

■本月推荐

私董会：全新的企业家学习方式

■融资大观园

工商银行“小微理财通”

■国际新视界

2014高考改革是培训机构的重大利好



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	
<p>企业是否参加以下讲座:(可勾选多项,我们将根据企业反馈安排最受企业欢迎的课程在 11 月 13 日举行)</p> <p><input type="checkbox"/> 传统企业转型电子商务(下) 主讲人:陆文——商务部中国电商委上海办事处主任 地 点:嘉定大孵化中心(宝安公路 2999 弄东方慧谷)</p> <p><input type="checkbox"/> excel 在财务中的应用 主讲人:高才教育资深讲师 地 点:嘉定大孵化中心(宝安公路 2999 弄东方慧谷)</p> <p><input type="checkbox"/> 如何让 ppt 更清晰地表达 主讲人:高才教育资深讲师 地 点:嘉定大孵化中心(宝安公路 2999 弄东方慧谷)</p>					
<p>您最想让我们提供的培训课程?</p> <p>1. _____ ;</p> <p>2. _____ ;</p> <p>3. _____ 。</p>					
<p>您最想了解的政策解读?</p> <p>1. _____ ;</p> <p>2. _____ ;</p> <p>3. _____ 。</p>					

联系人:姜 杰

电 话:64226164 传 真:64173407

E-mail: y64173407@126.com

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),添加关注后了解更多讲座信息并报名。



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 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

E-mail: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

【私董会:全新的企业家学习方式】

私董会是什么	1
私董会背后的理论依据	2
企业家在私董会里玩什么	3
企业家在私董会里想得到什么	4
建个私董会小组为什么那么难	5
私人董事会的“七步法”	6
案例:私董会是怎么“开”的	7
企业家如何加入私董会	10

■ 政策早知道

本市小型微型企业新招用高校毕业生 社会保险补贴申请	11
中欧航空科技联合研究项目申报	11
知识产权支持小微企业发展若干意见	12
本市重大动物疫病防治资金补助政策	14
对口支援与合作交流专项资金资助企业投资项目 实施细则	15
对口支援与合作交流专项资金资助人力资源培训 项目实施细则	16

■ 融资大观园

并购重组助中小企业迅速成长	17
工商银行“小微理财通”	20

■ 外经贸天地	
美国 Excel 公司寻中国代理商	21
西班牙 PRIORDEI 橄榄油寻求中国代理商	22
法国珠宝首饰品牌 SATELLITE 寻找中国总代理商	23
俄罗斯“艾利客”品牌产品寻找合作伙伴	24
KBA 滑石粉拟向中国出口滑石粉	25
加拿大最大野生海鲜出口商诚招大陆代理商	25
爱沙尼亚最大啤酒公司 Saku 寻找合作伙伴	26
来自斯里兰卡的宝石	27
波多黎各四季酒店度假村项目寻求中国投资	28
日本制造业采购信息	29
■ 税务关注点	
10 月份税收政策解读	33
企业所得税的会计核算方式	34
■ 国际新视界	
● 全球纵览	
电视+游戏=产业前景广阔+盈利新方向	36
● 涉外培训	
社交媒体上的顾客抱怨该怎么处理? 看看这 5 个步骤	38
● 国际战略	
2014 高考改革是培训机构的重大利好	39
■ 宏观大方向	
● 行业分析	
中国能源结构以“组合拳”降低煤炭占比	42
“十三五”能源规划路线图浮现	43
● 政策动向	
重大环保装备与产品产业化工程实施方案印发	44
财政部强调坚持三项财政政策促增长	45
● 网络观察	
上海自贸区“改革高地”作用凸显	46
减排上升空间有限 专家给“近零排放”降温	47

■ 管理大讲堂	
组织如何分而治之	49
如何设计合理的组织架构	50
用数字提高执行力	51
管理者也应该学习“井冈山精神”	52
■ 出口风警线	
警惕出口贸易中间商诈骗出新招	54
美国对华复合木地板反倾销案作出判决	56
USCIT 就美国对华三氯异氰尿酸反倾销行政复审案作出判决	56
美国对华次氯酸钙作出反倾销初裁	56
美国商务部对华乘用车和轻型货车轮胎进行双反调查	57
美国对华金刚石锯片作出反倾销日落复审终裁	57
美国对华聚乙烯醇作出反倾销日落复审终裁	57
美决定对华柠檬酸及柠檬酸盐启动双反日落复审程序	57
美国就对华熨衣架第 2 次反倾销行政复审重裁案作出判决	57
欧盟对华乙酰磺胺酸钾进行反倾销调查	58
欧盟对华钢铁管配件进行反倾销日落复审调查	58
墨西哥对硫酸铵发起反倾销调查	58
墨西哥对钢和锌合金把手发起反倾销调查	58
墨西哥决定对华碳钢焊接接头进行第二次日落复审调查	59
哥伦比亚延后对华镐、锄和耙反倾销复审调查问卷提交截止日期	59
哥伦比亚延后对华柠檬酸和柠檬酸钠作出反倾销调查初裁	59
巴西对华聚氯乙烯树脂作出反倾销日落复审终裁	59
巴西终止对进口自中国的修甲钳反倾销调查	60
巴西调整对华无取向硅钢的反倾销税率	60
阿根廷延长对华电熨斗反倾销复审调查期	60
阿根廷决定对华聚氯乙烯(PVC)产品采取最终反倾销措施	60
澳大利亚再次延期发布对华变压器反倾销案重要事实公告	60
■ 科技新干线	
● 能源环保态势	
Sunflower: 高效多能太阳能收集器	61
● 材料科学发展	
提高混凝土强度,减少碳排放	62

● 生命医学前沿	
实现身体自愈的植入物	63
● 信息通讯动向	
2030 概念公共交通系统	63
● 机电工程应用	
无缆软体机器人	64
● 生活创意看点	
Atongm: 蓝牙虚拟激光键盘	65
● 中文媒体报道盘点	
超薄二硫化钼强力挑战石墨烯	66
《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

私董会：全新的企业家学习方式

私人董事会这一全新的学习方式最近很流行，这个概念越来越受到企业家的追捧，尤其是一些快速成长的中小型民营企业。一时间，从南到北，各种名目的私董会如雨后春笋般冒出头来，好不热闹。但是，很多人只是体验过一次私董会，以为私董会就等于主持一场问题解决会议，回去就忙着挂起私董会的牌子，开始建组了，实在让人啼笑皆非。国人很善于学习，但也常常一拥而上，把一些好东西弄得面目全非。到底私董会是什么？背后有没有理论依据？企业家在私董会里玩什么？

“私人董事会”在中国仍处于一个婴儿阶段，作为先行者，渴望借由开放的交流与分享提升业界对于“私人董事会”的理解与认识，共同丰富与完善它的形式和体验，最终帮助我们的领导者达到事业成就与生命品质的双丰收。

私董会是什么

私人董事会，简称私董会，源自 20 世纪 50 年代美国的一群企业家开始尝试用定期小组会议的形式群策群力、互相帮助、解决难题。其前身叫“TEC(执行官委员会)”。后在 90 年代开始商业化运作，进入快速发展阶段。

2013 年，经过数年坚持不懈的市场培育，私董会终于在中国企业家圈子中引发广泛关注。很多人在兴奋之余，不免困惑，到底什么是私董会呢？

首先，私董会是后 EMBA 时代企业家理想的终身学习方式，不是另一种形式的授课或培训。在这个资讯爆炸、知识唾手可得的年代，企业家缺的不再是更多的知识，而是明心见性的智慧。后 EMBA 时代，企业家学习需要从听课走向反思，从优术走向明道，从受教走向互动，从后观走向前瞻。私董会在此时的爆发并非偶然，它满足了这个崭新时代企业家的新需求和新动向。

私董会是帮助企业家提升事业成就和生命品质的现代道场，不是换个招牌的又一个企业家俱乐部。当下 CEO 面临的烦恼不是社交机会太少，而是社交活动太多，泛泛之交甚广，莫逆之交难觅。看似认识不少人，静下心来想一想，却发现真正能够交心谈

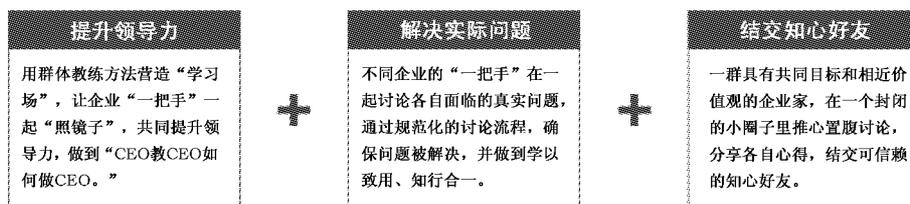
心、倒倒苦水、掏心窝子讲讲真话的人不多。私董会营造了一个高度私密的安全空间，帮助企业家在其中卸下面具、袒露心声、相互帮助。于是，美妙的信任产生了，一生的挚友找到了！

私董会是创造一个智慧生发系统，不只是主持一场问题解决会议。很多体验过私董会的人，都对其解决问题的七步或八步法印象深刻，于是以为这就是私董会的全部内涵，只要记住这个流程，依葫芦画瓢地去主持一场类似会议，就是私董会了，于是自称为所谓的“私董会主持人”。不错，问题解决是私董会的核心模块之一，但远非全部。“私人董事”需要掌握一整套的专业知识和技能，才能胜任这一角色。我们常说，私董有三重境界：底层是主持，中层是引导，高层是修炼。

私董会是“知易行难”的苦差事，不是一夜暴富的印钞机。好多人以为搞私董会很赚钱，于是一头扎进来，其实要建立一个能长久运营的私董会小组相当耗费心力，一组也就能容纳十几个人，会员费收入相当有限，远不及国内某些所谓的“大师”们一场大课动辄成百上千人来钱快。做私董会的人如果是冲着赚快钱来的，一定无法持久，还不如把这些精力拿去炒股呢。能够把私董会真正做到位的，一定是那些真正热爱它的人。

最后，私董会是“种树”，不是“放烟花”。私董会的成功不在于一时能吸引多少人来凑热闹，而在于能否找到一群对的人，组成一个对的组，在一套对的价值指引下，持续为小组成员提供对的价值，把一棵小树苗培育成一棵参天大树。美国有很多私董会小组都存续了10年、20年甚至30年，小组成员彼此成为终身的好友。他们开玩笑说，跟老婆不敢说的话，都能放到自己的小组里来说。作为这样一个小组的私董，看到此情此景，你能不感到成就他人的快乐，自助助人的幸福吗？这才是做私董会最大的收获，此外无他。

三大价值



私董会背后的理论依据

很多体验过一两次私董会的人，以为它不过是另一种开会方式，只要记住了那几步开会流程，回去就可以说自己在搞私董会了，这是很大的误区。

参加过正宗私董会的企业家都有体会，一天下来，脑子有点嗡嗡作响。我们开玩笑

说“像五雷轰顶”，信息量大，反思深刻，触动灵魂。作为当天问题拥有者的企业家，我们常称之为“当事人”，往往先是昏昏然，然后是昭昭然，最后是悦悦然，有种醍醐灌顶似的顿悟后的喜悦感。禅宗在历史上就有著名的“丛林制”，即一群志同道合之人共同修炼的形式。私董会就是这种群体禅修形式在互联网时代的新生，它为企业家创造了一个现代禅修的道场。

私董会是典型的社区型组织，其内无权威，亦无明确中心，整个社区不靠命令与控制驱动，而是完全依靠共识和共同价值观推动。每个成员的个人利益与组织利益高度一致，是纯粹的“共生”。私董在小组中的职责是组织和协调成员，引导和提炼知识成果，而非传统的督导或讲师。

U型理论是学习型组织创始人彼得·圣吉在整合了东方哲学的诸多智慧成果之后，对第五项修炼进一步发展的升级版。当企业家外观到纷繁复杂的挑战，绝大多数情况下的反应模式都是条件反射——凭过往的经验和惯常的思维模式采取行动。U型理论指出，在外观和行动之间，必须增加一个高质量的“内观”环节——高质量的内省和思考，把反应模式U型化，才能向正在呈现的未来学习，最终转化为“由心而发”的强有力行动。私董会正是打造了一个帮助企业家内观的道场，帮助他们从向过去学习到向未来学习的转变，因为能否洞悉未来才是今日商业竞争的决胜关键。

行动学习和“知行合一”都强调，行动中的学习最深刻实用，学习中的行动最清晰有力。故全世界商科教育的范式都建立在哈佛商学院提出的“案例教学法”上。但一个案例从形成到采编，再进入案例库，往往耗时数年，在今天这样一个瞬息万变的时代已经不合时宜。从某种程度上说，私董会采用的也是案例教学法，只不过其选择的案例是在与我们同行的企业家身上正在发生的现实，而不是一个来自遥远国度的案例，或者数十年前的“历史故事”。这样的案例更容易引起其他参与讨论的企业家共鸣，更容易引发他们对自身企业问题的反思和顿悟，也更容易把讨论成果应用到解决自己的问题中去。

企业家在私董会里玩什么

很多人觉得好奇，企业家学完EMBA，知识积累了不少；出入各种社交圈，人脉也不缺，干嘛还那么起劲地往私董会小组里钻？由于一个小组的最佳规模在15人左右，想进个别已经满员的小组，还得排队等候，有时一等就是一两年。在这个各色商品严重过剩的时代，也算是个奇观了。

由于在小组中讨论的都是企业家通常不愿与他人言说的敏感话题，私董会遵循最严格的保密原则，任何成员只要违反，必须被责令退组。于是，在外人眼里，私董会有点像个神秘的密室，企业家到底在里面玩什么呢？有个形象的比喻，私董会玩的是四个游

戏：盲人摸象、美女梳妆、智慧探险、心灵旅伴。

“盲人摸象”的故事大家都知道。企业做得越大，企业家要解决的问题就越大，就像办公室里的一头大象，光靠自己一个人摸，越来越难以看清全貌，不知从何下手。企业家把这头大象牵到私董会小组中来，大家一起摸，从各个角度摸，就能发现它不仅尾巴，有鼻子，还有长长的牙齿等。然后大家再一起商量从哪儿下手、怎么解决。人非圣贤，都有盲点，多几个盲人一起摸，就像多长了几双眼睛一样。

“美女梳妆”是鼓励企业家到小组里来照照镜子。一个人一天不照镜子的话，心里会觉得怪怪的，到底今天自己看上去是个什么模样？人们常把私董比喻成 CEO 的一面镜子，帮助 CEO 更好地认识自我、了解自己，这是所有个人领导力发展的原点。但一个私董只是一面镜子，只能照见企业家的一个面；而一个小组就是十几面镜子，让企业家能够全方位地看清自己，威力要强大得多。这样打扮出来的“美女”就不会有人在背后偷笑：她礼服后面的拉链松了。

“智慧探险”在私董会小组里有多种游戏方法。有时是邀请某些领域的专家与小组成员就某个话题展开深入研讨；有时是找个“有故事的人”和大家对话，只要这个故事有意思、有亮点、有启发；有时是小组成员深度会谈，语锋犀利、智慧生花；还有时是静默反思，观照当下。一位哲人说，知识是别人的，智慧是自己的。听课听再多，东西还是别人的，只有参透悟透了，才能转化成自己的智慧。这个转化靠什么去激发呢？最好的方法就是对话，和有智慧的人对话，和志同道合的人对话。东西方两位最早的哲学大师——孔子和苏格拉底——就是这么干的。

“心灵旅伴”听上去有点玄，其实没那么玄。在绝大多数的社交场合，企业家们都在吹嘘自己有多牛，比如在多短的时间内搞定了一笔多大的投资。但转过身就有人偷偷告诉你，别听他扯，事情的真相是这样的……于是你哀叹，人人戴着面具，知人知面难知心啊！然而在私董会小组里，多数时候我们不要听你那些牛气冲天的往事，大家都把面具摘下来，聊聊自己的烦心事、揪心事、慌心事，只有这样，我们才知道怎么去帮助你，让你更成功、更幸福、更平衡。一生一世一起走，打开心灵真朋友！

有首歌唱道：“每个人的心中，都有一个孩子。”在内心深处，企业家也是个孩子。难怪要抢着来私董会这间神秘小屋玩游戏，而且玩得乐此不疲呢！

企业家在私董会里想得到什么

私董会到底靠什么把这十几个人年复一年地“粘”在一起，甚至有的小组成员会放下和市长共进晚餐的机会，专门赶来参加小组会议呢？答案很简单，人生得一知己足矣。

有位小组成员总结得很好，他说改革开放三十年，一群人拥有了前所未有的财富，

但在登上事业巅峰的同时,也不免头晕目眩,不知道下一步该怎么走,不知道该如何与一个全新的自己相处,也不知道如何与一个快速变化的世界相处。人到中年,重新建立一个宗教信仰也很难。于是,一个新的企业家课题出现了,如何找到一个安身立命的精神家园?

人们常说,人生得一知己足矣。原来杯觥交错、酒肉之交的大圈子,热闹归热闹,但人与人之间无法建立心灵链接。只有在一个十几个人的私密小圈子里,大家才能找到那种亲密无间的感觉,找到心灵上的安顿和精神上的依托,这就是缘。

缘,是中国文化中一个极为独特的词,在英文中很难找到对应的单词来诠释。它既是偶然的,又是必然的;既为因,亦为果。只可意会,难以言传。缘的魅力,正在于它的不可捉摸。人的一生中,若能留下几段难忘的缘分记忆,则此生无憾矣!

私董会就是一个创造缘的道场。缘像一粒害羞的种子,只有在一块私密的小天地里,才能生根发芽。一个私董会小组通常把最佳规模控制在 15 人左右,是有心理学依据的。研究表明,10 人左右的小团队中,人与人之间最容易建立亲密无间的深度信任。亚马逊创始人贝佐斯(Jeff Bezos)为了保持组织的敏捷性,就一直努力把团队化小。为此,他提出“两张比萨饼”的原则:一个团队午餐时,如果两张比萨饼都吃不饱的话,就说明团队太大了,需要拆分。

在一个社交工具高度发达的时代,很多人却觉得人与人之间的心灵距离更远了。作为社会中压力最大的一个群体,企业家们在艰难创业或推动企业转型升级的崎岖道路上,常常感觉孤立无援,高处不胜寒。山呼海啸式的大课讲堂,觥筹交错的社交欢场,固然能带来一时的兴奋和荣耀,但面对难以与人言说的各种问题,彻夜难眠时,内心多么渴望有几个知心朋友能感同身受,一解心愁。一个成功的私董会小组就是要让十几个企业家彼此成为这样的朋友:来,不扯别的,让我听听你内心的焦虑和恐惧!

