

上海咨询信息 (月刊)

2013 年第 1 期
(总第 306 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 •

- 上海市咨询业行业协会六届七次理事会召开 … 郭德利 (2)
- 张祥会长在六届七次理事会上的讲话 (摘要) 郭德利 (2)
- 协会六届八次会长办公会议召开 …………… 陈慧琴 (3)
- 关于同意授予洪少枝等 87 位同志为第六届上海市注册咨询专家称号的决定 …………… (4)
- 上海市咨询业行业协会关于举办《会员单位网上推广活动》的通知 …………… (5)

• 咨询专论 •

- 中国经济将走向正常化 …………… 黄育川 (6)
- 中美审计战可能殃及跨国公司 …………… (7)
- 高校科技创新团队也需要咨询服务的辅助 ……… 梁钟 (8)
- 如何寻找管理咨询公司? …………… (10)

• 专家观点 •

- 对国际商务谈判中的认识和思考 …………… 张祥 (12)
- 经济改革的首要共识当是坚持市场化 ……… 王小鲁 (16)
- 2013 年, 中国在十字路口 …………… 马凯硕 (18)

• 聚焦中国 •

- 国务院印发服务业发展十二五规划 …………… (20)
- 上海经济止跌回升 经济运行质量进一步提升 ……… (21)
- 中国明年将面临输入性通胀压力 …………… (22)

• 会员之家 •

- 咨询服务品牌的建立 …………… 杨友泉 (22)

• 世界之窗 •

- 美国经济出现五大变化 …………… (24)
- 传朝邀德专家设计改革方案 欲今年实施开放计划 … (25)

• 封二 •

- 上海科学技术情报研究所简介

张祥会长就当前的咨询工作作了讲话
会议审议通过第六届上海市注册咨询专家名单
会议审议通过第七届理事会换届选举的有关工作

上海市咨询业行业协会六届七次理事会召开

2012年12月21日,上海市咨询业行业协会六届七次理事会在上海科学会堂思南楼召开。出席本次理事会的协会领导有会长张祥、副会长陈积芳、汪天翔、董锡健、李小钢、祝波善、陈超,印保兴、童静、杨庆根、严晓俭等副会长因工作原因派代表出席会议。会议由陈积芳副会长兼秘书长主持。张祥会长首先就当前的咨询形势和协会工作作了讲话。他指出党的十八大提出城乡发展的要求,服务业发展有巨大的空间和潜力。在会议上张会长介绍了已经完成的舟山群岛海洋海岛经济发展规划情况、尚在进行中的《广东东莞来料加工贸易转型升级综合改革研究》进展情况以及云南地区经济发展规划的前期准备工作等情况,并就协会下阶段的工作提出了他的意见和想法。久隆管理咨询公司副总经理邓涵、万隆信息经济有限公司吴越总经理等理事在会上提出了

希望能参与协会组织的活动,共同参与到项目的咨询工作中去的要求。

会议审议通过了第六届上海市注册咨询专家名单、第七届理事会换届筹备小组和工作小组名单以及第七届理事会换届筹备工作方案等内容。

出席本次会议的理事共计56名,按实到理事会名单,符合协会章程规定的法定人数,理事会通过的决议有效。

(郭德利)



附:

张祥会长在六届七次理事会上的讲话(部分摘要)

服务业的发展有很大的空间。张祥会长指出,十八大指出服务业、咨询业发展很快,协会工作要以党的十八大会议精神,加快服务业发展为主线多做宣传,认真做好协会工作。2012年上海地区的经济受国际和国内经济形势的影响,主要经济指标不理想,但是第三产业占GDP的比重达到60%,上海的第三产业,服务经济的发展还

有空间、还有潜力。协会的会员单位之间要互相交流、沟通信息,利用协会平台,赢得市场的机会。协会要在这方面多做工作。

咨询企业要多做课题提高市场的认知度。张会长在会议上向大家介绍了由他牵头为主做的几个课题。《广东东莞加工贸易转型升级综合改革研究》课题,是受深圳市委市政府的委托,由协

会与中国国际经济咨询中心合作进行的，已经接近完成。课题组长是由中国国际经济交流中心的常务副理事长郑新立同志担任（原中共中央政策研究室副主任），张祥会长担任课题组副组长，并聘请国家发改委原主任王春生担任课题顾问。课题组同时邀请了商务部研究院等单位，利用并整合各方资源，共同开展调研。

其二，正在筹划云南改革开放发展我国西南地区经济的课题。借助于中国国情中心的渠道。协会与国情中心下一步准备开展对云南的课题研究。云南地处我国西南地区、经济发展较我国东部地区相对落后，视野相对要窄一点。但是云南地区的资源丰富，特别是面向南亚大陆，与缅甸等国接壤，与我国整个对外经贸发展具有十分重大的作用。张祥会长、陈积芳副会长已经会同北京国经中心的领导前往云南等地考察交流，准备承接云南的规划研究。

其三，舟山群岛海洋海岛经济开发区建设规划已经完成。这一课题是与国情中心、本协会和交大三个单位共同完成。舟山群岛海洋海岛经济是习近平当年在浙江省时提出来的，这个课题报告对外发布将要在北京召开，要把此项工作做好。为了做好课题的后续工作，2013年前由国情中心郑新立同志带队，会同国家和浙江省有关部门共计七人到美国芝加哥、英国伦敦等地进行了考察交流。国家商务部还指示当地使领馆的商务部代表安排考察交流的接待单位，共同参与了调研考察活动。提升了考察交流的层次，增强了交流考察的效果。从出访团队回国后的反馈情况反映，此次出访取得了较大的成果，就有关航运与金融

等业务的发展和合作作了较为深入的了解并掌握了大量的信息，有助于在舟山开展工作时提出意见方案。2013年合适的时候，协会将组织与海洋经济、海岛开发有关的会员单位考察舟山，建立联系，争取为海洋海岛经济发展作努力。

协会咨询工作的思路。张祥会长提出协会要在发展服务经济、开展咨询工作上多做宣传，要到上海周边地区去宣传服务经济，我们已经到广东东莞、云南昆明、江苏启东去过，以后还要到更多的地方去。现在中西部地区有很多地区对经济发展有很强烈的愿望，有很多的服务空间；要积极地与大企业合作，争取做大的项目，提高咨询企业的知名度；办好提高业务能力的学习班，提高会员单位工作人员的业务能力，培养工作人员在谈判中的能力，在谈判中善于谈判，掌握话语权；上海要起到信息中心的作用，参与制定政策，可以超前半步。做好信息的发布、传送工作，让大家先期掌握信息，取得主动；要注意咨询案例的收集整理和发布工作，对大家有所帮助。从我国总体情况分析，从投资失败的案例来分析，取得经验。目前我国经济发展的硬实力可以，但是软实力不行，巧实力不行！

（郭德利）



协会六届八次会长办公会议召开

12月14日星期五下午2:00在上海社科院102会议室召开了协会六届八次会长办公会议。

张祥会长，陈积芳副会长兼秘书长，汪天翔、童静、董锡健、李小钢、祝波善等副会长，以及许章林、严晓俭、印保兴、陈超等副会长的代表、郭德利副秘书长共计12人参加了会议。

陈积芳副会长主持会议。会议审议通过第六届上海市注册咨询专家名单；审议通过上海市咨询业行业协会《关于第七届理事会延期换届的决定》；审议通过协会第七届理事会换届筹备领导小组名单和工作小组名单；审议通过协会第七届理事会换届筹备工作方案。

会议先由郭德利副秘书长作相关上述事宜的工作汇报，着重汇报了第六届上海市注册咨询专家评审情况、评审结果、协会第七届理事会换届的筹备工作方案。会长们逐项进行审议。会议主要讨论了关于协会换届改选的理事人选要求、选举办法、会长单位的要求、会长单位人选的要求等。由此引发热议，提出了十八大后新形势下对协会工作特别是协会领导工作的新要求，要从本届工作的成绩和不足中总结出协会今后工作的目标和方向，服务的着眼点和落脚点。根据行业协会的职责，从行业会员、行业人才、行业标准、

行业平台、行业信息等几方面，大力加强薄弱环节的建设，巩固提高已有的品牌，积极支持新兴的业态，紧密联系纵横的关系，使咨询协会在新一轮社团组织的发展中处于领先地位，取得新的成绩。

六届八次会长会议审议通过了“第六届上海市注册咨询专家名单”、“上海市咨询业行业协会《关于第七届理事会延期换届的决定》”、“协会第七届理事会换届筹备领导小组名单和工作小组名单”、“协会第七届理事会换届筹备工作方案”。

(陈慧琴)

关于同意授予洪少枝等 87 位同志为 第六届上海市注册咨询专家称号的决定

沪咨行[2012] 14号

2012年第六届上海市注册咨询专家评审工作，经培训考核、专家评审，并经六届七次理事会审议通过，同意授予洪少枝等 87 位同志为 2012 年第六届上海市注册咨询专家称号。

现将 2012 年第六届上海市注册咨询专家名单公布如下（见附件）。

特此通知。

上海市咨询业行业协会

2012 年 12 月 25 日

抄报：上海市科学技术委员会体改处

附：2012 年第六届上海市注册咨询专家名单

编号	姓名	单位	编号	姓名	单位
6001	洪少枝	上海磁浮交通工程技术研究中心	6045	许红艳	上海上咨会计师事务所有限公司
6002	刘万明	上海磁浮交通工程技术研究中心	6046	杨寅	上海上咨会计师事务所有限公司
6003	袁建军	上海磁浮交通工程技术研究中心	6047	叶峥	上海上咨会计师事务所有限公司
6004	潘洪亮	上海磁浮交通工程技术研究中心	6048	薛昆	上海市建设和交通委员会科学技术委员会
6005	严培良	上海磁浮交通工程技术研究中心	6049	李群峰	上海市建设和交通委员会科学技术委员会
6006	翁秀玲	上海磁浮交通工程技术研究中心	6050	舒叶华	上海市水利工程设计研究院
6007	王宪民	上海大华工程造价咨询有限公司	6051	谢先坤	上海市水利工程设计研究院
6008	彭桃花	上海大华工程造价咨询有限公司	6052	肖志乔	上海市水利工程设计研究院
6009	张有兵	上海大华工程造价咨询有限公司	6053	王丽	上海市水利工程设计研究院
6010	陈美娟	上海东方投资监理有限公司	6054	付鹏	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6011	张振生	上海东方投资监理有限公司	6055	石长礼	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6012	张蓉芳	上海东方投资监理有限公司	6056	吕正昱	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6013	郭一中	上海东方投资监理有限公司	6057	陈生国	上海市隧道工程轨道交通设计研究院

