

■本月推荐

## 知识产权——中小企业护城河

■融资大观园

浦发银行小微企业产品积分贷

■国际新视界

解读快时尚品牌ZARA成功的秘密



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

# 中小微企业融资需求征集表

单位:万元

公司名称					
办公地址					
近三个月 融资需求	拟融资额		可接受的 综合融资成本	年化利率_____%	
	拟融资方式 (可多选)	<input type="checkbox"/> 银行贷款 <input type="checkbox"/> 小贷公司 <input type="checkbox"/> 发行债券或票据 <input type="checkbox"/> 股权融资 <input type="checkbox"/> 典当融资 <input type="checkbox"/> 其他:_____			
	融资用途				
注册区县		成立年限		职工人数	
联系人		电话		手机	
主营业务介绍					
2012 年度 销售收入		2013 年前三季度 销售收入			
<p>备注:此次融资需求征集由上海市促进中小企业发展协调办公室发起。市中小企业办将对企业反馈的融资需求组织金融机构重点对接。请您完整准确填写相关内容后将此表传真至:64225380,或邮寄至上海市徐汇区大木桥路 108 号 706 室,邮编:200032。</p>					

## 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	
联系人		部 门	
电子邮箱			
<p><b>企业需求内容(可选择多项):</b></p> <p><input type="checkbox"/> 1.企业需要科研成果(可提出具体细分行业): _____</p> <p><input type="checkbox"/> 2.企业因技术或生产中难题需攻关;</p> <p><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): _____</p> <p><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): _____</p> <p><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): _____</p> <p><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;</p> <p><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;</p> <p><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): _____</p>			
<p><b>企业可根据实际需求情况填写:</b>(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)</p>			

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 珺 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

### 【知识产权——中小企业护城河】

知识产权对中小企业的重要性 .....	1
知识产权常识 .....	2
中小企业如何进行知识产权管理 .....	4
知识产权融资 .....	6
知识产权托管为中小企业发展添活力 .....	7
走出知识产权认识上的误区 .....	8
知识产权维权援助 .....	10

## ■ 政策早知道

2014 年上海市经济和信息化行业协会发展专项 资金申报 .....	12
2014 年度第二批高新技术企业认定 .....	12
2014 年国家地方联合工程研究中心(工程实验室) 方案的申报 .....	13
2014 年印染企业准入申报 .....	14
工业产品生态设计示范企业创建申报 .....	14
上海市 2014 年度高级会计师任职资格评审申报 .....	15
小微政策再升级 担保机构担重任 ——解读“金十条”与“国八条” .....	15

## ■ 融资大观园

第八届上海中小微企业金融洽谈会即将召开 .....	17
浦发银行小微企业产品积分贷 .....	18
上海绿地小额贷款股份有限公司小贷产品 .....	19

## ■ 产学研对接

上海高校科研成果项目 .....	22
------------------	----

<b>■ 外经贸天地</b>	
日本企业寻求中方合作伙伴 .....	28
<b>■ 税务关注点</b>	
7 月份税收政策解读 .....	33
企业发放实物福利应做的税务处理 .....	35
<b>■ 国际新视界</b>	
● 全球纵览	
解读快时尚品牌 ZARA 成功的秘密 .....	38
● 涉外培训	
用创新的方式做广告,让你的产品深得人心 .....	40
● 国际战略	
小胖们健身新商机:儿童运动市场潜力无限 .....	41
<b>■ 宏观大方向</b>	
● 经济要闻	
2040 战略专题系列研讨会举行 上海下一个目标:全球创新中心 .....	44
● 政策动向	
《国家物联网发展及稀土产业补助资金管理办法》发布 .....	45
《社会信用体系建设规划纲要(2014—2020 年)》发布 .....	45
● 网络观察	
政策和市场双驱动 节能产业迎来重大机遇 .....	46
解析中国经济定向调控三大方向 .....	48

## ■ 管理大讲堂

解决管理问题,办法常常在管理之外.....	50
管过程,还是管结果.....	52
计划不能落实的 5 个原因 .....	53
做好流程管理的 6 个建议 .....	54

## ■ 出口风警线

浅析大黄鱼出口风险 .....	56
美决定对华聚乙烯醇启动反倾销日落复审程序 .....	57
美决定对华可锻铸铁管附件启动反倾销快速日落复审程序 .....	58
美决定对华钢制螺杆启动反倾销快速日落复审程序 .....	58
美国对华 53 英尺内陆干货集装箱作出双反产业损害初裁.....	58
美国对华预应力钢轨用钢丝作出反倾销产业损害裁决 .....	58
美国对华 1,1,1,2-四氟乙烷修改反补贴初裁结果 .....	59
美国对华钢制螺杆作出反倾销行政复审初裁 .....	59
哥伦比亚对华柠檬酸和柠檬酸钠发起反倾销调查 .....	59
墨西哥对华 RG 型同轴电缆作出反倾销复审初裁 .....	59
墨西哥变更冷轧钢板反倾销案递交材料截止时间 .....	60
墨西哥对中国产铅笔作出反倾销终裁 .....	60
墨西哥对中国产合成纤维毯作出反倾销终裁 .....	60
阿根廷对华手动扳手及板钳发起反倾销调查 .....	60

## ■ 科技新干线

### ● 能源环保态势

直接将液体燃料转化为电能的燃料电池 .....	61
-------------------------	----

### ● 材料科学发展

提高石墨烯结构稳定性新发现 .....	62
---------------------	----

● 生命医学前沿	
重构糖尿病患者免疫系统的新型药物 .....	62
● 信息通讯动向	
Eyeronman: 为视障人士导航 .....	63
● 机电工程应用	
Hexo <sup>+</sup> : 私人摄像无人机 .....	64
● 生活创意看点	
Sensbloks: 个人物联网设备手机 .....	65
● 中文媒体报道盘点	
太阳能“超临界”蒸汽发电获得成功 .....	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

# 知识产权——中小企业护城河

企业和创新者需要简单、合算的渠道保护自己的创新、品牌和设计。知识产权是规避创新风险的有效途径,也是企业的利润来源,更是企业的无形品牌资产及核心资产。一个重视知识产权的企业,才能够具有较强的市场竞争能力,在激烈的竞争中不断发展壮大。

本期专题紧紧围绕中小企业在企业发展和日常经营管理中经常会碰到的知识产权问题,用通俗易懂的方式使中小企业经营者能够了解知识产权对企业发展的价值,能够充分认识到知识产权在企业发展中的重要作用,走出认识误区,从而增强企业运用知识产权的能力,为提高企业的市场竞争力奠定基础。

## 知识产权对中小企业的重要性

知识经济的时代,创新是知识经济时代的灵魂。一方面,没有创新,企业便失去了发展动力;另一方面,企业因创新而产生的知识产权如果得不到有力的保护,那么创新便会很快被复制,不仅创新成本无法回收,而且会因创新成本而增加产品价格,使创新产品失去市场竞争力。因此对于企业而言,尤其是高新技术企业,不创新是死路,创新而不保护更是死路。

在企业发展战略中,知识产权战略是其重要的组成部分。然而,知识产权战略往往被企业尤其是中小企业所忽视,岂不知知识产权正是中小企业四两拨千斤的重要手段,它像雄鹰的翅膀一样能够让中小企业迅速翱翔于蓝天白云之间。

### 一、企业为什么要保护知识产权?

知识产权主要包括专利、商标、著作权、商业秘密、集成电路布图设计等。企业研发新产品必然会投入大量的人力、物力和财力,如果不对知识产权进行有效保护,那么竞争对手便会通过模仿、复制、反向工程、商业间谍等不正当手段低成本地获得知识产权,从而生产出新产品参与市场竞争。由于其新产品没有投入研发成本,价格自然较低,这样会严重损害投入研发成本的创新企业,有时这种损害是致命的。

### 二、对知识产权进行保护会给企业带来哪些利益?

#### 1. 保护产品

以专利为例。专利产品首先可以排除竞争对手的模仿和复制,提高专利产品在相关产品市场中的市场份额。

## 2. 防御

对企业而言,一方面要保护自己的产品不被侵权,另一方面也要防止自己的产品侵犯他人的权利。知识产权像盾一样,能够有效防止其他企业的矛。

## 3. 增加企业无形资产

企业资产不仅包括看得见、摸得着的有形资产,而且还包括看不见、摸不着的无形资产。无形资产的价值往往比有形资产的价值大得多,如一个技术含量高的专利,一个信誉良好的商标,其蕴含的市场价值是不可估量的。

## 4. 知识产权是企业创新能力的证明

要了解一个企业的创新能力,一个简单的方法便是了解企业的知识产权拥有量。知识产权拥有量能够强有力地证明企业的创新能力,可以以此获取客户信任,树立企业品牌。

此外,知识产权还可以为企业带来许多利益,如许可他人使用知识产权的许可费、无形的广告效应、申请政府项目、获取政府资金支持等。

# 知识产权常识

## 一、什么是商标?

商标是能够将一家企业的商品或服务与其他企业的商品或服务区别开的标志。商标是受保护的知识产权。

### 1. 怎样保护商标?

在国家/地区层面,商标保护可以通过注册取得,办法是向国家/地区商标局提出注册申请,并缴纳规定的费用。国际层面有两种选择:可以在打算向其申请保护的每个国家的商标局提出商标申请,也可以利用 WIPO 的马德里体系。

### 2. 商标注册提供哪些权利?

原则上,商标注册授予对注册商标的专用权。这是指商标只能由其所有人专用,或者收取费用许可另一方使用。注册带来法律上的确定性,加强了权利人在诉讼等情况中的立场。

### 3. 商标的保护期有多长?

商标注册期限可能不同,但通常为 10 年。商标保护可以通过支付额外费用无限续展。商标权是私权,通过法院令实现保护。

### 4. 哪些类型的商标可以注册?

文字或者文字、字母和数字的组合完全可以构成商标。但是,商标也可以由以下构

成:图形,符号,商品的形状和包装等立体特征,声音或香味等不可视标志,或者作为区别特征使用的颜色等。

## 二、什么是专利?

专利是对发明授予的一种专有权利,要取得专利,必须向公众公开发明的技术信息。专利分为发明专利、实用新型专利、外观设计专利。

### 1. 专利提供什么保护?

专利权人拥有防止或制止他人对专利发明进行商业利用的专有权。换言之,专利保护意味着未经专利权人同意,他人不得对发明进行商业性制造、使用、分销、进口或销售。

### 2. 专利在每个国家都有效吗?

专利是地域性权利。一般而言,专有权仅在已按有关国家或地区的法律申请专利并得到授权的国家或地区适用。

### 3. 专利有效期多长?

保护在有限的期间授予,一般为从申请日开始 20 年。

## 三、什么是版权、著作权?

版权是用来描述创作者对其文学和艺术作品享有的权利的法律用语。涉及版权的作品有:图书、音乐、绘画、雕塑、电影、计算机程序、数据库、广告、地图和技术制图等。

### 1. 版权保护什么?

受版权保护的作品包括但不限于:

- 小说、诗歌、戏剧、工具书、报纸等文学作品和计算机程序、数据库;
- 电影、音乐作品和舞谱;
- 绘画、素描、摄影和雕塑等艺术作品;
- 建筑作品;
- 广告、地图和技术制图。

### 2. 版权带来哪些权利?

版权分两类权利:经济权利,可以让权利人从他人对其作品的使用中获取经济报酬;精神权利,是主张自己是作品作者的权利,以及拒绝对作品进行可能有损于创作者声誉的修改的权利。

### 3. 版权可以登记吗?

《伯尔尼公约》规定,版权保护自动获得,无需登记或其他手续。但一些国家的版权局和一些法律还是为作品的登记做了规定。这可能有利于解决涉及所有权或创作人、财务交易、销售和权利转让等争议的问题。

## 四、什么是工业品外观设计?

工业品外观设计是指物品的装饰性或美学特征。外观设计可以是立体特征,如物

品的形状或外表,也可以是平面特征,如图案、线条或颜色。

#### 1.哪些产品可以受工业品外观设计保护?

工业品外观设计广泛应用于工业和手工艺产品:从技术和医疗仪器到手表、珠宝等奢侈品;从家庭用具和电器到交通工具和建筑结构;从纺织品到休闲品;等等。

#### 2.为什么要保护工业品外观设计?

工业品外观设计能使物品富有吸引力并能引起人们的注意,因此能增加产品的商业价值,并能提高其销售力。

工业品外观设计受保护时,有助于确保投资得到公平回报。一个有效的保护制度也通过促进公平竞争和诚信交易而有利于消费者和社会公众。

保护工业品外观设计还可以在工业和制造部门鼓励创造,促进商业活动的扩大,提高本国产品的出口,从而有助于经济发展。

#### 3.怎样保护工业品外观设计?

在多数国家,工业品外观设计必须注册才能受工业品外观设计法的保护。根据具体的国内法和外观设计的种类,一个工业品外观设计也可能作为未注册外观设计受到保护,或者作为艺术品得到版权法的保护。在一些国家,工业品外观设计和版权保护可以并存。但在另一些国家,只能二选一:一旦选择了一种,就不能再选择另一种。

### 五、什么是非专利技术(专有技术)?

从经验或技艺中总结获得,企业在生产过程中所采用的,为有限管理人员所掌握,未获得专利权、尚处于保密状态的,对完成产品生产或经营过程有实用价值的先进技术知识和特有经验。包括:研究手段、生产方案、设计方法、工艺流程、技术图纸、技术规范、制造技术、操作技巧、材料配方、测试方法等。

### 六、什么是商誉?

在同等条件下,由于其所处地理位置的优势,或由于经营效率高、历史悠久、人员素质高等多种原因,能获取高于正常投资报酬率所形成的价值。商誉是企业整体价值的组成部分。在企业整体并购时,它是购买企业投资成本超过被合并企业净资产公允价值的差额。

## 中小企业如何进行知识产权管理

中小企业知识产权管理,应考虑自身资源条件、合理规划,可以从以下四个方面着手:

### 一、企业知识产权管理机构设立

1.不同行业、不同规模的企业,知识产权所占的位置和比重也有所不同,知识产权管理体制的要求和侧重点也应有所不同。

如高新技术,自主品牌出口型等大中型企业,年专利申请量在 100 件以上,涉及的知识产权业务类型和业务量都较多的情况下,就有必要设立独立的知识产权部门。而一些小型企业,年专利申请量几件或者几十件,就不必设立专门的管理机构。

2.知识产权管理机构应与企业规模相适应。规模较小的企业,可以设立直属企业最高管理者或企业研发部门的知识产权管理部门。规模较大的企业,可借鉴大公司的做法,将知识产权管理部门划分为若干个职能子部门,以确保企业知识产权管理的严密性和灵活性。

3.一些小微型企业没有必要建立独立的知识产权管理机构,但这并不意味着它们远离知识产权,小微型企业也不可避免地涉及知识产权问题。小微型企业势单力薄,可以考虑参加行业保护联盟,对侵害所属企业知识产权的行为采取联合对抗,使知识产权制度行业化、社会化。

## 二、企业知识产权制度的建立

企业知识产权管理制度的建立要突出三项:

### 1.激励制度

激励制度是调动员工从事知识创造的重要机制,企业通过不同的激励制度,鼓励员工创新,提高企业自主创新能力和市场竞争力。如有的公司设立直接的专利申请的现金奖励机制;还有的公司将专业技术人员的资历考核、晋级和技术人员专利申请数量和质量进行挂钩。

### 2.约束和责任制度

约束制度则是规范企业员工的行为,避免企业知识产权通过员工泄露或流失。如企业可考虑与员工签订《知识产权及保密协议》作为《劳动合同》的附件,明确职务发明创造知识产权归属,列举企业商业秘密的范围,以及员工所应承担的保密义务等。

### 3.教育培训制度

知识产权意识是知识产权工作的基础。企业员工知识产权意识的培养不是一朝一夕的事情,而是一个长期的、持续的工作。因此只有建立一个长期有效的教育培训制度,才能将企业的知识产权工作开展的更加深入。

## 三、知识产权代理机构的管理

企业知识产权工作的开展,离不开知识产权代理机构。知识产权代理机构的代理服务质量的的好坏,从一定程度上可以直接影响着企业知识产权工作的质量。

## 四、知识产权服务外包

对于一些中小型企业而言,在自身还不具备知识产权管理能力,通过知识产权管理的外包来实现对企业自身知识产权的管理,也不失为一种很好的办法。

知识产权外包服务一般包括:专利申请撰写、OA 答复、专利检索、专利侵权诉讼、商标注册和异议等等;如果一个中小企业对于类似问题都要自己处理的话,除了要配备

专业的知识产权人员,恐怕还需要成立一个知识产权部门,建立一套知识产权管理流程和制度,这对于中小型企业来说有时是不现实的。

因此,企业可以通过对自身知识产权事务外包的方式,即把自身涉及知识产权的事务委托给合适的知识产权代理机构来进行(如专利申请、商标注册、专利侵权诉讼等等),这样企业既能获得比较完备的知识产权管理服务,也能节省一部分为设立知识产权部门所需要投入的资金和精力。

## 知识产权融资

知识产权质押融资是一种相对新型的融资方式,区别于传统的以不动产作为抵押物向金融机构申请贷款的方式,指企业或个人以合法拥有的专利权、商标权、著作权中的财产权经评估后作为质押物,向银行申请融资。

知识产权的融资行为包括:质押贷款、知产引资、技术入股、融资租赁等。

**质押贷款:**是指企业或个人以合法拥有的专利权、商标权、著作权中的财产权经评估后作为质押物,向银行申请融资。

**知产引资:**指现有也指企业通过知识产权吸引合作第三方投资,企业通过出让股权换取第三方资金,共同获利。

**技术入股:**是指拥有专利技术/专有技术的企业或者个人,通过知识产权的价值评估后,与拥有资金的第三方机构合作成立新公司的一种方式,使得拥有专利技术/专有技术的企业或者个人获得企业股权;也指企业股东或者法人将自主拥有的专利/专有技术,通过知识产权的价值评估后,转让到企业,从而增加其持有的股权。

**知识产权融资租赁:**与传统行业中的设备融资租赁具有类似性,在租赁期间,承租方获得知识产权的除所有权外的全部权利,包括各类使用权和排他的诉讼权。租赁期满,若知识产权尚未超出其有效期,根据承租方与出租方的合同约定,确定知识产权所有权的归属。知识产权的融资租赁在中国大陆区域属于尚未开拓的全新融资方式。

**融资服务机构:**是指银行、小额贷款公司、担保机构和保险公司等。

目前部分知识产权融资产品:

### 1.北京银行智权贷

主要适用于能够以合法有效的知识产权作质押且已将该知识产权所形成的产品推向市场,所形成的生产经营达到一定规模,具有知识产权实施能力和获利能力的中小企业。

#### 【产品特色】

(1)盘活企业资产,深入挖掘无形资产价值,接受发明专利权、实用新型专利权、商标专用权等知识产权;

- (2)模式多样,可采取直接知识产权质押或与担保公司合作两种业务模式;
- (3)该融资额度最高可达 3000 万元(含),并可通过组合担保模式进一步放大额度;
- (4)最高提供 3 年期贷款支持,适应不同企业不同融资周期。

#### 2.浦发银行软件著作权质押贷款

是一种无担保、无实物抵押、风险共担的贷款方式。实现了科技型中小企业融资渠道从传统的不动产抵押、第三方担保等到以知识产权、股权等无形资产质押为反担保方式的创新,较好地满足了轻资产类科技型中小企业的融资需求。

#### 3.北京银行知识产权质押贷款

- (1)以知识产权作为贷款质物;
- (2)开辟绿色通道,流程简化便捷;
- (3)政府主管部门提供贴息支持;
- (4)按照企业融资需求灵活设定贷款期限与金额;
- (5)所有网点均可受理业务申请。

## 知识产权托管为中小企业发展添活力

### 一、知识产权托管概念

知识产权托管是指企业将企业(集团公司、母公司、子公司、总公司、分公司)的知识产权相关事务委托知识产权托管项目组进行管理。

“知识产权托管”是对企业知识产权事务的整体管理,包括制定知识产权管理制度、战略规划、执行方案、搜集情报等职责,是一种与企业互动的行为方式;其次,“知识产权托管”即为知识产权管理的外包服务,是将企业本应设立的一个职能部门的工作以及一些该职能部门可能会交由外部知识产权服务机构完成的工作全部交由“知识产权托管项目组”完成;再次,“知识产权托管”是由知识产权托管项目组(成员水平最高,保密性、信任性更强)为企业提供的全方位的服务。

### 二、与传统个案委托管理的最大差别

项目组根据委托方制定符合企业的知识产权战略,建立完善知识产权管理制度,制定知识产权保护执行方案,提供和搜集无形资产变化的情报等职责,增强了与企业的互动,更充分、更完美地发挥企业无形资产的价值。

### 三、知识产权托管好处

- 1.能够实现知识产权人才的合理配置,为企业提供专业的知识产权管理服务,减轻企业的人员负担。
- 2.知识产权托管是把企业知识产权部门外包,让企业更全面管理使用好自己的无形资产,是一个帮助企业省钱、省心、省力的一个过程。