人与人有缘,心与心有缘,智慧与智慧也需要有缘。《理性乐观派》的作者马特·里德利(Matt Ridley)在书中说,我对人类社会的发展前景充满信心的一个重要理由是,在这个时代,一个好想法和另一个好想法发生化合作用的媒介无比发达,就好像无数个大脑被串联起来,整个人类的集体智慧正以前所未有的速度发展,因此,人类一定有能力找出解决各种问题的方案。私董会也是这样一种串联企业家大脑的媒介。许多一个人看似很难解决的问题,一旦发动十几个大脑一起去想,就变得不难了。我们常说,同行沟通是学习,跨界沟通是革命,说的就是脑力聚合的核变效应。

建个私董会小组为什么那么难

私董会红遍大江南北,一时成为各个企业家圈子热议的话题,但迄今为止,能运转

起来的正宗私董会小组屈指可数。很多号称“××私董会”的，其实不过是换了个牌子的培训或者企业家俱乐部而已。原因在于，首先，培养一个合格的私董需要时间去挑选、培训和操练；其次，组建一个私董会小组并非易事，其难度堪称一次“微创业”，不用心投入是做不起来的。

既然是创业，首先还得有一份经过深思熟虑的“商业计划书”。你要创建一个什么样的小组？它的定位是什么？它要吸引哪些企业家？这些企业家来自哪些行业？他们的企业规模如何？分布在哪里？你还需要设计小组的活动形式，比如一年小组活动几次？每次多长时间？包含哪些服务？收费如何确定？拿破仑说，有计划也不一定能打胜仗，但没计划一定会打败仗。如果拍拍脑袋就去搞私董会，必败无疑！

既然是创业，私董还得放下身段。每个私董会小组都有几根“定海神针”，就是那前五六位加入小组的“创始成员”，他们的精神气质给整个小组定了基调。物以类聚，人以群分。这几位创始成员找对了，随后吸引进来的成员自然就对了。但要找到这几个对的人，还得靠私董的亲历亲为，放下身段，逐一去谈。很多退休的 CEO 过不了这一关，过去都是别人求我，好不容易退休了，哪有道理我去求人？所以，私董做这件事的发心很重要。你如果是为牟利去做，自然会觉得是“求人”；如果是为了成就他人去做，自然就会觉得是“助人”了。

既然是创业，私董就得考虑长远。一个私董会小组的成功与否，并不在于其成立之初，吸引了多少人来看热闹，而在于同样这一拨人，能够在一个小组里待多久。由于私董会是没有毕业之说的，成员都是每年交年费的。因此，衡量一个私董是否成功的关键指标就是小组成员的“续约率”。如果一个小组不能持续为成员创造价值，往往就会出现人越来越少，最后难以为继的局面。相反，那些成功的小组不仅不用发愁如何让成员续约，而且还会有人排着队等着别人退出后进入小组。因为每个小组的规模通常控制在 15 人左右，要进入小组就必须等待空缺席位。

最后，也是最重要的，既然是创业，私董就得乐在其中。说了这么多苦，如果私董不能以苦为乐，这事儿也干不成。对于很多私董来说，建立私董会小组的“微创业”很可能就是他人生的最后一次，在此他找到归宿，今生别无他求。想做私董的你，准备好了吗？

私人董事会的“七步法”

“私董”的最终目的是通过解决具体问题，帮助企业家们看清自我，启迪智慧。因此，引导这样一场会议，不能仅仅依靠技术流程，还要把态度和思想注入其中。我们可以用“七步法”来指导“私董”。

很多人都听说过，私董会的一种重要形式是选择一位小组成员正在面临的难题，

让大家一起来讨论解决方案。在通常一次两天的小组会议中，这是其中一个主要的活动。

因此，引导这样一场会议不能仅仅依靠技术流程，还要把态度和思想注入其中。我们用“七步法”来指导私董。这七个步骤是：躬问、探究、澄明、定见、解晰、精思和心得。这和儒家的大学之道“知止而后有定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得”一脉相承。

“躬问”就是把问题悬挂起来，用心去观察世界和自己，止住各种思想杂念和对过往习惯的执着，进入真正的定境。“探究”则是通过小组成员从各个角度向当事人发问，帮助他看清问题的本质。在这个过程中，私董如何引导大家提出高质量的问题，需要相当的功力。如果问题问得好，就到了“澄明”的阶段，成员们就能有效地从各个角度剖析出问题的症结所在，则“定见”水到渠成，即把事情最重要的那个核心抓出来，大家把全部的注意力聚焦于此。从“躬问”到“定见”，从形态上看就是彼得·圣吉的U型理论中的那个下沉过程，从问题的表象深潜到本质，让企业家内外交融，看到自己从未直面的精神世界。

“定见”之后的“解晰”则是成员们帮助当事人分析导致核心问题的主要原因，一旦抓住了主要矛盾，“精思”阶段的建议就会相当到位。“心得”能得到什么呢？一是当事人自己的“得”，大家给了我这么多好建议，引发了我哪些反思，接下来要采取哪些行动，当事人要做出公开承诺，并在下次小组会议中向大家汇报进展，以此形成小组成员相互推动、不断前进的氛围；二是成员们的“得”，透过讨论当事人的问题，我们想到了什么，有哪些启发，有哪些共鸣，我们回去会做什么……

“心得”的阶段其实是在提炼，把一次针对具体问题的讨论萃取为更具普遍意义的知识成果，让每个人都能从中获益。前面我们说过，一个私董的功力有三重境界：主持、引导、修炼。在“心得”这一步“收”得怎么样，能不能带领小组提炼出有价值的智慧结晶，是观察一个私董是否已达到第三重境界的重要标准。

如果说“大学”和U型理论主要是个人修炼的过程的话，那么“七步法”则是一个团队修炼的过程。小组成员通过“问、探、澄、定、解、思、得”这七个动作，画出了一条完美的团队“U型曲线”，完成从外观悬挂，到内观融合，再到发心行动的智慧一跃。

案例：私董会是怎么“开”的

以黄山私人董事会为例，介绍私人董事会解决实际问题的流程。由于我也和其他学员一样签署了内容保密协议，因此不能披露太多内容细节，只是借助这个例子来介绍这种特殊的学习模式。

一开始是半个小时的热身阶段,热身是为了让学员能尽快地进入状态,找到提问和挑战的感觉。在此阶段,教练要求每位学员对自己最近的个人状态和公司状态打分,大家都积极,以量化的方式交流了各自的现状。接着,教练要求每个人用几个关键词表达两个意思——“我喜欢的同组员的品质是什么?”“我希望同组成员改进的品质是什么?”然后,教练随机挑选出两个学员,让他们背对其他学员站着,让其他学员把他们的优缺点和需要改进的地方写在彩色贴上,写完后跑过去重重地贴在这两个人的背上。之后,这两位学员把这些五颜六色的纸条撕下来,当众念出别人对他的评价。有的评价是“这是一个很热心的人”,有的是“这是一个不太考虑别人感受的人”,两位学员念完评价,还要表达自己对这些评价的看法。我观察到,被挑选的两个学员都很兴奋,气氛一下子就被调动起来了。

经过半个多小时的热身,看到大家都开始进入状态了,教练请大家各自提出一个眼下最困扰自己的管理问题,然后大家举手表决,在十几个问题中选出当天最感兴趣的问题,得票最高者也就成了当天的“问题拥有者”。经过两轮投票,当天的“问题拥有者”被选了出来,这次“问题拥有者”的问题是:他已经创业近20年了,公司发展得也很好,可突然觉得工作和生活都没什么意思了,他不知道接下来该怎么办。

教练说:“恭喜问题拥有者!你会是今天最有收获的人,但也会是今天最难熬的人,你要有面红耳赤的思想准备。别的学员也别觉得这事和你没关系,因为这个问题之所以被选出来,说明这是一个有共性的问题。待会儿大家在提问和建议的时候,对于在座的每个人都是一个很好的反思机会,不要浪费了时间。”

接下来,这个“问题拥有者”被要求以一个标准句式来阐述自己遇到的问题。这个句式是这样的:“我如何_____? 这个问题是重要的,因为_____。到目前为止,为了解决这个问题,我已经做了_____,我希望小组能帮到的是_____。”使用这样的标准句式,是为了在下一个提问环节中别人能获得更多的背景信息,让问题变得更加清晰和集中。

“问题拥有者”很配合地用这个句式阐述了自己的问题:“我如何重拾对事业的兴趣? 这个问题是重要的,因为我希望我的生活更加幸福,事业也能更上一层楼。到目前为止,为了解决这个问题,我已经对我从事的事业做了很多改变,而且尝试了很多业余爱好。我希望小组能帮到的是:如何让我在现有事业中找到更多的幸福感?”

“问题拥有者”刚阐述完问题,有两个新加入小组的学员就按捺不住了,马上就要给他提建议。教练显然早有准备,扮演起“法官”的角色说:“我知道你们‘好为人师’,但现在不是你们提建议的时候,待会儿有的是机会。现在是提问环节,你们只能提问,他只能回答别人的提问,双方都不能破坏了规矩,否则我就叫停!”

接下来,各位成员轮流向“问题拥有者”提问,这些问题都非常具体,比如:“你当初

为什么选择在这个行业创业?”“你在公司的股份有多少?”“你们公司的几个合伙人都是什么背景?”“你们公司目前在行业内处在什么位置?”“假如你再去创一次业的话,你会选择哪个领域?”“你和你妻子感情关系好吗?”“你有什么业余爱好?”……

所有的问题都直截了当,“问题拥有者”也一一作答。如果有人中间打岔或跑题,教练会及时打断。我观察到,在提问过程中,其他学员们扮演的是记者的角色,“问题拥有者”扮演的则是受访者的角色,问题质量会直接决定回答质量,因此教练必须经常引导问题的走向,确保能让问题进一步深入。而每当有人提出一个有挑战性的问题时,其他成员都会鼓掌叫好,“问题拥有者”也会说,“这是一个好问题”,然后耐心地回答问题。

提问环节持续了一个多小时。教练事后告诉我,提问环节是私人董事会小组讨论中最有价值的部分,因此时间一定要给足。我观察到,在上一个“阐述”环节中,“问题拥有者”的问题是空泛的,思路也不甚清晰,没有找到问题的本质。而到了这一环节,学员们的“提问”类似于抽丝剥茧,剥开了问题的层层表象,帮助“问题拥有者”弄明白自己真正的问题所在。

进入下一个“澄清”环节。教练问“问题拥有者”：“你需要重新阐述一下自己的问题吗?”“问题拥有者”说：“是的!”我注意到,他重新阐述的问题已经和他第一次阐述的问题有了明显区别,变得更加清晰和具体了,甚至问题的性质也变了。他的问题变成了：“我如何在现在的工作中找到乐趣,并找到工作和生活的平衡?”

教练说：“好吧,现在问题清晰了,我知道你们中间有人早就想提建议,都憋了一个多小时了。”他指着两个刚才急于提建议的新成员说：“现在你们不用再憋了,开始给他提建议吧,不过不要‘大而化之’,最好是有你自己的经验和教训,越具体越好。”

有趣的是,教练让大家发言了,一开始要想给别人“上课”的人却沉默了。其他学员也没有讲大道理,泛泛而论去教导“问题拥有者”应该怎么做,而是告诉他当初遇到类似困境时是怎么做的。有个学员说：“我当初也有段时间对事业没兴趣了,当了一年多的甩手掌柜,什么事也没干,跑到全球各个地方去玩,还去过赌场赌钱,直到玩得有些无聊了才回来。等我回到公司时,发现公司没我也做得很不错,而我也重新找回了对事业的兴趣。”

如此开诚布公,大家说话也都越来越放得开了。这还得要感谢开会之初签下的保密协议,如果没有当初这份保密协议,学员们说话不会如此坦诚。有几个成员在说起自己过去的经历时,眼中都闪着泪花,他们说有些个人隐私连跟自己的老婆都没说过。有位学员事后告诉我,这种掏心窝子的分享,使得大家能一起来反思“问题拥有者”提出来的问题,不仅对自己有了新的认识,彼此的心也贴近了。

最后,轮到“问题拥有者”发表感言,他要总结自己在今天的讨论中最大的收获是

什么。我注意到,在经历了两个多小时的“狂轰滥炸”之后,“问题拥有者”果然有些面红耳赤了,他说:“今天听到那么多肺腑之言,我非常感激。刚才大家向我提问的时候,我也在不断地反思,我怎么就对事业没兴趣了呢?当大家给我建议的时候,我才发现这不是我一个人的问题,大家的建议也给了我很多启发。我决定回去后休一个月的假,去全球各地看一看,休息一下,开阔一下眼界,等我回来之后,或许我就知道自己要做什么了。”

这时,教练告诉各位学员:“这个问题今天还没结束。刚才‘问题拥有者’也说了回去之后会怎么做,在下次小组会议开始的时候,他得向大家报告一下他做了什么,而不只是说说而已,以确保我们今天的讨论是有实际价值的。”到此,一个完整的私人董事会小组的讨论才算真正结束,耗时已近4个小时了。但学员们意犹未尽,纷纷表示要做下一个讨论时的“问题拥有者”,这样的讨论会在两天的私人董事会重复多次。

在黄山举行的为期两天的私人董事会结束了。离别时,很多学员的脸上都流露出不舍的表情。一位学员和某“问题拥有者”握了握手,开玩笑说:“这次问你的问题太温柔了,下次一定给你来几个狠的!”两个月后,他们将再一次聚首,讨论下一个“正在发生的案例”。

企业家如何加入私董会

董事长,如果你还在混“商学院”或是“EMBA班”,那你真的就OUT了,小伙伴们都在玩“私董会”这个新圈子了。

作为企业最高决策者,面对企业决策难题,你还在孤军奋战?当你的个人局限成为企业发展的阻碍,谁来帮你打破?当一条河被无数次趟过,你为什么还要摸着石头过?组织内看企业家总是强大的,但我们知道你的难!那种独自承担企业命运重大决策时的苦苦思索,那种因利害关系在组织内无人能谈的孤独寂寞,也许,你需要一些更懂你的朋友伴你共同成长了……

即将成立的浦江私董会面向成长型企业家,除了核心服务外,定期组织小组内训、总裁论坛、名企游学等专题研讨,并为会员搭建“一企一秘”资源互动平台,以及沙龙、户外、年会等多种形式的跨组会员联谊,促进会员之间的沟通交流,最终形成一个极富凝聚力的成长型企业家学习型组织和资源共享平台。

“用别人的智慧,解决你企业的问题!”欢迎企业家们踊跃参加“浦江私董会”,解决你的企业存在的问题,寻找更好的投资项目,结交更多的企业家朋友。了解如何参加或更多详情请联系:pujiangsidong@126.com。

政策早知道

本市小型微型企业新招用高校毕业生社会保险补贴申请

主要内容：

符合条件的本市小型微型企业新招用普通高等学校毕业年度本市户籍学生，签订1年以上劳动合同，并按规定在本市人力资源社会保障部门办理用工登记备案手续并按时足额缴纳社会保险费，且高校毕业生为毕业后初次就业的，可向纳税地所在区县就业促进中心申请社会保险补贴。

适合对象：

申请补贴的小型微型企业应当符合国家工业和信息化部、国家统计局、国家发展和改革委员会、财政部联合颁发的《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)中关于小型、微型企业的划分条件。对于小型微型企业的确认存在争议的，由市经济信息化委依法予以处理。

支持方式：

补贴标准为按本市上年职工平均工资60%作为缴费基数计算的单位缴纳社会保险费的50%。补贴期限按单位实际使用毕业生的月数计算，最长不超过1年。补贴所需资金从企业纳税地所在区县的促进就业专项资金中列支。

执行期限：

2014年10月1日至2015年12月31日

用人单位在起始日之前招用2014届本市户籍高校毕业生的，可参照规定申请社会保险补贴。

政策依据：

市人力资源和社会保障局、市财政局、市教育委员会、市经委和信息化委员会《关于做好本市小型微型企业新招用高校毕业生社会保险补贴工作的通知》(沪人社就发[2014]43号)

中欧航空科技联合研究项目申报

申报截止日期：

预申报：2014年11月15日

正式申报：2015年3月10日

申报机构：

工业和信息化部装备工业司

石靖敏 010—68205617

申报要求:

项目申报按照民用飞机科研管理规定要求执行。鉴于中欧航空合作研究特点,补充要求如下:(1)项目申报单位应组织国际联合研究团队。项目的中方团队至少包括3个不同部门(中国航空工业集团公司、中国商用飞机公司、中国科学院、中国民航局、教育部所属院校、工业和信息化部所属院校)的4个法人单位,欧方团队至少包括欧盟3个不同国家的4个合作单位。项目负责人和参研人员有国际合作工作经历,可熟练使用英语进行交流。(2)实行分阶段受理项目建议书,分为预申报和正式申报两个阶段。

具体内容参见:

《关于发布中欧航空科技联合研究项目指南和申报要求的通知》(工装函[2014]403号), <http://www.miit.gov.cn/n11293472/n11293832/n12843926/n13917042/16139723.html>

知识产权支持小微企业发展若干意见

主要内容:

贯彻落实《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》、《国务院关于进一步支持小型微型企业健康发展的意见》(国发[2012]14号)精神,深入实施国家知识产权战略,切实做好《国家中长期人才发展规划纲要(2010—2020年)》中实施知识产权保护政策相关工作,激发小微企业创造活力,全力支持小微企业创业创新发展。

适合对象:

小微企业。

支持方式:**1.扶持小微企业创新发展**

(1)支持创新成果在国内外及时获权。完善专利审查快速通道,对小微企业亟需获得授权的核心专利申请予以优先审查,并按照《发明专利申请优先审查办法》规定的程序办理。充分利用电话讨论、远程会晤等方式指导小微企业合理缩短实质审查时间。开展小微企业专利审查高速路(PPH)推广帮扶项目,编制针对小微企业的海外获权指导手册,建立小微企业国外专利申请—获权援助渠道,支持小微企业在海外快速获得专利权。

(2)完善专利资助政策。积极探索推进小微企业专利费用减免政策,支持小微企业知识产权创造和运用。加大对小微企业专利申请资助力度,推动专利一般资助向小微企业倾斜。结合科技型中小企业专利申请“清零”行动,对小微企业申请获权的首件发明专利予以奖励。鼓励小微企业通过实施专利提高专利产品种类和产值,对小微企业通过独占许可和排他许可方式引进实施专利给予专项资助。

(3)创新知识产权金融服务。建立小微企业知识产权金融服务需求调查制度,深入开展专利价值分析服务和政策宣讲,鼓励小微企业以质押融资、许可转让、出资入股等方式拓展知识产权价值实现渠道。加强与商业银行的知识产权金融服务战略合作,进一步推动开发符合小微企业创新特点的知识产权金融产品,引导各类金融机构为小微

企业提供知识产权金融服务。鼓励建立小微企业信贷风险补偿基金,对知识产权质押贷款提供重点支持。加快推动知识产权保险服务纳入小微企业产业引导政策,完善小微企业风险补偿机制。充分发挥支持性财税政策的引导作用,通过财政补贴和风险补偿等方式合理降低贷款、担保和保险等费率。

2.完善小微企业知识产权社会化服务

(1)加快知识产权公共服务体系建设。深入推进中小企业知识产权战略推进工程,建立健全省、市、县三级知识产权服务网络,完善对小微企业创业辅导、管理咨询、投融资、人才培养、技术创新等方面的知识产权服务功能。在小微企业集聚的创业基地、孵化器、产业园等逐步建立知识产权联络员制度和专家服务试点,吸纳专利代理人及其他服务机构人员深入参与,并提供必要财政支持,逐步形成小微企业知识产权服务长效机制。

(2)发挥知识产权社团组织作用。鼓励知识产权行业协会吸收小微企业入会,充分发挥行业协会在制定行业标准、开展行业自律、调解知识产权纠纷、规范市场秩序等方面的积极作用,切实维护小微企业合法权益。支持知识产权行业协会创新服务模式,利用互联网等新技术搭建小微企业会员交流平台,积极开展企业间专利信息共享、协同运用、联合维权、管理咨询等活动。

(3)调动和优化配置知识产权服务资源。建立健全知识产权服务规范、服务评价和激励机制,引导各类知识产权服务机构为小微企业提供质优价廉的专业服务。鼓励每名专利代理人每年为小微企业免费代理一件以上的专利申请,对服务小微企业绩效突出的知识产权服务机构给予奖励和项目优先委托。可采取“专利服务券”等政府购买服务方式满足小微企业服务需求。

3.提高小微企业知识产权运用能力

(1)提升知识产权管理水平。实施小微企业知识产权管理能力提升计划,建立联系、辅导工作机制,引导小微企业建立与发展阶段和发展目标相适应的知识产权管理制度。鼓励科技型小微企业贯彻实施《企业知识产权管理规范》国家标准,组织专家团队对有需求的小微企业对标诊断,并指导制定贯标工作方案。对通过知识产权管理体系认证的小微企业可予以合理资助和奖励。

(2)做好知识产权优势培育工作。建立符合小微企业特点的知识产权优势培育体系,制定培育措施,并围绕小微企业发展定位进行个性化培育。对研发投入和专利成果达到一定水平,产品市场占有率较高的小微企业,集中优势资源重点培育。支持科技型小微企业申报国家级知识产权优势企业。

(3)加强专利信息利用。充分发挥专利信息导航作用,在小微企业集聚区开展专利导航公共服务平台建设,为政府部门分类、分级培育小微企业提供决策支撑。加强专利信息传播利用基地建设,深入开展专利信息利用帮扶促进工作,开展专利信息助推小微企业创新发展试点。依托各类服务平台向小微企业免费或低成本提供专利查新检索服务,广泛开展知识产权信息订制推送服务。

(4)提升知识产权实务技能。将小微企业的业务骨干培养纳入年度全国知识产权人才培训计划,加强小微企业研发人员专利撰写、专利分析等实务能力的培养。加强国

家中小微企业知识产权培训基地建设,建立小微企业管理团队知识产权业务技能培养机制,每年培训1万名小微企业经理人、研发负责人和创业者。

(5)鼓励专利创业创新。引导高校院所、科研组织与小微企业开展知识产权合作互助,建立订单式专利技术研发体系,帮助小微企业进行专利创业和专利二次开发。鼓励国有企事业单位将闲置专利向小微企业许可转让,引导国家级知识产权示范企业履行社会责任,向小微企业低成本或免费实施专利许可。积极组织拥有知识产权项目的小微企业参加境内外展览展示活动,在名额、费用等方面适当倾斜。

4.优化小微企业知识产权发展环境

(1)扶持知识产权服务业小微企业发展。实施知识产权服务引导项目,培育知识产权服务品牌机构,支持和引导民营知识产权服务机构健康发展。有序开放知识产权基础信息资源,增强小微型知识产权服务机构市场服务供给能力。完善行业信用评价、诚信公示和失信惩戒等机制。鼓励服务机构成立区域性服务联盟,实现优势互补、资源共享。通过政府投入引导资金或购买服务等方式,支持小微型知识产权服务机构参与知识产权公共服务。支持有条件的地区探索制定项目补贴、定向资助等具体措施。

(2)加大专利行政执法力度。积极开展电子商务领域、展会、重点行业和市场执法维权工作,着力打击专利侵权假冒行为,切实维护小微企业产品开发、生产、销售各环节的合法权益。结合小微企业技术创新周期短、实用新型和外观设计专利较多、涉案金额相对较低等特点,加快推进建立专利侵权纠纷快速调解机制,帮助小微企业及时获得有效保护。

