



南山

博士论坛

资料选编(十三)

深圳市南山区科学技术协会
深圳市南山博士协会

前 言

科学技术作为第一生产力，它不以人们的意志为转移，发挥着推动新时代进步的巨大作用。要跟上时代发展的步伐，一方面需要有杰出的科学技术人员去研究，去实现科学领域的突破，开辟科技新道路；另一方面还需要有许多才能非凡的科普人员去进行新思想、新技术、新方法的宣传和推广工作，让更多的科技人员学会创业，投身产业化，才能使新成果迅速转化为生产力。南山博士论坛正是为实现这一目标而进行的努力。

南山以其独特的魅力，吸引和聚集了大批国内外优秀科技人才圆中国硅谷梦。圆梦者中包括了数千位博士，他们中约70%的人搏击在民营科技企业第一线。阳光灿，土地肥，正是由于南山特定的环境，一批批高科企业破土而出、茁壮成长。在创业的同时，不断回报社会，营造和推动南山创新和创业文化，不断完善南山的创业环境，成为广大博士的共识。为此，自1998年起，南山区科协、南山博士协会、南山图书馆合作举办了南山博士论坛，组织在高科技产业化领域创业有成的博士和专家，每周举办一次公益性报告会，推动高科技产业化进程。南山博士论坛活动举办以来，受到了广大科技工作者的热烈欢迎。自发聚集、主动参与、经久不衰成为南山博士论坛的主要特征。南山博士论坛的探索性在于：面对市场经济和本地区的科技、经济发展，做科技人员创业的催化剂，做企业家的摇篮；南山博士论坛的组织者面临的挑战在于：须场场创新，以形成创业文化为主线，完成科普工作的阶段性跨越，直接推动生产力发展。

透过南山博士论坛现象，我们深深体会到：知识经济时代的到来，为我们从性质、地位、作用和功能等方面全面提升科普工作提供了新的机遇。科普工作着眼点是提高公众科学文化素质，但其最终立足点必须是、也只能是生产力。在创业者和劳动者最关切的地方下功夫，是知识经济时代对科普工作最本质的要求。

应社会各界人士的要求，南山区科学技术协会、南山博士协会将南山博士论坛的有关演讲内容进行适当整理，分期编印成册以飨读者。我们尽量体现演讲者的风格，努力保持原汁原味。希望籍此为广大科技工作者提供有益参考，促进听众和演讲者之间的交流。

我们诚恳希望广大读者通过阅读本册子了解创业的南山，积极参与南山博士论坛活动，不断把南山这一独特科技文化景观发扬光大。祝每一位创业者成功！

深圳市南山博士协会秘书长 陈康侯

2006年5月10日

目 录

当前世界经济发展的新特征与深圳的战略对策	曲 建	(1)
构建和谐深圳：难点、重点、思路及措施	杨立勋	(16)
21世纪的生物技术产业	孙 娟	(23)
中国与欧美贸易摩擦与WTO规则	张 英	(39)
空气污染——人类面临的重大课题	戴各生	(58)
深圳的空间格局与持续发展	王富海	(73)
从中美创业环境看动漫产业发展	杨子江	(96)

当前世界经济发展的新特征与深圳的战略对策



演讲时间:

2005年5月19日

演讲人:

曲建,教授,经济学博士后,综合开发研究院深圳经济研究中心主任,深圳市发展经济研究会理事长。主要研究领域为城市经济发展战略和国际贸易与投资,近年来发表了学术论文百余篇,专著和编著了《外商直接投资与经济增长方式转变关系研究》等三部著作,先后主持了“中国黄河三角洲高效生态经济发展规划”、“京九沿线地区经济技术合作研究报告”等五十余项国家、省、市重大调研课题。

非常高兴有机会来参加我们南山的博士论坛,通过这个论坛来和大家交流一下思想,相互学习。

今天我和大家交流的题目是当前国际经济发展的最新特点和深圳的发展战略,深圳为什么要考虑这样一个问题,来探索自己的发展的路径呢?因为深圳人均GDP的水平、整体的经济实力在国家大中城市里面名列前茅,特别是经济产业结构的选择已经走在了全国其他大中城市的前列,所以我们在未来的经济发展的战略制定和考虑的时候更多地要考虑国际发展的最新动态,来利用这些动态、抓住这些趋势来选择自己的机遇,为了把这样一个宏大的问题讲清楚,时间又限定在1小时20分钟以内,我想从三个角度来和大家谈一下这个问题。

考虑到大家立自于不同的角度,我不能和大家演示大量的数学公式,以免带着大家从迷惑走向更大的迷惑,所以要尽可能的通俗化,来和大家交流、比较最前沿的世界经济增长理论的一些动态。第一个就是当今国际增长理论的最新观点,这直接决定着当今世界的经济是怎么运行的;第二个问题就和大家交流一下按照这一套新的理论、新的构架描述出来的新的运行体制,它有那些具体的表现。第一个部分谈理论,第二个部分谈实践,第三个部分谈把理论和实践结合起来,看看深圳自己在未来的五、十、十五年这样一个历史阶段里面我们要干

