



用先进技术锻造『中国服务』品牌

董碧娟

据俄媒报道,俄罗斯两家大型零售连锁店将在2018年初使用阿里巴巴集团的支付宝系统。目前,支付宝已经在欧美、日韩等地接入多家线下商户门店。与移动支付一样,很多依托科技创新的服务,正成为我国服务贸易的增长新热点。

近年来,我国服务贸易实现快速发展,排名已跃居世界第二。然而,我国服务贸易逆差较大,服务出口规模和质量有待提升。针对这些问题,我国已采取系列政策措施推动服务业提质增效。比如,将技术先进型服务企业所得优惠政策推广至全国实施,对经认定的技术先进型服务企业,减按15%的税率征收企业所得税等。

从今年前三季度的数据看,我国服务贸易中的科技含量、技术因子不断增加:金融服务、电信、计算机和信息服务,技术、专业管理和咨询服务,知识产权使用及研发等高附加值服务出口规模实现快速增长,达3885亿元,占服务贸易出口总额的37.1%。

当下,中国科技创新的世界影响力已显著提升,为提高中国服务“含金量”夯实了基础。高铁、北斗、核电、量子通信等一大批先进技术成果成为“中国名片”,为推动相关技术服务升级和出口创造了良好条件。

在市场和政策机遇下,我们应加速运用先进技术锻造“中国服务”品牌。我们应借势而为,充分利用不断增强的科技创新实力,发挥我国人力资本、创新资源丰富的优势,全面贯彻落实创新驱动发展战略,加强技术创新、管理创新、业态创新和商业模式创新,提升服务质量和科技含量。

用先进技术锻造“中国服务”品牌,企业“内功”至关重要。我国先进技术服务质量总体不高,根本原因在于企业创新能力不足。技术服务企业应该强化创新意识,尤其注重提升原始创新能力,增强集成创新和消化吸收再创新能力,提高国际化经营水平。当前,我国数字经济快速发展,不断创造出新的贸易服务产业。企业应敏锐把握技术趋势,精准定位创新着力点,加速形成更有国际竞争力的技术服务能力。

企业在修炼内功的同时,还应充分利用政策合力。除了技术先进型服务企业所得税优惠政策,企业应密切留意营改增、研发费用加计扣除税收优惠、软件产业发展增值税优惠等系列政策“红包”。

当下,全球服务贸易和服务外包发展方兴未艾,服务贸易有望保持较快增长态势。我们应把握机遇,充分运用自身优势,全方位借助政策力量,让“中国服务”品牌因先进技术在国际市场熠熠闪光。



河北安国:

三产融合做强“药都”

本报记者 乔金亮

走在河北省安国市的街道上,空气里都弥漫着中草药的味道。作为全国最大的中药材集散地之一,绝大多数中药材都可以在这里采购到。日前,国家旅游局、国家中医药管理局公布了全国首批15家“国家中医药健康旅游示范区创建单位”,安国市成为河北省唯一入选的单位。

“按照一二三产业融合发展的思路,安国市形成了包括瞻药王庙、观景景、看中医、食药膳、洗浴浴、购药物等在内的完整产业链。”安国现代中药工业园区管委会规划局局长袁曙光说,围绕“种好药、做好药、卖好药”,安国市搭建了科技创新、产品研发、成果转化、资源共享的平台。

“种植过程中保持中药材的道地性很重要,通过组培脱毒技术可以很好地保持道地药材的优势。”在霍庄村的有机祁山药种植基地,记者看到有不少经过人工培育的祁山药苗移植到大田里,长势喜人。

不仅是药材种植,药材贸易的兴盛也带动了加工以及制药等产业发展。据介绍,目前安国有8万农户几乎家家种药,常年从事中药材加工、购销的人员超过2万人,各类药业技术人员1.2万人。安国市牛龙福种植农民专业合作社理事长刘立焕说,村里一大半的村民都在从事中草药的种植、加工及交易等相关工作。

近年来,安国市吸引了北京同仁堂、国药乐仁堂、天津天士力等知名中药企业入驻,合作项目达到25个,总投资达203亿元。与天士力控股集团联合投资建设了安国数字中药都项目,使安国中药材交易市场成为统一标准、统一检验、统一交易、统一仓储、统一票据的综合性现代化交易市场。