#### 四、知识产权托管内容

1. 协助企业制定企业知识产权管理制度；
2. 制定企业知识产权战略；
3. 企业创新技术管理；
4. 品牌战略管理；
5. 国外新技术检索与应用；
6. 国内竞争对手技术分析；
7. 与企业的相互培训；
8. 企业现有知识产权的监控、归纳、整理、授权、许可等；
9. 知识产权情报收集与分析；
10. 商标、专利、著作权、域名的发掘和申请；
11. 商业秘密、技术秘密的管理。

#### 五、知识产权托管后的优势体现

##### 1. 入托企业专利申请量增长显著

通过知识产权托管服务,将企业的共性化的需求进行模块化设计,为中小企业提供免费的咨询、信息检索、加工服务,同时低于市场价格的专利、商标等知识产权的代理和维护费用,从而减少企业的人员管理费用以及软硬件的购置费用,节约企业开支,降低企业经营成本。

##### 2. 专利经营初见成效

知识产权托管为有条件的企业提供知识产权经营平台,通过知识产权交易、海外拓展、专利组合升值等知识产权经营模式,促进无形财产的有形化,解决企业在发展过程中的高层次需求。通过知识产权托管服务,企业专利经营意识大幅提高,开始尝试将拥有的专利进行策略性的专利转让和许可,部分企业专利经营已经初见成效。企业通过专利经营而获益,将极大的提升企业知识产权管理的积极性,提高企业综合竞争力。

##### 3. 企业维权能力得到提升

托管工程针对入托企业遭遇的专利纠纷,引入专业中介机构帮助维权,全面分析涉案专利信息,界定侵权与否,采取积极地应对措施。

##### 4. 知识产权服务业得到丰富发展

过去,知识产权服务业主要表现在代理、维权、数据提供方面。托管工程开展以后,知识产权高端服务模式不断涌现,集中托管、高端服务、整体外包等知识产权服务业得到丰富和发展。特别是专利经营公司的出现,使知识产权产业得到较大完善和提升。

## 走出知识产权认识上的误区

知识产权是一种无形产权,它是指智力创造性劳动取得的成果,并且是由智力劳动



者对其成果依法享有的一种权利。

如专利权,它能体现出:

1.抢先:专利法规定对专利保护实行先申请原则,专利权授予最先、专利的人。因此,企业的发明创造要先申请专利。

2.广告:有时,申请专利的主要目的不在专利保护,而是为了广告宣传,例如,在产品的包装上标注“专利产品,我厂首创”以起促销作用。还有人申请专利是为了转让技术,专利文献就成了其最好的技术转让广告。

3.防卫:一是通过申请专利防止他人盗用自己的产品和方法申请专利,然后反过来诬告自己“侵权”;二是在专利文献上将发明内容公开,通过公开专利申请的内容来防止他人抢先申请专利反过来告自己。

4.垄断:许多企业事情申请专利不是为了转让技术,而是为了垄断制造、使用或销售其产品和方法的权利。

5.抑制:有些企业申请专利时估计到取得专利权后在告他人侵权时,有可能被他人请求宣告专利权无效而难以告倒竞争对手,但其申请专利的目的,就是为了通过打官司抑制和消耗对手的精力,在市场竞争中取得主动。

6.储备:有时申请专利,并不是急于将该专利技术开发成产品投放市场,而是储备技术,待前一代产品充分发挥市场作用时,再推出第二代产品。

7.索赔:有些企业申请专利不是为了垄断生产、使用权,也不是为了转让技术,而是为了有朝一日通过打官司获得巨额索赔金。

8.无形资产融资:某汽车零部件制造有限公司用所拥有的1个发明专利及9个实用新型专利,成功获得贷款300万元。

9.项目申报需求:高新技术企业、企业技术中心、创新型企业、工程技术研究中心等,尤其高新技术企业(认定成功后可减免40%企业所得税及根据地方政策的扶持奖金)。如果没有专利权(可以用软件著作权替代)是不可能认定成功的。

但是,中小企业对知识产权的认知并没有做到“同步”,实践中还存在着种种误区。

误区一:许多中小企业辛苦经营数年,自己研发出来的新产品由于缺乏专利保护意识,而陷入专利纠纷中。例如许多中小企业有了创新成果后,未等申请专利,就抢先进行成果鉴定,发表论文公开成果,造成新颖性的丧失而不能申请专利。

误区二:有些中小企业认为只要拥有了技术和高质量的产品就可以高枕无忧了,认为申请专利是大企业的事情,等到自己的技术被别人申请了专利而受制于他人时又追悔莫及,我国的DVD厂商的自主技术被索要专利费就是一个很好的例子。

误区三:很多中小企业因为法律意识淡薄,造成对专利认识不足。如有的认为中小企业实力不强,只有模仿别人产品打价格战才能在市场生存;也有的企业心存侥幸、知法犯法,认为自己侵权不会被专利权人发现,甚至在侵犯国外专利权时还有“劫富济贫”

的错误认识,致使企业付出了沉重的代价。

误区四:许多厂家认为花钱申请了专利,竞争对手就可以通过专利公告了解到自己的技术秘密,因而不愿意申请。实际上,产品一投放市场,竞争对手同样可以掌握自己的技术秘密或者研发出相同的技术产品。如我国摩托车企业开发一款新车型所需价值约400万元,产品进入市场后,不到一个星期其他企业就会推出同样的车型,价钱还会更便宜。如果企业没有事先申请专利,连最起码的诉讼权利都没有,甚至还会出现竞争对手抢先申请专利而被迫受制于对方。

另外,中小企业大多规模比较小,资金和技术力量薄弱,而申请专利的需要不少的人力和费用,尤其是国外的专利申请需要的费用更多,或者在面临指控时无力应诉,这些都导致了在现实中中小企业专利保护不力。

如何改变这种不利的现状呢?中小企业必须建立完善的专利发展机制并运用到技术开发、技术转让、市场开拓等各个环节中去,把申请专利、创造专利、利用专利和保护专利作为一个整体考虑。例如在产品研发前,中小企业可借助专利信息服务,通过查询专利数据库避免重复研究,并跟踪国内外企业的先进专利技术,研究和预测技术发展趋势和市场竞争动向,争取先于别人研发出领先市场的产品和工艺。

在产品制造过程中,也应加强防范措施制止侵权。比如有些企业制造过程不给外人参观,或者将整个生产过程分解开来,可以起到一定作用。此外,中小企业人员流动一般较为频繁,因此加强人力资源管理、防止人员跳槽后带走商业秘密也是重要方面。当侵权发生后,适当的专利保护和维权是保护自己合法权益和扩大企业影响的重要途径。企业还应随时监控市场发生的侵权现象,并及时调查取证、提出质疑和诉讼等,在此基础上寻求行政和司法保护。

企业间的竞争,说到底就是创新实力的较量,能否取得知识产权将成为中小企业决胜于市场的关键。

## 知识产权维权援助

### 一、维权援助对象

- 1.注册或登记在本市的中小微企业;
- 2.因涉外或重大的知识产权纠纷,开展相关维权或应对活动确有合理方案的咨询需求或经济上困难的。

### 二、维权援助形式

- 1.组织专家“会诊”。中小企业开展相关维权或应对活动确有合理需求的,援助中心可以组织相关领域的专家、知识产权代理、评估机构、律师事务所及司法鉴定机构人员就相关案件进行分析论证,制定具体的维权或应对方案。

2.垫付中介服务费用。对经济确有困难的中小企业,援助中心可垫付其在知识产权维权期间的中介服务费用。待其经济情况好转或维权成功后,返还援助中心。具体垫付额度视案情由援助中心审定。

3.其他援助形式。

### 三、维权援助单

申请单位名称	
负责人(法定代表人)	
注册地址	
联系地址	
联系人电话	
电子邮箱	
涉案权利名称	
权利人	
权利的法律状态	
申请援助的具体内容及方式	<input type="checkbox"/> 专家“会诊” <input type="checkbox"/> 垫付中介服务费用 <input type="checkbox"/> 其他
案情概述	<p>注:案情概述主要包括案件发生时间、地点以及主要过程等内容。</p>

### 四、维权援助申请审核

对于已提交的维权援助事项,援助中心将对其进行审核,在规定时间内将审核结果告知申请人,因此请确保申请人的联系电话及电子邮件填写准确。

### 五、维权援助联系

上海中小企业知识产权维权援助中心

维权热线:33671616

邮箱:fxglyjs@126.com

QQ:503011888

## 政策早知道

### 2014 年上海市经济和信息化行业协会发展专项资金申报

**申报截止日期:**

2014 年 8 月 17 日

**申报机构:**

市经济信息化委综合规划处

张 桑 23112755、13917605898;张桂珠 23119336、13801763455

技术支持:周峰皓 60805369、60805368

**申报条件:**

- 1.依法在本市登记成立、具有独立法人资格,以市经济信息化委为业务主管单位的社会团体。
- 2.具备承接政府购买服务能力,保证项目正常实施。

**具体内容参见:**

《上海市经济信息化委关于开展 2014 年上海市经济和信息化行业协会发展专项资金申报工作的通知》, <http://www.sheitc.gov.cn/cyfz/663829.htm>

### 2014 年度第二批高新技术企业认定

**申报截止日期:**

2014 年 8 月 15 日

**申报机构:**

上海市高新技术企业认定办公室

夏 洁 24197975;吴蓓蕾 24197976;顾维民 24197974、23112523

网上填报技术咨询电话:64680066

**认定条件:**

- 1.在本市注册的企业,近三年内通过自主研发、受让、受赠、并购等方式,或通过在全球范围内 5 年以上的独占许可方式,对其主要产品(服务)的核心技术拥有在中国内地得到中国法律保护的自主知识产权。
- 2.产品(服务)属于《高新技术企业认定管理办法》的附件《国家重点支持的高新技

术领域》规定的范围。

3.具有大学专科以上学历的科技人员占企业当年职工总数的30%以上,其中研发人员占企业当年职工总数的10%以上。

4.企业为获得科学技术(不包括人文、社会科学)新知识,创造性运用科学技术新知识,或实质性改进技术、产品(服务)而持续进行了研究开发活动,且近三个会计年度的研究开发费用总额占销售收入总额的比例符合如下要求:

- (1)最近一年销售收入小于5000万元的企业,比例不低于6%;
- (2)最近一年销售收入在5000万元至20000万元的企业,比例不低于4%;
- (3)最近一年销售收入在20000万元以上的企业,比例不低于3%。

其中,企业在中国内地发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于60%。

5.高新技术产品(服务)收入占企业当年总收入的60%以上。

6.企业研究开发组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权数量、销售与总资产成长性等指标符合《工作指引》的要求。

**具体内容参见:**

《关于开展2014年度高新技术企业认定工作的通知》, <http://www.stcsm.gov.cn/gk/ywgz/tzgs/zhtz/336154.htm>(2014年度第二批高新技术企业复审及第三批高新技术企业更名截止日期也是8月15日。)

## 2014年国家地方联合工程研究中心 (工程实验室)方案的申报

**申报截止日期:**

2014年8月31日

**申报机构:**

各地发改委报国家发改委

**申报条件:**

1.已于2012年12月31日前批复为省级工程研究中心(工程实验室),且省级政府已给予财政资金支持或有明确的安排计划。

2.符合区域发展规划和产业布局,所在产业领域属于省市区主导产业、特色产业,能为解决当地产业或经济发展的瓶颈问题提供关键共性技术支撑,并具有较好的辐射、带动作用。

3.在本行业具有较强的影响力。一是总人数不少于50人,其中专职科研人员数量不少于30人;二是相关研发设备原值不少于3000万元,相关研发场地面积不少于2000平方米;三是主持或承担过国家科研计划或行业标准的制定。

4.拟申报单位需至少与1家同行业或产业上下游相关的国家工程研究中心、国家

工程实验室、国家认定企业技术中心、国家地方联合工程研究中心(工程实验室),围绕本领域关键共性技术问题,建立长久合作共建机制,以构建创新网络。

5.同一个承担单位(法人)申报不能超过1项国家地方联合工程研究中心(工程实验室)。

**具体内容参见:**

《国家发展改革委办公厅关于请组织申报2014年国家地方联合工程研究中心(工程实验室)方案的通知》(发改办高技[2014]1358号), [http://www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbtz/201406/t20140623\\_616000.html](http://www.ndrc.gov.cn/zcfb/zcfbtz/201406/t20140623_616000.html)

## 2014年印染企业准入申报

**申报截止日期:**

2014年9月30日

**申报机构:**

市经信委报国家工信部 纵瑞龙 010—68205662

**相关说明:**

涉及环保的动态情况请申报企业提供2013年7月至2014年6月相关数据及证明材料,其他部分动态情况提供2013年度相关数据及证明材料。申报企业在2013年7月至2014年6月间,出现超标排放、环境违法等情况时,应完成环保整改,并在申报阶段提交处罚单位出具的整改合格情况说明。

**具体内容参见:**

工业和信息化部办公厅《关于做好2014年印染企业准入公告管理工作的通知》(工信厅消费函[2014]401号), <http://www.miit.gov.cn/n11293472/n11293832/n12843926/n13917057/16039610.html>

## 工业产品生态设计示范企业创建申报

**申报截止日期:**

2014年9月30日

**申报机构:**

工业和信息化部节能与综合利用司 010—68205364

**申报条件:**

- 1.具有独立法人资格;
- 2.具有较强的行业代表性;
- 3.具有较完善的能源资源和环境管理体系,各项管理制度健全;

4.具有健全的财务管理制度,销售盈利能力处于行业领先水平,具有较强的节能环保投入能力;

5.节能降耗、环境保护、综合利用措施符合国家和地方的法律法规及标准规范要求,清洁生产水平行业领先,污染物排放稳定达标,近三年无重大安全和环境污染事故;

6.具有较强的产品设计开发能力,已建成或正在建立工业设计中心,科技研发资金有保障,技术创新体系完善,具有较强的产品和品牌影响力。

**具体内容参见:**

《工业和信息化部关于组织开展工业产品生态设计示范企业创建工作的通知》(工信部节函[2014]308号),<http://www.miit.gov.cn/n11293472/n11293832/n12843926/n13917012/16054462.html>

## 上海市 2014 年度高级会计师任职资格评审申报

**申报截止时间:**

网上申报:2014年8月20日

材料提交:2014年9月9日至9月19日

**申报机构:**

上海市会计系列高级专业技术职务任职资格评审委员会办公室 64386502

**具体内容参见:**

《关于上海市 2014 年度高级会计师任职资格评审工作的通知》(沪财会[2014]53号),[http://www.czj.sh.gov.cn/zcfg/gfxwj/kjl/gjkjs/201407/t20140708\\_143932.html](http://www.czj.sh.gov.cn/zcfg/gfxwj/kjl/gjkjs/201407/t20140708_143932.html)

## 小微政策再升级 担保机构担重任

### ——解读“金十条”与“国八条”

2013 年是国家小微政策密集出台的一年。7 月 1 日,国务院出台了《关于金融支持经济结构调整和转型升级的指导意见》(国办发[2013]67 号,以下称“金十条”)和《关于金融支持小微企业发展的实施意见》(国办发[2013]87 号,以下称“国八条”)。这两个文件再次确认了小微企业在国民经济发展中的重要战略地位和国家全力支持小微企业良性发展的主要举措。

#### 一、强调小微企业是国民经济发展的生力军

“国八条”首先指出,“小微企业是国民经济发展的生力军,在稳定增长、扩大就业、促进创新、繁荣市场和满足人民群众需求等方面,发挥着极为重要的作用”,同时指出是金融支持实体经济的重要内容,与“金十条”的精神及第三条遥相呼应。

小微企业在国民经济中的战略地位可以用四个简单的数字来形容,即“9”、“8”、

“6”、“5”。“9”，即小微企业占全国企业总数的90%以上。在不同的地区，这一比例各有差异，但大体上维持在90%以上。在上海，甚至超过99%。所以，小微企业是经济活动的重要载体。“8”，即小微企业吸纳的就业人数占全国就业人口约80%的比例。据上海市经信委披露的相关数据，上海地区约为78%左右。“6”，即小微企业创造GDP占比达到60%以上，上海地区则一般按照营业收入进行比较，近几年占比均为55%左右，也超过半壁江山。“5”，即小微企业纳税贡献超过50%，上海地区则远高于这一比例，达到60%。此外，上海地区相关数据显示，中小企业发明专利、技术创新和新产品数量占比分别为65%、75%和80%，其在技术创新方面的作用不容小觑。

从以上几个数字的描述不难看出，小微企业在国民经济中的生力军地位当之无愧。

## 二、把中小企业信用担保体系建设作为小微增信的主要手段

“金十条”第三条提出“整合金融资源支持企业发展，……鼓励地方人民政府出资设立或参股融资性担保公司，以及通过奖励、风险补偿等多种方式引导融资性担保公司健康发展，帮助小微企业增信融资，降低小微企业融资成本，提高小微企业贷款覆盖面”。

“国八条”同样在第三条提出“着重强化增信服务和信息服务，……建立健全主要为小微企业服务的融资担保体系，由地方人民政府参股和控股部分担保公司，以省（区、市）为单位建立政府主导的再担保公司，创设小微企业信贷风险补偿基金。”

从上述两条，我们可以得出：政策性或国有担保机构将是小微企业金融增信的主力军。

## 三、突出政策性和国有担保机构的作用

小微企业与大中型企业相比，其风险高、效益低的劣势显而易见。在市场经济环境下，间接融资的银行和直接融资的投资者作为资金的提供者，必然依据市场规律投向风险低的优质企业，尤其在金融资源相对不足的情况下。因此，小微企业要获得与其发展较为匹配的资金，必须得到政府一定的政策性支持，世界发达经济体的小企业金融政策体系和经验都证明了这一点。比如，我国台湾地区的中小企业信用担保体系，比较有代表性的展示了亚洲发达经济体在扶持中小企业发展方面的金融建设经验。

本次“金十条”和“国八条”都特别提出了政策性或国有担保机构在融资担保体系建设中的作用，说明国家相关政策制定部门越来越意识到“政策性”在融资担保体系中的重要作用，在支持小微企业良性发展中不可或缺的方向性作用。

## 四、再担保的相关政策值得关注

值得注意的是，在国家一系列小微重大政策出台后，财政部、工业和信息化部、科技部和商务部对涉及到中小企业的各种财政政策进行了梳理和整合，并于2014年4月以财企[2014]38号印发《中小企业发展专项资金管理暂行办法》（下称《暂行办法》）。《暂行办法》第二十条第（四）项中规定：“代偿补偿：中央和地方共同出资，设立代偿补偿资金账户，委托省级再担保机构实行专户管理，专项资金出资比例不超过60%。”因此，省级再担保机构将在发挥中小企业信用担保体系增信功能中承担更重要的引导、示范和管理功能。



## 融资大观园

### 第八届上海中小微企业金融洽谈会即将召开

第八届上海中小微企业金融洽谈会(以下简称“金洽会”)将于8月28日至30日在上海东亚展览馆召开。金洽会旨在多渠道搭建中小企业融资平台,推动各类金融机构产品和服务创新,助力中小微企业发展,同时普及各类财富管理投资知识。展会由上海金融业联合会会同市银行、证券、保险、期货同业公会,上海小额贷款公司协会、市担保行业协会、股权投资协会,浦东新区金融局和黄浦、静安、徐汇、长宁、普陀、虹口、宝山、嘉定、奉贤区金融办联合主办;由中国外汇交易中心、上海黄金交易所、上海证券交易所、上海期货交易所、中国金融期货交易所、中国证券登记结算公司上海分公司、上海股权托管交易中心、上海市各地在沪企业(商会)联合会、上海金融报社、国际金融报社协办;由市金融办、工商联、经信委、商务委、科委、合作交流办、央行上海总部、上海银监局、证监局、保监局、自贸区管委会、张江高新区管委会等权威机构共同支持。

金洽会经多年培育,已成为上海金融业和中小微企业对接融资的重要平台,成为金融业服务上海经济社会发展的一个品牌展会。上届展会,上海市委常委、常务副市长屠光绍巡视了展会,并对展会如何加强服务针对性和对接有效性做出了指示,来自本市及长三角地区的银行、证券、保险、信托、期货、担保、租赁、典当、股权投资、创业投资、小额贷款、资产管理、互联网金融、第三方支付、金融外包服务等160余家金融服务机构参展并推出了众多金融产品和服务。展会同期还举办了“金融创新论坛”及各类信息发布、业务交流等十余场针对性强、丰富多彩的活动。针对部分中小微企业轻资产、少抵押的情况,在风险可控的前提下,参展金融机构集中推出了小微企业信用贷款产品,针对法人企业,依据结算量及资金沉淀等情况,最高可给予企业500万元的信用贷款。另外,第三方支付、点对点信用贷款服务平台等依托互联网的金融机构广泛参与,特别是点对点信用贷款服务平台,和重风险防控的银行等金融机构形成了错位经营。某家P2P公司在“金洽会”上洽谈意向客户200多家,部分小微企业已经成功拿到贷款。

