## 两江新区又一数据中心 项目落户 助力中新(重庆)国际互

2019 年 8 月 26 日,重庆两江新区管理委员会和万国数据服务有限公司正式签署协议,推动在重庆两江新区建设数据中心项目。

联网数据通道建设

万国数据服务有限公司是新加坡科技电信媒体集团(ST Telemedia,淡马锡旗下投资公司,简称 STT)旗下投资的 IT 基础设施服务提供商。万国数据创立于 2001年,并于 2016年11月在纳斯达克上市,拥有 18年安全可靠的数据中心托管及管理服务经验。万国数据目前服务客户超过600家客户,包括大型互联网及云服务供应商、金融机构、电信与 IT 服务提供商以及国内大型企业和跨国公司。万国数据在国内大部分核心经济区域部署数据中心,在北京、上海、广州、深圳、成都、香港、昆山及河北等地拥有超过 30 座在建中与已投入运营的数据中心。

在中新(重庆)战略性互联互通示范项目框架下,此次万国数据将在重庆两江新区设计、建设并运营的数据中心项目,选址水土工业开发区,占地73.7亩,建筑体量为7.36万平方米,计划今年底前开工建设,工期2年。该项目将利用万国数据云服务的先进理念与产品,为企业提供全方位的云计算大数据支撑保障。

该数据中心是两江新区在中新互联互 通项目信息通信领域的重大项目,将作为 新加坡与重庆企业之间的桥梁与纽带,助 力中新(重庆)国际互联网数据通道的建设 和应用, 重点为重庆与新加坡在金融、物 流、航空、信息通道等主要领域的企业提供 云计算大数据服务,推动两地在互联网数 据中心、云计算、大数据等领域展开全面合 作,对进一步充分发挥两江新区中新示范 项目核心区域优势具有带动作用。未来,该 项目可促成更多高质量、高价值数据客户 落户两江新区,带动更多大数据、智能化方 面的优质企业入驻两江新区。该项目有利 于支撑企业跨境运营的国际信息交互需 求,加快推动重庆两江新区智能产业的发 展,进而形成由重庆辐射周边地区的国际 信息通信高地。

截至今年上半年,重庆已经累计签约中新合作项目 169 个,投资金额 263 亿美元,极大促进了重庆内陆开放高地建设。其中,两江新区作为中新示范项目的核心承载地,已累计签约项目 50 个,投资金额120 亿美元。 (谢力 苏旸)



### 浙江力普入选绍兴市 2018 年度"隐形冠军" 名单

日前,绍兴市经济和信息化委员会公布关于2018年绍兴市"隐形冠军"企业名单,中国粉碎技术领航者——国家高新技术企业浙江力普粉碎设备有限公司榜上有名。

浙江力普自创建以来,独辟蹊径,借 力国家重点支持的新材料、新能源等战 略性新兴产业领域,专致纳米碳酸钙、石 墨球化粉碎、精制棉粉碎制备纤维素醚 三大市场领域,进行产业细化深耕,持续 科技创新,对于粉体加工中的各种疑难 问题拥有独特的技术优势,成为上市公 司、世界500强等高端客户的长期战略 合作伙伴。"力普高科"牌粉碎设备获评 绍兴名牌产品, 跻身我国粉碎设备行业 屈指可数的名牌产品行列。公司现已成 为我国知名的专业生产各类超细粉碎。 精细分级成套设备的国家高新技术企 业、浙江省优秀创新型企业,中国无机盐 工业协会碳酸钙行业分会第五届理事会 理事单位(2017-2022年)。

成功研发的纳米钙粉碎生产线解决了碳酸钙由粗变细的技术难题,使碳酸钙产业向纳米级转型升级提供了技术装备支撑。力普研制的石墨粉碎球化生产线破解了石墨粉粉碎技术落后难题,吸引并成了日本、巴西客商以及国内石墨集产地的首选。精制棉制备纤维素生产线可实现纤维素醚化反应后的干燥粉碎一步完成,为我国纤维素粉体行业提供了一种技术国际领先的超细纤维粉碎设备。

