪”与“上海智造”的巨大财富商机，广泛邀盟与吸引海内外产业经济战略投资机构与各类“非银行”特色服务机构云集上海，且形成高度集聚，致使上海真正成为国内具有指标意义的产业经济与产业资本高度融合的示范城市；

8、各类有益于推进“两头在沪”的助力、给力要素资源与提升“上海智造”的活力、动力机制氛围，都应该在上海形成高度集聚，致使上海真正成为国内“四创”（创新、创造、创意、创智）前沿城市与引领城市。

三、“两头在沪”的“软实力”

“两头在沪”，作为“上海智造”的主体形态与核心竞争力，其最具魅力与核心价值部分，应该是“两头在沪”的“软实力”。“十二五”期间，上海工业经济与产业经济主管部门，为配合“两头在沪”战略的全息实施与推导；同时，旨在为“上海智造”赢得更多的话语权、解力与含金量，率先国内各地，着力投资与提升“上海智造”的“软实力”，成为了“两头在沪”的显明标识与重要符号，这些“软实力”主要包括以下12个方面：

1) 研发平台与研发载体的建设；2) 知识产权与品牌资源的经营；3) 技术营销与技术成果的交易；4) 商业模式的整合与创新；5) 高端人才的引进与储备与职业发展的支持；6) 营销渠道的设计、构筑与管理；7) 产业链的衔接与配套整合；8) 供应链的设计与构建；9) 系统集成与应用；10) 服务型“智造”的创意与设计；11) 产业转型发展与优化升级的策划与设计；12) 高端制造服务的总集成与总承包等。

四、对“两头在沪”的特别建言

诚然，“两头在沪”战略的提出，实施与推导，从整体上来说，其意义是十分积极与正面的，且对上海产业经济的转型发展优化升级来说，其效能就更加瞩目与显现；但是在具体实施与推进过程中，由于机制不完善，法规不健全，监管不到位，营运不规范，也会不同程度地存在或产生某些风险与不确定因素，以致改革开放初期，上海在外地发展布点“联营厂”的“往事”重现，

结果是“品牌满天飞，产能成倍翻，质量无保证，连累上海厂”。当然，昔日“联营厂”的情形与今日“两头在沪”的战略，不能同日而语，但以往在发展与布局“联营厂”中的“四失”教训（失误、失策、失控、失调），则是值得我们今日在实施与推导“两头在沪”战略时，所该深刻记取的。正是有基于此，笔者特别建言：在实施与推导“两头在沪”战略时，必须“强化”以下六个“坚持”：

1、必须强化坚持“两头在沪”的品牌形象与地位，且须严格把控品牌授权企业的资质与资格。

2、必须强化坚持知识产权的维护与保权机制，特别是对源于上海的研发设计成果，必须实行最严格的知识产权保护制度。

3、“产能实现”基地，或“飞地”的布局与

布控，严格实行“研发设计”与生产制造“分离”，且严格把握产能与发展规模。

4、必须强化坚持最严格的“研、产、销”分离制度，严格把控销售渠道的布点，严禁产能实现企业越轨越权，进行自营自销。

5、必须强化坚持人才引进管理与流动的规范，严格实行“竞业禁止”的行规业规；研发设计与营销采购人员，决不能擅自向制造企业私相出让研发成果，或在营销采购上行“明修栈道，暗渡陈仓”之损举。

6、必须强化坚持构建“两头在沪”实施推动的法制保障体系，切实为“上海智造”保驾护航；而对上述“1 - 5”任何一项情形的发生或出现，必须严格实行“一票否决制”，果断中止或取消“研、产、销”关系，以致最终诉诸法律。

从优化业务流程谈信息化管理

导读：任何一个企业的经营运作都是由一系列连贯又交错的业务流程来实现的。例如，有经营决策的流程、营销流程、生产制造流程、等等。这些流程都是密切关联的，单独存在是没有意义的。

从流程优化的需要来理解信息化与管理的关系

AMT 咨询认为任何一个企业的经营运作都是由一系列连贯又交错的业务流程来实现的。例如，有经营决策的流程、掌握市场和客户需求的流程、产品研发流程、营销流程、生产制造流程、采购供应流程等等。这些流程都是密切关联的，单独存在是没有意义的。当人们说产供销严重脱节时，实质上是在说这三个流程是在各自孤立地运行，没有能够形成一个有机的整体。

业务流程可以定义为：通过一组作业的整合，把输入各种必要的资源，经过增值处理，输出客户所需要的、认可的和满意的资源（产品或服务）。从全面质量管理（TQM, Total Quality Management）的角度理解，广义的客户就是下道工序。要区别局部流程同整体流程的关系；一个局部业务流程的输出是另一个局部业务流程的输

入。对制造业来讲，它们又都是“从获取客户订单开始到把产品交到客户手中并收到回款”这样一个完整的全流程的一部分。

要不断通过创新来优化业务流程以适应环境的变化需求，而只有当流程是“可视化”的或透明的，才有可能对流程进行监控和改进。

设计业务流程的目的是为了最大限度地满足客户日益增长和变化多端的需求。同时也是为了实现企业的经营规划所提出的各项指标，客户价值和企业的价值是有区别的，客户的价值是以自己认可的费用获取能够为自己带来效益的产品和服务，而企业的价值是获取合理的利润。必须把客户的价值同企业的价值统一起来，实现双赢。对流程的设计、监控、改进和创新，要用先进的管理理念和方法给予指导，使之能够在企业全体员工的共同努力下，不断消除一切无效作业与浪费，不仅要最大限度地为满足客户的需求而增值，而

且要为包括股东的所有利益相关群体,如企业(利润)、员工(薪酬)、合作伙伴(利润)、政府(税收)、贷款方(利息)、投资方(股息)增值。因此,企业的市场竞争优势,在一定程度上,通过观察和分析它的业务流程即可见端倪。比如产品研发、市场的响应速度和交付能力,总体运营成本,不同的业务流程,运行的结果是大相径庭的。

为了使业务流程“可视化”,必须建立一个体现信息集成和信息共享的信息化管理系统,而这个系统必须覆盖企业的完整全流程才能真正实现优化和提高竞争力的目的。

要不断通过创新来优化业务流程以适应环境的变化需求,而只有当流程是“可视化”的或透明的,才有可能对流程进行监控和改进。为了使业务流程“可视化”,必须建立一个体现信息集成和信息共享的信息化管理系统,而这个系统必须覆盖企业的完整全流程才能真正实现优化和提高竞争力的目的。当前,对制造业来说,这个系统就是在供需链管理理念指导下的企业资源计划(ERP, Enterprise Resource Planning)系统。

信息集成与信息共享

在我们讨论MRP II /ERP系统之前,首先必须树立信息集成的概念。

这些年来确实不少企业在计算机辅助管理的应用上,做出了很大成绩,提高了一些管理部门的工作效率;例如财务部门的电算会计、销售或采购部门的合同管理、生产部门的零件配套表、人事部门的工资管理、技术部门的档案管理、以及各个仓库的库存管理等等。不错,这些计算机应用都是“管理信息系统(MIS, Management Information System)”,但它还仅仅是信息化的初级阶段,可以提高企业内部单项业务的工作效率。由于它只是孤立的MIS(或称信息孤岛),无法提高企业的整体效益。企业在开发单个业务部门的应用程序时,如果没有一个统一的总体设计,没有建立一套规范的管理基础,信息系统没有覆盖企业的整体全流程,信息流是被割断的、信息的传递是迟缓的,甚至根本是不能沟通的,各个单项业务之间即使联上网也很难形成一个有机的