(3)推进知识产权维权援助工作。加强知识产权保护法律法规、典型案例的宣传和培训,增强小微企业知识产权保护意识。鼓励各维权援助中心在小微企业聚集区设立分中心、工作站等,帮助被侵权小微企业制定完善的维权方案,提高确权效率,降低维权成本。积极主动提供维权服务,对于小微企业符合立案条件的举报投诉线索,及时移送行政执法部门。针对经济困难的专利权利主体,推动建立小微企业维权援助工作机制。

(4)营造良好舆论氛围。加强小微企业知识产权扶持政策宣讲和典型宣传,发挥新闻媒体优势,采用专题、专栏、专版等形式,广泛报道小微企业创新发展的扶持政策和典型案例,深入挖掘小微企业运用知识产权创新发展的典型经验。面向小微企业组织召开相关政策宣讲会,编制并发放知识产权政策宣传册(页)。

解释机构:

国家知识产权局。

政策依据:

《关于知识产权支持小微企业发展的若干意见》(国知发管字[2014]57号),http://www.sipo.gov.cn/tjxw/201410/t20141014_1021304.html

本市重大动物疫病防治资金补助政策

主要内容:

根据《中华人民共和国动物防疫法》和国家重大动物疫病防控有关规定,本市对牲

畜口蹄疫、高致病性禽流感、高致病性猪蓝耳病和猪瘟等重大动物疫病依法实行强制免疫。本通知自 2015 年 1 月 1 日起施行。

适合对象：

1. 强制免疫疫苗补助对象为：本市范围内从事畜禽饲养的养殖场(户)。
2. 散养畜禽防疫工作补助经费补助对象为：本市乡镇和村从事畜禽强制免疫、加挂畜禽标识、建立免疫档案、疫情观察和报告、采样检测和流行病学调查等防疫工作的基层动物防疫人员。
3. 散养畜禽是指存栏规模在 500 头以下或年出栏 1000 头以下的猪、羊等牲畜，存栏规模在 2000 羽以下或年出栏 10000 羽以下的家禽。

支持方式：

1. 强制免疫疫苗的采购，按本市政府采购相关规定实施，补助标准具体按照当年产生的采购价格结算。强制免疫疫苗种类、疫苗毒株等如有变动，按农业部相关规定调整实施。具体免疫程序按本市年度重大动物疫病免疫方案实施。
2. 散养畜禽防疫工作补助经费以散养畜禽重大动物疫病免疫注射工作为主要依据，牲畜注射费不低于 2.00 元/头次，家禽注射费不低于 0.30 元/羽次，各区县可根据畜禽养殖分布、工作量等实际情况确定。

管理机构：

市农委。

政策依据：

《关于调整本市重大动物疫病防治资金补助政策的通知》(沪农委[2014]364 号)，<http://www.shanghai.gov.cn/shanghai/node2314/node2319/node12344/u26ai40483.html>

对口支援与合作交流专项资金 资助企业投资项目实施细则

主要内容：

每年审批一次上海市对口支援与合作交流专项资金资助企业投资项目申请，企业每年 7 月 15 日前报送资助申请材料。

适合对象：

注册本市、对口支援新疆维吾尔自治区喀什地区、西藏自治区日喀则地区、云南省、青海省果洛藏族自治州、贵州省遵义市、重庆市万州区、湖北省宜昌市的企业。

支持方式：

最高不超过该项目企业新增固定资产投资总额的 20%，单个项目企业的资助金额最高不超过 300 万元。每个项目企业只能享受一次资助。

申报机构：

市政府合作交流办。

政策依据：

《上海市对口支援与合作交流专项资金资助企业投资项目实施细则》(沪合组办[2014]30 号)，<http://xzb.sh.gov.cn/node2/node4/node731/node734/node736/u7a61.html>

对口支援与合作交流专项资金 资助人力资源培训项目实施细则

主要内容：

每年7月，市政府合作交流办提出下一年度培训项目计划编制指导意见，对口支援地区1个月内从项目库中选择培训项目，形成培训项目申报方案，反馈市政府合作交流办。

适合范围：

- 1.本市对口支援地区培训项目。主要包括：对口支援地区人员来沪培训、挂职和进修，本市有关单位组织干部、专家赴对口支援地区开展工作技能和实用技术培训，以及对口支援地区在当地单独办班等培训项目。
- 2.国家有关部门明确由本市承担的相关培训项目。
- 3.经批准的本市重点合作地区培训项目。
- 4.经批准的其他培训项目。

支持方式：

1.在沪培训项目资助按照综合定额标准控制。标准班(每班50人,时间15天)按每个班33万元资助;非标准班(20人以上,时间10~15天)按450元/人/天的标准予以资助。主要用于住宿费、伙食费、场地费、讲课费、资料费、交通费和其他费用等,各项费用之间可以调剂使用。学员的往返交通费用由派出单位解决。

2.对口支援地区人员来沪挂职和进修,按挂职和进修期间每人每月6000元给予接受单位经费补贴,用于挂职和进修人员住宿费、伙食费和其他费用。学员的往返交通费用由派出单位解决。

3.本市有关单位组织干部、专家赴对口支援地区开展各类培训,赴西藏日喀则、新疆喀什和青海果洛讲学,每一批次(5人以上,时间5天以上,下同)资助10万元;其余地区每一批次资助7万元。主要用于上海方人员往返对口支援地区的交通费、住宿费、伙食费、讲课费、资料费,以及场地费、参加培训人员餐费等。

4.对口支援地区在当地单独办班按照所属省区市颁布的培训费管理办法相关标准予以资助。

5.国家有关部门明确由本市承担的相关培训项目、经批准的本市重点合作地区培训项目、经批准的其他培训项目,资助标准除另有规定外,参照上述标准实行。

申报机构：

市政府合作交流办。

政策依据：

《上海市对口支援与合作交流专项资金资助人力资源培训项目实施细则》(沪合组办[2014]31号),<http://xzb.sh.gov.cn/node2/node4/node731/node734/node736/u7a62.html>

融资大观园

并购重组助中小企业迅速成长

一、并购重组的意义

1. 提高股东投资价值股权的增值并增强流动性,有利于提高股东的投资价值及投资收益,同时有利于引进对企业的发展有益的战略投资人。

2. 迅速扩大企业规模有效且大量地募集资金,拓展多种类的融资渠道,有利于改善财务结构,降低资产负债率,提高抗风险能力。

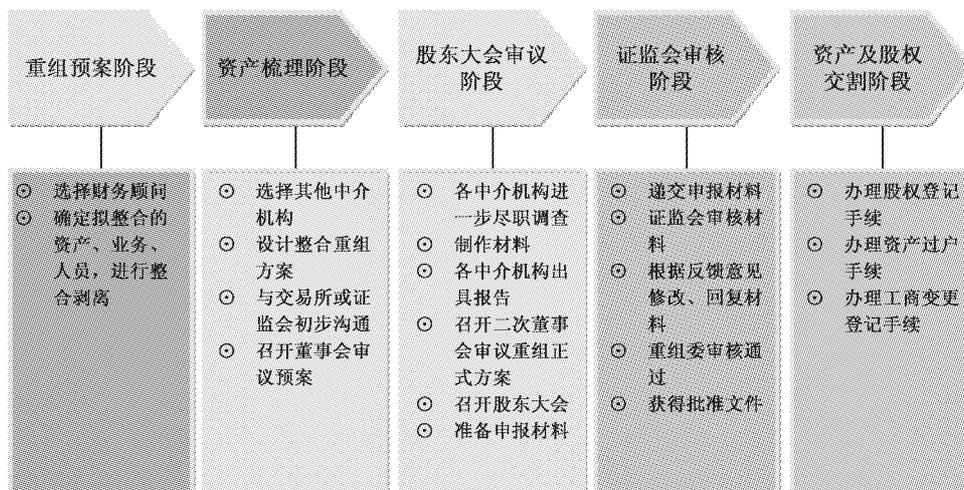
3. 提升公司管理能力有利于建立现代企业管理制度,规范法人治理结构,提高企业管理水平,提升管理效率,降低经营风险。

4. 有利于企业树立品牌,提高企业形象,获得宣传平台,更有效地开拓市场及提升品牌价值。

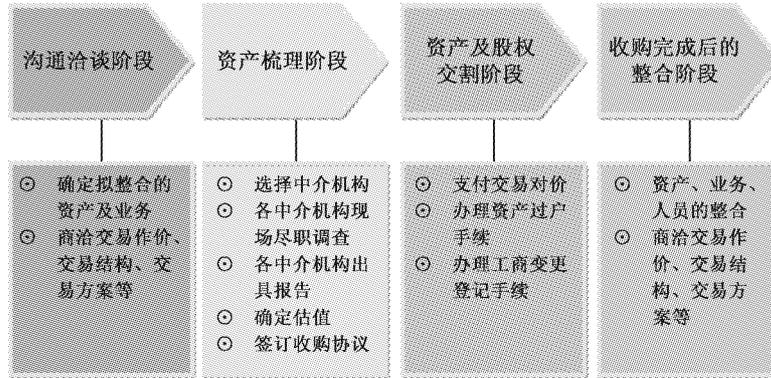
5. 完善员工激励机制有利于完善激励机制,使用各种股权激励工具,吸引及保留优秀人才。

6. 扩展资本运作空间有利于企业通过资本市场的有效运作,进行上下游的兼并收购等迅速实现扩张。

二、上市公司兼并收购的流程



三、非上市公司兼并收购的流程



四、并购重组的关注要点

1. 债权人沟通

债权人的沟通工作需要事先做好安排，特别是主要银行债权人的债务转移工作需要尽早取得相关同意函，很多银行都是需要通过借新还旧的方式来办理债务转移，哪种方式更可行必须要有充分沟通，否则，可能会因债权人不同意而导致被迫修改方案。

2. 估值问题

(1) 考虑 A 股同行业的估值水平(PE 倍数)、整合后盈利水平以及未来的整合协同效应。

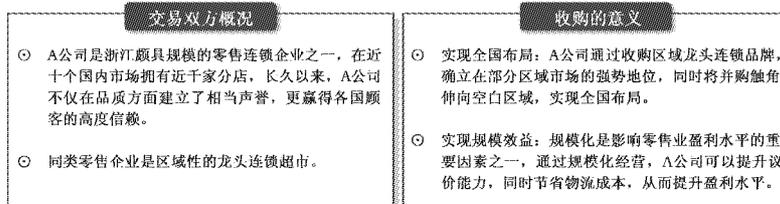
(2) 鉴于收购标的的估值直接影响交易作价，收购标的应根据企业的增长空间、协同效应、发展规划、盈利承诺等确定估值水平。

3. 企业所得税问题

根据《财政部、国家税务总局关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》，收购企业购买的股权不低于被收购企业全部股权的 75%，且收购企业在该股权收购发生时的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%，被收购企业的股东可暂时不用缴纳企业所得税。

五、并购重组案例

1. 浙江 A 公司横向收购



2. 江苏 B 公司借壳上市

B 公司概况	壳公司概况
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ 主营业务：从事太阳能电池用硅片、太阳能电池片及组件的研发、生产加工和销售。 ⊙ 行业地位：产能规模及销售收入均处于行业领先水平。 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ 壳公司为境内 A 股挂牌的上市公司，总股本约 2.6 亿股，主营业务为软塑彩印及复合包装产品的生产和销售。公司于 2006、2007、2008 三年连续亏损后暂停上市。公司先后于 2008、2009 年筹划过重组事宜，均未获得成功。公司经营成本控制困难较大，销售市场难以重振，财务负担沉重，难以依靠自身力量走出困境。
项目背景	
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ 产能扩张：2010 年之前，B 公司业务主要为硅片的生产及销售，并无太阳能电池片的生产，电池组件的生产规模也比较小。随着 2010 年 4 月太阳能电池片生产线及组件的逐步投产，B 公司在 2010 年底的年化产能已经扩张至硅片约 480MW，电池片 580MW，组件 150MW。尽管 2010 年太阳能电池产量仍较小，但新增产能的逐步释放，将大幅提升其在行业内的市场份额。 ⊙ 兼并收购：B 公司于 2010 年实施了行业内并购，收购了一家主营太阳能电池片生产销售公司 51% 的股权，实现了对其控股。公司计划通过一系列业内并购快速扩张其主营业务，并向产业链的下游逐渐延伸，打造行业内龙头地位。 ⊙ 资金困难：由于 B 公司较为重视研发投入，产品质量高，因而供不应求。因此公司一方面通过新增产能提升产量，同时另一方面通过行业内横向并购快速扩张业务，丰富其产品线，并逐步进入产业链上下游行业，利用自身优势快速做大做强。但是研发、扩产、并购都耗资巨大，因此公司面临较大的资金困难。 	

3. 境内民营 V 公司收购加拿大上游资源企业

交易双方概况	收购的意义
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ V 公司的主营业务为粘胶短纤、差别化粘胶短纤、功能化粘胶短纤的生产及销售。V 公司是中国粘胶短纤纤维行业的龙头企业，先后获得“中国化学纤维制造业纳税百强”、“化学纤维制造业行业效益十佳企业”等荣誉称号。 ⊙ 主营业务：普通和特种溶解浆的生产及销售。 ⊙ 行业地位：产能规模及销售收入均处于行业上游水平。 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ 整合产业链上游：掌控加拿大上游资源企业的资产和原材料采购渠道，以及全部的生产、销售网络，有效解决 V 公司当前原料来源的问题。 ⊙ 降低生产成本：随着我国粘胶纤维产能的迅速扩大，作为原材料的溶解浆将供不应求，未来价格必然上涨。通过收购溶解浆生产企业，V 公司把触角延伸到产业链上游，有效降低生产成本，进一步增强了在粘胶纤维行业中的“话语权”。

4. 境内民营 W 公司横向收购德国同类制造业公司

交易双方概况	收购的意义
<ul style="list-style-type: none"> ⊙ W 公司是一家以汽车零部件生产经营为主要产业的民营企业集团。公司在全国若干个城市有专门从事汽车零部件生产的制造基地，具有较高的生产能力。 ⊙ 主营业务：汽车零部件的生产及销售。 ⊙ 行业地位：产能规模及销售收入均处于行业上游水平。 	<ul style="list-style-type: none"> ⊙ 提升软实力和核心竞争力：德国汽车零部件公司拥有全球领先技术、先进的管理经验和既有客户关系等，正是 W 公司所缺乏并孜孜以求的，收购将大幅提升公司的自主创新能力和研发能力，有效打破外资垄断核心技术。 ⊙ 提升品牌形象：通过品牌移植，利用德国汽车零部件公司的高端品牌形象提升 W 公司的整体形象和行业地位，为 W 公司的配置优化和销量提升开辟出巨大的空间。

海通证券业务咨询电话：23219663 邵老师

工商银行“小微理财通”

一、定义和定位

“小微理财通”业务，针对有融资需求或有沉淀资金的小微企业客户，通过工行小企业专属理财产品质押+网贷通业务的组合，在提高优质小企业客户闲散资金配置收益的同时，确保企业正常经营运作的资金需要，使这部分已锁定收益的资金可 T+0 随时提取，随借随还，以最大限度减轻优质小企业的资金运营成本，提高收益水平。

二、主要特点和特色

1. 理财投向风险低，质押贷款额度高，贷款金额最高可等同于理财产品购买金额。
2. 资金使用灵活，锁定收益，兼顾流动性。通过认购理财产品锁定收益，在核定的有效期内网贷通贷款额度可以循环使用，随借随还，确保企业正常经营运作资金需要。
3. 业务办理手续便捷，提还款高效自主。从认购理财产品到首笔贷款资金到位只需两个工作日；贷款期间提款、归还实时响应，网络化操作，省时省力。
4. 减轻资金运营成本，提高收益水平。既可享受理财产品收益率与贷款利率之间的利差收益，又可享受理财产品存续期与贷款间隙期的利差收益。

三、面向群体和适用条件

小微理财通业务广泛地适用于在工行进行各类支付结算业务、有融资需求或有沉淀资金的小微企业客户。

四、办理流程

银行网点或网上银行认购专属理财产品→申请办理理财产品质押融资业务→银行受理申请→银行调查、审查、审批→与银行签订相关合同→网贷通合同项下提款、还款→还清贷款，到期合同解除→理财产品到期兑付。

五、所需提交材料

1. 营业执照、公司章程、验资报告。
2. 税务登记证明、法人代表身份证明等。
3. 组织机构代码证书、贷款卡。
4. 企业年度财务报告，反映其经营活动的银行流水单、电费和税费缴纳凭证等。

咨询和联系方式：95588

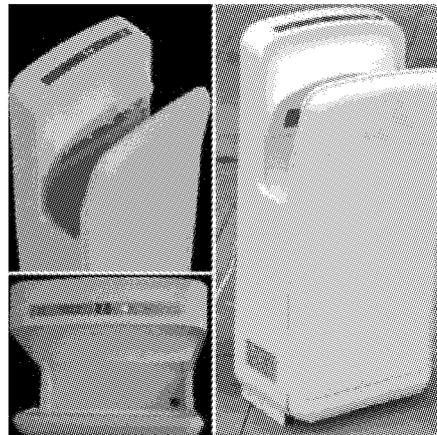
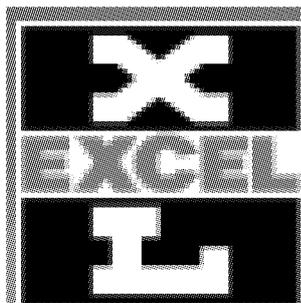
外经贸天地

美国 Excel 公司寻中国代理商

公司背景:

Excel 干燥器公司总部位于麻省东隆美多,他们主要制造烘手机和吹风机。产品测试和包装全部由人工完成。产品具有 XLERATOR 特色新行业标准。XLERATOR 烘手机无需管理,改善洗手间卫生。XLERATOR 是唯一有美国制造和绿色环保认证,并可以为能源与环境设计认证加分的烘手机。

产品通过已建立的销售代理网络出售,在全美有 2800 多家代理商。Excel 烘手机分为 50Hz、60Hz,电压从 100V 到 277V 不等。43 年以来,Excel 公司为许多学校、医院、机场、加油站、餐厅、体育场馆、电影院、健身中心、写字楼、工厂、酒店及其他商业场所供应了性价比高的烘手机。



XLERATOR 有若干备选设置和完整的配件,对各种卫生间环境都可定制最佳配置,以新型高效微粒空气过滤系统、降噪出风口、速度和声音控制装置、嵌壁装备、Xchanger 厕纸架改装装备等为特色。

在 Excel 公司,品质是无可取代的行为准则。这条理念引导着我们开发可靠的、便于安装维护的、使用方便的产品。XLERATOR 创造了高速、节能的烘手机,并将继续树立行业标准。独创专利技术,行业顶尖!

