

上海咨询信息 (月刊)

2016 年第 1 期
(总第 342)

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赴启东考察交流 ……唐 勇 (2)
协会召开专题调研会贯彻执行国家清理规范职业资格的检查
整顿

……………陈慧琴 (3)

· 咨询专论 ·

2016 年度中国海外投资国家风险评级发布 中国科学院 (4)

投资“一带一路”国家法律风险如何防范? ……王清华 (6)

新常态下的企业制胜之道：商业生态圈治理

……………德勤中国企业风险管理服务 (8)

四个 B2B 市场营销使用社交媒体的方法 ……地瓜叶小姐 (10)

· 专家观点 ·

中国依然是全球经济火车头而非风险源 ……易宪容 (12)

乌镇麦肯锡说了什么? ……麦肯锡 施耐德 (13)

五大政策支柱破解一个难题 ……胡鞍钢 (14)

中国投资者如何摆脱在海外孤军作战? ……陈小帅 (16)

供给侧改革需要重回实业 ……胡月晓 (18)

· 会员之家 ·

上海市政总院中标台湾自大陆引水项目 …… (20)

中国海诚工程科技股份有限公司获评 2015 年“中国工程设计
企业 60 强”“中国承包商 80 强” …… (21)

上海市水利工程设计研究院有限公司荣获“2013-2014 年度
全国优秀水利企业”荣誉称号 …… (21)

上海市隧道工程轨道交通设计研究院再次获得全国用户满意
企业称号 …… (22)

上海久创建设管理有限公司李文沛、唐炜等荣获“2015 年度
优秀工程咨询成果奖” …… (22)

上海国际招标有限公司双喜临门 ……传书 (22)

上海国际招标有限公司金翔总经理领衔专家组评审
……………冶 伟 (23)

· 聚焦中国 ·

“一带一路”财经资讯 (十三) …… (23)

· 封二 · 上图文献提供中心简介

上海市咨询业行业协会赴启东考察交流



为进一步扩大协会会员单位与兄弟省市地区的接触,开拓咨询企业的市场渠道。由协会副会长兼秘书长陈积芳带队一行14人于2015年12月17至18日前往江苏省启东市考察交流。

启东市科学技术协会作为合作单位,启东市科协主席朱咏梅带领我们考察了启东市的经济开发区、工业园区、房地产开发企业和港口等单位。

通过实地考察了解到启东市具有较强的地缘优势。自崇启大桥开通,启东已经纳入上海一小时交通圈。启东主动融入上海,他们喊出了“靠江靠海靠上海”的口号来提升自己的区位优势。启东地处长江入海口,三面靠水,形似半岛,集黄金水道、黄金海岸和黄金大道于一身,是出江入海的重要门户。与上海隔江相望,海岸线长203公里,陆地面积1208平方公里,滩涂面积66万亩,人口112万。拥有两个省级开发区、一个省级旅游度假区、两个沪启合作产业园。

具备江海岸线和深水航道是启东的特点。我们参观了海工船舶工业园。园区入驻的企业有中远海工、振华重工、胜狮能源装备等20家企业。计划总投资超过300亿元。园区规模工业总产值175亿元,实现利税106亿元。

恒大海上海威尼斯房地产开发项目位于省级旅游度假区“圆陀角”(江海结合部)的东部。小区伸向大海,利用海边滩涂的土地开发的别墅和公寓。在海边营造了海水浴场,围堤物理沉淀海水,形成了碧海金沙。

吕四港经济开发区获批国家一类口岸。吕四港航道正式通航,两个5万吨级综合海运码头投入使用。为了延长海岸线,启东提出了“环抱式港池”的人工造港计划。在吕四港的南部的浅滩地带通过围垦和开挖完成了新港的主体工程。形成了横向10多公里,南北3公里,成十字形的港池。港池面积达到33平方公里。通过6公里的支航道可以与规划中的10万吨级深水航道相通。港池建成后可以形成21.5公里深水岸线,设置东、西、南三个港池。可以提供物流区域和10万吨深水泊位。我们到达吹沙造地、造港的现场,对启东人的魄力感到震撼。参观吕四港经济区时上海大华工程造价咨询有限公司董事长杨台英巧遇管委会负责同志,原来大华在这里已经有一个评估项目在实施中。

在同启东市科学技术协会和开发区、港区的交流中,与会的会员单位也会向启东介绍自己的咨询服务能力,启东市的工作需要寻找专业机构和人才的时候,我会将给予积极的配合。上海立信资产评估有限公司董事长张美灵向港区提出了岸线评估的理念。用于量化港口岸线的价值,在投资合作工作中,提高海岸线和港口的含金量。

本次活动的参与机构和单位有:上海大华工程造价咨询有限公司董事长杨台英、上海立信资产评估有限公司董事长张美灵、上海英瑞智管理咨询有限公司总经理王新南、上海通达商标代理有限责任公司执行董事侯化崇、上海市食疗协会秘书长陈易定、上海科技交流中心技术转移处处长王文忠、上海市老科技工作者协会副秘书长朱子文、上海市楼宇科技学会副秘书长卫国昌等。考察交流时间正值年末紧张时期,大家在百忙之中抽出时间参与考察,可见会员单位对这项活动非常重视。2016年协会准备多举办此类活动,加强会员单位与外省市的合作交流。

(唐勇)

认真检查、慎重处理、正确引导

协会召开专题调研会贯彻执行国家清理规范职业资格

资格的检查整顿

根据当前国家清理规范职业资格相关项目的检查整顿和关于涉企收费检查的情况，协会在2015年12月3日（星期四）、今年1月6日（星期三）下午分别召开了关于“上海市咨询业行业协会咨询专家、咨询师认证及管理辦法”（讨论稿）的调研会议，对协会组织的“上海市注册咨询专家认证”和“上海市注册咨询师专业技术水平认证”作进一步梳理和调整。

协会邀请了拥有较多注册咨询专家和注册咨询师的理事单位和相关人员参加调研。参加调研活动的有上海市隧道工程轨道交通设计研究院、上海市政工程设计研究总院、上海东方投资监理有限公司、上海化学工业区技术咨询有限公司、上海邮电设计咨询研究院有限公司、中铁上海设计院集团有限公司、上海林同炎李国豪土建工程咨询有限公司、上海核工程研究设计院、上海大华工程造价咨询有限公司、上海市工程建设咨询监理有限公司、上海万隆信息技术咨询有限公司、上海柯恒管理信息咨询有限公司等共12家企业。

协会郭德利副秘书长主持会议，并介绍了这次调研主题的背景情况。2015年10月15日，上海市人力资源和社会保障局、上海市职业能力考试院召开会议，传达国家“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”（沪人社职〔2015〕301号）的精神。

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》（人社部函〔2015〕69号）的要求，依据《国务院机构改革和职能转变方案》、《国务院关于取消和调整一批行政审批项目等事项的决定》（国发〔2014〕27号、国发〔2014〕50号、国发〔2015〕11号、国发〔2015〕41号）、《国务院办公厅关于清理规范各类职业资格相关活动的通知》（国办发〔2007〕73号）、《人力资源社会保障部关于减少职业资格许可和认定有关问题的通知》（人社部发〔2014〕53号）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。

国家职业资格清理规范的相关规定精神是：

各地区、各部门不得自行设置国家职业资格并负责取消本地区自行设置的专业技术人员职业资格和技能人员职业资格；

国务院部门设置实施的有法律法规依据的准人类职业资格，与国家安全、公共安全、公民人身财产安全关系并不密切或不宜采取职业资格方式进行管理的，按程序提请修订有关法律法规后予以取消；

我协会负责的《上海市注册咨询师专业技术水平认证》属于清理取消范围。上海市人力资源和社会保障局、上海市职业能力考试院要求协会和业务主管部门认真做好检查、慎重处理、正确引导工作。

上海市注册咨询师专业技术水平认证（上海市注册咨询师职业资格认证）自 2005 年起，协会共进行了 6 次注册咨询师的考试（认定）和认证，共有 679 人获得上海市注册咨询师的证书。

取得注册咨询师认证证书的咨询人员，行业涵盖管理咨询、技术咨询、工程咨询等多个领域，人员涉及企业的高层领导、技术骨干、中层管理人员，成为上海咨询行业中的一支专家力量。

此次清理整顿后，协会拟将注册咨询师归入类似协会的咨询专家信誉称号认定的范围，特对此项目进行调研和探讨。

与会者积极发表了各种看法，对讨论稿的条款提出不少修改意见，还修增了一些条款的措词和内容。

与会者希望协会积极拓展和提升咨询专家和咨询师的领军或者专才的作用，要与有关的专家库对接，体现和发挥出我们咨询业的这支专家团队的优势和强项，形成咨询业专家队伍的良性发展的趋势。

协会通过这次调研，把整理汇总后的材料提交理事会审核。

（陈慧琴）



2016 年度中国海外投资国家风险评级发布

中国科学院世界经济与政治研究所

2016 年 12 月 28 日，中国社会科学院世界经济与政治研究所发布了“2016 年度中国海外投资国家风险评级”。发布会由张宇燕所长致辞，姚枝仲副所长主持，张明作为团队代表发布了评级结果。这已经是该团队连续第三年发布中国海外投资国家风险评级。

中国企业海外投资外部风险显著提升。

中国已经是全球第三大对外直接投资国（按流量排序）。但在对外直接投资迅速增长的同时，中国企业海外投资面临的外部风险也在显著提升。缅甸密松水坝项目停工、斯里兰卡重新评估中国援建港口项目、中澳铁矿百亿减值、墨西哥高铁项目被无限期搁置等事件，均成为中国对外直接投资受阻或失败的典型案例。因此，做好风险预警，进而准确识别与有效应对相应风险，是

