

# 经济咨询基础知识

[日]山口仁秋 著

JINGJI ZIXUN JICHU ZHISHI

科学技术文献出版社

# 经济咨询基础知识

[日]山口仁秋 著

段 为 马君雷 译

王宗林 李勇为 校

科学技术文献出版社

## 内 容 简 介

咨询行业是在世界先进工业国家现代化的进程中发展起来的，目前它遍及工、农、交通、运输等所有的经济领域。近代的系统的咨询业务在我国还是一项新的工作，本书就是为从事对内对外的经济活动的领导干部、业务干部、一般工作人员和高等院校有关专业的师生提供经济咨询方面的基础知识的。

山口仁秋 著

コンサルタント読本

国际开发ジャーナル社1976

### 经济咨询基础知识

段 为 马君雷 译

王宪林 李勇为 校

科学技术文献出版社出版

重庆印制第一厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

开本: 850×1168<sup>1/32</sup> 印张: 5 插页: 1 字数: 136.6千字

1981年9月北京第一版第一次印刷

印数: 1—6,700册

社科目: 34—130

统一书号: 4176·1 定价: 0.55元

## 中文译本前言

咨询这个行业是在世界先进工业国家现代化的进程中发展起来的，在第二次世界大战后发展更快。现在，咨询业务在工程项目建设中已被广泛利用，并且已经成为知识密集型的行业之一。咨询行业活跃于工业、农业、铁路、交通运输业等几乎所有的经济领域。对一个工程项目的全过程：编制和审订计划、效益分析、可行性调查研究、资金筹措、工程设计、招标、选定施工承包商、施工监督管理、机械设备制造和订购、工程竣工验收、运转指导、经营管理指导等可以全部和专门地提供咨询。大规模咨询业务，由咨询机构组织所属或所联系的会员公司联合承办。对工程项目全过程中的某个阶段的咨询，则由不同业种的咨询公司来承办。

咨询业务所以得到发展的原因之一是，兴建一个大型工程项目的建设单位不可能拥有各个领域的技术人员，如果勉强动工，势必要大量增加各种有专长的人员和加大成本，这是不合算的。这样，工程技术咨询业务就应运而生了。利用咨询的一个有利之处是，可以按照客户的要求提供比较公正的和合理的技术咨询建议和意见，也就是说，咨询业者可以根据自己的技术知识提出最科学和最经济的计划、设计和施工方案，力求使客户节省资金、快速建成工程项目。

在我国虽然有组织生产、提高技术、改善经营管理的丰富经验，但是近代的系统的咨询业务在我国还是一项新的工作。我相信，随着我国社会主义建设和对外经济合作的不断发展，对内对外的咨询业务也将逐渐开展和发展起来。为了实现我国的四个现代化，必须发展适应我国情况的社会主义式的咨询企业。

在这本《经济咨询基础知识》中文译本出版的前夕，特撰文予以推荐，并愿这本读物能有助于当前我国咨询工作的开展。

国家进出口管理委员会  
外国投资管理委员会 汪道涵

一九八〇年四月

## 推 荐 前 言

咨询在发展中国家的发展中所起的作用，不仅仅意味着为了更经济地和更有效地促进发展中国家的发展而起作用。近年来发展中国家对技术和技术知识的需要在显著增加。在适应这种需要的意义上，咨询的重要性也在与日俱增。

许多发展中国家好似在考虑要通过咨询的形式来最大限度地吸收和运用明治以后的日本经济发展的经验。但是日本咨询业者在咨询方面的活动，比起世界上工业先进国的咨询业者的活动，似乎还不能说是充分的。

这本书就日本的咨询事业在世界上所处的现状，以及作为高度知识密集型专业的所谓咨询事业究竟是什么样的事业，而且还就咨询在国际开发中所起的作用的重要性，进行通俗易懂的解说。

因为这本书是咨询方面的为数不多的解说读物之一，所以对于对开发问题抱有兴趣的人，以及对于致力于有关开发工作的人来说，我确信这本书是一本非常有益的读物。

海外经济协力基金

总裁 大来佐武郎

一九七六年一月

# 前 言

自进入一九六〇年代以来，各先进国的经济开始顺利地增长起来了。但是亚洲、中近东以及非洲的大部分国家几乎没出现同样的经济增长，这些国家同先进国家集团之间的经济差距越来越大。

全世界都注意到了这个现象。在一九六〇年前后，以先进国家集团为中心，开始认真地来对待开发问题。以一九六〇年开始的“联合国第一个十年开发”以及以一九七〇年开始的“联合国第二个十年开发”为号召的国际联合开发的口号，就是表明这种事态的一个显著例证。

