

上海咨询信息 (月刊)

2016 年第 3 期
(总第 344)

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 ·

- 上海市咨询业行业协会七届四次理事会隆重召开
.....陈慧琴 (2)
- 关于授予上海东方投资监理有限公司等 39 家咨询企业(机构)
为 2015 年度第十一届上海市信誉咨询企业(机构)的
决定 (4)
- 关于授予顾亚军等八位同志为 2015 年度第九届上海青年咨询
精英吕正昱等八位同志为 2015 年度第九届上海青年咨询
精英提名奖的决定 (6)
- 协会荣获“2015 年度上海现代服务业联合会优秀活动奖”
.....郭德利 (7)

· 咨询专论 ·

- 麦肯锡顾问的领导力训练：不断追问自己这个问题！
..... Peter Ferdinand Drucker(7)
- 2015 年大数据行业的 50 亿元都投给了谁？ (9)
- 美国如何解决小微企业融资难？陈 楠 (12)
- 投资“一带一路”沿线，中企御险而行路 虹 (13)

· 专家观点 ·

- 供给侧改革的核心思想是改变自己适应别人 ...马 云 (17)
- 机器人来了，人类大面积失业？ ...青 木 贾文婷等 (22)

· 会员之家 ·

- 东方四获“上海现代服务业联合会突出贡献奖” (24)
- 东方获评“上海市司法行政工作先进集体” (25)

· 政策向导 ·

- 《上海市加快促进服务贸易发展行动计划（2016-2018）》日前
正式出台 (25)

· 封二 ·

上海上梓建设造价咨询有限公司简介



上海市咨询业行业协会七届四次理事会隆重召开



2016年3月3日下午，上海市咨询业行业协会七届四次理事会在思南路科学会堂1001会议室召开。

到会的协会理事及代表54人，陈积芳、汪天翔、王晓鹏、郭辰健副会长出席了会议。

会议由汪天翔副会长主持。

首先，陈积芳副会长作了“上海市咨询业行业协会2015年工作总结及2016年工作打算”的报告，着重汇报了协会2015年的几项重要工作。

2015年，协会共开展专题讲座、继续教育培训工作共计十次，出席人员约350人次。此项目分别获上海市科协2015年继续教育示范项目提名奖和上海现代服务业联合会颁发的《2014年度优秀活动奖》；举行“筹建‘一带一路建设项目服务平台’座谈会”，形成找准市场服务对象，培育本地公司、走出国门、培育跨国经营人才等的共识，借助经济联合会下面的几个大型企业先启动运输、重装备交通运输企业等有条件的领域的先行先试；与深圳市管理咨询行业协会联合，签署了“中国首席咨询网”的战略合作协议，为沪深两地合作开展咨询业务提供新的平台，实现沪深两地的信息共享、资源共享，为共同开拓我国南方地区的咨询市场打下基础。

接着，郭辰健副会长作了“上海市咨询业行

业协会2015年度财务报告”。协会按照章程规定，遵循财务守则，努力做到勤俭办会，基本做到自主办会仍有盈余。

王晓鹏副会长介绍了第十一届上海信誉咨询企业和第九届上海青年咨询精英的评审情况。经企业申报，专家评审通过了上海东方投资监理有限公司等39家咨询企业为十一届上海信誉咨询企业。经单位推荐，专家评审通过了顾亚军等八位同志为第九届上海青年咨询精英，吕正昱等八位同志为第九届上海青年咨询精英提名奖。王晓鹏副会长提请理事会审议通过第十一届上海信誉咨询企业、第九届上海青年咨询精英名单。

郭德利副秘书长作了“关于取消上海市注册咨询师认证考试项目的情况通报”。根据《人力资源社会保障部关于开展职业资格清理整顿专项督查活动的通知》的要求，上海市人力资源和社会保障局、上海市职业能力考试院“关于做好本市清理规范职业资格相关活动清理规范检查工作的通知”的精神，要求各委、办、局，各区县人力资源和社会保障局和有关单位切实做好职业资格清理规范的工作。据此要求，我协会与市职业能力考试院联合组办的“上海市注册咨询师专业技术水平认证”工作已被取消。考虑到咨询师的教育培训工作对咨询业界青年咨询人才成长的

重大作用，为慎重处理此项认证项目，正确引导后续工作，为此，编制《上海市咨询业行业协会咨询师认证及管理办法》，将以前已取得证书者统一归入协会进行管理。

汪天翔副会长介绍了《上海市咨询业行业协会咨询师认证及管理办法》，要点是：由协会制订管理办法，进行培训、考核、管理。为便于管理和规范，咨询师冠以上海市咨询业行业协会的前缀；为同步于此次清理整顿工作，去掉咨询师的前缀“注册”一词；对已取得证书者归入一并管理，协会将延续管理好咨询师这一协会品牌项目。

郭德利副秘书长作“关于协会理事人员调整情况的说明”，根据上海市委组织部关于干部社会兼职的相关要求及工作调动情况，协会的一些理事单位提出调整理事人选的请求，会长、6位副会长和5位理事已相继提出请辞报告等情况，报告给理事会。

汪天翔副会长提出“关于协会换届改选和成立换届改选筹备组的提议”。为使协会换届改选工作顺利进行，拟成立协会换届改选工作筹备组。筹备组设领导小组，下设工作班子。领导小组组长：汪天翔，副组长：郭德利 吴越 邱兢；工作班子：陈慧琴 杨小燕。

然后，郭德利副秘书长作“提请审议上海市咨询业行业协会章程的修改说明”。我协会七届

二次会员大会表决通过的《上海市咨询业行业协会章程》，随着形势的变化，按照上海市社会团体管理局对章程的规范要求，需要对其进行修改。

原章程为八章四十一条，经修改为八章五十八条，增加了十七条。其中，没有变动的有4条，变动的有33条，拆分的增加4条，新增的16条，合并的减少1条，取消的减少2条。

新增的内容主要是：章程明确行业协会领导由企业领导来担任，会员不得利用其经营规模、市场份额等优势，限制其他会员；建立完整的会员名册和会员诚信档案；会员大会、理事会进行表决，应当采取民主方式进行。选举理事、副会长、会长，制定或修改会费标准，应当采取无记名投票方式进行，应当制作会议决议和会议纪要；本会的负责人是指会长、副会长和秘书长；本会长行使的职权；本会增设会长办公会议，在理事会休会期间行使理事会权利；本会根据工作需要设立分支机构、代表机构；本会增设监事；明确监事的权利和义务；本会专职工作人员的工资、福利待遇等开支标准；本会的会计年度及审计事项；接受登记管理机关组织的年度检查；重大事项报告义务；履行信息公开义务；章程的修改报管理机关核准；章程规定以国家法律、法规、规章和政策为准。

随后，汪天翔副会长对修改后的上海市咨询业行业协会章程进行简要讲解。



与会者对上述事项的报告和审议，都以热烈的掌声表示通过。

汪天翔副会长接着宣读了“上海市咨询业行业协会七届四次理事会决议”：会议听取并通过了协会 2015 年工作总结及 2016 年工作打算；审议通过了协会 2015 年度财务报告；审议通过了 2015 年第十一届上海信誉咨询企业、第九届上海青年咨询精英名单；听取了“关于取消上海市注册咨询师认证考试项目的情况通报”和关于印发“上海市咨询业行业协会咨询师认证及管理辦法”的说明，审议通过了“上海市咨询业行业协会咨询师认证及管理辦法”；听取通过了关于协会理事人员调整情况的说明和关于协会换届改选、成

立换届改选筹备组的提议，审议通过了协会换届改选筹备组的名单；审议批准了上海市咨询业行业协会章程的修改说明和上海市咨询业行业协会章程，同意提交协会七届四次会员大会审议通过。

陈积芳副会长最后发言说，我们这一届协会的工作，在经济转型中度过，在体制改革中延续，在创新创业中蜕化，在社团组织规范中响应。我们同会员单位一起，共同为上海咨询行业的发展做出了贡献。不管目前的经济形势和咨询行业是高峰或是低谷，我们这届理事会要把协会的换届改选工作做好，使咨询协会的工作踏上新的台阶。

会后，全体与会者在科学会堂思南楼前合影留念。

（陈慧琴）

沪咨行 [2016] 01 号

关于授予上海东方投资监理有限公司等 39 家咨询企业（机构）为 2015 年度第十一届上海市信誉咨询企业（机构）的决定

根据《上海市信誉咨询企业（机构）评审实施办法》，经咨询企业（机构）申请，经协会组织专家评审，于 2016 年 3 月 3 日经七届四次理事会审议，通过上海东方投资监理有限公司等 39 家咨询企业（机构）为 2015 年度第十一届上海市信誉咨询企业（机构）。

