

上海现代服务业联合会“十三五”服务业规划意见座谈会发言摘要

坚持四个导向 推动服务业发展



上海现代服务业联合会副会长 上海现代服务业发展研究院院长周伟民:
我先抛砖引玉,就上海服务业“十三五”发展谈一点思考。如何谋划未来“十三五”服务业的发展,我认真学习了习主席关于中央“十三五”建议的起草说明,他说谋划“十三五”要注意四个原则,其中第一个原则就是导向,所以我就怎样围绕一些导向来思考“十三五”服务业谈一点不成熟的意见。
一是目标导向。“十三五”的目标现在很清楚,就是要科创中心基本形成框架,四个中心基本建成,这是我们的目标。五个中

上海现代服务业景气指数的编写原则与价值

中国金融信息中心总经理叶国标:
国家有一个采购指数,这个指数实际上是由物流和行业协会做的,开始这个指数出发点没有引起各方面十分的关注,但是后来越来越变成衡量我们国家经济景气的重要指数了,而且是在官方的媒体上定期的公布。受此启发,上海现代服务业联合会与中国金融信息中心尝试探索编写上海现代服务业的景气指数。
今年10月28日,我们与上海现代服务业联合会共同发布了上海现代服务业的景气指数。这是一个地区的现代服务业指数的首次发布。做这个指数的出发点是想衡量、比较和评价上海现代服务业的现状和未来的趋势,为政府部门和企业决策提供一个参考。
我们统计的口径数据的数据来源两个方面,一个是国家和上海统计局,一个是商务委的数据及上海26个现代服务业集聚区的情况,同时我们也采用一些民间的主要是相关行业协会的数据,数据统计的时间从2010年到2014年。
我们这个指数编制基于七个原则。第一是代表性,要体现现代服务业的特征;第二个是纵向合理性,要保证时间上的延



续;第三个是长远的发展性,体现未来的发展趋势;四是系统性,能够全方位的反映上海现代服务业;五是可操作性,就是数据口径是科学的、客观的;六是科学性,我们保持指标的独立和公正;第七是开放性,开放的、动态的。我们选了十七个代表性的行业,十个是生产性服务业,七个是生活性服务业。景气度的判定取值是0到200,100是中线,100以上是景气,100以下是不景气。
2014年上海现代服务业全市景气的总指数是102.31,排在前五位的五个行业是货币金融服务、互联网和相关服务、软件和信息技术服务业、社会公众行业和健康行业。该指数发布之后,在国内外的媒体引起了广泛的关注,新华社、解放日报、环球日报、环球网、新浪搜狐等三十多家媒体做了深度报道。包括海外的媒体也有转载,国家商务部的网站也做了重点的报告,还有很多高校和研究机构政府部门也要来报告。
我们通过编制这个指数也感觉到上海发现现代服务业取得的阶段性成果,同时发展空间还非常大,特别是在金融业还有IT行业、健康产业,这里面潜力会更大。

上海电子商务的特点、亮点与建议

上海电子商务行业协会会长 百信息服务有限公司党委书记、总经理王玮:
一、关于上海今年三个季度整个电商的规模。据统计到2015年的前三季度上海的电子商务将近是一万零七亿,占全国十分之一。从结构来看,将近7800亿是B2B,占比85%,余下来的15%将近2900亿是商品和服务。其中商品类1600亿,服务类1300亿。
特点和亮点我总结了六条:一是平台经济凸显,首先我们的B2B很有特征,支持了上海的钢铁、化工、基电设备,另外一块是大众交易的指数平台;二是B2C有垂直亮点和深度,比如大众点评、一号店、携程和去哪儿;三是跨境,跨境和自己过去相比订单数是有突飞猛进的变化;四是第三方支付,基于移动的第三方支付占全国的60%,上海给了非常好的政策环境来支持第三方支付的发展;五是移动电子商务;六是智慧城市建设,如何围绕智慧城市和智慧商圈、智慧社区到智慧家庭这一个整个产业互联网的链条隐藏着很多的机会。