什么？怎么干？才能适应新的趋势，抓住机遇。

第一个问题，从当今世界经济发展的角度来看，促进一个城市、一个区域、一个国家经济增长的动力源泉分析，在座的各位如果有人学西方经济学的，都知道西方经济学有一个章节，谈经济增长理论，我们一谈到经济增长理论就要追溯一个问题，促进一个地区、一个国家经济增长的动力源泉在什么地方？早在18世纪的时候，西方的学者已经对这个问题进行了系统的研究和系统的分析。首先大家公认的推动经济增长的第一个动力来自于劳动力的投资，在座的各位不管是学经济学专业的还是非学经济学专业的，都学过政治经济学，劳动创造价值，经济增长的一个重要的动力是劳动力的投入，要想促进一个地区的经济发展，首先要集结人力，深圳已经充分证明了这一点，从3、4万人口到今天1071万，大量的人力集中起来，本身就是一个促进经济增长的动力。这个问题大家好理解，我不和大家过多地讨论了。第二个动力，大概50年以后，人们发现促进经济增长除了劳动力的投入以外，还有一个重要的方面，就是资本的注入，要想促进这个地区的经济发展，必须不断地投入新的资金、新的资本，才能促这个地区的经济的快速增长，这个观点大家也能很简单地理解，各个地区要想促进经济发展，其中一条重大的政策就是招商引资，就是把外来的资本、外来的资金吸引到本地来发展。

到了上个世纪50年代，有一个经济学家开始研究这一个问题，既然说经济增长的动力来自于劳动力的投入和来自于资本的投入，那么有多大的贡献是劳动力的投入？多大的贡献是资本投入？也就是从定性的研究向定量的研究转移，你告诉我深圳去年GDP增长了17.3%，这17.3%里面是多少个百分点是劳动力投入贡献的？有多少个百分点是资本投入贡献的？在研究这个问题的时候发现了一个惊人的现象，美国100多年的数据证明，扣除了劳动力的投入以后，扣除了资本的投入以后，还剩下一个余量，比如说去年17.3%个百分点的经济增长，假如说7.3个百分点是劳动力投入完成的，6个百分点是资本实现的，那么还剩下4个百分点不知道是谁贡献出来的，是不是算错了？经过反复论证，没错，就有这么一个余量，这个余量是谁产生的？不清楚。又经过了一段时间的研究，提出了人类经济增长的第三个动力叫科技进步，科技创造未来，这是60年前经济学家索罗完成的西方经济学理论里面的增长理论的一个新观点。到了30年前，又有一个经济学家，他在研究发达国家之所以发达，落后国家之所以贫穷，原因在什么地方？他认为除了劳动力资本和科技进步以外，发现了人类的第四个重要的动

力源泉：教育水平。也就是说落后国家之所以落后，它不是简单的资源贫乏、人们的素质低下、劳动的勤奋程度不足等等，核心问题是若干年前对这一代人的教育投入不足，所以说要想促进一个地区明天的发展，现在就得加大教育的投入力度，教育能够促进当地经济的发展。

大概就是在20多年前，秘鲁有一个经济学家，他也在研究西方经济增长理论，他认为秘鲁这个国家和美国对比，经济发展水平出现了一个重大的落差，什么原因造成的？他也不否认前人的观点，他又发现了一个新的因素、体制、制度，一个好的制度是保证一个区域经济高速增长的一个重要条件，这就是第五个动力，他举了一个形象的例子，在秘鲁要成立一家企业和在美国纽约也成立一家企业，相同企业，政府审批的时间截然不同，在秘鲁需要十个月的时间，在纽约大概需要半天的时间，这种效率的不同导致了经济差距的形成。

我们国家具有比较大的区域经济落差，众所周知的东部、中部、西部落差，很多人强调了形成三个梯度的差异原因是资本的投入、是劳动力的问题、是科技进步水平，这些都存在，但是我们忽略了有些方面，我们国家的沿海地区教育水准在近百年来一直是中国最先进的区域之一，投入量是高的区域，教育问题是促进一个地区可持续发展的重要动力，这必须是我们清醒地认识到的问题，造成今天的西部地区落后于东部地区，除了刚才的很多原因以外，很大的一个方面是教育投入远远不足。另外制度方面的差异也具有明显的差距，我曾经搞过一个调查，以出国商务办护照这样一个日常需求作为一个案例，在深圳需要7天完成，而在西部地区的某个省会城市需要三个月的时间，这就形成了一个制度上、机制上的落差，这也是造成我们国家区域差异的一个重要的原因。刚才讲了一大堆，劳动力的投入、资本的投入、科技进步、教育、制度，还有没有其他要素？仔细挖掘还会有，也正是因为这样一个研究趋势，将会把经济发展的动力变得越来越复杂。

西方大概在十多年前，兴起了一个新经济增长理论研究的热潮，它把人类社会经济增长的动力划分三个部分，第一个部分是劳动力的投入，第二个部分是资本的投入，第三个部分是知识创新能力，它把科技进步、教育、制度等一系列综合要素称之为知识创新。这一套理论有什么样的实践上的指导意义？按照这套理论他又把人类社会划分成了三个阶段，第一个阶段叫农业经济时代，第二个阶段叫工业经济时代，第三个阶段叫知识经济时代。一提到社会性阶段划分的时候，往往会想到原始社会、奴