整体,难以进行信息共享和业务流程优化,这还不是我们所要的信息化管理。我们需要的是一个高度集成的信息化管理系统,既要效率,更要效益。为此,必须首先明白什么是信息集成。

通俗地讲,实现了信息集成就是:任何一项数据或信息,由一个部门一位员工负责,在规定的时间内,录入到系统里去,存储在指定的数据库中,按照一定的运算方法进行加工处理。就是说同样的数据或信息不再需要第二个部门、或任何其他员工再录入一遍。很明显,这样可以做到减少重复劳动、提高效率、避免差错。人们很容易从系统中,根据录入数据的员工口令查明每一个信息的来源和录入时间,做到责任分明。简言之,信息集成的原则就是信息源是唯一的,而不是多头的。

做到信息集成本身不是最终目的。实现信息集成是为了信息共享。所有与某项业务流程有关的授权人员都可以从指定的数据库中调用原始数据和加工处理后的信息,按照一定的格式显示在所有相应的记录和报表上。实时地了解到相关信息以应对瞬息万变的内外环境变化,对提高企业的响应速度是至关重要的。不同岗位的员工都是根据同一个数据源,不误时机地采取必要的决策和措施,提高企业(或以核心竞争力为核心的供应链)的应变能力和竞争力。

当信息成为一种“财富”或“权力”的象征时,要做到“共享”会遇到意想不到的阻力。而规范化的业务流程是保证信息资源完整的必要条件,是信息公开透明的必要条件,也是建立公平、公正和诚信市场秩序的前提。

但是,实现信息集成是有一定条件的,其中最最基本的两条是:信息必须规范,信息的流程必须规范。虽然这是极其浅显的道理,但是在不少企业里却很难做到。当信息成为一种“财富”或“权力”的象征时,要做到“共享”会遇到意想不到的阻力。而规范化的业务流程是保证信息资源完整的必要条件,是信息公开透明的必要条件,也是建立公平、公正和诚信市场秩序的前提。

我们可以以一个规范化的采购作业流程来说明,见图1。

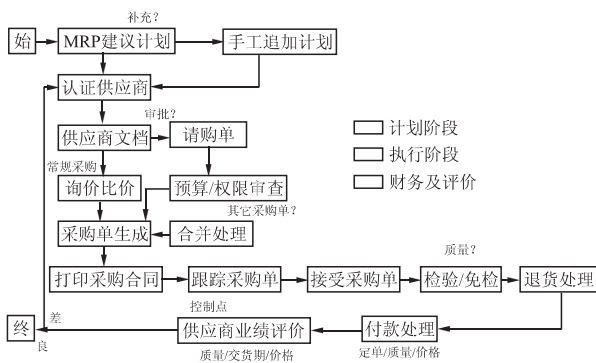


图1 规范化的采购业务流程

有了这样规范的采购流程，应该采购什么？采购多少？什么时候采购？都由物料需求计划确定了。拍脑袋采购的现象不存在了，居高不下的库存可以降下来了。向哪些有资格的供应商采购？由认证的供应商文档确定。“哪家回扣多就买哪家的”现象被杜绝了，企业产品的质量从进货源头得到了保证。每一位采购员允许采购哪类物料？允许采购的数量和金额也明确规定了。如果超出采购权限，系统会提示进行审批程序，每一层次的审批权限都有严格和明确的规定，预算超支的现象不再出现了。系统在财务部门付款前，自动进行各种核对：来的货物是不是所订购的？是否按规定的交货日期到货？合格品是否百分之百？发票金额同报价是否一致？只有在所有数据都是正确的情况下，才能执行付款作业，不良资金支出现象可以避免。对供应商的考核可以通过数据库的信息来查阅，不合格的供应商将被淘汰出局，供应链将得到不断优化。

正因为规范化管理是断绝“暗箱操作”的一把将军锁，又是向传统封闭“独立王国式”运营操作的挑战，会使一些人感到极不自然而顽固抵制。这是实施ERP系统难度的根本原因所在。技术问题一般比较容易解决，但是如果不彻底转变人们的思想观念，不下决心深化改革管理，实现ERP这样的信息化管理系统只能是一句空话。管理以人为本，实施ERP系统主要是做好人的工作，要重视“变革管理”。

图2表达了信息技术与管理的关系。没有一

定管理基础和数据混乱的企业是无法实现信息化的；不准确、不及时、不完整的信息是害人的信息。

把希望寄托在实现不需人参与的“管理自动化”是不现实的。人建立系统，人维护系统，人使用系统，永远不要忘记“管理以人为本”。

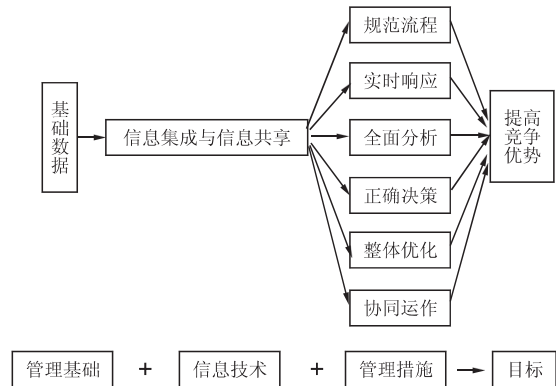


图2 信息技术同管理的关系

AMT咨询通过长期研究发现那种认为上了ERP系统自然会提升企业的管理水平，管理基础并不重要的说法是不正确的。但是有了准确、及时和完整的信息，如果管理者不去掌握它，或者不会应用，都会使宝贵的信息黯然失色。信息化的结果最多只能是向管理者提供了丰富、实时的信息；而实施信息化管理的效益，不是系统自动生成的，而是人用出来的。我们应当永远记住：“信息的价值在于应用”，而应用信息的主体是人，是管理者。把希望寄托在实现不需人参与的“管理自动化”是不现实的。人建立系统，人维护系统，人使用系统，永远不要忘记“管理以人为本”。

最后，在我们了解了业务流程优化和信息集成的道理后，在选择了软件，准备采取“分步实施”的策略时，不要忘记这些道理。例如，如果准备上销售系统，就应当起码同时上销售管理、仓库管理（成品库）、应收帐款、总帐……等流程密切相关的模块；就是说，即使是分步实施也不要割断流程的信息集成，哪怕是一个局部流程。否则，等于花钱买单个模块，同自行开发的信息孤岛没有什么区别，同样不是信息化管理的宗旨。

（来源：《AMT官网》）

建立紧密型利益联结机制促进农民专业合作社发展

上海交通大学农业与生物学院 孙仲彝

从国际合作运动的历史来看,合作组织是农民自愿组织起来保护自己利益的组织,合作社按功能划分,可分为生产性合作社与服务性合作社。2007年7月1日起实行的《中华人民共和国农民专业合作社法》第二条规定:“农民专业合作社是在农村承包经营基础上,同类农产品的生产经营或者同类农业生产经营服务的提供者、利用者、自愿联合、民主管理的互助性经济组织。”它的宗旨是谋求全体成员的共同利益,它的盈余主要按照成员与合作社的交易量(额)比例返还。在农民专业合作社内部和外部关系中,建立紧密型利益联结机制,对农民有巨大的凝聚力和吸引力,依法促进农民专业合作社的发展,必须处理好内部、外部的利益关系,这是发展机制中关键性的机制。