然规律的可持续发展,必须是遵循社会规律的包容性发展。当前,我国在按照市场规律提出了适度扩大总需求的同时,正着力加强供给侧结构性改革。有专家提出我们现在的财富未来将主要来自五个方面,即专业知识财富、信息财富、文化财富、金融财富以及其他社会财富。这些财富如今在美国经济当中占到79%,而我们只占到47%。所以我们一方面要调整消费品的供应结构,同时要按照市场需要调整服务业结构,比如重点发展医疗健康服务业、文化创意服务业、教育培训服务业、旅游服务业、养老服务,从这些方面特别是“互联网+”调整供应侧服务。有专家提出上海“十三五”重点应是建设好一个科创中心,加快形成四个高地(科教高地、智能制造高地、文化创意高地、健康医疗高地),基本建成四个中心。
四是开放导向。开放是上海的优势,自贸区有91条金融改革举措,怎么样把这些举措转化为服务业发展的产业优势,有大量的工作可以做,特别是服务贸易。如今,上海服务贸易已占全国三分之一,应进一步加大发展金融、信息、文化、汽车服务贸易。另外,上海为落实“一带一路”和长江经济带战略,利用长江沿岸地区的合作机制建立了上海产业合作交易平台,这个平台通过一个联盟、一个平台、一个网络,将上海与沿江产业园区连接起来,这是上海辐射全国,接轨“一带一路”和长江经济带一个很好的平台,我建议这个平台跟上海服务业行业协会和服务业的企业对接,使上海的服务走出去。鉴于服务业的特点是辐射面广、量大,边际成本越低,边际效益越高。因此,服务业一定是辐射全国的。把这个平台跟服务业的行业协会和服务业的企业进一步推进,对提升上海服务业利用国内外两个市场、两种资源的能力具有重要意义。
总之,上海服务业应围绕“五化”即平台化、高档化、智能化、绿色化和规模化的要求,实现五个“动”,就是创业驱动、创新驱动、产业互动、龙头带动、区域联动,真正落实习主席在“十三五”建议中要求的开展加快现代服务业的行动。



上海市会展行业协会会长陈长先进:
我主要谈三方面内容,第一是上海会展业“十二五”的基本回顾,第二是上海会展业“十三五”的定位,第三是关于“十三五”的一些建议。

继续做大业态 加强国际化和商圈建设

上海市人力资源行业协会秘书长陈庆阳:
人力资源行业属于现代服务业当中的高端服务业,这在我们国家是一个新兴业态,这个行业上海产值是,2003年40亿,2004年65亿,2005年105亿,去年达到了2224亿元。全国去年的销售额是8千亿,我们占了十分之一。与此同时,这个行业上海已经完成国际化了,全球排名前20位的人力资源企业都已经进入,包括3家500强的企业,5家战略咨询代理公司,我们已经完成了国际商圈、亚太商圈、中国商圈和上海商圈,把四个商圈最好的人力资源机构引进到上海。人力资源这个行业是附生性行业,是为360行服务。我们的服务对象第一是政府,第二是事业单位,第三是非营利组织,第四是企业,第五是就业群体,第六是非就业群体。
“十二五”当中,整个上海人力资源服务业已经形成了一个完整化的服务体系。首先是政策层面从中央到地方深度参与;第二个层面是对产业研究国际业态、亚太业态、中国业态、上海业态;第三个层面是建立起一个规范的诚信体系;第四个层面是我们做了很多的比较大的东西,比如说2006年在浦东做了第一个先行先试的政策,就是外资可以控股进入中国,引进了很多国际企业。我们在淮海路做了人才一条街,静安做了一个集聚区、徐汇做了一个区。2008年开始在闸北区打造4500平方米的中国人力资源第一个产业园区,这是2010年批下来的,2011年这幢楼100亿的销售,1.24亿的税收。2012年150亿的销售,3.14亿的落地税,2013年200亿的销售,5个亿的落地税,去年是320亿的销售,7个亿的税收,今年1—10月份已经是8.6亿的落地税,今年可以突破9.5亿。“十三五”规划当中,我们将继续做大业态,继续加强国际化、加强商圈建设。
关于“十三五”的建议:
第一是把业态的人才要梳理清楚,中央人才工作会议明确规定到2020年中国要成为世界人才的强国,我们也做过一个模型分析,如果没有产业国际化这话是空话,上海应该率先领先。
我们最近进来国家人科院做产业人才的模型,我们感到,第一是要做好产业,最重要的是产业策划人才,实际上我们发现全国包括上海极缺产业人才;第二是产业招商,招商很重要,因为这个经济模型就是需要有可持续发展的企业产生税收;第三是产业投资,我们真正对产业投资者的关心需要进一步加强;第四是投资人进来以后开始产业的C级人物,CEO、CFO、CTO,那些C级人物并不是投资人,是打工的,但是他可以影响投资人。二是中层和技术人员,三是白领,四是灰领,五是蓝领。另外,还要加强方方面面的人才的整合还有跨界,形成一个完整的人力资源业态。要加紧每个行业的梳理,我们每个行业的智库,每个企业的智库,每个政府的智库前面,这三类或者四类人才是最核心的人才,要加紧这方面智库的建立,而且要发布人力资源指数,包括需求指数、供应指数、薪酬指数、培训指数和人才安全指数。
第二是这个行业紧贴产业服务,我们跟很多行业、很多企业对标,贴服务。我们国家目前的一些经济政策对产业是不利的。目前上海的人力资源投入已经是全球最高了,超过了日本与美国,使我们产业链上游、下游的成本都大幅度提高,对上海经济的发展极其不利。