现将 2015 年度第十一届上海市信誉咨询企业（机构）名单公布如下（见附件）。

特此通知。

上海市咨询业行业协会

2016 年 3 月 3 日

附：2015 年度第十一届上海市信誉咨询企业（机构）名单

2015年度第十一届上海市信誉咨询企业(机构)名单

- 1 上海东方投资监理有限公司
- 2 上海投资咨询公司
- 3 上海国际招标有限公司
- 4 上海林同炎李国豪土建工程咨询有限公司
- 5 上海金桥建设监理有限公司
- 6 上海市隧道工程轨道交通设计研究院
- 7 上海联合工程监理造价咨询有限公司
- 8 中国轻工业上海工程咨询有限公司
- 9 上海勘测设计研究院有限公司
- 10 中国海诚工程科技股份有限公司
- 11 上海邮电设计咨询研究院有限公司
- 12 上海申邑工程咨询有限公司
- 13 上海核工程研究设计院咨询部
- 14 中国建设银行股份有限公司上海市分行造价咨询中心
- 15 上海市住房和城乡建设管理委员会科学技术委员会
- 16 上海宁信建设工程咨询有限公司
- 17 上海市建设工程招标咨询公司
- 18 上海国际港口工程咨询有限公司
- 19 上海高校工程建设咨询监理有限公司
- 20 上海中鑫建设咨询有限公司
- 21 上海浦东新区投资咨询公司
- 22 上海国际化建工程咨询公司
- 23 上海立信资产评估有限公司
- 24 上海上审会计师事务所有限公司
- 25 上海华钟投资咨询有限公司
- 26 上海信衡房地产估价有限公司
- 27 上海天强管理咨询有限公司
- 28 上海久隆企业管理咨询有限公司
- 29 上海外商投资咨询有限公司
- 30 上海上投国际咨询有限公司
- 31 上海震业财务咨询有限公司
- 32 上海专利商标事务所有限公司
- 33 上海市机电设计研究院有限公司
- 34 上海万隆信息技术咨询有限公司
- 35 上海质量认证咨询中心
- 36 上海得民颂信息科技发展有限公司
- 37 上海市轻工业科技情报研究所
- 38 上海市公路学会科技咨询服务部
- 39 上海市老科学技术工作者协会技术咨询服务部

沪咨行 [2016] 02 号

关于授予顾亚军等八位同志为 2015 年度第九届上海 青年咨询精英 吕正昱等八位同志为 2015 年度 第九届上海青年咨询精英提名奖的决定

2015 年度第九届上海青年咨询精英评审工作，经推荐申请，协会组织专家评审，于 2016 年 3 月 3 日经七届四次理事会审议通过顾亚军等八位同志为 2015 年度第九届上海青年咨询精英，吕正昱等八位同志为 2015 年度第九届上海青年咨询精英提名奖。

现将 2015 年度第九届上海青年咨询精英、上海青年咨询精英提名奖名单公布如下（见附件）。特此通知。

上海市咨询业行业协会
2016 年 3 月 3 日

附：2015 年度第九届上海青年咨询精英、上海青年咨询精英提名奖名单

2015 年度第九届上海青年咨询精英、上海青年咨询精英提名奖名单

第九届上海青年咨询精英（8 名）			第九届上海青年咨询精英提名奖（8 名）		
1	顾亚军	中国海诚工程科技股份有限公司	1	吕正昱	上海市隧道工程轨道交通设计研究院
2	唐 炜	上海久创建设管理有限公司	2	王 颖	上海投资咨询公司
3	印捷欧	上海东方投资监理有限公司	3	张 芸	上海邮电设计研究院有限公司
4	贺春宁	上海市隧道工程轨道交通设计研究院	4	冯 波	上海林同炎李国豪土建工程咨询有限公司
5	金 晶	上海国际招标有限公司	5	张 淞	上海东方投资监理有限公司
6	张 彬	上海投资咨询公司	6	宁 飞	中国海诚工程科技股份有限公司
7	叶 诚	上海专利商标事务所有限公司	7	茅文瑜	中国建设银行上海分行造价咨询中心
8	张福奇	上海得民颂信息科技发展有限公司	8	薛 新	上海景冉企业管理咨询有限公司

协会荣获“2015年度上海现代服务业联合会 优秀活动奖”



2016年2月18日在上海国际会议中心举行的现代服务业联合会三届三次会员大会上，举行了表彰活动，129家会员单位代表上台领奖。现代服务业联合会会长周禹鹏、副会长兼秘书长赵效定、上海市商务委副主任刘敏和市社团局副局长贾勇等领导为获奖者颁奖。上海市咨询业行业协会荣获“2015年度上海现代服务业联合会优秀活动奖”。

(郭德利)

· 咨询专论 ·

麦肯锡顾问的领导力训练： 不断追问自己这个问题！

Peter Ferdinand Drucker

核心：所谓重要且高难度的工作，不是要找到正确答案，而是要提出正确的问题。

“思考没有正确答案的问题”可视为领导力的要素之一。因为透过这个过程，能促使自己率先思考、率先行动。

因为领先者没有范本，所以无法模仿别人，只能在当下的状况中，试图找出答案，正是所谓的“思考没有正确答案的问题”。

思考没有正确答案的问题固然重要，但为何实践起来并不容易？

不要成为纸上谈兵的评论家

第一个最常被提及的原因就是，对“问题”本身难有明确的认知。

正确答案存在时，问题本身也就容易厘清；但当正确答案不存在时，问题究竟为何，就非常难以辨认。在考试制度下成长，我们已经太习惯问题是事先设定好的，却没有太多设定问题的经验。

只要有问题，自然就有答案。但该回答什么问题？什么才是问题？这些状况不明确时，就算想动脑也动不了。在此，不妨思考一下设定问题时的有效方法。

那就是，把眼前的现象，用“如果是我，我会怎么办？”的方式自问。这正是“当事人意识”的第一步。

举例来说，针对日本人口减少的问题，若以“如果我是总理大臣，会如何处理？”来自问，就能概括的定义出“问题”。此时的重点并非思考“自己的意见是什么？”而是要思考“如果是我，我会采取什么样的行动？”并把想法落实到行动上。

保持当事人意识，把想法落实到行动上，有助于构思出兼具建设性与自我风格的具体意见；若不以当事人意识来进行「如果是我」的假设，很可能说出不具可行性的意见。

此外，如果不落实到行动上，就只会是单纯的概念，无法成为具有建设性的评论；如果是以前第三者的立场发言，便难以落实为“在何时以前、做什么、怎么做”的具体内容。变成单纯对总理大臣的判断描述感想的评论者而已。

持续追问“如果是我，我会怎么做？”

这样的习惯若能应用在日常生活中，会是很好的训练。我在平日生活中，也一直努力进行这样的自问自答。“如果当上社长……”“如果当上国家领导人……”“如果明天要代替上司提案……”试着转换角色，“问题”就会变得明确，抱持当事人意识，就能引导出可以落实为行动的具体解答，这一连串的过程就是一种训练。

思考没有正确答案的问题时所需的题材，日常生活中俯拾皆是。重视当事人意识，时常思考“如果是我，我会怎么办？”的习惯，对培养领导力非常有用。

听取别人意见或上网搜寻资料之前，先以自己的方式设定问题、导出答案，透过这样的练习，就能让自己的意见变得铿锵有力。

这样的习惯会构成基础，累积准备、蓄势待发，让你某天真正成为团队负责人或公司代表时，能沉着稳健的回应。

所谓的领导力，就是要付诸行动。而导出属于自己的答案，建构行动的基础，或许可说是领导力的下一步。

思考“没有正确答案的问题”的五个步骤

但，到底该如何思考“没有正确答案的问题”？可以用这五个具体步骤，导出属于你自己的答案。

步骤一：自问“如果是我，我会怎么办？”
定义出问题

首先，就算很勉强，也要从设定问题开始。此时，自问「如果是我，我会怎么办？」的观点很有帮助。

步骤二：试着提出自己的答案

接着，对于这个问题，提出自己的答案。就算没有确切的根据，或是只能想到模棱两可的理由也无妨。先试着大胆说出“如果是我的话，我会这样做”。

步骤三：寻找支持自己答案的根据

然后，寻找理由、根据，支持自己的答案。其实在说出答案，也就是提出结论时，很多时候脑海中都已经浮现它的根据。这个步骤也可说成是“把所想到的根据变得更明确”。

步骤四：修正答案

在探寻根据的过程中，应该会对自己的「答案」愈来愈有自信。当然，在把根据明确化的过程中，也可能发现自己的答案根本不成立，有修正的必要。这种时候，就要毅然决然的回到步骤二。

步骤五：再度整理问题、答案、根据，明确转化为自己的意见

最后，根据步骤一~四，把答案重新整理成：“如过是我的话，关于○○的事宜，我会采取△△的行动。原因有三个，第一个原因是○○，第二个原因是△△，第三个原因则是××。”

如何把假如说延伸为行动

在麦肯锡，我们经常使用「假如说」这个字眼。经由建立假如说，必须调查什么、搜集什么资料，自然就会变得明确。

在提出结论与根据后，就要搜集支撑根据的资料或资讯，否则，理由、根据永远只会是假如说。不过，还是要先以假如说为基础，决定应采取的行动，并把根据明确化。

麦肯锡的任务在于，基于事实与理论，协助客户做出管理决策，而不是提供模棱两可、出于直觉的建议。因此，结论的根据必须基于事实，是麦肯锡的铁则。

基于事实提供建议,在麦肯锡内部被称为“事实基础 (fact base)”。

但为了提供基于事实、合乎逻辑的建议,而把搜集 fact(事实、数据)变成目的,就是本末倒置了。

所谓“假如说思考”的做法是,先把落实到行动的结论明确化,再搜集必要的事实来支持该

结论的根据。透过这样的做法,无需多余的调查或资料,就能把结论的行动明确化。

先透过自问“如果是我,我会怎么办?”来决定「题目」,再试着提出足以落实为行动的结论,并养成随后寻找支持根据的思考习惯,这将有助于思考没有正确答案的问题,让自己的意见更为坚实有力。这样的思维就是领导力的下一步。

(来源:《中国管理咨询》)

2015 年大数据行业的 50 亿元都投给了谁?