上海市农民专业合作社到2011年末达2950家,经营的土地面积140万亩,占全市农田面积的56.5%,入社成员为6.86万户,占全市农户数的48%,合作社入社农户和带动农户占本市务农农户的59.5%。全市农业组织化率达到65%。全市农民专业合作社全年实现销售收入68亿元。农户从农业产业化经营中得到的收入65.71亿元,其中出售农产品收入62.71亿元,劳务性收入3.01亿元,税收减免额1.55亿元(不包括出口退税)。2011年上海农村居民家庭人均可支配收入构成:家庭经营收入占5.6%,工资性收入占67.1%,转移性收入占19.4%,财产性收入占7.9%。而龙头企业销售收入628.85亿元,专业市场交易总额655.46亿元,利润总额25.26亿元。实缴税金18.91亿元,出口创汇4.7354亿美元。从上海市农民专业合作社发展情况来看,一方面是很好的进展,另一方面是有较大的差距,农民专业合作

社发展有较大的空间:①入社成员占农户总数的48%,经营土地面积占全市农田面积的56.5%,合作社入社农户和带动农户占全市务农农户的59.5%,发展各种类型的农民专业合作社还有较大的空间;②农民专业合作社从农业产业化经营中得到的收入65.71亿元,其中出售农产品收入62.72亿元,劳务性收入3.01亿元,而龙头企业销售收入628.85亿元,专业市场交易总额655.46亿元,利润总额25.26亿元,相比之下表明,龙头企业向农民专业合作社在加工、销售以及出口创汇等方面返利较少,农民专业合作社及其成员在农业经营性收入的增加有较大的空间;③农村居民家庭人均可支配收入结构中,通过对龙头企业参股,可提高财产性收入的比重,通过龙头企业在加工、销售、出口创汇等方面向农民专业合作社的返利,可提高农业经营性收入的比重;④在农民专业合作社内部搞好生产经营的基础上,处理好合作社内部的公积金、公益金、生产性积累提留外,可以为成员收入分配水平的提高而谋利益。总之,建立好合作社内部与成员之间紧密型利益联结机制和建立好合作社外部与龙头企业之间紧密型利益联结机制,将会使农民专业合作社具有巨大的凝聚力和吸引力,促进农民专业合作社迅速发展,为上海农业现代化、工业化、城镇化和社会主义新农村建设发挥重大的作用。

如何拓展发展思路通过建立紧密型利益联结的机制,加快促进农民专业合作社发展适应上海解决“三农”问题的要求,提出如下的设想与建议:

(一) 做好农民专业合作社内部与成员之间建立和完善利益联结机制的工作

1、生产性农民专业合作社建立合作社与成员之

间紧密型利益联结的机制

①以土地承包经营权流转实行规模经营,使成员从农业生产中增加经营性收入和劳务性收入;

②以土地承包经营权入股实行土地股份合作的农民专业合作社,使成员从生产经营中获得按股分红和劳务性收入;

③以资金投入参股实行股份制的农民专业合作社,以农民为主体,从事农业生产、加工、销售综合性生产经营,使成员获得按股分红、生产经营分配收入和劳务性收入;以资金投入的参股者获得高于银行存款利率的收入。

④以村为单位,全村农民参加的农村社区型农民专业合作社,从事农业生产经营或农业生产、加工、销售综合性生产经营,使成员获得农业生产综合性生产经营收入和劳务性收入。

2、服务性农民专业合作社,建立合作社与成员之间紧密型利益联结的机制

①为农民专业合作社内部生产性合作社提供生产资料供应服务,使生产性合作社减少生产成本,增加成员收入。

②为农民专业合作社内部生产、加工、销售综合性生产经营的合作社提供综合性服务,使综合性生产经营的合作社减少生产、加工、销售所化费的服务费支出,增加成员收入。

生产性或服务性农民专业合作社,不论采取何种生产经营或综合性生产经营,也不论采取何种服务向农民专业合作社提供,都建立好紧密型利益联结机制,将会取得良好效果,促进农民专业合作社的巩固提高,做强做大,更有利于促进合作社的迅速发展。

(二) 做好农民专业合作社外部与其他经济实体建立和完善利益联结机制的工作

1、农民专业合作社与龙头企业,建立农产

品出售、农产品加工、农产品加工产品销售和出口创汇的紧密型利益联结机制,分别按照额度或比例由龙头企业向合作社返利,使合作社与成员获得相应的农产品增产、增效、增收的实惠。

2、农民专业合作社与供销合作社,建立农业生产资料供应、农产品销售的紧密型利益联结机制,使合作社与成员获得生产成本减少、农产品增值、收入增加的实惠。

3、农民专业合作社与农民专业合作社联合生产经营,建立风险共担、盈利共享的紧密型利益联结机制,使合作社与成员获得合作社联合生产经营的实惠。

做好农民专业合作社外部与其他经济实体利益联结机制的工作,不仅能充分利用外部发展的利益联结机制而增效、增收,更加能促进农民专业合作社内部实力的增强,内外结合、做强做大将提高农民专业合作社的竞争实力。

(三) 政府涉农职能部门,引导中介机构开展农民专业合作社内部、外部与生产经营农产品生产、加工、销售的经济实体,建立利益联结机制的工作

1、政府涉农职能部门规范建立紧密型利益联结机制的行为准则,提供给农民专业合作社享受生产、加工、销售和出口创汇返利的参考标准。

2、中介机构按照规范准则与返利参考标准开展中介工作,帮助双方签订有关返利的协议,中介机构收取合理的中介费用。

3、工商管理部门对违规行为予以处罚,确保建立利益联结机制的双方按约定执行并取得良好效果。

如果认真帮助做好农民专业合作社内部、外部关系中建立紧密型利益联结机制的工作,促进农民专业合作社发展将会取得良好效果。

辩证把握全球产业链发展新趋势

上海社会科学院世界经济研究所研究员 王中美

中国有成熟的加工制造业基础、熟练工人和充足的供应链经验，中国还有巨大的消费市场和国内投资，它在亚洲经济中正是一种核心节点型的特殊战略地位。当一些低端制造业向外转移的同时，更多优质的投资和订单却在向中国集中。中国应当把握在全球产业链中寻求新定位的契机。

联合国贸易和发展会议近日公布的《2012年世界投资报告》显示，流入东南亚的外国直接投资增速已远远超过东亚，主要原因可能是包括中国在内的东亚国家的工资成本和生产成本继续保持上升势头，因此东盟国家在制造业上的相对竞争力增强。

这一报告被一些西方媒体援引为国际直接投资已经开始从中国向东南亚国家转移的证据，与此同时，近年来中国经济增速的主动放缓，也被他们视作中国制造业面临危机的表现。但是，实际上，2011年对中国的外国直接投资仍创历史新高，当一些低端制造业向外转移的同时，更多优质的投资和订单却在向中国集中。中国应当把握在全球产业链中寻求新定位的契机。