一、关于“十二五”的基本回顾。到今年为止,应该说我们基本上完成了“十二五”提出的目标和任务,也基本确立了上海在全国会展业的排头兵的位置。上海会展业今年的规模估计到年底可以完成1500万平方米,因为1—10月我们已经完成了1200万,还有两个月我们统计一下1500万是可以完成的,去年是完成了1279万。
“十二五”,我们有一个“三化”的指标即国际化、专业化、市场化。国际化我们定的目标比较高,就是国际展览会的数量占全市展览会的数量要达到80%,我们现在达到了75%,还差一点。从国际参展商的比例这个目标,当时定的是25%,现在已经达到30%了。专业化目标当时定的是95%,我们今年是达到94%,市场化的目标是达到97%,我们今年就完成了97%,所以这个“三化”目标基本上完成了。
“十二五”期间,上海展览设施的硬件设施大幅度完善,解决了长期以来展览场地瓶颈的困难。国家会展中心建成并使用,使上海现在成为全球城市展览面积最大的一个城市,我大致算了一下,在上海现在有100万平方米展览面积中,有80万平方米是室内的,20万平方米是室外的。目前,在全球没有哪一个城市能够达到这个规模。上海展览面积在全国占的比例大概是15%左右,展会项目的比例占全国大概20%左右。
另外,“十二五”上海会展业的国际影响力也越来越大了,我们有11个展会进入全世界百强100强。全球著名的会展公司基本都在上海设立了合资公司或者独资公司。
二、关于上海会展业“十三五”的定位。
“十二五”我们提出的定位是把上海基本建成国际会展

“十三五”的机遇和行业举措

上海市进出口行业协会会长王新培:
2016年开始的“十三五”,对我们来说是一个很大的机遇,“一带一路”提出了几个目标值得我们思考和重视,一是习主席最新提出的在5年内我们的进口要达到10万亿。目前我们是2万亿,也就是说“十三五”期间,我们国家的进口要达到10万亿,10万亿是什么概念呢?现在的2万亿当中我们上海大概是占10%左右,如果我们还保持全国同样的水平,同样的份额甚至更高,我们国家目前的2万亿,全国是10万亿,我们现在是2千亿。另外出口也有目标,习主席提的是10万亿与沿线国家的贸易要突破10万亿。沿线国家我们现在是4千亿,我们上海占将近1千(907亿)。
沿着这条线去考虑,我们“十三五”的任务还是比较重的,所以上海要给大家一个强烈的信号,要在“十三五”期间定出这些目标,当然不一定是数字多少,但是肯定要有几个方面:第一个我觉得就是长期以来我们进出口企业就

中心城市,“十三五”我们的定位是“具有全球会展市场重要话语权的国际会展之都”。我们的定位是基于以下四个方面的考虑:第一,我们考虑到会展对上海四个中心的建设,特别是国际贸易中心的建设是一个非常重要的平台。第二是对科创中心,我们觉得会展也是与技术进步、产业转型、文化创意的关系是联系的非常紧密的,所以对科创中心的建设会展这块也是非常重要。第三是我们现在提出的会议商务的联动发展。第四就是国务院发文对全国会展业提出了从会展大国走向会展强国这么一个目标,我们觉得上海在这方面应该起到率先的作用。
三、关于“十三五”的建议。第一个建议就是上海会展业的硬件设备已经很不错,但配套的硬件设施恐怕还要加快推进,因为现在在国家会展中心建设以后有些配套设施还不完善,特别是交通设施以及其他的一些服务设施,这些设施都要抓紧在两三年时间做完。第二个建议就是如何将上海会展业的软件搞上去。不光包括工作效率、服务水准和管理水平,最重要的还是怎么样在上海这个会展市场建立一个公平、开放、透明的市场规则,形成一个平等参与的、竞争有序的市场环境。让国内外会展企业在一个公平的市场里进行竞争,这是“十三五”里面要做的工作。第三个建议是关于政府工作转变问题,商务部很早就把会展业审批制度改为备案制度了,国务院15号文件也讲了要逐步的下放审批权力,要把审批逐渐的改为备案,上海在这些方面是走在全国前面的。但是我们前道放以后,事中事后的监管怎么搞,这个我觉得我们还没有很好的去重视,特别是在知识产权和诚信保护方面,需要加大力度。