编号	姓名	单位	编号	姓名	单位
6014	王芳	上海东方投资监理有限公司	6058	刘俐	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6015	孙光辉	上海东方投资监理有限公司	6059	郭劲松	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6016	华俊	上海东方投资监理有限公司	6060	蒋卫艇	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6017	王长桦	上海东方投资监理有限公司	6061	杨玲	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6018	孙长征	上海东方投资监理有限公司	6062	利敏	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
6019	张淞	上海东方投资监理有限公司	6063	齐新	上海市政工程设计研究总院(集团)有限公司
6020	宁兆刚	上海东方投资监理有限公司	6064	姚行平	上海市政工程设计研究总院(集团)有限公司
6021	孔德佳	上海东方投资监理有限公司	6065	吴悦	上海市政工程设计研究总院(集团)有限公司
6022	许淳志	上海东方投资监理有限公司	6066	梁钟	联众咨询(上海)有限公司
6023	张瑞芳	上海东方投资监理有限公司	6067	李学军	青年报社
6024	任静娟	上海东方投资监理有限公司	6068	吴文浩	上海红富士家纺有限公司
6025	陶静燕	上海东方投资监理有限公司	6069	杨学青	上海宏大中锐税务师事务所
6026	姚全心	上海东方投资监理有限公司	6070	须根生	上海沪仁商务咨询有限公司
6027	胡敏	上海东方投资监理有限公司	6071	谭晓天	上海久隆企业管理咨询有限公司
6028	陈红峰	上海东方投资监理有限公司	6072	董凤娜	上海久隆企业管理咨询有限公司
6029	金小武	上海东方投资监理有限公司	6073	李永	上海久隆企业管理咨询有限公司
6030	徐莉君	上海东方投资监理有限公司	6074	张海峰	上海励精企业管理咨询有限公司
6031	周乐	上海东方投资监理有限公司	6075	张建	上海青蓝管理咨询有限公司
6032	周文铎	上海东方投资监理有限公司	6076	计安平	上海上咨会计师事务所有限公司
6033	印捷欧	上海东方投资监理有限公司	6077	张鸣和	上海上咨会计师事务所有限公司
6034	虞国明	上海东方投资监理有限公司	6078	张占红	上海上咨会计师事务所有限公司
6035	包勇刚	上海高校工程建设咨询监理有限公司	6079	刘波	上海天强管理咨询有限公司
6036	朱玉平	上海高校工程建设咨询监理有限公司	6080	储艳春	上海核工程研究设计院
6037	杨震	上海高校工程建设咨询监理有限公司	6081	汤治	上海上咨会计师事务所有限公司
6038	范春鸣	上海高校工程建设咨询监理有限公司	6082	李恒生	上海上咨会计师事务所有限公司
6039	刘建卫	上海核工程研究设计院	6083	石广甫	上海市政工程设计研究总院(集团)有限公司
6040	黄小林	上海核工程研究设计院	6084	陆雷	上海万隆信息技术咨询有限公司
6041	罗海涛	上海核工程研究设计院	6085	俞文平	上海万隆信息技术咨询有限公司
6042	储小英	上海建瓴工程咨询有限公司	6086	赵琪	上海艺之高土木工程技术有限公司
6043	李剑波	上海建瓴工程咨询有限公司	6087	吴献	上海艺之高土木工程技术有限公司
6044	顾孙平	上海上咨会计师事务所有限公司			

上海市咨询业行业协会关于举办 《会员单位网上推广活动》的通知

各会员单位:

在新的一年开始的时候,为了更好的为会员单位服务,决定开展网上推广活动。具体事项如下:

协会网站去年进行了改版,开辟了十个栏目:行业资讯、通知公告、咨询专论、咨询培训、咨

询案例、政策法规、咨询专业期刊、会员单位、专家查询、文档下载等。网站通过一年的运行,加强了信息传播和政策指导,扩大了协会的宣传,众多会员单位借助协会网站平台,扩大了市场的接触渠道,受到了各界的欢迎。网站访问量逐渐增加。近几个月来,一些颇具规模的咨询企业通过网站了解到我们协会的情况,促使他们积极要

求入会，给协会增加了新生力量。有的用户通过网站找到了合作伙伴。

为了更好的做好协会网站工作，网站除了刊登协会工作的内容，还在下列三个栏目中免费为会员单位做推广工作：

1，“会员单位”栏目：可以做会员单位的简介——介绍单位的概况、介绍本企业以往取得的业绩以及获得的荣誉。简介文字在 600—1200 之间。照片 2—4 张。通过企业推广，让更多的客户相信你们，找到你们。

2，“咨询案例”栏目：介绍会员单位以往做过的优秀咨询案例、成功的项目。字数和图片不限。通过咨询案例的推广，扩大企业知名度、扩大企业的影响。

3，“网站链接”栏目：将会员单位的网站图

标和单位名称列入协会“网站链接”栏目中，将会员单位网站 LOGO 在协会网站下方流转。通过这种推广，方便客户查找，通过网站，让客户找到所需要的咨询企业。需要做链接的单位请将你们的网站地址和网站 LOGO 发来。

协会将通过以上三个栏目帮助会员单位做好“企业推广”工作。有需求的单位可以按上述三项的要求，将你们的电子文档发来。也可以直接与协会网站负责人联系。

联系人：唐 勇 电话：53821058

53822040 转 23070

协会信箱：shact@163.com

上海市咨询业行业协会

2013 年 1 月 10 日



中国经济将走向正常化

卡内基国际和平基金会高级研究员 黄育川

2013 年将被铭记为中国“经济走向正常化之年”。对于中国而言，经济正常化的含义是什么？即将离任的国务院总理温家宝曾指出，中国发展中的“不平衡、不协调、不可持续问题依然突出”，这句被频繁引用的讲话是一个很好的切入点。

过去中国的经济发展模式并不正常。中国选取的国家主导型资本主义道路在数十年间带来了高达两位数的年经济增长率，期间没有发生重大金融危机，并实现了每年高达 12% 的平均工资增幅。但对中国的新一届领导集体而言，推动实现这一令人印象深刻的经济转型的主要力量将难以继续发挥作用。中国政府不能再像过去遭遇经济下行周期时那样，单纯依靠打开货币闸门来刺激经济增长。

7%-8% 的增长速度将成为中国经济的新常

态。问题的关键在于，中国经济增长的质量是否会有所提高——变得更加平衡、更可持续、更加协调？

事实上中国目前已在着手平衡经济结构——包括国内经济领域、对外环节以及区域经济结构。在国内经济领域，如果消费保持 9% 的年均增速，而投资增速从超过 15% 降到 6% 至 7% 的水平，则消费和投资在整体经济中所占比重将更加“正常”。在对外领域，随着城镇化进程推动内需上升以及投资者把更多资金投向海外，中国的经常账户盈余料将持续下降。中国在区域经济结构上也将更趋平衡，主要原因在于城镇化进程加速，以及内陆地区的经济增速将远超沿海地区。

通过采取进一步的改革措施，也将有助于增强中国经济增长的金融和环境可持续性。旨在强化银行体系的政策措施已在实施当中，但中国的

财政系统亟待转型，以在资源分配领域发挥起更大的作用。中国的“五年规划”则显著提高了能源利用效率目标并着眼于控制污染排放，从而为实现环境可持续性发展提供了一个政策平台。

在一个正常的市场驱动型经济中，经济协调性发展的含义不在于由政府掌控所有重要的经济活动，而在于强化政府的监管职能，给私营经济部门留出更大的发展空间，以促进创新并提高经济运行效率。

但中国如果实现了经济发展模式正常化，也将变得更容易受到经济周期波动影响。中国无法再仅靠控制利率、汇率等经济领域中的关键价格以及限制资本流动来维持经济形势稳定。既得利益集团将更少植根于共产党与国有银行和国有企业之间的关系。中国将像西方那样，变得更容易受到私人利益集团以及裙带资本主义 (crony

capitalism) 的影响。

如果没有政府主导型投资发挥带头作用，中国经济很容易产生凯恩斯式的需求不足风险。企业利润将受利率上升和工资上涨因素的挤压。未来企业的经营效率将比单纯的产能规模更加重要。

经济正常化也将减弱过去在中国被证明为是行之有效的旧经济发展模式的权威性。在旧有模式下，经济发展的首要任务是促进形成尽可能多的基础设施投资，并确保提供基建所需的必要资源。而当下中国所需的则是一个较为宽松的、能够促进企业家精神的经济管理体系。所有这些都将使人们对现行的治理体系产生质疑，并可能成为影响深远的政治改革的催化剂。

(来源：《英国金融时报》)

中美审计战可能殃及跨国公司

在中美双方机构围绕在华企业审计监管权争论不休之际，Sanmina Corp. 等美国跨国公司可能遭受连带损失。

加州圣何塞电子产品生产商 Sanmina 在中国拥有大规模业务，由会计巨头毕马威 (KPMG) 在华合作所毕马威华振 (KPMG Huazhen) 进行部分审计工作。毕马威华振是面临美国证券交易委员会 (U.S. Securities and Exchange Commission, 简称：SEC) 法律诉讼的五家中国会计公司之一，原因是它们拒绝向 SEC 交出审计工作报告。

如果 SEC 胜诉，这五家会计公司可能将不得对数十家在美上市的中国公司进行审计，还可能影响苹果公司 (Apple Inc.)、高通公司 (Qualcomm Inc.) 和金佰利 (Kimberly-Clark Corp.) 等在中国拥有大规模业务的美国跨国公司。美国审计机构在华合作所常常参与跨国公司的审计，如果这些在华合作所被禁，那么它们将无法继续对跨国公司进行审计。如果没有审计后的完整财务报表，公司就不能发行证券，也不能继续在美国交易所上市交易。

前 SEC 执法律师、现供职于马里兰州波托马克的律师事务所 Shulman Rogers Gandal Pordy & Ecker 的弗伦克尔 (Jacob S. Frenkel) 说，对中国公司和美国跨国公司在华子公司都将产生重大后果。

Sanmina 不予置评。毕马威和其他审计机构一直说，如果它们交出审计文件，可能会依照国家保密法受到处罚。它们敦促 SEC 与中国政府之间达成一个解决方案。

毕马威在一份声明中说，我们仍充满希望地认为，将达成一个可以确保合作和适度信息共享的积极解决方案。

普华永道 (PricewaterhouseCoopers) 在华合作所也面临着 SEC 的诉讼。普华永道说，考虑到中美双方政府若达不成协议可能给资本市场带来的潜在影响，我们仍希望双方政府能找到办法取得谅解并解决问题。

另外三家公司——安永 (Ernst & Young)、德勤 (Deloitte Touche Tohmatsu) 和德豪 (BDO) ——的发言人拒绝置评。记者无法联系到 SEC 发言

人置评。

SEC 本月对上述五家公司提起了行政诉讼，称它们拒绝合作是违反美国法律的行为。一位 SEC 行政诉讼法官将对该案进行审理，明年 9 月前做出判决。

这位法官可能严厉指责这些公司，或暂时

禁止它们寻找新的审计客户。不过，令很多观察人士感到担心的可能处罚是“注销”，也就是在 SEC 取消这些公司的执业资格，取消其对在美上市公司进行审计的资格。

(来源：《华尔街日报》)

高校科技创新团队也需要咨询服务的辅助

上海市注册咨询专家 梁钟

本文提要：本文所述及的咨询服务，是指如何为高校科研创新团队（以下简称“团队”）的辅助工作层面提供的咨询服务，目的是拟采用成熟的咨询服务手段协助“团队”解决在辅助工作层面所面临的一些问题，使“团队”在科研创新活动中引入现代化企业运作模式来为科研创新服务。同时也通过这种卓有成效的咨询服务为日益蓬勃发展的咨询业开辟一个新的服务领域。

