

了解更多信息
关注宝蓝微站
请扫描二维码

北京亦庄置业有限公司领导团队

2019《商务视界》全新改版 期待您的支持

我们的目标：

- 一本权威发布北京商务服务业政策的刊物
- 一座沟通搭建商务服务行业与企业以及个人连接的桥梁
- 一本讲述北京商务精英和商务精彩案例的杂志
- 一个致力于提供良好商务服务的平台

我们的宗旨：

- 权威发布商务服务政策法规
- 专业提供标准商务服务信息
- 精彩解读商务服务热点事件

我们的目的：

- 更好地落实北京市商务局相关政策，
- 协助推动北京市商务行业服务质量，创新服务品牌。

欢迎来稿

邮箱：bcbs_ngoZh@163.com
18361692@qq.com
电话：010-68627180—8001

2019，新期待 新祝愿

2018 岁末，商务联新一届的领导班子产生了。我们要在学习和借鉴过去工作经验的基础上，围绕北京市政府的工作重点，充分发挥社团组织的助手和桥梁作用，坚持双向服务，创造性的开展工作，为促进我市商务服务业发展做出积极的努力。

加强党建，提高党建工作的水平

在上一届理事会领导班子的努力下，商务联成立了基层党支部和联合会党委，下一步将根据基层党委工作要求，以“研究型、服务型”为基础，在国际化、品牌化、标准化、智能化等方面开展第二届理事会的工作。

履行职责，当好政府的助手参谋（研究型）

期待各级主管部门一如既往地商务联的工作给予大力的支持。诸如在拟定行业发展规划、法规起草论证、制定行规行约、开展信息交流和咨询服务、政策调研、对外交流和维护会员的合法权益等方面进一步发挥行业协会的作用。

新一届理事会一方面要紧紧围绕政府主管的中心工作开展各项活动，当好政府的参谋和助手；另一方面要密切与会员单位联系，在同业之间、会员与主管部门之间搭建起顺畅、有效的沟通交流平台，继续发布一年一度的《北京商务服务业发展报告》，并逐步延伸各商务服务业的分行业、分区县商务服务发展报告；为政府部门及广大会员企业提供政策和智力服务，搭建精准服务平台。

做好服务，密切会员单位的关系（服务型）

不断通过改进和提高信息收集、发布的水平，满足会员乃至行业的信息需求。同时围绕商务服务九个种类进一步开展楼宇“商务中心”的服务，继续开展“商务联”会员行、“睿商务”大讲堂、“慧生活”俱乐部等品牌交流活动，为会员开拓市场创造条件。

根据会员的需求，开展多方位的合作交流。在主管部门的指导下，组织参观、学习、考察、鼓励强强联合，定期组织会员开展研讨，形成推动商务服务业发展的合力。

抓住机遇，搭建一带一路的平台（国际化）

大力抓好港澳台合作交流平台建设。上一届理事连续参加五届京港洽谈会，商务联将发挥香港金融和商务超级联系人的作用，在北京市商务局的指导下搭建走出去的专业化服务平台和专家委员会，为北京市政府及走出去的企业从专业服务角度保驾护航。

发挥优势，寻求突破，开创商务联对外合作交流工作新局面，积极开展与境外商协会等团体的友好往来，商务联拟在时机成熟、条件成熟的情况下，在港、台设立办事处，建立合作共享平台作为商务联走出去的窗口。

商标保护，创建北京商务的品牌（品牌化）

北京商务服务业已进入国际化、高端化、品牌化发展的历史新阶段。上一届理事会经过长达 4 年的时间和多方努力成功申请注册了“商务联”“UBBS”中英文商标，希望广大会员共同建设和维护商务联品牌，借助商标更好地提高服务质量和声誉，企业主也可通过商务联商标更好的识别服务机构，为扩大商务联的知名度和市场影响力，发挥品牌化对商务服务业发展的促进作用。

创建“商务联”品牌节，申请“国际商务节”，助力北京国际交往中心和科技创新中心建设，推广北京市高端商务服务整体品牌“商务联（UBBS）”，在上一届理事会“九环峰会”基础上创办“商务联”品牌节，并在适当时机申请“国际商务节”，将北京服务——北京商务服务推向全国乃至世界，树立专业、系统、前瞻、务实的商务服务业形象典范。同时为进一步扩大会员单位对外开放的合作渠道，努力实现“立足首都，辐射全国；立足北京，迈向国际”打造北京商务服务业首都品牌，打造中国商务服务业国际品牌。

构建标准，推动团体标准的建设（标准化）

作为全国唯一的一家商务服务业联合会，在团体标准制定中应当走在全国前列。目前商务联与国家标准化研究院已初步完成注册对接，待条件成熟时，将启动商务服务业行业的团体标准的制定工作。届时，希望广大会员单位积极参与和支持此项工作。

智能商务，集成线上标准化服务（智能化）

智能商务是对传统商务服务的颠覆，但目前平台大部分是从商务机构自身角度搭建和推广。商务联希望借助互联网大数据技术搭建一个为会员共享平台，这样既可起到推广商务服务的作用，又可通过商务联大数据为企业主筛选精准服务商，这就需要广大会员齐心合力、出谋划策、打造“北京商务”智能平台。

加强建设，提高协会的工作水平

首先要加强自身建设建立诚信社会组织，着力增强服务意识和观念，着力改进服务功能和手段，着力建设自律性运行机制，依靠优质服务来增强商务联的凝聚力和行业中的影响力；其次进一步加强秘书处的工作，培养一支高素质的专业队伍，把商务联建设成为一个团结、精干、高效、务实的工作集体；再次是着力做好制度建设，严格按《章程》和制度办会，想方设法为会员排忧解难，千方百计为会员服务，我们的协会才会有真正的凝聚力。

在今后工作中，商务联要顺势而上，抓住机遇，相互协作，共同努力使各项工作上到一个新的台阶，为建设“幸福北京、欢乐首都”作出新的贡献！

北京商务服务业联合会第二届理事会会长：李秀智

CONTENT 目录

地址：北京市石景山区石景山路 22 号万商大厦 1916
传真：010-68627180—8006
手机：13552997763, 18611785560
QQ：2027006712 微信：bcbs1128
邮编：100043
电话：010-68627180—8001
邮箱：bcbs_ngoZh@163.com
网址：http://www.ubbs.org.cn



主办：北京商务服务业联合会
执行：《商务视界》编辑部
编委会主任：刘建华 李秀智
编委会执行主任：曹磊
主编：曹磊

编委会成员（按姓氏排序）：
陈文 韩旭 黄锦辉 梁建新 刘江刘循序 吕剑 马小兰 权鲜枝
任维 沈艳婷 沈骏 王庆 王惠民 王晔 魏明乾 徐华 许华杰
阎波 于敬懿 张亮 张学山 张丽霞、张志祥 张立岩 赵玉 赵曾海

关注

ATTENTION

- P01 2019 年中国商业十大热点
- P02 审计工作六要点
- P04 新时代，实现商务联的服务创新



镜像

MIRROR

- P23 为服务客户，我们可以跑遍世界
——北京振威引领全球展览业会展综合服务之路
- P26 面对“触不到”的电商 你还下单吗？
- P28 VR 培训教室，让物业培训 High 起来
——北京亦庄置业有限公司物业培训探索侧记
- P29 创新创业 服务到企业“不好意思”
- P32 亟待完善的“护航舰”
——浅谈民间资本宪法保护的困境及其突破
- P34 北京服务 让世界记住中国
——《回眸与超越：国家会议中心服务接待“一带一路”国际合作高峰论坛全记录》出版发行



动态

DYNAMIC

- P37 致同新员工 READY GO 项目
- P39 商务联组织活动一览

纪录

RECORDING

- P07 品牌这样诞生：黄锦辉和他的利安达
- P12 《商务视界》刊名题写书法家简介
- P13 志在潮头 推动律所转型的“领航人”
——记北京市律师协会副会长赵曾海
- P17 天职国际：他和它的数字传奇
- P21 商务联 2019 年商务考察计划



圆桌

CONFERENCE

- P44 让中国的好酒走出去，外国的美酒走进来
- P51 2019: 商务联会员服务播报
- P55 《商务视界》投放渠道



纵观商业热点 选准商务服务目标

2019 年中国商业十大热点

热点一：

消费品市场稳定创新提质增长，对经济增长的第一拉动力更加突出。

关键词：创新、融合、大数据、人工智能、体验、便利、品质、绿色

热点二：

《电子商务法》正式出台，网络零售法律体系建设迈出重要一步。

关键词：线上平台交易关系、商品交易、竞争关系、消费者权益

热点三：

服务消费大潮来临，餐饮业全面进入数据营销时代，资本角力于小型便利商业竞争加剧。

关键词：“一站式生活场景”、场所端、品牌端、消费端、企业端、市场端

热点四：

商业创新转型叠彩纷呈，为行业未来发展带来新气象。

关键词：零售新物种、试水新产品、新科技

热点五：

扩大进口满足人民美好生活需要，全球采购助力消费升级彰显新机遇

关键词：代购、海淘、自采团队

热点六：

政府减轻税费优化营商环境，降低商业经营成本

关键词：实体经济、减税降费

热点七：

数字化加快零售效率提升，引领供应链形成经济增长新动能

关键词：赋能零售效率、供应链优化

热点八：

百货商超创新转型主旋律不变，资本入局便利店是蛋糕还是陷阱有待观察

关键词：转型、市场重新定位

热点九：

农村电商快速发展，成为精准扶贫和乡村振兴的重要抓手增长新动能

关键词：农产品、工艺品、旅游产品、农村综合服务

热点十：

快递从价格战转向服务战，物流业不断满足消费升级新需求

关键词：服务竞赛、核心竞争优势、专业服务能力

（来源：中国质量新闻网）

2019 年，《审计署关于内部审计工作的规定》的出台实施，是贯彻落实党中央国务院关于加强内部审计工作、充分发挥内部审计作用指示精神的重大举措，对促进被审计单位规范内部管理、完善内部控制、防范风险和提质增效具有十分重要的意义。本文阐述关于贯彻落实《规定》的六个具体问题。

审计工作六要点

改革完善管理体制

内部审计管理体制是审计管理体制的重要组成部分，是内部审计保持独立性和客观性、全面履职尽责、更好发挥作用的重要保障。改革完善内部审计管理体制，应以坚持和加强党对内部审计工作的集中统一领导为首要原则。改革完善内部审计管理体制，应以优化和理顺内部审计管理体系为重点。改革完善内部审计管理体制，应探索创新保障内审人员履职尽责的考核激励机制。

服务改善风险管理

风险管理审计应以内部控制研判为基础。风险管理审计应关注战略管理和绩效。

全面理解绩效审计

把握好绩效与真实合法的关系。绩效审计不能与财务收支、合法性审计完全割裂。关注资源分配和发展战略。注重相对性分析。

更新经济责任审计理念

内部审计机构接受委托，对单位内部管理的领导人员履行经济责任情况进行审计监督，是一项基本职责。实施内部经济责任审计要注重贯彻落实“三个区分开来”的要求，紧扣中央精神和改革发展要求，实事求是地分析问题。实施内部经济责任审计，还应当实现责任、家底和发展“三兼得”。

精准把握自然资源与生态环境保护审计

内部审计机构对本单位及所属单位的自然资源资产管理和生态环境保护责任履行情况进行审计，是近年来内部审计的一项新任务。内部审计机构应善用大数据分析技术、地理信息技术等现代分析手段，对被审计领导人员履行自然资源资产管理和生态环境保护责任情况进行客观评价，促进自然资源和生态环境保护，切实发挥审计在美丽中国建设进程中的作用。

强化问题整改和成果运用

树立内部审计成果的产品意识。建立健全审计发现问题整改责任机制。落实审计成果运用的激励机制。（审计署内部审计指导监督司司长 李凤雏）

新时代，实现商务联的服务创新

北京市商务局副局长 倪跃刚

在过去的 5 年里，商务联在党的领导下紧紧围绕我市商务中心工作大局，积极主动参与创新创业和京津冀协同发展及“一带一路”建设等国家发展战略的各项工作，发挥社团的桥梁纽带作用，大力发展我市商务服务业，持续推进北京商务服务业的发展，围绕会员单位的诉求，充分发挥协调关系、凝聚力量、激发干劲的作用，为加快我市商务服务业发展和社会组织党建工作做出了重要贡献。

今天商务联圆满完成了换届，新的一届领导也正式投入工作，我希望要以此为契机，进一步落实依法办会的要求，推动商务联各项工作进一步规范化、正规化，带领各会员单位抢抓先机，迎难而上。下面，借此机会我对下一步工作简单提四点要求：

准确把握发展的职能定位，实现商务联功能创新

商务联要从制度建设和机制创新入手，不断形成协商共议、民主参与、民主决策的工作机制。要积极帮助政府部门做好宏观性、行业性的协调工作，积极建言献策，当好参谋、当好助手，真正按照市场经济的要求，发挥职能作用，把商务联建成代表企业利益、依法规范运营的行业组织。

适应政府职能转变要求，实现商务联的服务创新

近年来，政府不断简政放权，积极探索向社会购买服务。行业协会发挥作用的关键要看是否能为政府和企业提供有效服务。商务联要把那些政府不能做、不便做，企业也做不了的事情办好。



关注

Attention



加强行业协会的内部建设，实现商务联管理创新

要积极发展，扩大商务联的覆盖面，增加会员数量，增强商务联的代表性和话语权。要深刻认识目前中央从严治党的要求，高度重视社会组织党建工作，树立“抓好党建是本职，抓不好党建是失职”的理念，大力加强党的思想、组织、制度、作风等方面的建设，完善内部组织体制，增强党建力量，使党建工作和业务工作形成合力，相互融合，推动商务联治理科学化、民主化、规范化，进一步增强商务联的吸引力、凝聚力和战斗力。

履行会员义务积极参与商务联工作，实现建设创新

作为商务联的一分子，每个会员单位要把商务联的事情当作自己的事情，商务联是大家的，所以广大会员要有大局意识，自觉履行会员义务，维护好商务联的形象，为商务联发展献计出力。

