

上海咨询信息 (月刊)

2012 年第 1 期
(总第 294 期)

主 办：上海市咨询业行
业协会

印 刷：上海欧阳印刷厂
有限公司

目 次

• 协会简讯 •

- 《转型与崛起：全球视野下的中国服务经济》
新书上海首发仪式
..... 胡小兰 (2)
- 中国经济结构转型中的咨询业
——AMT 集团（企源科技公司）在《转型与崛起：全球视
野下的中国服务经济》新书上海首发仪式上的发言
..... 孔祥云 (3)
- 上海市 2011 年度注册咨询师专业技术水平认证
考试成绩揭晓 陈慧琴 (5)

• 咨询专论 •

- 解读“部分服务行业营业税改征增值税试点”新规
..... 王震寰 (5)
- 顾问式管理咨询有助于中国餐饮企业稳步发展
..... 陈昌杰 (7)
- 如何在销售中变被动为主动：聆听客户 (8)

• 专家观点 •

- 未来五年，中国宏观经济态势和展望 吴敬琏 (10)
- 服务业能成为经济增长的下一个吗？
.....MCANXIXUN (14)
- 真知灼见 (17)

• 世界之窗 •

- 部分国家跨越“中等收入陷阱”的经验和教训
..... (19)
- 2012 年新兴经济体将成最大的买家 (20)
- 2015 年中国旅游业总收入达到 2.5 万亿元
..... (21)
- 我国区域发展协调性增强 (22)

• 政策导向 •

- 上海市国家税务局上海市地方税务局关于营业税改征增值
税的有关信息 (22)
- 哪些纳税人适用营业税改征增值税试点实施办法？ ... (23)

• 封二：

中国海诚工程科技股份有限公司简介

《转型与崛起：全球视野下的中国服务经济》 新书上海首发仪式

2011年12月27日上午，由上海现代服务业联合会和上海市咨询业行业协会共同主办张祥会长专著“《转型与崛起：全球视野下的中国服务经济》新书上海首发仪式”在上海现代服务业联合会举行。

出席首发仪式的领导和嘉宾是上海现代服务业联合会会长周禹鹏、副会长张亚培、赵凯，上海市咨询业行业协会会长张祥和副会长陈积芳、汪天翔，我协会会员单位代表上海AMT集团总裁孔祥云等。上海现代服务业联合会副会长张亚培主持首发仪式。

上海市咨询业行业协会副会长陈积芳在首发仪式上作了专门介绍。他说：“张祥作为上海市咨询业行业协会的会长，在协会工作中一直倡导中国应该大力发展服务业。根据他长期的工作实践和自己的理论研究，写出这样一本书。他曾经在协会举办的讲座上以PPT形式演示他的研究成果。他在全国人大、中央党校、行政学院、国家发改委、商务部，和有关省市演讲过。他的每一场报告都引起了大家强烈的反响和极大的兴趣。他的演讲不仅有理论，而且有案例，更重要的是用全球视野来研究中国，对我国服务经济发展起到了一定的推动作用。”

我协会会员单位代表AMT集团公司董事长孔祥云结合书中的理论和数据，以及本行业的起源、发展等实际情况作了读后感。他从AMT集团由张江高科技园区搬至杨浦高科技园区的过程，体会到张会长在书中所述“城市是服务业功能集聚、



吸纳就业、促进发展的主要场所，中心城市是引领服务经济转型和发展的基本动力源。”他提到了AMT集团的员工大多毕业于上海交大安泰管理学院，作为集团的领导能先睹为快地读到老院长的新作，感到很荣幸。

在首发仪式上会长张祥作了题为《转型与崛起：全球视野下的中国服务经济》主旨发言。他在“写作背景”一节的演讲中从农业经济时代、工业经济时代、服务经济时代，列举了大量详实的例子、数据与图表，来说明世界经济已进入服务经济时代。在“新书体验”一节中他详细地介绍了全球化时代服务经济的五个特征，一是服务创新成为价值增值的主要源泉；二是制造业服务化、服务业制造业相互交融，不断激发新的经济增长点；三是服务业增加值占经济总量的比重占绝对优势，服务消费、服务业就业成为经济和社会发展的动力源泉；四是国际分工和全球价值链正在重新构建世界经济体系，而服务业是国际分工和全球价值链的重要内容；五是服务经济成为经济合作与竞争越来越核心的内容。并通过分析中国经济取得的成就和中国经济存在的问题，得出了“中国经济要战略转型、产业结构要优化升级、发展方式要加快转变，服务业是主导，服务业是关键，服务业是突破口。”的理论。

最后，周禹鹏会长作了发言。周禹鹏会长对张祥会长的专著《转型与崛起：全球视野下的中

国服务经济》的发行表示了热烈的祝贺，并给予了高度的评价。他说：“这本书可以说是理论讲



得很透彻，实际问题讲得也很到位。此外该书图文并茂，虽然是理论著作，读起来不枯燥，非常生动，容易被人接受。在现代服务业大发展的时机，张祥同志这本书出版，在全球的视野当中对服务经济发展趋势做了非常深刻的刻画、叙述和分析，具有很强的前瞻性和可读性。在介绍传播或者研究关于服务经济发展的趋势以及在经济全球化条件下做一些规划和分析是非常有必要的。”

“正如中国国际经济研究中心主任曾培炎对该书的代序中所述：张祥同志所著《转型与崛起：全球视野下的中国服务经济》一书将中国服务经济放在全球化大背景下加以考察与研究，把服务

经济的发展作为促进中国经济平稳较快发展的重要动力，兼具学术性和知识性，相信能给关心这一问题的研究者和工作者带来启发和思考。”

在首发仪式上张祥会长向上海东方投资监理有限公司董事长印保兴、上海久隆企业管理咨询有限公司总经理邓涵、上海求必应咨询服务公司总经理包云鹤、上海众瑞涉外税务师事务所杨友泉、上海市房地产经济学会咨询部主任钱建华、AMT集团事业部总经理邱兢以及上海市黄金饰品行业协会的代表等7位与会代表赠送了他的新著。



会后，与会人员还排队请张祥会长在新书上签名。

（胡小兰）

中国经济结构转型中的咨询业

——上海 AMT 集团（企源科技公司）

董事长孔祥云在《转型与崛起——全球视野下的中国服务经济》新书上海首发仪式上的发言

尊敬的各位现代服务业联合会领导，咨询行业协会领导，大家好，非常荣幸，今天能有这个机会，参加张祥会长的新书《转型与崛起——全球视野下的中国服务经济》发布会。

我有幸在几天前就已经拿到了这本书，并且非常认真的拜读了一遍，在这里和大家分享一下我个人的一些体会。

在本书的第29页提到：“20世纪50年代起，欧美发达国家的咨询业发展快速，根据统计，至1991年，美国咨询业产值占国民生产总值的3%，并以每年10%的速度递增，咨询业已从第三产业中分化出来，形成了第四产业。”由此可见，咨询行业在世界发达国家的GDP占比非常高，在美国已经超过了3%，而中国的现状是还不到0.3%。

这说明，第一，从宏观上，与国际标杆相比，中国咨询服务业占国民生产总值的比重是很小的，有非常巨大的上升空间；第二，在中国，随着改革开放的深入，经济飞速发展，形成了一大批优秀的企业，

伴随着其规模的逐步扩大，越来越多的企业在主动寻求相关的咨询服务，来帮助企业自身管理提升，实现精细化管理，从而创造更大的价值。



在本书的第 89 页，张会长谈到服务经济的几大基本特征的时候提到了服务业分布的“集聚化”（即“城市化”），我深有体会。从我这十几年在咨询领域的经验来看，在中国，适合发展高端咨询行业的城市只有两个，北京和上海。北京作为中国的政治文化中心，拥有着其他城市不可比拟的优势。而上海，之所以适合发展高端的咨询服务机构，原因有二，其一，上海的人才优势，上海本身拥有着交大、复旦、同济等知名高校源源不断地输出优秀的年轻人才。同时，伴随着上海“两个中心”的建设，有一大批在各个领域拥有专业技能的人才不断地聚拢在这里，形成了这个城市强大的人才优势；其二，上海的辐射力很强，作为一家专业的咨询服务类机构，来自上海的企业比之国内其他城市更容易被市场接受，市场更认可上海的发展环境和专业化程度。因此，上海这个城市是非常适合发展咨询行业的。

我们目前正在和杨浦区政府合作，寻求一些切实可行的办法来发展我们这个行业，为这个行业提供一个更好的发展空间和环境。我们提议在复旦、财大这些杨浦区的知名大学周围打造一个环高校的高端咨询服务产业带。在同济大学周围有一个创意设计产业带，目前做的很成功，周边已经聚集了 800 多家创意设计类企业，年产值已

超过了 20 个亿。我们完全可以效仿这个产业带，将一些高端的咨询服务类机构聚集起来，形成产业带，主要以高级的管理咨询、信息化咨询、财务咨询为主，由政府出面提供场地支持和政策扶持，将这里打造成为中国高端咨询服务业的地标，形成一定的规模化和影响力，相信一定会对这个行业的发展大有好处。

书中有很多地方提到了，在国外很多地方的现代服务业发展过程中，国家都给出了很多的政策支持，帮助这一类型的企业发展壮大。当然，我们国家也有一些这方面的政策，鼓励和支持咨询行业的发展。但是，目前上海的两个政策，在我看来已经逐步地对我们这一类型企业的发展起到一定的限制。第一就是刚刚推行的营业税改增值税的政策。像我们这样的公司，我们提供的服务基本上都是来自于我们的知识，我们的大脑，我们的成本全部来自于员工的工资，而不是有实实在在的原材料的采购，因此，我们在增值税上面是没有进项的，这样一来，以一个亿的收入规模为例，以前缴纳营业税的情况下，一年的税收是在 565 万元左右，而现在缴纳增值税，税收变成了 670 万左右，成本增加了一百万左右，无形中给我们带来了一份压力；第二个政策是来自于员工的社会保险。之前我们都是给员工缴纳上海的城镇保险是按照上海市平均工资的 60% 作为基数，乘以社保的比例 27.5%。而新的社保政策下，员工的社保是按照实际的基本工资乘以社保比例是 37%。以一个 1000 人的企业为例，平均工资为 5000 元，按照以前的政策，公司每月缴纳的社保总额是 642950 元，新的政策下，企业要承担的社保总额是在 185 万元左右，相差巨大。