本届金洽会将继续为以互联网金融为代表的创新金融模式提供展示舞台,同时拓宽并延伸服务渠道,举办“科技金融”、“文化金融”、“自贸区”政策解读;商品期货、贵金属、金融期货、股权质押融资、证券市场、外汇交易投资者教育等系列专题活动,并增设财富管理以及其他多渠道投融资板块,以满足中小微企业多元化的投融资需求,彰显展

会一揽子金融服务的“卖场”效应和综合功能。

热忱欢迎有多层次融资需求的中小微企业前来展会洽谈对接。你们将在展会上获取最新融资信息,结识更多合作伙伴,拓展更多融资渠道,获取更多商业机会。

如欲了解展会详情,请关注官方微信(扫一扫)。



免费参观请电话咨询:021-62815582。

## 浦发银行小微企业产品积分贷

### 【基本概念】

对于已经在浦发银行开户及结算一年以上的小微企业,我行以企业持续有效的结算量、日均金融资产为依据,创新采用“预授信”方式,为小微企业提供小额、纯信用贷款。

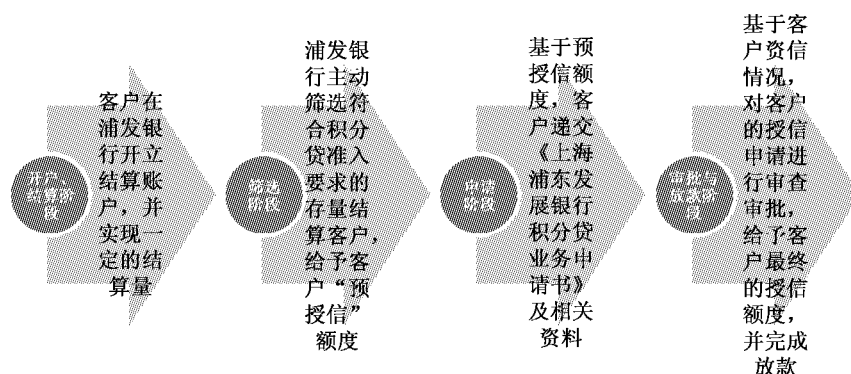
### 【产品特点】

- 1.免抵押、免担保,根据企业的日常结算量就可获得信用贷款;
- 2.创新“预授权”模式,银行主动给予企业信用额度;
- 3.资料简单,流程快捷,在较短时间内就可获得贷款资金;
- 4.贷款额度最高 200 万元,贷款期限最长 1 年。
- 5.“积分贷”业务采用分次还款方式,可根据企业资金回笼、现金流情况合理设置还款次数及还款金额。

### 【适用对象】

在本行开立基本户 1 年以上或者开立一般户 2 年以上,并且有一定结算量的小微企业。

### 【主要流程】



**【案例分析】**

上海 F 商贸有限公司是一家成立不足 3 年的小微企业,主要从事国内外塑料材料、PVC 地板等的贸易批发业务,年销售收入不足 2000 万元人民币。自成立伊始,F 公司便将账户开在浦发银行,公司所有结算业务均通过浦发银行开展。

2013 年,随着 F 公司业务规模的进一步扩大,业务量持续增长,遇到资金状况偏紧的局面。由于公司老总从外地来沪打拼,没有可供抵押的房产向银行取得贷款,此时公司老总心急如焚。作为公司的长期稳定合作伙伴,浦发银行第一时间跟进客户的授信需求。因 F 公司一直结算稳定且资信良好,客户经理便向 F 公司推荐了“积分贷”产品,该产品主要针对银行的存量优质结算型小微企业,对应资信良好的客户,以其有效结算量、日均金融资产为依据,创新采用“预授信”方式,给予客户一定的小额,用于短期生产经营周转的人民币信用贷款。

F 公司老总获悉后十分感兴趣,但对于银行是否能够给予快速、便捷的信用贷款仍心存疑虑。针对客户的顾虑,浦发银行迅速组织力量,自上而下全面联动,依托“信贷工厂”高效的审查审批流程,仅一周的时间,就为 F 公司成功发放了首笔 50 万元流动资金贷款。产品的高效、便捷得到 F 公司老总的高度肯定。公司随即将贷款资金投入下半年塑料产品的采购之中,解决了 F 公司的燃眉之急。

浦发银行咨询电话:64811877、64812279

## 上海绿地小额贷款股份有限公司小贷产品

**【产品分类】**

1. 银行过桥:单户最大贷款金额人民币 3500 万元。

2. 循环宝:授信期一年,在授信期限内可以随借随还,利息按照实际用款情况来计算,为客户节约成本。单户最大贷款金额人民币 3500 万元。接受房产二次抵押,要求前次抵押必须是银行或者国有担保公司。还接受第三方房产抵押。

可接受的抵押物:上海的住宅、商铺、办公楼、厂房、在建工程、土地(土地证)。土地抵押接受:住宅用地、商业用地、工业用地。

3. 信易贷:在上海有企业,有房产,征信记录良好,即可申请最高人民币 30 万元的信用贷款。还款方式有两种:借款期限 3 个月以内,每月付息,到期一次性还本。借款期限 2 年,每月还本付息,按照等额本金方式还款。

**【行业限制】**

相关法律法规禁止金融机构进入的行业。对房地产企业我司仍可以授信。

**【借款主体要求】**

企业或者自然人。如果是企业必须注册在上海。

**【抵押率】**

抵押率根据借款人的资金需求、资信情况、抵押物质量等确定。

抵押率标准如下：

产权清晰的住宅、商业房产为抵押物的，抵押率不超过评估价的 70%；产权清晰的工业土地、厂房为抵押物的，抵押率不超过评估价的 60%；抵押物土地性质为划拨方式的，抵押率不超过评估价的 50%；房地产二次抵押的，可贷款金额由抵押房地产评估价乘以相应抵押率后再减去已有前次抵押贷款金额后的剩余金额为准。

**【案例介绍】****一、循环宝案例：****1. 工业用地做抵押的短借**

某阀门生产厂买下一块工业用地，发票价格 3270 万，土地款及契税都已付清，土地证也刚刚办理好。由于购地挤压了生产用流动资金，且银行的项目贷款要求四证齐全才可以申请。因此客户在小贷公司申请了一笔 2500 万的短期借款，用该土地做抵押，合同做一年，第一次提款期限根据客户需要在借据上约定。以后每次提款都不需要再签订合同办理抵押，只需签署借据就，为客户节约时间，节省利息。

**2. 贸易公司通过房产二次抵押做循环宝业务**

某航天材料公司由于业务规模扩大，银行融资金额不能随之增加，因此在小贷公司以借款人实际控制人名下的一套住宅做余值抵押，申请循环宝。客户要求合同做 150 万，每次提款根据实际贸易情况来决定，高峰期做足 150 万，平时仅 50 万。

**3. 生产制造业用厂房做二次抵押申请循环宝**

某有色金属生产加工厂商由于业务扩张，需要短期流动资金，但是企业名下的资产只有一处厂房，上面已有银行贷款，银行贷款抵押率为 52%，由于企业拥有核心技术，下游客户均为大型外资企业，企业销售规模大，因此小贷公司用厂房做二抵，给予客户 2500 万一年期授信，随借随还。

**4. 某开发商用商场二次抵押借 3500 万**

某开发商现有成熟商场，一抵给银行借了 5 亿，二抵给小贷公司申请 3500 万借款，期限做一年，根据企业具体情况来提款：在新项目开发贷未下来前，支付前期费用；还有银行到期时归还银行贷款。

## 二、房产等不动产购置中涉及的短借案例：

### 1. 企业老板新购置资产

全款付清，挤压了经营用流动资金，但是新购资产去银行申请贷款的话需要 1~2 个月才能批出来，因此客户先把新购资产抵押给我方，补充短期流动资金，等银行授信批出来后客户归还小贷公司贷款，本笔业务结束。

### 2. 个人房产买卖过桥

客户要出售房产，但是该房产上有按揭贷款，因此客户在小贷公司申请短期借款来归还银行按揭，房产过户后，等下家申请的银行按揭贷款发放后客户归还小贷公司借款，本笔业务结束。在该业务中小贷公司需要有抵押物。

## 三、银行过桥案例：

1. 某生产制造业，银行贷款共 5000 万元，分 5 笔发放，该贷款抵押物为企业名下厂房，流动资金贷款性质，由于企业无其他资产，且经营情况稳定，企业有一定规模，因此小贷公司通过以下保障措施，帮客户做了该笔银行过桥：对银行的抵押物做委托公证，对借款合同做强制执行公证，收取企业的印鉴章。

### 2. 开发商通过房产二次抵押来做银行过桥

某开发商银行借款总量大，每个月都有银行贷款到期，因此客户将老板夫妻名下的一套别墅及一套小公寓抵押给小贷公司，申请借款 1000 万元（该别墅有按揭贷款），合同做一年，每次提款客户要求 2 个月，帮企业归还每月到期的银行贷款。

## 四、信易贷案例：

1. 某女鞋生产厂，每月开票额 50 万，其生产的女鞋出口日本，老板在上海有 2 套住宅，不愿意做抵押，因此在小贷公司申请了 2 年期的 30 万信用贷款，每月等额本金还款。

2. 某板材制造厂，今年开票额 1000 万，下游客户为橱柜、卫浴厂商，老板在上海有套房产，价值 80 万元。由于年底银行贷款集中到期，因此资金紧缺，但是 1 月份有 600 万股权投资款进来，因此在小贷公司申请 30 万信用贷款，3 个月。

**咨询电话：**021—53830388(总机)转 103、104、105、106

021—53830800

# 产学研对接

## 上海高校科研成果项目

### 本期项目汇总:

1. 基于多信息融合的自动导航物流系统(华东理工大学)
2. 汽车用球销封装技术及其装备(上海第二工业大学)
3. 柔性加工中的智能拣选及物流系统(上海应用技术学院)
4. 电热脉动毛细管地暖系统(上海工程技术大学)
5. 高效环保型酸洗复配缓蚀剂(上海电力学院)
6. 高性能模具材料及提高模具寿命的关键技术(上海大学)

学校	华东理工大学		
项目名称	基于多信息融合的自动导航物流系统		
项目联系人	黄旭峰	联系方式	021-64252137
技术领域	电子信息制造业		
技术说明	技术属性说明 新技术。		
	技术创新点 多信息融合物流系统是一种新型的物流管理系统,采集并融合环境视觉、无线控制、辅助IC卡等各种信息,以自动引导车辆(AGV)、机械手为执行设备,附加必要的配套设施,可构成自动化物流系统或组态式柔性生产组织管理系统。现场无需人工操控即可完成搬运、避障、装载等工作,工作人员可以通过服务器总台的无线控制软件实现对整个物流系统的调度。该系统集多信息融合、自动控制、远程通信等多种技术于一体,具有最短路径规划、无线远程调度、状态监测等功能。 在导航技术方面,基于磁导航的AGV技术已经成熟,采用相关技术的AGV已投入到实际生产当中;基于视觉导航的AGV技术正在研发之中,目前已经可以实现对道路进行识别并取得中心线,包括连续路径和不连续路径以及特定路况特征的识别。 在物流管理方面,整个物流管理是指当产生搬运任务时,将任务分派给最近的AGV来完成。其中涉及到最短路径的规划,即根据起点终点及实地距离利用算法能计算出路径图,这在程序上已经实现多台AGV的通讯调度算法。		
实用价值	技术的成熟度 小试阶段。		
	技术的实用性和适用领域 适用物流行业。		
合作方式	适宜推广的地区 长三角地区。		
	合作内容 技术转让和合作开发。		

学校	上海第二工业大学		
项目名称	汽车用球销封装技术及其装备		
项目联系人	曹佩清	联系方式	021-50216483
技术领域	先进重大装备		
技术说明	<p>技术属性说明</p> <p>该项目对汽车用铝合金控制臂球头销封装技术进行了系统研究,形成了稳定的球头销封装工艺,并开发了一系列的球销封装预装设备及封装设备。</p> <p>具体表现为新技术、新设备。</p>		
	<p>技术创新点</p> <p>车控制臂球头销封装技术的创新性体现在:实现了装备与工艺的有机结合,工艺稳定可控,设备可靠,封装零件效果好,重复精度高。具体体现在以下几个方面:</p> <p>(1)可靠规范的工艺控制;</p> <p>(2)旋铆封装设备实现了主轴位移补偿功能,可以追踪毛坯尺寸,根据工艺要求对旋铆封装参数进行时时调节,以确保封装的质量;</p> <p>(3)球碗预装装备带有自动定心装置,可对球碗、球座和球销在预装过程中的自动对心,确保中心的一致;</p> <p>(4)卡簧自动安装机构的收放重复性好,可确保卡簧安装的重复精度。</p>		
	<p>知识产权情况</p> <p>通过多年的研究和开发,已经在以下技术领域拥有独家知识产权,目前已申请三项发明专利。</p>		
实用价值	<p>技术的成熟度</p> <p>目前已提供给上海汇众汽车制造有限公司控制臂球头销封装的总成设备,完成了多种样件的试制,产品质量稳定,得到了企业的认可。</p> <p>同时在2010年上海国际工业博览会上展示了旋铆的样机,收到了多家企业的关注,其中两家企业有明确的购买意向。</p>		
	<p>技术的实用性和适用领域</p> <p>该技术的适用对象为汽车底盘总成及其配套零部件企业。应用该项目后汽车零部件企业的竞争力和市场份额会明显增加。按照我国汽车每年销量1700万辆的保守估计,至少需要6800万个球销装配件,按照每套利润10元计算,产生6.8亿元的利润,并且还可带动其他相关企业生产、制造等,产品的应用前景和社会经济效益将是巨大的。</p>		
	<p>项目实施的重大前提条件</p> <p>该项目的实施不存在在环保、能源、材料供给或特许准产证等方面的准入条件。</p>		
合作方式	<p>对合作单位的基本要求</p> <p>该项目产业化的最低投资金额为160万元,其中包括设备投资70万元,研发投入60万元,流动资金30万元。</p> <p>厂房面积不小于100m<sup>2</sup>,职工人数不少于3个人。</p>		
	<p>合作内容</p> <p>技术转让。</p>		
其他	<p>该项目曾获上海市教委产学研项目和上海市科促会联盟计划资助。</p>		

学校	上海应用技术学院		
项目名称	柔性加工中的智能拣选及物流系统		
项目联系人	张 钰	联系方式	021—60873562
技术领域	电子信息制造业		
技术说明	<p>技术属性说明 该技术为新技术、新产品,属于电子信息制造业领域。利用电力电子技术、信息技术以提高生产效率和优化管理。</p>		
	<p>技术创新点 该技术的创新点在于将物联网技术、管理系统以及专家系统相结合,在生产制造、产品管理调配、生产力分配中优化资源配置,统筹管理,优化生产。 该技术不需要复杂的理论建模,而是根据实际生产情况对管理作出分析,方便管理者决策,简化各个环节操作。</p>		
实用价值	<p>技术的成熟度 该技术已经在多家生产企业投入使用,具有较高的成熟度,得到了客户的好评。</p>		
	<p>技术的实用性和适用领域 该方案已经在国内多家汽车制造生产线上投入使用,对于其流水线的改进,特别是降低人工操作复杂程度,保证流水线正常运行有着重要的作用。 该技术方案适用于有柔性制造、加工需求的生产流水线、智能立体库以及其他需要根据订单需求而进行生产的企业。</p>		
	<p>项目实施的重大前提条件 有一定的资金投入以及具体的管理对象,其他方面无特殊要求。</p>		
合作方式	<p>适宜推广的地区 该项目对于推广地区无具体要求。</p>		
	<p>对合作单位的基本要求 合作企业需具备一定的资金实力,必要的场地。对生产、物料配送、货物管理等实体有一定管理要求的企业。</p>		
	<p>合作内容 该技术的合作方式可以包括: 1. 技术入股 可以技术入股的形式共同开发产品,收益按股权分配。 2. 委托技术开发、技术服务 企业科提供特定的需求,委托开发。开发后想企业提供一定时间段的后续服务,包括技术升级、产品维护等。 3. 技术合作,共同开发 与相关技术企业共同改进、深入开发相关技术,相关技术权利共享。</p>		



学校	上海工程技术大学		
项目名称	电热脉动毛细管地暖系统		
项目联系人	邓 娜	联系方式	021-67791237
技术领域	先进重大装备		
技术说明	<p>技术属性说明</p> <p>“电热脉动毛细管地暖系统”属于新技术和新产品综合开发,创新提出一种水流地暖的无泵脉动循环方式,设计出毛细散热管网合理布置系统,形成智能控制节能家庭采暖新产品。</p>		
	<p>技术创新点</p> <p>(1)供热闭式循环系统无需外界动力,实现无泵循环,减少工作能耗;</p> <p>(2)脉动水流使管内流动边界层处于扰动状态,强化换热效果明显,同时属于高温出水变温水循环,使受热环境升温速度快;</p> <p>(3)科学设计的毛细管网铺设,地面均温性更好,地面铺设耗材和占用空间大为减少;</p> <p>(4)根据供热环境温度、开关及预约时间,实现采暖系统智能自动控制。</p>		
	<p>知识产权情况</p> <p>核心技术已经申请发明及实用新型专利(专利号 201110296936.X 和 201120373549.7)。实用新型专利已经授权。</p>		
实用价值	<p>技术的成熟度</p> <p>已经完成实验室原理性测试;完成了智能控制系统测试;正在进行小面积实际应用考验与测试;完成功能性样机设计与制作;正在进行产品样机的工业设计。</p>		
	<p>技术的实用性和适用领域</p> <p>建筑单元式家庭采暖及小功率干燥领域。</p>		
	<p>项目实施的重大前提条件</p> <p>该项目的实施在环保、能源、材料供给或特许准产证等方面无需准入条件。</p> <p>建议具备如下条件:</p> <p>(1)具有电加热器及其控制元件生产、装配能力;</p> <p>(2)具有不锈钢容器加工与焊接能力;</p> <p>(3)具有毛细管网铺设及其连接施工能力;</p> <p>(4)具有管网、阀门及连接件的选配能力。</p>		
合作方式	<p>适宜推广的地区</p> <p>南北方采暖地区,尤其是南方无采暖地区。</p>		
	<p>对合作单位的基本要求</p> <p>最好是具有相当实力的家用电器生产企业。</p> <p>预估最小投资:≥500 万元(包括技术、生产条件、流动资金等)。</p>		
	<p>合作内容</p> <p>合作方式一:一次性技术转让——一种规格电热脉动毛细管地暖系统样机设计、生产及安装调试技术。独家转让费:60 万元;非独家转让费:30 万元。</p> <p>合作方式二:联合办厂和技术入股——提供一种规格电热脉动毛细管地暖系统样机设计、生产及安装调试技术。此外,随着市场需求设计其他系列电热脉动毛细管地暖系统。转让费:20 万元,技术股份占 20%,按年分红。</p> <p>合作方式三:一次性专利权实施许可转让,不负责技术实施,每项专利转让费:15 万元。</p>		
其他	<p>本技术曾作为上海工程技术大学创新技术参展于 2011 年中国国际工业博览会。</p>		

学校	上海电力学院		
项目名称	高效环保型酸洗复配缓蚀剂		
项目联系人	吴亮	联系方式	021-35303828
技术领域	新材料		
技术说明	<p><b>技术属性说明</b> 随着大容量火电机组的建设对缓蚀剂的要求也越来越高,特别是工艺简单、成本低廉、适应性强的腐蚀剂。本课题组研发的高效环保型酸洗复配缓蚀剂具有用量少、效果好,对环境友好等特点,将之用于火电厂锅炉化学清洗,可以显著提高锅炉传热效率、大幅度节约能源、延长设备使用寿命。</p>		
	<p><b>技术创新点</b> 创新点在于,在柠檬酸和氨基磺酸溶液中,将两种环保型缓蚀剂进行复配,得到一种新的效果好,对环境友好的缓蚀剂。该缓蚀剂使碳钢在高温混酸条件下的平均腐蚀速率远小于 <math>1\text{g}/(\text{m}^2 \cdot \text{h})</math>,且不出出现二次腐蚀。同时还有抑制 <math>\text{Fe}^{3+}</math> 加速腐蚀的能力。</p>		
	<p><b>知识产权情况</b> 以廖强强为第一作者或通讯作者发表的被 SCI、EI、ISTP 收录的论文有 15 篇(都是关于金属腐蚀与防护的研究论文),并有关于缓蚀剂等水处理药剂的专利申请 8 项、授权 2 项。</p>		
实用价值	<p><b>技术的成熟度</b> 本项目技术成熟度高,在缓蚀效果、成本、环保方面完全能满足客户的要求。上海诚励电力工程有限公司采用我们的复配缓蚀剂成功地开展了多次酸洗业务。在业务推广过程中,不同的客户对我们提供的产品有一些个性化的要求。我们针对他们提出的要求正在做一些小的改进。</p>		
	<p><b>技术的实用性和适用领域</b> 所研发的复配型缓蚀剂用量少,成本低廉,效果好。投入使用所需的投资金额低、回报快。且更重要的是本产品是环保型产品,对生产过程中的废固、废液处理等没有特殊要求,按一般废固、废液处理措施处置即可;也没有特殊的能源要求,按一般化工企业的生产要求即可。 应用领域:电力、船舶、化工、钢铁等行业。</p>		
	<p><b>项目实施的重大前提条件</b> 有一定的人力资源、场地和资金,一般火力发电厂皆可。</p>		
合作方式	<p><b>适宜推广的地区</b> 适合任何有电力、船舶、化工、钢铁行业的地区。</p>		
	<p><b>对合作单位的基本要求</b> (1)合作方式:购买技术。 (2)对合作方及合作价格的要求:熟悉表面活性剂、水处理药剂的化工企业;合作价格:100 万元。</p>		
	<p><b>合作内容</b> 购买技术,并签订技术转让合同。</p>		