传统全球产业链理论已不能解释一切

近20年世界范围内所呈现的生产的“碎片化”，即全球产业链扩散化，加深了各国各地区之间的贸易关系，也使得贸易与技术、制度和政治之间的互相影响日益复杂化。发达国家的金融危机提出了新的命题，全球产业链的发展趋势又有了许多新的特点，不再符合传统全球产业链理论的一些定义和预测。

经过20多年的发展，人们发现，尽管价值链的各层级并未发生实质性的变更，但所有订单并不可能真如理论所言随心所欲地转移，因为必然牵一发而动全身。所以，全球产业链所呈现的不断带动更多国家参与的扩散化特点，与部分区域优势日益成熟，并使得价值链末端日益重要的趋势，竟是并行不悖的。

以亚洲地区为例，1985年这个区域的主要贸易参加者是印度尼西亚、日本、马来西亚和新加坡，日本作为主要的采购者，地位十分突出；1990年时“四小龙”的崛起，仍然是依靠日本对中间产品的需求，但同时日本也是对该地区的最大出口国；1995年开始，美国成为这个区域价值链的发起者，通过马来西亚与新加坡排布供应链，后来还有菲律宾加入；2000年以后，中国通过与韩国和中国台湾的密切联系，进入日本与美国的供应链中，并成为最大的供应商；2005年以后，亚洲供应网的中心完全移至中国，中国成为中间产品的核心生产地，面向美国与欧洲国家，同时又接受来自其他亚洲国家的中间产品，许多标注“中国制造（Made in China）”的产品其实已经演变为“中国组装（Assembled in China）”。

简而言之，在亚洲近年来的发展趋势显示，传统产业链分工预想中可以灵活转移和变动的契约关系，在一定程度上仍然是较为固定和互相依赖的。20世纪末经济学家哈德森在亚太产业链中观察到：生产者驱动的全球产业链中的核心能力是研发与生产能力，采购者驱动的全球产业链的核心能力是设计与市场营销能力。但是现在，即使是中端的集成和组装能力，以及末端的专业

化水平，似乎，都对价值链的竞争力较之从前有更大的影响。

所以一方面，产业链日益扩散，更多的国家参加到产业链分工中；一方面，产业链又日益集中在某些已经成熟的区域，对这些区域形成一定程度的路径依赖，并以这些区域为核心呈现进一步扩散的趋势。因此，过去垂直和水平分工的平面产业链布局，实际上正在被多层次多核心的立体网状布局所替代。

转移未必代表着危机，有可能也是契机

今天说全球供应链的转移，必须分析情况做出这样的判断。一方面，如果是能轻易转移的供应链，说明采购商并未形成对供应商的依赖，供应商的反控制力很弱，这往往体现在一些利润微薄、技术含量很低的产业，这种转移基本以劳动力成本和生产成本为依据。

另一方面，这些年显现的新趋势是，出于对产品质量和生产效率的追求，采购商会更加重视供应商关系的稳定和效率，因为对很多产品来说转移是有成本和风险的，而且也不可能在培养成熟供应商后无限转移下去，从这种意义上来说，高端产品的贸易或投资往往更加集中化。

今年以来，包括博世、通用、西门子、铁姆肯等一批欧美企业都开始在成都投资建设高端制造工厂，生产电子信息、精密机械等领域的先进产品，韩国三星公司则首次把其全球领先的液晶面板项目放到了苏州，生产最新的产品。正如《2012年世界投资报告》所指出的，在由跨国公司评选出来的最受欢迎的东道国排名中，中国仍排在第一位。大量的熟练工人和高技术人才，以及完备的产业基础正成为中国新的综合优势，因此吸引着更多的高端制造业。

所以转移并不一定代表着危机，有可能也是契机。尽管从某种意义上来说，产业链发起人都试图通过更分散的生产过程和严格的区分来实现对

产业链的控制。但是这样的控制，仍然不可避免让全球产业链的生产环节集中在特定区域，而这些国家的贸易增长呈现商品密集型，而不是资源密集型。这些特定区域将带动外围，并辐射外围。

目前的产业链转移仍然是在亚洲更大的区域内完成的，这也说明仍然是辐射效应的作用。能够占据二级辐射点的国家，也集中在更成熟的东亚地区。所以，对中国来说，现在的形势是微妙的和复杂的，但也是可以乐观的。抓住新的契机，实现产业升级，正是时候。

亚洲的产业链布局与全球产业链的次级核心

如果仔细研究当前亚洲的产业链布局，很难简单地归结出其产品生产、组装和销售的基本模式。发达国家向发展中国家发包，再将最终产品进口回发达国家的路径也不再那么清晰。在许多情况下，生产过程进一步“碎片化”，设计和服务也被外包出去，组装的环节多层次化并被分散在各个地方，最终销售地有可能就是发展中国家，特别是东亚市场。

在亚洲供应网的阡陌纵横中，出现了一些重要的节点，这些节点具有对外辐射和吸纳的地位。一方面，这些节点承接高端订单或投资，并二次分包出去，将下游产业进一步扩散至其他国家；另一方面，这些节点吸收来自整个区域的供应，组装成产品或提供服务，进行返销或本地销售。

简而言之，中国有成熟的加工制造业基础、熟练工人和充足的供应链经验，中国还有巨大的消费市场和国内投资，它在亚洲经济中正是—种核心节点型的特殊战略地位。以中国为基础的东亚经济，包括以市场和服务见长的香港地区、拥有强大关系网络的新加坡、具备较高科技含量和制造能力的日本和巨大的金融储备池等等，其所呈现的集体优势，都在促使其成为全球产业链的次级核心。我们必须关注这些新的动态，及时做出正确的产业发展判断。

（来源：《上海社科院官网》）

马克·斯佩尔曼：中国经济结构性转变需时间

提示：发达经济体的低增长使全世界都把目光聚焦在新兴经济体上。新兴经济体已经并将继续担负起全球经济复苏“发动机”的重任。

在本届夏季达沃斯论坛上，埃森哲公司全球战略总裁马克·斯佩尔曼就新兴经济体在全球经济中的地位和所起的作用等问题，接受了记者的采访。

问：在连续多年的高增长后，中国经济增速近期出缓。在您看来，未来中国如何才能顺利实现结构转型、增长方式转变，在经济增长和可持续性之间找到更好的平衡点？

答：首先，中国经济正在从出口导向型向内需导向型转变。目前中国政府正在通过基础设施建设等多种方式减少经济对出口的依赖。另外，中国政府还在大力推进社会事业的发展，以促进消费。当然，这样的结构性转变是需要时间的。

另外，我们也发现中国高度重视可持续发展。在“十二五”规划中，反复强调要管理好中国经济发展的能源强度，以实现在降低能源和原材料消耗的前提下提高产出。这将是一个双赢的局面，但是要做到这点，既需要开发一些新能源，充分利用新技术来实现降低能源强度，同时又要对老的工厂和设施采取关闭停产措施。

问：经过 30 多年的改革开放，中国企业无论是数量还是质量都有了长足发展。但目前，转型升级是很多中国企业面临的问题，尤其是中小企业。请谈谈对中国企业转型升级的看法。

答：现在无论是中国公司还是外国企业，都面临成本上升的压力，其中包括能源和原材料成本上升问题。另外，中国企业还面临劳动力成本上升压力。这将迫使企业大力专注提高生产力和运营效率。对中国企业来说，一方面应大力推动研发能力和创新能力提升，另一方面要进一步重视客户的体验，企业通过数字渠道精确关注年轻人客户群体的能力非常重要。

