

广州服务外包

GUANGZHOU OUTSOURCING

简报

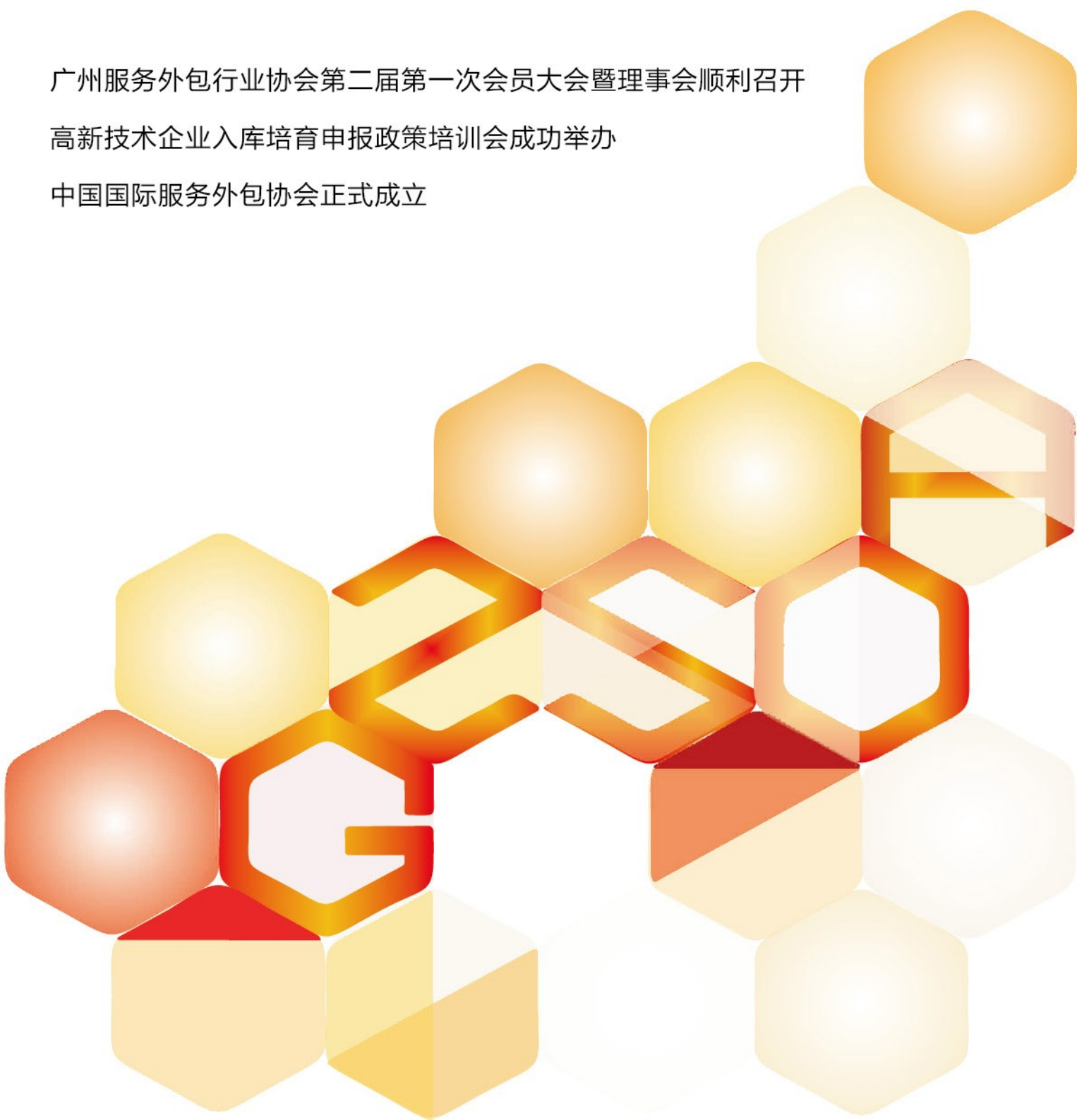
主办单位:广州服务外包行业协会

2015年 第16期

广州服务外包行业协会第二届第一次会员大会暨理事会顺利召开

高新技术企业入库培育申报政策培训会成功举办

中国国际服务外包协会正式成立



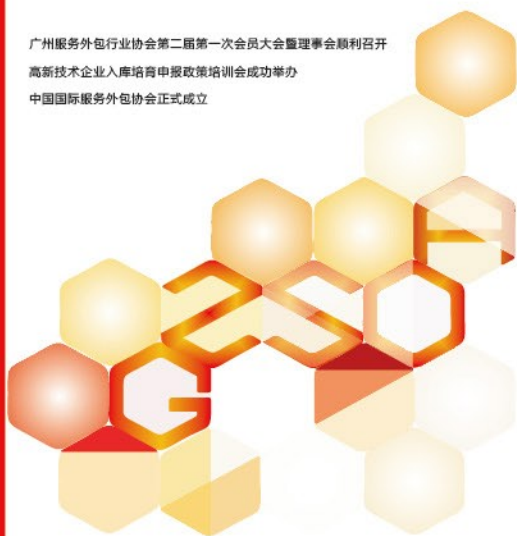
广州服务外包 简报

GUANGZHOU OUTSOURCING

主办单位:广州服务外包行业协会

2015年 第16期

广州服务外包行业协会第二届第一次会员大会暨理事会顺利召开
高新技术企业入库培育申报政策培训会成功举办
中国国际服务外包协会正式成立



2015年第16期 JUNE 2015

主 办: 广州服务外包行业协会

顾 问: 梁茹

主 编: 黄燕玲

执行主编: 欧健维

编辑/记者: 余秋红、何灏海、孙蔼容、区彦孚

设 计: 易企设 (QQ: 445663408)