2015 年即将过去,大数据逐渐落地并不断诞生出各种商业模式。都说资本市场上半年火热,下半年寒冬,但对大数据行业来说,这句话并不成立,大数据的资本市场一直在升温。数据客分析了 2015 年获得融资的大数据创业公司,和大家一起回顾这一年来中国大数据创业公司的融资情况。

数据分析为主流,基础技术还不够

我们通过搜索网络公开资料,整理出 51 家(有两家公司今年融资两次)2015 年在国内融资的大数据创业公司,总融资金额超过 50 亿人民币。

这 50 亿都投到哪些领域了呢?我们把这些大数据创业公司分为三类:数据资源、数据技术、行业应用(详细企业列表见附录)。

大数据从数据采集、存储、处理、分析挖掘、展现各个环节在不同行业都有相关应用,所以大数据创业公司也有着多种不同的方向。从 2015 年的融资情况来看,中国的大数据创业企业发展很不平衡,相较于美国已经有成熟的大数据产业链,国内大数据企业在硬技术方面比较欠缺,更多的是大数据的行业应用。

从上图可以看出,针对大数据行业应用的创业公司占 52%,其中提供营销和金融风控数据服务的创业公司最多,这一方面反映了市场的需求,

另一方面也显示出在资本寒冬形势下,资本更青睐有成熟商业模式的项目。

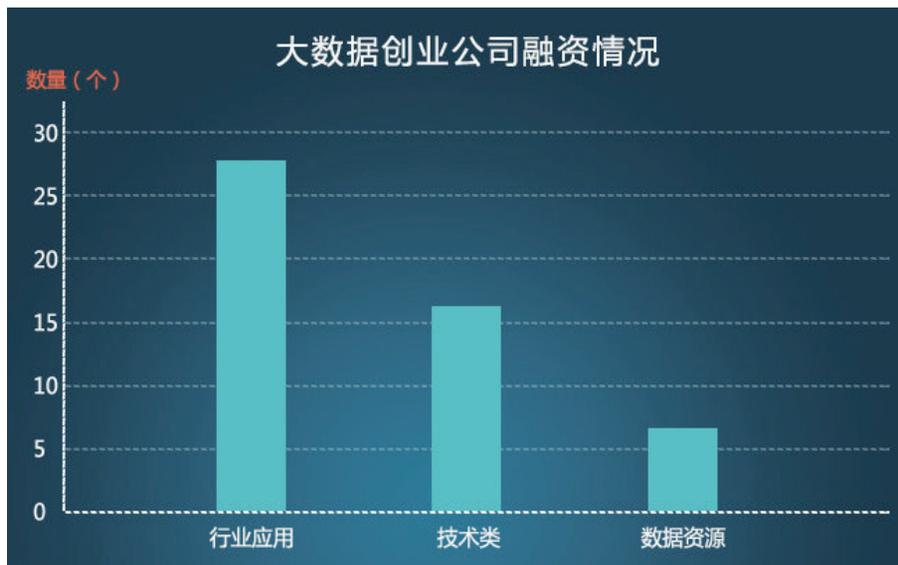
针对数据的采集和交易也成为热点。大数据的基础是数据,而大部分传统企业在以往并没有这方面的考量,进入数据时代之后,数据之间的共享、交易才能带来更大的价值,针对这个方向的创业公司也有着不错的前景。

从时间来看,各月分布较平均,下半年进入资本寒冬以后,大数据企业融资步伐也并没有减慢,反而逆势而上,表明资本市场对大数据行业的信心。

从金额上看,其中融资最多的项目为九次方,2015 年共两轮融资 7 亿人民币。融资上亿的大数据公司达到 19 家,占 35.8%,A 轮以上融资均为千万及以上级别,资本对大数据公司毫不吝啬。

从轮次来看,获得 A 轮融资企业最多,有 18 家,A 轮以下企业有 32 家,占总数一半以上,大数据行业创业企业大部分处于初期。但已经走过两三年的创业企业大都活的不错,从传统营销手段转向大数据营销的“品友互动”走上 Pre-IPO,九次方也宣布明年有上市计划,在行业深耕,前景是光明的。

投资机构方面,除了老牌的红杉、经纬在大数据行业有上亿的投资外,投资大数据的公司和基金众多,且部分大成立时间不长。很多新晋投



2015年大数据创业企业融资情况

资机构在热门投资方向上竞争不过行业大佬，把目光投向更有前瞻性的领域，大数据就是他们的一大热门方向。

大数据是一座冰山

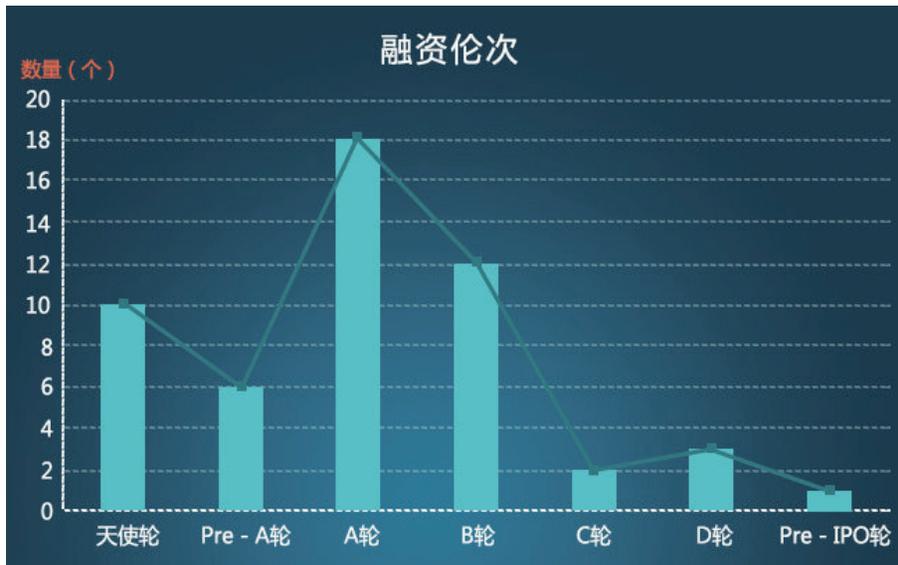
2015年中国大数据领域的创新公司总共获得近50亿人民币的投资，而美国在2013年大数据领域的新创公司就获得了36亿美元的投资，硅谷大数据公司Palantir Technologies今年的估值已达200亿。以中国如此大的数据量和潜力来看，接下来大数据领域的投资还有很大潜力可挖。

随着技术和理念发展，“大数据”在中国逐渐落地，行业应用不断增多。除了营销、金融等原本就需要数据驱动的行业，逐渐以更大的数据量和更完善的数据分析改善业务之外，大数据更需要应用在健康医疗、交通、气象、公共服务治

理等方面，大公司通过引进大数据改善经营和管理，提升企业竞争力，于此相支撑的硬件技术、数据采集、可视化等方面都会不断扩大市场规模，这些都给了资本信心。

相对于前几年很多公司号称自己是“大数据”公司，但实则仅仅是查询搜索或是还在利用人工搜集数据的状况相比，目前很多创业公司已经有了很好的行业知识、技术架构、数据采集能力和算法分析能力，这些给未来行业的良性发展打下良好的基础。同时大数据培训和竞赛领域也不断发展，为大数据人才的培养奠定基础。

《2015年中国大数据交易白皮书》预计，2015年大数据市场规模将达到421亿美元，大数据公司风头正劲。但大数据在中国发展不过几年，从技术到分析水平都还在学习阶段，在技术基础设施领域，中国创业公司创新明显欠缺，同



时也存在部分企业并没有相关的技术实力，却乘着政府政策扶植的东风谋求发展，给行业带来一定的概念泡沫的情况。

“冰山在海上之所以显得庄严宏伟，是因为他只有八分之一露出水面。”数据之所以显得能

量巨大，是因为需要巨大的数据量为支撑，通过分析挖掘搞清楚水下的“八分之七”，才能得出最精华的结论。搞清楚水下，就是未来的机会所在。

附 2：其他有潜力的创业公司

行业应用	Hylanda 海量大数据/海量信息	B 轮	数千万人民币	盛景网联 东方弘道(弘合基金)
行业应用	百分点	D 轮	4 亿元	光大证券
行业应用	海视智能	A 轮	2000 万	复聚投资
行业应用	艺恩	A 轮	数千万元	中广文影和景林联合投资
行业应用	妙计旅行	B 轮	2000 万美元	BAI 和 DCM 资本
行业应用	时趣 social touch	D 轮	3.7 亿元	联想控股
行业应用	数联铭品	B 轮	1 亿元	金证券直投(鼎兴量子)、鼎晖投资和三盛集团联合投资
行业应用	讯联数据	天使轮	近亿元投资	红杉资本
行业应用	企查查	Pre-A 轮	1000 万元	东方资本、燧石资本
行业应用	云财经	A 轮	1000 万	老鹰基金领投，跟投机构包括康景投资、领筹资本。
行业应用	91 征信	天使轮	千万级	经纬中国
行业应用	秒针系统	D 轮	5000 万美元	春华资本 Primavera
行业应用	同盾科技	B 轮	3000 万美元	启明资本
行业应用	金堤数据	A 轮	3000 万人民币	
行业应用	企查查	天使轮	数百万人民币	险峰华兴

(来源:《虎嗅网》)

美国如何解决小微企业融资难？

中国中小企业协会国际部主任 陈楠

美国小微企业融资来源主要是银行贷款、银行信贷额度和小企业局（SBA）担保贷款。

近年来，随着个人信贷活动迅速增加、机构投资者介入，以及金融行业在网络时代出现新的服务形态，小微企业贷款渠道日益多元，获得资金日益便利。

美国相关法律规定，政府及大型企业包括军工企业的采购，必须留出 20% 的份额给小微企业，让小微企业参与竞争；政府投资建设服务小微企业的平台，让小微企业公平地享受服务；由政府拨专款，免费对小微企业进行培训；美国在全国各地设立 1000 多个小微企业技术辅导中心，无偿为小微企业提供技术咨询。这些做法使美国的小微企业平均寿命在 8 年以上。