时光如白驹过隙，时不我待，希望商务联和全体会员，进一步强化创新意识，以创新的思维、创新的方法和创新的工作做大做强；进一步强化品牌意识，强化内功，树立良好的外部形象。希望你们进一步发扬自加压力，艰苦创业、勇于开拓、争创一流的精神，勇做经济发展的排头兵，乘势而上，富而思进，共同为北京商务服务事业大发展、建设美丽首都做出积极的贡献！

（本文摘自作者在北京商务服务业联合会第二届第一次会员大会上的讲话）

纪录 Recording



2019年1月12日，在第四届“中国经济新模式创新发展峰会”暨2018“中国行业领先品牌”上，利安达国际会计网络董事局主席黄锦辉荣获2018“引领行业发展十大杰出人物”，利安达国际会计网络荣获2018“中国会计行业最具影响力品牌”。

品牌这样诞生： 黄锦辉和他的利安达

脱颖而出的“掌门人”

黄锦辉，第九、十、十一届全国工商联执委，第十、十一、十二届北京市工商联执、常委，中国全球化智库常务理事，利安达会计师事务所（特殊普通合伙）首席合伙人，利安达国际会计网络董事局主席。

1983年9月，年仅19周岁的黄锦辉从福建省财经学校毕业，直接就职于国家对外经济贸易部（后更名为对外贸易经济合作部、商

务部）对外援助司。缅甸、孟加拉国、斯里兰卡、巴基斯坦、利安达……都留下了他的足迹，10来年的外经贸工作实践，磨练了他坚韧执着的性格。

1992年6月，黄锦辉结束6年的国外工作经历回到了外经贸部。根据形势发展，外经

贸部决定成立一个能够为中国的外经贸事业发展提供专业化服务的社会中介机构——利安达会计师事务所，专门抽调了一批年轻有为的专业人员进入会计师事务所。利安达首任主任会计师傅自应当年年仅35岁（现为商务部正部级商务谈判代表、党组副书记兼副部长），他年富力强，不拘一格选人才。黄锦辉于1993年正式进入利安达会计师事务所并成为了利安达的创始人之一。

1998年底，利安达完成与外经贸部脱钩并改制为有限责任公司，工作性质发生了根本性的改变，需要主动去寻求和开拓市场，面临着很大压力。要有所发展，就必须要有突破，要有着强烈的创新意识。从此，“创新”便成为利安达寻求发展的立所之本、制胜之道，黄锦辉带领年轻人调整思路、转变观念，一方面寻求与拥有证券资格事务所的联合，获得腾飞发展的翅膀；另一方面开始追求面向全球，寻求加入国际会计网络。2000年，利安达终于如愿地与黑龙江和珠海两家证券资格事务所实行强强联合，并取得了主导权，拥有了证券从业资格，2002年加入了BDO国际，成为国际第五大会计公司在中国的重要成员所。从此，利安达进入了一个全新的发展时期。

25年中，黄锦辉在利安达一步一个脚印，脚踏实地地从基层做起。他从业务部经理助理、副经理、经理、做到事务所副主任会计师。1999年，在利安达伴随着注册会计师行业脱钩改制的体制改革大潮中，黄锦辉脱颖而出成为会计师事务所的“掌门人”，带领利安达见证了注册会计师行业20多年的发展历程。

致力推动中国企业“走出去”

注册会计师行业的发展同国民经济的发展紧密相关。回顾利安达的发展历史，黄锦辉说，没有改革开放，很难想象事务所会那么快地加入国际会计网络，并成为其中的一个重要成员；也不可能培养一批同国际市场接轨、能够从事跨境财

税服务的国际性专业人才。作为中国注册会计师行业仅存为数不多的“老品牌”事务所之一，利安达人25年来坚持规模化、规范化、国际化的发展战略，励精图治，砥砺前行，不断取得新成就。

2007年，在黄锦辉的主导下，利安达尝试实行了“下推式”总分部管理模式，制定了“以吸收合伙人和适当建立分支机构为主，以联合兼并为辅”的内涵式规模发展的指导方针，很快在全国各主要城市建立了近30家分所和成员所。

黄锦辉有着极强的风险意识。利安达最困难的时候是2011年和2012年，到了2013年后开始触底回升，2014年利安达提出了“执业风险年”的口号，去主动释放风险。利安达经历过股东纠纷、受过行政处罚，但他永不言败，一次次引爆“地雷”化解危机，走出困境，将利安达打造成了一个品牌。

利安达服务的客户主要是中央企业，服务的市场份额曾经达到了全部央企的四分之一；此外，利安达审计的客户涉及上市、拟上市公司上百家，特别是作为A股审计师，独家出色地完成了中国冶金科工股份有限公司在上海证券交易所上市的审计工作。对于这个号称2009年全球第二的IPO业务，利安达通过历时两年的努力，集中了超过600人的专业团队，独家完成了对该公司全部的改制、上市审计工作，拿下了这份业内瞩目的“半亿大单”，充分展示了利安达在服务大型及特大型公司的改制、上市审计方面较强的能力、较高的水平和过硬的实力。



2018年10月利安达国际网络董事局主席黄锦辉先生拜访土耳其总统高级顾问



2016 年 6 月 22 日利安达国际在 ACCA 总部举行吸收英国成员所签约仪式



2017 年 7 月利安达国际网络董事局主席黄锦辉先生拜访迪拜阿吉曼自由贸易区

在 2015 年 12 月的利安达国际会计网络 2015 年度全球成员大会上，黄锦辉曾提出，利安达要逐步向综合性、能够给企业提供跨境服务的大型会计师事务所转变。为此，利安达规划了从税务、资产评估、工程造价、投融资、管理咨询、会计服务和国际业务这 7 个方面全面发力的行动方案，提倡大力发展非鉴证业务，并在细分市场上取得突破。

在具体措施上，利安达在破产重组、PPP、管理咨询、投融资及中国企业在海外的财税筹划等细分专业领域中实现了深度介入，特别是配合“一带一路”国家战略倡议、中国资本市场的扩容以及中小企业的发展，利安达在管理咨询、财税法律等方面为中国企业“走出去”和健康发展做出了贡献。

打造中国民族品牌的国际会计网络

利安达自创年以来，始终坚持自主发展的模式，在苦修内功、吸取“借船出海”经验、提升国际话语权的同时，积极探索“造船出海”的国际化创新之路。在对国内外市场进行了充分调研后，黄锦辉创造性地提出了会计师事务所“走出去”的新思路，即以科学发展观为指导，开创性地走出符合利安达中国自身发展特点的国际化发展道路，依托自身已经形成的国内网络体系发起成立具有东方特色的国际会计网络，并根据业务发展的需要继续在境内发展利安达中国的分支机构，在境外积极寻找符合利安达企业文化、有利于客户业务需求的当地会计师事务所或咨询机构加盟，成为利安达国际会计公司的成员所，从而建立起属于中国本土品牌、由中国注册会计师控制和管理的国际会计网络，以适应全球经济一体化的客观需要，最大限度地维护国家和企业的经济利益和信息安全。

2009 年 4 月 29 日，是一个值得纪念的重要日子。利安达会计师事务所在北京钓鱼台国宾馆召开新闻发布会，向社会宣告设立具有中国本土品牌特色的国际会计公司——利安达国际会计网络。这是一家参照国际“四大”管理模式组建、从事跨境财税服务的中国自主品牌的国际会计网络。

经过近 10 年的潜心发展，截至 2018 年 12 月，利安达国际会计网络的海外成员机构已发展至 35 家，并与全球 30 家会计咨询机构建立了合作联盟，在全球拥有 200 多位合伙人和 4000 多名员工，能够在审计、评估、税务、投融资、工程造价、管理咨询、会计服务与国际业务等 8 个业务板块为客户提供跨境专业服务。2017 年度，利安达国际会计网络全球业务收入突破 12 亿人民币，在英国领先金融新闻和信息杂志《Accountancy Age》举办的世界会计网络调查中，连续 4 年位列全球国际会计公司前 20 强，实力备受肯定，国际影响力日益显现。

独具特色的“利安达模式”

在众多“走出去”的本土会计师事务所中，利安达国际会计网络走出了自己特有的道路，不但与国际“四大”和其他国际会计公司有所区别，还树立了自己特有的天然优势和独特之处，可谓令人耳目一新。首先，利安达国际会计网络要求所有拟加入的海外成员机构都必须遵循网络的唯一性，在加入之前都需要先解除同其它国际网络或者联盟的关系，才能被批准加入；其次，利安达国际会计网络利用自身积累的管理经验和人才资源，对海外成员所采取了实质控制和

成员所管理制度相结合的方式，并通过《成员所协议》对成员所在品牌形象、执业质量和人员管理上实行一体化管理。比如：在品牌管理方面，利安达国际会计网络的 LOGO 均在所有成员所所在国家或地区进行商标注册，并授权和要求所有成员所必须统一使用利安达国际会计网络的 LOGO。

在执业质量方面，利安达国际会计网络实行统一的执业标准，并制订全体成员所统一执行的《利安达国际会计网络技术手册》，用以指导和规范所有成员所的执业行为；与此同时利安达国际会计网络还建立了税务导向小组和企业并购小组，以具体指导各海外成员所在财税法律和并购咨询服务等方面建立和执行统一的标准。

在内部管理方面，从根本上保证了利安达国际会计网络的中国本土品牌特色和利安达中国所对利安达国际会计网络的实质性控制。按照《章程》规定和香港的法律，利安达国际会计网络董事局共由 9 名董事组成，其中 5 名董事来自于利安达中国所；另外利安达国际会计网络对海外成员所的首席合伙人实行董事局任命制，每一个成员所的首席合伙人都需要董事局的批准和任命。

在发展国际会计网络规模的同时，利安达国际会计网络更加注重提高海外成员所服务客户的质量和客



2009 年利安达国际启动仪式

户的开发。为此，黄锦辉开创性地提出在海外成员所建立中国业务部和外派联络官的发展策略和思路。近 10 年来，利安达国际会计网络已经在香港、新加坡、马来西亚、日本、韩国、澳大利亚、俄罗斯、塞浦路斯、德国、土耳其、马耳他和意大利等国家或地区的成员所设立了中国业务部；同时利安达国际会计网络通过向东南亚、欧洲和中亚外派联络官，更好地帮助海外成员所与中国驻外使领馆、中资企业协会和中资企业建立联系，协助海外成员所建立拓展中资企业的业务新平台，更好地自主服务于当地的中资企业，建立起“自我造血”的拓展业务平台，这样可以使海外成员所快速、便利地成为当地中资企业专业服务的提供者。

利安达国际会计网络的终极目标是：利用海外成员所中国业务部的资源，指导和帮助当地的中资企业能按照中国的会计准则编制会计报表；同时也可以依托利安达会计师事务所的资源，为当地中资企业的会计报表按照中国审计准则进行审计并出具审计报告，便于中资企业的子公司与在中国境内母公司的会计报表顺利进行合并，并最大限度地维护国家和中资企业

经济信息的安全。

在多年扶持利安达国际会计网络成员所拓展中资企业客户和指导成员所为中资企业提供服务的过程中，黄锦辉总结出一条宝贵的经验：文化差异是“走出去”的会计师事务所业务执行层面的最大障碍。因此，自 2015 年开始，由他主导，利安达国际北京管理总部正式提出启动利安达国际会计网络各成员之间的业务推介、资源共享、实现多赢的网络发展策略——“扶上马送一程、对接资源、业务指导”。经过 3 年的不断探索和实践，这一发展策略不仅成为利安达国际会计网络扶持海外成员所发展的三大法宝，更是助力海外成员所打造拓展新业务的重要平台。

在中国政府提出“一带一路”建设的战略倡议以及“中国大陆自贸区建设”等相关内外政策后，利安达国际会计网络积极响应并举办和参加相关活动，同时利用大部分成员所均分布在“一带一路”沿线的优势，主动“走出去”，在“一带一路”和“自贸区建设”中发挥了更大的作用。



2018 年 5 月利安达国际在英国伦敦举行在英中资企业负责人座谈会



2017 年 7 月利安达塞浦路斯迁址剪彩仪式



2018 年 7 月利安达国际网络董事局主席受到尼泊尔众议长接见

商务视界

《商务视界》刊名题写书法家简介

为本刊题写刊名的书法家
 颜世举，颜真卿 37 代孙，又名颜石。（生于 1953 年，山东兰陵人，号师汉斋主。）当代著名书法家，中国书法家协会会员，现居北京。精隶书，擅行草。自幼酷爱书法，凭着对书法多年的痴爱和坚守，书法造诣达到了很高的水平。

代表作品有——隶书：《沁园春·长沙》（人民大会堂收藏）、隶书《沁园春·雪》（天安门城楼收藏）行草书柳永《雨霖铃》金奖作品等。2003 年获得首届书圣节书画大赛金奖，曾经入展全国第六、七届中青年书法篆刻家作品展，全国第六届书法篆刻家作品展和第一届全国行草书大展。2013 年和 2015 年，又分别在美国纽约和加拿大多伦多举办颜世举个人书法作品展。丈二巨幅隶书作品毛泽东《沁园春·长沙》和《沁园春·雪》分别被人民大会堂和天安门城楼收藏。作品被以色列经济和贸易部长贝内特、阿尔及利亚驻华大使拉

贝西希、美国国会议员孟昭文和加拿大国会议员陈国治等名人收藏。目前为红旗飘飘书画院临沂分院名誉院长、东蒙书院常务副院长、新加坡新神州书画研究院高级院士，东方美术研究院客座教授。2016 年 12 月颜世举隶书字体被方正字库收录。2017 年 5 月 1 日颜世举书法艺术馆开馆。



颜世举



文 / 王子畅

志在潮头 推动律所转型的“领航人”