合作意向:

欢迎各位与 Excel 公司联系,询问价格信息及产品说明。

联系信息:

电 邮:sales@exceldryer.com

网 址:www.exceldryer.com

电 话:(888)998-7704

西班牙 PRIORDEI 橄榄油寻求中国代理商

公司背景:

PRIORDEI 是一个西班牙的橄榄油品牌,该品牌只使用西班牙安达卢西亚和加泰罗尼亚两个地区的初榨橄榄油,精选上品橄榄并利用先进的冷榨工艺提高产品的品质,与市面上其他产品相比具有品牌效应和质优价平的优势。橄榄油的种类有:PRIORDEI 牌特级初榨橄榄油,橄榄原果采摘于 11 月底至 12 月底,但提炼工艺与头道采摘的完全相同。出油率低至 18%,酸度不高于 0.2%。



PRIORDEI 牌儿童装特级初榨橄榄油是由阿尔贝吉纳橄榄榨制的特级初榨橄榄油,特别新鲜,专为儿童补充营养而开发,500 毫升罐装。酸度不高于 0.15%,是有助儿童生长的绝佳产品,PRIORDEI 牌头道采摘金牌特级初榨橄榄油,含可食用金箔,限量生产 100000 瓶,每瓶均标注唯一序列号。

合作意向:

目前该品牌行销欧洲、中东和南美,还没有进入中国市场。对代理该品牌有兴趣的公司可以联系。

联系信息:

电 邮:info@priordei.com

网 址:http://www.priordei.com

电 话:+34 973 941 848

法国珠宝首饰品牌 SATELLITE 寻找中国总代理商

公司背景:

设计师品牌 SATELLITE Paris 被时尚界认为是最具法国风情的时尚首饰品牌,如果你钟情于精致的时尚装扮,当你目睹了那细节繁复的美艳奢华之后,也会发出同样感叹:“真的很巴黎”。

SATELLITE Paris 时尚首饰品牌以造型惊艳、设计繁复、色彩绚丽著名于世,畅销世界 60 多个国家,各色国际演艺明星、时尚名人也经常出没于 SATELLITE Paris 在巴黎、纽约、伦敦、东京等地的店面。



SATELLITE Paris 首饰的视觉冲击力,来自其出神入化的细节设计和巧妙构思,配上同样巧妙选用和搭配的各种材质,将经典的法式风尚重新演绎,令每件首饰都独具魅力四射的时尚气韵,哪怕再简单普通的服装,都会因为它的搭配而出彩,将女性的柔美、娇艳、妩媚、雍容、高贵表现得淋漓尽致。

来自那个浪漫的国度,SATELLITE 的设计哲学来自这样的浪漫感悟,女人的内心,需要被他人、更被自己精心呵护;而精致、细腻、高贵的 SATELLITE 首饰正是代表这种精心呵护的一个时尚符号。SATELLITE Paris 带来了巴黎的时尚气息,也带来了巴黎对幸福感的“首饰版”看法。

合作意向:

主要业务范围是珠宝首饰设计、生产和销售,现寻找中国总代理商。

联系信息:

电 邮:commercial@satellite.fr

电 话:0033626908361

俄罗斯“艾利客”品牌产品寻找合作伙伴

公司背景:

北京阿列伊卡贸易有限公司主营“艾利客”食品,“艾利客”食品均产自世界上最为原生态和无污染的俄罗斯阿尔泰地区。所有产品的原料都是在 C.H.斯达洛瓦伊托夫阿列伊斯克种子产品封闭式股份公司天然肥沃的专属土地上种植而成。俄罗斯阿尔泰地区是联合国教科文组织认定的世界原生态和绿色自然保护区之一。



“艾利客”食品通过独具匠心的传统研制方法,结合先进的现代科学工艺,各个生产流程都有着严格的程序规范。产品从选种到培育,每道工序都经过农业栽培专家的审核。

“艾利客”商标包含以下产品:

1. 特级、高级多用途小麦粉,一级标准小麦粉,二级标准小麦粉,黑麦精粉。
2. 种类繁多的通心粉产品。
3. 营养丰富的杂粮产品。
4. 多种健康的即冲即食型麦片产品。

合作意向:

该公司愿与广大贸易商、零售连锁超市以及面包厂和需要面粉、黑麦粉作为半成品的工厂建立长远合作关系。

联系信息:

联系人:卡佳·列宾娜

电 邮:aleyka@aleyka.com

网 址:<http://www.aleyka.com>

电 话:010-85794296/56247380

或联系俄罗斯联邦驻沪领事馆:

联系人:斯莫罗金(总领事)

地 址:上海市黄浦路 20 号(200080)

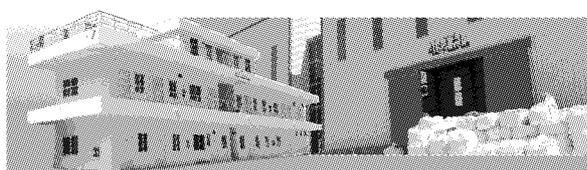
电 话:021-63248383

KBA 滑石粉拟向中国出口滑石粉

公司背景:

KBA(Khwaja Basir Ahmed Ltd)是巴基斯坦一家生产滑石粉的公司。供应白色、灰色、淡绿等颜色。可用于用于橡胶、塑料、油漆、等化工行业作为强化改质填充剂。现诚招出口代理商。

关于我们的详细信息,请与我们联系。你会发现,我们不仅仅是一个供货商,更是您值得信赖的合作伙伴。



联系信息:

电 邮:kimi@cyber.net.pk

网 址:www.kbapk.com

电 话:0092-21-35158711-4,38709196

加拿大最大野生海鲜出口商诚招大陆代理商

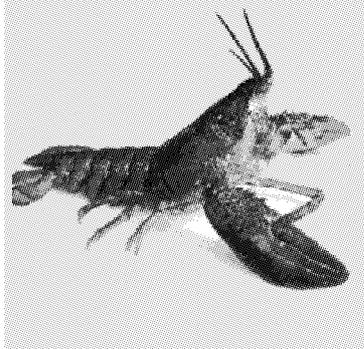
公司背景:

济南舶来鲜食品贸易有限责任公司是加拿大蓝海食品有限公司在中国区域的战略合作伙伴和独家代理,是中国首家以冰海文化为背景,专业销售进口冰海野生水产品的品牌运营机构。

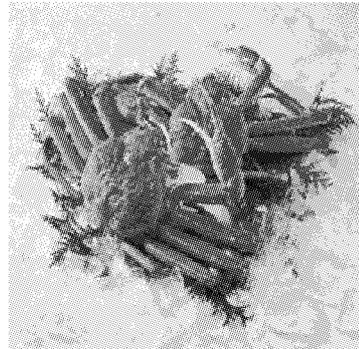
公司主营产品是来自加拿大纯净无污染、冰冷海域的野生龙虾、帝王蟹、银鳕鱼、金枪鱼、北极甜虾、美洲红虾、三文鱼、北极贝、象拔蚌、鲈鱼等,以及捕于北冰洋、大西洋、太平洋海域的其他水产品。

“完美品质,源自天然”。舶来鲜产品富含人体健康需要的、自身却无法产生的多元不饱和脂肪酸 OMEGA-3、EPA、DHA(俗称脑黄金)、高胶原蛋白等多种营养成分,投放市场以来,广受中高端消费者欢迎。

舶来鲜携手加拿大蓝海公司,经过数年运营发展,已成为一家拥有海洋捕捞、船上和陆地急冻、加工、包装、空运海运、进口报关、物流分装等资源优势的全产业链综合企



加拿大龙虾



雪蟹

业。为适应市场需求、给广大国人同胞提供健康美味和包装精美的进口海鲜产品,公司已经在国内开办了数家舶来鲜进口海鲜专卖店。

合作意向:

与全国各地合作伙伴一起共同打造中国进口海鲜专营第一品牌! 现在诚招在国内的加盟商,感兴趣的可以咨询。

联系信息:

电 邮: bolaixian@163.com

网 址: www.bolaixianfood.com

电 话: 0531-61326997

爱沙尼亚最大啤酒公司 Saku 寻找合作伙伴

公司背景:

爱沙尼亚 Saku Brewery Ltd 公司是爱沙尼亚领先的饮料生产企业(啤酒、瓶装水、软饮料)。



Saku 发展概述:1991 年重新改造酿酒厂,酿酒师被送到丹麦接受培训,外国投资

者也对酿造设备的更新换代进行了投资,开始改进啤酒质量,改善在人们心中的啤酒传统形象,Saku Originaal 品牌产生了,广告中开始针对女性消费者进行宣传,开拓女性市场。针对 20 岁出头的年轻女性推出 kiss 苹果酒。Saku Original 用蓝色为其品牌的标志色,品牌识别度高、形象好。使消费者将“味道好、质量高、原味、传统、轻松、平凡、信任、声誉、雪、桑拿和安全感”与 Saku Original 相联系。

加盟欧盟后,利用芬兰游客将产品推进芬兰,把优质啤酒盒装销售,从而降低单罐售价,旨在吸引芬兰游客,与芬兰本地的啤酒相比取得价格优势。市场细分,针对不同的消费群体推出不同的品牌:以年轻消费者为目标顾客的 Saku Rock,在冬天深受欢迎的深色啤酒 Saku Tume,黑啤酒 Saku Sorts 以及口味独特的小麦啤酒 Saku Valge。创新推出高酒精度产品 President Pilsner 和 Presidendi 以及低酒精度产品 Saku Original Light。

合作意向:

公司寻找有意进口和代理公司产品中国企业。

联系信息:

联系人:Margus Masing

电 邮:margus.masing@saku.ee

来自斯里兰卡的宝石

公司背景:

斯里兰卡是一个盛产各种彩色宝石的国家,斯里兰卡的蓝宝石在世界宝石王国中占有重要一席。斯里兰卡除了蓝宝石之外还有碧玺、猫眼、尖晶石、托帕石、石榴石、紫晶、月光石等其他各色珍贵彩色宝石。而蓝宝石除了蓝色的以外,还有玫瑰般绚丽的粉蓝宝石、斯里兰卡独特的橘黄色蓝宝石。



Ambalangoda 是斯里兰卡购买宝石的最好去处。斯里兰卡猫眼石中以琥珀色和墨绿色为上品(比较罕见),1/4 指甲大小的墨绿色猫眼石在当地也要花上 3 万多卢比(折合 2000 多元人民币)。比较常见的是黑、白色的猫眼石,红色在中国人眼里可能比较特别。

联系信息:

公 司:Lanka Diamond Polishing Ltd

网 址:<http://www.rosyblue.com>

或者联系斯里兰卡驻沪领事馆:

联系人:哈山娣(总领事)

地 址:上海市虹桥路 2272 号虹桥商务大厦 5E(200336)

电 话:021-62376672

波多黎各四季酒店度假村项目寻求中国投资

项目背景:

波多黎各四季酒店度假村项目是首个由美国证监会注册券商参与管理发行的项目。该项目属于 EB-5 项目类型,EB-5 资金少于项目总投资的 50%并且是第一顺位还款。

该项目总投资 2.325 亿美元,其中 1.15 亿美元来自于 EB-5 投资人(占总数 49.5%);100%的项目资产作为抵押物给投资人。

项目的协调商已经成功的在过去几年中完成了 4 个 EB-5 项目,总融资额超过 2.5 亿美元,并且投资人的 I-526 签证的通过率是 100%。

EB-5 投资四季酒店度假村项目给予绿卡保证,因为波多黎各是美国的自治区并受美国司法管辖权管辖。

本项目通过了第三方尽职调查机构 EB-5 Diligence 的严格审查,现在许多成熟的移民网络都会提供验证项目的尽职调查。除了详尽的尽职调查之外,在项目投资期间并且直到投资人获得永久绿卡收到投资还款之间,美国金融监管公司 NES Financial 会提供严格的监管并监督项目资金,包括提供每一个投资人的实时监管报告,从而最大化地提高资金使用透明度。

项目得到了波多黎各政府的大力支持,其中政府直接股权投资 1500 万美元,除此之外,给予项目价值 1500 万美元的税收抵免额度并将直接投入到本项目中。

项目由美国证监会注册的持牌券商直接监管整个发行过程。此举动保证项目全方位符合美国证监会的金融法和管理条例的要求,避免在销售美国债券中可能的潜在法律风险。

全球免征收入税:按照当地法律,波多黎各是美国仅有的地区对全球收入不征税。

合作意向:

我们正在寻找战略合作伙伴及投资者。

联系信息:

机 构:杰灵集团

地 址:上海市威海路 258 号招商局大厦 1608 室

联系人:Marie De Keersmaecker 女士

手 机:13917175518

联系人:James Zhang

手 机:15800672932

电 话:021-22157698

日本制造业采购信息

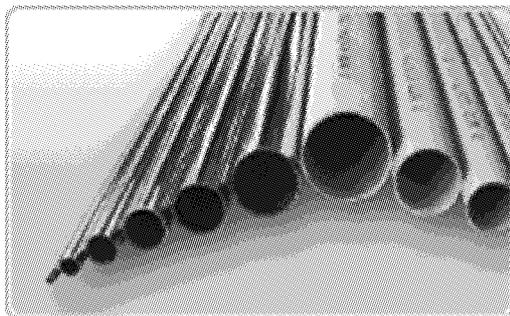
项目背景:

第二届“广东 2014 中日制造业采购洽谈会”将于 2014 年 11 月 20 日(周四)~22 日(周六)在广州琶洲国际会展中心 9.2 号馆举办,是制造业供应商获取外贸订单、拓展海外市场的绝佳商机!如果你希望与采购商面洽,欢迎前往广州参观洽谈。入场观众完全免费,仅需携带好名片及公司简介资料前来即可。

一、广州三重近藤精密零部件有限公司(网址:<http://www.miekondo.jp>)

1.品名:不锈钢管结构管(如左下图所示)

材料:不锈钢 $\Phi 10 \times 1.5$ 吨



2.品名:原材料(拉棒料)(如右上图所示)

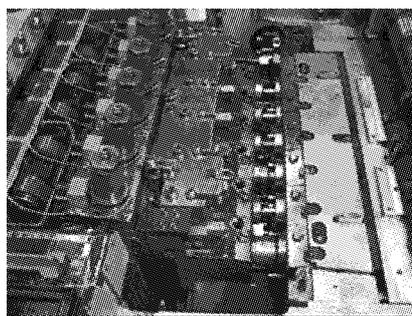
材料:碳冷锻/合金钢钢丝

用途:汽车,工业设备冷锻部件。

3.品名:原材料(拉丝线)(如左下图所示)

材料:碳冷镦/合金钢钢线

用途:汽车,工业设备冷锻部件。



4.品名:冷锻造用模具零件(如右上图所示)

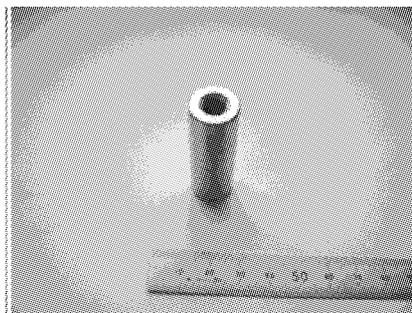
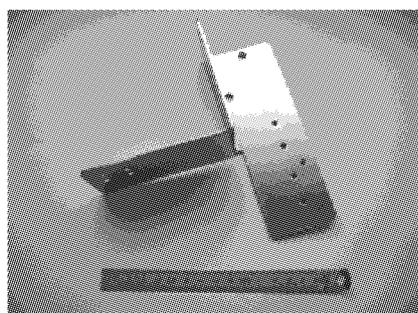
用途:汽车,工业设备用。

二、广州有信精密机械有限公司(网址:<http://yushin.com>)

1.品名:托架(如左下图所示)

材料:SPCC

用途:去除型不用,激光加工。



2.品名:车床加工固定轴(如右上图所示)

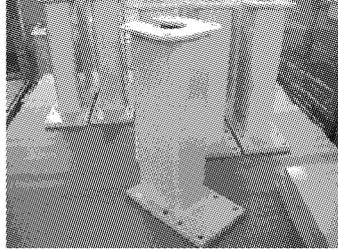
材料:S45C

用途:机器人构造零部件,注重图示公差。

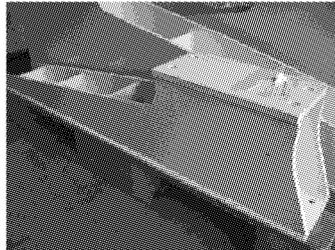
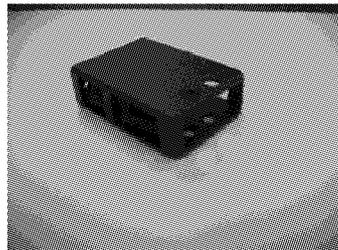
3.品名:HOP 主板 H=350(如下页左图所示)

材料:SS400,STKM

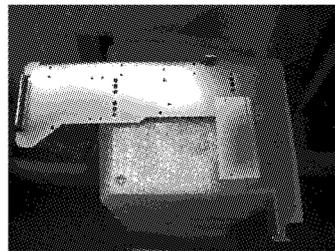
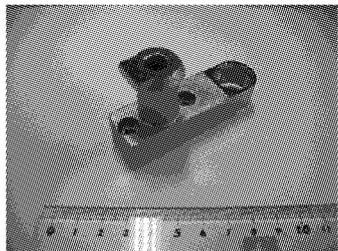
用途:小型机器人主板,图示平面度重要。



4. 品名: 挤压材料 OD-140(如右上图所示)
材料: A6063
用途: 机器人主体机械手, 注重图示公差。
5. 品名: 蜡模铸造块(如左下图所示)
材料: S45C
用途: 机器人构造零部件, 注重图示公差。



6. 品名: 主板(如右上图所示)
材料: SS400
用途: 生产用机械手臂主体部分, 外观不能有刮痕。
7. 品名: LO-106 接头(如左下图所示)
材料: S45C
用途: 机器人构造零部件, 注重图示公差。

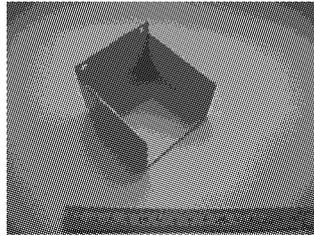
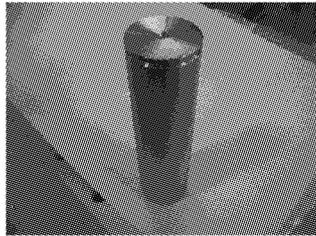


8. 品名: 底板(如右上图所示)
材料: SPCC
用途: 机器人构造零部件, 注重图示公差。

9.品名:HOP 回旋轴(如左下图所示)

材料:S45C

用途:机器人用构造零部件,注重图示公差。



10.品名:外壳(如右上图所示)

材料:SPCC

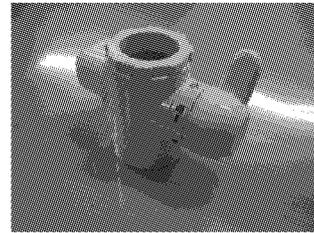
用途:1批40个,每年600个。

三、上海水生活贸易有限公司(网址:<http://www.mizsei-sh.com/>)

1.品名:不锈钢部件(如左下图所示)

材料:SUS304

用途:不锈钢(SUS304),切削加工件及冲压加工部件。



2.品名:树脂成形品(如右上图所示)

材料:主要为ABS

用途:家用淋浴喷头用。

以上是详细的采购信息(含图片信息),如对以上采购产品有兴趣,请联系大会主办机构。

联系信息:

机 构:工场网信息咨询(上海)有限公司

联系人:胡小姐

电 邮:fbcgd@factorynetasia.cn

电 话:021-33537915

传 真:021-33538981

税务关注点

10 月份税收政策解读

一、小微企业增值税、营业税免征政策

自 2014 年 10 月 1 日起至 2015 年 12 月 31 日,对月销售额 2 万元(含本数,下同)至 3 万元的增值税小规模纳税人,免征增值税;对月营业额 2 万~3 万元的营业税纳税人,免征营业税。

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c789971/content.html>

二、自卸式垃圾车应按照规定申报缴纳车辆购置税

自卸式垃圾车不再列入《设有固定装置非运输车辆免税图册》,主管税务机关不再办理自卸式垃圾车申请列入《设有固定装置非运输车辆免税图册》手续。纳税人购买自卸式垃圾车应按照规定申报缴纳车辆购置税。

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c775075/content.html>

三、税务机关开始执行《石脑油、燃料油退(免)消费税管理工作规程(试行)》

执行本规程为了规范石脑油、燃料油退(免)消费税管理工作,提高石脑油、燃料油退(免)消费税工作质量和效率。

本规程适用于以国产或既以国产又以进口石脑油、燃料油生产乙烯、芳烃类化工产品企业的消费税退(免)税管理工作。

本规程所称生产企业是指以原油或其他原料生产加工石脑油、燃料油的企业;使用企业是指用石脑油、燃料油生产乙烯、芳烃类化工产品的企业。

文书受理岗对资格备案及备案事项变更资料进行完整性审核,资料齐全的,向使用企业开具受理通知书,并于 2 个工作日内将受理资料传递税源管理岗;对资料不齐全的,应告知纳税人并退还资料。

税源管理岗收到资格备案及变更资料后,在退(免)税系统进行资格备案及备案事项变更的电子信息录入,纸质备案资料归档。

全文链接:<http://www.chinatax.gov.cn/n2226/n2271/n2272/c775952/content.html>

四、本市将进一步加强税款催缴管理

为进一步加强税款催缴管理,每个征期内,本市各分局在加强税款征收和纳税申报管理的同时,高度重视税款催缴管理,以相关绩效考核指标为指引,努力提升催报、催缴质效(本通知所称的税款催缴适用于征期内除个体工商户和个人独资企业外的所有纳

税人和扣缴义务人,税种包括流转税、企业所得税及代扣代缴工资薪金个人所得税,税务稽查、日常税务检查和个人房产交易涉及税款除外)。

每个征期的下一个自然月的第5个工作日内,对上期未及时足额解缴税款的纳税人、扣缴义务人,各分局必须通过公告形式向其送达《限期缴纳税款通知书》,同时附列纳税人或扣缴义务人名称、限期缴纳税种、金额、限缴日期以及主管税务机关等信息。《限期缴纳税款通知书》自公告之日起满30天(自然日),即视为送达。

全文链接:http://www.csj.sh.gov.cn/pub/xxgk/zcfg/swzsgl/201409/t20140926_410532.html

企业所得税的会计核算方式

企业在核算所得税时,有许多方面需要注意,以下实例解析核算方式。

一、会计科目的设置

企业除应设置损益类科目“所得税费用”和负债类科目“应交税费——应交所得税”这两个科目外,还需增加资产类科目“递延所得税资产”和负债类科目“递延所得税负债”。

通俗来讲,会计管“所得税费用”科目,税务管“应交税费——应交所得税”科目,它们之间的差额就由“递延所得税”来替补。因此,“递延所得税资产”和“递延所得税负债”都是“应交税费——应交所得税”的“替身”,比如应交税费为100万元,税务机关说可以少交30万元,无非就是用递延所得税负债(替身)从应交税金科目中抵减出来30万元;反之,税务机关说要多交30万元,无非就是用递延所得税资产(替身)先让应交税金增加出来30万元。