依法设立的美国中小企业局（SBA）的主要任务，就是以担保方式鼓励银行向中小企业提供贷款。除了为少数民族和妇女所办中小企业提供 25 万美元以下的 90% 额度的担保外，对 75 万美元以下的贷款提供总贷款额 75% 的担保；对 10 万美元的贷款提供 80% 的担保，贷款偿还期最长可达 25 年。

美国小微企业目前主要从以下渠道获得信贷支持：

1. 银行贷款。对小微企业主而言，银行贷款最为便宜，通常是最佳选择，但是由于门槛最高，近年来流向小微企业的银行贷款呈下降趋势。

2. SBA 贷款。SBA 贷款是小微企业最易获得的贷款，虽然程序繁琐，等待时间较长，但是

优势明显，除了成本较低，缺乏足够信用记录的企业也可获得。

3. 三是个人信用卡。小微企业使用商业信用卡较为普遍，但是分析人士认为使用个人信用卡更为明智，因为作为个人消费者，可受到相关法律保护。

4. 另类贷款。大体而言，小微企业可通过商业贷款或者 P2P 贷款网站快速找到贷款，但是一般成本较为昂贵，必须仔细核查贷款条件与真实成本，算出年利率。

5. 利用个人资源。对小微企业而言，个人存款是很好的资金来源，可将受益较低的存款变为投资，一些小微企业主喜欢向条件较为灵活的亲朋借贷，但是操作不当会导致较大风险。

银行目前仍是小微企业获得信贷的主要渠道。在金额 10 万美元以下的贷款中，大型银行和全国性信用卡银行等特殊银行占据了最大比例，贷款金额 100 万美元以下的小微企业贷款市场中，社区银行占比 50% 以上。

此外，互联网金融也在小微企业融资问题上发挥作用。互联网具有透明度高、信息获取方便、操作便捷等特征，令小微企业贷款降低了门槛、省去了许多中间环节、降低了成本，也让投资者可以掌握企业的实时动态数据；另一方面，其他诸如第三方电子商务平台，掌握了大量小微企业历年滚动交易数据，有效地控制了供应链融资风险。互联网金融的快速发展极大地提高了市场上买卖双方的交易效率，降低了金融服务的门槛。

（来源：《凤凰国际智库》）

投资“一带一路”沿线，中企御险而行

路虹

“从中国对外投资目的地看，经济发展依赖于自然资源的经济体排位普遍下降。其中俄罗斯的排位下降最多，从原来的第16位下降至第24位。虽然大宗商品价格走低加大了在这些国家的投资机会，但是由于经济增长前景不佳以及信用风险增加，这些经济体的整体分数普遍走低。”英国经济学人智库于日前发布的2015年中国海外投资指数报告如是评点中国海外投资趋势。

与2014年相比，中国对外投资目的地的前十位经济体排名变化不大。发达经济体继续跑赢发展中经济体。美国和新加坡凭借其强大的经济实力和较低的风险，依然是最受欢迎投资目的地。香港由于频现社会风波，排名下降四位。而得益于同中国签署的自贸协定，同时经济增长前景向好，韩国和澳大利亚的排名上升；特别是基于金融市场和文化的亲和力，韩国排名高于澳大利亚。

排名上升最快的是埃及和葡萄牙。由于政局相对稳定，市场开放程度提高，埃及的排名为53位。葡萄牙排名上升的原因是公共债务状况改善，2012年起劳动法逐步放宽，劳动力成本下降，对外资的开放度加大。

摩洛哥及欧盟国家如法国、荷兰的排名稍有提升。摩洛哥经济严重依赖农业，今年新增加的农业潜力指标提升了其排名。欧盟国家的排名提高是基于新增加的金融市场、房地产市场和基础设施质量的指标。

经济增长较多依赖自然资源的国家如俄罗斯、科威特、哈萨克斯坦和巴基斯坦排名有所下降。社会动荡以及与西方国家关系紧张影响了俄罗斯和哈萨克斯坦的商业环境指标。造成巴基斯坦和科威特排名下降的原因还有简陋的基础设施

和国内政治局势紧张。

“一带一路”沿线国家如巴基斯坦、孟加拉国和肯尼亚虽然存在较高的投资风险，但是由于取得中国方面政策导向的资金可能性较大，因此得分较高。

经济学人报告指出，中国海外投资成功的关键在于反周期的方式和长远战略的考量。虽然越来越多的市场已对中国投资者开放，但是反华排华情绪也在一定范围内存在。恶劣的工作环境和对输入中国工人的依赖已在一些国家和地区造成紧张局势，同时不严谨的环境管理给中国公司造成了负面影响。对国家安全缺乏评估也造成了一些中国企业的投资失败。报告认为，良好的投资促进体系和外交努力同样需要。

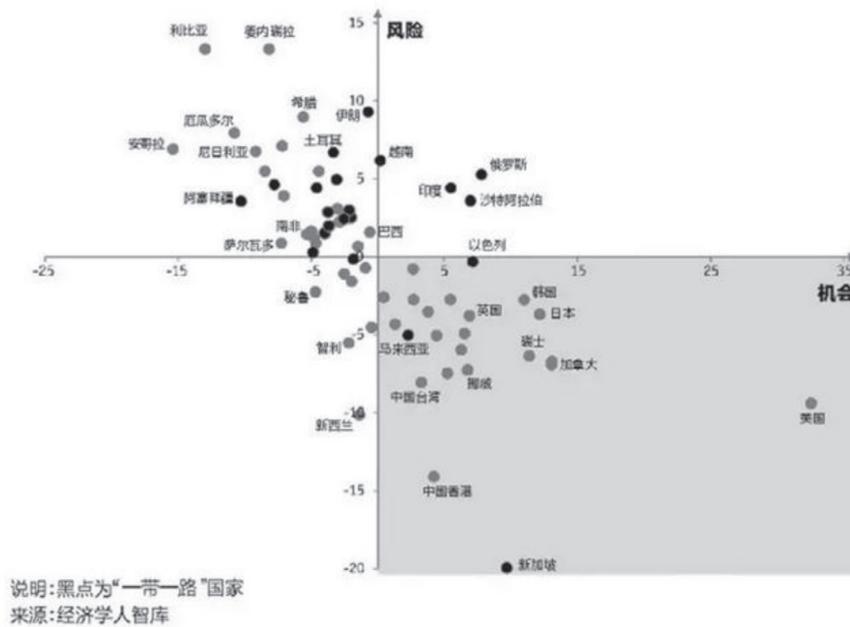
美国仍是中国海外投资地首选

经济学人报告选择了具有相当的市场规模以及与中国贸易往来活跃的67个国家和地区进行分析。（图表提示的是机会和风险，每个国家处于相应的位置。指数中机遇的权重为67%。）

高机会、低风险经济体

在右下区域的大多是发达经济体。在这一区域内新兴市场较为罕见（除了马来西亚）。由于持续的政治丑闻，马来西亚国内的风险预计将小幅上涨。尽管如此，其在机遇项下得分较高，主要源于经济增长前景看好、出口制造业发达，同时国际风险较低。马来西亚的政策对外国投资有利。政府努力建设更多的基础设施，这也为中国企业提供了机会。此外，马来西亚与中国的文化亲和力指标分数较高。

投资机会与风险国别分布图



美国仍然是中国海外投资的首选目的地，其拥有稳定的环境、强有力的财产保障和低信贷风险。美国多元化的经济结构，为投资者提供了从农业到服务业，从制造业到高科技产业的广泛的投资机会，新增加的金融效率和农业指标更巩固了其地位。2014年，中国对美直接投资飙升至760亿美元，较2013年翻了一番。

新加坡排名较高的原因与美国相仿，其良好的经济前景助力甚殷。新加坡大力投资基础设施建设，其工业基础也日趋多元化，分散于生物医药制造、石油化工和液化天然气贸易等领域。由于其大部分人口为华人，与中国往来历史悠久，新加坡一直是中国人最喜欢的旅游目的地之一。

高机会、高风险的经济体

右上区域的特点主要为新兴市场和主要的自然资源供应者，主要有经济增长前景良好的印度、劳动力成本低廉的越南、拥有丰富自然资源的俄罗斯以及沙特阿拉伯等。这些国家知识产权保护水平较低，基础设施不足，国内政局稳定性和国际关系评分较低。

俄罗斯排名靠前，由于其丰富的石油天然气

资源，与中国的庞大贸易量在自然资源类项下评分较高，但在其他项下的得分都较低。它的经济增长前景因为正遭遇国际制裁而有所削弱。国际制裁、疲软的油价和卢布贬值导致通货膨胀急剧上升。潜在的领土争端和俄罗斯对中国的影响力在中亚不断增长的戒心都可能妨碍未来的合作。经济学人信息部预计，美国的制裁将持续至2020年，并将对俄罗斯的未来经济增长造成长期影响。

低机会、高风险的经济体

左上区域是投资吸引力最小的国家：投资机会少、风险偏高。这样的国家有两种，一为发展中经济体，基础设施差，研发能力低，经济结构单一，经济增长过度依赖自然资源，如安哥拉和尼日利亚。鉴于其长期回报率，许多投资者仍被吸引到这些国家。另一类国家拥有更先进的经济结构和丰富的自然资源，但是信用风险较高，国内政局不稳定，例如希腊因为主权债务违约有高风险。经济学人信息部预测，希腊在2020年之前退出欧元区的概率为60%。近几年巴西的经济状况不佳，与此同时，政治动荡、基础设施较差、货币坚挺使其出口缺乏竞争力。委内瑞拉两年来

一直疲于应付高通胀和低信用，经济学人信息部预测，委经济衰退在2016年将进一步加深。

伊朗是这一象限中为数不多的排名提升的国家，原因在于能源和金融制裁取消，经济前景看好。但伊朗与沙特的紧张关系，以及对外来投资的敌意和脆弱的财政体系，加大了在伊朗投资的风险。