浙江力普咨询热线:13806745288 13606577969

传真:0575-83152666 力普网站:www.zjleap.com E-mail:zjleap@163.Com

# 受人之托 忠人之事

### 一记广东时文律师事务所执行主任靳自本律师

■ 本报记者 彭慧

"律师职责以维护当事人合法权益为核心,社会责任又要求律师担当公平正义的角色,这就需要律师深思慎行。"这是靳自本律师的口头禅。

#### 一波三折 将计就计

"原本非常简单的民间借贷案件有时在执行阶段也会一披三折,我便采取将计就计的战术。"靳律师说起 2014 年底,受蔡某、徐某委托办理的一起民间借贷纠纷案件。

本案件借条、银行转账单等证据都非常充分。首先,在起诉时,靳律师为预防案件在作出判决后难以得到有效执行,便劝说委托人对被告位于深圳市的房产申请诉讼保全查封。案件很快在南山法院作出判决,被告没有上诉,也没有自觉履行。无奈之下,靳律师只能向法院申请强制执行。然而,在执行过程中,被法院告知,该房婚后财产,其妻子占有一半份额,法院无权拍卖属于其妻子卢某的份额。

斯律师被迫又向南山法院提起对被告妻子卢某的诉讼,经南山法院再次作出判决,判处被告徐某、卢某对婚姻存续期间的共同债务承担连带清偿责任。斯律师又向法院申请强制执行。但在准备拍卖房屋时,法警发现这拟被拍卖房屋里住着一对夫妻,高某夫妻对法警说自己很早就下并且花钱买下了该房。认为法院无权拍卖自己的房产,高某遂向南山法院执行局提出执行异议。经过南山法院执行局组成合议庭审理,异议双方进行了激烈的较量,靳律师获胜,案件又恢复执行。

但高某对合议庭所依法作出的裁定不服, 又向南山法院提起执行异议之诉。在起诉时高 某使出浑身的招数,包括但不限于与被告徐 某、卢某串通一气和装疯卖傻,高某甚至当庭 威胁要把靳律师干掉。

面对这样的对手,靳律师沉着冷静,毫不 畏惧,采取将计就计的战术,最终大获全胜。但 高某仍不甘心失败,向深圳市中级人民法院提 起上诉,在二审即终审过程中,靳律师沉着应 对,以最充分的准备应对高某的挑战,最终靳 律师赢了。

#### 随机应变 借力打力

说起代理案件,靳律师说,无论委托人遇 到的是何种法律纠纷,只有法律功底深厚,社 会阅历和生活经验丰富的律师对法律条款才



能运用自如,而且办案技巧娴熟,再辅之以雄辩的口才、灵活的庭审应变能力,往往能够使案件处理取得出乎当事人预料的满意结果。

2017年冬天,深圳市某商会一个张姓的 副会长,以100万人民币受让一个在深圳某高 校当教授的同乡刘某所持有的深圳市某科技 股份有限公司25%的股权,刘某在转让股权时 明知其所持有的某科技股份有限公司的股份 是限制转让的股份,却仍与张某签订《股权转 让协议》。依据《中华人民共和国公司法》第一 百四十一条,发起人持有的本公司股份,自公 司成立之日起一年内不得转让。刘某在收取张 某所支付的100万元股权转让款后,因为法律 障碍而无法实现《股权转让协议》的目的。为了 规避"合同诈骗"的刑事法律风险,就想出一招 将"直接持有"变更为"间接持有"计策,即设法 创立一家新公司,让张某成为该新公司的绝对 控股股东,占该公司51%的股份,刘某利用其 原始股东的影响力动员拟转让股权公司的其 他股东,共同将49%股份转至新设立的公司名 下,从而达到让张某间接持有某科技股份有限 公司25%的股权,并假意给张某连续分了几个 月的红,又让张某查账,让张某感觉自己好像 是一个真正的股东一样,从而达到侵吞张某

100万的目的。面对这样一个高智商的对手, 靳律师采取稳打稳扎,步步为营的战术,靳律 师一审获胜。

刘某不服,向二审法院提起上诉,在二审过程中刘某又更换了代理律师,并与代理律师精心策划上诉谋略,其所提交的上诉状长达30页,基本上把公司法等相关法律法规中只要对其有利的法条引用了个遍,还精心导演了申请证人出庭作证和提出"新证据"一出戏。

