

上海咨询信息 (月刊)

2015 年第 10 期
(总第 339)

主 办：上海市咨询业行业
协会

印 刷：上海欧阳印刷厂
有限公司

目 次

· 协会工作 ·

- 协会举办第六次继续教育培训 杨小燕 (2)
上海市咨询业行业协会主办《机场综合交通与枢纽规划设计
研讨暨培训班》 汪天翔 (3)

· 咨询专论 ·

- 把握“互联网+”5大趋势 落实发展思路 张 莉 (4)
科技成果转化并不难 汪 斌 (5)
了解大数据领域创业的机会与方向 刘金玲 (9)

· 专家观点 ·

- TPP 如何影响中国经济 为什么中国未加入 沙璐 (16)
为什么说所有的公司都将成为科技公司? Rz.K(18)

· 行业动态 ·

- 一升一降, 倒逼国内服务外包“凤凰涅槃” (19)

· 会员之家 ·

- 上海林同炎李国豪土建工程咨询有限公司造价所举办广联达
钢筋算量软件基础操作培训 (20)
中国轻工业上海咨询工程咨询公司入选青岛市政府与社会
资本合作 (PPP) 综合咨询服务类机构名单 (21)

· 聚焦中国 ·

- “一带一路”财经资讯 (四) (21)
“一带一路”财经资讯 (五) (23)
“一带一路”财经资讯 (六) (24)

· 政策导向 ·

- 小微企业减半征收所得税范围确定 (25)

· 封二 ·

- 上海立信资产评估有限公司简介



协会举办第六次继续教育培训

—信息系统中软件和硬件价格审计的要点和案例分析

2015年9月29日，协会在科学会堂思南楼会议室举办第6次系列讲座和继续教育培训。本次培训的主题是《信息系统中软件和硬件价格审计的要点和案例分析》，由协会副秘书长上海万隆信息技术咨询有限公司总经理吴越主讲。有注册咨询专家等近20人参加了培训。



由于国内对信息系统审计概念还比较模糊，标准尚在完善当中，但是面对奔驰在信息高速公路上被大数据拥抱的各类企业，企业的信息化系统建设进程却马不停蹄，搞管理信息化的更是趋之若鹜，投入也不菲，有的信息化体系建设成本高得令人咋舌，而效果却不尽如人意。所以，帮助企业做好信息化系统建设的审计工作显得势在必行，企业也有需求，特别是对那些准备上等级

的企业，在信息系统建设的整个过程，从信息化系统建设项目的立项、招投标到项目的实施，都有审计的需求，以避免不必要的信息技术建设成本浪费。

对这个在国内还处于较为陌生的领域，吴越老师首先向受众传播了国内外信息技术审计的标准及组织情况，从国际的ISACA内审协会到ISO审计国际标准组织，给受众一张明晰的信息技术审计组织管理图，根据这张管理图，信息技术审计工作有规可寻。他从信息技术审计的概述，到信息化项目审计的基本要领、方法，结合他实际工作中的案例，给受众以全新的信息系统项目建设的审计体验。

吴越老师凭借十五年信息系统审计领域的经验，讲述着他那些不为人知的审计故事，本来只做管理咨询的他，迫于客户的需求，硬是做了一个大的信息化系统建设的审计项目，而且成功了。说明了，当今的咨询业，你只会做一般的管理咨询已经不能满足客户的需求，管理咨询应该包含着信息化系统建设的审计咨询。

他说，如今搞信息系统项目种类繁多，技术参差不齐的环境下，帮助企业如何在信息系统项目建设过程中取得满意的效果，似乎将成为管理



咨询公司业务的重要组成部分。

在讲到信息化项目审计之控制方法时，有点感慨，目前常用的7种方法：招投标法、市场比价法、同类产品比价法、红黑供应商管理法、工程定额法、FP功能点法和开发人员成本算法，虽然FP功能点法最科学，但是实际操作中，无论是甲方还是乙方都比较偏爱审计人员用“开发人员成本算法”。

吴越老师还重点讲解了信息化项目审计的关键要素，如预算审计（包括软硬件成品采购、系统集成类、软件开发类、维护类等）、招投标审计（招投标过程、中标单位材料复核、陪标情况、单一来源情况、最高中标情况、最低中标情况、第一品牌指标不满足情况等）、合同审计（核

对招标书、核对投标书、售后服务、保密和不可抗力条款、付款条件、供应商责任、甲方责任、验收标准、合同价格等）、结算审计（变更手续、监理工作的到位程度、结算价格不得高于合同价格、超批复范围建设）等，环环相扣。

吴越老师还特地留了些时间与受众互动。在座的咨询专家等听了他的课，踊跃提出自己的问题，吴老师一一作了解答。有的受众迫不及待地把自己的企业目前所遇到的问题请教了他，吴老师当场作了指导，这堂课真可谓是相当及时，不仅让受众增长了知识还解决了企业的应急问题。

（杨小燕）

上海市咨询业行业协会主办 《机场综合交通与枢纽规划设计研讨暨培训班》

随着我国经济步入新常态，民用机场在国家、区域运输系统中面临新的发展机遇与挑战。在国家综合交通运输体系建设引领下，实现民航与其他交通方式的融合发展是必然趋势，如何科学建设机场综合交通已成为学术界、工程界高度关注的课题。为了适应这一新形势，9月13~14日，由上海市咨询业行业协会主办，上海机场集团培训学院、会员单位上海建工集团久创建设管理有限公司等三家单位承办，在沪举办了机场综合交通与枢纽规划设计研讨暨培训班，我会汪天翔副会长主持开幕式。

研讨培训期间，各位嘉宾紧紧围绕规划设计的新时期综合交通发展主题，理论与实践相结合，从不同角度、层面，系统性地剖析了国内外机场综合交通与枢纽典型案例，提出了许多有价值的观点和概念。民航总局机场司原司长张光

辉先生作了关于机场综合交通规划的主旨演讲，上海机场（集团）有限公司总工程师刘武君先生以机场交通的发展课题进行了主题交流，来自相关机场、规划、咨询方面等7位代表也先后做了交流发言。

本次活动具有三大特点，一是国内首次以机场综合交通与枢纽规划为主题的学术型“大讨论”，许多机场代表都是带着实践中的问题来到现场，向专家咨询，与同行交流；二是将各方以工程实践为背景，实现多学科的交叉互动，涵盖了城市规划、交通规划、项目管理、社会经济、工程经济等领域，极大地激发了相关思想和理念的“大碰撞”；三是通过研讨培训班的组织形式，为全国各地机场业主及相关方提供了最直接的互动平台，实现了信息的“大交融”。

（汪天翔）

把握“互联网+”5大趋势 落实发展思路

商务部研究院电子商务研究部副主任 张莉

今年以来,继《政府工作报告》中提出“互联网+”行动计划后,一系列相关政策措施接连落地,从《“互联网+”行动指导意见》到《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》,从《关于促进跨境电子商务健康快速发展的指导意见》到商务部推出的《“互联网+流通”行动计划》,皆围绕“互联网+”提出了未来我国经济发展的新思路。如何更好把握“互联网+”发展趋势,落实发展思路,需要我们深入思考。

一、“互联网+”是连接、开放、协作、共享的互联网思维的现实运用,也是产品价值和用户价值的融合,确立了以消费者为导向的新经济理念,为我国产业、商业、对外经贸发展重塑了一个新的生态环境,产生了跨界融合的质变。未来,我国的“互联网+”将主要呈现5大发展趋势。

其一,“互联网+”将渗透至所有传统产业领域。其模式不仅在于传统企业利用互联网技术改造生产流程,更在于产生更多互联网与传统产业相融合、相促进的新生产、流通和商业模式。

其二,“互联网+”将催生O2O的全渠道融合模式。线上服务将促进线下生产、销售、服务的实体经济进行根本性变革。相关机构预测,2015年,我国餐饮行业O2O市场规模将达到1200亿元,在线教育O2O规模将达到1237亿元。

其三,“互联网+”的综合服务业将兴起。这些综合服务企业通过整合产业链、贸易链、监管链和数据链,在原有信息与交易服务的基础上向涵盖支付、物流、信用、产品质量保险和金融等方向发展,为全流程在线交易提供全方位的集成服务。

其四,“互联网+”的产业链将逐步完善。

平台电商与自建网站协同发展,各类平台将进一步整合,逐步完善服务功能,更多的制造业企业将建立以互联网为载体的全产业链生产和营销模式。

其五,电子商务将获得长足发展。我国电子商务将进入服务集约化、产业链协同发展阶段,电子商务企业会在商业模式和技术产品方面不断创新,电子商务从规模到质量都会有大幅度的提高,电子商务综合服务体系将逐步建立。

二、“互联网+”上升为国家战略,意味着这一新的经济形态,将成为推动我国经济发展的新引擎,并以此推动我国的改革开放和市场化进程。当然,作为一个新兴、快速发展的领域,“互联网+”的发展必将面临各种成长中的矛盾,需要精心扶持。根据大数据模型的分析结果,“互联网+”对我国商务工作的影响包括:

一是推进改革开放和市场化进程。落实“互联网+”计划,以互联网思维改造传统思维,以电子政务改造传统政务,可以突破改革瓶颈,全面推进政府管理体制变革。通过各类商业模式创新,推进市场化进程,提高对外开放的投入产出比,使开放效益最大化。

二是促进构建现代商贸流通体系。“互联网+”融入到生产、流通、消费、国内贸易、国际贸易的各个领域,由产品导向转向消费者导向,改变了传统的商业模式和流通模式。“互联网+”从线上到线下,将生产者和消费者紧密相连,将国内生产流通与境外生产贸易连成一体化链条,真正实现城乡统一大市场、国际国内统一大市场的形成。

三是推动实现“中国制造2025”计划。“互

联网+”将驱动我国从产业链低端的加工制造向产业链的中高端提升,随着工业互联网向装备制造和新能源、新材料等工业领域渗透,也将带动我国中高端制造业的发展。未来10年,供应链的改变将重塑全球生产贸易格局,我国可以凭借“互联网+”的产业升级模式提升在全球供应链中的地位,全面构建制造强国生产贸易新格局。

四是提高中国服务的质量和效益。“互联网+”可以促进技术提升,在民生、医疗、教育、交通、金融等领域,使人们获得更多直接利益。此外,通过提供海外推广、交易支持、在线支付等全流程服务,可以降低服务成本,提高我国服务贸易出口竞争力。