联系方式

E-mail: gzsoa2010@VIP.163.com

联系电话: 020-29886387

联系传真: 020-28022260

联系地址: 广州天河区员村一横路7号大院
广东软件大厦二楼



微信订阅号: gzsoa2010

广州服务外包行业协会官方微信
扫一扫, 最新资讯, 更多服务!



Contents

目 录

【 特别报道 】

颠覆与重构：中国服务外包企业转型升级路径

【 协会动态 】

广州服务外包行业协会第二届第一次会员大会暨理事会顺利召开

高新技术企业入库培育申报政策培训会成功举办

中国国际服务外包协会正式成立

【 政策解读 】

商务部电子商务司负责人就《“互联网+流通”行动计划》进行解读

【 产业报道 】

2015年广州市服务外包人才培训机构会议成功召开

广州市科技创新大会召开 任学锋：做广东创新驱动发展“领头羊”

服务外包企业与广州超算中心对接会成功举办

国内数字新闻

颠覆与重构：中国服务外包企业转型升级路径

为什么转型和创新？

为什么中国服务外包企业需要转型和升级，就一句话，是用户逼的。因为，服务外包企业的行业用户面临着四重挑战。

第一重挑战是宏观经济环境挑战非常大。今年一季度GDP增长率为7%，是自2009年一季度后的最低点。中国的企业包括大型企业、制造业等，受到了前所未有的国际挑战，中小企业贷款也比较困难。同时，服务业在GDP中的占比已经开始增加，服务业增加值远远高于平均增加值。

第二重挑战是同业竞争激烈。在中国市场，只要哪个行业，今天利润率很高，可能过三个月、半年后，马上就变了，价格战非常厉害。这与欧美的企业差异非常大，欧美企业如果某一个行业利润率太低，可能就转向另外一个行业，与中国完全不一样。

第三重挑战是互联网公司对于传统公司的巨大颠覆和突破。每个行业都在观察——我所在的领域是否有互联网公司进来，进来之后，我们的思维模式、商业模式就要改，如果改的话，我这边的利润可能又没有了。

第四重挑战是户角变得越来越个性化。目前，市场服务商已经变成一个买方市场，用户需求的个性化，很多企业现在很难适应。

基于以上几点，传统行业基本上都需要转型，包括节约成本、管理风险、提高效率、转型创新。这种背景，要求服务外包商转型。



向哪里转型和创新？

结合我过去一两年对服务外包企业的调研，我觉得中国服务外包企业的转型和创新主要有七个大方面。

第一，是向热点行业转型和升级。中国的互联网公司，每个季度的财报都保持纯利润率至少百分之三十以上的增长。目前，服务外包企业来转向给互联网公司做外包，业绩都很不错。此外，包括电子商务外包等也是热点行业、增长率比较高的领域。

第二，是向行业解决方案转型和升级。这一转型特点非常明显，包括文思海辉的金融BI（商业智能）解决方案、软通动力的智慧城市解决方案、TCS的核心银行解决方案，还有infosys的行业解决方案。现在，如果看这些公司的网站，大家根本想不到他们是传统的外包公司，而更多的是按不同行业、技术领域提供信息化解决方案。博彦、中软等公司也都在往这个行业解决方案转型。

第三，是向产品和平台转型升级。以前，我们的服务外包企业更多的是做一些测试等基本的外包服务，根本谈不上拥有自己的产品，比较典型的是东软公司。东软最早是给阿尔派以及国内一些厂商做汽车电子外包。后来，东软开始做行业解决方案。现在，东软结合各个行业的解决方案，从底层抽象出来，目前主推两个平台。其中的UniEAP业务基础平台，是将传统企业的应用解决方案抽象成一个行业解决方案的用户平台，目前有很多用户购买，在这个平台的基础之上，用户可以花费很少的时间自己或者与东软公司合作再开发。又比如博彦科技，之前收购了印度的一家ERP公司，最近又收购了美国的大数据和营销解决方案公司PDL。可以说，很多企业都在向产品领域转型。