“做强做大中药产业,要做到一二三产的有机融合。”安国市有关负责人说,坚持生态循环理念,引导园区发展种养,发展中药健康旅游,推进综合利用。目前,安国的中药材产业集中种植、秧苗组培、药材加工、观赏观光、教育科研、文化传播于一体,既满足了不同人群的需求,又促进了一二三产业融合发展。

我国将加快建设建筑市场信用体系

本报讯 记者充舒报道:住房城乡建设部日前印发《建筑市场信用管理暂行办法》,要求地方各级住房城乡建设主管部门通过省级建筑市场监管一体化工作平台,认定、采集、审核、更新和公开本行政区域内建筑市场各方主体的信用信息,加快推进建筑市场信用体系建设,规范建筑市场秩序,营造公平竞争、诚信守法的市场环境。《暂行办法》自2018年1月1日起施行。

根据《暂行办法》,各级住房城乡建设主管部门要充分利用全国建筑市场监管公共服务平台,建立完善建筑市场各方主体守信激励和失信惩戒机制。对信用好的,可根据实际情况在行政许可和失信行为优先办理、简化程序等激励措施;对存在严重失信行为的,作为“双随机、一公开”监管重点对象,加强事中事后监管,依法采取约束和惩戒措施。

新产品扎堆发布 新技术争奇斗艳

国产手机加速创新拼“红海”

经济日报·中国经济网记者 陈静



在从新机市场彻底迁徙到换机市场后,国内智能手机市场的增长曲线已从“向上”变成“向下”,国产手机厂商面临市场濒临饱和、行业加速洗牌的困境。为了在“红海”市场中求生,国产手机厂商不得不发力技术创新寻求新卖点,上下游合纵连横营造新生态,进军海外抢占新市场

近来,国产手机厂商们将“扎堆”发布新产品变成了一种“流行”。先是360、一加、荣耀的新品发布会“撞车”,然后是小米和华为又在同一天发布冬季新品。

然而,在“看上去很美”的背后,国产手机正面临严峻挑战。一方面在从新机市场彻底迁徙到换机市场后,国内智能手机市场的增长曲线已从“向上”变成“向下”。对比2016年三季度和2017年三季度的数据,大中华区智能手机销量占全球市场比重由32.3%降至27.9%。中国手机联盟秘书长王艳辉也表示,今年手机总销量和去年相比再次出现下滑。

在市场容量濒临“饱和”之外,“洗牌”还在继续。小米科技董事长雷军坦言,国内手机市场排名前4的厂家加上苹果,在市场上的份额已占到72%左右,“再挤一挤,前5名未来一定会增长到90%以上”。一加手机CEO刘作虎同样表示:“其他新品牌想要出来,可能性是1%以下,小品牌会活得比较艰难。”

国内手机市场“红海”已现,国产厂商如何“求生”?

技术创新带来新卖点

售价799元的小米手机红米5,售价1699元的360手机N6 Pro和售价2699元的一加手机5T,三款价格差异巨大的手机有什么相同之处?答案是:它们都是全面屏手机。金立更是一口气发布了价格覆盖了999元到4399元的8款全面屏手机新品。

对此,王艳辉表示,这是因为除了提升使用体验之外,从外观上看全面屏可以给手机带来明显而直观的变化,对于手机厂商而言,更容易体现出产品的更新换代。



在西班牙首都马德里,“小米之家”专营店的店员展示小米玩偶。

新华社记者 郭求达摄

金立集团董事长刘立荣表示,全面屏手机会明显加速用户的换机频率。他预计2018年上半年行业会有第二代全面屏手机推出,这会真正促进全面屏手机普及,也给明年的手机市场带来更多变量和机遇。

如果说全面屏寄托着国产手机厂商制造“卖点”推动手机更新换代的期望,那么在更多领域使用新技术,则是为未来的竞争留下“后手”,特别是考虑到三星即将在中端机市场发布自己的全面屏产品。

比如在交互方式上的彻底变化。360的N6 Pro取消实体按键采用虚拟按键的操作方式,从屏幕右下角向上滑即为返回,中间向上滑为home键,左下角向上滑则为开启多任务,以手势操作取代安卓手机传统的“三大键”。小米MIX 2也迎来了全局手势操作,可以隐藏虚拟按键,完全改用手势控制。

