

上海中小企业 信息速递

2014 | 09
vol.33

推 动 企 业 创 新 驱 动 、 转 型 发 展

■本月推荐

股权托管与中小企业挂牌

■融资大观园

兴业银行采购专项融资方案

■国际新视界

世界为什么离不开三星



请中小微企业经营管理者访问
<http://xxsd.ssme.gov.cn>
体验《上海中小企业信息速递》杂志
网络版、手机客户端！

网络版



安卓、苹果手机客户端



2014全新微信栏目-商机汇

汇聚中小企业商机信息，
及时迅速的信息传递，
专业可靠的交易服务，
覆盖上海数十万中小企业经营者！

免费信息发布热线：33673367

扫描二维码
加入官方微信

官方微信：商机汇



公众微信号：xxsdsjh

2014 上海中小企业“半月坛”公益实务讲座预告及征询表

上海市促进中小企业发展协调办公室、上海市中小企业上市促进中心举办的上海市中小企业“半月坛”公益实务讲座，每月举办两期(隔周周四下午)，每期时长约3小时。该系列讲座为公益性免费讲座，欢迎广大中小企业及服务机构工作人员通过邮寄、e-mail、电话或微信等方式报名参加，并提出宝贵意见。

企业名称			所属区县			姓名
职务		e-mail		手机		
企业是否参加以下讲座:(可勾选)						
<input type="checkbox"/> 让创新有迹可循						
时 间:8月28日13:30—16:30						
主讲人:卢崇仁(台湾)——中国生产力中心协理						
地 点:建国西路137号(近陕西南路)						
<input type="checkbox"/> 传统企业转型电子商务						
时 间:9月11日13:30—16:30						
主讲人:陆文——商务部中国电商委上海办事处主任						
地 点:东方慧谷(嘉定宝安公路2999弄)						
<input type="checkbox"/> 赢在顶层设计						
时 间:9月25日13:30—16:30						
主讲人:台湾人本顾问公司 总经理						
台湾平衡计分卡推广协会 理事长						
战略管理、人力资源管理、领导力专业讲师						
地 点:建国西路137号(近陕西南路)						
您最想让我们提供的培训课程?						
1.						
2.						
3.						
你最想了解的政策解读?						
1.						
2.						
3.						

联系人:姜杰

电 话:64226164 传 真:64173407

E-mail:y64173407@126.com;jiangjie@sheitc.gov.cn

地 址:上海市大木桥路108号709室

邮 编:200032

扫描右方二维码或搜索“上海中小企业半月坛公益实务讲座”(微信号:FortnightForum)，添加关注微信账号，了解更多讲座信息并报名。



中小企业技术创新服务需求对接征询表(产学研合作)

需求企业名称				所属行业	
地址				邮 编	
所属区县		所属园区			
技术总经理		联系电话		传 真	
联系人		部 门		联系电话 手 机	
电子邮箱					
企业需求内容(可选择多项):					
<input type="checkbox"/> 1.企业需要科研成果(可提出具体细分行业):_____					
<input type="checkbox"/> 2.企业因技术或生产中难题需攻关;					
<input type="checkbox"/> 3.企业需要专家到企业担任科技顾问(可提出具体学校专业):_____					
<input type="checkbox"/> 4.企业需要与高校或科研院所建立研发中心或实验室(可提出具体学校专业):_____					
<input type="checkbox"/> 5.企业愿意与高校或科研院所建立大学生实习基地(可提出具体学校专业):_____					
<input type="checkbox"/> 6.企业愿意与高校或科研院所共同研发行业前沿技术并在行业推广;					
<input type="checkbox"/> 7.企业愿意与高校或科研院所技术项目产权转让成立股份公司;					
<input type="checkbox"/> 8.其他(如产业化项目、专利技术、国外技术、科技政策培训、项目申报培训、技术标准制定、产品检测、品牌发展等):_____					
企业可根据实际需求情况填写: (需求尽量详细具体,以便于对接,如具体所属的细分行业、需要哪类科研成果、具体希望对接哪个高校哪个专业或希望与哪个研究院所合作、有哪些需技术研发或攻关难题等,可附页)					

上海市中小企业发展服务中心科技服务部(电话:64225211;传真:64220836;E-mail:jiangzw@sheitc.gov.cn)

目 录

编委会主任
李耀新

编委会副主任
傅新华

编委会成员
李耀新 傅新华 马 静 史文军
吴 文 鞠文炜 宋晓辉 葛东波
蒋丽珍 顾月明 丁才庆

特邀编委
林 晶 张 英 董亲翔 耿鸿民
朱宗尧 朱维嘉 陆栋生 王汉栋

主 编
吴 文

执行主编
宋晓辉

编 辑
曹 琪 李 红 刘 昕 李 善
宾 锋 黄 斌 袁 敏 刘 兵

主管单位
上海市经济和信息化委员会

主办单位
上海市促进中小企业发展协调办公室

承办单位
上海财经大学出版社

合作单位
上海市中小企业发展服务中心
上海市中小企业上市促进中心
上海市各区县经委(商务委)
上海市各区县中小企业服务中心
上海图书馆上海科学技术情报研究所
上海市经济和信息化委员会信息中心
中国出口信用保险公司上海分公司

地 址
上海市大木桥路 108 号 607 室
发行联系:64226164
Email:liuxin@sheitc.gov.cn
上海市连续性内部资料准印证(K)0698 号

内部资料,免费赠阅

■ 本月推荐

【股权托管与中小企业挂牌】

股权托管对中小企业的意义	1
股权托管的业务范围	2
上海股交中心业务情况	2
企业在上海股交中心挂牌的好处	3
E 板挂牌 7 个常见问题	4
定向增资 6 个常见问题	7
Q 板挂牌 4 个常见问题	9
部分区县对上海股交中心挂牌企业补贴政策	9

■ 政策早知道

2014 年度“能效之星”产品评价	11
2014 年“原动力”中国原创动漫出版扶持计划	
项目申报	11
2014 年度高新技术成果转化类工程经济复合型高级	
专业技术职务(高级经济师)任职资格申报	12
2014 黄磷生产企业准入申请	13
2014 年全国知名品牌创建示范区申报	13
优秀动漫游戏创意作品申报	14

■ 融资大观园

兴业银行采购专项融资方案	15
商业保理助中小企业“短平快”转让应收账款	18

■ 外经贸天地	
丹麦 Best Broadcast Hire 公司寻找合作伙伴	20
欧洲 Crocodile 公司寻求合作代理商.....	20
德国 KOINOR(克易洛)需求中国区代理商	21
日本恩倍佳公司诚邀合作伙伴	22
日本 Victory 公司寻求中国批发商和买家	23
捷克安全绳 Lanex 寻区域代理	23
台湾苏活广告服务商寻求合作伙伴	24
德国大城市固体垃圾处理新技术公司寻找中国盐矿合同管理合作项目	25
德国某气田与煤炭开采能源项目管理公司寻找合作	26
日本中小企业采购项目	27
美国 E-Crete 公司寻求中国投资者	31
■ 税务关注点	
8月份税收政策解读	32
增值税简易征税征收率及相关专用发票开具规定	33
■ 国际新视界	
● 全球纵览	
世界为什么离不开三星	36
● 涉外培训	
Facebook 社群中“暗数据”与隐性效果的挖掘	37
● 国际战略	
乏人问津的能源再利用行业潜力无限	39
■ 宏观大方向	
● 领导讲话	
加快实施创新驱动发展战略	42
● 经济要闻	
今年国务院常务会议关注三大重点	43
● 网络观察	
新能源汽车加速市场化	44

以自主技术为主保障互联网金融信息安全	45
--------------------	----

■ 管理大讲堂

人才(几乎)只能从内部培养	47
管理就是用平凡人做出不平凡的事	48
如何让好骨干变成好领导	50
改变中国企业家命运的“先生”	51

■ 出口风警线

多哥诈骗案卷土重来的启示	53
美国对华聚酯薄膜作出反倾销行政复审终裁	55
美国对华碳钢合金盘条作出反补贴初裁	55
美国对华铝型材作出反倾销行政复审初裁	55
美国对华不锈钢焊接压力管作出双反日落复审损害裁决	56
美国对华炉用小口径石墨电极发布反倾销继续征税令	56
美国对华金属镁作出反倾销行政复审终裁	56
美国修改对华复合木地板反倾销行政复审终裁结果	56
加拿大对华石油管材启动双反日落复审调查	57
加拿大对华混凝土钢筋启动反倾销和反补贴调查	57
欧盟对华三氯异氰尿酸进行反倾销新出口商复审调查	57
澳大利亚延期发布对华不锈钢拉制深水槽双反案重要事实公告	57
澳大利亚对华焊缝管作出反倾销免税调查终裁	58
巴西对华 PET 薄膜进行反倾销调查	58
巴西对华大客车和卡车用子午线轮胎进行反倾销日落复审调查	58
巴西对华环形磁铁进行反倾销调查	58
巴西对华修甲钳进行反倾销调查	58
阿根廷对华非自吸式离心泵作出损害初裁	59
阿根廷不对华瓷砖腰线采取临时反倾销措施	59
阿根廷对华自行车反倾销复审调查取证阶段结束	59
哥伦比亚决定对中国产钢绞股绳启动反倾销调查	59
印度发布对华硫化黑反倾销日落复审终裁披露	59
印度修改对华塑料加工机械反倾销日落复审立案公告的产品海关编码和调查期	60
印度对华塑料加工机械反倾销税延长 1 年	60
印度发布对华悬浮级聚氯乙烯继续征收反倾销税公告	60
印度延期对华石墨电极反倾销终裁	60

■ 科技新干线	
● 能源环保态势	
低成本高效钙钛矿太阳能电池	61
● 材料科学发展	
3D 混合打印技术	61
● 生命医学前沿	
胰岛素与学习能力关系新发现	62
● 信息通讯动向	
BloomSky 天气站:精准天气预报	63
● 机电工程应用	
建筑物检测飞行机器人	63
● 生活创意看点	
AirType:适应你手掌的无按键空气键盘	64
● 中文媒体报道盘点	
美开发出稳定的金属锂阳极电池	65
《上海中小企业信息速递》杂志、网络版、手机客户端联动体验	封二
中小企业划型标准规定	封三
倾听企业呼声12345 助力企业成长	封底

本月推荐

股权托管与中小企业挂牌

2014年5月8日国务院新颁布的《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》(即新“国九条”),将区域性股权市场纳入多层次资本市场体系。意见提出,加快建设多渠道、广覆盖、严监管、高效率的股权市场,这表明场外交易市场将成为多层次资本市场重点拓展的领域,可以预见致力于服务中小微企业的场外交易市场将进入一个蓬勃发展的阶段。

本期专门为中小企业介绍股权托管相关知识、中小企业在上海股权托管交易中心挂牌融资常见问题以及部分区县的补贴政策等。

股权托管对中小企业的意义

股权登记托管对非上市股份有限公司的现实意义,具体表现在以下几个方面:

1.企业进行股权登记托管后,具有公示力和公信力。企业一方面能够取得投资人和合作人的信任,开展权益融资或其他业务合作;另一方面,还能够提高债权人对公司信赖,实现企业和股东的间接融资,如股权质押担保、股权质押贷款等。

2.企业进行股权登记托管后,可利用产交所股权代办转让服务的平台,实现公司股权的流动,促进公司资本运作业务的开展,实现和提升企业价值。

3.企业通过股权登记托管,可以利用托管机构的信息发布网络、信息汇编处理、资源整合的专业能力和公信力,实现企业经营发展战略。如企业购并、股权置换、产业结构调整等。

4.企业通过股权登记托管,可以协调和仲裁员工与企业之间的利益冲突,消除员工对企业能否兑现职工股权权益的担心,有利于员工持股、员工期权等现代企业管理制度的实施。

5.企业进行股权登记托管,托管机构将承担股权的管理责任,企业从而实现了公司股权管理的规范性。一方面,提高了企业管理层次,达到了拟上市公司的管理要求,为企业上市创造了必要的条件;另一方面,股权托管可以清理和理顺企业股权关系,优化

企业治理结构；更加重要的是，可以维护中小股东的权益，促进现代企业制度的建设，全面提升企业经营素质。

股权托管的业务范围

股权托管的业务范围主要分为两大类，即股权托管登记业务和股权托管服务业务。

股权托管登记业务包括为非上市股份有限公司进行股权整体托管登记、为股东提供股权过户登记、股权质押登记等业务。同时，股权托管机构还可以为非上市股份有限公司代理股权的分红派息、通知股东参加股东大会等公司活动，以及提供股权的查询和查证、办理股权冻结手续、对非上市股份有限公司的相关信息进行披露等一系列与股权托管相关的衍生服务。

上海股交中心业务情况

上海股权托管交易中心是经上海市政府批准，遵循中国证监会对多层次资本市场体系建设的统一要求，是上海市国际金融中心建设的重要组成部分，也是中国多层次资本市场体系建设的重要环节。

上海股权托管交易中心现已形成“一市两板”的新格局：在一个市场——上海股权托管交易市场，构建非上市股份有限公司股份转让系统（“转让系统”、“E 板”）、中小企业股权报价系统（“报价系统”、“Q 板”）两个板，为不同类型、不同状态、不同阶段的企业提供对接资本市场的机会及相适应的资本市场服务。

目前，上海股交中心可以为中小企业提供股份托管、企业挂牌、PE 份额交易、定向增资、股权质押、私募债券等服务，帮助中小企业解决规范、融资及发展问题。

在企业挂牌方面，上海股交中心已经形成“一市两板”的格局，E 板与 Q 板，可以为不同类型、不同状态、不同发展阶段企业提供对接资本市场的机会及相适应的资本市场服务。

在企业融资方面，挂牌企业可以通过上海股交中心平台进行多种方式融资，如定向增资、股权质押、发行私募债券等，拓展了中小企业的融资途径。

在 PELP 退出方面，上海股交中心推出了私募股权投资基金份额报价系统，为私募股权投资基金提供了新的退出渠道。

此外，上海股交中心正在酝酿在上海自贸区建立国际化的股权交易投融资平台，预计年内可以正式建立，这将是场外交易市场的“国际板”。随着上海股交中心国际化的股权交易投融资平台的推出，将进一步拓宽中小企业融资渠道，进一步降低中小企业融资成本。

挂牌企业情况	
E 板挂牌	197 家
Q 板挂牌	931 家
合计	1128 家
挂牌企业地域	
省市情况	31 个省市
交易情况	
成交金额	5.60 亿元
成交股数	18299 万股
融资情况	
股权融资额	24.19 亿元
债权融资额	6.81 亿元
合计	31.00 亿元
会员数量	
E 板推荐机构会员数	162 家
Q 板推荐机构会员	175 家
专业服务机构会员	254 家
经纪业务会员	71 家
合计	662 家

注:以上为上海股交中心截至 2014 年 6 月 30 日数据。

企业在上海股交中心挂牌的好处

第一,拓展融资渠道,增强融资能力。挂牌后,公司可以通过定向增资、私募债、股权质押贷款等多种方式融资,极大拓宽公司的融资渠道。例如,保罗生物,已通过上海股交中心平台累积融资超过 2 亿元。

第二,确定股份价格,实现股权增值。通过挂牌,公司能够实现股权的流动,并确定股权的市场价值,进而实现股权的增值。例如,极元金融,通过定向增资募集了 3000 万元,每股价格 8.5 元/股。

第三,规范公司治理,提升管理水平。通过挂牌,能够极大提升企业的规范运作水平,并通过推荐机构的持续督导及履行持续信息披露义务,能极大增强挂牌公司的公信力。例如,金匙环保,通过挂牌提升了公司的规范度和管理水平,公司业务稳步发展,正在筹划定向增资,拟募集企业发展所需资金。

第四,展现企业品牌,提升企业形象。通过挂牌,能够极大展现公司品牌,提升企业形象,增强企业的竞争力。例如,皓京股份,通过挂牌提升了企业形象,增强了公司的公信力,新的订单快速增加。

第五,激励核心人才,共享企业成长。通过挂牌,确定股权的市场价值,挂牌公司即可实施股权激励方案,激励核心人才,进一步增强公司的凝聚力。例如,康纶纤维,挂牌后通过实施股权激励,使公司核心团队能够与企业共同成长,共享利益。

第六,把握发展节奏,降低上市风险。通过挂牌,公司通过挂牌交易、融资、信息披露,规范运作能力不断增强,能够促进公司转板上市,进而降低上市风险。

E 板挂牌 7 个常见问题

1.申请在上海股交中心 E 板挂牌,公司须具备什么条件?

答:非上市股份有限公司申请在上海股交中心 E 板挂牌,应具备以下条件:

- (1)业务基本独立,具有持续经营能力。
- (2)不存在显著的同业竞争、显失公允的关联交易、额度较大的股东侵占资产等损害投资者利益的行为。
- (3)在经营和管理上具备风险控制能力。
- (4)治理结构健全,运作规范。
- (5)股份的发行、转让合法合规。
- (6)注册资本中存在非货币出资的,应设立满一个会计年度。
- (7)上海股交中心要求的其他条件。

对上述第(6)条进行认定时,遵循如下原则:对于注册资本中存在非货币出资、申请在上海股交中心挂牌的非上市公司,如为有限责任公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的,公司存续时间从有限责任公司设立时开始计算;有限责任公司未按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的,应待股份有限公司成立满一个会计年度后方可申请挂牌;全部为货币出资的有限责任公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的,不视为存在非货币出资。

2.上海股交中心对 E 板挂牌公司有无明确的或者内部掌握的财务指标要求?

答:上海股交中心规定的挂牌条件中没有类似于中小板、创业板或其他资本市场关于企业营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额等财务指标的具体要求。上海股交中心侧重关注投资者利益的保护,强调企业的规范运作情况、成长性及未来发展前景,一般通过对企业所处的行业、财务情况、主要股东及管理层等多种因素的考察来进行判断,因此公司当下的财务情况也是综合把握和判断企业是否符合挂牌条件的因素之一。

3.公司在上海股交中心 E 板挂牌是否影响其在主板、中小板、创业板上市?

答:不会影响。公司通过在上海股交中心挂牌,完善了公司治理,规范了公司运行,提高了公司知名度,促进公司朝着在主板、中小板、创业板上市方向发展。如果已在上海股交中心挂牌的公司发展到一定阶段申请主板、中小板、创业板上市,一旦申请材料被相关部门受理,上海股交中心可为挂牌公司办理停牌手续。如果申请上市成功,则为挂牌公司办理摘牌手续;如果申请失败,则将为挂牌公司办理复牌手续,从而为中小企业融资提供更多的自由度。

4.企业到上海股交中心 E 板挂牌的业务流程是怎样的?

答:非上市公司在上海股交中心 E 板挂牌,主要业务流程如下:

(1)非上市公司召开董事会和股东大会就同意在上海股交中心 E 板挂牌并进行股份转让相关事宜做出决议。

(2)非上市公司委托上海股交中心推荐机构会员,聘请经上海股交中心认定的会计师事务所、律师事务所、资产评估事务所(必要时)为其挂牌提供专业服务。

(3)推荐机构会员向上海股交中心报送预审材料。

(4)会计师事务所进行独立审计并出具审计报告、律师事务所进行独立调查并出具法律意见书、推荐机构会员进行尽职调查、并形成相关尽职调查文件。

(5)推荐机构会员向上海股交中心报送申请文件。

(6)上海股交中心对申请文件进行审核。

(7)获得上海股交中心出具同意挂牌的通知后,拟挂牌公司向上海股交中心申请股份简称和代码,与上海股交中心签订挂牌协议书,办理股份的集中登记。

(8)拟挂牌公司在上海股交中心办理挂牌手续。

(9)挂牌前三日,拟挂牌公司在上海股交中心指定网站披露:《股份转让说明书》、《公司章程》、《审计报告》、《法律意见书》;推荐机构会员在上海股交中心指定网站发布拟挂牌公司挂牌公告。

(10)挂牌企业举办挂牌仪式,正式挂牌。

5.对 E 板挂牌公司股份转让有无锁定期的规定?到期如何解除锁定?