学校	上海大学		
项目名称	高性能模具材料及提高模具寿命的关键技术		
项目联系人	徐志平	联系方式	021—56331528
技术领域	新材料		
技术说明	<p><b>技术属性说明</b></p> <p>该技术属新材料领域,其中大口径连轧管机芯棒国产化技术成功试制了大直径(<math>\varnothing 358.1\text{mm}</math>)芯棒,试制芯棒的组织、性能、寿命均达到了国际先进水平,填补了国内空白,其制造成本比进口芯棒降低了28%左右;汽车大型塑料模具已成功开发出15~32吨的大模块,在国内处于领先水平,可为汽车模具厂解决大型塑料模具国产化的材料问题。高性能模具材料及提高模具寿命的关键技术可广泛用于现代制造、重大工艺装备、冶金、汽车、家电及IT行业。</p>		
	<p><b>技术创新点</b></p> <p>高性能模具材料及提高模具寿命的关键技术涉及热作模具材料、冷作模具材料、塑料模具材料、覆盖件模具材料、模具热处理和表面处理技术,成功试制了大直径(<math>\varnothing 358.1\text{mm}</math>)芯棒。试制芯棒的组织、性能、寿命均达到了国际先进水平。成功研制出大截面非调质塑料模具钢,获得一种高效、节能、低成本的塑料模具钢,实现国产化。针对热作模具寿命低(热锻、热挤压、压铸)下的问题,开发出三种高性能的热作模具材料,其中SDDM钢使用温度<math>650^{\circ}\text{C}</math>、SDH3620<math>^{\circ}\text{C}</math>、SDHA使用温度为<math>700\sim 800^{\circ}\text{C}</math>,SDHAN使用温度为<math>620\sim 800^{\circ}\text{C}</math>。</p> <p>为进一步提高模具的寿命,在对材料进行全面、系统研究的基础上开发了模具的热处理新工艺研究、新型表面处理工艺的研究(氧化处理、喷丸处理、低温渗硼处理、等离子S-N-C复合处理、模具表面感应淬火处理),实现模具材料和处理技术的全面提升,使模具寿命成倍提高。</p>		
	<p><b>知识产权情况</b></p> <p>获得发明专利5项、实用新型专利3项,现已申请专利15项。</p>		
实用价值	<p><b>技术的成熟度</b></p> <p>目前,研究成果可产业化率达75%以上,50%以上的项目已通过中试或工业化生产,部分实现了模具材料的国产化。</p>		
	<p><b>技术的实用性和适用领域</b></p> <p>该技术具有显著的工业实用性,可有效地提高了国产模具的使用寿命,降低了国产模具的制造成本。适用于现代制造、重大工艺装备、冶金、汽车、家电及IT行业领域。</p>		
	<p><b>项目实施的重大前提条件</b></p> <p>需要具有相关的行业生产技术能力、一定的设备投资或能源供应,最好基于现代制造的工艺装备、新材料制备基础进行实施,其他方面无特殊要求。</p>		
合作方式	<p><b>适宜推广的地区</b></p> <p>无特别限制。</p>		
	<p><b>对合作单位的基本要求</b></p> <p>具备相关行业基本生产条件的企业。</p>		
	<p><b>合作内容</b></p> <p>合作方式可根据双方的情况和需要进行商定。</p>		
其他	<p>获上海市科技进步奖二等奖2项,其他省部级奖2项。</p>		

## 外经贸天地

### 日本企业寻求中方合作伙伴

**采购信息(1):**

铸锻件、焊接、加工外委、阀门类、机加工品、电气仪表等。

**联系信息:**

公 司: 石川岛(上海)管理有限公司(日本总公司:IHI Corporation)

联系人: 朱萌杰

电 话: 021-68411535

邮 箱: zhu\_mengjie@ihi-sh.com

网 址: <http://www.ihichina.com>

**采购信息(2):**

光学部件(镜头、镜片)、电动机(风扇电动机、DC 马达、多面镜马达)海绵部件。

**联系信息:**

公 司: 上海理光数码设备有限公司

联系人: 李 勇

电 话: 021-58549000

网 址: <http://1477503.trade00.com/>

**采购信息(3):**

精密连接器生产相关的树脂材料、金属材料、模具各类加工供应商。

**联系信息:**

公 司: 上海第一精工模塑有限公司

联系人: 李 润

电 话: 021-64636616

邮 箱: yndllr@daiichi-seiko.com.cn

网 址: <http://www.daiichi-seiko.co.jp/>

**采购信息(4):**

轴承、螺丝、电阻器、铝压铸件、线束、磁铁、电容、注塑件

**联系信息:**

公 司: 山洋电气(上海)贸易有限公司

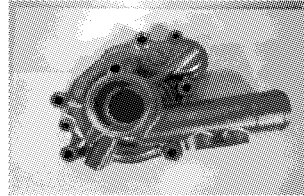
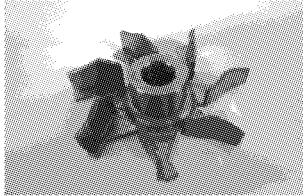
联系人:张 艳  
电 话:021-62351107  
邮 箱:yan\_zhang@sanyodenki.co.jp  
网 址:http://www.sanyodenki.biz/

**采购信息(5):**

产品名称:冲压叶轮(参照左下图)

材 料:铁

产品用途:叶轮叶片根部冲压成型,叶轮主轴部分切削加工,铆接之后与其他部件连成一体。



产品名称:泵壳(参照右上图)

材 料:铝合金

**联系信息:**

公 司:上海近畿机械有限公司

联系人:小山 良一

电 话:021-67828555

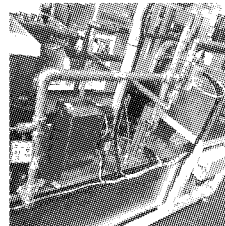
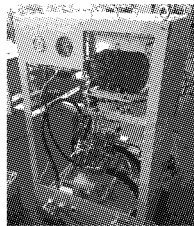
邮 箱:koyama@kawnet.cn

网 址:http://www.kawnet.jp

**采购信息(6):**

产品名称:高压泵(参照左下图)

材料要求:高压用泵;压力 5~50MPa;接液部是 SUS;流量 20~30 l/min 程度



产品名称:SUS 钢管(参照右上图)

材料要求:管壁厚:sch40→尺寸(英寸):1/8、1/4、3/8、1/2、3/4、1B、1•1/4、1•1/2、2B;管壁厚:sch80→尺寸(英寸):1/4、3/8、1/2

**联系信息:**

公 司:瑞顾克斯(常州)机械制造有限公司

联系人:刘晓宇

电 话:0519-89880190

邮 箱:liuxy@rix-cz.com

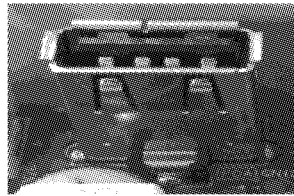
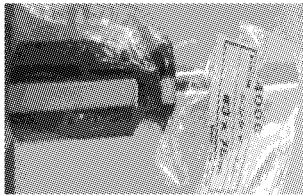
网 址:http://www.rix-cz.com/

**采购信息(7):**

产品名称:汇驱动器(参照左下图)

材 料:铁

产品用途:建筑设备



产品名称:USB 连接器(参照右上图)

材 料:塑料、陶瓷、其他

产品用途:安全设备电子元器件

**联系信息:**

公 司:上海能美西科姆消防设备有限公司

联系人:平塚ふみ

电 话:022-4256113

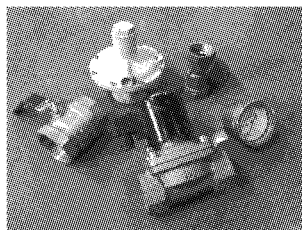
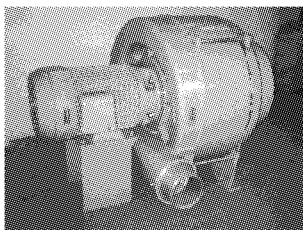
邮 箱:fu-hiratsuka@secom.co.jp

网 址:http://www.secom-kogyo.co.jp

**采购信息(8):**

产品名称:燃烧用鼓风机(参照左下图)

合作意向:条件各不相同,寻找可提供符合各种容量和压力条件的鼓风机的供应商



产品名称:煤气配管设备(参照右上图)

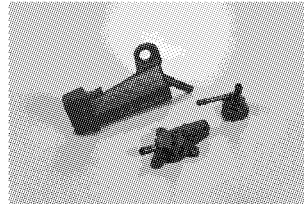
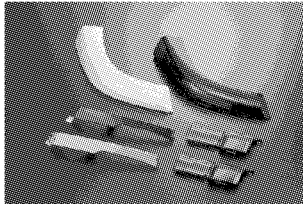
合作意向:寻找电磁阀、针型阀、减压阀等煤气燃烧配管设备类的供应商

**联系信息:**

公 司:成田燃具(上海)有限公司  
联系人:初向羽  
电 话:021-57684356  
邮 箱:chu\_xiang\_yu@126.com  
网 址:http://www.narita-sh.com

**采购信息(9):**

产品名称:吹塑成形品(参照左下图)  
材 料:PP  
产品用途:汽车外装配件



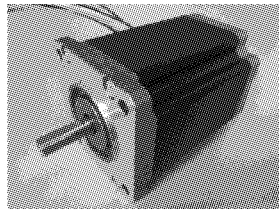
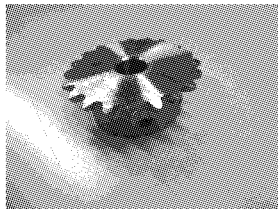
产品名称:管状切割加工品(参照右上图)  
材 料:POM  
产品用途:切削加工品 50×25×3

**联系信息:**

公 司:星威商贸(上海)有限公司  
联系人:村松茂  
电 话:021-61256830  
邮 箱:muramatsu@shin-ei-plastics.co.jp  
网 址:http://www.shin-ei-plastics.co.jp

**采购信息(10):**

产品名称:卷盘(参照左下图)  
材 料:铁(S45C)  
产品用途:组装机时使用



产品名称:马达(参照右上图)  
产品用途:用于机械组装的各种马达

**联系信息:**

公 司:太陽精機株式会社  
联系人:今西晶裕  
电 话:021-61256830  
邮 箱:akihiro@bp.horizon.co.jp  
网 址:http://www.taiyo-seiki.jp

**采购信息(11):**

产品名称:冲压件、钣金件(参照左下图)  
产品用途:需要有单冲、连续冲设备



产品名称:内六角螺丝 10.9 级(参照右上图)  
材 料:SCM435  
产品用途:強度:10.9 级;表面处理:白锌、五彩

**联系信息:**

公 司:贵宣(上海)国际贸易有限公司  
联系人:于 丹  
电 话:021-67286669  
邮 箱:u-tan@k-yoshinobu.co.jp  
网 址:http://www.k-yoshinobu.co.jp

上述 11 条采购信息均来自第 17 届上海 2014 亚洲制造业商谈会(举办时间:2014 年 9 月 3 日~4 日,举办地点:上海世贸商城)。此次参展海外企业超过 530 家,如果您想要了解更多详情,请点击:<http://fbcsn.factorynetasia.cn/cn.php>。

发布机构:工场网信息咨询(上海)有限公司 商谈会部门  
电子邮箱:fbcsn@factorynetasia.cn  
联系电话:021-33537915  
图文传真:021-33538981



## 税务关注点

### 7 月份税收政策解读

#### 一、居民企业应报告境外投资和所得信息

居民企业成立或参股外国企业,或者处置已持有的外国企业股份或有表决权股份,符合以下情形之一,且按照中国会计制度可确认的,应当在办理企业所得税预缴申报时向主管税务机关填报《居民企业参股外国企业信息报告表》:

1.在本公告施行之日,居民企业直接或间接持有外国企业股份或有表决权股份达到10%(含)以上;

2.在本公告施行之日后,居民企业在被投资外国企业中直接或间接持有的股份或有表决权股份自不足10%的状态改变为达到或超过10%的状态;

3.在本公告施行之日后,居民企业在被投资外国企业中直接或间接持有的股份或有表决权股份自达到或超过10%的状态改变为不足10%的状态。

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c747868/content.html>

#### 二、非居民企业从事国际运输业务税收管理暂行办法发布

该暂行办法对非居民企业从事国际海运业务、国际空运业务涉及的企业所得税的管理,从税务登记、征收管理、享受协定待遇及跟踪管理等环节做出了具体规定。

##### 1.明确了非居民企业从事国际运输业务的税收管理范围

办法所称从事国际运输业务是指非居民企业以自有或者租赁的船舶、飞机、舱位,运载旅客、货物或者邮件等进出中国境内口岸的经营活动,含相关装卸、仓储等附属业务,并明确了以程租、期租、湿租的方式出租船舶、飞机取得收入的经营活动也属于国际运输业务。

##### 2.税务登记管理

非居民企业从事国际运输劳务,应办理税务登记。其可自行选择一处业务发生地办理税务登记即可。当在其他业务口岸发生业务时,只需向业务发生地主管税务机关报送税务登记复印件及相关业务资料即可。

##### 3.明确由支付人扣缴税款的规定

办法中明确未办理税务登记或未据实申报的非居民企业,由向其直接支付运费的支付人为扣缴义务人,包括境内委托方、货代公司等。

##### 4.关于企业所得税征收管理的规定

企业所得税申报征收采取据实申报、核定征收、指定扣缴三种方式:设立账簿且能够准确计算应纳税所得额的非居民企业应当自行申报缴纳企业所得税;不能准确计算

并据实申报其应纳税所得额的非居民企业采取核定征收的办法;未办理税务登记且未自行申报和未委托代理人申报的非居民企业由支付人按次支付运费时扣缴税款。

5.非居民企业享受税收协定待遇,若税收协定涉及增值税、营业税等企业所得税以外的税种,其程序遵从本办法的规定。

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c747801/content.html>

### 三、6%和4%的增值税征收率统一调整为3%

1.将《国家税务总局关于固定业户临时外出经营有关增值税专用发票管理问题的通知》、《国家税务总局关于拍卖行取得的拍卖收入征收增值税、营业税有关问题的通知》中的增值税征收率统一改为3%。

2.将《国家税务总局关于增值税简易征收政策有关管理问题的通知》(国税函[2009]90号)第一条第(一)项中“按简易办法依4%征收率减半征收增值税政策”,修改为“按简易办法依3%征收率减按2%征收增值税政策”。

3.将《国家税务总局关于供应非临床用血增值税政策问题的批复》(国税函[2009]456号)第二条中“按照简易办法依照6%征收率计算应纳税额”,修改为“按照简易办法依照3%征收率计算应纳税额”。

4.将《国家税务总局关于一般纳税人销售自己使用过的固定资产增值税有关问题的公告》(国家税务总局公告2012年第1号)中“可按简易办法依4%征收率减半征收增值税”,修改为“可按简易办法依3%征收率减按2%征收增值税”。

5.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:

$$\text{销售额} = \text{含税销售额} / (1 + 3\%)$$

$$\text{应纳税额} = \text{销售额} \times 2\%$$

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c747606/content.html>

### 四、单位吸纳持《就业失业登记证》人员就业可申请减免减营业税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加

#### 1.申请

符合条件的企业、民办非企业单位应按要求准备材料向县以上人力资源社会保障部门递交申请。

#### 2.税款减免顺序及额度

(1)纳税人按本单位吸纳人数和签订的劳动合同时间核定本单位减免税总额,在减免税总额内每月依次扣减营业税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加,以上减免税总额以实际应缴纳以上税种为限;实际应缴纳以上税额大于核定减免税总额的,以核定减免税总额为限。

纳税年度终了,如果纳税人实际减免的营业税、城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加小于核定的减免税总额,纳税人在企业所得税汇算清缴时,以差额部分扣减企业所得税。当年扣减不足的,不再结转以后年度扣减。

减免税总额=∑每名失业人员本年度在本企业工作月份÷12×定额  
企业、民办非企业单位自吸纳失业人员的次月起享受税收优惠政策。

(2)第二年及以后年度当年新招用人员、原招用人员及其工作时间按上述程序和办法执行。每名失业人员享受税收优惠政策的期限最长不超过3年。

全文链接：[http://www.csj.sh.gov.cn/pub/xxgk/zcfg/zhsszc/201406/t20140616\\_408373.html](http://www.csj.sh.gov.cn/pub/xxgk/zcfg/zhsszc/201406/t20140616_408373.html)

## 企业发放实物福利应做的税务处理

在一些经营效益较好的企业,经常会发放一些实物福利、实物赠送,虽然惠及了员工,但企业也要做好税务处理,以下详细介绍具体处理方法以及原则。下面就以粽子为例,具体分析一下:

### 一、个人所得税涉税分析

#### 1.送单位职工

《中华人民共和国个人所得税法实施条例》第八条解释了各项个人所得的范围:“(一)工资、薪金所得,是指个人因任职或者受雇而取得的工资、薪金、奖金、年终加薪、劳动分红、津贴、补贴以及与任职或者受雇有关的其他所得。”同时第十条也提到:“个人所得的形式,包括现金、实物、有价证券和其他形式的经济利益。”

若粽子算是受雇取得的实物,依据以上规定,企业发放粽子给本企业职工,应按职工获得非货币性福利(粽子)的金额并入发放当月职工个人的“工资薪金”收入中计算扣缴个人所得税。

#### 2.送客户

《财政部、国家税务总局关于企业促销展业赠送礼品有关个人所得税问题的通知》(财税[2011]50号)规定,企业在销售商品(产品)和提供服务过程中向个人赠送礼品,属于下列情形之一的,不征收个人所得税:

(1)企业通过价格折扣、折让方式向个人销售商品(产品)和提供服务;

(2)企业在向个人销售商品(产品)和提供服务的同时给予赠品,如通信企业对个人购买手机赠话费、入网费,或者购话费赠手机等;

(3)企业对累积消费达到一定额度的个人按消费积分反馈礼品。

企业向个人赠送礼品,属于下列情形之一的,取得该项所得的个人应依法缴纳个人所得税,税款由赠送礼品的企业代扣代缴:

(1)企业在业务宣传、广告等活动中,随机向本单位以外的个人赠送礼品,对个人取得的礼品所得,按照“其他所得”项目,全额适用20%的税率缴纳个人所得税;

(2)企业在年会、座谈会、庆典以及其他活动中向本单位以外的个人赠送礼品,对个人取得的礼品所得,按照“其他所得”项目,全额适用20%的税率缴纳个人所得税;

(3)企业对累积消费达到一定额度的顾客,给予额外抽奖机会,个人的获奖所得,按照“偶然所得”项目,全额适用20%的税率缴纳个人所得税。

## 二、企业所得税

### 1. 视同销售

具体政策规定:

《国家税务总局关于企业处置资产所得税处理问题的通知》(国税函[2008]828号)第二条规定,用于职工奖励或福利,属于企业将资产移送他人的情形,因资产所有权属已发生改变而不属于内部处置资产,应按规定视同销售确定收入。

《国家税务总局关于企业处置资产所得税处理问题的通知》(国税函[2008]828号)第三条规定,属于企业自制的资产,应按企业同类资产同期对外销售价格确定销售收入;属于外购的资产,可按购入时的价格确定销售收入。

### 2. 税前扣除

国税函[2009]3号通知的相关规定,企业职工福利费,主要包括以下内容:

(1)尚未实行分离办社会职能(就是你们单位职工自己可以享受的而社会人士不能参与的)的企业,其内设福利部门所发生的设备、设施和人员费用,包括职工食堂、职工浴室、理发室、医务所、托儿所、疗养院等集体福利部门的设备、设施及维修保养费用和福利部门工作人员的工资薪金、社会保险费、住房公积金、劳务费等。

(2)为职工卫生保健、生活、住房、交通等所发放的各项补贴和非货币性福利,包括企业向职工发放的因公外地就医费用、未实行医疗统筹企业职工医疗费用、职工供养直系亲属医疗补贴、供暖费补贴、职工防暑降温费、职工困难补贴、救济费、职工食堂经费补贴、职工交通补贴等。

