



贺强：

未来经济增长路向何方

【名博观点】



蔡昉 中国社科院人口与劳动经济研究所所长

“人口红利期”结束并非坏事

当前，社会上有人担心中国经济在达到发达国家水平之前，一旦“人口红利期”结束，会陷入“未富先老”的境地。

其实，人口红利期结束并不一定是坏事。恰恰是不发达的经济才有“人口红利”，发达经济都没有这样的人口红利。一个国家发展到一定阶段，人口结构发生变化，最终走向老龄化，这是不可逆转的。因此，“人口红利期”一定会在成为发达国家之前结束。

虽然我们有一个好的人口结构，有助于经济增长，但是前提是把它的作用充分发挥出来。我认为，第一次人口红利只用了一半，还有潜力没有挖掘。

即使是在2015年以后，我国劳动年龄人口的总量也是很大的。这足够为我们提供一个缓冲期，通过发展教育和培训，提高人力资本水平，为延长退休年龄做好准备，迎接第二次人口红利。



彭华岗 国务院国资委研究局局长

国有企业应从五方面发力

在新形势下，国有经济应尽快在企业发展方向和国有经济固有价值、民众利益、社会发展趋势之间找到最合适的契合点，以企业的发展带动社会进步，从而更全面地体现国有企业的社会责任。只有这样，国有经济才能在更深层次的企业文化方面获得国际认可，才能在国际竞争中争得一席之地。

为此，国有企业应从五方面发力。一是更加注重资源的有效配置，加快国有经济工业结构的战略性调整。二是更加注重发展的质量和效益，改造提升传统产业和培育战略性新兴产业。三是更加注重自主创新 and 品牌建设，培育自主知识产权和知名品牌。四是更加注重节能减排，建设资源节约型和环境友好型企业。五是更加注重履行社会责任，追求经济、社会、环境综合价值的最大化，自觉将社会责任理念融入企业战略和生产经营的每个环节。



赵小凡 中国软件行业协会副理事长

物联网产业迎来更好机遇

“十二五”期间，中国物联网产业迎来了更加良好的发展机遇，主要表现在：第一，作为战略性新兴产业的物联网产业得到了国家的高度重视和积极推动；第二，产业界对物联网的发展已不再仅仅停留在概念上，正在推出具有广泛市场应用前景的产品和系统，并得到了业内各方面的积极支持；第三，资本市场对物联网产业的发展给予了积极响应和参与；第四，国家各相关部委、各地区都在积极地支持物联网产业的健康发展；第五，国家的ICT产业在物联网领域已经具备了较好的基础，完全可以支持物联网快速发展。

我国在发展物联网产业方面要坚持协调发展的理念，技术、产业和应用既要并行发展，突出追求以应用效果为最终最高目标；另一方面，既要充分发挥单个部委的力量和积极性，也要重视发挥产业界和市场力量以及中介组织的作用。

【财智大会】

▶ 2010(第二届)中国能源企业高层论坛
主题：低碳经济与能源企业的社会责任
时间：2010年10月29日-30日
地点：北京

▶ 2010 传媒与城市发展峰会
主题：运用传媒力量提升城市品牌
时间：2010年11月6日-7日
地点：石家庄

出口经济东山再起

中国经济现在的一个重要问题是产能过剩和库存过大。消耗这些产能和库存不能完全靠扩大内需。虽然扩大内需在整个经济发展中起着重要作用，但是短期内，靠扩大内需完全消耗过剩产能和库存是不可行的。因为消费是刚性的，受各种因素的制约，很难有效快速增长。在各种保障措施不能及时到位的情况下，民众必然会出于后期保障需要而存钱。

中国产能过剩的根本原因是受经济危机的冲击而出口受阻。惟一的出路是充分利用国际经济复苏的大好时机，大力发展出口，只有这样才能迅速消化过大库存。甚至，随着经济复苏进程的加快，中国出口可能会从库存过大转变为库存不足。出口虽然是低端产业，在危机中容易受到冲击，但在经济复苏中也会对经济发展起到重大的拉动作用。

另外，2009年年底中国整体经济并没有实现触底反弹，以年度GDP增长为代表的整体经济还在下滑，从经济周期的角度来讲还处在衰退期。2007年GDP增长13%，2008年GDP增长9.6%，2009年GDP增长9.1%，还处于下滑阶段。究其原因，在于出口增长-3.9%。但是，我认为，今年经济将出现触底反弹。因为今年以来出口连续四个月实现正增长。2010年出口肯定是正增长，出口这驾“马车”又开始拉动GDP了。