答:《公司法》规定,股份公司发起人持有的股份,自股份公司成立之日起一年内不得转让。公司董事、监事、高级管理人员在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司存量股份总数的 25%。上述人员离职后半年内,不得转让其所持有的本公司股份。公司章程对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的公司股份作出更严格的限制性规定的,按照公司章程的规定进行解除限售。

《上海股权托管交易中心非上市股份有限公司股份转让业务暂行管理办法》规定:

(1)非上市公司控股股东或实际控制人挂牌前直接或间接持有的股份分三批进入

上海股交中心转让，每批进入的数量均为其所持股份的 1/3。进入的时间分别为挂牌后依法依约可转让之日、挂牌后依法依约可转让之日起满一年和两年。控股股东、实际控制人依照《公司法》的规定认定。

(2)挂牌前六个月内控股股东或实际控制人直接或间接持有的股份进行过转让的，该股份的管理适用前条的规定。

(3)挂牌前六个月内挂牌公司进行过增资的，货币出资新增股份自工商变更登记之日起满六个月可进入上海股交中心转让，非货币财产出资新增股份自工商变更登记之日起满十二个月可进入上海股交中心转让。

(4)挂牌后进行定向增资的，货币出资新增股份自股份在上海股交中心登记之日起六个月内不得转让；非货币出资新增股份自股份在上海股交中心登记之日起十二个月内不得转让。锁定期满后，公司董事、监事、高级管理人员、控股股东或实际控制人所持新增股份按照《公司法》及其他相关规定进行转让，其余新增股份可一次性进入上海股交中心进行转让。

(5)因送股、转增股本等形式进行权益分派导致所持股份增加的，应按原持股数量的锁定比例进行锁定。

(6)因司法裁决、继承以及特殊情况下的协议转让等原因导致有限售期的股份发生转移的，后续持有人仍需遵守前述规定。

(7)不受上述股份限售规定的股东，其所持股份可在公司挂牌后一次性全部转让。股份解除转让限制进入上海股交中心转让，应由挂牌公司向上海股交中心提出书面申请，经上海股交中心确认后，办理解除限售登记。

6.哪些投资者可以参与上海股交中心的 E 板挂牌公司股份转让？

答：参与挂牌公司股份转让的投资者，应具备相应的风险识别和承担能力，可以是经上海股交中心认定的下列机构或人员：

- (1)机构投资者，包括法人、合伙企业等。
- (2)公司挂牌前的自然人股东。
- (3)通过定向增资或股权激励持有公司股份的自然人股东。
- (4)因继承或司法裁决等原因持有公司股份的自然人股东。
- (5)拥有人民币 50 万元以上金融资产的自然人。
- (6)上海股交中心认定的其他投资者。

上述(2)、(3)、(4)项中的自然人股东在不满足上述第(5)项条件时只能买卖其持股票公司的股份。

7. 对股东持有 E 板挂牌公司流通股如何进行交易？

答：上海股交中心提供股份协议转让方式，交易时间间隔为 T+5，投资者可以通过

下载交易软件,利用互联网进行委托。

挂牌公司股份转让时间为每周一至周五上午 9:30~11:30,下午 13:00~15:00。遇法定节假日和上海股交中心公告的暂停转让日,股份暂停转让。转让时间内因故暂停的,转让时间不作顺延。

定向增资 6 个常见问题

1.挂牌企业进行定向增资,需要具备哪些条件?

答:挂牌公司进行定向增资,应具备以下基本条件:

(1)规范履行信息披露义务。

(2)最近一年财务报表未被注册会计师出具保留意见、否定意见或无法表示意见的审计报告。

(3)不存在挂牌公司权益被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除的情形。

(4)挂牌公司及其附属公司无重大或有负债。

(5)现任董事、监事、高级管理人员对公司勤勉尽责地履行义务,不存在尚未消除的损害挂牌公司利益的情形。

(6)挂牌公司及其现任董事、监事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查,且对挂牌公司生产经营产生重大影响的情形。

(7)不存在其他尚未消除的严重损害股东合法权益和社会公共利益的情形。

2.对挂牌公司定向增资的对象有何要求?公司原股东在定向增资过程中有哪些权利?

答:挂牌公司进行定向增资的对象为特定的投资者,其中包括公司的在册自然人股东、机构投资者以及其他符合条件的自然人投资者。挂牌公司定向增资后股东人数累计不得超过 200 人。定向增资的特定对象必须符合挂牌公司股东大会决议所规定的条件。若挂牌公司所属行业有特殊规定的,其股东资格应经相关部门事先批准。公司的在册股东有权优先认购不少于新增股份总数的 30%,在册股东可以选择放弃优先认购的权利,其余股份可向特定机构投资者或特定自然人进行定向发行。

3.挂牌公司进行定向增资,其股价如何确定?

答:挂牌公司进行定向增资,其股价采取挂牌公司与投资者双方议价的方式,但价格的确定应合法、合理、公允,不得损害新老股东的利益。

4.上海股交中心对挂牌企业定向增资的额度有何要求?对于两次定向增资的时间间隔是否有强制的时间间隔限制?

答:上海股交中心相关业务规则对挂牌企业的定向增资额度和两次定向增资之间的时间间隔均没有明确的限制,对挂牌企业的定向增资是本着“小步快跑,按需增资”的

原则进行的,即挂牌企业可以根据对资金的实际需求,按需多次进行定向增资,在融资的规模及时间上具有一定的自主性。

5.挂牌公司申请定向增资的程序是怎样的?

答:挂牌公司进行定向增资,其工作流程主要如下:

(1)挂牌公司委托推荐机构会员作为定向增资财务顾问,聘请经上海股交中心认定的会计师事务所等专业服务机构为其定向增资提供有关专业服务。

(2)挂牌公司确定定向增资对象,财务顾问指导挂牌公司制定定向增资方案(草案)。

(3)财务顾问向上海股交中心报送预审材料。

(4)挂牌公司召开董事会批准定向增资方案,关联董事应在投票时回避表决,董事会决议通过之日起两个转让日内,披露董事会决议和定向增资方案。

(5)挂牌公司召开股东大会批准定向增资方案,应由出席会议的股东所持表决权的 $2/3$ 以上通过(关联股东应在投票时回避表决),股东大会决议通过之日起两个转让日内披露股东大会决议。

(6)财务顾问进行尽职调查,并出具盈利预测尽职调查报告。

(7)财务顾问经内部审核后向上海股交中心报送申请文件。

(8)上海股交中心对申请文件进行审核。

(9)上海股交中心审核同意的,将出具同意定向增资的通知,挂牌公司收到通知的两个转让日内予以公告,并同时公告定向增资股份认购办法。

(10)挂牌公司实施定向增资,会计师事务所完成验资。

(11)财务顾问向上海股交中心报送审核文件。

(12)上海股交中心对报送文件审核同意后,三个工作日内出具新增股份登记函。

(13)挂牌公司自新增股份登记函出具之日起五个工作日内完成新增股份在上海股交中心的托管登记工作。

(14)挂牌公司在完成定向增资股份登记之日起两个转让日内,披露定向增资结果报告书。

(15)挂牌公司披露定向增资结果报告书的同时,财务顾问披露关于挂牌公司定向增资的专项意见。

(16)挂牌公司应在年度报告中披露定向增资募集资金的使用情况。

6.挂牌企业定向增资的股份有无锁定期要求?具体怎样规定?

答:货币出资新增股份自股份在上海股交中心登记之日起六个月内不得转让;非货币出资新增股份自股份在上海股交中心登记之日起十二个月内不得转让。锁定期满后,公司董事、监事、高级管理人员、控股股东或实际控制人和其他一般持股人所持股份分别按照相关规定进行部分或全部流通。

Q 板挂牌 4 个常见问题

1.Q 板挂牌的条件是什么?

答:除企业存在下列情况外,均可在上海股交中心 Q 板挂牌:

- (1)无固定的办公场所。
- (2)无满足企业正常运作的人员。
- (3)企业被吊销营业执照。
- (4)存在重大违法违规行为或被国家相关部门予以严重处罚。

(5)企业的董事、监事及高级管理人员存在《公司法》第一百四十七条所列属的情况。

- (6)本中心认定的其他情况。

2.有限公司、中外合资能否在 Q 板挂牌?

答:有限责任公司、股份公司、国有企业、民营企业、集体企业、外商投资企业等不同类型、不同经济成本、不同发展阶段的企业均可在上海股交中心 Q 板挂牌。

3.Q 板挂牌企业股权怎么交易,能否当天买卖?

答:上海股交中心的交易模式是:线上报价、线下交易,交易由投资者在线下自行完成。

4.E 板与 Q 板有哪些差异?

答:E 板与 Q 板的主要差异如下:

项 目	Q 板	E 板
挂牌条件	相对简单	相对严格
转让方式	线上报价、线下交易	柜台、线上协议转让
适用对象	起步期、创业期企业	成长期企业
公司类型	股份公司、有限公司及其他类型企业	股份公司
挂牌流程	1 个月内	3~4 个月
申报材料	要求较低	要求较高
信息披露	相对自由	比较严格
成本费用	相对较低	相对较高
平台功能	融资、转让等功能相对较弱	融资、转让、定价、宣传等功能较强

部分区县对上海股交中心挂牌企业补贴政策

浦东新区:补贴挂牌公司 50 万元,同时,补贴推荐该公司成功挂牌的推荐机构会员 20 万元。

青浦区:补贴挂牌公司 50%,总额不超过 200 万元,此外,对于新落户于青浦区的企业,额外补贴 50 万元。

闵行区:一次性给予 50 万元改制挂牌补贴。

金山区:区上市后备企业培育库的挂牌公司,完成改制给予最高 50 万元的中介费补贴,成功挂牌再给予 100 万元的补贴。如该类企业成功转板上市,经评审可按累计不超过 200 万元给予差额补贴。

嘉定区:对成功挂牌的企业,其申请挂牌过程中发生的中介费用,按实际发生额的 50%给予扶持,最高不超过 200 万元。新落户嘉定区成功挂牌的企业,除同样适用上述第一条政策外,再给予 50 万元奖励。

奉贤区:成功挂牌的企业,其申请挂牌过程中发生的中介费用,按实际发生额给予扶持,最高不超过 100 万元。对区外企业,迁入两年内成功挂牌的企业,除同样适用上述政策外,再给予 20 万元奖励。

宝山区:对成功挂牌的企业按实际中介服务费用发生额的 50%给予扶持,最高 150 万元。区外企业迁入后挂牌成功后,再给予最高 50 万元奖励。鼓励各街镇(园区)推动企业上市或借助场外交易市场直接融资,每实现一家企业上市,奖励所属街镇(园区)20 万元,每实现或引入一家企业在“新三板”或上海股权托管交易中心挂牌,奖励所属街镇(园区)2 万元。

崇明县:对成功挂牌的企业,按照实际中介服务费用发生额的 50%给予扶持,最高 200 万元;县外企业将注册地迁至崇明并成功挂牌的,再给予 50 万元奖励。

徐汇区:由市区两级按照 1:1 的比例给予补贴。其中,对在上海股交中心挂牌的企业可由市区两级给予最高 100 万元补贴。

虹口区:改制过程发生的手续费,按实际发生额的 50%给予补贴,上限不超过 30 万。对改制过程中缴纳的所得税,等企业改制完成后,按不超过区实得部分的 50%给予扶持,最高金额不超过 70 万元。挂牌、交易费用,按照实际发生额的 50%给予企业专项扶持,最高金额不超过 50 万元。

普陀区:对成功挂牌的企业,一次性给予最高 120 万元的专项资金补贴,其中改制费用补贴最高 50 万元,挂牌费用补贴最高 70 万元;挂牌期间,对企业缴纳的监管费、信息披露费,连续三年每年给予 10 万元资金补贴。

张江高科技园区:完成股份制改造一次性补贴 50 万;进入上海股交中心 E 板挂牌一次性奖励 50 万元。

政策早知道

2014 年度“能效之星”产品评价

申报截止日期：

2014 年 9 月 18 日

申报机构：

各省级工业和信息化主管部门报工业和信息化部节能与综合利用司

袁令、蒋洁 010—68205367、13811768393

评价范围：

1. 消费类产品：电动洗衣机、热水器、液晶电视、房间空气调节器和家用电冰箱。
2. 工业装备：在我部印发的《节能机电设备(推荐)目录》的基础上，选择能效水平领先的产品。

具体内容参见：

《工业和信息化部办公厅关于组织开展 2014 年度“能效之星”产品评价的通知》(工信厅节函[2014]495 号),<http://www.miit.gov.cn/n11293472/n11293832/n12843926/n13917012/16084582.html>

2014 年“原动力”中国原创动漫出版扶持计划项目申报

申报截止日期：

2014 年 9 月 12 日

申报机构：

各省市新闻出版广电局报国家新闻出版广电总局规划发展司

乔溪、任鲁燕 010—83138797、13801237466、18211074783

申报条件：

1. 所申报作品内容应积极健康，具有鲜明的时代特色，无国家法律法规禁止的内容。
2. 所申报作品须为各申报主体征集到的，在境内外尚未出版的原创动漫作品(申领

书号、版号时间或上线时间在 2014 年 9 月 12 日之后),著作权完整、宣传推广计划完备,不包括与外方合作版权作品和已经获得过扶持的作品。

3.所申报的作品内容必须具备显著的故事性,表现手法娴熟流畅。

4.由文字形式改编为动画、漫画、新媒体形式的作品(非文字版权授权情况下),若该作品的人物形象、故事情节等主要内容与原著相同度超过 80%(含 80%),则不视为原创作品,不在本次申报范围内。传统故事、民间传说、成语寓言、世界童话等改编动漫作品可申报。

5.所申报作品须为以叙事为主的连续性分镜头故事的动漫作品(含情感类漫画绘本)。纯画集、动漫创作指导、文字配图、插图轻小说及类似作品不在本次申报范围之内。

6.申报主体或作品作者如在 3 年内出现过侵犯他人著作权或其他违背新闻出版管理规定的行为,取消申报资格。

7.获得 2013 年度“原动力”扶持的申报主体,如未按要求报送项目实施情况及相关材料的,或未按计划完成项目且未提供情况说明的,不得申报。

具体内容参见:

《关于组织做好 2014 年“原动力”中国原创动漫出版扶持计划项目申报工作的通知》,<http://www.gapp.gov.cn/news/1663/220380.shtml>

2014 年度高新技术成果转化类工程经济复合型 高级专业技术职务(高级经济师)任职资格申报

申报截止时间:

2014 年 9 月 30 日(材料受理)

申报机构:

上海市高新技术成果转化类工程经济复合型高级专业技术职务任职资格审定委员会
上海市科技创新政策“一门式”服务窗口(北京东路 668 号 2 楼)

53083333、53080900×103、53080900×518

申报范围:

在本市企业工作,已在或将要进入高级经济师岗位,符合下列条件的在职专业技术人员(外省市专业技术人员需持有《上海市居住证》满一年,并在有效期内):

1.在本市高新技术成果转化项目认定办公室认定的上海市高新技术成果转化项目中,从事成果转化技术推广或经营、管理、营销工作的专业技术人员和中介服务组织的管理人员。

2.在本市高新技术企业认定办公室认定的高新技术企业中,从事成果转化技术推

广或经营、管理、营销工作的专业技术人员和中介服务组织的管理人员。

3.在本市高新技术成果转化项目认定办公室认定的上海市高新技术成果转化项目中,已取得其他系列高级专业职务任职资格,现从事经营管理工作的管理人员。

当年度达到退休年龄或已办理退休手续的人员不接受申报。

具体内容参见:

《上海市 2014 年度高新技术成果转化类工程经济复合型高级专业技术职务(高级经济师)任职资格审定工作的通知》, <http://www.stcsm.gov.cn/gk/ywgz/tzgs/zhtz/337620.htm>

2014 黄磷生产企业准入申请

申报截止日期:

2014 年 9 月 15 日

申报机构:

工业信部产业政策司(自 2015 年起,请于每年 8 月底之前组织企业申报材料,按要求报送,不再另行发文通知)

明崧磊、杨东伟 010—68205203

申报条件:

1. 具有独立法人资格(磷肥、磷化工企业内部黄磷生产企业,由具有独立法人资格的企业主体提出申请)。
2. 符合《黄磷行业准入条件》中生产布局、工艺装备、环境保护、资源综合利用等要求,生产过程达到规定的经济技术指标。
3. 符合各省(自治区、直辖市、计划单列市)黄磷行业发展规划或磷化工行业规划。
4. 企业黄磷建设项目立项申请、土地利用、环境影响评价、生产许可、安全生产等建设程序需符合国家有关审批、核准或备案程序要求。
5. 企业生产经营活动遵守国家有关法律法规。

具体内容参见:

《工业和信息化部办公厅关于继续做好黄磷生产企业准入公告管理工作的通知》, <http://www.miit.gov.cn/n11293472/n11293832/n12843926/n13917027/16089015.html>

2014 年全国知名品牌创建示范区申报

申报截止日期:

2014 年 10 月 1 日

申报机构：

市质量技术监督局报国家质检总局

华希、周志强 54264052、54261097

申报条件：

园区行政管理部门高度重视质量提升和品牌建设工作；质检工作具备一定基础；园区内产业符合国家政策规定、发展成熟；主导产业综合竞争力位居全国前列；拥有具备一定影响力的企业和品牌并具有较强成长潜力和发展前景。

具体内容参见：

《转发国家质检总局〈质检总局关于开展 2014 年全国知名品牌创建示范区建设工作的通知〉的通知》(沪质技监管[2014]395 号),http://www.shzj.gov.cn/art/2014/8/6/art_15874_16413.html

优秀动漫游戏创意作品申报

申报截止日期：

2014 年 9 月 20 日

申报机构：

北京动漫游戏产业联盟组委会秘书处

房 艳 400 706 8108×811 杨小涵 400 706 8108×808

众筹网 张泽桂 010—57378256 袁 珂 010—57378304

文化部文化产业司政策规划处 张稚昕 010—59881473

申报条件：**1. 对象条件：**

(1) 申报主体需为年龄在 45 周岁以下的中国公民。

(2) 申报主体需具有独立或主创设计能力。

(3) 申报主体需为个人，团队作品以一名主创人员名义进行申报。

2. 作品条件：

(1) 内容健康向上，具有中国特色、民族特色和时代特征。

(2) 具有创新精神，体现动漫艺术的特色和风格。

(3) 具有自主知识产权，相关创意内容不得侵犯任何第三方知识产权。

(4) 有较好的社会效益和经济效益预期。

具体内容参见：

《文化产业创业创意人才扶持计划面向全国征集优秀动漫游戏创意作品》,http://zwgk.mcprc.gov.cn/auto255/201408/t20140811_30301.html

融资大观园

兴业银行采购专项融资方案

一、低成本采购方案——花小钱办大事

【需求分析】

- 希望采用商业汇票进行结算,降低企业财务费用。
- 希望借助银行的信用,增强票据的流通性。

【解决之道】

妙计一:票据保贴

(一)产品简介

对特定承兑人承兑的商业承兑汇票,或对特定持票人持有的商业承兑汇票,兴业银行承诺在授信额度和一定期限内以商定的贴现利率予以贴现。

(二)最适合哪些客户?

以商业承兑汇票作为主要结算方式的企业。

(三)您只需这么办理

- 客户(商业承兑汇票承兑人)向兴业银行申请商票保贴授信额度。
- 兴业银行核准商票保贴额度。
- 客户承兑并向贴现申请人交付票据。
- 贴现申请人背书并附所需材料,向兴业银行申请票据贴现。
- 兴业银行核准后,发放贴现款。

(四)为您带来哪些价值?

- 银企信用结合,大幅提高票据信用等级,增强票据的流通性。
- 无需支付手续费和缴纳保证金,节省财务费用。
- 票据封闭运作,减少风险。
- 有利于拓展业务合作伙伴,提高市场知名度。

(五)相关链接

- 如果您有异地购销企业,推荐使用代理票据贴现业务。
- 如果您有灵活支付贴现利息的需求,可结合使用买方(协议)付息票据贴现业务。

妙计二:票易票

(一)产品简介

企业以一笔或多笔银行承兑汇票质押,向兴业银行申请承兑多笔或一笔银行承兑汇票。

(二)最适合哪些客户?

以银行承兑汇票作为主要结算方式的企业。

(三)您只需这么办理

- 客户提交银行承兑汇票。
- 兴业银行核准后,办妥质押手续,办理承兑业务。

(四)为您带来哪些价值?

- 随用随开,手续简便。
- 零换整、整拆零、长票换短票、短票换长票,合理调度资金,满足支付采购需要。
- 节省贴现利息支出,降低财务费用。

(五)相关链接

以银行承兑汇票质押还可以办理其他短期信用业务,如信用证、保函等。

妙计三:代理票据贴现**(一)产品简介**

代理公司代理异地供货商在兴业银行办理商业承兑汇票贴现业务。

(二)最适合哪些客户?

以商业承兑汇票作为主要结算方式的异地供销企业。

(三)您只需这么办理

- 买方企业或代理公司(贴现申请人)获得兴业银行核准的商票保贴授信额度。
- 买方企业承兑商业承兑汇票并向代理公司交付票据。
- 贴现申请人背书并附所需材料,向兴业银行申请票据贴现。
- 兴业银行核准后,发放贴现款。
- 代理公司向异地供应商汇款,支付贴现款。

(四)为您带来哪些价值?