事实上，伊朗是中东地区第二大经济体，拥有受过良好教育的劳动力资源。习近平主席最近的访问也改善了在中国投资者在伊朗的商业环境。

机遇和风险双低的经济体

左下区域经济体的特点是低风险，同时投资机遇也乏善可陈。该象限的国家有两类，一类是发达经济体，但是经济增长潜力有限；另一类是发展中国家，经济结构单一。例如秘鲁的经济在很大程度上依赖于原材料如铜、金和银，经济增长容易受到世界商品的价格波动影响。随着中国对该类投资的需求减弱，秘鲁的吸引力有所下降。然而，其未来存在潜在机遇。当地的商业环境对中国投资者是友好的。未来几年秘鲁经济增长前景可能改善。秘鲁通过支持纺织制造业和食品加工，扩大向与其签署了自由贸易协定的主要经济体如美国，欧盟和中国出口。

投资新澳加成上佳选择

无论风险和机遇的权重如何调整，新加坡，澳大利亚和加拿大始终是中国海外投资最佳选择。

不考虑风险偏好，发达国家得分高于发展中经济体。新加坡，澳大利亚和加拿大始终是上佳选择。在极端情况下，一家公司只考虑机会，不顾一切风险时（机会权重=100%），资源丰富的国家如俄罗斯，以色列和沙特阿拉伯的排名会提升。与此相反，当只关心规避风险（机会权重=0），亚洲领先经济体同时与中国文化联系密切的新加坡、中国香港和台湾省排名靠前。当只考

虑机遇不考虑风险时，日本排名居前十位，然而随着风险权重的增加，由于中日政治局势紧张，日本排名掉出了前十位。

与2014年相比，在规避风险的情况下（机会权重=0）最大的排名变化是智利。当考虑到风险因素，智利跌出了前十名单，原因是油价下跌导致其经济前景黯淡。但是，鉴于广泛的自贸协定和整体商业环境，它仍然是投资拉丁美洲的首选。与中国良好的外交关系也使智利受到青睐：要知道，它在拉美国家中第一个正式承认中华人民共和国（1970年）。

中国海外投资领域更广泛

近两年，中国企业海外投资的目标经济体和投资领域更趋多样化，兴趣点开始从自然资源向服务业和农业等转移。

国家利益引领农业投资

尽管尚处于初期，但中国农业对外投资增势迅猛。

随着中国成为一个主要的食品进口国，基于粮食安全战略考虑，需要稳定的进口来源。中国农业海外投资战略已经从收购土地发展到买下整条供应链。中国农业对外直接投资已经实现多样化，投资领域从非洲的小规模示范稻田，到巴西的大规模大豆种植、加工设施以及港口。本次指数新增加的农业指标，提高了拥有丰富的农业资源和先进养殖业的国家的分数，如美国（玉米）、澳大利亚（牛肉）、阿根廷（大豆）和新西兰（奶制品）。

国际承包工程市场的新浪潮

优质和低价让中国建筑公司承接了众多的海外承包工程。中国的对外直接投资多为发达经济体，相反，中国承包工程更多集中在基础设施建设领域，46%在亚洲，37%在非洲。这些承包工程不少是以对外援助的方式使用贴息贷款，有些时候，

相关附加条款增加了中国劳务和材料的使用比例。

海外承包工程指标反映了中国的选择，从战略利益和吸引投资的潜力考量，应该将资金投向哪些国家。这样的国家通常基础设施落后，且缺乏完善基础设施的资金，这为外国资本提供了大量的机会。发展中国家，特别是“一带一路”沿线国家，如安哥拉、阿尔及利亚、巴基斯坦、哈萨克斯坦和印尼等国在这一指标上得分很高。

此外，这些国家还存在其他类型的风险。例如，孟加拉国的电力供应不稳定，外国投资者不能像当地人一样获得土地。哈萨克斯坦不太愿意雇用外国工人，工人罢工的可能性很大。如果商业环境改善，这些国家将吸引更多的中国投资者。

中国已经开始跨过简单地通过承包工程促进进出口的阶段，向控制融资进展，并参与已完成设施的运营。如亚洲基础设施投资银行和丝路基金承诺对“一带一路”沿线国家的基础设施和互联互通提供支持。

新偏好：金融和房地产市场

2014年，中国对外直接投资中，金融中介领域增长了40%，房地产增长55%。同期服务业的整体增长速度仅为23%。将财政效率纳入指标之后，具有发达金融市场的经济体排名有所上升，如美国、英国和中国香港。中国投资者对金融服务和房地产行业的兴趣大增。与2012年的房地产投资相比，中国对外直接投资金融中介领域增加了5倍多，后者增速更快，两者之间的差距迅速缩小。过去3年中最大的金融业并购在2015年7月完成。民生银行收购了瑞典Sirius国际保险公司，收购金额为22亿美元。中国投资有限责任公司以180亿美元收购了Investa地产集团，摩根士丹利房地产投资在澳大利亚的子公司。此次收购使得中国主权财富基金成为2015年澳大

利亚最大的商业地产业主之一。

国内房地产市场发展放缓加大了中国企业投资海外地产的兴趣。摩根士丹利资本国际的报告显示，2014年全球房地产市场的回报率为9.9%，美国为11.6%，而中国房地产市场只有7.1%。由于汇率风险高，中国投资者通常回避新兴市场的地产投资。中国投资者的兴趣在写字楼、零售店铺和酒店方面。美国同样是最受欢迎的地产投资目的地。

海外投资须把握经济成长反周期

经济学人报告认为，中国企业海外投资成功的关键在于反周期的方式和长远战略考量。

为了保持中国海外投资增长的势头，公司需要采取更加先进的投资方式。在过去，中国的投资呈现非常明显的顺周期模式，经济成长迅速时购买自然资源。结果，他们发现自己支付了最高价。中国海外投资成功的关键在于反周期的方式和长远战略考量。

中国的投资者和机构应该意识到，未来还会有很多挑战。虽然越来越多的市场对中国投资者开放，但是抵触甚至反对情绪也在一定范围存在。恶劣的工作环境和对中国工人的依赖已在一些国家造成紧张局势，同时不严谨的环境管理给中国公司造成了负面影响。对国家安全缺乏评估也造成了一些中国企业的投资失败。

这意味着，投资者在作出投资决定之前，要有详细的计划，同时对目标市场有整体评估。仅仅将目光集中在扩大市场准入上是不够的，与美国和欧盟的双边投资协定尚未完成，国际上还在争论是否给予中国市场经济地位。基于此，中国企业应当清楚地判断当下的风险和机遇。良好的投资促进体系和外交努力同样需要。

(来源：《经济商报》)

不鼓励老百姓花钱，就是对中国未来没信心

供给侧改革的核心思想是改变自己适应别人

马云

编者按：2月20日上午，阿里巴巴集团董事局主席马云应邀出席亚布力论坛，并做了专场演讲。他说到，今天我们对经济恐慌本身，要比经济问题来的更大；另外一个，判断经济好坏，跟GDP其实关系不是太大；服务行业、消费、高科技是中国的新“三驾马车”。本刊将他的讲话摘编如下。

看清灾难，才能乐观

今天整个企业可能碰到了困难，今天大部分人有的困难我都有，而且越来越大，越来越有烦恼。我相信我碰到的很多困难，在座的很多企业可能还没碰到。但是怎么办？选择了做企业，选择了做阿里巴巴，选择了做互联网，选择了一帮年轻人一起做这件事情，你只能坚持下去。

阿里走到今天为止要面临的问题挺多，所以那时候王石出去爬山，反正我是不去爬。我问他为什么去爬山，他说爬到山顶上可以想得很清楚，我自己坐在马桶上都能想得很清楚，我每天都在爬山翻雪山，我们所有企业家天天都在想办法怎么过雪山、怎么过这个坎儿那个坎儿。所以其实，我们对未来必须看清楚灾难，只有看清楚了灾难、看清楚困难，知道有灾难、知道有困难的人，才有资格乐观，否则是盲目乐观。你都不知道未来的灾难在哪里，你的乐观是盲目的。

所以，我是看到了今天的中国经济形势对谁都不好，所以这就是好事情，如果就对你不好，那你的灾难大了。更何况经济好坏，跟你其实也没多大关系，今天中国经济有没有问题，哪个国家的经济没有问题？都有问题。但是我自己来看，今天我们对经济恐慌本身，要比经济问题来的更大。整个转型升级这么多年，说中国经济不可持

续这么多年了，说金融危机我们没有充分认识到，2008年金融危机对中国有这么大的影响，金融危机爆发其实就像海啸一样，今天在美国然后到了中国，这是一个过程。

因为我们没有做好充分思想准备，再一个我们对整个中国经济转型升级付出的代价没有做好充分准备，人人都在喊转型升级，但转型升级付出的代价有多大，该怎么去做我们也没做好准备。但是今天来看，以能源、石油、资源为支撑的整个经济下滑，转型升级已经是势在必行，必须这样的。

另外一个，判断经济好坏，跟GDP其实关系不是太大。判断一个国家经济是否健康，是否有希望就看就业是否稳定，年轻人是否有就业机会。如果年轻人缺乏就业机会，这个经济哪怕GDP很高也是不行的，今天中国的年轻人就业还没有出现问题，如果这个出现问题，真是大家的灾难。

消费、服务、高科技是三辆奔驰轿车

其实中国现在出现了三个新的增长点，这三个新的增长点，第一，服务行业。第二，消费。第三，高科技。这是中国的新“三驾马车”，如果把前面的传统与基础设施投资，出口导向，加上内需称为马车的话，那么消费、服务、高科技