目前，越来越多的中国企业正走上全球化道

路，它们要善于把本企业作为一个网络，使其在世界各地的子公司能够发挥协同作用，发挥各自优势形成互补。

问：您认为在全球经济低迷的形势下，中国企业在“走出去”过程中应注意些什么？

答：首先，今天全球经济中仍然有很多经济增长点，增长的驱动因素也各不相同，其中人口结构的变化是主要的增长点之一。今后 16 年，全球会新增 10 亿人口，另外大宗商品也是驱动经济增长的一个重要因素。所以我们在看待全球经济现状时，不应只看到发达经济体的低迷，更应看到还有很多经济增长点和机遇等待挖掘。

另外，欧美经济虽然没有可喜的增长，但在全球经济总量中仍占有很大比重。因此，中国企业无论在国内还是海外都面临着巨大机遇。国内的机遇来自中国城市化的推进和居民生活水平的提高。在海外，中国企业需要找准发力点，选对国家、市场和行业。有充分证据表明，最成功的企业往往能在经济下行过程中做出重大投资举措，等经济一旦恢复上行就能够取得加速发展。

问：请评价新兴经济体在全球经济中的地位以及对全球经济复苏的拉动作用？

答：过去 10 年，全球经济遵循着一个非常清晰的节奏。新兴经济体的年均增长率在 6% 左右，发达经济体为 2% 左右，全球经济增长率在 4% 左右，发达经济体和新兴经济体在全球经济中的占比为一半对一半。而目前，发达经济体实际能实现的经济增长率只有 1% 左右，欧洲基本上是零增长，美国是 2% 左右，这就意味着新兴经济体对全球经济总体增长非常重要。

发达经济体的低增长使全世界都把目光聚焦在新兴经济体上。新兴经济体已经并将继续担负起全球经济复苏“发动机”的重任。全球经济还将进一步增长，这是毋庸置疑的，但同时增长的格局将是不均衡的，而且充满不确定性。

（来源：《中国网》）

中日经济战后果有多严重？

中日两国间如爆发经济战可能会带来严重后果，因为这两个亚洲最大经济体在贸易和投资方面已经密不可分。两国贸易总额高达3,450亿美元。

日本和中国就位于两国之间的争议岛屿发生口角，由此产生的经济影响正不断扩大。中国国内的暴力骚乱迫使日企关闭在华零售店和工厂。消息一出，与日本紧密相关的股票周一应声大跌。

中国有两大突出的声音建议对日本实施经济制裁，希望借此回应日本就钓鱼岛（日本称尖阁列岛）采取的行动。这种想法周一浮现在两篇社论当中，分别刊于中共官方媒体《人民日报海外版》和中国主要国有英文报纸《中国日报》(China Daily)上。

那篇刊于《中国日报》、由中国商务部附属智库分析师金柏松撰写的文章说，如果中国制裁日本，日本经济将严重受损，而中国的损失则相对较小。这篇文章的标题是：应考虑制裁日本 (Consider Sanctions on Japan)。

中国对日本实施经济制裁后，双方谁受的打击会更沉重，这个问题还存在争议，但中日都将受到影响，这一点毋庸置疑。中国一直严重依赖日本的投资资本和技术，而且日本是中国第三大出口市场，仅次于美国和欧盟（不算香港，香港基本来说就是一个转运站）。从公司盈利的角度说，日本获益于在华投资。另外，中国也是日本重型机械和高科技设备等高价商品的最大的出口市场。

中日若爆发贸易战，受影响的将不只是这两个国家。从 iPad 到汽车等一切产品的供应链都依赖于那些在中日两国轻松“往来”的零部件和材料。此外，中日经济关系还涉及到美国、韩国、马来西亚、德国和泰国等国的公司。

让我们用直观的数字来看一看其中牵涉到多大的利益吧。

贸易

对中国：

日本是中国第二大贸易伙伴，仅次于美国。2011年中日双边贸易额为3,450亿美元，占中国贸易总额的9%。这超过中国与另四个“金砖国家”

（巴西、印度、俄罗斯、南非）外加英国的贸易额总和。

对日本：

中国是日本最大贸易伙伴，遥遥领先其他国家。中国占日本2011年进出口总额的21%。排在第二和第三的美国和韩国分别占12%和6%。

投资

对中国：

据数据提供商 CEIC 的数字显示，根据中国政府数据计算，中国2011年来自日本的外商直接投资为63亿美元，自1996年以来累计获得690亿美元的投资。日本政府的数据则更高，2011年是120亿美元，1996年以来累计投资830亿美元。

对日本：

日本吸引的中国投资很少。据日本政府数据，截至2011年底，来自中国的外商直接投资总额为5.6亿美元。相比之下，美国同一时期在日本投资700亿美元，欧盟投资940亿美元。

旅游

对中国：

2011年中国是日本排名第一的国际旅游目的地。到中国的日本旅客超过365万人次，较10年前增长50%，但低于2007年397万人次的峰值。

对日本：

2009年高峰时期，到日本的中国旅客为140万人次，其中包括游客和商务旅客。2011年这个数字下降到100万人次，分析师将此归因于两国关系的紧张，以及日圆的升值。但今年的数字似乎又要上升。截至7月份，中国访日旅客达到95万人次，同比增长72%。

（数据来源：Global Trade Atlas、日本贸易振兴会（Japan External Trade Organization）、日本贸易振兴会、CEIC、中国国家旅游局、日本国家旅游局、Japan Tourism Marketing Co）

（来源：《华尔街日报》）

财政部发改委：财政资金将支持循环经济发展

财政部、发改委日前发布《循环经济发展专项资金管理暂行办法》，明确将由中央财政预算安排专项资金支持国家“城市矿产”示范基地建设、餐厨废弃物资源化利用和无害化处理、园区循环化改造示范、清洁生产技术示范推广等项目建设。而对中央基建投资、中央财政节能减排专项资金等已支持的重点工作（工程）或项目，专项资金不再予以支持。办法于9月1日起施行。

办法所称“城市矿产”是指工业化和城镇化过程中产生和蕴藏在废旧机电设备、电线电缆、通讯工具、汽车、家电、电子产品、金属和塑料包装物以及废料中，可循环利用的钢铁、有色金属、稀贵金属、塑料、橡胶、玻璃等资源，其利用量

相当于原生矿产资源。专项资金将支持示范基地的“城市矿产”资源新增加工处理能力（含改造）建设、示范基地内的基础设施和公共服务平台建设和示范基地“城市矿产”资源回收体系建设。

此外，还将重点支持可再制造技术进步、旧件回收体系建设、再制造产品推广及产业化发展等。在清洁生产技术示范推广方面，专项资金将重点支持能够显著提升企业清洁生产水平的成熟、先进、适用清洁生产技术的推广应用；重点支持对行业整体清洁生产水平影响较大，具有推广应用前景，但尚未实现突破的共性、关键技术应用示范。

来源：（《中国证券报》）

科研经费 GDP 占比“十二五”期间将提升至 2.2%

中共中央、国务院日前下发《关于深化科技体制改革加快国家创新体系建设的意见》（以下简称《意见》），明确要求“十二五”期间全社会研发经费达到 GDP 的 2.2%，并确立企业技术创新地位。值得关注的是，《意见》还专门强调，促进科技和金融结合。专家建议，扶持科技型企业，需要对传统金融工具进行革新，并大胆采用多种新型金融工具，服务科技型尤其是中小企业的发展。

