

# 中商顾问 · 投资情报周刊

2014年11月17日-2014年11月23日

每周一发行

国务院办公厅关于  
促进内贸流通健康  
发展的若干意见

四部委出台失业保  
险支持企业稳定岗  
位政策

VC 热捧移动医  
疗：抗癌卫士获  
注资 掘金百亿  
市场

投行借壳新招  
术：切割资产分  
布收购 借壳方  
甘当二股东



中商产业研究院出版



全国免费热线：

400-666-1917

# 国际化专业调研机构， 涉外调查许可资格

## 丰富的成功案例，更贴近市场适用

中商已累计完成全国 30 多个省市区、上千家企业项目，协助企业成功获取征  
地立项，政策扶持，银行贷款，融资合作，案例可查

涉及农业，轻工，食品，机械，建筑，建材，医药，化工，冶金，旅游，电  
子，纺织，能源，市政，人防，节能，综合等



## 中商产业研究院行业研究报告

中商产业研究院立足北京与深圳，是由中国知名的资讯管理理论专家和竞争情报实战派携手创建的资讯机构，是国内专业的第三方市场研究机构和企业综合咨询服务提供商。

中商产业研究院发布的行业研究报告主要依据国家统计局、国家发改委、商务部、国家海关总署、国务院发展研究中心、全国商业信息中心、中国经济景气监测中心、行业协会、工商、税务、国内外相关刊物的基础信息以及行业研究单位等公布和提供的大量资料，结合深入的市场调研资料，由中商产业研究院的资深专家和研究人员分析。

中商产业研究院拥有 10 年的行业研究经验，形成了自身一套独特的研究方法和产业评估体系；行业市场研究报告通过大量一手市场调研数据的专业分析，结合与国际同步的 SCP 科学分析模型，深入客观的剖析当前行业的总体市场容量、市场规模、竞争格局、进出口情况和市场需求特征，以及行业重点企业的产销运营分析，并根据各行业的发展轨迹及实践经验，对各产业未来的发展趋势作出科学的分析与预测。是企业了解各行业当前最新发展动向、把握市场机会、做出正确投资和明确企业发展方向不可多得的精品资料。

## 为什么选择我们？

**让您买得放心** 中商产业研究院从业多年，信誉良好，服务品质有保证；

**售前售后服务** 通过我们良好的资源，为客户提供最完善的售前售后服务；

**赠送增值服务** 购买我们研究报告，可获赠我们数据中心会员资格，全方面了解行业动态；

**节省时间费用** 平时工作的忙碌，使得大多企业高管没有时间对整个行业脉络进行一次系统的梳理，一份行业研究报告会让您对整个市场的脉络更为清晰；您在我公司购买多份报告能获得我们更高的折扣；

**报告更新及时** 我们拥有高素质的研究团队，密切关注各行业发展最新动向，汇集行业最新研究成果。



## 研究报告对企业的价值是什么？

- 全面、系统地了解行业的关键价值点、投资价值、发展前景；
- 准确把握行业的主要发展脉络及重点企业动态；
- 获得丰富的投资决策信息，提升投资决策的正确性；
- 获得深入的行业研究信息，拓宽客户对行业认识的视野与角度；
- 行业研究报告是对整个行业脉络进行一次系统的梳理，会让您对整个市场的脉络更为清晰，从而成为您做重大市场决策的有力参考；
- 如果您希望进入某个行业投资，阅读一份高质量的行业报告是您系统快速解一个行业最快最好的方法，使得您的投资决策更为科学，避免投资失误造成巨大损失。

## 公司资质 Qualification



## 版权声明

《中商顾问·投资情报周刊》为中商产业研究院制作，数据部分来源于公开资料。本公司力求报告内容的准确可靠，但并不对报告内容及引用资料的准确性和完整性作出任何承诺和保证。本报告只作为投资参考资料，报告中信息及所表达观点并不具有投资决策。

本报告包含的所有内容（包括但不限于文本、数据、图片、图标、LOGO等）的所有权归属中商产业研究院，其中，部分图表在标注有数据来源的情况下，版权归属原数据所有公司。中商产业研究院取得数据的途径来源于市场调研、公开资料和第三方购买。本报告内容受中国及国际版权法的保护。本报告及其任何组成部分（包括但不限于文本、数据、图片等）在用于再造、复制、传播时（无论是否用于商业、盈利、广告等目的），必须保留注明出处为中商产业研究院，如果用于商业、盈利、广告等目的，需征得中商产业研究院同意并书面特别授权，同时需注明出处。

本报告有关版权问题适用于中华人民共和国法律。我们保留随时解释和更改上述免责事由及条款的权利。

中国领先产业研究与咨询机构

中商产业研究院

## 中国细分市场研究领导者，在业界创造的 NO.1



# 目录

一、政策法规.....	10
1、国务院办公厅关于促进内贸流通健康发展的若干意见.....	10
2、中国人民银行决定下调金融机构人民币贷款和存款基准利率并扩大存款利率浮动区间.....	13
3、国务院关于扶持小型微型企业健康发展的意见.....	14
4、国务院关于调整城市规模划分标准的通知.....	15
5、国务院办公厅发表(2014-2020年)能源发展战略行动计划.....	16
6、国务院办公厅关于加快发展商业健康保险的若干意见.....	27
7、关于调整完善注册会计师行业有关行政管理事项的通知.....	31
8、四部委出台失业保险支持企业稳定岗位政策.....	32
9、发改委：2025年抽水蓄能电站要占电力总装机4%.....	33

# “十三五规划”研究领域及内容

## 宏观经济研究

国内外经济走势对本地经济影响及对策研究  
 国际金融危机对经济社会发展影响及对策研究  
 国际金融危机背景下国家宏观经济政策分析  
 十三五扩大消费需求的思路与对策研究  
 十三五期间固定资产投资与重点建设专案研究

## 资源环境

生态建设与环境保护的思路与对策研究  
 十三五时期推进循环经济发展的对策研究  
 生态建设和环境保护研究  
 十三五生态建设与环境保护的思路与对策研究  
 节能减排和低碳经济发展的目标、思路及措施研究

## 城乡区域研究

区域经济协调发展研究  
 加快推进城镇化战略研究  
 统筹城乡发展思路和对策研究  
 城乡经济社会一体发展目标、思路及对策研究  
 县域经济发展研究经济布局调整与重点发展区域及相关政策措施研究

## 产业研究

产业结构优化升级研究  
 信息产业发展的目标、思路及措施研究  
 新能源产业发展的目标、思路及措施研究  
 集群布局及产业集聚效应研究  
 国内外高新技术领域发展的新趋势、新特点，及其所带来机遇和挑战产业

## 科教文化

提高创新能力思路及对策研究  
 加强公共服务能力建设研究医疗卫生事业改革与发展的目标、思路及措施研究

## 服务内容

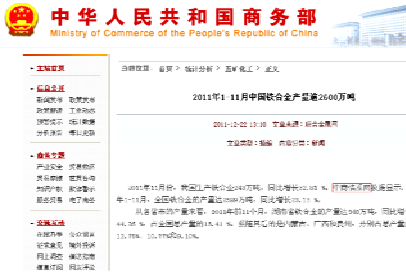
为政府、行业协会提供十三五规划相关课题研究  
 为企业进行十三五规划相关政策解读及建言献策  
 提供十三五时期中国经济及行业发展趋势分析服务  
 为投资者挖掘十三五时期的投资机遇和投资方向

10、保监会严格规范非保险金融产品销售.....	38
<b>二、经济观察.....</b>	<b>39</b>
1、10月全社会用电量4508亿千瓦时 同比增长3.1%.....	39
2、前三季度全国光伏发电量比去年全年翻番.....	39
3、10月成品油产销齐增.....	40
4、10月天然气进口量46亿立方米 增加19.4%.....	40
<b>三、投资市场.....</b>	<b>41</b>
1、VC热捧移动医疗：抗癌卫士获注资 掘金百亿市场.....	41
2、投行借壳新招术：切割资产分步收购 借壳方甘当二股东.....	42
3、25上市公司上榜A股内控黑名单：违法成本低 难以构成威慑.....	47

# ◇ 中商产业研究院影响力 ◇

国家政府部门及权威媒体广泛报道与引用中商产业研究院专业研究结论

国内外主流财经媒体及国家政府部门大量引用中商产业研究院数据及研究结论,如央视财经、凤凰财经新浪财经、中国经济信息网、国家商务部、发改委、国务院发展研究中心(国研网)等。



中国首家自建数据库的咨询机构



- 4、IPO 堰塞湖:591 家企业在会待审 1 个项目多次被卡成常态.....49
- 5、IPO 注册制如箭在弦:宽进宽出 上市成本有望下降.....51
- 6、PE/VC 扎堆环保:掀起并购潮 获取更多推出渠道.....54
- 7、PE/VC 谨慎涉足新三板做市商 大多数观望态度.....56
- 8、股权众筹虚火:实际成交额不到预期 1/10 风投嫌弃.....56
- 9、PE 机构纷纷抢滩早期 VC 市场 退出渠道仍是“痛点” .....59
- 10、上市公司迎并购大时代:日均 12 起 新三板公司成新宠.....61
- 11、PE 并购大戏开幕:投资热点频换 热潮之下实为虚火? .....63
- 12、11. 17-11. 23 一周并购事件.....66
- 13、国内一周风投事件统计.....66

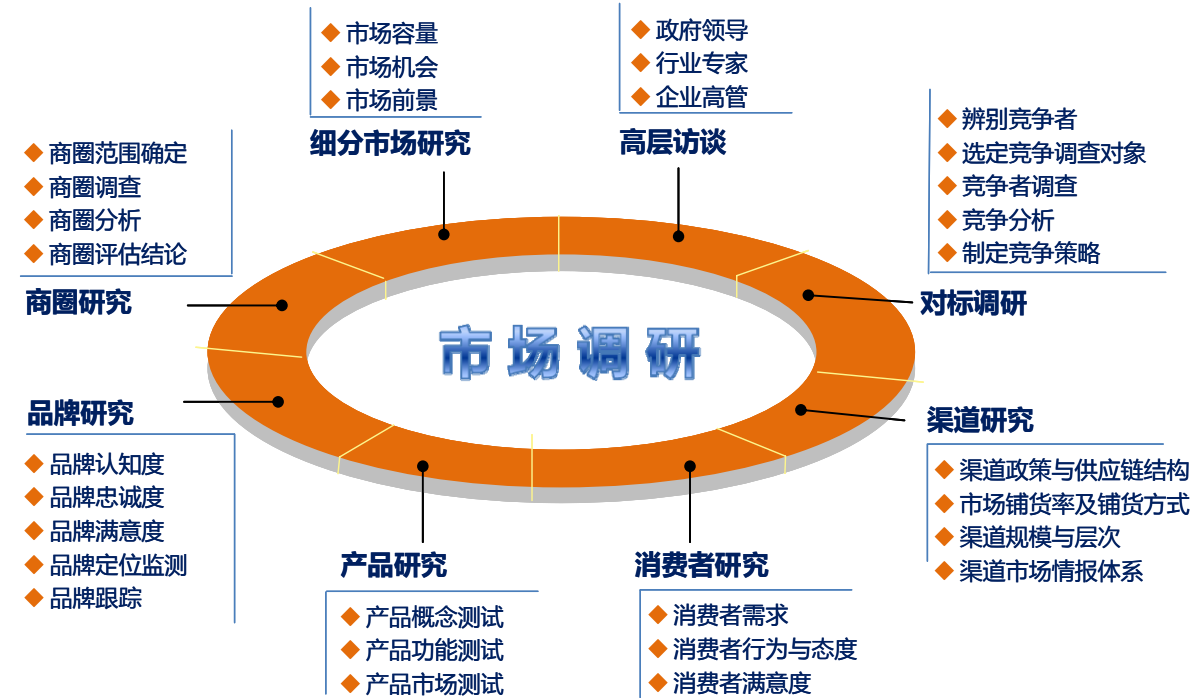
# 行业市场调研

专项研究（重点包括细分市场研究、高层访谈、对标企业研究、消费者研究）

满意度研究（重点包括员工满意度、客户满意度）

竞争对手调查（重点包括竞争对手产品、营销、研发、财务、渠道调查等）

企业产销调研（重点包括生产状况调查、销售状况调查）



14、国外一周风投事件统计.....68

15、证券市场一周回顾.....69

**四、产业市场.....72**

1、白酒行业调整期或现新格局 线上线下利益再平衡.....72

2、我国纺织业总体增速放缓 转型须可持续发展.....74

3、上半年零售企业关店 160 家 电商被指杀死百货业.....75

4、彩电业集体突围 多事之秋现换帅潮.....79

5、中澳自贸协定利好航运业 关税降低是主要动因.....81

6、中澳将签自贸协定 奶制品行业 10 年将省 34 亿关税.....83

7、石材业困局：存货多拼降价 企业急探新模式.....83

## 中商产业研究院案例

### 市场调研成功案例(部分)

中国西式微波食品市场调研  
中国压缩机市场调研  
中国贴片机市场调研  
中国微耕机市场调研

### 投融资咨询成功案例(部分)

进口消费品交易中心项目  
食品冷链物流中心建设项目  
物流园建设项目  
现代化医药物流配送中心建设项目

### 民营银行咨询成功案例(部分)

组建恒力银行咨询服务项目  
组建西京银行咨询服务项目  
组建西部科技银行咨询服务项目  
组建道生银行咨询服务项目

### 规划咨询成功案例(部分)

\*\*\*城镇总体规划项目  
\*\*\*现代农业产业总体规划项目  
\*\*\*现代农业养殖基地规划项目  
\*\*\*区域经济规划项目

### IPO 咨询成功案例 (部分)

中华包装控股发展有限公司招股说明书(港交所 01439)  
鸿伟 ( 亚洲 ) 控股有限公司招股说明书(港交所 08191)  
中国食品包装有限公司招股说明书(韩国 KOSDAQ)  
常熟风范电力设备股份有限公司招股说明书(上交所 601700)

8、电动自行车产量 15 年首降 行业集中趋势明显	86
9、出口关税下调难解煤炭行业困局：价格无优势	88
<b>五、环球市场</b>	<b>90</b>
1、中澳乳制品关税放开冲击有限 推动中国乳企澳洲布局	90
2、韩国放宽外国医疗机构入驻经济自贸区规定	92
3、欧元区 11 月综合 PMI 降至 16 个月最低	92
4、澳大利亚“零关税奶”能否促使进口乳制品降价	93
5、法国 2008 年以来长期失业人数增加了八成	94
6、英国 3000 名高收入者纳税额超 900 万最低收入者总和	95
7、巴西经济摆脱“技术性衰退”	95

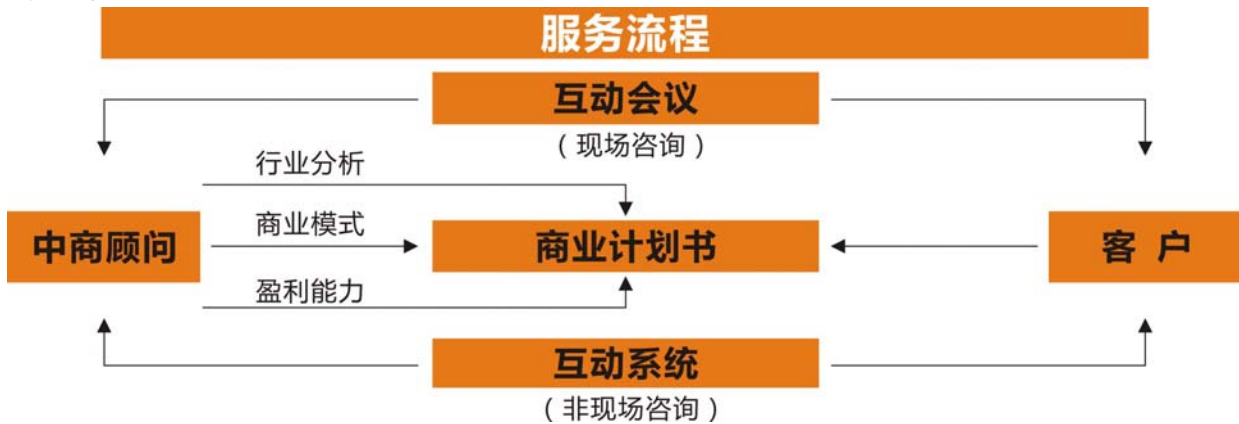


# 投资咨询

## 可行性研究报告



## 商业计划书



8、欧盟报告称全球贸易限制措施呈上升趋势.....	96
9、日本经济连续两季下滑陷衰退.....	97
10、俄罗斯央行允许卢布自由浮动.....	97
六、热点解读.....	98
1、浅析国务院关于促进内贸流通健康发展政策措施.....	98
2、解读央行下调人民币基准利率.....	99
3、医疗健康市场进入黄金期 今年并购已超 130 亿美元.....	101

## 一、政策法规

### 1、国务院办公厅关于促进内贸流通健康发展的若干意见

近年来，我国国内贸易稳定发展，现代流通方式快速推进，流通产业的基础性和先导性作用不断增强。在当前稳增长促改革调结构惠民生防风险的关键时期，加快发展内贸流通，对于引导生产、扩大消费、吸纳就业、改善民生，进一步拉动经济增长具有重要意义，经国务院批准，现提出如下意见：

#### 一、推进现代流通方式发展

(一)规范促进电子商务发展。进一步拓展网络消费领域，加快推进中小城市电子商务发展，支持电子商务企业向农村延伸业务，推动居民生活服务、休闲娱乐、旅游、金融等领域电子商务应用。在保障数据管理安全的基础上，推进商务领域大数据公共信息服务平台建设。促进线上线下融合发展，推广“网订店取”、“网订店送”等新型配送模式。加快推进电子发票应用，完善电子会计凭证报销、登记入账及归档保管等配套措施。落实《注册资本登记制度改革方案》，完善市场主体住所(经营场所)管理。在控制风险基础上鼓励支付产品创新，营造商业银行和支付机构等支付服务主体平等竞争环境，促进网络支付健康发展。

(二)加快发展物流配送。加强物流标准化建设，加快推进以托盘标准化为突破口的物流标准化试点；加强物流信息化建设，打造一批跨区域物流综合信息服务平台；提高物流社会化水平，支持大型连锁零售企业向社会提供第三方物流服务，开展商贸物流城市共同配送试点，推广统一配送、共同配送等模式；提高物流专业化水平，支持电子商务与物流快递协同发展，大力发展冷链物流，支持农产品预冷、加工、储存、运输、配送等设施建设，形成若干重要农产品冷链物流集散中心。推动城市配送车辆统一标识管理，保障运送生鲜食品、主食制品、药品等车辆便利通行。允许符合标准的非机动车辆从事社区配送。支持商贸物流园区、仓储企业转型升级，经认定为高新技术企业的第三方物流和物流信息平台企业，依法享受高新技术企业相关优惠政策。

(三)大力发展连锁经营。以电子商务、信息化及物流配送为依托，推进发展直营连锁，规范发展特许连锁，引导发展自愿连锁。支持连锁经营企业建设直采基地和信息系统，提升自愿连锁服务机构联合采购、统一分销、共同配送能力，引导便利店等业态进社区、进农村，规范和拓展其代收

费、代收货等便民服务功能。鼓励超市、便利店、机场等相关场所依法依规发展便民餐点。

## 二、加强流通基础设施建设

(四)推进商品市场转型升级。加快商品批发市场转型升级，推动专业化提升和精细化改进，拓展商品展示、研发设计、品牌孵化、回收处理等功能，带动产业集群发展。制订全国公益性批发市场发展规划，统筹公益性市场建设，加快形成不同层级、布局合理、便民惠民的公益性市场体系。探索采取设立农产品流通产业发展基金等模式，培育一批全国和区域公益性农产品批发市场。支持全国农产品跨区域流通骨干网络建设，完善产销衔接体系。落实和完善农产品批发市场、农贸市场城镇土地使用税和房产税政策。城区商品批发市场异地搬迁改造，政府收回原国有建设用地使用权后，可采取协议出让方式安排商品批发市场用地。通过加强市场周边道路、停车位、公交停靠站点等交通基础设施规划建设，优化客货运交通组织等有效措施，切实解决城市物流配送存在的通行难、停车难、卸货难等问题。

(五)增加居民生活服务设施投入。优化社区商业网点、公共服务设施的规划布局和业态配置，鼓励建设集社区菜市场、便利店、快餐店、配送站、再生资源回收点及健康、养老、看护等大众化服务网点于一体的社区综合服务中心。将农村市场流通体系建设纳入城镇化规划，培育一批集零售、餐饮、文化、生活、配送等于一体的多功能乡镇商贸中心。整合各类社会资源，建设公益性家政服务网络中心和服务人员供给基地，培育一批员工制家政服务企业，健全养老护小型家政服务人员培训体系，扩大家政服务供给。加快生活性服务业营改增步伐，合理设置生活性服务业增值税税率，加大小微企业增值税和营业税的政策支持力度，进一步促进生活性服务业小微企业发展。尽快完善银行卡刷卡手续费定价机制，取消刷卡手续费行业分类，进一步从总体上降低餐饮业刷卡手续费支出。落实好新建社区商业和综合服务设施面积占社区总建筑面积比例不低于10%的政策。

(六)推进绿色循环消费设施建设。大力推广绿色低碳节能设备设施，推动节能技术改造，在具备条件的企业推广分布式光伏发电，试点夹层玻璃光伏组件等新材料产品应用，培育一批集节能改造、节能产品销售和废弃物回收于一体的绿色市场、商场和饭店。推广绿色低碳采购，支持流通企业与绿色低碳商品生产企业(基地)对接，打造绿色低碳供应链。支持淘汰老旧汽车，加大黄标车淘汰力度，促进报废汽车回收拆解体系建设，推进报废汽车资源综合利用。

## 三、深化流通领域改革创新

(七)支持流通企业做大做强。推动优势流通企业利用参股、控股、联合、兼并、合资、合作等方式，做大做强，形成若干具有国际竞争力的大型零售商、批发商、物流服务商。加快推进流通企业兼并重组审批制度改革，依法做好流通企业经营者集中反垄断审查工作。鼓励和引导金融机构加大对流通企业兼并重组的金融支持力度，支持商业银行扩大对兼并重组商贸企业综合授信额度。推

进流通企业股权多元化改革，鼓励各类投资者参与国有流通企业改制重组，鼓励和吸引民间资本进入，进一步提高利用外资的质量和水平，推进混合所有制发展。

(八)增强中小商贸流通企业发展活力。加快推进中小商贸流通企业公共服务平台建设，整合利用社会服务力量，为中小商贸流通企业提供质优价廉的信息咨询、创业辅导、市场拓展、电子商务应用、特许经营推广、企业融资、品牌建设等服务，力争用三年时间初步形成覆盖全国的服务网络。落实小微企业融资支持政策，推动商业银行开发符合商贸流通行业特点的融资产品，在充分把控行业和产业链风险的基础上，发展商圈融资、供应链融资，完善小微商贸流通企业融资环境。

(九)推进内外贸融合发展。拓展国内商品市场对外贸易功能，借鉴国际贸易通行标准、规则和方式，在总结试点经验的基础上，适当扩大市场采购贸易方式的试点范围，打造一批布局合理、功能完善、管理规范、辐射面广的内外贸结合市场。鼓励具备条件的流通企业“走出去”，建立海外营销、物流及售后服务网络，鼓励外贸企业建立国内营销渠道，拓展国内市场，打造一批实力雄厚、竞争力强、内外贸一体化经营的跨国企业。

#### 四、着力改善营商环境

(十)减少行政审批，减轻企业税费负担。加快推进行政审批制度改革，系统评估和清理涉及内贸流通领域的行政审批、备案等事项，最大限度取消和下放。对按照法律、行政法规和国家有关政策规定设立的涉企行政事业性收费、政府性基金和实施政府定价或指导价的经营服务性收费，实行目录清单管理，不断完善公示制度。加大对违规设立行政事业性收费的查处力度，坚决制止各类乱收费、乱罚款和摊派等行为。进一步推进工商用电同价。鼓励大型商贸企业参与电力直接交易。在有条件的地区开展试点，允许商业用户选择执行行业平均电价或峰谷分时电价。

(十一)创造公平竞争的市场环境。着力破除各类市场壁垒，不得滥用行政权力制定含有排除、限定竞争内容的规定，不得限定或者变相限定单位或者个人经营、购买、使用行政机关指定的经营者提供的商品，取消针对外地企业、产品和服务设定歧视性收费项目、实行歧视性收费标准或者规定歧视性价格等歧视性政策，落实跨地区经营企业总分机构汇总纳税政策。抓紧研究完善零售商、供应商公平交易行为规范及相关制度，强化日常监管，健全举报投诉办理和违法行为曝光机制，严肃查处违法违规行。充分发挥市场机制作用，建立和完善符合我国国情和现阶段发展要求的农产品价格和市场调控机制。建立维护全国市场统一开放、竞争有序的长效机制，推进法治化营商环境建设。

(十二)加大市场整治力度。集中开展重点商品、重点领域专项整治行动，完善网络商品的监督抽查、风险监测、源头追溯、质量担保、损害赔偿、联合办案等制度，依法惩治侵权假冒违法行为，促进电子商务健康发展，切实保护消费者合法权益。积极推进侵权假冒行政处罚案件信息公开，建

立案曝光平台。强化对农村市场和网络商品交易的监管。加强行政执法与刑事司法衔接，建立部门间、区域间信息共享和执法协作机制。

(十三)加快推进商务信用建设。建立和完善国内贸易企业信用信息记录和披露制度，依法发布失信企业“黑名单”，营造诚信文化氛围。推动建立健全覆盖线上网络和线下实体店消费的信用评价机制。支持第三方机构开展具有信誉搜索、同类对比等功能的综合评价；鼓励行业组织开展以信用记录为基础的第三方专业评价；引导企业开展商品质量、服务水平、购物环境等内容的消费体验评价。

### 五、加强组织领导

(十四)加快推进政策落实。各部门要加强协调配合，按照分工要求，切实负起责任，根据本意见抓紧制定贯彻落实工作方案，明确时限要求，确保政策落实到位。地方各级人民政府要根据形势需要和本地实际，统筹协调，落实责任，出台有针对性的配套措施，加大保障力度，形成政策合力。

## 2、中国人民银行决定下调金融机构人民币贷款和存款基准利率并扩大存款利率浮动区间

中国人民银行决定，自2014年11月22日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。金融机构一年期贷款基准利率下调0.4个百分点至5.6%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.75%，同时结合推进利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍；其他各档次贷款和存款基准利率相应调整，并对基准利率期限档次作适当简并。