隶社会、封建社会、资本主义社会、社会主义社会……这主要是从生产关系来划分的，而农业、工业和知识经济时代更多的是从生产力的角度上划分的，可能有人问：你凭什么给划分出这三个阶段？划分的依据是什么？自然而然大家会想到这样一个问题，划分三个阶段的依据是：在不同的经济发展阶段里面，有所有人类社会的共性存在，也有所有人类社会的不同点、异处存在，共性在农业社会、工业社会和知识经济社会的共性是有赢家、有输家，用老百姓的话说是有成功者、有失败者。不同点是形成这个成功者和失败者的机制和规则不一样。通俗地说，就是游戏规则不一样。比如说打篮球，我定了一个游戏规则，3米以外投篮的分数要比1米以内投篮的分数要高很多，如果我们取消了这个游戏规则，3米以外和1米以内投篮取得的分数是一样的，远距离投篮，有能力投的人得不到好处，所以游戏规则是决定着一个社会成功与失败的关键因素。在农业经济时代，决定着成功与失败的游戏规则是什么？很简单，谁拥有土地谁是这个社会的赢家。大家马上就会反应过来，因为在农业经济时代拥有土地最多的是谁？是地主，地主为什么能够有三妻四妾？养这么多人？就是因为他通过土地的占有来剥夺佃农的剩余价值。所以在农业经济时代土地的价值是非常重要的，谁持有多的土地谁就是这个社会的赢家。

到了工业经济时代，游戏规则发生了重大的变化，谁持有土地谁就是社会的赢家吗？不是了，如果继续维持这个游戏规则，那还是在农业经济时代。我们回过头来看中国近百年的历史，哪一个时代依靠土地来分配社会资源的时候，哪个时代就是典型的农业经济时代，比如说唐、宋、元、明、清，整个的历时几千年，实际上基本上都是在农业经济时代运行，中国有一句话叫“普天之下莫非皇土”，最大的地主就是皇帝，他为什么是这个社会的最大赢家呢？因为他最大可能的拥有了社会的土地资源。到了工业经济时代这个游戏规则发生了变化，谁能够大批量、低成本地制造产品，谁是这个社会的赢家。什么意思？举个简单的例子，比如说这瓶矿泉水，我曲建能生产，生产的成本是1.5元，在座的各位也能生产，生产成本是1元，我们俩都能够满足市场的需求，生产量是不成问题，你1元的成本拿到市场上卖1.5元，我1.5元的成本拿到市场上卖到1.6元，如果我们俩的产品质量相同，大家可以预计，都购买谁的产品，肯定是买你们的产品，慢慢地不买我的产品，这个背后意味社会的财富向你集结，随后我就会变成你的打工人员，因为我的企业面临着破产。有些人会进一步问，为什么有人要用1.5元来生产产品，而有人却可以用1元前来生产相同的产品呢？这就是工业技术

革命和工业组织方式，以及所持有的技术水平不同。在这个时代里面最典型的案例就是福特的生产模式，通过流水线的生产方式、通过标准化的工序，大大降低了产品的成本，通过扩大生产量，有效地降低生产成本来占据市场。这一点经过我这么一说，我相信大家马上就明白了。但是这个游戏规则直到今天深圳市也有人在挖掘这种潜力，挖掘这种工业经济时代的价值，从这个游戏规则之中获取财富，什么样的行业在这么干？我给大家举一个例子，油画行业，大家都知道画画，因为南山区是文化立区，在座的各位都知道画画是一个人的创造，深圳在90年代有这么几个画家，看到了西方社会家庭装修的时候都愿意挂几幅世界名画在家里面，当然不是原创的世界名画，市场需求量很大，只能用临摹，临摹一幅油画在西方的市场价格是很贵的，我90年代看的时候合到人民币三四千，这几个油画的画家就琢磨一个点子，我们也画这个油画出口卖给欧洲人，因为我们的油画成本会低一些。他们就开始临摹，但是批量上不上去，为此进行了创新，比如将蒙娜丽莎微笑的油画细分成多道标准化工序，一个人专门负责画一部分，按照一定的工序、一定的规范、一定的标准进行批量化的制造油画，这样一个生产组织方式的改变，使得整个油画制造的成本明显下降，所以说在任何的时期都要了解到工业经济的游戏规则的创新领域，应用的范围是很广的，谁能够大批量、低成本的制造一种产品，谁就会在工业经济时代成为这个社会的赢家，这是工业经济时代的游戏规则。