二、计算项目

1.本期应纳税所得额=会计利润+(一)纳税调整事项(这里的纳税调整事项主要包括暂时性差异和永久性差异)。

2.计算递延所得税资产或递延所得税负债。

3.本期所得税费用=本期应交所得税+(期末递延所得税负债-期初递延所得税负债)-(期末递延所得税资产-期初递延所得税资产)(说明:公式中的期末递延所得税资产或负债不包含直接计入所有者权益交易的所得税影响)。

关于所得税会计的核算,关键应理解以下关系:“递延所得税负债”科目的期末余额=应纳税暂时性差异的期末金额×未来转回时的所得税税率;“递延所得税资产”科目的期末余额=可抵扣暂时性差异的期末金额×未来转回时的所得税税率。

三、所得税会计核算的具体程序

1.确定资产、负债的账面价值。

2.确定资产、负债的计税基础。

3.确定暂时性差异,并用未来可税前列支金额分别确定资产、负债导致的是可抵扣暂时性差异还是应纳税暂时性差异。

4.计算递延所得税资产和递延所得税负债的确认额或转回额。

5.计算当期应交所得税额。

6.确定当期所得税费用。

四、账务处理

借：所得税费用
 递延所得税资产
 贷：应交税费——应交所得税
 递延所得税负债

五、实务举例

2011年12月30日,某公司以1000万元购入一台不需安装的机器,预计无残值。会计和税法规定按直线法计提折旧,会计折旧年限为4年,税法规定折旧年限为5年,该企业各年利润总额均为10000000元,所得税税率为25%。2012年5月,该公司因生产污染被处以500000元罚款;2013年6月,该公司获得国债利息收入400000元。会计处理如下:

2012年末,会计折旧(按4年)=2500000(元),账面价值=10000000-2500000=7500000(元)。

2012年末,税法折旧(按5年)=2000000(元),计税基础=10000000-2000000=8000000(元)。

可抵扣暂时性差异=500000(元),产生递延所得税资产=500000×0.25=125000(元)。

2012年,应纳税所得额=10000000+500000(可抵扣暂时性差异)+500000(罚款为永久性差异)=11000000(元);应纳所得税=11000000×0.25=2750000(元)。

会计分录为:

借：所得税费用	2625000
递延所得税资产	125000
贷：应交税费——应交所得税	2750000

2013年末,账面价值=7500000-2500000=5000000(元)。

2013年末,计税基础=8000000-2000000=6000000(元)。

可抵扣暂时性差异=1000000(元),递延所得税资产期末余额=1000000×0.25=250000(元),本期应确认递延所得税资产=250000-125000=125000(元)。

2013年,应纳税所得额=10000000-400000(国债收入为永久性差异)+500000(可抵扣暂时性差异)=10100000(元);应纳所得税=10100000×0.25=2525000(元)。

会计分录为:

借：所得税费用	2400000
递延所得税资产	125000
贷：应交税费——应交所得税	2525000

另外应注意的是,递延所得税资产意味着企业已支付的所得税超过其应支付的部分,因而可用于抵减未来应纳税所得额。如果企业预计在未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用于抵扣,那么递延所得税资产和其他资产一样也应减记其账面价值。

(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

电视+游戏=产业前景广阔+盈利新方向

在 2014 年年初,我国解除了压制游戏主机市场 13 年的禁令,这不仅为广大的游戏玩家带来了好消息,同时还为各大电视厂商提供了新的市场商机。

据市场研究公司 Newzoo 的最新预测数据显示,2012~2016 年,电视游戏市场规模将分别为 243 亿美元、254 亿美元、262 亿美元、270 亿美元和 279 亿美元,呈现逐年稳定增长的态势。作为智能电视开发的重点,游戏很有可能成为智能电视重要的转折点和赢利点。

国内游戏玩家已习惯付费游戏电视+游戏或拯救彩电产业

在中国,随着宽带的普及和科技的发展,人们始终不能养成在网上付费看电视的习惯,因为只需要打开电脑、连上宽带,海量视频资源便唾手可得。但是,付费玩游戏已经成为国内游戏玩家间稀松平常的事情,玩家们在购买道具、点卡方面向来毫不吝啬。业内分析人士梁振鹏表示,只要彩电厂家联合相关合作伙伴专门针对智能电视的分辨率高、屏幕大、音响好等特性开发出匹配的游戏软件,那就完全有可能将 PC 端、智能手机端上游戏业的成功运营模式移植到智能电视端;同时,彩电厂家还可以研发、生产可媲美索尼 PS、微软 Xbox 的游戏机,以吸引用户购买,来更加便捷、愉悦地去体验电视游戏。



同时,小米游戏总经理尚进认为,电视与游戏的紧密结合将形成巨大的视觉冲击力,格斗、赛车、射击等类型游戏非常适合电视游戏的开发,电视游戏将成为智能电视新的爆发点和发展方向,且潜力巨大,有望成为新蓝海。

事实上,目前的电视市场也亟需从游戏等赢利点上实现突破。梁振鹏表示,失去财

政补贴政策庇护的彩电市场,正在从大盘式增长转入侵蚀性增长,只有依靠抢夺竞争对手的市场份额、挤压对方的生存空间才能获得自身的增长,而智能电视的商业模式亟待突破,视频和游戏是目前仅有的两个盈利方式。

针对电视盈利方向问题,互联网观察家王易见也指出,游戏电视的出现,跳出了传统单纯依赖硬件收费的思维模式,转而向市场空间更大的后端平台、内容增值收费,实现入口价值的商业价值转换,打造“硬件+软件+内容+服务”的新的盈利模式。

百视通公司牵头创设“家庭游戏产业联盟”

在百视通公司与微软联合打造的“新一代家庭娱乐中心”终端设备 Xbox One 等已获行业主管部门预审通过之后,在今年7月10日的“第十届中国国际动漫游戏博览会(CCG)”上,百视通公司又宣布已经与完美世界、巨人网络、久游等12家境内品牌游戏供应商联手,创立了国内首个“家庭游戏产业联盟”。此次“家庭游戏产业联盟”新闻发布会透露,该终端设备 Xbox One 和首批家庭游戏作品已获行业主管部门预审通过。

作为上海自贸区自去年成立以来政府预审通过的第一个家庭游戏游艺设备和首批家庭游戏作品,百视通牵头设立的产业联盟企业可获享特有的平台空间,此次首批预审通过的游戏即包括中国游戏企业的游戏新品大作。

首批参加“家庭游戏产业联盟”的成员单位表示,今后将积极参与到中国家庭游戏产业的研发,为本土玩家提供富有华语文化精髓的精品。完美世界副总裁顾黎明表示,百视通与微软的强强联合将推进中国游戏产业的新一轮发展,本土游戏企业应进一步深入发掘中华文化精华,开发出符合中国用户审美标准和价值理念的游戏产品,赢取产业发展先机。

据了解,“家庭游戏产业联盟”将通过提高技术和内容创新力、优化产品运营模式、加大产业投入规模等方式,促进我国游戏产业的绿色化、规模化和市场化发展。同时,也有利于打造一个以电视和智能化游戏游艺设备为载体的新产品、新服务空间,创建新型产业模式和人才库,促进电视运营商、游戏游艺设备制造商与周边设备厂商、游戏内容创意、渠道分销商等环节的企业与人才集聚,率先建成我国家庭游戏产业大生态圈。

上海文化广播影视集团(SMG)副总裁兼百家合公司董事长张大钟表示:“百视通和微软的合作开辟了中国家庭游戏和新媒体产业的新领域,将为中国电视游戏产业的繁荣并走出去创造新平台、新模式、新渠道。本次百视通与微软家庭游戏终端获得政府预审通过,必将成为我国家庭电视游戏产业大发展的新标杆。”

微软大中华区副总裁兼消费渠道事业部总经理张永利声称,将携手百视通与中国本土游戏开发团队,推进家庭游戏产业联盟发展步伐,全面升级国产游戏的研发能力,开发融汇中华文化的游戏精品,助力构建并持续优化中国家庭游戏产业生态链。

● 涉外培训

社交媒体上的顾客抱怨该怎么处理？看看这 5 个步骤

顾客抱怨这个问题一直困扰着许多企业，让管理者很头疼。他们大多认为消费者是吹毛求疵，并没有认真对待顾客表达的不满。现在这个问题依然存在，只是顾客抱怨转移到了社交媒体，给企业带来的影响更大。

顾客之所以抱怨是顾客对产品或服务不满意，顾客对服务或产品的抱怨意味着企业提供的产品或服务没达到顾客的期望、没满足顾客的需求。但另一方面，管理者应该注意到，顾客愿意去表达不满，说明他们仍旧对企业充满期待，希望能改善服务水平。对于顾客的不满与抱怨，企业应采取积极的态度来处理，如果抓住这个机会，重新建立信誉，那么就有可能更快地提高顾客满意度，让他们成为企业的忠实粉丝。那么到底如何处理社交媒体上的顾客抱怨呢？本文将告诉你如何处理社交媒体上顾客抱怨。



社交媒体是企业提供客户服务的一种手段，其实它还可以发挥更多潜在的价值，而现在多数企业尚未发现那些潜在的价值。像 Facebook 和 Twitter 这样的社交平台，通过发布增值信息为企业提供了增强客户服务效果的机会。然而，很多时候，这些企业只需要参与一项工作，那就是实时关注消费者在社交媒体上对他们的评价。

千万别误会我的意思，我想说的是，了解消费者对企业的评价非常重要，尤其是那些来自对企业服务不满顾客的抱怨。现在，消费者在发现公司响应迟钝或者不愿意为某个问题负责后，通常借助于社交媒体而不是通过向企业投诉来表达自己的不满，有时候甚至比这还要糟糕。

社交媒体上的顾客抱怨可以看作是一种机会。顾客表达不满后，大多都在等待一个回复，他们的朋友和粉丝通常也是如此。如果处理得当，便可以向顾客以及其他所有人传达，企业是很关心并迫切想要解决这个问题的。但另一方面，不解决问题将会给顾客留下不好的印象，甚至可能会导致公关噩梦。企业的目标是抓住顾客抱怨这个机会。

当整个世界都在关注这件事时,企业要向所有人证明他们一直都在支持产品的发展,并提供令人满意的客户服务。

你可以根据下面的 5 个步骤来处理社交媒体上的顾客抱怨:

1.反应时间至关重要,尽快对抱怨作出回应。设置一个响应时间的目标,一天之内或者一个小时之内。也可以参照下面的进行:鲜花礼品零售商 1-800-Flowers 确定的响应时间是 5 分钟之内,这就是令人称赞的服务。

2.不要给出千篇一律的回复,要以个人的名义有针对性地向客户作出一对一的回复。

3.即使顾客在 Facebook 或 Twitter 上表达了他的很多不满,你也不要急于成为一个防卫者。你不是来辩解的,而是要为出现的问题表示道歉,然后通过向用户提供帮助来控制局面恶化并解决问题。

4.请顾客把他们的手机号或邮箱直接发给你,那样你就可以从社交媒体转移,更好地以个人名义妥善处理出现的问题。

5.做一些必要的事来提供超乎想象的顾客服务并解决问题,然后回到最初的社交媒体平台来跟进这个问题。首先要感谢顾客参与,让你注意到这个问题并给你机会你去改正。总的来说,要给顾客留下一个积极主动的印象。

社交媒体现在成了生活中无法分割的一部分,企业必须要记住,如果他们不履行客户服务的承诺,全世界都会知道。拥抱社交媒体,并且充分利用它,让社交媒体成为企业的优势。

● 国际战略

2014 高考改革是培训机构的重大利好

2014 年 9 月 4 日的早晨,中国高考制度再一次改革的新闻已经爬上了各大媒体的头版头条。高考改革的消息不仅影响着莘莘学子的生活,也牵动着一系列培训机构的神经。高考制度的改革会是培训机构下一个春天吗?值得我们拭目以待。

国内商业模式分析:2014 高考改制 VS 陈旧的培训机构

为了形成分类考试、综合评价、多元录取的考试招生模式,同时健全、促进公平、科学选才、监督有力的体制机制,构建衔接沟通各级各类教育、认可多种学习成果的终身学习“立交桥”,此次 2014 年高考改革将实行高中不再分文理科;明年起除了少数民族加分政策以外,其他加分政策都将取消;2014 年启动试点,2020 年基本形成。

换言之,高考总成绩=全国统一高考的语、数、外(外语可考 2 次)+高中学业水平

考试成绩(学生从史、地、政、理、化、生中自选 3 门成绩计入总分)。高中学业水平考试可谓是解开了学生考试科目的束缚,学生可以按照自己的兴趣和强项来选择考试的科目。

目前,国内培训市场不那么景气,主力市场由英语学科称老大。从小到幼儿起步的迪士尼少儿英语,到专为高中生复习设计的强化课程、冲刺课程等一系列的课程表,其他科目的培训课程主要着眼于中学生市场,相对来说市场竞争性较小。

国外商业模式分析:拓宽市场培训不只是学习

1.Night Zookeeper:激发学生创造力的在线游戏培训

Night Zookeeper(www.nightzookeeper.com)由 Paul Hutson 和 Joshua Davidson 于 2011 年 7 月创立。孩子们可以在 Night Zookeeper 这个神奇的世界中,创建他们自己的动物,完成有趣的创意绘画和写作游戏。公司旨在激发孩子的想象力,培养他们的识字和艺术技能。

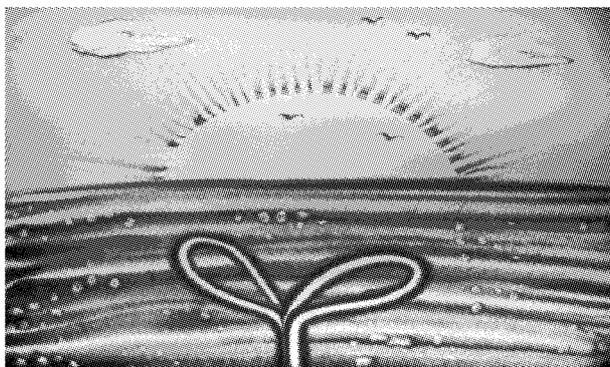


儿童作家兼美术设计师 Davidson 想出个点子:孩子用他们天马行空的想象力绘画各种动物。于是他和 Hutson 老师合作,设计了一个自由、互动的游戏。利用付费的附加产品产生收入,有些家长会购买 Night Zookeeper 产品让孩子在家继续玩。Night Zookeeper 的团队由艺术家、说书人、小学教师和技术人员组成。他们都深信培养孩子创造力的重要性。

2.Kids Bee Happy:解放父母的时间激发孩子的灵感

Kids Bee Happy(www.kidsbeehappy.co.uk)由 Alistair 和 Sandra Patterson 于 2010 年 7 月创立,提供各沙画艺术活动、学校课外活动、各种节日活动等。

Alistair 和 Sandra Patterson 带孩子在国外旅游时,孩子们参加了一个“神奇的画沙”活动,他们敏锐地发现其中的商机。孩子对活动的专注让父母们有了自己的清闲时间,于是他们加盟了该店并引进了英国。孩子可以单独完成沙画,也可以让他们的兄弟姐妹,爸爸、妈妈、爷爷、奶奶一起参与其中,这既能培养孩子的独立能力,还能增进感情。完成一幅沙画作品通常要 30~40 分钟,孩子们可以专注于自己的事情,爸爸妈妈



也就有自己的时间啦。

Kids Bee Happy 现有 100 多位派对运营者,他们主要是组织派对的沙画艺术娱乐活动。Kids Bee Happy 在引进英国的一年内就推销出 20 个加盟店,目前正打算进军零售业。

“成长中国”平台专家分析:2014 高考改革目测是培训机构的春天

作为中国最重要的考试之一,高考很大程度上决定了每一个人今后的命运。先前的高考制度在全国范围内一般采取语、数、外加文综或理综的考法,上海则采取语、数、外加选课加综合。但经过今年改革后,学生除了必考语、数、外主课,还能自己在物理、化学、生物、历史、地理、政治中任意选择三门来考,增强了学生的自主选择权,也鼓励学生朝自己感兴趣的方向发展。

先前,有传闻说自 2017 年开始高考不考英语。但即使从之前的传言看来,英语在高考中的地位不仅没有下降,可能反而正在上升。明面上,英语退出统一高考,但其实竞争变得更加残酷。名校对于英语成绩有要求,这就可能促使你不断提高成绩。改革前如果你的英语成绩不够好,可以通过优势学科拉分。改革后,英语成绩不够好,甚至可能失去进入名校的资格。

在培训领域,英语将可能保不住“老大”的地位,因为随着选课的自由化,副科的培训班预计也会逐渐增加,学生会选择自己感兴趣的课程来学习,增强了培训市场设置课程的灵活性,也增强了培训机构之间的竞争力。

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

● 行业分析

中国能源结构以“组合拳”降低煤炭占比

中国整体能源结构正在朝着一个既定方向前行：可再生能源不断提高，单一的以煤为主的能源结构特征，趋向多元化发展。

近日，在夏季达沃斯能源行业的战略转变讨论会上，天合光能有限公司董事长高纪凡表示，在整个能源里的比例，由于天然气和核能发展利用，煤炭的消耗比例将在 2020 年从现在的 65% 下降 5~10 个百分点。

太阳能发电成本将降低

中国能源市场上，太阳能、风能尽管占比还很小，但是这两类可再生能源的消耗比例之和，到 2020 年将直接提升 4~5 倍。

随着技术水平的不断改进，太阳能发电成本在 2020 年将和天然气发电成本基本一致。太阳能的成本在过去 10 年下降速度非常快，下降了大约 4/5。预计 2020 年或 2022 年，太阳能的成本将会在现有基础上再下降一半，这对于太阳能的普及和推广具有十分重要的意义。

近几年中国太阳能企业频发倒闭潮，出现资金链断裂。一方面是因为大环境恶劣，国外贸易战升级、金融危机，致使贸易双方的可再生能源的开发大为缩水；另一方面太阳能行业在中国是新兴产业，大量企业盲目投资，过于激进和冒失，带来行业恶性交战。这是行业发展过程中必然的优胜劣汰的过程。

尤其对于新兴市场来说，通过提升技术的进步和管理水平、降低成本，政策引导十分重要。由于油气资源受地缘政治的影响，改变国家的传统能源依赖性，实现能源自主，太阳能资源或是一种解决办法。

页岩气开发优化能源结构

作为全球页岩气储量最大的国家，中国也于近年开启了页岩气勘探开发进程。然而，中国页岩气开发仍面临技术储备和投入资金不足等瓶颈问题，致使页岩气的开发存在诸多的不确定性。

有数据表明，美国页岩气产量已达天然气产量的 1/3，而中国 2012 年页岩气的产量仅相当于同期美国页岩气产量的万分之一。荷兰皇家壳牌石油公司首席财务官 Simon Henry 就表示，中国现在有 500 个井，但是只有一半在进行生产，而在美国的话，一年可能有 1 万个井进行开采。

从储备量和发展前景上看，页岩气作为天然气储备量最为丰富的资源，是中国未来能源结构转变的关键。有关页岩气的开采也备受国外大型石油公司的关注。

作为全球著名能源企业,荷兰壳牌曾错过了美国页岩气开采的好机会,中国作为一个庞大市场对它很有吸引力。当被问到进军中国页岩气市场时,Simon Henry 表示会综合考虑中国商业模式的特殊性,充分了解中国土地所有制、地质条件,以及基础设施等之后,借鉴美国页岩气革命的经验教训,将会选择快速进入市场。

“十三五”能源规划路线图浮现

国家能源局规划司有关人员近日在中国能源革命高峰论坛上透露,“十三五”能源规划将对国家能源布局进行优化。在能源生产布局方面,将从“十二五”规划的“五基一带”能源开发布局升级为“五基二带”布局。加大油气开发力度和大幅提高可再生能源比重。未来可再生能源补贴将设总额限制。

“十三五”能源规划编制今年6月启动,计划于年底形成基本思路,2016年上报。上述人士透露,“十三五”能源规划将构建现代能源战略体系,提出提高国内能源产量、优化能源结构、大力发展可再生能源等七大战略任务。

优化能源生产布局

“十三五”能源生产布局方面,将从“十二五”规划的“五基一带”能源开发布局升级为“五基二带”布局,其中近海油气开发带是“十三五”规划新增内容。

在能源输送方面,将形成“四横三纵”输送格局,内外衔接,海陆并举。到2020年,全国煤炭铁路运输能力达30亿吨,成品油输送能力达2.5亿吨,天然气输送能力达4800亿立方米,天然气主干道里程达12万千米,西电东送总规模力争达到3亿千瓦。

“十三五”能源规划将构建安全、清洁、高效、可持续的现代能源战略体系,提出七大战略任务:提高国内能源产量,推进节能提效,优化能源结构,大力发展水电、核电、风电、太阳能、地热能,鼓励能源国际合作,推进能源技术和体制创新,加强能源监管。目标是在能源安全、效率和清洁化三者之间找到平衡,实现能源可持续发展。