中国企业提高海外投资成功率的重要前提。

风险评级体系包括经济基础、偿债能力、社会弹性、政治风险、对华关系五个维度、共 41 个子指标，涉及 57 个国家。

社科院世经政所国际投资室团队，从中国企业和主权财富的海外投资视角出发，构建了经济基础、偿债能力、社会弹性、政治风险和对华关系五大指标、共 41 个子指标全面和量化评估了中国企业海外投资所面临的战争风险、国有化风险、政党更迭风险、缺乏政府间协议保障风险、金融风险以及东道国安全审查等主要风险。该评级体系通过提供风险警示，为企业降低海外投资风险、提高海外投资成功率提供了参考。

该评级体系纳入了 57 个评级国家进入样本，全面覆盖了北美洲、大洋洲、非洲、拉丁美洲、欧洲和亚洲，占到中国全部对外直接投资存量的

85%。这 57 个评级样本中还包括了 35 个“一带一路”沿线国家，占中国对所有“一带一路”沿线国家海外直接投资规模的 97%。

总体评级结果：德国是唯一 AAA 级投资目的地，英美排名有所上升。

从总的评级结果来看，发达国家评级结果普遍高于新兴经济体，投资风险较低。其中排列前 10 个国家均为发达经济体，德国、美国和英国为前三名。与 2014 年相比，在剔除了新加入的国家之后，除了德国相对排名不变外，其余国家相对排名均发生了变化。其中，美国、英国等 16 个国家的相对排名上升，柬埔寨、印度和老挝 3 国的级别上升；澳大利亚、新西兰等 19 国的相对排名下降。

发达经济体情况与 2014 年类似，一般经济基础较好，政治风险较低，社会弹性较高。但与 2014 年相比，出现了一些新的积极变化。一方面，发达经济体持续复苏，偿债能力有所好转；另一方面，受中国“一带一路”倡议影响，部分发达经济体虽然仍对中国投资怀有疑虑，但对华关系有所好转。未来，世界经济将在很长一段时期内处于低速增长状态，包括发达经济体在内的所有国家都在寻找新的经济增长点，而中国提出的“一带一路”倡议为此提供了有利契机。与此同时，以中国为代表的新兴经济体推动成立了亚洲基础设施投资银行，并吸引了除美国和日本之外的主要发达经济体加入。

新兴经济体经济基础较为薄弱，较多不稳定因素导致政治风险较高，社会弹性较差，偿债能力分化较大，但与中国关系一般比较友好。未来新兴经济体依然是中国海外投资最具潜力的目的地，尤其是对战略资源和市场寻求型投资以及基础设施领域的投资而言。2015 年，新兴市场经济增长继续整体放缓，这一状况可能在较长时期内得以持续。随着美联储进入加息通道，新兴经济体资本外流风险上升，同时由于美联储与其他主要央行货币政策分化，美元有望进一步升值，这加大了新兴市场汇率风险。在经济下行期，新兴经济体存在的深层次结构性问题更需要通过不

断改革得以解决。对在新兴经济体进行投资的中资企业来说，需要密切关注美联储加息对东道国可能引发的负面影响，例如私人和主权债务违约、基建工程合同违约、资本项目管制强化和企业营业收入锐减等风险。

“一带一路”沿线国家风险评级：低风险级别仅有新加坡一国。

从总的评级结果来看，低风险级别（AAA-AA）仅有新加坡一个国家；中等风险级别（A-BBB）包括 28 个国家，占 35 个国家的绝大多数；高风险级别（BB-B）包括 6 个国家。

“一带一路”国家中多为新兴经济体，仅有个别发达经济体，而发达经济体评级结果普遍好于新兴经济体，投资风险较低。希腊虽然作为发达经济体，但受债务危机影响，级别评定较低。新加坡、以色列、捷克、匈牙利和希腊作为“一带一路”沿线上为数不多的发达经济体，对“一带一路”倡议持有浓厚兴趣，尤其是新加坡、以色列和匈牙利已成为亚投行的创始成员国。

新兴经济体作为“一带一路”的主体，经济基础薄弱，经济结构单一，尤其是基础设施供给严重不足，急需外部资金的进入以拉动区域经济发展，而这也是“一带一路”倡议实施的基础。但是由于其内部缺乏社会弹性，同时偿债能力差，政治风险高，尤其是中东国家常年战乱不止，都为“一带一路”倡议的实施增添了不确定性。特别需要提及的是，“一带一路”沿线国家对华政治关系分化较大，既有与中国特别交好的巴基斯坦、老挝等国家，也有对中国有所警惕和不信任的国家，如印度等。

目前，国内社会各界对于“一带一路”倡议实施效果最大的顾虑是“一带一路”沿线国家的投资风险。从社科院世经政所国际投资室团队的评级结果来看，低风险评级国家仅有新加坡一家，高风险评级国家也只有 6 家，其余的 28 个国家均为中等风险国家。未来，中国对“一带一路”沿线国家的投资可因势利导、因地制宜，根据国家风险水平的不同适当调整投资决策。

（来源：《凤凰网》）

投资“一带一路”国家法律风险如何防范？

王清华

“一带一路”宏观战略的推动为中国企业“走出去”提供了难得的契机。但是，“一带一路”沿线国家的政治、经济、文化和法律制度的存在巨大差异，使得中国企业走出去时必须注重防范风险、提高海外投资利益的保障能力，以便实现与投资地的社会、文化、法律机制的良性融合。为了为走出去的企业客户提供一带一路沿线国家关于投资的法律信息，锦天城一带一路法律服务中心 100 余名专业律师将在接下来的一段时间内每周推出一篇文章，介绍一带一路沿线重要投资目的国的法律制度并揭示各目的国投资可能存在的法律风险及相应的法律风险防范措施。

一、“一带一路”背景下境外投资的新机遇

据商务部最新数据，今年一季度期间，我国与“一带一路”沿线国家双边贸易额 2360 亿美元，占全国进出口总额的 26%；对外投资方面，一季度我国对“一带一路”沿线国家实现非金融类直接投资 25.6 亿美元，占同期对外直接投资总额的 9.9%。目前我国在“一带一路”沿线国家共有 70 多个在建合作区项目，建区企业基础设施投资超过 80 亿美元，将带动入区企业投资近 100 亿美元。随着一带一路的推进，我国发起设立了亚洲基础设施投资银行和丝路基金，为“一带一路”沿线国家基础设施、资源开发、产业合作和金融合作等提供投融资支持，给对外投资将开启全新的格局。现今的海外投资也具有了新的特点：

1、投资重心区域转移。以前我们资本流动总是往经济比较发达的国家，即穷国向富国的投资。而“一带一路”战略将使中国企业的投资重心从原先的北美、西欧发达国家向中亚、东欧、东南亚、北非等发展中国家进行转移；中国企业

将在欧亚大陆的发展中国家中开辟海外并购的“新蓝海”。

2、投资重点行业转移。中国企业海外并购重点行业由原先的矿产资源、信息技术产业及机器设备制造业向基础设施建设相关产业进行转变；如主要投资产业包括高铁、电力、通信、工程机械、汽车和飞机制造以及电子装配加工等。

3、资金融通方式转移。“一带一路”建设离不开资金的互联互通，从银团贷款、银行授信等方式开展的多边金融合作，到亚洲基础设施投资银行、金砖国家开发银行等新设立的国际金融机构，各方资金共同筹集，正在搭建起一座“一带一路”资金融通的桥梁。

4、国企和民企角色转移。在“一带一路”新形势下，中国企业走出去将逐渐改变原有国有企业“独树一帜”的现象，呈现出国企大型基建项目为先导，民企制造业项目随后跟进的共进格局。

二、境外投资的基本制度

根据新修订《境外投资项目核准和备案管理办法》（2014 年修订）和《境外投资管理办法（2014）》（商务部令 2014 年第 3 号）的相关规定，国家根据不同情况对境外投资项目分别实行核准和备案管理，企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理；企业其他情形的境外投资，实行备案管理。具体规定如下：

1、境外投资核准

敏感国家和地区、敏感行业的境外投资项目，由国家发展改革委核准。其中，中方投资额 20 亿美元及以上的，由国家发展改革委提出审核意见报国务院核准。

涉及敏感国家和地区、敏感行业的境外投资

项目不分限额，由国家发展改革委核准。

中方投资额 20 亿美元及以上，并涉及敏感国家和地区、敏感行业的境外投资项目，由国家发展改革委提出审核意见报国务院核准。

2、境外投资备案

除以上境外投资之外的项目实行备案管理。其中，中央管理企业实施的境外投资项目、地方企业实施的中方投资额 3 亿美元及以上境外投资项目，由国家发展改革委备案；地方企业实施的中方投资额 3 亿美元以下境外投资项目，由各省、自治区、直辖市及计划单列市和新疆生产建设兵团等省级政府投资主管部门备案。

3、境外投资核准和备案的变更

对于已经核准或备案的境外投资项目，如出现下列情况之一的，应按照规定向国家发展改革委申请变更：项目规模和主要内容发生变化；投资主体或股权结构发生变化；中方投资额超过原核准或备案的 20% 及以上。

三、境外投资的法律风险及其防范

(一) “一带一路” 战略背景下境外投资的风险

1、东道国法律风险。“一带一路” 战略沿线国家多达 60 多个，其中大多数都属于新兴经济体和发展中国家。除了在基础设施、贸易投资等领域的法律法规、税收规定等与国内相关规定有很大不同，其本身的法律体系也不尽相同，甚至在某些方面的法律规范仍处于空白缺失状态。

2、企业境外融资风险。我国企业境外投资普遍存在资金短缺问题，主要原因表现为：境外投资企业日常运作中融资渠道主要是当地银行融资、全球授信，应收贴现 3 种途径，相对于国内融资渠道来说，企业境外投资融资渠道较为狭窄；企业对国际融资环境的研究和重视不足，对国际融资环境还不熟悉，利用国际融资的能力不强；我国对境外投资企业的支持力度不够，比如不完善的国内金融市场无法形成海外企业输血的融资机制，政府没有建立完善的融资支持以及便利化服务体系等。