到了知识经济时代，游戏规则又发生了变化，什么变化？谁能够弹性化的制造产品，谁是这个社会的赢家。这句话不太好理解，用老百姓的话来讲，谁能够生产出别人不会生产的东西，谁就是这个社会的赢家。知识经济时代是建立在农业经济时代和工业经济时代高度发达的基础上，这个社会的物质已经比较丰富了，知识经济时代开始追求创新、追求个性，这是从消费者这个领域来看。而从生产者和服务提供者的角度来看，就要通过研发设计来满足消费者的这种个性化的要求，这种创新的要求，那么这种创新的能力来源于什么？来源于知识，在知识经济时代，谁能够生产出别人不能生产出的产品谁是这个社会的赢家。现在在深圳有一个行业，知识经济的时代已经显现出雏形了，就是女士服装业，我们在90年代或者更早的时期，大家穿的服装相似、相同，伴随着这几年来人们生活水平的提高，女士每天早晨高高兴兴地描了眉、涂了口红，穿上一套亮丽的衣裳到办公室上班，往办公桌上一坐，发现对面的人穿得和自己一模一样，心情糟透了，恨不得马上回家换一套衣服。这个现象已经开始延伸

到男士也有这个毛病了，我的西服跟你的比较一下还不太一样，要么是样式、要么是扣子不一样，实在不行品牌还是不一样，追求个性化，这是人类社会进步物质极大丰富的一个必然选择，这样一个选择就要求供应商必须想方设法的提供一种创新的产品，比如说我去纽约第五大街，一件西服1万多美元，我就不相信了，一件西服怎么要一万多美元，穿上试一试，感觉像没穿一样，透气性很好，布料很好。确实我们现在生产的西服和他相比，个性化是明显的不足，大众化的色彩太浓，虽然女士们带着男士们率先步入了知识经济时代，但是我们整体还没有完完全全进入到这个时代。

这就是我和大家讲的第一个理论方面的问题，即经济增长的三个动力，在这个三个动力的衍生下形成了三种社会形态、三个社会的阶段，在不同的三个阶段里面有着不同的游戏竞争规则，我希望诸位要顺应时代发展的潮流，就是人们所说的“顺之者昌、逆之者亡”。深圳正在从工业经济时代向知识经济时代转型，思想要跟紧，一套新的游戏规则就要开始了。如果你守着原来的一套游戏规则继续玩下去，财富将越玩越少，你转换了方式、转换了思想，你的财富才能够随之而增加。但是我相信在座的各位今天已经踏上了知识经济时代的步伐，因为你们愿意听讲座，很多人不愿意听讲座，愿意到酒楼卡拉OK去，我相信那些人可能面临被时代淘汰的危险了。

第二个谈实践问题，谈到了这么多的理论在现实生活中有哪些具体的表现，为了节省时间，我只谈观点。第一个表现，就业人员结构发生了重大的变化，以美国为例，美国社会劳动力的就业结构有两个大的变化，第一个变化受过高等教育的人占城市人口的比重已达到80%，80%的从业人员从事的是研发设计和服务职业，而不是提供制造产品。我们深圳和他相比正好是反过来的，80%的人是受过高中以下教育水准的，80%以上的人从事的职业是加工组装产品。有的人就会说这不正好吗？互补了，人家干人家的，我们干我们的，好不好？不好！为什么？因为在当今国际产业分工链条之中，呈现出两高一低的态势，一个产业链的上游和下游价值链高，中游价值链特别低，一个产业链可以大致分为研发、设计、中试、批量生产、加工组装、物流配送、销售服务，中间这个环节是加工组装，两头是研发、设计、物流配送、销售服务，赚钱的是这两头，中间的利润非常薄，正是因为薄，人家不愿意干，说句实在难听的话是我们没有活干不得不去干，把人家不愿干的活，我们捡过来，但是我们今天干人家不愿意干的活并不意味着我们未来永远去干别人不愿干的活，我们是希望通过干别人不愿干的活培养出竞争能力也去干别人能干的活，这才是我们民族的希望、城

市的未来。这就是我们和人家的一个很重要的差异，这也是当今世界在经济发展之中一个重要的表象，就是人力资本结构明显的不同。

第二个企业制度有很大差异。一提企业制度大家就自然而然就会想到我们的国有企业问题，共产党人用了8年的时间把日本人打跑了，把3年的时间把国民党请到了台湾岛上去了，我们用了50年的时间要搞活国有企业，但是搞不活，学者、官员、企业家都出了很多办法，有承包制、有租赁制、有股份制、有现代企业制度、法人治理结构，各种方案、层出不穷，现在只要学经济的学生对国有企业都能说三道四，但是我们就是搞不活国有企业，这里面有一个重大的问题，就是所谓的所有人和代理人之间的关系处理问题。什么叫所有人和代理人？所有人是我，但是我不能去直接经营，请你来代理一下，一代理就麻烦了，代理人就琢磨他自有的利益，大吃大喝一顿，多占一点，乱投资一下，最后投到自己的企业里面去了，等等，侵吞所有者人的利益，这个问题不是中国独有的，全世界普遍存在，但是解决的方案不一样，现在美国和欧洲采取比较多的是企业股权、期权的理论来解决。什么叫期权？我举一个例子，为了讲清楚期权，先要讲期货。比如说在座的各位有一个朋友明天出国了，去一年，让你们干一件事情，帮看家，朋友一走你赶快到他家去看都有些什么，要登记造册，然后一下子就看上了他们家刚刚买的一个等离子彩电，花了6万多人民币，一年之内他也看不成，这个时候在座的各位有些人就开始动脑筋了，“这个东西肯定会降价的，我想先以6万元卖出去，等朋友回来之前我买一个一模一样的彩电回来，如果这个等离子彩电降到2万，我就赚了4万。当然如果涨到8万你得赔2万，我举这个例子不是号召大家干这个活，这揭示了一个经济学的现象：买卖不是你的东西可以赚钱，买卖不是当期的东西可以赚钱。这样套期保值就是期货的概念，西方把这套理论应用企业的管理上，搞了一个期权的理论，比如说这个股票现在是一块钱一股，我给经营者许诺，十年以后我以一股一块钱卖给你若干股。这时候经营者就会动脑筋了，如果我要好好干，把这个企业经营好，十年以后变成了每股100块钱，当时的所有者答应是一股一块钱卖给我，这样我一股就赚99块钱，但是要想赚到这99块钱，必须调动我一切可以调动的力量，把这个企业做好，不是给他做空，要把业绩做上去股票的价格才能跟上去。这就是西方的期权理论，通过给经营者一定的期权来调动经营者的积极性，我们调动企业的积极性、企业老板们的积极性的点子还不够多，企业制度的创新还有很长的路要走。