1、高校科技创新团队需要咨询服务的理由

我国 30 余年改革开放的持续深入发展，使国家的综合国力得到了极大的增加，国家每年对教育科研的巨额投入已成为改革开放的标志性成果之一。作为国家科技创新体制的重要组成部分的高校“团队”是基础研究和高校学术领域原始创新的主力军，是解决国民经济重大科技问题，实现技术转移的生力军。经过多年的努力，上海高校涌现出一批拥有世界水平的“团队”，已成为高校学术水平和创新能力的重要标志。《中共中央国务院关于实施科技规划纲要增强自主创新能力的决定》到 2020 年要在我国要涌现一批具有世界水平的科学家和研究团队。根据这个要求，各级政府主管部分和高校纷纷积极响应结合各自的科技工作情况制定“团队”的建设和管理方案、“团队”绩效考核管理办法。在一系列的政策扶持之下，“团队”得到了很好的培育发展，组织体制和运行机制已初步形成。“团队”带头人制度的普遍推行，极大地调动了高校广大科研人员

开展科研创新活动的积极性，近年来高校科研创新活动硕果累累，成绩斐然。为上海、为国家做出了很大的贡献。

高校科研创新活动的实践证明，科研创新活动的过程有别于一般的高校教研活动，科研创新活动实际上犹如一个现代化生产企业，科研创新活动如同生产过程，科研创新成果则是生产出的产品，而科研创新团队又是一个由与科研创新活动必须、相关的人群组成的“团队”，这个“团队”是一个比较宽泛的概念，可以是几个人或一批人为完成规定的工作或科研创新目标而结合在一起的非法人的机构组织，在此情况下“团队”带头人不仅要做好科研创新的带头人，还要在一定的情况下承担类似团体法人的职责或义务，虽是宽泛的组合但在很多时候又需要用类似于现代企业运营的管理模式对“团队”加以管理。要组成一个优秀成功的“团队”，对“团队”带头人就提出了很高的要求：“团队”带头人对外既要是一名科技能力突出的“大家”，又要是社交能力突出的活动家；对内既要胸怀宽广，事事不计得失，又要细心如丝，对成员工作、利益分配均匀，事事管理井井有条。这样就必须要求“团队”的带头人在“团队”内除建立一支高素质的科研团队的同时，还必须拥有一支有一定工作经验、训练有素、又便于“带头人”管理的能很好地为科研创新提供各种辅助工作的人员队伍。科研创新活动的特殊性决定了“团队”从事辅助保障工作人员的多样性、流动性和与该科研创新团队研究课

题的相关性。

但笔者通过调研观察到,由于受现行体制所累,目前各高校对“团队”所实行的各种扶持政策还有许多盲点。

2、高校科研团队管理缺陷

(1) . 人员往往无法按需要配备

“团队”无法按“团队”所承担的科研项目之需自主聘请或辞退为“团队”从事辅助保障服务工作的人员,其结果是在很多情况被招聘录用的人员到岗后一时无法满足“团队”的使用要求须重新进行相应的培训,有的被录用人员经培训与原岗位的设置要求仍有一定的差距,最后也只能是将就使用,无法达到预期的目的。

(2) . 科研经费缺乏有效的管理

其次是经费管理从目前了解的情况看大部分“团队”在财务上所得到的保障只是在报销课题获批准的预算经费,至于如何对这些项目经费进行科学合理安全有效地使用,能切实为科研创新服务,则是另一码事。笔者在调研中一位“团队”的管理人员向笔者叙述过这样一件事:有一重点高校的国家重点实验室的一个“团队”在科研过程中急需从外地采购一批科研所急用的材料,在办理采完购合同的签约手续后按规定向学校财务处申请使用该科研计划内的款项用于支付合同预付款,但学校财务处却因时值假期每天只接受20个急处理申请划款、报销名额(课目囊括从科研经费出差报销至购买文具医疗费等),出于无奈,“团队”只得安排人员在申请划款的当日早上5点就去财务处门口排队以确保能按期划出合同所列的相关款项,不想财务处人员在看过报销单据和所附合同后嫌合同中规定的分期付款手续太麻烦,建议“团队”将合同总额当日一次付清,经办人员出于无奈只得同意,却不知这无形中增加了这份采购合同在执行过程中的风险,搞得整个“团队”一时非常紧张。这些情况的存在使得“团队”带头人经常被各种繁杂锁事忙得心力憔悴、不堪重负,无法全身心地或将工作中大部分的注意力用于科研创新活动,在一定程度上影响了“团队”的科研创新活动的进程。

(3) . 科研仪器利用率低

科研团队的设备仪器等物品使用率之低,闲置度之高,造成非常大的浪费。用一位从事科研创新多年的资深教授的话来说,各个“团队”使用设备、物品一般都是一次性的。由于各“团队”其所承担的科研项目的名称不同、项目立项的审批机构不同、科研创新经费获取渠道的不同和知识产权保护的需要等等,使各学科“团队”的科研创新活动的独立性相对较强,同一院校的“团队”之间几乎没有来往,如果科研基地设在校外的,那么“团队”间相互交集的机会就更少。就这样因体制的问题、财务的问题、知识产权保护的问题和人为技术壁垒的问题,使得各个“团队”“小而全”的现象比较严重,同一学校各种“团队”重复采购同一实验设备履见不鲜,造成各个“团队”使用的设备器材物品(除在高校公共实验室使用的设备之外)。

3、借助第三方咨询服务,提升高校创新团队的管理服务

在当前社会发展进程不断加快的情况下,上述问题需随着国家政治和经济体制改革的进程逐步得到解决,这里有一个服从国家大方向、顺应社会发展潮流的大问题。需要一定的时日,一定的过程,单独冒进可能会付出不必要的代价,影响到各“团队”的具体科研创新活动与进程。为此在目前情况下如何有效地改变上述情况解决相关问题,笔者以为可尝试在科研创新活动中积极引入第三方的咨询服务业,用业已成熟的咨询服务手段协助“团队”解决在科研辅助业保障工作层面上所面临的一些问题,逐步使科研创新活动用现代化企业运作模式来加以运行,使之更好地为科研创新服务。这种咨询服务可以分两个阶段来实施。首先是由咨询机构与“团队”用契约的方式确定由相关咨询机构为各“团队”在人力资源、法务管理(法律咨询、团队法律文件)、财税管理、商务管理以及后勤保障等诸方面提供过程式、外包式咨询服务,服务的具体形式可以是提供政策层面的咨询服务,也可以在提供政策面咨询服务的同时派员参与其实际辅助服务工作。

通过这种服务手段来促进“团队”的规范运行，减少“团队”在以往运行中辅助保障工作不力，在管理上，人力资源使用上、财务支出上所耗费的不必要的支出，着实减轻“团队带头人”在行政、后勤管理方面的负担，使其将更多的精力投入到科研创新活动中去，使“团队”所承担的项目早出成果，出优质成果。

在咨询机构为科研创新团队提供相关咨询服务得到进一步成熟完善后，将第三方的专业咨询评估机制引入科研项目的立项、审批、科研经费的管理使用和对科研成果评审的全过程，使科研创新活动更加公平、公开、公正，为我们的国家和

人类的进步不断做出新的贡献。

同时作为咨询业的从业者，我们应该清醒地认识到，随着咨询服务业不断地成熟发展，市场竞争也日趋激烈，这就需要我们认真领会，积极落实党中央提出的“解放思想，实事求是，与时俱进，求真务实，勇于实践，变革创新”。要求在练好“内功”做好服务的同时，积极开辟新的服务领域，更好地服务于国家科技创新的发展。笔者以为做好为科研创新团队的辅助层面的咨询服务，就是向这一方向努力的最好的实践，同时也是为推动服务业特别是现代服务业的发展壮大，做出了我们咨询业者应尽的力量。

如何寻找管理咨询公司？

随着企业对管理咨询的需求愈来愈多，如何选择合适的一个管理咨询公司成为横在企业和管理咨询公司之间的一个难题。国内管理咨询公司众多，知名的也不少，但由于管理咨询产品信息和公司内部运营模式及项目负责人水平都缺乏透明度，使得企业难以选择。另外，一些有特长的小型管理咨询公司由于缺乏品牌知名度，而被冷落。

失败在哪里？

据调查，超过 60% 的管理咨询项目失败的原因是前期咨询需求界定错误。而项目负责人的水平几乎决定了项目的成败。一个管理咨询项目的成功与否在项目开始前就基本确定了。而在前期界定需求，选择咨询公司及项目负责人方面，企业基本处于无可奈何的被动地位。因为他们连自己的需求都需要供应商——咨询公司来界定。管理咨询是一个不对称信息市场，即供应方相对于采购方占有绝对的信息优势。在管理咨询公司专业的包装下，这种不对称信息状态被进一步放大。

对项目负责人的选择，同样面临严重的信息

不对称，一个大型管理咨询公司，仅合伙人就上百人，专业能力，方案实施能力差别巨大，如果没有来自其内部的信息，很难选出合适，且性价比高的合伙人。从这方面看，选公司不如选合伙人。常见情况是，企业选择了一个著名的管理咨询公司，却由于选错了项目负责人而导致项目失败。

项目启动会开了，热闹、群情激昂，毕竟老板出面支持是不一般的，咨询公司也早就表示在项目结束后会提高人力资源部的地位，人力资源部长踌躇满志。这是我们常看到的管理咨询公司进驻企业时的情景。这时候的部长大人很难想到咨询项目带来的可能不是顾问帮助干活的轻松，而是各方利益博弈带来的麻烦。人力资源部毕竟只是一个辅助性质的部门，不属于任何业务部门，在这里却要领导一个关系到各业务部门的项目，难度不是一般的大：合同中的缺陷会暴露出来，老板的期望值过高，咨询顾问缺乏足够的经验与业务部门沟通带来冲突，业务部门不愿意配合，阳奉阴违，最麻烦是项目分期汇报时被老板或业务部门驳回，作为项目引进者，人力资源部的尴尬可想而知。

如何检验成果？

大多数咨询公司都把提供文案作为项目的最终成果，每到项目要结款的时候，顾问们提供的是厚厚的文档，公司付出的是厚厚的钞票。项目经理常教导顾问：没有结果，有过程，看不到过程，有文档。一般咨询公司所谓的显性成果就是厚厚的文档。其中系统性、逻辑性是说服客户的关键，但逻辑的前提是信息对称。经常看到管理咨询主管们在骂下属顾问的文案缺乏逻辑。想起冯友兰先生的一句话：“有人以为凡是依逻辑讲的彻底的学问，都是科学。”问题是，科学真的对管理咨询那么重要吗？实际上，只在一种情况下答案是肯定的，就是管理的对象——人不再有自主的思考，并且所有人对同样的刺激表现出同样的反应。在管理咨询项目中，要想在没有主观设定目标的情况下找出合乎逻辑的方案几乎是不可能的。而主观设定目标的荒谬之处就在于管理中人的主观因素的复杂性及人的多目标特征。大多数管理咨询顾问不敢把决定着个人行为的主观观念作为起点，他们系统地以支配个人行为的概念，而不是他们对自己行为的理论结论作为起点。即他们自己的行为本身很可能就是方案的起点和结论。所以某著名管理咨询公司在描述其管理咨询奥秘的著作中，提出了预期性假设的做法，并奉为法宝。只要有了假设，就不愁没有逻辑，因为自此一切资料的收集都是按照这个假设的方向进行的。虽然表面上说的原因是为了避免“不必要”的资料干扰精力。至于基于行业分析的战略，是否是先有了战略导向，再收集相关行业资料就很难说了。