“十三五”期间的一个新变化,就是以后省级能源发展规划和涉及全国布局、总量控制及跨省输送的区域性能源综合发展规划要上报国家能源局审批,以破解央地监管衔接难题。

常规能源“控煤增气”

作为合理控制能源消费总量的大头,“十三五”能源规划一项重点就是降低煤炭消费总量。发达地区进行煤炭减量替代,逐步实现煤炭由燃料到原料的过渡,做好煤炭清洁高效利用,适度发展现代煤化工。“十三五”的一大政策导向就是通过发电实现煤炭清洁高效利用。目前已有部分火电厂排放标准可达到天然气发电同等排放标准。

在煤炭开发方面,将以14个大型煤炭基地为重点集约开发煤炭,稳步开发9大煤电基地。推行区域差别化开发政策,“十三五”期间将优先开发蒙东、黄陇、陕北三个基地,鼓励发展宁东、神东、山西三个基地,限制发展冀中、鲁西、河南、两淮等区域,优化发展新疆作为储备。

在煤炭运输方面,“十三五”期间北煤南运中通道蒙华铁路将投产,将解决华中地区能源供应洼地问题,今后还可以在“两湖一江”地区布局一些火电集群。

“十三五”末,力争煤炭占一次能源消费比重下降到 60%以内,2030 年下降到 50%左右。

为解决关键的供给问题,“十三五”期间将加大油气开发力度。统筹推进八大石油生产基地开发和九大天然气生产基地开发,夯实稳产基础。“在八大石油生产基地中,传统的大庆、胜利都在减产,未来有增长潜力的是新疆的准噶尔、塔里木,长庆、陕北等地,还有海上油田。在天然气方面,‘十三五’目标是 2020 年供应量达 4000 亿立方米,在一次能源消费中的比重上升到 10%。”相关人士介绍。

提升储备应急保障能力,加快石油和天然气储备建设。启动三期国家战略石油储备工程,建立企业义务储备,鼓励发展商业储备;加快布局新储气库建设、完善加气站及配套管网、提高应急调峰能力。

在天然气运输方面,“十三五”将重点加快西气东输三四线建设和五线的开工,同时规划建设一条新粤浙煤制气运输管道。

在电力方面,优化水电开发时序,重点建设西南大型水电基地,2020 年前重点开发雅砻江、大渡河、金沙江、澜沧江等河流,2020 年后重点开发怒江和雅鲁藏布江。到 2020 年,力争常规水电装机达到 3.5 亿千瓦左右。

可再生能源补贴将设总额限制

“十三五”期间,将大幅提高可再生能源比重,到 2020 年,风电和光伏发电装机分别达 2 亿和 1 亿千瓦以上。前者是“十二五”目标的 2 倍,后者是“十二五”目标的 5 倍。

在风电方面,以市场需求引导风电开发,“三北”地区大基地和其他分散式相结合。加强集中风资源开发、稳妥推进海上风电、因地制宜开发分散风能。在光伏发电方面,扩大屋顶分布式光伏发电应用规模,有序推进光伏基地集中开发,未来分布式将占主导。

相关人士表示,“十三五”可再生能源面临的一大压力是经济性要求。2020 年风电价格将与煤电上网电价相当,光伏发电与电网销售电价相当。这相当于风电从目前每度 6 毛钱降到每度 4 毛钱,太阳能从每度 9 毛多降到每度六七毛钱。目前风电价格降价已在酝酿,未来降价力度会更大。

可再生能源补贴今后将有总额限制,以后每年都会有相关政策出台。新能源发电企业只有主动提高技术水平,把成本降低才能获得市场竞争力。对于核电,相关人士表示,“核电‘十三五’还是要大力发展优先发展。按照核电中长期规划,到 2020 年运行核电装机容量达到 5800 万千瓦,在建 3000 万千瓦。现在进度略慢一点,2020 年投产预计只有 5300 万千瓦左右。下一步,将从华龙 1 号、CAP1400 中尽快确定我国三代核电技术路线。‘十三五’规划正在论证‘两湖一江’内陆核电能不能开建一两台。”

● 政策动向

重大环保装备与产品产业化工程实施方案印发

为落实国务院印发的《“十二五”国家战略新兴产业发展规划》,加快提升我国环保

技术装备发展,发改委、工信部、科技部、财政部、环保部近日发布了《重大环保技术装备与产品产业化工程实施方案》。

《方案》提出了环保技术装备和产品发展的四个目标。

一、产业规模快速增长

环保装备制造行业年均增速保持在 20% 以上,到 2016 年实现环保装备工业生产总产值 7000 亿元,重大环保装备基本满足国内市场需求。

二、创新能力和技术水平大幅提升

加强环保装备领域国家重点实验室、工程技术研究中心等研究机构和产学研用联盟建设,有效提高先进技术的产业转化率,突破一批关键共性环保技术,获得 200 个以上专利授权,大幅提升关键零部件和原材料的国产化水平。

三、装备制造水平和能力显著提高

基本保障主要污染物的装备供给能力,重点开发推广一批针对当前危害大、影响面广的环境污染问题的环保装备,到 2016 年形成以集聚区为依托、大型企业集团为核心、“专精特新”中小企业配套的产业格局。

四、先进环保技术装备市场占有率稳步提升

到 2016 年,高效低耗的先进环保技术装备与产品的市场占有率由目前的 10% 左右提高到 30% 以上,提升优势产品的国际竞争力。

《方案》明确了关键技术研发重点方向、重大环保技术装备与产品应用示范领域和方向以及重大环保技术装备与产品产业化应用方向,并提出了技术研发创新的方向。其中,在未来技术创新的方向上,《方案》提出,未来应加强细颗粒物防治、燃煤工业锅炉烟气一体化净化、湿式静电除尘、柴油车尾气净化、高浓度难降解工业废水处理、污泥压滤脱水、垃圾渗滤液处理、生活垃圾智能分选、聚四氟乙烯滤料、地下水治理与修复环境应急处理等领域的国家级产业共性技术创新平台建设,在工业烟气颗粒物防治、高浓度难降解工业废水处理、污泥处置、高效除尘滤料、水处理用膜等领域加强国家重点实验室、产业创新基地建设。

财政部强调坚持三项财政政策促增长

财政部部长楼继伟近日在二十国集团(G20)财长和央行行长会议上表示,从财政政策来看,中国政府将采取以下措施促进经济增长:一是进一步给小微企业减轻税负;二是通过政府和社会部门合作等方式鼓励社会资本进入基础设施、清洁能源等领域;三是继续坚持通过全面深化改革来释放经济增长潜力。关于促进基础设施投资问题,楼继伟说,中国为应对国际金融危机所采取的经济刺激措施提振了经济增长,但也带来了产能过剩、环境污染、地方政府债务增加等问题,因此不能完全依赖公共财政资金进行大规模投资。同时,党的十八届三中全会明确提出了引导社会资本参与基础设施建设和运营的要求。财政部将这一要求与处理地方政府债务存量结合起来,积极发展 PPP 模式。楼继伟介绍说,在这方面主要采取了三方面措施:一是面向社会推出了 80 个 PPP 项目;二是成立了 PPP 中心,主要负责提供不同行业的 PPP 项

目标标准文本；三是对地方财政进行培训，推动各级官员转变观念，并指导其分类开展PPP项目。“中国政府将沿这一方向坚定不移地走下去，不断提高基础设施投资的规模和质量。”楼继伟说。

● 网络观察

上海自贸区“改革高地”作用凸显

按：作为“改革高地”，上海自贸区通过制度创新给市场“让”出更大空间，通过进一步扩大开放来促进国内体制机制改革，在负面清单制度、工商登记制度改革等多个方面先行先试，摸索出了一系列可复制可推广的经验。

一、给市场“让”出更大空间

上海自贸区是全面深化改革的新坐标。自挂牌以来，上海自贸区新设企业数量超过1.2万家，超过原上海保税区20年的注册数量；其中外资企业约1400家，包括12家跨国公司地区总部。区内跨境人民币业务累计金额达到1760亿元，同比增长数倍。有10家中资银行开设了1972个FT(自由贸易)账户。

不到一年时间，从自贸区起步的负面清单制度开始成为全国耳熟能详的名词。2014版上海自贸区负面清单从190条减少到139条，长度缩短了26.8%。压缩负面清单意味着给企业“让”出空间。在自贸区新设的1400多家外资企业中，90%属于清单之外。

李克强近日在上海自贸区考察时表示，负面清单实际上支撑着政府的责任清单：禁止做什么比允许做什么更难；负面清单更加精细化，不像之前大而化之，这实际上也增加了政府责任，要求政府要对负面清单更加熟悉，加强事中、事后监管，提高行政效率。他提出，要继续压缩负面清单，给市场“让”出更大空间。

二、进一步扩大开放乃题中之义

越来越多的跨国公司已决定把总部迁移到上海自贸区。今年7月，上海市为近一年来通过认定、注册浦东新区的21家外资企业颁发“上海市跨国公司地区总部”证书，其中12家落户上海自贸区，显示出自贸区对跨国资本和产业的强大吸引力。

李克强指出，利用自贸区进一步扩大对外开放，吸引更多跨国公司把研发、投资、销售等总部落在这里，这是自贸区应该实现的目标，也是自贸区题中应有之义。

开放促改革是上海自贸区的鲜明特征，其历史使命之一就是进一步扩大开放，用市场机制、国际惯例来倒逼传统管理体制机制。上海市市长杨雄说，全力推动自贸试验区建设，其核心是加强制度创新，形成与国际投资贸易通行规则相衔接的基本制度框架。

经济学家吴敬琏认为，过去的行政审批制度改革经常陷入“精简—反弹”的怪圈；而通过接轨国际惯例、制定负面清单，国内基本认同了“法无禁止即可行”的理念。此后各地出现的“权力清单”，可视为负面清单的衍生改革，这意味着政府职能的深刻转变。

三、“上海金”推广“中国标准”

近日，上海自贸区首个面向境外投资者的国际板——被称为“上海金”的上海国际

黄金交易中心正式挂牌。李克强在谈及“上海金”时说,这释放了中国继续扩大金融开放的强烈信号。

专家指出,对于作为全球最大黄金消费市场的中国而言,黄金国际板开闸,使黄金“中国标准”走向世界成为可能,“上海金”真正获得了争夺国际定价权的“入口”。

人民币计价交易的“上海金”,将与“纽约金”、“伦敦金”一起,成为国际黄金市场定价权的“三极”。上海黄金交易所理事长许罗德说,与此同时,“上海金”也对 FT 账户进一步开放、黄金出口限制等问题提出了新的改革要求。

四、可复制可推广经验全国“生根”

与前 30 年改革开放的“特区思维”不同,上海自贸区从一开始就肩负着“可复制可推广”的使命。成立近一年来,在形成更加开放透明的投资管理制度、提高贸易便利化水平、深化金融制度创新、推进政府管理改革等方面取得积极成效。

工商登记先证后照改先照后证,注册资本实缴制改为认缴制,企业年检改年报公示,跨国公司外汇资金集中运营管理,跨境人民币业务等一系列自贸区制度创新,正逐渐在全国生根发芽、复制推广。

上海市府发展研究中心主任肖林表示,经过前期总结评估,目前自贸试验区已有 13 个改革事项在全国推广,4 个改革事项在全市推广。

减排上升空间有限 专家给“近零排放”降温

按:近一年多来,“近零排放”屡屡成为火电、能源等行业亮点。今年 7 月,火电大气污染物排放新标实行。浙江嘉兴电厂 7 号和 8 号机组、神华国华(舟山)发电有限责任公司 4 号机组、浙能六横电厂 1 号机组、广州恒运电厂 9 号机组、河北三河电厂 1 号机组等密集宣布达到“近零排放”、“超低排放”或“超洁净排放”。一时间,“近零排放”等呼声大有星火燎原之势。

但实际上,国内外并没有关于“近零排放”的一致定义。除此之外,类似的称谓还有“超低排放”、“趋零排放”、“超净排放”、“超洁净排放”、“低于燃机排放标准”等多种,用法随意。而对其内涵和意义,“近零排放”日前也引来质疑。

一、“近零排放”主要靠挖潜

近日,中国电力企业联合会秘书长王志轩撰文呼吁给“近零排放”降温:“近零排放”的概念不清;烟气连续监测技术难以支撑“近零排放”监测数据的准确性;“近零排放”在技术上并没有重大创新,且严苛的条件并非一般燃煤电厂都能达到;“近零排放”环境效益和经济效益的投入产出比太低。

目前,我国火电厂烟气脱硫工艺大致有湿法烟气脱硫技术、喷雾干燥法、烟气循环流化床、NID 脱硫技术、海水脱硫法、活性炭吸收法等 9 种,脱硝技术主要有低氮燃烧、选择性催化还原(SCR)、非选择性催化还原(SNCR)、选择性非催化还原与选择性催化还原联合法(SNCR-SCR),以及对烟气同时脱硫脱硝的工艺,主要包括等离子体法、氧化法、吸收及吸附法。

在王志轩看来,虽然有不少创新,但是我国大型燃煤电厂采用的除尘、脱硫、脱硝主流技术和主体工艺、设备近几十年来并没有重大突破,世界范围内基本上都是采用 20 世纪中后期开发的成熟技术。已“实现”的“近零排放”,主要是对已有技术和设备潜力(或者裕量)的挖掘、辅机的改造、系统优化、大马拉小车式的设备扩容量、材料的改进、昂贵设备的使用等。比如,二氧化硫控制采用的石灰石石膏湿法脱硫主要是增加系统的裕度和复杂度,脱硫吸收塔喷淋层由 3 层改为 5 层或增加一个吸收塔,氮氧化物控制仍采用常规选择性催化还原法,但增加了催化剂用量。

这也从一个侧面解释了前几年环保行业的集中爆发:对设备和技术要求相对较低。浙江菲达环保科技股份有限公司市场部部长陈凯敏表示,接下去将逐渐进入一段平稳期,那些不太讲究技术的小企业将面临淘汰出局的命运。

二、“近零排放”减排上升空间不大

环境保护部环境工程评估中心高级工程师莫华等专家认为,目前我国火电行业通过工程措施减排的空间已经非常有限。“十一五”期间,全国燃煤电厂安装烟气脱硫设施的机组已达到全部煤电装机容量的 86%,关停的小火电机组达到 7683 万千瓦,约占火电机组总装机容量的 10.9%。供电标准煤耗已经低于美欧发达国家水平。未来火电行业包括新增机组在内,装备脱硝设施的机组需要达到 70% 以上,才能满足氮氧化物的总量削减目标。而由于我国火电行业除尘、脱硫工艺水平都已是国际领先水平,受煤质、含硫量等条件的限制,从技术层面降低排放水平难度更大,现有减排技术的边际效应已不明显。

追求“近零排放”,自然要增加更多的环保设备,也会带来一些问题。

辽宁省环境监控中心一位研究人员在谈到 SCR 设备时,比较过高温高尘区、高温低尘区及低温低尘布置三种安装位置的优缺点。比如在高温高尘区,SCR 反应器位于除尘器之前,烟气处于高尘状态,可能会使催化剂堵塞或导致催化剂中毒,因此需加大催化剂的布置体积。

SCR 改造工程还涉及空气预热器、引风机的改造及脱硝设施支架的加固等。大唐景泰发电厂的技术人员曾指出,脱硝设备的安装降低了空预器进出口烟气流速,增加了空预器的漏风量,以及一二次风出口温度降低,可能导致空预器积灰严重、空预器的二次燃烧,甚至影响整个锅炉的安全运行,因此必须采取相应措施来避免安全隐患。

莫华等专家估计,要满足火电大气污染物排放新准,现役机组需进行除尘器、脱硫和脱硝改造的分别为 94%、80% 和 90%,改造费用 2000 亿~2500 亿元。

按王志轩的观点,煤电行业不应盲目推进“近零排放”,采用“最佳可行技术”(BAT)更适宜。只要所有电力企业稳定达标排放,全国电力烟尘、二氧化硫、氮氧化物三项污染物年排放量之和仅约 800 万吨。大量未经治理或污染控制水平很低的污染源(如工业锅炉、民用煤散烧),才是影响空气质量的“真凶”。

“近零排放”是件好事,但这首先涉及成本,其次也应该考虑一下值不值得做。我国火电减排已经达到国际先进水平,超过美国,但再为了 1%、2% 的减排效果,付出这么大的代价,有多大意义? 厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强教授坦承,追求“近零排放”其实意义不是很大。

管理大讲堂

继前四期的“管理目标”和“管理人才”专题之后,本期的文章主题为“管理组织”。这些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。

组织如何分而治之

当公司有一定规模或者徘徊不前的时候,宁可有“错误的分”,也不要“不分”。只有分,公司才能成长;只有分,才能把事情做得更好;只有分,员工才能有成长的空间。

女儿参加了60周年国庆庆典活动,和几万名中学生一起,在天安门广场上为阅兵和庆典仪式构造了丰富多彩的“大屏幕”。而8万人参与长达两三个小时的活动,从电视机画面上居然看不到丝毫的差错。演出结束回到家,妈妈关心的是她凌晨2:00多就到广场上是不是太冷太困;而我出于职业习惯,问她导演如何把这么多人管理得那么井井有条。

她的回答很简单:把人分了,就好管了。

管理的道理其实就这样简单:管理就是分而治之。我们通常都不害怕管10个人。因为10个人我们能够看得见、管得住。但是管理100人、1000人、10000人、1000000人呢?我们越来越恐惧和不知所措。实际上管理100个人和10000个人的差别并不大,关键是我们要学会分而治之。

有一次去德国拜访一个合作伙伴,我问这家公司的总经理,他是如何把一个子公司的销售额从7年前的2000万做到今天的7个亿的。他说其实很简单:这个公司以前就有很多很好的产品,但是没有专门管单个产品的产品经理,所有人都在做所有产品,结果每个产品做得都不太好。他来了,把产品分给几个产品经理管,每个产品的销量就上来了,产品质量也更好了。

他成功的秘方不是别的,就是分而治之。

一个管理者把自己的事情做好的关键是什么?是能分清什么事情应该自己做,而什么事情应该分给别人做。这是分而治之。

一个部门领导管理好自己部门的关键是什么?是弄清楚自己部门的事情能够分成几大类,并且把这些不同类别的事情交给擅长这类事情的下属去处理。这也是分而治之。

一个公司的领导管理好公司的关键是什么?是知道自己公司如何划分成不同的业务部门和支持部门,并且为这些部门找到或者培养合适的管理者。这还是分而治之。

管理就是分而治之。分而治之的关键一方面在于“分”,另一方面在于“治”。

如何分,是有效管理的一个关键。失败的管理者要么“不分”,要么“错误的分”。正确的划分要求管理者十分清楚自己职责范围内应该做的全部事情,并能够判断这些事情的轻重缓急。一个部门的问题往往是部门经理不清楚自己部门都需要做什么样的事情,以及这些事情的重要性,因而把自己和部门内人员的精力浪费在不重要的事情上。

在公司层面,“分”的关键在于深刻理解公司的产品和产品领域,以及反省和划分公司的客户类别(大客户 vs 小客户、老客户 vs 新客户、活跃客户 vs 沉默客户等)。通常每种划分方式都有其优点和缺点,在最高层面是以客户为主线还是以产品为主线进行划分各有利弊。但我们要知道的是,通常分比不分好。当公司有一定规模或者徘徊不前的时候,宁可有“错误的分”,也不要“不分”。只有分,公司才能成长;只有分,才能把事情做得更好;只有分,员工才会有成长的空间。

很多管理者之所以不愿把公司或部门“分而治之”的原因是害怕“分而不治”。如何治,是“分而治之”能否成功的另一个关键。大多数管理者走了第一步,却忽略了第二步,这样做是不会有好结果的。如何才能分而“治”之?

“治”的第一个关键在于“分”后的目标管理,在于目标的细分。“治”的第二个关键在于激励机制,在于旨在鼓励员工完成目标的合理激励。“治”的第三个关键在于让所有人都理解,“分”最终的目的不是“分”本身,而是整体,让所有人都关注整体。

管理就是分而治之。如果没有分而治之的管理,60年庆典那样整齐的大场面是无法想象的。同样,没有持续不断的“分而治之”,也不会有不断长大的企业。

如何设计合理的组织架构

组织只要出现某些差劲的征兆,我们就要去改变企业的组织架构、改变业务流程、改变岗位设置,这样我们才能够有效地完成任务。

组织实施,就是怎么去设计自己的组织结构和流程。在这个过程中,管理者需要回答下面三个问题:

1. 怎么设计才能让组织更好地满足客户需求?
2. 怎么设计才能让员工更好地完成任务?
3. 怎么设计才能让高层更好地完成任务?