第三个竞争的内容不同，我们一提竞争马上就想到了你死我活，有我好就没你好。企业和企业之间、人和人之间、政府官员和政府官员之间的竞争都是呈现出这种形态，企业和企业在竞争形态中表现最大的手段和内容就是降价，今天这个彩电卖1000，我明天卖988，你卖988，我卖938……随着价格的不断下降，企业的盈利能力明显下调，我们有一个观点于是调整，就是这样才好了，这样赚的少了。其实企业赚钱少了，这个企业的创新能力、研发能力也会下降，他会只维系简单的再生产，对未来整体企业发展是不利的。在国外很少看到这种大幅度通过价格竞争的态势，因为产品已经进入到知识经济时代，那么他们怎么竞争？竞争产品的创新能力。我几次出国，总有人给我任务，带一些保健类的产品，说是吃了这种药脸上不长皱纹。她们把自己吃剩下的药瓶给我，要我照着这个瓶子买，而且告诉我这一瓶子要80美金。看我这个人平时生活上马马虎虎，我还怕把药给买错了，我照着这个瓶子买药，我每次去了药店第一句话是我就要买这种产品，一模一样的，80美金一瓶，你给我10瓶，我给你800美金后走人。我几乎每次都碰到这个问题，售货员跟我说：您这个产品我们创新了，原来这个维生素E的含量是多少，现在是翻了一倍，就像中国的广告语所说的，现在是一片顶两片，但是现在这个东西贵了，不是80美金了，价格也没翻一倍，只是涨了10%。他们产品的推销是通过技术的研究开发实现，而不是通过降价，竞争的内容完全不一样。

第四个不同是分工合作不一样。越来越多的公司采取专业化分工合作，比较少的采取占多元化经营，有一次讲课，有一个国有企业的经理提出一个问题，他认为美国的微软公司不会经营，我说世界首富不会经营，你这个国有企业还没排上名呢，你居然说他不会经营，你的新点子在什么地方？他说微软这两个字很值钱，如果我去经营，我就要搞多元化经营，我要采取贴标的方式，我要生产微软牌洗衣机、微软牌电冰箱、微软牌汽车……我也不见得要生产汽车，我去找一家生产汽车的企业，在汽车上贴上标签，可以收标签钱。东亚很多企业都采取这种企业发展模式，但是我问一下，你们想反驳他怎么反驳？他这一套经营理念对还是不对，怎么能够一针见血地指出来他的弊端在哪里？恐怕有点难度，因为我们看到了这个领带一会儿贴一个标签，那个产品贴一个标签，你周围的朋友通过贴标签发了，怎么微软不能干呢？这是一个公司发展战略的近期收益和远期收益的不同战略问题，微软公司一年投入到研发WINDOWS系统和OFFICE系统的几百亿美金的研发费用，说明了什么问题？集中在软

件领域上研发，搞专业化，一年投入进去的研发费用就把这个行业的门槛垫得非常高，别人谁都不敢跟他竞争，在座的各位谁敢拿出几百个亿去搞一个软件？搞一个WINDOWS系统跟他竞争？大家不敢。但是如果他要是生产了一百多个商品，比如说他生产微软牌汽车，也生产了微软牌照相机，那么这些研发费用就要分摊下去，分摊给汽车的研发费用，分摊给照相机的研发费用，可能一个产品的研发费用就变成了几千万甚至一个亿，这就是我们经常说的科技开发基金，撒胡椒面似的，人人来一份。通过搞专业化，通过研发来来实现行业的垄断，通过研发大大的提高了竞争对手的难度，这是很成功的一个方向，这是公司专业化领域里，他所表现出来的专业性特征越来越明显。我们国家也不是都是弱的，温州地区在打火机的市场已经非常高度的专业化了，也正是由于这种专业化，弄得日本、韩国、欧洲当地的打火机商见了温州的打火机挠脑袋、难受，因为我们的专业化程度越来越高，成本越来越低，这是科技进步带来得好处，专业化水平带来得好处，我们有人力，可以干这个专业化水平的方向。