(3)按照其他规定发生的其他职工福利费,包括丧葬补助费、抚恤费、安家费、探亲假路费等。

## 三、增值税涉税分析

### 1. 视同销售具体分析

《增值税暂行条例实施细则》第四条规定,单位或者个体工商户的下列行为,视同销售货物:

- (1)将货物交付其他单位或者个人代销;
- (2)销售代销货物;
- (3)设有两个以上机构并实行统一核算的纳税人,将货物从一个机构移送其他机构用于销售,但相关机构设在同一县(市)的除外;
- (4)将自产或者委托加工的货物用于非增值税应税项目;
- (5)将自产、委托加工的货物用于集体福利或者个人消费;
- (6)将自产、委托加工或者购进的货物作为投资,提供给其他单位或者个体工商户;
- (7)将自产、委托加工或者购进的货物分配给股东或者投资者;
- (8)将自产、委托加工或者购进的货物无偿赠送其他单位或者个人。

《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》第十六条规定,纳税人有条例第七条所称价格明显偏低并无正当理由或者有本细则第四条所列视同销售货物行为而无销售额的,按下列顺序确定销售额:

- (1)按纳税人最近时期同类货物的平均销售价格确定;

(2)按其他纳税人最近时期同类货物的平均销售价格确定；

(3)按组成计税价格确定。组成计税价格的公式为：

$$\text{组成计税价格} = \text{成本} \times (1 + \text{成本利润率})$$

属于应征消费税的货物，其组成计税价格中应加计消费税额。

公式中的成本是指：销售自产货物的为实际生产成本，销售外购货物的为实际采购成本。公式中的成本利润率由国家税务总局确定。

存在争议的问题：送客户用于个人消费，自产的“粽子”所产生的进项税额是否能抵扣？说能抵扣，因为视同销售，属于增值税应税项目；说不能抵扣，企业外购的货物用于个人消费，进项税额不能抵扣。

#### 2.不能进项抵扣具体分析

《中华人民共和国增值税暂行条例》第十条规定，企业外购的货物用于非增值税应税项目、免征增值税项目、集体福利或者个人消费的，其进项税额不得从销项税额中抵扣。

#### 【账务处理】

##### (1)自制的粽子

###### ①送单位职工

借：应付职工薪酬——职工福利

贷：库存商品

应交税费——应交增值税(销项税额)

###### ②送客户

借：管理费用——业务招待费/销售费用——业务宣传费

贷：库存商品

应交税费——应交增值税(销项税额)

###### ③送退休职工

借：应付职工薪酬——职工福利

贷：库存商品

应交税费——应交增值税(销项税额)

##### (2)外购

###### ①送单位职工

借：应付职工薪酬——职工福利

贷：银行存款/应付往来款

###### ②送客户

借：管理费用——业务招待费/销售费用——业务宣传费

贷：银行存款/应付往来款

###### ③送退休职工

借：应付职工薪酬——职工福利

贷：银行存款/应付往来款

(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

## 解读快时尚品牌 ZARA 成功的秘密

作为过去十年来成衣品牌的后起之秀,ZARA 已经在全世界范围内设立超过 2000 多家的服饰连锁店,备受追逐时尚的年轻人宠爱。不仅衣服面料优质、款式设计新颖,“快、准、狠”的市场运营策略也是 ZARA 遍布全球的另一个原因。

ZARA 只是快时尚品牌之一,“快时尚”的英文为“FastFashion”,源自于快时尚品牌横生的上世纪欧洲,也称 McFashion。McFashion 和 McDonald's 有异曲同工之妙,凸显 McFashion 将平价和时尚结合起来,像 McDonald's 贩卖快速消费品一样销售潮流时装。H&M、GAP、UNIQLO、C&A、MAP、UR 等也是快时尚品牌的代表品牌。

### “快”是 ZARA 的核心竞争力

ZARA 采用垂直整合的模式来管理每一批成衣的生产、分配和销售,从市场调研到产品设计,成衣打版,制作样衣,批量生产,物流运输最后到商店零售,很大程度上缩短了出货周期,平均为 2 周,比同为快时尚品牌的 H&M 快了 5 天。因此 ZARA 每年会有 15~20 个系列走向市场,而普通品牌出货的整个过程需要 4~6 个月。

ZARA 所有的远程物流运输都选择航空物流,取代价格低廉的货船运输。为了追求“快”时尚的浪潮,ZARA 更倾向于承担高额的物流成本,而不愿在广告和市场营销上的花费投入更多。数据显示,ZARA 的市场营销支出占总成本的 0.3%~0.4%,而其他品牌的市场营销支出能占到 3%~4%。

从 ZARA 的业绩来看,垂直整合的管理模式能保证所有衣服不会在总部仓库里停留超过三天,零售商店每周会向总部下单 2 次补充产品,存货周转率比其他品牌高 3~4 倍。ZARA 每季平均只有 15% 的存货会打折出售,其他品牌的存货打折率则为 50%。据统计,顾客每年平均光顾 ZARA 的次数为 17 次,而其他品牌平均为 4 次。

### 从零售商店获取信息“准”确迎合市场需求

在 ZARA,零售商店是设计、生产的核心,因为只有在 ZARA 的零售商店才能和顾客交流,了解顾客的需求,获取销售的数据,洞悉市场的变化。

因此,ZARA 零售商店将售数据提供给门店经理。经过整理,门店经理将整理结果递交给设计部门,设计部门会按照销售数据和各科的需求设计出款式。然后设计部门

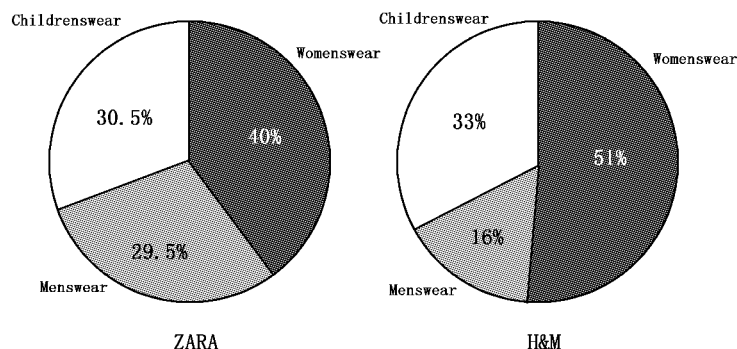
将设计作品和销售数据交给商业部门进行成本和价格的评估。在通过商业部门之后,新的设计开始打板、制作样衣,接着移交给工厂生产。最后将生产出的成衣存放至 ZARA 的大型物流仓库,等着运送至欧洲和其他地区进行销售。

ZARA“本末倒置”的设计经营理念主要考虑到客户对于时尚的评判和需求是变化的,而从零售商店收集到的数据资料不但具有时效性,还能准确地反映客户和市场喜好的变化,同时从另一个侧面也体现快时尚品牌的特点。

#### “狠”品牌注重消费市场大局 客户群定位具有经济实力的家庭

如果将 ZARA 和 H&M 的产品大致分为男装、女装和童装,从下图可见 ZARA 的三种产品各占比例较为平均,均未超过 50%。而 H&M 似乎更加重视女装,占到总比例的 51%,男装和童装分别各占 33%和 16%。由此,我们可以看到 H&M 将女装作为品牌发展的重点,同时也体现出 H&M 的运营策略注重商业化,追求更多商业利益。和 H&M 相比,ZARA 更注重成熟的消费者,希望消费者在购买衣服时也为伴侣或者孩子选购衣服。因此 ZARA 不存在偏重于单一产品类别上。

SEGMENTATION OF OFFERING AT ZARA & H&M EDITD  
Segment analysis of offering available online on 9th April 2014



从定价策略来看,ZARA 的定价区间主要集中于中等价位,而 H&M 的主要定价区间普遍低于 ZARA。ZARA 的 254 件热销品定价在 20~50 美元,超过总比例的 75%。同价位区间 H&M 产品不到产品总数的 60%。ZARA 女裙的主要价格区间在 40~70 美元,而 H&M 则在 10~40 美元。但是 H&M 的高价和低价产品的比重均超过 ZARA,所以 H&M 更倾向于销售价格差距大的商品,满足不同人的需求,获取更多利益。而 ZARA 价格区间较为集中,通过不同款式和优质的面料迎合大众的需要。

成立于 1975 年的西班牙品牌 ZARA,目前隶属于 Inditex 集团,是全球排名第三、西班牙排名第一的服装商。ZARA 的成衣风格兼具成熟和时尚于一体,垂直整合运营模式很显著地提高了成衣从设计到销售的速度,重视市场的实时数据是 ZARA 的制胜法宝,最后,选择具有相当消费水平的家庭消费模式作为市场主体也证明了 ZARA 非凡的自信和紧随时尚潮流的正确选择。

## ● 涉外培训

### 用创新的方式做广告,让你的产品深得人心

还在为平凡的文案广告无人注意而发愁吗?还在为最新产品的巨幅海报因为广告位不佳而抱怨吗?还在为循规蹈矩、缺乏创意的广告方式抓不住客户的眼球而着急吗?

每一个问题都会有它的答案,如果国内的运行模式框住了我们的思维,不妨来看一些国外的广告案例,幸许灵光闪现。

#### **Powerlinks Media: 消息推送,把广告送到顾客眼前**

Powerlinks Media ([www.powerlinks.com](http://www.powerlinks.com)) 是由 Kevin Flood 和 Mike Harty 于 2011 年 9 月在英国曼彻斯特创立的一个广告技术平台,致力于内容推荐服务,成立短短一年时间内就有了 22000 名广告商。公司总部在英国曼彻斯特、伦敦和纽约都设有办事处。它的客户包括代理公司、市场营销公司(优势麦肯公司、群邑集团等)和为微软、惠普、IBM 等公司服务的出版商。

Powerlinks Media 主要以文字和图像的方式投放广告,并建立广告交换的联盟营销。广告交换就是多个网站上相互交叉、轮流显示这些网站成员的广告,访客通过点击或者激活这些广告可以访问到另一个网站用来达到增加网站访问量的效果,是一种最简单、高效、无成本的推广网站的方法。PowerLinks 内容推荐服务旨在帮助互联网出版商增加网站流量。其内容推荐系统使用行为定向和上下文定向,给读者推荐有趣的文章,博客或视频。

▼ 特色:撼动联盟营销领域的青年企业家;致力于内容推荐服务内容的广告投放和广告交换的联盟营销

#### **Eyetease Media: 带着你的广告乘车旅行**

Eyetease Media ([www.eyeteasemedias.com](http://www.eyeteasemedias.com)) 由 Richard Corbett 于 2010 年 2 月创立,是数字户外广告专家。创始人 Richard Corbett 的纽约之行发现很多出租车未尽其用,于是经过两年的不懈研究和创造,创建了为出租车量身定制的、他认为是最先进的数字广播媒介。Eyetease 运用 3G 和 GPS 技术,加上独特的设计,主要通过车顶显示屏来播放视频广告。

其产品 iTaxitop 适用于任何汽车,如著名的伦敦黑色出租车、普通型出租车,甚至是宝马的 MiniCooper。公司技术也是非常先进,例如,如果出租车驶入西班牙裔为主的区域时,出租车广告会自动翻译成西班牙文;早上播放的是咖啡类广告,晚上播放剧院宣传片。数字标牌在出租车上的应用也变得新奇独特起来,数字技术的发展为数字标牌的多样化注入了越来越多的活力。

公司不仅从销售硬件中获得利润,而且作为 Eyetease Media 网络媒体所有者,可以从中赚取广告收入。Eyetease Media 最近和世界上最大的一家公司之一已经签订了



合同,看来是明显走上了成功的高速通道。

♥ 特色:对时间和地理非常敏感的数字设备,把每辆出租车变成一个移动的广告牌

**Screach:通过创新型应用程序做广告,亲身体验比图文广告更得人心**

有想过用创新型互动应用程序来做广告吗?它能令客户直接体验到产品,远远超过图文广告起到的作用。还有什么比亲身体验新产品更刺激、更令人兴奋的呢?Screach([www.screach.com](http://www.screach.com))就是目前的不二选择。

由 Paul Rawlings 和 Sam Morton 于 2010 年 8 月创立的 Screach,是一个鼓励企业和消费者之间双向互动的创新型的应用程序。用户只要在智能手机上的 Screach 应用中输入对应的特殊 Pin 码,都可以参与诸如民意测验、点唱机、游戏、投票等各种互动。手机可以变成控制电视、收音机的遥控器,也可以瞬间变成多人游戏的游戏界面,这些都取决于 Pin 码。电视娱乐节目可以通过它同观众进行实时互动;酒吧可用它进行智力竞赛,还可通过它发放手机奖品。

例如:Screach 曾在伦敦 Westfield 购物商场前面的大屏幕上装载了该游戏程序,在一定范围内的智能手机上都可以运行 Screach 程序,屏幕提示输入代码“60”,这样手机就变成了一个游戏转向控制器,可 9 个玩家同时进行游戏,五颜六色的汽车在玩家控制下左支右绌,小心翼翼前行,极具吸引力和乐趣。同样是宣传新开发的游戏,实在是比一般图文广告的宣传手法高明得多了。Screach 致力于为企业和消费者创造双赢的互动,其客户有英超足球俱乐部、支付宝、微软和 TED 演讲等。

♥ 特色:一个鼓励企业和消费者之间双向互动的创新型应用程序

做广告就是要广而告之,但是“告”也要注重方式,力求达到最好的效果。Powerlinks Media 根据行为定向和上下文定向用户推荐他们喜爱的内容;Eyetease Media 将自由活动的出租车广告和 GPS 定位技术相结合,为客户提供高效、贴心的广告服务;虽然 Screach 不专注于广告领域,可是其软件的创新性和互动性为广告商投放提供了绝佳的体验式广告,让消费者直接感受产品。

## ● 国际战略

### 小胖们健身新商机:儿童运动市场潜力无限

优越的物质生活让很多人都不由自主地迈不开腿、管不住嘴,但是随之而来的问题就是肥胖。在现代人们的生活中,减肥、保持身材已经成为了毕生要坚持的事业。这样的生活方式也已经影响到了祖国的“将来”,严重的儿童肥胖问题已经不止一次登上报纸的版面。

顿顿土豆、肉制品的欧美人在发福的同时也意识到了儿童肥胖率高的严重性。于

是英国的 A-Star Sports 用一系列精彩有趣的将“终身运动”的生活方式植入孩子的生活中, Turtle Tots 的母婴游泳课程让孩子在不知不觉中学会游泳, 致力于全方位开发儿童潜能的 My Gym 经得起时间和市场的考验, 屹立行业前列超过 30 年。

#### 国内商业模式分析: 国民健身意识不足 儿童成为健身房的“病人”

在中国, “考试”这座大山一直伴随着每个莘莘学子踏过自己的青春岁月。因此, 中国的家长热衷于把孩子送进奥数班、英语班、钢琴兴趣班等各种培训学校, 为了考试而花费很多精力和金钱。但是随着教育改革将体能考核的成绩也纳入最后总分, 健身房、跑道等健身场地也成为青少年经常光顾的地方。

付秦岭是一位健身房的高级私人教练, 他的主要客户是具有经济实力的白领阶层。两三年前, 有的客户带着自己的孩子来到健身房, 希望付秦岭能给予健身指导。随着别的客户也提出同样的要求, 付秦岭接触到的青少年越来越多, 他发现这些孩子中九成以上都出现了问题, 要么肥胖, 要么体质不好, 以至于不能通过体育考试。作为高级私人健身教练, 付秦岭为每天接待青少年“病人”感到悲哀。

国内青少年体育培训并不少见, 但是儿童肥胖率依然居高不下。十几年来从事青少年体育培训的著名游泳奥运冠军钱红与丈夫舍苍海总结出中国青少年健身的三大动机: 一是减肥; 二是长个儿; 三是完成体育考试。中国的“健身热”从 20 世纪 90 年代开始, 如今很多家长都没有健身的习惯, 因为考试才让自己的孩子参加体育锻炼其实对于孩子的健康已经为时已晚。

#### 国外商业模式分析: 特设儿童健身中心 培养孩子终身运动

##### 1. A-Star Sports: 在运动中发现体育的乐趣, 激发孩子对于体育的热爱

A-Star Sports([www.a-starsports.co.uk](http://www.a-starsports.co.uk))是由 Gary Bassett、Sharon Bassett、Kevin Key、Caroline Key、Alister Ramm 和 Lorna Ramm 于 2011 年 11 月创立的一家儿童健身中心。A-Star Sports 主要为 2~10 岁的孩子提供丰富多彩的体育运动活动, 包括篮球、板球、曲棍球等 10 种主要球类运动, 还发起体育课、聚会、度假、俱乐部等活动, 旨在倡导“终身运动”的理念。

在体育专家、教师和心理学家的帮助下, A-Star Sports 致力于把运动变得有趣, 培养孩子享受运动的习惯, 健康成长。现如今, 每周都有很多名学生活跃在 A-Star Sports。

##### 2. Turtle Tots: 学习游泳, 从刚出生抓起

Turtle Tots(<http://www.turtletots.com/>)是由 Gaby Lixton 和 Caroline Sparks 于 2011 年 9 月创立的一家公司, 开辟创新和独特的游泳计划。Lixton 注意到许多妈妈对教宝宝游泳极度缺乏信心, 所以设计了一系列宝宝游泳课程(从在妈妈肚子里直到上学前), 以及产前及产后运动班来解决这个问题。也提供妈妈在水底拍摄宝宝游泳的项目。

Turtle Tots 的课程会先从正对妈妈们的水中生产瑜伽开始, 宝宝出生之后, 将会

有专业的老师对于孩子进行阶段性的游泳课程培训。在生产前后,也会提供由专人指导的健身课程。Turtle Tots 的窝心之处就在于它会考虑到客户个人的自身身体素质来调节课程进度和动作难度。Turtle Tots 在英国 15 个地点提供教学,曾荣获欧洲区域发展基金快速增长基金奖励,并计划在 12 个月内开始向海外市场拓展。

### 3. My Gym: 安全、干净的环境 助孩子全面成长

My Gym 可谓是儿童健身界的元老级人物。成立于 1983 年的 My Gym 致力于为 6~13 岁的儿童设计并研发优秀的活动项目,帮助他们德、智、体全面发展。在 My Gym 会有经过专业训练的指导老师和孩子们一起上课,确保孩子们在安全、干净的环境中成长。

My Gym 在全球的 30 多个国家都设有健身中心,每周都推出精心设计、和孩子年龄相符的课程,这些课程包括音乐、舞蹈、游戏、体操、运动等孩子感兴趣的事物,在活动中寓教于乐,培养孩子的平衡能力、协调能力、柔韧性等必要的身体素质,同时增强孩子的社交能力、自信、自尊等内在品格。

### “成长中国”平台专家分析:国外儿童健身业绩不凡 国内潜在市场不容小觑

繁重的学业压力和快节奏的生活方式已经将孩子们健康成长的进程打乱,大多数孩子会留在教室或者卧室来学习和休息,父母们也因为将来的“锦绣前程”许可孩子的做法。然而,在过去的 30 年中,中国的肥胖率急剧攀升,4600 万人肥胖,成为仅次于美国的第二大肥胖国。

欧美国家早已经开始注意肥胖所带来的问题,并且积极行动起来找出应对策略。在 20 世纪 50 年代,英国流行病学家杰瑞米·莫里斯就发表了一篇具有先锋意义的论文,觉察到人们久坐不运动、引发肥胖带来的坏处,鼓励人们多运动。因此,在英国的周末全家到健身房锻炼就成了主流活动。在运动的过程中,不仅每一个成员都进行了体育锻炼,同时也增强了家庭成员间的交流,一举两得。

形成鲜明对比的是中国的儿童健身中心才刚刚进入萌芽阶段。但是观望我国连年攀升的肥胖率和考试制度的改革,儿童健身中心的潜在市场不容小觑。暑假伊始,就有不少为迎接明年中考的学生走进游泳池学习游泳,一方面为了应试,同时也学会了一项新的技能。更有很多孩子选择跑步来减肥。如果在市场上出现具有创意、同时结合体育运动的儿童健身中心,我们可以预见其巨大的社会价值和经济价值。

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.成长中国.net

电 话:021-65876677

邮 箱:editor@growingchina.com.cn

## 宏观大方向

### ● 经济要闻

## 2040 战略专题系列研讨会举行 上海下一个目标:全球创新中心

上海召开 2040 战略专题研讨会,聚集新一轮城市总体规划编制,探讨“上海迈向全球城市的产业升级与竞争力提升”。

### 上海要做“创新中心”

专家表示,上海的下一个目标是“走向创新中心”。他指出,经济、金融、贸易、航运“四个中心”都是产业中心。从目前的发展看,成功的企业都在从“产品中心”向“产品中心+创新中心”转型。创新是不容忽视的发展趋势,放在城市上,就是从“产业中心”走向“产业中心+创新中心”。

专家提出,打造“创新中心”,需要重视技术路线和环境条件。在技术路线上,城市要多一点科技预测。他说,“昨天的科技预测,会点燃今日的科技创新”。过去的有些科技预测,如今已经来到人们身边,比如大数据;所以上海对未来的产业升级预测,也要多一点科技预测。

创新所需要的环境条件则有三个,分别是基础设施环境、人才培养环境和政策环境。基础设施环境分硬件和软件两方面,前者包括水电气、路桥隧等,上海已经有很好的基础;后者则可归纳成“大、云、平、移”,即大数据、云计算、平台、移动互联网。这些软件能让数据共享、资源传递、成本降低。在人才培养环境上,上海不仅要优秀人才,还要有更多的创新型人才。政策环境方面,上海更好地实现贸易便利化、投资便利化。

### 产业升级的四个问题

专家指出,上海中心城的就业密度远高于新城和郊区,以服务业为代表的第三产业就业岗位大部分集中在中心城内,并且呈高密度集中态势,工业就业岗位基本分布在新城和其他郊区地区,与居住空间的融合度较低。

从未来发展看,一个城市应当合理布局产业空间,推动二、三产业合理布局和融合发展,实现生产、生活的一体化推进。所以,上海产业升级要回答好四个问题:

第一个问题是,面对经济全球化和互联网快速发展的趋势,未来城市的产业结构究竟是怎样的?孙珊解释,有经济学家曾提出,在未来 10 年内,中国现有企业中的 50% 会消失,这与产业发展的大环境有关。正因为此,要正确评估上海现在产业发展的潜力,合理定位未来的产业发展方向,从而构筑起支撑上海国际竞争力的产业体系。第二个问题是,在新的产业体系下,会产生哪些新业态?新业态的诞生会给城市人口、产业

空间以及就业分布带来怎样的影响,需要提前规划,积极应对。第三个问题是,上海现有的工业园区转型和发展路径在哪里?上海新一轮总规提出建设用地负增长的总体要求,工业园区转型迫在眉睫。最后一个问题是,采取哪些措施提升科技创新能力,持续推动上海产业升级?