我对今年经济的判断和很多专家不一样，很多专家在2009年对经济发展很乐观，认为经济触底反弹开始复苏了，但是，看到今年以来的市场表现又开始担忧了。世界经济二次探底，中国经济二次探底。其实，我们夸大了希腊债务危机的影响，在我们普遍担心希腊债务危机的影响时，欧洲各国纷纷提高了经济复苏的指标；我们尚在担心欧洲会打击中国出口，世界经济面临新一轮冲击的时候，G20财长共同认为世界经济复苏超预期。而且从中国出口的月度出口增长率也可以看出世界经济复苏的脚步在不断加快。今年头三个月连续超过40%的出口增长率排除翘尾因素外，最重要的因素在于经济危机后经济复苏进程中人们对于消费的需求在逐步增强。所以，从中国出口这个简单指标就能看出全世界经济在复苏。我们应当借此全球经济复苏的大好局面抢占出口市场，这才是最重要的。要最大化发挥出口对于产能过剩和经济发展的拉动作用。

目前来看经济运行的总体形势是这样。因为2009年一季度GDP增长6.2%，二三季度经济大幅增长，一直到今年一季度。经济实现了漂亮的“V型反转”。但是，短期经济V型反转不代表经济已经反弹。经济的“V型反转”是4万亿和9.6万亿政府投资的结果，不是企业业绩普遍提升的结果。

今年中国政府投资规模降低到7.5万亿，经济表现肯定没有2009年那么明显。而且，在后两个季度经济下滑不会太深的前提下，经济适当的前高后低在一定程度上有利于经济发展。

我希望，中国政策能在最后几个月保持稳定，不摇摆。政府不要因为一个季度经济暂时性的波动而改变政策方向。政策不摇摆，经济平稳发展，实现GDP10%左右增长的理想状态。需要强调的是，今后两年经济的稳定增长对于未来经济发展意义重大。今年经济如果能触底反弹，则代表这一轮经济周期的结束和新的经济周期的出现。而新一轮经济周期的开始是一个扩张期，会给经济发展带来更多的机会。



贺强 中央财经大学金融学院教授、博士生导师，证券期货研究所所长，是中国国内著名的金融证券专家。十一届全国政协委员、全国政协经济委员会委员、政协信息局特聘信息员、北京市政府参事，获评“2006年中国金融杰出贡献专家”，并被评为2008年“十大最亲民”的预测家之一。

房地产尽快走出“治乱”怪圈

“新国十条”出台之初，很多人认为这是一项短期政策，只能对房地产市场产生短期冲击，在长期内不会影响房价的上涨。

房地产政策是由国务院推出，中央高层密切关注的重大政策，在没有达到政策预期效果之前是不会放松的。

房地产调控政策的制定和实施是为了保持房地产市场的健康发展，保障人民群众的切身利益。房地产市场经过几年发展，价格已经在很大程度上偏离了正常水平。不加以调控，房地产市场中的泡沫只会越聚越大，最后导致房价暴跌、泡沫破灭，这将给经济运行带来极大风险。所以，此次房地产调控措施不是权宜之计。

最近政府强调要“稳定房地产调控措施”。对此，可以有不同的理解。稳定房地产调控政策既可能意味着现有的政策不会放松，同时也可以表达为未来更严厉的调控政策不会出台。这要引起我们的高度关注和思考。

要解决地产市场的“治乱循环”，必须有一个更高的权威部门统一协调各部门，提供各种真实数据，打破“铁路警察，各管一段”的局面。关于这样一个更高权威部门的设立，我认为可以借鉴监管银行的银监会、监管证券市场的证监会一样，建立监管房地产市场的房监会。这件事意义重大，相比证券市场对于普通民众的生活有着更密切的关系。

这轮房地产调控起步早，然而，房地产市场调控了这么长时间，房价却越来越高。其主要原因在于，之前我们政策调控的方向是调控供给而忽视了对于需求的调控。本轮房价上涨和1992年海南房地产价格上涨的原因根本不同。1992年海南房地产价格上涨的背后只是简单的资本炒作，并没有形成真实需求，所以，面对政府资金很快撤离楼市，价格骤然下跌。