所以说，对项目成果的检验，仅仅看文档是否符合逻辑是不够的，还要看顾问能否真正给客户带来变化，哪怕这种变化是不好衡量的，如：员工行为习惯，心理架构等发生的变化。管理咨询卖的是服务，产品是通过“人”来体现的，产品的效果也是通过“人”来体现的。虽然管理咨询公司极力将产品标准化、可衡量化，客户付款拿

到的是量化的方案。但是客户得到的价值是多少，却不是由方案的多少来决定的。而是咨询内在的东西：对问题的看法是否正确？解决问题的思路是否正确？实施是否简便到位？企业家观念是否已经跟上变革内容？等等。

另一方面，咨询的价值因顾问与客户的关系不同而不同：对方案的认可，对方法论的认可以及充分信任基础上的关于认识论的交流。高层次咨询的价值正如老子所说：少即是多。或者应俗语所说：假传万卷，真传一句话。

第三方咨询

动机，只有动机与客户需求一致，才有可能产生全心全意服务客户的结果。

“管理咨询需求界定”必须独立出管理咨询这个行业，才能规避动机上的冲突。

在聘请管理咨询公司之前先聘请一个“第三方咨询”，从表面上看，是在传统的客户企业（甲方）和咨询公司（乙方）之间人为地增加了一个第三方，似乎是增加了中间环节和咨询费用；但其实是为企业创造了更大的价值，甚至是节约了咨询费用。

首先，第三方咨询可以帮助企业选择出最合适的管理咨询公司，并最大限度地防范管理咨询风险。由于现在咨询公司良莠不齐、咨询过程混乱无序、咨询质量乏善可陈，这使得对咨询公司的甄选识别和过程控制变得十分关键。而企业往往缺乏这方面的经验，比如我们就不止一次地发现企业邀请一些国际人力资源咨询公司去做企业文化咨询，他们却不知道这些公司虽然知名度很大、但其实基本上是不能提供企业文化咨询服务的。通过引进一个专业的“第三方咨询”，将可以帮助企业避免在一开始选择咨询公司的时候就犯下错误，更可以帮助企业对咨询服务的各个环节进行质量把关和风险控制。

其次，第三方咨询可以帮助甲方企业在合同谈判中处于有利位置，并最终支付一个合理的

咨询费用。正如前面所言，在管理咨询过程中的信息不对称现象极为严重。由于甲方企业对咨询行业缺乏足够了解，很容易被咨询公司所谓“我们过去同类项目报价都要 100 万，这次给你们 60 万已是极大优惠”（事实上他同类项目过去一般收费仅 30 万元）、“咨询行业的惯例都是首付 50%，中期报告提交后应再支付 30%”（事实上，咨询行业从来没有这样的惯例，首付 40%、30% 乃至 20% 的也是比比皆是）等言辞所唬。而通过引进一个专业的“第三方咨询”来参与合同的谈判，就可以使企业处于有利的地位，而最终为

企业节约的咨询费用更可能会远远多于他所付给第三方咨询的费用。

最后，即使是最专业的管理咨询公司，在咨询过程中，都会或多或少地受到其过去咨询经验、知识积累和个人经历的局限。因此在咨询服务的过程中，如果能引入同样专业的第三方咨询，由于他本身也是相关领域的咨询专家，将可以在一些关键的环节上（比如诊断报告或中期报告的讨论时）贡献其经验和智慧，以开拓项目的思路、丰富咨询的成果、使咨询项目获得更大成功。

（来源：《中国管理咨询网》）

· 专家观点 ·

对国际商务谈判中的认识和思考

中国国际经济交流中心常务理事、上海市咨询业行业协会会长 张祥



编者按：

在当今全球经济一体化的背景下，无论是招商引资、并购重组、企业走出去、进出口贸易还是友好交流，国际商务谈判俨然已成为你工作的一部分。如何取得好的谈判结果纵然离不开谈判技巧与好的机遇，还有个人的才华。而这些条件都可以通过学习和经验的累积得到。作为一名在国际商务战线上有着数十年工作经验的老兵，上海咨询业行业协会会长张祥在百忙之中与部分协会会员单位和一些致力于对外商务工作同志一起，于 11 月 19 日，在上海图书馆小音乐厅分享了他在对外商务工作中的一些体会，他在演讲中穿插了一些真实的故事，使人大开眼界，受益匪浅。

在演讲中穿插了一些真实的故事，使人大开眼界，受益匪浅。

谈判的实质是共赢，并尽量把蛋糕做大——

谈判不应当一味的强硬，谈判的意思在于共赢。要善于妥协，善于站在对方的角度去理解，江泽民同志也讲过“生意不在，人情在”。谈判双方除了利益也渴望心灵的交流，渴望真诚和友谊。人类的谈判史跟人类的文明史同样长久，对复杂的问题应该首先用外交的途径征得解决，通过协商取得一致意见。全球有很多人都在谈判，有些商务谈判书认为，商务谈判就是讨价还价，尽量买低。这是不够的。我参加过很多次谈判，最近 20 年几乎都在北京谈。我觉得谈判有一点很重要，就是要把蛋糕做大，不要一上来就抢。举个例子来说吧，我们捡到一块石头，有两个办法处理它，一个是把它一劈为二，你拿一半，我拿一半，还有一种是我们把这块石头清洗干净，看看它的外形、纹路、质地，请艺术家把他雕刻一下，价值链就连成了一个宝贝。有很多办法把这个蛋糕做大。不要一来就抢，不要吊死在一棵树上。

谈判没有输赢，学会妥协，加大成功概率——

以前我总觉得谈判的时候自己的手和脚好像被绑起来了，施展不开。后来我就第一个上谈判桌，我想好了后再跟你谈，寻找公正的局面。所以，在上海地铁的谈判中我也动了个小脑筋，把法国人、日本人、德国人分别放在不同的楼面，把德国人放在三楼，天天见面，不说话，无形中给他一个很大的压力。另外一点很重要，会妥协。不要都认为自己谈得很好，赢了，尤其是一些年轻人把谈判看成了生死的战斗或者是看成是一场体育比赛的胜负。有时，善于妥协才能解决问题。真正的妥协是创造性的东西。我举个例子，我在上海当经贸委副主任时，美国有一家公司跟上海谈合资，谈得很好，他高兴得不得了。那个美国公司的代表叫马丁，后来报告送上来批的时候，我一看就傻眼了，第一条合同条款是：本合同适用于纽约州法律。这简直是在开玩笑，这你为难我了。因为在中国注册的公司，它适用的法律一定是指中华人民共和国经济法。我不同意，他就说：我浪费了时间、浪费了金钱，我做不了任何事了，我将丢了这份工作。因为他的专利没保护好，他崩溃了。后来我回家想了一下，我比较大胆，我把这条给他改成了：本合同适用法是中华人民共和国经济法。合同就签订了，没问题了。但是，他的担忧没解决，他担心你不遵守，我仔细地想了想，觉得中国的专利、知识产权是没有得到法律的很好保护。后来，我就写了：其中第1、2、3、4、5、6、7条碰到什么问题，也就是说我们合同里面没有保护它的，而他需要保护的那些个条款根据美国纽约州的州立法。这样就把二个原则问题解决了，外商也非常满意。

跟外商谈判会碰到很多类似的问题，但好多都不动脑筋，谈判好像就是要我砍你一刀，总说我赢了。其实谈判是没有输赢的。

尊重礼仪，不卑不亢——

当年章文晋（第一任大使）、王海蓉、和唐闻生一行去巴基斯坦会谈，会谈时他们穿戴得都非常体面，但是男同志都穿白袜子，要知道白袜子是不能在正式场合穿的。对方非常讲究，皮鞋

锃亮，我们的章文晋也是中山装，我们的其他同志也穿得非常讲究。双方见面时你总得说几句话吧，总不能老是说“今天天气很好”吧，见了面也不能沉默，大家傻傻的不讲话，章文晋不知道如何说起，对方先开口了，“NancyTang，见到你很高兴。”因为唐闻生小时候是生长在曼哈顿的，所以她取了个美国名字，美国法律规定，在美国长大的孩子，将来就有居留权，而且也可以参与总统竞选，所以他调侃地说：“NancyTang，我很高兴见到你，你将来会成为美国总统的啊。”唐闻生忙说“我不行的。”（因为基辛格是15岁从德国移民到美国去的。当然，他资格也老些，而且是认真做过准备的）。这样一来，一下子气氛就活跃起来、温暖起来了，大家就谈开了。

吴仪同志到美国去，就是为技术、专利、知识产权问题跟他们谈判。美国人很狂，那个女的国务卿梅西（副部长级）用“偷”字来谈中国的知识产权，意思是说，中国偷了他们很多知识产权。美国人这样进行外交谈判简直是岂有此理，它藐视中国人，太失礼了嘛。吴仪同志也是个女的，她站起来说：“我们今天很荣幸，让我知道强盗是怎么做的，你们的博物馆里有多少东西是从中国拿走的。”这就是水平和立场。

谈判时，突破僵局这是本事，依赖于你对各方面的了解，找到关键的事、关键的人，使得僵局突破——

习近平国家同志当了领导后出访美国。美国的参议员麦克恩说了中国许多坏话，这种情况下，习近平该怎么说，你毕竟是个国家领导人，总得要讲话、表态。那你怎么跟他表态呢，是顶嘴吵起来，还是用什么方法？他说：“麦克恩先生，你果然名不虚传啊，你的名字在中国是家喻户晓的。”这话里有话啊。我公开骂你也不妥，这么一说，大家都知道了，你是怎么样的一个人。

我在美国时有一次开着车，一个西班牙女士超车，把我的车弄坏了，那位西班牙女士讲得一口流利的英语，我想了一下，对警察说：“她想从我的右边超过去。”因为美国的交通是右手规则。警察就跟那个西班牙女士说：“这是你的错。”

还有一次我在停车场开车出来时，有个小伙子开了一辆摩托车飞快而过，甩出去了，掉在离我车3米远的地方，我问这个年轻人：“你多重啊？物理学里面有抛物线理论，碰撞了以后重多少，甩多远，说明你当时的速度肯定超过25公里/小时。所以，多讲没用，你要抓住要点，小事情就解决了。”

文化差距引起的问题不容忽视——

西方国家与中国间有文化上的差异，西方国家之间也存在文化差异。了解不同国家的文化有利于谈判，有时会使谈判的双方变得更加愉悦，而收到好的效果。而由于文化的差异使得谈判功亏一篑的也有。所以我们要通过不同的途径了解到他国不一样的文化。