出台前历经 30 多次修改

早在 2010 年 6 月举行的两院院士大会上，胡锦涛总书记就在“切实加强和改进科技工作”中首次明确，要深化科技体制改革，为加快建设创新型国家提供有力体制保障。

2011 年 5 月，国务院总理温家宝着重指出，

科技经济“两张皮”问题没有真正解决，宏观科技决策机制和组织结构不合理，广大科技人员的积极性创造性还没有充分调动起来等。

随后，一系列关于科技体制改革的调研、座谈拉开帷幕。

去年 6 月，科技部在南京、无锡、苏州、安徽等地进行初步调研。随后，由科技部、工信部等 19 个部门及江苏、北京两个省市，正式组成科技体制改革和国家创新体系建设调研及文件起草小组。经过多次座谈会和更为密集广泛的调研，起草工作正式开始。在一年的时间里，调研及文件起草小组成员单位提交了 43 份、合计 120 万字的调研报告。

经过 5 轮较大范围的征求意见、30 多次修改完善，新一轮科技体制改革纲领性文件终于面世。记者注意到，《意见》分为 8 部分 21 条分项

60多个任务，不过多是纲领性表述，并未具有可操作性。

“中央文件只是一个政策方向，真正的考验是在《意见》出台后。”参与《意见》起草和制定的科技部创新体系建设办公室主任徐建国向媒体表示，针对每个任务会出台具体措施并明确了牵头部门，涉及到50多个部门，其中科技部牵头的有一半以上。

《意见》指出，目前我国科技体制仍然存在不少问题。突出表现为，企业技术创新主体地位没有真正确立，科技与经济结合问题没有从根本上解决，关键技术自给率较低等问题。“这些问题已成为制约科技创新的重要因素，影响我国综合实力和国际竞争力的提升。”徐建国透露，“本次酝酿科技体制改革从一开始就是问题导向，聚焦制约科技创新的突出问题，回应科技界的期待和诉求，然后提出可操作的政策措施。”

科研经费是重点解决方向

《意见》中特别强调，要强化企业技术创新主体地位，促进科技与经济紧密结合，并建立企业主导产业技术研发创新的体制机制。不过，事情并没有那么简单。接受南方日报记者采访时，北京市社会科学院副院长赵弘表示，目前科研活动还是以院所和高校为主。为了满足政府鼓励企业创新的要求，这些机构在形式上把企业加进来，但是实际科研活动组织过程当中依然没有改变院所和高校操控创新的地位，企业成为一种满足形式上的点缀。

企业研发经费投入不足一直在拉全社会科研经费占比的“后腿”。《意见》明确，“十二五”时期，我国科技体制改革要逐步确立企业在技术创新中的主体地位，全社会研发经费占国内生产总值的2.2%，大中型工业企业平均研发投入占主营业务收入比例提高到1.5%，行业领军企业逐步实现研发投入占主营业务收入的比例与国际同类先进企业相当。《意见》要求到2020年这一比例提高至2.5%。

然而，跟其他国家相比，我国科技研发经费在GDP占比一直较低。数据显示，1995年以来，

我国政府科技拨款占GDP比重的平均水平仅维持在0.6%左右。国际上普遍认为政府科技投入占GDP的比重低于1%的国家属于缺乏创新能力的国家。

赵弘告诉南方日报记者，目前我国科技研发经费总量不足，其关键在于有研发意愿有投入能力的企业数量少、投入少。根据赵弘提供的数据，全国开展研发活动的大中型工业企业为12889家，只占全部大中型工业企业数比重仅为28.31%，小型企业几无研发能力。

据统计，全国企业研发投入占销售收入比重仅为0.74%，大中型企业才为0.93%，远低于发达国家2.5%-4%的平均水平。

有分析认为，企业研发投入少是由于财政资金对其补充不足，财政资金要对其给予支持。据悉，大部分财政科研经费主要以课题形式投向高等院校和政府所属科研院所，企业研究经费来源中财政资金的比例仅占14%。

“要增加全社会研发经费比例，还是要依靠企业。”赵弘指出，政府需要鼓励企业、引导企业增加研发投入，增强竞争能力，从整体上提高创新能力。更重要的是，要构建一个以企业为主的研发体系。

赵弘向南方日报记者解释，新体系中，企业既是创新投入的主体，也是创新问题的提出者，又是科研活动的组织者，院所和高校围绕企业的需要进行科研协作和合作。“这才是来自于企业实际需要的，能够应用于实际生产的成果。”

强调资本市场和新型金融工具

值得关注的是，科技和金融结合也被提及。《意见》明确，加大多层次资本市场对科技型企业的支持力度，扩大非上市公司代办股份转让系统试点。培育和发展创业投资，支持地方规范设立创业投资引导基金，引导民间资本参与自主创新，并积极开发适合科技创新的保险产品。

不过在现实操作层面上，在科技与金融现实融合常常遭遇到各种难题。在赵弘看来，科技本身具有风险性高、不确定强、收益慢、固定资产少等特点，原有的金融体系需要固定资产做抵押，

需要进行一系列的评估，不能适应这种产业的要求，按照原有的金融是很难得到服务的。

“因此，在西方国家衍生出很多于这种产业特点相适应的金融工具，例如风险投资、天使投资等等。”赵弘指出，这种投资能够使在实现产业化之后，通过回报满足投资者财富追求的要求，带动产业发展。他介绍，在这种情况下，继续对传统金融工具进行创新。另外，我国风险投资正在发展当中，但还需要普遍化、规模化。

赵弘补充，中小板和场外交易市场也需要扩容来满足要求，使中小科技企业的创新活动由强大的金融支持，银行需要推出针对中小科技企业的贷款和服务。在他看来，政府可以通过设立贷

款、担保资金和银行贷款贴息来减少银行的风险，帮助银行更多地服务于中小企业。

实际上，为促进科技与金融对接，近年来有关部门先后下发了一系列指导文件，力求通过调整优化监管政策，促进金融与科技结合，引导商业银行开展科技型中小企业金融业务，不断改善科技型小企业融资环境，从而推动产业结构的优化和升级。

《意见》指出，综合运用买方信贷、卖方信贷、融资租赁等金融工具，引导银行等金融机构加大对科技型中小企业的信贷支持。

(来源：《南方日报》)

中国启动“工业企业知识产权运用能力培育工程”

中国工业和信息化部9月26日在北京召开“工业企业知识产权运用能力培育工程”启动暨培训会议。

根据《工业转型升级规划(2011-2015年)》实施知识产权工作的要求，工信部决定从今年至2015年实施“工业企业知识产权运用能力培育工程”，会议的召开标志着工程的正式启动。

工信部副部长杨学山就启动该工程做动员讲话。他指出，企业知识产权能力由创新能力、运用能力和防卫能力构成。提升企业知识产权能力应统筹谋划、科学设计，将知识产权保护与企业的生存发展联系起来，使前者转化为内生动力。

杨学山强调，“培育工程”应着眼于以下5个方面：一是着力打造企业突破核心技术的能力；二是着力打造企业向产业链高端跃升的能力；三是着力提高企业创新成果转化的能力；四是着力增强企业“走出去”的能力；五是着力培育保护知识产权和应对纠纷的能力。