3、投资决策风险。我国的境外投资决策风

险主要表现在：决策盲目，没有建立必要的决策风险分析和控制程序；其次，决策实施过程失控，缺乏事中的监督和控制程序。许多境外投资企业没有建立相配套的事中监督和控制程序，不能保证决策按照预先的计划和方案正确实施，在决策环境和企业具体情况发生变化时，没有及时的补救措施，致使投资风险进一步恶化。

4、政府监管及服务风险。从政府服务角度看，由于我国政府对海外投资的宏观调控基本上只是一个项目审批制度，对投资后的监管、跟踪、统计、分析等管理服务功能薄弱，缺乏对海外中资企业的指导。政府监督弱化使得境外投资面临国有资产流失、银行信贷控制不力，缺乏事前监督机制等风险。

5、境外投资保护风险。如果一个国家缺乏境外投资保护制度，那么境外投资企业除了要承担商业性风险外，还要承担政治风险。一方面由于我国对境外投资缺乏整体战略和行业指导，使得我国企业在境外投资时存在一定的盲目性和无序性；另一方面由于没有合理的投资保护协定，也使得企业因东道国政治风险遭受的境外投资损失得不到补偿，从而增加了企业境外投资的安全隐忧。

6、投资环境风险。由于投资所在国环境变化而给企业带来的风险，主要有经济风险（如汇率风险，合作对象企业的信用风险、经济形势的急剧变化风险等）自然风险（如地震、海啸、洪水、冻灾等）。

(二) “一带一路” 战略背景下境外投资风险的防范

1、对东道国投资环境进行详尽的调查，如：产业负面清单，有些基础设施产业是属于国家垄断的，每个国家规定是不一致的。其次，投资壁垒问题，东道国通常会对外资企业的股权进行限制，如在特定领域内外资公司的股权比例限制、股权转让限制等。

2、熟悉投资目的地法律规范。“一带一路” 沿线国家的法律体系特点各异，具体到在每个国家实施项目，须遵守当地的法律规定。譬如同为穆斯林国家，土耳其由于所处地理位置和早期对

西方法律体系的吸收，法律体系不同于其他大多数穆斯林国家，总体上仍然是大陆法系，有较为完善的贸易法规、外国投资法规等。

3、充分研究双边和多边投资合作协定，保护自身利益。了解掌握国际投资协定的相关规定及成员方加入与遵循的现状，这些投资协定对于争端的处理往往比较有利。目前，中国已同俄罗斯、塔吉克斯坦、哈萨克斯坦、卡塔尔、科威特等国签署了同“一带一路”建设相关的合作协议。同时，中国已签署包括与东盟、新加坡、巴基斯坦等在内的12个自贸协定，涉及20个国家和地区。

4、掌控投资合同签订程序。合同签订过程中最需全面审视履约条件，加强对未来履约各种风险的预判；注意利用现有规则尽可能地将各方面的事项予以规定，从而明晰各方的权利义务。

5、关注投资领域风险动态。加强对全球投资领域新情况新问题的关注和监测，深入研究与投资风险紧密相关的问题。基本上通过驻大使馆还有年度经济报告可以了解一些投资领域的风险动态。

6、优选投资纠纷解决方式。仲裁作为国际商事争议常见的解决方式，具有便捷省时的优势，在仲裁机构的选择、仲裁员选定、不公开审理等方面更能体现当事人的意愿，符合商业活动注重高效和保护商业秘密的需求，适宜在海外投资时企业择用。

7、设置灵活的退出机制。海外投资项目在获利的同时也意味着增加了企业的投资成本，特别是在以PPP模式开展的项目中，其项目期限可能长达几十年，设立灵活合理的退出机制能够帮助企业减少时间因素带来的投资成本，将风险有效地转移。

“一带一路”的推进离不开企业走出去，而企业走出去能否顺利取决于投资人母国的制度支持、东道国投资环境的稳定性以及企业自身的战略管理，因此，做好投资环境的法律评估成为重中之重，尽可能将风险扼杀在摇篮之中。法律服务者应该帮助企业制定科学、规范、合法的投资结构，企业出海才能走得更快、更远、更稳！

（来源：《凤凰国籍智库》）

新常态下的企业制胜之道：商业生态圈治理

德勤中国企业风险管理服务

当今企业面临更多的声誉、合规、财务等风险，究其原因是因为更为复杂的商业生态圈环境，供应链、分销渠道、更灵活的商业合作与平台模式带来更多不可预测的新兴风险。

近年来，全球政治、经济、社会起起伏伏，动荡、危机、复杂、无常：

自2013年，医药界的药品行贿事件，药业企业因此支付巨额罚款；

2014年，敌意组织对某影音娱乐公司进行网络攻击，并向公众公布员工个人信息和公司内部影音资源，造成意想不到的灾难；

2015年，美国政府对几家跨国银行进行罚

款，以惩罚它们在外汇市场操纵汇率的违法行为；

2015年，某滨海城市的爆炸事件，对人员财产和众多公司造成巨大影响；

近年来，国际汽车厂商的刹车门，尾气门，汽车垄断事件频发，对汽车厂商，汽车市场造成影响

我们的世界怎么了？

德勤中国企业风险管理服务近期的中国商业生态圈治理研究指出，当今企业面临更多的声誉、合规、财务等风险，究其原因是因为更为复杂的商业生态圈环境，供应链、分销渠道、更灵

活的商业合作与平台模式带来更多不可预测的新兴风险。德勤对沪深股指 300 家企业进行了深入研究，发现企业受生态圈多种紧密与松散的合作者、竞争者、恶性竞争者、合规监管机构及新媒体的影响，TMT（含互联网）、消费、制造、金融、医疗与健康、能源、政府公共事务、房地产行业无一例外，危机事件使企业经营业绩急剧下滑，一个冲击波足以摧毁一个企业。《德勤 2014 全球外包趋势》报告显示，前 5 位全球企业家们常用的生态圈合作治理手段包括：合作方财务绩效管理、合同管理、治理与诚信管理、服务水平检查、争议管理；如此同时现在还不具备先进管理方法而头痛的方面包括合作方转型中的监督、第三方客户需求管理、整合多样的合作者、风险管理和第三方合规、文档智能管理。一流的企业非常关注生态圈治理行动，但参与调查的企业中 72% 的企业坦言缺少相关管理工具及技能，49% 的企业急需相关人才，且困惑如何使业务与职能部门明确角色，彼此协同与共担。

1. 商业生态圈的组成

什么是商业生态圈？“生态圈”原是自然科学用语，这一概念早在 1993 年由美国学者詹姆斯·穆尔（James Moore）引入到商业研究中。概况起来，我们可以将其描述为“以客户、供应商、主要生产商、竞争对手、互补产品生产商、投资者、贸易合作伙伴、标准制定机构、工会、政府、社会公共服务机构等具有一定利益关系的组织或群体相互竞争、相互合作，并构成一个动态的经济联合体。时下我们常说的“共享经济”、“平台企业”、“跨界经营”、“渠道革命”、“上下游协同”都与此相关。企业的成功与失败，一下子不再仅仅取决于你自己的掌控了，而是每天都由第三方合作而改变：中国其中一个最大的网购平台、商家与工商总局每年带来的“大戏”；消费行业零供企业建立联合绩效指标、公平交易合同的规范、人员道德管理等难点；一个美国的跨国制造商、在欧洲其中一个最大的工程公司等由于第三方合作伙伴不合规带来的信誉危机与上亿美金罚款。

2. 如何生态圈共赢

德勤认为“商业生态圈”生存之道有四：第一，建立系统和有序的共生关系，创建真正有价值的东西；第二，利用顾客、市场、同盟和供应商扩展生态系统；第三，生态圈凝聚力，需要有中坚力量去领导，精心锻造；第四，“第三方风险”应可视化，可量化，有效控制平台合作带来的“不确定性”。德勤生态圈治理模型提供了一个全新的视角，来帮助企业管理这些复杂的合作与竞争关系。

商业生态圈有两个重点：第一是“价值创造”，通过企业的联盟，通过创新，把真正有价值的东西联合做出来；第二是“生态圈治理”，一群企业在一起时如何互动？信息如何沟通？信息怎样保证真实、准确、完整？品牌怎么共享？联合绩效如何监督？各类跨界的合规风险如何应对？触网后网络风险增大了多少？危机一旦发生后如何应对？搞不好这些问题生态圈是不健康的，不能够持续的繁荣。

3. 生态圈治理之道

德勤建议企业应考虑三步走：

◆在诸多合作企业管理中，找重点，明确跨部门管理权责

◆明确管控重点，聚焦重点指标

◆监测联合绩效，协同提升管理水平

在这个过程中最重要的是四个重点：风险管理、联合绩效管理、合规管理（监管规则、财务数据真实可靠、可持续性发展目标）及大数据分析。

企业的重点通常在于保护组织内部免受负面损失，而主动管理商业生态圈的企业更能实现高效生产力，获得更大价值。简而言之，企业强化生态圈治理可以：

- 1) 在商业环境中，与合作企业一起实现更多的联合创新和新增长
- 2) 提高联合解决方案效能和运营表现
- 3) 提升联合绩效，增强互信
- 4) 确保合同与履约，监管规则和可持续性发展目标的实现

- 5) 信息互换, 增加透明度
- 6) 更好地监督关联方的运营绩效 (供应链、分销渠道、加盟商、商业合作伙伴、合资伙伴等)
- 7) 危机后有效管理声誉风险
- 8) 提供一站式 IT 技术解决方案
- 9) 协助监管机构加速跨界领域的监管规则更新
- 10.) 减少受到恶意竞争者攻击的可能性

4. 您准备好了吗?

