

---

# 关于加快战略性新兴产业新模式、 新业态发展制度和政策的调研报告（二） ——上海典型案例、瓶颈问题和政策建议分类研究

课题组<sup>1</sup>

（上海市发展和改革委员会 200003）

**【摘要】**：本文结合国内外相关案例，对全球新兴产业新模式、新业态发展的主要阶段、动力机制、主要经验和关键因素的全球发展规律进行了分析总结，并在对上海战略性新兴产业新模式、新业态企业大量调研的基础上，结合典型案例分四种类型研究分析了面临的瓶颈问题，并提出针对性的政策建议。

**【关键词】**：全球新兴产业 新业态发展 政策建议

我们调研认为，上海战略性新兴产业新模式、新业态主要有四类：一是基于产业链延伸融合的新模式、新业态；二是基于专业化分工深化的新模式、新业态；三是基于传统产业新型化的新模式、新业态；四是基于新技术引领的新模式、新业态。具体分析如下：

## 一、当前上海战略性新兴产业新模式、新业态发展的主要模式及典型案例

### （一）上海基于产业链延伸融合的典型案例分析

1、春宇供应链——正从线上供应链整合管理，向“线上平台+线下园区”模式延伸拓展。正在探索以目前的全供应链电子商务平台为支撑，促进金桥“春宇科技园”企业集聚壮大成为现代贸易企业集群（将3天工作缩短到30秒；将贸易、物流、金融零散业务集成为“大单”，化解中小企业谈判劣势）。

2、万得资讯——欲从金融信息服务，向“金融数据+媒体资讯+证券交易”延伸拓展。在为90%以上国内金融机构、70%以上合格境外机构投资者，提供在线财经资讯服务基础上，正谋求向金融信息上游的媒体资讯、和下游的证券交易延伸，力图打造中国的路透（英）和彭博（美）。

3、上海钢联——正从大宗商品信息平台，向“信息服务+电子商务”延伸拓展。为国内外100多万会员提供钢铁等大宗商品报价、交易、库存、产能信息，铁矿石指数和钢铁基准报价已成为市场定价依据。现又搭建了集交易、融资、物流、结算为一体的B2B钢铁电商平台，预计2015年交易额将破100亿元（山东日照、莱芜钢铁已在该平台上开设了专营店）。

---

**作者简介**：课题组成员：肖林，上海市政府发展研究中心党组书记、上海市发展和改革委员会副主任、上海市发展改革研究院院长，金融管理学博士、研究员；吴璟桢，上海市发展和改革委员会政策法规处副处长；顾仲恺，上海市发展和改革委员会政策法规处。

---

4、大众点评网——正从信息分享平台，向“信息分享平台+电子营销交易平台”延伸拓展。月活跃用户超过7000万，收录点评覆盖全国400万家餐饮、购物、休闲娱乐商户。在此基础上，正向低成本、精准营销的“电子营销交易平台”延伸。2013年团购交易额35亿元、电子优惠券推动销售19亿元。

5、普兰金融——拟从票据经纪，向“票据+债券+外汇”金融电子商务平台拓展。依托开发的货币电子经纪平台，为逾千家银行和逾万家企业提供票据信息和撮合服务，并收取佣金。2012年票据经纪量增长50%，2013年可望实现8万亿元。目前正打算向债券、外汇业务做进一步拓展。

## （二）上海基于专业化分工深化的典型案例

1、汇付天下、快钱——专注于支付环节的“B2B第三方支付”。根据客户行业特点，设计打通产业链、供应链或企业内部各环节的支付方案，并提供互联网支付、移动支付等服务。2014年汇付天下交易量预计突破1.2万亿元；截至2012年底，快钱交易总额超过2万亿元，连续五年翻番式增长。

2、卡南吉、再新医药——发全外包的“VIC新药研发模式”。所谓VIC（VC+IP+CRO），即设立新药研发项目公司，由其向风险投资（VC）融资、并掌握知识产权（IP）。具体研发工作全部外包给CRO公司（新药研发合同外包服务机构）。不需投入实验室、研发设备等固定资产，研发成本仅为国际上的1%到2%，是目前全球效率最高的新药研发模式。

3、药明康德——承接新药研发外包的“CRO模式”。向全球提供从药物发现到推向市场全方位的实验室研发、研究生产外包服务。在全球共拥有近7000名员工，2012年度集团服务外包收入突破5亿美元。