据知，“培育工程”将依托各省市工业和信息化主管部门组织实施，编制形成《工业企业知识产权管理指南》，指导工业企业建立知识产权管理制度，培育一批工业和信息化领域知识产权运用标杆企业。

(来源：《中国新闻网》)

专家呼吁中国企业“走出去”更要“走进来”

中国企业“走出去”的迅猛势头令人侧目，而海外中企的生存状况同样引发关注。面对中企在境外面临的冲突地区风险、贸易保护、法律制裁等问题，学界呼吁中企加强“合规经营”，遵守当地法律、法规、规范，在“走出去”的同时

注重“走进来”，即融入当地及国际主流商业规范。

26日，由北京新世纪跨国公司研究所主办的“冲突管理与合规经营”研讨会在北京举行，约70位研究机构专家、跨国公司高层集中探讨“中国企业面临的新挑战”这一话题，寻求化解

海外投资风险的应对之道。

中共中央党校国际战略研究所副所长刘建飞在会上指出,目前中国企业在海外面临着多种困难,例如在高冲突国家和地区的安全风险,一些西方国家带着“冷战思维”,在先进技术和管理经验方面对中国企业进行限制。此外,中国企业还存在公信力不足、缺乏良好形象等问题。

刘建飞说,面对诸多挑战,中国企业必须加强自身建设,注重“合规经营”。“企业文化建设是化解风险的重要途径之一。是否有诚实、守信、可亲可敬的形象对提升中国企业的竞争能力,改善‘走出去’的社会和人文环境至关重要。”

官方发布的最新数据显示,今年1至8月,中国境内投资者共对全球119个国家和地区的2708家企业进行直接投资,累计实现非金融类直接投资476.8亿美元,同比涨幅高达39.4%。

中共中央政策研究室巡视员于培伟强调,中国企业不仅要“走出去”,更要“走进去”,走“合规”之路。

北京新世纪跨国公司研究所所长王志乐也认为,随着越来越多的企业加入到“走出去”的行列中,国际社会对中国企业的关注度也进一步提高,往往要求中国企业承担社会和环境责任,要求中国企业合规经营。

“中国企业刚刚开展对外投资,外界就要求我们承担全面的责任,要求我们严格进行合规经营。这些要求或指责确实令人感觉不公平。但是在经济全球化潮流推动下,国际组织以及各个国家都是按照全球最高标准要求后来者。在这种情况下抱怨是没有用的,只能以强化企业责任和‘合规经营’来应对新挑战。”王志乐说。

国有重点大型企业监事会主席熊志军指出,随着全球商业潮流的变化,中国企业不仅要赚钱,还要更加注重承担社会责任。“一个优秀的企业不仅要有知名度,还要有美誉度,因为大家都赞赏你、欣赏你,才能赢得消费者信赖;如果一个企业不择手段谋取利益,就不会走得太远。”

(来源:《中国新闻网》)

商务部: 1-8月中国服务外包合同执行额增54.7%

中国商务部副部长王超26日透露,今年1-8月,中国企业承接服务外包合同执行金额268.9亿美元,同比增长54.7%。其中,承接国际服务外包合同执行金额187.1亿美元,同比增长48.4%。

王超是在第四届中国国际服务外包交易博览会开幕式上公布上述数据的。随着云计算、互联网等新模式、新技术的广泛应用,全球产业结构经历着深刻变革。作为知识与智力人才密集型的现代高端服务业,服务外包已成为各国参与全球分工与协作、优化资源的重要方式。

王超表示,为顺应新一轮的产业结构调整,中国政府高度重视服务外包产业发展。近几年来,中央政府颁布了一系列产业促进政策,在产业规划、财政补贴、税收优惠、人才培养等多方面全力推进服务外包产业发展,各地政府也出台了相关配套政策,中国服务外包产业实现了快速增长。

官方数据显示,2011年,中国企业承接服务外包合同执行金额323.9亿美元,同比增长63.6%。承接国际服务外包合同执行金额238.3亿美元,同比增长65.0%,比上年提高22个百分点。

王超指出,大力发展服务外包,有利于促进中国对外贸易转型升级。中国已经具备较好的服务外包产业发展条件,政策环境不断优化,高素质人才供给充沛,离岸、在岸市场协调发展,基础设施日臻完善。

他介绍,今后几年,中国商务部将着力完善支持政策体系、扶持企业做大做强、打造“中国服务”国家品牌、加大国际市场开拓力度、加强知识产权和信息安全保护、引导示范城市实现差异化发展。

(来源:《中国新闻网》)

粤港推动率先基本实现服务贸易自由化

粤港合作联席会议今天在广州召开第十五次会议。双方在会后签署《推动率先基本实现粤港澳服务贸易自由化行动计划》，并通报今年以来，粤港双方实施框架协议及年度重点工作进展情况。

会议透露，两地推动建立框架协议督查考核机制，《实施框架协议考核办法》正在编制，这也是广东首次对有关地市推动粤港澳合作工作进行考评。

据介绍，《推动率先基本实现粤港澳服务贸易自由化规划纲要（2012-2014）》已经编制完成，粤港服务业合作加快推进。港资银行服务加在粤快速布局，汇丰、恒生、东亚和永亨、南商5家港资银行先后申请在广东佛山、中山等15个地市设立39家异地支行，其中27家已经开业，外资银行有望在今年年底覆盖广东全部地市。会议透露，1家港资独资医院正报卫生部审批，有望成为内地第一家港资独资医院。两家符合条件的港资旅行社已经向国家旅游局提出申请，试点经营内地居民前往港澳以外的目的地（不含台湾）的业务。随着港澳个体工商和政策日益宽松，在粤香港居民个体工商户已经达到3455户，资金数额2.442亿元，其中去年新登记的个体工商户资金数额同比增长44.6%。截止今年上半年，广

东新批香港服务业项目970个，合同港资38.53亿美元，实际吸收港资35.39亿美元。

会议介绍，国家十二五规划中粤港澳合作七大重大项目中的三大新区（横琴、前海、南沙）规划目前已经全部获批。粤港两地国际营商环境建设全面推进，一次性往来粤港小汽车项目顺利启动，广东公交卡和香港“八达通”提前半年实现互联互通，7月起在广州等8个广东省内城市和香港同步发行联名卡。本月，广东17所高校实行免试录取的香港学生已经入学。《粤港澳基础设施建设合作规划》的编制工作也基本完成。跨界基础设施加快推进，到目前港珠澳大桥建设进展顺利，主体工程累计完成投资52.38多亿元。

会议确定下一阶段要重点加强四方面合作：一是共同争取更多服务业先行先试政策，力求全面放宽准入政策，促进生产要素的自由流动。二是着力在金融、商贸、专业、科技文化、社会公共服务等重点领域取得率先突破。三是抓紧推进南沙、前海、横琴等重点合作平台建设，为粤港深化现代服务业合作打造载体。四是健全推进粤港服务贸易自由化工作机制。此外，继续深化经贸合作，加快推进跨境大型基础设施和口岸建设合作等，为促进服务贸易自由化创造良好条件。

（来源：《人民网》）

兰州新区获批成第五个国家级新区

当地大开发大建设在即

日前，国务院以国函[2012]104号文件印发了《国务院关于同意设立兰州新区的批复》，同意设立兰州新区，原则同意《兰州新区建设指导意见》。至此，兰州新区成为继上海浦东新区、