德勤在本地及全球范围被公认为风险管理咨询领域的市场领导者。ERS 不仅致力于满足客户的需求, 也不断以创新的方式帮助客户在其业务领域更胜一筹。为了响应上述客户的新挑战, 我们提出了全新的价值主张——“商业生态圈治

理”。德勤企业风险管理部提供一站式解决方案, 帮助企业加强内部协同, 全面实现相关管控或在特定领域针对合作企业提供解决方案。这主要包括以下三类:

- ◆ 风险管理战略和项目管理
- ◆ 评估和持续监测
- ◆ 技术解决方案

商业生态圈是这个时代全球化与互联网科技的产物, 成为不可逆转的时代特色。在今天的环境下, 拥有内部的核心竞争力已经不能保证企业在竞争中立于不败之地。因此, 主动构建、优化与生态圈合作伙伴的关系, 营造共生、互生、再生的机会, 才是新一代企业的秘密武器。

(来源:《中国管理咨询》)

四个 B2B 市场营销使用社交媒体的方法

地瓜叶小姐

许多 B2B 企业的 CEO 仍然相信社交媒体对他们没用, 而这并不令人惊讶。人们留意社交媒体时, 关注焦点几乎都在如何接触顾客。但是, 如果 B2B 的市场营销人员善用社交媒体, 社交媒体营销能为他们带来众多利益, 从打出销售电话前提高参与度及促进更多具影响力的决定, 到定制销售信息及提升他们公司的声誉, 无一有害。

内容营销协会 (Content Marketing Institute) 报告指出, 社交媒体是 B2B 市场营销人员的一大宝地, 竞争对手的发展情况、顾客的问题、需求及信念都能在社交媒体上刺探到。他们还可以回应提问, 和影响他们的品牌作出的情绪反应。

那是因为并非所有社交媒体上的讨论都是绕着 B2B 产品进行。其实, 在社交媒体上, 顾客和预测大势的人的确有说起与商业有关的公司及话题, 关于 B2B 品牌如何监察品牌、产品及服务的优化的社交对话也很充足。而这些人为 B2B

的互动过程所提供的资讯及评价具有很大的影响力。一项研究发现, 62% 回应者称他们会在阅读对 B2B 公司的正面评价后, 购买他们的产品或服务; 同时, 只有 42% 回应者称他们会在阅读对 B2C 公司的正面评价后, 购买他们的产品或服务。此外, 会搜索使用 B2B 的经验之谈, 及会分享使用 B2B 的体验的人正在增多。在一项需求信息报告调查 (Demand Gen Reports Survey) 中, 几乎所有 (97%) 回应者在处于购买 B2B 产品或服务的过程时, 都曾更信赖包括了同侪评价及由用家自己提供的讯息的内容—这个百分比高于以购买 B2C 产品或服务过程为对象的调查的结果。

更重要的是, B2B 公司正在证明, 社交媒体身怀增加品牌销量及提高利润的好本领。例如, 作为世上最大的集装箱和散货船运集团之一的 AP 穆勒 - 马士基集团 (Maersk Line) 已经融

合了社交媒体为其市场营销的一环，建立了超过30个本地性及全球性的社交媒体账号与之配合。它使用各个社交媒体一面书(Facebook)、领英(LinkedIn)、推特网(Twitter)乃至Instagram。在其中一个发表于这些平台的帖子里，它以有趣的方式得到了一间俄罗斯公司的销售线索。

不过，除了致力吸引更多人在社交媒体上跟随马士基集团，集团的领英脉动(LinkedIn Pulse)及社交媒体主管已经主力扩大社交媒体对顾客的购买决定的影响。她发现，一个普通的顾客在致电他们前，会阅读超过10份的社交媒体内容。当销售人员与顾客的洽谈只是可能会转化出销售，如果引发顾客致电商谈的资讯主要是来自社交媒体，马士基集团就知道了它的社交媒体营销计划已经见效。

B2B公司必须牢记这一点。它们必须参与社交互动，而不是忽视应投放在这方面的努力。这里有几个开始的步骤：

步骤一：

结合社交媒体营销的好处和你的单位的着眼点和目标来推销你的产品或服务。由于高级管理层倾向于低估社交媒体营销的价值，不要使用‘跟随者’和‘参与’之类的字眼，而要展示社交媒体将如何帮助单位完成商业目标，比方说，带来销售线索和使销售转化更容易地进行。这正是娜百博德(Rapaport)做过的事。她在最近一个访问里说：“我要是去个会面的时候满嘴都是参与率和印象，他们大概会问我：‘好，很好，十万个印象，把那换成钱是多少？’”为了取得信誉，娜百博德把在社交媒体上获得的数字转换成销售线索、销售机会及卖出的集装箱。

步骤二：

认清你的核心受众和要达到的目标。你想你

的社交媒体营销计划做到什么？搞清楚你该接触的人群和的目的。要注意一件重要的事；在B2B的世界，社交媒体渠道及被吸收和分享的内容会是非常不同，所以不应该从B2C的个案研究里得出假设，以为它在B2B世界一样通行。要确保成功，B2B市场人员应该从留意社交话题，并优化监察社交媒体的能力入手。在订立策略、以影响人们对品牌的观感及识别出销售线索前，要知道目前和潜在顾客说话的地方，和了解他们当下谈论的话题。

步骤三：

不要急于搬出一副销售的腔调。在B2C的世界，品牌倾向专为提升人们对它们的意识，推动更多购买者加入批发，或者弘扬品牌精神而在社交媒体上花功夫。B2B公司倾向专注于发掘销售线索，但事事以利益为先使得他们太进取。B2B品牌要集中精力处理的，反而是照顾参与社交媒体的核心受众，以及提供有价值的资讯。当时机适合、销售土壤具备的时候，生意便会上门。

步骤四：

定下分析手法和最佳的跟踪方法。比起单单运用B2C品牌典型的关键业绩指标和跟踪工具，B2B市场营销人员更需要为个别领域找出最适宜的指标。在研究指标的过程中，要紧记，单是一宗B2B的购买行为就可能价值几万美元，因此利用社交媒体的内容来影响B2B的购买行为比B2C的购买行为有更高的价值。正如娜百博德指出，使用社交媒体营销不是关于怎样留下印象或给人转发。它的最终目标是怎样提供优质的销售线索，提升销售转换率和增长利润。B2B市场营销人员的工作是要订立社交媒体对完成这些核心指标的贡献需是多少。

(来源：《中国管理咨询》)

中国依然是全球经济火车头而非风险源

易宪容

无论是 2015 年底，还是 2016 年伊始，对全球经济风险的关注已成了普遍话题。不同的机构会根据所掌握的信息给出不同的预测。

最近，英国《金融时报》整理了几个星期来投资者与策略师的看法，归纳为 2016 年可能面临的最为重要的七大风险。如美国通货膨胀风险升高、欧洲经济成长可能超过美国、英国脱离欧盟等。

在上述所谓七大经济风险中，其中有两项涉及中国经济：分别是中国经济是否会“硬着陆”以及人民币汇率是否出现大幅度下跌。这也意味着，按照国际市场投资者的预测，中国经济走势与变化将是 2016 年投资者需要密切关注的重点之一。

那么，国际市场为何会把目光聚焦在中国？根据 2015 年的经验，笔者认为，其中最大的考虑之一是中国央行在 8 月 11 日突然启动人民币汇率中间价形成机制的改革，这一动作让人民币汇率在短期内一度贬值 3%。虽然按国际市场汇率变化，是很小的规模，但却引发全球汇率市场、大宗商品市场一个多月的剧烈震荡，也间接导致了美联储加息延后。

在国际市场看来，中国经济的一举一动对全球市场来说都非同小可，并可能对全球经济造成巨大的影响。目前，中国经济增速还处在放缓的过程，2016 年下行压力仍然较大，再加上政府在推动新一轮的经济结构调整与改革，因此对全球经济的影响确实具有一定的不确定性。

其实，国际市场投资者及金融机构对中国经济有所担心可以理解，更多的原因是其对中国经济环境与问题了解得不够充分，往往是在其已经设定的基础或视界上来看中国经济。

实际上，中国经济问题与国际投资者的某些假想有很大差别。就拿当前中国经济情况来说，

面临的困难的确很大，但中国经济的两大基本面往往被国际投资者忽视。

一是中国已经全面展开市场经济改革，这形成了不可阻拦的历史潮流。多年的改革让中国经济内部存在较大的差异性，比如东南沿海不少地方的经济已经达到中等发达国家水平，而在不少中西部地区却相对落后。正因为这种地区经济的差异性，让中国经济具有巨大包容性，经济生活中出现的一些问题不会影响全局，也就是常说的“东方不亮西方亮”。

再比如中国的房地产市场，个别城市泡沫早几年就已经破灭，但这种影响直到现在也没有向全国蔓延。所以，中国经济出现一些风险隐患，往往表现为局部而不是全国性。

二是中国有一个近 14 亿人口的大市场，这是全球其他国家无法想象的。由于中国地区之间的经济水平差别，从而使中国大市场不仅体量庞大，而且具有相当的弹性。一个产品在中国可能会面临不同的消费群体，比如一瓶水可以只卖一两元，也可能卖到几十元，都有市场。这样富有弹性的市场，为中国企业及中国经济创造了少有的发展环境，让企业更能面对不同的经济周期进行调整。

正因为有这两大基本面，中国经济在面临困难时都能平稳度过。这些年来，国际市场总有一些机构及投资者预言中国经济会出大问题，但这些预测都没有应验，关键点就在于他们不了解中国真实国情及市场。

另一个所谓的风险，就是有投资者预测 2016 年人民币汇率可能出现较大幅度下跌。在某些国际投资者看来，如果人民币汇率走低，不仅会让大量资金流出，也意味着中国实体经济真的出了问题。一旦中国外汇储备快速减少，不仅

会导致国内的资产价格泡沫破灭，而且会让国际市场的交易商质疑中国货币政策和外汇政策执行的有效性。一旦这种情况发生，将对全球经济造成重创。

可以说，人民币汇率波动的确是2016年中国经济隐藏的风险点之一，但中国央行并不会像此前那样，一直把人民币汇率刻意维持在某个基点上，而是让人民币有弹性地自由波动。与此同时，中国也绝不会放任人民币单方面出现大幅贬值，而且有能力在增加人民币弹性基础上，适度控制以应对人民币贬值预期。