不同的文化体现在许多方面，有生活上的，也有管理上的。而管理上因文化差异，会影响到合资合作的一系列的问题。

体现在管理上。比如说，荷兰的管理学家提出：个人主义和集体主义；男性主义和女性主义；不确定性规避问题和权力的距离；长期取向和短期取向等观点。举个例子来说吧，中国人喜欢基础工资低一点，奖金高一点，但法国人不喜欢，他要求基础工资高一点，奖金低一点没关系，这样两个公司兼并收购时就出现了问题；法国人是个人主义，我第一。体现在一个董事长谈收购事宜，他觉得有些很重要的事，就在周六打手机，要知道，法国人的手机在周末都是关闭状态休息的。

上海汽车收购韩国的双龙也存在这种问题。我们跟韩国搞到最后跟工会对立起来了，工会又跟法院搞起来了，弄得你没法工作。所以，不管是现在要走出去、人民币要升值，中国的一些企业像中国石油、华为、中兴都涉及到文化差异产生的问题。在法国，合资企业一边跟你谈得很热，一边到法院起诉你，经常有这种事发生，你不要觉得稀奇，这就是文化的差异，是管理上的不一样。

外国人想了个办法来避免因文化差异带来的问题，他们来收购，马上派管理人员来空降。但

中国出去就是不行，不死不活，搞一两个人，外语又不行，这就没办法了。我们现在的走出去多为失败的，你学费要付，但不能没有尽头啊。

还有就是投资，投资技术，我们现在和当初的想法不一样了。现在我们真正的技术拿不到，就急着要买你的，从资金上、融资上、金融上来操作，把你都买下来，买下来以后技术就是我的了，也是一个很大的差异。

为什么中国市场上德国品牌的汽车比较多，这是因为中国办事手续较慢，德国人了解你们，他有耐心等你，再加上德国人的车质量好。法国人和意大利人要跟你合资，讲“享受生活、学习艰难、无尽的等待。”所以他就不来了。所以，跟法国人的谈判，跟意大利人的谈判都不成，而德国人看得准，又有耐心等待，加上中国的汽车市场的需求。

德国人搞兼并收购时，禁止跟员工说，我们的公司要被收购了这样的话，而是说，我们跟某某公司愉快合作是共同创造未来。商界的人是要面子的，你破产了，我来收购你，他的说法上都不一样，这在心理学上是有道理的。我们合作，我们互补，我们为了不久的将来，这样人家心里就舒服多了。

体现在着装上。2008年美国竞选总统，一个是奥巴马，一个是麦凯恩。当时，报纸上报道说，奥巴马辩论时主要问题是他是黑人。奥巴马不回应，只是说：我这几天睡不着，特别想念我的老祖宗，我要去看老人去了。结果，过了两天，电视里大放特放奥巴马的外婆是白人，奥巴马的爸爸是100%的黑人。他的外婆是一位非常漂亮的白人妇人。然后共和党的麦凯恩呢，虽然已是72岁，共和党开会时，场面热闹非凡，一位92岁高龄的老太太，非常精神，而且保养得非常好，这一下子把号召力全部都吸引过去了，这是麦凯恩的妈妈，所以他说：“你们看，有遗传，我妈妈92岁，我现在只有72岁，还可以干20年呢。”这个副总统麦凯恩是一位老资格的外交家，是资深的参议员。奥巴马是演讲好，辩论不行。而这个麦凯恩不仅辩论得好，演讲的水平也很高。当时他还有一场辩论，对手是朱利安尼，是个女的。

这个女的不懂，没见识过，人家说她一身奢侈的服装都是很高档的，其实是二手货，结果，在安排一场辩论时，其实只需2分钟，麦凯恩就可以把她打倒的。但是，辩论时，他却不那么做，他显得那么泰然自若、非常惬意谦逊，把朱利安尼弄得感觉好像是绿叶衬红花似的，他的聪明使得所有的妇女都投他的票。

体现在饮食上。中国人在国外，喝酒的吃相非常难看，盲目干杯，大声喧哗。在国内法国葡萄酒也很受欢迎，这乐坏了法国商贸部长，但是法国的文化部长却又意见了，他说：“我们的酒文化哪里去了！”因为，法国文化第一是罗浮宫，再就是葡萄酒了。

其实，喝葡萄酒是很有讲究的，先要把塞子打开，把它放在干净的盆子上，送到你面前闻一闻有没有酒味道，再看看有没有湿度，如果塞子是干的，说明这瓶酒漏气，湿的话，湿气会把整个瓶口封住，所以平时葡萄酒都是倒放的，不能直放，对温度也有要求，不能太高。葡萄酒倒出后，不能马上喝，要让它醒一醒酒，大概半小时。吃肉时，一般喝红葡萄酒，吃鱼一般喝白葡萄酒，不能干杯，特别是白兰地。白兰地的酒杯杯身内凹，以便你手拿杯子时，手的温度慢慢地暖着酒。而我们的人老是干杯干杯，而且放冰块，所以法国人要问我们把他的酒文化搞到哪里去。你要喝冷酒，也不能把冰块往里放，否则会把酒的浓度稀释了。

中国的饮食与西方饮食的差异。中国饮食主要以素菜为主，西方人通常赞美中国菜是出于礼貌，中国菜的问题是油放得太多，味精放得多。外国人是不允许的，因为有的人吃味精会过敏。

体现在教育上。世界上最好的三个中学之一的英国的伊顿公学坐落在伦敦非常漂亮的温沙小镇上，出了20个首相，出了六七十个诺贝尔奖获得者，校服有各种各样非常高雅的礼服。还有很多种类的奖学金，很受人羡慕。但有一次中国代表团去访问时，问起该校的排名为什么只排在第十几名时，他们说：“假如说我校排在前三名的话，家长们会说‘我花了那么多钱，那么多时间，不是来让你们培养书呆子的’。”，而中国在这方

面做得很不够。为什么我在讲国际谈判时要讲这些呢？这是因为我们的话语权实力还很不够，中国的软实力目前还是不行的。鲁迅先生曾经讲过，中国人的劣根性第一大的就是奴性，总是缩在后面，另一个就是中庸之道。你看我们搞的是“外交无小事，什么人人都不能跟外国人打交道”，那你怎么能跟外国人打交道呢？

要知道，现在强调的是公共外交，民间的外交。看奥运会上我们的运动员，手势加在一起都讲不清楚。但是，你想想，韩国每次都把裁判围住伦理，总有一局被扳回来，而我们却一局也没扳过来过。我想这主要是我们官方的问题，加上英语也不行，还有就是我们“朝廷里没人”。尽管这些都是小事，但是放大来看就有些问题了。话语权是个软实力，中国现在的话语权很弱。鲁迅先生曾经批评过中国人的麻木、自私、狭隘、保守这些弱点。他后来对文化转型思考的焦虑时说过：“诸凡事物，无不质化，不要过高地评价科学对国民精神改造的价值，不是说科技发展了，生活质量高了，人的素质就提高了。带来物质科学、物质文明的同时，会放松对人的尊重，及导致物欲膨胀的后果。”的这些话都不幸被他言中，中国今天这个情况很严重。

还有比如，一个人到外国去，会取一个外国人名。莎士比亚曾经说过，人的姓名从小地方看，它是个名字、符号，从文明历史穿越，在美国这个移民国家，人的名字背后都隐藏着文化方面的内容。来自日本的、韩国的留学生都会沿用自己的本来名字，包括东欧来的许多国家都保留着格鲁吉亚等东欧的一些名字。在跨文化的交往中是融入进去、还是拒绝，你在改成英文名字时要好好想想，与其说不伦不类的土洋结合不如奉献出原汁原味。中国对文化的复兴与现代中国的崛起最终的成功表现恰恰在于民族心态的成熟。

个人修养很重要

一个人一定要全面发展，见面时你老是说“见到你很高兴。”这实在是没有味道了吧。奥巴马谈恋爱时有三个技巧，他说，懂艺术的人给人留下深刻的影响。他跟米希尔第一次约会是在艺术

氛围浓厚的芝加哥艺术学院。奥巴马觉得，一个人懂艺术，才会显露才华，饱读诗书的人会让人觉得你谈吐儒雅，懂得乐器的人会让人感到她生活充满韵味，懂得鉴赏的人，会让人觉得你很深邃。所以要全面发展。

（杨小燕根据录音记录整理，未经本人审阅）



路漫漫其修远兮 吾将上下而求索

经济改革的首要共识当是坚持市场化

中国改革基金会国民经济研究所副所长、研究员 王小鲁

“摸着石头过河”非全无方向

改革开放之初，虽然当时新旧思想冲突激烈，但已经通过思想解放运动有了一个较宽松的舆论环境，当时民间或学术界的讨论对推动改革的力量主要来自于三个方面：一是老百姓的要求，很多地方的老百姓穷得吃不饱饭，他们要求改变现行制度；二是体制内的开明派，已经认识到改革的必要性，他们在实践中探索和思考，看老百姓的要求是什么，通过何种改革能够满足这些要求；第三就是知识界对改革的不断呼吁，当时知识界做了很多工作，特别是“四人帮”刚刚下台，“极左”的意识形态还很盛行，有些还是官方教条，思想界对这些教条提出批判，提出新的思想和改革的要求，这些起到了很重要的作用。

《未定稿》杂志和莫干山会议，就是很突出的代表。《未定稿》是社科院下设的一个内部刊物，发行数量其实很少，但是发表了很多突破当时意识形态理念的文章，包括政治、经济、法律、哲学等方方面面，所以在当时影响很大，很多地方竞相传阅。一个大学可能只在资料室有一份，但是有无数人传阅，所以实际读者面很宽。到后来召开莫干山会议的时候，改革形势进一步明朗，才有条件召开一个全国中青年经济学者的会议，讨论如何推动经济改革的问题，在当时起到了推

动思想进步、引领新风尚、新思想的作用。

十一届三中全会是全国思想解放和推动改革的非常关键的事件，它为后来提出的一些政策、理念，以及为改革开了绿灯。时至今日，我们还有必要继续解放思想，创造一个自由宽松的舆论环境，这对改革发展大有裨益。

改革初期的确是摸着石头过河，因为在当时情况下，一方面不可能设计一个全盘改革的蓝图，如果有这么一个蓝图，也很难被社会各界所接受，在体制内也很难取得共识，所以只能一步一步走，用事实来说话，用事实证明这个方向是对的。另一个原因是，当时从计划经济体制转到市场经济体制，谁都没有经验，谁都不知道该怎么办。当时俄罗斯搞“休克疗法”，有些人希望靠一个一揽子方案，一夜之间全面改掉旧的体制，换一个新的体制，但是事实证明，这个过程是非常混乱的，旧体制被打破了，新机制还没有生长，很多国有企业经营不下去，大量停产甚至破产倒闭了。在没有准备的情况下，突然就在全国实行了全面私有化，中间出现了大量不公平的财富分配，幕后交易、私相授受，比如说石油这种垄断程度很高的部门，用非常低廉的价格转让给一些个人，一夜之间，国家的石油部门就变成极少数私人所有，而这些人转眼间就变成了世界级的石油寡头，这是很不公平的。