三、“互联网+”是以消费者为核心的“C驱动B”商业模式,是对传统生产贸易方式的解构与重构。落实“互联网+”行动计划需要循序渐进,根据国家和地区经济发展特点逐步推进,尤其要注重以“互联网+”改造提升传统产业,而非仅仅是发展互联网平台经济。具体而言,商务领域可从以下几方面入手。

第一,营造市场化发展氛围和生态环境。建立和完善法律法规、支持政策、知识产权保护、技术标准等支撑体系。在注册、审批、税收等流程方面推动电子政务,形成“互联网+”下的政府管理升级,规范“互联网+”创新创业竞争秩序。

第二,促进各类“互联网+”模式创新健康发展。鼓励物联网、工业互联网、农业互联网、

互联网金融等各类模式的技术创新和模式创新。建立自律性产业标准和规则,规范行业发展。鼓励吸收和引进各类资本,鼓励民间资本投资。推动建立“互联网+”创业园和孵化器,支持制造业利用互联网平台创业创新发展。

第三,推动“互联网+”改造传统制造业。以“互联网+”推进传统产业转型升级,发展绿色制造和智能制造。鼓励改造传统产业的众筹、众包模式;发展基于互联网的个性化定制、众包设计、云制造等新型制造模式,推动形成基于消费需求动态感知的研发、生产、贸易方式。鼓励发展促进工业现代化、信息化的技术开发、咨询设计、运维服务等信息服务业和协同创新平台。

第四,以“互联网+”打造现代农业升级版。加快推进农村互联网基础设施建设,大力发展基于“互联网+农业”的优质高效、绿色安全的农业新产品、新模式和新业态。建立国家和地区农业大数据研究与应用中心,构建农产品质量安全网络追溯监管体系。推广“互联网+”农村教育培训的O2O模式。促进与“一带一路”国家的“互联网+”农业标准体系共建。

第五,构建“互联网+”引领下的现代流通体系。全面落实“互联网+”流通行动计划,以“互联网+”促进传统商贸流通体制改革,发展智慧流通,构建现代流通体系。建立符合国际规则的内外贸一体化企业运行机制,推进商务大数据建设,提高我国商贸流通业的国际化经营水平。

(来源:《经济日报》)

科技成果转化并不难

汪斌

“科技成果转化”近年来一直是社会关注的热词,而我国科技成果转化率低也一直是不争的事实。我国长期以来都承受着科技成果向现实

生产力转化不力的隐痛,个中原因到底在哪儿?从基础研究、开发应用再到产品推广,诸多环节应怎样衔接?要打通从科技强到产业强的通道,

不同群体又各自承担着什么样的责任？

二十年经验：既要脚踏实地，又要抬头看天

1994年，我从北京科技大学毕业，分配到中国航天科技集团。从职业生涯的开端，就从事与科技成果转化推广有关的工作，至今已有二十年。

理工科的学业背景让我熟悉技术，对基础知识和研发流程有一定程度的了解。后来我在清华读完MBA，又对市场有所把握，能对市场的需求和热点作一定分析，这两者的结合使我确定自己能做科技成果转化这个事。

还有一点就是，性格是影响一个人职业选择的重要因素。比如你要把一个科技产品推广出去，就必须跟社会上的各种人群广泛地接触，所以性格偏内向的人可能就不太适合这个工作。在我看来，从事科技推广工作需要有关开放性的思维、活跃的社交能力、准确的语言表达能力。

科技成果转化这个领域从不缺少发展机会，因为这个社会进步归根到底还是要靠科技，美好生活更是要依靠科技来创造，而无法变成实在生产力的科学研究是没有力量的。人既要脚踏实地，又要抬头看天。科研人员踏踏实实干活，很多成果留在大学里，实验室里，保险箱里。大多科研成果是具有时效性的，今年不用，明年也不用，很快就会在日新月异的发展中失去价值。

现状就是从事研究的人很多，能把科技成果钻研出来的人也不少，但能把其推向市场，将科技成果和市场大众对接的人却很少。多数科研人员本身并不擅长做成果转化这一块，因为科技思维趋向严谨，每一步都要反复实验和求证，追求严密的逻辑，而市场思维则相对发散，讲究机变，依托敏锐的直觉。这两者间存在巨大的鸿沟。

学者参与科技成果转化一般有两种形式。一种是技术入股；另一种就是自己创业。我更看好前者，因为术业有专攻，只有在自己擅长的领域，才能游刃有余。之后再强强联合，这样更容易成功。基于这一点，我比较赞同科研工作者应该更多地专注研究，让科技成果更加完善。至于做科

技产品的市场推广，需要的是同时懂技术和市场的人，这就是我们这一群体存在的意义。我们是整个体系中一个重要的中间环节，形象说来是沟通起两方的桥梁。如果这一群体的数量变多，无疑更多的好产品会出现在我们的世界中。

在科技成果转化这一领域，最稀缺的还是复合型人才。我在2013年5月正式创办北京东方硅谷科技开发院，其期望之一也是为了将自己在多年摸爬滚打中总结出的一套经验方法传授给更多人。

我们开发院有一个目标就是要将个案推广，培育出一批精通科技成果转化的综合性人才。从事科技成果转化要有眼光、经验、资源，但它也是讲方法的，我尽力把自己的心得copy给更多的人。大家公认科技成果转化很难，但我觉得科技成果转化并不难。如果能把成功的方法进行梳理总结，并借鉴运用，那么成千上万的科技企业都会从中受益。这两年，我将多年积累的经验向中科院、清华大学及千人计划等科研管理人员和一大批科技企业家讲授后，广受欢迎。

三个标准：技术、市场与国策

从中国航天科技集团离开后，我先后在天河通讯、仁创科技、杰事杰新材料公司担任要职，在科技成果转化这一领域取得了成绩。现在，我将精力主要放在东方硅谷科技开发院，在这一平台上为各种科技成果的产品推广和产业化提供服务。判断一项科技成果是否有成为

一个好产品的发展潜力，我总结了三条最基本的标准。

三个标准分别是：第一，技术上在国内领先；第二，市场前景广阔；第三，属于国家大力扶持和倡导的。

技术先进、市场广阔、国策支持，这三者同样重要，不能偏废任何一方。其实从这三条标准也可以看出，科技成果转化要经历若干环节，个人、企业、国家都承担着各自的角色。从这个意义上看，团队协作就十分重要，凭一己之力是无法完成这个过程的。有些科研人员掌握着核心技术，在项目开发过程中就摆着“高高在上”的姿态，

在利益分配中也要保持优越感,因为他们认为“我的技术是最好的,这个项目没我不行。其实这一认识是很片面的。

忽视团队力量也是科技成果转化困难的原因之一。掌握核心技术只是‘长征’的第一步。科研人员要有这样一个意识:我很重要,但我不能否定其他人的努力。在一个团队中,‘独’的心态是不可取的。在科技成果转化过程中,技术、运营、市场都需要专业人才,可以说缺一不可,所以作为团队中的一员不要自视甚高,将自己看得太重,要互相宽容,有任何不满都要及时沟通,互相宽容对于维系这种合作关系很重要。

还有人认为科技成果转化是一个很“烧钱”的过程,资金问题也是主要障碍之一。其实这也是一个误区。

对科技成果转化来说,钱不是问题。中国的热钱规模非常大,但是投资人找不到好项目。更确切地说,有好项目在,但掌握着好项目的人不知道怎么冒尖。而手中有钱的人看不到那个尖子,也不知道如何沙里淘金。所以问题在于怎么让好项目冒尖,怎么让未经雕琢的‘璞玉’得到‘成器’的机会。‘淘’需要眼光,‘打磨’更需要手段。

开发院并不是在投资者和科技成果间起一个简单的对接作用。如果仅是搭个桥,那么一个网络信息平台就足够了。首先我们要对产品有一个了解,对市场有一个判断。如果它符合我刚才说的三个标准,那么就具备成为好产品的潜力。

之后要评估团队的默契度,还有合作双方的匹配度。达成初步共识后,我们还要负责提供好项目发展壮大的办法和服务,后续过程中也要给予关注。选、筛、配、扶每个环节都有相应的职责。我们专门做科技成果转化的人了解政府的要求,也熟悉相关政策,更知道新产品做市场推广的方法,我们可以提供建议,也能指导实战,可以说在实际运营中充当了智囊这样一个角色。这才是我们工作的整个流程。

我们完成的最满意的是砂基透水砖项目。用沙来做生态环保的建筑材料本身就是一种创新。这种透水砖以风积沙为原料,通过破坏水的表面张力而具有透水功能,在透水的同时还能起

到过滤净化作用。使用寿命到期后,只需消耗少量能源,便能把旧砖变成沙子,再制成新砖。2005年,我接受委托负责这种砂基透水砖的市场推广。在随后的两年多时间里,包括多个奥运场馆和中华世纪坛等全国30多个重点工程中率先采用砂基透水砖。在这类高端透水砖市场带动下,铺装透水砖已成为常见的城市风貌。

当时谁都不知道透水砖是什么,不过当时北京水资源匮乏,如何把水源涵养起来,是一个广受关注的话题。政府正好也在提倡建立节约型社会,国家领导人都非常重视节能环保这个议题。我做这个项目相当于点燃了中国透水砖事业的一个火种,让马路会‘呼吸’,也算是为生态环境做了一份贡献。

成败甘苦总是相伴相生,在我经手的诸多项目里也有一些是颇为遗憾的。最近比较可惜的项目是无创血糖仪。现在多数血糖仪是需要扎针采血,测试者会比较痛苦。而无创血糖仪原理可行,不过难度很高。

有个著名科研机构的专家对此感兴趣,原理已研究清楚,而且他认为这个东西能做出来。我也觉得不错,然后帮他找到了500万天使投资和A轮的1000万美元。但投资找到后,这个专家反而顾虑多了,比如产权问题,利益问题,钱到位了东西做不出来怎么办等等。压力太大,他就放弃了。本来这是很好的项目,他做技术,我做市场,投资人提供资金。各个环节都挺好,本来都准备签协议了,可是因为技术方退了,非常遗憾地就没有成事。由此可见,科技成果转化成功与否和科研人员的个性也有关系。”