4、宝钢节能、安纳捷节能环保——专业节能服务“合同能源管理EMC模式”。即，出资为客户建设节能项目（客户无需投资），与客户分享节省的能源费用的模式。2011年起，宝钢节能在沪实施了27个工业合同能源管理项目，24个项目已进入节能效益分享期。全部完成后，将每年节约标煤约4万吨。宝钢节能2014年销售规模将达10亿元。

5、格科微电子——专做“微笑曲线”两端的耐克运动鞋模式。在集成电路的CMOS图像传感器芯片领域，聚焦“微笑曲线”两端的研发设计和测试销售，既是芯片的设计商又是销售商，将制造环节外包委托给中芯国际等企业。销售额自2003年创设以来每年以近70%的速度递增，2012年营收12亿元，CMOS出货量占全球1/4，为全球第二。

## （三）上海基于传统产业新型化的典型案例

1、你我贷、拍拍贷——将传统贷款业务搬到互联网上。在信用审查基础上，省去存款环节，让融出方和借入方在互联网融资平台直接对接，解决了小额贷款地域分散、需求多样、信息不对称的难题。你我贷、拍拍贷融资总额分别达15亿元和近9亿元，前者提供担保，后者不提供担保。

2、聚力传媒PPTV——将互联网技术和传统电视媒介相结合。通过数字机顶盒，将互联网视频节目资源搬上电视屏幕，观众可以自由点播和掌控播放进度。PPTV通过收取广告费、内容版权费（PPTV也自行投资内容拍摄）获利。2014年预计销售额达14亿元。

3、沪江网——提供全套外语远程教育和学习服务。向外语学习用户提供全套外语远程教育服务，包括网上教育平台（即沪江网校）、B2C电子商务、网络学习社区、媒体门户等。近年来，沪江网用户年均增速100%，已成长为会员4000万、学员200万的大型互联网教育企业。

4、新跃物流——为中小传统物流企业提供信息化服务的“第四方物流”。依托“物流汇”电子商务管理平台，为3700余家第三方物流企业提供物流信息系统、供应链管理、及其他增值服务（如推出基于3G技术的“物流手机”，使小微企业低成本拥有全国货运车辆监控和电调能力，并提供优惠的加油、投保和理赔服务等）。

5、米喜网络科技——在网上开展社区家庭健康服务。以实践“家庭医生制度”为契机，在浦东新区开展“慢病管理”试点，为每个家庭配备健康服务订制终端（平板或智能手机），实现预约就诊、用药咨询、健康教育、实时通讯等功能和其他增值服务，便利居民就医、提高医生工作效率。

#### （四）上海基于新技术引领的典型案列

1、北斗卫星导航平台——卫星定位通信技术。将建成北斗（上海）卫星导航综合应用服务平台，可将导航定位、通信、地理信息等多种资源与智能电网、机械控制、测绘勘测、海洋渔业、交通运输及物流深度融合，并通过整合移动通信网、互联网，提供增值服务。

2、安吉星信息服务——“车联网”技术。与上海通用汽车等合作，新车预装OnStar硬件系统。依托GPS卫星定位系统和无线通信技术，在后台提供收费服务（包括远程遥控、远程车况检测、碰撞自动求助、被盗车定位、全音控免提电话、全程音控导航等）。目前国内活跃用户已达70万左右。

3、够快科技——云计算存储平台技术。向“阿里云”租用“云”存储空间，以自主研发的空间压缩算法为企业提供文档协作和存储平台，按年度和储存空间大小收取费用（企业无需投入大量资金自购存储设备，可按实际需要增减“云”存储空间）。

4、瑞华集团——新能源客车技术。采用“卖车+租电池+卖服务”的模式（其中，“卖服务”指的是车辆运行技术服务大包），瑞华可获得政府购车补贴，并按常规柴油车能耗费用和千公里维修费用，分别收取电池租赁费和技术服务费。目前已为上海提供50辆电动公交客车及运营服务。

## 二、上海战略性新兴产业新模式、新业态发展的瓶颈问题

从调研情况看，制约上海新模式、新业态企业发展的瓶颈问题，主要集中在行业管理和业务准入、政策配套和发展环境、公共服务和政府采购三方面（除前一篇的共性问题外）。

### （一）行业管理和业务准入瓶颈

1、产业链延伸融合类企业反映——业务拓展牌照“难申请”。在产业链上延伸拓展新业务，往往需要申请新牌照。如春宇供应链，若没有相关部门的特别关心，难以获得商业保理、保险兼业代理、无船承运、危险化学品经营等资质。万得咨询为向媒体资讯和证券交易业务延伸，正寻求网上证券交易牌照，并酝酿以较大代价从香港收购通讯社，探索以外媒入境的曲线方式，获得新闻采编许可（美国彭博、英国路透等竞争对手，都已在中国获得了新闻采编许可）。