一句话，2016年，对于人民币汇率的问题，

中国有能力见招拆招，在权衡人民币汇率走势利弊的情况下相机行事。

回首2015年，中国倡导的亚投行和金砖国家新开发银行两大金融机构成立，人民币加入SDR货币“篮子”，显示中国声音和中国方案在国际舞台大放异彩；展望2016年，亚投行将发放第一笔贷款、中国还将担任二十国集团轮值主席国，将在促进全球治理体系完善、促进世界经济增长方面贡献更多中国智慧。从这个角度上来说，中国依然是2016年世界经济的“火车头”，而不是风险源。

（来源：《金融界》）

乌镇麦肯锡说了什么？

麦肯锡 施耐德

编者按：第二届世界互联网大会在浙江乌镇举行，期间有众多政商界人物都在会上做了精彩的发言。麦肯锡亚太区主席施耐德席间也作了发言，下面看看他说了什么？我们能从中领悟到什么呢？

大家下午好，我高兴与大家分享一下我的想法，我的想法就是鼓励，刚才听到了几位讲话，我们对于未来互联网充满了信心，尤其对于中国。我想对于中国来说，有一个很好的机会是中国需要抓住的。现在数字世界的很多方面中国已经是领导者了，但是还有一个非常重要的领域，中国需要做得更多，就是将中国的企业之间连接起来，所以我今天要讲的重点，就是把企业界对于互联网的连接进一步加强，这样有助于提高企业的劳动生产力。企业跟企业之间的连接，是一个非常重要的提高生产力的方式。

我先解释一下为什么我们需要这么来做呢？现在中国已经是世界上的互联网的领军国家之一，他们已经在积极的拥抱互联网，现在已经是最大的互联网网上消费市场。我来举个例子，在使用云端分享数据方面，中国的企业还没有充分的利用这个机会，而在国外的很多企业都已经

拥抱了这个机会，只有21%的中国企业拥抱了这个机会，这显然落后于国外的其他企业。另外一个数字，中小企业当中利用互联网的比例大概只有20%-25%是利用互联网来进行商业行为的，而在一些国家已经达到了70%以上。所以显然在这方面是有差距的。但是差距也意味着机会。中国经常探讨这个机会，中国经历了重大的经济上的变革，而这个变革还在进行之中，我们需要通过这样的变革来进一步提高劳动生产力。

所以企业跟企业之间的互联网的连接越来越重要，在看到这个机会的同时，我们认为有六个领域是我们可以取得巨大的进展的，首先是消费电子领域，刚才我听到了一些发言嘉宾在这方面的介绍。数字经济可以更好的让企业之间联系起来，第二是汽车行业，这不是说跟消费者联系起来，而是汽车公司之间相互连接起来。

第三是化工行业，让更多的公司，他们可以

形成研发合作，形成技术上的突破，再一个领域是金融。新的创业企业，它们可以更多的获得资金，医疗是另外一个领域，向偏远地区提供医疗，已经这么开始做了，但是我们需要大面积的铺开。再一个领域是房地产领域。

互联网可以通过分享，比如说办公场地这样的，把企业之间联系起来，这些领域都有着各种各样的机会。我们认为消费电子的发展，如果完全加强这种 B2B 的联系的话，就可以提高它们的生产效率，达到 38%，而汽车行业的话，可以提高 29%，金融服务可以提高 25%。房地产也可以提高 6%。所以在这里有很多的机会，但是需要有政府和私有部门共同努力，才能够真正抓住这些技术机会。

今天也提到了如何在数据分享的过程中保护隐私，其次如何来鼓励新的创新的使用。第三如

何提高我们劳动力的素质和技能，使得他们能利用互联网进行沟通，尤其是在中小企业当中。

最后是如何进一步发展互联网基础设施，使得人们可以获得快速的互联网，在这些方面有很多要做，这些不会自然而然的发生，显然中国正在快速的成为很多互联网领域的领导者。很多企业它们在接受互联方面速度还比较慢，想要增加中国企业的生产力的话，我们觉得非常重要的一方面就是加强互联网的连接。也就是说如果加强 B2B 之间的联系的话，那么可以为 GDP 做出 1 个点的贡献，我们今天讲的话题非常有意义，这是非常好的机会。所以我们讲的不是 B2C 这样的机会，而是 B2B 这样的机会。

(来源：《中国管理咨询》)

五大政策支柱破解一个难题

清华大学国情研究院院长 胡鞍钢

中央经济工作会议对“结构性改革”做了战略布局，提出实施五大政策支柱，助力供给侧改革，旨在适应新常态、引领新常态。这对 2016 年实现“十三五”良好开局具有重要意义。

那么，我们怎样理解和认识五大政策支柱呢？它们是否能够落实？又怎样才能落实？

五大政策工具包，既是中国经济工作的总体思路，又是供给侧结构性改革的五大法宝。客观地讲，每个政策工具包对实现主要经济社会发展目标还是能够对症下药，破解各自难题，以确保中国经济发展进入新常态轨道，但与此同时各自也都有政策的局限性，政策效果的有限性。最好的办法，形象地讲就是“五支枪打一只鸟”，从多个角度、多个层次的政策工具一同实施，又一同作用，才能确保打中“核心目标”，即确保中国经济巨轮在错综复杂的国内外环境中，仍能够“稳中求进”，实现“行稳致远”。事实上，从过

去的几年实践来看，中国经济巨轮就是这样平稳地航行过来的，而中央经济工作会议更加务实地又更加智慧地总结出来，进而指导中国经济巨轮的下一段航程。

具体来说，五大政策支柱的政策目标和具体含义如下：

稳定的宏观政策，保持可预期的稳定的宏观经济环境

保持经济增速在 6.5%-7.0% 之间的合理区间，而不是某一个固定目标点。采取积极的财政政策，在财政收入增速继续下降的情况下，适当地提高财政赤字率，从 2015 年的 2.3% 逐步扩大到 2.7%，也处于比较安全的范围内；进一步实施减税政策，消除各种不合理的收费，减少企业负担，激励市场主体创造工作岗位，包括灵活性就业岗位；构建新的地方财税体系，积极扩大地方

新增财税源,提高资源税率、烟酒税率,开征环境保护税、土地保护税、水资源保护税等;适当降低社会保险费率;规范地方融资,适当扩大地方债券发行规模。实行稳健货币政策,具有更多的灵活性和可调性,积极应对因美元变动引发汇率变动的挑战,完善汇率形成机制,为结构性改革构建良好的货币金融环境。

精准的产业政策,优化供给结构

积极推动农业现代化、林业现代化、水利现代化,加强新农村基础设施建设;加快制造强国建设,实施《中国制造2025》,实施工业强基过程,支持战略性新兴产业发展,提升劳动密集型产业技术含量、品牌含量和竞争能力,帮助传统产业转型升级;加快发展现代服务业,推动生产性服务业专业化、精细化、高附加值化,帮助制造业向生产服务型、服务生产型转变,鼓励服务业特别是网络服务业与制造业深度融合;大力发展各类旅游业,如乡村旅游、生态(森林、湿地、水平面、草原等)旅游、休闲旅游、度假旅游、红色旅游、文化娱乐会展旅游、体育健身旅游、研究学习(大学)旅游等。

根据中央“十三五”规划建议所提出的23类基础设施建设,迎来了中国基础设施现代化的“黄金投资期”,这就需要有关方面要做好各项准备工作,加快审核开工和建设进程,编制国家三年滚动投资计划,加强对重大项目稽查审计监管力度,提高对基础设施投资精准度和对国民经济的带动放大效应和乘数效应。

灵活的微观政策,激发企业活力和消费者潜力

继续简政放权,实行“一视同仁”的更加公平、更加透明的市场竞争政策。目前中国实有企业数已经超过2000万户,居世界第一,但是常常“鱼目混珠”、“劣币驱逐良币”,这就需要淡化不同所有制企业的“身份”,强化区分好企业与坏企业的客观标准,如技术创新企业与假冒伪劣企业、

诚信企业与欺诈企业、环保企业与污染企业、劳资两利企业与劳资冲突企业、社会责任企业与社会失责企业、有信誉企业与失信企业。既要“好企业”实行“光荣榜”制,更要对“坏企业”实行“黑名单制”,让好企业基业长青,让坏企业淘汰出局。

落实改革政策,加大力度推动改革举措落地

充分调动地方积极性,在不同的地区出台适宜本地区发展的政策,在做好全国统筹的基础上,充分考虑地方差异性。重点要强调政策的实施效果,在改革中不断做出调整,敢于啃硬骨头、敢于涉险滩,从政策层面与落实层面不断完善“供给侧结构性改革”实施效果。实行第三方评估、评价、监督机制,以科学的方法跟踪和评价各项重大改革实施情况和效果。

托底的社会政策,守住民生底线

提高供给质量,既要提高人力资本水平,提高基本教育服务质量,又要扩大消费需求,这就需要包括扶贫、低保、社保、医保等制度在内的社会保障机制。保障居民基本公共服务,从民生建设出发,进一步发挥“供给侧结构性改革”的效果。

总之,五大政策支柱就是中央关于结构性改革打出的一套组合拳,充分体现了主动适应新常态、积极引领新常态的总体政策思路,也体现了宏观政策与微观政策相结合,既要稳定宏观经济环境,又要激发市场主体活力,提高消费者潜力;产业政策与民生政策相结合,既要力促经济发展,又要保障人民生活,守住民生底线;政策制定与政策落实相结合,既要强调总体思路,又要注重实际效果。中国已是世界最大的贸易体、第二大经济体,下一步就是实现“十三五”的良好开局,使中国经济巨轮行稳致远。

(来源:《环球时报》)