因此我觉得，上海要大力发展现代服务业，尤其是咨询行业的话，一定要在政策上给予这些企业支持，帮助企业减少不必要的成本开支，把主要精力和资金投入到行业的发展中去。

以上是我在读了张会长的新书后的一些个人体会，有不对的地方，欢迎在座的各位领导批评指正，谢谢大家。

上海市 2011 年度注册咨询师专业技术水平认证 考试成绩揭晓

上海市 2011 年度注册咨询师专业技术水平认证考试成绩已经揭晓，自 12 月 29 日起可在上海市职业能力考试院网站成绩查询栏目查询。

今年，参加注册咨询师专业技术水平认证的网上报名人数 111 人，报名确认 84 人，参加考试的有 56 人，考试出考率为 66.67%。25 人

考试合格，其中中级 20 人，初级 5 人，出考合格率为 44.64%，其中，参加协会培训的 38 人中，培训合格率为 65.79%。

考试合格者的证书，年后等考试院的通知，由协会统一办理。

(陈慧琴)



解读“部分服务行业营业税改征增值税试点”新规

上海震业财务咨询有限公司 王震寰

自 2012 年 1 月 1 日起，在上海市交通运输业和部分现代服务业开展营业税改征增值税试点。其中：交通运输业包括陆路运输、水路运输、航空运输、管道运输；根据《应税服务范围注释》，服务业活动包括研发和技术服务、信息技术服务、文化创意服务、物流辅助服务、有形动产租赁服务、鉴证咨询服务，相当于生产性服务业的主要范围。目前，上海市的试点范围暂不包括建筑业、邮电通信业、销售不动产等行业，以及餐饮、娱乐等的服务业。

据上海市 2010 年预决算报告公布的数据，上海 2010 年的可用财税收入为 2873.6 亿元，来源共有 12 类，排在前四类的分别是：增值税 206.3 亿元，营业税 466.9 亿元，企业所得税

321.9 亿元，个人所得税 104.8 亿元，其中营业税的收入占比最大，是上海财税的主要来源。交通运输业和部分现代服务业改为征收增值税，最来钱的营业税中的税源将减少一大块。服务业所征收的营业税存在重复征税的问题。在某些特殊行业将征收营业税改为征收增值税，是政府在当前金融危机深层次发展背景下减轻企业税负的一项举措。这次出台的上海市交通运输业和部分现代服务业开展营业税改征增值税试点工作，将更有利于现代服务业发展，支持鼓励各类服务业企业在上海发展壮大。

营业税，作为对在我国境内提供应税劳务、转让无形资产或销售不动产的单位和个人，就其所取得的营业额征收的一种税，仅以“应税劳

务”而言，便涉及交通、金融、电讯、文化、娱乐、服务业等几十个第三产业细分门类。目前，营业税的弊端十分明显，主要体现在三方面：第一，重复征税；第二，与增值税相比税负较高，影响到投资向制造业倾斜；第三，服务业出口不能享受退税。而营业税与服务业的关系更为密切，2011年上海第三产业（服务业）在GDP中占比首次达到75%，税负过重成了发展现代服务业的主要障碍之一。增值税是成本扣除后的差额征税，通过对环节净增额征收，能够避免营业税所面临的重复征收问题。举例来说，比如在物流行业，如果运输和仓储业务分开，分属不同的法人，运输和仓储环节就都要征收营业税。由营业税改征增值税，既可以避免重复征税，为企业减税减负，又有利于产业分工更加细化，推动现代服务业的发展。对交通运输业和现代服务业进行增值税改革，将营业税改为增值税，主要意义在于可以避免当前在这两种行业中存在的重复征税问题。

而当前原料成本上涨压力比较大，营业额高并不一定利润会高，但营业税却在增加，企业的利润空间随之慢慢变小，“卖得越多赔得越多，光表面上热闹。”而以增值税替代营业税，在一定程度上能保证企业有利润可言。

试点纳税人分为增值税一般纳税人和增值税小规模纳税人。在上海市营业税改征增值税试点期间，提供应税服务的年销售额未超过500万元的单位和个人为增值税小规模纳税人，这一规定将大幅度扶持小型现代服务企业的发展，营业税改征增值税，计税依据的确定将随着价内税向价外税的改变而发生变化。例如就咨询服务业为例，以从事财税顾问服务为主要经营业务的上海某某公司400万/年营业收入，营业税原税率为5%，改为增值税小规模纳税人后，其计税基数由400万元，下降到388.35万元的3%计算，应缴增值税为11.65万元，比营业税减少8.35万元，由于增值税采用价税分离，收入计算基础数减少了11.65万元，按企业所得税税率25%计，又减少2.91万元，合计减少11.26万元。则减少税收

负担2.82%；

企业所得税将有所减少。年销售收入超过500万元的为增值税一般纳税人。但原公路、内河货物运输业自开票纳税人，年销售额未超过500万元的也应当申请认定为增值税一般纳税人。计税企业所得税收入依据由价内税向价外税的改变而发生变化。例如，以从事财税顾问服务为主要经营业务的上海某某公司，2011年营业额1000万元，营业税计税依据为1000万元，应缴营业税50万元。2012年同样应税服务销售额1000万元，增值税计税依据则应为1000万元/(1+6%)=943.40万元。成本比例没有明显变化的情况下，主营业务收入减少56.60万元，按照25%企业所得税率计算，约减少所得税支出56.60万元×25%=14.15万元。

增值税小规模纳税人会计核算健全，能够提供准确税务资料的，可以向主管税务机关申请一般纳税人资格认定，成为增值税一般纳税人。

试点纳税人中的增值税一般纳税人通常适用一般计税方法，分别按照17%、11%、6%三档税率计算销项税额，应纳税额是销项税额减去进项税额后的余额。应纳税额的计算公式为：

应纳税额 = 当期销项税额 - 当期进项税额；

销项税额 = 不含税销售额 × 税率；

不含税销售额 = 含税销售额 ÷ (1 + 税率)。

目前，增值税一般纳税人可以扣除进项税额的项目主要是购进原材料、燃料、机器设备等货物以及接受的应税劳务和应税服务。

试点纳税人中的增值税小规模纳税人适用简易计税方法计税，按照不含税销售额乘以3%的征收率计算缴纳增值税。应纳税额的计算公式为：

应纳税额 = 不含税销售额 × 征收率；

不含税销售额 = 含税销售额 ÷ (1 + 征收率)。

在上海市营业税改征增值税试点期间，提供轮客渡、公交客运、轨道交通、出租车等公共交通运输服务的增值税一般纳税人，可以选择简易计税方法计税，按照不含税销售额乘以3%的征收率计算缴纳增值税。应纳税额的计算公式与增

值税小规模纳税人的相同。

按照建立健全有利于科学发展的财税制度要求，将营业税改征增值税，有利于完善税制，消除重复征税；有利于社会专业化分工，促进三次

产业融合；有利于降低企业税收成本，增强企业发展能力；有利于优化投资、消费和出口结构，促进国民经济健康协调发展。

顾问式管理咨询有助于中国餐饮企业稳步发展

上海悦月企业管理咨询有限公司首席咨询顾问 陈昌杰

餐饮业作为我国第三产业中一个传统服务性行业，经历了改革开放起步、数量型扩张、规模连锁发展和品牌提升战略4个阶段，取得突飞猛进的发展。目前，全国已有餐饮网点400万个。与此同时，超大规模企业开始涌现，有11家企业的营业额超过10亿元，有34家企业的营业额超过5亿元，其中前十强的营业额达到336.76亿元，同比增长18.4%，占百强营业额总量的近五成，达到49.34%，百强企业的整体规模稳步提升。中国改革开放已经走过了波澜起伏的30年，在这改革开放的30年里中国餐饮业伴随着改革的浪潮也经历了三次飞跃式发展。在这30年里，中国餐饮经历了从洋快餐抢滩中国市场到非典的冲击，再到食品安全，中国餐饮业在冲击中，实现销售额不断增长。在中国经济持续高速发展，餐饮市场继续活跃的大背景下，连锁餐饮企业正不断根据外界环境及自身条件调整公司发展战略，以逐步实现最优发展模式。

2010年以来，面对复杂多变的国内外环境和各种重大挑战，我国坚持加快推进经济结构调整和发展方式转变的总体思路，整个国民经济朝着宏观调控的预期方向良性发展，呈现出经济增长较快、结构不断优化、市场基本稳定、民生继续改善的良好态势。

自2010年1月起，统计局调整了统计口径，将住宿和餐饮业零售额调整为餐饮收入。2010年全国餐饮收入达17648亿元，增长18.1%，占

社会消费品零售总额的11.24%，对社会消费品零售总额增长的贡献率为11.1%，拉动社会消费品零售总额增长2个百分点，对消费品市场起到了较大的拉动作用。我国餐饮业在良好的经济环境下，保持着平稳快速增长的态势，餐饮消费持续成为消费品市场的一大亮点。

表1 十一五期间(2006~2010年)中国住宿餐饮业发展状况

年份	住宿餐饮业零售额(亿元)	住宿餐饮业零售额同比增长(%)	占全社会消费品零售总额比例(%)	状况说明
2006	10345.5	17.0	13.5	首次突破10000亿元，新增1000亿元
2007	12352.0	19.4	13.9	新增2000亿元
2008	15404.0	24.7	14.2	新增3000亿元
2009	17998.0	16.8	14.4	新增2500亿元
2010	21000	16.7	13.4	新增3000亿元