第四，是向嵌入式硬件方面转型升级。这类公司不是特别多，因为从软件到制造这个转型跨越很大，如果转型，整个组织结构、人员思路要有很大变化。东软是比较成功的一个案例，包括汽车电子、医疗设备这方面做得很成功。汽车电子方面，东软在德国有一个团队做汽车电子业务，奔驰、宝马、大众等公司都是东软的客户。在医疗设备领域，东软的派斯通医疗系统在国内医院销售情况也很好，将飞利浦、GE的医疗系统在中国的售价拉低了一大截，从采购角度来讲，给中国的医院节省了一大笔成本。还有上海一家公司爱数，2003年成立，最早给用户做备份软件，提供备份等相关服务，目前在做备份一体机。今年开始，爱数已经在进军东南亚市场，明年准备进军美国市场。

第五，是向业务和管理咨询转型升级。这方面，印度公司表现更好一点，包括印孚瑟斯、塔塔、维普罗等。这些公司以前从外包—解决方案—产品，现在开始转向业务咨询和管理咨询。印孚瑟斯公司网站就有一项服务叫管理咨询服务，它其实一直是向高端转型，因为在管理业务领域做得越多，对行业越了解，将解决方案、产品向行业嵌入式融合的机会就更大。

第六，是向云服务转型和升级。向云服务转型是所有的厂商都认识到的大趋势，我曾经问美的CIO，你们未来服务外包的业务会增加还是减少。他认为，理论上会减少，以前美的公司IT人员只有几十个，已经增加到700人，很多流程是自己开发，他们认为这样掌控力会比较强。未来，对于大企业来说，可能采购平台，再开发是一个趋势。但是中小企业慢慢会使用一些公共云服务。这种趋势下，大公司做私有云，中小企业用公共云，对于传统的IT服务外包商的冲击会非常大。公有云和私有云之外，还有行业云，比如给政府不同部门提供的云服务平台，往往各种行业云，都有比较好的发展方向。

第七，是向2C的互联网公司转型。这方面案例不多。我了解到一家服务外包企业正专门投资成立一个互联网公司，这家公司与原有的服务外包企业没有任何关系，完全用互联网的思维，向最终用户提供产品和服务。

如何转型和创新？

服务外包企业转型升级，说起来容易，但做起来极其困难。

首先，笔者认为最重要的是，“一把手”的思想和思维方式一定要转变为互联网思维。互联网思维有四个大的方面。

一是，开源和开放。即如何利用现有市场已有的开源产品，利用开放的思路，整合资源。二是，平等和民主。对于公司管理者来说，以前成功的经验，今天未必成功，如何吸收公司员工、合作伙伴，与他们平等和民主的交流，获得更多的信息。三是，粉丝和社区。粉丝和社区以前更多是从C端（消费者端）来谈，未来如果你的客户是B端（企业端），如何将他们聚集起来，一直跟踪他们的关注点。四是，迭代和演进。以前，我们一个项目，可能规划三个月，实施半年，交付半年，维护很长一个周期。互联网思维完全不同，可能两三个人用一个月开发的系统，在使用过程中，根据用户的反馈，不断迭代，可能一年会有十几个周期。

其次，理解颠覆和重构的本质。颠覆和重构不是翻天覆地的变化，不是你死我活的斗争，而是指从体验、沟通、速度、价格、服务、平台这六个方面，提升用户的预。哪怕一

点点就可以，只要你比竞争对手在这六个方面提升3%或5%，用户就会跟着你转。反过来的话，你的用户粘性就会很强。在这六个方面提升任何一个点，都是对传统行业颠覆和重构的开始。颠覆和重构是重建一个生态。未来的竞争不是一家家公司的竞争，而是一个平台、一个生态的竞争，谁在这个生态圈内聚集的资源更多，谁的竞争力就会更强。早期的微软，包括现在的谷歌、百度、腾讯、小米，都是走这条路，他们的生态圈内有很多公司在提供服务，通过打造一个生态构建自身的核心能力。

第三，掌握颠覆和重构的技术和手段，简单说是“4+6”。“4”指的是IDC一直谈的第三平台，包括云计算、大数据、移动和社交。“6”是建立在第三平台之上的6个关键技术，包括机器人、3D打印、自然人际接口、物联网、基于大数据的认知系统和下一代安全。这6项技术，是行业转型升级的加速器。

第四，拥抱数字化转型。一是，如何把用户体验变成全渠道、全方位。比如说银行，在排队、ATM机、PC、手机等方面，只要有人的地方，争取把这种体验都覆盖到。二是，高效灵活的业务流程。中国企业与国外企业最大的区别是整体效率非常低。我之前有一个观点，为什么中国有互联网思维，而德国、美国根本听不到讲互联网思维。这个原因，笔者认为很重要的一点是，如果说欧美互联网企业信息化总体水平是9，传统企业可能是在8左右，而中国的互联网可能也是9，但传统企业平均水平大概只有2-3。所以对于传统行业，哪怕提升一点，对它们效率的提升会有很大的帮助。三是智慧化的产品和服务。目前，中国的美的、海尔等，几乎所有的电器产品都会有智慧，我们需要适应这种转型。