#### “第六产业”引人深思

对于上海未来的产业,专家们纷纷“大胆想象”。

专家提出“第六产业”概念。他说,此前讲得较多的是第一产业、第二产业和第三产业,但现在已经有了1.5产业、2.5产业,甚至3.5产业,也就是“服务业的服务业”。其实,1+2+3等于6,1×2×3也等于6,“+”和“×”,意味着产业的多样性,需要引人深思。

专家认为,未来上海不仅是国际化大都市,更应成为一个综合性的“全球城市”。全球城市与国际化大都市的差别在于,前者拥有全球视野的领导力、是全球性的要素流动与配置的中心、有全球性的机会与吸引力、具备全球性基础设施和联通能力、有全球性的知识氛围和创新文化,以及具备全球性的身份标识。具体来说,未来上海应当具备低碳、环保、智能化的生产体系,成为全球资源配置中心之一,拥有以现代服务业为主的产业结构特征,产业组织体系以平台为基础、大企业为主导、中小企业群有序构成,以及拥有完整高效创新服务体系。

专家表示,工业园区等产业园区在转型时,要注重经济与社会的结合。比如,在园区空间布局方面,不能仅以单一产业为主的考虑来布局,而是要考虑产城融合;在产业结构选择上,要为上海打造“全球城市”服务,选择具有全球性标志的产业;在发展目标中,要考虑发展动力,不能简单用外延方式,应当注重内生;在管理模式上,要进一步提高专业服务能力。

### ● 政策动向

## 《国家物联网发展及稀土产业补助资金管理办法》发布

财政部、工业和信息化部近日发布《国家物联网发展及稀土产业补助资金管理办法》,以规范物联网发展和稀土产业补助资金管理,充分发挥财政资金的引导和带动作用,促进产业健康有序发展。

《办法》明确,补助资金支持物联网领域主要包括以下内容:技术研发与产业化、应用示范、标准研究与制订、公共服务平台建设和国家级物联网创新示范区建设。补助资金支持稀土领域主要包括以下内容:稀土资源开采监管、稀土采选冶炼环保技术改造、稀土共性关键技术与标准研发、稀土高端应用技术研发和产业化和公共技术服务平台建设。

## 《社会信用体系建设规划纲要(2014—2020年)》发布

国务院近日印发《社会信用体系建设规划纲要(2014—2020年)》,部署加快建设社

会信用体系、构筑诚实守信的经济社会环境。这是我国首部国家级社会信用体系建设专项规划。

《纲要》指出,加快社会信用体系建设是全面落实科学发展观、构建社会主义和谐社会的重要基础,是完善社会主义市场经济体制、加强和创新社会治理的重要手段,对增强社会成员诚信意识、营造优良信用环境、提升国家整体竞争力、促进社会发展和文明进步具有重要意义。

《纲要》强调,社会信用体系建设要按照“政府推动,社会共建;健全法制,规范发展;统筹规划,分步实施;重点突破,强化应用”的原则有序推进。到2020年,实现信用基础性法律法规和标准体系基本建立,以信用信息资源共享为基础的覆盖全社会的征信系统基本建成,信用监管体制基本健全,信用服务市场体系比较完善,守信激励和失信惩戒机制全面发挥作用。

《纲要》围绕政务诚信、商务诚信、社会诚信和司法公信这四大重点领域,明确了与人民群众切身利益和经济社会健康发展密切相关的34个方面的具体任务,并提出了三大基础性措施。一是加强诚信教育与诚信文化建设,弘扬诚信文化、树立诚信典型、开展诚信主题活动和重点行业领域诚信问题专项治理,在全社会形成“诚信光荣、失信可耻”的良好风尚。二是加快推进信用信息系统建设和应用,建立自然人、法人和其他组织统一社会信用代码制度,推进行业间信用信息互联互通和地区内信用信息整合应用,形成全国范围内的信用信息交换共享机制。三是完善以奖惩制度为重点的社会信用体系运行机制,健全守信激励和失信惩戒机制,对守信主体实行优先办理、简化程序、“绿色通道”等激励政策,对失信主体采取行政监管性、市场性、行业性、社会性约束和惩戒,建立健全信用法律法规和标准体系,培育和规范信用服务市场,保护信用信息主体权益,强化信用信息安全管理。

为确保完成目标任务,《纲要》强调,要做好5个方面的支撑保障工作:一是强化责任落实;二是加大政策支持;三是实施政务信息公开工程、农村信用体系建设工程和小微企业信用体系建设工程;四是推动地方信用建设综合示范、区域信用建设合作示范、重点领域和行业信用信息应用示范;五是健全组织保障,完善组织协调机制。

## ● 网络观察

### 政策和市场双驱动 节能产业迎来重大机遇

按:全球能源紧缺已成为人类经济社会发展面临的重要挑战,而我国正处于经济结构调整和产业升级的关键时期,在追求低碳与经济协同发展的背景下,节能产业无疑具有巨大的优势和发展前景。目前,我国正面临着从高碳经济向低碳经济发展的一场深刻革命,节能是低碳经济未来发展的有效路径,无论是内部形势抑或外部环境,节能将迎来更好的发展机遇。

#### 一、环境管理不通畅

在所有可持续或市场化实践中,能源行业具有举足轻重的地位。我国是能源消耗

大国,工业化和城镇化发展正处于逐渐深化阶段,但随之而来的环境污染问题也日益突出,已经严重制约了我国经济的可持续发展。

《2014 中国可持续发展战略报告》指出,当前我国的资源环境问题已经形成全球有史以来最为综合复杂的格局,构建科学有效的生态文明制度体系,不仅为解决包括严重灰霾污染在内的重大资源环境问题奠定良好的制度基础,而且会对全球可持续发展进程产生深远影响,因此节能对我国来说具有非常重要的意义。

报告认为,我国现行的生态环境管理体制是历史上形成的:

一是环境管理体系从一开始由于认识的局限性,并没有完善的总体设计,基本是随着问题而不断成长,单项制度走在综合性立法的前面,相关管理职能也分散于各个部门并固化为部门利益,综合管理只停留在口头上。

二是传统环境管理脱胎于传统计划经济体制,延续了条块分割的管理方式,职能划分和事权、财权分配存在交叉、重叠、缺位和责任不清的问题,同时还缺少有效的协调机制和解决跨领域、跨地区问题的制度安排。

三是管理手段以行政手段为主,特别是行政审批和排放数量控制,惩罚力度低且执行不力,缺少有效的经济激励手段和环境质量控制目标,现代公共治理的制度安排不足。

## 二、节能市场潜力大

目前,我国总体上仍然处于工业化快速发展时期,但工业发展能耗偏高,二氧化碳排放已跃居世界第一位,需要承受的节能减排压力明显增大。但我国经济的可持续发展离不开节能减排,“十二五”后两年必须继续提高工业领域的节能减排水平。

2011年8月,国务院下发了《“十二五”节能减排综合性工作方案》,12月,国家发改委等12部门又联合印发了《万家企业节能低碳行动实施方案》,为节能专业服务、技术和设备供应商创造了良好的市场前景。

2014年5月15日,国务院办公厅发布的《2014~2015年节能减排低碳发展行动方案》提出,2014~2015年我国单位GDP能耗需逐年下降3.9%以上,到2015年,我国节能环保产业总产值达到4.5万亿元。

事实上,国家政策的制定和落实对低碳环保产业的发展有着至关重要的影响,在国家扶持政策 and 市场节能潜力的双重驱动下,我国节能服务产业呈现出蓬勃发展的良好态势,也为金融和投资机构投身节能产业创造了良好的机遇。

国际节能环保协会国际助理协调员李智超认为,我国经济发达地区恰恰是雾霾严重地区,雾霾防治将对资本市场产生投资引导作用。同时,雾霾防治将为发展不均衡的各行业和新的商业模式创造新的市场机会。

近年来,我国环境污染治理投资持续增长,但在GDP中占比仍偏低,预计2014年将持续加大资金投入力度。其中在大气治理方面,虽然我国二氧化硫、氮氧化物等指标均有下降,但雾霾天气仍在加重。2013年我国在大气领域治理力度空前,2014年仍将是脱硝建设高峰期,脱硝产业链将显著受益。在污水处理方面,预计2014年水处理领域政策将进一步加码,结合水处理行业特点及政策关注要点,膜处理产业将迎来新的发展机会。

### 三、去过剩产能缓慢

实际上,生态文明制度建设是一个长期过程,创建制度体系会面临一系列严峻挑战,任务紧迫而艰巨。一方面,必须克服传统体制机制障碍、破除各种既得利益束缚、解决新制度的理论难题,在实践探索过程不断完善;另一方面,政治上的共识、科技的创新、收入的提高,将给创建生态文明制度提供机遇。

不过,根据中国宏观经济信息网对 3545 家企业所在行业产能过剩情况的调查,71%的企业认为目前产能过剩“非常严重”或“比较严重”,企业设备利用率仅 72%,比 2013 年低 0.7 个百分点。同时,由于地方保护和缺乏有效退出机制,过剩产能调整工作进展缓慢,67.7%的企业认为,要消化目前的过剩产能,至少需要 3 年以上的时间。特别是在工业品价格下行压力不减并且需求难以大幅回升的情况下,工业企业整体利润改善空间有限。企业效益不好的时候,没有资金用于开展节能减排工作,造成工业企业尤其是高耗能企业节能减排内生动力不足。

根据分析,2014 年我国重工业同比增速仍可能快于轻工业,而工业结构重化(指生产资料的生产,包括能源、机械制造、电子、化学、冶金及建筑材料等工业)将继续拉动工业能源消费总量快速增长,这将影响我国能源消费总量控制目标的实现。而且,我国工业节能减排管理基础薄弱,一是能耗统计数据地方与国家不衔接,尚未实现工业节能在线监测,工业用能管理和节能减排政策制定缺乏实时可靠的数据依据。二是能源计量的指标体系尚未建立,全国能源计量的一致性无法保证,对企业节能减排情况无法实施全面的跟踪监察,严重制约节能减排工作的深入推进,也无法满足工业绿色低碳发展的要求。

未来十年既是我国资源环境保护最艰难的时期,也是生态文明制度建设的关键时期,我国要适应当前世界经济和国际贸易发展的趋势,提升重点行业、重点区域节能生产水平,积极应对气候变化,提升我国工业领域的竞争力。

## 解析中国经济定向调控三大方向

按:国务院总理李克强近日指出,实施定向调控是宏观调控方式的创新,是区间调控的重要组成部分,也是对区间调控的深化。定向调控重点突出三个方面,即进一步激发市场活力、努力增加公共产品有效供给、支持实体经济做强。

专家表示,此次明确的定向调控三大方向,使这一创造性的调控方式有了更加精准的“靶点”,有利于促进中国经济通过远近结合的调控,有效防范风险,保持经济运行在合理区间。

### 一、激发市场活力

刚刚发布的统计数据显示,6 月份中国制造业采购经理指数(PMI)为 51%,比上月上升 0.2 个百分点,连续 4 个月回升,表明制造业延续了平稳增长良好势头。

国家行政学院经济学教研部主任张占斌表示,一系列数据的趋势性好转,说明政府采取的宏观调控举措持续发力,这其中定向调控起到了定海神针的关键作用。



今年上半年,从定向降准到稳定外贸,从促进小微企业发展到扩大社会资本开放领域,一项项定向调控措施使社会资本和民间资本拥有了更大施展空间。

张占斌指出,迈过准入门槛只是第一步,资本要发挥活力还有赖于政府这个“管家”如何管理,简政放权更为重要。

他认为,目前各级政府取消和下放的行政审批权,仍集中于“外围”,有的是一些细枝末节,甚至是不太常用的项目。要进一步激发市场活力,必须尽早拿下那些“难啃的骨头”,把含金量更高的权力取消或下放掉。

张占斌表示,即使对于保留的行政审批权,也要有效压缩自由裁量空间,不能让新的寻租污染公平竞争的市场环境,损害经济持续健康发展。

## 二、增加有效供给

7月1日,中国铁路再次调整运行图。调图后,全国铁路开行旅客列车总数达到2447对,其中动车组列车1330对,成为主力军。

尽管如此,与百姓日益迫切的出行有效需求相比,这样的动车组列车数量还远远不够。为此,我国出台政策,让社会资本特别是民间投资进入一些具有自然垄断性质、过去以政府资金和国企投资为主导的领域,其中就包括铁路、港口等交通基础设施。

国务院发展研究中心宏观经济部研究员张立群指出,政府在担当公共产品有效供给重要责任的同时,充分引导市场和民间资金发挥作用,可以使基础设施建设和公共产品提供更加具有可持续性。

国家信息中心经济预测部宏观室主任牛犁表示,与基础设施相比,目前我国更为短缺的是优质的公共服务供给,医疗、教育、养老等领域仍有很大投资和发展空间。

他同时认为,服务供给领域存在前期投入多、回报周期长等问题,民间资本实际参与的意愿还不高,下一步应从完善投融资、土地供应、税收优惠等方面继续释放利好,消解愿望与现实间的矛盾。

## 三、支持实体经济

6月16日起,央行将符合审慎经营要求且“三农”和小微企业贷款达到一定比例的数家商业银行人民币存款准备金率下调0.5个百分点。这是央行在50天内第二次定向降准,累计释放流动性约1900亿元。

长期以来,由于具有对贷款成本敏感度高、实物抵押不足、信用担保制度不健全、财务不规范、信息不透明、诚信度不高等特点,小微企业融资难、融资贵的问题难以破解。

着眼于当前实体经济发展的迫切需求,定向降准无疑成为金融领域定向调控的“尖兵”。牛犁认为,这一措施切中现实经济微观层面的主要矛盾,金融要服务于实体经济,但一些所谓的“创新”、“虚拟”脱离了初衷,必须回归金融的本质属性,加大对于实体经济的支持。

今后进一步完善金融服务实体经济和小微企业,除深入落实定向降准等措施,国务院发展研究中心企业研究所副研究员周健奇表示,还需在国家层面构建小微企业社会化金融服务管理体系,让更多金融机构参与其中,让更多小微企业受益。

## 管理大讲堂

### 解决管理问题,办法常常在管理之外

为一个江苏客户做常年顾问,感觉这个企业碰到的管理难题非常典型,在此与您分享:

这是一家生产型企业,成立十年多了。头十年,老板(和夫人)凭借着良好的业务意识和个人魅力,抓住关键机会,成了几家大型跨国公司的供应商。有了一定业务基础后又大手笔采购了一些一流的生产设备,使得客户十分相信他们的实力。在这个阶段即使没有销售部,业务也是源源不断,营业额也攀升到了1亿元人民币。但最近两三年,正当公司准备大干另一个10年,把营业额做上10个亿的时候,营业额却停滞不前了。不仅如此,公司的中高层管理人员频繁离开,客户也频繁抱怨产品质量和交货期的滞后。更为可怕的是,曾让公司引以为豪的第一家跨国公司客户也放弃了和他们的合作。

面对这种状况,老板花100多万请来了一家管理咨询公司。咨询公司得出的结论是:公司的文化出了问题,公司的基础管理没有做好,公司的老员工不能跟上企业发展步伐,成了阻碍公司发展的绊脚石。基于此,公司开始大刀阔斧地开展管理基础建设工作,引入了精密的计划管理和绩效考核的方法,并开展了声势浩大的文化变革运动。

一年过去了,这家公司的经营状况非但没有得到改善,老板反而更头疼了:营业额下降得更多,客户流失率更高,质量问题更加严重,公司里能干的人走得更多。

我开始和这个公司接触时,发现了一个让我大吃一惊的现象,那就是从老板到员工,大家80%的时间都在讨论公司内部的事务、员工思想的事情、文化的问题,而很少有人关心公司的业务和客户。看大家做的报告,都是关于自己在这个星期、这个月做了什么事情的汇报,以及为什么没有做好的检讨。每个人的检讨和文革时的自我批评一样,试图触及灵魂和让老板看起来深刻,但当我和他们讨论时,几乎每个人真实的想法是“其他部门有问题,所以我没办法做好”。但基于当前“文化”的压力,在表达对其他部门不满的时候,还要绕个弯子,以便证明自己对其他部门同事的感恩和需要。

在这些报告和讨论中,几乎听不到任何关于业务的数字,但可以听到大量的由人事和行政部门制造的关于绩效KPI的数字。大家关注和争论的焦点是在这些绩效指标上完成了百分之几。为了细化管理,每个部门,每个人的绩效指标都有5~8项,以至于最小的绩效指标权重值可能只有5%。在这个讨论上,每个人都表现出极大的热情,因为这关系到他们的奖金。但问题是大家争论和用计算器计算众多的内部指标的完成率时,客户和业务被晾在了一边。

这个客户的情况是典型的:公司规模变大时,老板往往发现以前做得好的事情渐渐做不好了,以前不出问题的地方开始出问题了。我们的第一反应便是我们的管理出问题了。所以我们开始把80%的精力都放在内部管理上,以为只要把内部管理做好了,

业务就自然而然上去了。老板目标和焦点的改变,自然引起全公司目标和焦点的改变,这就是用内部管理的事情取代对业务的关注。

但问题是,尽管大部分企业上了规模后业务徘徊问题是管理不善造成的,但管理问题的解决却常常不在管理上,而在业务上,确切地说,是在业务的梳理上。管理其实很简单,就像松下幸之助所说,管理就像天下雨了,你要想着打伞,只要用心,没有人不会。但业务的梳理、业务模式的推敲却不是每个人都能做到的。

公司逐渐变大之后,业务复杂性的增加是难以想象的。例如原来只做一个产品,现在做3个产品线,每个产品线有3个不同的产品,这意味着业务的复杂程度增加了9倍;客户群从原来的一个变成3个,这意味着相应的管理也比原来复杂3倍;基于不同的客户和不同的产品,增加相应的设备和生产工艺所带来的复杂性,可能又比原来增加了3倍。如果把以上这些因素叠加起来,一个公司总体复杂程度就增加了 $9 \times 3 \times 3 = 81$ 倍!在这种情况下,原来靠员工自动自发和老板凭直觉所进行的反应式的管理肯定是不够的,所以老板的第一反应就是:把中高层的管理能力提高,加强计划性、加强部门之间的沟通、加强绩效考核、加强责任心的培养、加强对企业文化的建设,希望这样就能解决这些问题。

但可惜的是,这些管理方面的加强虽然能在一定程度上帮助我们提高应对外部环境复杂性的能力,但却不可能彻底解决外部复杂性提高所带来的种种问题。甚至恰恰相反,当我们将管理提出高要求的时候,我们就在要求员工同时应付双重的复杂性:业务上的和管理上的。这样企业的复杂性就又有成倍的增长:业务的复杂性增加了81倍 $\times$ 管理的复杂性增加3倍,整体的难度就是原来的243倍!