——记北京市律师协会副会长赵曾海



2003 年，他和合作伙伴创立了第一家自己的律师事务所——证泰律师事务所；

2008 年，他成功将证泰律师事务所与中银律师事务所合并；

2018 年，他推动嘉维律师事务所与中银律师事务所、原夏涛律师事务所合并重组为嘉维泰银律师事务所，并制定实施一系列新的管理分配机制，在中国律界引起反响。

他，就是北京市律师协会副会长、党委委员，北京嘉维泰银律师事务所管理委员会主任、首席合伙人赵曾海。



“我的想法很简单，就是让家人日子‘过得好’，让更多人日子‘过得更好’。”——赵曾海

“一位出色的律所掌舵者，要用超前的思维审视当下，提前进行部署，才能实现律所的持续发展。”——赵曾海

奋力拼搏 痴心不改

1969 年 1 月，赵曾海出生于福建省三明市，先后就读于中国政法大学、厦门大学、清华大学，并取得了法学学士、高级工商管理学硕士（EMBA）学位。

29 岁那年，他义无反顾地进入当时对他来说还很陌生的律师行业。从一个当年青涩懵懂的律师助理到今天业界资深的专家，这段路他走了整整 20 年。

20 年的酸甜苦辣，20 年的拼搏努力，他始终坚韧不拔，保持着昂扬的斗志，用汗水和青春谱写了自己律师生涯的精彩华章：曾经和正在担任的社会职务主要有：第十届北京市律师协会副会长，第一届北京市朝阳区律师协会会长，北京市朝阳区第十五届人民代表大会代表，政协第十二届福建省委员会委员，福建省工商联常委，中央单位政府采购评审专家，北京市人大常委会立法咨询专家，中华见义勇为基金会法律顾问；先后获得中国十大律师名人、全国律师行业创先争优先进个人、首都劳动奖章、北京市优秀律师事务所主任、年度最佳管理合伙人、优秀中国特色社会主义事业建设者、北京市律师行业优秀律师党员等荣誉称号；出版《禁区：证券市场法律边界》《现代企业产权交易法律实务》《奔向创业板》《股东的权利》《砍掉风险：企业家如何阻止大败局》《招标投标法律理论及实务》等大量学术专著……



2019 年 1 月 13 日，赵曾海律师出席福建省政协十二届二次会议

创业维艰 愈战愈勇

“1998 年我刚在律所工作的时候，一个月的工资只有 500 块钱。租不起房子，就在大学的公寓楼里花 300 块钱（每月）租了一张床位。剩下的钱，一个月来勉强可以糊口。单位领导问我钱够不够用时，我总是笑着回答说够了，其实哪里够啊！但年轻的时候，为了多学一些知识，生活上苦一点对我来说没有关系。”说起往事，赵曾海的语气云淡风轻。

2003 年，经过 5 年的磨炼和积累后，赵曾海已经具备了丰富的法律实践经验，对“法律问题应该怎么想”“法律工作应该怎么做”等问题有了自己的独立思考和领悟。几番商议后，他和几位志同道合的朋友在北京中央商务区创立了第一家自己的律师事务所——证泰律师事务所。乘着祖国经济蓬勃发展的东风，通过几年的努力发展，证泰律师事务所取得了令人瞩目的成就：进入北京律所前二十强，被中华全国律师协会和法制日报社联合举荐为“法律服务咨询站”，被中国政法大学法学院选为校外“教学实践基地”，成功入围全国市场诚信建设组织委员会评选的“质量、服务诚信示范单位”……

自 2003 年成立以来，证泰律师事务所的业绩蒸蒸日上。2008 年，是赵曾海进入律师行业的第 10 个年头。也就是在这一年，他做出了一个大胆且在当时看来令人难以理解的举动——将证泰律师事务所与中银律师事务所合并。赵曾海认为，从长远来看，做大做强才是中国律师事务所的发展方向。

“一位出色的律所掌舵者，要能用超前的思维审视当今，提前进行部署，才能实现律所的持续发展。”他这样说。

时间不断证明着他的决策和眼光：合并后的中银律师事务所很快进入一个快速发展的轨道，在上海、深圳等 20 多个城市设立了分支机构，多次获得多项国内国际大奖，广受业界好评。

“律师事务所需要做大、做强。这是我一贯的想法，从来没有变过。”——赵曾海

奋斗不息 创新实干

“任重而道远者，不择地而息。”赵曾海并没有因为取得的成绩而放慢前进的步伐。“事务所需要做大、做强。这是我一贯的想法，没有变过。”“但是，做大和做强的目的最终还是为了做优。而在做大、做强的同时做优，就需要做出让合伙人群策群力的律所制度。”他说。

多年来，对律所制度的苦心钻研，使赵曾海的认识高度发生了很大的改变。他的眼光不再单纯停留在事务所拥有的律师数量上，甚至也不再停留在客户质量与业绩的高低方面，他将着眼点放在了如何凝聚合伙人的“人心”、让他们获得真实的“归属感”上。长期以来，中国律所分配模式都是“抽成制度”，合伙人除向事务所缴纳少量的管理费作为事务所整体运行的公积金之外，绝大部分的业务收入都归合伙人个人所有。但这种分配方式，在最大程度尊重了合伙人获取个人劳动所得的同时，也形成了“各人自扫门前雪”的狭隘意识，使集体利益过多向个人利益让位，久而久之，致使事务所公共资金不足，影响其发展壮大。一方面，随着激烈的人才竞争，为解决公积金问题提高管理费比例的做法，又会使得合伙人有转投他所的风险。另一方面，传统律师事务所“人手一票”的“直接民主”表决机制，虽然保证了每个合伙人平等话语权和决策权，但也带来了事务所决策效率低下的问题，并相



2019年1月13日，赵曾海律师出席福建省政协十二届二次会议



继引出“管人难”、“集中智慧处理危机问题难”等“并发症”。这些问题都是阻碍着事务所进一步发展的桎梏，虽然事务所能“做得大”“做得强”，却难“做得优”。

2018年，49岁的赵曾海再次作出了一个令人瞩目的抉择。这一次，他比10年前下了更大的决心：他将目光对准全国优秀律师事务所——嘉维律师事务所。在这一年夏天，他积极推动嘉维律师事务所与中银律师事务所、原夏涛律师事务所合并重组为嘉维泰银律师事务所。他将自己多年来的研究心血，一项项落实成“嘉维泰银”的新制度，站位于律所管理的前沿，在结合中国律所的实际情况的基础上借鉴国际先进的收入分配方式，对现有律所管理制度进行了“换血式”改革。

2018年夏天，“嘉维泰银”在中国律界诞生，成为一个热议话题。新生的嘉维泰银在管理决策上，将采取“民主集中制”的方式，在尊重合伙人个人意见的同时，提高核心团队的决策效率；在经济方面采用合伙人收入分配的“计点制”，管理委员会在事务所可分配利润中，预先扣除包含公积金在内的总成本后，由合伙人按照其个人持有的点数共同分配事务所的拟分配利润；通过休戚相关，荣辱与共的分配机制，最大程度地在合伙人个人利益和事务所集体利益之间寻求平衡；在普通律师的劳动所得方面采用“计时授薪制”，将“多劳多得，少劳少得”的理念植入每一位工薪专业团队人员的心中……

“新平台的优势有很多，最有特色的有四点。”赵曾海充满信心地说：“一是‘资源共享，群策群力’；实施‘计点制’分配的嘉维泰银，合伙人会按照年初确定的点数来分配事务所年终时的总收入。这样一来，每一个合伙人都会努力工作，以求增加事务所年度业务收入的总额。而在年终核算合伙人贡献时，事务所将会给完成工作任务的合伙人增加点数，同时对未完成任务的合伙人予以停止点数增加，降低



点数的处理。二是‘计点分配，风险共担’；‘抽成制度’下，‘饥一年，饱一年’是律师最为担忧的问题之一。而在‘计点制’分配下，合伙人的收益共享，风险共担，大家是一种同进同退的关系。如果某位合伙人今年业务收入不理想，没有完成工作任务，只要没有低于最低的任务完成标准，依然能按照年初的点数参与分配。当然，如果合伙人创收能力确实与持有的点数不匹配，事务所也会及时应对。团队是一个整体，不会让任何一个人‘掉队’，也不会让任何一个人‘拖后腿’；三是‘老将挂帅，少将云集’；老将说的是我和嘉维泰银几位执业年限超过15年的资深合伙人。但我们目前的想法，是更多的吸引年轻人加入我们，获得持久的发展动力；四是‘名就功成，老有所依’。”

在谈到第三点和第四点时，赵曾海说这两条其实是紧密联系在一起的。因为嘉维泰银的合伙人按点数参与分配，持有最高点数的“老资历”和最低点数的年轻人的年收入差距不过10倍到20倍之间。在年轻人还没有成长起来的时候，这种倍数的收入差距实际上是老律师在向年轻律师‘让利’。新人成长起来后，老律师即使退休按照最低的点数参与几年事务所的收入分配，也不会出现“老无所依”的情况。

除了照顾家人，安顿事务所工作之外，赵曾海“操心”的事还很多。他曾出任北京市朝阳区第一届律师协会的会长；2015年，当选为北京市律师协会的副会长；由他担任主任的市律协思想道德建设工作委员会（下称思建委）被北京市委社工委评为“2018年北京市社会领域优秀党建活动品牌”，思建委的调研报告《北京市律师行业党建工作调研报告》受到蔡奇书记的赞赏，并荣获北京市党建研究会2017年度优秀自选课题成果一等奖；2017年，他全程负责的“第二届北方律师发展论坛”取得圆满成功，并受到前来参会兄弟单位的一致好评。

“作为一个社会人，小有成就之后，我们更要懂得感恩。感恩每一个帮助我们成长的人，而且要尽可能地帮助别人获得幸福。”——赵曾海

热心公益 参政议政

“在工作之外，他是一个很温暖的人。”一位和赵曾海相识多年的人这样说。

赵曾海热心社会公益事业，积极参与多项社会公益活动，经常无偿为农民工、失业人员、妇女和孤寡老人等弱势群体提供法律帮助。在担任北京市朝阳区律协会长期间，朝阳区律协与中华见义勇为基金会共同发起了“律师与见义勇为英雄手拉手”公益活动，在社会上引起了强烈反响，帮助众多见义勇为的英雄摆脱了生活困境。这一活动得到了司法部副部长赵大程、北京市司法局局长、全国律师协会副会长等相关领导的支持表扬。

赵曾海还多次捐款捐物，为社会贡献自己的爱心和力量。近年来参与光彩事业、“万企帮万村”精准扶贫行动和社会公益事业，价值总计951000元人民币。

除了公益事业外，赵曾海还积极参政议政。律协工作方面，他分管的市律协各委员会通过多种形式强化了同财政部、商务部、司法部、市高院、市司法局、市地税局、全国律协等政府部门和上级指导机构的沟通联络，充分发挥了“智库”功能。比如，风投委参加了市司法局“北京公证案件化解”工作；破产与清算委对市高院关于破产管理人名册管理制度等提出思路建议；税务委对司法部、全国律协、财政部起草的相关文件提出意见；邢民交义部参与商务部相关法律研究项目，就其中涉及的相关法律问题提出意见和建议。

参政议政方面，赵曾海历任第十五届北京市朝阳区人大代表，第十一届、十二届福建省政协委员，为积极推动社会主义法治建设，提出了许多具有价值的议题，比如提出在福建省率先试点“律师执业机构公司制改革，允许社会资本参与投资”“关于推动林权经营新模式的提案”等建议提案，为地方经济发展和法治建设作出了积极贡献。

路虽远行则将至，事虽难做则必成。赵曾海说，在新时代全面深入推进依法治国的大环境下，律师将更加大有可为。作为承上启下的一代法律人，他认为自己有责任为中国法治建设做出更多的贡献，有义务为社会各界提供更多力所能及的支持帮助。他希望在嘉维泰银这个新生的平台上，培养出一批有理想、有情怀的年轻人，并与他们共同发展、共同成长，共圆一个美好的法治中国梦。

天职国际：他和它的数字传奇



40, 20= 精彩

2018 年，是中国改革开放 40 周年。

他的人生，走过 40 多年的历练拼搏，精彩。他说，自己是改革开放的受益者。作为注册会计师行业脱钩改制后会计师事务所招聘的第一批大学生，他赶上了注册会计师在市场经济中的“早班车”，他在天职国际的 20 年从业经历，见证了中国经济持续增长下注册会计师行业的快速发展。他，就是邱靖之，天职国际会计师事务所的合伙人。

它的发展，伴随一支平均年龄 40 岁的合伙人队伍，绽放。它就是天职国际会计师事务所。

他和它，用一串串数字，书写出邱靖之的人生精彩，见证了天职国际事业的绽放。

他，邱靖之，中国注册会计师、澳洲注册会计师、中国注册资产评估师、高级会计师、全国会计领军入。

它，天职国际会计师事务所，全国性大型综合咨询服务机构，拥有 5000 余人、业务遍布全国近 30 个中心城市。

他和它，20 年前机缘聚会，便开启了数字追梦的传奇。



30, 100, 5000, 8000 的人才战略

天职国际成立于 1988 年，成立时员工不足 100 人。天职国际经历了改革开放的宏潮中催生孕育，借“两会”合并的东风历练成长，在行业脱钩改制的督促下规范壮大，在人才战略中茁壮坚实，又紧随做强做大“走出去”步伐扬帆远航……一路走来，30 年风雨征程，今天，天职国际已经是一所拥有 5000 余人、遍布全国近 30 个中心城市的全国性大型综合咨询服务机构，在全国百强事务所排名中一路跃升。其服务领域从单一的审计鉴证向管理咨询、政务咨询、并购融资、国际业务等创新业务领域全面拓展；其服务对象由国内客户为主发展到遍布全球近百个国家和地区，并逐步转向高端客户市场。

从 100 到 5000，50 倍的增长，源于天职国际的人才战略，更源于党中央、国务院加快注册会计师行业的多重政策引导和推动。可以说，天职国际的发展历程是全国 8000 多家会计师事务所的一个缩影。

天职国际是一个年轻的企业，刚步入而立之年的它始终坚持将“人”作为重要抓手，注重激发“人”的工作热情和创造活力，创新提出天职人全生命周期管理和服务的理念，通过搭建员工学习、成长和发展平台，实现对员工从入所、在职到退休及退休后全方位、多维度的管理和服务。