注：为保证数据的一致性，根据历年来住宿餐饮业零售额的同比增幅，预估2010年住宿餐饮业零售额为21000亿元。

对于中国的餐饮发展企业，真正能行之有效的稳步发展是顾问式的管理咨询，深入企业，用客观，独立，有的放矢的创新方式对企业进行整体的管理调整，而不是现在普遍的模式式管理咨询方式。

世界头号万向节消费企业美国的舍勒公司总裁贝利·舍勒曾对我国的农民企业家鲁冠球说：“先进的技术补偿不了落后的管理，而先进的管理却可以补偿落后的技术。”我国企业管理方面的落后更甚于技术方面的落后，而在管理范围中表现得愈加充沛，形成这种现象的缘由是多方面的。

由于餐饮企业家们能力或精力的所限，觉得

越来越难运营公司，其实不是餐饮企业家出什么问题了，而是时代在进步，借助“外脑”是一种必要，但是从国外流入中国的管理咨询并非适合中国现今大多企业的实质，因为国外企业的企业文化不同，企业的运作比中国成熟的多，制度规范的多，国外企业的“管道”在设计的过程中考虑较为严谨，运作也经过了不断的锤炼，可以说是比较坚固的，所以一些小型的“维护”就可以满足其需要（也就是模块式的管理咨询）。

而中国餐饮企业的状况绝大多数是不超过 5 年的企业，能超过 15 年以上的企业更是现在的佼佼者，餐饮企业在日益激烈的竞争中，一方面要关注生存也就是市场，另一方面要注意企业发展，理所当然生存是首要的关键问题，而在如此恶劣的竞争与变化无常的市场下，整体竞争力才是真正能将企业立于不败之地的核心关键，企业的管理经营是整体竞争力的体现。那中国餐饮企业的管理情况又是怎样的呢？还处于初期铺“管”的阶段，也想着一面铺一面“理”，当然考虑不可能周全，再加之绝大多数为初次创业，没有整体餐饮企业的管理经验。再加上现代餐饮的市场竞争激烈。具体表现为一是餐饮品牌发展速度加快，竞争更激烈；二是低碳餐饮成为餐饮发展的主方向；三是餐饮人才制约企业发展，人才呈多元化发展；四是餐饮企业层次多样，阶段特征明

显。

随着互联网的发展和餐饮信息化程度的加剧，网络团购这一新兴的网络营销模式餐厅的信息化水平将得到快速发展，电子菜单，电子点餐应运而生。小企业开始从生存求发展，中型企业从发展到注重品牌建设，大企业则开始从品牌建设进入投融资阶段。品牌企业进入资本市场的速度将进一步加快，但包括很多大中型餐饮企业在内，管理制度不健全、流程不规范、家族管理色彩浓厚，不尊重、不信任人才等现象普遍存在，行业整体管理水平仍有待提高。

在这种情况下，就必须要有第三方来做专业的企业管理咨询，给餐饮企业整体状况的进行诊断、评估；对于企业未来可能的发展方向和路径提供研究以及整体管理的改善过程。咨询顾问的价值是以专业的角度为客户寻求解决问题、克服障碍、提升价值、规避风险、快速成长的整体方案。

所以，对于中国餐饮企业，真正能行之有效的是顾问式的管理咨询，深入餐饮企业，以独立、客观、公正的视角，并不为任何外部机构或个人的意见所左右，才能真正的让企业清楚自身的问题和弊病所在，对餐饮企业进行整体的管理调整，而不是现在普遍的模式管理咨询方式，头疼医头，脚疼医脚，只治表未治根，病痛还会反复。

如何在销售中变被动为主动：聆听客户

当我的同事 Fred Allen 去一家位于曼哈顿的百思买 (Best Buy) 商场购买 iPad 时，他刚一找到 iPad，一名热切的销售人员便走上前来，试图劝我的同事购买额外的、能够给予他永久的、带有月度上网计划的 4G 上网服务。这名职员并没有对“Fred 打算如何使用这台 iPad”提出任何问题，也没有展示出任何的好奇心。Fred 说：“我尽可能地离开了那家商场。我去了苹果专卖店，在那将不会有人打扰我，我可以自己做决定”。

总部设在维吉尼亚州 (Va.) 阿林顿 (Arlington) 的销售咨询公司 Huthwaite 的首席执行官 John Golden 表示，那些购买苹果产品 (如 iPads 和 iPhones) 的人不太需要推销员的帮助，该公司在全世界拥有 10 个办事处，其中包括巴西、澳大利亚和新加坡。该公司也是 Informa 公司 (公开上市的瑞士出版和活动公司) 的子公司，它使用 30 年前由英国行为心理学家尼尔·雷克汉姆 (Neil Rackham) 研发的方法来对销售团队进

行培训。Golden 表示：Rackham 对 40 多个国家的 35000 多万个销售电话进行了研究，并试图断定最有效的战略。Rackham 在 1988 年出版的《销售巨人》(SPIN Selling) 一书就描述了这种方法。SPIN：顾问式销售是由四种类型的提问构成，即：现状、问题、影响，以及需求和回报。虽然这一连串的词听起来有点苦闷，但该书仍在销售中。

Rackham 的方法要点在于：不是对你的产品或服务高谈阔论，而是以了解客户的现状为起点，其次才是展示你的产品，作为满足客户需求的一种方法。Golden 解释道：“你需要发现客户所面临的问题或挑战。显示出你可以找到解决他们的问题或把握机会的方案。”Golden 说，Rackham 的方法中所包含的最有效的形式就是询问并了解，并且它能让客户在你未进行任何直销的情况下购买你的产品。他说：“是你致使客户得出自己的结论”。

就 iPad 来说，销售人员不太需要对客户有所了解。Golden 说：“这些都是罕见的产品，它们几乎可以自行销售”。换句话说，这些产品的销售者必须认识到：物以稀为贵。

Golden 表示：在大多数的情况下，问题比答案更好。例如：一位顾客走进一家汽车经销店。卖方不应与这名顾客搭讪，也不应随便地说出最新的、极好的车型，以及较低的价格，相反，卖家应该设法了解顾客的需求。他是想要一辆小客车，还是想要一辆能带着孩子去看体育赛事的车呢？又或者是两种车都想要呢？了解客户购车的原因，以及他期望中的车有什么样的功能。这不是常识吗？也许是吧，但销售人员往往忽略了这一点，Golden 说道。“许多销售员都急于销售，人们一表达对某种产品的兴趣，他们就开始极度推销该产品”。

Huthwaite 公司通常培训的销售团队都有着更复杂的任务。其业务主要是：医疗器械、生物技术、药理学、银行和信息技术。在这些领域中，在开始您的咨询热线之前最重要的事情是调查客户。通常情况下，客户指派小组来作出购买决策。

发现每组成员所起到的作用是非常值得的。谁作出的购买决定最具影响力？在购买后谁将落实所购买的产品？Golden 解释道：“这些人必须被识别，且进行不同的对待。然后你再确立购买的决策标准是什么”。

他补充说：“这不仅仅是销售。这就如同剥洋葱，并询问好的、有见解的、透彻的问题”。最佳销售人员看上去好像是商务顾问，而不是销售员。

一个医药集团要求 Huthwaite 公司培训的一名医疗器械推销员提交一些大型医疗器械（如：磁共振成像和 X 射线设备）的销售建议。这名销售员被告知：医院已决定从其它厂商购买产品，原因是该厂商提供了令人信服的建议书，因此他们的交易不太会成功。但经过苦苦地探究，这名销售员了解到，一个由 6 个人组成的委员会作出了购买决定。他把手伸向各位委员，并询问他们的标准。这名销售员发现，征求建议书 (RFP) 可能无法满足每个成员的需求。在诸多问题过后，他根据每名成员的既定目标来推销其产品。Golden 说，他完成了销售，并且销售总额达到了 3000 万美元，比该公司曾经一口气赚得的销售额还高。

另一个来自医疗器械领域的例子：是一名经 Huthwaite 公司培训的销售员打算向一位反对使用背带的医生出售背撑臂 (back braces)。这名销售员没有对背带歌功颂德，反而问了一些问题，包括：如果手术后脊椎没能被治愈，那么这是否会被认为是一次成功的手术呢？如果患者的伤口疼痛，或有并发症，会怎样呢？Golden 说：“这名销售员打开了医生的眼界。”他的销售成功了。

Golden 表示：“传统的观点认为，你的最佳销售人员该是那些有着明显性格、乐于社交的人。事实上，最佳销售者应该是那些可以提出好的问题，分析答案，并在答案中确定重要信息的人，并且他们可以用这些信息进一步开发并探究更多的问题。”换言之，让消费者讲讲话。允许他们对所需的产品作出自己的决定。

来源：MCANXIXUN VOL.42 2011

未来五年，中国宏观经济态势和展望

著名经济学家 国务院发展研究中心研究员 吴敬琏

中国虽然上世纪末期把市场经济制度的基本框架初步搭建起来，但是市场化改革其实还处于“进行时”阶段，旧体制的许多部分还没有得到根本性的改造，政府职能还有待转变，国有经济布局的战略性重组和国有企业的公司制改革都还在半途，所以我说“大关仍然未过”。在这种情况下，我们不能有丝毫的松懈。