图表 1 金融机构人民币存贷款基准利率调整表

单位：%	
	调整后利率
<b>一、城乡居民和单位存款</b>	
（一）活期存款	0.35
（二）整存整取定期存款	
三个月	2.35
半年	2.55
一年	2.75
二年	3.35
三年	4.00
<b>二、各项贷款</b>	
一年以内（含一年）	5.60
一至五年（含五年）	6.00
五年以上	6.15
<b>三、个人住房公积金贷款</b>	
五年以下（含五年）	3.75
五年以上	4.25

资料来源：中国人民银行、中商产业研究院

### 3、国务院关于扶持小型微型企业健康发展的意见

工商登记制度改革极大地激发了市场活力和创业热情，小型微型企业数量快速增长，为促进经济发展和社会就业发挥了积极作用，但在发展中也面临一些困难和问题。为切实扶持小型微型企业(含个体工商户)健康发展，现提出如下意见。

一、充分发挥现有中小企业专项资金的引导作用，鼓励地方中小企业扶持资金将小型微型企业纳入支持范围。(财政部、发展改革委、工业和信息化部、科技部、商务部、工商总局等部门负责)

二、认真落实已经出台的支持小型微型企业税收优惠政策，根据形势发展的需要研究出台继续支持的政策。小型微型企业从事国家鼓励发展的投资项目，进口项目自用且国内不能生产的先进设备，按照有关规定免征关税。(财政部会同税务总局、工商总局、工业和信息化部、海关总署等部门负责)

三、加大中小企业专项资金对小企业创业基地(微型企业孵化园、科技孵化器、商贸企业集聚区等)建设的支持力度。鼓励大中型企业带动产业链上的小型微型企业，实现产业集聚和抱团发展。(财政部、工业和信息化部、科技部、商务部、工商总局等部门负责)

四、对小型微型企业吸纳就业困难人员就业的，按照规定给予社会保险补贴。自工商登记注册之日起3年内，对安排残疾人就业未达到规定比例、在职职工总数20人以下(含20人)的小型微型企业，免征残疾人就业保障金。(人力资源社会保障部会同财政部、中国残联等部门负责)

五、鼓励各级政府设立的创业投资引导基金积极支持小型微型企业。积极引导创业投资基金、天使基金、种子基金投资小型微型企业。符合条件的小型微型企业可按规定享受小额担保贷款扶持政策。(财政部会同发展改革委、工业和信息化部、证监会、科技部、商务部、人力资源社会保障部等部门负责)

六、进一步完善小型微型企业融资担保政策。大力发展政府支持的担保机构，引导其提高小型微型企业担保业务规模，合理确定担保费用。进一步加大对小型微型企业融资担保的财政支持力度，综合运用业务补助、增量业务奖励、资本投入、代偿补偿、创新奖励等方式，引导担保、金融机构和外贸综合服务企业等为小型微型企业提供融资服务。(银监会会同发展改革委、工业和信息化部、财政部、科技部、商务部、人力资源社会保障部、人民银行、税务总局等部门负责)

七、鼓励大型银行充分利用机构和网点优势，加大小型微型企业金融服务专营机构建设力度。

引导中小型银行将改进小型微型企业金融服务和战略转型相结合，科学调整信贷结构，重点支持小型微型企业和区域经济发展。引导银行业金融机构针对小型微型企业的经营特点和融资需求特征，创新产品和服务。各银行业金融机构在商业可持续和有效控制风险的前提下，单列小型微型企业信贷计划。在加强监管前提下，大力推进具备条件的民间资本依法发起设立中小型银行等金融机构。（银监会会同人民银行、发展改革委、财政部、工业和信息化部、科技部、商务部等部门负责）

八、高校毕业生到小型微型企业就业的，其档案可由当地市、县一级的公共就业人才服务机构免费保管。（人力资源社会保障部、工业和信息化部、工商总局等部门负责）

九、建立支持小型微型企业发展的信息互联互通机制。依托工商行政管理部门的企业信用信息公示系统，在企业自愿申报的基础上建立小型微型企业名录，集中公开各类扶持政策及企业享受扶持政策的信息。通过统一的信用信息平台，汇集工商注册登记、行政许可、税收缴纳、社保缴费等信息，推进小型微型企业信用信息共享，促进小型微型企业信用体系建设。通过信息公开和共享，利用大数据、云计算等现代信息技术，推动政府部门和银行、证券、保险等专业机构提供更有效的服务。从小型微型企业中抽取一定比例的样本企业，进行跟踪调查，加强监测分析。（工商总局、发展改革委、税务总局、工业和信息化部、人力资源社会保障部、人民银行、质检总局、统计局等部门负责）

十、大力推进小型微型企业公共服务平台建设，加大政府购买服务力度，为小型微型企业免费提供管理指导、技能培训、市场开拓、标准咨询、检验检测认证等服务。（工业和信息化部会同财政部、科技部、商务部、质检总局等部门负责）

各地区、各部门要结合本地区、本部门实际，在落实好已有的小型微型企业扶持政策的基础上，加大对政策的解读、宣传力度，简化办事流程，提高服务效率。各地区、各部门要确保政策尽快落实，并适时提出进一步措施。

#### 4、国务院关于调整城市规模划分标准的通知

改革开放以来，伴随着工业化进程加速，我国城镇化取得了巨大成就，城市数量和规模都有了明显增长，原有的城市规模划分标准已难以适应城镇化发展新形势要求。当前，我国城镇化正处于深入发展的关键时期，为更好地实施人口和城市分类管理，满足经济社会发展需要，现将城市规模划分标准调整为：

以城区常住人口为统计口径，将城市划分为五类七档。城区常住人口 50 万以下的城市为小城市，其中 20 万以上 50 万以下的城市为 I 型小城市，20 万以下的城市为 II 型小城市；城区常住人口 50 万以上 100 万以下的城市为中等城市；城区常住人口 100 万以上 500 万以下的城市为大城市，其中 300

万以上 500 万以下的城市为 I 型大城市，100 万以上 300 万以下的城市为 II 型大城市；城区常住人口 500 万以上 1000 万以下的城市为特大城市；城区常住人口 1000 万以上的城市为超大城市。（以上包括本数，以下不包括本数）

城区是指在市辖区和不设区的市，区、市政府驻地的实际建设连接到的居民委员会所辖区域和其他区域。常住人口包括：居住在本乡镇街道，且户口在本乡镇街道或户口待定的人；居住在本乡镇街道，且离开户口登记地所在的乡镇街道半年以上的人；户口在本乡镇街道，且外出不满半年或在境外工作学习的人。

新标准自本通知印发之日起实施。各地区、各部门出台的与城市规模分类相关的政策、标准和规范等要按照新标准进行相应修订。

## 5、国务院办公厅发表（2014-2020 年）能源发展战略行动计划

能源是现代化的基础和动力。能源供应和安全事关我国现代化建设全局。新世纪以来，我国能源发展成就显著，供应能力稳步增长，能源结构不断优化，节能减排取得成效，科技进步迈出新步伐，国际合作取得新突破，建成世界最大的能源供应体系，有效保障了经济社会持续发展。

当前，世界政治、经济格局深刻调整，能源供求关系深刻变化。我国能源资源约束日益加剧，生态环境问题突出，调整结构、提高能效和保障能源安全的压力进一步加大，能源发展面临一系列新问题新挑战。同时，我国可再生能源、非常规油气和深海油气资源开发潜力很大，能源科技创新取得新突破，能源国际合作不断深化，能源发展面临着难得的机遇。

从现在到 2020 年，是我国全面建成小康社会的关键时期，是能源发展转型的重要战略机遇期。为贯彻落实党的十八大精神，推动能源生产和消费革命，打造中国能源升级版，必须加强全局谋划，明确今后一段时期我国能源发展的总体方略和行动纲领，推动能源创新发展、安全发展、科学发展，特制定本行动计划。

### 一、总体战略

#### （一）指导思想。

高举中国特色社会主义伟大旗帜，以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入贯彻党的十八大和十八届二中、三中全会精神，全面落实党中央、国务院的各项决策部署，以开源、节流、减排为重点，确保能源安全供应，转变能源发展方式，调整优化能源结构，创新能源体制机制，着力提高能源效率，严格控制能源消费过快增长，着力发展清洁能源，推进能源绿色发



展，着力推动科技进步，切实提高能源产业核心竞争力，打造中国能源升级版，为实现中华民族伟大复兴的中国梦提供安全可靠的能源保障。

## (二) 战略方针与目标。

坚持“节约、清洁、安全”的战略方针，加快构建清洁、高效、安全、可持续的现代能源体系。重点实施四大战略：

1. 节约优先战略。把节约优先贯穿于经济社会及能源发展的全过程，集约高效开发能源，科学合理使用能源，大力提高能源效率，加快调整和优化经济结构，推进重点领域和关键环节节能，合理控制能源消费总量，以较少的能源消费支撑经济社会较快发展。

到 2020 年，一次能源消费总量控制在 48 亿吨标准煤左右，煤炭消费总量控制在 42 亿吨左右。

2. 立足国内战略。坚持立足国内，将国内供应作为保障能源安全的主渠道，牢牢掌握能源安全主动权。发挥国内资源、技术、装备和人才优势，加强国内能源资源勘探开发，完善能源替代和储备应急体系，着力增强能源供应能力。加强国际合作，提高优质能源保障水平，加快推进油气战略进口通道建设，在开放格局中维护能源安全。

到 2020 年，基本形成比较完善的能源安全保障体系。国内一次能源生产总量达到 42 亿吨标准煤，能源自给能力保持在 85%左右，石油储采比提高到 14-15，能源储备应急体系基本建成。

3. 绿色低碳战略。着力优化能源结构，把发展清洁低碳能源作为调整能源结构的主攻方向。坚持发展非化石能源与化石能源高效清洁利用并举，逐步降低煤炭消费比重，提高天然气消费比重，大幅增加风电、太阳能、地热能等可再生能源和核电消费比重，形成与我国国情相适应、科学合理的能源消费结构，大幅减少能源消费排放，促进生态文明建设。

到 2020 年，非化石能源占一次能源消费比重达到 15%，天然气比重达到 10%以上，煤炭消费比重控制在 62%以内。

4. 创新驱动战略。深化能源体制改革，加快重点领域和关键环节改革步伐，完善能源科学发展体制机制，充分发挥市场在能源资源配置中的决定性作用。树立科技决定能源未来、科技创造未来能源的理念，坚持追赶与跨越并重，加强能源科技创新体系建设，依托重大工程推进科技自主创新，建设能源科技强国，能源科技总体接近世界先进水平。

到 2020 年，基本形成统一开放竞争有序的现代能源市场体系。

## 二、主要任务

### (一) 增强能源自主保障能力。

立足国内，加强能源供应能力建设，不断提高自主控制能源对外依存度的能力。

#### 1. 推进煤炭清洁高效开发利用。

按照安全、绿色、集约、高效的原则，加快发展煤炭清洁开发利用技术，不断提高煤炭清洁高效开发利用水平。

清洁高效发展煤电。转变煤炭使用方式，着力提高煤炭集中高效发电比例。提高煤电机组准入标准，新建燃煤发电机组供电煤耗低于每千瓦时 300 克标准煤，污染物排放接近燃气机组排放水平。

推进煤电大基地大通道建设。依据区域水资源分布特点和生态环境承载能力，严格煤矿环保和安全准入标准，推广充填、保水等绿色开采技术，重点建设晋北、晋中、晋东、神东、陕北、黄陇、宁东、鲁西、两淮、云贵、冀中、河南、内蒙古东部、新疆等 14 个亿吨级大型煤炭基地。到 2020 年，基地产量占全国的 95%。采用最先进节能节水环保发电技术，重点建设锡林郭勒、鄂尔多斯、晋北、晋中、晋东、陕北、哈密、准东、宁东等 9 个千万千瓦级大型煤电基地。发展远距离大容量输电技术，扩大西电东送规模，实施北电南送工程。加强煤炭铁路运输通道建设，重点建设内蒙古西部至华中地区的铁路煤运通道，完善西煤东运通道。到 2020 年，全国煤炭铁路运输能力达到 30 亿吨。

提高煤炭清洁利用水平。制定和实施煤炭清洁高效利用规划，积极推进煤炭分级分质梯级利用，加大煤炭洗选比重，鼓励煤矸石等低热值煤和劣质煤就地清洁转化利用。建立健全煤炭质量管理体系，加强对煤炭开发、加工转化和使用过程的监督管理。加强进口煤炭质量监管。大幅减少煤炭分散直接燃烧，鼓励农村地区使用洁净煤和型煤。

#### 2. 稳步提高国内石油产量。

坚持陆上和海上并重，巩固老油田，开发新油田，突破海上油田，大力支持低品位资源开发，建设大庆、辽河、新疆、塔里木、胜利、长庆、渤海、南海、延长等 9 个千万吨级大油田。

稳定东部老油田产量。以松辽盆地、渤海湾盆地为重点，深化精细勘探开发，积极发展先进采油技术，努力增储挖潜，提高原油采收率，保持产量基本稳定。

实现西部增储上产。以塔里木盆地、鄂尔多斯盆地、准噶尔盆地、柴达木盆地为重点，加大油气资源勘探开发力度，推广应用先进技术，努力探明更多优质储量，提高石油产量。加大羌塘盆地等新区油气地质调查研究和勘探开发技术攻关力度，拓展新的储量和产量增长区域。

加快海洋石油开发。按照以近养远、远近结合，自主开发与对外合作并举的方针，加强渤海、东海和南海等海域近海油气勘探开发，加强南海深水油气勘探开发形势跟踪分析，积极推进深海对外招标和合作，尽快突破深海采油技术和装备自主制造能力，大力提升海洋油气产量。

大力支持低品位资源开发。开展低品位资源开发示范工程建设，鼓励难动用储量和濒临枯竭油田的开发及市场化转让，支持采用技术服务、工程总承包等方式开发低品位资源。

### 3. 大力发展天然气。

按照陆地与海域并举、常规与非常规并重的原则，加快常规天然气增储上产，尽快突破非常规天然气发展瓶颈，促进天然气储量产量快速增长。

加快常规天然气勘探开发。以四川盆地、鄂尔多斯盆地、塔里木盆地和南海为重点，加强西部低品位、东部深层、海域深水三大领域科技攻关，加大勘探开发力度，力争获得大突破、大发现，努力建设8个年产量百亿立方米级以上的大型天然气生产基地。到2020年，累计新增常规天然气探明地质储量5.5万亿立方米，年产常规天然气1850亿立方米。

重点突破页岩气和煤层气开发。加强页岩气地质调查研究，加快“工厂化”、“成套化”技术研发和应用，探索形成先进适用的页岩气勘探开发技术模式和商业模式，培育自主创新和装备制造能力。着力提高四川长宁-威远、重庆涪陵、云南昭通、陕西延安等国家级示范区储量和产量规模，同时争取在湘鄂、云贵和苏皖等地区实现突破。到2020年，页岩气产量力争超过300亿立方米。以沁水盆地、鄂尔多斯盆地东缘为重点，加大支持力度，加快煤层气勘探开采步伐。到2020年，煤层气产量力争达到300亿立方米。

积极推进天然气水合物资源勘查与评价。加大天然气水合物勘探开发技术攻关力度，培育具有自主知识产权的核心技术，积极推进试采工程。

### 4. 积极发展能源替代。

坚持煤基替代、生物质替代和交通替代并举的方针，科学发展石油替代。到2020年，形成石油替代能力4000万吨以上。

稳妥实施煤制油、煤制气示范工程。按照清洁高效、量水而行、科学布局、突出示范、自主创新的原则，以新疆、内蒙古、陕西、山西等地为重点，稳妥推进煤制油、煤制气技术研发和产业化升级示范工程，掌握核心技术，严格控制能耗、水耗和污染物排放，形成适度规模的煤基燃料替代能力。

积极发展交通燃油替代。加强先进生物质能技术攻关和示范，重点发展新一代非粮燃料乙醇和生物柴油，超前部署微藻制油技术研发和示范。加快发展纯电动汽车、混合动力汽车和船舶、天然气汽车和船舶，扩大交通燃油替代规模。

#### 5. 加强储备应急能力建设。

完善能源储备制度，建立国家储备与企业储备相结合、战略储备与生产运行储备并举的储备体系，建立健全国家能源应急保障体系，提高能源安全保障能力。

扩大石油储备规模。建成国家石油储备二期工程，启动三期工程，鼓励民间资本参与储备建设，建立企业义务储备，鼓励发展商业储备。

提高天然气储备能力。加快天然气储气库建设，鼓励发展企业商业储备，支持天然气生产企业参与调峰，提高储气规模和应急调峰能力。

建立煤炭稀缺品种资源储备。鼓励优质、稀缺煤炭资源进口，支持企业在缺煤地区和煤炭集散地建设中转储运设施，完善煤炭应急储备体系。

完善能源应急体系。加强能源安全信息化保障和决策支持能力建设，逐步建立重点能源品种和能源通道应急指挥和综合管理系统，提升预测预警和防范应对水平。

#### (二) 推进能源消费革命。

调整优化经济结构，转变能源消费理念，强化工业、交通、建筑节能和需求侧管理，重视生活节能，严格控制能源消费总量过快增长，切实扭转粗放用能方式，不断提高能源使用效率。

##### 1. 严格控制能源消费过快增长。

按照差别化原则，结合区域和行业用能特点，严格控制能源消费过快增长，切实转变能源开发和利用方式。

推行“一挂双控”措施。将能源消费与经济增长挂钩，对高耗能产业和产能过剩行业实行能源消费总量控制强约束，其他产业按先进能效标准实行强约束，现有产能能效要限期达标，新增产能必须符合国内先进能效标准。

推行区域差别化能源政策。在能源资源丰富的西部地区，根据水资源和生态环境承载能力，在节水节能环保、技术先进的前提下，合理加大能源开发力度，增强跨区调出能力。合理控制中部地区能源开发强度。大力优化东部地区能源结构，鼓励发展有竞争力的新能源和可再生能源。

控制煤炭消费总量。制定国家煤炭消费总量中长期控制目标，实施煤炭消费减量替代，降低煤炭消费比重。

## 2. 着力实施能效提升计划。

坚持节能优先，以工业、建筑和交通领域为重点，创新发展方式，形成节能型生产和消费模式。

实施煤电升级改造行动计划。实施老旧煤电机组节能减排升级改造工程，现役 60 万千瓦(风冷机组除外)及以上机组力争 5 年内供电煤耗降至每千瓦时 300 克标准煤左右。

实施工业节能行动计划。严格限制高耗能产业和过剩产业扩张，加快淘汰落后产能，实施十大重点节能工程，深入开展万家企业节能低碳行动。实施电机、内燃机、锅炉等重点用能设备能效提升计划，推进工业企业余热余压利用。深入推进工业领域需求侧管理，积极发展高效锅炉和高效电机，推进终端用能产品能效提升和重点用能行业能效水平对标达标。认真开展新建项目环境影响评价和节能评估审查。

实施绿色建筑行动计划。加强建筑用能规划，实施建筑能效提升工程，尽快推行 75%的居住建筑节能设计标准，加快绿色建筑建设和既有建筑改造，推行公共建筑能耗限额和绿色建筑评级与标识制度，大力推广节能电器和绿色照明，积极推进新能源城市建设。大力发展低碳生态城市和绿色生态城区，到 2020 年，城镇绿色建筑占新建建筑的比例达到 50%。加快推进供热计量改革，新建建筑和经供热计量改造的既有建筑实行供热计量收费。

实行绿色交通行动计划。完善综合交通运输体系规划，加快推进综合交通运输体系建设。积极推进清洁能源汽车和船舶产业化步伐，提高车用燃油经济性标准和环保标准。加快发展轨道交通和水运等资源节约型、环境友好型运输方式，推进主要城市群内城际铁路建设。大力发展城市公共交通，加强城市步行和自行车交通系统建设，提高公共出行和非机动出行比例。

### 3. 推动城乡用能方式变革。

按照城乡发展一体化和新型城镇化的总体要求，坚持集中与分散供能相结合，因地制宜建设城乡供能设施，推进城乡用能方式转变，提高城乡用能水平和效率。

实施新城镇、新能源、新生活行动计划。科学编制城镇规划，优化城镇空间布局，推动信息化、低碳化与城镇化的深度融合，建设低碳智能城镇。制定城镇综合能源规划，大力发展分布式能源，科学发展热电联产，鼓励有条件的地区发展热电冷联供，发展风能、太阳能、生物质能、地热能供暖。

加快农村用能方式变革。抓紧研究制定长效政策措施，推进绿色能源县、乡、村建设，大力发展农村小水电，加强水电新农村电气化县和小水电代燃料生态保护工程建设，因地制宜发展农村可再生能源，推动非商品能源的清洁高效利用，加强农村节能工作。

开展全民节能行动。实施全民节能行动计划，加强宣传教育，普及节能知识，推广节能新技术、新产品，大力提倡绿色生活方式，引导居民科学合理用能，使节约用能成为全社会的自觉行动。

#### (三) 优化能源结构。

积极发展天然气、核电、可再生能源等清洁能源，降低煤炭消费比重，推动能源结构持续优化。

##### 1. 降低煤炭消费比重。

加快清洁能源供应，控制重点地区、重点领域煤炭消费总量，推进减量替代，压减煤炭消费，到2020年，全国煤炭消费比重降至62%以内。

削减京津冀鲁、长三角和珠三角等区域煤炭消费总量。加大高耗能产业落后产能淘汰力度，扩大外来电、天然气及非化石能源供应规模，耗煤项目实现煤炭减量替代。到2020年，京津冀鲁四省市煤炭消费比2012年净削减1亿吨，长三角和珠三角地区煤炭消费总量负增长。

控制重点用煤领域煤炭消费。以经济发达地区和大中城市为重点，有序推进重点用煤领域“煤改气”工程，加强余热、余压利用，加快淘汰分散燃煤小锅炉，到2017年，基本完成重点地区燃煤锅炉、工业窑炉等天然气替代改造任务。结合城中村、城乡结合部、棚户区改造，扩大城市无煤区范围，逐步由城市建成区扩展到近郊，大幅减少城市煤炭分散使用。

##### 2. 提高天然气消费比重。

坚持增加供应与提高能效相结合，加强供气设施建设，扩大天然气进口，有序拓展天然气城镇燃气应用。到 2020 年，天然气在一次能源消费中的比重提高到 10% 以上。

实施气化城市民生工程。新增天然气应优先保障居民生活和替代分散燃煤，组织实施城镇居民用能清洁化计划，到 2020 年，城镇居民基本用上天然气。

稳步发展天然气交通运输。结合国家天然气发展规划布局，制定天然气交通发展中长期规划，加快天然气加气站设施建设，以城市出租车、公交车为重点，积极有序发展液化天然气汽车和压缩天然气汽车，稳妥发展天然气家庭轿车、城际客车、重型卡车和轮船。

适度发展天然气发电。在京津冀鲁、长三角、珠三角等大气污染重点防控区，有序发展天然气调峰电站，结合热负荷需求适度发展燃气—蒸汽联合循环热电联产。

加快天然气管网和储气设施建设。按照西气东输、北气南下、海气登陆的供气格局，加快天然气管道及储气设施建设，形成进口通道、主要生产区和消费区相连接的全国天然气主干管网。到 2020 年，天然气主干管道里程达到 12 万公里以上。

扩大天然气进口规模。加大液化天然气和管道天然气进口力度。

### 3. 安全发展核电。

在采用国际最高安全标准、确保安全的前提下，适时在东部沿海地区启动新的核电项目建设，研究论证内陆核电建设。坚持引进消化吸收再创新，重点推进 AP1000、CAP1400、高温气冷堆、快堆及后处理技术攻关。加快国内自主技术工程验证，重点建设大型先进压水堆、高温气冷堆重大专项示范工程。积极推进核电基础理论研究、核安全技术研究开发设计和工程建设，完善核燃料循环体系。积极推进核电“走出去”。加强核电科普和核安全知识宣传。到 2020 年，核电装机容量达到 5800 万千瓦，在建容量达到 3000 万千瓦以上。

### 4. 大力发展可再生能源。

按照输出与就地消纳利用并重、集中式与分布式发展并举的原则，加快发展可再生能源。到 2020 年，非化石能源占一次能源消费比重达到 15%。

积极开发水电。在做好生态环境保护和移民安置的前提下，以西南地区金沙江、雅砻江、大渡河、澜沧江等河流为重点，积极有序推进大型水电基地建设。因地制宜发展中小型电站，开展抽水

蓄能电站规划和建设，加强水资源综合利用。到 2020 年，力争常规水电装机达到 3.5 亿千瓦左右。

大力发展风电。重点规划建设酒泉、内蒙古西部、内蒙古东部、冀北、吉林、黑龙江、山东、哈密、江苏等 9 个大型现代风电基地以及配套送出工程。以南方和中东部地区为重点，大力发展分散式风电，稳步发展海上风电。到 2020 年，风电装机达到 2 亿千瓦，风电与煤电上网电价相当。

加快发展太阳能发电。有序推进光伏基地建设，同步做好就地消纳利用和集中送出通道建设。加快建设分布式光伏发电应用示范区，稳步实施太阳能热发电示范工程。加强太阳能发电并网服务。鼓励大型公共建筑及公用设施、工业园区等建设屋顶分布式光伏发电。到 2020 年，光伏装机达到 1 亿千瓦左右，光伏发电与电网销售电价相当。

积极发展地热能、生物质能和海洋能。坚持统筹兼顾、因地制宜、多元发展的方针，有序开展地热能、海洋能资源普查，制定生物质能和地热能开发利用规划，积极推动地热能、生物质和海洋能清洁高效利用，推广生物质能和地热供热，开展地热发电和海洋能发电示范工程。到 2020 年，地热能利用规模达到 5000 万吨标准煤。

提高可再生能源利用水平。加强电源与电网统筹规划，科学安排调峰、调频、储能配套能力，切实解决弃风、弃水、弃光问题。

#### (四)拓展能源国际合作。

统筹利用国内国际两种资源、两个市场，坚持投资与贸易并举、陆海通道并举，加快制定利用海外能源资源中长期规划，着力拓展进口通道，着力建设丝绸之路经济带、21 世纪海上丝绸之路、孟中印缅经济走廊和中巴经济走廊，积极支持能源技术、装备和工程队伍“走出去”。

加强俄罗斯中亚、中东、非洲、美洲和亚太五大重点能源合作区域建设，深化国际能源双边多边合作，建立区域性能源交易市场。积极参与全球能源治理。加强统筹协调，支持企业“走出去”。