是三辆奔驰轿车。因为只有这么去思考，这也是美国经历过，欧洲经历过，日本经历过我们必须思考的，中国未来真想要三个档次不是马车的车，那就是把消费做起来，把服务做起来，把高科技做起来，这才是我们要解决的问题。

从三驾老马车我们要思考一个问题，我们国家的基础设施投资，30年来投了这么多钱，我们是否应该从基础设施投资变成基础设施应用，我们投了那么多的设备，投了那么多的钱，但是应用能力之差，是超乎大家想象的。如果你有一个饭店，是交给香格里拉运营，还是你们自己家运营？如果我们国家把几十年的投资开放给民营企业，运营必须是专业的，必须要交给市场去运营。所以我自己觉得，这是一个巨大的机会所在，我们要把自己的资产盘活，把这个国家从前投资的东西做好。第二，以出口为导向的经济不可能持续，必须进出口平衡发展。中国已经成为全世界巨大的市场，必须成为全世界最大的买家市场。我非常同意要学会买，学会买其他的东西进中国，冲击中国，加速中国的转型升级。中国不是产能过剩，是落后产能过剩，高价值产能不够，马桶不是中国不会生产，是好马桶，有创意性的马桶我们不会生产，生产不够多，所以必须考虑到进出口平衡发展。

在一个内需市场，什么是内需？内需就是消费，“内需”这两个字提法不对，内需是经济学家提的，为什么消费做不起来，内需做不好？因为投资和出口是政府导向，消费是市场导向，是企业导向，政府有可能有这个能力把银行的钱给掏出来搞基础设施投资，政府能够用各种各样的方法把出口刺激起来，但是政府很难把老百姓口袋里的钱掏出来做点什么事。所以把老百姓口袋里的钱掏出来的事情，这是企业家的创新，是市场的行为。我们国家在市场经济的道路上，应该加大力度不断地走下去。

所以我自觉得，消费和内需这两个字要重新定义，实实在在的讲我们就是拉消费。就像现在很多拍电影电视的，你问他干吗的，说是搞文艺，

搞文化的。“文化”到国外去翻译，你会傻在那儿，有个演员说是搞文化的，那你是搞博物馆还是搞图书馆，“文化”就是这个概念，直截了当讲我是搞娱乐的，这样多好，大家也听明白了。所以今天什么是消费？消费的消是可以消耗的东西，所谓的费是可以浪费的东西。

这个也不是很难理解的，也不是很难刺激消费的。消耗可以消耗的消耗品。优质消耗品是中国13亿人巨大的机会，可以浪费，什么叫浪费？我们以前以为汽车和房子是两个内需，汽车，房子一年一辈子也就买一次到两次，汽车和房子里面的东西才是天天可以消费的，墙上挂一幅毕加索的画根本就是浪费。但是，这些东西消费起来中国的经济才会起来，所以刺激创新是搞创新，搞市场行为。中国可以做的事情非常多，我们企业在迷茫的过程中只有一个问题，就是你的想象力不够。

我们去想象，美国在20多年以前是怎么把自己也是以基础设施投资，也同样是出口为主的市场迅速发动一次市场的消费。他们做了一个很重要的功课。美国2亿多的人口，中产阶级也就是几千万，五六千万人，但是他们以这个需求为主，拉动了世界经济。今天中国的中产阶级的人，中等收入人群有3亿，我们的收入是中等收入，但是我们的消费能力还是农民水平。我们不鼓励老百姓去消费，我们不鼓励年轻人花钱，那就是我们对未来没有信心。

其实对未来的信心也不是所谓的建立整套医疗保障，这又是学者思想，真正的我们对未来有信心是对年轻人有信心，所以今天看到中国大量年轻人加入了高科技行业，加入了消费行业，加入了服务性行业，这是我们的机会所在。

我自己对中国经济的长远一直充满信心，短期来看是有问题的，忘掉短期。如果你做企业是为了明年，为了下个季度，你只是个职业经理人，职业经理人考虑的是下个季度，作为企业要考虑的是五年、十年、二十年，如果从二十年角度来讲，经济有几个轮回，只要经历了几个轮回的企

业才是好企业，请问哪一家大公司没有经历过倒霉时期，没有经历过倒霉时期的企业绝对不能成为一个企业。没有受过伤的女人哪叫女人，没有受过伤的男人哪叫男人，那是男孩，女孩，企业也一样。所以在座的每个人想想看，未来中国也只有这条路，基础设施的投资和出口，我们今天继续坚持是肯定不行的，那么以消费拉动就是创意拉动，创造拉动，创新拉动，鼓励创造，创新，鼓励走向市场经济，这是我们巨大的机会。现在是勇者胜，智者胜，能者胜。

所以在我来看这是一个机会，大家不知道怎么看，反正我对未来是充满信心的，但我对今天，明天，胆小的谨慎，如履薄冰。一句话，以前这样说，今天依旧坚持这样，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大部分人死在明天晚上，见不到后天的太阳。相信这个你就会走出去。

供给侧改革的核心思想是改变自己适应别人

其实供给侧改革的核心思想，就是以客户为中心，以市场为中心，改变自己适应别人。供给侧的改变，不仅仅是对企业，还是对政府，政府如果改变自己的流程，改变自己的工作去真正适应社会发展，企业也一定是这样。我们今天原来的模式是B2C，企业自己的想象，我认为客户需要什么，我想象市场要什么，生产出东西去找市场，而未来的变革是消费需要什么，按需定制，但规模柔性化定制，必须要改革自己去适应未来，而不是改变别人适应自己。其实是思想观念的问题。

我个人理解阿里巴巴讲了很多，在20世纪的时候，整个生产制造业的模式只有B2C，而21世纪最大的变革是C2B，一切按需定制，这个就是供给侧如何改变在供应方面，如何改变自己的流程，改变自己的文化，改变自己的组织，甚至改变自己的人才架构，来适应外面的需求，这是对的。

销售是真正的服务

对我们所有人来讲，销售是真正的服务，因为销售部门是直接面对客户的。销售不是要卖一个机器，销售是卖公司的理念和相信，卖公司的价值体系，卖你们公司的使命感。这个过程中，最重要的拿回来不是钱，而是客户的感受、客户的需求、客户的改变，这才是销售最大的收入。大家都知道，阿里巴巴有一支铁军叫中国供应商，我们所有人传递的不是中国供应商的产品，传递的是我们对互联网的理解，我们对互联网使命价值的体系，我们收回来的收入不是每个产品3万块，而是每一个产品出去以后，客户怎么看我们的产品，怎么看我们的服务，这些才是最大的收入。阿里巴巴前三年是没有收入的，我们没有利润，因为根本没有收入，前三年我们最大的收入是什么？就是成千上万的感谢信和投诉信，有了这些才可能完善自己的服务。所以为什么给客户免费？免费的时候是因为我们对自己的产品没有信心，我们只能免费，我们免费让客户参与，客户用你这样产品，他也要冒风险的，我们共担风险，共同创造未来。

你可以尽量外包技术，甚至可以外包品牌，外包很多东西，但是销售部门和服务部门，这两样东西是不能外包的，因为外包就等于把自己的核心客户交给别人了。

虚和实加在一起才会赢

第一个问题，关于客户的利益和股东利益的问题。阿里巴巴从第一天成立上市到今天为止，16年来坚持客户第一、员工第二、股东第三。只有满足了客户需求，员工快乐，才有可能创新。客户满意了，员工满意了，股东一定会满意。不要相信股东对你讲，我是看长期效益，因为他今天可以卖掉你买个新的，这就是你家的儿子你只能陪它到老。所以首先我要告诉大家，阿里巴巴坚定认为客户付我们钱，只有服务好客户，我才有衣食父母；只有员工是创造价值的人，只有员工开心才有可能股东开心，所以这是我们的定义。华尔街相信股东第一，股东就是第一大问题，今

天要这个，明天要这个，这样的话基本上就完蛋了。因为绝大部分股东不会明白你的战略，绝大部分股东不明白你的痛苦，绝大部分股东只是从数据上分析你，而你是最了解自己的。所以我先告诉大家，不要认为股东总是对的，但是尊重听他们的，最后决定还是你做的。

八九年以前，北京曾经搞过一个实验，有一个公司做电子商务，他可以在一个小时之内送任何东西到北京城里，结果人家说我就买一瓶可乐，结果这个公司很快破产了，因为他在一个错误的时机做了一个正确的事情。但是今天你可能在网上销售所有的水，像龙虾，我们去年有一天光是帮加拿大卖龙虾卖了 98000 只，卖一只龙虾肯定是亏的，至于互联网上是不是交税，那纯粹是误解，我们知道阿里巴巴 2015 年交税多少，我们光在浙江一年交了 178 亿，我们公司一年不包括我们投资控股的公司，光我们公司工作日每天要交 8 千万税。今天在全中国，你去调查一下，在各个县市各个省里面，前 20 家盈利的大户里面有多少是淘宝天猫店。中国正在诞生一个新的实体，所以人们讲虚拟经济，实体经济都是对立起来，不是虚会赢，还是实会赢，而是虚和实加在一起才会赢。有人说零售行业被互联网冲垮了，而是你被互联网冲垮了。沃尔玛上半年关了 250 家店，所有关店的老板都在关注一个问题，为什么几年以前就没关注互联网，都是互联网把我搞坏了。人家都说是我自己没抓住这个机会，所以最后我可以大胆地讲，未来 10 年以后，整个中国纳税最多的企业就是今天使用好互联网、使用好大数据高科技，完全挖掘消费和真正的服务行业的这些企业。

在阿里谁会想过，2015 年我们可以（在浙江）纳税 178 多个亿，我们还要做得更好。（阿里平台上）有 90% 多的企业我们是不收费用的，我们是靠规模，真正靠薄利，靠技术，靠产品去完善，而不是靠人。所以不管是增值税不增值税，纳税一定要做，但是有一点要记住，我们今天中国经济的主力部队是什么？以前中国经济的驱动是政