凯恩斯框架失灵：中国的问题是长期问题

近些年我们一直在说，必须注意中国经济存在的内外失衡。其中内部失衡的主要表现是投资率过高、消费率过低。过去30年中国的GDP一直保持着10%左右的高速增长，然而消费需求不足，却使GDP增长缺乏内在的动力。政府采取出口导向政策，用对外净出口（出超）弥补国内需求不足，维持了较好的增长。但到2008年以后，因为全球金融危机，连续几年出口受限，出现了经济下行的趋势。2009年，我国用超强的扩张性货币政策把增长速度又拉了起来，但消费需求不足的问题仍未解决。特别是在全球金融危机发生以后，美国的居民储蓄率提高了3-4个百分点，相形之下，我们依靠净出口维持高速增长方式的问题显得更为突出。

从1999年到2010年，在消费需求的不足下，出台了扩张性的货币政策来保持增长率，这种货币政策经过十余年的发展，使过剩的流动性大量积累。于是，经过一段时滞，货币超发和流动性泛滥所引起的一些消极的后续效应开始显现。主要的标志之一是资产价格的剧烈上升，其中最突出的是房地产价格飙升和泡沫急剧膨胀。此外，

消费物价指数CPI也开始上升。这就导致了一种两难的状况：一方面内在动力不足，想维持较高的增长率，就需要继续采取扩张性的宏观经济政策，特别是扩张性的货币政策。另一方面，货币超发后续的消极后果已经显现，又需要采取紧缩性的宏观经济政策来抑制房地产价格和物价上涨的势头。

为了破解宏观经济决策的这种两难问题，首先需要选择正确的分析方法，判明这种两难问题的根源是什么。2008年以来，在分析中国宏观经济形势的时候，通常是对所谓的“三驾马车”——投资、消费和出口的状况来分析总需求的态势，认为经济之所以遇到困难，是因为决定总需求的三驾马车中有两驾（消费和出口）太弱，拉不动经济增长。如何能够在这两匹马都不跑的情况下把这个车往前拉？结论就是扩张性的宏观经济政策，就是用4万亿的投资、10万亿的贷款来增加总需求。

问题在于，这种“三驾马车”的分析方法显然是凯恩斯主义宏观经济分析框架的变形。但学过宏观经济学的都知道，凯恩斯主义宏观经济分析处理的是短期问题，连凯恩斯本人也从来没有说过可以用它来分析长期问题。而中国经济目前出现的问题却是长期问题。研究这类问题，需要运用索洛提出的新古典增长模式。

中国发展的根本性问题：增长模式存在着严重缺陷

长期以来，我一直认为，中国的长期发展存在着一个根本性的问题，即增长模式存在着严重的缺陷。经济发展方式的核心还是经济增长模式。

那么，什么是增长模式？说得简单一点，就是靠投入资源、还是靠提高效率来实现增长。西方国家的早期，在18世纪后期到19世纪后期，两次产业革命之间的那种增长模式，其特点是靠投资来驱动增长。苏联在第一次五年计划之后沿袭了西方国家的早期增长模式，把它称之为“社会主义的工业化道路”。这种方式存在很多弊病。按照马克思的分析，它会导致两个主要问题：一是导致生产过剩的经济危机周期性地发生。二是造成了劳动者的贫困化和阶级斗争的尖锐化。这两个问题会导致资本主义走向灭亡，“资本主义的丧钟就要敲响”。

改革开放以前，我们沿着这条道路走，带来了很大的损失。到了“文化大革命”后期，经济上剧烈波动加上“文化大革命”的政治因素，经济和社会都濒于崩溃的边缘。

改革开放以后出现了长时期的持续增长，并没有发生改革开放以前那样严重的经济困难，其中一个重要因素就是，在对外开放的过程中我们学习了日本等一些东亚国家和地区的办法，采取了出口导向政策，用各种政策手段支持出口，发展对外贸易。这种做法造成了两个积极后果：第一，出口加工业迅速发展起来，使得大约2.5亿农村低效的农业劳动力转移到城市相对高效的加工业就业，也使得整个城市经济得到快速发展。当然，现在多数所谓的“农民工”的收入水平依然很低，我们应该努力提高他们的收入水平，不过，和在农村的收入情况相比，还是获得了相当程度的提高。第二，大量的出口（净出口）需求弥补了国内需求的不足，使得经济能够持续增长。1994年汇率改革以后，出口导向政策全面展开，中国对外贸易的贸易盈余由负转正，而且不断增加。旺盛的出口需求有力地支撑了此后十多年GDP的高速度增长。

经济决策两难：增长缺乏内在动力和通货膨胀压力增大并存

在充分估计出口导向政策对于支持中国经济

高速发展的作用的同时，也应当看到，正如采取这种政策的东亚国家和地区，包括日本、韩国、台湾等的经验告诉我们的，这种政策在经过十年、二十年的成功实施以后，都出现了问题，例如货币超发、流动性泛滥、资产泡沫的膨胀，等等。这些问题和我们今天面临的问题非常相像。

出口导向政策成功地执行了十年二十之后就会出现两个问题：从微观上看，因为出口企业得到了政策优惠，它们的创新动力就会大大削弱，有些国家就此变成了产品没有自主技术含量的所谓“劳动密集产业专业户”。从宏观上看，在出口导向政策非常成功的情况下，外汇结余会大幅增加，这会造成本国货币升值的压力，形成贸易摩擦。许多国家的最终选择往往是让中央银行进行干预，继续保持本币低估的状态。而中央银行频繁干预外汇市场的结果就是，发行货币来收购外汇。这样，中央银行就变成了一个被动超发的货币政策工具。货币多了，流入资产市场就会形成资产泡沫，流入消费市场就会造成CPI提高，也就是通货膨胀。东亚的一些国家和地区，像日本、台湾，主要表现出都是资产市场泡沫形成。泡沫一旦破灭，经济就会陷入低谷。

总之，目前中国一方面消费需求仍然不足，增长缺乏内在动力；另一方面货币超发，资产泡沫生成，通货膨胀压力增大，处在一种两难的状态之中。近几年关于宏观经济问题的很多讨论都是围绕着如何处理这种两难问题的。很显然，如果非要在消费需求不足的情况下保持很高的增长率，就要进一步用扩张性的货币政策去推动经济增长。但是货币超发的消极后果已经显现出来，此时再火上浇油就会出很大的问题。反过来，如果为了防止泡沫继续膨胀和CPI居高不下，就要紧缩。由于多年实行的扩张性货币政策，现在流通中的货币量M2对于GDP的比例达到180%以上，成为世界第一，中国历史上也从来没有过。如果紧缩的力度不够，经济过热的状态不会改变，房地产价格也下不来；而力度过大，又怕GDP增速下降过快，甚至出现经济的“硬着陆”。

政策调整方向：总体紧缩且灵活稳健，实现发展方式转型

那么，我们到底应该采取什么样的政策呢？在我看来，正确的政策应该是“长短兼顾”、“标本兼治”。从短期层面来说，应该采取总体紧缩的宏观经济政策，但仍要充分灵活，否则稍有不慎就可能前功尽弃。有人说我们已经实现软着陆了，也有人认为中国恐怕就要硬着陆了。这两种说法恐怕都有些绝对化。一方面，硬着陆的可能性不能排除；另一方面，我们还有30年经济发展实力的积累，而我们的宏观当局——中央银行的专业水平较高，如果方针定得正确，他们维持经济的短期稳定是有可能的。问题在于，我们要认识到，短期政策不能解决根本问题，在用灵活稳健的宏观经济政策尽力维持经济稳定的同时，必须把主要注意力放到解决长期发展的问题上。所谓解决长期发展的任务，就是要实现经济发展方式的转型。

“十二五规划”在这一点上是很明确的，提出了加快经济发展方式的转变是“十二五”的主线。为什么转变经济增长方式或者转变经济发展方式的使命，被反复提出了30多年，到现在还是没有实现？这是因为转变遇到了体制问题。总体来说粗放发展是源于政府主导的发展方式。

政府主导有两个重要含义：一方面是政府掌握了太大的资源配置的权力，另一方面是发展服从于各级政府的政绩目标。1992年的十四大确定要建立社会主义市场经济：市场在资源配置中起基础性作用。然而，经过这么多年的改革，政府仍然保持着支配资源的大部分权力，特别是在城市化加速之后，基于现在的产权结构，政府又多了一个非常重要的资源可以支配，即土地。因为城市化的过程中存在一个征地问题——从集体土地变成国有土地，在现行体制下，各级政府很容易用很低的价格把土地收到自己手里，变成支撑GDP高速增长的重要手段。此外，金融改革虽然市场化了，但是各级政府对于金融机构发放信贷

仍有很大的影响力。有了以上两个原因，各级政府官员就会用自己手中支配资源的权力来营造自己的“政绩”，主要表现为GDP的增长速度。要转变经济增长方式，就得消除这些体制性的障碍。但消除这些障碍并不容易，因此转变经济发展方式就变得说得更多、做得少了。特别是到了“十一五”时期，在某些地区还出现了一种开倒车的现象，不是朝着市场化方向发展，而是朝着加强政府和某些国有企业垄断权力的方向发展。

除了体制性障碍消除得不够快，还有一个问题。我们不是强调要靠技术创新提高经济效率吗？但技术创新的商品化和产业化却非常困难。经过30多年的改革开放，中国人的技术创新能力有了很大的提高。不要说我国受过高等教育的技术人员数量早已是世界第一了，就质量而论也不差，到处都可以看到一些相当先进的技术发明，有些技术甚至突破了世界前沿。但是遗憾的是，这些技术的商品化和产业化非常困难。而困难的根源就是缺乏有利于创新、有利于创业的制度环境。此外，由于存在司法的地方化，使得很多人不愿意创新。因为“你创新我仿冒”，“我只要争取到了司法管辖权（地方保护），你未必告得赢我”。