在科技成果转化的过程中,我们或许可以利用一些基本的门槛来设定准入,用一些量化的标准来评估进程,但不能忘记的是,这一过程中“人”的因素永远是最为关键且充满变数的。

两个关键:要处理好“市长和市场”的关系

科技成果转化成新产品,要实现推广的第一步是非常艰难的,这源于生活中的一种“惯性”:当人们在日常的轨道里已经习惯于既有的产品,并且用的还比较顺手,那他们不会轻易选择用新

事物来替代。

“市长”，即政府应当在科技成果转化和推广过程中起到良好的引导作用。科技成果转化是个复杂的系统工程，同时也是一项风险性事业。没有政府作后盾，个人或企业很多时候都会面临无可奈何的尴尬局面。在科技成果转化过程中，政府作用是必不可少的。

如果一个新产品符合我前面提到的三个标准，那么它就可能带来生产力的革命、技术的革新、更多就业机会等等，这时‘市长，也就是政府就应该扶持。而且我认为这种扶持应该是‘雪中送炭’而非‘锦上添花’，这在科技成果转化前期尤其重要。

当然“市长”也不可能一直充当保驾护航的角色。当前期新产品走上正轨后，政府就可以放手，之后的工作就属于“市场”了。

拥有好技术好产品就像手持好钓竿，但不会钓鱼办法，就无法真正收获。政府精力有限，也不可能手把手教导新人，那么就可以找一些精通‘钓鱼’的人，也就是我们这些专业从事科技推广的人。

何处理好“市长与市场”的关系会是很多科技企业创业时遇到的问题。在这一前提下，政府要注重培养更多专业从事科技成果转化的人才。如果能有这样一支专业化和成熟度都很高的人才队伍，将极大地提高科技成果转化的成功率。

我能告诉那些尚处于萌芽阶段的科技企业一个成长的捷径，让他们在各个‘关节点’不绕远路、不走弯路、不误入歧途、快速成长。从好技术到做成产品再到占有市场，具体指导包括市场在哪里、如何和政府沟通、如何获取各种社会资源、如何打开营销渠道等等。

我们会将选定的项目放在聚光灯下，极尽一切可能让全社会都来关注。我总结了科技新产品推广的十大策略，其中要点包括：申请知识产权、找到‘吃螃蟹’的客户、组织权威鉴定、找到标杆客户、充分利用好媒体宣传、引入创投机构、引起政府重视、争取政策资金、申报权威荣誉、推动行业标准。所有这些策略都是在为企业提供方法，让他们在起步时能更为从容和稳健。

一种视点：阻碍科技成果转化会导致变相的“国资流失”

近年来，在科技成果产业化进程中，让科技人员合理持股，以技术要素参与分配已成为科技界一种很常见的分配方式。但此举也有争议，有反对者表示，国有单位的研究人员拿着国家工资，研究经费也是由国家投放，如果将成果转化收入的一部分转给科技人员个人，这是国有资产流失。这是一种很僵化武断的观点。不同类型资产采用统一标准处置是“一刀切”的做法，极其不切实际。如果因此就担心国有资产流失，把成果锁在抽屉里，是非常荒谬的事情。

我们开发院面向的主要客户群是高校和研究院中有科技成果在手的科研人员。为什么选择这样一批人？除了因为他们的研究成果更权威靠谱，恰恰是因为他们申请项目、投入研究用的都是国家的钱。如果国家的钱投进去，最后就得到几篇论文，而没有创造更多的社会价值，那么显然纳税人的钱就浪费了。

更重要的是，技术类无形资产的价值有很强的时效性，如果不及时转化，一旦被新的成果取代，其价值就会迅速降低甚至完全失去。国家投的钱，科技成果归国家，然后必须通过国家部门的层层审批。比如你今天这个技术值100万，然后等着审批，假设三年后这套程序走完，这个技术就剩10万了甚至归零了。这是不是国有资产流失呢？

这些学者教授在研究院或高校内的科技创新活动产生的成果属于职务发明成果，属于国有资产，知识产权也是属于国家的。那么科研成果出来后和研究人员本身没有太多关系，如此一来，他们就缺乏对科技成果转化的动力，这也是现在中国科技成果转化率低的原因之一。

对这批人而言，只要我发表了论文，有职称有工资，生活工作都很安定，那么科研成果转化与否对自己都没有多大利害关系。他们没有动力，科技成果转化率显然也上不去。不过明年国家财政部会牵头实施科技成果转化试点政策，下放知识产权处置权和收益管理权给高校，这肯定

会极大地调动科研人员的积极性，科技成果转化必然会有所提高。

利益分配是职务技术成果转化中至关重要的问题，尤其是那些具有良好市场前景的成果，要调动研发人员的积极性，处理好国家和个人的利益平衡是成果转化的关键。如果他们发挥了能动性，一则可以减少产业化过程中种种比之开发过程更为艰难的阻碍；二则也会比较符合投资人的期待，基于他们将在一个共同的利益链上，团队的凝聚力将更强。

其实在这个问题上早有实例可以借鉴。1980年《贝杜法案》颁布前，美国联邦政府资助大学研究所获的知识产权属国家所有，知识产权许可应用的不到4%。《贝杜法案》颁布后，联邦政府将资助大学研究所获的知识产权所有权转移给大学，授权大学负责技术转移工作，政府不享有直

接回报，而是从技术转移的经济行为中获得不断增加的税收收入。此举极大地促进了美国大学科技成果的转化，形成了美国“硅谷”“128公路”等一批以高校智力资源为依托的高技术产业新城，同时催生了斯坦福大学、麻省理工学院等一批世界一流大学。

国家在一定程度上放开知识产权所有权，加速科技成果转化，不但能成就一批“科技致富”的典型，更能让科技成果中的国有资产存量得到巨大的增值。

这是一场公共利益和个人利益的博弈，关键是要在两者间找到一个度。其中发挥主导作用的因素仍然是‘人’。简单来说，阻碍科技成果转化是一种僵化的办法，因为技术的价值并不是恒定不变的，人的价值也是不可预估的。

（摘编自《科技成果转化促进网》）

了解大数据领域创业的机会与方向

36大数据联合创始人 刘金玲

摘要：跨界和融合是大数据思维里最重要的一环，大数据就像是钱一样，你得让它流动起来才能产生价值。在这篇大数据行业的SWOT分析文章中，也许可以找到你了解的大数据行业创业环境、问题、机会与方向。大数据不仅仅是一个营销词汇，在这篇干货满满的文章里，作者用数据告诉我们，究竟什么是大数据，大数据行业的创业机会如何，未来的创业方向又有哪些。

大数据带来的是一种变革，打破了原有的随机分析（抽样调查）方法，采用所有全量的数据来进行分析，分析的数据更加复杂，有结构化数据、半结构化数据和非结构化数据，分析结构更加注重相关性而不是因果。可是，普通人和大众用户他们听得懂吗？

大数据最直接的意义就是让“随机性”的事情变得可提前预测，从而提高效率和行动价值。

森林防火防贼、环境保护、旅游景点客流预测等等，都可以引入大数据思维。大数据同时也

可以为我们工作、学习和生活中一些重大决策作为依据。

今天主要说的是大数据领域的创业思考，大数据只有和生活、学习、工作以及商业等场景结合才能产生价值。

今天我们将从“外部大环境”、“行业内部环境”、“创业风险”和“大数据创业机会和方向”四个点来阐述主题，我们的思路就是大数据领域创业的SWOT分析。

大数据市场现状（外部环境）

根据贵阳大数据交易所5月28日发布的《2015年中国大数据交易白皮书》显示：2014年中国大数据市场规模达到767亿元，同比增长27.83%。预计到2020年，中国大数据产业市场规模将达到8228.81亿元。

一、大数据市场规模巨大

首先，中国大数据市场环比增长率较大。根据易观智库7月30号发布的中国大数据应用行业的报告显示，2015-2018年中国大数据市场营销规模达到258.6亿人民币。环比增长率为37.2%。

其次，大数据在全球范围内的市场规模同样巨大，根据IDC发布最新研究结果，预测到2018年全球大数据技术和服务市场的2018年的复合年增长率将达到26.4%，规模达到415亿美元，是整个IT市场增幅的6倍。

无论是从国内还全球的市场规模和增长率来看，我们都可以得出这样一个结论，无论是什么样的公司，或者说你未来创业要做什么样的服务，大数据都是兵家必争之地。大数据本身就是一种无形的资产，如果你的公司还没有部署大数据，那么在未来的市场上会失去核心竞争力。

二、政策好，政府支持力度大

根据gov.cn9月6日消息，国务院公开发布《国务院关于印发促进大数据发展行动纲要的通

知》，纲要里明确的说明，中国将在2018年会建成政府的大数据平台。相比之下，我们敬爱的习大大和李克强总理也经常为大数据站台，为中国的大数据发展点赞。看政府对大数据的重视，你抬头看看前两天的北京的蓝天，就会对政府有信心了。政府真正要干一件事，执行力大的超出你的预期。

三、资本关注热

下图是我们（36大数据，编者注）对大数据垂直领域2015年资本投资事件的不完全统计。其实你仔细来看图会发现，大数据行业的资本关注热度是远远高于其他行业的。这个可以从投资金额可以看出来。今年上半年O2O项目非常热，也是投资重点关注的行业，但是投资的资本里，普遍都是人民币几百万和几千万这样的量级。而大数据行业的投资，更多的资本量级都是上亿的，而且资本多源于顶级投资机构。

大数据行业现状（内部环境）

现状一、市场尚未饱和，竞争并不激烈

1、尚未出现垄断性行业巨头

目前尚未出现一家如Palantir、FICO这样的垄断性质的大数据企业。这是一个机会。

大数据行业没有那么大的竞争压力，而且真正的战争尚未开始。

2、现有大数据企业扎堆北京

根据数据堂统计的数据来看，新创的大数据

时间	公司名称	公司类型	融资阶段	融资金额	领头方
2015/1/13	永洪科技	商业智能分析	A轮	\$ 5000万	经纬创投
2015/1/17	九次方大数据	金融大数据分析	未知	¥2亿	博信资本领投
2015/3/2	麦客CRM	信息、数据收集	A轮	\$ 400万	红杉资本
2015/3/3	闪银奇异	金融大数据、信用评估	B轮	\$ 2000万	海纳亚洲创投基金
2015/3/25	艾曼科技	娱乐影视大数据分析	A轮	¥6000万	荣联创富基金和创投资本
2015/3/30	DataEye	大数据服务商	A轮	¥5000万	亚商资本，深创投跟投
2015/4/9	UCloud	数据存储、云计算	C轮	\$ 1亿	君联资本
2015/5/22	同盾科技	大数据反欺诈	B轮	\$ 3000万	启明资本
2015/7/28	华云数据	大数据存储	C轮	\$ 1亿	海通投资
2015/8/28	数联铭品	金融大数据分析	B轮	¥1亿	鼎晖投资
2015/8/31	时趣Social Touch	大数据营销	D轮	近亿美元	联想控股
2015/9/8	百分点	大数据技术与应用服务	D轮	¥4亿	光大证券