2016 年，天职国际圆满完成自特殊普通合伙改制以来首届合伙人管理委员会的换届，完成了天职国际首席合伙人的首次交替。只要员工足够努力，晋升通道完全畅通。目前，天职国际共有权益合伙人 56 位，96% 都是脱钩改制后由优秀员工

逐级晋升而来，合伙人平均年龄 40 岁，其中“80 后”合伙人 23 人；同时，1999 年之后，14 名资深合伙人陆续退休，大多是主动退休，将机会留给年轻人。

正是如此畅通的晋升通道和完善的合伙人进入和退出通道，奠定了天职国际人才梯队的制度根基。

邱靖之说，注册会计师是以智力服务为特征的高端服务业，人才队伍建设成为决定行业兴衰的关键要素。

在中注协“人才培养战略”的指引下，天职国际将“培养一批具有国际视野领军性人才”作为阶段性奋斗目标，坚持“发现和最大限度地把优秀的年轻员工提携到重要岗位”的核心人才观，制定《天职国际高端人才提升计划》，安排专项经费提升员工的专业技能和管理水平。

为了开阔员工的国际视野，天职国际每年都会有计划地派出中高层员工赴美、英等天职国际全球网络成员所进行 3 个月至 9 个月的工作交流。

海阔任鱼跃，天高任鸟飞。

天职国际的人才战略，结出了人才培养的累累硕果。目前，天职国际拥有注册会计师千余人，吸引国际四大会计师事务所的高级次员工百余人，培育近 200 名“80 后”合伙人、部门主任和业务骨干。培育注册会计师领军人才 56 名，在财政、证监等主管部门专业委员会担任专家或委员的人员有 50 余人，通过海外人才交流计划培育了一批有国际化视野的优秀人才。在今年 11 月财政部公布的 2018 年度国际化高端会计人才选拔培养学员名单中，5 人来自会计师事务所，天职国际作为唯一入选 2 人的事务所，高端人才培养成效显著。

1.0, 4, 1 的高效创新

先树思维再练兵，这是邱靖之在信息化道路上打出的两张硬牌。

邱靖之要求员工要向信息化要资源，向大数据要效率。先树立大数据审计思维，坚持将大数据审计融入每个审计项目全过程，通过优化审计方法，探索信息化环境下大数据分析模式，不断提升多维度思考和数据挖掘应用等能力。

邱靖之说，天职国际从第一个五年规划开始，就持续的在信息化方面陆续加大对人力物力和财力的投入。经过三个五年的规划实施，已经初步形成了全方位的信息化运行模式。对内，从项目伊始的立项到终端的数据报告，全程实现在项目管理系统上运行，基本实现无纸化审计；对外，形成了“以需求为导向、以数据为原料、以分析为工具”的信息化服务模式，通过整合数据资源和人力资源，为客户提供高质量高效率的满意服务。

邱靖之介绍，近两年，会计师事务所行业的热门话题之一是财务机器人。作为一个青春澎湃的事务所，天职国际对这个热点同样感兴趣，通过为期一年的研发，天职国际的财务机器人的 1.0 版本正式上线，目前已经应用于中央企业集团、上市公司、民营企业等不同类型的客户中，以及天职国际自身的内部管理方面，不仅提升了工作质量和效率，更重要的是，让财务人员工作起

来更轻松一些、更快乐一些。

提起天职国际的财务机器人，邱靖之又提起了几个强有力的数字。

他说，一个出纳以往用时 3 小时的工作，天职财务机器人用时 8 分钟即可完成；共享中心过账业务，以往每天 3 个人的工作，现在机器人半小时就能完成。尤为可贵的是，我们可以充分利用它全天候价值，员工下班后可以开启财务机器人的机械程序，安排它自行加班工作，真正做到了“自主自动”。同时，因为软件设置程序可以极大提升这种大量重复性劳动的准确率，得到客户的高度赞誉。

忆起曾经，邱靖之眼睛写满了柔情和坚毅。他说，自己和每一个会计师事务所的同行们一样，都对银行询证函有着一种敬畏感。一个审计项目完美收官，大家并不会将其归功于一摞印有或蓝或红印章的银行询证函，但是一旦出现舞弊事件，银行询证函却很可能成为罪魁祸首。从 1999 年加入这个行业以来，从刚入职时的逐张逐页梳理检查和核对归档，到后来的抽查，再到后来的叮嘱，直到现在的仍会格外关注，他与不计其数张银行询证函打过交道……他的眼睛里闪烁出对刚入所时逐个银行跑询证函的追忆，但转而，他眼睛一亮，说，曾经的一摞一摞的纸质银行询证函也即将成为历史，国际上一些成熟审计行业已经实现了将其电子化，天职国际紧跟时代步伐，研发“电子函证服务平台——函证通”提供一种更为高效、安全、环保的银行函证及回函线上作业模式，在降低和控制审计风险的基础上，将审计人员从这些简单重复的工作中最大化地解脱出来，同时也实现低碳环保。



天职团队

时代的脚步不会因为个体而停留，智者会选择顺势而进。

邱靖之坦言，在未来，由于新技术高科技的应用，审计这个行业将会是面临冲击最大的行业之一。但是，无论对于自己，还是对于天职国际，甚至注册会计师这个行业，更多的应该是以积极的心态去应对，去热情拥抱这个变化，合理利用这场变革，将其转化为一个有利的工具，从挑战中寻找机遇，运用新技术来优化目前的审计作业的流程。

近年来，天职国际适应经济市场变革，主动迎接挑战，创新管理、业务、技术和服务模式。

管理上，不断推动管理创新，变革管理模式，探索内部格局，作为注册会计师行业最早设立工程咨询板块的中介机构，天职国际将工程咨询板块从会计师事务所剥离出来，成立天职工程咨询股份有限公司，并于 2016 年 3 月成功登陆新三板，成为登陆新三板的国内最大工程综合咨询服务机构。

业务上，天职国际陆续开始探索和开拓并购融资、政务咨询等新的业务领域，致力于为行政、事业单位提供内控、预算评审、绩效评价、政府会计等方面的服务，研发并运用“行政事业单位内部控制基础性评价系统、内控绩效管理平台”，开辟政务咨询服务新方式。

服务模式上，适时成立中小微企业服务平台，与腾讯众创空间、黑马创业创新平台等创业园合作，为众多创新创业企业提供早期财税服务，给予更多智力支持。

200, 50, 40% 的美丽蓝图

邱靖之说，国际化发展是中国注册会计师行业做强做大的必由之路。

自 2005 年实施会计审计准则国际趋同战略以来，财政部、中注协通过一系列努力使中国会计审计准则体系国际化建设在各个方面取得了非凡进展。2007 年，中注协发布了《关于推动会计师事务所做大做强发展的意见》，提出积极探索事务所走向国际的方式和途径，全面参与会计市场的国际竞争。将视野放眼全球的天职国际积极响应这一号召，于 2010 年 9 月牵手 Baker Tilly

International（BTI，全球前十大会计网络），“天职国际”这个洋溢着青春色彩的名字成为 BTI 在全球范围的中文品牌，开启了嫁接并改造国际知名会计组织的国际化发展有益尝试，加快“走出去”步伐。

邱靖之介绍，国家的一系列政策扶持促进天职国际的做强做大走上了快车道。2012 年，中注协发布《关于支持会计师事务所进一步做强做大的若干政策措施》，鼓励有条件的事务所为中国企业“走出去”提供服务，并给予相应的资金、政策扶持，这为中国本土会计师事务所提供了强有力的支撑。

在中注协“走出去”战略的指引下，天职国际基于自身的“规范化、集团化、国际化”发展战略，建立了推荐优秀员工赴英、美参加天职国际（BTI）领导力培训的机制。邱靖之成为其中一员，仅 2014 年 7 月至 2015 年 4 月间，就在 BTI 美国成员所进行了为期 9 个月的工作访问交流。

天职国际开拓进取的脚步更加坚实有力。作为最早开展 H 股审计业务的本土事务所之一，天职国际先后承担了中远海能、南京熊猫、经纬纺机、中国建材、大贺传媒、湖南有色、一拖股份、中国民航信息等 10 余家 H 股公司的财务决算审计，并积极利用全球网络资源的协同合作机制，助力中国企业、中国资本“走出去”。

随着国家“一带一路”倡议的发起，天职国际在北京、湖南、重庆先后举办了“走出去 新常态”中国企业境外并购投资论坛系列活动。邀请天职国际德国成员所资深合伙人亲临制造业大省湖南，将“中国制造 2025”直接对接“德国工业 4.0”；联合新加坡成员所举办“渝新投资论坛”，推动重庆与新加坡的宽领域、深层次全方位合作，打造服务中国企业“走出去”



专家支持与资源对接平台。

积跬步，至千里；积小流，成江海。

邱靖之说，在这个行业近 20 年，被问到最多的问题就是为什么流动率这么高？事务所行业的确是一个流动性较大的行业。一方面，对事务所的经营来讲，它有一定的压力和动力留住人才，员工以第三方的独立身份用心出具高质量高标准的审计报告，提高经济社会运行效率，成为国家信用体系建设中也是不可或缺的一个环节，促进整个社会层面的交易成本的降低。但另外一个方面，对整个国家的经济发展和行业支持来说，是一个利好，经过会计师事务所行业的高强度培训和高压历练，这些高端财税种子被播种于不同的企业中，他们又在各自的岗位上发挥专业优势和能力，通过他们的传帮带，会产生新的一批人才，传承接续，会计师事务所将成为一所专业类社会学校，促进整个社会经济的发展中的高端人才良性循环，同时，促进中国经济发展的规范化和有序化。

截至 2018 年 6 月，天职国际在华北、华东、华南等经济发达区域均设立了国际业务部，国际化人才队伍规模已达 300 余人，近五年为 50 余个国家和地区的成员所推荐了业务机会，占网络成员所总数的 40%；借用 BTI，依托它发达的网络，天职国际在全球 147 个国家和地区有 125 个办公室，为当地中国企业提供了专业化服务，涉及并购、投资交易金额数百亿元，以专长助力中国企业“走出去”，服务中国开放型经济发展。

（本文来源：《致敬 40 年奋进新时代—北京注册会计师行业人物访谈录》，本刊略有编辑）

商务联 2019 年商务考察计划

为履行商务联服务宗旨，给广大会员单位提供便利，2019 年，商务联将根据会员单位需要，组织会员单位赴省内外、国内外学习考察。

一、学习考察内容

考察国内外商务服务业发展模式、人才管理、服务特色等内容，进而建立联系与合作，一个团组一般以一个专题为主进行综合性考察，各单位可根据需要组织人员参加。

二、考察线路、全程时间

国外（拟选 1-2 项）：澳大利亚 + 新西兰、挪威 + 荷兰、美国 + 加拿大、迪拜 + 阿联酋

国内（拟选 2-3 项）：台湾、香港、成都、深圳、上海、杭州等。

三、报名方式及注意事项：

1、以上线路的行程安排、时间、费用等具体事项正式组团时再确定。考察费含签证费、境外公务活动费、国内外往返机票（经济舱）、境外食宿（四星级标间）、境外交通费、境外人身保险费、境外小费、机场建设费等。

2、考察出行时间将根据线路所经地气候地理状况，结合组团参加人员的情况而定，适当成行时间段在 4 月至 12 月上旬，具体出行时间另行通知。

3、出国考察请自办因私护照。

4、商务联根据考察报名情况及会员需求确定具体考察线路、内容和时间，并及时反馈组团情况，确定组团后将向会员单位和人员发出组团和汇款通知。

四、费用结算

考察费用请汇至商务联或旅行社并出据正式发票。

五、联系方式：

电话：13301287750、18611785560、0106827180

邮箱：商务联 ubbs-ngo@vip.163.com

微信：方舟（ubbs08）、商务联（bcbs1128）、

新动力（ubbs07）、皇城根（bc11bs28）

Mirror 镜像



振威展览始创于 2000 年，2015 年 11 月 24 日在新三板挂牌上市（股票代码 834316），是中国规模较大的民营展览公司，UFI 国际展览业协会的成员之一，中国会展经济研究会副会长单位。振威展览总部位于天津滨海新区，旗下拥有天津振威展览股份有限公司、北京振威展览有限公司、广州振威国际展览有限公司、新疆振威国际展览有限公司、西安振威展览有限公司、成都振威世展展览有限公司以及北京中装润达展览有限公司。2015 年，经新疆维吾尔自治区人民政府批准，振威展览与新疆国际博览事务局成立混合所有制展览公司——新疆亚欧国际博览有限公司。振威展览以会展为核心，集展览会议、数据资讯、电子商务三大业务板块于一体，已经发展成为业界领先的全球会展综合服务商。

为服务客户，我们可以跑遍世界——北京振威引领全球展览业会展综合服务之路

引子

“展会办的比预想中的要好，带来了世界各地最好的食品。为了使展览会效应发挥的更大，可以考虑在哈尔滨市区建一个永不落幕的进口食品展区，以满足、方便市民的购物生活需求。”这是在新年伊始，在庆祝改革开放 40 周年之际，2019 年 1 月 5 日迎来的由哈尔滨市人民政府主办，中国国际贸易促进委员会哈尔滨委员会、北京振威展览有限公司承办的首个以进口类展会为主题的开年大展——2019 哈尔滨进口食品博览会上，黑龙江省委常委、哈尔滨市委书记王兆力说的一番话。哈尔滨市长孙喆对此届展览也大家赞赏：“展会从立项到开展时间非常短，能够办的如此成功很不简单。希望下届展会在总结经验的基础上，越办越好，并营造出更大、更好的展会氛围”。让食博会“永不落幕”，如此成功的展览后面，北京振威展览的名字也被人记住了。

以自办展会的品牌运营为魂， 以服务客户为根

中国的会展业自 20 世纪 90 年代才起步，但每年 20% 的速度，使我国已经成为世界上展览数量最多、规模最大的国家，全球最重要的会展市场，国际会展界共同关注的新兴市场。

行业兴，企业兴。20 年来，振威一直以自办展会的品牌运营为魂，以服务客户为根，一步步从一个展会的小公司，发展成为中国首屈一指的民营展览公司，具备行业影响力的全球会展综合服务商；在振威主办的展会方面，取得了令人瞩目的成绩：完成了资源能源、装备制造、新能源汽车、科技与生物医药、高端消费与电子、环保节能、海工海事、农业类八大展览版块的战略布局；