所以到了“十一五”最后一年，中共中央就在中央党校办了一个转变经济发展方式研讨班，胡锦涛同志在开班讲话中把这个问题提到了“刻不容缓”的高度。

改革要有顶层设计：明确建立一个什么样的体制

我们现在发现，2011年以来，尽管各级政府加大了提升现有产业和扶持战略性新兴产业的步伐，但使用的往往还是“政府主导发展”的旧体制和老办法。这样做，不但欲速则不达，而且会造成种种消极的后果。为了推进改革，中共中央的“十二五建议”中提出了“改革要有顶层设计”。现在在中国的经济体制、法治国家建设、教育科研体制等具体体制中积累了大量亟待解决的问题。改革应该从哪里着手呢？我认为，首先得要有一个顶层设计。最顶层的设计是明确我们

到底要建立一个什么样的经济社会体制？

在中国改革的早期阶段，不同的社会群体似乎都达成了—个阶段性的共识：建立一个比—般的欧美市场经济中政府起更大作用的“政府主导型的市场经济”。中国在本世纪初期初步建立起这样的经济体制。然而，“政府主导的市场经济”是一种过渡性的经济体制，它有两种发展前途：一种是政府在市场成熟起来以后逐步从微观经济领域退出，去做它应该做的事情。这会迎来—个更加开放、更加自由、更加富有竞争性的市场经济。另一种是加强政府对于经济的管控和市场的干预，这可能会变成国家资本主义经济。

而现在人们的思想则有不同的取向，比如从“北京共识”到“中国模式”的讨论，意味着人们心中的目标模式是不同的，这就需要执政党对顶层设计做出恰当的选择。在大系统最顶层的设计作出以后，大系统下的各个子系统都应有相应的设计。比如教育，应当改革成什么样子，目前中国教育系统存在的两大“特色”，即“行政化”和“官本位”是否应当维护和保存，存在很大争议。不搞清楚这些重大的原则问题，改革就会变成—句空话。

经济体制改革：关注四大发展问题

从经济体制方面来说，目前有四个方面的问题需要明确：

关于国有经济，1997年的十五大提出了—个非常重要的方向，就是把国有经济改革归结为两方面内容：第一个是要对国有经济的布局进行有进有退的战略性调整，简单地说，就是国有经济要向战略性部门集中，而从—般的竞争性部门退出，或者叫“国退民进”。第二个是国有企业的公司化（股份化）改制。这两项工作在十五大之后有了相当大的推进，特别是在全国范围内进行的小企业改制，使中国社会的经济基础发生了根本性的变化。但是大企业的改革进行得不那么顺利。尤其到了2000年以后，垄断性国有大企业的改革明显放慢，有些地区和部门甚至出

现了所谓的“国进民退”的开倒车现象。

关于财政体制的完善，大家议论得比较多的是地方政府的事权和财权不对称，即“财政收入和支出责任不对称”。也就是地方政府，特别是县和县以下政府的支出责任过大而收入不足以应付。这个问题长期存在，引起了很多不良后果，包括公共服务提供不够。地方政府靠“土地财政”来增加收入。对于如何解决这个问题，原则上有两种不同意见：一种是让中央给地方更大的财权；第二种是中央和上级政府承担更大的支出责任。地方政府和媒体—般倾向第—种意见。当然，我国的财政转移支付没有规范化、制度化，—般性转移支付比重很小，赋予了中央官员和部门太大的自由裁量权，是—个很大的问题，不过这与中央、地方的支出结构不是同—个问题。许多财政学家认为，中国财政的支出责任过分下移，造成支出结构过于分散化，建议支出责任更多地由上级政府承担。如何选择需要经过充分讨论赶快作出决断。

关于金融市场，这些年来西方国家金融创新很多，但是监管上存在诸多问题，而中国目前两方面都有问题。—是金融创新不足，开放得不够；二是监管上也有问题。主要强调实质性审批，而不强调合规性监管。比如，风险投资（VC）和私募股权基金（PE）是发展高技术产业的重要制度安排。现在资金总规模很大，但是运作得不是很好，存在着有权力背景的人“临门—脚、强制入股、捞了就走”的情况。因此，这些方面的改革势在必行，否则会对中国的资本市场造成破坏性的影响。金融体系的基准价格是利率，对外关系的基准价格是汇率。就利率形成机制来说，中央银行已经表明态度，要加快市场化的进程。对于汇率市场化的改革，中央领导在中美高层会议和其他场合也表明了态度，要继续进行汇率形成机制的改革。这两样的市场化改革都应当抓紧进行。

关于小企业。由于小企业是创新的主要来源，它们的融资难等经营环境问题，是转变经济发展方式必须解决的—个关键性问题。在目前的银行

体制和监管形势下，小企业融资难的问题变得越来越尖锐。即便在大量注入信贷、扩需求保增长的时候，小企业也很难贷到款。如果小企业不能有一个好的经营环境，我们的技术创新、新技术的产业化就会碰到很大的障碍。甚至失业也会成为一个大问题。

总之，目前我国经济发展面临一系列棘手的问题需要解决。从根本上说，解决这些问题的关键是建立一个在法治基础上的公平竞争的市场，促进创新创业潜能的发挥和各行各业的蓬勃发展。而所有改革的关键其实都在于政府自身的改革，换言之，政府自身的改革是加快经济发展方式转变的关键中的关键。由于政府改革会涉及到政府工作人员自己的权力和利益，所以容易形成

“光说不练”、不能推进的顽疾。国务院领导人在多次政府工作报告中一再强调，政府管了许多不该管也管不好的事情，许多应该管的事情又没有管或没有管好。政府应该下定决心进行自我革命，做到有所为和有所不为。

我们一定要清醒地认识到，根据过去30年的经验，改革势必会遇到种种阻力和障碍。其中最主要的阻力和障碍，一个是来自所谓“特殊既得利益”；另一个是来自旧的意识形态。所以全面的改革不但要有顶层设计和具体的实施方案，还要有去除各种阻力障碍的决心和令行禁止的执行力，这样才有可能取得成功。

来源：2011年11月17日 社会科学报

服务业能成为经济增长的下一个增长点吗？

当前，发达国家和发展中国家的决策者都将服务业视为就业和经济增长的源泉。本文认为：当前，复杂的现代服务业超过了制造业，并探寻了这一原因。

世界正在经历着第三次工业革命，同时服务贸易正处于这场革命的最前沿。服务业的特点是：不断增长的贸易能力、日益成熟的技术，以及较低的运输成本。当前，现代服务业可以按价值链（如商品）进行分类或分割，并且它们可以通过卫星和电信网络来进行国际性的电子运输。可以进行数字化运输的服务业的数量正在不断扩大——进行保险索赔；呼叫中心；桌面出版系统；编制审计、填写报税表以及转录医疗记录。在不远的将来，身在家里的患者将能够与他们的医生进行交谈，并且学生将可以通过虚拟教室来接受高质量的教育。劳工匹配逐渐在线完成，并且像Odesk这样的服务平台将能够跨越国界，连接雇主和雇员。

在过去三十年里，无论是在发达国家，还是

在发展中国家，服务业对经济增长所作出的贡献都超过了商品贸易领域（见表一）。在这两个领域中，发展中国家的增长已快于发达国家，但商品贸易领域的追赶速度较快。

尽管传统的观点一直是：在发展中国家，劳动密集型的制造业创造了大多数的就业，但近来的数据表明并非如此；一些服务领域的就业增长速率最快（见表1b）。发达国家和发展中国家类似的是，劳动力正从农业和制造业中脱离。

在商品贸易领域中，技术已成熟，并且发展中国家已占据了大部分的市场份额，并获得了显著的规模经济。然而，现代服务业似乎在稳步扩张，并且赶超的机会也在继续上升。随着发展中国家宽带普及率的不断提高，且在速度和质量上有所改善，现代服务业的出口更有可能是来自低收入和中等收入国家。事实上，与商品贸易领域相比，当前服务业领域在技术上发生了更大的变化，这就表明服务业可能是发展中国家经济增长的下一个增长点。

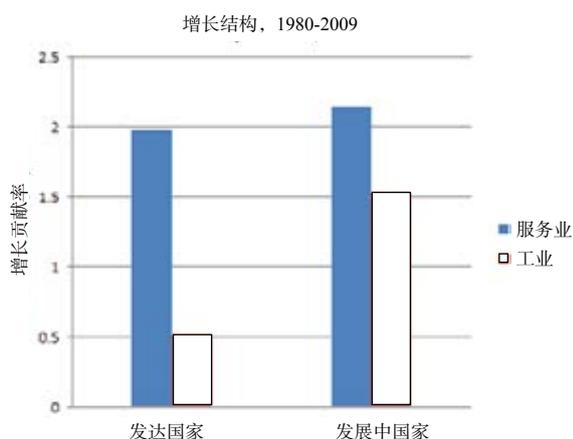


表 1 发达国家和发展中国家经济增长和就业创造的来源

(来源: 作者的计算来源于世界发展指数)注: 在 2008 年的世界银行分类中, 发展中国家被视为低收入、中低收入以及中上等收入的国家。低收入国家的人均收入为 975 美元或 975 美元以下, 中低收入国家的人均收入的范围在 976 美元 ---3855 美元之间, 而中上等收入国家的人均收入为 3856 美元至 11905 美元。

尽管印度是最有名的以服务业的增长为基础的国家, 但它不是发展国家的唯一例子。亚美尼亚 (Armenia)、孟加拉 (Bangladesh)、吉尔吉斯斯坦 (Kyrgyz Republic)、摩尔多瓦 (Moldova)、莫桑比克 (Mozambique)、巴基斯坦 (Pakistan)、菲律宾 (Philippines)、罗马尼亚 (Romania)、卢旺达 (Rwanda) 以及斯里兰卡 (Sri Lanka) 都在发展中国家的队伍中, 这些国家已提升了它们在现代服务出口方面的比较优势。作为一个群体, 中低收入以及低收入的国家在现代服务业出口上的优势超过了商品出口上的优势, 并且在现代服务业上的优势高于高收入的国家。