承担开发问题的国际援助机构和各国政府机关很早就注意到，解决开发问题所不可缺少的重要要素是资本和技术，于是便为了筹措这两种重要要素，并使这两者有机地结合起来尽了很大的努力。

这些机关在初期阶段似乎曾强烈地认为，只要有资本，就能够推进开发，但是从一九七〇年左右开始，那种认为技术是更为重要的看法加强了。

随着这种对开发问题的认识的变化，开发咨询业者作为技术(软件)提供者的作用——从先进国和援助机构方面来讲，作为技术援助的承担者；对发展中国家来说，在为了更有效地和无问题地迅速推进开发方面，作为顾问——就成为非常重要的了。

这本书要阐明推进新时代的知识产业——开发咨询业者——的意义，并且通过与欧美各国的对比，阐明在先进国家中稍显落后的日本开发咨询业的实际情况。

承担海外开发工程和开发问题的实干家，例如新参加咨询企业的新手和从事咨询专业的人，活跃于海外的商社人士，正在学习开发问题和开发经济学的学生，以及从公家的立场探索开发问题的政

府和与政府有关机关的各方面人士，如果能通过这本书加深对咨询业者在发展中国家的发展中所起的作用和重要性的认识，那末，著者就大喜过望了。

最后，著者在提笔写这本书时，对于肩负种种业务的海外咨询企业协会职员藤本耕士君和其他职员的好意，并且对不惜提供援助和表示深切理解的国际开发杂志社的好意，致以衷心的感谢。

海外咨询企业协会  
专务理事 山口仁秋  
一九七六年一月

# 目 录

## 第一篇 咨询业者

|                  |        |
|------------------|--------|
| 序言               | ( 1 )  |
| 第一章 咨询业者是什么?     | ( 3 )  |
| 第二章 咨询业者的必要性     | ( 5 )  |
| 一、节省时间和经费        | ( 5 )  |
| 二、客观性            | ( 6 )  |
| 三、应用与运用专门技术和技术知识 | ( 6 )  |
| 四、经验             | ( 7 )  |
| 五、技术转移效果         | ( 7 )  |
| 第三章 咨询服务的种类      | ( 9 )  |
| 一、参与制定开发计划       | ( 9 )  |
| 二、评价优先开发地区和领域    | ( 11 ) |
| 三、可行性研究          | ( 12 ) |
| 四、工程项目评价         | ( 12 ) |
| 五、计划研究           | ( 15 ) |
| 六、设计与制图          | ( 16 ) |
| 七、关于招标的咨询服务      | ( 17 ) |
| 八、厂房制图           | ( 17 ) |
| 九、监督(工程管理、监督)    | ( 18 ) |
| 十、支付             | ( 18 ) |
| 十一、开始运转          | ( 18 ) |
| 十二、额外服务          | ( 19 ) |
| 十三、经营管理          | ( 19 ) |
| 十四、其它咨询服务        | ( 20 ) |
| 第四章 咨询市场与客户      | ( 21 ) |
| 一、咨询市场           | ( 21 ) |



|                              |        |
|------------------------------|--------|
| 二、咨询业者与客户                    | ( 24 ) |
| <b>第五章 咨询业者的道德规范与客户的道德规范</b> | ( 27 ) |
| 一、咨询业者的道德规范                  | ( 27 ) |
| 二、客户的道德规范                    | ( 30 ) |
| <b>第六章 对咨询服务的报酬 (咨询费)</b>    | ( 31 ) |
| 一、咨询费的构成要素                   | ( 31 ) |
| 二、咨询费的计算方式                   | ( 32 ) |
| <b>第七章 客户选定咨询业者的方法和标准</b>    | ( 38 ) |
| 一、评价和选定咨询业者                  | ( 38 ) |
| 二、咨询业务的招标方法                  | ( 41 ) |
| <b>附录 I-1 文具生产工程项目的可行性研究</b> | ( 43 ) |
| <b>附录 I-2 国际机构与咨询企业</b>      | ( 61 ) |
| <b>附录 I-3 编制初选名单的标准 (举例)</b> | ( 66 ) |
| <b>附录 I-4 编制复选名单的标准 (举例)</b> | ( 67 ) |
| <b>附录 I-5 选定咨询业者的标准 (举例)</b> | ( 68 ) |
| <b>附录 I-6 关于利用咨询企业的指导方针</b>  | ( 69 ) |

