

市场亟待规范监管 中企海外安全问题催生海外安保热 护航：中国安保企业海外试水

■ 陈婧

“这不只是一个黄金市场，而是一个钻石市场”。在一个以“海外安全”为主题的论坛上，一位业内人士如此强调海外安保的市场前景。

一支来自中国的“淘钻”队伍——中国本土安保企业，正在进入这个增长快速、潜力巨大的市场，想要在保守估计市场总额大约 100 亿美元的大蛋糕中分一杯羹。不过，“淘钻”之路并不容易。

进军高风险地区

隔着一道两米多高的水泥院墙，一束炫目的火光在夜色中腾空升起。

这里是伊拉克首都巴格达。2016 年 4 月 17 日，作为一家国内大型工程企业的安保顾问，周晓飞下榻在这里的一家酒店。看到火光升起的瞬间，周晓飞有点懵，下意识后退了几步。在他的身边，当地服务生和安保人员跑的跑，举枪的举枪。

周晓飞的工作就是和无处不在的风险、不期而遇的致命威胁打交道。

伊拉克是周晓飞第一次走出国门的地方。10 年前，作为曾在“雪豹突击队”服役的一名武警战士，周晓飞被派驻中国驻伊拉克大使馆，执行安保警卫任务，是中国驻伊拉克大使的随身警卫。

退役后，周晓飞涉足企业海外安保业务，目前受雇于伟之杰安保集团，成了一名业内知名的“海外安全顾问”。自 2011 年后，他几乎保持着每年一次的频率造访伊拉克，今年已经是第 6 次了。作为安全顾问和安全培训教官，他还曾去过乍得、尼日尔、苏丹、南苏丹、委内瑞拉、厄瓜多尔、秘鲁和沙特阿拉伯等国。

周晓飞的足迹，大致勾勒出了中国安保企业“走出去”的路线。同时，这条路线也是随着近 10 年来中资企业“走出去”的步伐而形成的。

收益当然是驱动中国企业“走出去”的主要动力之一。但其中也不乏无奈。作为对外投资领域的后来者，中国企业有时候不得不向一些西方国家“看不上”的高风险地区进军。

分一杯羹殊为不易

今年 4 月，凤凰国际智库推出了一份



●中国海外安全与防卫研究中心副主任刘新平

“国内及在华安保公司”排名，国外安保行业巨头士瑞克保全公司（G4S）和化险咨询（Control Risks）高居榜单的前两位。这份报告指出了国内外安保行业之间显而易见的差距：“士瑞克保全公司从事安保业务已有 100 年历史，化险咨询也早在 1975 年就开展了海外安保业务。而中国国内主流安保企业直到 1993 年才开始起步。”

差距体现在很多方面。

比如，“国外大型安保企业的服务合同通常都厚达几十页，非常详尽；而我们的许多安保企业的合同往往就是几页纸。”中国海外安全与防卫研究中心副主任刘新平说。

在中国安保公司国际部总监黎江看来，2015 年甚至可以看成是中国“海外安保”行业发展壮大的“元年”。

说起 2015 年，海外安保圈儿里都会提起一起不幸事件。

2015 年 11 月 20 日，中国铁建股份有限公司 3 名高管，在西非国家马里首都巴马科的一家酒店遭遇恐怖袭击遇害。习近平主席就此事作出重要批示，要求有关部门加大投入和保障，加强境外安全保护工作，确保我国公民和机构安全。来自国家高层的重视，加上越来越多的中资企业风险意识提高，黎江体会到，上门咨询海外安保业务的人比以往多了“三五倍”。

市场无疑是有的。“仅仅中石油、中石化、中海油三家中资巨头，一年的海外安保费用就在 20 亿美元左右。”刘新平说。

但是，要想在海外安保市场中分一杯



●中国安保公司国际部总监黎江

羹，却殊为不易。个中原因多多。

比如，依照有关规定，中国安保公司人员在海外不能持枪，这是相比于西方安保公司的劣势之一。因为不能持枪，诸如随行护卫等业务，中国安保公司通常无法承接。

事实上，能否持枪并不是国内安保行业发展的真正瓶颈所在。人才才是最关键的一环。

黎江告诉记者，大多数涉足海外安保的企业，都是从国内安保业务过渡而来的，“这是一个从劳动力密集型到技术密集型的跨越。”现在行业中主流的海外安保企业，大多采用的是向海外派遣精品安全官的模式”。