再如在技术创新上与苹果“对标”。如iPhone X的面部解锁与无线充电技术。刘作虎介绍说,一加5T也采用了面部解锁技术,甚至各种表情都可以成功解锁。刘立荣则表示他十分看好无线充电技术,考虑到在公共场所布置无线充电设备的成本相当低,后续会有越来越多支持无线充电的手机问世。

合纵连横营造新生态

在小米初出茅庐、荣耀刚刚发布、乐视还风生水起时,这些打着“互联网手机”称号的国内厂商们曾经言必称“生态”。如今回望,当时所说的“生态”更像是一种噱头,但在今天,针对不同手机品牌的特色,新的生态正开始建立起来。

“把朋友搞得更多的,把敌人搞得少少的。这是小米的战略。”雷军将这样一

番话送给智能硬件开发者们,他还表示,在小米的平台上,智能硬件设备超过8500万台,日活设备超过1000万台,合作伙伴超400家。

包括独角兽公司紫米、华米、智米、纳博恩等一系列智能硬件“小伙伴”在内的数量庞大的智能硬件创业团队构成了小米的“新生态”,根据最新公布的小米物联网开发者计划,小米将为智能硬件团队提供更多支持。“智能硬件团队可以使用小米物联网提供的标准技术文档和统一接口接入米家APP,将产品与现有小米物联网平台上所有产品实现联动、相互控制,还有可能进入小米新零售渠道,通过包括200家线下小米之家的门店销售。”小米物联网平台负责人高自光告诉记者。

华为消费者业务云服务总裁张平安同样将目光投向了开发者,他在本月初表示,华为终端云服务将推出“耀星计划”,设立10亿元基金激励开发者创新,围绕虚拟现实、增强现实、人工智能、物联网、服务直达等领域,提供人才培养、开发和创新支持,更好地完善华为的生态和服务体系。

老牌手机品牌金立则力图搭上“新零售”的快车,在销售渠道上建立自己的“新生态”。刘立荣介绍说,金立与京东签订了战略合作协议,双方将在产品销售合作、共建品牌“京东之家”以及线下营销活动等3个方面展开深入合作。“希望共同开拓一二线城市,为消费者提供一个可以逛和玩,而且还兼具售后等服务功能的‘无界零售’。”

本地化抢占新市场

如果说“新生态”的构建还是国产手机厂商效法苹果应用商店的模式,希望通过自己对平台的控制创造

更多用户黏性和盈利点。那么在海外市场,国产手机厂商还做成了苹果没有做成的事。

来自市场研究机构IDC的数据显示,今年第三季度,小米与三星各自凭借920万台手机出货量,分得印度智能手机市场23.5%的市场份额,并列成为印度第一大手机品牌,这也是小米首次登上三星。排名第三到第五的分别是联想、vivo和OPPO。即使在单机售价400美元以上的印度高端手机市场上,一加也与苹果并驾齐驱。

国产手机厂商在以东南亚为主的亚太新兴市场同样表现良好。和印度一样,这一新兴市场同样还处于从功能手机向智能手机迁徙的“新机时代”,蕴含着巨大的市场空间。市场研究机构高德纳的报告指出,得益于亚太新兴市场及北美市场的强势增长,全球智能手机第三季度的出货量实现了3%的同比增长。

“中国手机厂商在东南亚市场的增长速度相当强劲。”国际市场调研公司Strategy Analytics智能终端高级分析师拉杰夫·纳尔表示,在东南亚最大的智能手机市场印尼,OPPO和小米的市场份额在三季度分别占据了第二和第四的位置,OPPO销量同比增长达到163%,小米销量同比增长更是达到了233%。

国产手机在海外市场的高速增长已不仅仅因其“物美价廉”,生产和销售渠道本地化成为它们强势崛起的关键。拿印度市场来说,在生产方面,OPPO在印度投资总额约合22.6亿元人民币的手机工厂已获准开工,此前小米、联想、vivo也公布了自己在印度的建厂计划并先后投产。营销方面,国产手机不仅继续统治着印度手机销售的线上渠道,甚至将杂货店和路边摊也当作渠道铺设的重要一环。