企业中，57%的公司都在北京，上海占了15%的份额。大数据需要和实际的业务场景结合才能产生价值，工业、农业、制造、交通和能源等传统行业仍然拥有巨大的潜力，北上广深和二三线城市的大数据力量还没有完全被挖掘出来，这同样也是一个优势。

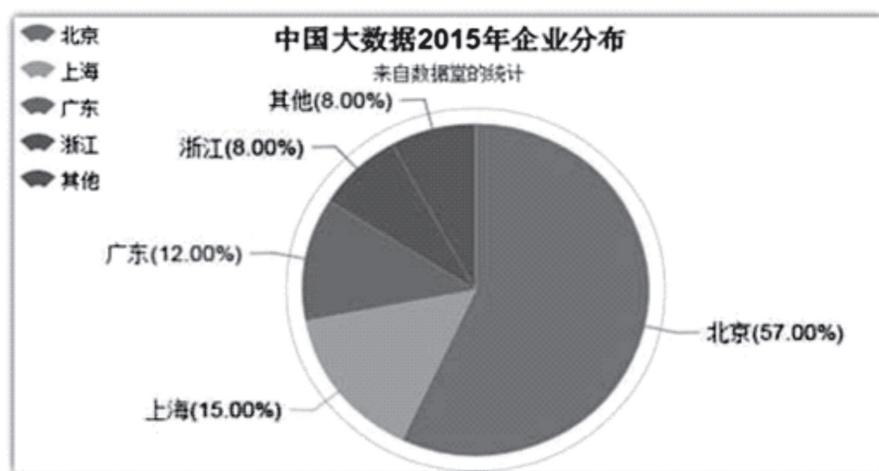
3、大数据在生活、商业渗透性较弱

笔者做大数据两年了，天天都听到或看到大数据的各种消息，但是生活并没有因为大数据的到来变得更智能一些。它没有让大龄光棍女青年更快更精准的找到结婚对象，也没用让隔壁老王

炒股赚到更多的钱，更没有让北京的交通不再拥堵……大数据有用是不假，但是和生活场景结合得还是较弱。并没有看到可以称之为“变革”的现象。

4、没有直接的变现模式

互联网上最赚钱的两大行业分别是电子商务和网络游戏，这两个行业的变现模式都是非常清晰和直接的，但是大数据的变现模式需要绕一个弯子，需要和实际业务场景结合起来才能产生价值，不直接的路定然不好走。



有人曾经把大数据比作石油，可是，目前的情况看来，大数据行业还需要像发动机一样可以将数据转化成动力的载体。一如2010年以前一样，大家都知道手机游戏是未来的一个趋势，可是没有iPhone等智能移动设备的出现，手机游戏的市场份额就非常小，用户体量也很有限。

现状二、大数据行业人才紧缺

根据中国商业联合会数据分析专业委员会统计，未来中国基础性数据分析人才缺口将达到1400万，而在BAT企业招聘的职位里，60%以上都在招大数据人才。2015年-2016年是大数据人才最为匮乏的两年，因为已开了大数据专业的高等院校，第一批大数据人才还为毕业；已有的人才里，复合型的人才较少，都是术有专攻。

全球的大数据人才情况也不容乐观，据Gartner预测，到2016年，25%的全球大型企业将部署大数据分析系统；到2015年，圈球大数

据人才需求将达到440万人；调查结果表明，全球64%的企业已经开始向大数据项目注资，或者打算在2015年6月之前将计划付诸实践。

现状三、数据量增长超快

这里和大家分享三个数字。49亿、250亿和39ZB。

49亿物联网设备：咨询公司Gartner预测今明两年互联物品的涨幅将达30%。分析师在指出，截止到2015年，全球物联网设备数量将从38亿飙升至49亿。

250亿智能装置传感器：分析师预测，传感器的普及将大大加速智能设备的开发、生产进度。到2020年，将会有大约250亿部智能装置出现在全球市场。

39ZB数据存储量：在2014年年底，国内网络上集中存储的数据已经达到1ZB，到2020年时，当年的新增数据量将会达到15.45ZB，整体

的网络上数据存储量将会达到 39ZB，未来 6 年的年复合增长率达到了 84%。

预测到 2020 年，平均每个中国人每年产生的数据约为 4.1GB。

现状四：行业目前存在问题

1、炒作过剩，实际落地产品较少；很多产品都是打擦边球；把大数据玩坏了。现在你和大家说大数据，很多人都认为你在骗人。行业想要持续稳定的发展，企业必须有自律。

2、群众基础差，关注的人群多为三高人才，高学历高收入和高技术。从百度指数可以看出，关注大数据的人群中，53% 比例的人群年龄分布为 30-39 岁，而 20-29 岁人群占的比例为 28%；另外，关注大数据的男女比例里，男性占到了 80% 以上。这样的数字直接告诉我们的问题就是，“大数据”的话题传播性其实并不好。预计超过 90% 的大众用户不知道大数据是个什么东西。

3、大数据只解决了部分 2B（企业对企业）的问题，2C（用户对用户）产品较少。现在大家都觉得大数据的方向就是 2B，我们不这么认为。打个比方说，你做 2B 的产品，每家企业平均给你 200 万，新创大数据企业你撑死了一年做上 20 家企业，那么营收预计在 4000 万左右。但是如果你做 2C 的大数据产品，一个用户给你 200 块，当你做到 20 万付费用户的时候，你的营收就会超过 4000 万。为什么呢，因为用户的数据本身就是钱。从深远的角度来说，未来的创业，你必须学会讨好大众，服务好 90 后，这才是种子用户。

4、懂技术的人不懂业务，懂业务的人不懂商业。笔者参加了众多大数据行业内的峰会大会小会，人人都在说大数据，可是问到你的业务如何赚钱的时候，很多人都是三缄其口。纯技术是无法赚钱的，必须和实际的业务结合起来产生商业价值，才能获益。

5、市面上存在的大数据工具上手门槛较高。前面也说了，任何的新技术，都是需求推动其发展。需求来自用户。任何的新技术，只有拥抱大众用户才能得到更好的发展，接地气非常重要。现有的大数据处理工具非常复杂，需要你懂这个那个会这个那个才能使用，大众根本接触不到。

现有的大数据工具也不够亲民，无论是 2B 也好，2C 也好，你需要给别人的是一个简单动动手就能用的工具，里面有功能按钮，而不是一堆代码，最起码应该满足目前 Office 工作人员使用。上手门槛较高意味着很大一部分用户被你挡在了门外。将大数据处理工具产品化势在必行。

大数据行业创业的风险预警

一、大数据的创业门槛

1、人才成本较高；在美国，在 R、NoSQL 和 MapReduce 方面需求的专业人才薪水达到了每年约 11 万 5 千美元，在中国，大数据人才一将难求，创业公司不容易招大数据技术人才，即使招到，人才方面支出也较高。包括高薪、期权和股票等等。

2、存储硬件成本高；考虑到数据归属和安全性。大数据公司一般不会数据存在云上。自建机房比云存储成本高很多倍。

3、项目启动资金高；不是 30-50 十万就可以玩起来的，比移动互联网 APP 创业项目启动资金要求高。

4、用户少、获取成本高。这一点的门槛主要是群众基础差带来的。

没有明确的商业变现模式，这是目前大数据创业的最大门槛。拼数据，你拼不过阿里百度腾讯，拼钱，还是算了……

二、数据安全问题

据 Verizon 发布的《2015 年数据泄露调查报告》显示，79790 个安全事件中已有 2122 个确认的数据泄露。值得关注的是在 2015 年的报告中新增了一个统计模型，用以帮助企业评估到底每笔数据泄露，要损失多少钱。如果泄露 1000 条记录时，有 95% 的可能会损失 5.2 万 -8.7 万。泄露 1 千万数据记录的花费介于 210 万到 520 万之间，但最多可能到 7390 万。

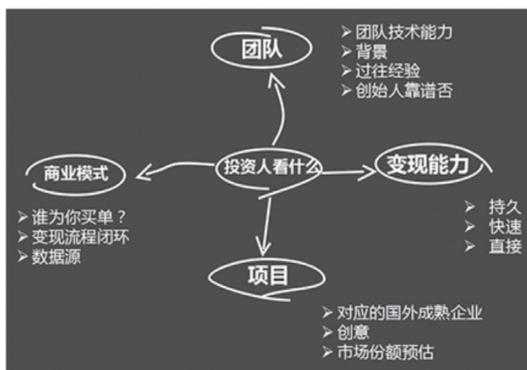
让我们来回顾一下近年来数据泄露的事件：2014 年 5 月，800 万小米用户数据或被泄露；2014 年 12 月，12306 大量用户信息遭泄露；2015 年 4 月，超 30 省市曝管理漏洞数千万社保用户信息或泄露；2015 年 5 月，携程网全面瘫

痪疑似数据库物理删除；2015年6月，美国人事管理局(OPM)被指出大量工作人员信息泄露；2015年8月，婚外情网站 Ashley Madison 数据遭泄露……

三、大数据隐私

关于大数据隐私，在美国有隐私法案，而且美国与欧盟之间还签署了安全港、隐私声明等等。而在中国，目前的立法是非常模糊的，属于灰色地带。手机号码被恶意第三方收集了，然后给用户发了很多垃圾短信，或者我的姓名，我的电话，我的邮箱，他们收集我的信息是不是合法的，目前这一点在立法上都不清晰。不知道未来国家会不会出台相关的法律法规来规范这个领域？大数据隐私目前具有不确定因素，也是创业存在的风险之一。

说完了风险，下面我们可以来说说大数据行业的创业方向和机会。



大数据行业创业机会与方向

一、资本层面关注点

对于大数据项目，投资人到底看什么？在写这篇文章之前，我们与多家投行的投资人曾经做过访谈，下面是我们根据访谈内容整理出来的内容。

大数据没有直截了当的变现模式，那么一个新创大数据企业想要获得成功，拿什么去拼？当然是人才。这也是投资人最关注的东西。

投资人告诉笔者，对于一个大数据项目，他们最看重的是团队。那怎么看团队呢？一般从团队技术能力、背景、过往项目经验和创始人四个方面来看。大数据对技术的要求非常高，投资人