#### (五)推进能源科技创新。

按照创新机制、夯实基础、超前部署、重点跨越的原则，加强科技自主创新，鼓励引进消化吸收再创新，打造能源科技创新升级版，建设能源科技强国。

##### 1. 明确能源科技创新战略方向和重点。

抓住能源绿色、低碳、智能发展的战略方向，围绕保障安全、优化结构和节能减排等长期目标，



确立非常规油气及深海油气勘探开发、煤炭清洁高效利用、分布式能源、智能电网、新一代核电、先进可再生能源、节能节水、储能、基础材料等 9 个重点创新领域，明确页岩气、煤层气、页岩油、深海油气、煤炭深加工、高参数节能环保燃煤发电、整体煤气化联合循环发电、燃气轮机、现代电网、先进核电、光伏、太阳能热发电、风电、生物燃料、地热能利用、海洋能发电、天然气水合物、大容量储能、氢能与燃料电池、能源基础材料等 20 个重点创新方向，相应开展页岩气、煤层气、深水油气开发等重大示范工程。

## 2. 抓好科技重大专项。

加快实施大型油气田及煤层气开发国家科技重大专项。加强大型先进压水堆及高温气冷堆核电站国家科技重大专项。加强技术攻关，力争页岩气、深海油气、天然气水合物、新一代核电等核心技术取得重大突破。

## 3. 依托重大工程带动自主创新。

依托海洋油气和非常规油气勘探开发、煤炭高效清洁利用、先进核电、可再生能源开发、智能电网等重大能源工程，加快科技成果转化，加快能源装备制造创新平台建设，支持先进能源技术装备“走出去”，形成有国际竞争力的能源装备工业体系。

## 4. 加快能源科技创新体系建设。

制定国家能源科技创新及能源装备发展战略。建立以企业为主体、市场为导向、政产学研用相结合的创新体系。鼓励建立多元化的能源科技风险投资基金。加强能源人才队伍建设，鼓励引进高端人才，培育一批能源科技领军人才。

## 三、保障措施

### (一) 深化能源体制改革。

坚持社会主义市场经济改革方向，使市场在资源配置中起决定性作用和更好发挥政府作用，深化能源体制改革，为建立现代能源体系、保障国家能源安全营造良好的制度环境。

完善现代能源市场体系。建立统一开放、竞争有序的现代能源市场体系。深入推进政企分开，分离自然垄断业务和竞争性业务，放开竞争性领域和环节。实行统一的市场准入制度，在制定负面清单基础上，鼓励和引导各类市场主体依法平等进入负面清单以外的领域，推动能源投资主体多元化。深化国有能源企业改革，完善激励和考核机制，提高企业竞争力。鼓励利用期货市场套期保值，

推进原油期货市场建设。

推进能源价格改革。推进石油、天然气、电力等领域价格改革，有序放开竞争性环节价格，天然气井口价格及销售价格、上网电价和销售电价由市场形成，输配电价和油气管输价格由政府定价。

深化重点领域和关键环节改革。重点推进电网、油气管网建设运营体制改革，明确电网和油气管网功能定位，逐步建立公平接入、供需导向、可靠灵活的电力和油气输送网络。加快电力体制改革步伐，推动供求双方直接交易，构建竞争性电力交易市场。

健全能源法律法规。加快推动能源法制定和电力法、煤炭法修订工作。积极推进海洋石油天然气管道保护、核电管理、能源储备等行政法规制定或修订工作。

进一步转变政府职能，健全能源监管体系。加强能源发展战略、规划、政策、标准等制定和实施，加快简政放权，继续取消和下放行政审批事项。强化能源监管，健全监管组织体系和法规体系，创新监管方式，提高监管效能，维护公平公正的市场秩序，为能源产业健康发展创造良好环境。

## (二) 健全和完善能源政策。

完善能源税费政策。加快资源税费改革，积极推进清费立税，逐步扩大资源税从价计征范围。研究调整能源消费税征税环节和税率，将部分高耗能、高污染产品纳入征收范围。完善节能减排税收政策，建立和完善生态补偿机制，加快推进环境保护税立法工作，探索建立绿色税收体系。

完善能源投资和产业政策。在充分发挥市场作用的基础上，扩大地质勘探基金规模，重点支持和引导非常规油气及深海油气资源开发和国际合作，完善政府对基础性、战略性、前沿性科学研究和共性技术研究及重大装备的支持机制。完善调峰调频备用补偿政策，实施可再生能源电力配额制和全额保障性收购政策及配套措施。鼓励银行业金融机构按照风险可控、商业可持续的原则，加大对节能提效、能源资源综合利用和清洁能源项目的支持。研究制定推动绿色信贷发展的激励政策。

完善能源消费政策。实行差别化能源价格政策。加强能源需求侧管理，推行合同能源管理，培育节能服务机构和能源服务公司，实施能源审计制度。健全固定资产投资项目节能评估审查制度，落实能效“领跑者”制度。

## (三) 做好组织实施。

加强组织领导。充分发挥国家能源委员会的领导作用，加强对能源重大战略问题的研究和审议，指导推动本行动计划的实施。能源局要切实履行国家能源委员会办公室职责，组织协调各部门制定

实施细则。

细化任务落实。国务院有关部门、各省(区、市)和重点能源企业要将贯彻落实本行动计划列入本部门、本地区、本企业的重要议事日程,做好各类规划计划与本行动计划的衔接。国家能源委员会办公室要制定实施方案,分解落实目标任务,明确进度安排和协调机制,精心组织实施。

加强督促检查。国家能源委员会办公室要密切跟踪工作进展,掌握目标任务完成情况,督促各项措施落到实处、见到实效。在实施过程中,要定期组织开展评估检查和考核评价,重大情况及时报告国务院。

## 6、国务院办公厅关于加快发展商业健康保险的若干意见

为贯彻落实《中共中央 国务院关于深化医药卫生体制改革的意见》、《国务院关于促进健康服务业发展的若干意见》(国发〔2013〕40号)、《国务院关于加快发展现代保险服务业的若干意见》(国发〔2014〕29号)等有关文件要求,加快发展商业健康保险,经国务院同意,现提出以下意见:

### 一、充分认识加快发展商业健康保险的重要意义

商业健康保险是由商业保险机构对因健康原因和医疗行为导致的损失给付保险金的保险,主要包括医疗保险、疾病保险、失能收入损失保险、护理保险以及相关的医疗意外保险、医疗责任保险等。

加快发展商业健康保险,有利于与基本医疗保险衔接互补、形成合力,夯实多层次医疗保障体系,满足人民群众多样化的健康保障需求;有利于促进健康服务业发展,增加医疗卫生服务资源供给,推动健全医疗卫生服务体系;有利于处理好政府和市场的关系,提升医疗保障服务效率和质量;有利于创新医疗卫生治理体制,提升医疗卫生治理能力现代化水平;有利于稳增长、促改革、调结构、惠民生。

### 二、加快发展商业健康保险的总体要求

#### (一)指导思想和目标。

加快发展商业健康保险要以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导,深入贯彻党的十八大和十八届三中全会精神,认真落实党中央、国务院决策部署,充分发挥市场机制作用和商业健康保险专业优势,扩大健康保险产品供给,丰富健康保险服务,使商业健康保险在深化医药卫生体制改革、发展健康服务业、促进经济提质增效升级中发挥“生力军”作用。

到 2020 年，基本建立市场体系完备、产品形态丰富、经营诚信规范的现代商业健康保险服务业。实现商业健康保险运行机制较为完善、服务能力明显提升、服务领域更加广泛、投保人数大幅增加，商业健康保险赔付支出占卫生总费用的比重显著提高。

## (二) 基本原则。

坚持以人为本，丰富健康保障。把提升人民群众健康素质和保障水平作为发展商业健康保险的根本出发点、落脚点，充分发挥商业健康保险在满足多样化健康保障和服务方面的功能，建设符合国情、结构合理、高效运行的多层次医疗保障体系。

坚持政府引导，发挥市场作用。强化政府的制度建设、政策规划和市场监管等职责，通过财税、产业等政策引导，发挥市场在资源配置中的决定性作用，鼓励商业保险机构不断增加健康保障供给，提高服务质量和效率。

坚持改革创新，突出专业服务。深化商业健康保险体制机制改革，运用现代科技，创新管理服务，拓宽服务领域，延长服务链条，推进健康保险同医疗服务、健康管理及促进等相关产业融合发展。

## 三、扩大商业健康保险供给

(一) 丰富商业健康保险产品。大力发展与基本医疗保险有机衔接的商业健康保险。鼓励企业和个人通过参加商业保险及多种形式的补充保险解决基本医保之外的需求。鼓励商业保险机构积极开发与健康管理服务相关的健康保险产品，加强健康风险评估和干预，提供疾病预防、健康体检、健康咨询、健康维护、慢性病管理、养生保健等服务，降低健康风险，减少疾病损失。支持商业保险机构针对不同的市场设计不同的健康保险产品。根据多元化医疗服务需求，探索开发针对特需医疗、药品、医疗器械和检查检验服务的健康保险产品。开发药品不良反应保险。发展失能收入损失保险，补偿在职人员因疾病或意外伤害导致的收入损失。适应人口老龄化、家庭结构变化、慢性病治疗等需求，大力开展长期护理保险制度试点，加快发展多种形式的长期商业护理保险。开发中医药养生保健、治未病保险产品，满足社会对中医药服务多元化、多层次的需求。积极开发满足老年人保障需求的健康养老产品，实现医疗、护理、康复、养老等保障与服务的有机结合。鼓励开设残疾人康复、托养、照料和心智障碍者家庭财产信托等商业保险。

(二) 提高医疗执业保险覆盖面。加快发展医疗责任保险、医疗意外保险，探索发展多种形式的医疗执业保险，分担医疗执业风险，促进化解医疗纠纷，保障医患双方合法权益，推动建立平等和谐医患关系。支持医疗机构和医师个人购买医疗执业保险，医师个人购买的医疗执业保险适用于任

一执业地点。鼓励通过商业保险等方式提高医务人员的医疗、养老保障水平以及解决医疗职业伤害保障和损害赔偿问题。

(三)支持健康产业科技创新。促进医药、医疗器械、医疗技术的创新发展，在商业健康保险的费用支付比例等方面给予倾斜支持，加快形成战略性新兴产业。探索建立医药高新技术和创新型健康服务企业的风险分散和保险保障机制，帮助企业解决融资难题，化解投融资和技术创新风险。

#### 四、推动完善医疗保障服务体系

(一)全面推进并规范商业保险机构承办城乡居民大病保险。认真总结试点经验，从城镇居民医保基金、新农合基金中划出一定比例或额度作为大病保险资金，在全国推行城乡居民大病保险制度。遵循收支平衡、保本微利的原则，全面推进商业保险机构受托承办城乡居民大病保险，发挥市场机制作用，提高大病保险的运行效率、服务水平和质量。规范商业保险机构承办服务，规范招投标流程和保险合同，明确结余率和盈利率控制标准，与基本医保和医疗救助相衔接，提供“一站式”服务。逐步提高城乡居民大病保险统筹层次，建立健全独立核算、医疗费用控制等管理办法，增强抗风险能力。

(二)稳步推进商业保险机构参与各类医疗保险经办服务。加大政府购买服务力度，按照管办分开、政事分开要求，引入竞争机制，通过招标等方式，鼓励有资质的商业保险机构参与各类医疗保险经办服务，降低运行成本，提升管理效率和服务质量。规范经办服务协议，建立激励和约束相结合的评价机制。要综合考虑基金规模、参保人数、服务内容等因素，科学确定商业保险机构经办基本医保费用标准，并建立与人力成本、物价涨跌等因素相挂钩的动态调整机制。

(三)完善商业保险机构和医疗卫生机构合作机制。鼓励各类医疗机构与商业保险机构合作，成为商业保险机构定点医疗机构。利用商业健康保险公司的专业知识，发挥其第三方购买者的作用，帮助缓解医患信息不对称和医患矛盾问题。发挥商业健康保险费率调节机制对医疗费用和风险管控的正向激励作用，有效降低不合理的医疗费用支出。在开展城乡居民大病保险和各类医疗保险经办服务的地区，强化商业保险机构对定点医疗机构医疗费用的监督控制和评价，增强医保基金使用的科学性和合理性。

#### 五、提升管理和服务水平

(一)加强管理制度建设。完善健康保险单独核算、精算、风险管理、核保、理赔和数据管理等制度。商业保险机构要建立独立的收入账户和赔付支出账户，加强独立核算，确保资金安全。加强行业服务评价体系建设，规范健康保险服务标准，尽快建立以保障水平和参保群众满意度为核心的考核评价制度，建立健全商业保险机构诚信记录制度，加强信用体系建设。

(二)切实提升专业服务能力。商业保险机构要加强健康保险管理和专业技术人才队伍建设，强化从业人员职业教育，持续提升专业能力。根据经办基本医疗保险和承办城乡居民大病保险的管理和服务要求，按照长期健康保险的经营标准，完善组织架构，健全规章制度，加强人员配备，提升专业经营和服务水平。

(三)努力提供优质服务。商业保险机构要精心做好参保群众就诊信息和医药费用审核、报销、结算、支付等工作，提供即时结算服务，简化管理手续，确保参保群众及时、方便享受医疗保障待遇。发挥统一法人管理和机构网络优势，开展异地转诊、就医结算服务。通过电话、网络等多种方式，提供全方位的咨询、查询和投诉服务。运用现代技术手段，发挥远程医疗和健康服务平台优势，共享优质医疗资源，不断创新和丰富健康服务方式。

(四)提升信息化建设水平。鼓励商业保险机构参与人口健康数据应用业务平台建设。支持商业健康保险信息系统与基本医疗保险信息系统、医疗机构信息系统进行必要的信息共享。政府相关部门和商业保险机构要切实加强参保人员个人信息安全保障，防止信息外泄和滥用。支持商业保险机构开发功能完整、安全高效、相对独立的全国性或区域性健康保险信息系统，运用大数据、互联网等现代信息技术，提高人口健康数据分析应用能力和业务智能处理水平。

(五)加强监督管理。完善多部门监管合作机制，按照职责分工加强对商业保险机构的监督检查，依法及时处理处罚有关违法违规行为，确保有序竞争。保险监管机构要不断健全商业健康保险经营法规制度，完善专业监管体系。加大商业健康保险监督检查力度，强化销售、承保、理赔和服务等环节的监管，严肃查处销售误导、非理性竞争等行为，规范商业健康保险市场秩序。完善城乡居民大病保险和各类医疗保障经办业务市场准入退出、招投标、理赔服务等制度。商业保险机构要主动接受和配合政府有关职能部门的监督。加大对泄露参保人员隐私、基金数据等违法违规行为的处罚力度，情节严重的取消经办资格，在全国范围内通报。涉嫌构成犯罪的、依法需要追究刑事责任的，移送司法机关查处。

## 六、完善发展商业健康保险的支持政策

(一)加强组织领导和部门协同。各地区、各有关部门要提高认识，统筹谋划，将加快发展商业健康保险纳入深化医药卫生体制改革和促进健康服务业发展的总体部署，在国务院和地方各级深化医药卫生体制改革领导小组的统筹协调下，加强沟通和配合，完善政策，创新机制，协调解决商业健康保险发展中的重大问题。有关部门要根据本意见要求，及时制定配套措施。各省(区、市)人民政府要结合实际制定具体实施意见，促进本地区商业健康保险服务业持续健康发展。

(二)引导投资健康服务产业。发挥商业健康保险资金长期投资优势，鼓励商业保险机构遵循依

法、稳健、安全原则，以出资新建等方式新办医疗、社区养老、健康体检等服务机构，承接商业保险有关服务。各地区要统筹健康服务业发展需要，加强对具有社会公益性的商业健康保险用地保障工作。

(三)完善财政税收等支持政策。借鉴国外经验并结合我国国情，完善健康保险有关税收政策。研究完善城乡居民大病保险业务保险保障基金政策。落实和完善企业为职工支付的补充医疗保险费有关企业所得税政策。坚持市场配置资源，鼓励健康服务产业资本、外资健康保险公司等社会资本投资设立专业健康保险公司，支持各种类型的专业健康保险机构发展。

(四)营造良好社会氛围。大力普及商业健康保险知识，增强人民群众的健康保险意识。以商业健康保险满足人民群众非基本医疗卫生服务需求为重点，加大宣传力度，积极推广成功经验。完善商业健康信息公开渠道和机制，建立社会多方参与的监督制度，自觉接受社会监督。加强行业自律，倡导公平竞争与合作，共同营造发展商业健康保险的良好氛围。

## 7、关于调整完善注册会计师行业有关行政管理事项的通知

为认真贯彻落实《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》和深化行政审批制度改革的精神，进一步简政放权，激发市场活力，同时切实加强事中事后监管，根据2014年8月31日第十二届全国人民代表大会常务委员会第十次会议通过的《全国人民代表大会常务委员会关于修改〈中华人民共和国保险法〉等五部法律的决定》（《注册会计师法》是这五部法律之一），经商工商总局同意，现就调整完善注册会计师行业有关行政管理事项通知如下：

一、关于原中外合作会计师事务所（即安永华明、毕马威华振、德勤华永和普华永道中天4家会计师事务所，以下简称四大会计师事务所）特殊普通合伙转制后设立分所的审批

财政部根据《中外合作会计师事务所本土化转制方案》（财会〔2012〕8号），于每年的第一季度对四大会计师事务所上年度本土化转制情况和本年度设立分所的总体安排进行审核分析，并将审核分析情况通报相关的省级财政部门。

省级财政部门负责受理四大会计师事务所设立分所的申请，并按照《会计师事务所审批和监督暂行办法》（财政部令第24号）等有关规定进行审批。批准设立分所的省级财政部门应当将批准文件同时抄送财政部。

省级财政部门批准设立四大会计师事务所分所的，应当向申请人颁发会计师事务所分所执业证书。本通知施行之前已由财政部颁发的分所执业证书继续有效；分所执业证书所载信息发生变更的，由四大会计师事务所向分所所在地财政部门申请换发执业证书。

## 二、关于取消境外会计师事务所在中国境内设立常驻代表机构的审批

自本通知印发之日起，境外会计师事务所确需在中国境内设立常驻代表机构的，或者已设立的常驻代表机构需要延期的，依法由工商登记机关办理相关手续，不再履行财政审批程序。

省级财政部门应当加强与工商行政管理部门的沟通协调，可以通过设置举报电话或专项抽查等方式，监督境外会计师事务所在华常驻代表机构的业务开展情况，如发现其违规承办注册会计师审计业务的，应当依照《注册会计师法》第四十条的规定作出严肃处理。

## 三、关于简化会计师事务所设立的审批和合伙会计师事务所设立分所的审批

设立会计师事务所，不再需要向省级财政部门提交验资证明或合伙人出资额验资报告。

合伙会计师事务所申请设立分所，应当向拟设立分所所在地的省级财政部门提交设立分所的合伙人会议决议。设立分所的决议中应当载明表决时间、表决方式、表决程序和表决结果，经首席合伙人签字，并加盖会计师事务所公章，不再需要全体合伙人签字确认。合伙会计师事务所对设立分所作出决议，应当按照合伙协议约定的表决办法办理；合伙协议未约定或者约定不明确的，实行合伙人一人一票并经全体合伙人过半数以上通过的表决办法。

除本通知所载事项外，会计师事务所及其分所设立所需的申请材料依据《会计师事务所审批和监督暂行办法》（财政部令第24号）等有关规定办理。

## 8、四部委出台失业保险支持企业稳定岗位政策

2014年11月6日，人社部、财政部、国家发改委、工信部印发《关于失业保险支持企业稳定岗位有关问题的通知》（人社部发[2014]76号），决定对在调整优化产业结构过程中不裁员、少裁员的企业，由失业保险基金给予稳岗补贴。

为贯彻十八届三中全会关于进一步增强失业保险制度预防失业、促进就业功能的精神，落实《国务院关于进一步优化企业兼并重组市场环境的意见》（国发〔2014〕14号）的有关要求，在深入调研和广泛听取各方面意见的基础上，人社部牵头研究拟订了失业保险支持企业稳定岗位相关政策，经人社部部务会审议通过后，报经国务院批准。

通知明确，在实施兼并重组、化解产能严重过剩、淘汰落后产能等调整优化产业结构过程中，对采取有效措施不裁员、少裁员的企业，由失业保险基金给予稳岗补贴，主要用于职工生活补助、



缴纳社会保险费、转岗培训、技能提升培训等相关支出。实施稳岗补贴政策的失业保险统筹地区，上年失业保险基金滚存结余应具备一年以上支付能力，基金使用管理规范。申领补贴的企业应依法参加失业保险，上年度未裁员或裁员率低于统筹地区城镇登记失业率。补贴标准不超过企业及职工上年度实际缴纳失业保险费的50%，具体比例由省级人社和财政部门确定。这一政策执行到2020年底。

失业保险支持企业稳定岗位政策的实施，在增强失业保险制度预防失业、促进就业功能方面取得了突破，对于促进就业稳定和社会稳定具有重要意义。

## 9、发改委：2025年抽水蓄能电站要占电力总装机4%

抽水蓄能电站运行灵活、反应快速，是电力系统中具有调峰、填谷、调频、调相、备用和黑启动等多种功能的特殊电源，是目前最具经济性的大规模储能设施。为保障电力系统安全稳定经济运行，适应新能源发展需要，促进抽水蓄能电站持续健康有序发展，现提出以下意见：

### 一、发展意义

我国抽水蓄能电站建设规模持续扩大，设计、施工和机组设备制造水平不断提升，已形成较为完备的规划、设计、建设、运行管理体系，相继建成了广州、十三陵、天荒坪、泰安、西龙池、惠州、仙游等一批具有世界先进水平的抽水蓄能电站。到2013年底，建成抽水蓄能电站2151万千瓦，为我国电力安全发挥了重要作用。

为保障抽水蓄能电站健康有序发展，电力体制“厂网分开”改革后，国家陆续出台了抽水蓄能电站建设运行管理的有关政策，有效规范和促进了抽水蓄能产业发展。但受认识差异和体制机制等影响，前期规划不完善、建设进度与发展需要不适应、建设管理体制不规范、监督管理体系不完善、运行效益发挥不充分、配套政策不够落实等问题突出，影响了我国抽水蓄能电站的建设进程和健康发展。

随着我国经济社会的发展，电力系统规模不断扩大，用电负荷和峰谷差持续加大，电力用户对供电质量要求不断提高，随机性、间歇性新能源大规模开发，对抽水蓄能电站发展提出了更高要求。统筹规划、建管并重、适度加快抽水蓄能电站发展，对保障我国电力系统安全稳定经济运行、缓解电网调峰矛盾、增加新能源电力消纳、促进清洁能源开发利用和能源结构调整、实现可持续发展意义重大。

### 二、总体要求

### （一）指导思想

以保障电力系统安全稳定经济运行、促进能源结构调整、提高新能源利用率、减少温室气体排放、实现经济社会可持续发展为目标，把发展抽水蓄能电站作为构建安全、稳定、经济、清洁现代能源体系的重要战略举措，促进抽水蓄能产业持续健康有序发展。

### （二）基本原则

统筹规划、合理布局。按照区域电网范围，统筹资源与市场、电力发展规划与新能源发展规划、电网运行需要与系统经济性，合理规划抽水蓄能电站站点布置、建设规模、建设时序。

创新技术、优化设计。加大科技投入，加强技术攻关，健全技术标准体系，不断提高抽水蓄能机组设备制造能力和抽水蓄能电站设计、建设、运行管理技术水平。

科学调度、有效监管。强化运行管理和行业监管，有效监督规划执行和政策落实，切实加强市场监管，根据电力系统运行特性和安全要求，科学制定调度规则和考核、监管措施，有效发挥抽水蓄能电站作用。

完善政策、加快发展。结合电力市场化改革，完善和落实建设管理体制和价格机制，不断优化产业发展政策，调动各方发展抽水蓄能电站的积极性，适度加快抽水蓄能电站发展。

### （三）发展目标

根据电力发展需要和抽水蓄能产业发展要求，今后十年抽水蓄能电站发展的主要目标是：

电站建设步伐适度加快。把抽水蓄能电站作为优化能源结构、促进新能源开发利用和保护生态环境的重要手段。着力完善火电为主和大规模电力受入地区电网抽水蓄能电站布局，适度加快新能源开发基地所在电网抽水蓄能电站建设，使抽水蓄能电站建设满足电力发展需要。到2025年，全国抽水蓄能电站总装机容量达到约1亿千瓦，占全国电力总装机的比重达到4%左右。

管理体制机制逐步健全。把创新体制机制、完善支持政策、加强监督管理作为促进抽水蓄能电站持续健康发展的基本保障。抽水蓄能电站规划编制和动态调整机制有效建立，规划、设计、管理、运行标准体系基本健全，建设管理体制进一步规范，运行监督、行业监管和价格机制基本完善，辅助服务市场和产业发展政策逐步建立和健全。

科技装备水平明显提升。把科技创新作为促进抽水蓄能产业发展的根本动力。大型地下洞室、

高水头输水系统设计和施工等工程技术水平进一步提升，工程建设关键技术取得重大突破。装备制造能力明显加强，500 米及以上水头和单机容量 40 万千瓦级机组实现自主化，抽水蓄能机组的技术经济性能进一步提升，基本具备国际竞争力。

### 三、加强规划工作

（一）深化战略研究。鼓励建设运行单位和科研设计机构开展抽水蓄能电站与风电、光电、核电、煤电等电源的优化配合运行研究，加强用电负荷中心、大规模电能输送和受电端、新能源基地合理配置抽水蓄能机组的研究；支持企业开展符合我国国情的抽水蓄能电站各种创新研究，积极开展抽水蓄能电站辅助服务作用和效益研究，国家适时启动海水抽水蓄能电站研究论证工作。

（二）做好选点规划。根据抽水蓄能电站特点，国家能源主管部门统一组织开展选点规划工作，统筹考虑区域电网调峰资源、系统需要和站址资源条件，分析研究抽水蓄能电站建设规模和布局，合理确定推荐站点、建设时序和服务范围，将选点规划作为各地抽水蓄能电站规划建设的基本依据。结合电力系统发展需要，对已完成选点规划的地区适时进行滚动调整，对尚未开展选点规划的地区适时启动规划工作。

（三）明确发展规划。根据抽水蓄能电站发展需要，按照区域统筹协调、发挥地区优势的原则，在选点规划基础上，结合电力规划编制，制定全国和各区域抽水蓄能电站五年及中长期发展规划。依据全国抽水蓄能电站发展规划，各省（自治区、直辖市）将本地区抽水蓄能电站发展规划纳入当地能源发展规划。

（四）保障规划实施。地方政府要认真做好站点资源的保护工作，做好与国土、城乡建设等相关规划的衔接，制定落实规划的各项措施，保障规划实施。抽水蓄能电站投资建设单位要根据规划制定实施方案，研究确定电站的服务范围以及在电网运行中承担的主要任务和功能定位，积极落实电站的各项建设条件。