展览无捷径，唯有真付出！20 余年始终如一服务于客户，

以客户的需求为最高目标，振威展览已经取得了一份骄人的成绩单：不仅有 50 余个常年自办展项目，更因为丰厚的客商资源、专业的团队，为各级各地政府认可，承接了 40 多个政府展项目，成为各级相关政府部门认可的城市会展综合服务商。用成绩证明着自己一直奔跑在“引领全球展览业会展综合服务”的路上：成功打造了全球最大石油展，世界第三大工博会，全国最大新能源汽车充电桩展等一系列展会品牌；每年在国内外自办展览会议活动 50 余场；每年举办展会面积超过 160 万平方米；世界 500 强企业中，振威常年深度合作的超过 160 家；上市公司中，每年参加振威多场展会的超过 1000 家；近 2 万家行业知名、领先企业常年参与振威自办展；展会专业观众超过 100 万，每年带动的意向成交额达到千亿；服务客商覆盖了国内外 1000 多个城市，50 余个国家和地区；全球共 900 多个 UFI（国际展览业协会）认证展会，振威一家公司就占了 7 个席位，成为中国获得 UFI 认证最多的展览组织机构；

做全国甚至全球一流的展会，为客户提供一流的资源和服务

“时代造就企业，中国展览的发展遇到了好时代”，董事长张学山创立企业 20 余年，时光将他打磨得内敛儒雅，却更富有激情。“中国的经济体量、环境是具备孕育世界级大展的



哈尔滨贸促会会长王国文、振威展览董事长张学山陪同哈尔滨市委副书记、市长孙喆参观 2019 哈尔滨进口食品博览会

潜质的，如果说上个世纪会展看欧洲，这个世纪的会展业大舞台一定在中国。我们有责任和义务把中国展会品牌做大、做强，让中国展览业在国际舞台上发出的声音更高远、更嘹亮。”

振威 20 余年来，一直朝着这个方向努力。而这个目标的核心，就是真正以服务好客户为我们的魂，把展会的品牌当成我们的根。在服务客户的方面，振威有几个不成文的“指标”：一个展会，观众和展商的比例要达到 100:1，必须保证展会 80% 以上的客户能够达成交易。我们认为：达成交易，是我们振威存在的唯一理由！在振威，展会在筹备时间的安排上有些倒挂：基本上都是花 3-5 个月组织展商，花 6 个月以上组织专业观众。

“在观众组织方面，有些阿甘的劲头，”振威观众组织中心副总李云燕说，“单在石油展上，每年为展商一对一组织的专业采购团就超过 1000 个，组织的技术对接不下 200 个，为客户寻找的下游供应商超过 3000 家。有时为给客户寻找一项技术成果，我们能派员工跑遍世界各地，前后最长耗时 1 年多，花费累积几十万元。看到客户在展会上那种高兴劲，特别感谢组委会，我们的付出就值得！”

服务好客户的基础是对客户的了解，振威展览一直都要求员工积极走出去，跟客户面对面交流。据不完全统计，振威每年光拜访客户的差旅费用数百万，项目负责人平均出差量每年不低于 160 天，平均年出差里程不少于 10 万公里。夙兴夜寐，一周赶 3、4 个城市，拜访 10 几个客户，是很多振威人的常态。

“或许有人觉得现在很多高科技手段，大数据分析下，线上联络一下，也能做成生意，何必苦哈哈的奔波？但我们要服务客户，就需要真正聆听客户，走近客户，这一定是要下一番苦功夫的。”振威展览董事副总裁邓小辉在振威 18 年，一步步从销售做起，对此颇有感悟。

展览的一个职能是帮助企业宣传推广，促进交易，为展商



达成营销方案。振威的自办展，为了满足客户的拓展需求，每年和中央电视台、新华社、人民日报、中国经营报、光明日报等主流媒体，数百家新媒体、每个行业领域 100+ 行业媒体广泛合作，投入大量的资金给客户形成一个立体化宣传网络。“我们要敢于给客户投入，为客户花钱”。振威展览董事长张学山是个在生活上大力提倡勤俭的企业家，但在给客户的投入上一向“大手大脚”。“我们要做全国甚至全球一流的展会，就得为客户提供一流的资源和服务！”

在展览业的“大时代”中书写华章

“相比百年的展览公司，中国的会展企业还在发展期，展会品牌培养格外不易，那我们推动中国会展行业发展的责任更重。振威计划在未来 5 年内，大力发展新兴产业展，如智能制造、科技与消费电子、新能源汽车、节能环保、生物医药与健康等国家积极倡导的产业，再培育出 3-5 个国际一流的展会品牌，真正树立起我们中国自己的会展品牌”。董事长张学山充满信心。

站在新的历史节点上，振威正处在中国展览业的“大时代”中。以中国对外贸易中心、中国国际贸易中心、北辰会展集团等国家队为主的会展集团正加速布局中国市场；励展、UBM 等外资公司正在大肆对项目展开并购；振威在新三板登陆也预

示着民营展览公司加速资本化运作，以大踏步的姿态迎头赶上。国资、外资、民营三分天下的局面渐近渐清晰，展览集团的“战国时代”来临，产业分层加速形成。资本 + 品牌的运营模式，让展览业的“大时代”呼啸而来，不远的将来中国将形成以大型会展集团为主导的新时代！

当下的展览业的“大时代”也是伴随着互联网春风而来。高效的使用互联网工具，加速拥抱互联网，积极参与到互联网信息分享当中正是这个时代的标志。互联网行业与展览业正渐行渐近，两者的跨界合作绝不会是昙花一现。现在不再是一个抱守残缺的时代，而是一个分享竞合的时代，秉承“开放、平等、协作、分享”的精神拥抱互联网去迎接展览行业的“大时代”。

作为根植中国本土的展览公司，“一带一路”的国家战略实施，让振威展览更加坚定“走出去”的路线。充分依托中国广阔的市场，深挖行业无限的潜力，紧贴国际市场的变化，发挥自身资源的优势，完善以展览为核心，集展览会议、数据资讯、电子商务的三大业务板块，加速全国乃至全球的战略布局，正是当下振威人的奋斗目标。

“振威作为全球领先的会展综合服务商，将以专业化、品牌化、国际化的发展思路，坚持“工业类、消费类、农业类”展会的三轮驱动，实现跨越式发展。我们有责任和业务把中国展会品牌做大、做强，让中国展览业在国际舞台上发出的声音更高远、更嘹亮。”在给公司的致辞中，张学山如是说。



黑龙江省委常委、哈尔滨市委书记王兆力，市委副书记、市长孙喆，市委常委、副市长张万平在哈尔滨市贸促会会长王国文、振威展览股份董事长张学山的陪同下与有关嘉宾一同参观展览



今年，《电子商务法》正式出台，明确规定该法适用于本国境内的电子商务活动，但却没有对“境内”作出定义，弱化了对跨境网购在消费者保护方面的可执行力。对此，消费者在下单时需要谨慎为之，以保证自身的权益。

面对“触不到”的电商 你还下单吗？

文 / 北京市隆安律师事务所上海分所 罗洁

互联网被称为“网络的网络”(anetwork of networks)，它打破了国与国之间的传统地域边界，创造了一个几乎无国界的“网络市场”，使消费者能够在任何地点通过互联网方便、低成本地与世界上任何一个地方的经营者进行在线交易。根据 Paypal 发布的“Cross-Border Consumer Research 2018”全球汇总报告中“在线跨境购物发生率”的统计数据显示（如下图），中国的受访人群中 57% 仅选择境内购物，35% 会选择进行境内和跨境购物，7% 仅选择跨境购物。中国有将近一半的消费者会选择跨境网购。

目前，国内消费者一般通过以下途径进行跨境网购：注册为国内电商平台的用户，从该平台可直接跳转至该平台注册在境外的电商的国际直营网站如淘宝的海外购平台“天猫国际”(www.tmall.hk)，京东的全球购平台“海囤全球”(www.jd.hk)等；注册成为国外电商平台在中国注册的电商平台用户，从该平台上选购标注“海外直营”或“海外直邮”等类似标签的商品，如亚马逊中国的海外购(www.amazon.cn)；国内有一些聚集海外买手的电商平台，这些买手长期在海外居住，国内消费者可在线找这些买手代购，他们会安排直邮，如洋码头、小红书等平台。

《电子商务法》第二条规定本法的适用范围是“中华人民共和国境内的电子商务活动”。于是你会发现，国内消费者面对这些因为注册在境外的海外购电商平台时，因为《电子商务法》未就“境内”作出定义，都变成了触不到的“卖

家”。消费者在向这些平台内的境外电商、境外个人买手下单时无法选择地在平台的用户协议的同意框中打钩才能完成交易，而这些协议在国内实际上是不适用。以亚马逊海外购为例。消费者在亚马逊海外购上购买的商品均由亚马逊海外实体销售及发货，消费者一旦下单购买任何海外购商品，即表示同意并接受《亚马逊海外购使用条件》的协议约束。条款分别列出了亚马逊美国(Amazon.com)、亚马逊英国(Amazon.co.uk)、亚马逊日本(Amazon.co.jp)、亚马逊德国(Amazon.de)四个亚马逊海外网站及对应的海外实体公司名称、适用法律、争议解决、各海外网站适用的使用条件原文及中文翻译。

也就是说，消费者只要在亚马逊中国的海外购上购买标有“海外购”的商品，其订单和购买行为就不受中国管辖，中国法律就得不到适用。跨境网购的消费者的购买行为被排除适用中国法，也意味着《电子商务法》中对消费者加以保护的条款无法被监管部门援引适用。

那么，消费者该怎么办？还敢下单吗？



笔者认为，尽管我国有《消费者权益保护法》但面对《亚马逊海外购使用条件》“亚马逊海外实体不对任何直接、间接或附带的惩罚性和结果性的损失赔偿承担责任；且在任何情况下，亚马逊海外实体承担的最大责任均不应超过就相关商品您支付的成本”的责任条款时，你根本无计可施。又比如，《电子商务法》第十八条要求电子商务经营者应当向消费者平等推送搜索结果，而不应针对其个人特征选项。但境外电商和海外电商平台因不适用中国法律，消费者在其上选购商品时就不能只看电商平台给你推荐的商家信息……

再如，《电子商务法》第四十九条规定，电子商务经营者发布的商品或者服务信息符合要约条件的，用户选择该商品或服务并提交订单成功，合同成立；该条款还规定，电子商务经营者不得以格式条款等方式约定消费者支付价款后合同不成立；格式条款等含有该内容的，其内容无效。但因提供海外购的电商平台提供的不是境内的电子商务活动，这些对消费者的保护性条款均得不到适用。为了方便，一些电商平台也倾向于选择销售地法院管辖，这不可避免地损害了本国消费者的利益，一旦发生大额商品订单的违约或产品质量缺陷纠纷，消费者将被迫在国外提起诉讼或仲裁。

面对这些“触不到”的电商卖家，笔者给消费者几个提示：首先，要学会识别“境内”的连接因素。

很显然，电子商务给传统的贸易法及国际私法带来了挑战。互联网创造了一个匿名的网络市场，在没有法律干预的情况下，交易双方很难知道彼此的真实身份，包括一些对国际私法至关

重要的连接因素，如住所或惯常居住地。此外，电子商务涉及新的中介，即互联网服务提供商（ISP），在其提供的网站上实际进行在线活动。服务器作为国际私法的连接因素的地位也尚不确定。因此，在电子商务特别是跨境网购中，通过交易对方的相关地域连接因素确定其所在国家变得更加困难。传统的冲突规则依赖于当事人的个人联系因素。缔约一方需要知道另一方的住所或惯常居住地，以便预测可能具有潜在管辖权的国家，以及可能适用的法律。然而在电子商务的环境下，可以依赖于预测另一方的信息仅限于网站域名（domain name）、电子邮件地址、互联网协议地址（IP 地址）和缔约方的陈述。网站域名和电子邮件地址可能不准确或具有误导性。例如，居住在美国的个人可能会注册以“cn”结尾的域名。IP 地址可能会避免上述不准确，而普通人不可能轻易地识别出 IP 号码，即使能够识别，IP 号码也只能显示用户所使用的计算机的位置，而不是该用户的住所、惯常居所或其他连接因素。因而无法提供准确的信息。一般消费者在进行跨境网购时，不会特意关注或查询供货商的信息，也就不会注意到这些供货商其实是海外实体或个人，更不会去也没有技术能力去追溯商品的来源是否真实。《电子商务法》正是为了规制电商恣意销售假冒伪劣商品、施加审查义务而制定的。但若电商本身就是海外实体或居住地在境外的个人，电商平台如何有效地对这些所谓的平台内电商进行资质审查？又如何要求其在中国履行纳税义务？这些问题都需要法律、司法判例的进一步释明。

其次，跨境网购的消费者，在“海淘”之前一定仔细阅读电商平台的用户须知或使用条件等协议，及时了解自己所接受的协议条款内容。

若你认为所承受的购物风险超出预期，那就要谨慎下单。大型的电商平台也引入了纠纷解决机制及规则，帮助消费者在纠纷发生时及时获得救济。消费者也需要关注这些规则，以便及时通过电商平台进行维权。

（本文作者为高级合伙人 / 律师，2018 入选上海国际经济贸易仲裁委员会仲裁员；全国千名涉外律师人才名单；荣登 ALB《亚洲法律杂志》“中国十五佳女律师”榜单。）

VR 培训教室，让物业培训 High 起来——北京亦庄置业有限公司物业培训探索侧记

什么是 VR？

VR 简称虚拟现实，是前几年刚研究出来的一种技术。VR 也可以说是一种高科技，因为它是用 720 度图片模拟出来一个三维的立体空间，这个空间是虚拟的，但通过 VR 全景，会让人有一种“千里之外，如临现场”的感觉。

目前传统物业培训方式主要是理论与实操培训，而培养成熟的物业管理人才需要较长的“传帮带”式的培养周期，培训行为受场地限制、安全风险限制，培训方式单一、培训效果不理想。