看项目的时候，首先看的就是创始人的技术能力。一般情况下，投资者会更加青睐拥有技术背景的创始人和他的项目。

还有就是看项目的商业模式和变现能力。看项目方面，投资人会去看你的项目对应的国外成熟企业，或者说你的项目对应的竞争者是谁。由竞争者经营的情况来预估你在其领域的市场份额和变现能力。商业模式方面，投资者会看你的客户(用户)体量和数据源。你的客户群体有多大？你手里有哪些具体业务上的数据？这些数据如何产生价值，应用到你的客户身上？解决好这3个问题就成功了一半。

大数据项目变现方向，投资人关注的是你的项目是否能够快速直接的产生价值，而且有持续的创收能力。

解决好以上几个问题，新创大数据公司想要拿到融资就非常容易了。

二、大数据垂直领域热门的投资方向

第一个是 Hadoop 商业化，简单来说就是做 Hadoop 的收费版本。Hadoop 本来是开源的，但是在具体业务场景中，还缺乏很多功能，那么 Hadoop 商业化就是去完善这些功能，使其更好的应用于企业的业务场景。Hadoop 商业化最典型的公司就是 Hadoop 的三驾马车，Hortonworks, Cloudera 和 MapR, Hortonworks 目前已经在纳斯达克上市。中国相应的做 Hadoop 商业化的公司是星环科技。

第二个是 SQL on Hadoop，用大白话来说就是基于应用场景下的数据框架。比如说大数据架构里的查询引擎、存储引擎、计算模型等等，这个主要是基于大数据技术方向的，比如说 WibiData，它提供了对 Hadoop 的封装，连接前端应用到 Hadoop 基础设施。

第三个是 NoSQL 数据库，非关系型数据库和云数据库服务。典型的国外企业有 MongoDB 和 Datastax。目前，创业公司 MongoDB 的估值已超过 16 亿美元，而在中国，基础云服务商青云 QingCloud 已经推出了基于 MongoDB 的集群服务，名字叫做青云 QingCloud MongoDB。

第四个是分析和可视化。对应的国外企业有

Tableau、Datameer。国内新创的大数据企业中，也有很多大数据企业在做可视化服务，比如说国云数据的大数据魔镜。

第五个是行业大数据应用。为社交媒体、广告公司、企业客户、电子商务等行业客户提供数据分析，帮助这些行业提升数据分析的水平，如DataSift、RelateIQ、RocketFuel等创业公司。

三、大数据行业现有的商业模式

谈到商业模式，肯定就要说到2B还2C的问题。

2B是目前大数据行业主要的商业模式，将大数据变为一种服务，服务的对象是企业或机构。比如现有的大数据企业里，星图数据、Hortonworks、Cloudera、星环科技、Talkingdata都是2B的商业模式。从他们的运营状况，不难看出，2B的商业模式，要么是做解决方案（类似外包），要么就是做工具。

预计未来所有的互联网企业也好，传统企业也好，都会在企业内部成立大数据部门，那么到那个时候，解决方案的市场份额还会多么？不肯到也不否定。对于一家企业来说，大数据就是自己的资产，相信企业更倾向于自己管理自己的

内部资产。所以我们大胆的预测，解决方案只是目前大数据行业的权宜之计，未来企业会用自己的人才管理自己的大数据，用自己的人才使用自己的大数据。做工具是目前较为主流的模式。Palantir其实也是做工具。2C方面，在整理这份内容的时候，我们发现2C的产品非常少。女性经期助手、百度指数这样勉强算是2C的大数据产品。而大数据2C方面的产品，更多的是倾向于应用。可穿戴设备其实也算是大数据应用产品之一。

说了这么多，你肯定会问我了，那么腾讯、百度和阿里巴巴这样的企业，他们的大数据又是什么样的模式呢？在笔者看来，BAT企业的大数据商业模式都是2C+2B的模式，我们可以简称为复合型的商业模式，因为他们服务的用户有企业用户也有个人用户。

总结一下，现有的商业模式里，哪个最好？笔者个人认为是2B+2C模式。这样的模式是最健康的模式，形成了一个商业闭环。

用一句话来说就是：你收集用户的数据，分析出报告，然后给到的对应的企业，对应的企业根据数据反馈，从而开发或制造出更好的产品，

行业	应用价值	当前应用状况	未来应用场景
医疗	各地医院统一协调	药品研发	智能医疗平台化
	保健咨询服务系统	疾病治疗	电子健康服务生态系统
	新药研发	公共卫生管理	个人健康管理及预警
	便于医患沟通，提高诊疗效率	居民健康管理	个性化医疗保险
	疾病基因分析	健康危险因素分析	
金融	客户行为分析	银行大数据	金融产品垂直搜索和销售平台
	金融风险分析	保险大数据	全民征信
	运营分析	证券大数据	个人理财及投资电子化平台
电子商务	市场营销	广告追踪和优化	数据化运营
	个性化导购	产品分析	行业应用垂直整合
		用户行为分析	数据资产化
零售		推荐系统	商品来源可追溯及智能比价
	市场营销	数据营销	消费者全过程数据描述
	商品管理	精准管理	产业链营销重构
	提升运营效率	建立新市场增长点	着眼于线下数据的采集
	供应链环节		线上线下数据融合和系统对接
通信	新商业模式		基于消费者喜好定制化产品
	提升网络服务质量/提升书卷气	支持营销运营管理应用	社交网络分析
	精准洞察客户需求	客户体验管理	客户体验分析
政府公共服务	升级商业信息化解决方案	促进智能管道运营应用	客户价值分析
	加强统筹规划	智慧交通	政府的智能化
	提高智慧城市感知水平	智慧安防	数据驱动政府公共服务
	提高经济社会智慧化水平		促进政府的数据治理（反恐/环保/防灾等）

图：大数据应用的现状和机会

让用户享受更智能更美好的生活。整个过程中，大数据是贯穿始终的。

那么，现有的大数据公司，都是如何赚钱的呢？

1、广告、营销。这一类主要集中在第三方大数据营销公司里。典型的企业包括缔元信、时趣这样的公司。他们主要的业务就是帮助大数据分析能力较弱的公司来做大数据分析，优化广告和营销的路径，使市场投入的非常产生更大的价值。

2、直接卖数据的公司。典型的企业有数据堂。

3、做工具或者服务。目前的移动统计工具就是这一类，还有做 Hadoop 套件的也是这一类公司。

4、卖报告或解决方案的。做大数据解决方案的公司就太多太多了，典型的公司为 IBM。

5、跨界和融合。

Talkingdata 联合创始人蒋奇先生告诉我们，Talkingdata 后台有移动互联网各个热门手机游戏的数据，包括用户的设备数据、行为数据、日常数据和游戏里的消费数据等等。根据这些数据，可以对这些游戏用户进行用户画像。

以招行信用卡推广为例，Talkingdata 通过大数据分析发现，《刀塔传奇》以及《我叫 MT》这两款游戏的用户属性和招商银行信用卡中心需要的用户属性很契合，于是促成了招商银行和的合作，还支持了后续的信用卡积分的礼包和活动等。

这次合作为招行信用卡带来了 5 万个绑定用户。一般情况下，银行类的应用要实现转化的平均成本在两百到三百块钱之间，而这样的跨界合作，招商银行基本上没花一分钱，就达到了 5 万转化率，理论上省掉了上千万的费用。这就是跨界和融合。

跨界和融合，其实也是大数据思维里最重要的一环。大数据就像是钱一样，你得让它流动起来才能产生价值。

四、大数据行业的创业方向和机会

先说 2B 方向。

大数据创业的 2B 方向，更多的是做工具和服务，如数据可视化、商务智能、CRM 等。

现有的大数据工具有着技术门槛高、上手成本高、和实际业务结合较差以及部署成本高，小公司用不起等特点。那么新创企业就可以根据以往这些产品的缺陷，来做更适合市场和客户的大数据分析工具和服务。另外，将大数据工具完整化和产品化也是一个方向。新一代的大数据处理工具应该是有着漂亮 UI，功能按键和数据可视化等模块的完整产品，而不是一堆代码。

再说 2C 方向。

大数据一个很大的作用就是为决策做依据，以前做决定是“拍脑袋”决定，现在，做决定是根据数据结果。在我们的生活中，需要做决策的时候太多太多，尤其是像笔者这样选择性困难的天秤座，非常需要大数据来辅助决策。个人理财（我的钱花哪去了，哪些可以省下来）、家庭决策（孩子报考哪所大学）、职业发展 / 自我量化（该不该跳槽，现在薪水到底合适不合适）以及个人健康都可以用到大数据。

五、我们的创业建议

- 1、想清楚谁为你买单（找用户）；
- 2、痛点是什么（找需求）；
- 3、稳定 / 独特的数据源（找数据）；
- 4、靠谱的人做靠谱的事（找人才）；
- 5、考虑 2C 的产品方向；
- 6、忘记科技行业过往经验；
- 7、将大数据产品化（小而美）；
- 8、深耕一个领域，不断的试错和迭代。

其他新创大数据公司创始人也提出过自己的建议。九次方大数据集团总裁王参寿认为深耕大数据领域，坚持才是王道：“大数据行业创业就像爬泰山，爬不到山顶，看不到太阳。”

国云数据 CEO 马晓东表示，“不要跟着概念创业，从真实需求出发，从企业和用户对数据的需求出发做大数据产品，找准自己的定位是关键。”

（来源：《钛媒体》）

TPP 如何影响中国经济 为什么中国未加入

新京报记者 储信艳 沙璐

编者按：TPP 对中国经济的影响，本刊今日刊登一文，下期再刊登一文，供读者参考。

据新华社电由美国主导，日本、澳大利亚、新加坡和加拿大等 12 个国家参与的“跨太平洋战略经济伙伴协定”（TPP）谈判 5 日达成一致。

协议生效还要各国走法律程序

本轮 TPP 谈判于 9 月 30 日在美国亚特兰大开始，原定于 10 月 1 日结束。但由于各方未能在农产品 [2.79% 资金 研报] 市场准入、汽车业原产地规则和制药业知识产权保护三大关键领域达成共识，谈判被迫延期。