### 四、严格工程管理

（一）加强前期设计工作。项目建设单位应选择具有相应资质和业绩的设计单位开展勘测设计工作。设计单位要加强工程技术的科研攻关，专题研究涉及工程建设的重大技术问题；合理采用新技术、新工艺、新设备和新材料，处理好技术创新与工程安全质量的关系；优化工程设计，合理控制工程造价，提出科学合理的工程建设方案。切实加强技术管理，坚持技术管理工作的独立公正性，保障技术管理的科学有效性；充分发挥中介机构的咨询指导作用和国家水电行业技术管理单位的审查把关作用，提高前期设计工作质量。

(二) 重视工程建设质量。建设单位应加强项目建设管理, 坚持招标投标、建设监理、安全管理制度, 强化项目建设管理, 严格执行基本建设程序, 保证合理设计周期和施工工期; 严格招标设计、施工图设计及设计变更管理, 保证工程质量和施工安全, 确保工程效益。落实建设质量管理和施工安全管理主体责任, 建设单位对建设工程质量负总责, 对建设工程施工安全负全面管理责任; 设计、施工、监理等单位依法对工程建设质量和施工安全负责。进一步强化政府质量监督和安全监管, 规范和严格安全鉴定、工程监理和项目验收管理, 建立健全考核、评价机制。

(三) 保障机电设备可靠。建设单位应根据抽水蓄能电站建设条件, 选择安全可靠、运行灵活、经济合理的机电设备。鼓励机电设备自主化, 建设单位应综合考核投标单位的业绩和能力, 依法公开公平公正开展机电设备招标工作。设备制造企业应加强制造质量控制体系建设, 建立健全内部质检机构, 不断改进质量控制措施。监造单位应按照有关法律法规、技术标准和设计文件要求, 认真开展设备监造工作。施工单位应严格按照设计文件和技术标准进行机电设备安装, 加强质量控制和质量检查。

## 五、加强运行管理

(一) 研究电站运行方式。电力调度机构和电站运行管理单位应加强对已建抽水蓄能电站运行情况和利用状况的分析, 结合区域电力系统实际, 认真研究抽水蓄能电站在电力系统中承担的调峰、填谷、调频、调相、备用等任务, 以及与新能源电站联合优化运行方案, 确定抽水蓄能电站经济合理的运行方式, 促进抽水蓄能电站作用有效发挥。

(二) 制定调度运行规程。电力调度机构在国家能源局派出机构的监督指导下, 根据《抽水蓄能电站调度运行导则》和设计功能定位, 结合各地区电网电源结构和负荷特性等实际情况, 会同抽水蓄能电站运行管理单位、主体设计单位, 专门制定各抽水蓄能电站运行调度规程, 明确各电站的调度原则、管理要求和具体运行指标, 按程序报国家能源主管部门备案。电力调度机构和电站要严格按照调度规程进行调度运行。

(三) 加强大坝安全管理。项目建设运行单位应当建立健全大坝运行安全组织体系, 完善大坝安全规章制度和操作规程, 加强大坝运行维护与管理工作, 按照有关要求做好大坝安全注册、定期检查、安全监测、隐患排查治理、除险加固、应急管理、信息化建设及信息报送等工作, 确保大坝运行安全。

## 六、促进技术进步

(一) 健全技术标准体系。标准化管理机构应加强基础研究, 认真总结抽水蓄能电站的经验教训, 借鉴国外先进经验, 及时制定和修订抽水蓄能电站勘测、设计、建设、运行、管理、设备制造

等规程规范和技术标准，形成适应抽水蓄能电站持续健康发展的技术标准体系。

（二）创新工程建设技术。坚持技术创新与工程应用相结合，重点开展大型地下洞室变形和稳定、高水头输水系统关键技术、水库防渗、复杂地形地质条件下筑坝与成库、变速机组等技术攻关，解决工程建设重大技术问题。积极研究和推广应用新技术、新工艺、新设备和新材料，提高工程设计和建设技术水平。合理控制建设周期，降低工程造价，保证工程质量。

（三）提升设备技术能力。坚持自主创新和引进消化吸收相结合，设备制造企业应超前攻关，依托具体抽水蓄能电站建设，实现 500 米水头及以上、单机容量 40 万千瓦级高水头、大容量机组设计制造的自主化，积极推进励磁、调速器、变频装置等辅机设备国产化，着力提高主辅设备的独立成套设计和制造能力；启动海水抽水蓄能机组设备研究，适时开展试验示范工作。逐步引入竞争机制，放开机组设备市场，不断提升自主化设备的国际竞争力。

## 七、强化监督管理

（1）强化规划指导。强化规划对抽水蓄能电站建设的指导作用，遵循规划提出的布局、时序和各项原则、要求。核准和建设抽水蓄能电站，应符合国家制定的选点规划和建设规划。国家能源主管部门定期对规划执行情况进行监督评估，并作为规划滚动、调整、制订的依据。

（2）监督政策落实。抽水蓄能电站建设运行管理须符合国家法律法规规章、抽水蓄能产业政策、水库移民政策规定、相关建设标准规范和行业管理相关要求。项目核准机关要加强项目政策符合性审核，强化对抽水蓄能电站各项政策贯彻执行情况的监督检查，及时跟踪、检查、反馈，并向有关方面通报有关情况。

（3）规范行政审批。推进政府项目审批公开和简政放权。项目核准机关要规范和完善抽水蓄能电站项目核准制度，明确项目核准依据、条件、程序、时限等。强化抽水蓄能电站项目行政审批的社会监督和行业监管，健全监督制度，加快建立决策后评估和纠错制度，依法落实项目决策和核准机关行政许可行为的责任追究。加强项目审批的宏观管理，建立必要的约束机制。

（4）加强市场监管。国家能源局派出机构要加强对抽水蓄能电站运行调度情况的监管，制定考核和监管具体办法，明确运行效果考核指标、标准及监管措施和要求。要建立健全监管信息通报机制，按季度报告并发布各电站运行调度情况和考核监管信息。对蓄能电站调度运行发挥作用不充分、弃风弃水弃光问题突出地区，提出监管意见并依法采取措施。通过健全考核监督制度，加强市场监管，维护市场公平，确保电站效益充分发挥。

## 八、完善发展政策

（一）明确建设管理体制。根据抽水蓄能电站功能定位和深化电力体制改革的要求，进一步规范和落实抽水蓄能电站建设管理体制，有序推进抽水蓄能电站市场化改革。抽水蓄能电站目前以电网经营企业全资建设和管理为主，逐步建立引入社会资本的多元市场化投资体制机制。在具备条件的地区，鼓励采用招标、市场竞价等方式确定抽水蓄能电站项目业主，按国家规划和政策要求独立投资建设抽水蓄能电站。

（二）完善电站运营机制。电网经营企业应按照统筹为电力系统服务和统一核算原则，科学、统一调度运行抽水蓄能电站。针对目前我国电力市场尚不完善的情况，为发挥电站的系统效益和作用，现阶段按照发改价格[2014]1763号文要求，实行两部制电价政策。电力市场化前，抽水蓄能电站容量电费和抽发损耗纳入当地省级电网（或区域电网）运行费用统一核算，并作为销售电价调整因素统筹考虑。根据电力市场化改革进程，不断调整完善电价机制，制定电力系统辅助服务政策，最终形成以市场起决定性作用的抽水蓄能电站运营机制。

（三）研究与新能源协调发展政策。风能和太阳能具有波动性和间歇性特点，在新能源基地配套建设一定规模的抽水蓄能电站，可提高新能源利用率和输电经济性，保证我国节能减排目标的实现，促进能源结构调整。研究建立新能源基地抽水蓄能电站和新能源电源联合运行、电力系统协调发展机制，研究探索新能源基地抽水蓄能电站等各类电源协调配套的投资体制、价格机制等发展政策。

（四）开展体制机制改革试点。按照党的十八届三中全会关于加快完善现代市场体系的要求，积极开展抽水蓄能电站建设运营管理体制机制创新研究和改革试点。综合考虑电网实际情况和地方积极性，选择抽水蓄能电站建设任务重、新能源开发集中或电力系统相对简单的浙江、内蒙古、海南等省份，深入开展抽水蓄能建管体制和运营机制创新改革研究，重点研究探索抽水蓄能电站价值机理和效益实现形式，体现电力系统多方受益的电站价值，落实“谁受益、谁承担”的市场经济规则，并适时开展试点工作。

请各省（自治区、直辖市）发展改革委、能源局，国家能源局各派出机构，各有关电网公司、发电企业，按照上述要求认真做好抽水蓄能电站的各项工作，促进抽水蓄能产业持续健康发展。

## 10、保监会严格规范非保险金融产品销售

11月19日消息，11月18日，保监会网站挂出了《关于严格规范非保险金融产品销售的通知》，保监会明确，保险公司、保险专业中介机构不得销售未经相关金融监管部门批准的非保险金融产品。保险公司、保险专业中介机构应当对分支机构销售非保险金融产品进行统一授权和集中管理，禁止分支机构擅自销售非保险金融产品。同时，保监会还在公司治理结构上加以严格，要求保险公司、

保险专业中介机构销售非保险金融产品，应当向客户进行充分的信息披露和风险提示，不得采取违背客户意愿搭售产品的方式销售非保险金融产品，不得向客户销售超出其需求和风险承受能力的非保险金融产品。

长期以来，保险产品的营销人员一直名声不太好，缺乏严格的准入标准和规范有效的管理制度体系是重要原因之一，保监会通过严格规范保险销售人员及机构销售非保险金融产品，可以规范报险产品的销售行为，提高市场对保险信任，长期来看，有利于培育我国保险市场的长期稳健发展。

## 二、经济观察

### 1、10月全社会用电量4508亿千瓦时 同比增长3.1%

国家能源局近日发布10月份全社会用电量等数据。10月份，全社会用电量4508亿千瓦时，同比增长3.1%。

1-10月，全国全社会用电量累计45484亿千瓦时，同比增长3.8%。分产业看，第一产业用电量853亿千瓦时，同比增长1.1%；第二产业用电量33205亿千瓦时，同比增长3.9%；第三产业用电量5558亿千瓦时，同比增长6.0%；城乡居民生活用电量5867亿千瓦时，同比增长1.7%。

1-10月，全国发电设备累计平均利用小时为3547小时，同比减少199小时。其中，水电设备平均利用小时为3103小时，同比增加227小时；火电设备平均利用小时为3867小时，同比减少235小时。

1-10月，全国电源新增生产能力(正式投产)5771万千瓦，其中，水电1698万千瓦，火电2811万千瓦。

### 2、前三季度全国光伏发电量比去年全年翻番

国家能源局20日发布数据，2014年前三季度，全国光伏发电量约180亿千瓦时，相当于2013年全年发电量的200%。

前三季度，全国新增光伏发电并网容量379万千瓦，其中，新增光伏电站并网容量245万千瓦，新增分布式光伏并网容量134万千瓦。

数据显示，前三季度，甘肃、青海和新疆累计光伏电站并网容量最多，分别达到 466 万千瓦、365 万千瓦和 313 万千瓦。江苏、浙江和广东累计分布式并网容量最多，分别达到 70 万千瓦、46 万千瓦和 44 万千瓦。

在国务院《关于促进光伏产业健康发展的若干意见》及一系列配套政策支持下，我国光伏发电快速发展。截至 2013 年底，全国累计并网运行光伏发电装机容量 1942 万千瓦，其中光伏电站 1632 万千瓦，分布式光伏 310 万千瓦，全年累计发电量 90 亿千瓦时。

### 3、10 月成品油产销齐增

国家发改委近日发布，10 月份成品油产量 2452 万吨，增长 4.6%；成品油表观消费量 2393 万吨，增长 3.8%。

具体数据来看，10 月份，原油产量 1789 万吨，同比增长 0.2%；原油加工量 3910 万吨，增长 3.2%，成品油产量 2452 万吨，增长 4.6%；成品油表观消费量 2393 万吨，增长 3.8%，其中汽油增长 13.3%，柴油下降 2.2%。月底成品油库存环比回落 70 万吨，同比增加 41 万吨，处于较高水平。

1-10 月，原油产量 117373 万吨，同比增长 0.4%；原油加工量 36651 万吨，增长 3.6%，成品油产量 22559 万吨，增长 4.9%；成品油表观消费量 22452 万吨，增长 3.1%，其中汽油增长 8.9%，柴油下降 1.0%。

### 4、10 月天然气进口量 46 亿立方米 增加 19.4%

据统计，10 月份，天然气产量 106 亿立方米，同比增长 9.7%；天然气进口量 46 亿立方米，增加 19.4%；天然气表观消费量 139 亿立方米，增长 8.5%。

1-10 月，天然气产量 1038 亿立方米，同比增长 8.2%；天然气进口量 470 亿立方米，增长 10.2%；天然气表观消费量 1431 亿立方米，增长 7.1%。



### 三、投资市场

#### 1、VC 热捧移动医疗：抗癌卫士获注资 掘金百亿市场

截至 2013 年底，移动医疗市场规模已经突破 45 亿美元，预计到 2017 年，市场规模将达到 230 亿美元

继丁香园、挂号网相继获得投资之后，又一家移动医疗公司获得了 VC 投资。

11 月 18 日，中国知名的抗癌防癌互动社区、移动医疗 APP “抗癌卫士” 正式宣布，已完成 200 万美元 A 轮融资，投资方为软银中国资本投资。这也是移动医疗领域，首个肿瘤专科 APP 获得资本市场的青睐。

融资后抗癌卫士将继续专注于抗癌防癌互动平台和软件开发，加强技术积累，进一步推动移动互联网抗癌防癌平台快速发展，为用户提供实际有效的抗癌防癌服务和做好用户线下服务，力争通过分享互助和癌症数据使得用户更好的抗癌防癌，帮助更多相关群体得到最大范围的帮助。

##### 抗癌卫士瞄准细分领域

移动医疗是把传统医疗的信息采集、监测、诊断、治疗和咨询，通过可穿戴智能医疗设备和手机 APP 与医院相连。实现医疗信息的跨国、跨地域分享，多地医生会诊也可轻松实现。移动医疗的出现加快了医疗产业上下游的拓展，也为医生和患者之间的联系提供了平台，有助于解决看病难，看病贵等老大难问题。

公开资料显示，中国首个抗癌防癌分享互助平台“抗癌卫士”于今年 6 月份正式推出，在移动医疗迅速发展的大背景下，抗癌卫士在短时间内用户已突破 30 万。据介绍，抗癌卫士基于移动互联网的分享互助和癌症数据分享模式，鼓励癌症群体相互帮助。通过“抗癌卫士”，用户能够用最短的时间、最小的精力和最少的金钱获取最大的帮助和最有效的信息，在线上和线下组织各种分享互助活动，建立抱团抗癌、快乐抗癌等切实有效的抗癌防癌模式。

抗癌卫士已于近日对产品进行更新升级为 2.0 版本，将在未来半年内实现癌症数据平台化，并将此分享给为癌症康复需求方。这一策略，不仅可以更为有效的帮助癌症群体康复，同时也能为普遍提升癌症患者生存期提供更为有效的支持，且通过抗癌卫士平台整合服务实现真正的“抱团抗癌和快乐抗癌”。未来还要作为现有肿瘤专科现有医疗体系的有效补充和服务。

## 移动医疗行业受 VC 热捧

数据显示，截至 2013 年底，移动医疗市场规模已经突破 45 亿美元，市场普遍预计到 2017 年，规模将达到 230 亿美元。

在这种预期下，今年以来，各路资本已经大大加快对移动医疗领域的投资。事实上，对抗癌卫士的投资是软银中国在移动医疗市场布下的另一个棋子，在此之前，软银中国资本和弘晖资本共同投资了移动挂号领域的趣医网以及关注于婴幼儿健康管理的深圳医信科技。

此外，今年 5 月份，支付宝宣布“未来医院”计划；7 月份，百度与北京市政府联合发布“北京健康”云平台，8 月份，春雨掌上医生获得 5000 万美元 C 轮融资；9 月份，腾讯斥资 7000 万美元入股丁香园、小米投资九安医疗旗下 iHealth 2500 万美元、专注糖尿病细分领域的博医帮获得 500 万美元 A 轮融资；10 月份，腾讯领投 1 亿美元入股挂号网；11 月份，医疗可穿戴设备商橙意家人获 500 万美元 A 轮投资……

截至目前，国内移动医疗产品主要集中在远程医疗、疾病管理及专业社区三大方向，主要代表企业有春雨掌上医生、杏林医生、好大夫在线、5U 家庭医生、丁香园、大姨吗、美柚、抗癌卫士等。对于一般人来说，医疗的需求比社交、新闻更加刚性，这也就决定了移动医疗市场的前景广阔。

## 2、投行借壳新招术：切割资产分步收购 借壳方甘当二股东

IPO 堰塞湖催生出并购重组的热潮，其中借壳上市频频出现，2013 年共有 32 项，今年年初至今有 27 项，较 2012 年相比，多出 1-2 倍。

随着监管层对“借壳上市”提出更高的审核标准，借壳方、上市公司、中介机构“各显神通”，围绕“控制权与资产规模”解决问题。

低于 15 亿市值仅 7 家

2013 年 IPO 掀起一场财务核查运动，“望穿秋水”下，一股试图依靠借壳登陆 A 股市场的潮流蔚然成形。

据统计，2013 年共有 32 个借壳上市计划，有 21 家已完成。2013 年不乏重磅案例，如长城影视借壳江苏宏宝、视觉中国借壳远东股份、赣州稀土拟借壳威华股份。

其中 2013 年有 16 家借壳集中发生在第三季度，仅昌源水务、晨光稀土借壳失败。而在第四季

度，亦有 9 起借壳上市计划。

相较之下，2012 年全年，仅有 12 起借壳上市。不难看出，2013 年借壳上市密集度创历史纪录。

而今年以来，已有 27 项借壳上市项目，项目亦多集中在今年第三季度，7 月有东珠景观借壳东方银星；8 月共有 5 家，涉及上市公司西南药业、万昌科技、步森股份等；9 月有 6 家。

据了解，目前 A 股上的“壳”越来越少，逐渐成为稀缺资源。

目前接触到的壳资源多为香港、美国、新加坡等境外，国内的壳稀少，目测买的太多、卖的太少。

据统计，刨去创业板板块，目前 A 股总市值 30 亿元的有 359 家公司；低于 20 亿元的公司只有 65 家，其中市值低于 15 亿元的公司只有 7 家。壳资源可谓凤毛麟角。

而今年上半年被借壳的科冕木业、丹甫股份、东光微电、高金食品、申科股份等股，在停牌前市值均低于 15 亿元。

除此以外，股本最好不超过 3 亿、净资产规模较小、债务少、官司少、第一大股东持股比例较高也成为“好壳”的衡量标准。

稀缺的资源，迎来投资者的热情。在二级市场中，与“借壳热”伴随来的是资金的炒作。

据了解，完美影视作价 27 亿借壳金磊股份，公司 9 月 1 日复牌后一字涨停，并连续 10 个涨停。步森股份被康华农业作价 41.7 亿借壳，复牌后亦有 5 个涨停板。

而今年年初的科冕木业，被天神互动借壳后，曾出现 13 个涨停。

在借壳重组概念股中，年初至今，这些公司的股价平均涨幅为 87.61%。在这些公司中，除了 ST 广夏外，其余公司股价均有上涨，有 6 家公司股价涨幅超过 200%。其中，松辽汽车股价涨幅最高，达到 288.29%；丹甫股份、南通科技紧跟其后，涨幅为 234.00%、238.61%。

尽管如此，监管层对“借壳上市”并不支持。

出台退市制度以后，监管层就是希望壳价值下降，不能每个企业都有借壳的路，但是这种商业行为也很正常，市场上 IPO 不顺畅，借壳动作无论如何控制，是控制不住的，所以肯定是不鼓励借

壳，但这条路也还是通的。

### 资产分步收购绕道借壳

为了堵住“变相上市”的通道，监管层站在把关口管理得更为严格。目前监管层以 IPO 审核标准来审核借壳上市。

现在借壳难度加大。在过去，实际控制人变更、经营团队稳定性、公司业绩，在旧的借壳重组规则里都没有要求，理论上投行可以在短期内整合好，然后装进上市公司里，现在没有这个可能性了。

自从借壳与 IPO 标准一样后，借壳有很多硬性规定，例如要求公司成立 3 年、股本 3000 万、前期不能亏损等。有些公司未来前景很好，但成立时间很短，就做不了借壳了。而一般的并购重组不受这样的限制，这是大家规避借壳的根本原因。

借壳审核相对松点。虽然与 IPO 审核的标准一样，但有些借壳项目，上市公司不需要募集资金，压力就没有这么大。

为了规避严苛的审核标准，企业拟“借壳上市”时，往往绕道而行。

据了解，构成借壳上市需要满足两个条件，借壳方资产总额为上市公司资产总额 100%以上，及上市公司的控制权发生变更。

只要中介机构在操刀方案时，使得项目不符合其中一个条件，即不构成“借壳上市”。

对于第一个条件，“如何使得收购资产低于 100%”，可以把资产分几步走。

这里会有很多棘手的问题，资产的主要指标例如主营业务收入一旦超过 51%，也会被列为重大资产重组。第二，如果切割成好几块资产，还要解决每块资产之间的同业竞争、关联性交易、独立性问题，注入上市公司时只能放一块，除非两块资产被切割得非常干净，否则会很麻烦。

如果分数次进行收购，在大陆会遇到一个‘累计计算’的问题。证监会在审核中执行‘累计首次’和‘预期合并’的原则。

累计首次指，上市公司在重大资产重组中累计向收购人购买的资产总额，占上市公司资产总额的比例累计首次达到 100%以上，需要按照借壳上市的标准审核；预期合并指，收购人申报重大资产

重组方案时，如存在同业竞争和非正常关联交易，则对于收购人解决同业竞争和关联交易问题所制定的承诺方案，涉及未来向上市公司注入资产的，也将合并计算。

通过“降低资产总额比例”手段较为困难与复杂，少有案例采用此种方法。

借壳方甘于做二股东

更多的中介机构仍然选择在“不变更实际控制人”方面着力。

然而按照《重组办法》第四十三条，特定对象以现金或者资产认购上市公司非公开发行的股份后，上市公司用同一次非公开发行所募集的资金向该特定对象购买资产的，视同上市公司发行股份购买资产。

因此该模式若要规避借壳，前提条件是“买股权与卖资产不能为同一人或实际关联方”。

其实可以有重合的地方，卖资产的人也可以认购一定股份，至于可以重合多大比例，目前法规尚未确定。这个比例，券商在报材料时之前，应该会跟监管层沟通，摸清楚监管层能接受的底线。

圈内多以 2012 年的“英达钢构借壳博盈投资”为案例。据了解，博盈投资拟通过向英达钢构、天津硅谷天堂等 6 名特定对象非公开发行募集资金 15 亿元。其中 5 亿元用于购买武汉梧桐硅谷天堂 100% 股权，3 亿元向武汉梧桐的全资子公司 Steyr Motors GmbH 增资，3 亿元投向技术研发项目，剩余资金用于补充流动资金。

交易完成后，英达钢构持有博盈投资 15.21% 股权，成为第一大股东。主要资产变为武汉梧桐硅谷天堂的 100% 股权，从而实现了奥地利 Steyr Motors GmbH 的借壳上市。

这只是一次定向增发，不是重大资产重组，也不是借壳。

根据《管理办法》第二条规定：上市公司按照经中国证券监督管理委员会核准的发行证券文件披露的募集资金用途，使用募集资金购买资产、对外投资的行为，不适用本办法。

天津硅谷天堂以现金 2 亿元认购股份，实际认购标的公司股权项目的资金仅仅为募集资金总额的 4.44%，大部分来源于其他认购人的现金。同时，天津硅谷天堂与标的公司的股东非同一主体。因此不构成重大资产重组。

此外，还有多种规避借壳方式。

还有一种方式是，上市公司增加现金支付比例，降低股份支付比例，从而减少标的公司主要股东换股并购后的持股比例，避免控制权变更。这种方式主要是拼资金。

另外是强化上市公司实际控制人地位，稀释资产方的持股比例。在操作层面上向大股东非公开发行股份，然后入股标的公司，再向资产方股东发行股份购买其持有的股权。”

据了解，另有手段则是通过收购较低比例的借壳方股权，先控股并表。“顺荣股份收购三七玩”为该手段典型案例，一直在并购圈内，为人津津乐道。

PE 买壳上市：社会化分工体现

此外，PE 也在紧盯壳资源。

此前，有 PE 尝试租壳，后遭遇监管层叫停。

据了解，天晟新材 4 位股东与杭州顺成签署协议，将合计持有的天晟新材 2000 万股股份转让给杭州顺成，还将合计所持上市公司 23.81% 股权所对应的股东投票权及相关权利在合作期间（18 个月）一次性不可撤销地、不设任何限制地、无偿地委托给杭州顺成行使。

交易若完成后，杭州顺成成为上市公司控股股东，天晟新材实际控制人亦变更为杭州顺成的掌门人赵兵。

上市公司控制权很重要，此行为属于实质转移。

不久，又有一个 PE 决定买壳。

11 月 10 日，星美联合公告称，昊天瑞进中和与方能斌拟共同收购上海鑫以所持星美联合约 1.07 亿股股份，收购总价款为 6.05 亿元。本次收购完成后，收购方拟向星美联合注入医疗健康、TMT、文化体育、新材料或能源等领域具有较高成长性的优质资产。

这个其实就是围绕产业做整合，用专业的资本运作来做，风险大不大在运作能力。天晟新材也是市场化的行为，在国外是肯定能做的。

这是一个社会分工的问题。做实业的人，对资本运作不了解，所以让对资本运作了解的人利用这个平台围绕产业做大做强，就是上市公司老板把资本运营的事情外包给专业人士做，这是一个社

会分工的体现、专业判断的结果。

这也涉及利益机制分配的问题，这些做资本运作的人投入资源后，要获得相应的收益，那么收益的保障有很多种方式，要么就是取得一小部分股权，要么如天晟新材拿更多的股权。

租壳买壳还是有灰色地带。PE 的盈利模式，是把资产装入上市公司，然后在二级市场盈利。如果 PE 纯粹是买卖企业那就没有问题，但如果是先从上市公司拿到定增，然后签协议，再卖给上市公司，就会存在灰色地带。这个要看 PE 最终盈利目的在哪里。如果仅仅是为了从二级市场盈利，我觉得就会有灰色地带。

### 3、25 上市公司上榜 A 股内控黑名单：违法成本低 难以构成威慑

财政部会计司、证监会会计部、证监会上市部近日发布了《我国上市公司 2013 年实施企业内部控制规范体系情况分析报告》。在 A 股 2000 多家上市公司中，光大证券、\*ST 超日、\*ST 锐电等 25 家上市公司被点名，登上了 A 股内控“黑名单”。