新律师随机应变、借力打力的策略并猛烈 攻击对手要害,最终在二审中稳操胜券。

#### 受人之托 忠人之事

"受人之托,忠人之事"出自明人冯梦龙的《警世通言·卷三十四》,全句意思是接受了别人的托付,就要竭尽全力为别人办事,强调了重承诺,有诚信,言出必行的态度。

2018 年,靳律师代理一宗案情极端复杂的遗产继承案,该案原告是同父同母姐妹四人(以下简称 A,B,C,D),被告(以下简称 E)是与四原告同父同母的兄长,第三人是与前述同母异父的郑某遗孀。诉争财产事实上是郑某生前与妻子即第三人共同出全资兴建的一栋八层

的小产权房,但用的是六兄妹共同的母亲(以下简称老母)的名义报建的,当时共建好两栋房,因 A、B、C、D 四姐妹早已出嫁,郑某念及兄弟之情(尽管是同母异父兄弟),将其中一栋无偿赠与给了 E,另一栋留给自己和妻子及两个孩子居住使用。

因郑某在建房过程中积劳成疾住院治疗, 自用的这一栋就完全由妻子即本案第三人行 使占有、使用、受益和处分的权利,另一栋由 E 占有、使用、受益和处分。不久,郑某病逝,就在 郑某去世后次年,老母也相继去世。

就在老母尸骨未寒之际,原、被告密谋策划要把郑某遗孀所占有的那一栋作为老母的遗产来分。为了掩盖事实,E 假意将自己的那一栋也作为老母遗产来分,在庭审过程中,原、被告的意见高度一致,五兄妹齐心协力共同对付第三人。

因案情复杂,福田法院采用合议庭审理该案,并且连续开了两次庭,两次开庭时间均超过四小时。在庭审过程中,靳律师据理力争,不依不饶与原、被告展开辩论和抗争,其义正辞严的声音震撼着整个法庭,福田法院的判决结果真可谓额手称庆。

法院判决将 E 的那栋房产作为老母遗产 由 A、B、C、D、E 及郑某的晚辈直系亲属按份继 承,第三人所占有的那一栋不能作为老母的遗 产,产权仍归第三人所有。

诉讼结果令原、被告始料未及,郑某的子女还意外分得了两套房(原属于 E 占有和受益),这正是"机关算尽太聪明,到头来反误了卿卿性命"。

原、被告于心不甘,企图通过上诉来挽回 惨败的颓势,分别向深圳市中级人民法院提出 诉讼。

该案深圳中院拟定 2019 年 10 月底开庭 审理,欲知二审法院审理结果,我们拭目以待。

斯律师数年如一日时刻把委托人的嘱托放在第一位,通过成功办理大大小小数百起案件,处理多宗具有社会影响力的疑难复杂案件,积累了丰富的实践经验,在当事人心中树立了"专业、有实力、认真负责"的律师形象,在业界赢得了良好的声誉。超顺集团、恒天地产、蓝星股份、佳兆业地产、捷利股份、万达丰投资、康鑫机电、希力普环保、鹏盛国能、修德集团等多家公司聘请他担任常年法律顾问,近期又被深圳市大鹏新区统战和社会发展局聘为法律顾问。

正因为靳律师拥有一颗"受人之托,忠人之事"滚烫的心,才使他在为委托人谋求公平、公正和合法权益的道路上披荆斩棘,稳步前行!

## 烟台亮出自贸新名片 创新迎来加速度

中国(山东)自贸试验区烟台片区近日在北京举行政策推介会,面向全球推介亮点特色与重点载体,推出一揽子先行先试的政策与行动计划,勇当改革创新的"试验田"。

8月26日,国务院印发山东等六个新设 自由贸易试验区总体方案,山东自贸区"靴子" 落定,济南、青岛、烟台成为山东自贸区三大片 区。其中烟台片区实施范围29.99平方公里, 包括中韩(烟台)产业园、烟台保税港区西区两个国家级园区。

据介绍,作为首批国家级经济技术开发区、"一带一路"海上重要节点城市、山东新旧动能转换核心区、中韩(烟台)产业园和自贸试验区,烟台片区有着鲜明的特色与亮点,将高标准建设中韩(烟台)产业园,规划建设中日特色产业园,推动建立中日韩跨国产业联盟,力