然而这一轮房价上涨背后是真实的住房需求，而调控的方向仍然在于调控供给。于是就出现了调控压缩供给→需求膨胀→供求失衡→价格进一步上涨的恶性循环。最近，政府的调控方向已经发生了变化，在有意扩大供给的同时开始限制部分需求，比如对于第三套房限制贷款等。政府意在通过双向调节，从根本上改变房地产市场供需失衡的现状。

对此，我的建议是，整体调控措施一定要保持稳定，通过调控将房地产市场泡沫逐步挤出，在避免楼市暴跌的同时引导房地产行业走上健康的发展轨道。

民营融资路在何方？

在发达国家，政府也会用“看得见的手”进行调控，但政府在调控中的作用不仅是在经济萧条的时候刺激经济，更重要的是引导民间资本入场。这次经济危机后，中国政府也采取了积极的财政政策，理应同时引导民间资本投资实体经济。但结果还是政府大量投资，民间资本没有跟进。其中的原因在于，无论是2009年的4万亿投资，还是9.6万亿天量信贷投放，其阳光都没有普照到民营企业。

现在，民营企业融资主要依靠银行贷款。一方面，与大型国有企业相比，民营企业承受风险的能力较低，信用程度也比较低。另一方面，民营企业创利的能力也比较低。而银行天生厌恶风险和追求高额利润。在这种情况下，银行也不愿意为民营企业贷款。这样一来，民营企业融资难就是一个必然的问题。要彻底解决这一问题，必须彻底打破民间资本的融资模式。要引导民营企业进军资本市场，从以间接融资为主向直接融资和间接融资并重的模式转变。

中小板和创业板在一定程度上解决了一部分中小企业、民营企业的融资问题。但是其中也存在着很多问题。首先，一部分经过审批成功上市的企业在股票市场过度融资。动辄融资上亿甚至几十亿元，企业家一夜暴富。由于缺乏相应经营能力，这些资金在造就一个个亿万富翁的同时，也不可避免地流入到房地产市场。一方面加大贫富差距，同时抬高楼市价格，造成房地产市场泡沫，加大了经济运行风险和虚拟经济泡沫的聚集。其次，更大的问题在于中小板和创业板的设立不能从根本上解决中小企业、民营企业的融资问题。据不完全统计，中国现有2900多万家中小民营企业。创业板和中小板受容量限制不可能容纳这么多的企业，况且企业上市的门槛比较高，这在更大程度上限制了中小企业和民营企业在股票市场的融资机会。

要想彻底解决这一问题必须大力发展证券场外市场。证券场外市场是证券市场的重要组成部分。交易所只是证券市场的核心但不是主体部

分。场内市场由于容量有限不可能承担证券市场的主体作用。真正的主体应该是规模更为庞大的场外市场。场外市场由于其容量大、门槛低，更符合中小民营企业的融资要求。场外市场如果大规模发展，不仅可以在更大程度上解决中小企业的融资问题，而且会在更大程度上刺激VC、PE对中小企业和民营企业的投资，推进中国VC、PE的发展。

再谈一下发展高技术新兴战略产业的机遇问题。战略性新兴产业毕竟是有待发展的新兴产业，前期投入巨大，产出小，成本比较高，效益不明显。这对于民间资本投资来说是一个很高的门槛。所以，只有少部分有眼光的企业家在其他行业和领域获得了原始资本以后才有可能介入这些行业。发展高技术新兴战略产业的最大问题是如何打破这些行业和领域的门槛。这个问题的解决直接关系到中国能不能成功实现经济发展方式转变的问题。改变新兴产业投入大、收效不明显的关键因素是科学技术突破都可能意味着一场产业革命的兴起，能够带动整个产业的迅猛发展。

政府应该加大这些领域技术创新的投入力度。2008年中国积极的财政政策对于这些领域技术的革新和发展是一个千载难逢的历史机会。中国把大量资金投在了“铁、公、机”上，的确刺激了经济的发展，但是，如果能够将资金更多地投在高新技术的产业化上，不仅同样能刺激经济发展，而且还能够促进科学研究和技术进步以及产业结构调整。

【经营之道】

东阿阿胶：精耕细作销售链

□本报记者 王兆锋
本报通讯员 聂玉金 汪潇然

对于企业来说，随着各分公司的业务量越来越大，销售链逐渐拉长，对销售管理的要求也越来越高。产品在各级经销商还有多少库存、销往何处、每日数据的更新等一系列问题如何得到真实清楚的答案？10月26日，东阿阿胶信息总监沈渴望向记者介绍了东阿阿胶对销售链的精细化管理之道。