最终，在谈判进入第六天时，美国贸易代表迈克尔·弗罗曼正式宣布谈判各方就跨太平洋 [4.05% 资金 研报] 伙伴协定达成一致，称这一协定将有助于“为亚太地区制订路线规则”。

国际贸易代表办公室说，这一协定将在一系列商品和服务上消除或降低关税和非关税壁垒，促进数字经济发展。

参与 TPP 谈判的日本经济财政大臣甘利明也证实，美国、日本及其他 10 个国家已达成“广泛协定”。

不过，共同社报道，虽然协定达成，但由于还需经过正式签字和各国国内法律程序，因此不确定协定最终是否会顺利生效。

美联社说，美国总统贝拉克·奥巴马需要等待 90 天才能签署这项协定。美国国会随后将对协定展开辩论，预计其在国会将遭遇阻力。

商务部：中国对 TPP 持开放态度

6 日，商务部发言人对外表示，中方对符合世界贸易组织规则、有助于促进亚太区域经济一

体化的制度建设均持开放态度。

专家认为，虽然 TPP 形成的贸易规则可能会对中国产生影响，但随着中韩、中澳自贸协定签署，中美、中欧投资协定谈判加快推进，上海自贸区试点拓展，“区域全面经济伙伴关系”谈判和亚太自贸区建设稳步推进，以及“一带一路”建设的持续推进，中国已呈现出深层次、高水平、全方位的对外贸易开放格局，TPP 协定达成对中国的预期影响有限。

TPP 是一种多边自贸协定，全称是“跨太平洋战略经济伙伴协定”，TPP 谈判自 2010 年开始，涉及美国、澳大利亚、文莱、加拿大、智利、日本、马来西亚、墨西哥、新西兰、秘鲁、新加坡和越南，涵盖全球 40% 的经济产出。

不少美国智库专家和商界领袖认为，TPP 协定最终要取得成功需要中国的参与。卡内基国际和平基金会高级研究员黄育川说，TPP 的目标之一是制定高标准的经贸规则，但如果主要经济体不遵守这些规则，其意义就会明显下降。

【解读 1】

TPP 对中国意味着什么？

有负面影响，可能带来就业减少和产业流失在 TPP 的各项规定中，最为引人注目的条款是“零关税”——TPP 原则上要求成员国之间进行贸易时，取消所有商品的进口关税。

从这个意义上来说，TPP 协议达成，对中国并非一个好消息。举例来说，根据 TPP 规定，纺织产品“从纱开始”之后的所有工序和原料，都要在 TPP 成员国内进行，才能享受 12 国内零关税的待遇。

中国国际经济交流中心首席研究员张燕生对表示,这样可能会迫使一部分纺织品企业将工厂从中国搬到 TPP 国家。

国家发改委对外经济研究所国际合作室主任张建平在接受媒体采访时表示,由于关税降低,在美国市场上,越南纺织和服装产品可能会比中国产品更有竞争力,而马来西亚和日本的电子产品和机械产品可能会替代中国产品。总的来说,TPP 对中国的贸易和出口、国民收入会有负面影响,可能会带来就业减少和产业流失。

【解读 2】

中国将被彻底边缘化吗?

加快自由贸易协定谈判,将对冲 TPP 边缘化效应

两天来,TPP 将压垮中国经济、中国将彻底被边缘化的言论遍布网络。事实真的如此吗?

张燕生用“打牌”来形容 TPP 协定。他说:“出牌的时候,希望把对方拿住。TPP 是一张牌,确实会对中国产生严重影响。同时,中国手中也有牌,应对 TPP。”

中国手中一张重要的牌,就是积极与其他国家商签自由贸易协定(FTA)。

去年,中国国家主席习近平表示,中国要加快实施自由贸易区战略,逐步构建立足周边、辐射“一带一路”、面向全球的自由贸易网络。

加快 FTA 谈判,可以对冲 TPP 带来的边缘化效应,是一种“你中有我,我中有你”的效果。

比如,在 TPP 成员国中的澳大利亚,今年 6 月份与中国签署了自贸协定。减税过渡期之后,中澳之间的货物产品接近 100% 零关税。在服务领域,澳方的条件则更为优惠,承诺对中方以负面清单方式开放服务部门。

张燕生表示,这样看来,TPP 对中国和澳大利亚之间产生的贸易负面效应,就被中澳 FTA 抵消了。

根据记者梳理,在 12 个 TPP 国家中,与中国达成 FTA 的国家包括澳大利亚、新西兰、智利、秘鲁和新加坡 5 个国家,几乎占了 TPP 国家的半壁江山。文莱和马来西亚虽然没有与中国直接签订 FTA,但是其所在的东盟早已与中国签订了

FTA。

目前,中日韩 FTA 和中加 FTA 正在谈判中。中美之间也正在进行双边投资协定(BIT)的谈判。

【解读 3】

中国为什么未加入 TPP?

专家表示,现阶段 TPP 很多规则对中国不利,不加入也正常

相关经济专家对新京报记者透露,TPP 从 2010 年开始正式启动谈判。中国当时的研判是,TPP 是针对中国订立的规则,因此中国选择不进入。

这样的判断,并非空穴来风。

5 日,TPP 协议达成之后,美国总统奥巴马发表声明称:“当我们超过 95% 的潜在客户都居住在国外时,我们不能让中国这样的国家制定全球经济规则。”

有一些网上言论认为,由于中国“不遵守国际规则”,导致美国另起炉灶,不带中国玩儿了。

中国现代国际关系研究院国际经济专家陈凤英并不认同这种说法。她认为,不是中国不遵守规则,而是美国发现对手已长大,变得不好驾驭。“刚加入 WTO 时,都是外国人提要求,现在在中国开始提出自己的方案。”她说。

有分析称,TPP 谈判并不仅仅是经济谈判,其背后的政治因素也很强。中国社科院亚太与全球战略研究院研究员许利平表示,美国加入 TPP 谈判后提出了自己的规则和方案。美国和中国在争夺亚太国际贸易规则。

南开大学 APEC 研究中心副主任刘晨阳对新京报记者表示,美国制定的规则对美国最有利。相对来说,现阶段很多对中国不利,一定阶段我们无法满足贸易规则。中国对自由贸易持开放态度,将来更多地参与贸易毋庸置疑,但是现阶段 TPP 规则不适合中国,暂不加入也正常。

【解读 4】

应对 TPP 中国有何准备?

积极参与区域全面经济伙伴关系,盘活周边和区域合作

TPP 已经达成,中国做好准备了吗?事情并非如传言般那样糟糕。

首先，虽然 TPP 达成协议，但是距离真正实施还有一段不短的时间。许利平解释称，TPP 协议需要 12 个国家议会的批准才能正式实行。由于各个国家的议会制度、法律制度不一样，即使一切顺利，也还需要一段时间。

另外，TPP 在 12 个成员国内也并非没有争议。在日本，很多人担心零关税会对日本农业造成巨大打击；在美国，无论是民主党还是共和党，对 TPP 的意见同样褒贬不一。因此，TPP 协议还要经受住各国国会这一关。

有观点认为，TPP 将架空世贸组织（WTO）。陈凤英表示，这种想法过于简单。WTO 有 100 多个成员参与，而 TPP 只有 12 个成员国，不可能简单替代。

从中国的角度来看，TPP 想要孤立中国，答案也是不可能。

陈凤英表示：“现在，任何一个国家想要孤立中国，基本不可能。中国拥有 10 万亿 GDP 的规模，是货物贸易第一大国，这样的国家，市场在我们这里，怎么去孤立？除非这个国家不想要出口。”

除了积极商签自由贸易协定，中国近年来的发展，也为应对 TPP 做了准备。用陈凤英的话说就是“做自己的事情”，比如中国积极参与由东盟发起的区域全面经济伙伴关系（RCEP）、倡议互联互通、倡议成立亚投行、积极推进“一带一路”战略、提出丝路基金、提出金砖银行、建立上海自贸区等，都在盘活周边和区域合作。

刘晨阳表示，化解 TPP 带来的消极影响，一方面中国要加快自主改革，另一方面要通过建设大的框架和沿线国家推进自贸区建设。如果快速发展，则不用再担忧 TPP。

（来源：《新京报》）

为什么说所有的公司都将成为科技公司？

导读：我发现了一个有趣的现象，很多人在谈论商业和科技的话题时，会很明显地划出一条科技行业和其他行业的分水岭。

我发现了一个有趣的现象，很多人在谈论商业和科技的话题时，会很明显地划出一条科技行业和其他行业的分水岭。虽然如今行业间看起来的确是那样，但当我将目光放得长远一些，我发现事情并非永远如此。实际上，每间公司最终都会在某种程度上变为科技公司。那么如今我们怎样定义一件科技公司？我们可能会直接想到有着传感器、微处理器、内存、软件程序、连接线和主机的硬件装置。根据我们对科技下的定义，我们很自然地可以将公司分为科技公司和其他类型公司。但是我认为最有趣的部分在于那些被我们认定跟科技不沾边的公司，可能最后都会成为科技公司。让我举几个例子说明一下。

Sleep Number

尽管 Sleep Number 是以“科技”作为噱头

在卖床上用品，但我不确定这件公司可以称自己为一家科技公司。Sleep Number 会生产床垫，Sleep Number 的科技帮助你拥有一个更高质量的睡眠。他们的 Sleep IQ 解决方案是在床垫中嵌入传感器，追踪你的睡眠信息，之后再提供给你各种关于提高睡眠质量方案，这便是他们产品的延伸服务。所以说，Sleep Number 的卖点不是科技，而是更好的睡眠。科技在产品中的角色是帮助你实现更好睡眠，是手段而不是目的。

Babolat

因为我经常打网球比赛，所以我以这个网站为例。Babolat 上面贩卖各式各样世界上最流行的网球拍。在其中两款最畅销的球拍中，他们在球拍把上面嵌入微芯片和一系列的传感器。之后，你的挥拍轨迹、球的落地点、正手或反手击球、

击球力量以及其他信息都会被收录在球拍里，芯片再对数据进行分析。Babolat 就是利用这些科技让球拍功能变得更强大，同时也会更轻。但我仍要强调，Babolat 并没有因此将自己称之为一家科技公司。另外，Babolat Play，他们实际上并不是在兜售一种科技，而是在卖一种更具竞争力的优势。