- 解决了异地票据的转让、背书、贴现难的问题,实现了异地票据的本地化处理。
- 缩短了票据流通距离和时间,提高资金运转效率,提升买方地位。
- 无需支付手续费和缴纳保证金,节省财务费用。

(五)相关链接

如果您有灵活支付贴现利息的需求,可结合使用买方(协议)付息票据贴现业务。

二、扩大采购方案——小资金大采购**【需求分析】**

- 希望以有限的资金获取更大的采购量。
- 希望采用灵活的付息方式提升采购地位。

【解决之道】**妙计一:买方(协议)付息票据贴现****(一)产品简介**

卖方企业在销售商品后,持买方企业交付的商业汇票(银行承兑汇票或商业承兑汇票)到兴业银行办理贴现,票据贴现利息由买方企业、买卖双方或第三方按照贴现付息协议约定的比例承担。

(二)最适合哪些客户?

以商业汇票作为主要结算方式,贴现利息支付方式灵活的企业。

(三)您只需这么办理

以买方付息票据贴现为例。

- 实现销售后,买方企业向卖方企业交付商业汇票。
- 卖方企业向兴业银行申请办理买方付息票据贴现业务。
- 兴业银行核准后,向买方企业收取贴现利息,向卖方企业发放全额票据贴现款。

(四)为您带来哪些价值?

- 因支付方式变化,提高买方市场地位,获取商业折扣。
- 以票据代替银行贷款,降低融资成本。

妙计二:全额保证金银行承兑汇票**(一)产品简介**

客户根据自身的保证金额度向兴业银行申请承兑不大于保证金与其孳息之和的银行承兑汇票。

(二)最适合哪些客户?

缴纳全额保证金开立银行承兑汇票的客户。

(三)您只需这么办理

- 客户(承兑申请人)缴纳全额保证金,申请承兑银行承兑汇票。
- 兴业银行核准后,承兑不大于保证金与其孳息之和的银行承兑汇票。

(四)为您带来哪些价值?

- 降低企业保证金,减少资金占用。
- 保证金随划缴随开,手续简便。

三、融资采购方案**【需求分析】**

- 希望解决采购资金短缺问题。
- 希望提升议价能力。

【解决之道】**妙计一:进口信用证代付****(一)产品简介**

信用证付款时,兴业银行应客户(进口商)要求,联系境外代理行代为付款,客户到期偿付进口代付款项。

(二)最适合哪些客户?

以信用证为主要结算方式,希望获得融资支持的进口企业。

(三)您只需这么办理

- 兴业银行根据客户申请开出信用证,签订进口代付协议,约定相关事宜。
- 信用证项下单到后,同意付款。
- 兴业银行联系境外代理行向境外出口商代为付款。
- 在约定的代付到期日,客户偿付进口代付款项。

(四)为您带来哪些价值?

- 为进口押汇需求提供新的解决方式。
- 进口商报在取得远期付款便利的同时,不影响境外出口商的即期收款,有利于进

口商提高议价能力,获取商业折扣。

- 即期信用证和远期信用证皆可使用,开证时或开证后均可商定代付事宜,方式灵活。

妙计二:出口证易票

(一)产品简介

在出口信用证或出口托收项下,兴业银行应客户(出口商)要求,以其出口收汇为直接还款保障,承兑以国内供货商为收款人的银行承兑汇票的自偿性融资服务。

(二)最适合哪些客户?

以信用证或托收作为主要结算方式的出口企业。

(三)您只需这么办理(以信用证结算为例)

- 出口商以信用证项下收汇作为还款保障,向兴业银行申请承兑商业汇票,用于采购出口货物或生产出口货物所需的原材料。

- 出口商将货物出运后向兴业银行交单。

- 到期正常收汇,收汇款用于偿付银行承兑汇票。

(四)为您带来哪些价值?

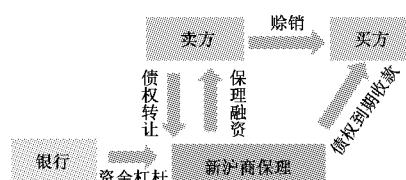
- 解决备货时或发货后资金不足问题。

- 以票据替代贷款,节省财务费用。

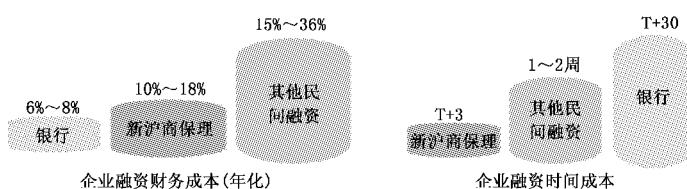
商业保理助中小企业“短平快”转让应收账款

上海新沪商商业保理有限公司为广大中小企业提供以应收账款转让为核心的全方位金融服务:涵盖了债权转让融资,债务管理,信用风险管理,账款催收等多个方面,从运营层面上解决企业因账期过长导致的现金流不畅的顽症。新沪商保理着重于建设与银行保理差异化的服务,突出“短、平、快”的特点,解决中小企业在银行融资门槛高、审核慢的困难。

商业模式:应收账款债权转让融资



业务优势:资金成本低,融资速度快



【案例介绍一】生产企业保理融资

某著名家电生产商 A 对上游长期零件供应商 B 账期为三个月,B 由于生产现金流需要,将应收账款转让给新沪商保理。

操作流程:

- 1.B 向新沪商保理提出保理申请,并提交相关材料。
- 2.新沪商保理对 A 与 B 的资质和贸易背景进行调查。
- 3.调查后,新沪商保理为 B 提供某一最大保理额度。
- 4.B 向新沪商保理提供与 A 的买卖合同,并与新沪商保理签订《保理合同》,B 将 A 的债权转让给新沪商保理。
- 5.新沪商保理与 A、B 签订《应收账款转让三方协议》,A 确认债权人变更。
- 6.新沪商保理为 B 的保理融资放款。
- 7.债权到期新沪商保理从 A 处回款。

【案例介绍二】供应链保理融资

某服务器分销商 D 长期从该服务器中国区总代理 C 处现款进货,D 的客户对其平均账期为 2 个月,故 D 将应收账款打包给新沪商保理融资,资金用于向 C 进货。

操作流程:

- 1.D 向新沪商保理提出保理申请。
- 2.新沪商保理对 D 的上下游资质及贸易背景进行调查。
- 3.调查后,新沪商保理为 D 提供某一最大保理额度。
- 4.D 与新沪商保理签订《保理合同》,将下游债权转让给新沪商保理。
- 5.新沪商保理与 D 建立共管账户,新沪商保理向共管账户打保理款,用于 D 向 C 采购商品。
- 6.D 下游将货款打到共管账户,再回款至新沪商保理。

【案例介绍三】银行异地授信资金通道

上海某银行 E 同意向北京某著名手机卖场公司 F 授信,但由于银行无法从事异地业务,E 无法直接想 F 授信,故选择由新沪商保理作为资金通道。

操作流程:

- 1.E 与 F 达成授信合作意向。
- 2.E 向新沪商保理提出资金通道合作意向。
- 3.新沪商保理对 F 企业进行调查。
- 4.F 将若干应收账款转让给新沪商保理,同时 E 对新沪商保理等额授信贷款。
- 5.新沪商保理对 F 放款。
- 6.债权到期后,新沪商保理回款后归还 E 的贷款。

地 址:上海市黄浦路 99 号上海滩国际大厦 20 楼

电 话:021—63308688

网 址:www.xhscn.com

外经贸天地

丹麦 Best Broadcast Hire 公司寻找合作伙伴

公司简介：

丹麦公司 Best Broadcast Hire 主营节目制作，同时可提供设备租赁、技术支持、专业人员配备等服务。节目经验丰富，尤其在真人秀、国际赛事、大型演出方面。

今年在哥本哈根举行的欧洲演唱大赛，Eurovision 就是由他们执行、制作。在丹麦、瑞典、德国、希腊、乌克兰、阿联酋、美国都设有分公司，拥有丰富的海外资源，可以保证海外拍摄以及制作的时间和质量。

合作领域：

希望可以在中国寻找合作伙伴，共同策划制作针对中国市场的真人秀或演出节目。有意向者，欢迎联系。



联系信息：

公 司: Best Broadcast Hire

联系人: Maggie Huang/黄一勤

地 址: 上海市延安西路 2201 号国贸中心 701 室(200003)

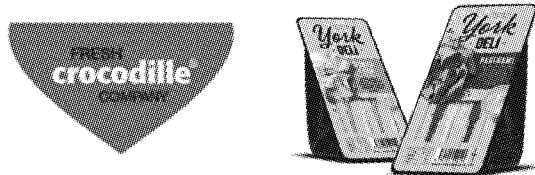
电 话: 021—62090500×212

电 邮: yiqhua@um.dk

欧洲 Crocodile 公司寻求合作代理商

公司简介：

Crocodile 公司是一家生产以及代理冷冻三明治、意式三明治、松饼和汤类等食品的企业。公司成立已经超过 23 年，创造了独一无二的技术，以及在中欧地区一直保持着生产三明治和法式长面包第一名的生产商。他们的产品符合 RFS 和 BRC 标准，同时拥有现代化的工厂。



他们的产品都是在冷冻条件下进行运送的(货架保质期是6~12个月),解冻后在冷藏条件下可保存25天。此类产品销售方式,可通过零售、餐饮、加油站和自动售货机等形式。

他们相信可以增加合作伙伴的净营业额,更少地浪费食物存储时间。他们的产品控制系统连接客户的实时需求基于收到的订单进行生产。

合作领域:

他们正在中国地区寻求合作代理。有意者,请与他们联系。

联系信息:

联系人:张舜聪

地 址:上海市黄浦区成都北路500号1106室

电 话:021-52560012

电 邮:shanghai@ceschtrade.cz

德国 KOINOR(克易洛)需求中国区代理商

公司简介:

德国 KOINOR(克易洛)是功能沙发品牌,1953年在德国 Michelau 建立了第一座工厂,在随后的55年中发展成为拥有四家分厂共计5万多平米生产基地的沙发生产企业,产品出口到世界30多个国家和地区。拥有30多位优秀专业沙发设计师所组成的设计团队,获得包括红点奖(Red dot design reward)在内的多个世界设计大奖。同时,KOINOR(克易洛)不仅获得了德国安全和信赖测试(GS)、ISO9001质量认证体系的认证,同时也获得了代表德国家具行业最高质量标准和荣誉的金M证书。

克易洛
KOINOR

KOINOR(克易洛)的每一组沙发都是选用与肌肤拥有最亲密触感的德国头层牛皮,用纯手工的高超制作工艺,打造出独一无二的KOINOR沙发。采用顶级材质却从不浮华,秉承德国产品对品质和功能的一贯优异表现,又打破拘谨严肃,为使用者呈现一种舒适、美妙的生活体验。

合作领域:

KOINOR(克易洛)将为中国专属定制的德国血统家具与更多中国消费者共享,现

诚意寻求中国各地区的代理商。如对此感兴趣的企业请登陆 KOINOR(克易洛)官方网站了解信息。

联系信息：

联系人：冯先生

电 邮:David@eecd.cn

网 址:<http://www.hoinor.com>

日本恩倍佳公司诚邀合作伙伴

公司简介：

该公司于1992年成立，随着信息交流的加速与便利化，日常生活中的必需品也开始国际化，特别是MADE IN JAPAN的产品，在世界各国很受欢迎。该公司拥有一支擅长中、日、英多种语言交流能力，以及富有国际贸易经验的员工队伍。在顺应全球经济一体化的进程中，该公司秉承“维护公平互利的原则，全力以赴做好批发商与销售商间的桥梁作用”的经营理念。

合作领域：

【产品名称】

1. 日本重松制作所对应PM2.5口罩，具有中国劳动局LA认证(参照左下图)。
2. 营养品保健品，化妆品的代理(日本乌骨鸡卵黄油、乌骨鸡卵黄油精华素化妆品、乌骨鸡纯天然汤料)(参照右下图)。
3. 点心、糖果、巧克力的批发以及OEM生产(照片请参考该公司网站)。



合作意向：

诚邀中日之间的合作伙伴，中国的销售商、代理商、OEM生产委托商。

联系信息：

公 司：日本恩倍佳公司

联系人：张小姐

电 邮:info@enbeijia.co.jp

网 站:<http://www.enbeijia.co.jp>

电 话:+81-574-627798

传 真:+81-574-629456

日本 Victory 公司寻求中国批发商和买家

公司介绍：

日本 Victory 公司生产的丽水滴牌矿泉水是采用取自长良川中流域的地下深层的、经过几亿年大自然蕴育的天然水净化而成，是日本环境省选定的名水百选之一。该产品是采用彻底恒温性杀菌管理，保持来自大自然的天然口味，与营养成分进行过滤，在无菌室进行灌装。它的 pH 值为 7.3，是人体最容易吸收的 PH 值。是活性软水，最适于冲茶、泡咖啡以及兑酒喝，尤其是冲婴儿奶粉非常适宜。它富含二氧化硅(13mg/L)，有利于促成胶原蛋白的形成，是美肤、美发、指甲与骨骼的必要成分。成人每日约消耗 10~40mg。随着年龄的增加，人体内不能生成二氧化硅，为了防止二氧化硅的减少，每日必须要补充 10~20mg。只有天然的二氧化硅成分才能被人体吸收，因为含有此成分，所以该水口感与味道非常好。



丽水滴(Uruwashizuku)的商标以日本和风象征“樱花”为基调设计，瓶体以水晶的折射特性设计而成。

该公司生产能力为：2L 装 1100 万瓶/月、500ml 装 2200 万瓶/月。同时承接 OEM 生产。

合作意向：

寻求批发商、销售商和品牌委托授权机构。

联系信息：

公 司:株式会社 Victory

联系人:张小姐(中文)

电 话:81—574—627798

传 真:81—574—629456

邮 箱:tomoe-zh@enbeijia.co.jp

捷克安全绳 Lanex 寻区域代理

公司介绍：

Lanex 为捷克高科技纺织品龙头企业，其历史可追溯到 1949 年。该公司是以出口为导向型公司，其中欧盟地区的出口额占公司总营业额的 80% 左右。近年来，Lanex

经常在捷克“年度出口商”榜单中名列前茅。公司在全球超过 85 个国家设有贸易代理机构。公司业务涵盖：高空作业绳，攀岩绳，航海捕鱼绳，运输绳等。在捷克，斯柯达集团、铁路集团、消防队、国家攀岩队一直是它们的忠实客户。



合作意向：

现 Lanex 旗下安全绳品牌 Tendon 寻华东、华南地区，尤其是上海、广东两地的代理商。该品牌进入中国市场已达十年之久，产品包含高品质的动力绳、静力绳、溯溪绳以及消防绳。业务遍及高空作业、攀岩运动、消防等领域。

对此产品感兴趣的企业请登陆 Lanex 官方网站 www.lanex.cz 或者与捷克驻沪总领事商务处联系。

联系信息：

信息源：捷克驻沪总领事馆

联系人：陈婷婷（捷克驻沪总领事/商务处项目经理）

地 址：上海黄浦区成都北路 500 号峻岭广场 1106 室(200003)

电 话：021—52260112

电 邮：<http://www.lanex.cz>

台湾苏活广告服务商寻求合作伙伴

公司介绍：

台湾苏活广告服务商是一家台湾的专业营销策划公司，自 1990 年至今有着二十多年国际品牌企业服务经验。专注于品牌的市场运营，深入消费研究并结合品牌管理。熟悉销售策略及线上线下整合传播、营销知识与策划执行能力。

合作领域：

精准的全方位服务：整合策略执行效益优化。

以专业、主动、积极的服务精神与您合作。

我们的代理服务：

1. 线上数字营销

- 企业品牌网络整合营销
- 社会化媒体营销
- AR 互动社区
- APP 应用

- 微信公众号平台
 - 微信订制活动
 - 网络公关
 - 搜索引擎营销
 - 网站建设
 - 创意视频制作
 - 执行与维护
 - 监测回报
2. 线下策划及执行
- 品牌策划:市场调研、背景分析、营销分析、执行计划
 - 创意设计:创意发想、文案、空间、平面
 - 公关活动:新品上市、新闻发布、时尚派对、年会庆典、政商论坛、学术研讨、大型综艺节目
 - 营销推广:推广活动、促销路演、大型巡展、促销礼品
 - 制造中心:展览搭建、门店制作、橱窗展示、专柜道具、维护服务
- 联系信息:**
- 公司:苏活广告事业有限公司(台北)
联系人:王文政
电话:(+86)18621956891
电 邮:vincent@power-un.com

德国大城市固体垃圾处理新技术公司寻找 中国盐矿合同管理合作项目

项目介绍:

工业垃圾含大量有害成分,不能填埋,因为会进入地下水或通过风传播到更大的区域。化工企业的剩余有毒性垃圾、钢厂的钢渣、发电厂剩余垃圾、垃圾焚烧厂剩余部分都是目前严重环境危害问题。德国一家集团公司通过在德国购买盐矿,收取城市毒害垃圾,检测垃圾成分,用破碎机和搅拌机成功按欧洲标准降低危害浓度,然后永久性把垃圾存放到矿山巷道里。因为不可能接触地下水,所以通过盐矿技术处理垃圾项目是最安全的处理方法。

合作意向:

中国大城市每天产生大量特殊垃圾,市场前景良好,德方设想可以与中国矿山公司合资,成立垃圾处理公司,与政府签订长期垃圾处理合同。中国不少省份有很多盐矿,盐矿最适合存放垃圾。欧盟标准很严格,发改委和工信部等有关部门会愈重视这个问题,德方邀请他们考察德国的方案,然后鼓励地方政府与德国垃圾处理公司签长期垃圾处理合同。每一批垃圾会建立档案,保存 30 年,现代 IT 软件帮助管理好所有垃圾类型。

联系信息：

信息源：德国中小企业联合总会（中国）
地址：上海市浦东新区世纪大道 1568 号中建大厦 1601 室
联系人：方小姐
电 话：021—33580450
传 真：021—33580455
电 邮：aprilzdh@yahoo.com

德国某气田与煤炭开采能源项目管理公司寻找合作

公司介绍：

该公司成立于 2004 年，其主营业务是综合性、构造地质的矿床处理和项目管理，及天然气产品和能源储存项目。服务范围：对盐和碳氢化合物矿床进行综合、地质和构造地质处理，特别是致密气和煤层甲烷矿床，以及该类项目的管理。

1. 建造矿床的基本模型
 - 计算天然气含量
 - 解读地震剖面
 - 分析钻井剖面
 - 矿床几何结构的具体构造分析
2. 天然气开采钻探的定位检测（特别是煤层甲烷、煤层气和致密气）
3. 建造地下室的定位检测
4. 建立和运营地下室和电厂的项目管理和监督
5. 碳氢化合物项目的开发和管理

公司优势：**【核心竞争力】**

矿床分析，主要在天然气开采钻井和矿洞的定位检测方面，以及该类项目的监督和管理方面拥有专利；公司非常注重环保理念，拥有分析矿床的专利方法可以探测使用地下行进路线，而不采用水力压裂法经验和专长；硬煤开采业的研究和专利分析方法，通过专利技术处理矿床，了解矿床的几何构造的具体结构，从而预测岩石的地质技术特点工作流程。

【公司项目】

- 项目一：利用公司环保的专利方法在鲁尔区某地进行碳氢化合物的勘探、开采和使用。
- 项目二：某下莱茵地区的碳氢化合物矿床和潜在天然气开采项目。
- 项目三：某矿区岩盐和卤水矿床的开发和潜在利用
- 项目四：利用公司专利方法的环保天然气项目勘察煤层甲烷和煤层气。

合作意向：

德国公司从 2004 年始起帮助德国三家天然气公司更有效地开发特殊气田和气包。地质结构有天然结构变化，气体会积累在这样的空洞。通过探索新工艺可以准确确定在哪里有气，可以经济性地开发气包。因为平时这些隐藏在不同层面的气包很难发现，

成本太高。德国技术成功解决了这个问题,在德国很成功开发了三个项目。瓦斯很危险,开采时和开采之后都会在矿山散发瓦斯,德国技术探测到并当场进行开发和燃烧发电。

合作方式:德方提供专利技术帮助中方气田开发者找到资源,提供工程技术咨询,也可以当场燃烧发电。与中方能源公司可以联合经营一个示范项目,开发 25 平方公里。

合作对象:希望是能源公司,一方面是开发天然气的公司,另一方面是煤炭开采公司。

联系信息:

信息源:德国中小企业联合总会(中国)