携手打造中国的“互联网+”及大数据生态链

上海现代服务业联合会“互联网+”科创服务专委会主任 美国博通企业管理(上海)有限公司大中华区总裁 全球高级副总裁李廷伟:
看到了中国的发展,上海的发展,非常高兴。作为一个全球的领先企业,今天我希望从另外一个角度和大家分享一下这个时代的变化。
“互联网+”不是互联网与传统行业你死我活、争夺饭碗的零和游戏,也不是互联网与传统行业的简单相加。而是利用互联网技术与互联网平台,使互联网与传统行业深度融合,协同增效,创造新的价值与发展生态。比如,有一家上市公司才3个月,其市值就从40亿上升到300亿。而一些同类上市公司的股票却怎么涨。生产差不多的东西,为什么差距如此悬殊?实际上是其背后有一个“互联网+”的概念,一个没有“互联网+”的概念。因为“互联网+”给大家一种可能,过去你不能的一种可能。
我们知道,企业的经济行为是交易。而“互联网+”重新定义了交易的时间、空间和资源配置,甚至重新定义了交易当中的几个基本变量:产品、地点和交易的人群,这些都与从前完全不一样。同时,“互联网+”的一个重要特性是从一个小的数字变成了一个大的数字,但它又不是仅仅是从小变大这么简单。由于“互联网+”能够把一个企业连接全世界几十亿的上网用户。因此,这个变化不是2次方、3次方的量变,而是完成了10次方、几十次方的质变,完全改变了所有,所以这个世界完全不一样了。也就是说,当数量变化以后,我们会进入另外一个范畴,而范畴的规定不是过去的,人们没有这样一个经验。学过物理的人都知道,在现实社会中我们都生活在“牛顿世界”里。但如果当速度达到或接近光速的时候,我们就会进入另外一个人“爱因斯坦世界”。这时候就完全不一样了,1加1可能等于1,不会等于2,因为光速是世界上最快的速度,你在光速上面再走光速还是光速,在接近光速的范畴里,一定要用爱因斯坦理论而不能牛顿理论。不是说牛顿不对,因为当尺寸变得很小时,也要用回量子理论。因此不同的环境就有不同的理论。
因此,什么是“互联网+”?我个人的理解是,一些基本的变量有了重新定义,给了其新的生命。而这些变量的重新定义是了不得的,我们知道爱因斯坦有一个著名的公式E=mc²,即能量等于质量乘以光速的平方。质量改变一点点能量就能产生巨大的能量,最经典的案例就是原子弹。所以我认为,首先,过去的规律在新的环境下,已经不适用了,不是全部不适用而是有很多不适用。第二,交易的内容和方式有了完全不同的形式。做生意就是做交易,即易产品。如果你有一款非常好的产品,通过互联网推广,很可能就意味着巨大的交易量,因为互联网拥有众多节点,而每一个节点都可以像原子弹一样的爆发,这是“互联网+”的一个概念。“互联网+”的另外一个概念,就是要为别人创造价值,只有这样,你才能拥有更大的价值,即你的成功是建立在别人成功的基础之上。只要把这些闭环打通,回报就会来到你的眼前,而且比你想象的大的多,你都会惊讶收获怎么会这么大!这就是“互联网+”的能力,而过去是没有这样能力的。
总之,“互联网+”彻底改变了人类的几个基本要素,时间、空间、资源、交易都被重新定义,而且它对应的是一个巨大的数量级。基于此,我认为“互联网+”是一个新时代的来临。
今天,全球99.98%的数据流量都会通过博通的芯片,因此我们希望能够利用博通在行业的领导地位,来帮助上海的创新。博通非常高兴今年6月26日,在周鸿祎会长的支持下,我们与上海现代服务业联合会共同创建成立了上海现代服务业联合会“互联网+”科创服务专委会,其目的是为了打通产业链、创造新的价值,为企业用户、运营商、政府的用户提供“互联网+”的解决方案和各种服务,提升会员企业的整体创新能力,携手共同打造中国的“互联网+”及大数据生态链。

携手打造中国的“互联网+”及大数据生态链



上海现代服务业联合会“互联网+”科创服务专委会主任 美国博通企业管理(上海)有限公司大中华区总裁 全球高级副总裁李廷伟

HUAIHAI Group 传承淮海路 创新淮海路

上海淮海商業(集團)有限公司 Shanghai Huaihai Commercial (Group) Co., Ltd

电话: 63867700 网址: www.huaihai-group.com.cn www.hhg.sh.cn 邮箱: huaihai@hhg.sh.cn