府驱动，三驾马车主要的部队，是第一民企，第二国企，第三外企。改革开放前 10 年，民营企业发展，后 10 年外资企业进来，再前面 10 年是国资企业。现在来看，是以消费，服务，技术为支撑的未来的年轻人。双 11 卖了 900 多亿，百分之六七十的销售额来自于那些企业，这些企业里你可能从来就没听说名字，5 年以前根本不存在这些公司的。

所以这才是我们这个国家和这个时代未来的希望，这帮 80 后、70 后创造的企业，他们用高科技的手段创造创新发现需求。为什么今天的零售疼痛，百货公司当年把小商小贩全部打垮，他们当年发现了需求，创造了需求，而今天他们停留在房地产，今天是互联网公司发现了需求，创造了需求，引领了需求，这就是时代的进步。

我认为客户第一，员工第二，股东第三是 21 世纪企业的普世价值。如果你要考虑创意，创新和创造，是以人为中心。上个世纪是以机器，生产资料，能源为中心，所以毫无疑问有钱就可以把机器买来，把资源买来，能源买来，生产就行了。而这个世纪是人的要素，创新、创意、创造。我想告诉大家一点，上个世纪以 IT 为主的时代是什么概念？是把人当机器用，这个世纪以人为中心，是把机器当作人用，这是巨大的差异变化。所以人的要素将成为 21 世纪的核心要素，如果你把人的要素作为第一要素，你设想把创新，创意，创造当做第一要素，那就把人作为第一要素，如果把人作为第一要素，就是客户第一，员工第二，股东第三。

BAT 不是垄断

第一，我想告诉大家 BAT 不是垄断，是暂时领先。到底 BAT 三家里面哪一家会下去，今天你听到的（这个）问题，20 年以前我都碰到了。20 年以前我听到比尔·盖茨，听见 IBM 就猜测，估计天下没有人推翻得了他们，那时候是我的心态，我老是希望成为比尔·盖茨，老是希望我们也成为 IBM，最后我发现隔壁老王都比我好。慢

慢发现世界的变化，只要抓住机会，只要坚持，只要不断学习，还是有机会的。另外一点，今天的年轻人动不动就想成为下一个BAT，我们抓住历史的机遇，有很好的时代，很好的行业，加上很好的员工坚持着使命走到今天，但是请问互联网公司有几家能够坚持5年或者10年，谁都没办法忍到那时候。另外一点，村里面有地主，不是把地主灭了你就能富起来的。

如果三家真的合起来做一件事情，真的变成一个垄断了。我们三家一定要竞争，竞争的目的是让市场更健康，让自己更健康，对用户更加公平。

第二，我们必须联合起来做这件事情，完善这样的服务，我完全同意，并且其实对阿里来讲，我相信每家公司都在做这样的努力，为此我跟马化腾先从公益上联手做起来，一步步达成共识。但是要想清楚一点，我们不能幼稚，别看三家这么大，泰森有泰森的痛苦，在上面的时候其实难度更大，每个人也是如履薄冰，别看那现金收入很好，别看那利润很好，当年的微软是多么强大，当年的摩托罗拉厉害得几乎让人望而却步，形势呢？十年来变化得多快，所以三大家十年以后是不是还是BAT，阿里巴巴是不是还依然存在，是不是还能够引领未来，创造未来，这些问题我们更应该去思考。

讲一个观点，今天人家说BAT太大了，阿里巴巴太大了，大到不可倒。我想说，没有一家企业是不可倒的。美国作为第一大经济体，有多少像BAT这样规模的企业，第二大经济体，欧美有多少像BAT这样的企业，第三大经济体日本有多少像我们这样规模的企业，中国就这么几个而已，中国已经习惯了让国有企业做大，民营企业真正做强做大就被吓坏了，好像只有国有企业才能做这么大，民营企业不应该做这么大。我们这么大的经济体，中国不是需要一个BAT，中国需要几十个BAT，几百个BAT，这才会使得我们国家经济繁荣起来。

我都不知道二次元，但是我尊重年轻人，我敬重年轻人。如果说年轻人知道的我都得知道，

我要比年轻人提前知道，那我就从上往下了。其实，我只知道支持他们去做，但是我想怎么去思考。很多年以前，我刚开始做企业的时候，我也去学日本，后来学美国，后来学韩国，因为我们永远在边上学人家，我们永远在历史上学，我们从来没有去学未来。中国文化很好，尊老爱幼，但是如果我们改为尊幼爱老（又会怎么样？）。

我特欣赏金庸，唯一看不懂的是为什么年纪越大武功越高。后来我想明白一个道理，我发现欧美思想整个体系是基督教体系，而基督教《圣经》体系学习下来发现西方在礼上面极其高，中国在道上面极其好，西方的道也好，礼更强。所以道和礼合在一起，达成了无数成规模的数据。而中国是道很强，礼就差，术是偶尔有，偶尔没有。其实我从来没有在美国读过书，我没有在海外留学过，但是我从小对英文感兴趣，我对西方文化感兴趣，但是我是个中国人，我知道儒释道思想里面写到很多的创新。其实儒家思想，佛家思想，道家思想，加上基督教的结合，然后运用太极的竞争理论，我觉得其乐无穷。如果我今天去学习基督教，西方的管理体系，阿里巴巴再走也走不出西方的模式。所以我的想法在于我坚定相信，企业最终的创新，创意，来自于他的信仰体系，来自于对文化的理解，所以这是我的理解。

首富更大的责任

我肯定是不聪明的，我觉得人类在21世纪要跟机器人比谁聪明，这是不可能的，我们可以跟机器人比的是智慧。但是我自己不觉得我是智慧的，智慧实际上是一个道德的担当，智慧是对别人有用，聪明是对自己有用，记住这一点，智慧是帮助别人，我自己并不觉得我到了智慧这样的地步。但是，我想明白一个道理，我们不能控制自己出生在哪户人家，出生在哪里，但是我们能够控制自己怎么死，我们知道自己怎么可以不进监狱，如果不想被老虎咬死就别上山，如果不想被淹死就别到河上去。阿里巴巴最少要活102年，我从前面10年，20年，我从基因，使命，

整个体系来保障，它未来会怎么样我没办法控制。

至于我有没有考虑过我自己的死亡，我考虑得非常清楚，我知道我们都会有离开的一天，尤其到我这个年龄我经历了见过的事情，想明白死亡并不可怕，但是死亡以后你说这个公司怎么样，这是我现在花最多精力的事情。如何让这个公司即便我不在，我们不在的时候，依然能够有

一批比我们更厉害的人起来，发现人才，建立文化，建立机制，变得更为重要。所以我今天来讲，如果你希望 80 岁，90 岁，100 岁怎么死的时候，你今天就准备了，如果你要找接班人，趁你年富力强的时候找，不要到七八十岁再找，七八十岁再生儿子就太晚了。

（来源：《凤凰国际智库》）

机器人来了，人类大面积失业？

环球时报驻日、德、美记者青木 贾文婷等

“你的工作将在 20 年内不复存在：到 2036 年，机器人和人工智能将‘淘汰’所有人类工人。”这是美国斯坦福大学研究员、世界级人工智能专家维威克·沃德瓦的一个论断。最近，围绕机器人的讨论日趋激烈，对很多人来说，科幻小说中机器人控制人类的场景仍很遥远，但机器人抢走人类工作却现实得多，因为这一场景一直在发生“如果机器人有能力从事几乎所有人类的工作，人类该怎么办？”一些人发出疑问，这也是一些科学家的警告。不过也有人斥责这种说法“危言耸听”，因为过去的经验证明：“工作永远不会没有。”

“在冲压车间，橘黄色的机械手臂吸附起巨大的车身部件，机器人通过摄像头、激光等技术检测成品；在组装车间，机械手臂拿着螺丝进入驾驶室，拧上螺丝后全身而退；在焊装车间，机器人完成 98% 的工作……”这是奔驰德国辛德尔芬根“机器人工厂”的场景。

“机器人负责接待登记、退房以及搬运行李。只要输入房号并放上行李，机器人就会送到客房门前。整个运输过程平稳，碰到人类其传感器可自动识别，马上停下来避免发生碰撞……”这一幕发生在日本长崎县的豪斯登堡酒店。

“不妨瞅瞅在三门峡某农家乐餐馆端菜的新

机器人；或者看看青岛某饭店的机器人‘特特’，它不仅能轻松上菜，还能与人进行 200 多句对话；看看义乌某饭店的机器人……”美国小发明（Gizmodo）网站关注了中国的机器人送餐员。

上述情景有同有异。前两者是机器人取代人来工作，第三者则是“噱头”。《环球时报》记者 21 日打电话到“青岛爱特机器人餐厅”，该店服务员说：“我们已经换模式了，去年做快餐时用机器人，生意还挺红火；现在生意扩大了，改成饭店了，就不用机器人。”记者随后联系成都“欢天寨”机器人餐厅，了解到这家餐厅有 7 个机器人：4 个跳舞，1 个迎宾，2 个点菜送餐。服务员表示，并非用机器人取代服务员，而是为了招揽生意。但相同的是，机器人真实地在我们身边从事着某种职业。

“在一二十年内，机器人和人工智能就几乎能够从事人类所有的工作。我们正在走向一个‘没有工作’的未来。我知道这听起来很骇人，但这是科技的现实。”英国《每日快报》援引人工智能专家维威克·沃德瓦的话说，“你将开始看到一种又一种职业接连消失”。