中国投资者如何摆脱在海外孤军作战？

清华大学苏世民学者项目院长助理 陈小帅

中国对外投资已成为国内外热议的话题。发达国家的地标性地产项目、大型公司、知名品牌都相继成为中国投资者青睐的目标，个人投资者也正在发达国家的一些最优质社区购房置地，等等。在我最近的一次纽约之行中，一位资深华尔街老兵与我漫步街头，他一次又一次地指着中国人买下的一幢幢摩天大楼对我说，“到中国发展真是个好主意！”

在过去的几年中，中国对外投资的确经历了爆发式增长。2005年，中国对外投资总额为122.7亿美元，而仅仅过了不到10年，2013年对外投资总额就激增到1000亿美元。2014年中国对外投资首次超过吸引进入的外资，由此中国成为仅次于美国的世界第二大投资国。这种表面繁荣的现象的背后却隐藏着着一个重大问题：投资美国这样的发达国家对中国投资者来说相对陌生，那他们如何才能取得成功并获取最令人满意的结果呢？通过与诸多华尔街资深投资家、经济学家和商界领袖讨论，得出一个答案：寻求一个经验丰富、值得信赖的本地合作伙伴将会对中国投资者大有裨益。

如果没有好伙伴，很难接触到好的投资机会

总而言之，专家们大都认为美国仍是对外国投资者开发程度最高的市场之一。过去几年中，中国对美投资经历了迅猛的增长，5年前的投资额只有几十亿美元，而2013年则创造了140亿美元的投资记录，2014年也有120亿美元的投资额，这种增长势头预期会持续下去。很多业内

人士曾谈及：虽然美国对于国外投资极为开放，但是新晋投资者应该着力寻求一个能够信赖和合作的本地伙伴。如若不然，这些新来者可能很难接触到最好的投资机会，更难以进行优质投资管理，最终导致难以达到预想的结果。

这些专家同时也认为，除非他们找到一个强有力的本土合作方，他们自己将不会考虑在陌生的国家进行投资。世界上最大的一家资产管理公司的共同创建人告诉我，一个投资人犯得最大错误就是在行情过高时进入市场。

到目前为止，大多数对外投资集中在资产领域，例如房地产、保险公司、企业等等。如没有掌握准确的当地市场信息，那么对于市场价格和市场整体是否具有吸引力的评估就显得尤为困难。

三十年前的日本教训：追加成本成家常便饭

虽然大多数中国对美投资仍是个颇难评估长期影响的新现象，但是日本上世纪80、90年代投资美国的经验是一个很好经验和教训，这些历史告诉我们一个道理：如若缺乏好的本地合作方，可能引起诸如超支一类的问题。最著名的日本失败案例或许莫过于1989年三菱集团以14亿美元收购纽约洛克菲勒中心80%股权。三菱此后额外花费了5亿美元用于弥补现金不足和改善整体建筑。但在1995年，三菱集团因为各种原因不得不提交了综合体的破产申请。这是一个外国公司因为没有利用本地伙伴准确分析和合理运行企业，而造成巨额超支的地标地产收购案例。无论如何洛克菲勒中心投资案例应当为中国投资者敲

响警钟。

如同前述，大量以及大额的中国对美投资是一个新兴现象，使人们很难评判具体案例的最终结果。然而，美国之外的一个案例却很好的展现了投资海外公司可能带来的巨大挑战：2012年中国潍柴集团收购意大利游艇制造公司 Ferretti 案。潍柴集团最初花费 3.74 亿欧元收购这家公司，但是后来不得不追加额外 8 千万欧元。自从收购以后，这家游艇制造公司一直没有盈利，潍柴希望在 2013 能够扭亏为盈。显而易见的是，这宗收购案并没有达到潍柴的预期目标，同时游艇公司和本地工会之间也充斥着各种矛盾。一个成功的欧洲投资者向我解释在这宗投资中，本地管理层遇到了很多问题，而这些问题使公司盈利困难重重，但是这些问题正是这家游艇公司被打包出售的原因。所以让个别投资者感到不解的是，如果本地经理和专家都不能良好的运营这家公司，那为什么一家外国企业能够自认为自己可以做的更好。他补充道，在潍柴集团收购游艇公司的前两年，他早就知晓这个收购机会，但是所有意大利和欧洲的业内人士都对这家公司无动于衷。他说如果中国企业和本地伙伴合作，那么首先潍柴就可以更好的获得投资欧洲的信息，其次潍柴也可以更有效的分析评估这宗交易，最后潍柴就可以在本地公司管理运行方面获取更多帮助。

中国投资者孤军作战风险高，如何寻得良伴？

许多华尔街业内人士相信中国投资者孤军作战去寻求商机风险非常之高。这就产生了一个问题：外来投资者如何寻找合适的本地伙伴？外来投资者进行研究的时候，一定要有清晰界定的目标，而且这种能够将这些目标和企业强项有效结合起来也非常重要。如果能够做到这一点，就能够吸引本地顶级的战略伙伴。

许多中国投资者正在寻求战略投资机会，通过投资他们可以将获取的技术、服务、品牌等应

用于中国市场。而这种进军中国市场的市场预期对于很多本地合作伙伴来说具有巨大的吸引力。一些中国投资者的目标在于拓展海外市场，而也有很多中国企业的目标只是寻求资产多元化。

显然，寻求商机最直接的办法就是找到合适的顾问。一位华尔街业内人士透露，纽约的每一家投资银行都愿意接受公司的咨询。他也补充道，这些银行本身并不是真正的投资，从根本上说也不在乎投资者支付他们的费用和价格；如果投资者让“投行”为他们寻找一家目标公司，投行会照做无误。这样一来，就造成了共享利益缺失的后果。他补充道，当投行和顾问获取最好的商机时，他们一般会首先联系他们的长期客户，这样一来他们的新客户就很难在第一时间获取这些商机。因此，仅靠雇佣投资银行之类的顾问也许不是最好的选择。

另外一种寻求合适本地合作伙伴的办法就是投资专门行业的基金。美国有细分行业的专门基金，涵盖能源、资源、医疗等。在美国的私募行业，如果投资者向这些专门基金投入一小笔资金就会变成有限合伙人 (Limited Partner)，这样一来就有机会进行共同投资，因为根据法律规定有限合伙有权优先获得投资机会。这是一种获得理想投资机会的有效途径。这些专门基金的资本也将进入投资项目，这就建立了在投资银行和商业顾问身上找不到的那种利益共同体。海外投资者也能直接跟着这些顶级经理人学习。此外，由于专项基金一般只有 7 年的周期，所以经理们常常要寻找基金退出后的去处。如果中国投资者的少数投资取得成功，这就成了收购整个公司的重要准备。从最初的少量投资到多数股权的一个好的案例是复星集团和梅德俱乐部，复星持有梅德俱乐部少数股超过四年，并与其合作开拓中国业务，最终收购这家法国度假旅游公司的全部股份。今年早些时候，复星最终完成了收购梅德公司剩余股份的交易。

还有一种寻求本地合作方的办法就是与家族财富管理机构或某种长期投资机构合作。这些机构正成为美国投资界的主导力量。家族财富管理机构负责打理特定家族的财富，正日渐成为长期投资的载体；而很多著名投资者也开始建立类似的机制用于管理长期投资。近年来，这种逐渐显露的趋势在美国市场变得越来越具有影响力。沃伦·巴菲特是这种投资手段最具有说服力的例证，他买下一些公司并长期持有。一位投资者给我讲述一个他本人的例子：他本人在一家长期投资机构工作，他打算收购5到7家公司，进行永久性持有，最终可能将这个投资机构上市。这种投资方法对于很多投资者并不适用，比如美国养老金基金，因为这类基金需要在特定时间内获得特定

收益。但这恰恰是家族财富管理机构和新载体对新兴资本来源持开放态度的原因。如果中国投资者正在倾向于长期投资，那么顶级家族财富管理机构不仅能提供资本，还能为中国投资者打开市场，吸引双方进行紧密合作。

综上所述，随着中美经济的交流与合作的不断深化，中国对外投资的比例不断升高，找到一个合适的本地投资伙伴将成为投资成功与否的关键因素。当然这并不意味着没有本地的合伙人就不能在美国成功地进行投资，但是通过与本地投资伙伴的合作，可以找到更多优质的项目，切更容易落实并取得良好的收益。

(来源：《凤凰智库》)

供给侧改革需要重回实业

胡月晓

中国宏观调控由需求转向供给

2015年改革内涵的最大变化，是加上了“供给侧”的前置定语，显然这意味着未来改革重点要放在供给端上。再加上这几年一直强调的“结构转型”，“供给侧结构性改革”就成了本年度中国中央经济工作会议的主题词。

按照中央经济工作会议后发布的公报，“供给侧结构性改革”是“五大政策”的支柱，是为了适应和引领新常态，直接目的是扩大有效供给。近几年来，中国国内需求持续疲软，但同时对外商品存在着巨大需求，矛盾的需求疲软和需求“溢出”同时存在，表明国内供给不符合需求，即有效供给不足。改革开放以来，中国经济发展

长期存在的问题是供给不足，即供给“瓶颈”制约了需求的实现。不过，按照改革后中国经济“十年一周期”的划分，在中国经济进入第三个周期后，“短缺经济”模式即告结束，实现需求水平的平稳、持续增长，成了新时代下宏观调控的长期性主要任务。中国经济在第三个周期中的持续高速增长实践表明，中国宏观调控的需求管理政策是相当成功的。

2008年金融危机后，引领中国经济增长的需求“三马车”相续降速。显然，受中国经济发展水平提升带来阶段变化，以及全球经济结构的重塑等因素的影响，中国过去延续了十多年的需求快速扩张阶段已过去，中国经济将由高速增长转入中高速增长的新常态阶段。相对过去中国经

济发展的稳定范式，新常态下的中国经济发展范式是不稳定的，新常态的阶段任务是实现经济转型和产业升级的结构调整任务；对宏观调控部门来说，对供给结构调整的重要性，自然要远超需求稳定性管理。