天津滨海新区、重庆两江新区、浙江舟山群岛新区之后，国务院批复的第五个国家级新区，也是西北地区的第一个国家级新区。

文件指出，建设兰州新区，对探索西北老工

业城市转型发展和承接东中部地区产业转移的新模式，增强兰州作为西北地区重要中心城市的辐射带动作用，推动西部大开发，促进区域协调发展，具有重要意义。

兰州新区位于兰州北部秦王川盆地，地处兰州、西宁、银川三个省会城市共生带的中间位置，是国家规划建设综合交通枢纽，也是甘肃与国内、国际交流的重要窗口和门户。新区规划面积806平方公里，辖永登、皋兰两县五镇一乡，现有总人口10万人。根据规划，截至2015年，该区域GDP达到500亿元左右，2030年GDP达到2700亿元左右。

兰州新区总体规划将新区划分为“两带一轴”。其中，东部产业发展带主要为石化产业片区、新材料产业片区、生物医药产业片区和装备制造产业片区；西部产业发展带为临空加工制造与物流产业片区、综合产业片区；一轴则以行政文化中心、旅游休闲中心、商务金融中心和科技研发中心，形成综合服务片区和高新技术产业研发片区。根据规划，经过5~10年的建设，兰州新区将发展成为甘肃省乃至西北地区跨越式发展的重要经济增长极，成为西部地区特色鲜明、功能

齐全、产业聚集、服务配套、人居环境良好的现代化新区。

兰州市在日前召开的市委常委会议上透露，要进一步加强基础设施建设和生态建设，努力打造宜居宜业宜游的魅力新城。要进一步加大投入力度，加快推进路网体系建设，“六纵八横”等骨干路网要按照预期目标全面建成，特别是去年开工建设的道路要在10月底全面完成；中线快速通道要加快进度，尽快完成规划设计，早日开工建设。要加快推进水、电、气、暖等基础设施建设和学校、医院、商住等公共服务设施建设，尽快完成给水厂、变电站、天然气、污水处理厂等城市公用设施工程，进一步提升和完善城市功能。要加快兰州和新区城市规划展览馆的建设步伐，力争早日建成和投入使用，成为全面展示和宣传兰州的重要窗口。

国家级新区是区域发展中一种高规格的制度支持，包括税收上的减免，项目落户上的照顾，土地政策上的优惠以及其他经济社会发展中方方面面的先行先试权。

（来源：《建筑时报》）



2015年全球市场拓展服务产值或可达3.1万亿美元

近日，罗兰贝格（Roland Berger）与大昌华嘉（DKSH）共同发布第二份“全球市场拓展服务报告”指出，凡是想拓展亚洲新兴市场业务的企业，皆应将“服务创新”视为新的成长要素。报告指出，市场拓展服务业的年增长率为7.1%，产值则可望在2015年达到3.1万亿美元。

罗兰贝格资深合伙人 Matthew Chang 指出，未来中国最为需要市场拓展服务的行业将是健康产业、消费品行业以及零售类企业。

本次的市场拓展服务报告邀请了超过350位的受访者参与调查，并针对“服务创新”这项主题访问超过25位的业界专家、高级主管与意见

领袖，其后整理并分析相关资料。研究结果能协助决策者深入了解服务创新的效益，及服务创新对于市场拓展服务业的影响。

报告指出，新的服务方案固然重要，然而“一体适用”的方案并不存在，供应商必须配合客户与顾客的需求，量身设计各项服务。服务创新也必须带来具体价值，37%的受访者注重提升业绩与效率等营收方面的效益。管理者则需要市场资料与情报、市场进入研究以及品牌分析等市场洞察的服务，让他们作出更理想的策略。

大昌华嘉集团总裁兼执行长 Joerg Wolle 博士表示：“亚洲市场成长迅速，中产阶级与日俱增、国内市场强健、国内贸易持续成长，且日渐重视核心实力，这些因素皆促进市场拓展服务业的成长。在迅速成长的产业中，产业内外的竞争都将

日益激烈，因此市场拓展服务公司务需持续强化竞争优势，更要追求服务创新。市场拓展服务公司必须不断提供更先进的创新服务，才能协助客户与顾客寻求成长，符合趋势发展，并在竞争中保持领先。”

罗兰贝格策略顾问公司执行长 Martin C. Wittig 博士指出：“越来越多企业设法进入或拓展新兴市场，尤其是像亚洲这样具有多元特色的区域市场，因此企业选择的拓展服务公司不但应当具备有口皆碑的专业能力与知识、提供完善的服务与拥有广大的网络，亦应能够透过互信、资源与效率创造价值。市场拓展服务公司必须与业务伙伴共同研拟、提供定制化的服务创新方案，才能为客户与顾客创造价值。”

(来源：《和讯网》)

二十国集团经济增长放缓 环比增速为 0.6%

总部设在巴黎的经济合作与发展组织（经合组织）公布的数据显示，今年第二季度，二十国集团成员经济体整体经济环比增速为 0.6%，比前一个季度修正后的增长率低 0.1 个百分点；同比增速为 3.0%，比前一个季度修正后的数据低 0.2 个百分点。

数据显示，当季二十国集团成员经济体增长步伐不一。新兴经济体整体表现良好，其中中国经济环比增长 1.8%，同比增长 7.6%，呈现加速态势；巴西、印度尼西亚、南非和土耳其的经济增长均有不同程度的加速；其他成员经济体则出现增长减缓、停滞甚至衰退现象。

在发达经济体中，澳大利亚、日本和韩国经

济当季环比增速大幅放缓，美国经济小幅放缓，加拿大增速与前一季度持平。

欧洲经济整体表现不佳。欧盟整体经济环比下降 0.1%，同比下降 0.3%；欧元区环比下降 0.2%，同比下降 0.5%。

(来源：《经济日报》)

(相关内容介绍：20 国集团的成员包括：八国集团成员国美国、日本、德国、法国、英国、意大利、加拿大、俄罗斯，以及作为一个实体的欧盟和中国、阿根廷、澳大利亚、巴西、印度、印尼、墨西哥、沙特阿拉伯、南非、韩国和土耳其。)

2012年上海市注册咨询专家评审面试答辩工作顺利完成

2012年10月10日，在南昌路59号科学会堂思南楼9-10楼，进行第六届上海市注册咨询专家评审的笔试汇总和面试答辩工作。

第六届上海市注册咨询专家的评审共有89人报名参加。自9月14日笔试交卷起，共收到87份试卷。试卷阅卷和面试答辩工作由评审委员会组织专家组进行。共分7个专家组，其中工程咨询5个组，管理咨询、技术咨询各一个组。每组3位专家，共21位专家为此次评审把关审视。试卷在9月下旬已发至每位专家进行阅卷。今天评审，21位专家全部出席参加。

10日上午，先由汪天翔副会长主持，作了关于对笔试和面试工作的要点和要求的讲解，汇合了与会专家的意见，达成了一致的工作规范和程序。随后就进入各组的试卷阅卷汇总工作。下午，7个组分别进行各自的面试答辩。共84人参加了此次的面试答辩。面试结束后，各专家组组长进行了集中，汇总汇报评审情况。

协会办公室全体人员参加了这次面试答辩的组织安排工作。

(陈慧琴)