所以，体育圈已经感受到了这股浪潮。现在不管是足球、篮球，还是在高尔夫俱乐部、棒球/垒球棒、网球拍上，我们都可以嵌入传感器。再次强调，科技的存在是为了将事物变得更棒。技术是可以让公司借力而行的手段，而不是核心卖点。现在有更多的科技公司专注在围绕“科技”做文章，而不是跳出“科技”的定位。这就是为什么那些利用科技作为手段的公司比真正的科技公司更吸引我的原因。

由于智能手机的普及，传感器和内存的元件、驱动甚至是软件的成本都随之降低了。我们可以看到很多像 Sleep IQ 和 Babolat 这样的公司，可以将前沿的科技整合到任何物品中，并以一个主流的价格出售。June Oven 就是很好的例子。

June Oven 是一个智能烤箱。它也是一款搭载着科技的产品——从 CPU 到可以进行视觉处理的摄像头、软件、连接元件等一应俱全。就这样，这款烤箱轻而易举地成为了最智能的烤箱。

他可以识别出你放进去了什么食物，然后针对不同的食物进行相应的烘培。它也允许你个人操作去控制火候以达到最佳烘培效果。由于烤箱内置了视频摄像头，所以你可以在手机上实时查看食物的烘培进展。除此之外，这款烤箱还有很多很棒的技术在里面。但是它的价钱也十分惊人，接近 1500 美元。实际上，几乎所有烤箱都具备以上提到的功能，甚至不止这些。每家生产烤箱的公司都会在烤箱内内置传感器、微处理器、软件以及一个主机，以此帮助你烹饪出更好吃的食物。因此最终，他们的卖点都是可以烹饪出更美味的食物。科技只是实现这一目标的手段而已。

硅谷有句俗语叫“为了科技而科技 (technology for technology's sake)。”它的含义是我们经常为了科技而发展科技。这在工程领域和研发实验室也是十分常见的。但这却让很多上市的商品变得很尴尬。我首先就想到了谷歌眼镜 (Google Glass)。它的全部卖点都在于它拥有最先进的技术，这让产品提供了很多鸡肋功能，只为证明自己已掌握尖端科技。所以说科技公司有时候过于关注技术。这也是为什么那些生产智能床品、汽车、烤箱、装置、体育用品之类的公司比纯技术公司更有趣的原因，它们在利用科技让我们身边的产品变得更棒。

(Rz.K)

(来源：《艾瑞网》)

· 行业动态 ·

一升一降，倒逼国内服务外包“凤凰涅槃”

在昨天举行的第八届中国国际服务外包合作大会高层峰会上，全球知名行业专家、全球服务外包领军人物围绕“互联网+趋势下的外包新格局”主题进行探讨。法国凯捷集团大中华区副总裁王晓良旗帜鲜明地提出，在全球经济增长放缓，国内人力成本居高不下的背景下，中国服务外包亟待经历一场“凤凰涅槃”。

王晓良说，当前中国服务外包面临着一升一降两大挑战。升，是指综合成本的攀升。中国服务外包人工成本在全球已没有任何优势，人力成本平均占整个企业营业收入的 60% 到 70%。近 5 年来，人力成本年均上升了 10%—15%。菲律宾、马来西亚、泰国……这些人力成本较低的东南亚国家已在冲击着中国的市场份额。更致命的是汇

率。过去5年，美元相对人民币持续贬值，相对印度卢比持续升值，一个降10%，一个升45%，结局是印度兄弟笑了。

降，是指人才有效供应不足。中国和印度是世界服务外包大国，2014年数据显示，国内外包行业从业人员达607万，大学以上的人才占66%。印度从业者有300万人，研究生以及专业背景人才占50%以上，高技能人才占1/3，显然，印度外包人才综合素质强于中国。外包的核心业务主要来自美、欧、港、日，但中国缺乏精通英语、日语和专业外包技术的复合型人才。此外，当前的互联网+创业大潮，对外包行业人才库产生“虹吸效应”，更多年轻人走向了自我创业，而不是

去做外包。

中国服务外包业的凤凰涅槃是转型，要打破旧的业务模式。王晓良建议，首先要形成能招人、能培育人、能留住人的人才体系，尽早建设自己的人力资源池、造血机器；其次要转型。服务外包企业自身需要主动转型，比如细分市场，做更有针对性的解决方案，未来不管是金融服务、零售，每一个行业都应该有专门的解决方案。同时，应该用自己的技术、服务帮助客户转型；第三，外包企业在国际化的同时不能忘记本土化，中国本土服务外包市场是巨大的；第四要专注于技术的提升，形成自身优势。

(来源：《南报网》)

· 会员之家 ·

上海林同炎李国豪土建工程咨询有限公司造价所 举办《广联达钢筋算量软件基础操作培训》

近期，上海林同炎李国豪土建工程咨询有限公司造价所邀请广联达软件公司的培训讲师来公司进行了一场关于如何使用广联达土建钢筋算量软件的操作培训会，由于目前公司正在开展BIM的研发工作而广联达造价软件是BIM系列产品中的一部分，与项目管理系统（PM）和数据管理与服务产品（DM）集成，形成面向全过程的BIM造价解决方案。该系列软件包含了土建、钢筋、安装、精装等多个专业，包括基于BIM的工程量计算及组价两大核心业务，支持全国各省市清单、定额计算规则。本次使用的广联达土建钢筋软件正是其中之一。

首先，讲师向我们介绍了钢筋软件，该软件通过以画图方式建立建筑物的计算模型，软件根

据内置的计算规则实现自动扣减，综合考虑了平法系列图集、结构设计规范、施工验收规范以及常见的钢筋施工工艺，能够满足不同的钢筋计算要求。不仅能够完整的计算工程的钢筋总量，而且能够根据工程要求按照结构类型的不同、楼层的不同、构件的不同，计算出各自的钢筋明细量。

讲师对算量软件的操作流程做了一一讲解，从新建工程、新建楼层、新建轴网、绘图输入、统计计算到报表查量。

通过这次的培训，能够基本掌握用钢筋软件算钢筋量的工作流程以及钢筋软件中的一些常用功能，但要完全掌握这款软件还需要通过实际工作来发现问题并解决问题。

中国轻工业上海咨询工程咨询公司 入选青岛市政府与社会资本合作（PPP） 综合咨询服务类机构名单

为推进政府与社会资本合作，经青岛市人民政府同意，青岛市财政局经公开报名、资格审查等程序，最终确定了青岛市第二批政府与社会资本合作咨询服务机构。

协会会员单位中国轻工业上海咨询工程咨询公司在积极拓展 PPP 业务领域的发展思路下，

凭借自身多年积累的品牌、技术、经验等综合资源优势，顺利入选该名单。这表明中轻咨询拓展 PPP 业务领域的工作已进入实质性推进阶段。我们将继续以全方位的优质服务、优秀的咨询质量，积极提供 PPP 咨询服务，并将努力推动 PPP 项目的深入操作和切实实施。

海诚工程科技股份有限公司参加“合作共赢共创未来， 中国企业走进拉美”活动

2015年9月8日，由中国公共外交协会、上海市政协、拉美地区国家驻沪总领馆主办的“合作共赢共创未来，中国企业走进拉美”活动在上海举行。来自阿根廷、巴西等拉美各国驻上海总领事馆总领事，以及部分上海市政协委员、企业家、学术界人士等300余人与会。公司应邀参加了此次盛会，通过接洽了解，逐步与拉美国家驻沪机构建立联系，为未来积极拓展拉美国家承包工程市场打下基础。

· 聚焦中国 ·

“一带一路”财经资讯（四）

1、中国—东盟信息港提速获赞：正逢其时
乐见其成

在13日南宁举行的中国—东盟信息港论坛上，中国国家互联网信息办公室主任鲁炜将该信息港称为“合作共赢之港、成果共享之港”，并提出五项推进措施，引发与会者热议。

参考链接：<http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/>

t20150914_6472069.shtml

2、中泰铁路合作达成多项共识 争取项目年内开工

中泰铁路合作联合委员会第七次会议日前在泰国曼谷召开。双方就可行性研究、详细设计、工程总承包以及线上合资方案、融资方案、政府间铁路合作框架协议等问题进行了充分磋商，达

成多项共识。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6471740.shtml

3、印尼政府将邀德法等国竞标雅万中铁项目

印尼副总统顾问团主席林绵坤日前在雅加达表示,对雅加达-万隆中铁项目,欢迎中国和日本参加投标,印尼还将邀请其他国家参加,特别是欧洲的德国和法国。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6475775.shtml

4、新疆对接“一带一路”实施方案获批 4条公路通道规划中

记者从新疆发改委了解到,新疆对接“一带一路”的实施方案已经获批,目前正就修改意见进行相关调整。与此同时,新疆还在规划实施北通道、中通道、南通道、南北疆大通道4条公路通道建设。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6475184.shtml

5、俄大力开发远东引关注 普京:中国是主要合作伙伴

在俄远东开发进程中,中国无疑是俄主要的合作伙伴,尤其是俄开发远东,可以享受到与中国振兴东北地区、“一带一路”建设双对接的便利,中俄在远东地区的合作理应走得更好更快。

参考链接: http://intl.ce.cn/specials/zxgjzh/201509/14/t20150914_6471486.shtml

6、巴林加强与中国经济合作

巴林经济发展委员会(Bahrain EDB)9月10日在中国宁夏回族自治区银川市,与中国国际贸易促进委员会签署相关谅解备忘录,以加强两国的经贸关系。这是巴林经贸代表团参加中国-阿拉伯博览会的成果之一。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6475097.shtml

7、科技创新引领中阿经贸合作

9月10日,2015中国-阿拉伯国家博览会在宁夏银川拉开帷幕。加强科技创新合作、加快相关自由贸易协定谈判、畅通中阿网上丝绸之路……中阿博览会成为中国在“一带一路”建设中寻求国际合作、推动经济发展的重要平台,也促进了宁夏地区开放和经济发展。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6475034.shtml

8、沙特寻求私人投资进入铁路建设领域

沙特铁路组织(SRO)负责人日前表示规划建设全长2750公里铁路客运网,连结全国各地,其中南北线长度约1242公里,沿线设6座车站,欢迎私人投资参与建设。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6474974.shtml

9、中国银行拟在土投资设立子行

按照土方法律规定,外资银行在土设立营业性分支机构需投入至少3亿美元作为资本金。因此,如中行顺利在土投资设立分行,将成为继工商银行年内收购土耳其纺织银行以来,中国金融机构在土耳其的又一重大投资,对支持中资企业在土参与“一带一路”项目建设,加快人民币国际化步伐,推动伊斯坦布尔形成本地区人民币结算中心具有重大意义。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6474891.shtml