第五，关注颠覆和创新的商业模式。比如360将所有的杀毒软件免费试用，前段时间又开始推出手机品牌，360老总周鸿祎提出股权众筹的概念，每一个粉丝都可以投资进来，如果这个手机品牌有收益，作为投资者享有红利，同样反过来解决360的资金问题。这种商业模式是否成功，暂时还不清楚，但未来这种商业模式的颠覆会有很多，对我们的服务外包企业会有很大的挑战，但同时会有商机。

第六，学会管理和发挥80、90后的创造性和责任感。阿里巴巴CEO已经换成所谓的70后，这除了本身由于业绩原因外，更重要的原因是马云说的，未来能不能适应80后、90后的思维。在这一方面，如果能够管理好，那我们在未来的创新能力、创新空间上适合互联网+、互联网思维方面，就会有很好的根底。

（本文根据IDC中国助理副总裁武连峰在6月5日“服务外包企业转型与创新实践”专题研讨会上讲话整理而成，发表时有删改。）

广州服务外包行业协会 第二届第一次会员大会暨理事会顺利召开

5月12日，广州服务外包行业协会第二届第一次会员大会在广电无线集团二楼多功能会议室顺利召开。本次会议是协会的换届选举会议，第一届理事会、监事和会员共122名代表出席了会议，业务指导单位市商务委陈泳芳副主任、刘旭处长，市工信委马献明副处长，省服务外包产业促进会孟霖会长，以及各区县商务部门代表等列席了本次会议。

会议首先由文俊伟会长向大会作第一届理事会工作报告。报告中指出，第一届理事会在自身建设、政策服务、行业服务、会员服务等方面做了大量工作，得到了政府和企业的认可，确立了行业地位，为协会向“现代化、专业化、国际化的行业组织”发展奠定坚实的基础，并为协会今后发展提出了建议。



文俊伟作第一届理事会工作报告



监票员宣读计票结果



新任会长梁茹讲话



市商务委陈泳芳副主任讲话

广州服务外包行业协会第二届第一次会员大会暨理事会



第二届理事会全体成员

随后，大会举行了第二届理事会的选举。经无记名投票，选出广东拓思软件科学园有限公司总经理梁茹担任会长，广州无线电集团有限公司等19家单位担任副会长，广东新华南方软件外包有限公司等37家单位担任理事。

业务指导单位市商务委陈泳芳副主任向新一届理事会的成立及新一任会长梁茹的当选表示祝贺，并指出协会过去四年不断发展，成绩斐然，广州服务外包行业发展迅速，行业规模在全省和华南地区排名首位。她希望今后协会发挥平台作用，加强研究，积极开展活动，协助企业做强做大，促进相关产业的发展。

会员大会之后，第二届理事会召开了第一次会议。会上，经梁茹会长提名，理事会表决通过，黄燕玲任第二届理事会秘书长。会议并对2015年工作计划进行了审议。



黄燕玲秘书长报告2015年工作计划

中国国际服务外包协会正式成立

5月15日，中国国际服务外包协会正式成立并在京举行成立大会。武汉市服务外包行业协会、长沙中电软件园及东软集团、海尔集团、福昕软件等多个行业协会及企业代表出席了本次会议。会上，国家服务贸易司对协会未来的发展做了指示。广州服务外包行业协会黄燕玲秘书长出席了本次成立大会并代表地方行业协会发言。广州服务外包行业协会当选国家协会副会长单位。



大会现场



黄燕玲秘书长发言



会议现场

高新技术企业入库培育申报政策培训会成功举办

为推动服务外包企业创新发展，加快实施创新驱动发展战略，6月9日，广州服务外包行业协会和广州市高新技术企业协会联合主办了高新技术企业入库培育申报政策培训会，会议在广电科技大厦二楼会议厅举行，服务外包企业代表约150人参加了会议。