第五个不同，创新的速度不同。我们国家一个产品从脑子构想出一个想法，到真正把产品摆到货架上让消费者消费，有的是需要三年，有的需要五年，有的需要更长，但是国外的产品创新速度有加快的趋势。在90年代的时候，美国产品创新从构想到摆上货架周期需要28个月，近年已经调到了18个月，伴随而来的创新速度的提升，企业生产出来的新产品的数量、种类大幅度的扩张，产品极大丰富之后创新的速度也越来越快，就预示着未来我们的企业在想竞争格局中取得成功，不仅仅是单一地推销产品，同时推销一种知识，通过知识来巩固产品的优势。

再一个问题要讲的是竞争方式发生了变化。关于美国硅谷地区，有大量的书籍、文章介绍他竞争的态势，有一本书叫《竞争优势》，讲他们的128国道和硅谷地区的对比，为什么硅谷地区的创新能力这么强？这里面有一个重大的科技交流，在研发过程中的合作十分重要，其中举了一个例子，就是在硅谷地区员工下了班泡酒，在酒吧之中大家可能来自于若干个企业，聊天时会谈到工作，谈论解决问题的方法。由于整个区域人人都形成了这样一个氛围，结果是创新的成本大大下降，创新的效率大大提升，现在大家公认硅谷地区是居整个IT之首的区域，有背后的一些文化层面的原因，不是随随便便这个地区发了，那个地区就穷了，是有深层次的原因。从这一点上可以看出来，竞争的方式除了传统的竞争方式以外，我们也要吸引一些新型的竞争方式，就是在竞争之中强调一些合作的因素，通过合作的方式（当然要保护好知识产权）来

降低研发的成本，提高研发的力量。

最后一个特点我要讲一下中小企业的作用，现在各级政府官员、老百姓、专家学者一提招商引资都希望来个大的，当年工业总产值一下上涨1000个亿，这样才过瘾，统计数据看起来亮丽。记住，所有的大企业背后都有一个庞大的中小企业群，美国企业有70%是中小企业，而且80%左右的就业量据说也是中小企业解决的，我们知道什么波音公司、微软公司，这些大公司背后都有一个庞大的产业配套体系，我们在招商引资的时候强调大企业的作用，与此同时要做好配套服务，让他的产业链完整，这才是巩固整个地区投资稳定性的核心内容。在发展中小企业之中，要特别强调我们的民营经济，回顾一下80年代小平同志设立的这个宏大的目标是改革开放，我们的目的是要让我们通过这样一套体制完成致富的过程，让民族富裕起来。人的富裕要有一个阶段，在我们什么都不知道的时候，可以通过打工学会人家的技术、人家的管理经验，最终的目标是除了要赚到打工的工资以外，还应该赚到资本的收益部分，我们变成投资人，这样让红利留下来，今后我们除了打工的工资、政府的税收以外，应该对民营这一块加大投资量，让资本的收益留在本土，这才是我们最终的目标，从一个打工者变成一个自主的经营者，这是改革开放的目标，也是世界其他民族、发达国家所走过的历程。我们不能停留在当前这个阶段，那怎么走？要重视民营企业特别是中小型的民营企业，通过他们的培育才能实现我们这个民族的理想和抱负，真正让我们在经济领域上当家作主。这个是我和大家交流的第二个问题，就是我们发现当今世界经济运行的一些特征和我们有一系列的不同点，我们需要学习人家的长处，克服自己的短处，在竞争的环境之中培育自己的优势，获取更大的价值，让国家的经济走上一个新的台阶，而不是一个粗放型的增长，简单的投入劳动力获取收益的模式。

第三个问题，我们深圳针对这样大的国际经济发展环境的变化，我们怎么办？因为深圳是中国改革开放的排头兵，经济发展的前沿，如果你闯不出一条新路子，适应新的时代特征，那么将来你搞不好，其他城市也很难闯得出来。所以深圳需要在今天的角度上进一步向前发展，更多地吸纳世界经济文明的成果。第一个就是想方设法提高自己产业的价值链条，深圳是一个资源高度贫乏的城市，以珠江三角洲为例，我作了一个简单的测算，以简单加权平均计算，广东省消耗了全球3.6%的自然资源，我们创造了多少价值？GDP占全球的价值量只占到了0.46%，很显然，我们是一个物耗型经济，消耗世界上大量的水泥、钢材、石油、能源，只创造了0.46%的价值，显然这

种经济是不可持续的。怎么办？我们要加大人力资本的投入，特别是高素质人力资本的投入，降低物耗的水平，选择什么行业来干？第一个行业就是高新技术的研发设计行业，我们在加工组装领域上经过改革开放二十年来，我们已经建立起来一个制造业的体系，去年已经达到了2600个亿的工业总产值，占到了全市接近一半了，这个体系基本上有了。但是仔细一看整个产业链条里面，研发设计创造价值的核心领域很少，我们没抢到赚钱多的行业，就像一个人，如果他只是一个普通的打工仔，拼死拼活24小时只睡6个小时的觉，他的工资也就两三千块钱；如果这个人去做软件，即使不加班加点一个月的收入也有一万多块钱，同样大家都付出劳动了，但是性质不一样，我们现在就要干那些赚一万多块钱的活，向研发设计高附加价值的环节延伸，这就是深圳市委、市政府提出要把深圳建设成为高科技的城市，重要的一个方面解决提升高新技术产业的价值链条。