普兰金融由于没有货币经纪公司牌照，还不能将金融电子商务平台业务品种，由票据扩展到债券和外汇（银监会已批准的5家货币经纪公司，都是与国外货币经纪公司合资的企业）。

2、专业化分工深化类企业反映——业务准入动态调整“待加强”。专业化分工会拆分旧的业务环节，或细分出新环节，政府需及时调整业务准入管理（如国家外管局近日创设跨境电商外汇兑换业务牌照，上海8家企业纳入“跨境第三方支付”试点）。卡南吉医药、再新医药等反映，委托第三方的生物制药合同生产（CMO模式），是国际通行分工方式。但我国实行“生产许可”和

“上市许可”捆绑制度，无生产条件的研发企业不能获得“上市许可”，无法委托生产。

3、传统产业新型化类企业反映——行业管理“待适应”。传统产业新型化，对行业管理提出了新的需求。你我贷、拍拍贷担心不健康的业务模式影响互联网金融行业健康发展，主动要求加强监管。

同时反映，一是客户资金缺乏第三方托管机制；二是在上海难以获得网络内容服务商证（ICP证），不能做广告营销，在竞争中处于不利地位。PPTV反映，广电总局只发放了9张互联网电视机顶盒运营牌照，且全发给了国有企业，社会资本无缘介入。1号店反映，电商企业要取得自营销售的互联网药品交易资格证，必须先开设线下实体店，而第三方的医药电子商务交易平台，根据规定尚无合法地位。

## （二）政策配套和发展环境瓶颈

1、产业链延伸融合类企业反映——行业优惠政策“难适用”。产业链延伸融合导致企业行业归属不明，有时无法享受相关行业优惠政策。如春宇供应链融合了贸易、物流、金融、结算、软件服务等功能。尽管从成本上看是IT公司，但从财务报表上看是贸易公司（达不到软件销售收入占比35%以上的要求），曾经因此不能享受软件企业的个人所得税优惠政策。

2、专业化分工深化类企业反映——服务外包政策“待延伸”。服务外包是细化产业链分工的重要方式。始达医药反映，随着越来越多的跨国医药公司进入中国，原先由境外发包的研发项目正逐渐转由境内公司发包，导致承接外包的机构不能再享受离岸服务外包增值税零税率和免税优惠，服务外包机构的国际竞争力将削弱（离岸服务外包政策覆盖的领域都面临该问题，如向境外提供的研发服务、设计服务、合同能源管理服务、软件服务、电路设计及测试服务等）。

3、传统产业新型化类企业反映——政策法规滞后“跟不上”。许多针对传统产业的政策法规，并不符合新型产业的发展需求。PPTV反映，未盈利的网络视频企业属于需要支持的新业态，但政策未将其与传统广告商区分，一样要按广告营业收入的3%征收文化事业建设费（广告为其主要收入来源），增加了新兴企业生存压力。1号店反映，电商企业大多标识“市场价”、“本店价”，以体现网上购物优势。但因缺少“市场价”标价规范，企业担心若简单套用“本店原价”的规定，将面临虚构原价、虚构折扣优惠价的价格欺诈处罚风险。

4、新技术引领类企业反映——政策支持措施“欠配套”。配套政策如果能够及时跟上，新模式新业态就能更快发展。够快科技反映，推广“云存储”服务的最大障碍，是企业用户担心数据存储安全。对此也没有专门的技术安全性认证，不利于新技术打开市场。派拉软件反映，原来的技术合同项目免营业税政策，“营改增”后变更为免增值税。但因“增值税普通发票”不被客户接受（开该种发票可免税，但客户不能作进项抵扣，意味着税负转嫁到客户），只得开不能免税的“增值税专用发票”，“营改增”后企业税负明显增加。

## （三）公共服务和政府采购瓶颈

1、传统产业新型化类企业反映——公共服务“不对接”。传统产业新型化，依然需与原产业的公共服务对接。你我贷、拍拍贷反映，与央行征信系统不对接，既影响查询效率，又阻碍其客户违约信息被及时录入和分享（全国范围内小额贷款公司已接入央行征信系统）。