10、塔吉克斯坦2015年年底将着手实施一批重要交通项目

据塔“AVESTA”网9月11日报道,塔交通部计划于今年年底实施一批重要的交通项目:改造杜尚别-图尔松佐达及胡占德-伊斯法拉公路,此外,卡拉伊·胡姆布-瓦恩德日公路修复项目的筹备和设计勘查工作也将继续推进。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/14/t20150914_6475832.shtml

“一带一路”财经资讯（五）

1、沙特阿拉伯向中国投资者伸出“橄榄枝”

当国际油价从每桶 100 美元以上跌到 40 美元附近，沙特阿拉伯更加主动地谋求转型发展，而中国投资者成为其极为看重的合作伙伴。如今，沙特正积极伸出“橄榄枝”，提供资金、税收等多项优惠条件，吸引中国企业赴沙投资。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/15/t20150915_6491796.shtml

2、中企助力格鲁吉亚打造丝路明珠 投 2.8 亿建经济特区

地处欧亚交通“十字路口”的格鲁吉亚是丝绸之路的重要一站，也是中欧间最便捷通道的必经之地。坐拥这一地理优势，格鲁吉亚政府致力于将格打造为欧亚交通、物流中转枢纽，这一发展战略与中方提出的建设丝绸之路经济带不谋而合。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/16/t20150916_6496687.shtml

3、外媒称中国西部将成新增长点 但经济放缓带来挑战

据德国《商报》网站 9 月 13 日报道，阅海湾商务区是中国西北部宁夏回族自治区的旗舰项目，在 5200 平方公里的地面上将诞生该地区最现代化的商务区，离北京约 1000 公里的阅海湾投资规模为 70 亿欧元（500 亿元人民币）。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/16/t20150916_6496022.shtml

4、格鲁吉亚总理欢迎中国企业参与格基础设施项目建设

格鲁吉亚总理加里巴什维利 15 日在第比利斯会见中国天辰工程有限公司代表时表示，格鲁吉亚欢迎并鼓励中国企业积极参与格鲁吉亚基础设施项目建设。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/16/t20150916_6495911.shtml

5、“北斗”再次走出国门 将在阿拉伯国家落地

中国 - 阿拉伯国家博览会近日在宁夏举行，记者从中国卫星全球服务联盟获悉，该联盟已在当地设立了“中阿卫星应用研究与展示服务中心”，并与阿拉伯国家开展北斗导航系统落地项目，建立合作实体，共同经营北斗导航服务业务。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/16/t20150916_6495633.shtml

6、西方蓄势重返伊朗觅商机 法酒店巨头进驻伊朗

在国际大企业看来，伊朗核协议达成意味着巨大商机。随着国际制裁逐渐解除，拥有世界第四大石油蕴藏量、第二大天然气蕴藏量和 8000 万人口的伊朗将成为各大企业竞争的焦点市场。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/16/t20150916_6495450.shtml

7、中哈合作中心中方配套区助力“丝路核心区”建设

中哈霍尔果斯国际边境合作中心中方配套区（首期）15 日通过国家验收，标志着中国唯一的配套区封关运营。中哈霍尔果斯国际边境合作中心是 2003 年中国和哈萨克斯坦两国元首达成的两国合作项目，是中国与其他国家建立的首个跨境边境合作中心，是全球首个跨境自由贸易区，总面积 5.28 平方公里，中方区域 3.43 平方公里，哈方区域 1.85 平方公里。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/16/t20150916_6495382.shtml

8、“中国 - 东盟信息港”搭建各国互联互通的“网上港口”

“建设中国 - 东盟信息港，正是为中国和东盟各国搭建起互联互通的‘网上港口’，实现港港相连、路路畅通。”9 月 13 日上午，在主题为“互联网 + 海上丝绸之路——合作·互利·共赢”的中国 - 东盟信息港论坛上，中国国家互联网信息办公室主任鲁炜表示，中方将与东盟各国紧密合作，使中国 - 东盟信息港成为建设 21 世纪“海上丝

绸之路”的信息枢纽，让中国与东盟各国共享网络发展成果。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/16/t20150916_6495330.shtml

9、海南推动博鳌论坛成为“一带一路”重要平台

博鳌亚洲论坛落户海南 10 余年来，已经成为中国扩大对外开放的重要名片。近两年来，海南省更着力推动博鳌亚洲论坛成为“一带一路”的重要平台。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/15/t20150915_6491272.shtml

“一带一路”财经资讯（六）

1、跨国企业不应缺席“一带一路”发展机遇

沃尔沃集团中国区总裁陈然峰 16 日在接受记者专访时表示，“一带一路”战略对于包括沃尔沃集团在内的众多跨国企业来说，都不应缺席这一发展机遇。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6510288.shtml

2、共建“一带一路”：上合组织经贸部长确定九项举措

上海合作组织成员国经贸部长第十四次会议 16 日在陕西省西安市举行。本次会议以上合组织区域经济合作与“一带一路”对接为主题，围绕当前上合组织区域经济合作重点问题进行讨论，各方围绕落实 7 月上合组织乌法元首峰会取得的共建“一带一路”重要成果，确定了 9 项具体举措。

参 考 链 接：http://intl.ce.cn/specials/zxgjzh/201509/17/t20150917_6505685.shtml

3、安永：“一带一路”建设将使沿线国家共同推动新一轮基建潮

全球知名会计师事务所及咨询服务机构安永，16 日发布报告《聚焦“一带一路”新机遇——金融铺路、基建先行》称，中国主导的“一带一路”建设将使沿线国家共同推动新一轮基建潮，而中国企业在走出去过程中，金融支持至关重要。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6511198.shtml

4、民企在越抢抓“一带一路”商机

从通往中国的越南 1 号公路一侧走进这个位于越南首都河内以北 40 公里的北江省云中工业区，规范而现代的繁忙场景令人印象深刻。“中

国企业在这里的投资规模很大，特别是高科技企业，不仅给我们越南人带来了就业，也带来了先进的科学技术，我们可以从中学到很多。”26 岁的吴氏水是中资越南光伏科技有限公司的质检员，她觉得“这里的工作环境非常专业和舒适”。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6511213.shtml

5、苏宁深耕东南亚市场，抢占“一带一路”桥头堡

而就在前不久举行的“中国—东盟信息港论坛”上，苏宁云商副董事长孙为民首次发布了苏宁在东南亚的规划布局：“从印尼、泰国到马来西亚，再到越南、缅甸，苏宁将进一步深耕东南亚的跨境电商市场。”未来，泰国的水果干、越南的木质工艺品、马来西亚的白咖啡、新加坡的珠宝等私家典藏的东南亚特产，都可以在苏宁易购上轻松购买。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6511174.shtml

6、“一带一路”投资政治风险研究之阿尔巴尼亚

阿尔巴尼亚全称阿尔巴尼亚共和国（英语：Republic of Albania），首都地拉那（Tirana），位于欧洲四大半岛之一的巴尔干半岛（Balkans）。巴尔干半岛位于欧洲西南边缘，地处欧、亚、非三洲交界之地，本地区历来存在诸多矛盾，其中既有宗教矛盾，也有领土争端。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6510335.shtml

7、环保产业掘金“一带一路” “绿色投资”如何落地？

复杂的环境问题、“高压”的治污态势使我国环保产业正以年均15%的增速发展。在业内专家看来，环保产业国际化将成为必然趋势，而共建和实现绿色化“一带一路”战略也为我国环保企业“走出去”提供了机遇。那么，环保产业掘金“一带一路”前景几何？“绿色投资”如何才能落地？

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6511220.shtml

8、约旦期待借助“一带一路”吸引更多中国投资

约旦投资委员会主席穆塔萨·欧格莱15日晚在北京举行的约旦投资推介会上表示，“一带一路”

倡议有助于约旦经济发展，约旦希望借助该倡议加强与中国合作，吸引更多中方企业赴约投资。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6507538.shtml

9、中巴企业拟联合在巴投资煤电项目

据巴《国民报》和《论坛快报》9月15日报道，中国大唐集团海外投资有限公司（CDTO，简称大唐海外）和中国机械设备工程股份有限公司（CMEC，简称中机工程）与巴卡拉奇电力公司（KE）签署协议，拟在卡拉奇卡西姆港投资建设2*35万千瓦的燃煤发电项目。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201509/17/t20150917_6511413.shtml

· 政策导向 ·

小微企业减半征收所得税范围确定

国家税务总局日前发布公告，明确贯彻落实扩大小型微利企业减半征收企业所得税范围有关问题，对今年第四季度预缴和年度汇算清缴有关新老政策衔接作出规定。同时，税务总局还下发通知，要求各地税务部门要继续利用信息化手段对企业申报情况加强监测，及时筛查应享受未享受税收优惠等异常情况，确保小微企业税收优惠政策应享尽享。

继今年2月25日国务院常务会议将小微企业所得税减半征税范围由10万元调整为20万元后，8月19日，国务院第102次常务会议决定，自2015年10月1日起，将减半征税范围扩大到年应纳税所得额30万元（含）以下的小微企业。9月2日，财政部和税务总局发布通知，明确了小型微利企业减半征税范围扩大到30万元后具体税收政策规定。

税务总局表示，小型微利企业所得税新优惠政策，主要惠及年度累计利润或应纳税所得额在20万元至30万元之间的小型微利企业。

按照公告规定，小型微利企业无论采取查账征收方式还是核定征收方式（含定率征收、定额征收），只要符合小型微利企业规定条件，均可以享受小微企业所得税优惠政策。

同时，小型微利企业享受企业所得税优惠政策，不需要到税务机关专门办理任何手续，可以采取自行申报方法享受优惠政策。年度终了后汇算清缴时，通过填报企业所得税年度纳税申报表中“资产总额、从业人数、所属行业、国家限制和禁止行业”等栏次履行备案手续。

值得注意的是，年度累计利润或应纳税所得额介于20万元至30万元的小型微利企业，并非今年全年累计利润或应纳税所得额都可以享受减半征税政策。

税务总局解释，按照企业所得税法规定，企业所得税是一个年度性税种，由于小型微利企业所得税新优惠政策从今年10月1日起执行，这意味着小微企业所得税新的优惠政策适用于今年10月1日之后的利润或应纳税所得额。

（来源：《经济日报》）