经济增长可能是由专业化和贸易造成的, 但

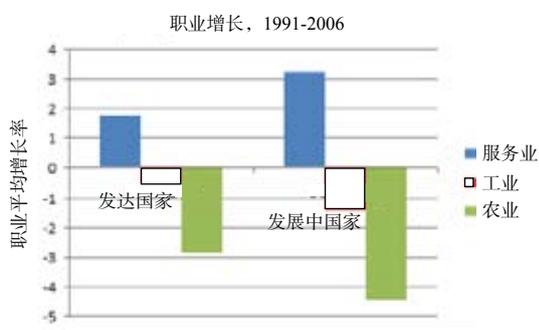


表 2

来源: 作者的计算来源于世界发展指数 (注: 发展中国家的就业数据近似于那些向国际劳工组织 (ILO) 报告数据的国家数据的总合。这些数据未必能准确代表发展中国家)

专业化股息的增长大小取决于出口的技术的完善程度。(Dalum et al 1999, Feenstra 和 Rose 2000)。根据经验, 先进的出口结构、较高的生产力水平以及较快的增长率是联系在一起的。

Hausmann et al (2005) 引进了一种方法, 即: 在数量上衡量出口的成熟度, 并表明: 这种测量方法与各个国家的经济增长呈正相关。这一测量标准 (所谓的 PRODY) 被定义为所有国家 (出口一个特定的产品) 人均收入的加权平均数, 同时这一权重是由出口国家的优势所给予。因此, PRODY 是通往技术完善程度 (Lall 2000) 的工程方法的替代物, 它试图根据每个领域的内容来分配技术种类。

Hausmann 和其他人仅集中于商品贸易, 一个重大的疏忽是: 服务业是国际贸易和全球经济增长增速最快的部分, 并且现代服务业是最重要的、并有可能是当今交易中最复杂的产品。最近, Mishra et al (2010) 已将分析扩展, 以覆盖服务业。和早期研究相同的是, 他们的研究也表明: 服务业出口的复杂程度与人均收入的增长息息相关。

在最近的一个出版物 (作者 Ejaz Ghani) 中, 我们进行了更深一步的分析, 并表明:

随着时间的推移, 服务业将变得越来越复杂;
现代服务业是贸易中最复杂的部分;

与发达国家相比, 当前发展中国家在现代服务出口上更具显示性比较优势。

复杂性的测量: PRODY

我们的出发点是 由 Hausmann et al (2005) 研发的复杂的 PRODY 测量。

通过建设, 具有较高的 PRODY 价值的产品出现在那些在世界出口产品中起着重要作用的高收入国家。如果我们假设: 高收入国家 / 高薪资国家的主要的、具有显著技术诀窍或技术含量的出口产品, 那么 PRODY 指数必定会与该产品难以察觉的技术复杂程度有关。这些国家也在飞机出口上有着较高的显示性比较优势, 因此飞机的

PRODY 也较高。PRODY 可以随着时间的推移而增长，原因是主要的出口的收入水平的增长，或是因为较为发达的国家的显示性比较优势的增长。

服务业出口的数据库源于国际收支平衡表（而不是海关数据，如同商品那样），并且是按领域分列，而不是按产品分列。我们把这些领域归为两类：现代服务业和传统服务业。现代服务业被发现于信息通信技术（ICT）、商业和金融，以及其它的商业服务。传统的服务通常需要更多的面对面的交互：例如，政府和社区服务、运输、贸易、酒店、饭店、美容院以及理发店。

在 1990 年，现代服务业有着比传统服务业高 10% 的 PRODY 指数，但比商品贸易领域低 8%。到 2007 年，现代服务的 PRODY 比传统服务高 70%，比商品贸易领域高 40%（见表 3）。当我们考虑到所有领域在此期间都增加了技术的复杂程度时，这就变得更显著了。

如何解释服务业的 PRODY 的上升？

为了了解 PRODY，增长背后的力量，我们进行了一个简单的分解工作。回想一下，PRODY 被计算为两个变量的乘积，出口国的收入水平，以及由出口国家的优势所给予的权重。因此，PRODY 可以随着时间的推移而发生变化，或者是因为每个出口国家的权重的变化（显示性比较优势变得越来越显著），或者是因为出口国收入水平的提高。

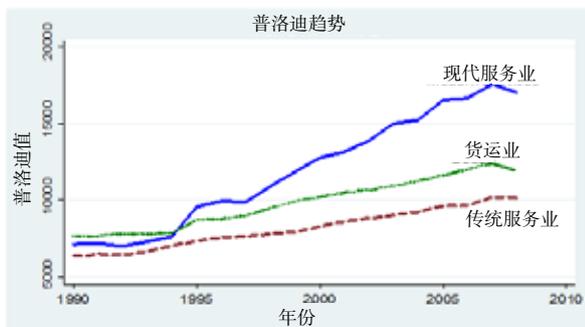


表 3 现代服务日益精密

来源：作者的计算来源于国际货币基金组织的国际收支平衡表。
注：现代服务的计算是：从商业服务出口中扣除旅游和运输服务出口。

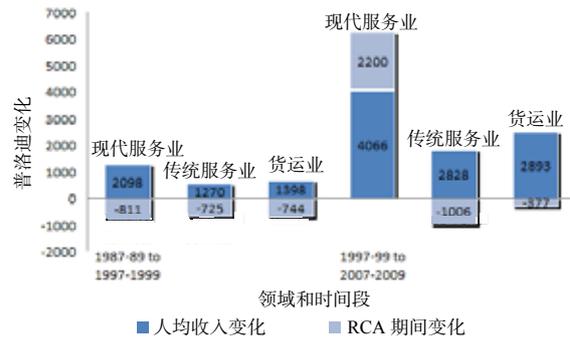


表 4 PRODY (普洛迪值) 改变分解图

来源：作者的计算来源于国际货币基金组织的国际收支平衡表。

我们计算了三个领域的 PRODY 的变化，这三个领域是：现代服务业、传统服务业和货运业，并将 1987-89 年和 1997-99 年发生的变化与 1997-99 年至 2007-09 年发生的变化进行了比较。

分解工作表明了以下趋势。

首先，随着时间的推移，所有的产品都经历了较高的复杂程度，原因是人均收入已经增加。

其次，显示性比较优势否认的六分之五的计算，这就暗示出：发达国家正在失去它们的比较优势，而发展中国家正在成为越来越重要的出口国。

再次，这一趋势还可能在本世纪支持现代服务出口。尽管发展中国家的现代服务出口有了巨大增长（如：业务流程外包），但是发达国家的现代服务出口的增长更为迅速（相较于其货物出口而言）。

PRODY 分解假设：在各个时期，一个领域的出口中，国家报告 / 国家参与的数量仍是相同的。由于这并没有包含在我们的案例中，因此这一分解是不精确的。为了制止鲁莽性，我们用一个平衡面板来进行分解，并针对不同的时间段（PRODY 在 1995 - 97 年至 2001 - 03 年和 2001 - 03 年至 2007 - 09 年之间发生的变化），使最终的变化最小化。

结论

可以被数字化和全球化交易的现代服务的范围正在不断扩大。印度一直是一个先驱，但许多

其它的贫穷国家正发现：在服务业上产生增长要比在工业上产生增长容易得多。这不会自动发生。尽管一般的非扭曲性政策对于现代服务业的重要性等同于商品贸易领域（服务事项的具体战略）。

服务业的扩张为发展中国家提供了可供选择性的增长点。

（摘编自 MCANXIXUN 1226）

真知灼见

抽象的人民概念碰上具体的利益——肉价上涨，市民抱怨，农民高兴，谁代表人民利益？房价下跌，没房的叫好，有房的怒砸售楼处，房价怎么走才符合人民利益？看似无法调和的矛盾反映了观念的落后。市场经济本来就是多元利益的博弈，不存在抽象、铁板一块的人民利益，只能讲规则的公平而无利益分配的公平。（许小年）

说公平——枪一响，大家都从同一起跑线出发，但速度总会有快有慢，否则刘翔也当不了冠军。强调起点公平暗含着终点上是有差距的、不公平的。邓小平讲让一部分先富起来，这句话讲的时候，起点是公平的。但今天看，人们所关注的所谓收入差距大，是直接看向了终点。起点公平就是机会均等；结果公平等于普遍的平均加极端的特权；社会公平比经济公平更重要；制度做好，结果一定是道德公平。（冯仑）

错误的政策——高铁追尾以为是速度高，对策是降低速度；校车出事以为是超载，对策是不许超载。全错了。低速的上海地铁也追尾了，不超载的校车也出事了。但对策造成的后果是高铁的优越性没有了；小学生每天要多走几个小时的路。高速和超载只是扩大了事故的伤害。但高速和超载都有它的好处，不宜绝对禁止。政策都错了。（茅于軾）

让钱尽其用——为了控制通货膨胀，国家收紧了银根，造成中小企业融资难，濒临倒闭。最近由于通胀缓解国家放松了货币供给。但是我国中小企业融资难的根本问题不在缺钱，而在分配无效率，钱流去了低效项目。急需用钱的企业借

不到。这是我国金融业的痼疾。整个金融业的主要目的就是改善资金的配置，让钱尽其用。（茅于軾）

公益性企业——媒体上热议公益性国企，说实话，越解释我越糊涂。企业的定义是盈利性组织，否则就是公益性事业单位或非盈利慈善组织了。公益性国企象一个形容词的矛盾。民企许多也做做公益，是否也叫公益性民企？现在国企大多股份制上市了，境内外投资者都是来做公益？世界上还有既放手赚钱又给股东回报的公益性？（华生）

调结构——媒体上谈调结构全是在讲发展新兴产业。新兴产业天天发展变化，这主要是企业家和市场的事。政府要调的是城乡二元结构，财政收支结构，贫富悬殊结构，这些是中国今天最大的结构失衡，而且市场调不了，正是政府职责所在。搞错了调结构的内容和方向，恐怕是这么多年来总谈调结构，结构却越来越失衡的原因。（华生）