回过头来看,我觉得中国渐进式的改革,是一步一步推进,在改革的过程中,再去评价每一步的得失,并找到继续改革的方向和路子,总的来说,这个过程是对的。而像俄罗斯的“休克疗法”,负面因素非常多,经济垮下去了,过了十年左右才恢复到1990年的水平,这个过程中大量的工人失业,收入不断下降,又没有社会保障,老百姓受了不少苦。而且这个改革过程,造成了大量的不公平分配,只管私有化,不管公平不公平,把一些重要的国有部门,用非常低的代价,通过幕后操纵,几乎是白送给个人。

这么看来,渐进式的改革还是对的,但是这个“摸着石头过河”其实并不是完全没有方向,没有目标的,当时总的方向就是朝着市场化的方向走,从旧的经济体制过渡到市场经济体制。其实在改革者和有些关键岗位上的领导人脑子里是非常明确的,但是有些话当时没有办法说得太透,因为体制内的阻力太大,很多看法不能取得共识,有许多把持权力的人利用旧体制给他们的特权压制和阻碍改革。在这种情况下,只有一步步来,让事实说话,慢慢地取得全社会的共识,并不是说当时谁也不知道改革往那个方向走,从改革开始以来的两任总书记的思想都是明确的。如果没有这个条件,改革就很难推行下去。对于知识界、学术界的改革支持者来说,这个方向也是非常明确的,就是推动市场化改革。

“倒逼”改革可能会成为常态,改革需要一步一步推进

现在有些情况和改革初期类似,虽然我们经过了30多年的市场化改革,但仍然是不太完全的市场经济,仍然有很多非市场因素在影响经济发展,有的地方在过去几年甚至还有退步,所以经济领域还有很多方面要继续改革。而且不仅仅是经济体制,在政治体制、社会管理体制等方面,有很多落后的体制需要改革。我同意“顶层设计”的说法,推动改革确实需要综合考虑,从纵览全局的高度考虑哪些方面需要改革,其他方面要怎么配套。如果让各个部门自己去定方案,各自按自己的意图去改,必然出现一个混乱的场面,改革方向不明确,各种措施互相不配套,不能衔接,所以确实需要顶层设计。

但需要注意的是,这个“顶层设计”只是目

前改革方向和改革措施的综合配套,是阶段性的设计,而不是说靠少数人可以马上设计出一个完整的未来模式或终极目标,今后中国就按照这个模式来走,恐怕这是在现阶段很难设计的。实践永远比理论更丰富,现实中存在的和将要面临的问题永远比少数人事先能够想到的要多。当今世界上有很多人类共同的经验、共同的价值观可供借鉴,但没有哪个国家的模式可以完整地照搬过来。所以改革还是需要一步一步推进,一步步完成,这可能要花很长时间,首先是大家认识到需要改,然后在改的过程中要相互配套和协调。

从过去改革走过的路来看,自上而下和自下而上这两个方向的推动都是不可或缺的。一些改革从民间开始推动,然后是高层领导人认识到这个改革的必要性,在政策上做出呼应。像当年民营经济的发展,当时严厉禁止私人办企业,个体户也要限制人数,不能超过几个人,但后来很多民营经济慢慢突破了这个防线,学术界也在推进,决策层面在政策上做出了变通,允许民营经济发展起来。事实证明发展民营经济确实对国民经济有好处,产出和就业都增加了,为整个经济做出了很大的贡献。这些光靠国有经济是做不到的。这些事实教育和说服了反对者。还有极少数人到现在仍然不服,但阻挡不了历史前进。

尤其是在目前改革受阻的情况下,自下而上的倒逼可能会成为某种常态。比如温州的金融改革试点,也是在当地民间借贷广泛铺开的形势下倒逼的结果,民间经济活动有这种正当的诉求,如果政策不做出呼应,就会出问题。

政府与市场的关系不能走极端

从1978年开始,中国的市场化水平总体上在进步,市场化程度在提高,但是最近几年在某些领域出现了停滞和倒退。突出表现是在政府和市场的关系上,和要素市场的监管上。特别是2008年以后的非常宽松的财政政策和货币政策,给了政府很多的权力和可支配的资源,同时由于制度不健全,缺乏监督,导致政府过度干预经济,而且资源大量流失、加剧了腐败过程,加剧了收入分配不公。这些现象在过去几年很突出,虽然最新的市场化指数还没有出来,但是从一些现象上能够看出,在政府与企业关系上,以及资本市场、金融市场、土地市场的正常发育方面,有停

滞或者是倒退。

对于政府和市场的关系问题，我认为要避免两种极端，我们过去改革以前的极端是完全取消市场，让政府掌管一切；现在出现了另一种极端的声音，是让政府什么都不管，完全市场化或私有化，这也是不能成立的。现代市场经济没有一个国家是不需要政府管理的，任何一个市场经济体，政府都要管一些事情。在市场经济成熟的国家，民营经济占主导地位，但每个国家都有国有经济的存在，如果不承认这一点是不现实的。

例如一些领域具有天然垄断性质，比如石油，现在是国家垄断，如果进行私有化，那也只能是私人垄断，不可能变成一个完全竞争的市场，因为石油资源有限，并不是每个人都可以进入的。那么，是不是私人垄断就比国有垄断好？事实上不是这样的，我们看俄罗斯当年的改革，石油部门的私有化，带来的负面作用大于正面作用，最后造成了一小批超级富豪，把本来理论上属于全社会的国有资产，变成了少数人的财产。而且，它并没有带来市场效率的改善。

我们为什么要搞市场经济？就是因为要有市场竞争才能取得效率，大家都在一个公平的起跑线上竞争，这是比较理想的状态。如果造成一个官商勾结、官商垄断的市场，那就没有效率可言，所以如果不看市场结构，只讲私有化能解决一切问题是非常不客观的。

经济领域的首要共识，就是要坚持市场经济体制

走市场竞争的道路，这个方向是明确的，绝

不能退回到计划经济时代。我们现在的市场体制有很多问题要解决，比如政府和市场的关系问题，政府到底是去管市场，还是起一个服务和调节的作用？一个健全的市场体系，政府的主要作用是服务和调节，给老百姓提供公共服务，以及医疗、教育、养老等社会保障，建立一个覆盖全社会的保障体系。在天然垄断性行业，涉及到市场失效的领域，提供公共产品的领域，那么政府要担起责任来，但是政府对市场的干预本身要受制度制约和社会监督，政府自身的行为要端正。否则就可能形成钱权交易、官商勾结、寻租腐败。但要做到这些，就要改革制度，要在制度上对政府行为进行约束，尤其是要实现行政公开、财政公开，让政府受到老百姓监督。

在所有能够实现竞争的行业，尽可能让市场的竞争机制发挥作用，政府主要是在市场不能有效发挥作用的领域进行调节，包括对垄断利润的分配，对社会福利的安排，和涉及到公共产品的部门。

同时，我们要搞的是现代市场经济，不是原始资本主义，更不是权贵资本主义。这就需要有基本的一套社会保障、公共服务、收入再分配等制度，让全民共享发展成果。比如，在发达国家都有公共医疗、公共教育，也有比较健全的、覆盖前提老百姓的社会保障制度。这些都需要靠政府来运作，但是还需要一套制度来保证它做得更好，更公开透明，让老百姓对政府进行监督。

（来源：《凤凰网》）

2013年，中国在十字路口

新加坡国立大学李光耀公共政策学院院长 马凯硕

中国在2013年将会走到十字路口。在当前的经济模式走向尾声之前，中国有可能在近几年内继续实施在增长年代放手让经济自动运行的政策。但未来中国可能进入更加大胆的经济改革新

阶段并享有由其带来的持续的经济增长效应。

很显然，继续执行让经济自动运行将是个错误的决策。世界在改变，中国也在改变。过去旧的以出口为牵引的经济增长已经失效，原因是发

达国家对其自身的经济增长已经失去信心，同中国之间的贸易逆差对西方政府来说在政治上也造成了越来越多的困难。

近几十年来，西方的跨国公司在中国投资巨大，他们可能也不会再把中国当成最好的“世界工厂”之选。西方的跨国公司也要留意本国政治敏感性，这可能就是为什么苹果公司把部分的制造基地转移回美国本土，即使只是为了象征意义。总之，中国在过去30年经济快速发展时期所享有的开放的全球环境已经改变。在新的全球秩序中，中国会吃更多的闭门羹，而为中国打开的大门也不会那么多。

为了确保全球环境仍然适宜中国经济的持续增长，中国可能在三个不同领域制定新的经济政策：全球领域、地区领域和国家内部。在这些领域，中国都能够推出创新的、能够互惠全球及中国的政策。

在全球领域，中国需要与西方国家签订一个新的“社会契约”，特别是美国和欧盟。这需要西方的领导人相信中国正在逐渐从外向型、出口导向型经济向依靠内需拉动经济转变，美国和欧洲将从中国的增长中获利。然而，西方的私人集团显然不会发现自己在其中的机会，特别是欧洲的中小型企业。

举一个小例子可以解释政府之间的干预如何帮助增强经济联系。许多欧盟国家，特别是南部的地中海国家正在经历经济增长困难，其中许多国家以设计和制造能力闻名，比如说世界设计之都意大利。随着中国中产阶层的爆炸式增长并搬到新的都市定居，他们希望自己的公寓里装有设计精良的意大利产品。中国也支持或者欢迎意大利的中小企业参观中国，参加在中国举办的外贸交易博览会。同样的，在美国，不少的州正在寻找中国投资者，中国能够帮助刺激和促进海外投资。

矛盾的是，许多西方国家已经厌倦了中国的国有企业，因为国有企业被看成是实行国家政策的工具，尽管中国政府已经鼓励国有企业以商业方式运营，而非成为政府部门。但是，如果这些国有企业被当成有效加强中国与西方经济纽带的

工具，他们可能从充满猜忌的政府代理人转变成帮助建造中国和西方信任的桥梁。

重建中国和西方之间的经济信赖对整个世界来说都是急需解决的问题。信任缺乏是多哈发展议程失败的一个关键因素。在过去几年，议程也因为西方国家坚持指责农业补贴而遭遇困难。西方国家在乌拉圭回合谈判时承诺放弃农业补贴。目前，美国和欧洲都面临削减财政赤字的压力，这些昂贵的农业补贴可能因为国内原因而被削减。比如，西方国家可能主动提出取消这类补贴，作为“交换条件”来帮助多哈谈判尽早作出决定。中国可以更多地减免关税，给西方国家点甜头，进一步推动美国和欧洲国家的产品出口到生机勃勃的中国市场。总而言之，如果中国和西方两方面都能够超越短期利益看到长期机遇，双方之间建立双赢的社会契约显然是可行的，这也会为中国长期经济发展创造适宜的世界环境。

相似的，在地区层面，中国也可能设计出一个新的双赢社会协约。在过去的十年到二十年间，中国的地区政策相当明智，中国的邻国很大程度地促成了中国经济的增长和繁荣。这就是中国前总理朱镕基推动签订中国-东盟自由贸易协定(FTA)的高明之处。协定里包含中国对东盟国家的早期收获与单边贸易让步。这一早期收获项目在2004年发起，条约在2010年生效。中国和东盟国家间的贸易额从1999年的270亿美元暴增到2011年的3623亿美元，增长超过13倍。