于是，合格的安全官成为稀缺资源。而所谓“合格的安全官”，经验是至关重要的因素。

“能文能武”是当前海外安保行业用人的理想标准。但是，要找到现成的理想人才并不容易。像周晓飞这样在从业前就有在海外高风险地区常驻经历的从业者，在业界是凤毛麟角。

伟之杰安保集团总裁者美杰认为，安保行业吸纳人才的一个瓶颈，还在于人才本身的观念。他表示，我国的一些退役军警，退役后似乎更愿意“当公务员，谋个铁饭碗”，发挥特长进入安保行业，并不是这些怀有特殊技能的专业人士的主流选择。

市场亟待规范监管

希望让中国安保公司做安保的海外中资企业项目并不少，但问题是，市场上能够



●伟之杰安保集团总裁者美杰

提供完备海外安保服务的公司并不多。刘新平说：“目前，真正涉足海外安保业务的中国本土安保公司满打满算不到 20 家，真正在海外落地的公司最多也就 10 家左右。”

在海外安保市场里，真正合格的“玩家”并不多，但市场却被炒热了，甚至是“过热”。

“恶性竞争”的苗头已经开始显现。“低价竞争、虚假宣传、托关系拿项目，这些都并不鲜见。有的公司并不具备安保资质，却以咨询公司的名义、以在海外临时注册公司或挂靠有资质的公司的方式，来争夺项目。”刘新平说。

“没规矩、没门槛，谁都可以做，鱼龙混杂”，这是者美杰眼中的海外安保市场现状。“中国本土的安保企业现在是各走各的道、各唱各的调。一个个小舢板怎么比得过人家大航母呢？”者美杰反问道。

有鉴于行业现状，刘新平提出了创建一个行业联盟，设立行业标准，整合海外安保行业的想法，“英国士瑞克保全公司就是由几家小公司整合起来的”。

也有人建议，政府应大力扶持中国海外安保企业的发展。不过，黎江对这种说法有些不赞同。黎江认为，政府的作为也应该有界限。“什么叫扶持安保企业发展？是让国家分配给你项目，还是强制让海外中资企业购买多大比例的中国本土安保服务？如果是那样，无异于是要创造一个新的垄断市场”。

刘新平也持与黎江同样的看法：“行业的发展最终还是要靠市场来解决。”

大龙网冯剑峰： 中国制造 需“换道超越”

近日，在“中国电子商务创新发展峰会主论坛”上，大龙网创始人、CEO 冯剑峰表示，大龙网打造的互联网+外贸的“1+1+1”平台不光是为中国制造找到“弯道超车”的路径，更是为新中国制造转型升级提供了“换道超越”的高速公路。

5 月 25 日，由国家发改委、贵州省政府主办的中国大数据产业峰会暨中国电子商务创新发展峰会(简称“数博会”)开幕。国家领导人出席了开幕式，国内外知名企业领军人物齐聚一堂，腾讯马化腾、百度李彦宏、阿里巴巴马云等业界大佬共同探讨大数据领域未来发展。

大龙网创始人、CEO 冯剑峰受国家发改委邀请出席数博会并发表主题演讲：“跨境电商不是互联网+，而是 1+1+1”。在演讲中，冯剑峰表示，科学技术的发展，把我们整个贸易行业推向了新的时代。展望未来，很多地方政府的领导都提出了这个口号叫“弯道超车”，如果我们传统的贸易渠道比做是羊肠小道、乡道和国道，在新形势下的这种移动互联网加海外仓、加海外展、加新中国制造的生产能力，再加上国外本土化供应链的服务体系，把他们整合起来，也许就不是弯道超车，叫做换道超越，因为我们有可能从过去的国道换到新的高速公路、新的高铁上。

基于对互联网时代的跨境电商的认识，大龙网致力于打造一个帮一个普通中国企业进行转型升级的平台，在这个平台上不光是卖产品，中国的商人能跟全球的商人互通互联，能够以商会友，甚至在此基础上传播我们中国的文化。对于大龙网来说，就是如何把中国制造，以及对商业认知的传播融合到渠道上去。由“互联网+中国制造的巨大产能+海外市场”的旺盛需求正是“1+1+1”的内涵，这个“1+1+1”的平台不光是为中国制造找到弯道超车的路径，更是为新中国制造转型升级提供了“换道超越”的高速公路，由传统出口渠道的普通公路，换道升级到快捷高速公路，实现品牌权和定价权，实现新中国制造的全球梦。（丛新）