突破销售模式制约

东阿阿胶作为一家全国性的医药和保健品生产和销售企业，原有的销售管理模式已经无法适应其自身的迅速发展，具体问题表现在：

随着企业发展，市场的逐步扩展，市场的假冒产品也逐步增多，公司防伪数据的真实性难以掌控，存在造假公司恶意扰乱防伪查询行为，导致消费无法鉴别产品真伪。经销商、分销商之间窜货、倒货，致使销售政策的执行偏差过大，直接影响到公司销售业绩。

分支机构与销售公司之间缺乏安全可靠、效率高、成本低、使用简单的信息沟通与数据交换手段，既影响企业的商务处理效率，又使得企业无法及时汇总分支机构各类销售数据（如进销存数据、客户接触数据等），无法及时掌握自身的真实销售、库存，以及经销商的真实销售、库存情况。

公司无法及时掌握和控制经销商回款情况，信用控制缺乏准确及时的基础业务数据，公司运营风险高；经销商无法了解下级分销商的信息，从而无法根据市场反馈对于自身的订单作出相应调整，不得不保有大量库存以面对

下属分销商、零售商多变的订货需求，影响阿胶公司产品在当地的整体竞争力。

因为销售渠道广泛、数据收集缓慢，使得总部得到当期的汇总数据变得非常困难，且极不准确，造成各种经营数据无法及时形成业务报表以支持领导决策。缺乏来自最终销售点的第一手资料，无法及时进行推广的产品市场分析，不利于新产品的开发与推广，也容易降低市场促销活动的针对性，降低促销措施的效率；公司缺少最终消费者信息，难以培养远点人群。

原贴标式防伪需要付出昂贵的费用，生产、查询成本高，而其仿冒伪造现象很多，导致消费者对产品识别产生不同程度的误解。

每个产品都有“身份证”

东阿阿胶决定引入产品溯源系统，以期解决上述问题，为公司发展提供决策依据。

物品溯源管理系统依附于控制营销的管理理念，将防伪码、防窜码、消费者积分码进行三码合一实现物品的溯源追踪，使得每个产品都有唯一的身份识别码，具有可追溯性。

该数码通过加密算法将产品的物品编码、批次信息、生产日期、生产班组等相关信息融入其中，通过大小包装的关联建立起了产品溯源信息，利用生产过程中赋码喷码过程以及产品的出入库扫描实现产品的出入库过程的操作和控制；经销商、分销商层面通过无线扫描设施将产品的销售信息、库存信息等进行实时传递，实现产品在市场流通过程中的追溯，同时公司能够实时掌握经销商、分销商的库存信息与产品流向信息；最后，通过消费者的防伪查询等系统自动验证产品流向信息的合理性，对

于疑似窜货、假货等给予警示。

由于基础数据、客户资料的收集要占整个实施工作量的70%以上，许多业务人员既要完成本职工作，又要协助实施人员收集基础数据，给一线业务人员造成了很大压力，实施进展缓慢。更糟糕的是，有的一线人员为了“应付”实施人员，不能保证数据的真实与可靠。这时，技术人员利用技术攻关直接编写接口程序进行数据抓取，这样既保证了数据的及时性由确保了数据的准确性。

员工和客户的畏难抵触情绪和计算机应用水平不一，造成系统实施难度较大。为此，东阿阿胶对员工和客户进行培训，并制定了相应的考核制度。随后再由业务人员深入客户内部进行沟通，对于多次沟通不合作的直接取消其往来业务，同时对于客户的配合情况纳入客户关系管理，将数据的扫描上传业务直接体现在经销协议中，这样既保证了项目的实施又促进了与客户的合作关系。

GPS 精确监控营销人员

对销售人员的管理是企业非常非常重要的一个部分，东阿阿胶采用GPS卫星定位系统对办事处经理和高层人员进行精确管理，逐步推广到所有业务员。这个“撒手锏”非常有效，因为业务人员是否拜访客户、去了什么地方、停留了多长时间，在系统里一看便清楚了。公司要求费用报销要附上GPS的地图打印文件，这样可以有效避免“假出差”带来的时间和金钱的浪费。实行以来，销售人员的差旅费降低了30%。

GPS管理“对工作积极努力的人来说意义不大，但对不积极工作的人来说是有效的约