地 址:上海市浦东新区世纪大道 1568 号中建大厦 1601 室

联系人:方小姐

电 话:021—33580450

传 真:021—33580455

电 邮:aprilzdh@yahoo.com

日本中小企业采购项目

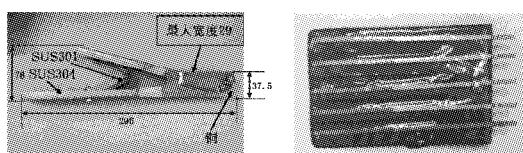
合作意向(一):

采购产品 1:

品 名:耐酸铝夹具(参见左下图)

素 材:SUS304、铜

用 途:铝材保持夹具



采购产品 2:

品 名:挤压用挫刀(参见右上图)

素 材:200L-80LA-6W

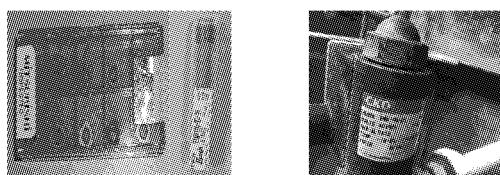
用 途:挤压模具修正使用

采购产品 3:

品 名:刀粒.铣刀(参见左下图)

素 材:高速钢

用 途:加工中心用刀粒,加工中心用铣刀



采购产品 4:

品 名:电磁阀(参见上页右上图)

素 材:日本 CKD VNA-15-EL 或者同等性能品牌/型

用 途:控制气体的通路

联系信息:

公 司:YKK(中国)投资有限公司

联系人:久保直典

电 话:021—33686611×3900

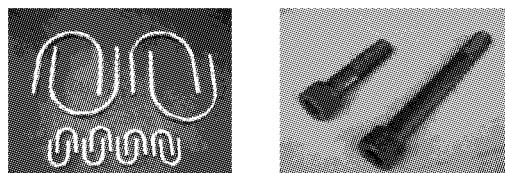
邮 箱:kubo@ykkap.com.cn

网 址:<http://www.ykk.cn/>

合作意向(二):**采购产品 1:**

品 名:配管用 U 螺丝(参见左下图)

用 途:造船相关

**采购产品 2:**

品 名:六角孔螺丝(参见上页右上图)

素 材:SCM435

用 途:特殊型锻造

联系信息:

公 司:哈马克斯(上海)贸易有限公司

联系人:朱俞新

电 话:021—55221771

邮 箱:shu@hama-x.co.jp

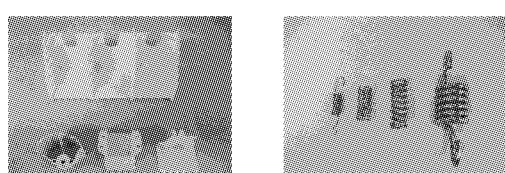
网 址:<http://www.hama-x.co.jp>

合作意向(三):**采购产品 1:**

品 名:环氧树脂套管(参见左下图)

素 材:含氧化铝环氧树脂,含二氧化硅环氧树脂

用 途:环氧树脂成形品



采购产品 2:

品 名:弹簧(参见右上图)

素 材:普通钢,不锈钢

用 途:弹簧片,小直径弹簧(经过热处理及电镀的产品)

联系信息:

公 司:株式会社户上电机制作所

联系人:古贺和弘

电 话:0952-24-4111

邮 箱:k-koga@togami-elec.co.jp

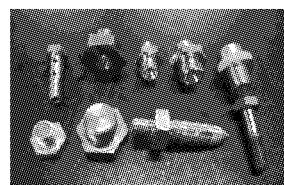
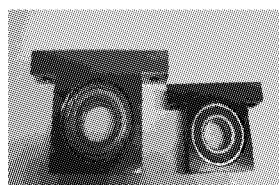
网 址:<http://www.togami-elec.co.jp>

合作意向(四):**采购产品 1:**

品 名:轴承支架(参见左下图)

素 材:SS400

用 途:轴承嵌入式加工

**采购产品 2:**

品 名:管接头、插头(参见右上图)

素 材:SS400

用 途:建机用插头,需要材料证明书

联系信息:

公 司:株式会社エクストエンジニア

联系人:渡邊兵吾

电 话:0247-77-4196

邮 箱:info@extengineer.co.jp

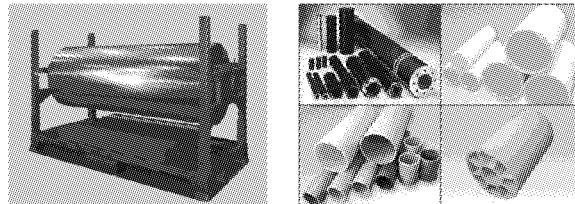
网 址:<http://www.extengineer.co.jp>

合作意向(五):**采购产品 1:**

品 名:铁托盘(参见下页左下图)

素 材:铁、SUS

用 途:卷膜搬运用调色板以及附属产品(箱托盘、推车等)

**采购产品 2:**

品 名:薄膜卷芯,搬运部材(参见右上图)

素 材:FRP、胶木、ABS、PP、PE

用 途:面向日系薄膜厂家的自产自销贩卖。

联系信息:

公 司:采购企业名称:基瑶达商贸(上海)有限公司

联系人:瀬田川雅典

电 话:021—61256809

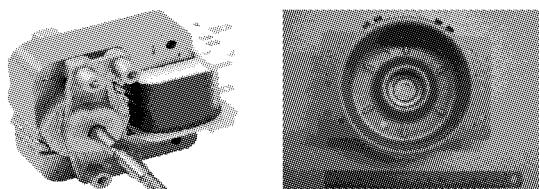
邮 箱:mn.setagawa@chiyodakogyo.com

网 址:<http://www.chiyodakogyo.com>

合作意向(六):**采购产品 1:**

品 名:罩极马达(参见左下图)

用 途:家电用电机

**采购产品 2:**

品 名:冲压马达外壳(参见右上图)

素 材:SECE

用 途:马达零部件 ROHS 对应

联系信息:

公 司:银河电机工业株式会社

联系人:後藤友彦

电 话:025—52104130

邮 箱:tomohiko-goto@ginga-motor.co.jp

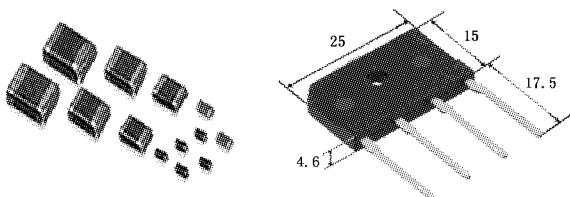
网 址:<http://www.ginga-motor.co.jp>

合作意向(七):**采购产品 1:**

品 名:陶瓷电容(参见左下图)

素 材:陶瓷

用 途:电脑用



采购产品 2:

品 名:桥式整流(参见右上图)

用 途:安全规格桥式整流

联系信息:

公 司:采购企业名称:EIZO 株式会社

联系人:木下雅之

电 话:076-275-4121

邮 箱:masayuki.kinoshita@eizo.com

网 址:<http://www.eizo.co.jp>

美国 E-Crete 公司寻求中国投资者

公司介绍:

E-Crete 公司是一家在特拉华州注册的,专业生产一种环保的、特殊的加气混泥土砌块,名称为:高压蒸汽养护加气混泥土砌块(AAC)。该产品于 2007 年 5 月获得美国建筑物法规通过并公布。在 2005 年 6 月在新泽西州的 Vineland 市建立分工厂,由于当时房地产市场低迷的影响,该分工厂被搁置。

E-Crete 公司的战略合作伙伴 Svanholm 3AC Ltd.将高压蒸汽养护加气混泥土砌块(AAC)技术授权给 E-Crete 公司。该技术已在建筑行业风行 20 年,该砌块分量轻且坚固。

合作意向:

E-Crete 公司看好未来的发展前景,计划重新启动被搁置的厂房和生产设备。希望中国的投资商参与该项目的重启计划。目前,投资额为 250 万美金,将占 E-Crete 公司 50% 的产权,10% E-Crete 控股公司的产权。最小投资额是 10 万美金。

联系信息:

信息源:美中经济文化促进会

联系人:李先生(上海联络人)

电 话:18501605179

税务关注点

8月份税收政策解读

一、取消加工贸易项下进口钢材保税政策,征收关税和进口环节税

自2014年7月31日起,对国内完全能够生产、质量能够满足下游加工企业需要的进口热扎板、冷扎板、窄带钢、棒线材、型材、钢铁丝、电工钢等78个税号的钢材产品,取消加工贸易项下进口钢材保税政策,征收关税和进口环节税。

对2014年7月31日前已签订的合同,且在2014年12月31日前实际进口的,允许在合同有效期内继续以保税的方式开展加工贸易。

上述政策措施适用于综合保税区等海关特殊监管区域,但2014年7月31日前区内已设立并从事清单所列产品加工贸易的企业暂予以除外。

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c752721/content.html>

二、对外虚开增值税专用发票范围限制

2014年8月1日起,纳税人通过虚增增值税进项税额偷逃税款,但对外开具增值税专用发票同时符合以下情形的,不属于对外虚开增值税专用发票,受票方纳税人取得的符合下列情形的增值税专用发票,可以作为增值税扣税凭证抵扣进项税额:

1. 纳税人向受票方纳税人销售了货物,或者提供了增值税应税劳务、应税服务;
2. 纳税人向受票方纳税人收取了所销售货物、所供应应税劳务或者应税服务的款项,或者取得了索取销售款项的凭据;
3. 纳税人按规定向受票方纳税人开具的增值税专用发票相关内容,与所销售货物、所供应应税劳务或者应税服务相符,且该增值税专用发票是纳税人合法取得、并以自己名义开具的。

此前未处理的事项,按照本公告规定执行。

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c749730/content.html>

三、纳税信用管理办法(试行)发布

税务机关对于已办理税务登记,从事生产、经营并适用查账征收的企业纳税人(以下简称纳税人)的纳税信用信息开展纳税信用评价工作。

纳税人的纳税信息包括:信用历史信息、税务内部信息、外部信息,纳税信用信息采集工作由国家税务总局和省税务机关组织实施,按月采集。

纳税信用级别设A、B、C、D四级,对存在逃避缴纳税款、逃避追缴欠税、骗取出口退税、虚开增值税专用发票等行为,经判决构成涉税犯罪,或者未构成犯罪,但偷税(逃避缴纳税款)金额10万元以上且占各税种应纳税总额10%以上,或者存在逃避追缴欠税、骗取出口退税、虚开增值税专用发票等税收违法行为,已缴纳税款、滞纳金、罚款;或

在规定期限内未按税务机关处理结论缴纳或者足额缴纳税款、滞纳金和罚款等行为，直接判定为 D 级。

对判定 D 级的企业，税务机关会将纳税信用评价结果通报相关部门，建议在经营、投融资、取得政府供应土地、进出口、出入境、注册新公司、工程招投标、政府采购、获得荣誉、安全许可、生产许可、从业任职资格、资质审核等方面予以限制或禁止。

全文链接：<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c749755/content.html>

四、新版增值税发票将启用

自 2014 年 8 月 1 日起启用新版专用发票、货运专票和普通发票，老版专用发票、货运专票和普通发票暂继续使用。

新版增值税发票代码进行了调整，发票代码第 8 位代表发票种类，货运专票由“7”调整为“2”，普通发票由“6”调整为“3”。

新版增值税发票内容进行了调整，专用发票、普通发票的购销单位等栏次内容进行了调整。

全文链接：<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c753182/content.html>

增值税简易征税征收率及相关专用发票开具规定

财政部、国家税务总局出台了《关于简并增值税征收率政策的通知》(财税[2014]57号)，之后，国家税务总局又发布了《关于简并增值税征收率有关问题的公告》(国家税务总局公告 2014 年第 36 号)，规定从 2014 年 7 月 1 日起，简并和统一增值税征收率，将 6% 和 4% 的增值税征收率统一调整为 3%，本文对适用征收率征收增值税的行为以及可否开具增值税专用发票的最新规定归纳如下：

一、小规模纳税人征收率的适用

1. 小规模纳税人销售货物、应税劳务或者提供“营改增”试点应税服务，按 3% 的征收率计税。

2. 小规模纳税人销售自己使用过的除固定资产以外的物品，按 3% 的征收率计税。

3. 小规模纳税人(除其他个人外，下同)销售自己使用过的固定资产和旧货，减按 2% 的征收率计税，并不得由税务机关代开增值税专用发票。

小规模纳税人销售自己使用过的固定资产和旧货，其不含税销售额填写在《增值税纳税申报表(适用于小规模纳税人)》第 4 栏，其利用税控器具开具的普通发票不含税销售额填写在第 5 栏。

二、一般纳税人适用征收率的规定

1. 销售固定资产及旧货适用 3% 征收率，现减按 2% 计税的行为：

(1) 增值税一般纳税人销售旧货。

(2) “营改增”试点一般纳税人，销售本地区试点实施之日以前购进或者自制的，自己使用过的固定资产。

(3) 纳税人购进或者自制固定资产时为小规模纳税人，认定为一般纳税人后销售该自己使用过的固定资产。

(4)增值税一般纳税人发生按简易办法征收增值税应税行为,销售其按照规定不得抵扣且未抵扣进项税额的固定资产。

(5)适用一般计税方法的原增值税一般纳税人,销售其按照增值税暂行条例第十条规定不得抵扣且未抵扣进项税额的固定资产。

(6)原增值税一般纳税人销售自己使用过的,扩大增值税抵扣范围试点地区试点以前,非试点地区2009年1月1日增值税转型改革以前,购进或者自制的固定资产。

需要注意的是,如果销售的固定资产属于税法规定允许抵扣进项税额,却因纳税人没有取得进项发票或者其他原因而未抵扣的,属于自动放弃抵扣权,销售该项固定资产时,不得采用简易计税办法,而应按照适用税率计税。

原增值税一般纳税人销售自己使用过的,扩大增值税抵扣范围试点地区试点以后,非试点地区2009年1月1日以后购进或者自制的,不属于增值税暂行条例第十条规定不得抵扣范围的固定资产;销售自己使用过的除固定资产以外的物品,均按照适用税率征收增值税。

“营改增”试点一般纳税人销售自己使用过的,本地区试点实施之日(含)后购进或者自制的固定资产,按照适用税率征收增值税。

增值税一般纳税人销售自己使用过的固定资产和旧货,适用简易计税方法按征收率计税的,应开具普通发票,不得自行开具或由税务机关代开增值税专用发票。

2. 可选择按征收率3%计税的行为:

(1)药品经营企业(取得食品、药品监督管理部门颁发的《药品经营许可证》获准从事生物制品经营的药品批发和零售企业)销售生物制品。

(2)“营改增”试点一般纳税人提供的城市电影放映服务。

(3)“营改增”试点一般纳税人,以本地区试点实施之日前购进或者自制的有形动产为标的物,提供的经营租赁服务。

(4)“营改增”试点一般纳税人提供的公共交通运输服务,公共交通运输服务,包括轮客渡、公交客运、地铁、城市轻轨、出租车、长途客运、班车(按固定路线、固定时间运营并在固定站点停靠的运送旅客的陆路运输),不含铁路旅客运输服务。

(5)“营改增”试点一般纳税人提供的电影放映服务、仓储服务、装卸搬运服务和收派服务。

(6)2017年12月31日以前,被认定为动漫企业的“营改增”试点一般纳税人,为开发动漫产品提供的动漫脚本编撰、形象设计、背景设计、动画设计、分镜、动画制作、摄制、描线、上色、画面合成、配音、配乐、音效合成、剪辑、字幕制作、压缩转码(面向网络动漫、手机动漫格式适配)服务,以及在境内转让动漫版权(包括动漫品牌、形象或者内容的授权及再授权)。

(7)在2015年12月31日以前,提供电信业服务的境内单位中的一般纳税人通过卫星提供的语音通话服务、电子数据和信息的传输服务。

(8)光伏发电项目发电户(个人和不经常发生应税行为的非企业性单位)销售电力产品,按照税法规定应缴纳增值税的,可由国家电网公司所属企业按照增值税简易计税办法计算,并按3%的征收率代征增值税税款(2013年10月1日至2015年12月31日,按应纳税额的50%代征),同时开具普通发票;按照税法规定可享受免征增值税政策的,可由国家电网公司所属企业直接开具普通发票。

3.由原 4%征收率改为按 3%征收率计税的行为：

- (1)寄售商店代销寄售物品(含居民个人寄售的物品)。
- (2)典当业销售死当物品。

上述两种情形，纳税人可自行开具增值税专用发票。

- (3)拍卖行受托拍卖增值税应税货物，向买方收取的全部价款和价外费用。

4.由原 6%征收率改为可选择按 3%征收率计税的销售货物行为：

(1)县级及县级以下小型水力发电单位(各类投资主体建设的装机容量为 5 万千瓦及以下的小型水力发电单位)生产的电力。

- (2)自产的建筑用和生产建筑材料所用的砂、土、石料。

(3)以自己采掘的砂、土、石料或其他矿物连续生产的砖、瓦、石灰(不含黏土实心砖、瓦)。

(4)用微生物、微生物代谢产物、动物毒素、人或动物的血液或组织，自产制成的生物制品。

- (5)自产的自来水。

- (6)自产的以水泥为原料生产的商品混凝土。

(7)一般纳税人的自来水公司销售自来水按简易办法依照 3%征收率征收增值税。但桶装饮用水不属于自来水，应按照 17%的适用税率征收增值税。

发生以上七种应税行为，纳税人可自行开具增值税专用发票。

(8)属于增值税一般纳税人的单采血浆站销售非临床用人体血液，可以按照简易办法依照 3%征收率计税，但不得对外开具增值税专用发票。

(9)增值税一般纳税人(固定业户)未持“外出经营活动税收管理证明”，临时到外省、市销售货物的，经营地税务机关按 3%的征收率征税，需开具专用发票的回原地补开。

三、简易计税方法的相关规定

1.所称“旧货”，指进入二次流通的具有部分使用价值的货物(含旧汽车、旧摩托车和旧游艇)，但不包括自己使用过的物品。

2.“使用过的固定资产”是指纳税人根据财务会计制度已经计提折旧的固定资产。

3.按征收率征收增值税的税款计算：

(1)销售额指纳税人提供应税服务取得的全部价款和价外费用，但不包括其应纳税额，纳税人采用销售额和应纳税额合并定价方法的，应纳税额的计算：

$$\text{销售额} = \text{含税销售额} \div (1 + \text{征收率}) ; \quad \text{应纳税额} = \text{销售额} \times \text{征收率}$$

(2)纳税人适用按照简易办法依 3%征收率减按 2%征收增值税政策的，按下列公式确定销售额和应纳税额：

$$\text{销售额} = \text{含税销售额} / (1 + 3\%) ; \quad \text{应纳税额} = \text{销售额} \times 2\%$$

4.一般纳税人发生本文所述应税行为，选择适用简易计税方法的，一经选择后 36 个月内不得变更。

四、本次未作调整的特殊征收率

中外合作油(气)田开采(含中外双方签定石油合同合作开采陆上)的原油、天然气，征收率为 5%，不抵扣进项税额，原油、天然气出口时不予退税。

(本栏目内容由上海中小企业风险管理研究所提供)

国际新视界

● 全球纵览

世界为什么离不开三星

虽然三星电子 2014 年度第三财季的营业收入、净利双双下滑，但是它和苹果在将来共占世界电子产品舞台的势头没有任何减退的迹象。从三星的发家历史到主力子公司三星电子的产品多元化，再到三星所涉产业的全面性，就不难解释世界离不开三星的原因。

三星的发家史：从贸易公司到三星集团

创始人李秉喆于 1938 年创办一家名为“Samsung Sanghoe”的贸易公司，主要负责出口蔬菜和水果，另一种说法是卖面条和杂面起家的。经过 12 年的运营，Samsung Sanghoe 才开始涉及制糖、制药、纺织等制造业，并且成为现代世界性公司三星集团的发源之名。

事业伊始，Samsung Sanghoe 贸易业务发展良好。在 1948 年，李秉喆又创办了 Samsung Mulsan，即现在的 Samsung Corporation。但由于战争爆发，公司的业务和运营都受到战争的影响，李秉喆被迫放弃了当时位于首尔的公司。然而，败也战争，成也战争，战争中也依旧商机潜藏。战争将 Samsung Sanghoe 从死亡边缘救活，从此开始三星的帝国之路。

三星电子正式成立于 1969，主要生产冰箱、空调和电扇等家电。虽然之后业务扩展，但是由于三星电子的产品组件大多来自海外，当时的三星缺乏自主创新能力。1974 年，三星收购韩国半导体公司，之后改名为三星半导体，从此三星自主生产芯片，为日后的三星帝国奠定了基石。

三星电子：产品多元化实现市场全覆盖

作为移动电子设备产业巨头的三星和苹果，他们的市场份额在 2013 年第四季度几乎占到总份额的一半。2014 年度又保持良好态势，两家共占市场 68%，其中苹果所占份额为 42%，三星则占 26%。

两家企业各有千秋。苹果主要靠“质”取胜。无论从产品的运行速度，还是外观设计，都给公众以“高大上”的感觉。苹果在手机业务上获利更多，2014 年第四季度 iPhone5s 的热卖已经保证苹果不凡的业绩。

在激烈的市场竞争下，三星则以“量”取胜。三星提供不同规格的屏幕、价格以及功

能的智能手机产品,不管消费者的预算或口味是怎样的,三星总是能提供一款用户既能消费得起、又令人满意的手机。

在今年的 CES 国际消费电子产品展上,三星推出了若干款高端平板电脑,将其命名为 GALAXY Note PRO 和 Tab PRO 系列。Galaxy Note PRO 将搭载 12.2 显示屏,而 Galaxy Tab PRO 按显示屏大小则分为 12.2 英寸、10.1 英寸以及 8.4 英寸。据悉,该系列产品价格不菲,其最低价为 Galaxy Tab PRO 8.4 英寸 Wi-Fi 版,但售价也达到了 389 欧元,约合人民币 3206 元。在推出高端产品的同时,三星也在着力研发价格亲民的中低端产品。据了解,三星低端平板电脑的最低售价可达 100 美元左右(人民币 615 元左右)。

富甲一方:起步于半导体三星遍布二、三产业

三星电子的繁荣起步于半导体,为适应市场的需求,三星电子的业务也变得多元化。目前的业务涉及半导体、IT 解决方案、数字图像、电信系统、行动通讯及数字应用等多个领域。虽然苹果与三星于 2011 年 4 月打响专利之战,但是苹果仍需要依靠三星为其生产 CPU、闪存、电池和电路板等手机零件。

除电子产业之外,三星集团的业务主要包括电子工业、机械和重工业、化学工业、金融服务和物流等,旗下的子公司有 79 家,覆盖电子设备、造船、精密化学、石油、保险、风险投资、酒店、医疗院、物业、福利院、经济研究院。除农业之外,所有领域都有涉及。

按 2010 年的营业收入来排行,三星电子排行第一,三星生命保险(228 亿美元)、三星 C&T 公司(197.5 亿美元)、三星火灾海上保险(117 亿美元)分列第二~第四位。

三星还有很多令人咂舌的事实可能鲜为人知。台北的标志性建筑 101 大厦是由三星和日本 KTRT 联合建造;世界上最大的造船场属于三星重工;同时韩国军队也与三星密不可分。

截至 2014 年 5 月初,三星年收入超过苹果(1700 亿美元)与 Google(598 亿美元)的总和,销售额占韩国 GDP 近 20%。其中,三星电子作为三星集团的旗舰,2013 年全年销售额高达 228.42 万亿韩元,营业利润为 36.77 万亿韩元,创下历史新高。所以,世界想说:土豪,我们做好朋友吧!