高新技术企业协会张军伟副秘书长针对高企培育入库申报的相关政策和申报流程进行解读与说明，并对企业代表提出的问题进行了解答。

广州服务外包行业协会积极开展高新技术企业入库培育工作，壮大服务外包企业创新群体，促进服务外包行业发展水平的提升。



张军伟进行政策解读

技术合同认定登记免征增值税

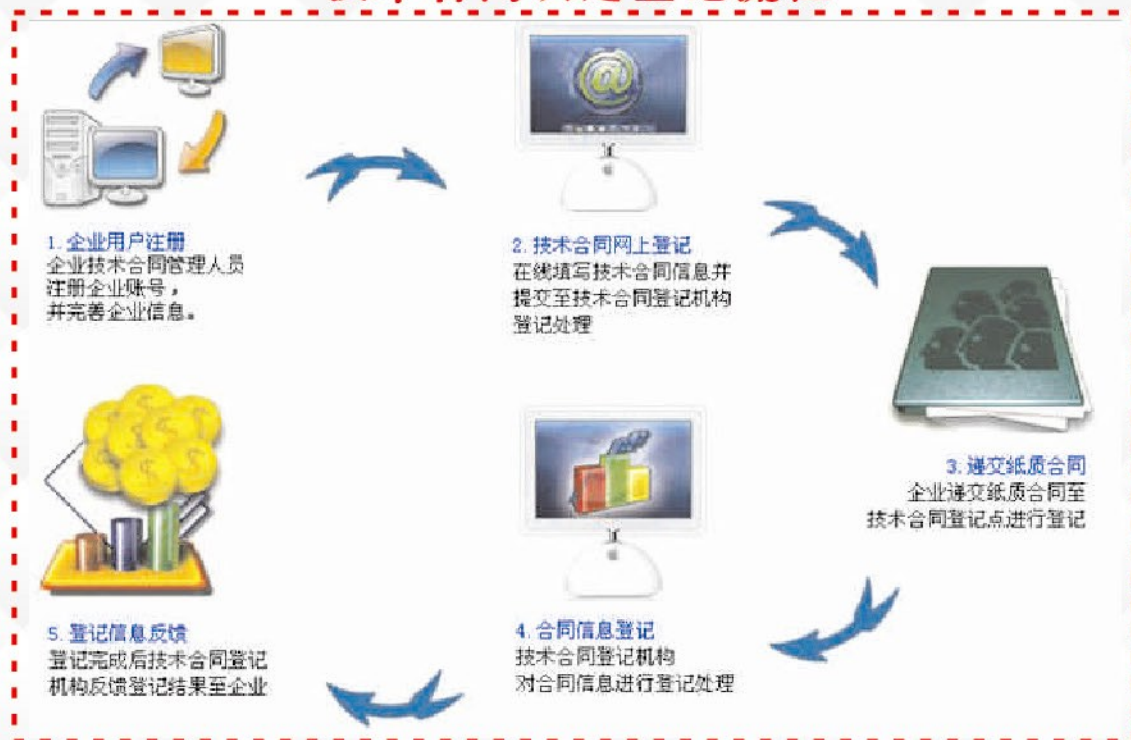
技术合同认定登记税收政策

经技术合同认定登记的技术开发（委托开发、合同开发）合同，技术转让（专利申请权、专利权、专利实施许可、技术秘密）合同，可享受技术交易额免征增值税。

技术合同认定登记条件

- 1、登记范围：法人、个人和其他组织依法订立的技术开发合同、技术转让合同、技术咨询合同和技术服务合同（包括技术培训合同、技术中介合同）。
- 2、登记原则：按地域、一次、卖方登记

技术合同认定登记流程



技术合同认定登记机构

广州服务外包行业协会已被广东省科学技术厅和广州市科技和信息化局认定为广州市第14技术合同认定登记点，开展技术合同认定登记工作。

订立了技术开发合同、技术转让合同、技术咨询合同和技术服务合同的企业可随时与我们联系，咨询和办理技术合同认定登记业务。

联系人：颜铭、余秋红

联系电话：020-29886396、29886380 传真：020-28022260

单位地址：广州市天河区员村一横路7号大院广东软件大厦二楼 邮编：510635

商务部电子商务司负责人就 《“互联网+流通”行动计划》进行解读

一、《计划》出台的背景是什么？

2015年十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。“互联网+”代表了一种新的经济形态，即充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果与经济社会各领域深度融合，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态。5月4日，国务院发布《关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》（国发【2015】24号），进一步明确了国家鼓励电子商务快速发展的态度，指明了利用电子商务培育经济新动力的发展方向。

为贯彻落实国务院的行动部署，加快互联网与流通产业的深度融合，推动流通产业转型升级，提高流通效率，打造新的经济增长点，创新服务民生方式，释放消费潜力，商务部制定了《“互联网+流通”行动计划》（以下简称“行动计划”）。行动计划立足于互联网技术在我国流通领域的应用现状，明确提出了以互联网为载体、推进现代流通体系建设的工作思路、总体目标、重点任务和主要措施，对于引导生产、促进流通、扩大消费、吸纳就业以及改善民生具有重要意义。

二、行动计划的工作思路和主要目标是什么？

我们的工作思路是以“互联网+流通”为载体，发挥市场主体作用，完善政府在公共服务、市场监管和宏观引导方面的职能，加大公共环境建设投入，夯实发展基础。以示范、培训、宣传为抓手，以技术创新和商业模式创新为驱动，整体推进和重点突破相结合，进一步深化电子商务应用，推动传统流通产业转型升级，开辟就业增收新渠道，形成“大众创业、万众创新”的新局面。

主要目标是在电子商务进农村、电子商务进中小城市、电子商务进社区、线上线下融合互动、跨境电子商务等领域打造安全高效、统一开放、竞争有序的流通产业升级版，实现流通方式的不断创新、流通效率的大幅提升以及流通环境的进一步完善。在主要目标的

基础上，我们还制定了培育200个电子商务进农村综合示范县、创建60个国家级电子商务示范基地、培育150家国家级电子商务示范企业、推动建设100个电子商务海外仓、指导地方建设50个电子商务人才培训基地等具体目标。