争在创新区域经济合作新路径、新模式方面起到示范带动作用。同时聚焦产业优势,推进高端装备制造、新一代信息技术、新材料等产业智能升级,打造智能制造产业发展集聚区;聚焦资源优势,打造全国海洋经济建设"烟台样板"。

据了解,烟台片区将在更大范围内进行改革创新实践和探索,围绕推动产业升级、引领

创新驱动、打造一流环境,该片区已发布了《承接自贸区建设促进营商环境升级行动计划》《自贸区产业导入及"四新四化"项目招引行动计划(2019-2021)》等"八大行动计划",力争打造先进制造产业中心、国际贸易中心、区域金融中心、商事服务中心、国际科创合作中心、国际会展文旅中心、海洋经济创新中心等。

(高洁 滕军伟)

## 浅谈如何打造"爆款"抖音视频

■ 刘楚翘

抖音作为短视频领域的巨头,流量庞大。 2019年7月,抖音宣布日活跃用户超过3.2 亿,上半年增长了7000万日活跃用户。事实上,现在不论是个人还是品牌,在抖音创造奇迹已经不是新鲜事了。无论是为了企业品牌,个人KOL,还是兼职爱好,抖音都值得关注、探索。本文着重谈谈如何打造"爆款"抖音视频。

#### 一、"爆款"抖音视频的特点

1、搞笑

脑洞大开以及诙谐幽默等,这类视频很容易火起来,大家都喜欢这类素材的视频,也是可以用来人们在无聊的时候打发时间,并且会长期受到人们的关注。"维维啊"就是一个脑洞十分大的博主,他的每一个视频都是很搞笑的,但每一次的剧情都是神反转且搞笑中略带嘲讽。"阿纯(全网男女通用脸)"他本身是一个有肌肉且身高达到190+,通过美颜加滤镜,摇身一变,就变成了软萌妹子,这种脑洞大开的剧情让网友也大跌眼镜。但是这类视频也很容易被同质化且竞争也很激烈。

#### 2、出乎意料、令人眼前一亮

不知从何时开始,在那些爆火的短视频中,出现了这样一类作品:开头看似平平无奇,一切正常,突然惊现神转折,给了 ve 观众一个措手不及,而这种措手不及也大大提升了观众对此类视频的强烈兴趣。在短短 15s 到 60s 的体量内,"反转"设计凭借出人意料的戏剧化特性最大程度地吸引了用户的注意力,满足了用户的好奇心理,娱乐心理。也正因此,各类"反转"短视频层出不穷,"反转"式的剧情设计正在成为爆款短视频的标配之一。

#### 3 +味+5

近两年"土味营销"大火,与"高大上"、"性冷淡"的传统营销形成鲜明对比。2019年上半年最火爆的"土味营销"要属《啥是佩奇》。作为大电影《佩奇过大年》的造势视频突然刷爆朋友圈,一天内视频播放量超3000万,微博超话超3亿。尽管不时有人站出来吐槽"土味营销",但各行各业还是会加以利用并赚个"盆满钵满"。比如支付宝、苹果手机、百度等等"科技大厂"都有类似"土味营销",个中翘楚层出不穷。"土味营销"有"土味吃播"、"土味剧情"、"土味包装"和"土味人设"等。

运营好抖音短视频,除做好最基础的定位,账号头像,名称,签名,音乐视频制作技能等等,更要掌握打造"爆款"抖音视频的思路和方法。

#### 二、如何打造"爆款"抖音视频

#### 1、巧用"反转"式剧情

"反转"式剧情归纳起来主要有性别反串式反转,身份、形象的反转,搞笑短剧中的剧情反转和悬念式反转等。抖音中,性别反串式反转的代表人物阿纯,美颜前是一个油光满面、不修边幅的糙汉子,美颜加换装之后立马变成了可萌、可甜、可御的超级美少女。"阿纯(全网男女通用脸)"靠着性别反串在抖音上收获了1600多万粉丝。虽然阿纯发布的视频内容基本都是围绕反串前后的对比来进行的,但是就目前来看,粉丝对于这种模式仍然保持着极大的兴趣和期待。从一个身高1.91米的男人,变身成各种类型、风格的美少女,这种性别反串带来的强烈视觉反差感,不仅满足了用户的好