艰巨的挑战——每个时代都有自己的挑战和精彩，就象 27 年前莫干山会议时中国还是计划经济体制，今天我们的政治体制还是自上而下的行政任命制。一个社会怎样从这里向自下而上的代表制和选举制过渡，这就和当年从计划经济向市场经济的过渡一样是个艰巨的挑战，甚至是更大挑战，从而也更需要今天时代的智慧。（华生）

中国的民主道路之难——虽然也得过奖，但我确实最看重今天因 27 年前的价格双轨制获得的中国经济理论创新奖。不仅因双轨制当年完成

了计划向市场价格的过渡，更因这奖首次由经济学界自己组织民主投票产生。中国太多知识分子的问题是，他们向权势者争民主，但只要有自己的小领地就不民主且独断专行。中国民主道路艰难之处也正在此（华生）

正确理解——房价合理回归似乎要把房价降下来，但并不完全这个意思。促进房价向房地产产品本身具有的基准价值回归，两层意思：泡沫程度高的城市房价肯定要使其降下来，向其基准价值轴回落；没有泡沫城市和地区房价可以适当温和上涨，房价要体现与经济增长和人民收入增长的同步，这两个方向都是房价的合理回归。（吴敬琏）

入世十年——尽管当前中国经济存在不少问题与矛盾，但正是在这十年间，中国渐登世界第二大经济体，推进了全球化趋势，力促世界经济格局发生了重大变化。相信再过10年，20年，回顾本世纪初中国入世十年，会赋予其令人难以预料的历史意义。（夏斌）

入世十周年的启示——农村联产承包责任制与加入WTO也许是过去30多年来中国经济最重要的两个历史事件。前者开启了市场经济的大门，后者则打开了参与全球经济一体化的航程。最重要的是，开弓没有回头箭，两者代表着不可逆转的历史潮流！（李稻葵）

关于设计——如果你是一个木匠，准备打造一个衣柜，你不会用质量较差的胶合木板来做这个衣柜的背面，尽管它对着墙壁，没有人会看到它。但是，你自己心里是清楚的。因此，你会用漂亮的木板来做这个衣柜的背面。哪怕只是为了让你自己睡得安心，你也要把质量和美观贯穿始终。（乔布斯）

创新——就是把各种事物整合到一起。当你问有创意的人是如何创新的，他们可能会感到一

丝负罪感，因为他们根本就没有创造什么。他们只是看到了一些联系；创新来自于人们走廊上的交流，或午夜的电话，或意识到自己思维方式的漏洞；创新来自于某个人临时召集的六人会议，他认为自己明白了世界上最酷最新的事物，而且想知道其他人如何看待。（乔布斯）

为自己生产——我们预计，苹果Mac电脑销量将无穷大。但是，我们并不是为别人来生产，我们为自己生产。我们就是判定它是好是坏的一群人。我们没有走出去进行市场调查。我们只是想尽我们所能地生产我们认为最好的产品。（乔布斯）

人的一生难在何处？——1. 最难把握的是机遇；2. 最难做好的是细节；3. 最难处理的是关系；4. 最难改变的是习惯；5. 最难得到的是一人心；6. 最难分配的是利益；7. 最难控制的是情绪；8. 最难战胜的是自己；9. 最难抵挡的是诱惑；10. 最难相遇的是知己。（李嘉诚）

年轻人要思考的4大问题——1. 什么是失败？放弃就是最大的失败。2. 什么叫坚强？经历许多磨难，委屈，不爽，你才知道什么叫坚强。3. 你的职责是什么？比别人勤奋一点、努力一点、多点理想，这就是你的职责。4. 傻瓜用嘴讲话，聪明人用脑袋讲话，智者用心讲话，你准备用什么讲话？（李嘉诚）

提高文化修养——今天新闻报道湖北一地级市，举办了一场交响乐表演，全部草根演员。刘三姐映像云南影响启用原生态演员很有新意和值得鼓励，交响乐的原生态（指非专业不是指外国人）就更值得钦佩和鼓励了。国人的音乐修养和文化修养要更多这样的原生态才能奠定基础培养出来。举国体制培养的音乐文化人士没有普世教育作用。（左小蕾）

来源：名人微博



部分国家跨越“中等收入陷阱”的经验和教训

国际上公认的成功跨越“中等收入陷阱”的国家和地区有日本和“亚洲四小龙”，但就比较大规模的经济体而言，仅有日本和韩国实现了由低收入国家向高收入国家的转换。按当年价算，日本人均国内生产总值在1972年接近3000美元，到1984年突破1万美元。韩国1987年超过3000美元，1995年达到了11469美元。从中等收入国家跨入了高收入国家，日本花了大约12年，韩国则用了8年。

拉美地区和东南亚一些国家则没有实现这种成功的跨越。其中，阿根廷是拉美地区陷入“中等收入陷阱”的典型代表。在1964年是阿根廷的人均国内生产总值就超过了1000美元，到上世纪90年代末达到8000多美元，但2002年由于经危机下降到2000多美元，现在又逐步恢复到接近10000美元。而东南亚地区比较典型的是马来西亚，人均GDP一直领先，但几经反复，一直没有迈过这个门槛。

韩国、马来西亚和阿根廷成功跨越和陷入“中等收入陷阱”的两类国家和地区在经济增长、技术创新、人力资源、收入分配等方面存在显著的差异。

第一，经济增长稳定性差别很大。陷入“中等收入陷阱”的国家，经济增长往往出现较大的，即便有有几年增长率很高，也会迅速缩水，阿根廷就是典型的例子。在1963年到2008年的45年间，阿根廷有16年人均国内生产总值负增长，马来西亚有5年负增长，而韩国仅有2年负增长。

第二，研发能力和人力资本存在明显差异。从科学研究与试验发展支出占国内生产总值的比

重来看，韩国2003年达到2.64%，而马来西亚、阿根廷分别只有0.69%和0.4%，可见研发投入差距较大。再从研发人才来看，2006年，韩国每千人中的研发人员达到4.8人，而马来西亚和阿根廷分别只有0.42和1.1人。

第三，社会发展指标上有明显的区别。就人的预期寿命而言，韩国1960年仅为50.2岁，比阿根廷低15岁，但它提高很快，到2008年已达到79.8岁，明显高于阿根廷和马来西亚。而在教育方面，韩国的受教育年限由70年代的5.6年上升到11.3年，领先于马来西亚和阿根廷。

第四，收入分配的公平程度差异较大。从基尼系数来看，阿根廷和马来西亚在上世纪80年代中期就达到了0.45，到90年代末曾一度接近0.5，2007年阿根廷更是达到了0.51。而韩国在上世纪70年代末基尼系数为0.36，到90年代末下降为0.31。从最高10%收入阶层和最低10%收入阶层的收入比来看，韩国也远低于阿根廷和马来西亚，可以说，东亚国家中日本和韩国在转型过程中收入差距都控制得比较好。

陷入“中等收入陷阱”的原因主要有以下五个方面：第一是错失发展模式转型的时机。第二是没有解决技术创新问题。第三是对发展公平性重视不够，第四是宏观经济政策出现偏差。第五是制度变革严重滞后。

日本和韩国能够成功，一方面是因为经济模式得以成功转换，特别是在研发和创新能力的提升上有跨越性的发展。另一方面则是由于比较好地控制了社会的收入分配差距。

来源：《经济参考报》

新兴经济体将在 2012 年购买世界近一半的进口

2012 年新兴经济体将成最大的买家

‘经济强国正从老牌发达国家转向新兴经济体’这一说法并不是什么新鲜事了，但它正在变成一种新形式。对于过去几十年来说，新兴经济体已捕获了世界工业生产和出口的大量份额，这要归功于它们较低的工资成本。这些新兴经济体还生产了世界上半以上的出口商品。但是，在 2012 年将达到一个重要的、新的里程碑，到那时暴富者将进口更多的商品，超过发达经济体。这是自 2000 年以来的一次戏剧性的转变，当时新兴经济体进口的产品还不足发达国家进口的一半。发展中国家购买力的迅猛增长将在未来几年，刺激发达国家企业的利润。

发达国家的金融危机已促使全球经济实力转向‘新起之秀’。在 2012 年初，发达国家的总实际国内生产总值将不再高于 2007 年年底。相反，新兴经济体的产出将在同一时期跃升近四分之一。明年，它们的（包括亚洲新兴工业化经济体，如：韩国和台湾）联合输出量将占世界 GDP 的五分之二（按市场汇率计算），所占比例几乎是 1990 年的二倍。如果 GDP 不是以购买力同等性测量，以考虑到‘贫穷国家的物价较低’这一事实，那么新兴国家就已经赶上了发达国家。

收入的快速增长，并因此而产生的开支的增长，都增加了它们对外国货的欲望：在过去十年中，进入新兴市场的进口的增速已经是进入发达

国家市场的进口增速的两倍。这就从某种程度上反映了新兴国家之间日益增加的贸易，比如中国和巴西，但是，它们从发达国家的采购也强劲增长。2012 年，近五分之三的美国出口将涌入新兴市场，几乎是 1990 年的两倍。

新兴经济体需要从发达国家进口先进的机械和设备，目的是建设新工厂，并改善它们的基础设施。但消费开支也快速增长。2012 年，新兴市场将占据全球近一半的零售销售额。更重要的是，按美元计算，它们的消费增长将使是发达国家消费增长的两倍。它们购买了近一半的汽车（2000 年仅有 20%），并在移动电话合同中占着五分之四的比例。