但专家表示，这份“黑名单”并无法律约束力。实际上，当前适用的《证券法》所规定的处罚力度也偏弱，对上市公司难以构成有效的威慑。

#### 25 家上市公司上榜“黑名单”

企业内部控制是上市公司运营规范、保障股东利益的重要指标。报告显示，2013 年，共有 2312 家上市公司披露了内部控制评价报告，其中沪市 781 家，深市 1531 家。

相比于 2012 年仅 3 家上市公司被点名内控报告无效，此次公布的报告中共有 25 家上市公司登上了内控“黑名单”：有 6 家公司的财务报告内控和非财务报告内控均无效，分别为：天津磁卡、迪威视讯、\*ST 超日、大有能源、键桥通讯、四海股份；有 8 家公司的财务报告内控无效，非财务报告内控有效，分别为科伦药业、宏磊股份、康芝药业、上海家化、五洲交通、风神股份、西部矿业、\*ST 锐电。

此外，另有 9 家公司的财务报告内控有效，非财务报告内控无效，分别为康达尔、农产品、川化股份、泸天化、广汇能源、\*ST 亚星、金晶科技、\*ST 三毛、光大证券；还有 2 家公司未出具内部控制有效性结论，分别为星美联合、康得新。

除上述内部控制无效的“黑名单”之外，该分析报告还点名指出酒鬼酒等 33 家公司被出具了带强制事项段的无保留意见，而 \*ST 大荒等 9 家公司被出具否定意见。

## 无效内控背后上市公司巨款“说丢就丢”

调查发现，在无效内控频发的背后，是一系列吞噬股民利益的“怪象”：丢失巨款、违规挪用资金、隐瞒亏损交易，而相应的投资者保护措施仍然缺位。

上亿巨款“说丢就丢”。比如，在内部控制审计被出具“带强调事项段的无保留意见”的上市公司中，酒鬼酒年初就上演了“丢钱”风波：今年1月28日、29日，酒鬼酒连发公告，称其子公司银行账户内的1亿元人民币存款在3天内被嫌疑人先后转取、汇出，但公司早在20天前就已经确认了该事实。

此外，被出具内控否定意见的\*ST大荒在2012年的内控“黑名单”中也曾上榜，原因同样也是“丢钱”：据公司2013年表示，有1.9亿元拆借资金未获最终收款方确认。

### 违法成本低 难以构成威慑

专家认为，无效内控频发，其背后反映的是投资者保护机制的缺失。大股东频频违规却缺乏有效的监督，中小投资者的利益很难得到有效保护。

根据最新修订的《证券法》第193条规定，发行人、上市公司或者其他信息披露义务人未按照规定披露信息，或者说披露的信息有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的，责令改正、给予警告，并处以30万元以上60万元以下的罚款。因此，新中基6年累计虚增利润2.2亿元，所受到的处罚不过是“罚款40万元”。

在上述酒鬼酒的案件中，酒鬼酒前董事长刘虹被处罚20万元。类似的不可思议的例子数不胜数，上市公司的违法成本低得离谱，中小投资者利益难以得到有效保护。

实际上，对于内控“黑名单”上的公司，只是原则性批评并要求整改，却没有实质性的处罚措施。这份“黑名单”并没有法律约束力。

即便是当前适用的《证券法》，其处罚力度也偏弱，难以对违法违规上市公司构成有效的威慑。

另据了解，监管部门对于上市公司的信息披露和内部控制都有明确的指引，但是很多上市公司并没有严格执行。A股上市公司的公司治理仍然存在较为严重的缺陷，“内部人”会有意绕开相应的规定，对于监管要求的执行并不严格。



#### 4、IPO 堰塞湖：591 家企业在会待审 1 个项目多次被卡成常态

2014 年 7 月至 10 月，平均每月 26 家 IPO 申请被受理。而今年 6 月以来，监管层平均每月发放 11 张批文。26: 11，审核节奏和压力仍然不容乐观。

2014 年 11 月 10 日至 2014 年 11 月 14 日，有 11 家企业跻身到 IPO 排队企业队伍。至此，证监会受理的首发企业数增至 620 家。

IPO 堰塞湖积重难返。

2014 年 11 月 13 日，证监会给 11 家过会企业发放了第六批批文。至此，今年 6 月以来，证监会共下发了 66 家企业的“通关文牒”。

还有一个月 2014 年就要画上句点，意味着还剩下最后一批过关卡。按照今年 5 月监管层预计的发行节奏，最多还有 40 个名额左右。

谁能有幸入围最后一批批文筛选名单？

IPO 严把受理关

目前申报一个新项目并不容易，一个项目多次卡在证监会二楼受理处稀松平常。

据了解，首发申请材料申报时间是周一至周五上午 9: 00—11: 00，下午下午 1:30—4:00，除了需要准备 IPO 申报材料外(一份正本三本复印件及两份光盘)，还最好事先准备好《发行人基本情况表》，以节省现场填写时间并提高准确率。现场受理人员会问一些问题，所以需要对项目现场情况了解的保代一人和发行人代表一人，最好是董秘或财务总监。

按照惯例，如受理人员审核材料合格，5 个工作日后，就会向发行人和保荐机构发放正式受理通知。但事实上，在 IPO 漫漫征途中，仅受理这一初始环节，就能够让发行人体会到上市不易。

现在材料审核非常严格，细到格式上的错误都不能有。如需要盖红章的表格，该居中的没居中，或者不该居中的居中，就要重新改，多一个字或者少一个字可能也不行。比如三年一期或者三年又一期只允许一种写法，如果通篇出现两种写法，也需要重新改过。所以在申报环节也要花点时间。

IPO 堰塞湖待解

即便严把申报关，IPO 拥堵情况也有重新回到财务大核查前的趋势。在 2013 年 1 月财务大核查启动前，IPO 在审企业曾接近 900 家。2013 年年底，在审企业曾降至 600 余家。

截至 2014 年 11 月 19 日，除去已经过会尚未取得批文的 29 家，还有 591 家待审，其中已受理 358 家，已反馈 176 家，已预披露更新 30 家，中止审查 26 家，暂缓表决 1 家最什么时候。堰塞湖仍高位不退。

据统计，2014 年 7 月 1 日至 2014 年 11 月 19 日，共有 127 家企业首发申报材料被受理并进行预披露，2014 年 7 月至 10 月共 105 家进行预披露，意味着平均每月 26 家企业的 IPO 申请被受理。

而在发行环节上，今年 6 月以来，监管层平均每月发放 11 张批文。

26: 11，审核节奏和压力仍不容乐观。

目前要想上市可能先要在会排队两到三年的情况并没有改变。

这个原因非常多，其中重要的一条就是在投资和融资的对接、匹配、均衡上，这个市场现在还没有有效地把它们对接好，一方面大家看需要上市的公司很多，第二方面又有许多投资主体觉得投资渠道不够多，投资产品、工具还不够丰富，投资组合对冲的空间还不够大。

解决企业排队上市问题是实现监管转型中间，一个正在解决的课题。希望通过注册制实施予以解决。监管层正在和市场各个方面就注册制改革一起集思广益，充分论证，调查研究。

同样是在 11 月 19 日，国务院总理李克强继今年 3 月 25 日在常务会议上第一次提到注册制后，又在国务院常务会议上提到抓紧出台注册制改革方案，取消股票发行的持续盈利条件，降低小微和创新型企业上市门槛。

谁能搭上最后一班快车？

2014 年 11 月 13 日，证监会给 11 只新股发放上市通行证。预计第六轮群强制新股 IPO 发行 6.04 亿股，拟募集资金总规模则达到 82.1 亿元，而第五批的融资规模仅为 40 亿元。

11 月 24 日，第六批新股开始展开申购。

安排老股转让的公司仍为少数，本批新股中也只有柳州医药，发生老股转让 562.4 万股。

在发行费用方面，维格娜丝费用最高，为 8140 万元。所谓费用最低的是募资最少的王子新材，为 3300 万元。

尽管 11 只新股尚未公布发行方案，但国泰君安中小盘团队认为，根据过去 5 批新股的发行价，用募集资金总额/发行股数仍然是最好的衡量发行价格的方法。预计发行价格最高的是三环集团，为 29.41 元，发行价格最低的是王子新材，为 9.24 元。

按惯例，2014 年还有最后一批通行证有待在 12 月发放，谁能搭上最后一班车？

影响过会企业拿批文的因素有三个：一是沟通发行方案的效率；二是按过会时间排队；三是一些陈年项目时间久了，可能遇到一些需要解决的会后事项，解决后才能拿到批文。有些后来除了问题，不一定能够拿到批文。

在第五批 11 家拿到批文企业中，有 2 家于 2012 年过会的陈年项目终于解脱。截至 11 月 10 日，已过会尚未发行的企业有 29 家。2012 年以前过会有 11 家，除去平安证券的项目有 6 家，分别是中矿环保、昆山华恒焊接、三奥信息、仙坛股份、昇兴集团、乔丹体育。其中乔丹体育 2011 年已过会，却在过会后被诉讼缠身。

从第六批 11 家获得批文的企业来看，最早过会的是创业板的三环集团，于 8 月 29 日过会。而维格娜丝则于 10 月 22 日过会，意味着过会 20 余天就成功拿到了上市通行证。

2014 年 6 月至 8 月过会的项目，除了今年 6 月过会的主板项目内蒙古大中矿业尚未拿到批文外，其余均已顺利通关。29 家过会企业中，有 17 家是 9 月以后过会的，占过半比例。

每批批文创业板名额为 3 家左右。以创业板为例，如沟通发行方案顺利，除了三个陈年项目中矿环保、昆山华恒焊接、三奥信息外，2012 年 9 月份过会的浙江迦南科技和南华仪器也有望搭上 2014 年发行最后一班列车。

## 5、IPO 注册制如箭在弦：宽进宽出 上市成本有望下降

对于 600 余家仍在北京金融街富凯大厦门口苦苦排队等候的拟 IPO 企业而言，上市的曙光似乎已越来越近。

就在 11 月 19 日这一天，从国务院总理李克强，到证监会副主席庄心一，都不约而同的将目光聚焦在了新股发行注册制改革这一问题上。

当天召开的国务院常务会议再次关注实体经济的融资难问题，并首次提出要加快出台股票发行注册制方案，以及取消股票发行的持续盈利条件，降低小微和创新型企业上市门槛等。

事实上，这只是自去年下半年以来，高层频繁关注 IPO 注册制改革的一个缩影。据不完全统计，仅今年以来，李克强总理就先后三次提到注册制改革。

这一现象在 2012 年 2 月时任证监会主席郭树清发出“IPO 不审行不行”的惊天一问之前，还从未有过。

降融资成本仍是现阶段经济政策的核心目标之一。而这或许正是高层急于推进直接融资系统改革的初衷。

未来注册制得以实行或将有助于解决中小微企业的发展困境问题。

注册制进程加快

在管理层再次聚焦融资难背后，IPO 注册制的推进有望得到明显的加快。

股票发行注册制改革有望加快。其理由在于，非标转标之后，大量的融资需求需要直接融资来承接，包括债券市场和股票市场融资，但中国这两项融资的比例不到 15%，远低于发达国家以及印度、巴西等新兴经济体 70% 以上的平均水平。其中股票市场的差距尤为明显。

从最初的额度制过渡到审批制，再到目前实行的核准制，新股发行制度不断完善，某种意义上体现出市场监管的一种进步，但仍没有实现根本性的变革。

此外，众所周知的 IPO “堰塞湖”问题，也对 A 股市场的健康发展形成明显影响，使得资金面压力持续趋紧，紧张的供求矛盾也在很大程度上抑制了股指进一步反弹的空间。

不仅如此，在定价功能不健全、人为控制发行流量等情况下，IPO 财富增值效应显著，这让很多并无融资需求的优质企业，为了实现资产证券化，享受 A 股市场带来的财富溢价，大量涌入 IPO 排队大军，挤占为数不多的上市名额，反而让大量急于上市融资的新型业态公司无奈放弃 A 股，如京东、阿里巴巴等就只能远赴海外市场。

国务院常务会议提及如此明确的改革方向，显示相关方案已经被深入讨论，加之近期沪港通开通，股市资金供给有所增加，存量 IPO 申请也在积极处理进程中，预计注册制方案可能将于近期出台。不过，正式实施仍需要较长的时间，需要证券法、刑法等的修改完善配合。

实施注册制后，监管机构除了会对拟上市公司实行严格的监管和法律约束，对欺诈上市的发行人进行严厉追责外，预计还会实行“宽进宽出”的市场监管制度。

在前端，对证券发行相关信息和资料的真实、准确、完整性进行审查，不做实质性判断，真正落实发行市场化改革。在后端，把注册制所要求必备的退市制度纳入总体制度框架中，并严格执行。一旦企业盈利状况等得不到改善，信披不合规，触发退市条款就要坚决退市。

### 上市成本有望下降

在企业杠杆率高企、信贷利率刚性走高环境下，加大股权融资已成为政策着力降低企业融资成本的推动方向。

随着 IPO 向注册制过渡，企业上市门槛和上市成本均有望下降，企业 IPO 上市时间预期也会更加明确。注册制发行有助于加速企业 IPO 速度，利于企业扩大股权直接融资，降低杠杆率和融资成本，改善企业资产负债表。

注册制明确提出取消股票发行的持续盈利条件，可以让更多企业获得上市通行证，尤其是那些现阶段无法盈利但却拥有极高成长性的“潜力股”企业将直接受益，打破企业扩张和技术创新的融资瓶颈。此外，这也将有效减少过去审批制之下产生的“寻租成本”，切实降低企业融资成本。

注册制给所有希望进入证券市场的公司以公平自由竞争的机会。由于注册制降低了公司发行上市的一些硬约束条件，为那些发展潜力与风险并存的公司提供了上市融资的机会，有利于促进资源的优化配置。

此外，注册制的实行要求投资者能够依据真实、全面、准确的公开信息作出自己的投资判断与抉择，这有助于提高投资者的投资判断力，降低投资者对于证券主管部门的依赖心理，推动一国证券市场整体水平的提高。

不过，注册制并非没有任何的实质性审核。在注册制下，证监会主要负责监督之职，实质性审核的职责实际上转移给了交易所和中介机构。虽然注册制下，只要符合上市条件的公司都可以申请上市，但是必须要有保荐承销机构、会计师、审计师、律师事务所等中介机构的合力举荐，企业才有机会“注册”成功。

## 6、PE/VC 扎堆环保：掀起并购潮 获取更多推出渠道

“APEC 蓝”是一个新生的网络词汇，形容 2014 年 APEC 会议期间北京蓝蓝的天空。虽然 2014 年 APEC 会议已经结束了，但社会各界仍在热议如何让“APEC 蓝”变称“常态蓝”。

受到政策利好影响，节能环保将成为战略性新兴产业，行业内公司盈利将持续增长，从而引导市场资本持续流入，未来几年节能环保行业并购潮将持续火热。而未来节能环保行业的发展目标是从单一向全产业链发展，成为综合性巨头企业。

### 政策密集出台带动行业发展

2012 年国务院发布的《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》中，节能环保被列为七大战略性新兴产业之首，对行业起到有效的催化作用。

环保产业投入的不断加码，使得领域内投资将保持高速增长态势，驱动行业发展。相关环保政策的密集出台，使得环保行业成为发展最快的行业之一，根据 CVSource 统计，自 2011 年“十二五”开始，政府对环保行业年均投资额保持 20%左右的增长，带动环保设施建造进入高峰期，促进了环保产业快速发展。

从欧美国家的发展经验来看，当污染治理投资占 GDP 的比例在 2%以下时，仅能基本控制环境污染；而只有提高到 3%左右时，才能有效改善环境质量。有分析认为，我国环保投入在 2013 年之前占比均保持在 2%以下，预期 2014 年将会突破 2%，距离有效改善环境仍有一段距离，所以我国仍然需要加大环保投资力度，行业未来发展空间巨大。

在大气污染治理方面，政策力度也在逐步加强。2013 年 9 月，国务院印发了《大气污染防治行动计划的通知》，提出“经过五年努力，全国空气质量总体改善，重污染天气较大幅度减少；京津冀、长三角、珠三角等区域空气质量明显好转。力争再用五年或更长时间，逐步消除重污染天气，全国空气质量明显改善”。

未来的 5 年到 10 年，必然是环保行业的投资黄金期。随着政策扶持力度加大和产业升级，众多环保企业寻求并购的方式快速发展，标志着我国环保产业进入快速发展时期。

### 资本涌入掀起并购潮

政策的持续加码催生行业逐步走向成熟，同时各路并购资本踏足环保领域，有效推动了环保行业并购潮的出现，最终帮助企业做大做强。

据统计，从 2009 年至今，环保行业相关并购案例达到 1007 起，其中已完成并购 567 起，已公布并购金额总计接近 300 亿美元。环保行业并购案例中，纵向产业链延伸和跨行业多远化经营的并购数量相当，是目前资本并购市场的主流需求。未来，环保行业市场格局将发生重大变革，而最终目标将是形成若干行业巨头。

这股并购潮分为三个部分，分别是行业内企业并购、行业外企业并购进入和境外并购拓展。行业内企业并购的典型案例北控水务是一家以内地业务为主的香港上市公司，其借助“十二五”规划的有利时机，自 2009 年以来大举实施并购拓展布局，公司多管齐下，在确保城市水污染处理龙头的情况下，对市政供水、海水淡化、水环境综合治理等领域实施突破。

在行业外企业并购进入方面，无论是在并购案例数量上还是在金额上，行业外企业进入环保领域的积极性较高，其中最热衷于通过并购进入环保领域的是能源企业，案例总数达到 252 起，占到并购案例总数的 24.9%，其次为重工业和化工行业，案例数量分别为 121 起和 83 起。

境外并购拓展近年来开始兴起。据统计，2013 年，我国本土环保企业在境外进行并购交易数量为 8 个，交易金额达到 98 亿元。其中多数企业通过吸收、引进国际先进技术和资产，使得企业的综合实力得到提升。从国外著名环保公司的发展轨迹中可以看出，并购是规模成长的必经之路，最终有效拓展企业的市场占有率，形成大型集团化发展。

#### PE/VC 迎来新生机

作为“七大战略性新兴产业”之首的节能环保产业将迎来较好的发展机遇，为 PE/VC 企业带来了新的生机。CVSource 统计显示，自 2009 年以来，节能环保行业共发生 PE/VC 融资案例 337 起，总融资规模达到 325 亿元。就具体案例来看，光伏上游行业的龙头企业保利协鑫获得中投公司的 PE 投资，金额达到 7.18 亿美元，位居已公布融资案例首位。另外，新达科技与赛维 LDK 公司则分别获得鼎晖与国开金融的投资，金额分别为 2.71 亿美元与 2.40 亿美元。

不过，在 2012 年至 2013 年退出渠道不畅及市场低迷的环境下，节能环保行业投资案例数量和规模连续两年下滑，根据投中研究院统计显示，2013 年我国节能环保行业共披露融资案例 29 起，融资总额为 21.2 亿元。

在退出方面，节能环保市场火热的并购以及 IPO 上市的浪潮也让 PE/VC 机构获得更多的退出渠道。自 2009 年以来，节能环保行业退出案例共有 190 起，其中公司 IPO 退出案例有 57 起，已公布退出账面回报总计 222 亿元，通过并购方式退出的案例有 40 起，已公布账面回报总计 55 亿元。而在投资回报率方面，新天域资本退出华锐风电获得 179 倍回报率，账面回报金额超过 18 亿美元。

由于受到政策利好影响，节能环保将成为战略性新兴产业，行业内公司盈利将持续增长，从而引导市场资本持续流入，未来几年节能环保行业并购潮将持续火热。而未来节能环保行业的发展目标是从单一向全产业链发展，成为综合性巨头企业。

## 7、PE/VC 谨慎涉足新三板做市商 大多数观望态度

新三板做市商制度于 8 月底启动后，虽然不断有消息传出一些私募股权和风险投资机构(PE/VC)正与股转系统公司接触，表达参与做市的想法。但是，我们了解到，采取观望态度的 PE/VC 仍占多数。包括软银中国资本、澳银资本、平安创投在内的多家公司的高管表示，做市商制度有积极作用，但制度放开之初不会迅速跟进，短期内先采取观望的态度或以寻求合作的方式参与。

对于大多数 PE/VC 来说，利用好新三板的交易功能，让投资者成功退出、让企业成功融资是最为核心的目标。如何成功的退出永远是 PE/VC 的课题，这其中 90%靠并购、产业资本的介入、甚至是管理层的杠杆收购、挂牌新三板等，只有 10%才能靠 IPO。

据了解，澳银资本从去年年中到今年年中共实现 7 个项目的退出或基本退出，其中 3 个项目是通过新三板挂牌交易退出，目前从账面市值看回报率为 4-5 倍。现在还有两个项目正在为挂牌新三板做准备。

PE/VC 通过 IPO 获取“暴利”的时代已经终结，目前通过并购、挂牌新三板逐渐成为退出主渠道。而且目前来看，IPO 相较于并购、挂牌新三板等其他退出方式，其回报率并未高很多。一个公司 IPO 的话，原始投资人的股比通常会有 25%-30%的稀释，巨大的稀释作用使得通过 IPO 获得的回报并未见得比其他方式高很多。

此外，随着监管部门多次表示要加快完善新三板交易机制和转板机制，另一个市场的声音越来越大。一些业内人士建议，为增加新三板的流动性和吸引力，应当将目前 500 万的投资门槛降低，允许散户涉足新三板市场。

新三板投资市场有赢家和输家，这都是正常现象，但是如果允许散户投资新三板，那输家一定是散户。门槛降低后就有可能将新三板变成劣质市场，好的价值投资留不住，全部都是套利、投机、或者是散户买单，所以风险太大，不应该把门槛降低。

## 8、股权众筹虚火：实际成交额不到预期 1/10 风投嫌弃

2014 年被称为“中国众筹元年”，大量创业者涌入众筹市场。最新统计数据显示，截至 9 月 30 日，国内至少已有 100 家众筹平台。



股权众筹作为众筹的一个分支，其在 2014 年的表现也十分引人注目。在 21 家股权众筹平台中，有 14 家是在 2014 年刚刚成立，5 家成立于 2013 年，最早的要数 2011 年成立并发展迅速的两家平台——天使汇及创投圈。

由此可见，股权众筹平台在 2012 年、2013 年发展比较缓慢，直到 2014 年迎来集中爆发。

由于股东背景及宣传力度的差异，目前国内股权众筹平台已初步分化成三个梯队。其中以天使汇、创投圈、原始会为第一梯队，创业易、V2IPO 创客、路演吧、众投邦、天使街、微投网、大家投等为第二梯队，爱合投、天使客、云筹网、奇点集、股权易、币帮、爱创业等为第三梯队。

此外，据了解，有些股权交易中心也已经开展众筹业务，比如浙江股权交易中心旗下金融服务平台“浙里投”。

股权众筹的火爆让很多想要步入这一行业的人热血沸腾。无疑，大环境的变化让很多股权众筹平台的创业

大家都觉得这是未来的朝阳产业。譬如中国房地产等实体经济发展速度放缓、国家对小微企业的扶持不断加强，无论是创业者还是投资人，他们都对股权众筹有着强烈的需求。

然而，这一不断涌入新成员的形势正在悄悄改变。一些原本计划进入该领域的机构，在做完市场调查后竟然转身去了其他领域。譬如苏州八方投信息科技有限公司，据了解，该公司最初打算做股权众筹平台，但经过一段时间的考察后，果断放弃，转型做起了房产项目的垂直众筹平台。

其实，看似红火的股权众筹背后，“虚火”窘境已经开始显现。

数据显示，2014 年国内众筹领域共发生融资事件 1423 起，其中，股权众筹发起融资事件 430 起，仅占所有众筹的三成。

在成交金额上，上半年股权众筹预期融资金额达到 20.36 亿元，而实际的成交额却只有“可怜”的 1.56 亿元，庞大的资金缺口证实了股权众筹有些“后继乏力”。

股权众筹市场与预期差距如此之大的原因是，一方面，高估了股权融资市场的需求，也许并没有那么旺盛；另一方面，股权众筹在中国的发展模式较“青涩”，缺乏游戏规则，各方面条件还没有成熟。

项目多，成交少

一拥而入的股权众筹平台使参与众筹的项目数也在节节攀高。但与庞大的众筹项目数形成巨大差距的是，众筹成功的项目寥寥，成功率之低令人汗颜。

数据显示，第一梯队的三家股权众筹平台共计发布 48394 个项目，占到总体的 98%，但获得融资的项目仅有 274 个，占到总体获投项目的 83.7%，融资金额 13.2 亿元，占到总体的 85.4%。

值得注意的是，在第一梯队当中，创投圈发布项目数量最多，达 30304 个，占到三家平台项目总和的 62.6%，但获投率仅有 0.1%，单个项目的平均融资额为 571 万元。

数据显示，截止到目前，该平台已有超过 16090 个创业项目入驻，2109 多位认证投资人，230 多个项目共计完成 10 亿多人民币的融资。在发布的约 16090 个项目中，获投率高于创投圈许多，达到 1.4%，单个项目的平均融资额为 434.8 万元。而宣传力度比较大的原始会发布了约 2000 个项目，获投率为 0.45%，但是单个项目的平均融资额较高，达到 1333 万元。

第一梯队平台的成功率尚且如此之低，其他平台更加令人担忧。

股权众筹平台建立容易，发展却很难。譬如银杏谷，尽管银杏谷股权众筹平台从今年 1 月份成立到现在，已经做了 8 个初创型项目，在业内已经算是发展比较快的，但是只有真正做这一行的人才深知其中的不容易。

对于创业者来说，他们都希望快速融资，尤其是在同类产品竞争激烈的情况下，融资的快慢直接关系到项目的发展前景。但是，项目众筹的时间一般需要 30 天或者 45 天。因为投资人需要对项目进行背景调查、风险控制等，而且中国人对投资的态度还是比较谨慎的。

除此之外，盈利模式也成了股权众筹平台头痛的问题。现在国内股权众筹平台的盈利来源主要是依靠佣金，但如此之低的成功率，利润尚且难以覆盖其成本，更何谈盈利？

资本嫌弃

一个行业是否真的火爆可以从资本市场的反应窥见一二。然而股权众筹天然就不受资本的待见，许多 PE/VC 界人士对股权众筹讳莫如深。

在众多的股权众筹平台中，众投邦是比较幸运的一个，其在今年 9 月 28 日宣布获深圳市创东方投资有限公司千万级人民币的投资。

创东方是少数的支持股权众筹的投资机构，除此之外的绝大多数机构对股权众筹都持否定态度。

国内股权众筹近期不可能起来。因为：第一，股权众筹的法律边界近期肯定无法有大的突破，实际操作的复杂和困难让大家无法入手；第二，无论是 VC 还是 PE，如果投一个项目，股东越简单越好，越少越好；第三，从 VC/PE 机构的角度，如果看中一个项目很有前景，可以带来丰厚的回报，为什么不自己投？而还要去鼓励众筹呢？所以现在是 VC/PE 行业外的人炒得火，但我们非常保守谨慎。