7 年青海品牌推介会 让青海品牌“走出去”

■ 孙睿

“从 2009 年的上海到今天的杭州，青海品牌商品推介会已成功举办了七届，而这 7 年的推介会使得青海品牌影响力不断增强，也从青海‘走了出去’。”青海省工商行政管理局副局长祁赤民 5 月 29 日表示。

从 2009 年开始，青海省工商局致力于“青海品牌走出去”战略，以“大美青海、特色品牌”为主题，先后在上海、成都、济南、郑州、南京、武汉和杭州成功举办了 7 届青海品牌商品推介会。

据统计，7 届推介会青海共组织了 1133 家知名品牌企业参加，近万个品种的产品参展，青海全省共有 364 家企业与国内外企业签订协议，总金额达 462.99 亿元。通过推荐会的举办，一大批青海品牌商品走出“三江源”，走向海内外。

祁赤民介绍，7 年来，我们参展的企业先后与家乐福、沃尔玛、TESCO 等国际知名企业达成合作，入驻北京华联、山东银座、四川红星、河南丹尼斯等国内知名大型商场超市。昆仑山、天佑德、藏羊、可可西里、三江源等一批驰名商标企业在国内许多一线城市安营扎寨。

七届推介活动，依托国内一线城市优越的地理位置和市场辐射面广及经济文化发达的产业优势这一平台，不仅成功地向国内外客商宣传了大美青海形象，展示了青海品牌特色和产品魅力，还有力提升了青海品牌的影响力，使该省特色品牌产品不断走出省门且越走越远。同时随着青海品牌市场的扩宽，青海企业家们也信心百倍，他们越来越积极、越来越主动地加入到每一届“青海品牌推介会”。

已连续参加 7 届推介会的玉树藏族自治州三江源冬虫夏草科技股份有限公司董事长扎西才吉告诉中新网记者：“对我们企业来说，政府给企业搭建了平台，企业在推介会上展示的是自己的品牌和产品，让全国各地人民了解青海有哪些特色的东西，让更多的青海企业‘走出去’，通过推介会，我们在往年推介会的城市都开了自己的直营店，今年也希望能与杭州合作，开一些直营店来加强青海企业的知名度。”

“在我们的心目中，一直想把鲜美的牛羊肉端上全国人民的餐桌上，所以公司积极参加每一届的推介会，主动‘走出去’，把独具特色的青海品牌产品推向全国做大做强。”青海祁连亿达畜产品有限公司董事长冶明亮告诉记者，目前他们实体销售与网上销售齐头并进，在华东地区实现物流 12 小时全覆盖。

据记者了解，截至目前，青海省共有注册商标 12918 件，其中中国驰名商标 43 件，青海省著名商标 175 件，注册地理标志证明商标 33 件。

祁赤民表示，通过多年的推介活动，青海企业对外交流合作的方式不断改进，层次不断提升，领域不断拓展。使青海企业从单纯的商品推销发展到了推介品牌，从简单的订购买卖发展到了商超对接，极大地增强了青海企业“走出去”的勇气。

大数据热潮下的理性思考：安全是关键

■ 杨茜

5 月 25 日至 29 日，在贵阳进行的中国大数据产业峰会暨中国电子商务创新发展峰会上可以感受到，大数据已从交通、医疗、零售、金融等方方面面深入了老百姓的生活，在商业领域对大数据未来的发展充满信心 and 期待的同时，大数据的安全如何保证，也是业界正理性思考的问题。

完善大数据安全保障机制和能力，有效地平衡产业发展和隐私保护，国家安全之间的关系是需要各界人士携手共同推动解决大数据发展的关键问题之一。

大数据作为一个产业，其市场由硬件软件服务构成，“缺乏如微软、英特尔一样的骨干企业，在大数据安全上面我们确实是短板”。中国工程院院士、中国互联网协会理事长邬贺铨说。

中国“十三五”规划中提到大数据安全

技术，提出要加快海量数据的采集、存储、清洗、分析、发掘、可视化、安全与隐私保护等关键技术攻关，集中力量突破信息管理、信息保护、安全检查和基础支撑关键技术，提高自主保障能力，加强关键信息基础等方面的建设。

中国工程院院士倪光南提出中国网络安全必须“自主可控”的观点。倪光南认为“自主可控”是实现网络安全的前提，这要求产业链各环节都要达到要求，可以对一个大系统进行分解，先实现主机、主板等部分的自主可控，然后再推及芯片、操作系统都核心层面，进而让整个生态系统达到自主可控的目标。