的要求,更高精度的定位服务在未来一定不可或缺。在这个新兴的市场上,中国企业也拥有自己的后发优势。据课题组介绍,目前,由中国兵器工业集团和阿里巴巴集团于2015年共同发起成立的千寻位置网络有限公司已构建起了全球最大的单一卫星地基增强系统。利用遍及全国的超过1800个地基增强站及自主研发的定位算法,该公司可通过互联网技术进行大数据运算,为遍布全国的用户提供精准定位及延展服务。根据计划,千寻位置公司将在2018年实现厘米级定位服务在中国的全境覆盖,进一步让高精度定位能力成为一项公共服务。

从目前国内相关业态的发展形势来看,各类传感器正不断向着微型化、低功耗的方向发展,通信网络的传输速率和稳定性也在不断迭代,云计算与精准定位服务能力的加强更进一步提升着位置计算能力,目前三大基础设施建设脚步都在不断加快。

课题组预测,到2020年中国移动物联网产业将与全球同步进入发展成熟期,与之相关的各类应用都将迎来新的发展阶段,除工业物联网、智慧城市、智慧能源等三大产业级应用市场外,车联网、智能可穿戴设备、智能家居等消费级应用也将得到进一步普及。

《移动物联网(2017)行业研究报告》发布——

移动互联智慧服务前景广阔

本报记者 李治国



近年来,随着技术的进步,移动物联网逐渐进入公众的视野。专家预计,到2020年,中国移动物联网产业将与全球同步进入发展成熟期,与之相关的应用将迎来新的发展阶段,车联网、智能可穿戴设备等消费级应用将得到进一步普及

12月20日,在由复旦大学管理学院、上海产业结构调整科技创新研究基地、复旦大学企业发展与管理创新研究中心共同主办的“移动物联网产业发展(2017)研讨会”上,复旦大学管理学院课题组正式发布了《移动物联网(2017)行业研究报告》。

复旦大学管理学院产业经济学系主任、上海产业结构调整科技创新研究基地首席专家芮明杰教授认为,企业在实现创新驱动的过程中,必须广泛寻求前沿技术,探索为客户创造价值的新途径,通过商业模式的创新实现技术与市场的高效连接。“移动物联网是技术推动和需求拉动同时发挥作用的领域,对这个产业的研究能为其他产业与移动物联网跨界融合提供借鉴和启示。”芮明杰说。

《报告》指出,具备位置感知、移动管理和服务集成等三大特点的移动物联网已成为物联网最重要的组成部分,预计到2020年我国移动物联网业务总体市场规

模可达1.76万亿元,市场年均复合增长率将达15%。其中,位置感知网络、移动通信网络和位置计算网络将共同构成移动物联网发展的三大基础设施,这三大网络的发展决定着移动物联网产业的未来。

课题组研究显示,在当今移动物联网产业中,以GNSS(全球导航卫星定位系统)技术为支撑的相关业态发展尤其迅速,已成为移动物联网市场的主力军。预计到2025年,全球GNSS技术支撑的移动物联网设备将超过80亿台。

“我们发现,在这部分市场中,亚太地区的发展很不平衡,硬件设施规模领先,但市场覆盖率和产业盈利能力却是落后的。”课题组负责人、复旦大学产业经济学系副教授刘明宇表示,数据显示,亚太地区相关的移动物联网接入设备数在全球占比高达46%,但整个产业的利润占比仅为22%,“以中国为代表的亚太地区,应该紧紧抓住硬件存量的规模优势,进一步开拓产业应用场景,从而扩大

产业的价值空间”。

复旦大学管理学院信息管理与信息系统系副教授曹正川认为,产业互联需要面对管理上和技术上的很多挑战,智慧服务需要移动物联网实现深度产业协作才能实现。

全面提升位置感知网络、移动通信网络和位置计算网络这三大基础设施的发展水平尤为关键。通过综合应用GNSS、视觉、雷达及遥感等各种技术,位置感知网络可获取各类移动设备的位置信息,再通过近距离、远距离蜂窝及非蜂窝通信技术实现时空信息的传递。

“我们要特别强调‘位置计算网络’的作用。”刘明宇表示,在移动物联网时代,人类不再直接操控机器设备,而是由移动终端根据系统中现实世界的映射进行自主决策,所以必须为它们提供精准定位支持,现在的GPS技术,定位误差在10米甚至20米以上,完全不能符合未来无人驾驶汽车、智能可穿戴设备等终端