第二个行业就是要建立一个区域性的金融创新中心，很多人有一个误区，一提中国的产品创新马上就说你们这帮教授、研究人员没本事，看看人家一下子就开发出个新产品，看看你们写出的报告放在柜子里，老也开发不出新产品。人们称之为“科研经济两张皮”，我们也着急呀，我们培养出来的大学生也很努力，科研人员加班加点，教授们也挑灯夜战，怎么就搞不过人家呢？后来我们发现，不是我们科研人员不行，是我们产业链条断裂，基础理论的研究是政府投资养活了研究人员，这一点美国与中国相似，我们大学也大部分是政府投资的，研究出来的基础理论如何变化通过研发、中试变成有形的产品？国外有大量的风险投资基金，出钱雇这些科学家来帮他们研发，这些风险投资基金又通过证券市场、通过产业基金转移来完成自己的利润，而我们国家，前几年没有这个链条，科学家没人去给他这笔钱，自然而然只能老老实实地拿这点工资写论文。现在如果把金融领域创新的产业链条完善了，那么我们的科学家也会迸发出创新力，也会很快地研发出新的产品，现在深圳很多的IT产品也让美国人、欧洲人感觉到创新能力很强。因为有人出资了，而传统的金融领域就是银行，科学家要想跟银行借款开发新产品，人家第一个要问你抵押是什么？第二个担保是什么？你说我既无抵押又无担保，那么银行告诉你们从那边开，你可以走了。传统的金融领域不可能承担研发风险投资基金，就需要我们建立一个完善的金融服务体系。

第三是现代产品研发速度越来越快，创新越来越快，也要求物流的速度越来越快，你说我已经研发出来了，要两年才能送到消费者手里，时间也浪费了。这就是深

圳为什么要建立区域性物流中心，要全面提升产品的物流效率，大大降低物流成本，通过这样一个构想来使自己的产业服务的价值链延伸。

最近市委、市政府提出发展文化产业，文化是一个非常广泛的领域，从经济角度来看文化，它主要的价值是文化可以创造产品的差异性，中国人设计产品和美国人设计的产品，天生的价值取向不同，到了美国汽车后尾箱很大，有棱有角的，很有个性；中国人很不喜欢这种汽车的样式，到了中国就要把它弄圆，弄得小巧一些，弄得我们看着漂亮一些，到我们这里来卖的产品就得接受我们的价值观，这种文化层面的价值观可以延伸到经济领域，创造出不同的价值、不同的产品，使我这个产品和你这个不同，就像刚才说的谁能够生产出和别人不一样的产品，谁就有可能成为世界的先锋、成为世界的赢家，这样要挖掘文化的潜力，在文化行业里面有动漫、有设计行业等等，这些都可以培育出我们深圳的产品与别人产品的差异性。

我相信经过了二十多年建设、开发的深圳经济特区，走过了一个漫长的阶段，实现了从一个农村的小镇成为了一个区域性的经济中心城市，这一代特区人已经交出了非常满意的答卷，我相信在前一代特区人的努力下而奠定了良好的基础，我们再经过十到十五年得努力，深圳完全有可能从一个区域性的经济中心城市向国际化专业性城市转型，这需要下一代特区人也包含在座的各位共同的努力，才能够完成这个目标。今天我就汇报到这里，谢谢大家！

问：我想问曲教授一个问题，有很多经济学家提出，将来国与国之间的竞争很大的程度取决于品牌之间的竞争，从经济宏观和体制的角度来讲，在下一个阶段深圳怎样培养自己的国际品牌？或者是怎样提升自己在国际品牌上的占有率和竞争力？

答：这是一个非常好的问题。英语上三个概念叫OEM、OBM和ODM，OEM就是我们现在干的三来一补，ODM就是委托设计，OBM是委托商务，现在我们的核心工作大部分是在OEM链条上，要想提升自己的价值链，我们必须向OBM和ODM转型。道理大家都承认，就像刚才提问者所说的，未来国和国竞争的内容之一就是品牌竞争，要想设立起自己的品牌，才能够获得更大的价值，但是怎么才能够让自己的品牌成立起来？这是一个非常庞大的系统工程，我举一个简单的例子，要想有自己的品牌，首先要有自己的设计能力和自己的研发能力，自己的设计能力和自己的研发能力就需要配套的设计产业和研发领域大的创新，日本用了50年时间，就是二战以后提出了“以