在创业的时候,我们不需要一个很完整的组织结构,可能是每一个人都要做每一件事情。但是当企业有了规模的时候,我们通常会按照不同的功能来划分每一个部门,形成一个功能式的组织结构。

当企业经营的产品和领域多了之后,我们会把企业按产品或者业务领域来划分部门,这种结构会强化每个产品或者业务领域,但对功能的强调弱化了。

再进一步发展,企业可能会采取一个矩阵式的组织结构,它的表现形式是横线是产品,竖线是功能。那么我们做的每一件事情都需要两条线的协调。

当然,当企业发展到更高阶段的时候,我们可能又会把组织结构推倒重来。

总而言之,我们要在不同阶段去寻找适合企业完成组织的组织架构。

大的组织架构完成了,那么我们怎么把事情具体到个人呢?有一个很简单的办法

就是所谓转换矩阵。首先,把任务列出来;其次,设计一些由具体的人来负责的岗位;第三件事情是想办法把要做的事情和这些岗位配合起来。通过这种转换矩阵,我们就可以把任务与岗位和个人相匹配。

作为一个管理者,如何判断一个组织是好还是坏呢?实际上一个差劲的组织有很多的征兆。

第一个是设置过多的层级。一件事情需要层层批准,那么可以想象,做事的效率会大打折扣。

第二个是大量的跨部门协调。每一次为一点小事就要召开大量的会议去协调。

第三个是召集大量的人员开大量的会议。好的组织应该尽量减少跨部门沟通,也就是说,一方面我们要强调企业内部的沟通,同时我们不要为了沟通而沟通。

第四个是同一职位上的人员过多,造成三个和尚没水吃。

第五个是所谓的助手或者是协调人增多。企业里经常出现这种情况,一个老总和部门经理往往没有把事情分派给固定的岗位或者具体人,而是让这个助手管这件事情、让那个助手管其他的事情。这样做的坏处是,助手手中有很大的权力,但是这些人却通常不必为这件事负责。助手越多,事情就会越乱。

第六个是设置的一些岗位不合理,这个岗位负责做许多工作,但每样都是一点点。

只要出现以上这些差劲的征兆,我们就要去改变企业的组织架构、改变业务的流程、改变岗位设置,这样我们才能够有效地完成任务。

用数字提高执行力

初级管理者只会做定性的管理,他能说出一件事情的好坏,却无法判断好坏的程度;中级管理者能够根据数字定量地判断事情好坏的程度;而高级管理者则能做到“心中有数”,能够把那些重要的数字和这些数字之间的关系烂熟于心。

“眼中无数”、“眼中有数”和“心中有数”是管理的三个境界。在一定程度上,一个人提高管理水平的过程就是提高对自己业务相关的数字理解和驾驭的过程。

我曾收到过一封请求帮助的邮件。客户的问题是这样的:

年底时他给员工制订了新一年的激励方案,等到了部分兑现的时候,他却突然发现,如果按承诺的方式支付奖金,公司是亏损的。他想问我的是,承诺的奖金照发呢,还是向员工解释一下,公司亏损了,不能发奖金了?

我的答案是不言而喻的:即使自己吃亏,老板也要按照承诺去发放奖金。否则,老板在员工心目中就失去了最宝贵的诚信。正想给这位老板回信时,又收到了他第二封邮件。大概的内容是:不用回复这个问题了,他发现自己的账算错了,他把一个关键数字小数点弄错位了。

在您的公司,可能很少发生这样算错账的事情。但是很多管理者并不真正了解数字对于管理的意义,更不会使用数字让自己的管理精细化,以提高团队的执行力。大部分管理者的思考方式和管理方法是定性而不是定量的。

以我们自己为例,《易友》每月印量的确定就是一件让我的同事们十分头痛的事情。

除确定的现有订户外,有大量还不确定的新订户,营销活动中给客户的试读数量,邮寄途中丢失后给客户的补寄数量,等等。若不关注具体数字,每个月就只能拍脑袋做决定:这个月不够用,下个月就把印量增加,结果是下个月的库存随之增加;为了减少库存,就减少印量,结果下个月又不够用了。

解决这个问题以及很多其他管理问题唯一的办法就是学会用数字管理。日常管理中大部分的决定,不是做与不做的决定,而是做多做少的决定,正确的决定取决于我们对“度”的把握。对你要管理的事情细化和量化,能帮助我们做好“度”的把握。而不把一件事情量化,就只能很笼统地用优秀、良好、及格和不及格这样的词汇来管理。有了数字,就可以将管理的精确度提高到无限大。

作为管理者,我们都知道每天进步一点点的力量。但要想让我们每天进步1%,就必须尺度量化,让我们和员工都知道1%是多少。

在我的一个培训课程里,我曾经把“报表”作为管理者非常重要的一个工具提出来。而“报表”就是对工作结果的数字化描述,例如一种产品销量的高低、一个部门对公司毛利润的贡献等。有了量化的报表,管理者就能够清晰地知道业务真实情况,也能够据此给员工清晰的指令。

我相信,优秀管理者和普通管理者的一个重要区别在于,前者学会了数字化的管理,而后者不会。也许管理水平的高低可以这样来划分:初级管理者只会做定性的管理,他能说出一件事情的好坏,却无法判断好坏的程度;中级管理者能够根据数字定量地判断事情好坏的程度;而高级管理者则能做到“心中有数”,能够把那些重要的数字和这些数字之间的关系烂熟于心。“眼中无数”、“眼中有数”和“心中有数”是管理的三个境界。在一定程度上,一个人提高管理水平的过程就是提高对自己业务相关的数字理解和驾驭的过程。

有一期《易友》的专题是“如何挖掘新客户”,这确实是每个高层管理者都必须关心的难题。不会使用数字管理的人,可能会意识到挖掘新客户的重要性,并且不遗余力地向员工推销挖掘新客户的重要性。但是,更好的做法是把挖掘新客户这件事情加以量化管理,例如和相关的销售人员制定挖掘新客户的目标,并且对这些目标的完成加以激励。

具体而言,想在挖掘新客户上取得进展,至少应该关心两个数字:一是段时间内新增客户数量;二是新客户占您收入的比例。盯住这两个数字,每天提高1%,就会让业绩有飞跃式的提升。而提升的关键,就在于我们学会了用数字管理,用数字提高执行力。

管理者也应该学习“井冈山精神”

一晃半年就要过去了,又到了“抬头看路”的时候。公司的同事建议去北京周边做拓展活动,然后一起研讨公司战略。我突然想起几个去过井冈山的企业家朋友对井冈山之行赞不绝口,就决定把这次活动放在远离北京的江西井冈山。

带领我们拓展的文东老师和接待我们的江西省组织部培训中心的黄总为我们设计了非常有意思的“找寻”活动,包括听老红军的后代做报告,走当年红军战士艰难的挑粮小道,观赏令人震撼的大型实景演出,以及让我们精疲力竭的笔架山爬山活动。

贯穿在这些活动之中的是三次绘画,每次绘画的主题都是“我眼中的井冈山”。随着停留时间的增加,我们对井冈山的理解也在逐渐加深,开始时对井冈山青山绿水的赞叹,越来越多地被红旗、北斗星、火把、叉路、象征困难的高山替代。在这个过程中,每个人也越来越深地理解了“井冈山精神”。老师布置的最后一道活动题是让大家找到、背诵和默写“井冈山精神”,一行十一个人居然没有人出错。

没有来井冈山之前,我并不理解井冈山为什么那么重要。现在明白了井冈山是共产党革命武装斗争的起点,在井冈山,共产党第一次有了弱小但完全是自己指挥的武装力量。在秋收起义失败后进行的“三湾改编”中,毛泽东为红军设计了一套完全不同于国民党军队的管理和指挥制度。正是井冈山的星星之火,燎原了中国大地。从井冈山出发,共产党经过了二十二年的坚持,终于在1949年取得了彻底的胜利。

什么是井冈山精神?1965年毛泽东重上井冈山时曾经问周围的人。有人回答是“艰苦奋斗”。毛主席说,这一条对,但还要加上两条:一条是“把支部建在连队上”,一条是建立“士兵委员会”。什么是井冈山精神?拓展老师给我们的标准答案是江泽民总结的24个字:“坚定信念,艰苦奋斗,实事求是,敢闯新路,依靠群众,敢于胜利”。

艰苦奋斗是在讲精神。而精神的来源是信念,是信仰。只有真正的信仰能够支撑一个人在打了败仗,跟随者从5000人减少到700人的时候还能想象有一天自己会解放全中国。一个企业也要像一支队伍一样有精神支撑。有信仰的企业才能在企业遇到困难和跌入低谷的时候不放弃、不逃避。

“把支部建在连队上”则是在讲制度。这样的制度让共产党的队伍保持了高度一致,而不像国民党军队那样四分五裂,每个人都为了一己利益而不顾全局。一个企业合理的制度同样是企业取得成功的重要保证。

建立“士兵委员会”是讲尊重,是建立尊重人的制度。只有尊重每一个人,才能激发每一个人的动力和热情。只有“依靠群众”、依靠每一个员工,企业才能取得持续的成功。

敢闯新路是井冈山精神重要的一环,而实事求是闯新路取得成功的必要条件。一个企业也必须不断创新,敢闯新路,才能在激烈的市场竞争中有自己一席之地。

拓展老师给我们布置的另一个有意思的作业是给自己写一封信,他们给我们寄回去。我给自己写的一句话是:“当你未来遇到困难,想放弃和逃避的时候,想想井冈山,重上井冈山。”我相信,理念、制度、尊重、创新、坚持这些“井冈山精神”元素,都是企业管理中最重要的元素。指导红军从失败走向胜利,从弱小走向强大的井冈山精神,也同样是指导企业从弱小走向强大,从挫败走向成功的方法。

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, www.xue24.com

电话:010-58856886

邮箱:info@lzhong.com



出口风警线

警惕出口贸易中间商诈骗出新招

国际贸易中,中间商的概念非常宽泛和含糊,从工厂到零售商(或用户)之间的几乎所有参与贸易者,都可笼统地被称为中间商。但在具体交易中,中间商扮演的角色千差万别,在合同中承担的法律 responsibility 也各不相同。如果出口企业不掀起中间商的“盖头”,仔细甄别他们的身份,就很容易在合同执行中发生各种纠纷,陷入“冤有头而债无主”的尴尬境地,甚至上当受骗。近日中国信保常州办事处处理的一起案件,就是中间商有意隐瞒身份、混淆角色,浑水摸鱼、骗取货款的典型案例。

一、案情概况

今年3月,有香港F公司老总找到江苏省常州市某纺织出口厂A,称自己是中间商,想介绍一笔美国D公司服装面料的采购业务。突然间天上掉下馅饼,A厂自然是非常警觉,对所谓订单很是怀疑。而F公司称,D是一家业内知名的大公司,合同是与D公司签、货是发给D公司、款也是D公司付,自己仅仅是中间介绍人,货物、款项、单据等自己都不经手,仅在收款后拿点佣金而已,即使想骗钱也没有机会和空间。A厂认可了F公司的说法,开始与F洽谈具体交易条件。不久,F公司拿出了D公司直接下达给A厂的订单。首先订单格式看上去就很正规,抬头、编号、签字、印章等一个也不少,很有大公司的“范儿”;价格也不错,10多万美元,付款条件是发货后30天内。A厂遂放松警惕,准备按订单出运货物。这时,F公司还特意提醒A厂将提单收货人记名为D公司,并由A厂直接寄给了D公司,以示自己中间人的“清白”。但直到发货后60天,A厂始终没有收到货款,甚至F公司也联系不上了,遂向中国信保报案。

经中国信保调查,美国D公司虽然承认收到过中国A厂发来的一批面料,但称这批面料是向香港F公司订的货,且收货后已将货款支付给了F公司,自己并没有与A厂有直接贸易关系,也没有委托过任何代理人向A厂下订单。为此,D公司还出具了给F公司的订单、付款水单等文件和公证书、律师信等证据。比对这两份几乎一模一样的订单,很容易发现F给A的订单是移花接木的“李鬼”,是在D给F的订单上,把卖方由F换成了A,再通过复印伪造成D直接下给A的订单。而F公司为香港注册的“三无”空壳公司,侵吞货款后已不知所踪。

二、案例解析

中间商会以各种角色出现在具体出口业务中,但无论再有“七十二变”,掀开面纱和盖头,在法律面前,无非有三种原形:一是中间商转售货物,既是出口合同的买方,又是转售合同的卖方;二是中间商作为买方的代理人,根据买方的授权,代表买方与出口企业

洽谈合同、处理贸易；三是作为居间人，为买卖双方达成合同提供媒介服务。

以上中间商三种身份的概念完全不同，在法律责任上也有着很大的差别。中国信保所受理的很多案件都涉及中间商。这些案件中出口企业不能正常收汇，最重要的问题就是未能正确识别中间商在合同中扮演的角色。最常见的三种错误就是：把转售货物的中间商错当成下游买方的代理人，把买方代理人的中间商当成货物的实际买方，把居间介绍的中间商当成买方代理人。对中间商的概念不清、角色错位，必然导致合同的责任混淆，容易发生纠纷且难以解决。

上述案例实际上涉及两个独立交易，A 把货物卖给 F，F 再把货物卖给 D。F 公司声称自己是给 D 与 A 介绍业务的中间人，隐瞒了自己既是与 A 交易中的买方、也是与 D 交易中卖方的身份，从而“吃了上家骗下家”；而出口企业 A 笼而统之地把 F 看成中间商，误认为 F 是买方 D 的代理人，没有与 D 公司直接联系、验证其代理身份，导致做了一笔“冤有头而债无主”的糊涂生意。同时，因为搞错了交易对象与投保对象，吃亏上当的同时也无法得到相应的赔偿。

三、风险防范建议

出口业务中与中间商打交道不可避免，也并不可怕。重要的是，要透过表面看本质，正确区分中间商在具体业务中的真实身份，并采取相应的对策：

1. 辨别中间商实际身份，明确责任主体

第一种身份，对出口企业来说，货物由中间商转售下家时，必须以中间商自己的名义签订出口合同，中间商就是出口合同的买方。根据《合同法》的合同相对性原则，在相互独立的多重贸易关系中，中间商对出口合同承担完全的责任，与货物再转售的下家没有任何关系。特别要注意两点：一是货物转售中，中间商无权以自己在其他合同下的权利义务来对抗出口合同下的权利义务。因此，当中间商以下家对货物或货款提出问题为借口而逃避付款责任时，出口商应据理力争，要求中间商提供本合同下存在付款异议的直接证据。二是下家的信用不代表中间商的信用，当中间商以下家是大客户为由，要求放宽付款条件时要小心谨慎。

第二种身份，中间商自己不承担责任，而是代表买方来洽谈合同时，就是买方的代理人。作为代理人，应获得买方明确的授权，只能以委托人而不能以中间商自己的名义签订合同，委托人才是合同的买方，代理人自身对合同并不承担任何责任。在这种情况下，出口方应要求代理人出示授权文件，并与委托人建立直接联系，验证代理人身份和授权范围，审查合同的签章是否委托人所为。特别要注意两点：一是很多中间商代理买方时，往往借口要赚取上下家的价格差，误导或阻挠出口企业与买方直接联系。这种情况下，中间商很可能根本就没有获得买方的合法委托，所签订的出口合同也无法约束实际买方；二是有些情况下，中间商既表明自己代理人身份、又以自己名义签订合同时，属于间接代理，合同实际买方仍然是委托人而不是代理人，这时更需要向委托人验证代理关系的存在。

第三种身份，中间商介绍业务时，否认自己是买方代理人，或虽然声称代表买方但却又不能出具委托人的授权书时，属于《合同法》规定的居间人。此时，中间商不承担合

同下的任何责任,与其洽谈合同的具体条件属于“空对空”。出口企业可以向其支付介绍费(佣金),要求提供买方联系方式,与买方直接洽谈。

2.加强合同及单据评审,完善合同形式

合同、订单以及发票、提单等,都是确立合同关系、确认债务主体的证据。

首先,在合同签订、订单确认时,应认真审查合同(订单)的买方抬头是否正确、签字(印章)是否有效。特别要注意两种情况:一是尽可能避免合同(订单)中出现除买方和卖方以外的第三方。如果第三方是合同的共同买方,则应明确列示在买方抬头下并共同签章,在合同条款中明确共同承担责任;如果合同确实涉及第三方的,要么另行单独与之签订合同,要么在合同条款中明确第三方的权利和义务,防止今后发生纠纷。二是注意落款签章与合同买方抬头是否一致。特别是抬头或落款出现“On behalf of”或“agent”字样时,说明抬头或落款者根本就不是合同的实际买方,而是代理人,应按代理关系处理合同。

其次,出口企业在制作与合同相关的单据时,要注意所有单据上买方名称的一致性或相容性。如果中间商提出的要求出现收货人、付款人与合同买方不一致,或发货人与卖方不一致等情况时,千万不能随意处理,要及时了解情况并做出相应处理。

美国对华复合木地板反倾销案作出判决

2014年8月14日,美国国际贸易法院就涉及美国对华复合木地板案中关于美国商务部是否应该部分撤回调查的诉求作出判决:支持美国商务部的撤回申请,美国商务部应于2014年10月14日之前重新作出裁决。

USCIT 就美国对华三氯异氰尿酸反倾销行政复审案作出判决

2014年7月24日,美国国际贸易法院(USCIT)就涉及美国商务部国际贸易管理局对华三氯异氰尿酸反倾销案第六次行政复审终裁结果的诉求作出判决。美国国际贸易法院就本案作出如下判决:发回商务部重新对替代财务比率、副产品估价方法、公司内部的运输方法、替代国的选择等作出进一步的考虑。商务部重审后的裁决应在2014年10月21日之前向国际贸易法院提交,相关当事方于此后30日内对重审裁决作出评论,反驳评论在随后的15日之内提交。

美国对华次氯酸钙作出反倾销初裁

2014年7月17日,美国商务部发布公告,对原产于中国的次氯酸钙作出反倾销初裁,中国普遍倾销幅度为210.52%。

美国商务部对华乘用车和轻型货车轮胎进行双反调查

2014年7月15日,美国商务部宣布,应美国钢铁、造纸、森工、橡胶、制造、能源以及联合工业和服务业工人国际工会(the United Steel, Paper and Forestry, Rubber, Manufacturing, Energy, Allied Industrial and Service Workers International Union)、AFL-CIO-CLC的申请,对从中国进口的乘用车和轻型货车轮胎进行反倾销和反补贴立案调查。

根据相关法律程序,美国国际贸易委员会将于2014年8月1日前作出反倾销和反补贴产业损害初裁,商务部将于2014年12月1日作出反倾销初裁,于2014年9月17日作出反补贴初裁,若为肯定性裁决,美国商务部将对涉案产品发布初步反倾销和反补贴征税令。

美国对华金刚石锯片作出反倾销日落复审终裁

2014年7月11日,美国商务部对华金刚石锯片作出反倾销日落复审终裁: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将会按照164.09%的倾销幅度继续或再度发生。

美国对华聚乙烯醇作出反倾销日落复审终裁

美国商务部2014年7月9日发布公告,对华聚乙烯醇作出反倾销日落复审终裁:中国石化集团四川维尼纶厂倾销幅度为3.45%;中国普遍为97.86%。

2014年3月3日,美国商务部对华聚乙烯醇进行反倾销日落复审立案调查,涉案产品海关编码为3905.30.00。

美决定对华柠檬酸及柠檬酸盐启动双反日落复审程序

2014年7月7日,美国国际贸易委员会发布公告,决定对原产于中国的柠檬酸及柠檬酸盐进行反倾销和反补贴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。

美国就对华熨衣架第2次反倾销行政复审重裁案作出判决

2014年6月20日,美国国际贸易法院就涉及美国商务部对华熨衣架及其零部件反倾销案的第2次行政复审终裁的诉求作出判决:将美国商务部的第2次重新裁决发

回重审;商务部应重新作出—项符合该判决所有意见和命令的裁决,该重新裁决应具备案卷记录中存放的实质性证据的支持,或在其他方面符合法律;商务部应在 2014 年 9 月 13 日前提交发回重审裁决,各相关当事方应在该发回重审裁决提交后 30 日内提交评述意见,对该评述意见的答复应在其提交后 15 日内作出。

欧盟对华乙酰磺胺酸钾进行反倾销调查

2014 年 9 月 4 日,欧盟对原产于中国的乙酰磺胺酸钾进行反倾销立案调查。涉案产品在欧盟合并关税编码 ex21069092、ex21069098、ex29349990、ex38249097。

欧盟委员会在立案公告中指出,由于缺乏除欧盟和中国外的涉案产品的产量,因此申诉方基于欧盟市场的生产成本、销售、一般及管理费用和利润建立了中国涉案产品的正常价值。

欧盟对华钢铁管配件进行反倾销日落复审调查

2014 年 9 月 3 日,欧盟对原产于中国的钢铁管配件进行反倾销日落复审立案调查。此次日落复审还将对自中国台湾、印度尼西亚、斯里兰卡和菲律宾转口的中国涉案产品反规避案进行调查。涉案产品在欧盟合并关税编码 ex73079311、ex73079319、ex73079980 下。

1994 年 2 月,欧盟对原产于中国的钢铁管配件进行反倾销立案调查;1996 年 4 月,欧盟对此案作出肯定性终裁。

墨西哥对硫酸铵发起反倾销调查

8 月 12 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,称墨方已接受国内产业申请,决定对原产自中国和美国的硫酸铵发起反倾销调查(涉案产品税号为 31022101),并在当日的《官方日报》上发布公告。该立案决议自发布次日起生效。