## 第二篇 咨询产业的实体

|                      |         |
|----------------------|---------|
| <b>第一章 世界的咨询产业</b>   | ( 89 )  |
| 一、历史                 | ( 89 )  |
| 二、组织                 | ( 91 )  |
| 三、行业团体               | ( 93 )  |
| 四、营业额                | ( 98 )  |
| 五、政府援助及其它            | ( 99 )  |
| <b>第二章 日本咨询产业的历史</b> | ( 101 ) |
| 一、第一个时期 (战争结束—1953年) | ( 102 ) |
| 二、第二个时期 (1954—1965年) | ( 102 ) |
| 三、第三个时期 (1966年以后)    | ( 103 ) |
| <b>第三章 日本咨询产业实况</b>  | ( 105 ) |

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| 一、信念·····                          | ( 105 )        |
| 二、组织形式及其性格·····                    | ( 106 )        |
| 三、企业规模·····                        | ( 106 )        |
| 四、专门领域·····                        | ( 109 )        |
| 五、经营·····                          | ( 113 )        |
| <b>第四章 咨询行业的团体·····</b>            | <b>( 118 )</b> |
| 一、提供情报·····                        | ( 118 )        |
| 二、调整的机会·····                       | ( 119 )        |
| 三、派遣代表团·····                       | ( 119 )        |
| 四、部会、研究会活动·····                    | ( 119 )        |
| 五、资金的援助·····                       | ( 120 )        |
| <b>第五章 政府培养咨询业者的政策·····</b>        | <b>( 121 )</b> |
| 一、振兴咨询活动的补助金·····                  | ( 121 )        |
| 二、咨询业者参加政府级的调查团·····               | ( 122 )        |
| 三、出口保险·····                        | ( 122 )        |
| 四、咨询业务的优惠税制·····                   | ( 122 )        |
| 五、情报方面的协作·····                     | ( 123 )        |
| <b>第六章 日本咨询行业的问题——为了向未来飞跃·····</b> | <b>( 125 )</b> |
| 一、由咨询业者周围的外在因素派生的问题·····           | ( 125 )        |
| 二、由咨询业者的内在因素派生的问题·····             | ( 128 )        |
| <b>附录 I-1 日本咨询企业的实况·····</b>       | <b>( 131 )</b> |
| <b>附录 I-2 日本的咨询行业团体·····</b>       | <b>( 134 )</b> |
| <b>参考文献书目·····</b>                 | <b>( 147 )</b> |
| <b>联合国组织机构图</b>                    |                |

# 第一篇 咨询业者

---

## 序 言

最近常常听到“咨询业者”这一用语，究竟有多少人真正理解他是什么样的职业呢？在日本，在许多领域里，对于“咨询业者”这一用语有各种各样的使用方法，例如服装咨询业者、育儿咨询业者、烹调咨询业者、结婚咨询业者、住宅咨询业者、等等，举不胜举。不过在这本书里所探讨的咨询业者，与上面所列举的“咨询业者”在本质上是不同的。这里所指的，特别是有助于海外<sup>1)</sup>经济社会开发的咨询业者。

这种咨询业者的业务领域，从灌溉、电力、道路、港湾、农业、桥梁与土木工程有关的事业开始，直到矿业、电信、经济、经营、教育、旅游，以至最近被重视起来的防止公害、环境保护等领域，均包括在内。同时，咨询业者的业务内容主要地只限于工程项目调查、计划、设计以及施工管理等软件，不包括办理硬件（例如建设施工）。因此在日本一般地可以把不按照特别定义使用的“技术咨询业者”和“建设咨询业者”或“设计咨询业者”包括在这个概念里。

此外，在英语来说，咨询是广义的，系指提供咨询服务的个人和企业而言。在这本书里，“咨询业者”一词是专指个人而言的，至

---

1) “海外”一词主要是指发展中国家。

于企业则称之为“咨询企业”<sup>1)</sup>。

第一篇第一章，首先就“咨询业者”是什么，具体举例加以说明。在第二章，说明关于咨询业者的必要性。第三章，关于咨询业者所提供的服务，将按照工程项目进展阶段的顺序加以论述。第四章叙述咨询市场与客户。第五章探讨咨询业者的道德规范与客户的道德规范。第六章探讨咨询服务的报酬。最后在第七章，引用国际机构雇用咨询业者的实例，说明客户选定咨询业者的方法和标准。