三、行动计划的重点工作任务有哪些？

行动计划基于我国电子商务的发展现状、社会公众的关注重点以及现代流通业今后发展趋势，根据《国务院关于大力发展电子商务加快培育经济新动力的意见》内容，提出了6项重点工作任务：一是推动电子商务进农村，打造工业品和生活用品下乡及农产品进城的便利渠道，促进农村电子商务发展，培育农村电商环境；二是鼓励电子商务进社区，创新和拓展服务型网络消费范围；三是支持电子商务进中小城市，提升网络消费便利性；四是推广线上线下互动，激发消费潜力；五是促进跨境电子商务发展，助力企业拓展海外市场；六是加快电子商务海外营销渠道建设，推动电商企业“走出去”。

四、商务部制定了哪些措施来确保行动计划的落实？

为保障主要目标的实现和重点任务的落实，我们提出了四项主要措施。这些主要措施既包括深化普及电子商务应用等现实问题，也涵盖了完善“互联网+流通”发展环境、开展示范引导、鼓励电子商务技术创新与模式创新等基础性和长远性工作，主要包括4个方面11项举措：

首先是基础和环境建设方面，具体措施一是加强顶层设计，坚持规划引领，研究制定发展智慧流通的政策性文件，建立健全智能化流通支撑体系，启动研究“十三五”电子商务发展指导意见；二是协调有关部门进一步完善移动宽带、物流配送等电子商务基础设施，提升服务能力；三是继续深入开展电子商务与物流快递协同试点，加快推动快递物流与电子商务协同发展；四是通过推进商务大数据建设加强电子商务统计监测；五是建立完善电子商务领域打击侵犯知识产权和制售假冒伪劣商品常态化工作机制，大力打击侵权售假行为。

其次是示范引导推动创新方面，一是通过继续开展电子商务示范基地和示范企业遴选和创建推进电子商务示范创建工作；二是支持传统零售企业开展全渠道运营，支持生活服务企业深化电子商务应用，线上线下融合发展，引导传统流通服务企业电子商务创新。

第三是宣传培训方面，措施包括组织利用各种媒体宣传推广电子商务领域经验做法，引领带动“大众创业、万众创新”；通过推进国家电子商务专业人才知识更新工程、指导地方建设人才继续教育基地等，进一步完善电子商务人才培训工作机制，加强人才培养。

最后是法规规范方面，一是继续推动《电子商务法》立法工作，研究出台《网上商业数据保护办法》等法律法规，进一步完善电子商务政策法规环境；二是积极发起或参与APEC、中韩、中日韩、金砖国家、上合组织等多双边电子商务谈判和合作，参与和主导电子商务国际规则制定。

五、行动计划具有哪些特点？

行动计划是商务部主动适应经济发展新常态，积极响应国务院相关部署和要求，大力营造电子商务发展环境，促进互联网与流通业深度融合的重要举措，有利于进一步发挥电子商务在培育经济新动力，打造“双引擎”、实现“双目标”等方面的重要作用。总体来说，行动计划体现出两个特点：

一是着眼于“互联网+流通”工作发展中的深层次问题，突出顶层设计和支撑环境的完善。通过出台相关政策、优化物流基础设施、提升网络服务能力、加强统计监测和知识产权保护等措施夯实发展基础，优化发展环境，同时还通过完善政策法规标准，开展人才培训和宣传，推进对外开放等进一步打造“互联网+流通”的支撑体系。

二是落脚于电子商务深化应用的重点领域和环节，提出了细微、具体的工作目标和重点任务，一方面要解决电商“最后一公里”问题，例如积极发展中小城市和农村电商，完善其快递配送、物流仓储等基础设施，同时，鼓励电商企业走出去，通过建设海外仓打造境外物流体系；另一方面是要打破电商“最后一百米”的瓶颈，比如鼓励电商进社区、推广线上线下互动、创新服务民生方式等。这些举措既是目前企业和社会公众关注的热点，也是政府利用“互联网+”积极推进经济发展方式转型升级的重要内容。

今后，商务部将根据互联网技术和电子商务发展的新形势，按照党中央、国务院的相关部署，加强与各相关政府部门的协调配合，研究“互联网+流通”出现的新情况，提出新思路，解决新问题，努力为加快电子商务创新步伐，推动商贸流通的现代化，加速推动经济结构战略性调整，实现经济提质增效升级做出贡献。



2015年广州市服务外包人才培训机构会议成功召开

5月7日上午，2015年广州市国际服务外包人才机构培训机构工作会议在科学城东软件园成功召开。受广州市商务委副主任陈泳芳委托，广州市商务委技术与服务贸易处处长刘旭通报了今年全市服务外包和培训机构重点工作，并对如何做好申报各级服务外包资金的相关事项进行了解读；中国服务外包领军企业中软公司和东软公司分别介绍了开展全国服务外包人才培训工作的先进经验；广州大学华软软件学院介绍了申报国家服务外包培训机构专项资金的成功案例。各单位围绕培养复合型人才、高层次人才、多语种外语人才和机构之间优势互补合作等进行了热烈的讨论。

广州市人社局和岭南服务外包学院、广东外语外贸大学、中山大学软件人才培训中心等22家我市认定的国际服务外包人才培训机构及行业协会共50多人参加了会议。与会单位均表示广州服务外包发展迅猛，人才需求旺盛，参加本次会议实效强，收获大。