● 涉外培训

Facebook 社群中“暗数据”与隐性效果的挖掘

在虚拟社区环境里,一个合格的品牌经理会花费大把时间来观察一大批每天发帖与评论的粉丝党们,并与他们进行对话。“发声粉”无疑是品牌一笔宝贵的财富,但他们毕竟也只能表达一小部分人的心声,不得不承认的一点在于,80% 的粉丝始终处于“潜水”状态,他们不评论也不发贴。

面对国内最大的互联网社群,你生成的内容既要吸引一批忠实的品牌倡导者,也要唤醒那些“沉默的大多数”,两项内容都至关重要

所谓“沉默的大多数”就是你的品牌可以辐射到的一种人群,他们不会主动去关注你,或是评论和回应你的内容,更别提分享从发烧友那里得来的经验。从统计学精神的角度来看,他们就是这样的一群消息灵通、忠实的顾客,也是潜在的“超级粉”。他们是品牌最基本的社交货币提供者,会在体验满意后留下好评,并在社交媒体上为你留下赞许的痕迹。

为了“激活”这批粉丝,品牌的着力点应放在他们“正在不做什么”之上。营销者们需要开始关注三个主要的指标来解析这样的黑暗数据,这在粉丝群体中也是常容易被忽视的,即点击量、变动率和一段时间内的参与度。

测定“潜水粉”:点击率、变动率和一段时间内的参与度

如果你不愿去衡量这些指标,那么你无法成功。即使这是种难以捉摸的“黑暗数据”,但测量它还是有可能的。这些数据当中的一部分在社交网络里已经是直观而现成的,另一部分则要靠第三方技术提供者们“略施小计”便可获取。例如一名粉丝的浏览历史记录和一段时间内的追踪参与度等。此外还有很多测量的指标同样可以助你一臂之力,如品牌认购率,用户回复与点赞的比率,以及与粉丝在线上互动中挖掘到关于他们的喜好与品牌期待。不过,一般“潜水族”的愿景往往集中在他们所点击的、所跳转的和长久以来所参与的内容之中。

点击量是由 Facebook 直接提供的一项关键指标,它是读者与每一篇内容的互动的基点,也是品牌运营者每周必须统计一次的数据。这项指标具体反映出了是什么样的读者点击进入品牌信息流页面浏览后却又不愿深入参与到内容当中来。鉴于 Facebook 对内容参与指标所下的新定义——点击追踪(tracks clicks),就不难看出这一指标将会作为强有力的法宝来观测潜水者“背后的故事”。

监控点击活动最行之有效的办法在于观察点击量分别与参与度和到达度的比率。参与度是粉丝一系列活动的总体指标,包括分享、点赞、评论和点击。通过在不同类型的内容中观察点击量分别与参与度和到达度的比率可以找到最吸引潜水者眼球的内容,还有可能从中分离出一批品牌的积极倡导者。但是请你注意的一点是,粉丝们偶尔也会被饕餮大餐与五星饭店泳池等这类图片所吸引,而这些照片流往往是以直观呈现面貌出现,无须算入点击量。

为了挽救一部分流失的点击量,通过炮制一些传情的照片混入你的内容之中不失为一种收集粉丝黑暗数据的办法。传情照片是一种在视觉上极富吸诱惑力的图片,被人为故意裁剪成暗含信息量大,大到能吸引你只有通过点击到达外部站点才能一窥真相的照片。采用这样的方式来达到迫使粉丝点击的目的实则是为粉丝提供了一种积极的品牌体验,他们可以在几乎没有障碍的情况下完成一次品牌线上活动的参与。

变动率(或叫粉丝离开页面的比率)是另一项重要的指标,用于告诉你“潜水者”究

竟喜欢或不喜欢你的品牌哪些方面。时常观测粉丝变动率并具体到每一篇内容或策划案,将其用于定量分析。一段时间下来,你所创建的内容从总体上来说就会吸引一大批追随者,并形成粉丝团。由于黑暗数据来源于品牌粉丝团的大多数人,那么几乎所有由Facebook提供的用户变动率都可以看成是一种有效的反馈,它直接反映了品牌与“沉默的大多数”之间的共鸣。

参与时间是在Facebook社群里观测用户个人黑暗数据最为关键的一部分。对于活跃粉来说,采用第三方技术提供与人工观测的方法来看他们第一次点赞与第一次参与之间所间隔的时间是多久。如果平均时间够长,那么说明你正在带领你的“潜水员”们进行一场旷世之旅,到了旅程的终点他们就会要开始发帖了。但是,如果绝大部分的粉丝都已经不假思索地参与或是压根不理睬的内容,也就不指望其能吸引正在潜水的粉丝了。

观察对比单纯的参与者和发烧友花在品牌上的时间,这样做同样可以获得很有价值的黑暗数据,从中你可以了解到粉丝与品牌的情感共鸣。如果他们开始频繁地发贴或是正在经历一段不是很活跃的时期,那么将此作为数据记录,根据他们所发布的内容,品牌方就能知道该引出什么话题并在粉丝团内部热议,最终达到激励粉丝的目的。

永久地使用黑暗数据

一旦你确认了你的潜水者们,就要追踪那些潜水者的参与在所有参与中的比例。要注意那些为了激发铁杆粉丝的活力而发布的内容和发起的动员,看它们是否不同于品牌为初级粉和潜水粉而做的努力。这种独到的观点自身对于Facebook拥有很大的教育意义,影响和鼓动着营销者们挖掘品牌的内在价值。

想象把黑暗数据比作一种声波源,你正在不断地发出信号,现在你要学会关注于反馈,把它作为一种衡量你所在社会形态的方法和工具。同样地,标记和精准测量是至关重要的。

尊重沉默

请铭记一点,“沉默的大多数”同时把握着品牌的内在的固有价值与有形的货币价值,而这些价值足以让你的品牌价值卓尔不凡。此外你还要明白,那些被动的、潜水的粉丝绝不等同于僵尸粉与不可塑的潜在倡导者。若想拥有一笔宝贵的资产是需要具备整套可行的激励机制,品牌要通过一种自我哺育型的社群生态系统提供给粉丝极致的体验,只有这样的投入才会获得最高程度的回报。

● 国际战略

乏人问津的能源再利用行业潜力无限

据北极星风力发电网的消息,全球知名的咨询公司麦肯锡近日发布了一项关于技

术对未来经济影响程度的研究报告。报告指出,除了目前普遍使用的移动互联网技术、物联网、云技术等,能源再利用技术也位列其中。随着人类文明的不断进步,对于自然资源的开采和使用也大幅增加。但是资源是有限的,人类的需求是无限的。如何高效管理、使用有限的自然资源已经成为当今社会的一大课题。

英国的 bio-bean 利用每天人们喝剩下的咖啡渣作为原料,实施能源在利用,既创造了能源,又节能环保;法国的 CSTB 公司致力于用大数据将建筑垃圾管理起来,还城市美丽和整洁;美国的 sunpower 着眼于源源不断的太阳能,在高效、清洁的太阳能领域奋斗 20 余年,也将 sunpower 名扬海外。

国内商业模式分析:衡量可再生能源配额制的利与弊

援引著名能源经济学家林伯强的见解,早在 2007 年,国务院就提出了可再生能源配额制,强制要求能源企业在其所生产销售的能源产品中,可再生能源达到一定的比例,这里可再生能源主要是指风能、太阳能和以秸秆为主的生物质能等。

几年过去了,配额制有时还会被再提出来,但至今该政策并没有很大效果。近年来我国可再生能源,尤其是风电和太阳能发展迅猛,在 2013 年并网风电增加了 16 吉瓦,太阳能增加了 11 吉瓦。今年的计划目标是增加风电 18 吉瓦,太阳能 14 吉瓦。产业发展也碰到了许多困难,包括设备大规模过剩、欧美双反、并网瓶颈等。可再生能源发展好处很多,其发展的核心问题是降低成本,这个目标可以通过技术进步来实现,也可以通过更加市场化的模式来实现。所以可再生能源发展既需要技术创新,也需要体制机制创新。

通俗地说,中国可再生能源需要补贴,也需要更为市场化的运作,可再生能源配额制就是一个相对市场化的发展机制。对可再生能源而言,配额制是比较有效的发展机制。目前政府直接干预或设定可再生能源的上网电价,会导致市场机制的缺失带来的无效率,造成发展可再生能源的社会成本偏高,影响可再生能源的发展和推广。另一方面,可再生能源发展还面临政府补贴的不确定性,除了补贴力度有不确定性,还取决于政府的态度和经济财务状况,因此通过政府补贴提高可再生能源的竞争力具有不确定性。

国外商业模式分析:从生活细节入手 以绿色低碳为准 创造环保新经济

1. bio-bean:因地制宜 节能又环保

由 Arthur Kay 和 Benjamin Harrison 于 2013 年 1 月创立的 bio-bean 是一家致力于绿色、环保事业的公司。作为建筑学专业的毕业生,合伙人 Arthur Kay 在设计一家咖啡店时突发奇想,想出了如今的 bio-bean。bio-bean 从伦敦的各个咖啡店和批发商那里收集来用过的咖啡豆,然后将它们转变成具有高价值的生物柴油和燃料卖给有需求行业和公司,从中获利。

爱喝咖啡的伦敦人每天都要消耗大量的咖啡豆。因为美国和欧盟对于 bio-bean 生物燃料转化新技术的专利保护, bio-bean 有独家权利开发这一利润优厚的资源。目前, bio-bean 的客户名单正在不断加长,其中大部分是全球知名品牌,市场也在不断扩大。

2. CSTB:法国将废物整体管起来

法国的CSTB公司是欧洲闻名遐迩的“废物及建筑业”集团,专门负责统筹在欧洲的“废物及建筑业”业务。公司提出的废物管理整体方案有两大目标,一是通过对新设计建筑产品的环保特性进行研究,从源头控制工地废物的产量,二是在施工、改善及清拆工程中,对工地废物的生产及收集作出预测评估,以确定相关回收应用程序,从而提升废物管理层次。

CSTB公司以强大的数据库为基础,使用软件工具对建筑垃圾进行从产生到处理的全过程分析控制,以协助相关机构针对建筑物使用寿命期的不同阶段作出决策。

3.sunpower:开发无限、清洁的太阳能

创立于1985年的sunpower一直是全球太阳能利用领域的领跑者。sunpower的太阳能板能利用目前效能最高的太阳能系统持续将更多地能量传递给客户。sunpower所设计的太阳能光伏系统为民用、商用、政府及电力公司客户带来了很好的回报。

sunpower总部位于美国加州的圣何塞,于2005年在纳斯达克交易所上市,目前拥有5000多名员工,在中国、瑞士、德国、意大利、西班牙、韩国、美国、澳大利亚、英国、希腊、以色列和菲律宾均有办事机构,2010年的销售额超过22亿美金,在光伏行业名列第三。

“成长中国”平台专家分析:继互联网之后 能源再利用行业创业海蓝

在随处可见食品加盟连锁店、商城、创意小店等的马路上,在不仅售卖商品、服务,还开始售卖私人飞机和宇宙探索游的网络购物平台,已经可以看到互联网创业已经进入白热化状态。市场竞争激烈已经是不争的事实。

但是随着能源的不断消耗,客观存在的、人类赖以生存的自然资源急剧减少已经引起全球的高度关注。除了中国现行的配额制,岛国日本因为土地面积小、人口众多,因此日本重视建筑垃圾的再利用,将建筑垃圾视为“建筑副产品”,将建筑垃圾进行加工,投入到二次使用中。

虽然美国拥有辽阔的国家领土,近一段时间以来,美国住宅营造商协会推广一种“资源保护屋”,其墙壁就是用回收的轮胎和铝合金废料建成的,屋架所用的大部分钢料是从建筑工地上回收来的,所用的板材是锯末和碎木料加上20%的聚乙烯制成,屋面的主要原料是旧的报纸和纸板箱。这种住宅不仅积极利用了废弃的金属、木料、纸板等回收材料,而且比较好地解决了住房紧张和环境保护之间的矛盾。为了维系人类能在地球上继续生存,能源在利用、节能减排等环保关键词将会成为新一批热门研究课题,也正如麦肯锡的报告所称,能源再利用行业会成为10年后影响全球经济的行业之一。

本栏目由“成长中国——中小企业国际拓展公共服务平台”供稿

网 址:www.growingchina.net

电 话:021—65876677

邮 箱:editor@growingchina.com.cn

宏观大方向

● 领导讲话

加快实施创新驱动发展战略

国家主席习近平近日在有关会议上发表重要讲话强调，我国是一个发展中大国，正在大力推进经济发展方式转变和经济结构调整，必须把创新驱动发展战略实施好。实施创新驱动发展战略，就是要推动以科技创新为核心的全面创新，坚持需求导向和产业化方向，坚持企业在创新中的主体地位，发挥市场在资源配置中的决定性作用和社会主义制度优势，增强科技进步对经济增长的贡献度，形成新的增长动力源泉，推动经济持续健康发展。

他指出，改革开放 30 多年来，我国实现了科技水平整体跃升，已经成为具有重要影响力的科技大国，科技创新对经济社会发展的支撑和引领作用日益增强。当前，新一轮科技革命和产业变革正在孕育兴起，全球科技创新呈现出新的发展态势和特征，新技术替代旧技术、智能型技术替代劳动密集型技术趋势明显。我国依靠要素成本优势所驱动、大量投入资源和消耗环境的经济发展方式已经难以为继。我们必须增强紧迫感，紧紧抓住机遇，及时确立发展战略，全面增强自主创新能力，掌握新一轮全球科技竞争的战略主动。

他阐述了实施创新驱动发展战略的基本要求，提出四点意见。一是紧扣发展，牢牢把握正确方向。要跟踪全球科技发展方向，努力赶超，力争缩小关键领域差距，形成比较优势。要坚持问题导向，从国情出发确定跟进和突破策略，按照主动跟进、精心选择、有所为有所不为的方针，明确我国科技创新主攻方向和突破口。对看准的方向，要超前规划布局，加大投入力度，着力攻克一批关键核心技术，加速赶超甚至引领步伐。二是强化激励，大力集聚创新人才。创新驱动实质上是人才驱动。为了加快形成一支规模宏大、富有创新精神、敢于承担风险的创新型人才队伍，要重点在用好、吸引、培养上下功夫。要用好科学家、科技人员、企业家，激发他们的创新激情。要学会招商引资、招人聚才并举，择天下英才而用之，广泛吸引各类创新人才特别是最缺的人才。三是深化改革，建立健全体制机制。要面向世界科技前沿、面向国家重大需求、面向国民经济主战场，精心设计和大力推进改革，让机构、人才、装置、资金、项目都充分活跃起来，形成推进科技创新发展的强大合力。要围绕使企业成为创新主体、加快推进产学研深度融合来谋划和推进。要按照遵循规律、强化激励、合理分工、分类改革要求，继续深化科研院所改革。要以转变职能为目标，推进政府科技管理体制改革。四是扩大开放，全方位加

强国际合作。要坚持“引进来”和“走出去”相结合,积极融入全球创新网络,全面提高我国科技创新的国际合作水平。

他强调,要抓紧出台实施创新驱动发展的政策和部署,抓紧实施国家重大科技专项,再选择一批体现国家战略意图的重大科技项目和重大工程,集中力量、协同攻关。要加快研究提出创新驱动发展顶层设计方案,研究提出中央财政科技资金管理改革方案。要抓紧修改完善相关法律法规,实施更加积极的创新人才引进政策。要研究在一些省区市系统推进全面创新改革试验,形成几个具有创新示范和带动作用的区域性创新平台。

● 经济要闻

今年国务院常务会议关注三大重点

国务院常务会议作为日常部署经济工作的重要会议,其主题关键词勾勒出经济发展的生态图。根据有关统计,截至7月30日,2014年国务院常务会议共举行23次,涉及的议题包括经济、社会与改革多方面,其中以下三个领域涉及的频率最高。

一、激发市场活力

十八届三中全会确定的新一轮改革目标之一就是在生产要素配置领域发挥市场机制的决定性作用,从而激发市场活力。次贷危机以来,国际环境发生了巨大变化,再加上国内经济社会进入了一个新的发展阶段,经济发展需要寻找新的动力。在这种情况下,只有通过改革,发挥市场配置资源和自我调节的作用,增强经济发展活力和后劲。据统计,在今年国务院常务会议中将创新、创业列为关键词的常务会议有9次,而提及次数则高达41次,两项数据均位列首位。此外,将资本、金融改革列为关键词的共有5次会议,提及次数为35次,与“保障”一同位列高频词第二位。

政策导向主要有二个:一是强化体制改革,进一步规范和完善市场,为企业发展提供环境支持。二是对财税、金融、资本市场等进行改革和规范,为企业发展提供切实的保障。

二、微刺激

从当前我国经济运行态势看,国际经济尽管有所好转,但国际贸易却没有因此出现明显的活跃,再加上国内生产成本不断攀升而带来的国际出口市场份额的下降,使得出口对经济的拉动作用没有明显的起色。同时,国内传统的支柱产业依然处于不景气阶段,新兴产业还不成气候,经济增长缺乏内生力量来驱动,经济的增长态势在很大程度上还是由政府的调控政策来掌控。在这种背景下,微刺激就成了保持经济平稳运行的主要手段。从3月中下旬开始,被市场称为“微刺激”的一系列政策密集分布在各次常务会议中,其中包括铁路、棚改、利率、税费等。

4月2日研究了扩大小微企业所得税优惠政策实施范围,部署进一步发挥开发性金融对棚户区改造的支持作用,确定深化铁路投融资体制改革、加快铁路建设的政策措施;4月23日,决定在基础设施等领域推出一批鼓励社会资本参与的项目。随后的几

次常务会议则聚焦于稳出口,加快发展生产性服务业和加快推进节水供水重大水利工程建设,并强调了这些举措对“促进经济稳定增长”的重要作用。进入5月以来,在政府推出扩大小微企业减税、扩大出口退税、上调铁路投资规模目标以及央行两次宣布定向降准,发放用于定向支持“三农”、小微和棚改的再贷款等一系列“微刺激”政策后,多项主要经济指标出现反弹,初步遏制了经济持续下行势头。