到 2014 年，中国将超过美国，作为世界上最大的进口国。在 10-15 年内，新兴市场将为几大跨国企业创造近一半的收入。

在 19 世纪 50 年代，一名有胆识的英国人曾说过这样一句名言：“如果他可以向每个中国人的衬衫下摆添加一英寸的材料，那么兰开夏郡（Lancashire）的工厂就可以不停地忙碌着一代人的时间。”从那以后，这些工厂已经倒闭，但是向中国和世界上其它新兴经济体所出售的产品将使西方国家的许多公司在未来几年处于忙碌状态。

来源：MCANXIXUN VOL 42 2011

2015年中国旅游业总收入达到2.5万亿元

《中国旅游业“十二五”发展规划纲要》日前正式发布。国家旅游局规划财务司司长吴文学接受记者专访时表示,到2015年,旅游业总收入达到2.5万亿元,年均增长率为10%;国内旅游人数达到3.3亿人次,年均增长率为10%;入境旅游人数达到1.5亿人次,年均增长率为3%。

此外,旅游外汇收入达到580亿美元,年均增长率为5%;出境旅游人数达到8800万人次,年均增长率为9%;旅游业新增就业人数达到1650万人,每年新增旅游就业60万人。旅游业增加值占全国GDP的比重提高到4.5%,占服务业增加值的比重达到12%,旅游消费相当于居民消费总量的比例达到10%。

吴文学说,“十二五”发展主要目标是,到“十二五”期末,旅游业初步建设成为国民经济的战略性支柱产业和人民群众更加满意的现代服务业,在转方式、扩内需、调结构、保增长、促就业、惠民生等战略中发挥更大功能。旅游服务质量明显提高,市场秩序明显好转,可持续发展能力明显增强,奠定更加坚实的旅游强国基础。

据介绍,“十二五”期间,中国旅游业进入大众化的全面发展阶段,面临更加有利的发展环境和发展条件。今后五年,中国旅游既要努力解决人民群众持续增长且不断变化的旅游休闲需求与相对滞后的旅游生产力之间的基本矛盾,也面临后金融危机的世界经济不稳定、全球气候变化

等中长期挑战,以及各种可能出现的自然灾害、经济危机、公共卫生等不利事件对旅游业的阶段性冲击。

吴文学说,随着中国旅游市场规模持续扩张和大规模建设,资源条件和环境容量的压力明显增大。总体旅游供给不足,结构性矛盾突出,度假休闲和个性化旅游产品不足,不能有效满足旅游者多样化需求。与大众化旅游消费和分散式出游特点相配套的公共服务不健全,交通、住宿等刚性消费支出比重高,文化性消费和购物性消费支出比重低。

从旅游服务商角度看,发展方式和运行方式比较粗放。许多地方仍处于单纯依托门票的经营模式,没有形成完善、高效的产业链。旅游经营没有把节能减排工作摆到应有高度,旅游业科技含量不高,旅游人才队伍需要进一步提高专业化、国际化水平。

吴文学指出,发展体制机制不完善。国家层面的综合性旅游立法尚未完成,旅游法规和依法行政的能力不能满足旅游业发展的要求。旅游标准化建设特别是实施相对滞后。带薪休假制度还未落实。旅游资源管理与产业管理脱节,缺乏综合协调机制。旅游规划不是法定规划,对旅游开发和市场管理的约束力还显不足。旅游市场秩序不够规范,削价竞争、承包挂靠经营、“零负团费”等问题长期存在,不少环节还存在安全隐患。

来源:《新华网》

我国区域发展协调性增强

东部转型升级压力加大，中西部面临“赶超”与“转方式”双重任务

经济日报南宁 12 月 23 日电 记者林火灿报道：在今天召开的全国发展改革系统地区经济工作会议暨区域合作座谈会上，国家发展和改革委员会副主任杜鹰说，随着区域发展总体战略深入实施，我国区域发展呈现出生动活泼的良好局面，区域发展正朝着协调性不断增强的方向迈进。

杜鹰指出，随着国际金融危机影响持续加深和全球经济下行压力加大，以及我国经济发展正处于转型期的特点，当前地区经济发展中仍存在一些隐忧，中西部地区经济持续增长的基础比较脆弱，并面临“赶超”与“转方式”的双重任务，东部地区转型升级压力进一步加大。保持地区经济适度增长，巩固和发展区域协调发展的良好势头，不仅关系到扩大内需、优化升级产业结构、保障和改善民生等重大任务，而且对于实现明年“稳中求进”的工作总基调和经济社会发展预期目标

具有重要意义。有关部门将努力确保各地区自主加快发展的积极性不下降，中西部地区经济快速增长的态势不下滑，区域协调发展的良好势头不逆转。

杜鹰表示，今后一段时间，我国将紧紧围绕促进区域协调发展目标，全面实施区域发展总体战略和主体功能区战略，以推进重点地区发展为抓手，破解协调发展难题；以明确战略定位和发展目标为基础，充分发挥不同区域比较优势互补，以加强区域合作交流为纽带，拓展区域发展空间，以政策细化实化差别化为着力点，完善区域政策体系，加快构筑区域经济优势互补、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新格局。

来源：《经济日报》



上海市国家税务局上海市地方税务局 关于营业税改征增值税的有关信息

概述

11 月 16 日，财政部和国家税务总局发布经国务院同意的《营业税改征增值税试点方案》，

同时印发了《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施办法》、《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点有关事项的

规定》和《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点过渡政策的规定》，明确从2012年1月1日起，在上海市交通运输业和部分现代服务业开展营业税改征增值税试点。

相关政策

●关于转发《财政部 国家税务总局关于在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》的通知

●关于调整增值税纳税申报事项的公告

●关于交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点过渡政策具体操作事项的公告

●关于营业税改征增值税试点纳税人资格认

定及相关管理事项的公告

●关于上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点有关问题的说明

纳税指南

交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施办法解读。

第一部分 营业税改征增值税纳税人和征收范围相关规定

第二部分 增值税计税方法的相关规定

第三部分 境内外劳务的处理 非营业活动和视同提供应税服务兼营、混业经营的特别规定

第四部分 税收优惠政策及减免税

哪些纳税人适用营业税改征增值税试点实施办法？

根据《财政部 国家税务总局关于在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2011〕111号）附件1《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施办法》规定：“第一条在中华人民共和国境内（以下称境内）提供交通运输业和部分现代服务业服务（以下称应税服务）的单位和个人，为增值税纳税人。纳税人提供应税服务，应当按照本办法缴纳增值税，不再缴纳营业税。

单位，是指企业、行政单位、事业单位、军事单位、社会团体及其他单位。

个人，是指个体工商户和其他个人。

第八条应税服务，是指陆路运输服务、水路运输服务、航空运输服务、管道运输服务、研发和技术服务、信息技术服务、文化创意服务、物流辅助服务、有形动产租赁服务、鉴证咨询服务。

应税服务的具体范围按照本办法所附的《应

税服务范围注释》执行。

第九条提供应税服务，是指有偿提供应税服务。

有偿，是指取得货币、货物或者其他经济利益。……

第十条在境内提供应税服务，是指应税服务提供方或者接受方在境内。

下列情形不属于在境内提供应税服务：

（一）境外单位或者个人向境内单位或者个人提供完全在境外消费的应税服务。

（二）境外单位或者个人向境内单位或者个人出租完全在境外使用的有形动产。

（三）财政部和国家税务总局规定的其他情形。”

营业税改征增值税试点的单位以承包、承租、挂靠方式经营的，如何确定纳税人？

根据《财政部 国家税务总局关于在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增

值税试点的通知》(财税〔2011〕111号)附件1《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施办法》的规定:“第二条 单位以承包、承租、挂靠方式经营的,承包人、承租人、挂靠人以发包人、出租人、被挂靠人名义对外经营并由发包人承担相关法律责任的,以该发包人为纳税人。否则,以承包人为纳税人。”

营业税改征增值税试点的小规模纳税人是否可以申请成为一般纳税人?

根据《财政部 国家税务总局关于在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》(财税〔2011〕111号)附件1《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施办法》的规定:“第四条小规模纳税人会计核算健全,能够提供准确税务资料的,可以向主管税务机关申请一般纳税人资格认定,成为一般纳税人。”

会计核算健全,是指能够按照国家统一的会计制度规定设置账簿,根据合法、有效凭证核算。”

营业税改征增值税试点的纳税人是否有一般纳税人和小规模纳税人之分?

根据《财政部 国家税务总局关于在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》(财税〔2011〕111号)附件1《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施办法》的规定:“第三条试点纳税人分为一般纳税人和小规模纳税人。”

应税服务的年应征增值税销售额(以下称应税服务年销售额)超过财政部和国家税务总局规定标准的纳税人为一般纳税人,未超过规定标准

的纳税人为小规模纳税人。

应税服务年销售额超过规定标准的其他个人不属于一般纳税人;非企业性单位、不经常提供应税服务的企业和个体工商户可选择按照小规模纳税人纳税。

第五条 符合一般纳税人条件的纳税人应当向主管税务机关申请一般纳税人资格认定。具体认定办法由国家税务总局制定。

除国家税务总局另有规定外,一经认定为一般纳税人后,不得转为小规模纳税人。”

根据附件2《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点有关事项的规定》的规定,《试点实施办法》第三条规定的年应征增值税销售额标准为500万元(含本数,下同)。

财政部和国家税务总局可以根据试点情况对应税服务年销售额标准进行调整。

试点地区应税服务年销售额未超过500万元的原公路、内河货物运输业自开票纳税人,应当申请认定为一般纳税人。……”

营业税改征增值税试点的境外单位或个人在境内提供应税服务,如何确定扣缴义务人?

根据《财政部 国家税务总局关于在上海市开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点的通知》(财税〔2011〕111号)附件1《交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点实施办法》的规定:“第六条 中华人民共和国境外(以下称境外)的单位或者个人在境内提供应税服务,在境内未设有经营机构的,以其代理人为增值税扣缴义务人;在境内没有代理人的,以接收方为增值税扣缴义务人。”

(郭德利摘编)