利害相关方可在 23 个工作日内提交官方表格答卷和证据,对于已知进、出口商和中国政府,该 23 个工作日起算时间为在自调查机关寄出立案通知 5 天后;对于调查机关不掌握其通信地址的其他利益相关方,则应在立案通知在《官方日报》公告后 5 天起计算。以上两种情况,到期截止时间均为下午 14:00。

墨西哥对钢和锌合金把手发起反倾销调查

8 月 12 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,称墨方已接受国内产业申请,决定对原产自中国的钢和锌合金把手发起反倾销调查(涉

案产品税号为 83024299 和 83024999),并在当日的《官方日报》上发布公告。该立案决议自发布次日起生效。

利害相关方可在 23 个工作日内提交官方表格答卷和证据,对于已知进、出口商和中国政府,该 23 个工作日内起算时间为在自调查机关寄出立案通知 5 天后;对于调查机关不掌握其通信地址的其他利益相关方,则应在立案通知在《官方日报》公告后 5 天起计算。以上两种情况,到期截止时间均为下午 14:00。

墨西哥决定对华碳钢焊接接头进行第二次日落复审调查

7 月 24 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》上发布公告,决定对原产自中国的碳钢焊接接头进行反倾销复审调查(涉案产品税号为 73079301)。该决议自发布次日起生效。

利害相关方可在 23 个工作日内提交官方表格答卷和证据,对于已知进、出口商和中国政府,该 23 个工作日内起算时间为在自调查机关寄出立案通知 5 天后;对于调查机关不掌握其通信地址的其他利益相关方,则应在立案通知在《官方日报》公告后 5 天起计算。以上两种情况,到期截止时间均为下午 14:00。

哥伦比亚延后对华镉、锄和耙反倾销 复审调查问卷提交截止日期

哥伦比亚贸工部外贸司近日发布通知称,哥方已于 2014 年 8 月 11 日颁布了第 169 号决议,决定将对原产于中国的镉、锄和耙(税号:8201.30.00.00)的反倾销复审调查问卷提交截止日期延后至 2014 年 8 月 29 日。

2014 年 7 月 10 日,哥伦比亚贸工部外贸司发布通告称,该司已颁布第 135 号决议,决定对中国产镉、锄和耙启动反倾销日落复审。

哥伦比亚延后对华柠檬酸和柠檬酸钠作出反倾销调查初裁

根据哥伦比亚贸工部外贸司通知,该部已于 2014 年 8 月 5 日颁布了 2014 年第 165 号决议,决定将对原产于我国产柠檬酸和柠檬酸钠(税号:2918.14.00.00 和 2918.15.30.00)的反倾销调查初裁日期推后至 2014 年 8 月 20 日。

巴西对华聚氯乙烯树脂作出反倾销日落复审终裁

2014 年 8 月 15 日,巴西对原产于中国和韩国的聚氯乙烯树脂作出反倾销日落复审终裁,继续对中国和韩国进口的涉案产品征收为期 5 年的反倾销税,至 2019 年 8 月

14日,税率为21.6%。涉案产品海关编码为3904.10.10。

2013年8月,巴西对原产于中国和韩国的聚氯乙烯树脂进行反倾销日落复审立案调查。

巴西终止对进口自中国的修甲钳反倾销调查

巴西工贸部发布第47号令,决定终止对进口自中国的修甲钳的反倾销调查,不采取反倾销措施。涉案产品南共市税号为8214.20.00。

巴西调整对华无取向硅钢的反倾销税率

巴西外贸委员会发布第52号令,决定调整进口自中国的无取向硅钢的反倾销税率,调整后的税率为132.5~567.16美元/吨。涉案产品南共市税号为7225.19.00和7226.19.00。

阿根廷延长对华电熨斗反倾销复审调查期

2014年9月2日,阿根廷经济与公共财政部外贸国务秘书处照会中国驻阿根廷经商参赞处,通告阿方决定将对原产于中国的电熨斗(不包括外接蒸汽发生器的电熨斗)开展的反倾销复审调查期延长,以便做出最终裁定。

2013年10月25日,阿根廷经济与公共财政部外贸国务秘书处照会中国驻阿根廷使馆经商参赞处,通告阿方根据该部2013年第647号决议,对原产于中国的电熨斗(不包括外接蒸汽发生器的电熨斗)启动反倾销复审调查。

阿根廷决定对华聚氯乙烯(PVC)产品采取最终反倾销措施

2014年7月16日,阿根廷经济与公共财政部贸易国务秘书处外贸副国务秘书处照会中国商务部驻阿根廷经商参赞处,通告根据该部2014年7月3日第238/2014号决议,决定结束对原产于中国和德国的用于制造门窗及隔断的PVC型材的反倾销调查(南共市税号3916.20.00),并自签发之日起征收反倾销税:0.88美元/千克,有效期为5年。

澳大利亚再次延期发布对华变压器反倾销案重要事实公告

2014年7月10日,澳大利亚反倾销委员会发布公告称,将对原产于中国、印尼、韩国、中国台湾、泰国和越南变压器反倾销案重要事实公告发布的最后期限延至2014年9月8日。

(本栏目内容由中国出口信用保险公司上海分公司提供)

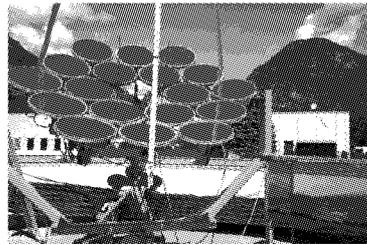
科技新干线

● 能源环保态势

Sunflower: 高效多能太阳能收集器

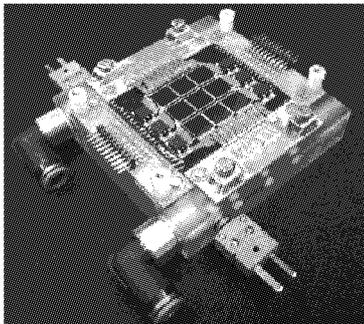
IBM 公司及瑞士太阳能技术公司 Airlight Energy 发布了一款先进的太阳能系统,外形似 10 米高的向日葵。这款高强光电热导系统可集中太阳光 2000 次,并将 80% 转化为可用能源,可在一个晴天生产 12 千瓦的电力和 20 千瓦的热能,足以为数家人家供电,还可以在冷却太阳能电池的过程中生产干净的清水。

该向日葵太阳能系统采用了由光纤混凝土专利技术制成的 40 平方米抛物面,该专利技术可在 4 小时内制成几乎任何形状,并实现与铝金属相似的机械性能,但只用其 1/5 的成本。在向日葵的抛物面中是 36 块椭圆形镜面,它们由 0.2 毫米厚可回收利用的塑料薄膜包裹上银金属,通过微真空弯曲而成。镜面区域将太阳光反射至数个微孔液冷接收器来收集阳光。每个



接收器接入了多列多接口光电芯片,每个 1 平方厘米的芯片可以在一个晴天生产 57 瓦的电能。镜面和接收器外层包裹了大型的充气透明塑料,以起到防雨防尘的效果,也同样防止鸟类或其他动物造成的破坏。所采用的光电芯片类似轨道卫星上使用的光电芯片,安装在微结构层上,其中水管中的水吸收热量,比被动空气冷却高效 10 倍。85~90℃ 的热水使芯片在 105℃ 安全运行,否则芯片将达到 1500℃。整个系统还采用了先进的阳光跟踪系统,使“花盘”保持在捕捉阳光的最佳角度。

多芯片太阳能接收器最初是由 IBM 与埃及纳米技术研究中心进行合作论证的。如此高效聚光能力以及与众不同的设计,研究人员相信投入大量生产后,他们可以



成本降低 2~3 倍。Airlight Energy 已分立出一家新公司 Dsolar,将高强光电热导系统投入全球市场。

基于目前的设计,研究人员估计该系统运行寿命可达 60 年。防护膜和塑料椭圆镜需要每 10~15 年更换一次。光电管每 25 年更换一次。

该系统还可以通过定制的附加设备,实现提供饮用水,调节温度等功能。比如使用海水通过多孔膜蒸馏系统,每天每平方米接收器可提供 30~40 升饮用

水,近乎于普通人每日所需水量的一半。通过热驱动吸附式冷却装置,还可以起到制冷作用。采用固体硅胶吸附器以及流动水可以使吸附式制冷机代替压缩式制冷机,减少用电及臭氧破坏。

Airlight Energy 和 IBM 将向 2 个社区捐赠该系统。获赠申请将于 2015 年启动,2015 年年底将公布录取者,2016 年进行安装。

该项目的部分启动资金来自瑞士技术创新委员会的一项为期 3 年的拨款。

扩展阅读:<http://www.zurich.ibm.com/news/14/dsolar.html>; <http://inhabitat.com/ibms-new-sunflower-shaped-solar-concentrators-produce-energy-and-fresh-water/>

● 材料科学发展

提高混凝土强度,减少碳排放

混凝土是最为常用的建筑材料,也是全球变暖的主要原因之一。美国麻省理工学院(MIT)的研究人员提出一种方法,能够减少一半以上的温室气体排放,论文《水泥水合物的组合分子优化》2014 年 9 月发表于《自然通信》杂志。

该项发现,来自研究人员对于混凝土的复杂结构进行的详尽分子分析。水泥是通过在 1500 摄氏度下煅烧富含钙和富含二氧化硅的材料,通常为石灰岩和粘土,以产出熟料,之后再将熟料研磨成粉末。石灰岩的脱二氧化碳以及水泥加热是产生温室气体的主要原因。

此次分析表明,减少钙与硅酸盐的比例,不仅将减少此类排放,还能生产出更好、更强的混凝土。在传统水泥中,钙和二氧化硅的比例在 1.2~2.2,1.7 为标准。但形成的分子结构从未被详细比较。研究人员建立了一个数据库,发现最佳混合比例并非现在通常使用的 1.7,而是大约 1.5。

随着比例变化,硬化后的材料分子结构从紧密排列的晶体结构逐渐变成混乱的玻璃结构。而 1.5 是一个“魔力比例”,在这个点上,通过一些分子尺度的设计,材料抗机械断裂的能力是普通水泥的 2 倍,这个发现是通过大量试验数据得到验证的。除了整体的机械强度提高外,该材料内不会有残留应力,这使其更不容易断裂。

目前,该研究还处于分子尺度的分析,下一步,研究人员将确定其在宏观尺度的性质。(Sciencedaily)

扩展阅读:<http://www.sciencedaily.com/releases/2014/09/140925141236.htm>; <http://www.nature.com/ncomms/2014/140924/ncomms5960/full/ncomms5960.html>



● 生命医学前沿

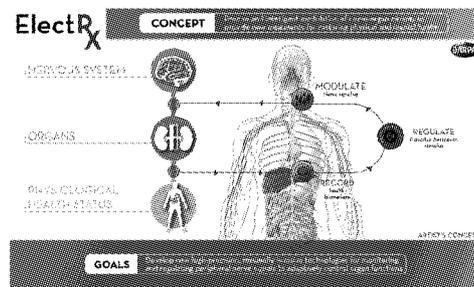
实现身体自愈的植入物

美国国防部高级研究计划局(DARPA)又有了新的疯狂想法。这次,他们设想在未来保持健康将毋须(与现在一样量的)药物,人们加以利用的将只是身体本身的资源。简而言之,人体的周围神经系统掌管着器官并能“召集部队”来抵抗感染及愈合伤口。DARPA 刚刚获得了 7890 万美元的资金,其目标是利用周围神经系统研发体积微小的植入物。有了它,人类不但会更不易生病、更健康而且创伤后应激障碍等精神疾病的治疗也将不是问题。

DARPA 的计划是打造一个不厚于神经纤维的人体植入物。一旦成功,该装置将会监测人体神经系统的状态、器官及整体健康状况并通过电脉冲触发反应来调节系统。除了能够帮助有关节炎和其他炎症性疾病的患者外,在某种意义上,这有点像为你的中枢神经系统设置了一个调节器。

根据神经工程师 Douglas Weber 博士的说法,计划的最终目标是把人体变为一个“闭环系统”,即不断对自身进行评估,以此确保器官一旦生病,人体会迅速处理。该方法的优势在于病人不需使用药物(可能会有不良副作用),他们将更多地依靠自身的超级免疫系统。当然,即使是 DARPA,这依然是个大挑战,因为目前的神经调节植入装置体积都很大而且安装手术复杂,短时间内这一技术不太可能实现。

扩展阅读:<http://www.engadget.com/2014/08/29/us-darpa-brain-ptsd-closed-system-electrx-implant/>; http://motherboard.vice.com/en_us/read/darpa-is-developing-implants-that-can-heal-soldiers-bodies-and-minds?utm_source=motherboardfb; <http://www.defense.gov/pubs/2014JointFactSheet.pdf>



● 信息通讯动向

2030 概念公共交通系统

为促进新兴市场流动性交通发展,速度论坛主办了 2030 概念公共交通系统项目设计大赛。这次获奖作品由设计师 Vinay Sindhe、Abhishek Karunakar、Santosh S. 和 Anoop Paul 共同设计,是一个在现有的基础设施上以最小的时间和空间混合了公共和

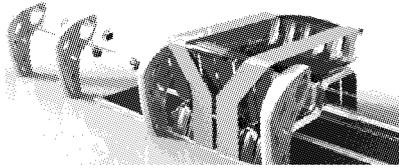
私人交通的概念作品。

这种立交桥陆路运输采用双层缆线轨道搭配飞行吊舱的设计,每个飞行吊舱可以容纳两个人,给乘客更私人的空间,快速而安静。由于无需占用地上空间,它不受交通红绿灯限制,保证行驶通常,可以携带更多乘客,消除排队状况。



立交桥陆路公共交通运

输系统解决了天桥和地铁的缺点,无需耗费大量的原材料、施工时间和金钱。未来采用原有的交通道路附加装置这套设备,能够减少施工期间造成的交通中断。(tuvie)



扩展阅读:<http://www.tuvie.com/public-transport-system-for-2030-for-pace-forum-design-competition/>

● 机电工程应用

无缆软体机器人

哈佛大学的研究人员开发出世上首个无缆软体机器人,论文《一种弹性、无缆软体机器人》2014年9月发表于《软体机器人学》杂志。

软体机器人的早期版本都是有缆的,在一些应用中工作良好,但研究人员希望挑战人们对于机器人的概念。研究人员认为,人们选择金属和刚性材料制造机器人的原因在于这样更容易建模和控制。而研究人员希望证实软材料同样能够成为机器人的基础。



与早期通常不大于记事本的软体机器人相比,本次研究开发的机器人更大,长度超过半米,能够在背上携带7.5磅(约3.4千克)重的物品。不过,其设计过程绝不只是将小型机器人放大。

由于该机器人是无缆机器人,因此研究人员需要一种设计,使机器人能够将各种基础组件——微型压缩机、控制器、电池等随身携带。因此他们面临着材料、设计、控制等多方面的挑战。

研究人员选择了一种“复合”硅橡胶材料,由硬橡胶制成,但加入了中空的玻璃微珠以减小机器人重量。机器人底部由凯夫拉面料(Kevlar fabric)制成,以保证其强度和轻量化。其结果就是,该机器人能够抵抗多种恶劣环境。研究人员在雪地、水下、火焰中

对该机器人进行了测试,甚至用轿车进行了碾压,该机器人均毫发无伤。

虽然仍有许多困难,例如提高机器人的速度、安装传感器等,但是无缆软体机器人的开发仍然是一项重要进步。例如,这种机器人可能用于灾后的搜救工作。(Sciencedaily)

扩展阅读:<http://www.sciencedaily.com/releases/2014/09/140911180756.htm>;
<http://online.liebertpub.com/doi/abs/10.1089/soro.2014.0008>;
<http://news.harvard.edu/gazette/story/2014/09/cutting-the-cord-on-soft-robots/>

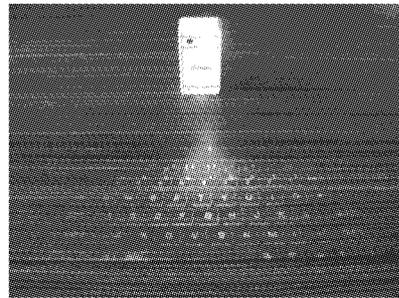
● 生活创意看点

Atongm: 蓝牙虚拟激光键盘

平板电脑如今已成为人们生活中必不可少的一部分,而随着平板电脑的使用率增加,它输入不便的问题变得愈发明显,相比携带笨重的外接键盘,各种概念创新键盘成为可能的答案,而这种名为 Atongm 的蓝牙虚拟激光键盘则是其中少数从概念转化为实物的一个。

传统的蓝牙键盘即使采用紧凑设计仍然需要占用一些空间,而 Atongm 蓝牙虚拟激光键盘被设计开发成一个能够一手掌握的盒子,这样的大小能够轻易地放入口袋、随处携带。它可以通过蓝牙连接你的手机或者平板电脑,并在任何表面上显示虚拟键盘界面,你能够像在普通键盘上打字一样操作这块平面上的虚拟键盘。

这款小巧的设备不仅能够任意表面上显示,它还具有 3D 电子识别技术,能够追踪使用者的手指摆放位置,纠正模糊的虚拟按键命令。Atongm 蓝牙虚拟激光键盘采用标准传统英语键盘布局,每分钟单词检出率超过 400 个,确保快速、准确的数据输入。



Atongm 蓝牙虚拟激光键盘不仅仅兼容智能手机和平板电脑,它可以与任何带有蓝牙功能的设备连接。它支持 Mac、Windows 和 Linux 多个电脑操作系统以及 Android 2.2 以上版本的安卓手机。键盘还注重低能耗设计,内置有一块 700 毫安的电池,可通过 Micro USB 端口连接,完全充满需要 120 分钟时间,可以持续使用 200 分钟。

目前 Atongm 蓝牙虚拟激光键盘可以在 Gearbest.com 网页上购买,售价 67.11 美元。(tuvie)

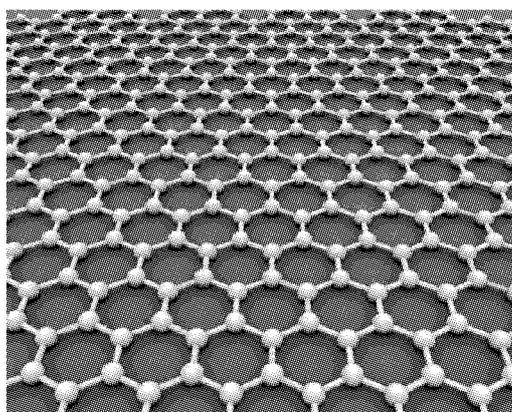
扩展阅读:<http://www.androidheadlines.com/page/2>;
<http://www.tuvie.com/atongm-bluetooth-virtual-laser-keyboard-hands-on-review/>

● 中文媒体报道盘点

超薄二硫化钼强力挑战石墨烯

英国南安普敦大学的一组研究人员开发出一种石墨烯的替代材料。除了与石墨烯一样具备极佳的导电性能和超强的硬度外,该材料还具备发光特性,目前已经能够实现超过 1000 平方米的大面积生产,有望成为石墨烯有力的挑战者。相关论文发表在最新一期《纳米尺度》杂志上。

石墨烯,这种由碳原子组成的单层材料,由于具备极其出色的机械和电气性能,正在越来越多的电子和机械设备中获得应用。如晶体管、开关、光源等设备中都能看到它的身影。



由英国南安普敦大学光电研究中心的科学家们所开发出的这种材料名为二硫化钼。这类新型超薄金属/硫化物材料,被称为过渡金属二硫族化合物(TMDCs),此前就被认为有望成为石墨烯的替代材料。不同于石墨烯,TMDCs 还能

够发射光线,因此能够用其制造光检测器和发光器件。但是直到最近,包括二硫化钼在内的 TMDCs 的制造一直比较困难。因为大多数技术只能生产出片状材料,且面积小,通常只有几百平方微米,无法实现大规模应用。

在新的研究中,英国南安普敦大学的研究团队通过使用化学气相沉积技术,目前已经能够生产出面积超过 1000 平方米,厚度只有几个原子的超薄二硫化钼材料。

领导此项研究的该校光电研究中心博士凯文·黄说,自 2001 年以来他们一直在研究这种硫属化合物材料的合成(CVD)工艺。相比只有显微镜镜片大小的材料,二硫化钼的大面积生产工艺,为相关材料在纳米电子和光电领域中的大规模商业化应用铺平了道路。他们目前正在与几家英国公司和大学以及美国麻省理工学院、新加坡南洋理工大学进行合作。

黄博士称,新技术不仅能够获得大面积的薄厚均匀的薄膜材料,还能将这些材料转移到任何基底上,极大增加了这种材料的适用范围和潜在需求,相信在不久的将来,人们就能用上由这种新型材料制成的电子产品和设备。

(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100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		10及以上	且50及以上		10以下	或50以下	
物业管理	1000以下	或5000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		200000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》

(工信部企联【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