也有人认为初创企业的股权众筹是极不靠谱的，对于大众投资者而言，参与股权众筹不如博彩。因为同样是众筹概念，至少股市有政府监管、分析师监督、信息也相对透明。而把钱投入私有的初创企业，不知道什么时候钱就烧完了。而且，一般情况下，初创企业得到 VC 投资的，不过百分之一二，即便 VC 投资的企业中，最后能成功的也只有不到三成。

此外，对初创企业来说，其实钱并不是最重要的，重要的是创业经验、行业知识，以及关系网络。也就是说，天使投资者需要投入大量的精力去帮助创业者。而这正是股权众筹无法提供的。

早期投资不只是钱，更重要的是行业知识和资源嫁接。现在很多股权众筹平台上的项目都一般，几乎没有看到好的项目。

所以，轰轰烈烈的股权众筹，看起来很火爆，其实深入研究的话会发现，其行业本身还面临着许多问题，亟待从业者们去解决，而其未来面临的竞争也会越来越激烈。

## 9、PE 机构纷纷抢滩早期 VC 市场 退出渠道仍是“痛点”

在 IPO 速度放缓的大背景下，PE 退出需求催生了并购业务的火热。而近两年，股权创业投资基金转型的另一个特点就是投资触角向更早期项目的延伸。用业内的话说就是 PEVC 化，VC 天使化。但无论如何延伸，创投资本总是无法避开“退出”这个难题。

### VC 火热，PE 搅局

数据显示，今年第三季度 PE 投资市场披露的案例数为 66 起，投资总金额为 121.91 亿美元；而 VC 市场的投资案例数为 355 起，总投资金额为 36.13 亿美元。在数量上，三季度 VC 市场的投资案例数远高于 PE 项目数。同时，VC 市场投资数量和投资金额，无论是同比去年三季度的数据还是环比今年二季度的投资情况，都有所提升，创下近一年 VC 投资市场的最高值。

VC 火热的背后不仅是资本对新兴产业项目的偏好，还在于传统 PE 机构投资触角向 VC 市场的延伸。资料显示，目前包括软银中国、九鼎投资、中科招商、新沃资本等多家知名创投均投资了早期项目，有些 PE 还专门成立早期风险投资基金，甚至将投资的触角延伸至大学生创业阶段。

出现 PE 向 VC 延伸这种现象的主要原因还在于 IPO 速度放缓，这是最大的问题。这也不是 PE 喜欢这么做，实在是没办法。如果 IPO 放开就不会出现这种事情。一方面，PE 做 VC 后，VC 市场上抢项目的人多了；另一方面，PE 可投资的项目源也多了。

而作为专注于新型创新领域早期风险投资的机构，平安创新投资基金也在成立两年之际迎来了 PE、VC 行业的大融合。截至目前，平安创新投资基金已经投资超过 60 个项目，虽然市场又多了一股竞争力量，但平安创新投资基金似乎对 PE 的抢滩抱有乐观态度。

PE 将投资链条向 VC 端延伸，首先第一点就是体现了 PE 对早期项目较好的预期，大家都非常看好这一块，愿意为这个做一些投资，甚至有时候为这个做一些尝试，愿意担一些风险，这是好事。

事实上，近几年各路资金对投资标的的选择指标趋于类似，VC 扎堆的行业也是 PE 关注最多的领域。数据显示，第三季度 VC 市场的投资行业主要分布在 17 个行业中，互联网、电信及增值和 IT 行业的投资依旧遥遥领先。互联网行业披露的投资案例为 140 起，投资金额为 20.86 亿美元；电信及增值行业披露的投资案例 78 起，投资金额为 6.02 亿美元；IT 行业的投资案例为 49 起，投资金额为 3.02 亿美元。

具体到某个创投或某只创投基金上，PE、VC 的这种融合更加明显。

新沃资本的早期投资基本上是和中科院一起做一些偏 VC 的或者是天使的投资，基金 50% 投资于中科院下的项目，50% 投资于中关村企业。

从这一维度上看，以新沃资本为代表的传统 PE 在早期项目的业务模式上已经与 VC 没有区别。

退出渠道仍是痛点

第三季度的风险投资市场数据显示，从投资轮次上来看，以发生的案例数目为准，VC 市场还是 A 轮投资位居榜首，项目数达到 214 个；而从投资金额来看，B 轮投资占主导，投资金额总计 12.60 亿美元。

在 A 股 IPO 席位供不应求的情况下，PE 的退出已经从 IPO 转向并购。某种角度看，目前的 PE 市场其实是在消化高峰期投资项目的库存。而 PE 插足 VC 领域后，也意味着原有 VC 的退出渠道迎来

更多的竞争者。这是否意味着 VC 投资收益将会在未来某个时点开始大幅下滑？

VC 项目确实有收益下滑的风险。其实去年这两年我们一直在探讨 VC 和 PE 的走向，要么向前做早期，要么向后期做并购。但是这两年，像阿里巴巴这样的 BAT 企业，融资规模两百多亿美金，投资额非常大，他们或多或少对于早期的项目的价格起到了助涨作用，现在投早期就更有风险了。

以新三板市场为例，市场中挂牌公司多为中小微企业，VC 多在公司挂牌之前或挂牌时就已经开始布局退出，而挂牌之时接盘的 PE 转手将公司股票又卖给看重公司转板预期的其他 PE 或者看重公司成长性的其他企业、公司高管等。退出渠道虽然还算顺畅，但几经转手，原有挂牌企业的股价也会发生翻天覆地的变化，少则上涨几倍，多则上涨几十倍，PE 不断抬升。

做早期投资的话资金要放很长时间，以硅谷的经验来看，投资一个成功的公司大概要五到七年。所以做早期项目可以考虑分阶段退出，天使到 A 轮的时候可以稍微退出一部分，至少要回本。

## 10、上市公司迎并购大时代：日均 12 起 新三板公司成新宠

2014 年 10 月 24 日，中国证监会召开新闻发布会，发布了《上市公司重大资产重组管理办法》和《关于修改的决定》，此次并购重组新规大幅取消上市公司重大购买、出售、置换资产行为审批，成为贯彻落实国务院关于简政放权、促进企业兼并重组的要求，适应当前国民经济“转方式、调结构”战略调整的重要举措。

早在 2013 年 1 月 22 日，工业和信息化部就联合 12 个部委下发了《关于加快推进重点行业企业兼并重组的指导意见》（下称“《指导意见》”），其中明确了汽车、钢铁、水泥、船舶等行业的兼并重组目标和任务。

上述《指导意见》明确要求到 2015 年，汽车行业，前 10 家汽车企业产业集中度达到 90%；钢铁行业，前 10 家钢铁企业集团产业集中度达到 60%左右；水泥行业，前 10 家水泥企业产业集中度达到 35%；船舶行业，前 10 家造船企业造船完工量占全国总量的 70%以上。

在国家层面兼并重组指导意见的出台、产业转型的压力、监管松绑等因素影响下，今年前三季度 A 股上市公司掀起了并购重组热潮。

11 月 1 日，由中国上市公司协会与中央电视台联合举办的 2014CCTV 中国上市公司峰会“并购大时代”分论坛上，银华基金董事长、中国上市公司协会并购融资委主任委员王珠林表示，“2014 年以来风起云涌的并购浪潮表示‘并购大时代’真的已经到来了。”

数据显示, 2014 年前 10 个月, A 股市场已经发生了 3200 起并购, 并购数量创历史新高。值得一提的是, 这一数字已经超越去年全年发生在 A 股市场的并购数量。2011 年这一数据是 1087 起, 2012 年的并购增至 1814 起, 2013 年则达到 2523 起, 而在今年的 A 股市场平均每天有 12 起并购发生。

并购潮目标: 去库存和实现 O2O 融合

对于 2014 年开启的并购时代, 预测将持续较长的时间, 而最大动力来自于经济结构调整和产业转型升级。

根据《指导意见》的要求, 传统产业能借并购重组, 达到新的需求和供给平衡, 实现去库存或去产能过剩, 同时一些属于新兴产业的企业则通过并购巩固自己在市场中的地位。

从互联网行业的角度观察, 目前这一波并购热潮的特点是实现线上线下(O2O)的真正融合。

一方面传统行业在拥抱互联网, 比如万达在做电子商城, 苏宁在创办苏宁商城的同时也在收购 PPTV 这样的互联网企业; 另一方面, 来自互联网产业的巨头们也在将触角延伸到线下, 例如阿里巴巴在收购一些大型的物流系统, 其中包括参股中石化的销售公司。

携程也在不断求变。基于原来掌握的线下资源, 携程将继续完善呼叫中心, 提升服务能力, 同时通过并购, 进一步打通上下游产业链的沟通和连接。去年携程曾选择投资一些资源方, 比如传统酒店公司, 传统旅游批发商公司, 这是因为看中他们手里有一些非常重要的稀缺资源。

并购不一定完全控股, 也可以一起参股, 而目前正在推进的混合所有制改革就为民企提供了机遇。

2014 年 7 月, 国资委宣布将中国建材集团、中国医药集团选为发展混合所有制经济试点。(详见本刊 2014 年第 41 期封面故事《“混改”新传》)。随着国有企业“混改”稳步推进, 随着民营资金“注入”国企, 公司并购潮可能迎来新高潮。

此外, 这次市场并购浪潮的最大特点是, 并购基金会成为一个推动并购的重要力量, 据媒体报道, 自今年 7 月以来, 海澜之家等近 20 家上市公司发起或参与设立并购基金。以海澜之家为例, 公司拟使用自有资金 1 亿元参与设立华泰新产业基金。华泰新产业基金将聚焦于 TMT 等新兴产业, 把握移动互联网带来的投资机会, 实现投资回报。并购基金正成企业重要投资手段和新的利润增长点, 愈来愈多的上市公司借道并购基金进行产业整合。

## 新三板挂牌公司成并购“新宠”

在这样的并购浪潮中，值得注意的是，除了 A 股上市公司并购狂潮，在新三板挂牌上市的公司也成为并购的目标，截至目前，今年共有 7 家新三板企业成为上市公司收购标的，涉及金额逾百亿元。

监管松绑，以及经济结构调整与产业转型升级的需要，这些因素在全国中小企业股份转让系统的副总经理陈永民看来只是为并购提供了机遇，但要保证并购顺利进行，还是需要一个市场平台。新三板除了能进行挂牌转让股份、向投资者融资之外，并购也是其很重要的功能。

在现行机制下，企业在并购重组的过程中经常会遇到两个方面的问题，如何保证信息披露及时、公开地进行，以及如何对资产进行定价。在并购中经常会出现的问题是，在并购行为完成后才发现很多问题，比如高管团队不配合，或者发现大股东情况并不如原来想象的那么好，这都是信息不对称造成的。

另外一个核心问题是资产定价，以前资产定价都是靠评估的方式解决。但其实评估的方式很难解决这个问题，最好要有市场公允的定价。而一旦企业在新三板挂牌后，其股份必然有交易价，同时企业也会披露经营业绩，这就能为企业的资产定价提供参考。

新三板在这两个方面能够比较好地解决并购问题。通过挂牌，信息披露，以及交易，一方面解决了信息不对称问题，另一方面也解决了定价问题，因为市场会根据信息进行公允的定价。

资本市场的最大好处是为企业提供机遇、融资与退出平台，新三板的平台为寻找并购机遇的投资者提供了更多的选择。

## 11、PE 并购大戏开幕：投资热点频换 热潮之下实为虚火？

当今，如果一家从事 PE 投资的基金旗下没有并购基金，那么在很多人看来，它一定“落伍”了。从 Pre-IPO 到 VC、创投，再到当下的并购，私募股权投资的热点一再转换，让人应接不暇。

与以往不同的是，在并购基金的热潮中，PE 拉上了上市公司这个小伙伴在股权投资的一级市场和二级市场“协同作战”，于是乎，一场热热闹闹的并购大戏就此开幕。然而，究竟是一场闹剧还是经典，市场见仁见智，但这并不妨碍好戏连番上演。

越来越热闹

如今，并购已经成为一种时尚，以至于上市公司没有成立并购基金，就觉得落伍。据统计，截至11月14日，过去的一个月，共有7家上市公司发布成立并购基金或者签署相关的并购服务合作框架协议。例如：利德曼、浙江永强和腾邦国际都宣布成立并购基金，亚太科技与硅谷天堂资产管理集团股份有限公司签署《战略合作与并购顾问协议》，此外还有近30家企业发布并购相关事宜的进展……

从2014年年初至10月初，发布董事会预案的股权并购事件共有1307起，这意味着，平均每两家公司就有1家涉及并购。从支付方式上看，非股权支付方式占主导，共1119家，包括现金、实物资产、无偿划拨、债务重组等等，并且往往会混合使用。其中，上市公司增发募集资金然后收购资产也日益多起来，2014年案例约50家。

现在并购市场热闹到真正的产业整合者开始找不到标的了。有些好公司已经去境外寻找标的，境内无法谈了。这些围绕大小非的减持、围绕短期市值管理的并购，将市场搞得非常热闹。

### 背后动力

为何上市公司、PE基金以及券商等纷纷对并购如此着迷？业内人士一致认为，此前IPO窗口的关闭是一个重要的推动因素。

长期以来，国内IPO仍然是一种事实上的配额制。因为往往新股发行过多，会对股市表现造成一定冲击，在市场压力下，改革也一再被“绑架”，于是IPO就成了千军万马挤独木桥。另一方面，尽管退市制度已经建立起来，但是实施中却没有形成常态化，退市的企业相比于发达国家的正常水平远远要低，形成很多名副其实的“壳公司”。

于是，各种借壳上市、租壳上市的案例层出不穷，导致壳的价格水涨船高，当前市场上15亿市值以下的壳已经很难寻踪迹。然而，这种“并购重组”并不是一种真正围绕产业链条的行业整合，而只是一种“资产证券化”的行为。以前我们所说的并购，多指借壳上市和大股东注资，如国企的整体上市，这类特殊的交易活动和IPO的管制有关系，也与我们退市机制不畅有关。

尽管有投机成分，很多业内人士仍然认为，当下产业发展已经到了并购的阶段。当经济增长新常态已经逐渐达成共识时，产业转型也就成为紧迫的课题，尤其是一些面临技术冲击的传统产业，利润增长艰难。于是，寄希望通过并购，进入产业链的上下游或者转型进入新领域实现快速增长，当然，即使互联网巨头BAT等也希望通过并购在快速变化的市场中保持竞争优势。根据兴业证券统计显示，TMT、医药行业并购最为活跃，且多为收购同业或者上下游公司，40%的跨行业收购中以TMT、医药为并购对象。从目的来看，买壳上市占21起，实施多元化战略253起，行业整合1033起。



来自监管政策的放松也给并购推波助澜。《上市公司重大资产重组管理办法》修订后，大幅取消了上市公司重大购买、出售、置换资产行为的审批，尤其是不涉及发行股份且不构成借壳的重组将完全取消审核；明确了分道制审核制度；完善了发行股份购买资产的市场化定价机制，增加了定价弹性和调价机制，取消非关联方第三方发行股份购买资产的门槛限制；鼓励相关的并购基金参与，支付工具创新，包括优先股、定向发行可转换债、定向权证等等。

这一系列政策组合使市场自主博弈空间加大，从长期看，弹性很大的市场化定价机制会有利于更多交易的达成，估值理性也利于上市公司未来的商誉管理。更为重要的是，基于产业战略的整合，尤其是处于转型或熊市中的行业并购更容易发生，因为盈利与否并不是判断标的的强制标准，其实在行业低点并购，从效率来看更容易成功。

### 投资逻辑

在这场 PE 与上市公司共同推动的并购热潮中，背后涌现出了不同的投资逻辑。其中，一个值得注意的现象是，由 PE 主导的上市公司并购日渐多起来。

当然 PE 获得上市公司控股权并购并非当下市场主流，但仍有不少 PE 开始觊觎上市公司的控股权，希望获得控股权以后注入新资产，通过重组来实现借壳上市。例如，此前来自苏州工业园区的一家 PE 机构昊天瑞进中和入主壳公司星美联合。值得注意的是，新任大股东关于资产注入的承诺函中所提及的标的资产亦非其现有的核心资产。资料显示，其旗下产业多涉足钢铁等传统行业，并没有所声称的在医疗健康、TMT、文化体育、新材料或能源等领域具有较高成长性的优质资产。

鉴于在创业板上市的企业受到不准借壳上市的限制，一些 PE 甚至想出“租壳上市”的渠道。不久前天晟新材发布公告，公司四大股东将合计 23.81% 的股份对应的股东投票权及相关权利委托给杭州顺成股权投资合伙企业行使，后者将成为公司新的控股股东，试图进一步进行股权转让和资产重组，但是这被监管层视为是变相“借壳上市”的行为而被否决。不过，市场的借壳热情仍在高涨。

当然，也有一些 PE 基金愿意成为上市公司的“帮手”，进驻上市公司以后，希望利用手中的项目资源，帮助大股东一起改造上市公司，提升上市公司质量，从而实现退出。

另外，在市值管理大行其道的今天，上市公司和 PE 参与的并购也有很多是事件驱动型，成为一种市值管理的操作技巧。以短期的市值管理为目的，围绕所谓的大小非减持，捕捉热点的并购可能占比不小。

虚火还是持久？

在欧美，经过几十年的发展，并购早已成为资本市场上非常成熟的产业整合手段。但是，在当下，这一波并购潮却遭遇了不少非议。在这一模式下，只有极少数能够走得下去，而绝大部分并购基金要么沦为上市公司市值管理的概念性工具，要么最后分道扬镳。这条路注定是一条死胡同。

不难看到，上市公司在市值管理的“指引”下，操作了不少令人匪夷所思的并购案例。比如，在游戏尤其是手游以及影视概念项目炙手可热的情况下，各种传统企业纷纷打出“转型”的大旗，大张旗鼓地收购游戏和影视公司，他们还能牵强地讲出各种各样协同的故事。

即使从投机的角度讲，一些市场人士也认为，只要 IPO 和退市制度没有大的变革，市场对于借壳上市的热情就依然存在，但这并非真正的并购浪潮，只是借壳浪潮。

显然，真正能够改变行业格局的并购显然还太少。仅仅从规模看，国内目前的并购规模并不大，统计显示，59%的交易总价在 1 亿元以下，23%在 1 亿—5 亿元之间，只有 18%的并购交易总价超过了 5 亿，超过 10 亿元的仅有 11%。而且，国内真正能够实现 1+1>2 的并购整合的案例还是很少见。在一些业内人士看来，目前国内的并购大多不是战略并购，而是类似于 IPO 的套利交易。这样的并购中，战略和后续整合并不重要，即用高市盈率并购低市盈率资产本身就是整合过程。因此，能否过会，让交易完成，才是最重要的。

## 12、11. 17-11. 23 一周并购事件

2014 年 11 月 17 日-2014 年 11 月 23 日中国投融资事件统计见下表

图表 2 2014 年 11 月 17 日-2014 年 11 月 23 日中国投融资事件统计

标的方	买方	所属行业	融资金额	宣布时间
东方 CJ	百视通	广告业	555429.60 万元	2014-11-21
文广互动	百视通	有线广播电视传输服务	27158.81 万元	2014-11-21
五岸传播	百视通	电影制作与发行	24500.00 万元	2014-11-21
SMG 尚世影业	百视通	电影制作与发行	168000.00 万元	2014-11-21
东方明珠	百视通	无线广播电视传输服务	3410636.07 万元	2014-11-21
齐鲁证券	国际实业	证券经纪与交易	15513.47 万元	2014-11-21

数据来源：投资中国、中商产业研究院

## 13、国内一周风投事件统计

### 1、猎上网

猎上网成立于 2012 年。在中高端人才招聘市场，快、准、省的精细服务缺口庞大，传统的猎头

企业成本高，而新兴的互联网招聘企业也无法精准满足企业所需要的中高端市场。猎上网正是抓住这一痛点，独辟蹊径地利用平台连接企业雇主与猎头，并推出“对结果负责”的招聘新模式。

投资方：红杉资本领投 IDG 资本跟投

融资阶段：B 轮

融资金额：2000 万(美元)

## 2、他趣 Touch(性价比)

国内垂直情趣电商“性价比”App 完成 5000 万元 A 轮融资，同时对外宣布“性价比”正式更名为“他趣 Touch”。为什么会更名?一是“兴趣消费”，未来将打造一个情趣移动购物电商平台;二是情趣，情趣并不局限在“情趣用品”上，其更是一种生活中的情调趣味，一种志趣，志向。目前“他趣 Touch”拥有 2000 万用户，单月销量突破 1000 万，社区用户发帖量 10 万。

投资方：达晨创投

融资阶段：A 轮

融资金额：5000 万(人民币)

## 3、豆果美食

豆果美食创立于 2008 年 1 月，是国内第一家发现、分享、交流美食的互动社区，目前已经成为国内以及全球华人最领先的美食社区。豆果社区完全是 UGC 模式，所有菜谱都是用户上传，菜谱质量高，有自己独特优势。用户群体主要以城市白领女士为主。豆果美食已经开始了新的商业化探索，完成了“食谱+社群+电子商务”的商业网布局。

投资方：高瓴资本

融资阶段：C 轮

融资金额：2500 万(美元)

## 4、香港 GoGoVan

GoGoVan 是一款免费的、面包车租赁应用，希望能解决像香港的物流问题，其目标是成为家具、包裹等大件物品运输领域的 Uber。

投资方：人人网

融资阶段：B 轮

融资金额：1000 万(美元)

## 14、国外一周风投事件统计

### 1、美国的“嘀嘀快的” Flywheel

Flywheel 创立于 2010 年，早前名称为 Cabulous，类似中国的嘀嘀和快的。主要服务市场有加利福尼亚州、华盛顿州、佛罗里达州以及俄克拉荷马州。它是旧金山出租车司机首选的 App，与除了 Yellow Cab(该出租车公司有自己的 App)外几乎所有当地出租车公司合作，覆盖约 80%的出租车司机。Flywheel 服务与 Uber、Lyft 不同点在于，即 Flywheel 只与出租车公司合作，不招聘培训司机。在这点上，它的模式比 Uber 还要轻。

融资阶段：C 轮

融资金额：1200 万(美元)

### 2、手机通信录的社交软件 Kik

Kik 拥有 1.85 亿用户，每日增加 25 万，这个规模跟微信的 6 亿，Facebook Messenger 的 5 亿，WhatsApp 的 6 亿、Line 的 3 亿多相比都不算什么，如果说优势的话，那就在于其美国用户群体中 40%集中在 13—25 岁。跟微信、Line、Whatsapp 等应用不一样，Kik 在功能延伸上定位在了浏览器上，尤其方便用户在各个网站上搜索热图、受欢迎的视频、游戏等，这些内容消费很容易和聊天场景结合起来。

融资阶段：C 轮

融资金额：3830 万(美元)

### 3、给你一个不去医院的理由，家用医疗监测设备 CUE

初创公司 CUE 将昂贵复杂的专业检验设备小型化，检测相关的数据，并通过蓝牙 4.0 传送至手机，生成一个数据统计。如此一来，CUE 让用户在家中，通过相对专业的手段随时监测自己的身体状况。CUE 目前支持五种不同类型的检验项目，可测试睾酮（性激素的一种）、生育指数、炎症、维生素 D、流感等数据，测试每个项目都需要一套一次性的检验棒以及暗盒。

融资阶段：A 轮

融资金额：750 万(美元)

## 15、证券市场一周回顾

### （一）股票市场

本周（11 月 17 日-11 月 23 日）A 股市场很不平静，沪港通、新股发行注册制、降息轮番袭来。经过一周的调整，沪港通之下的交易将渐趋常态化，降息带来的实质性利好短期或促使市场上涨。从本周交易情况来看，周一，在沪港通正式开启交易之后，北上资金热情高涨，股指冲高，然而，随后几个交易日，沪深大盘冲高回落，震荡整理，量能有所萎缩，转至周五，股市午盘发力，指数再度收高。截至 11 月 21 日收盘，上证综指收 2486.79 点，周涨幅 0.32%；深证成指收 8332.30 点，全周上涨 0.06%。

从流动性来看，本周沪港通利好兑现，引发部分持仓盘获利回吐，两地资金流动有所下降。两地投资者熟悉对方市场还需要一个过程，近期沪港通热度可能有所下降，但是未来将呈活跃态势。

本周市场另一个值得关注的信息是，周三国务院常务会议提出，抓紧出台新股发行注册制改革，取消股票发行持续盈利条件，降低小微和创新企业上市门槛等。这让市场感受到注册制改革加快的信号。虽然有人担心这可能影响市场供求关系，但从 A 股实际走势看，市场预期较为稳定。证监会新闻发言人又在周五（11 月 21 日）特别指明，年底前不会集中发行新股。

本周对 A 股市场未来走势影响最大的消息当属降息。央行 21 日晚间宣布非对称性降息，这一两年多来的首次降息之举让市场感到振奋。多家机构预测，降息将对 A 股构成实质性利好。降息不仅将通过降低融资成本利好实体经济，还将使更多资金流入股市。

下周(11 月 24 日-11 月 30 日)初，新股集中发行可能对资金面形成分流。下半年以来每次新股集中发行股指都会震动回调，当申购资金解禁回流，大盘又会快速回升。不过，由于有降息的利好

对冲，此次新股集中发行可能不会冲击股指。

## （二）债券市场

本周（11月17日-11月23日）资金面偏紧，央行公开市场净投放100亿元，债市收益率上行，现券下跌。

中国外汇交易中心公布的数据显示，21日银行间市场回购定盘利率隔夜品种收报2.6600%，较14日涨7BP，7天回购定盘利率收报3.5000%，较14日涨30BP，14天回购定盘利率收报3.9200%，较14日涨52BP；上海银行间同业拆放利率(Shibor)周内涨跌互现，1周品种最新报3.2180%，较14日涨14BP，2周品种报3.6230%，较14日涨22.9BP。

20日央行公开市场14天期正回购操作量缩至100亿元，中标利率持平于3.4%。本周央行最终实现资金净投放100亿元，此前，央行已连续5周实现资金回笼量与到期量持平。

21日晚，央行又在官方网站宣布，自2014年11月22日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。金融机构一年期贷款基准利率下调0.4个百分点至5.6%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2.75%，同时结合推进利率市场化改革，将金融机构存款利率浮动区间的上限由存款基准利率的1.1倍调整为1.2倍；其他各档次贷款和存款基准利率相应调整，并对基准利率期限档次作适当简并。