新常态下新供给“瓶颈”产生

当前中国经济面临的下行压力，表面上是需求不足，实则是经济发展带来需求改变后供给调整滞后。不时见诸报道的中国居民海外抢购，甚至买断货现象，正是中国有效供给不足的体现。曾经行销全世界的中国商品不可能突然因国际竞争力问题，变得自家市场也跌失。中国居民海外抢购现象，是国内需求不能被国内供给满足的表现，是总供给过剩下对新需求的有效供给不足。这种新供给“瓶颈”的实质，是供给不能及时适应需求的变化；但进一步，供给不能及时调整的原因却是多方面的：需求变化太快，产业管制等体制因素约束企业活力，资产泡沫长期发酵摧毁了企业家的创新精神等。

首先看需求变化太快。中国经济要上台阶，必须转变经济发展模式，这是早在“十一五”期间就提出并写入了政府经济工作纲领文件中的。但在实际中，在以“房地产”为核心的经济增长模式下，需求转型只能沦为“口号”。从中国经济增长动力转换的角度，中国经济目前正处在由“要素扩张”向“效率提升”转换的阶段；前后两个阶段，中国经济的需求结构也会发生根本性改变，简单地说就是需求变化由“扩张型”向“改变型”转变，前者只需简单重复（企业拼的是成本和营销），后者讲究变革，宏观上体现为经济转型和产业升级（企业拼的是创新）。本来2008年危机对中国经济转型来说，是提供了一个真正的“危”中有“机”转变窗口，但却政策应对错误，

过度刺激反而强化了旧经济增长模式，并最终导致了长期的“后遗症”——新常态的三大内涵之一就是“前期政策消化期”（另外二方面内涵是“增速换挡”和“结构转型”）。

再看产业管制和体制等约束企业活力因素。危机前10多年中国经济成分领域的一个重要变化，是“国进民退”的快速推进。这与改革开放前20年，民间经济持续发展、市场活力持续提高的局面，存在显著不同。“国进民退”意味着政府对经济控制力的加强，它并非表现为国有经济占比的扩大，因为“控制力”来源是多方面的，股权只是其中最市场化的方面，其他如法规、管制等是更为重要的因素，并且更加不可调和。不过，政府介入经济领域多少为宜，是个世界性难题。笔者认为，这一比例应是动态变化的，“国退民进”还是“国进民退”，只是中国经济在不同发展阶段的探索。显然，中国经济当前正在推进的“混改”和产业政策调整，不仅是对前期“国进”过度的修正，也是在新形势下对政府主导经济发展模式的标准重定。

最后，经济“泡沫化”对供给调整的影响，是最为严重和深远的。在一个“泡沫化”的经济里，“资本经营”是比“实业经营”更能实现财富增长的手段。而资本经营的就其价值创造来说，我们虽不能说其不具有生产、创造功能，毕竟资本经营等金融行为促进了要素等资源配置效率的提高，但对其本质而言，“资本经营”要远比“实业经营”更具分配性、更少生产性。2003年以来，以地产为主的资产价格长期处于持续上升状态，中国经济实际上已处“泡沫化”常态！事实如此告诉企业家（以及社会大众），放杠杆、搞投资、囤房子……是远比辛苦从事实业来得划算和快速“发达”的途径！社会风气转变的结果，是众多企业家的主业“飘移”，在转型的口号下，追求

市场热点投资机会。除了互联网等新兴产业外，传统企业的企业家精神普遍被“泡沫”消磨！

供给侧改革呼唤实业精神回归

笔者一直认为，当前经济运行的困境，也不在于人口红利消失、产能过剩、杠杆过高等问题；中国经济发展当前面临的深层次问题，根源在于社会缺少干实业风气，仅有的创业氛围，也是在充斥着概念创造和快速上市的造富故事中演绎。中国改革开放已进行了 30 多年，前 20 余年的民营经济领域（改革初期，国有经济还不是真正的市场经济主体），传统的“实业兴邦”思潮是社会的主流，民间资本发源地浙江的“四千精神”为全社会所盛誉；2003 年后，城市化超越工业

化成为推动经济增长优先基石，成为引领中国经济发展主流，财富分配逐渐超越财富创造成为中国财富实现手段，干实业不如“炒房”、不如“放高利贷”，先后成为社会经济活动的“经验法则”。这种局面不但加剧了投资对经济增长的重要性，而且使得经济行为短期化，创新导向不足，增大了经济波动性，客观上形成了当前所谓的“产能过剩”和“杠杆过高”局面。可见，解决中国增长后劲，激发经济运行活力，扩张需求的基础，是要在全社会重新形成从事实业的氛围！这是解决中国“有效供给”不足的根本，也是供给侧改革见效的基础。

（来源：《企业家日报》）



两岸共饮一江水

上海市政总院中标台湾自大陆引水项目

2015 年末，上海市政总院再传喜讯，突破性中标金门自大陆引水（跨海输水管工程）项目，SMEDI 旗帜首次插上宝岛台湾。这标志着，总院市场已覆盖国内所有省市地区，“全国化”战略取得新突破，为“十三五”期间打造“全国化”战略升级版打下坚实基础。

2015 年在“习马会”上，习总书记提到当年担任厦门市市长时，有人建议金门可以向厦门买水，他现在看到计划终于落实，明年可望供水，感到很欣慰。金门县位于福建南部海域，因地理位置特殊，淡水资源贫乏，遇枯旱季节缺水更为严重，因此从福建大陆引水是解决金门地区缺水问题的有效途径。

金门自大陆引水工程，自 1995 年至今的

二十年间经历了两岸双方“沟通联络、达成共识、技术深化”三个阶段，于 2014 年完成工程项目建议书，进入设计实施阶段。

金门自大陆引水项目由龙湖取水泵站、陆地输水管道和跨海输水管道三部分组成。其中 15.98 公里的跨海输水管线由金门县自来水厂作为业主方在台湾进行 EPC 工程招标。台湾总承包商考虑到总院在国内行业的影响力，尤其是了解到总院承担过山东蓬莱至长岛的 16 公里海底给水管设计任务，具有丰富的海底管线设计经验，主动寻求合作。总院迅速组建投标团队，多次赴现场勘察，与总承包商、相关单位就商务策划和技术方案进行深入探讨，群策群力，充分考虑一切不利因素，一一化解可能出现的问题，充分的

酝酿策划让大家充满了自信和底气。

海底输水管道长期在水下运行，管道检修较为困难，设计人员没有简单采纳标书中提及的海下管线设置启闭口的建议，而是根据以往的设计经验和既有工程的运营状况，以及施工单位能一次性敷设 50m 海底管道的特有优势，创新性的提出海底管道应以一条完整的管线以热熔连接的方式进行敷设的设计理念，从而有效保障了海底管线的密闭性，大大增加了供水安全性，降低了管道检修频率；同时针对海底管道可能会遭到破坏和发生淤积的情况，提出了控制原水浊度、控制管道流速、划定海底管线保护区、定期下海进行管线检查、附属设施布于岸边、加强供水水泵运营管理等六项管线保护措施。

众所周知，海底管道施工难度大，管道构件数量大、要求高，构件的制作和运输能力对整个施工会造成很大影响，虽然招标书中未提及这一

问题，但总院并没有忽视，经过多次现场勘察，考虑到当地运输条件，摒弃了以往陆运 + 海运的常规模式，采用单一海运模式，将构件预制厂设置在海底管道北侧沿海一带，有效保证了管道构件的制作和运输，为海管敷设解除了后顾之忧。对构件预制厂和运输路线的未雨绸缪，也成为投标中的一大亮点。

辛勤耕耘必有收获。设计团队在有限的时间内，迎难而上，通力协作，攻克一个又一个的技术难关，考虑到一个又一个可能出现的问题，最终赢得台湾业主的高度认可，以商务和技术均第一的绝对优势成功中标，把总院的市场版图扩展到了宝岛台湾。项目的中标，充分展现了总院的技术实力和经验底蕴。接下来，总院将继续发挥技术和服务优势，将该项目打造成两岸的精品工程，让台湾同胞喝上好水，早日实现两岸共饮一江水的美好愿望。

中国海诚工程科技股份有限公司获评

2015 年“中国工程设计企业 60 强”“中国承包商 80 强”

令业界关注的 2015ENR/ 建筑时报”中国工程设计企业 60 强和中国承包商 80 强“排名于近日揭榜。中国海诚股份以设计营业收入

118304.06 万元位列中国工程设计企业 60 强第 34 位、工程承包营业收入 401738.59 万元位列中国承包商 80 强第 74 位。

上海市水利工程设计研究院有限公司

荣获“2013-2014 年度全国优秀水利企业”荣誉称号

近日，上海市水利工程设计研究院有限公司荣获由中国水利企业协会颁发的“2013-2014 年度全国优秀水利企业”荣誉称号。近年来，水利院面对激烈的市场竞争和集团上市对管理提升的更高要求，认真贯彻落实上级党政的决策部署，改革创新、凝心聚力，不断开拓市场业务、不断提升管理水平、不断强化风险管控，在生产经营、

科技质量、人才队伍、文化建设、党的建设等各方面均呈现良好势头，在业内获得积极评价和广泛赞誉。成绩来之不易，成绩更是鞭策和激励。该公司表示将以此为新的起点，抢抓机遇、拼搏进取，在推动新一轮发展中取得新的更大成绩，为上海乃至全国的水利事业作出新的更大贡献！

上海市隧道工程轨道交通设计研究院 再次获得全国用户满意企业称号

日前，由中国质量协会主办的 2015 年全国实施用户满意工程推进大会在深圳召开。本次大会围绕“强化客户关系管理，打牢客户忠诚基石”的活动主题展开，活动中，广大企业在树立以用户为中心的经营理念 and 以用户满意为标准的质量理念、树立有效的客户关系管理、培养忠诚客户、