大数据的服务商既是数据的生产者，又是数据管理者和使用者。邬贺铨认为如果仅把保护数据隐私寄托在服务商的自律、管理制度的严格上面还不够，必须督促服务商创新技术手段，建立访问审查制

度。

在大数据环境下，各种数据夹杂在一起，让数据存储和处理环节的管理风险尤为突出。中国工程院院士沈昌祥认为，密码在网络安全中起到了基础、核心、支撑作用。

“传统的杀病毒、防护墙是不能解决大数据的安全问题，因此提出用可信计算。”沈昌祥说。可信计算就是一种运算与防护并存的主动免疫的新计算模式，具有身份识别、状态度量、保密存储三大功能。

沈昌祥认为，应立足信息安全的等级保护，增强信息安全保障能力，包括用户自主保护级、安全审计保护级、安全标示保护级等，同时构建基于等级保护的大数据纵深防御防护体系架构，包括加强大数据资源、环境、系统整体防护、加强处理流程控制、加强全局层面安全机制等。

大数据是信息社会的热点，也是信息安全博弈的焦点。企业有责任通过提升技术、

李彦宏：比数据更重要的是“洞见”



●百度公司创始人、董事长兼 CEO 李彦宏在中国大数据产业峰会上演讲

■ 于琦

“企业应该怎样来利用大数据呢？非常关键的一个点就是洞见。”在 5 月 25 日上午举行的中国大数据产业峰会上，百度公司创始人、董事长兼 CEO 李彦宏点出了让大数据发挥应有价值的关键。他表示，对于企业来说，一方面很感谢有关部门愿意公开各种各样的数据；另外一方面也应该非常努力地

去找到这些洞见，让数据产生它应有的价值。政企需要合力利用大数据关于如何让大数据释放价值，李彦宏提出政企应从不同的视角入手。他表示，国家有关部门掌握着很多数据，那么，他们要做的事情就是开放这些数据，共享这些数据。政府积极开放大数据对于企业而言是一件幸事，企业也应思考如何利用大数据，而要让大数据产生应有的价值，关键的一点是努力从大数据中获得洞

见。

李彦宏用“日心说”被公众接受的故事说明，缺乏洞见的大数据是没有说服力、不能显现价值的。因此对于企业来说，一方面很感谢国家有关部门愿意公开各种数据；另外一方面更应努力地去找到这些洞见，“让数据产生它应该产生的价值。”大数据的应用有很大价值

关于“什么样的数据是有价值的数据”，这已经不是李彦宏第一次谈起。在 2014 年百度联盟峰会上，李彦宏便提出，目前每天产生的很多数据都是没价值的数据，有价值的“新数据”、“慢数据”才是下一个方向。他还举例说明，假如能够通过持续检测唾液获得一些人体相关数据，从而预知疾病的发生，那这样的数据就会是非常有价值的数

据。在演讲中，李彦宏还特别指出了大数据为人工智能带来的机遇。他认为，正是因为数据量的增加、计算能力的提升以及计算成本的下降，人工智能的很多应用才成为可能。“因为有了好的计算能力，便宜的计算能力，也因为有了大数据，我们现在可以实现

很多技术，比如像语音识别、自然语言理解、图像识别，甚至无人驾驶汽车等。”

李彦宏认为，无人驾驶车是当前人工智能和大数据的一个典型的应用场景，“一台无人车一天可能要处理十几个 T 的数据，这是很庞大的，它的意义甚至超出了互联网。”未来大数据应用充满想象在演讲结束前，李彦宏对人工智能与大数据的未来表示充满信心。

李彦宏提出，人工智能的应用不仅限于无人车，“也许我们下一拨的产业技术革新不仅仅是建立在大数据的基础上，更多的会是建立在人工智能的基础上。”对于无人驾驶车及人工智能在中国的发展，李彦宏非常期待，“我们前几天和安徽芜湖市有一个合作的发布。芜湖市会专门圈出来一个区域供无人车进行实验，这个区域将来是不允许‘有人车’行驶的”他还表示，希望看到只有无人车行驶的城市出现在中国。

“百度在过去十多年中一直致力于人工智能技术的投入，未来我们也希望和在座很多同行企业家们一起为中国人工智能技术的发展和进步做出我们应该做的事情。”