针对这一状况，作为国家级工业物业服务标准化示范单位的北京亦庄置业有限公司（以下简称亦庄置业）不断寻求物业行业创新做法。多年来，一直致力于完善标准化精品展示、实践验证、创新研究、宣传培训 4 个基地的建设，通过多年的标准化参观交流培训，2017 年底将虚拟现实技术的使用引入物业培训，借助“互联网+”形式，与相关专业机构合作，共同开发前沿 VR 物业教育软件，打破传统物业培训教学模式，从而通过多媒体虚拟现实环境使得学员学习简单化、真实化，专业技能更加易于掌握。

通过一年的戮力前行，2018 年 12 月 14 日，亦庄置业

VR 培训教室于生物医药园竣工并揭牌正式投入使用。同月，VR 培训教室受到了北京时间、亦庄时讯、千龙网及北京晚报众媒体争相报道，其中北京晚报更是用了一个版面对北京亦庄置业有限公司 VR 培训教室进行了深度报道。

VR 培训教室结合公司实际工作场景及工作流程开发出配电室和制冷系统培训课程，作为先期技术培训模块投入使用。

2018 年 12 月 24 日，亦庄置业组织 40 余名学员进行两项课程的 VR 操作培训，指导学员进行设备的巡检和各项操作模拟练习，打破了空间限制，颠覆了以往“老师讲、学员看”的培训形式，有效提高培训质量、减少操作风险、降低培训成本，避免误操作和习惯性违章，达到规范化操作、可视化监控、交互式体验、游戏化培训的目的。经学员培训效果反馈表明，VR 培训模式在避免风险的同时极大地提升了被培训者的直观感受，使每一位被培训者都能清晰地知悉工作流程。

今后，亦庄置业后续还将计划开发高危岗位及物业管理行业实训应用软件，并以北京亦庄经济技术开发区为基础辐射全国，向广大物业行业推广 VR 培训模式，全力打造物业技术人才成长新高地。



VR 培训教室揭牌仪式



改革开放的 40 年，中国经济持续保持高速发展，从一个落后的国家跃升到世界第二大经济体，中国社会也发生了翻天覆地的变化。改革开放是国家战略，更是中国人命运的转折点。改革开放造就了一大批成功企业家。马小兰，就是其中的佼佼者。

创新创业 服务到企业“不好意思”

文 / 海聚博源

北京博源包装制品有限公司
董事长 马小兰



丢掉“铁饭碗” 搏击大市场

马小兰是北京房山城关人，最初参加工作，在房山区供销社山河造纸厂当业务员，因业绩突出 23 岁就被提拔为业务厂长。正当马小兰的事业干得风生水起时，所在地区要“关停并转”一批高耗能、低产值的企业，马小兰所在的企业在“关停并转”之列。按规定，企业高管马小兰要适当安排，却出人意料，她放弃了可以保住的“铁饭碗”。

1999 年初，马小兰成立了自己的公司，开始了创业之路。

“当时我每天工作 20 来个小时，几乎每天如此。”回忆那段日子，马小兰感慨地说。努力没有白费，勤奋加拼搏给她带来了回报——她拿到了保定一家造纸厂北京市场的代理权，将企业带入了发展的快车道。

有商品存储和流通就需要有包装。凭着对市场行情的灵敏，马小兰嗅到了包装商机。改革开放 40 年来，我国包装行业快速发展，包装产业总产值以年均递增 18% 以上的速度持续快速发展。在我国国民经济的 42 个主要行业中，包装产业从 80 年代初期的第 41 位跃升到前列。

2005 年 1 月，马小兰创办了北京博源包装制品有限公司，完成了从商贸到实业的转型。2010 年，她又投资 3 亿元，在北京房山区建成大型纸制品加工基地，并提出了“以商贸促进生产，以生产巩固商贸”的战略思路，为博源提供了稳定的原材料供应，实现了上下游“1+1>2”的协同效应。

基于对包装产业的本质规律把握和发展趋势判断，马小兰又在华北地区率先推行了“集中制板，分散制箱”的经营理念，进行规模化、专业化大生产经营。集团子公司，北京纳百川包装制品有限公司成立后，她提出“与巨人同行，成为小巨人”的发展口号，承揽三元食品、LG 电子等知名企业的包装订单，带动三级纸箱厂的共同发展。

为了使周边三级纸箱厂实现合作共赢发展，马小兰还将集团旗下的北京市纳百川包装制品有限公司设为当地纸箱厂的技术培训基地。公司免费为纸箱厂提供技术培训，免费提供食宿和安装调试设备，投产后，还定时到每个纸箱厂对技术人员进行现场培训，在开业时又提供部分生产订单，一直让企业达到正常运行为止。为达到降低成本的目的，她又通过循环经济，积极寻求可持续发展之路，筹建了北京海川得益废品回收有限公司，将产业延伸到回收资源领域。海川得益参与再生资源分拣的建议，得到了房山区委、区政府的支持，项目被列为北京市 10 个分拣中心项目之一，房山区还把这一项目作为推进城市化进程建设必备的功能性项目。

如今，马小兰的集团旗下已经拥有北京林海运通纸品有限公司、北京博源包装制品有限公司、北京纳百川包装制品有限公司和北京匹比纸箱厂（通县）、北京永丰泰包装印刷有限公司、北京海川得益废品回收有限公司等 5 家各自独立核算的“分体联营式”实体企业，形成了一个从纸张供应到纸箱加工，再到再生资源回收利用的闭环产业链。

企业经营的成功，使马小兰在北京包装印刷行业闻名遐迩，成为一位受人赞誉的企业家。为此，她先后荣获了全国三八红旗手、全国就业创业优秀个人、首都精神文明建设奖、北京市

劳动模范等荣誉。

创新转型升级：投身互联网金融安全产业

随着移动互联网、云计算、大数据、物联网等新兴的互联网技术的普及，各种创新互联网技术、工具、模式在各行各业得到了广泛应用，产业和互联网不断交融竞合，包装行业的互联网+也不例外。

在这样的背景下，包装行业迫切需要有既了解包装产业，又了解互联网的企业家及其团队，基于互联网思维、利用互联网技术对传统的包装业态进行重新定义，对包装产业资源及产业价值链进行全方位重组，对包装企业的商业模式进行重新设计。而马小兰不仅拥有多年包装行业从业经验、纸张代理的丰富经验，且从纸张供应到纸箱加工再到再生资源回收利用的几乎全产业链她都涉及过，同时还拥有产业园区运作经验，并具备金融产业视角和资源……这一切都成为她与时俱进，将企业创新转型的优势。

马小兰并没有满足于自己从纸张商贸起步进而打造包装产业链的第一次创业成功，她再度启程，进行自己的第二次创业。这一次，马小兰从实业跨越到金融，从做一个企业跨越到做一个集聚企业、服务企业的产业园区，她再次将创业的视角锁定在自己擅长的包装产业的互联网+和金融+上——“十二五”期间，以阎村镇房山工业园区东区 215 亩工业用地和 45 亩商业用地为载体，以北京市海聚工程为平台，以科技创新为支撑，打造大型复合化产业综合体，为入驻的企业和投资者提供可靠运营保障，以“云”共享资源，助力企业快速发展。2015 年 6 月 18 日，北京市金融工作局，正式授牌成立北京互联网金融



融安全示范产业园。

2017 年，环京津冀地区展开的席卷全国的环保风暴和有序疏解北京非首都功能行动，给北京包装产业提出了新的挑战命题，也提供了新的发展机遇。作为包装行业起家的代表人物，马小兰认为，包装产业需要有全新的定位，要走高质量发展的道路。她认为，金融的核心问题首先是资产（财富）和债务（项目）的错配，其次是风险的发现、评估、定价、转移和控制，而这些无一不依赖于数据，尤其是商流、物流、信息流、人流、资金流这些数据以及数据间的关系。在产业没有充分互联网的时代，由于商流、物流、信息流、人流、资金流没有被充分的信息化，也没有被可控的共享，对于产业金融来说，由于信息不对称，金融服务的及时性、针对性就很难做得非常到位，金融服务的风险控制也就很难把握。

2018 年初，马小兰开始启动博源的纸包装互联网 + 进程。随着纸包装互联网 + 创新和转型探索的开始，相关团队进驻示范产业园共享式办公的众创空间，与毗邻办公的互联网金融巨头、区块链等金融科技创业团队开始了交流探讨，共同寻找金融服务实体经济的结合点。

在她的带领下，博源通过整合各行业，各种品类商品的包装方案数据，打造面向包装行业的客户企业中相关用户的大数据产品，实现精准的客户引流；提供纸箱包装定制的工具产品，为用户提供服务，同时获得真实的需求线索；汇集的订单传达给经过工业 4.0 改造的纸箱和纸板厂后，实现低成本高效率的柔性化定制生产，既能更好地满足行业客户的需求，锁定客群和市场，也能有效地盘活和激活包装行业的产能，引导全行业走高质量发展之路。一旦实现了从“纸张－纸板－纸箱”，到最终包装客户的全产业链互联网 + 之后，企业的经营行为、上下游的交易活动就可实现数据化。掌握这些数据，产业互联网自然就与互联网金融实现了无缝衔接。



目前，博源正在规划、开发、建设的纸包装产业互联网平台，未来将既能提前获知产业链上各家企业的金融需求，也能对各家企业进行准确的信用评级，对各笔债权资产进行准确的风险评估，精准实现资金和资产的匹配。包装行业的产业互联网金融形式多样，应用灵活，包括支付结算、消费信贷、第三方保理业务、股权众筹、资产证券化、融资租赁等传统的产业金融形式，都可以基于产业互联网平台的用户黏性和数据资产，在合法合规的前提下进行创新。

建成金融科技小镇 为首都安全保驾护航

截至目前，与产业园签约的金融科技企业近 30 家，基本覆盖了底层技术研发、理论研究、解决方案、金融服务等金融科技生态体系中的重要节点，产业园内已初步形成了以风险防控为核心，以数据安全、网络安全、信息安全、系统安全为龙头，以互联网金融企业为主体的产业生态体系。园区注册企业 233 家，截至 4 月末实现税收 13190 万元，2017 年实现税收 2.42 亿元，是房山区产业转型升级的有益尝试。

产业园计划从 2018 年开始，基于产业园一、二期已有的基础，着手通过产业，集聚打造“金融科技小镇”，努力“增强金融服务实体经济能力”，带动、促进其它各个产业的发展，实现“产城融合”。通过引入更加丰富的产业生态，未来金融科技小镇将带动整个区域的产业转型。

2019 年北京两会上，作为北京市人大代表，马小兰提交了“在首都建设金融科技硅谷、打造金融科技特色小镇的建设”议案。马小兰在访谈间畅谈了自己未来的履职计划：“在履职过程当中，作为人大代表应该更加贴近民意，走到基层去。因为我现在做的互联网金融安全示范产业园，就是要让经济发展、金融安全回归到实体经济中，让老百姓理财更安全，让金融更低碳、更绿色、更普惠，在这个过程中我们会深入基层，让科技为老百姓的理财安全保驾护航。”

不忘初心，砥砺前行。今天，马小兰带领产业园全体员工乘势而上，用服务打造口碑，用口碑赢得人心，真正践行“我们服务的目标就是要服务到企业不好意思为止的创新尺度。”



民间资本的核心是公民利益，其价值基础体现在公民权利的实现，保护民间资本就是保护公民权利。

亟待完善的“护航舰”——浅谈民间资本宪法保护的困境及其突破

文 / 北京隆安律师事务所 刘晓明

民间资本宪法保护的制度困境

建国以来非公经济经历了从有到无、再到有的历史发展过程。1949 年，《共同纲领》以统战为目的，认可民间资本的社会地位及法律地位；1954 年的宪法是国家对民间资本中各种所有制形式过渡的认可阶段；1978 年的宪法则是对民间资本的重新认识及恢复阶段；1982 年是宪法对民间资本认可的全面恢复阶段，在宪法层面确认了私营经济的合法地位，提出私营经济是社会主义公有制经济的补充。1982 年宪法还构建了以公有制财产权为基础、多种财产权并存的制度。从我国对非公经济的政策和态度可以看出，政策层面对于非公经济是谨慎的态度，既鼓励发展，又提防其“危害”，因此，制度和政策难免有矛盾的地方，宪法困境主要表现在宪法内容及宪法地位尚未明确、以所有制为核心，对不同所有制作出区分；制度困境主要表现为公有与非公经济的主辅划分、市场地位不平等，以及生态困境和流失困境等。这些因素都是近年来民间资本持续大量外流，严重影响其自身发展的主要原因。

民间资本宪法保护的制度完善

在宪法层面明确规定民间资本的宪法地位，是对民间资本在制度层面保护的基础。从宪法对国家权力限制的根本属性来看，宪法应当防止国家权力对于民间资本的侵犯，同时宪法应当规定国家权力对国有资本和民间资本进行平等保护。国家权力作为对民间资本保护的义务主体，必须有所为、

有所不为，即积极保护民间资本的合法权益，履行禁止侵犯民间资本的义务。对此，笔者有如下建议：

统一使用“财产权”概念，回归实质权利平等。所有权与财产权相对应，所有制指向的是经济制度，所有权则是一种财产权利，将所有制作为核心和重点写入宪法，自然会对不同所有制形态下的财产权主体和所有权进行定性和区分。目前世界绝大多数国家的宪法中只有财产权和所有权的概念，并无所有制的概念，我国宪法也应当统一使用“财产权”概念，回归实质权利平等。

政府专注于规则的制定与维护。“理性”市场经济的要求是，参与市场竞争的各主体应当平等，没有特殊化，法律制定者不应随意干扰市场的正常运行，不得直接投资设立企业参与市场竞争，否则势必破坏和干扰市场规则的运行。涉及国计民生的特殊类型企业可以由政府设立，但应严格控制。国家对于经济的掌控，并非一定要依赖于国有企业的数量优势和规模优势，可以通过制定市场规则监管市场，通过税收充实国库，鼓励优良的企业发展、处罚和关停违法的企业来实现。国家退出直接设立企业等商业经营行为，为“理性”市场经济留出发展空间，对经济的管控不但没有减弱，反而促进了“理性”市场经济的发展。