三、就业保障托底

今年以来,经济工作的一个重要要求就是“宏观政策要稳、微观政策要活、社会政策要托底”,努力实现三者有机统一。国务院总理李克强在今年两会答记者问时曾表示,之所以把经济增速定在7.5%左右,考虑的还是保就业、惠民生,增加城乡居民收入。“我们更注重的是数字背后的民生、增长背后的就业。”

从社会主义初级阶段这个基本国情出发,多做雪中送炭的工作,为困难群众提供基本生活保障,坚决守住底线。政府要创造和维护机会公平、规则公平的社会环境,让每个人经过奋斗都有成功机会。通过政策“托底”,让全体人民共享改革发展成果,维护社会和谐稳定。民生领域议题几乎贯穿上半年所有国务院常务会议,其中,保障和就业问题提及最多。统计发现,将保障列为主题常务会议共有5次,该词汇共被提及19次;人事、就业被列为主题3次,共被提及13次。

● 网络观察

新能源汽车加速市场化

按:国务院办公厅近日发布了《关于加快新能源汽车推广应用的指导意见》(以下简称《意见》)。《意见》明确指出,各地区要执行国家统一的新能源汽车推广目录,不得采取制定地方推广目录等违规措施。业内人士认为,一系列政策利好为新能源汽车产业勾画了一个完整的“路线图”,为新能源汽车推广扫清障碍。

一、废除地方目录促销售

据了解,一直以来由于新能源车地方补贴目录的存在,各地所销售的电动汽车产品并不统一。以北京和上海两地为例,上海12款进入补贴名单的车型,有三款为上海本地车企制造;北京的新能源车补贴车型共七款,北汽生产的车型就占了两款。北京认定的能享受地方补贴的新能源产品中,并不包括插电式混合动力车型。因此,上汽荣威550Plug-in、比亚迪秦等车型均未能入围新能源汽车补贴目录。

汽车分析师贾新光认为,地方目录的存在的确给新能源汽车推广设置了障碍,而当地的消费者也无法购买到满足需求的车型,新能源汽车也不可能进行公平有效的竞争。

一位上汽相关负责人表示,荣威550plug-in自4月正式销售以来,一个多月的时间里订单量已经突破300辆,目前在上海市更是一车难求,但在上海以外的地区却因为地方目录的限制,销售情况并不理想。

比亚迪秦虽然仅今年上半年就交付订单5357辆,但在地方目录的限制下,此销售

表现远低于其真正的实力。

二、车企备战市场竞争

伴随着《意见》中强调的国家统一推广目录，据悉，目前各车企也在积极准备相应的产品，以应对各地即将放开的市场。一位北汽新能源汽车项目的负责人表示，北汽集团除了纯电动汽车产品外，也准备了插电式混合动力的产品，只要各地市场条件成熟，北汽也会有相应的产品投放。

《目录》的目的就是要纯电动车、插电式混合动力汽车、燃料电池汽车三类新能源汽车在全国各个城市的销售畅通无阻。贾新光表示，其实各类新能源车目前只能依靠政府补贴才能销售，此次打破地方保护对于那些不在地方目录，却在国家统一目录的企业而言将是最佳的推广机会。

据悉，目前像江淮、奇瑞等自主品牌，在新能源汽车领域都有着自己独有技术，随着国家统一目录，这也将成为各新能源车企在该市场上获得的新一轮发展机会。

三、标准统一配套提速

值得关注的是，除了打破地方保护，《意见》对于新能源汽车的充电标准也予以统一。据了解，在《意见》提出的 30 条措施中，有 7 条都是关于充电设施建设的，涵盖了充电设施发展规划和技术标准、城市规划和相应标准、充电设施用地政策等方面的内容。

此前，比亚迪主推充电交流接口，而国内大部分充电桩生产企业主推直流接口，这也导致比亚迪不能使用其他车企建设的充电桩，而比亚迪在进入其他城市建立的充电桩只能被迫更改充电接口。与此同时，目前一些公共充电桩同国产电动汽车并不兼容，这令刚刚起步的国产电动汽车、充电桩制造商无所适从。

企业各自制定不同的标准，以利于圈占市场，对电动车行业发展和消费者都是非常不利的。一位业内人士认为，只有统一标准，新能源汽车才会在使用上更加便利，提升消费者的购买热情。

统计数据显示，今年上半年，我国共销售 2.05 万辆，同比增长 2.2 倍。贾新光表示，按照计划，到 2015 年底，我国将在 20 个以上示范城市和周边区域建成 40 万个充电桩，这也是政策倒逼新能源产业打破地方保护、统一标准、加速新能源汽车配套建设的原因。

以自主技术为主保障互联网金融信息安全

按：互联网金融快速席卷全球，信息安全成为保障互联网金融创新发展的基础。多位专家学者探讨了当前互联网金融领域的发展、创新以及监管，并为中国互联网金融信息安全问题出谋划策。

近日，《金融世界》与中国互联网协会正式发布了《中国互联网金融报告(2014)》(以下简称报告)。报告指出，我国网上支付等核心互联网金融总体风险处于可控水平。但报告也列举了我国互联网金融面临的九大主要风险：客户端安全认证风险、信息通信风险、系统漏洞风险、数据安全风险、系统应急风险、内部控制风险、外包管理风险、操作风险以及法律风险。

这些风险都与百姓的切身利益息息相关。例如,正是由于互联网金融的快速发展,专门攻击互联网金融业务用户的病毒、钓鱼网站屡禁不止。“网银病毒”就专门窃取互联网金融业务用户的账户、密码、验证码等敏感信息,对用户财产造成严重威胁。而且,越是普及的互联网金融业务,越容易受害。

近一段时间,诸多违法侵权事件给互联网金融发展敲响了警钟,没有安全,互联网金融就如同建立在沙滩上的城堡,看似美轮美奂,遭遇一个小小的风浪就可能前功尽弃。因此,必须时刻把安全放在首要位置,守住网络安全和金融安全的底线,确保不发生系统性和区域性金融风险。

中国互联网协会理事长邬贺铨院士用一组数据说明了当前互联网金融信息安全事件频发的现实。据普华永道统计,2013年全世界金融服务业信息安全事件总数增长170%。欺诈是最主要的类型,据百度统计,去年1~3月份,虚假金融网站有72万个;另据360统计,去年第三季度收到的投资理财类的欺诈报案数量占报案总量的5.7%,较二季度同比增长了200%以上。

在邬贺铨看来,互联网金融需要监管方、互联网金融公司、网络安全服务商和广大网民共同建立防火墙以控制风险。他还表示,尽管目前有银行法、证券法、保险法,但这些法律主要针对传统金融业,对互联网金融还是有不适应的地方,这方面需要逐步完善。

面对当前形势,专家认为,在我国信息技术、服务尚不成熟,安全防护机制尚未形成的环境下,应该培养自有技术产权的信息产品和服务应用于金融领域。可信华泰信息技术有限公司安全咨询顾问洪宇提出,互联网金融安全问题在关键技术方面受制于人,所以应追求国产自主创新,开发模拟人类免疫系统的计算机免疫系统进行防护。

同时,专家认为,更好的监管也是减少安全事件发生的保障。中国证监会国际部主任祁斌揭示了今后互联网金融监管的方向。他表示,监管的目标和目的应该是为了促进更好的发展。监管层通过对各国的互联网金融监管比较,认为监管大致有四方面特点:第一,都纳入现有监管框架;第二,根据业务归口到相应部门监管;第三,根据发展形势及时调整法律;第四,除了监管以外,一般都要服务于行业自律和企业内控。

当下国家急需掌握互联网金融的特点和发展规律,根据互联网金融的发展变化,在制度层面出重拳进行规范和监管,有效化解互联网金融的风险。工业和信息化部电信管理局局长韩夏表示,工信部和一行三会密切配合,不断加强在互联网金融方面的联合审查和协同管理,依法对从事互联网金融业务的网站实施备案管理。下一步,计划将紧密跟踪互联网金融的发展趋势,完善管理政策,优化管理流程,与相关管理部门一道共同努力,全面提升互联网金融行业管理水平。

具体到近来频频“肇事”的P2P领域,中国银监会业务创新监管部副主任杨晓军表示,互联网技术可以满足金融机构对金融服务的极大的一种创新,抓住对互联网金融“变与不变”,“怕与不怕”的两个认识,在鼓励创新的前提下加强监管。对P2P的监管要有明定位,不碰钱,有门槛,透明和强自律五个方面的原则。

管理大讲堂

继“管理目标”专题之后，本期继续为您在“管理人才”上出谋划策。这两期文章均来自国内最顶级的企业战略专家、易中公司董事长宋新宇博士的畅销书《让管理回归简单》。宋博士希望通过本栏目，将多年管理心得与您分享，帮助您和您的企业高速成长。

人才(几乎)只能从内部培养

人才是企业最重要的一种无形资产，但是恰恰在这个方面，中国企业家有很大的困惑。很多的朋友都跟我提这样一个问题：我的市场很好，我的产品很好，我可以做的事情很多，但我没有足够的人来完成这些事情，我该怎么办？

答案通常是招聘和培育人才。管理就是让别人帮你完成任务，招聘和培养人才是高级管理者最重要的一个任务。我们可能面临一个选择，是从外面招一些空降兵好还是我自己从内部培养好。表面上看，招空降兵的好处是显而易见的，找到一个人拿来就能够用。而自己培养呢，好像是一个漫长而无效的过程。但是我相信，从公司的长远发展来讲，最好的办法是自己培育人才。

可能在某一些特殊的岗位上的某一个特定的时间，你可以有一个两个空降兵这样的人才招进来。但是，我们千万不要寄希望于这些人能够马上发挥作用。因为他们要熟悉公司的环境需要大概一年的时间，也许到第二年他大概有一些感觉，知道这个事情该怎么去做了。到第三年的时候，他的作用才真正能够发挥出来。而我们大部分企业家或者是经理人是等不到第三年的。

如果我们了解到一个外部人到内部发挥作用需要时间的话，我们会更倾向于在内部去培养一个人，让他从一开始到能够独立自主去做一件事情也需要两年、三年的时间。但是你可以相信这两三年的时间你培养出来的人，是完全适合你这个公司的环境的。所以内部培养的人才要比外部的人才实际上更好用。如果我们希望企业保持长期发展，我们要尽量地自己去培育内部的人才，宝洁的一个企业原则就是不从外面招经理人。

当然这就涉及另外一个问题：认为内部人不够格，必须去找外部的人。实际上一个人的潜能是很大的，如果给他一个机会，让他把自己的潜能发挥出来，一个人可以做很

大的事情。西方谚语说：上帝在给一个人任务的时候，通常也会给他一份才能，让他很好地完成他的任务。我们千万不要低估下属的潜能，有的时候可能需要跳一步，闭上你的眼睛，给他一个机会，看看他能做出什么。但大部分的情况下，我相信他会给你一个惊喜。

在培养人才的过程中，我们应该关注四个要素：第一个要素是任务，我们应该给大一点的任务，这实际上是给一个人一个大发展的空间；第二个要素是关注优点，想办法把人的优点充分发挥出来；第三个要素很关键，就是要给你想培养的人配备一个好的上司。因为管理在很大程度上不是靠着一个人从书本上学来的，在很大程度上是靠榜样、靠上司作为榜样学来的；最后一点，一定要考虑这个人的特质和他的岗位是不是相匹配。

总体来说，一个经理人的地位越高，监督、控制以及培育人才的任务就会越来越重。如果你问韦尔奇，他一天都在做什么事情？那么他会告诉你，他80%~90%的时间都在做监督、控制和培育人才的事情。当年他马不停蹄在世界各地奔跑，跟各个部门的领导人去谈话，去制定目标，去监督这个目标实施的程度，以及去选拔和培育人才，他亲自去授课的目的就是培育人才。

作为经理人，我再一次强调，我们地位越高，那么我们监督和培育人才的任务就会变得越重。

管理就是用平凡人做出不平凡的事

在某次《老板学》课堂上，我特别强调了人才的重要和老板在人才问题上不可推卸的责任。下了课，有一个老板急急忙忙找我，说他非常认同我的观点。他的公司这几年没有得到发展，就是因为没有合适的人才。他的产品是好的，市场也不错，客户也认可，但就是自己的员工不争气。好几年了，公司的规模还是在几千万徘徊。为了打破僵局，他请了一家猎头公司帮自己寻找管理人才。

他请我判断一下他的想法是否可行：他要找一个总经理，这样自己就可以放权了。还要找一个懂销售的副总，这样销售就能上去了。此外还要找个懂生产的副总，这样生产上的麻烦事就不用自己管了。这个老总深信，只要找到了这几个人，他的几个大问题就能解决了，他的公司就能再上一层楼。

对企业的经营管理问题，我们本能的反应通常像这个老总一样：只要能请到一个聪明的、有经验的、能干的、厉害的人来管，公司一切问题就都可以解决了。但这样的直觉往往是错误的。一个企业不可能靠引进几个外部人才而根本改变。

在这样思考的管理者身上,经常发生我称之为“看错人”的现象。我们往往对内部人非常了解,尤其是内部人的缺点和缺陷。因为认识他们已经好多年,我们往往给自己员工定了性,认为他们只能那样了。尽管他们是 30 岁左右的年轻人,一生中还可以学习大量的事情,我们也不再对他们抱有期望。而对于外部的应聘者,我们往往像初恋情人,把自己的期望折射在他的身上。而对方当然也会在和你接触的短短几个小时内尽量表现自己的优点和过往的成功,让你相信他是最好的选择。对外部人只看到“好”,对内部人只看到“坏”,往往让我们做出错误的选择。

选错人是可怕的,但一个有能力的人不适合我们的公司同样是可怕的。我们对于外部人的判断可能没错,但外部人可能无法适应作为老板的你,也可能无法适应你给他配备的下属,他也不可能把所有人按他的想法换掉。

他可能不喜欢你的企业文化,也可能不适应你的经营模式,而你未必愿意和能够因为他而改变你的文化和模式。

他可能不赞同你的价值观,也可能不欣赏你的管理方式。你支付了自认为很高的报酬,而对他来说和以前相比只是一般般。

即使这样,老员工知道了也会有非常大的不满,因为和他们的差距太大了。所以我们看到太多我们“一见钟情”而选中的人,做不满一年就走掉了,而我们失去的不只是时间,可能还有老员工的人心。

我们根本的错误在于我们只相信聪明的人、有能力的人、天才的人、伟大的人、非凡的人能够帮助我们走出困境。且不说圣人五百年只出一个,我们根本找不到这样的人。即使是圣人下凡到我们公司,我们也往往无法留住这样的人。

管理者的宿命是管理平凡人。“管理之神”松下幸之助先生的 70% 原则能够帮助我们做好平凡人的管理:

1. 70% 原则聘用人才:使用只能打 70 分的人才,而不是 100 分的天才。
2. 70% 原则使用人才:只要知道员工 70% 胜任一项工作,就可以授权给他做。
3. 70% 原则信任员工:如果公司 70% 的员工是可以信任的,就可以信任整体。
4. 70% 原则看员工优缺点:70% 的眼光看员工优点,30% 看缺点。
5. 70% 原则授权:70% 授权,30% 管。
6. 70% 原则获取员工满意:不可能让 100% 的人满意,但要 70% 员工满意。

管理就是用平凡的人做不平凡的事。一个企业真正拥有的不是外人,而是自己的员工。一个企业真正可以依赖的也不是外人,而是自己的员工。有了正确的理念,我们才不会掉入舍近求远的陷阱,我们才会发现自己员工的潜力,才会真正重视内部人才的培养。

如何让好骨干变成好领导

某公司的一个业务骨干很厉害，一个人的业绩相当于部门内另外5个人，个人对公司的贡献非常大。老板因此非常器重他，把他提拔起来当部门的领导，让他从只管自己变成管理部门内的五个人。老板的期望是这个业务骨干把手下的人也都带动起来。如果他能教会下面的人，让下面的人像他一样能干，公司的业务就可以大幅提高了。

几乎可以肯定的是，有这样想法的老板开始时肯定会失望的。老板顾问书面咨询的问卷中经常有老板提到这个让他们头疼的难题：好骨干通常不是好领导。把一个骨干提拔起来，部门整体的业绩不仅没有提高，就连骨干自己的贡献也快速下滑。这是为什么？企业如何才能复制骨干，让业绩迅速提高？

原因其实非常简单：骨干被提拔后必须分心于管理别人，所以他自己的业绩会下降。但同时又没有人教过他如果管理别人，他缺乏最基本的管理技能，他的管理不可能是有效的。所以别人的业绩也会因此而下滑。

接下来，很多老板的反应是把骨干从管理岗位再度拿下来，让他回到从前的状态。但结果却是，这个受了挫折和失去信心的骨干再也做不出原来的业绩了，而部门也因为这样的折腾而大伤元气。

如果解决这个难题？

如果你寻找快速解决这个问题的办法，我只能让你失望了。因为没有快速解决的办法。解决这个问题唯一的办法是从以下几个方面帮助你的业务骨干尽快变成一个有效的管理者，完成从管自己到管别人这样一个不亚于脱胎换骨的巨变：

一是在骨干上岗之前做一个管理者培训，让他从理论上知道管理者的任务，原则，技能，工具和方法。这些和他以前已经熟练掌握的那些技能是非常不一样的。虽然他知道了暂时也做不到，但他努力的方向会是正确的，他能因此而走很多弯路。这是理论培训的好处。

二是给新提拔的人分配一个有管理经验的师傅，让师傅带徒弟，让有管理经验的人手把手的教他。

三是要这个人自己不断地琢磨、学习、反省、感悟、试错。在这个过程中，我相信我们精选的《易友》文章会给他们带来持续和意想不到的帮助，像我们众多的《易友》读者所反馈的那样。

当然，最后但不是最不重要的，是要给他成长的时间。想想我们自己，从不会带人到学会带人用了多少时间？我们为什么不给这些骨干多一些成长的时间呢？

要么我们让骨干继续做骨干。要么我们帮助骨干成为管理者。仅仅给骨干一个管理岗位,却不教会他如何管理,这是非常错误的。我相信,大部分骨干经过培养和培训是可以成为合格甚至是优秀的管理者的。管理的技能不是天生的,而是可以后天学习的。这些技能不外乎是如何表扬和批评员工,如何制定和布置任务,如何监控实施的结果,如何奖励和惩罚,如何调配员工的工作,如何匹配岗位和员工,如何及时添加或淘汰员工,如何制定和修正业务流程,如何做好反馈,总结和对上级的报告,如何开会,如何管理自己的时间。这个清单并不是无限长,学会了一个,就多了一份能力。

要想让骨干尽快转变成管理者,帮助他们掌握技能是必要的。但要想快速掌握技能,最根本的一点是观念上的转变。一个骨干的信念是自己好,一切都好。但一个管理者必须相信,他的成功不再依赖他个人的成功,而是依赖他下属的成功。

像韦尔奇所说的那样:“在你没成为领导以前,成功只与自己的成长有关。当你成为领导以后,成功都与别人的成长有关。只有被领导者成功,领导者才能成功。”什么时候我们的骨干真正相信了这一点,他离成为好领导也就不远了。

改变中国企业家命运的“先生”

听课者反馈:“物超所值!”

疑问一:宋博士的《赢!在战略》究竟想告诉企业家什么?

宋博士讲授的《赢!在战略》真有这么神奇吗?是什么让这些见多识广的经理老板们由衷地感叹“这是改变命运的三天”?

其实,答案非常简单,因为“您的战略错了”!

在宋博士看来,“做企业就是跑马拉松,最容易做的是第一。如果您还不是冠军,一定是战略错了。”这当然引来了疑问,以至于有一位老板打电话到宋博士的公司,有些气愤的质问:“我已经有2个亿的资产,你有多少?你凭什么说我的战略错了?”这位老板的质问确实有他的道理,而这也正是宋博士孜孜以求迫切要解决的两个问题:第一,为什么有必要为管理者换脑;第二,凭什么我有资格来做这件事情?