通过对上述各点的论述，便可在第一篇中清晰地勾画出在海外活动的咨询业者的一般轮廓。

- 
- 1) 一般地把咨询业者”称之为咨询工程师（个人）和咨询工程公司（企业）的时候较多。

## 第一章 咨询业者是什么？

在国内，一般都熟悉对企业经营提供建议的经营咨询业者等，但是对于在海外经济社会开发方面有活动舞台的咨询业者，一般的认识似乎还不能说是充分的。

例如举东南亚某发展中国家里的一条巨大河流为例。那条河每年在雨季来临时，便洪水泛滥，以致把全国国土冲刷一遍。在肥沃的三角洲地带茁壮成长的农作物自不待言，甚至居民的住处也被破殆尽。另一方面，在旱季，又干旱到连饮用水都很不充足的程度，使农产品的生产下降，甚至还威胁到人的生命。

但是如果这个国家的政府在这条河上修筑一道水坝，借以调节雨季的水量，使广阔的农田无论在雨季或在旱季都能够得到适时适量的水的供应，并且如果还能利用水库发电，那末，这会给这个国家的社会经济开发和社会福利带来多么大的益处，是一清二楚的。

然而即使这个国家的政府有足够的资金，也无法立即在河流上游的某个适当地点就开始修筑水坝。为了更有效率地而且更有实效地修建水坝，事前必须做好许许多多的准备工作。例如通过事前调查来收集情报和分析情报，然后根据其结果，选择和决定修筑水坝的最适当的地点、规模、模型等。但是这类工作是太过于专门化了。在多数情况下，发展中国家以自己的技术水平是不可能独自进行的。

在这种情况下，作为职业专家的咨询业者便会出场承担起这种使命<sup>1)</sup>。应该政府的邀请，咨询业者在技术上、经济上和财政上对建设水坝是否妥当进行调查、分析和探讨，将其结果归纳成为报

1) 在发展中国家也有同样的咨询业者，但是先进国的咨询业者占压倒多数。

告，提向申请委托的政府。

然而咨询业者所提供的服务并不止于这样的事前调查和分析等，在这之后当然还要编制计划书和进行设计，也包括工程项目建设中的管理，而且按情况还包括经营和经营管理的指导，甚至还包括训练该发展中国家的官员和技术人员。

关于咨询业者所提供的服务，以后将详细论述；所以在这里要避免详尽的论述。但是应该指出，这样的咨询服务所结的果实是，上面所说的多种用途水坝一旦建成，迄今为止一直经受洪水和旱灾之苦的这个地区的老百姓就可增产农产品、不再有人饥饿；通过改善营养，可以减少疾病；而且可以利用电力兴办工业，能够过上比较富裕和舒适的生活。咨询业者在社会经济发展中所起的作用，其精髓就在于此。咨询业者的作用虽然是间接的，但是，是重要的，而且是非常重要的。

咨询业者这个行业，对于一般人来说，还不太熟悉，其主要原因大概是由于这种间接性的特点造成的。就是说，水坝的建成带来了效益，但是对于作为最终受益者的使用电的一般消费者来说，或对于使用饮用水的人来说，咨询业者并没提出任何直接的服务。

换言之，就是因为咨询业者并没有对使用电或使用水的直接受益者进行挨门挨户的访问，并且说：“因为我设计了水坝，所以你才能够利用这里的电和水呀”。咨询业者就是对客户按其所希望的最高利益，通过提供这样高度的专业知识服务而取得报酬的职业者。在任何情况下，机械和材料的生产、供应和工程项目建设，原则上都不是由咨询业者亲自动手去干的<sup>1)</sup>。

1) 美国的著名咨询业者协会——咨询工程师协会，在其手册中对咨询业者下了如下的定义：

一位咨询工程师是……

一位有经验的工程师，以不偏不倚的独立行为为他的客户的最大利益而运用技术才能和技术判断；

一位名符其实的、并致力于其客户的经济事宜和合同事宜的商人；

一位拥有最高道德行为水平和职业行为水平的专家。

## 第二章 咨询业者的必要性

在第一章里阐述了咨询业者究竟是什么样的职业。在这一章里就要叙述咨询业者为什么是必要的这个问题。就是说，要叙述咨询业者的有用性，或者说，要论述利用咨询业者的理由。

必要的咨询服务的种类，以及特定服务的利用效果，由于客户的情况不同而大不相同，而且也由于利用外部咨询业者的可能性、服务费用以及其它种种因素而千变万化。但是至于利用咨询业者的主要理由，对于作为客户的主体——无论它是发展中国家政府、先进国家政府或民间企业——来说，大致全都是一样的。客户的组织或公司通过临时合同雇用外部咨询业者，使其提供咨询服务，这种想法本身有很多独特的优点。