当我们用管理的复杂性来回应业务的复杂性的时候,我们其实是在要求我们的员工去完成超人才能够完成的任务——要求他们能够控制业务和管理上双重的复杂性,这其实是任何人都做不到的。既然大家都做不到,老板期望的结果也就自然不会出现。这时,管理者和员工其实已在老板定下的管理形式中失去了对实质内容(业务)的追求。在追求管理上的某一个细节的时候,所有的人(包括老板)都忘掉了公司经营的整体和全貌,那就是客户和业务。

解决这个问题的办法其实非常简单,那就是从战略的层面和从全局的层面考虑删减我们的客户、删减我们的产品、删减对管理的要求、删减绩效指标、删减我们一年内想要做到的事情,只留下我们最有能力做好的产品,只留下最有可能给我们带来超速发展的潜在客户,只留下实现我们整体大目标(增长和利润)最需要的管理手段。

只有我们从内部管理导向重新回到客户和业务导向,让大家把80%的时间花在关注客户和业务上,而不是关注内部管理的指标上,我们才有可能解决客户给我们提出的问题,例如质量和交货期。只有当我们大大地简化了经营复杂性和管理复杂性的时候,我们才能运用我们身边的这些平常人和我们一起做出不平常的事情来。如果我们做老板的都寄希望于招聘到几个超人并让他们来实现我们的目标,那注定是要失败的。一方面,这个世界上没有超人;另一方面,如果有超人,他们也会自己当老板的。

表面看似是管理的问题,其实80%的解决办法要在业务和业务模式上去寻找,而不是在内部管理上寻找。老板的一个本质任务就是不断地帮助公司梳理自己的客户、

梳理自己的产品、总结自己的业务模式、从模式上降低管理对人的要求。只有当老板把这些其他管理者无从入手和不可能做的事情理顺的时候,对管理本身的关注和梳理才是有效的。因为,方向错,一切皆错。方向错了,别指望管理本身会产生奇迹。

## 管过程,还是管结果

一个消费品行业的客户年营业额1个多亿,全国有300多人的销售队伍。最近两年,这支销售队伍的效率不但没有提高,反而一年不如一年,从最初的人均销售额50万降至30万。为了扭转下滑趋势,老总从几个大公司挖了一些管理者过来帮助自己。

从民营企业过来的销售副总给他建议:“我们应该加大对销售人员的管理力度,定下硬性的销售指标,完成指标的要加大奖励力度,完成不了的要公示、批评甚至无情地淘汰。”

从跨国公司来的销售总监给他的建议完全相反:“我们不应该管结果。你原来管的就是结果,而这样管你也看到没什么效果。我们应该管理销售人员每天的行为、每天的活动细节。例如,他拜访客户的数量,与客户交流的时间有多长,是否在和重要的客户对话,等等。如果过程管好了,你希望的结果自然会呈现出来。”

听第一个人的还是听第二个人的?用民营企业的狼性管理还是用跨国公司的精细管理?管过程还是管结果?老总陷入了两难。他来问我的看法,我给他的建议是:

1.用哪种方式管理取决于被管理的人和被管理的事情成熟度。对于成熟的人可以只管结果,但对不成熟的人必须管过程。对于成熟的事情可以只管结果,但对于不成熟的事情必须管过程。

2.管结果是简单的,管过程是复杂的。如果管结果就有效可以只管结果,但管结果无效的时候一定要管过程。

3.不论哪种情况一定要管理结果。过程可以不管,但仅仅在人和事情都成熟,管理结果有效的情况下。

如何判断人和事的成熟与否?如果你的队伍中有大量的新人,人不会是成熟的。如果你做事的方法和模式是新的,你的事情通常是不成熟的。如果你的做法是新的,即使老人相对于新做法也是不成熟的,你也应该管过程。

管理结果意味着给你的团队和每个人就关键指标制定合理的目标。

管理结果的手段之一是定期(每月、每周,甚至每日)考察目标的完成情况。根据完成的好坏对团队及个人给予奖励、提升、表扬或批评、降级、淘汰,这是基层管理者每天的主要工作内容。其中最难也最必要的是批评、降级和淘汰,因为太多的管理者只愿意当老好人,不愿意得罪人,但没有批评就没有管理。管理结果的手段之二是绩效激励。把个人的目标和个人的业绩挂钩。这是中高层管理者每年至少要做好一次的工作,也是很难做好的事情,因为过高的激励养懒人,过低的激励则起不到激励的作用。

管理过程意味着给团队及团队中的每个人定下具体的行动目标,下达具体的任务。如果有必要,行动目标和任务要细化到每一个具体的动作,每一个具体的客户,甚至每一天、每小时、每分钟要做什么……这是为什么过程管理复杂的原因。管理过程的手段

依然是定期(每日,每周)考察每个人行动目标的完成情况,根据完成的好坏对团队及团队中的个人给予奖励、表扬或批评、淘汰。

无论是管结果,还是管过程,重要的是把人根据结果或行动目标的完成情况每天、每周、每月分成最好的 25%和最差的 25%,然后有针对性地做好三件事情:奖励、表扬最好的;帮助、批评、惩罚最差的;总结最好的 25%优秀员工的做法,把做法复制到其余 75%的人身上。如果我们日复一日认真地完成这个管理循环,每个人和每个团队的业绩都会得到快速和持续的提高。

企业结果导向是必须的,但面对大量新人和新做法,管理过程也是必须的。在一段时间内着重管理结果还是着重管理过程,不是相互排斥的管理思路,要视情况而定。

## 计划不能落实的 5 个原因

转眼又到年底了,我受邀参加客户的 2011 年年终总结和 2012 年预算会议。从这个公司前 9 个月的实际结果推算,年度预算最好情况下也只能完成 80%。而这并不是我见到的计划性最差的公司。有意思的是有些部门的预算超额完成了,而有些部门预算只有 50%~60%的完成率。

为什么大部分公司和公司内部年初定下的预算计划无法完成?我认为是以下 5 个原因导致公司或部门的计划不能完成:

1. 计划本身就不可行。
2. 计划虽然可以实现,但完成计划需要的资源没有及时匹配到位。
3. 虽然完成计划需要的资源及时到位了,但资源质量很差,有等于没有。
4. 虽然计划和资源匹配都合理,但公司或部门的领导能力有问题,不能让资源发挥作用。
5. 过高估计创新短期带来的效果。

预算得不到落实的根本原因是计划本身并不可行。这样的公司通常会根据老总的意愿拍脑袋给出第二年的目标,但因为经过充分的讨论,这些目标通常是不切实际的。对一个部门来说也一样,如果目标没有经过部门充分讨论,目标不被员工真心接受,部门计划是无法实现的。这是预算得不到落实的第一种情况。

第二种情况是计划本身经过讨论,大家都认为可以实现,客观看也是可以实现的。但公司或部门无法及时把完成任务需要的资源匹配到位,本来可以做到的最终没有做到。这里所说的资源可能是完成计划需要增加的员工,可能是得到客户需要的渠道,也可能是技术设备方面的投入。很多高速增长的企业的一个大问题就是人员不能及时到位。人手不够,任务也就不能按计划完成。这种情况,我们经常犯的错误是不做资源规划,不给支持部门提前量,不“管理”支持部门,以为资源只要需要就可以随时得到。

第三种情况是虽然资源到位了,但质量有问题。这很容易理解。例如,我们需要的人到齐了,但这些人没有做好工作需要的能力和知识,还是不能解决问题。在人员能力培养上,我们必须给出提前量,不能以为员工招来就可以马上使用,就像建工厂、买设备需要提前量一样。根据工作性质的不同,对新员工必须有 3~6 个月甚至更长的培训期。

第四种情况是上述三点本来都可以做到的,但公司或部门的领导没有相应的管理能力。不能搞定这些原本可以搞定的事情(做计划、配资源、管理资源质量)。而管理能力的培养需要更长的时间,企业又没有足够的管理人员储备。

最后,过高估计创新短期能带来的结果,过低估计创新过程需要的时间。大部分公司和部门最不确定的计划是关于以前没有做过的事情,复制计划容易完成,但创新计划很少在原定时间内完成。因此,很多人的做法是因为其不确定性根本就不做创新计划,但这将大大伤害公司和部门的长期利益。在创新计划和创新管理上,我们既不要高估其短期效果,也不要低估其长期效果,一个公司和一个部门长期和大规模的增长根本上只能来自创新。

如何保证预算和计划目标的落实?我有以下5条建议:

1.认真做计划。Plan is nothing, planning is everything。计划本身不重要,重要的是计划过程。要保证预算和计划过程中上上下下的参与,上上下下的沟通,上上下下最终对计划的认同。

2.认真做资源配置计划。讨论清楚完成计划需要多少人?需要什么样的人?需要提前多长时间?需要多少投资?需要什么方面的投资?

3.不仅关注资源的数量,更要关注资源的质量。没有合格的人,没有合格的技术,没有合格的设备,任何计划都无法落实。

4.尽早系统地培养管理者,给管理者成长留出足够的时间。

5.创新的事情要做三年规划,而不是一年规划。第一年要小心,第三年可以大胆。

## 做好流程管理的6个建议

《赢在战略》开课时我的一个标准“流程”,一是让参课的老板拿出手机来,二是把手机关闭。一次课上深圳的一个老板告诉我:他不用做这个动作了,他的手机本来就是关闭状态。我好奇地问为什么他不像别人一样让手机开着。他说他只要开手机,就会接到客户的投诉电话,不是抱怨没有按时收到货,就是抱怨货物质量有问题,所以他不敢开手机了。

为了解决这个问题,他请了一个擅长做流程梳理的咨询公司做诊断。咨询公司诊断后得出的结论是他公司的内部流程有问题:采购和生产衔接不上,生产和物流衔接不上,物流和销售衔接不上,所以质量出问题,交货期出问题,以及两者都有问题。咨询公司建议帮助他进行流程全面梳理,要他为此付出超过50万元的咨询费。他觉得这个费用有些高,就想通过上我的课学习如何管理流程,自己解决问题。

这是一个典型的例子:说它典型,一是因为我们很容易把一切的管理问题归结为流程问题,因为事情结果不好过程管理(=流程)肯定有问题;二是因为咨询公司通常会把事情往自己擅长的方向归纳,就像心理学家说的,一个手里拿个锤子的人眼里到处都是钉子。

我给这个客户的6个建议也是我给您的关于流程的建议:

1.不要把任何问题都看成是流程问题,而是要根据管理的逻辑,找出自己真正的问

题。管理的逻辑是什么？管理的逻辑是你的战略(做什么,不做什么) > 你的模式(如何做), 模式 > 组织(如何分工做), 组织 > 人事(如何找到合适的人做合适的事情), 人事 > 流程(对过程的管理), 流程 > 日常管理。你的战略错了,再好的模式没有用。你的模式错了,再好的组织没有用。你的组织错了,再好的人也没有用。人用错了,再好的流程也没有用。流程错了,再辛苦的日常管理也没有用! 上面出了问题,在下面找原因,是无法真正解决问题的。我想这也是老板顾问本期流程专题中一些作者提到“流程高度”要表达的意思。

2.如果你把前面的事情(战略,模式,组织,人事)理顺了,流程就会成为你带着你的管理者最需要梳理的事情,管理的理在这个时候就是理流程。流程理顺了,你和你的管理者才不需要处处救火、次次临时做决定,你的业务才可以复制,质量才可以得到控制,跨部门的合作才不会每次都出问题需要你协调。从这个角度看,梳理流程是一件事情。

3.如何落实一件事情? 我们习惯的方式是把事情布置给我们信任的某一个下属。如果一件事情真正重要,更好的做法是为此设置一个岗位,让这个事情有人专门负起责任来。如果对你的企业来说流程梳理和管理很重要,建议你设置多个流程管理员岗位。一个部门内的流程管理员负责梳理和管理部门内的流程,跨部门的业务流程则直接由老板或高层管理者领导的流程管理员管起来。重要的流程管理可以由副总兼任管理员。

4.好的流程来自哪里? 我认为最好的来源是来自公司内做法的提炼,来自员工最佳实践的总结(咨询顾问称之为 Best Practice)。很多老板眼光在外,总想从别人的公司、从大公司学习好的流程。但外部流程最大的问题是它大部分情况下不适合你的企业。鼓励员工和管理者创造效率更高的流程,让流程管理员持续梳理并优化这些流程才是更好的做法。

5.好的流程一定是简单和容易执行的流程。一些老板和高层管理者总抱怨员工不按定好的流程办事。如果大部分人不愿意执行一个流程,我们最需要问的不是员工有什么问题,而是流程设计有什么问题? 通常问题会出在我们设计的流程过分复杂,另外我们没有设计一些工具帮助员工更容易不走样地实现流程。让流程无法执行最简单的办法就是把流程复杂化,只有设计者明白,其他人都弄不明白。

6.好的流程一定是客户导向的流程。流程管理很容易把目光聚焦在内部事务上,很多流程让所有内部人都觉得很好,但流程设计却忘记了不在现场的,没有人代表的那个最重要的人:客户。任何流程设计的出发点和终点都应该是客户,都应该围绕客户满意度和客户价值的提升进行。方便内部不方便客户的流程都不会是好流程。

本栏目由“中易浩富(北京)管理咨询有限公司”供稿

网址: [www.lzhong.com](http://www.lzhong.com), [www.xue24.com](http://www.xue24.com)

电话: 010-58856886

邮箱: [info@lzhong.com](mailto:info@lzhong.com)

## 出口风警线

### 浅析大黄鱼出口风险

大黄鱼俗称黄花鱼、黄瓜鱼,为我国特有的地方性种类,主要分布在福建、浙江、广东沿海一带,以其肉质细嫩鲜美、营养丰富易被吸收,而备受人们青睐,是我国主要出口养殖水产品之一。福建宁德是我国最大的大黄鱼生产、出口基地,出口量约占全国的80%。2012年出口1.06万吨、7116.7万美元,分别同比增长67.9%、79.6%。由于野生大黄鱼过度捕捞和饮食文化接近等原因,韩国一度是最大的中国黄鱼类产品的进口国家,每年从中国进口数万吨各种黄鱼。韩国百姓对大黄鱼十分喜爱,不仅有春节吃大黄鱼米饭的习俗,日常生活中也经常食用大黄鱼。但近年来,韩国这一传统市场的地位正逐渐被动摇。自2012年以来,受韩国经济低速发展影响,韩国民众对黄鱼等高价产品的消费能力下降,导致订单大幅减少。同时,由于货物积压严重,不少经销商开始拖欠货款甚至停止经营,企业收汇风险显著提高,出口韩国的积极性受挫,部分企业甚至表示打算暂停对韩出口。2012年,中国信保福建分公司共接到出口韩国的大黄鱼生产企业报损案件13宗,报损金额累计约300万美元,风险可见一斑。

回顾这些案件,普遍具有以下特点:

#### 【买方特点】

一般为小型水产品批发商,成立时间较短、租用场地经营,员工人数少,无详细财务信息。有的买方虽然公司名称不同,实则为关联公司,由同一人经营,以不同的名称分别向企业下单。由于买方资金实力有限,往往向企业要求90天的赊销交易,只有货物顺利销售才能偿还出口企业的货款。一旦货物滞销,买方就失去还款来源,有时还以逃匿、停业的方式逃避债权人追讨,出口企业面临钱货两空的巨大损失。在关联公司同时下订单的情况下,货物销售不畅,还可能发生连锁反应,导致出口企业的损失加大。

#### 【交易特点】

部分买方略懂中文或配有中文翻译,因此贸易双方一般通过电话联系而不使用电子邮件等书面确认手段,众多出口企业为了争抢订单,在贸易合同已书面签署的情况下,往往忽略了对洽谈过程中可能影响债务关系、金额的细节进行书面确认的必要性,为风险发生埋下了隐患,一旦出现贸易纠纷,出口企业难以提供书面证据,为违约买方



提供了可乘之机。

#### ◇ 风险案例

某出口企业从2010年开始与韩国买方X交易,以往收汇记录良好。2012年下半年,买方以资金周转困难为由拖欠货款,金额约130万美元。经中国信保介入追讨,买方声称债务金额仅为50万美元,并提供了出口企业盖章的发票。经审核发现,买方提供的发票货物单价明显低于出口企业报损发票上体现的货物价格。经了解,为了帮助韩国买方减少进口费用,出口企业曾经按其要求制作了一套较低金额的发票,供其通关使用。由于与买方在洽谈合同及追讨欠款的过程中一直采用电话联系,未能保留买方确认实际货值和债务金额的文件,出口企业一时无法拿出反驳的有力证据,只能默默承受“哑巴亏”。

#### ◇ 风险提示

中国信保发现,在众多的报损案件勘查、追讨过程中,买方口头认债态度诚恳,一旦要求其书面确认债务金额、还款计划,则以没有中英文阅读、书写能力回避追讨。而出口企业仅掌握了买方联系电话(通常是手机号),一旦电话无人接听或关机,则给核实案情、展开追讨造成巨大困难。为了避免出口企业遭遇不必要的损失,中国信保提示广大出口水产企业:

第一,面对传统市场萎缩的不利形势,出口企业可寻找新市场,在扩大出口业务的同时也可分散风险。如中国香港、台湾、东南亚等国家和地区,与韩国在大黄鱼的需求方面相似,近年在水产品需求方面仍保持较强的增长势头,出口企业可积极尝试拓展该地区的业务;如欧美市场对水产品需求较为高端,出口企业可把产品转型升级作为发展方向,通过提高技术档次、产品档次,使水产品加工朝方便化、保健化等方向发展,以符合这一地区客户群的需求,从而突破亚洲市场,走向国际。

第二,在确保买方书面签署合同的同时,应要求买方在变更合同单价、产品规格、检验检疫标准、贸易合同签署方、收货人等关键信息时补充书面确认文件,比如买方签字盖章的传真,或重新签署贸易合同,切勿盲目争抢订单而一味迎合买方要求,而是要做好沟通解释工作。

第三,充分利用中国信保的资信调查,了解买方贸易背景、经营实力、交易历史,从中寻找并筛选出信用等级较好的买方。同时,重视中国信保批复的信用额度,严格控制在额度内出货,避免损失扩大。

## 美决定对华聚乙烯醇启动反倾销日落复审程序

2014年6月6日,美国国际贸易委员会发布公告,决定对原产于中国、日本、韩国

的聚乙烯醇进行反倾销日落复审产业损害调查,将审查若取消反倾销措施,在合理的、可预见的期间内,涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害是否会继续或再度发生。

## 美决定对华可锻铸铁管附件启动反倾销快速日落复审程序

2014年6月6日,美国国际贸易委员会发布公告,决定对原产于中国的可锻铸铁管附件进行反倾销快速日落复审产业损害调查,将审查若取消反倾销措施,在合理的、可预见的期间内,涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害是否会继续或再度发生。

## 美决定对华钢制螺杆启动反倾销快速日落复审程序

2014年6月6日,美国国际贸易委员会(USITC)发布公告,决定对原产于中国的钢制螺杆进行反倾销快速日落复审产业损害调查,将审查若取消反倾销措施,在合理的、可预见的期间内,涉案产品对美国国内产业造成的实质性损害是否会继续或再度发生。

## 美国对华 53 英尺内陆干货集装箱作出双反产业损害初裁

2014年6月6日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国的53英尺内陆干货集装箱作出反倾销和反补贴产业损害肯定性初裁,裁定涉案产品在美国的销售价格低于正常价值,对美国国内产业造成实质性损害。在该裁决中,4名委员均投肯定票,2名委员投否定票。根据美国国际贸易委员会的肯定性裁决,美国商务部将对原产于中国的53英尺内陆干货集装箱继续进行调查。

## 美国对华预应力钢轨用钢丝作出反倾销产业损害裁决

2014年6月3日,美国国际贸易委员会发布公告,对原产于中国的预应力钢轨用钢丝作出反倾销产业损害肯定性终裁。根据美国国际贸易委员会的肯定性裁决,美国将对原产于中国的预应力钢轨用钢丝发布反倾销征税令。

2014年4月29日,美国商务部对原产于中国的预应力钢轨用钢丝作出反倾销终裁,涉案产品海关编码为72171080.45、72171070.00等。

## 美国对华 1,1,1,2-四氟乙烷修改反补贴初裁结果

2014年5月30日,美国商务部对原产于中国的1,1,1,2-四氟乙烷修改反补贴初裁结果:大连统泰国际贸易有限公司补贴幅度为16.18%;中国普遍为10.11%。

2013年12月9日,美国商务部对原产于中国的1,1,1,2-四氟乙烷进行反补贴立案调查。2014年4月18日,美国商务部作出初裁,裁定大连统泰国际贸易有限公司补贴幅度为28.74%;中国普遍为16.39%。补贴调查期为2012年1月1日~2012年12月31日。

## 美国对华钢制螺杆作出反倾销行政复审初裁

2014年5月28日日,美国商务部对华钢制螺杆作出反倾销行政复审初裁,摩根紧固件有限公司倾销幅度为51.43%;中国普遍为206.00%。

2013年6月3日,美国商务部对华钢制螺杆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7318.15.5050、7318.15.5090、7318.15.2095。