今年初，世界经济论坛发布报告称，5 年后 510 万工作岗位将被机器人“抢走”。那么，哪些岗位容易被抢？

世界经济论坛发布的报告认为，女性将是机器人取代人趋势中最大输家，因为她们的岗位主要集中在低增长或下滑行业，如销售、办公室和管理。《日本经济新闻》称，研究发现，网络维护员、建筑施工人员和出租车司机等职业被代替的可能性较高。英国《金融时报》提到，机器人对卡车司机、分析师和财经记者的工作构成了威胁。美国得州莱斯大学资讯科技研究院主任瓦尔第表示，药剂师、狱警、调酒工作等越来越多的工作都可以被机器人取代。

美国《华盛顿邮报》称，全球著名科技公司正竞相设计世界上最出色的人工智能，汽车产业正斥巨资研发机器人，为一个不需要司机的世界未雨绸缪。德国《世界报》称，在德国，受影响最大的行业是办公室文员，其次是邮政和快递服务，排第三的是销售人员和清洁人员。最不会被机器人代替的行业是医生、化学家和物理学家。

发展中国家受影响最大？

“辛德尔芬根工厂自1971年就开始使用机器人”，奔驰公司的资深工程师斯滕格莱恩对《环球时报》记者说，目前公司3.5万员工中，有4500名机器人员工。机器人和工人共同为奔驰生产汽车。

在德国，机器人应用广泛。国际机器人联合会数据显示，2014年，德国每一万名制造工人配备有292台工业机器人。根据德国工程协会的数据，德国工厂目前服役的机器人约为20万台，2025年预计将达到100万台。

德国媒体同样关注工人的岗位问题，因为工业机器人正从汽车制造车间，逐渐延伸到各行各业，甚至进入军队。“机器人和电脑取代6万名劳动者”，德国《法兰克福汇报》引述纽伦堡就业市场和职业研究所的报告称，未来一年，“工业4.0”将在德国创造43万个新岗位，同一时间49万工人失业。

在世界机器人生产企业四大巨头中，日本企业占据半壁江山。为保持这一优势地位，日本政

府提出《机器人新战略》，要让机器人遍布日本社会。日本野村综合研究所去年发布研究成果称，在10到20年之内，日本49%人类劳动或将被人工智能和机器人代替。

此外，英国央行首席经济学家安迪·霍尔丹估计，英国大约有1500万个工作岗位——约为总量的一半——可能受到自动化威胁。牛津大学马丁学院2013年得出结论，未来20年，美国47%的工作岗位将受到自动化的威胁。但有分析显示，自动化和机器人的进展将对世界最贫穷国家产生最大破坏效果。

据《金融时报》报道，花旗银行和马丁学院的一项研究显示，尼泊尔、柬埔寨、中国、孟加拉国和危地马拉等国家面临最严重的“过早去工业化”风险。其理由是，随着机器人取代工人，低收入国家将在越来越多的行业丧失这种优势，与高工资国家在成本方面不相上下。此外，穷国当前的低工资水平意味着，它们有更多很容易被自动化、最终将被取代的工作岗位。

“确实如此，但不是发展中国家，而是智能开发程度低的国家”，中国自动化学会秘书长王飞跃接受《环球时报》采访时说，“这些国家，过早或过快的去工业化都会有问题”。

人类真的会变得多余？

人类真的会因机器人的涌现而多余吗？富士康集团自动化机器人事业处负责人戴家鹏博士对《环球时报》表示，目前为止，集团机器人所做工作仍是比较简单或是危险的工种，而非灵敏度很高的工作。此外，从某些生产线的特定成本考虑，“不是每一个工种都非得用机器人，那样也太贵了。”

“工业机器人的出现，是为了把人从比较恶劣的工作环境或极限环境解放出来”，哈工大机器人集团高级副总裁于振中对《环球时报》说，对于一部分机械式、高重复性工作，机器人可以代替人，提高生产效率，但有一部分要求智能化、精细化程度较高的工作，仍然需要工人来完成。

“比如，当对上百个手机零件进行装配时，机器人受限于视觉和触觉，无法取代人来完成这类工作。”

但对失业问题的疑虑并非没有道理。历史上，当工业革命带来的机器令人类相形见绌时，在英国就曾爆发纺织工人捣毁取代人工的机器的卢德运动。另一段历史则显示，也许不需要恐慌。上世纪 60 年代，对自动化和失业的担忧达到很高程度，以致美国时任总统约翰逊创立了一个委员会来研究就业和生活受到的影响。这个委员会最终得出结论称，不存在大规模失业的风险，“基本事实是，技术消灭了工作岗位，但没有消灭工作。”《金融时报》称，该委员会的结论被证明是正确的。在当时的自动化浪潮以及之前和之后的浪潮中，总体就业水平得以保持，新岗位取代了旧岗位。

王飞跃也认为，机器人不但不会使大批人失业，反而会创造大量新岗位。“请问工业化让哪个农民饿死了？或者生活水平下降了？”他对《环球时报》记者说。

在纽伦堡就业市场和职业研究所学者韦伯尔看来，科技进步和新风险总是并存，但因此说我们会没工作干了，却是危言耸听。实际上，自 1959 年美国人制造出世界上第一台工业机器人

以来，确实使一部分工人失去了原来的工作，不过，企业却创造了更多的工作。

德国汉诺威大学机器人专家普拉德告诉《环球时报》，未来的智能工厂不会变成“无人工厂”，而是“人机协作的工厂”。即使机器人也会被淘汰，所以需要不断改进。而这些都需要人来完成。

也有人认为，这次与以往不同。“因为如今的人工智能、机器人、3D 打印和纳米技术等领域的突破性科技，不但正在稳步推进，有关数据还清晰表明其发展速度越来越快”，美国《电脑杂志》刊文称。“我们正在到达一个拐点”，《机器人崛起》的作者马丁·福特说，“在一定限度上，它们正开始像人类那样思考。”

世界经济论坛发布的报告也显示，提高自动化程度和在劳动力队伍中引入人工智能，未来 5 年将使 15 个主要经济体失去 710 万个就业岗位，而同期技术进步将仅带来 200 万个新工作岗位。

不管谁是谁非，《第二个机器时代》的合著者埃里克·布林约尔松的一句话值得重视：“我们正进入一个财富大幅增加、工作大幅减少的世界。这不应该是一件坏事；如果我们把它变成一件坏事，那将是我们的耻辱。”

(来源：《环球网》)



东方四获“上海现代服务业联合会突出贡献奖”

2月18日，上海现代服务业联合会三届三次会员大会在上海国际会议中心隆重举行。周禹鹏会长主持会议，上海市商务委副主任刘敏、上海市社团局副局长贾勇出席会议并讲话。

大会对 2015 年度在上海现代服务业发展中作出贡献和取得优异成绩的会员单位进行了表彰。上海东方投资监理有限公司等 42 家单位获得“2015 年度上海现代服务业联合会突出贡献奖”，这是东方公司连续四年荣获这一上海现代服务业联合会的年度最高奖。

东方获评“上海市司法行政工作先进集体”

2016年2月1日上午,上海市司法局召开本市司法行政系统工作会议。会上宣读了市司法局、市人力资源和社会保障局《关于表彰上海市司法行政工作先进(标兵)集体、先进(标兵)个人的决定》,授予上海东方投资监理有限公司等190个集体“上海市司法行政工作先进集体”称号”。

上海东方投资监理有限公司具建筑工程司法鉴定资格,系上海市司法鉴定协会副会长单位。多年来始终坚持公平、公正、公开的原则,奉行印保兴董事长提出的“质量、服务、时效、程序、操守”的十字真诀,一丝不苟完成法院委托的司法鉴定项目,为法院的公正判决提供了专业依据和报告。公司被多次评为上海市司法鉴定先进集体,多人被评为司法鉴定先进个人,其中一人获全国司法鉴定先进个人称号。

· 政策向导 ·

《上海市加快促进服务贸易发展行动计划(2016-2018)》

日前正式出台

今年伊始,上海市政府办公厅印发《上海市加快促进服务贸易发展行动计划(2016-2018)》(以下简称“行动计划”),加快贯彻落实国务院下发的《关于加快发展服务贸易的若干意见》以及《关于促进服务外包产业加快发展的意见》,并对上海市服务贸易推进工作作出全面部署。

“行动计划”分四个部分,共18条内容,又称为“上海服贸18条”。其中,“总体要求”明确服务贸易发展的方向和要求,包括优化贸易结构、扩大贸易规模,提高开放水平、推动对外投资,加强宏观引导、培育市场主体。

“发展目标”提出:到2018年,上海服务进出口总额力争达到2500亿美元,规模继续保持全国领先地位,占本市对外贸易的比重维持在30%以上。

“主要任务”着眼于对服务贸易重点领域进行分类指导,提出了各领域的发展目标,工作安排和重点任务。一是推进高附加值服务贸易领域

的快速发展,如服务外包、文化贸易、技术贸易和专业服务等上海具有比较优势的领域。二是巩固传统服务贸易领域的优势,包括运输服务、旅行两个在全国规模领先的领域。三是挖掘新兴服务贸易领域的潜力,首次在纲领性文件中提出发展中医药服务贸易、数字贸易以及其他新兴领域的发展。

“保障措施”提出要完善“市服务贸易发展联席会议”协调机制;出台服务贸易“十三五”规划;健全由国际收支统计和外国附属机构统计组成的服务贸易统计体系;营造良好的服务贸易发展环境,提升便利化水平,建设功能区域和打造公共平台;优化地方财税扶持政策,包括支持的重点领域和关键环节;推进金融、保险服务创新,拓宽服务贸易企业融资渠道;积极建设服务贸易人才队伍,继续开展有特色的“千百十”行动,为服务贸易发展提供制度保障、政策保障以及人才保障。

(来源:《上海政府网》)