需要适时清理部门法中区别对待条款。对于民间资本，从宪法到部门法并没有系统性的规定，没有形成一个完整性的法律保护体系。部门法中不应当存在大量针对国有资本的专门性

规定，容易产生事实上的不平等。因此，相应部门法应当对民间资本进行区别对待、进行清理和修订。

民间资本保护的市场经济宪法体系确立

明确法人的宪法主体地位。法人成为宪法基本权利的主体，已成为世界各国宪法的其中一个发展趋势。但我国宪法仅仅规定了“公民的合法的私有财产不受侵犯”，而没有规定法人的财产权和财产不受侵犯。因此，对于法人财产权的明确及保护，不仅需要在民法中予以规定，还应当在宪法中也予以明确规定。

明确民间资本的宪法财产权。改革开放 40 年来，立法和政策一直在寻求对民间资本的松绑和释放能量，以推动国家经济的整体发展。对于民间资本的松绑和鼓励，最重要的是给予民间资本合法的地位和权利，赋予民间资本以宪法财产权，使民间资本从根本上享有获得财产权的合法权利，与《物权法》等部门法相互对应，使民间资本能够在宪法层面享有财产权利，在部门法层面享有对具体财产的保护。

完善市场经济财产权的法律体系。健全宪法审查制度，使宪法具有真正意义上的法律价值和社会价值，真正鲜活起来。建议设立宪法审查、援引宪法进行判决的制度，健全宪法体系，赋予宪法真正的生命力，使宪法发挥出应有的作用。

民间资本的核心是公民利益，其价值基础体现为公民权利的实现，因此，保护民间资本就是保护公民权利。民间资本的制度完善和保护不仅体现在宪法、国家制度、法律规定等方面，还体现在处理好与国有资本的关系上。政府要做到尊重市场规律，行政者要专注于其行政职能，尽量避免直接投资设立企业，更不得设置垄断性经营行业。

北京服务 让世界记住中国

——《回眸与超越：国家会议中心服务接待“一带一路”国际合作高峰论坛全记录》出版发行



2019 年 1 月，由北京大学出版社出版的《回眸与超越：国家会议中心服务接待“一带一路”国际合作高峰论坛全记录》一书正式发行，该书用文字和照片“全景式”呈现了国家会议中心服务接待“一带一路”国际合作高峰论坛的全过程。



该书由北辰会展集团、国家会议中心总经理魏明乾带领国家会议中心编写组共同编著，以会展场馆的视角，用文字和照片“全景式”呈现国家会议中心服务接待“一带一路”国际合作高峰论坛的全过程。图文并茂、真实客观地呈现高规格会议背后的诸多细节，以及服务背后的故事。文字朴实，通俗易懂，且叙述翔实，细节真切。书中收录的照片生动再现了现场的服务情境，具有极强的视觉冲击力。

该书由担当力、运维力、践行力与向心力四部分组成。第一部分介绍了“一带一路”的历史追溯、高峰论坛现场盛况，



以及国家会议中心在高峰论坛中的使命与责任。后三个部分翔实地介绍了国家会议中心从接到接待重任、学习考察、高强度服务培训、保障方案细化、硬件服务升级、统筹管理、实景演练到迎战高峰论坛的全过程。

“一带一路”国际合作高峰论坛是 2017 年中国最重要的主场外交之一。出席论坛的正式代表约 1500 人，来自 130 多个国家和 70 多个国际组织，其中包括 29 位外国元首和政府首脑。这次论坛是习近平主席自 2013 年提出“一带一路”倡议以来，中国就此召开的规格最高的国际峰会。作为此次论坛的首演主战场，国家会议中心承担了开幕式、高级别全体会议、6 场平行主题会议及双边会见等重大活动的服务。

编写人员站在高峰论坛的参与者、亲历者的角度，详细记录了论坛期间 2000 多名代表、4000 多名媒体记者及 6000 多名相关工作人员同时用餐，如何做到安全有序、“零”排队？餐饮设计如何做到“既饱口福，又饱眼福，既体现中国特色，又代表北京风格”？党员突击队是如何创造出 2 分 47 秒的“转场奇迹”的？高峰论坛开幕式现



动态 Dynamic

场上千套桌椅是如何做到整齐划一的?“一带一路”贵宾服务队的精英服务人员以及那些平凡岗位上的英雄们,都发生了怎样的故事?

作为现代服务业的重要组成部分,会展业是连接经济与文化的桥梁和纽带。做好国内外重大活动保障是北京履行“四个服务”的职责所在,是打造北京“四个中心”的重要手段,是北京实现城市转型的有力保障。近年来,国家会议中心不断梳理总结保障高端政务活动的经验,在实践中不断探索、不断改进,并全面、客观、专业地提炼优秀成果,先后编写了《服务的力量——国家会议中心接待2014APEC领导人会议周全纪录》、《回眸与超越:国家会议中心服务接待“一带一路”国际合作高峰论坛全记录》,为今后的重大活动服务保障和行业发展提供借鉴经验。

魏明乾表示:我们希望通过此书,与行业同仁分享我们承接重大活动所积累的服务经验,为会展行业提供助力,同时,将这些点点滴滴汇集成“一带一路”倡议的丰硕成果。在梳理服务标准规范的同时,我们将以更加开放热情的姿态为建设北京国际交往中心而努力,为北京服务,为中国服务,为世界服务!



致同新员工 READY GO 项目



李总



拓展合影



程总致辞

2018 年，致同人与文化部面向校招和社招新员工开展了一系列丰富多彩的活动，帮助新员工尽快建立归属感，对企业文化等多方面产生认同，更好地释放潜能，与致同共成长。

9 月，为迎接新一届校招新员工加入致同北京办公室，人与文化部打造 READY GO 项目，全方位开展新员工入职、欢迎会、培训、拓展、奥斯卡等一系列活动，为新成员打造融入组织、共同成长、释放潜能的致同体验，持续提升致同雇主品牌。

作为 READY GO 项目的重要组成部分，致同奥斯卡以新员工入职为契机，鼓励新员工以跨业务线、跨部门的小组为单位，围绕特定的主题开展短视频创作活动。

通过致同奥斯卡项目，帮助新员工快速熟悉彼此，打破对全新工作环境的陌生感；鼓励新员工开展团队合作，提升跨业务线、跨部门的沟通；激发新员工的创造潜力，通过视频创作的形式，用新员工的视角去阐释和传播致同的雇主文化，形成更具有推广价值的

雇主品牌成果。

致同时刻关注着每一位员工的融入、成长和发展。作为 READY GO 项目的其中一部分，2018 年致同人与文化面向社招入职新员工特别定制多期“WELCOME ONBOARD”沙龙会，邀请同一时期入职的新成员一同参加，以了解企业文化、熟悉工作流程、并建立职场社交圈，确保新成员获得最佳的致同员工体验。

关于致同

致同是中国最早的会计师事务所之一，成立于 1981 年。致同总部设于北京，是 Grant Thornton International Ltd (GTIL，致同国际) 在中国唯一的成员所，英文名称为 Grant Thornton。包括香港特别行政区在内，致同在全国拥有 24 个分支机构，超过 260 名合伙人以及 5,500 余名员工。其中，注册会计师逾 1,200 人。更多信息，请查询：www.grantthornton.cn；新浪微博：致同 Grant Thornton；微信号：GrantThorntonChina



社招新员工欢迎会



欢迎会领导

商务联组织活动一览

党建工作取得阶段性发展

2018 年 6 月 5 日，鲁谷社区批准北京商务服务业联合会党支部成立。6 月 12 日，经北京市行业协会商会综合党委同意，商务联成立北京市商业服务业行业协会第四联合党委。此举辐射 29 家北京市级商协会的党建工作。



第五届京交会

2018 年 5 月 28 日 -6 月 1 日，经过近半年的筹备，商务联作为第五届京交会版权交易板块专题的承办机构，以“尊重智慧创造·捍卫版权规则”为主题、以版权管理和服



京港洽谈会

2018 年 10 月 24 日——25 日，商务联密切配合北京市商务局做好第 22 届京港洽谈会的筹备工作，并组织商务服务机构会员参会。此项工作启动时间早、任务重。筹备期间，商务联代表随北京市商务局一行拜访了香港贸发局、香港总商会、香港推广署等单位，协调召开了京港两地筹备联系会，确保了本届京港洽谈会的顺利举行。



北京·香港

2018 年 6 月 25 日—29 日，商务联承办了北京在港企业及香港本地企业的两场座谈和一场启迪国际调研工作。共有来自香港不同行业领域的 50 多家企业负责人参加。北京市商务局闫立刚局长作为本次商务交流团团长带队出席香港“一带一路”第三次高峰论坛及一系列商务活动。商务联承担本次商务活动的筹备和执行工作，在港召开了北京在港企业“深化服务业合作、助推京港企业拼船出海”和香港本地企业“深化合作、共拓商机”为主题的座谈会。



国际交流

为加强与国际商业服务业接轨并促进国际商业服务业间合作，2018 年 9 月 10 日—19 日，由（原）北京市商务委申金升副主任带队，商务联组织 5 家会员单位赴北欧瑞典、丹麦、荷兰商务考察学习。在瑞典，访问团一行拜访了哥本哈根家装委员会、赴瑞典宜家总部进行参观交流，参加了瑞中贸易委员会投资推介会；在荷兰，访问团一行走进商务联副理事长单位——致同会计师事务所（荷兰）。此行拓展了我市国际商业服务业产业的国际合作视野及项目。



高端服务需求对接

2018 年 9 月 6 日，在海淀区商务委员会的指导和各专业协会的支持下，商务联首次在商务联科技创新分会中关村军民融合产业园举办高端服务需求对接会。来自海淀园的 300 多家驻京企业和北京近 30 家优秀服务机构就法律咨询、税务策划、会计规范、人力资源、信用建设、知识产权、金融投资、园区管理、其他商务服务九个板块进行政府答疑、商务咨询。本次对接会为推动商务服务业高端化、国际化、品牌化、集群化发展搭建一站式集成化商务服务平台。



会员代表大会

2018 年 12 月 26 日，经过近一年半的筹备，在北京市商务局、市社团办的指导下，第二届会员代表大会暨换届选举大会在国家会议中心隆重召开。市商务局党组成员、副局长倪跃刚，市社团办主任温庆云等领导莅临出席了本次会员大会并讲话。会上，第一届领导班子成员分别作了述职报告，投票选举产生第二届领导班子，通过了新的《章程》和《会费收取与管理办法》。w



政策宣讲

2018 年 10 月 16 日，参加北京市商务局服务贸易处组织的“服务外包和服务贸易支持政策”宣讲活动。

2018 年 11 月 2 日，参加“朝阳区、顺义区外籍人才申请永久居留积分评估政策宣讲”，北京市公安局出入境管理局和市商务服开办分别对“外籍人才积分评估政策”作了详尽的介绍。

2018 年 11 月 30 日、12 月 11 日，特邀市税务局个税处、海淀税务局个税科负责人及中央财大税务专家蔡昌教授公益宣讲新修订的个人所得税法，会员单位及海淀区外商投资企业协会会员共 200 多人参加。

2018 年 11 月 31 日，为商务联副会长单位万商集团财务、人事近 50 名中高管进行个税实操的培训，就个税专项附加扣除和典型问题、个税改革与纳税申报、各项所得及应纳税所得额计算做了详细的阐述。

2018 年 12 月 11 日，北京市口岸办领导就“单一窗口”等优化营商环境进行政策宣讲；会后商务联组织各类相关微信群将政府及专家邀请进群，起到“随时随地解答问题、永不落幕政策咨询”的良好效果。



组织课题研究

受北京市商务局、北京市经济信息中心、海淀区商务局委托，组织几十次会员及相关企业及律师协会、广告协会等进行调研，被调研企业的代表就企业现状、成就、面临的困难与问题等方面畅所欲言，并对企业未来发展思路及相关政策提出了有针对性的建议，圆满完成《广告行业服务贸易调研报告(2018)》《企业对我市营商环境评价的典型调查报告》《北京市海淀区商务服务业调研报告》三份调研报告。



政府调研

7 月 28 日，随北京市海淀区商务委党组成员、副主任余新星一行，调研商务联科技创新分会，对接会员资源，促成格局商学落户中关村军民融合产业园成立海淀分院。

8 月 8 日，组织 12 家会员单位就“企业运行情况和形势发展预判”、“下一步创新业务思路”、“改革开放 40 周年商务服务业领域宣传工作”等内容研讨座谈。

12 月 17 日，组织 13 家会员单位就企业发展中遇到的问题、政策方面的建议等，与北京市商务局有关领导深入交流探讨。



走出去·请进来

2018 年下半年，“走出去”——深圳市服务贸易协会、国研智库、北京保险协会、华远卫士等协会企业；“请进来”——阿尔山工商联王主席、北京市委党校朱教授等、北京市商标协会赵秘书长、北京侨商会孙秘书长、检验检疫协会屈秘书长、中关村产业联盟杜秘书长、中国食品土畜进出口协会、中关村民营企业家协会戴秘书长等社会组织，广泛交流沟通为商务联及会员整合信息及资源。



圆桌 Conference

遇上美酒，遇见美好
崇尚品质，热爱生活

北京国家酒类交易所，
您身边的酒文化讲述者。



讓中國的好酒走出去 外國的美酒走進來

文·图 / 北京国际酒类交易所

作为“比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛”等多个国际酒类赛事的战略合作单位，北京国际酒类交易所是经北京市政府批准，由北京一轻控股有限责任公司联合中粮酒业有限公司、中信国安葡萄酒业股份有限公司、首旅首采运通电子商务有限责任公司、北京产权交易所有限公司、信达投资有限公等股东单位共同出资组建的酒类交易平台。

自 2011 年创办至今，北京国际

酒类交易所秉承“修德、精业、立新、求和”的核心价值观，致力于成为全球最大、最具影响力的酒类交易中心市场，创造集“国际赛事 IP 运营打造”“北酒所奖牌酒品鉴与销售”“酒类文化交流与传播”为一体的产业闭环。

积极引进国际知名酒类赛事 IP 让中国讲好自己的美酒故事

自 2015 年起，北京国际酒类交易所与比利时布鲁塞尔酒类出版集团深度合作，先后成功将“比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛”（以下简称 CMB）、“比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛”品牌引入中国，并与比利时布鲁塞尔酒类大奖赛组委会共同研发并推广了“一带一路”国际酒类大赛、乌海沙漠大赛等自有赛事品牌，通过专业的赛事组织，为国内外行业专家、中外产业资源的互助交流提供了有力



2015 年第 16 届比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛（Spirits Selection by CMB）首次落户中国贵阳



2016 年和 2018 年“一带一路”国际葡萄酒和烈酒大赛分别在北京房山和宁夏银川举行



2018 年 5 月国际评委参访北京房山葡萄酒产区



2018 年第 25 届比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大奖赛落户中国北京海淀



北京国际酒类交易所，位于海淀区玉泉路 2 号

的平台支持,更为中国好酒走出国门,让世界认识“中国制造”创造了良好的契机。

2018年5月,在北京国际酒类交易所的不懈努力下,CMB大奖赛自25年创办以来首次来到亚洲的中国北京海淀,由400多位业内权威专家组成评委团,历时3天,通过小米电子打分器对来自全球40多个国家的9180余款样品酒进行了盲品打分,赛事规模堪称历史之最。大赛的成功引进更为海淀,乃至北京增添了一张

国际酒类文化交流的亮丽名片。

创立北酒所“奖牌酒俱乐部” 为消费者甄选世界好酒

依托国际酒类赛事资源和广泛的会员关系,北酒所奖牌酒俱乐部于2017年8月正式成立,以提升赛事获奖酒影响力、知名度及市场销售力为目的,立足北京,辐射全国,致力于成为各会员单位在京开展活动的“驻京办”、企业文化的展示

平台和推介自身产品的服务窗口。自俱乐部成立至今,一期会员达38家获奖酒企业,并举行多场会员奖牌酒展销展示活动,为带动中国葡萄酒行业产业集群创新、为消费者选好酒的目标不断努力!