## 哥伦比亚对华柠檬酸和柠檬酸钠发起反倾销调查

据哥伦比亚贸工部邮件向中国驻哥伦比亚经商参赞处通报,该部已于2014年6月3日颁布第017号决议,决定对原产于中国的柠檬酸(税号2918.14.00.00)和柠檬酸钠(税号2918.15.30.00)发起反倾销调查。

## 墨西哥对华 RG 型同轴电缆作出反倾销复审初裁

2014年6月5日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局函告中国驻墨西哥使馆经商参赞处,称墨方已于当日在《官方日报》上发布初裁公告,决定继续对原产自中国的RG型同轴电缆进行反倾销复审调查,并将2012年8月10日原审终裁中确定的反倾销税修改为4.32美元/公斤。

上述决议自公布次日起生效,各利害关系方自该决议公告发布当日起30个工作日内可向墨经济部提交相关信息、评论意见和对第一取证阶段的补充证明材料。

## 墨西哥变更冷轧钢板反倾销案递交材料截止时间

6月4日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局函告中国驻墨西哥使馆经商参赞处,称由于不可抗力因素导致该局所在的经济部大楼于5月20日至5月29日期间关闭,决定将中国出口商递交官方表格答卷及对本案相关信息、评论意见及证明材料的截止时间变更为7月8日下午14:00。

## 墨西哥对中国产铅笔作出反倾销终裁

2014年5月26日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局函告中国驻墨西哥使馆经商参赞处,称其已于当日在《官方日报》上发布公告,对原产自中国的铅笔反倾销调查作出终裁:决定对涉案产品征收0.0299美元/支的反倾销税。上述决议自5月27日起生效。

2013年3月8日,墨西哥对中国产铅笔进行反倾销调查,涉案产品海关编码为96091001。

## 墨西哥对中国产合成纤维毯作出反倾销终裁

2014年5月26日,墨西哥经济部国际贸易惯例总局函告中国驻墨西哥使馆经商参赞处,称其已于当日在《官方日报》上发布公告,对原产自中国的合成纤维毯反倾销调查作出终裁:对进口单价低于12.1美元/公斤的涉案产品征收差价税,对进口单价等于或高于12.1美元/公斤的涉案产品则不征税。上述决议自5月27日起生效。

2013年3月1日,墨西哥对中国产合成纤维毯进行反倾销调查,涉案产品海关编码为63014001和94049099。

## 阿根廷对华手动扳手及板钳发起反倾销调查

2014年6月4日,阿根廷调查机构对原产于中国的固定式手动扳手及板钳(涉案产品税号为:8204.11.00)启动反倾销调查。按照阿根廷反倾销法律规定,相关利害关系方应当自收到问卷之日起30日内将答卷和相关材料提交给阿调查机构。

(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

## 直接将液体燃料转化为电能的燃料电池

美国华盛顿州立大学的研究人员开发出第一个能够将燃料直接转化为电力的燃料电池。论《封面图片:用于十二烷燃料固体氧化物燃料电池(SOFCs)的高性能二氧化钨基阳极》”2014年5月发表于《能源技术》杂志。

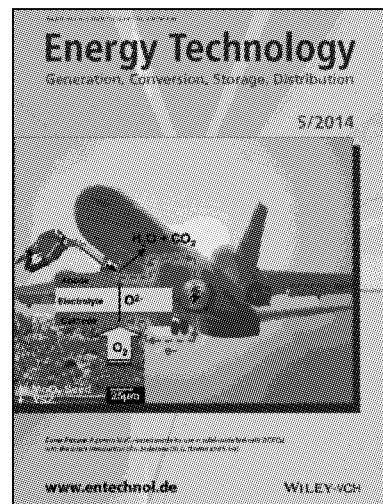
研究人员从大约十年前开始开发用于商业飞机电源的固体氧化物电池。燃料电池提供了一种清洁高效的方法将燃料中的化学能转化为电能。除了提高燃料效率、减少有害污染物排放外,燃料电池很安静,当飞机降落且主引擎关闭时有所帮助。

固体氧化物燃料电池类似于一般电池,有阳极、阴极以及电解液。但却使用燃料产生持续电流。由于以电化学反应为基础,这一过程的效率比内燃机高约四倍。固体氧化物燃料电池与其他燃料电池不同的是它由固体材料制成,并且利用通过燃料电池的氧离子发电。

利用飞机燃料及汽油为燃料电池供能很困难。为了防止将复杂的燃料转化为较为简单组分的设备增加额外重量。研究人员希望将液体燃料直接注入燃料电池。进一步地,他们必须克服硫中毒和焦化的问题。硫存在于所有化石燃料中,能很快使燃料电池无效化。研究人员利用一种独特的催化材料以及新型工艺技术,生产出一种高性能燃料电池,能够直接注入飞机燃料代用品运作。

研究人员希望将这种燃料电池集成进电池内,为辅助动力设备供能。目前此类设备使用燃气轮机供能,运行灯光、导航系统及其他多种电子系统。这两种技术能够互补对方的短处。(Sciencedaily)

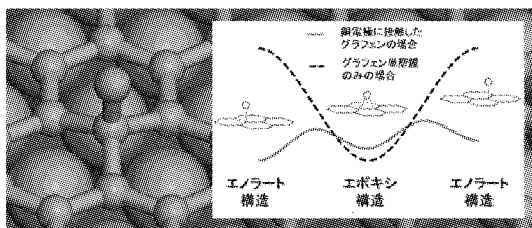
扩展阅读:<http://www.sciencedaily.com/releases/2014/06/140616141543.htm>;  
<http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/ente.201490009/abstract>; jsessionid = 2F109F5775F37548DB38820997E503AD.f02t02



## ● 材料科学发展

### 提高石墨烯结构稳定性新发现

石墨烯是一种纯由碳原子组成的平面蜂巢状物质。作为新兴的半导体电子材料，它很有可能取代硅半导体成为下一代的主要电子材料。如何对石墨烯内部电子运动进行有效控制是目前亟需解决的课题之一。为了实现这一控制，一般都是利用石墨烯内部各碳原子之间的所谓“能隙”(Band Gap)性质。目前一种将石墨烯与氧元素反应形成所谓“氧化石墨烯”的方法被认为是能够有效利用“能隙”特性的一种优良方法。现在普遍的看法认为：由一个氧原子与两个碳原子相接的所谓“环氧”式结构是比较稳定的。



但是，根据日本理化学研究所 2014 年 6 月 24 日发布的消息，该机构下属研究团队最近的研究表明，“环氧”式结构并非最稳定的“氧化石墨烯”结构。

研究团队对由铜等金属电极与石墨烯接触进行氧化反应后的生成物进行稳定性以及电子特性方面的观察研究，根据所谓的“密度函数理论”计算其电子密度以及其他电子特性。结果发现，由一个氧原子与一个碳原子一一结合形成的所谓“烯醇”式结构比原先认为最稳定的“环氧”式结构更加稳定。据称，产生这一结果的原因在于当金属与石墨烯接触时，石墨烯表面的电子状态产生了很大的变化。

由于“烯醇”式结构的化学活动明显比“环氧”式为高，所以此次发现将有可能为石墨烯功能应用的进一步多样化提供新的理论依据。（日本理化学研究所）

扩展阅读：[http://www.riken.jp/pr/press/2014/20140624\\_2/](http://www.riken.jp/pr/press/2014/20140624_2/)；<http://zh.wikipedia.org/wiki/%E8%83%BD%E9%9A%99>

## ● 生命医学前沿

### 重构糖尿病患者免疫系统的新型药物

美国佛罗里达大学研究表明，调和两种不同的药物能够帮助 1 型糖尿病患者至少恢复部分自行分泌产出胰岛素的能力。

儿科内分泌学家 Michael Haller 博士将他治疗 1 型糖尿病的方式比喻成一场警察与小偷的游戏。

首先，他搜寻出免疫系统中导致病人无法自行分泌胰岛素的问题细胞，用一种名为

Thymoglobulin 的药物将这些细胞消灭,这种药物最初开发用于器官移植。随后,他采用一个为提高某些形式癌症病人的身体状况而设计的药物 Neulasta,来刺激免产生新的、潜在的有益免疫细胞。

Michael Haller 博士使用这种调和药剂对 17 位成人 1 型糖尿病患者进行了为期两周的治疗,然后对这些患者进行了一年病情跟踪。另外八位病人注射安慰剂(无效对照剂)进行病情对照实验。截止到注射当年年底,注射了调和药剂的患者自身胰岛素生产能力得到了提升。这表明 Thymoglobulin 成功杀死了坏死的免疫系统细胞,而 Neulasta 则成功刺激产生了新的、



健康的免疫细胞。研究人员还解释道,病人能够生产胰岛素的能力表示他们胰腺中负责生产胰岛素的  $\beta$  细胞得到了增长。

研究表明,无论是长期患有 1 型糖尿病的患者还是新侦查出的 1 型糖尿病患者,这种调和药剂都能使患者增加合理数量的  $\beta$  细胞从而产生胰岛素。参与协助 Haller 博士研究的病人患病时间最短的 4 个月,最长的 2 年。

Haller 博士在今年 6 月 21 日美国旧金山举行的美国糖尿病协会(American Diabetes Association)年度会议上提出了这项研究成果。(dailymail)

扩展阅读:<http://www.dailymail.co.uk/sciencetech/article-2666491/The-drug-reset-immune-Researchers-hail-trial-help-diabetes-sufferers.html>

## ● 信息通讯动向

### Eyeronman: 为视障人士导航

位于美国纽约的一家触感导航用具公司正研发一款穿在身上的障碍物探测感应器“Eyeronman”,可通过振动提醒使用者。这款产品不仅可以帮助视障人士,还可以用于消防员、士兵和其他领域。

据世界卫生组织统计,全球约有 2.85 亿视力障碍人士。然而在发达国家,大多数视障人士仍使用 1921 年发明的标准白手杖来导航。触感导航用具公司的创始人、医疗总顾问兼纽约医学中心的医生里佐说:“那些从战场归来的士兵,肢体残疾的可获得昂贵的辅助设备,但那些失去视力的却只能获得一支拐杖。这太不合理了。”里佐 15 岁时被诊断为无脉络膜症,这是一种很罕见的视网膜退化疾病,最终会导致失明。而他现在已经法定失明了。他认为失明患者应当获得更为先进的感应假肢。

Eyeronman 就是这样一款产品,外形像一件马甲,内置感应器和用于无人驾驶车辆的雷达发射器、像蝙蝠使用的超声发射器和像响尾蛇使用的可探测体温的红外发射器。当探测到穿着者的左下方有障碍物,那么马甲的左下部会振动。该系统设计成 360 度探测障碍。

研究表明,在失明人士的大脑中,原本用于视觉的部分会用来处理听觉信息,这说明了大脑是有天生可塑性的,它会不断调整和形成新的神经细胞间的连接。Eyeronman 可利用大脑的可塑性进行训练。

Eyeronman 同样可以给士兵、警察、救火队员使用,让他们在可视范围小的环境下进行工作。

扩展阅读:<http://news.discovery.com/tech/gear-and-gadgets/vibrating-clothes-could-help-blind-people-navigate-1406111.htm>

## ● 机电工程应用

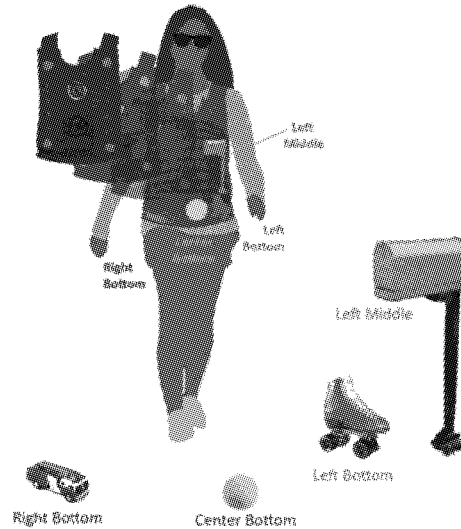
### Hexo<sup>+</sup>:私人摄像无人机

安迪沃霍曾预言,未来所有人都会出名 15 分钟。这个预言或将实现。Hexo<sup>+</sup>是一款轻便的摄像无人机,可以锁定某个人后,根据设定的距离和角度进行自动跟踪。开发 Hexo<sup>+</sup>的 Squadrone 系统公司是一家致力于冲浪、滑雪等运动设备市场的公司。

Hexo<sup>+</sup>系统完全不需要任何远程控制,但可以通过智能手机预先将自己设定在摄像机视线范围内。通过 GPS,图像识别软件以及各种算法,无人机就会以 45 米/小时的速度自动进行跟踪拍摄。Hexo<sup>+</sup>采用六个水平转翼,以最大 30 度倾斜的角度向前飞行。平衡架上安装高分辨率摄像机。电池寿命目前在 15 分钟左右。Hexo<sup>+</sup>适合用于拍摄极限运动视频,同样也可以在公园和公共场所进行跟踪拍摄。

公司希望在 2015 年 5 月发布它们的成品,DIY 套装将定价为 299 美元,高级版则定价为 999 美元。

扩展阅读:<http://news.discovery.com/tech/gear-and-gadgets/hexo-your-autonomous-aerial-camera-140701.htm>



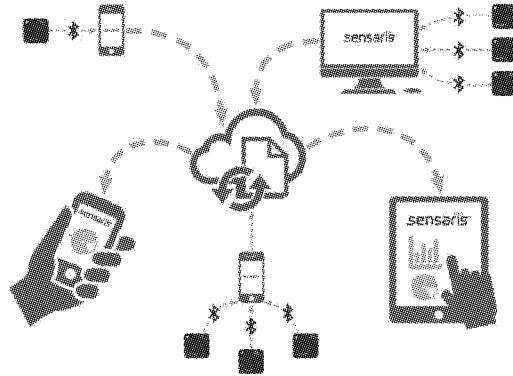


## ● 生活创意看点

### Sensbloks: 个人物联网设备手机

受一个叫积木手机(Phonebloks)项目的启发,法国 Sensaris 公司推出了世界上第一个能够为使用者提供环境、舒适度和个人生产率数据的模块化便携式设备——Sensbloks。它为用户友好地提供了物联网关键因素和众包解决方案。

通过与手机、个人传感和无线网络技术的结合,Sensaris 使测量、显示和无形共享在这个小小的方盒子上变成可能。无论在哪儿,这个蓝牙模块能够直接与你的智能手机交流,并适应你的需求和生活方式。Sensbloks 是一个模块化可更换传感器阵列,会将所有的信息通过蓝牙技术传输到使用者的智能手机上,还能够在云存储中收集数据。



Sensaris 公司与意大利外形设计公司 GivingShape 合作,整个 Sensbloks 外观紧凑,就像钥匙扣一般方便随身携带。该设备能够实现全新的智能监控范围,保证使用者的安全、舒适和个人生产率。Sensbloks 测量空气质量、温度、紫外线指数以及其他各项数值,帮助使用者更全面精确的了解周围环境的情况。

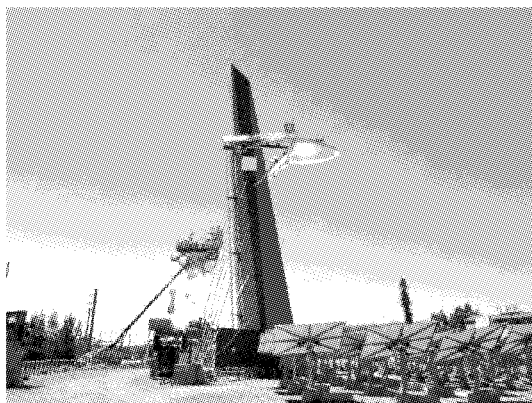
另外,Sensbloks 能够有效管理它自己的电源情况,并与使用者沟通进行处理。它还包含有低能耗功能,仅开启用电较少的 3 轴加速度计、相对湿度、温度和气压计功能。(tuvie)

扩展阅读:<http://www.tuvie.com/sensaris-sensbloks-complement-your-life-by-providing-information-about-your-environment/>

## ● 中文媒体报道盘点

### 太阳能“超临界”蒸汽发电获得成功

对于太阳能来说,实现“超临界”蒸汽是一重大突破,意味着将来可以驱动世界上最先进的发电厂,而目前的电厂多依靠煤炭或天然气发电。澳大利亚联邦科学与工业研究组织(CSIRO)利用太阳能实现加压的“超临界”蒸汽,使蒸汽温度达到了有史以来的最高值。这一重大技术成就使太阳热能驱动电厂的成本竞争力可与化石燃料相抗衡。



CSIRO 能源总监亚历克斯博士说：“这是改变可再生能源产业游戏规则里程碑。仿佛超越音障，这一步的变化证明了太阳能具有与化石燃料来源的峰值性能进行竞争的潜力。”

亚历克斯博士说：“目前澳大利亚电力大约 90% 使用化石燃料产生，仅有少数发电站基于更先进的‘超临界’蒸汽。这一突破性研究表明，未来的发电厂利用自由的、零排放的太阳能资源可达到同样的效果。”

这个给太阳能发电带来突破进展的示范项目，利用太阳能辐射加热使水加压，“超临界”太阳能蒸汽每单位面积达到 23.5 兆帕压力，温度高达 570 摄氏度。该突破是在新南威尔士州纽卡斯尔的 CSIRO 能源中心，即澳大利亚低排放和可再生能源研究的主场取得的。该中心包括两个太阳能光热试验电厂，拥有超过 600 面定日镜，直接朝向覆以太阳能接收器和涡轮机的两座集热塔。

当前世界各地的商用太阳能热电厂利用亚临界蒸汽，温度类似但在较低的压力下运行。如果这些电厂能够达到超临界蒸汽的状态，将会有助于提高效率，并降低太阳能发电的成本。

该研究项目获得澳大利亚可再生能源机构 (ARENA) 提供的 568 万美元支持，与世界上最大的太阳能光热发电供应商阿本戈太阳能公司合作完成。CSIRO 还在开发先进的太阳能储存，以白天或晚上任何时间都可提供太阳能电力。

(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

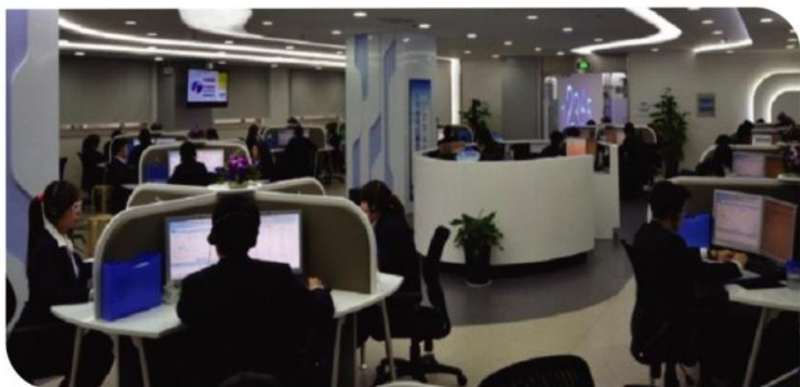
	中小微企业总标准			中型企业			小型企业			微型企业		
	从业人数	营业收入 (万元)	资产总额 (万元)	从业人数	营业收入 (万元)	资产总额 (万元)	从业人数	营业收入 (万元)	资产总额 (万元)	从业人数	营业收入 (万元)	资产总额 (万元)
农林牧渔业		20000以下			500及以上			50及以上			50以下	
工业	1000以下	或40000以下		300及以上	且2000及以上		20及以上	且300及以上		20以下	或300以下	
批发业	200以下	或40000以下		20及以上	且5000及以上		5及以上	且1000及以上		5以下	或1000以下	
零售业	300以下	或20000以下		50及以上	且500及以上		10及以上	且100及以上		10以下	或100以下	
交通运输业	1000以下	或30000以下		300及以上	且3000及以上		20及以上	且200及以上		20以下	或200以下	
仓储业	200以下	或30000以下		100及以上	且1000及以上		20及以上	且100及以上		20以下	或100以下	
邮政业	1000以下	或30000以下		300及以上	且2000及以上		20及以上	且100及以上		20以下	或100以下	
住宿业	300以下	或10000以下		100及以上	且2000及以上		10及以上	且100及以上		10以下	或100以下	
餐饮业	300以下	或10000以下		100及以上	且2000及以上		10及以上	且100及以上		10以下	或100以下	
信息传输业	2000以下	或1000000以下		100及以上	且1000及以上		10及以上	且100及以上		10以下	或100以下	
软件和信息技术服务业	300以下	或100000以下		100及以上	且1000及以上		10及以上	且100及以上		10以下	或50以下	
物业管理	1000以下	或50000以下		300及以上	且1000及以上		100及以上	且500及以上		100以下	或500以下	
租赁和商务服务业	300以下	或120000以下		100及以上	且8000及以上		10及以上	且100及以上		10以下	或100以下	
建筑业		80000以下	或80000以下		6000及以上	且5000及以上		300及以上	且300及以上		300以下	或300以下
房地产开发经营		2000000以下	或100000以下		1000及以上	且5000及以上		100及以上	且2000及以上		100以下	或2000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》（工信部联企业〔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](http://xxsd.ssme.gov.cn)