第一个问题比较容易回答,因为正确的观念和方法是让企业长期持久成功发展的唯一屏障。为什么像瑞士这样一个弹丸之国,却有着世界上经营最好的行业?为什么像联想、海尔这样的企业从几万元甚至负资产起家,却能在一二十年的时间成为中国一流的企业?宋博士的回答是:不是资源、机会、勤奋与智商。不是这些因素决定了成败,而是正确的理念、方法和持之以恒的行动。改变我们对管理、对战略、对成功的看法能改变我们的行为,从而改变我们做企业的结果。这些正是中国的企业最需要的。

疑问二：宋博士凭什么来为企业家们“指点江山”？

“在古代中国，学识渊博或精通兵法的长者被其弟子称为‘先生’。所谓先生，集专家、顾问和教师于一身也。如今这样的多面手相当罕见。通常的情形是一个人只是熟悉本行业的专家，企业家或经理人就是如此；或者在顾问生涯中有所建树；而大多数大学教师，即使水平很高，也从未真正有过企业工作的经历。但宋博士却是难得的例外……”

这是欧洲著名的罗兰·贝格国际管理咨询公司创始人罗兰贝格对宋博士的评价；德国最大的财经日报《商报》以“中国最成功的战略专家”为题对宋新宇博士作了专题报道。

一向以严谨务实著称的德国人如此称赞一个中国人绝非偶然。如果让我们来看一看宋新宇的履历，您不但会消除心头的疑虑，更会肃然起敬：

1979年以河南省理科高考第一名考入北京大学；德国科隆大学经济学博士；1991年起作为德意志银行未来管理者接受其系统培训；1993年起加入欧洲最大的罗兰·贝格国际管理咨询公司，直至升任中国区董事总经理；1999年创建易中公司，任董事长至今。

其实宋博士的《赢！在战略》说起来也非常简单，就是：集中力量，找准焦点，寻求简单，重强避弱，无形资产导向，目标客户导向，时间制胜，实验不败。

基于这些貌似简单的原则，宋博士剖析了数十个在其他培训课堂上不能听到的中小企业的成功案例，教给您简单易行的管理工具和管理方法，告诉您“隐形冠军”的成功秘密。

想要您的企业10年30倍增长，那就请您跟宋博士来吧，就像他的一位客户所说“虽然我没见过博士，但看过博士的U易学《赢！在战略》学习软件后，很受启发，很想有机会亲自听博士的教诲。”

四周免费试看的承诺，更让您没有任何风险。马上申请试看，报上杂志名称《上海中小企业信息速递》，您将有机会得到额外的免费礼物！

本栏目由“中易浩富（北京）管理咨询有限公司”供稿

网址：www.Izhong.com, www.xue24.com

电话：010—58856886

邮箱：info@izhong.com

出口风警线

多哥诈骗案卷土重来的启示

最近,中国信保接到多家企业报案,称有多哥买家拖欠货款。经调查发现,该买家其实是以贸易为名在实施诈骗。调查中,中国信保还发现,2010年就曾发生过一系列的多哥诈骗案件,这次是他们再次卷土重来。

【案情简介】

近年来国际市场不景气,A公司在传统欧美市场上的销售量出现了大幅萎缩,为了自身的发展,A公司急需开拓新业务,便将目光放在了非洲的新兴市场上。这时一家来自的多哥B公司出现了,双方在展会上相互结识,A公司被B公司的“友好”所蒙蔽,并且达成了初步贸易意向。

2013年5月,A公司和B公司最终签订了货物出口合同,合同约定货物金额为18万美元,分两次出运,约定付款条件为DA 45天。在邮件往来和合同签订的过程中,B公司的态度都很好,无论是合同的签字盖章,还是货物规格的要求都非常配合,A公司放松了警惕。

合同签订后,A公司便开始着手货物的生产及出运。按照合同规定,A公司于2013年7月4日如期向B公司出运货物,同时将全套单据交予银行,接下来就等B公司付款了。然而货物出运后,A公司却迟迟没有收到货款。货款迟迟未付并未引起A公司的足够重视,A公司仍然继续履行合同,一方面提醒B公司尽快付款,另一方面继续组织后续货物生产并准备出运。

2013年8月7日,A公司将第二批货物出运。出运后,A公司继续多次催讨第一批货款,均未果。这时,A公司才有所警觉,根据多年的外贸经验,A公司感觉不妙,立即向中国信保报案。

此时,B公司已经拖欠货款近一个月。起初A公司仍坚持自行进行催讨,虽然客户在邮件中承认收到货物,但是该客户提出货款需等第二批货物到港后一起付款,甚至希望A公司继续将提单放给当地银行。在自行无力解决的情况下,A公司于2013年9月12日正式提出索赔,并委托中国信保向B公司追偿。

【案情处理】

中国信保接到A公司报案后,立即向买方B公司发出催讨函,同时在系统中对B公司进行了查询,发现B公司是多哥一家贸易公司,主营农药、化工等产品的批发,公

司成立于2010年,注册资本为1000莫诺(约40美元),公司员工为15人,信誉一般。并且在2013年8月9日和8月19日,南京和山东的两家公司也分别向中国信保就B公司拖欠货款报案。该两起案件的支付方式同样也是DA45天,且都没有当地银行的承兑电文。该三起案件的案情和作案手法都惊人地相似,根据经验来看,该多哥B公司实际上是借着贸易的外衣,干着诈骗的勾当。

目前,该案件正在处理中,可以肯定,B公司就是典型的诈骗公司,以骗取货物为目的,不择手段。

【案件分析】

本案是一起典型的买家信用风险所致的诈骗案件。说其典型,有以下三个方面特征:

1.出现风险的对象是新兴市场的客户。从以往赔付的案例来看,新兴市场的客户潜力都很大,但新兴市场往往也面临更多的风险,一是由于政策多变,政局不稳导致的政治风险,二是新兴市场国家的经济特点使商业风险发生的可能性也大大增加,三是新兴市场国家错综复杂的文化、宗教、风俗习惯加剧了与这些国家进行贸易的风险,从而使得诈骗案件的发生率远远大于传统欧美市场。而出口企业往往由于一心想开辟新市场,而放松对支付方式的严格要求,也使得诈骗公司有机可乘。

2.贸易的支付方式都看似“保险”实则危险。从案情来看,贸易的支付方式多为DA,甚至是具有一定预付款的方式。买方以一定的预付款,或者以银行承兑为诱饵,引诱出口企业放松对货权的控制,等到货物出运、拿到提单后便卷着货物逃之夭夭,让我们的出口企业货款两空。

3.交易前态度好,交易后卷钱跑。一般的诈骗买家对价格都不敏感,对于货物的价格并不会刻意压低,这样做是为了打消企业的疑虑,让企业放松警惕。等到货物出运后,买家还是一副友好的姿态,邮件中答应付款,电话承诺付款都是缓兵之计。等到货物到港被提走后,再打电话、发邮件却发现已经人去楼空,只留下了我们出口企业自己懊悔不已。

【案件点评】

1.很多企业在开拓新兴市场时,往往容易掉以轻心,容易被眼前的利益迷惑从而放松警惕,而被对手有机可乘,这也是新兴市场诈骗案多发的原因。因此,企业在开拓新兴市场时更要做好防范工作。

2.合同是保护企业合法权益最有力的武器,扎紧篱笆才能防患未然。在与新客户交易时,在面对高额预付款时,需要谨慎对待。在此,中国信保建议企业在与新客户的交易过程中不要一步到位,对于一些客户采用20%预付款+见提单付款的方式作为过渡,可以一定程度上防范收汇风险。

3.风险发生后妥善应对。企业在交易中发现异常时切勿自作主张,应及时寻求第三方援助,已投保企业应第一时间向中国信保报案,共同协商减损措施。在买方市场的竞争压力下,出口企业往往只能依靠放松支付方式来获得订单。一些买家往往就抓住出口企业的这个心理,骗了这家又骗那家。中国信保作为我国唯一一家政策性出口信

用保险公司,建立了全国统一的海外买家评估、授信平台和信用记录数据库,其动态“黑名单”机制和完善的海外追偿渠道,将全国出口企业的分散力量整合成为一个强大的“信用长城”,对海外不良买家形成了巨大的威慑力。

本案中,A公司如果交易前就向中国信保了解买家的情况,那么就能及时得到中国信保动态“黑名单”机制的提醒,规避风险。另外,从中国信保的案件处理经验来看,如果出口企业第一时间与中国信保取得联系,在公司专业的指导下,采取各种减损措施,也能够大幅度降低损失。

美国对华聚酯薄膜作出反倾销行政复审终裁

2014年7月2日,美国商务部对华聚酯薄膜作出反倾销行政复审终裁:

1. 绍兴翔宇绿色包装有限公司(Shaoxing Xiangyu Green Packing Co., Ltd.): 34.00%;
2. 天津万华股份有限公司(Tianjin Wanhua Co., Ltd.): 22.07%;
3. 富维薄膜(山东)有限公司(Fuwei Films(Shandong)Co., Ltd.): 31.24%;
4. 四川东方绝缘材料股份有限公司(Sichuan Dongfang Insulating Material Co., Ltd.): 31.24%;
5. 杜邦帝人薄膜中国有限公司(DuPont Teijin Films China Ltd.), 佛山杜邦鸿基薄膜有限公司(DuPont Hongji Films Foshan Co., Ltd.), 宁波杜邦帝人鸿基薄膜有限公司(DuPont Teijin Hongji Films Ningbo Co., Ltd.): 31.24%。

美国对华碳钢合金盘条作出反补贴初裁

2014年7月1日,美国商务部发布公告,对原产于中国的碳钢合金盘条作出反补贴初裁,裁定辽宁本溪钢铁(集团)公司(Benxi Steel Company)补贴率为:10.30%;河北钢铁集团(Hebei Iron & Steel)补贴率为:81.36%;中国普遍:10.30%。

根据相关法律程序,美国商务部预计于2014年11月12日左右作出反补贴终裁,美国国际贸易委员会预计于2014年12月27日作出反补贴产业损害终裁,如果均为肯定性裁决,美国商务部将发布反补贴征税令,如果美国商务部或美国国际贸易委员会任何一方作出否定性裁决,则停止发布反补贴征税令。

美国对华铝型材作出反倾销行政复审初裁

2014年6月25日,美国商务部发布公告,对原产于中国的铝型材作出反倾销行政复审初裁:常州市常蒸蒸发器有限公司、嘉兴捷顺旅游制品有限公司、美的国际贸易有

限公司、上海通泰精密铝制品有限公司、天津市金锚进出口有限公司等企业的倾销幅度为 32.79%；中国普遍为 33.28%。

2013 年 6 月 28 日，美国商务部对原产于中国的铝型材进行反倾销行政复审立案调查。倾销调查期为 2010 年 11 月 12 日～2012 年 4 月 30 日，涉案产品海关编码为 7604.21.0000、7604.29.1000 等。

美国对华不锈钢焊接压力管作出 双反日落复审损害裁决

2014 年 6 月 24 日，美国国际贸易委员会发布公告，对原产于中国的不锈钢焊接压力管作出反倾销和反补贴日落复审肯定性产业损害裁决。根据美国国际贸易委员会的肯定性裁决，美国将继续对原产于中国的不锈钢焊接压力管征收反倾销和反补贴税。

2014 年 5 月 9 日，美国国际贸易委员会发布公告，决定对原产于中国的不锈钢焊接压力管进行反倾销和反补贴日落复审产业损害调查，涉案产品海关编码为 73064050.05、73064050.40 等。

美国对华炉用小口径石墨电极发布反倾销继续征税令

2014 年 6 月 23 日，美国商务部公告，若取消反倾销措施，在合理的、可预见的期间内，涉案产品对美国内产业造成的实质性损害会继续或再度发生，因此，对原产于中国的炉用小口径石墨电极发布反倾销继续征税令。

2014 年 1 月 2 日，美国商务部对原产于中国的炉用小口径石墨电极进行反倾销日落复审立案调查，涉案产品海关编码为 85451100.00。

美国对华金属镁作出反倾销行政复审终裁

2014 年 6 月 20 日，美国商务部对华金属镁作出反倾销行政复审终裁：天津镁业国际有限公司在调查期内无可审查交易。

2013 年 6 月 3 日，美国商务部对华金属镁进行反倾销行政复审立案调查，调查期为 2012 年 4 月 1 日～2013 年 3 月 31 日，涉案产品海关编码为 8104.19.00、8104.30.00。

美国修改对华复合木地板反倾销行政复审终裁结果

2014 年 6 月 20 日，美国商务部对华复合木地板作出修改终裁的决定：将安徽龙华竹业有限公司、安信伟光（上海）木材有限公司等 70 余家企业的倾销幅度由原先的

5.74%修改为5.92%;其他企业倾销幅度未发生变化。

2013年1月30日,美国商务部对华复合木地板进行反倾销行政复审立案调查,调查期为2011年5月26日~2012年11月30日,并于2014年5月9日作出终裁,涉案产品海关编码为4412.31.0520、4412.31.0540等。

加拿大对华石油管材启动双反日落复审调查

2014年6月30日,加拿大边境服务署发布公告,根据加拿大《特别进口措施法》第76.03(7)(a)条的规定,决定对原产于或进口自中国的碳钢紧固件启动反倾销和反补贴日落复审调查。

加拿大边境服务署将于2014年10月24日作出裁决,决定是否存在倾销和/或补贴的重新或继续发生可能性,并将于11月10日公布相关原因描述的声明。

加拿大对华混凝土钢筋启动反倾销和反补贴调查

2014年6月13日,加拿大边境服务署对原产于或进口自中国、韩国和土耳其的混凝土钢筋启动反倾销和反补贴调查。涉案产品的海关编码为7213.10.00.00和7214.20.00.00。

欧盟对华三氯异氰尿酸进行反倾销新出口商复审调查

2014年7月1日,应山东鄄城康泰化工有限公司(Juancheng Kangtai Chemical Co.,Ltd.)的申请,欧盟对原产于中国的三氯异氰尿酸进行反倾销新出口商复审立案调查。涉案产品在欧盟合并关税编码ex29336980、ex38089420下。

澳大利亚延期发布对华不锈钢拉制深水槽 双反案重要事实公告

2014年6月20日,澳大利亚反倾销委员会发布公告称,将发布对原产于中国的不锈钢拉制深水槽反倾销和反补贴案重要事实公告的最后期限由2014年7月7日延至2014年10月5日。

2014年3月,澳大利亚对原产于中国的不锈钢拉制深水槽进行反倾销和反补贴立案调查。

澳大利亚对华焊缝管作出反倾销免税调查终裁

2014年6月17日,澳大利亚对原产于中国、韩国、马来西亚和中国台湾的焊缝管作出反倾销免税调查终裁,在对上述国家(地区)进口的涉案产品的反倾销措施中,免除关税减让单TC1333313下产品的反倾销税,产品描述如下:管,方形或矩形,电阻焊,符合澳大利亚/新西兰标准1163:2009(AS/NZS 1163:2009),等级C350L0或C450L0,符合下列(a)或(b)和(c)中的条件:(a)硅含量加上2.5倍的磷含量不大于0.09%;(b)硅含量大于0.14%,但不超过0.24%以上;(c)周长不超过720毫米。

巴西对华PET薄膜进行反倾销调查

2014年6月30日,应Terphane Ltda.的申请,巴西对原产于中国、埃及和印度的PET薄膜进行反倾销立案调查。涉案产品海关编码为3920.62.19、3920.62.91、3920.62.99。

巴西对华大客车和卡车用子午线轮胎 进行反倾销日落复审调查

2014年6月17日,应国内企业的申请,巴西对原产于中国的大客车和卡车用子午线轮胎进行反倾销日落复审立案调查,涉案产品海关编码为4011.20.90。

本案的倾销调查期为2012年10月~2013年9月,损害调查期为2008年10月~2013年9月。

巴西对华环形磁铁进行反倾销调查

2014年6月16日,巴西发展工业外贸部发布公告,决定对进口自中国的环形磁铁启动反倾销调查,涉案产品南共体税号为8505.19.10。

巴西对华修甲钳进行反倾销调查

2014年6月16日,巴西发展工业外贸部发布公告,决定对进口自中国的修甲钳启动反倾销调查,涉案产品南共体税号为8214.20.00。

阿根廷对华非自吸式离心电泵作出损害初裁

2014年6月19日,阿根廷经济和公共财政部贸易国务秘书处外贸委员会照会中国驻阿根廷经商参赞处,通告阿方初步裁定原产于中国的最大流量介于100L/M和1000L/M之间(包含两端值)且发动机功率介于0.1875KW(0.25HP)和5.625KW(7.5HP)之间(包含两端值)的非自吸式离心电泵对阿相关产业造成了实质性损害,请相关利益方于7月1日前向该委员会提供证据材料。

阿根廷不对华瓷砖腰线采取临时反倾销措施

2014年6月14日,阿根廷经济和公共财政部贸易国务秘书处外贸副国务秘书处照会中国驻阿根廷经商参赞处,通告根据2014年6月6日第80号决议,阿方将继续对原产于西班牙、巴西和中国的陶瓷、大理石及玻璃制瓷砖腰线开展反倾销调查,但不采取临时反倾销措施。

阿根廷对华自行车反倾销复审调查取证阶段结束

2014年6月11日,阿根廷经济和公共财政部贸易国务秘书处外贸副国务秘书处照会中国驻阿根廷经商参赞处,通告阿方对原产于中国和中国台北的自行车(轮圈尺寸为无变速器的10、12、16、20、24英寸,有变速器的24英寸,无变速器和有变速器的26英寸)的反倾销复审调查取证阶段已结束,涉案企业可查阅调查文件,并自收到通告之日起10个工作日内提交最终证词。

哥伦比亚决定对中国产钢绞股绳启动反倾销调查

2014年6月9日,哥伦比亚贸工部外贸司颁布第111号决议,决定将对原产于中国的钢绞股绳等产品(税号:7312.10.90.00)启动反倾销调查程序。

印度发布对华硫化黑反倾销日落复审终裁披露

2014年6月28日,印度商工部反倾销局发布对华硫化黑(SulphurBlack)反倾销日落复审终裁披露,裁定中国硫化黑对印倾销幅度70%~80%,损害幅度50%~60%,要求利益相关者7月1日下午5点前提交评论意见。

印度修改对华塑料加工机械反倾销日落复审立案公告的产品海关编码和调查期

2014年6月23日,印度商工部发布公告,修改对原产于中国塑料加工机械反倾销日落复审立案公告中的产品海关编码和调查期,产品海关编码由原立案公告中的8477.1010更改为8477.1000,倾销调查期则由2012年10月1日~2013年9月30日改为2012年10月1日~2013年12月31日,损害调查期则改为包括2010/11财年、2011/12财年、2012/13财年和倾销调查期(2012年10月1日~2013年12月31日)。

印度对华塑料加工机械反倾销税延长1年

2014年6月19日,印度消费税和海关中央委员会发布公告称,将对原产于中国的塑料加工机械的反倾销税延长1年,至2015年5月11日(含)。

2014年5月,印度对原产于中国的塑料加工机械进行反倾销日落复审立案调查。

印度发布对华悬浮级聚氯乙烯继续征收反倾销税公告

2014年6月13日,印度消费税和海关中央委员会发布公告称,接受商工部于2014年4月4日对原产于中国、中国台湾、印尼、日本、韩国、马来西亚、泰国和美国的悬浮级聚氯乙烯树脂做出的反倾销日落复审终裁,决定取消对韩国进口的涉案产品的反倾销措施,并对除韩国外的其他国家(地区)进口的涉案产品继续征收为期5年的反倾销税,其中中国反倾销税为91.27美元/吨~147.96美元/吨,中国台湾反倾销税为0美元/吨~61.25美元/吨,印尼反倾销税为70.58美元/吨,日本反倾销税为14.95美元/吨,马来西亚反倾销税为42.92美元/吨,泰国反倾销税为48.21美元/吨,美国反倾销税为29.99美元/吨~115.54美元/吨,该措施自本公告发布之日起正式实施。涉案产品海关编码为3904。

2012年10月,印度对原产于中国、中国台湾、印尼、日本、韩国、马来西亚、泰国和美国的悬浮级聚氯乙烯树脂进行反倾销日落复审立案调查;2014年4月,印度商工部对此案作出终裁。

印度延期对华石墨电极反倾销终裁

2014年6月12日,印度商工部发布公告称,将对原产于中国的石墨电极作出反倾销终裁的最后期限延至2014年11月19日。

(本栏目内容由中国出口信用保险公司上海分公司提供)

科技新干线

● 能源环保态势

低成本高效钙钛矿太阳能电池

来自中国的科学家团队与瑞士洛桑联邦理工学院(EPFL)的研究人员合作开发出一种新的高效钙钛矿太阳能电池,其不需要孔导电层。论文《一种不需要孔导电层、完全可印刷中观高稳定性钙钛矿太阳能电池》,2014年发表于《科学》。

这种新的光伏电池能够达到12.8%的能量转换效率,而且在充分阳光照射下能够保持稳定超过1000小时。该创新有望大幅减小太阳能电池的成本,非常适合进入市场。

混合有机—无机甲胺卤化铅钙钛矿在薄膜光伏领域获得了很大关注,它们具有大吸收系数、高电荷载流子移动率以及长扩散长度。然而,这些电池由于孔导电层,需要高纯度材料以及复杂的制造工艺,其成本很高。