实现内外部顾客“双满意”等方面做出了不懈的努力。为了总结经验，激励先进，树立标杆，大会对获得 2015 年全国用户满意先进单位进行了表彰和授牌。上海市隧道工程轨道交通设计研究院通过复评再次被评为全国实施用户满意工程用户满意企业。

上海久创建设管理有限公司李文沛、唐炜等 荣获“2015 年度优秀工程咨询成果奖”

近日常上海市优秀工程咨询成果评审委员会会议审定：

1、李文沛、唐炜、包亚敏参与的“上海浦东机场三期扩建工程项目旅客捷运系统方案专题研究报告”获得 2015 年度上海市优秀工程咨询

成果二等奖。

2、杜磊、张恒参与的“上海浦东国际机场旅客捷运系统运营管理模式研究”获得 2015 年度上海市优秀工程咨询成果三等奖。

上海国际招标有限公司双喜临门

近日中国土木工程学会建筑市场与招标投标研究分会第六届理事会第三次扩大会议在浙江省杭州市隆重召开，住建部建筑市场监管司招标处燕平处长、上海市建筑建材业市场管理总站冷玉英站长、上海市建设工程咨询协会许香华副秘书长等领导出席本次大会。

会上公布了“全国 2014-2015 年度建筑市场与招标投标行业年度先进单位和先进个人”评选的表彰决定，上海国际招标有限公司在 2014 年荣获首次评选的 12-13 年度先进单位荣誉后，

今年再获肯定，蝉联 2014-2015 年度先进单位荣誉；潘新生总经理助理凭借扎实的专业理论知识与先后主持和亲自执行上海轨交、世博发展项目、上海国际旅游度假区、黄浦江上游水源地金泽水库和连通管工程等上海市重大项目招标咨询工作的优异表现，荣获了“全国 2014-2015 年度建筑市场与招标投标行业年度先进个人”荣誉称号。

(传书)

上海国际招标有限公司金翔总经理领衔专家组评审 《市建设工程招标代理规范》

2015年12月17日上午,上海市《建设工程招标代理规范》技术审查会在上海市住房和城乡建设管理委员会科技委召开,上海国际招标有限公司金翔总经理作为评审专家组组长出席会议。

会议由科技委领导主持,修编技术组介绍了此次修编的各章节内容、目的及意义。以上海国

际招标有限公司金翔总经理为组长的7位评审专家对送审稿悉心研读,当场就规范中的文字描述及格式内容提出了部分完善及修改意见,并一致同意通过该课题评审。

(冶伟)



“一带一路”财经资讯(十三)

1、“一带一路”基建项目受险资关注

基础设施建设项目的大门正向保险资金敞开,而“一带一路”相关项目成为受到保险机构的重点关注,拓展保险境外投资业务,把握基础设施建设、新兴市场工业化、企业并购重组等带来的投资机遇,更大范围进行投资资产组合配置成为业内人士的期待。与此同时,“一带一路”沿线的基建项目投资的相关风险也不容忽视。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/13/t20151113_7003334.shtml

2、中国与罗马尼亚签订核电项目框架协议

罗马尼亚当地时间11月9日下午15:00,在中国驻罗马尼亚大使徐飞洪和罗马尼亚能源部长 Andrei Gerea 的共同见证下,中广核罗马尼亚核电公司(筹)总经理张启波与罗马尼亚国家核电公司总裁 Daniela Lulache 签署了《切尔纳沃德核电3、4号机组项目开发、建设、运营及退役谅

解备忘录》(简称 MoU)。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/13/t20151113_7002924.shtml

3、通用电气与印度签26亿美元铁路系统现代化升级合同

通用电气已从印度政府赢得了一项总价值26亿美元的合同,将帮助该国对一个国有的铁路系统进行现代化升级,这是截至目前为止该公司在印度市场上规模最大的一桩交易。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/13/t20151113_7002930.shtml

4、新疆西行国际货运班列:一关通到俄罗斯

据悉,11月10日,一列装载着41组40尺集装箱的国际货运班列从乌鲁木齐北站开往俄罗斯,至此,2015年新疆始发的西行国际货运班列已经开行100列。这趟西行国际货运班列将由阿拉山口通过亚欧大陆桥通道,途经哈萨克斯

坦、乌兹别克斯坦等地，最终到达俄罗斯，全程5000公里，运行时间9天至12天。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/13/t20151113_6999514.shtml

5、WTO 首席经济学家：中国将通过“一带一路”构建全球价值链

世界贸易组织(WTO)首席经济学家罗伯特·库普曼2日在上海接受记者专访时表示，中国正从以投资和出口为主导的模式向由内需推动的经济转型，对全球贸易产生影响，未来中国将通过“一带一路”等战略构建自身的全球价值链网络。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/03/t20151103_6888884.shtml

6、多数日资企业有意扩大在华投资 中国市场潜力巨大

近来，有关日本企业减少对华投资，一些企业从中国向东南亚转移的消息不时流传。详情究竟如何？日本企业到底如何看待在华业务及中国市场？日本贸易振兴机构北京代表处日前对数十家在华日资企业走访调查，汇总出《日本企业在华业务的现状和展望》报告。《经济日报》记者采访了日本贸易振兴机构北京代表处所长田端祥久。

参 考 链 接：http://intl.ce.cn/specials/zxgjzh/201511/03/t20151103_6880506.shtml

7、中外法学专家聚焦“一带一路”促法律理念沟通借鉴

31日，由最高人民法院“一带一路”司法研究基地和上海国际仲裁中心共同主办“外国法查明原则及其实践研讨会”在上海举行。来自美国、英国、德国、新加坡、日本以及中国香港、北京、上海等国家和地区40余位法官、仲裁员、律师、学者，围绕“一带一路”经济交往中法律适用问题以及商事争议中外国法查明、解读、运用等程

序和实体问题进行交流，以促进各国法律理念沟通和借鉴。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/03/t20151103_6889217.shtml

8、外媒：中韩首脑会晤成果丰硕 两国达成17领域合作

韩国总统朴槿惠和中国国务院总理李克强31日在青瓦台举行双边会谈，就两国合作事宜深入交换意见，并见证了双边经贸、人文、科技、环保、质检等领域17个合作文件的签署。两国领导人商定尽快完成各自国内程序，力促韩中FTA在2015年年底生效，并为加快RECP谈判进程发挥积极作用。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/02/t20151102_6870507.shtml

9、梁兆基：抓住“一带一路”机遇香港可超越伦敦

汇丰银行亚太区顾问梁兆基19日在香港表示，如果能够紧抓“一带一路”机遇，香港不但能巩固其国际金融中心地位，甚至可以超越伦敦。他建议推动亚投行在香港设立财资中心，并利用香港为“一带一路”项目发债融资。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/20/t20151120_7074322.shtml

10、“一带一路”沿线地区构建“立体丝路”大通道

一列列货运专列穿越两万余公里，纵贯俄罗斯和中国，来到广东东莞的石龙站，再通过虎门港连接上广袤的海洋。这里是“粤满俄”“粤新欧”国际铁路与海洋航运的交汇点，也恰似当今海陆空立体交叉“丝绸之路”的一个形象缩影。

参考链接：http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/20/t20151120_7074378.shtml

11、赣欧国际铁路货运班列开行

记者从江西省商务厅获悉,赣欧(南昌—鹿特丹)国际铁路货运首发班列24日正式开行,将增强江西与沿线各国的区域合作与人文交流,拓宽外贸物流渠道,标志着江西融入“一带一路”建设迈出了坚实的一步。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/26/t20151126_7134207.shtml

12、菲律宾年底“意外”加入亚投行 权衡利弊搭上末班车

在2015年末,菲律宾给了世界一个意外:它在最后截止时刻正式签署了《亚洲基础设施投资银行协定》,成为亚投行第57个也是最后一个创始成员国。尽管两国的外交官当天都强调南海和亚投行“是两码事”,但这个结果恐怕足以使至今仍未加入亚投行的美国和日本感到更多寂寞。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201512/31/t20151231_7974743.shtml

13、武汉高校设立“新丝路”学院为“一带一路”国家培训职业人才

30日上午,“新丝路”国际学院在武汉工商学院正式揭牌。据介绍,新丝路国际学院是该校成立的开展非学历教育的培训机构,专门为“一带一路”国家的企业和学校培训职业人才。目前学院正在积极筹备明年6月份的招生工作,计划于9月份开始培训一批国际经贸(世界语方向)人才。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201512/31/t20151231_7983563.shtml

14、中欧班列直通欧洲11个城市 已开行1058趟

中铁集装箱运输有限责任公司副总经理钟成近日透露,截至10月29日,中国目前已开行1058趟中欧班列,直通欧洲7个国家的11个城市。在2015“丝路经济带”与中国高铁走出去战略高峰论坛上,钟成表示,中国铁路总公司将把中欧班列打造成国际物流的知名品牌。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/08/t20151108_6942104.shtml

15、外媒:中日竞相投资基础设施 助推亚洲建设热潮

外媒称,当日本和菲律宾政府11月晚些时候签署针对一项大型铁路项目的20亿美元(约127亿人民币)贷款协议时,将是两国之间规模最大的一笔此类支出。更重要的是,这将标志着亚洲基础设施建设热潮进入了最新的阶段。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/09/t20151109_6946872.shtml

16、沙特铁路项目未受政府紧缩开支影响仍按进度推进

去年6月份油价下跌以来,沙特政府采取了取消或暂停部分基础设施建设项目以紧缩政府开支等一系列措施。西班牙铁路车辆制造商Talgo日前称,沙政府已取消价值2.1亿美元的6列高速客车的订单,引发外界对紧缩措施是否已波及公共交通项目的质疑。对此,沙主要官员纷纷表示,大型公共交通项目按进度正常推进,未受影响。

参考链接: http://intl.ce.cn/sjjj/qy/201511/09/t20151109_6949471.shtml