对于央行的突然降息，我们认为降息的主要原因是此前降低融资成本效果一般及当前国内经济内生动能较弱等。本周市场资金面偏紧，下周又有新股发行，预计短期资金将维持紧平衡状态。等过了新股发行时点，资金面或回到一个较宽松状态。

对于后市债市走势，本周资金面较紧张，主要受新股IPO等因素影响，机构平头寸较困难，周中银行间市场更是一度延长前台交易时间；交易所方面，资金利率也是水涨船高，周五7天加权利率达到8.1%。预计下周资金面将维持紧平衡状态。现券方面，降息落地，一般在初次降息时候，市场反应最大，预计下周利率债收益率将下行，下行幅度或超过20BP。

## （三）基金市场

目前我国正进入老龄化社会，老龄人口比例上升导致养老金收支压力加大，在本周（11月17日-11月23日）养老金论坛上，业内人士建议，引入基金参与多层次养老体系是应对人口老龄化的一个手段。

财政部此前公布的 2014 年全国社会保险基金预算情况显示，今年企业职工基本养老金收支节余 2371 亿元，剔除财政补贴和少量利息收入的因素后，情况并不乐观。为了解决养老金支付缺口问题，我国不但需要多渠道补充养老金资金来源，还需要尽快改革运营管理机制，多元化实现养老金的保值增值。

泰达宏利基金管理有限公司总经理刘青山指出，中国养老金有三大趋势，第一，人口红利的消失和养老金的快速增长。第二，全社会市场化程度和养老投资的市场化程度越来越高。第三，对外开放的扩大和养老金投资的国际化。基于这三大趋势，中国养老金的格局必定会发生深层次的变化，未来养老投资将是资产多元化和策略多元化。

全国社会保障基金理事会规划研究部副主任熊军指出，多层次体系下养老基金积累将快速扩大。养老制度从现收现付制转向现收现付制和基金积累制并举，其中城镇职工养老保险以现收现付制为主；城乡居民养老保险、企业年金、职业年金、商业养老保险、国家养老储备以基金积累制为主。

熊军认为，基金投资运营可以建立明确、合理的长期投资目标，将长期投资目标转化为可操作的中短期投资目标，力争获取超过长期比较基准的超额收益。这样，可以改变目前养老金投资组合重绝对回报轻超额收益，业绩评价没有基准的现状。

中国社科院世界社会保障中心主任郑秉文指出，当前是我国社会保障体制改革顶层设计的冲刺阶段，养老金制度的改革尤为重要。他建议尽快建立养老基金管理公司，推进年金发展；同时，推进个人税收递延型商业养老保险，启动住房反向抵押试点。

加拿大宏利资产管理公司国际部总裁杜汶高指出，养老金应以投资基准为纲，寻求超额回报。亚洲国家的政府社会福利支出普遍低于西方国家，使得亚洲人口养老对家庭赡养的依赖较强，这导致养老收入的脆弱性。伴随亚洲家庭存款流动性的释放，养老金以亚洲股票及亚洲固定收益证券为目标投资可以获得更高回报。

事实上，美国 401K 计划中的养老金投资占比长期在 90% 以上，其中，投资于股票、风险投资、私募股权投资等股权类产品的比例高达 60%，养老金分享了社会的经济繁荣和高科技产业崛起成果。作为专业的机构投资者，养老金投资于上市和未上市公司，养老体系健全有利于释放更多消费力，扩大内需，进而提高整个经济的增长质量。

## 四、产业市场

### 1、白酒行业调整期或现新格局 线上线下载利益再平衡

在得互联网者得天下的今天，白酒行业首次全面加入到了双十一电商促销大战之中，各家酒企对电商渠道态度的不同也反映了各自的互联网思维和执行互联网战略的能力。平衡电商渠道和传统渠道的利益冲突成为了白酒企业执行互联网战略的关键。

#### 行业格局渐生变化

10月底，16家白酒上市公司悉数公布了三季报，14家企业前三季净利润同比负增长。行业龙头贵州茅台前三季度实现营业收入217.18亿元，同比微降0.99%，实现归属于上市公司股东的净利润106.93亿元，同比下降3.40%。这是贵州茅台自2012年行业进入调整期以来业绩的首次下滑。五粮液前三季度实现营业收入150.68亿元，同比减少21.38%，净利润47.07亿元，同比下滑33.74%，仍保持较高的下滑幅度。洋河股份则逐渐将降幅缩小，并在2014年第三季度实现营业收入同比正增长。三季报显示，洋河股份前三季度实现营业收入123.05亿元，同比下降5.73%，实现净利润39.83亿元，同比下降11.45%，该公司第三季度实现营业收入36.52亿元，同比微增0.26%；另外一家营收过百亿的白酒上市公司泸州老窖前三季度实现营业收入47.74亿元，同比下降41.47%，净利润12.47亿元，同比下降53.92%。

有观点认为，白酒行业的调整期已经临近末尾，也有人表示还将持续2到3年。但无论持续多长时间，白酒企业经营管理能力的差距直接导致了经营业绩的分化，甚至市场格局的重新洗牌。

4家营收过百亿的上市一线酒企中，贵州茅台在今年第三季度首次出现业绩下滑；五粮液的下滑态势继续保持在高位；不安分在“茅五洋”中排名最后的洋河股份2013年的营业收入只有五粮液的61%，但是今年前三季营收已经上升至后者的81%。如果双方营收增长的差距继续存在，五粮液很有可能被洋河股份超越。而照目前的趋势，泸州老窖将被挤出白酒行业的“百亿俱乐部”。

洋河股份赶超的法宝得益于其领先的管理和营销能力。10月26日，洋河股份在第21届中国国际广告节中凭借“洋河蓝色经典”、“洋河微分子酒”两个产品脱颖而出，双双荣获“中国广告长城奖·广告主知名品牌奖”，在本届广告节成为“老八大名酒”中唯一获奖单位。

微分子酒今年三季度首次推出，最低度数达到了33.8度，对生产技术的要求更加严格，同时在绵柔的基础上还大大提高了消费者的饮后舒适度，被称为业内一次伟大的“技术革命”，公司寄希望该新品能像蓝色经典一样引领新一轮的消费趋势。



## 经销商掣肘互联网

尽管表现出了对电商渠道的重视，但在今年的双十一促销战中，茅台、五粮液等一线酒企对于非自家电商过低的定价表示出了不认可，甚至进行排斥打压。就双十一前几天，贵州茅台发表声明称有电商平台以低于出厂价的价格销售贵州茅台酒，对部分电商平台的低价倾销行为，该公司正通过相关部门依法维权。五粮液也对打乱价格体系的电商平台公开表示不保证其产品真假。

而酒类垂直电商则对白酒企业的抗议不以为然。

有些酒企的渠道库存太高，不得已亏本也要卖掉，一度对经销商强势的一线品牌在此时也强势不起来，无力管控价格。对外团购的洋河天之蓝都是以公司允许的最低价成交，薄利多销，对客户真正让利。洋河股份对经销商的管理也较为宽容，在不打乱价格体系的情况下，对经销商灵活的销售方式表示理解。

洋河股份在行业爆发期的超常规增长和调整期较为稳定的业绩正得益于该公司出色的渠道管控。在互联网战略的转型中，洋河股份则继续保持了领先的优势，将电商渠道与传统渠道的利益融合在一起。

## 线上线下利益格局再平衡

尽管电商销售的份额不到行业整体销售额的1%，但各家酒企对电商的态度都表示出了足够的重视。今年双十一大战中，一线酒企的官方旗舰店悉数参战，白酒行业第一次整体加入到了电商双十一大战中。然而，就像前文所述，电商渠道低价抢夺市场，扰乱价格体系的做法，已经引起了酒企的不满。一方面酒企要加入到互联网的潮流之中，另一方面又担心电商渠道抢占传统渠道的利益，导致传统经销商的不满。一线酒企还担心电商价格战打乱价格体系影响品牌战略。

如何平衡线上与线下的关系，在利益冲突中寻求平衡成为了一线酒企执行互联网战略的关键。洋河股份的互联网思维或许可以作为同行的参考。

据悉，为平衡电商渠道和传统经销商的利益冲突，洋河股份针对电商渠道推出了专门的规格和产品。例如，洋河电商渠道销售的畅销产品的规格为375毫升，有别于线下的480毫升。另外，洋河股份在原有的海之蓝、天之蓝和梦之蓝三大主打系列产品基础上，推出了邃之蓝、高之蓝和遥之蓝三款蓝色经典系列新品，价格相较“海天梦”略有提升。三款新品以电商作为销售渠道，既是对原来价格品类的补充，又是平衡电商渠道与传统渠道矛盾的创新之举。

洋河股份执行互联网战略不仅避免抢夺传统渠道的利益，还将电商渠道与传统渠道的利益融合在一起。今年三季度，洋河股份推出的手机 APP“洋河 1 号”的线下实体店已经提前完成了在全国百余个地市级的布局目标，消费者可以通过“洋河一号”APP 在手机上进行产品预约，并在半小时内收货。洋河内部人士称，“洋河 1 号”的订单会直接交给公司线下经销商来完成，这其实是在帮助经销商卖酒。这样一来，洋河股份实现了线上线下的融合，不仅平衡了电商渠道与传统渠道的利益，还巧妙利用了线下经销商的配送优势，将利益冲突方变为利益共同体。

## 2、我国纺织业总体增速放缓 转型须可持续发展

众所周知，我国是世界上最大的纺织品服装生产和出口国，低廉的劳动力成本曾使“中国制造”颇具竞争优势，但近年来，中国纺织业的这一地位正逐渐被撼动。中国纺织工业联合会会长王天凯 18 日在广西桂林出席首届“十如论坛”时表示，随着近年来外部形势的变化，中国纺织行业的发展方式也在发生转变，行业总量规模有所扩大，但与本世纪第一个十年相比较，增长的势头显著的减弱，中国纺织行业出现总量规模增速，总体呈现逐步放缓走势。

数据显示，2013 年中国纤维加工总量达到了 4850 万吨，与 2010 年相比增长了 17.4%，年均增长 5.5%，而本世纪第一个十年，即 2001-2010 年年均增长 11.7%，增速下降 6.2%。纺织服装行业上市公司 2014 年度三季度报也显示，2014 年前三季度，受经济增速持续放缓、消费市场持续疲软等影响，各子行业营收增速受到负面影响仍然延续。家纺、鞋类和休闲服饰以及其他子行业出现营收分化，男装、女装、饰品行业上市公司营收均下滑。

据了解，近年来，中国纺织行业生产要素成本持续提升，人均工资年均超过 10% 的速度增长，工资水平远高于发展中邻国。棉花价格持续高于国际市场 30% 以上，行业在国际竞争中的成本优势基本上不复存在。加之节能减排形势严峻，产业布局与资源环境承载力不协调等问题，导致 2011 年以来，中国纺织行业发展步入由高速向中速增长换挡的新周期。

中国纺织业在品牌营销上比不过欧美，人力资源上稍逊于越南、老挝和印度，已居于不上不下的尴尬位置。中国纺织业要成功转型，就得要破局，实施可持续发展是纺织行业转型升级的重要依托。

论坛期间，全球最大的全棉衬衫制造及出口商溢达集团针织布厂总经理程鹏对此表示认同。他说，中国纺织业应从劳动密集型向知识密集型转变，用信息、知识技术来推动生产力的发展。“低价格、低质量”的“拼价”时代已经过去，未来只有高质量、优性价比的产品才能更具竞争力。

由中纺联发布的《建设纺织强国纲要(2011~2020)》中明确指出，努力在 2020 年实现纺织科技强国、品牌强国、可持续发展强国、人才强国等四大战略目标，要基本建立低碳、绿色和循环经济

的可持续发展模式。实践中国的可持续发展，不仅是政府的责任、社会的责任，更是企业的责任。

例如，指整个世界是一个不可分割的整体，每一个单位，如人和自然，都是环环相扣、相互依存。由溢达集团举办的这场论坛，旨在思考中国的可持续发展，并探索一个平衡经济增长与人文生态的新型发展模式。

### 3、上半年零售企业关店 160 家 电商被指杀死百货业

传统百货业在经过十余年的高速发展后，近年间已显疲态，在 2014 年更是遭遇重大困境，无论是销售额抑或是利润均有不同幅度下降。

11 月 10 日，百盛集团发布业绩报告，今年前三季度净利润为 2.75 亿元人民币，较上年大幅下滑 23.1%。更糟糕的是，实际上从 2012 年起至今，百盛集团在华业务不断收缩，在两年时间内已关闭 6 家门店。

作为最早进入中国市场的外资百货商场，百盛集团的一举一动折射出整个中国百货行业的现状。“传统百货的冬天已经到来”成为流传于业内的普遍忧虑。

数据显示，今年上半年零售企业关店 160 家，创下历史之最。其中，大型百货商场共关闭 12 家门店。下半年，颓势依然未得到好转。7 月，王府井百货广东湛江店宣布停业；12 月 1 日，华堂商场将关闭位于西直门商圈的门店，这已是华堂商场今年在京关闭的第三家门店。

在传统百货日渐低迷之时，电商市场则是一片“春意盎然”。在硝烟才刚刚散去的“双十一”，阿里巴巴创下了 571 亿元的销售纪录，苏宁易购、京东商城等其他电商亦斩获不菲。

全民“双 11”购物狂欢的背后，也能一窥传统百货业转型的迫切心态——去年“双 11”期间，部分实体商店、超市抵制 O2O 活动，而在今年，以银泰商业、王府井百货、广百百货等为代表的 28 家百货集团积极参与电商“双 11”购物狂欢节 O2O 专场。

从观望甚至抵制，后又在短时间内转变为积极参与，百货企业对 O2O 态度的巨大变化，也从另一个侧面展现了它们转型的迫切要求。

百货业困境

传统百货业的日子越来越难过。

以百盛集团为例，前三季度净利润 2.75 亿元人民币，较 2013 年同期下滑 23.1%，销售额也下降 0.9%，跌至 37.4 亿元。尤其在第三季度，百盛集团的净利同比下滑更是高达 32.6%，只有区区 2257 万元。

从 2012 年起，百盛集团的在华业务发展便遭遇瓶颈，业绩下滑的同时还关闭了旗下 6 家门店。去年 6 月 1 日，作为将百盛集团引入中国的负责人，年已七旬的创始人钟廷森再次出山，担任执行董事兼主席。当然，钟的复出也被认为是百盛此番掀起关店潮的主要原因之一，意在向小型商业转型。

经营困顿的并非百盛集团一家，内资百货企业也不能全身而退。

申银万国分类统计的 20 家 A 股百货业上市公司今年上半年业绩显示，20 家上市公司的营业收入总计约为 431.14 亿，同比下滑平均约为 7.09%；净利总额实现 22.92 亿元。在 20 家上市公司中，仅有西安民生、南京新百和成商集团 3 家营收在今年上半年取得增长，剩余的 17 家无一例外均呈下滑趋势。

若从更大层面俯瞰行业现状，统计数据的结果也让人无法乐观。

据瑞银 2013 年初发布的数据显示，2012 年中国百货店内人流量开始出现负增长，而此现象背后的原因即是新型业态购物中心与城市综合体的出现分流了传统百货店的客流。

中国连锁经营协会与德勤共同编写的《中国连锁零售企业经营状况分析报告 2013-2014》显示，尽管 2013 年零售百强销售额突破 2 万亿，但增幅首次出现个位数，仅为 9.9%，而零售百强销售额占社会消费品零售总额的比重也从 2009 年的 10.8% 下降到 8.7%。

一面是传统百货业的集体疲软，关店消息不断；另一方面则是电商销售已呈席卷之势，不断创下销售奇迹。电商的营收在近年间节节攀升。

中国电子商务研究中心发布的《2013 年度中国网络零售市场数据监测报告》显示，2013 年，网络零售交易额占社会消费品零售总额的比重达到 7.9%，比去年提高 1.6 个百分点。国家统计局公布的最新数据显示，2014 年上半年全国网络零售额为 11375 亿元，同比增长 48.3%。

而在刚刚过去的“双 11”，阿里巴巴销售额创下新高，达到惊人的 571 亿元，其中来自移动端的交易额更是达到 243 亿元人民币。

谁杀死了百货业？

许多人相信，电商就是杀死百货业的凶手。百货“衰退”史正是电商“成长”史。而且，越来越多的人用网络取代了百货—即使他们进入百货公司，也是为了“抄码”。这种线下试衣线上买衣的做法，彻底将百货沦为了“试衣间”。然而事实上，传统百货业的疲态其实早有预兆。

传统百货业在中国的历史可以追溯至百年之前。百货商场的兴起，主要是由于其货品齐全、价格公开和开放式营业三大主要特征带来的购物体验升级。尤其在改革开放后，城市化加速，百货商场如雨后春笋般在全国各地拔地而起，并且在 20 世纪 90 年代和 21 世纪初逐步走向成熟。

不过，随着城市化的进一步发展，购物中心这一新的业态也逐步壮大和成熟起来。而电商的崛起更是压缩了传统百货业的生存空间。中国连锁经营协会副秘书长武瑞玲就曾指出，实际上在电商之前，购物中心这一渠道的壮大已经导致了传统百货顾客的分流。

传统百货业已经处在了“内忧外患”的境地。受电子商务、购物中心等新业态的强烈冲击，传统百货业客流量和业绩大幅下滑，已经沦为电商的试衣间。电子商务以极低的价格不断冲击百货业，将客源从线下向线上拉升转移。

而购物中心则以相似的业态，但提供更加优质、多元化的服务和购物体验来抢占百货业的市场份额，“在当前消费者需求多元化、服务性的特点下，购物中心更受消费者青睐。”他判断，“价格不如电商，服务不如购物中心”，更是当下传统百货业的现实处境。

与此同时，国内百货商场“二房东”的运营模式如今也成为其发展瓶颈。

国内的百货其实属于二房东，他们只是一家店一家店做好招商，把品牌召集起来，然后通过出租场地、流水扣点来盈利。这就导致了一个结果：基本上这些百货公司 80%以上的品牌是重复的，而剩下的 20%差异，说实话也都是小品牌。

“二房东”模式最直接导致的结果是百货缺乏对商品的研发和对时尚流行产品的采购能力，无法满足消费需求日益多元化的趋势。

另一方面，这一依赖租金的盈利模式也受到了日益高涨的土地价格的挑战。

随着城镇化进程的推进，土地价格也发生了翻天覆地的变化，物业建筑及装修成本亦大幅提升，这些都大幅拉高了零售物业的投资预算，激发了物业出租方对租金收益的更高预期。百货的赢利能力决定了其相对不高的租金承受力，再加之近几年利润普遍下滑，租金便成为了越来越重的负担，对项目的持续运营形成了障碍。

当然，当电子商务出现之后，曾经冲击百货公司的零售实体如购物中心，现在也统统和百货公司站在了同一阵线。

如果仔细比较发生的每一次冲击，我们会发现它们无不遵循着同一个原则，即谁能为消费者在需要时提供对的商品，并且更灵活更贴心地服务他们，谁就能颠覆市场。

转型何方？

越来越多的百货企业开始开设网店，谋划出路。传统企业开展网络零售的方式更加多元，在大力打造自建平台的同时，也通过入驻大型电商平台，导入现成流量，拓展销售渠道。

更为彻底的则是另建 O2O 平台。从 2013 年开始，天虹商场、友阿股份、银泰百货和王府井等多家百货企业就宣布进军 O2O 领域。

今年 8 月底，国内大型购物中心巨头万达联合百度和腾讯宣布，计划出资 50 亿元成立万达电子商务公司，成为全球最大的 O2O 电商公司。

根据 2014 年中国连锁经营协会百强调查公布的数据，50 家主要百货企业中，有 36 家已开展网络零售业务，多为自建平台。不过，一系列转型动作至今效果甚微，其自建平台的流量与销售额都无法与纯电商平台抗衡，线上渠道的规模化发展尚需时日。

百货业真的没有希望了吗？

传统商贸渠道商的地位越来越尴尬已是不争事实，因此，摒弃过去简单出租场地赚取级差地租的思路，同时借助消费体验场地优势，深入参与商品信息对接、库存对接、会员共享、物流配送体系对接等环节，形成完整产业链，将成为传统商贸日后的必修课。

而这一思路，美国梅西百货已经做出尝试。

作为纽约市历史最为悠久的百货公司，梅西百货的第一家店开于 1858 年，在 2013 年 5 月它对外宣布自己当年第一季度利润同比增长 20% 至 2.17 亿美元。梅西百货的策略是将店面转型为配送中心，大力发展在线销售。此举不但扩增了线上商店的品类，也能避免库存堆积。如，一件在波士顿没人要的外套，可以运送给纽约的顾客。

日前，中国连锁经营协会与甲骨文共同完成的《传统零售商开展网络零售研究报告（2014）》也

对转型给出了他们的建议——“百货店的网络零售转型，并非简单将线下品牌商搬到线上，而是整个经营模式的变革，除了 IT 技术外，核心是零售技术，即经营产品和服务的能力，而这正是百货店真正欠缺的。”

#### 4、彩电业集体突围 多事之秋现换帅潮

去年节能惠民补贴政策的利好效应成就了彩电销量的高基数，但自 2014 年以来，整个彩电行业则急转直下出现了业绩的集体大滑坡。面对持续低迷的市场需求以及“跌跌不休”的市场销售，企业唯一能做的似乎就只剩下“换人换思路”了。

今年以来，康佳、创维、TCL、海信等几大巨头无一幸免相继上演高管大腾挪。外界担心，不排除去年以来刚进行过一轮人事变动的几大厂商还将再度出现频繁调整。业绩不佳，高管引咎辞职非常正常，关键是新的人选是否能扭转销售下跌的局势。但就目前而言，接连换帅的几家彩电企业中，暂时还看不出来有哪一家通过换人带来了全新的资源、格局或运营模式的转变。

##### 连番上演易帅戏码

近日，TCL 多媒体发布公告称，华星光电 CEO 薄连明接替李东生出任 TCL 多媒体董事长，并兼任 TCL 多媒体策略执委会主席一职，全面执掌 TCL 多媒体业务。

去年上任并一直力推 TCL “TV+” 业务的郝义虽仍留任 TCL 多媒体 CEO，但其主要职能回归海外业务中心总经理岗位。同时，2010 年先于原多媒体 CEO 于广辉去职的原中国业务中心总经理韩青回归，出任多媒体战略中心总经理。

薄连明于 2012 年救火华星光电，成功带领华星光电走上 TCL 集团最大利润奶牛的位置。在 TCL 内部有管理大师之誉的薄连明在家用消费电子行业有十多年的经验，此番高管调整意在加强多媒体业务，而在新一轮任命后，TCL 多媒体业绩亦被 TCL 集团董事长李东生寄予厚望。

无独有偶，市场表现一向可圈可点的海信电器也于日前宣布了新一轮人事调整。原副总经理代慧忠接替自 2006 年起一直担当海信电器总经理一职的刘新洪，出任海信电器新任总经理，负责电视业务。而此前海信电视上海分公司原总经理王伟，也已接替营销公司原副总经理胡涌剑，升任为海信营销公司副总经理。

这波愈演愈烈的换帅潮，其实早于去年已现端倪。去年年底，由于经营业绩不佳，长虹多媒体产业集团原总经理叶洪林接替长虹多媒体产业集团原董事长林茂祥执掌彩电业务。而位列国内彩电业第六位的海尔，其彩电业务原负责人喻子达也已离职交棒。

而在今年 4 月份，为了对并不理想的销售业绩背书，彭劲接替刘耀平出任创维集团中国区域营销总部总经理一职。此前彭劲曾任创维上海、广西分公司总经理，而刘耀平目前已经离开创维集团进入爱奇艺筹划智能电视项目。

同月，原为康佳多媒体事业本部副总经理的曹士平接替林洪藩，担纲康佳多媒体事业本部总经理一职，康佳多媒体营销中心总经理一职则由张俊博接替许宏俊。

对于彩电行业去年年末以来蔓延至今的“一系列”高管换岗，外界普遍认为是“业绩不佳”造成的。从 2013 年下半年开始，几大彩电厂商或是销售下滑，或是出现巨亏，一年半以来业绩持续并无好转，企业高管一般都是有季度业绩考核的，引咎辞职非常正常。值得注意的是，换帅不一定能扭转销售下跌的局势，因为接棒的人选多是从集团内部挑选的，很难寄望其带来全新的资源、格局或运营模式的变化，有时候也只是一种换汤不换药的做法。

#### 彩电盈利瓶颈待破

事实上，彩电企业目前经营惨淡，有着不可避免的客观原因。对于彩电厂商而言，从短期来看，经营压力依旧无比巨大。

以一直在彩电销售市场表现强劲的海信为例，据统计，截至今年一季度末，海信电视零售额占有率达到 6.34%，同比提升 1.27 个百分点，上升至全球第四位。近年来，海信电器注重研发，不断以新产品带动市场。尽管如此，海信仍旧无法扭转其在彩电销售市场面临的困境。

海信电器的业绩压力从财报数据可见一斑。今年上半年，海信电器实现营业收入 132.58 亿元，同比下降 2.54%；归属于母公司的净利润为 6.13 亿元，同比下降 24.37%。从前三季度来看，总营收达到 210.93 亿元，同比微增 2.12%，实现净利润 9.19 亿元，同比下降 18.43%。

在彩电市场上，以往每到黄金周都会带来销售的小高峰，彩电业界此前同样冀望国庆黄金周促销期能有所起色，但由于房地产持续下行抑制刚需、补贴政策提前透支市场，今年国庆促销期内，彩电市场零售量和零售额分别出现了 8.1%和 15.6%的同比下滑。

彩电市场业绩暗淡，一方面，是由于市场从 CRT 到液晶电视的更新换代已经基本结束，电视进入存量市场。另一方面，由于房地产持续低迷，对彩电等大家电的需求拉动不明显。更重要的是，互联网企业纷纷抢滩彩电市场，对彩电巨头形成了极大的挤压。

与此前传统制造厂商在彩电市场的竞争不一样，小米、乐视等互联网企业的跨界竞争，实质上



打破了中国彩电行业多年来形成的盈利生态，进一步挤压了利润空间与喘息空间。同时，在移动互联网时代，用户通过手机、平板就可实现对信息的索取，对电视依赖度急剧下降，也使彩电行业的生产竞争变得更残酷。

海信电器在今天的半年报里坦言，电视智能化以及互联网企业进入，使行业从产品形态到产业生态迎来了新的发展机遇与挑战。海信指出，服务是智能电视的核心内容及产业延伸，是家电制造业迎接互联网机遇的重要举措，将逐步成为产品之外的经营空间。未来将以“显示技术+内容应用”为导向，打造“终端+服务”的生态系统，以技术及产品为基础推进商业模式的创新。