2015年广州市服务外包人才培训机构会议成功召开

广州市科技创新大会召开

任学锋：做广东创新驱动发展“领头羊”

广州市科技创新大会提出：做广东科技创新的“领头羊”

广东省要做全国科技创新的排头兵，广州市要做广东科技创新的“领头羊”。在2日召开的广州市科技创新大会上，广东省委常委、市委书记任学锋提出，要增强责任意识、大局意识和担当意识，勇于承担起全省实施创新驱动发展战略“领头羊”的责任。

广州创新大会有“干货”，出台了广州市委、市政府《关于加快实施创新驱动发展战略的决定》，以及5份配套文件。接下来，还要出台人才和科技成果转化等相关政策，最终形成“1+9”政策体系。文件对促进科技创新具有普惠性、引导性，除与省政策相衔接配套的相关规定外，还根据广州实际，提出企业研发机构建设、成果产业化投资新机制、科技成果交易补贴、鼓励个人和在校学生创业等具体措施。

通过普惠性财税政策引导企业持续加大研发投入，由市区两级财政根据企业上一年度研发经费支出额度，按经费少于1亿元、1—5亿元、5—10亿元和大于10亿元4个档次，分别给予不同比例的补助。明确自2015年起，根据市属企业上一年度研发经费支出实际增长额度，按不超过20%的比例给予奖励性后补助。资金从每年国资收益超基数收入中安排，其中2015年不超过3亿元，2016—2017年每年不超过5亿元。原则上每年在科技经费中安排不少于2亿元，用于支持研发机构的启动建设运营和持续建设发展，对资金用途不设比例限制。启动资金由政府按协议分期无偿拨付，启动期后政府以阶段性参股方式给予后续支持。

记者在大会上获悉，广州市委、市政府明确加大财政科技经费投入，至2017年，全市财政科技经费将比2013年实现倍增，总额达100亿元以上，引导带动全社会R&D经费支出达590亿元以上，占GDP的比重达到2.7%。加快实施科技企业孵化器倍增计划，到2017年达到1000万平方米，打造具有全国影响力的广州孵化品牌。

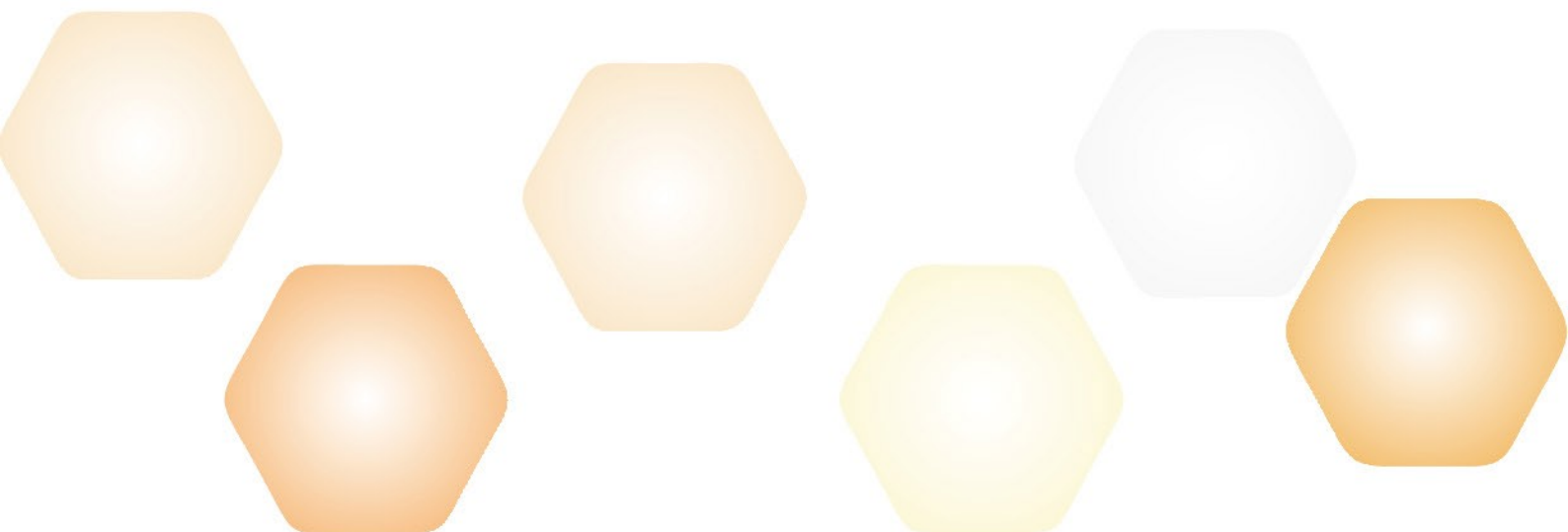
2015年，广州市科创委会同市有关部门大力推动科技型中小企业在“新三板”挂牌。仅4个多月，已培训科技型企业2100多家，已有500多家企业意向接受重点培育辅导，100多家企业进入项目储备。2015年，新增挂牌企业21家，累计达57家。“广州科技板块”在全国“新三板”格局中初具规模、脱颖而出。最高每家挂牌企业可从政府获得130万元的专项奖励资金。