各种征信信息分散在多个部门，有的不能大批量查询，有的还需被查者本人到场，牵扯大量时间和人力。米喜网络科技反映，远程康复和慢病管理中的医保项目，还不能实现医保在线支付或上门刷卡，制约社区家庭健康服务的在线开展。

2、新技术引领类企业反映——政府采购示范“欠支撑”。政府采购可以扩大市场需求，有效支持新模式、新业态发展。爱

数软件反映，其开发的数据存储“软硬件一体化”产品，提供的是一整套解决方案，但政府采购目录中软件和硬件分开，没有对应条目。

够快科技反映，华通、阿里云和浙大网新已联合开展浙江省内的“政务云”业务，但上海还未将“政务云”建设（属不接入互联网的“私有云”）纳入政府采购。瑞华能源反映，若同一站点投放的新能源公交车，从现在的50辆增加到70辆，车辆年营运里程从5.4万公里增加到7.2万公里，技术服务将从年亏损92.9万元转为收支平衡。

### 三、加快上海战略性新兴产业新模式、新业态发展的政策措施建议

建议依托自贸区和张江的受理协调机制，在相关部门牵头下，结合不同行业、不同发展阶段新模式新业态企业具体诉求，推进实施以下三个方面9项政策措施：

#### （一）着力突破行业管理和业务准入障碍

1、试点“条件管理+事中事后监管”的模式。推动相关行业监管部门在自贸区和张江开展业务准入的条件管理试点，凡满足明示申办条件的，即发放相关牌照和资质，同时健全事中、事后监管机制。

2、加强业务准入管理的动态调整。如争取国家支持在浦东试点CMO模式，支持持有新药证书的药品研发企业获得药品“上市许可”（不以获得“生产许可”和具备生产条件为前提。市食药监局将于年底向国家报送试点方案，试点有利于新药制造落户上海）。

3、探索符合新业态特点的行业管理模式。如：（1）明确互联网金融行业红线，明确由银行托管交易资金，对优秀企业发放ICP证。（2）研究电商企业不开设线下实体店，网上直接销售药品的可行性，尽快立法认可医药电子商务第三方平台合法地位。（3）向符合条件的民营企业发放互联网电视相关牌照，并完善监管措施。

#### （二）着力完善政策环境和配套措施

4、完善服务外包政策环境。（1）向国家建议统一离岸、在岸服务外包政策。（2）在国家政策未调整前，以地方所得的服务外包增值税，支持上海在岸服务外包业务发展。

5、加强对享受行业优惠政策的辅导服务。依托园区服务机构，引导企业以设立“专业子公司”等方式，享受行业优惠政策。（如“春宇供应链”后来通过设立软件子公司，相关业务享受到了软件企业相关优惠政策。“快钱”在浦东和天津分别设立了商业保理公司，专门从事相关业务。）

6、动态调整修订政策法规。如：（1）互联网电视。将广告营业收入3%的文化事业费，以财政奖励形式返还网络视频企业。（2）电子商务。明确“市场价”不适用“本店原价”标识的相关条款，向国家建议尽快制定“市场价”标识的相关规范（“本店原价”与“市场价”有本质区别。按国家规定，“原价”为本次降价前7日内，本店最低交易价格；7日内没有交易的，为降价前最后一次交易价格）。（3）技术合同免增值税。技术合同项目开具“增值税专项发票”，可实行即征即退（可解决现在开“增值税普通发票”免税方式下，税负转嫁到下游客户的问题）。

#### （三）着力加强公共服务和政府采购

7、积极给予公共服务支撑。如：（1）对符合条件的互联网金融企业（包括第三方支付企业），逐步开放第二代中国现代化

---

支付系统、征信系统、网上银行跨行支付系统、公民身份联网核查系统等支付清算业务相关系统。(2) 在社区家庭在线健康服务领域，探索对远程康复和慢病管理中的医保项目，实施在线医保支付或上门刷卡。(3) 发挥社会第三方机构或行业组织作用，对新技术提供权威的安全性认证。

8、加强政府采购规定的动态调整。缩短采购目录调整周期，及时将符合条件的新科技产品纳入采购目录。

9、加大政府示范支持力度。在张江设立政府示范项目专项资金。借鉴中关村经验，以政府示范性试用的方式，集中资源支持一批技术先进、商业价值高，但因缺乏市场应用、难以打开市场的产品和服务。