然而，尽管有富有成效的地区经济一体化，中国与其周围一些邻居也经历了两年的困难时期，包括日本、韩国和东盟。这些由地缘政治造成的困难有其自身的动态变化。但很明显，更为紧密的经济关系能够帮助缓和政治上的影响，正是由于美国和中国间紧密的经济依存才能够缓和和稳定中美间充满挑战的关系。

中国在2013年应该继续和东盟国家一同奋斗，完成建立地区全面经济伙伴关系的谈判工作。理论上说，地区贸易自由化可以被认为损害了全球贸易自由化，但从实际上看却是支持了全球贸易自由化。欧盟最终在1993年同意乌拉圭回合的原因在于欧盟害怕被排挤出亚太经贸合作

组织经济体自由化进程。相似的，我们应该鼓励区域全面经济伙伴关系进程和跨太平洋伙伴关系(TPP)过程之间的良性竞争。经济理论告诉我们贸易自由化不是一个零和博弈，相反，通过促进经济增长和经济互相依赖，能够更加广泛地促进繁荣。

近几年来，中国最大的竞争优势在于中国的领导人能够看透地缘政治和经济之间的复杂关系。好的地缘政治关系和好的经济关系能够互相促进。相反，许多西方国家仍然只从一个方面出发作出经济方面的决策。只要中国的领导人能够厘清纷繁复杂、互相交融的地缘政治和经济关系，中国就能够为双方带来好的结果。

在内部层面，中国也有巨大的优势，中产阶级的壮大也造就了世界上最大的国内市场。理论上，这会促成中国企业的发展，毫无疑问，中国将会产生大量的世界型企业。这是巨大的国内市场将会带来的自然结果，也是中国人成为企业家的自然潜力。海外中国人的成功已经说明企业家精神深入中国人的骨血之中，就像他们已经在我们信德人（南亚的一个民族）群体中取得的成功一样。然而，中国的大问题是这些成功的中国商人在成功后是否会继续在中国投资或者是在海外投资。

2012年中国国际移民年度报告警示我们越

来越多的中国人选择投资移民，这会损害就业及中国农村地区的发展。中国中心和全球化主任王辉耀说：“私人经济对中国GDP的贡献超过60%并且吸收了大多数的就业人口。所以，如果个体业主带着他们的财产移民到国外，这对国内市场来说就意味着更少的投资和创造更少的就业机会。”更加值得我们警醒的是，中国招商银行和贝恩国际顾问公司2011年度的调查显示，拥有财产超过160万美元的中国人中有60%在考虑投资移民。

为了能把中国企业家留在国内，中国要学习西方建立经济生态系统，鼓励企业家留在中国国内。复杂的经济生态系统包括很多要素，其中的显著要素是尊重法律、减少依赖国企、私人企业公平的竞争环境、消除腐败。这些问题都是很棘手的。2013年将是中国推出计划建设经济生态系统的一年。

总之，2013年对中国来说将会是充满机遇的一年。尽管中国不能继续实施让经济自动运行的政策，中国可以利用这个机会改变，结合中国的优势推出新的全球、地区和国内政策，获得接下来30年经济的持续增长。为马凯硕，新加坡国立大学李光耀公共政策学院院长。

(来源：《一财网》)



国务院印发服务业发展十二五规划

近日，国务院印发了《服务业发展“十二五”规划》，这是我国制定的第一部服务业发展规划。

《规划》指出，加快发展服务业是推进经济结构调整、产业结构优化升级的重大任务，是适应对外开放新形势、提升综合国力的有效途径，也是扩大就业、满足人民群众日益增长的物质文化生活需要的内在要求。

《规划》提出，“十二五”时期我国服务业发

展，要以科学发展观为指导，紧紧围绕科学发展主题和加快转变经济发展方式主线，适应中国特色新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化同步发展的要求，进一步解放思想，深化改革，扩大开放，将推动服务业大发展作为调整经济结构的重要突破口，以市场化、产业化、社会化、国际化为方向，加快发展生产性服务业，大力发展生活性服务业，营造有利于服务业发展的良好环

境,全力推动服务业发展提速、比重提高、水平提升,为增强我国产业核心竞争力和提高人民群众生活质量奠定坚实基础。

《规划》提出了“六个结合”的基本原则,即:推动服务业大发展要与促进经济结构调整、产业结构优化升级相结合;与扩大国内需求、改善人民群众生活相结合;与扩大就业、提高劳动者素质相结合;与推进城镇化相结合;推动服务业全面发展与重点突破相结合;深化服务业改革与扩大服务业开放相结合。

《规划》要求,“十二五”时期,服务业增加值占比提高4个百分点,服务业就业人数占比提高4个百分点,推动特大城市形成以服务经济为

主的产业结构,适应新型服务业态和新兴服务产业发展的市场管理办法逐步完善,国家服务业综合改革试点取得明显成效,培育一批具有核心竞争力的大企业大集团,创建一批具有国际影响力的著名品牌,建设一批主体功能突出、辐射范围广、带动作用强的服务业发展示范区等。

《规划》从生产性服务业、生活性服务业、农村服务业和海洋服务业四个方面提出了重点任务,总体要求是立足我国产业基础,发挥比较优势,以市场需求为导向,突出重点,引导资源要素合理集聚,构建结构优化、水平先进、开放共赢、优势互补的服务业发展格局。

(来源:摘自《发改委网站》)

上海经济止跌回升 经济运行质量进一步提升

上海经济出现“止跌回升”迹象,从第一季度的7.2%“逆势”上扬到第三季度的7.4%。

今年以来上海高载能行业、加工型劳动密集型产业等继续下降,但服务经济、消费、吸收外资等均呈现较快增长。在稳定增长的基础上,上海多年来咬定不松的“转型发展”,正释放出越来越多推动经济可持续发展的“正能量”。

前三季度上海经济的积极“脉动”:三产快于二产,前者增加值同比增长10.9%,比后者高8.3个百分点,服务经济比重已达59%;消费增长快于投资,社会消费品零售总额增长9.1%,快于投资3.9个百分点。此外,新兴消费增长快于传统消费,内需增长快于外需,服务贸易增速快于商品贸易,海外投资增长快于市内投资,中小微企业增速快于大型国企。

今年前三季度上海新认定跨国公司总部40家、投资性公司19家、研发中心15家。在全球经济版图重构进程中,上海正逐步增强对全球资源的配置能力。

伴随结构大调整,上海正持续降低“四个依赖”。今年前三季度,上海重工业产值同比下降1.5%,占全市工业的比重下降9.9个百分点;劳

动密集型加工产业加快转移,以代工为主的电子信息产品制造业产值下降5.9%;房地产行业增加值占全市经济的比重由去年的5.3%降到4.7%。固定资产投资虽增长5.2%,但今年对经济增长的贡献率预计降至30%以下。

在“两个中心”建设方面,预计今年上海金融市场交易总额将达到500万亿元左右,集聚各类金融机构超过1100家,其中外资法人银行和第三方支付牌照数量分别占全国的80%和三分之一左右。与此同时,国际航运发展综合试验区深入推进,期货保税交割、保税船舶登记和启运港退税等政策相继实施。

今年前三季度上海的经济增速7.4%,平和稳健的数字背后,内涵却更显实在。截至今年三季度末,上海银行业对辖区融资平台的贷款余额为3749亿元,比年初减少128亿元。去年,上海的信贷增速也比全国低5.4个百分点。

上海在土地开发上的集约化趋势日益明显。上海金桥股份总经理沈荣说,金桥这个传统制造业基地通过“腾笼换鸟”,积极发展先进制造业和生产性服务业,未来每平方公里土地产出可由目前的150亿元提高到200亿元。

经济运行质量提升的信号正在显现。比如，今年前三季度，上海各产业的增加值增速高于产值增速。

增长的成果，充分体现于保障和改善民生。今年前三季度，上海城市和农村居民的人均收入

分别增长 11.2% 和 11.7%，扣除物价因素后仍高于 GDP 增长。就业方面，城镇登记失业率连续控制在 4.5% 以内。

(来源：摘自《东方早报》)

中国明年将面临输入性通胀压力

中国将于 2013 年面临较大输入性通胀压力，政策环境也因而变得更加复杂和不确定。

明年潜在通胀和资产泡沫的压力加大，主要是美欧日三大主要经济体量化宽松导致的输入性通胀压力加大。

在前两轮量化宽松向市场累计注入近 3 万亿美元流动性的情况下，本月 12 日，美联储又宣布了第四轮量化宽松货币政策，决定每月购买 450 亿美元国债，替代年底到期的扭曲操作，加上今年 9 月宣布的第三轮量化宽松每月 400 亿美元的购债额度，美联储每月资产采购额达 850 亿美元，而且不设期限。

而欧洲央行今年也实施了无上限债券购买计划 (OMT)，以帮助缓解欧债危机、维持金融稳定。即将出任日本首相的安倍晋三亦宣布将出台“大胆的金融宽松政策”以提振萎靡的经济。

美国、欧洲、日本分列全球第一、第二和第

四大经济体，加上另一个处于货币宽松期的主要经济体英国，其货币均为国际储备货币。它们新的货币宽松政策将使全球的流动性再度面临泛滥危险。

中国是资源品进口大国，也是国际大宗商品主要买家，对能源、原材料及部分农产品进口严重依赖，国际大宗商品价格大幅上涨，无疑使中国面临输入性通胀压力。

主要发达经济体量化宽松政策对中国的负面影响，很可能在明年进一步显现，中国更需要警惕输入型通胀压力，它可能加大经济调控难度。

一些权威研究机构预测 2013 年全球大宗商品价格将平均上涨 5%。澳新银行大中华区首席经济师刘利刚认为，中国的通胀水平将从明年第一季度开始出现回升，最迟第三季度初升至 4%。

(来源：《新华网》)



咨询服务品牌的建立

——“众瑞”以优质税审服务，被认定为上海市著名商标

众瑞从商标的创立到品牌的建立，经过了十七年的创建历程，于 2012 年 12 月 8 日经上海市著名商标评审委员会评审会议通过，认定为上海市著名商标，使企业内涵品质和外延招牌的组

合功能，形成了品与牌两者不可分割的品牌效应。

1、人才是创建商标的顶樑

“人才，是第一资源”。税务师事务所是知识

密集型的组织，因而重视、聚集、培育人才，是组织创建商标的关键所在。

几年前的一天，众瑞公司一员工把资料送达客户时，委托方顺便咨询某一涉税事项，该员工吱吱唔唔地以“各家企业情况不一样，所以解决方案就不同”而予搪塞，便急冲冲地离开了。为此，客户抱怨道：“这不象个涉税咨询员，倒象个送信快递员了”，这句刺耳“砸招牌”的话震撼了我们全公司。在讨论中形成了“人才，是组织之本，知识是员工之本”的共识，大家为创“招牌”而制订了“知识充值”计划，采取自学、培训或出国留学的方式，各自在 3-5 年间争取上一个台阶。如当年被说成是“快递员”的青年员工，在 2009 年考取了“注册税务师”。又经实践，使其在税务知识方面获得了充值。一美籍“花旗软件”公司称赞他道：“谢谢，给我公司提供很好的服务。”