服务外包企业 与广州超算中心对接会成功举办

5月8日上午，广州市商务委在世界一流水平的广州超算中心举办了“服务外包企业与广州超算中心对接会”。广州市商务委副主任陈泳芳出席会议并致辞。陈泳芳希望服务外包企业利用广州超算中心云超算资源，加强业务对接，促进服务外包业务迈向高端。

广州超算中心袁学峰主任认为这次超算与外包产业的融合是相见恨晚，他介绍了新材料、生物技术、数字制造、能源、自然环境和智慧城市等6大领域平台的应用，并表示很乐意以优惠价格支持广州服务外包企业的成长。金域医学检验、小白龙动漫和德捷科技等7个项目与广州超算中心进行了业务对接。

国家超级计算广州中心由广东省人民政府、广州市人民政府、国防科技大学、中山大学共同建设，是广州市重点建设的科技一号工程，是助推战略性新兴产业发展、支撑国家创新型城市和智慧广州建设的重大战略性基础设施，是融高性能计算、海量数据处理、信息管理服务于一体的世界一流超算中心，可为我市各类服务外包企业的技术和业务发展提供强大支撑。计算速度连续4次蝉联全球TOP500超级计算机第1名。



国内数字新闻

2015年1-5月，我国企业签订服务外包合同金额**425**亿美元，同比增长**6.3%**，执行金额**310.8**亿美元，同比增长**14%**。其中离岸服务外包合同金额**263.6**亿美元，同比下降**2.6%**；执行金额**204.6**亿美元，同比增长**10.3%**。我国在岸服务外包合同金额**161.4**亿美元，同比增长**24.8%**，执行金额**106.3**亿美元，同比增长**21.7%**，显著高于离岸服务外包发展增速。

1-5月，我国企业承接“一带一路”沿线国家服务外包合同金额**53.2**亿美元，同比增长**19.8%**。执行金额**34.2**亿美元，同比增长**4.8%**。其中，承接东南亚国家的服务外包合同金额和执行金额分别为**32.5**亿美元和**21.2**亿美元，同比增长分别为**23.9%**和**15.7%**。

1~4月，我国软件和信息技术服务业实现软件业务收入**12146**亿元，同比增长**16.7%**，增速比去年同期下降**4.3**个百分点，比1~3月下降**0.8**个百分点。实现利润总额**1341**亿元，同比增长**11.5%**，高于1~3月**2.4**个百分点，但仍低于去年同期**11**个百分点，低于收入增速**5.2**个百分点。

软件产品增速回升，信息技术服务占全行业比重超过一半。1~4月，软件产品实现收入**3796**亿元，同比增长**15.4%**，增速高于1~3月**2**个百分点。其中，信息安全产品增长**17.6%**，高出全行业增速**0.9**个百分点。信息技术服务实现收入**6213**亿元，同比增长**17.4%**，增速低于1~3月**2.7**个百分点，占全行业比重**51.1%**，超过一半。其中，运营相关服务（包括在线软件运营服务、平台运营服务、基础设施运营服务等在内的信息技术服务）收入增长**18.9%**；电子商务平台服务（包括在线交易平台服务、在线交易支撑服务在内的信息技术支持服务）收入增长**22.3%**，高于1~3月**0.3**个百分点。集成电路设计实现收入**453**亿元，同比增长**12.9%**，增速低于1~3月**1.1**个百分点。嵌入式系统软件实现收入**2137**亿元，同比增长**17%**，增速比1~3月低**1.1**个百分点。

《广州服务外包行业简报》

诚邀您的来稿！

广州服务外包行业简报主要报道广州服务外包行业动态，反映业界发展过程中的问题与挑战，并为服务外包企业解读最新的外包政策，为产品及服务供应商缔造有效的推广平台，为广州服务外包企业提供了一个低成本的有效宣传通道。简报读者锁定服务外包企业相关负责人、广州服务外包行业相关政府部门和国际知名商协会、主要发包国家使领馆等相关国际机构负责人。

《广州服务外包行业简报》“企业风采”栏目诚邀广州服务外包企业的来稿，稿件内容可以是：

- ★ 研究：对服务外包产业问题的研究、论述、评价或建议；
- ★ 分享：在服务外包企业运营管理中的经验心得与体会；
- ★ 宣传：广州服务外包行业协会会员单位的产品及服务推广。

稿件要求资料可靠、数据准确，并尽可能提供画面清晰的图片文件。请将来稿及相关图片以电子邮件的形式发送至以下邮箱即可。

联系方式

- 电话: 8620-29886387
- 传真: 8620-28022260
- 邮箱: wei.ou@gzoutsourcing.cn
- 地址: 广州市天河区员村一横路7号大院广东软件大厦二楼



快捷、高效、低成本的展示平台