研究人员开发的钙钛矿太阳能电池,不需要孔导电层。研究人员将碘化铅、碘化甲胺等溶液,通过多孔碳薄膜滴落涂布制造这种电池。太阳能电池的框架则由双层二氧化钛和氧化锆组成,并由多孔碳薄膜和氨基酸制模药剂覆盖,以促进钙钛矿成核及晶体生长。

钙钛矿太阳能电池很适于满足日益增长的可再生能源的需求,这项突破解决了一个主要的限制因素,并为开发成本低廉的此类太阳能电池铺平了道路。(Sciencedaily)

扩展阅读:<http://www.sciencedaily.com/releases/2014/07/140717151535.htm>;
<http://www.sciencemag.org/content/345/6194/295>



● 材料科学发展

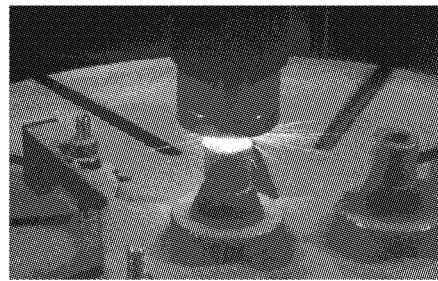
3D 混合打印技术

3D打印能够利用计算机模型,不需模具,直接制造从眼镜到可移植医疗器械的各种物品。现在,美国国家航空航天局(NASA)的研究人员,开发出能够在单个物体中从

一种金属或合金变换到其他金属或合金的打印程序。

虽然在研究和产品开发中已经制造出梯度合金,但这是首次将这种复合材料用于物品制造。有时我们需要一种金属物体,不同终端具有不同的性质。例如一端具有高熔点而另一端则为低密度;或一端有磁性另一端没有等。当然,你可以用两种金属分别制造,然后再将它们分别焊接。但焊点可能较为脆弱,对于宇宙飞船等一旦发射就无法维修的物体,这个方法并不是最佳的。

研究人员从 2010 年开始开发解决这一问题的技术,以改进由不同材料制造的结合部件。他们采用标准的 3D 打印程序,并且结合了改变金属粉末的能力,这样就能不断改变材料成分。在该项技术中,研究人员将金属层沉积在一旋转棒上,从而使金属从内层到外层变化,而非传统 3D 打印从底部到顶部。激光熔化金属粉末,以形成这些层。未来的航天任务可能将包含采用该项技术的部件。而汽车工业和商用飞机业也将从该项技术得益。



该项研究得到了 NASA 的资助。(Sciencedaily)

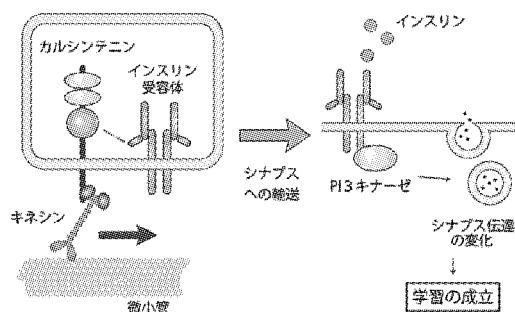
扩展阅读:<http://www.sciencedaily.com/releases/2014/07/140728192056.htm>

● 生命医学前沿

胰岛素与学习能力关系新发现

已有研究表明,胰岛素和一种名叫钙同线蛋白(calsyntenin)的物质,与动物学习能力有着密切关系。根据日本科学技术振兴机构 2014 年 7 月 17 日发布的消息,日本东京大学的一个研究小组通过线虫实验,初步探明了胰岛素与钙同线蛋白控制生物学习能力的机理。

研究团队以一种名为“秀丽隐杆线虫”(C. elegans)的线虫作为实验对象,首先对其体内的胰岛素受体蛋白质进行研究。研究人员对线虫胰岛素受体进行选择性 RNA 粘贴加工处理,成功合成了氨基酸数不同的大型胰岛素受体蛋白质和小型胰岛素受体蛋白质。其中大型胰岛素受体比小型的只多出 82 个氨基酸分子,而且它具有体验饥饿感并将该信息传递到神经突触的作用。在将这一大型胰岛素受体运送到神经突触的过程中,钙同线蛋白发挥了必不可少的重要作用。除了饥饿感,



研究人员还发现了在胰岛素受体作用下线虫对周围食物丰富度以及盐度等信息进行学习的机理。

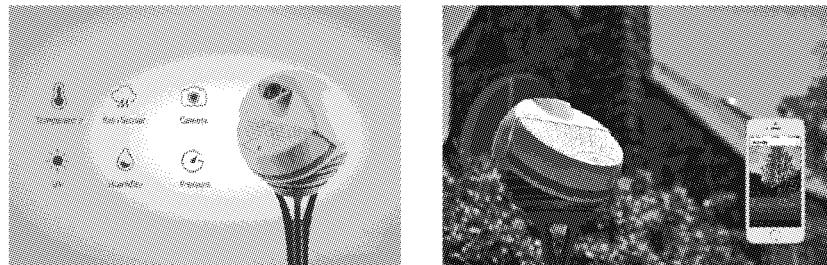
由于人类和线虫的记忆与学习在分子机理层面具有共通之处,所以此次发现或将对人类的行为认知机理及相关疾病治疗产生一定的指导作用。(日本科学技术真性机构)

扩展阅读:<http://www.jst.go.jp/pr/announce/20140718-2/index.html#YOUGO6>

● 信息通讯动向

BloomSky 天气站:精准天气预报

具有天气预报功能的 APP 现在虽然很多,但是对于一些地势复杂的地区,只获得一个城市天气预报显然是极不准确的。来自美国旧金山的一家公司 BloomSky,正致力于建立一个私人智能天气站网络。其移动 APP 将免费提供给任何人使用,但其天气数据来自于 BloomSky 的天气站网络,该公司目前正在旧金山湾地区进行测试。天气站包括了一台高清摄像机,每隔 3~5 分钟拍摄天空照片,装备的感应器来测量紫外线指数、湿度、气压、温度和降雨量。天气站的外机可以放在地上或者放置在屋顶、墙面、阳台或露台,配备的太阳能电板装在其附近提供电能。包括相机拍摄的图像在内的所有数据通过家中的无线网络上传到云存储。



但 BloomSky 依赖于足够多的人愿意安装 170 美元的天气站,才能获得足够的数据用于准确的天气预测。为此,公司的产品市场不仅面向个人,还向企业,发布好天气或许能吸引更多的游客。

扩展阅读:<http://www.techhive.com/article/2453882/bloomskys-backyard-weather-stations-hope-to-crowdsource-the-forecast.html>

● 机电工程应用

建筑物检测飞行机器人

德国弗劳恩霍夫研究所的研究人员开发出一种飞行检验机器人,能够加快并简化

建筑的检验程序,减少安全风险。

这种微型飞行器装备有八个旋翼,能够检验高楼的外观是否有裂缝、有缺陷的节点、开裂或破碎的混凝土等。在距离建筑两米处,该八旋翼飞行器对建筑进行扫描,其上还配备有高分辨率的数码相机,对建筑的每个部分拍下详细的图像。此外,还配备有传感器调整阵风,保持稳定的姿态,避免与建筑碰撞。



建筑、工业厂房和桥梁承受重压,并且暴露在风和恶劣气候中。在德国,许多战后建造的建筑随着时间的推移出现了损害。目前,测试工程师仅靠肉眼检验建筑混凝土,并在2D图上手工标示裂纹,易于出错。另外,难以到达和观察的地点必须使用直升机、起重机、脚手架等工具。

与传统方法相比,这种检验更方便,依靠飞行机器人的帮助,还能缩短检验间隔。此外,检验时间也大幅减少,而且不妨碍建筑的使用。对于20×80米的外立面,检验工程师需要大约2~3天。而八旋翼飞行器只需要3~4小时即可完成。裂缝和其他缺陷,能够以高分辨率拍下,能够更快地对建筑结构状态作出结论。如果需要,这种八旋翼飞行器还能装备热成像相机,以对建筑隔热等进行检验。

机器人的成像能力很高,一次15分钟的飞行能够得到1200张照片。在计算机上将这些单张相片结合成整体图片,形成2D及3D模型,对建筑结构形成可视化成像环境。未来,还将开发对应软件删除多余图像。整个软件集包括损害识别、图像处理、数据库和文档,以及操作的自动化等。

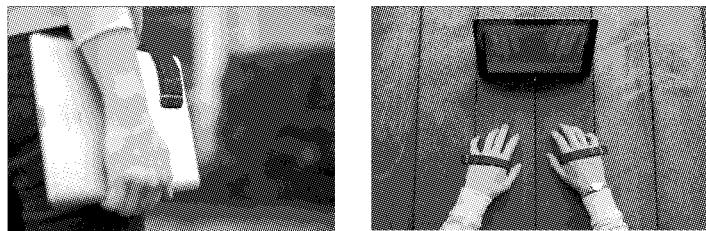
自2011年第一次升空以来,八旋翼飞行器已经完成了许多次测试飞行。但至今,它还需要人工控制,研究人员正在开发导航传感器,以在未来控制飞行机器人。遵循预设模式,这些传感器将控制飞行器一层一层检验外立面。另外,由于具有8个电子马达,即使有一个出现故障,也能安全着陆。(Sciencedaily)

扩展阅读:<http://www.sciencedaily.com/releases/2014/07/140709104855.htm>

● 生活创意看点

AirType:适应你手掌的无按键空气键盘

平板电脑的文字输入一直是个不怎么愉快的过程,内置的键盘界面输入缓慢不便,而外接键盘却破坏了平板电脑轻便的最大优点。现在,美国的一家创业公司AirType推出了一个同名的没有按键的概念键盘来解决这一问题,这势必会博得众人的眼球。



AirType 正如其名字一样,只要将它分别套在双手手掌上,然后在空气中或者任何界面做出击打键盘的动作就能够进行键盘文字输入。目前,这一创新设备还处于早期的原型阶段,它的独特弧线设计能够完全贴合适应使用者的手掌。通过与平板电脑连接的 app 程序和蓝牙无线连接,AirType 的内置传感器将会在你输入时读取手指弹动形成手背手掌的运动来识别输入的字母,并直接显示在平板电脑上。你可以在任何表面上进行,就像在键盘上打字输入,这个设备会明白你需要键入的每一个字母。事实上,AirType 的运作原理更像是动态文本预测,因而它能适应你的打字类型,不需要你改变自己的打字习惯。它外形小巧轻便,能够夹在平板电脑上随身携带,便携性方面比现在常用的蓝牙外接键盘提高了不少。

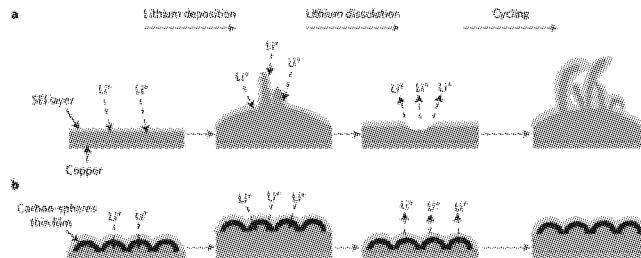
AirType 目前还有一些设计细节需要进一步的优化,设计团队希望能在 2014 年年底前推出,目前售价还未公布。(airtype)

扩展阅读:<http://airtype.io/concept/>; <http://www.tuvie.com/airtype-futuristic-keyboardless-keyboard-device-fits-in-the-palm-of-your-hand/>

● 中文媒体报道盘点

美开发出稳定的金属锂阳极电池

锂阳极由于能使电池具备极高的能量密度,被誉为电池设计制造业的“圣杯”,几十年来,一直都是科学家们孜孜以求的目标。日前,美国斯坦福大学的一组研究人员宣称已经制造出了稳定的金属锂阳极电池,向这一目标迈出了一大步。研究人员称,新研究有望让超轻、超小、超大容量的电池成为现实,可穿戴设备、手机以及电动汽车或都将因此受益。相关论文发表在最新一期的《自然·纳米技术》杂志上。



领导这项研究的斯坦福大学材料科与工程学院教授崔毅(音译)说,在所有能用来制造电池阳极的材料中,锂最有潜力,它非常轻又具有非常高的能量密度,有望让质量轻、体积小的电池具备更大的容量。但制造锂阳极却是一件非常困难的事情,以至于不少科学家在坚持多年后不得不放弃。

目前,制造锂阳极至少需要面临两个挑战:一是锂在充电时出现的膨胀现象。在充电时,锂离子会聚集起来发生膨胀。所有的阳极材料,包括石墨和硅在内都会发生膨胀,但不会像锂这么明显。相对于其他材料,锂的膨胀“几乎是无限”的。非但如此,这种膨胀还是不均匀的,会造成凹坑和裂缝。这些裂缝会使宝贵的锂离子从中逸出,形成毛发或苔藓状生长。这会导致电池短路,严重缩短其使用寿命。

二是锂阳极在与电解质接触后具有很高的活性。这会消耗电解质并缩短电池寿命。由此产生的一个附加问题是,当它们接触时还会发热。而过热就会出现燃烧甚至爆炸,因此,这是一个严重的安全问题。

“虽然如此困难,我们还是找到解决问题的办法。”正在崔毅实验室工作的郑广元(音译)博士说,他是论文的第一作者。为了解决这些问题,研究人员用碳为锂阳极制造了一个名为“纳米球”的纳米保护层。这些纳米球保护层从外形上看起来很像蜂窝,可弯曲且化学性质稳定,单个厚度只有 20 纳米。

崔毅说,这种纳米球由无形碳制成,不但具有很好的化学稳定性,还有很好的强度和柔性。既能防止其中的锂与电解质接触还具备一定的机械强度,能够承受锂阳极在充电过程中出现的膨胀现象。

在技术方面,纳米球能大幅提高电池的库仑效率(也叫充放电效率),即在一定的充放电条件下,放电时释放出来的电荷与充电时充入的电荷百分比。一般情况下,为了达到日常使用需要,电池应能达到 99.9%以上的充放电效率。

实验显示,未受保护的锂阳极可以达到 96%的充放电效率,在 100 次充放电循环后,只能达到 50%,显然是不够的。而斯坦福团队的新型锂电极在充放电 150 次后,充放电效率还能保持在 99%。对电池充放电效率而言 99%与 96%之间的差异是巨大的。

崔毅说:“虽然目前还没有达到 99.9%的目标,但我们正在慢慢接近,并且与先前的技术相比,新设计已经实现了巨大的跨越。随着研究的进一步深入和新型电解质的采用,我们相信成功就在眼前。”

我们一直在追求强大的电池,并将希望寄托在最有潜力的锂身上。正当全世界的科学家都在试图突破锂电池自身发展的局限时,斯坦福的研究团队为它穿上一件纳米材料的“外衣”。这项富有创意的新尝试不仅弥补了传统锂电池的缺陷,还为提高电池充放电效率做出卓越贡献。随着小型化设备的日益增多,我们期待这项新技术助力金属锂阳极电池风生水起,让未来电池不仅使用安全,而且更轻、更小、续航力更持久。

(本栏目内容由上海图书馆上海科学技术情报研究所提供)

中小企业划型标准规定

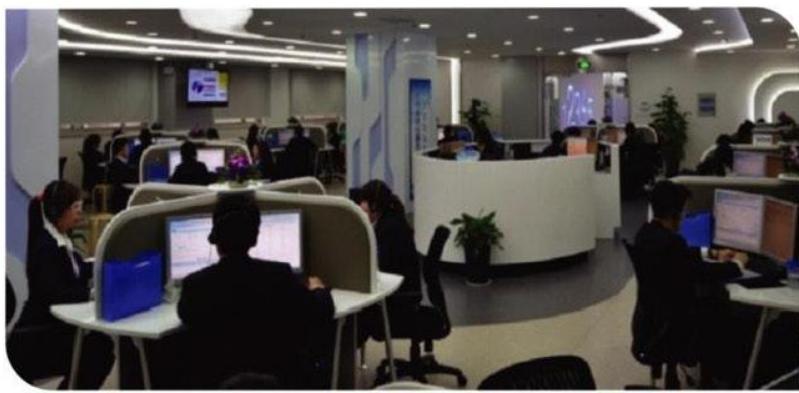
工信部联企业〔2011〕300号

	中小微企业总标准			中型企业			小型企业			微型企业		
	从业人员	营业收入(万元)	资产总额(万元)	从业人员	营业收入(万元)	资产总额(万元)	从业人员	营业收入(万元)	资产总额(万元)	从业人员	营业收入(万元)	资产总额(万元)
农林牧渔业	20000以下			500及以上			50及以上			50以下		
工业	1000以下或40000以下	300及以上且2000及以上		20及以上且5000及以上	5及以上且1000及以上		20以下且300及以上	5以下且1000及以上		20以下或300以下	5以下或1000以下	
批发业	200以下或40000以下	20及以上且500及以上		50及以上且500及以上	10及以上且100及以上		10以下且100及以上	10以下		10以下或100以下	10以下或200以下	
零售业	300以下或20000以下	100及以上且3000及以上		100及以上且3000及以上	20及以上且200及以上		20及以上且100及以上	20以下且200及以上		20以下或100以下	20以下或100以下	
交通运输业	1000以下或300000以下	100及以上且1000及以上		100及以上且1000及以上	20及以上且100及以上		20及以上且100及以上	20以下且100及以上		20以下或100以下	20以下或100以下	
仓储业	200以下或300000以下	100及以上且3000及以上		100及以上且3000及以上	20及以上且2000及以上		20及以上且2000及以上	20以下且100及以上		20以下或100以下	20以下或100以下	
邮电业	1000以下或300000以下	100及以上且2000及以上		100及以上且2000及以上	20及以上且100及以上		20及以上且100及以上	20以下且100及以上		20以下或100以下	20以下或100以下	
住宿业	300以下或100000以下	100及以上且2000及以上		100及以上且2000及以上	10及以上且100及以上		10及以上且100及以上	10以下		10以下或100以下	10以下或100以下	
餐饮业	300以下或100000以下	100及以上且2000及以上		100及以上且2000及以上	10及以上且100及以上		10及以上且100及以上	10以下		10以下或100以下	10以下或100以下	
信息传输业	2000以下或100000以下	100及以上且1000及以上		100及以上且1000及以上	10及以上且50及以上		10及以上且50及以上	10以下		10以下或50以下	10以下或50以下	
软件和信息技术服务业	300以下或10000以下	100及以上且1000及以上		100及以上且1000及以上	100及以上且500及以上		100及以上且500及以上	100以下		100以下或500以下	100以下或500以下	
物业管理	1000以下或5000以下	300及以上且1000及以上		300及以上且1000及以上	100及以上且8000及以上		100及以上且8000及以上	10及以下		10及以下	10及以下	
租赁和商务服务业	300以下或120000以下	100及以上且80000以下		100及以上且80000以下	6000及以上且5000及以上		100及以上且5000及以上	300及以上且300及以上		100及以上	300以下	
建筑业	80000以下或80000以下											
房地产业	200000以下或100000以下											
其他未列明行业	300以下			100及以上			10及以上			10以下		

注：摘编自工信部、国家统计局、国家发改委、财政部2011年6月18日印发的《关于印发中小企业划型标准规定的通知》（工信部联〔2011〕300号）。

倾听企业呼声 12345 助力企业成长

中小企业在经营管理过程中，如有任何需要咨询的事项，只需拨打“12345”一个号码，定能得到真诚的服务。



为贯彻落实市委市政府关于本市各类服务热线“整合受理，强化办理”、逐步并入“12345”市民服务热线的指示精神，2013年11月初，本市市区两级18条中小企业服务热线并入“12345”市民服务热线。

“12345”市民服务热线是上海非紧急政务服务热线，是政府服务市民最便捷的途径，是民情民意的“直通车”，城市发展的“助推器”。热线秉承“市民至上，倾心服务”理念，以群众满意为工作标准，让政府听到市民最真切的声音，让政府及时发现自身工作中存在的问题和不足，为本市加快推进“四个率先”，加快建设“四个中心”营造和谐良好的社会环境。

上海“12345”市民服务热线实行“一号对外、集中受理、分类处置、统一协调、各方联动、限时办理”的工作机制。市民打通热线电话后，由呼叫中心热线受理员接听。受理员首先依据知识库信息寻求直接解答；如不能直接解答，将及时转交相关区县、部门办理。相关区县、部门及时妥善办理来电事项并回复市民，同时将办理结果反馈市民服务热线。

安卓、苹果手机客户端



《上海中小企业信息速递》

纸质杂志、网站、手机客户端联动，
满足您不同的阅读需求！

网络版：xxsd.ssme.gov.cn

安卓手机/平板
免费下载

iPad/iPhone
免费下载