北酒所还在海淀区商委的推动下,借助2018年CMB大奖赛首次落户北京海淀的契机,秉承提升民众对美好生活向往的目标,北酒所奖牌酒俱乐部在2017年底至2018年初,先后在超市发、便利蜂、京东7FRESH,翠微百货等海淀区主要商超场所铺设了近70个“CMB奖牌酒体验销售网点”,真正做到了通过国际赛事,为消费者选好酒的办赛初衷。

做酒类文化的传播者 做您身边的美酒顾问

为消费者选到优质好酒只是第一步,北酒所还依托自身专业的酒类专业知识人才,为企业客户和普通消费者量身打造了符合他们消费需求的北酒所“美酒达人训练营”,通过贴合实际消费场景的多个主题课堂、为消费者和酒类爱好者的选酒知识保驾护航。“训练营”自2018年11月开班以来,已经为无数企业带来了专业、有趣、实用的葡萄酒文化服务,让买酒不再望尘莫及,品酒不再高不可攀。

2015年第16届比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛(Spirits Selection by CMB)首次落户中国贵阳



2015年第16届比利时布鲁塞尔国际烈性酒大奖赛(Spirits Selection by CMB)首次落户中国贵阳



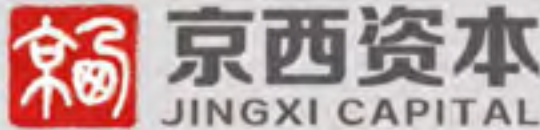
北酒所奖牌酒俱乐部亮相首届北京国际品牌节



北酒所奖牌酒俱乐部作为2018第十届海淀品牌消费节承办单位特邀参展



北京国际酒类交易所总经理朱力曾多次作为中国评委出席CMB系列赛事,为赛事成功引入中国打下了坚实的基础



做科创企业的金融合伙人

京西资本作为首钢基金旗下的创新型中小企业金融服务商品牌,由北京京西硅谷创新投资中心(有限合伙)、北京铭鑫小额贷款有限公司、首华京西协同创新(北京)科技发展有限公司等业务主体组成,秉承为企业、为企业家服务的宗旨,专注为企业提供股权+债权的投贷联动、资产配置、投行顾问等综合金融服务,致力成为企业成长和股权增值的助力者,债权融资和股权投资的连接者,现代金融服务新体系的践行者。



国际风险投资论坛



京西金融青年读书会



企业金融服务培训



地址:中国北京市石景山区石景山路20号 中铁建设大厦15层
电话:400-010-9901 网址:jingxiziben.com 邮箱:jxzb@shougangfund.cn



北京万商投资发展集团有限公司（简称：万商集团），注册资本 8000 万元。万商集团前身是北京市石景山区城市建设开发公司（1981 年 5 月成立），2006 年 5 月，经石景山区人民政府批准改制成立北京万商投资发展有限公司。公司以酒店经营和物业管理为主业，集资产运营、投融资管理和机动车检测等多种业态于一身。下设万商花园酒店、万商如一公司、万商物业公司、青橄榄树公司、京西五环机动车检测场、万商教育咨询公司、景台印象文化公司等 7 家主要子公司，同时参股石创同盛担保公司和华远小额贷款公司。随着公司不断发展壮大，为进一步

强化管理，整合资源，做优做大做强区属国有企业，经过深入研究和整体谋划，公司明确了集团化发展的工作思路，并于 2017 年 11 月公司正式获批北京万商投资发展集团有限公司，成为北京市石景山区首家区属国有集团公司。
官方网站 <http://www.wanshanggroup.com.cn>



北京创业公社投资发展有限公司（简称创业公社）是首钢基金旗下的城市更新服务商，主要投资人包括首钢基金、京西创业、中关村股权交易服务集团、建银国际、顺为资本、顺隆基金、光耀东方、翰同资本等。创业公社主营业务聚焦办公和园区改造运营、长租公寓、企业特色服务，形成“资金+资源+运营”三驾马车，建立了项目拓展、工程、招商、运营、产业服务全链条业务体系。创业公社获得了国家级众创空间、国家级孵化器、全国青年创业示

范园区、海峡两岸青年创业就业示范点、投中中国最佳众创空间 TOP10、全国首个 SGS 认证的 ISO 创业服务标准化体系等荣誉。至今，创业公社从北京拓展至哈尔滨、厦门、天津、烟台、唐山、长春，运营办公空间和公寓空间达 50 万平米。

秘书处联系方式：

电话：13301287750、18611785560、0106827180

邮箱：商务联 ubbs-ngo@vip.163.com

微信：商务联 (bcbs1128)、方舟 (ubbs08)、新动力 (ubbs07)、皇城根 (bc11bs28)

2019: 商务联会员服务播报

2019 年商务联将继续为广大会员单位做好服务，并延续开展“会员行、睿商务、慧生活”等系列活动，同时完成政府委托的重要活动、商务联两会“九环峰会、感恩年会”以及《商务视界》会刊的编辑发放，具体工作计划如下：

一、会员行

这是商务联成立以来一直保留的活动，促进会员之间交流学习、经验分享，走进会员、走进园区、走进政府，让商务联的会员之间活动发现商机、资源，进行合作交流。

二、睿商务

主要通过沙龙、座谈、研讨、培训、讲座等多种形式，进行知识分享、案例剖析、政策宣讲等专业和经验的交流，以提升会员的商务服务能力，欢迎广大会员与秘书处联系商务联将为大家搭好交流平台。

三、慧生活

在组织会员专业交流基础上，发挥会员企业家的社会责任，丰富会员的生活和保障会员的健康，2019 年将组织会员：

- 走进 SOS 儿童村 传递爱心与温暖
- 走进京都名医会 听专家养生之道
- 参观考察同仁堂 了解中国老字号

四、政府委托事务

- 京交会
- 组织会员参加并承办好 2019 年第 6 届京交会的商务服务板块和版权交易板块活动
- 进博会
- 组织会员积极参与第 2 届上海进博会，考察交流上海、杭州的商务服务业产业
- “一带一路”高峰论坛和京港洽谈会
- 积极配合北京市商务局协办并组织会员分别参加上半年在香港举办的第 3 届“一带一路”高峰论坛、下半年的第 23 届京港洽谈会，同时收集会员成果在大会上发布，并组织会员考察香港、澳门的商务服务业。

五、《商务视界》改版

商务联从 2019 年将《商务视界》全面改版为季刊（4 期/年），包括热点、关注、纪录、镜像、圆桌、动态等栏目，并在市区政府、商务楼宇、商务机构、商会协会等单位以及商务联“两会”、京交会、京港洽谈会、“一带一路”高峰论坛等大型活动进行投放，欢迎广大会员与秘书处联系积极投稿。

北京商务服务业联合会简介

北京商务服务业联合会（简称“商务联”，英文 Union of Beijing Business Services, UBBS）成立于 2013 年 11 月 28 日。是在北京市商务局指导下，为进一步促进北京商务服务业发展而建立的枢纽型协会组织；是经北京市民政局评选认定的 4A 级社团组织；是获得国家商标行政管理总局颁发的“商务联、UBBS”中英文商标注册证书的单位。

商务联自成立以来，遵循“高端、专业、自律、诚信、协同、共赢”的宗旨，秉承“服务会员、行业规范、资源共享、协同发展”的理念，致力于“商务服务领域的规范化成长”的使命。一方面广泛吸纳商务服务机构和专业协会为会员，为其提供平台服务和整体品牌宣传；另一方面多方融合产业协会、驻京商会，为其提供专业支持，协同发展，实现共赢。目前已拥有会员 227 家（协会商会 64 家、服务机构 163 家）。同时拥有一支专业化的团队，为政府、行业提供专业研究报告，为企业提供咨询、培训等企业发展中集成化、专业化、一站式的商务服务，将商务服务植入楼宇使企业足不出户享受专业化服务。积蓄了雄厚的发展后劲，彰显了商务服务业强劲的发展态势。

展望未来，商务联将在市商务局的指导下，“不忘初心、牢记使命”，按照“以北京为发展起点，集焦国际与国内服务资源；以多源服务为依托，实现集成化商务服务平台；以商务联为发展平台，拓展国际国内两个市场；建立全球商务智库，提升首都商务服务话语权”的核心定位，切实做到“三个努力”即：“努力打造北京商务服务业的航空母舰，努力提高首都商务服务业的知名度和美誉度，努力提升京城商务服务业的营商水平和服务品质”，为实现“全球商务资源的整合者，商务服务标准的制定者，信用评价机构的践行者”的愿景，发扬“工匠精神”，撸起袖子加油干，勇做高端商务服务业的“追梦人”和“领头羊”。

感谢社会各界广泛关注，欢迎有识之士踊跃加盟。

地址：北京市石景山区石景山路 22 号万商大厦 1916 室

邮编：100043

电话：010-68627180

网址：http://www.ubbs.org.cn

我们一直在努力 成为国内领先的展览集团

——中国国际展览中心服务展示

中国国际展览中心集团公司（中展集团）是中国国际贸易促进委员会直属企业，成立于 1985 年，总部位于朝阳区北三环东路 6 号。现已发展成为集展馆经营、国内组展、境外出展、展览工程、展览运输、展览广告等业务于一身的集团企业，拥有 28 家子公司及分支机构，在国内外展览界具有重要地位和影响，是中国国际商会理事长单位、中国国际商会会展委员会主席单位、中国展览馆协会理事长单位，是加入国际展览业协会（UFI）和国际展览与项目协会（IAEE）的首家中国会员。

中国国际展览中心是中展集团公司旗下专业展馆，位于北京市朝阳区北三环东路 6 号，1985 年 10 月建成，由邓小平同志题名。该建筑室内展览面积约 6 万平米，是中国首座现代化、专业化展馆，曾评为“北京 80 年代十大建筑”。2008 年，中国国际展览中心（新馆）一期展馆在北京顺义区落成并投入使用。新馆共分三期建设，总规划用地 265 公顷，建设规模 225 万平方米。新馆一期室内展览面积 106800 平方米，室外约 5 万平方米，它的建成投入使用，有力地促进了首都会展业的发展。

中国国际展览中心新老馆地理位置优越，交通便利，大型报告厅、会议室、商务中心、中西餐厅等配套设施齐全。中展集团以完善的展览产业链为客户提供包括会议、餐饮、礼宾、广告、租赁、展台搭建和展品运输等在内的全方位展会服务，荣获 ISO9001 质量管理体系认证。其优良的设施和专业的服务获得了业界的广泛认可，先后荣获首都“文明单位”“平安建设先进单位”荣誉称号，是北京市“纳税信用 A1 级企业”、朝阳区“税收贡献突出企业”。

中国国际展览中心静安庄馆销售电话：010-84600200*1

中国国际展览中心天竺新馆销售电话：010-84600200*2



《商务视界》投放渠道

北京市和各区政府部门
商务联下属商务中心的写字楼、商厦，楼宇联盟下属会员管理的公共场所：

金隅大厦	新盛大厦	万通中心 D 座
大成大厦	西环广场	万霖大厦
腾达大厦	盛景国际广场	凯旋大厦
环球贸易中心	华商创意中心	中国瑞达大厦
建达大厦	瀚海花园大厦	凯晨世贸中心
建金中心	盛通广场商务楼宇	海龙大厦
锦湖中心	英蓝国际金融中心	潘家园大厦
中关村玉渊潭科技商务区	远洋光华中心	星宇大厦
中青旅大厦	中环世贸中心	中关村数字电视产业园
北广集团创新产业园（北广大厦）	裕惠大厦	叶青大厦
平安国际金融中心	瀚海海运仓大厦	国峰时代
首科大厦	瀚海长城大厦	通惠大厦
LG 双子座大厦	瀚海文化大厦	东升大厦
四惠大厦	中关村大厦	保利大厦
时代风帆大厦	华贸中心	创富大厦

商务联所有会员单位
商务联的友好商协会
大型会议、活动场所
2019 年京交会
商务联组织的各项活动



长期合作的明星艺人

(e.g.2017 时尚集团周年庆)
Long-Term Cooperation Celebrities
(e.g. 2017 TRENDS Anniversary Celebration)