要不要将业务骨干送往美国培训，公司股东有异议，有的认为，公司好不容易赚来的钱，用于出国培训是犯傻。最后，股东把意见统一到：“只有培育人才，才能支撑商标，使本所获取更大收益”的理念上来。据此，我们从 2007 年开始，已有三位业务骨干力量，分两次送往美国密苏里大学学习涉税课程。他们提高了英语会话水平，增强了对美国税法和社会的了解。美国法郎克律师事务所赞扬我公司赴美培训后的一位员工说，“他能给客户信心及提供可行的解决方法，还能与我们总部用流利的英语沟通，我们都很满意他的工作表现。”

2、提高税审满意度标准吸引客户

企业能在竞争激烈的“税审服务”市场上占有一席之地，并进入争创品牌的行列，提高满意率是个秘诀。

人有“一般性过得去”、想“舒舒服服地混混”的惰性的弱点。我们的办法就是提高税审服务满意度的标准，使想混的没法混；想惰的无处惰。最硬的一手是以封闭方式向委托方发放调查问卷，请他们为我们相关员工在“解决贵方涉税合法要求的能力、及时提供服务、税务专业水平、正确解答涉税问题、与贵方或为贵方沟通、对贵公司帮助的实效”的八项内容上打分。若其中七项被打个“很好”、一项打个“好”，才能达到本所规定的 95% 满意度权重的标准，若七项“很好”，

一项“一般”，那就不及格了。这就迫使我们员工，扔掉惰性，换上拼搏。手机无节假日接听，实行快速反应的能力，穿梭般地在“一点（本公司）二线（委托方、税务机关）”之间忙碌，去寻求税审服务的丰硕实效。自 2007 年至 2012 年间，全公司人均满意度平均为：93.61%、93.39%、95.46%、95.76%、95.39%。经多年来的实践证明：满意度设定为 95%，确实太高、也太苛刻，真是为难“众瑞”的员工了。但是市场“快鱼吃慢鱼”、“高的压矮的”之类竞争如此激烈，若不提高自身服务的满意度，其结果是“今天工作不努力，明天努力去找工作”已成为全公司的共识。

3、美誉是产生附加值的定律

满意度，表明满足了客户不同程度要求的心理价位；

美誉度，表明超越了客户要求的心理价位，而愉悦地赞美。

美誉的定律是：美誉度越高其附加值也就越高，是成正比的。九年来顾客（委托方）对公司的美誉度平均值占建议、希望和意见总数的 36%，近三年中 2009 年 20.9%、2010 年 41.3%、2011 年 43.2%，仍属于品牌建设过程中的初级阶段。但实践证明，已形成一定的附加值，表现出“四赢”：一是使客户省时、省心、省力和维权。二是使税务机关提高了征收管理效益；三是各级员工以卓越的劳动，创造了社会使用价值，获得增加工资；若有额外收益就给予提成，使大部分青年员工满足和部份满足“买房子”、“讨娘子（或嫁王子）”、“养孩子”、“购车子”、过日子的经济需求。分享了美誉产品附加值的成果。四使本所营业额从 09 年的 2065 万元、10 年为 2153 万元、11 年提高到 2274 万元，成为本市注册税务师行业人均营业收入名列前第一、第三、第三；市场占有率为 5.736%、4.247%、3.668%。

4、改进，是为了明天公司更大的发展

随着信息化程度的提升，国家税收征管日趋科学化，顾客（纳税人即我方的委托人）对我们的“税审服务”要求就更高。为适应这种新变化、新情况、新要求，我们要始终保持公司产品的竞争力。因而，持续改进，是我们永恒之路。

具体做法：一是外调。我们在对外调查问卷上设定：请委托方回答：为了给贵方提供依法卓越的服务，以达到 100% 的满意度，我公司还有哪些弊端需要改，怎样改？请委托方用文字指出；二是内审。本所组织对各级员工执业质量履行资料审核，验证其是否执行本所“功能性、遵循性、时限性、准确性、保密性”的标准；三是请 SGS 作为第三方认证。每年都能帮助我们查找“不合格项”和“改进项”。有一次，从上午 9 时到下午 6 时，“翻箱倒柜”式的查找资料，并在现场查看，认为本公司质量控制严密，找不出有需要改进的问题。我们明确告知对方：我们是出钱请

你们来帮助找弊端的，弊端肯定有，促使其继续查直到晚上 7 点，才找出一员工在送达“非贸付汇”的税单时无签收的弊端。使我们获得新的改进机会而庆幸。综合上述三方提出的意见、建议和要求，我们进行综合分析后，属共性的，就利用召开员工大会和客户会来解决，属个性的，就采用个别方式解决，做到件件有着落。特别是对有较大改进价值问题，再次向委托方发放《改进措施“告知表”》，待改进期满时，再次向对方沟通：“是否满意”？直至满意为止。目的是使明天的公司有更大的发展。

(杨友泉)

· 世界之窗 ·

美国经济出现五大变化

全球经济的积弱不振对美国的影响将逐渐减小，美国经济的韧性有望超出市场预期。

五大变化显露明年美国经济亮色。

变化之一，家庭在去杠杆化后的消费模式回归。经历了 4 年的调整，美国家庭的去杠杆化取得明显成效，今年二季度，美国家庭负债率降至 10.69%，不仅大幅低于危机期间（2008-2012 年，下同）12.27% 的平均水平，还低于 11.96% 的历史平均水平（季度数据是 1947 年以来的平均，月度数据是 1995 年以来的平均，下同）。与此同时，美国家庭消费更趋扩张性，今年二季度，美国个人储蓄占可支配收入比例降至 3.6%，接近危机前水平。消费模式的回归伴随着透支风险的下降，今年前三季，美国信用卡拖欠率均值为 2.93%，明显低于危机期间的 4.67%，甚至低于历史平均的 4.46%。

变化之二，美国楼市去泡沫化接近完成，并出现触底迹象。今年 6-9 月，标准普尔美国 20 个大中城市房价指数连续 4 个月上升，结束了此前连续 20 个月下跌的颓势；今年前 10 个月，美

国丧失住房赎回权案例数量月均下降 13.38%，出租房空置率和住房空置率的月均值分别为 8.67% 和 2.07%，明显低于危机期间的 9.87% 和 2.54%，并接近历史平均水平。

变化之三，金融行业在风险下降过程中的经济助力提升。今年前 11 个月，美国银行业借贷意愿月均净上升 17.38%，大幅高于危机期间的 4.1% 和历史平均的 7.07%；美国银行业对大中型企业和小企业的贷款标准月均改善 4.65% 和 3.1%，而危机期间恶化幅度高达 13.65% 和 16.46%。在风险管控前提下的业务扩张使得美国银行业盈利状况明显改善，三季度，美国银行业总收入同比上涨 3%，创近 3 年以来的季度新高；美国银行业总利润达 376 亿美元，同比上升 6.6%，创 6 年以来的季度新高。

变化之四，随着次贷冲击的逐年消化，以及全球风险重心从美国向欧洲的转移，美国经济的自我修复渐显效果。2012 年前 10 个月，美国工业产出月均增长 3.91%，大幅高于危机期间的 0.28% 和历史平均的 1.15%，美国产能利用

率月均值为 78.62%，高于危机期间的 75.57% 和 77.28%。产能恢复过程中，企业裁员数减少，就业吸纳力增强，2012 年前三季度，美国大规模裁员人数的季均值降至 25.7 万人，明显低于危机期间的 35.6 万人和历史平均的 30.1 万人；2012 年前 10 个月，美国月均新增非农就业 15.7 万人，高于危机期间的 -7.3 万人和历史平均的 8.3 万人。受市场自我修复的影响以及财政巩固的约束，美国政府部门对经济的边际助力有所下降，2012 年前 10 个月，美国政府财政支出月均增长仅 1.13%，明显低于危机期间的 6.64% 和历史平均的 5.83%。

变化之五，实体经济在失衡纠正过程中的内生动力增强。今年前三季度，美国 GDP 季均增长 2%，个人消费的季均贡献为 1.26 个百分点，明显高于危机期间的 0.53 个百分点，62.83% 的贡献率也已接近历史平均的 65.89%；投资平均

贡献为 0.58 个百分点，接近历史平均的 0.63 个百分点，在房市触底回暖的支持下，住宅投资季均贡献 0.31 个百分点，高于危机期间的 -0.24 和历史平均的 0.1 个百分点；贸易平均贡献为 0.14 个百分点，低于危机期间的 0.28 个百分点，但略高于历史平均水平；政府支出平均贡献为 -0.02 个百分点，明显低于 0.57 个百分点的历史水平，2012 年美国经济的引擎分布正在向消费为主、投资为辅、贸易和政府减弱的方向转变。

根据 IMF 的预测，2013 年，美国经济有望实现 2.12% 的增长，增长率虽较 2012 年略有下降，但增长可持续性将得以维系，通胀率有望下降并居于 2% 以下，失业率则有望下降至 8% 左右，贸易失衡亦有望小幅缓解。

（来源：《中国信息报》）

传朝邀德专家设计改革方案 欲今年实施开放计划

朝鲜计划向外国投资者开放本国经济。据《法兰克福报》获得的消息，这个共产主义国家正在私下邀请德国经济学家和法学家为其出谋划策，制定一项总体规划，并希望今年就实施开放计划”。

这个贫穷且封闭的国家主要对现代的投资立法表现出兴趣。但显然，朝鲜的经济开放不会从根本上照搬中国为外国投资者设立经济特区的模式。“他们更倾向于以越南为蓝本，为投资项目有针对性地挑选外国企业”，一位在德国一所知名大学任教的学者说。

朝鲜当权者金正恩在新年贺词中宣布国家政策将发生“根本转变”并提到南北统一问题。这名年轻的独裁者同样宣布，2013 年朝鲜经济政策将出现“根本转折”，从而将朝鲜打造成为“经济强国”。农业和轻工业将成为重点。如果改革者得以贯彻这一计划，非中国的外国投资者也将获得进入朝鲜的机会。

朝鲜在国际上受到孤立，与“经济强国”的目标相去甚远，更多的是极度贫困。国家一再爆

发饥荒，电力供应经常中断。一名曾多次到访朝鲜的德国经济学家说，朝鲜的技术水平仍停留在大约 50 年前，“制造业极其落后”。据专业人士估计，朝鲜的生产力水平仅能达到韩国的大约 5%。工业和农业领域仍在使用非常落后的技术。唯独军事领域相对现代并且受到巨额投资的支撑。

一段时间以来，出现了战战兢兢的经济改革苗头。有限领域的小型经营活动获得了默许。在上世纪 90 年代的饥荒中，民众做水果和蔬菜买卖的简单市场建立起来，如今经营的种类已经拓宽，也包括廉价服装和电子产品。但规模更大的企业仍未获准进入私营领域。

朝鲜至今主要招揽中国投资者，在平壤也存在希望向日韩和西方企业开放朝鲜市场的政治势力。朝鲜合营投资委员会负责人正在努力获取新技术并因此也与德国建立了联系。“但朝鲜军方不愿意交出控制权”，德国经济学者说，“因此根本无法确定改革方案能否获得通过”。

（来源：德国《法兰克福汇报》）