设计立国”，通过设计业的发展来完成自己自主知识产权和品牌的培育，韩国也几乎走过了这样一个历程，现在他对设计行业、研发行业出台了一系列的优惠政策来扶持和发展，形成自有的品牌。中国今后可以肯定地说，特别是沿海地区经济比较发达的城市，必须走这样一条路，因为经济可以说在人均GDP1000美金的时候，我们是依靠自然资源来推动经济增长，当人均GDP突破10000美金的时候，就要通过创新推动经济增长，所以说今后的重点工作是自有知识产权、包含着自有品牌的培育，深圳市已经设立了包括市长设计奖，给一系列拥有自主知识产权和自有品牌的企业颁发奖金，另外在一系列的政策上如用地方面出台了这些政策来引导企业培育自己的品牌，我相信这都是非常需要的。与此同时中国要想培育出自己的品牌，要形成中国的统一市场，要有大的市场才能培育出一个大的品牌，中国各省之间的市场割裂现象一定要解决，所以我们也提出泛珠江三角洲合作的问题，敲开省际之间市场的隔阂，通过大的市场、大的消费者来培育大的品牌和知名的品牌。谢谢！

问：您能不能阐述一下深圳市和上海市在城市的层面、竞争优势方面现在有哪些不同？将来深圳在哪些方面去更加突出自己的竞争优势？

答：这个问题应该去问一下市长，我作为一个研究人员，纯谈观点。上海在90年代之前是学深圳，我是上海复旦大学培养出来的学生。上海90年代之前很羡慕广东人，90年代以后，上海人自信心越来越强，因为优势迸发出来了，和深圳相比有一非常重大的优势，在我们国家和欧美市场及日本等国际市场的接壤处呈现出一种T形构架，一方面是有沿海的优势，与此同时又是沿江的交汇点，所以上海经济发展的区位优势远远超过华南地区，这就是为什么90年代上海经济突飞猛进，跨国公司总部越来越多集结到上海，而没有像80年代那样倾向与华南地区，这是一个非常重要的方面。另外上海的经济是以进口替代为重要的战略，而华南地区是以出口导向为战略的目标，上海产品大量的是通过在中国制造最后在上海销往中国市场，以深圳为核心的华南地区的产业结构是大量的原材料进入到深圳加工组装完之后出口到国外，所以我们多年来没有形成一个国内营销的渠道和优势，而上海形成了这样一个优势。今后如果深圳要想有一个大的发展，中国正在从外向型经济向开放型经济转型，所谓外向型经济就是大进大出，开放型经济就是整个融入世界经济，具有占领中国市场的优势，其重要性将会进一步提升，这是深圳需要学习人家的地方。但是从机遇的角度来看，深圳的新机遇又来了，我们国家正在和澳大利亚、东盟就建立自由贸易区进行谈判，如

果东盟和韩国、澳大利亚在2010年前就建立自由贸易区的框架达成协议的话，中国和东盟的市场就会形成一个庞大市场，那个时候经济中心又会南移，深圳能不能抓住这次转移的机会就要靠在座的各位，我们这一代人的努力了。谢谢！

问：我想请教一下，据我了解，日本国对企业的支持是比较大的，把国内的企业都看作一个整体来在世界舞台上建立应有的市场，你能不能分析一下日本和中国现有的区别？

答：日本的制度我不太了解，日本和欧美的制度有所不同，比如说在日本企业里面环形持股制度安排（就是我持你的股，你同时持我的股）在欧美的制度里面是违法的，所以在日本的企业里面银团的力量是非常大，通过银行持有产业的股权，产业持有银行的股权，相互捆绑成一个整体的利益，当然任何一种人为设置的制度都有其利必有其弊。日本十年的金融危机，就展现出他这种制度存在着一些弊端。刚才这位提问者提出来，日本国对企业有一系列的支持，这一点据我了解确实是，整个东亚地区的经济发展的方式和欧美的方式有所不同，欧美更多的是采取市场的办法支持经济发展，而日本和东亚国家政府在经济发展之中出台了一系列产业导向政策和企业扶持类的政策，是一个庞大的政策体系，比如说对高新技术企业采取什么方式，对商贸类的采取什么方式，有不同的产业导向政策，在欧美的政府政策里面很少看到这些产业导向性的政策。我们国家是一个发展中国家，经济是一个后腾飞的过程，需要借鉴日本在经济腾飞过程中，政府扶持企业发展所制定的一系列政策性扶持，我们也确实在研究政府支持企业发展的政策及政策体系，不少是参照日本和韩国的做法，在培育市场完善程度领域上更愿意参照欧美的经验。谢谢！

问：像深圳基本上可以说是从农村经济直接向知识经济跨越的，至少是跨越的时间比较短，我想请教一下从9+2的角度或者西部大开发的角度来说，其他的一些地方区位优势比较好的，像粤西、湛江茂名、阳江这些地方能不能从一个农村经济一下子跃升到知识经济？

答：我们经常接触一些国外的学者和接触一些内地的考察人员，主要是一些市领导、省领导，他们经常问我，你们二十多年就建设成为这样一个规模了？不太相信。尤其是外国学者，说我们统计有问题，可能是20多年没统计清楚。我认为，深圳已经实现了四次重大功能的转换，从一个边陲小镇成为中国第一个工业开发区，从中国第一个开发区成为中国第一个经济特区，从中国第一个经济特区转换成中国南方的经济