奇心理,也让用户每一次点开视频前,都抱着

疑问和期待:这一次,阿纯玩的又是哪种风格;

身份、形象的反转的代表人物柚子cici酱。身 份、形象的反转目前被运用在了多种类型的短 视频中。一开始因为长相、穿着打扮不够亮眼 的主人公在遭遇旁人嘲笑侮辱后,经过化妆、 变装,或是被毕恭毕敬的员工亮明身份后,以 一种全新的姿态出现,实现了身份、形象的瞬 间反转; 搞笑短剧中的剧情反转的代表人物 陈翔六点半。此外,"祝晓晗""大G""美少女 小惠"等多个账号,也经常运用各种反转设计。 搞笑短剧中的剧情反转实现的手段有多种,有 的是通过打破常规生活经验和生活常识,有的 是通过挖掘同一件事情中的不同角度,有的是 通过颠覆看似顺其自然的情感走向……但是 最终目的,都是通过反转带来的强烈反差感凸 显剧情的戏剧性和趣味性;悬念式反转的代表 人物"名侦探小宇"。"名侦探小宇"是专门围绕 女性安全问题生产内容的一个推理类账号,在 视频中, 真实案例被改编为一个个简洁的短 剧。一般视频前半部分呈现的是女性遇到的各 种看似正常的生活情境。而到后半部分,小字 出现及时制止危险的发生, 并还原危险经过。 悬念式反转不仅充分调动了用户的紧张心理, 也让画面的说服力、可看性变得更强。

#### 2、文字内容的视频化

抖音上一种蛮火的视频形式,不需要真人出镜,也没有复杂的拍摄剪辑,是以文字+声音+图片这三种元素来构成视频内容,并且,拥有极高的粉丝量和曝光量。这种类型的视频由于主要输出了某种观点/某个段子/某种干货,就像微博、公众号的一个图文话题下引发网友的讨论一样,能够在评论区引起很多的互动讨论,可以说是一种文字内容的视频化。

动态文字的出现形式让观众在每看了"一句话"之后,都对"下一句"都充满了期待和新鲜感。和原来只能用复杂的电脑 AE 制作不同

的是,现在可以通过某些 APP 用手机轻松制作出这种个性化的文字视频。不需要出镜,不需要剪辑,只需要找好账号定位和内容选题,就可以轻松的创作出无数 IP 化的视频内容。

#### 3、选题追热点

我们运营抖音无非就是依附抖音让自己的账号有更高的曝光率从而达到涨粉、变现的目的。如果你的视频播放量、点赞数不高不一定是你不了解平台规则,或许是自己的视频不够吸引大众。在制作视频时大家可以尝试利用热门话题进行二次创作。热门题材可从抖音、微博、B 站等多个社交平台获取。只要利用好热门话题,一个视频涨粉十万也就是 1-2 天的时间。值得注意的是,一旦当下话题的热度稍退,我们就要开始寻找下一个热门题材进行创作,达到持续输出的效果。

#### 4、巧用"土味营销"

围绕"土味吃播"、"土味剧情"、"土味包装" 和"土味人设"等做文章。"土味吃播"呈现给大 众的不仅是美食本身,还有建立在"土味沙雕" 人设上的底层美食体验和反差观感。"土味剧 情"不算新鲜的营销类型,早在《万万没想到》 《暴走大漫画》火遍全网时,"土味剧情"就小有 气候。"土味包装"可谓土味营销中的战斗机,从 椰树椰汁的大字报式外包装,到雪碧的"土味情 话"包装再到"搞大了"的旺旺,可谓从不消停。 "土味人设"更倾向于在娱乐圈里作妖,比如 2018年大火的土创101选手王菊,老牌歌手周 杰伦突然"皮一下"的"土味歌词"以及奶茶梗, 都是在"人设"上下功夫,不同的是前者属于新 构建人设,后者是丰富人设。但必须清楚"土味 营销"不等同于"低俗营销",品牌、明星以及平 台要保持一定审美追求和思想高度。营销可以 接地气娱乐大众,但绝不能耍流氓愚弄百姓。 "土味营销"不是低俗营销的"遮羞布"。