一般说来，有下述五种优点：

### 一、节省时间和经费

由于咨询业者拥有丰富的经验和知识，所以能够解决在开发工程<sup>1)</sup>中所发生的实际问题，并筹划和实行最合理的和最有效的方法，因此就能够在工程的整个过程中带来时间上和经费上的节约。就是说，从外部雇用咨询业者，在比较短的时间内以比较优良的质量完成工程项目，然后支付咨询报酬，这比完全是外行的客户本身错误百出地边干边改，费很长的时间粗枝大叶地完成工程项目，要更为奏效，而且比起特别是只为了特定的工程项目，在费了很多经费和时间培养起人才之后才能完成任务，无论在时间方面或经费方面都是有效率的。

1) 这里所说的工程项目是指发展中国家政府，以及与政府有关机关和民间企业为了经济开发和社会开发而进行的各种各样的事业。

这样一来，在客户进行开发工程项目的时候，利用有能力的咨询业者，从节省时间和经费这个意义上讲，是一个重要的优点。

## 二、客 观 性

第二，因为咨询业者是站在中立的立场，因此能够从各个方面（技术、经济、政治以及经营等侧面）客观地进行分析 and 评价。就是说，咨询业者站在不受客户内在的不合理政策和利害关系的束缚的立场，能够根据科学分析无顾虑地进行客观的评价。因此在兴建工程项目时就有可能使用经济性较高的手段和技术。

这种办法不但在客户本身以自有资金对工程进行拨款时，而且在打算从国内外金融机构（或者是外国政府，或者是国际金融机构）接受贷款时，也是极为重要的。例如在打算从某一机构接受贷款时，对于贷款机构来说，与其说信赖客户自己进行的可行性研究，毋宁说更多地信赖作为中立者的咨询业者所作的可行性研究。

## 三、应用与运用专门技术和技术知识

第三，应该指出应用和运用咨询业者所拥有的专门技术或技术知识。就是说，咨询业者能够按照客户所不具备的专门技术或技术知识，为解决种种问题而提供专门性意见。客户为了达到自己的目的，必须应用和运用这样效果较高的、较新颖的专门技术和技术知识。

在很多情况下，咨询业者的活动即使在必须取得具备专门咨询能力的机关的协助时，也就是说，在必须取得其它咨询企业、研究所、大学、政府机关以及与政府有关机关（有关的部和厅、计划厅、中央和地方统计局、生产性本部、开发公司、开发银行、国营企业）、民间金融机构以及法律事务所等的协助时，才能提供特殊的咨询服务的情况下，也能够得到必要领域里的专家的协助。

这样，从能够最大限度地利用必要的专门技术和技术知识的意义上讲，通过咨询业者来兴办工程项目，是非常有益处的。



#### 四、经 验

勿庸赘言，经验与上面的第三个论点也有关联，在这里特别就产生经验的、但眼睛却看不见的能力，即“灵感”加以论述。

一般说来，咨询业者在自己的专门领域方面拥有极其丰富的数据资料，这些资料可以作为基础资料用于顺利完成自然环境和社会经济环境等各不相同工程项目的调查、建设和运转上。但是在多数情况下，发展中国家甚至连这种基础数据都不能充为弄到手。关于特定的工程项目，在一定的制约条件范围内是否有施工的可能性，如果有可能，那末在判断用什么样的方法施工是最好的时候，可以依靠的就是咨询业者凭经验而产生的“灵感”。

从开始考虑工程项目到完成和经营期间，会发生许多新问题，在解决这些新问题时，会多次认识到由经验培养起来的这种“灵感”的重要性。今天在咨询业者当中，也正在愈益认识到这种“灵感”在使发展中国家的工程项目取得成功方面所发挥的意想不到的重要作用。

顺便提一下，国际机构和发展中国家在雇用咨询业者时，把经验这个项目作为评价咨询业者标准而加以重视起来，这个项目就是为了判断上述能力而添加的项目<sup>1)</sup>。

#### 五、技术转移效果

咨询业者的有用性不止于以上四点。咨询业者通过工作会把自己所具有的技术和经验传授给客户本人，客户能够指望技术转移的效果。

这种技术转移的效果，特别是在客户是发展中国家的情况下，具有非常重要的意义。就是说，他们能够通过工程项目来学习和利用先进国咨询业者所带来的技术和技术知识，并加以改良和发展，

---

1) 关于客户对咨询业者的评价和选择，在第七章中加以详述。