TCL 不再是一个传统制造业企业，而是要在互联网全新的世界里面走一条新的路。今年年初，TCL 推出“双+”战略，宣布推进“智能+互联网”战略转型，建立“产品+服务”的新商业模式。

彩电行业高速发展的黄金时期已经一去不复返，彩电企业不能死守在低利润的红海中，必须加紧布局相关多元化战略，在增长速度较快的小家电、厨卫等领域寻找生长空间与利润空间，寻求新的机会增长点。智能家居的概念和体验形式是大势所趋，企业的确应该提前布局，完成资源、技术等储备。同时在重视智能一体化概念的同时，将市场向家居、建材等行业扩散，才能实现家电市场的扩容。

## 5、中澳自贸协定利好航运业 关税降低是主要动因

近日，有消息称，中国和澳大利亚双方多项合作协议的签署，其中包括两国政府关于实质性结束中澳自由贸易协定谈判的意向声明。

根据谈判结果，在开放水平方面，澳大利亚对中国所有产品关税最终均降为零，同时，中国对澳大利亚绝大多数产品关税最终降为零。

未来中澳签署自贸协定将有利于国内航运业的发展。从近两年国内航运业的发展可见，南北航线的货运量增加较多，其中，包括中国对澳大利亚和新西兰航线货运量的增加。

中国和澳大利亚谈判的核心是关税的逐步减免，在关税下降或是为零的情况下，将大大刺激中澳两国之间的贸易量，并进一步促进航运业的发展。

### 中澳或签署自贸协定

有报道称，此次中国和澳大利亚双方签署多项合作协议，涉及贸易、投资、能源矿产、农牧业、基础设施建设、金融、教育、新能源、海洋极地、气候变化、旅游等领域，包括两国政府关于实质

性结束中澳自由贸易协定谈判的意向声明、关于加强投资合作的框架协议、气候变化合作谅解备忘录、相互承认高等教育学历和学位的协议、中澳企业间农业与食品安全百年合作计划等。

中澳即将签署自贸协定无疑将利好航运业。中国与澳大利亚的合作是双赢的。中国是个制造大国，澳大利亚对中国的商品需求量较大；与此同时，澳大利亚拥有的煤炭、铁矿石等原材料也是中国急需的资源。由此可见，中澳双方未来签订自贸协议对双方皆能起到互补的作用，不但会大大增加中澳两国的贸易量，还会因此促进航运业的发展。

中国除了对澳大利亚煤炭和铁矿石有大量需求，同样对澳大利亚的牛奶、酒类等农牧产品的需求量也较大。在中澳两国加强贸易的同时，国内航运业也将因为双方贸易量的增长而快速发展。

#### 零关税利好航运业

有报道称，在贸易方面澳大利亚承诺最终会把从中国进口的商品关税降到零。澳大利亚对华出口的包括铝土矿、炼焦煤、动力煤等能源和资源产品将在两年内免除关税。将中国企业赴澳大利亚投资的审查门槛金额从 2.48 亿澳元提升至 10.8 亿澳元。中国将在悉尼建立人民币清算银行。中国授予澳大利亚 500 亿元人民币 RQFII 配额。中国大幅放宽对澳行业准入，其中包括医疗保健、法律和老年护理等多达 40 个服务业领域，以及乳品、稻米、小麦、羊毛和棉花等农产品。

未来中澳两国签订的自由贸易协定核心在于对零关税的协定。

有报道称，中澳两国将于周一签署数十亿美元的自由贸易协定，澳大利亚牛奶等四年内有望免关税进入中国市场。此外，还包括酒类产品、园艺产品、海产品、煤炭等累计占澳大利亚出口额 93% 的货物都将在 2019 年前削减关税至零。

如果关税降低至零的话，低成本的价格优势将促使中澳两国的贸易货物量增加，并有可能进一步促进航运业中散货业务和集装箱业务的增长。

而据澳大利亚政府声明：该国贸易部长 Andrew Robb 和中国商务部长高虎城宣布签署自由贸易协定的意向书；预计 2015 年签署自由贸易协定；自由贸易协定增加澳洲在农业、资源、能源、制造业出口、服务业、投资的竞争优势。

根据中国新西兰自贸区的经验判断，随中澳自贸区的建立，中澳农产品之间的往来会更加便利，给消费者带来更多选择。澳大利亚相对来说是更大的一个供应商，中澳自贸协定签了以后会降低奶制品、牛羊制品，还有一些有关产品进口量都会增加。

从上述协议内容可见，如果澳大利亚对华出口的包括铝土矿、炼焦煤、动力煤等能源和资源产品将在两年内免除关税的话，那么，将加大中国对上述原材料的需求量，从而促进航运业散货业务的增长，同样，对于中国需求量原本就很大的煤炭或铁矿石的减免税也将促使航运业散货业务量的大增。同时，由于澳大利亚是个农业大国，因此，对牛奶、酒类、海产品等农产品的免税也将促使中国的需求量大增，也将促进航运业中的散货业务增长。

## 6、中澳将签自贸协定 奶制品行业 10 年将省 34 亿关税

中国与澳大利亚之间正在进行谈判自由贸易协定一直备受澳各界期待。据澳大利亚广播公司 11 月 12 日报道，如果中澳自由贸易协定成功签署，那澳大利亚乳业将会成为大赢家。

报道说，联邦政府期望这份自贸协定能在中国国家主席习近平下周访澳时顺利签订。澳大利亚乳业希望该协定能比 2008 年新西兰与中国签订的自贸协定有着更优越的条款。自中新自贸协定签署后，新西兰的出口产品就出现了大幅增长。

近日，澳大利亚乳业的代表团就有关协议条款方面与贸易谈判人员交换了意见。据称，该代表团回国后“感觉很良好”，尽管在少数关键问题上还有待解决。代表奶农利益的乳业代表团已出色地完成任任务，向谈判人员发出了乳业方面的诉求。他们很明确地提出希望在该协定中获得的利益。中国很清楚他们需要的是我们经验老道的乳品制造商提供的绿色无污染的奶制品。

中国目前对澳大利亚奶制品实施约 10%至 15%的关税。维州奶农联盟(United Dairyfarmers of Victoria)的主席琼斯(Tyran Jones)指出，根据新的分析报告可知，该行业在未来 10 年有可能节省超过 6.3 亿澳元(约合 33.7 亿元人民币)的关税额，但具体情况仍取决于协定条款。

从乳业投资的大背景上看，行业未来的发展前景十分可观。

## 7、石材业困局：存货多拼降价 企业急探新模式

今年下半年受到房地产市场低迷等因素影响，石材业者陷入前所未有的困境，转型升级成为企业眼下亟待解决的问题，但迄今尚无一家石材企业能够给出清晰的答案。

石材贸易连续下滑

今年是南安石材贸易自 2012 年以来的连续第三年下滑，且下跌幅度也在扩大。数据显示，1 月~8 月南安石材产业出口额为 10038 万美元，同比下降 14.16%，而 2013 年，南安石材出口额 17397 万美元，同比降幅为 9.14%。

今年以来，不少石材企业的工程订单遭遇断崖式缩减。具体减少比例各家情况不一，没办法估计。目前看回落到了“山腰”位置，接下来可能更不容乐观，谁都不知道底会在哪里。

### 利润空间被大幅压缩

10年前，同样的建筑石材大陆要比台湾贵2至3倍，但现在售价只有台湾的一半。房产不振只是一小部分因素，更重要的是过去大陆石材商见消费市场好，拼命囤货，造成库存过多后要降价拼现金。

十年前的银白龙(品种名称)一平方米可以卖300元，现在只能卖50元。现在石材价格比不上十年前是“肯定的”，不过很难断言价格便宜是绝对的坏事，正如数码产品刚上市都有一个利润高位，随后会回落到理性价格，石材产品也是如此，这也是石材企业喜欢开拓新品种的原因，凡是新品上市都拥有一定的定价权，且在一段时期内，能够维持相对较高的利润。

和“莆田系”军团控制内地绝大部分的民营医院类似，南安水头石材商也占了内地石材贸易业的大头，而作为内地第一大的石材贸易集散地，南安石材年产值超300亿。

以前只要你有一块石材大板，根本不需要叫卖，只要路边一放就有人主动来问，甚至还有人抢着要。南安本地虽然也出产石材，但水头石材贸易80%都是国外进口，而当年从日本人手中夺过市场份额的核心竞争力就是“便宜”。

南安价格更低，全世界都知道要买便宜大板到福建水头。通过早期的低价竞争，水头做到了国内第一，甚至在最近几年风头盖过了有着悠久贸易历史的意大利。

依托石材贸易，仅有20多万人口的水头镇在2013年规模以上工业产值达到171.9亿元。过去的低价竞争造就了眼下水头镇的繁荣，但供过于求的状况确实和几年前石材贸易的黄金时期，贸易商们拼命囤货不无关系，而眼下贸易商们为了去库存又不得不降价拼现金。

工程商对价格太了解，报价多少，每单给贸易商赚多少，都了如指掌。由于眼下行情不好，大家都急着去库存，有单接已经不错了，而利润则压缩到最低，根本没有赚钱空间。

“用麻袋背着现金”去国外抢购矿山荒料是几年前行业内互相调侃的真实写照。石矿资源丰富的土耳其矿山只要“给钱就卖”，这与门槛较高的意大利老牌石矿资源，有节奏控制采矿以保证价格的稳定策略不同，造成了资源无限制过度开采，而国内的石材贸易商为了获得优质石材品种的定价权，“被迫”包销买断大量进口矿山荒料。

南安石材原材料大量依赖进口，在过去市场行情好时，企业纷纷抢占国外优质石矿。在掌控上游矿产资源的战略部署下，很多企业都跟国外矿山签订了长年协议，不论生产和销售情况怎么样，每年甚至每个月进口的荒料石都是基本定量的，有的还是逐年递增的。然而，随着需求下降，这种模式出现了问题。大量荒料照样进口，而需求订单不足，变成了库存积压，石企进入“被绑架”状态。

### 新模式有待市场验证

经过早期粗放式发展之后，南安石材贸易走到了一个十字路口。继续按照以前的办法卖荒料和大板，肯定行不通。

而另一方面，南安石材企业眼下也出现产业向外扩散的特点，如石企转移到有矿产资源的地方直接生产，并直接在当地出口；由于目前南安土地有限且用地成本高，不少石材企业为节省成本将企业迁往四川、新疆等地，产能直接转移到省外；此外由于税收等原因，一些企业会选择政策较优惠的厦门等地出口，有不少南安石材企业在厦门等地设立公司。

水头镇的向心力未来肯定没办法像过去一样，但它在国内石材业的地位仍是不会改变。

虽然眼下去库存压力不小，但对于上规模企业而言，继续向上下游两头衍生，或许是个不错的时机。现在我们可以以更为理性的价格购买国外矿山，直接从源头控制资源，无论行情好坏，只有控制资源才有最终的定价权。以前卖荒料和大板就能赚钱的时代已经过去，石材企业需要直接和市场对接，如组建自己的石材装饰工程队伍等。

高端市场是未来一个重要方向，且必须要将石材向文化产业方向靠近。这其中已经不乏一些先行者，如英良石材的5号仓库。但这些先行者目前还仅限于概念店范畴，仍然没有成熟的模式可以复制。

还有一些企业走得更远，直接在传统石材贸易之外单独开辟了新业务，如东星石材耗资数亿元打造高端玉石收藏品，未来年产值能过亿元，但这种从石材行业直接跨界到艺术收藏品行业，需要面对新的竞争。

如环球、高石头等行业中的翘楚很早就做类似瓷砖陶瓷的门面连锁店，但是十年发展下来，开设的门店数量并不多，拓展的市场也有限。石材价格虽然下跌，但仍然是一种较为贵重的建材，一家门店的开店成本需要数百万元，这是一个高门槛，加盟商资金压力很大。

## 8、电动自行车产量 15 年首降 行业集中趋势明显

我国的电动自行车行业正处于十字路口。

来自中国自行车行业协会的数据显示，今年上半年，规模前 50 名的电动自行车企业产量同比下滑 1.98%，电动自行车所需塑件出货量同比下降超 30%。这是电动自行车行业 15 年来首次出现产量同比下滑。

据统计，目前实际生产电动自行车的企业已经从 2000 年的 2000 余家，锐减到现在的 700 多家，约三分之二的生产企业陆续退场。另一方面，几大巨头却逆势扩张，行业优胜劣汰趋势明显。

### 禁令挡不住建厂热潮

2005 年珠海成为国内首个通过立法禁止电动自行车上路的城市，尽管“禁电”声不断，但电动自行车行业却逆势扩张，全国电动自行车保有量从 2005 年的 0.2 亿辆增长到目前的近 2 亿辆，总产值超 1000 亿元。

广东是全国电动自行车政策最严的省份，省内多地已经实行或计划实行禁售超标电动车。除珠海外，2006 年广州也开始实行“禁电”，随后佛山、中山、东莞、惠州等多地陆续加入“禁电”行列。

但禁令仍阻挡不住行业巨头进入广东设厂的热潮。位于东莞黄江镇的一家占地不到 30 亩的工厂是绿源在 2013 年 3 月份建成的。两条长达 60 米的生产线，100 多位工人，经过 10 余道组装工序后，一年有 20 万辆的电动自行车从这两条生产线上输出，流向各地。

在行业增长放缓的背景下，绿源方面表示仍保持着 30% 的产销增长率。9 月份更是实现同期 1.6 倍的增长，逆势上扬。

就在广州“禁售电动车”规定震动全行业之前，8 月份，绿源第 6 个生产基地——山东沂南千亩产业园正式投产，该产业园总投资 20 亿，年产能达 200 万辆。集团高管们一边为广州“禁售令”四处奔波，一边谋划着绿源的下一步扩张。目前绿源在佛山、广西都在谈项目。

除绿源外，雅迪的发展势头同样迅猛。雅迪目前在国内拥有天津、江苏、浙江以及广东东莞 4 大生产基地，产能达 600 万辆。截至 2013 年，雅迪已经连续 8 年保持着 30% 的产量增幅，预计 2014 年销售额将突破 100 亿元，并计划于 2015 年在香港上市。

在今年行业发展放缓的背景下，雅迪前三季度产量增速并未下降。100 亿元的销售目标预计今年能够完成。由于行业产销量向品牌化企业集中，公司产能还依然不能满足市场的需求。未来公司仍将继续扩大产能。

中国自行车协会统计数据 displays，2014 年爱玛、雅迪、新日、绿源等十家一线品牌已经占到总产量的 47%。整个电动自行车行业包括上下游产业链，总产值已经达到了 2000 亿元。

#### 中小企业逐渐减少

除此之外，小企业还需要直面来自于行业内的“价格战”。电动车行业由于门槛低、产品同质化严重，“打价格战”成为部分生产企业争夺市场屡试不爽的招数。行业巨头如此，中型企业如此，小企业更加如此。

在绿源、雅迪等巨头的官方网站，有关促销的企业动态新闻随处可见。台邦电动车的市场价格属于中等偏低的价位。目前，台邦主要在做性价比，把量先做起来。

对于大多数企业来说，铅酸电动自行车毛利一般为 15%，锂电则能达到 20%。小企业铅酸电池的毛利一般在 10% 以下。整个电动车行业政策不明朗，行业一年不如一年，小企业租厂房、工人伙食、工资等开销逐年提高，开销大拼价格自然拼不过，就得亏。亏几个月半年可以，但长期亏下去肯定不行，只有倒闭。

#### 行业拐点尚不明朗

今后产业将会被分为三大阵营：一为 10 强品牌阵营，多为世界品牌；二是国内名牌，这个阵营大概有 50 家企业；三是区域品牌阵营，有约 80 家~100 家。

中小企业与大企业相比，在竞争力上先天不足，不一定非要跟龙头老大拼个你死我活。要善于在产业链中调整自己的位置，找准自己的定位，方能在“大浪淘沙”中获得生存空间。

但对于电动车行业是否进入拐点这个说法，行业协会及企业高管说法并不一样。包括大中小型生产企业在内的多位企业高管认为，电动自行车市场还远远未达到饱和。

电动车行业市场趋于饱和，行业进入了“新常态”的拐点阶段。1~7 月份，电动自行车销量同比首次下降，更多的是宏观环境低迷的原因，市民二次购买、每年新增毕业生群体以及开车一族等，是电动自行车潜在的三大需求点。

同比下降的数据是单独对电动两轮车统计的数据。电动自行车企业在下沉二三线城市，但同时电动三轮、四轮车抢夺了部分电动二轮的市场，对电动自行车造成了一定冲击。如果算上电动三轮、四轮，整体电动车产量是同比上升的。

不能说是‘行业拐点’，拐点是往下走。事实上，电动自行车行业产量并非往下走，而是逐渐趋于平稳发展的。

多家行业巨头认为，电动自行车行业销量正在向规模化、品牌化、集约化的优质企业集中。目前行业缺乏一个真正能引导及规范行业的组织。包括绿源、爱玛、雅迪等几大行业巨头已经达成共识，共同筹备广东电动车商会。希望通过巨头的努力，剥去电动自行车“民生、草根”的产品形象，把电动自行车做成一个民族产业，引起政府的重视。

## 9、出口关税下调难解煤炭行业困局：价格无优势

近日，关于煤炭出口关税下调的消息不胫而走。

消息称，目前我国煤炭出口关税调整的方案已经上报到相关部门，预计 12 月份会公布，从 2015 年 1 月 1 日起开始实施，包括动力煤和炼焦煤在内的各个煤炭品种出口关税届时将从目前的 10% 下降至 3%。

同时，发改委近期也在就相关方案征求各方意见。尽管目前具体文件还未出台，但是已经引起多方关注。

目前国内煤炭行业生产成本不低，运输环节成本偏高，导致煤炭出口价格优势并不明显。煤炭出口关税下调，对整个煤炭市场影响有限。

此外，本次出口关税下调，可以看作是政府为了帮助煤炭市场更好的脱困所出台的另一项刺激政策。

出口关税或将下调

对煤炭市场影响有限

从 2002 年开始，我国的煤炭进口量快速增长，国内煤炭需求量大幅提高。因此，在 2004 年中国出台煤炭出口配额制的相关政策，开始了对煤炭出口的控制。



根据这项政策，我国只有少数几家拥有煤炭出口经营资格的企业可以从事出口业务，而且每年的出口量要由主管部门进行配置。当前我国拥有煤炭出口资质的企业仅有神华集团、中煤能源集团、五矿集团和山西煤炭进出口集团 4 家。

从 2006 年 11 月 1 日起我国对焦煤出口开始征收 5% 暂定关税；2008 年 8 月 20 日始，炼焦煤出口暂定税率由 5% 提至 10%；其它烟煤等征收出口暂定关税税率 10%，并一直延续至今。

到了 2009 年，我国已经成了煤炭净进口国。当年的煤炭出口量仅为 2240 万吨，而进口量则达到 1.3 亿吨。

由于煤炭市场持续低迷，这两年，业内呼吁取消煤炭出口关税的声音不绝于耳。

同煤集团董事长张有喜就曾在今年“两会”提案中建议，希望能取消煤炭出口关税，或者将煤炭进出口关税调整到同一水平。

而早在去年，就有消息称，可能会放松对煤炭出口的管制，如今来看，取消煤炭出口关税短时间内恐难实施，但下调出口关税或成为目前形势下的过渡手段。

上述 4 家企业每年都要向发改委申请出口配额，因此出口数量总体来说是有限的。此外，国内煤炭出口市场没有开放，煤炭贸易商很难参与煤炭出口，因此，即便下调煤炭出口税，对整个煤炭市场影响有限，也没有太大的意义。

### 煤炭救市再出招

#### 国内煤炭难在国际竞争

值得注意的是，即便煤炭出口税下调后，在国际市场上，国内煤炭仍旧竞争力不足。

目前国内煤炭行业生产成本不低，运输环节成本偏高，导致煤炭出口价格优势并不明显，其中炼焦煤优势应该大于动力煤品种。

据估算，即使关税取消，我国的动力煤到韩国等东亚主要煤炭接收国，相比澳洲煤，仍有将近 50 元/吨的差距。加上近几年澳洲煤和印尼煤大量充斥在亚洲市场，美国在页岩气能源革命后，大量煤炭资源也开始向亚洲地区尤其是东亚地区输送，国际煤炭市场竞争同样激烈。在目前国内成本没有优势的背景下，除部分优质资源出口或有提振，多于多数煤企来讲，还是影响有限。

今年以来，我国煤炭行业弱势运行，煤价降幅较大，亏损面高达 75%，且仍无显著好转迹象。

近期，政府扶持决心较强。9 月份至今，中煤协等有关部门已召开多达数十次煤炭行业脱困会议，救市政策频出，且不断加码。10 月 8 日，国务院关税税则委员会宣布调整煤炭进口关税，规定从 10 月 15 日起，取消多个煤种的零进口暂定税率，实施 3%至 6%不等的最惠国税率。

事实上，上述政策的目的在于限制煤炭进口，缓解国内供应压力。如今，在限制煤炭进口政策出台后，又开始对煤炭出口出招。

本次出口关税下调，归根结底还是政府为了帮助煤炭市场更好的脱困所出台的另一项刺激政策。这对于当前步履维艰的煤企来说，或能起到一定支撑作用，部分优质资源或将再创走向国门，减轻国内产能过剩带来的滞销压力。

此外，由于煤炭属于不可再生资源，而且也是国家的战略资源，因此不论是从生态保护还是战略资源储备角度来讲，并不宜鼓励出口。业内人士预计这一政策应该还是短期行为。

## 五、环球市场

### 1、中澳乳制品关税放开冲击有限 推动中国乳企澳洲布局

中国与澳大利亚日前签署自由贸易协定意向书，澳大利亚对中国所有产品、中国对澳大利亚绝大多数产品的关税最终将降为零，其中澳大利亚乳制品进口关税将在 4 年内逐渐取消。目前，中国对澳大利亚奶制品实施 10%到 15%左右的关税。

业界认为，中澳自由贸易协定将带来澳洲乳制品进口的增长，但由于澳洲乳制品进口占比不大，短期难以给国内乳制品市场造成冲击。长期来看，伴随自贸协定对中国企业去澳洲布局乳业的积极推动，未来澳洲乳制品进口的增长将更多来自于此。

进口将增加 冲击或有限

在中国和新西兰自由贸易协定签署之后的 5 年，新西兰对中国的乳制品出口从 2008 年 5.21 亿新西兰元(约合 3.46 亿美元)增加到 2012 年 25.58 亿新西兰元(约合 20.78 亿美元)，目前新西兰已

经成为我国第一大乳制品进口国。

基于此，各方担忧中澳自由贸易协定的签署，也将带来澳洲乳制品进口的大幅增长，给国内乳制品市场带来冲击，尤其，进口液态奶的大幅增长将冲击到为国内乳企贡献利润的高端液奶市场。事实上，近期阿里巴巴旗下聚划算已推出直供澳洲鲜奶，并打出“从牛奶挤出到中国餐桌最快4天”的口号。该种担忧也引发A股市场乳制品板块个股近两日的持续下挫。

数据显示，2013年我国奶粉和液态奶进口增速较快，奶粉进口量同比增长49%，液态奶进口增长92%。今年上半年，乳制品进口数量同比增长46.6%；其中，奶粉进口量增长75.08%，液态奶进口量增长34.6%。

当前澳大利亚对于中国乳业市场的影响不大，远不如新西兰和欧洲，中澳自贸协定的签署会带来澳洲乳制品进口的增长，但短期来看总量影响有限，长期来看增长更多将来自于中国资本对澳洲乳业的投资。

据了解，今年前9个月，中国从澳大利亚进口鲜奶量同比增长65%，占全部进口量的11.2%；澳洲进口脱脂奶粉和全脂奶粉分别占全部进口量的2.6%和7%，婴幼儿配方乳粉进口量占全部进口量的3.9%。

中国乳制品进口中澳洲所占的比重不大，主要的进口来源地是新西兰和欧洲，澳洲在原料奶方面不如新西兰，在成品奶方面不如欧洲。中澳自贸协定生效后，澳洲由于具备一定的资源和原料奶成本优势，对国内乳企确实会构成一定压力，但由于体量较小且并无绝对的价格优势，短期内的冲击将很有限。

澳大利亚的原料奶价格在全球属于低位，即使在考虑减免15%的关税以后，对中国消费者来说价格上带来的边际效应也不明显。关税减免带来的进口奶价格下降预期，并没有给行业带来额外的增量改变。

### 推动中国乳企澳洲布局

正如中国同新西兰自贸协定签署后，中国乳企在新西兰投资增多一样，业界预计中澳自贸协定的签署也将大力推动中国企业到澳大利亚投资乳业。

新希望集团已经宣布拟在澳大利亚农业与食品领域投资5亿澳元，其中大部分投资将用于支持新希望乳业在澳的合作项目及产业发展。新希望乳业总裁席刚表示，新希望乳业已与合作伙伴达成共识，将在澳洲合作投资规模化牧场，打造上下游产业链。

新希望集团还共同发起“中澳农业及食品安全百年合作计划”，推动中国企业澳洲投资合作，中方成员包括新希望集团、中粮集团、联想佳沃集团、汇源集团、北大荒集团等。

此前，光明乳业已在澳大利亚有所布局。光明乳业今年4月公告，公司与澳洲Pactum Dairy Group Pty Limited签订产品代加工协议，由后者代加工UHT牛奶。据了解，两公司4月9日已签署战略合作协议，内容为光明“优+”牛奶在澳洲的生产合作。

基于奶源原因，中国乳企早已开始海外投资，中澳自贸协定的签署，使得国内乳企的“走出去”战略变得更为顺畅和便利，未来中国乳企对澳大利亚奶源的布局以及同澳洲乳业之间的合作无疑将更为活跃。

伴随中国资本对澳大利亚乳业的大举投资，将对澳大利亚乳制品的进口增长起到更大的助推作用。

我国自有的奶牛养殖规模并不能充分满足我国的牛奶消费需求，借力海外低成本的资源来满足我国消费需求是一件互利的事情。对于国内的乳制品龙头企业来说，在全球化竞争过程中占据海外有利资源是非常重要的一步，能够具备更有优势的成本端。

## 2、韩国放宽外国医疗机构入驻经济自贸区规定

据报道，韩国将放宽外国医疗机构入驻经济自由贸易区的相关规定，以吸引更多机构入驻。

关于经济自由贸易区内开设外国医疗机构的审批程序等相关规定的修正案将在11月31日前进行立法预告。在修正案中，删除了外国医疗机构入驻经济自由贸易区时需有10%以上的工作人员拥有医生或牙医执照的规定。以后审批外国医疗机构入驻时，将综合考虑医院的诊疗科目、病床规模、外国医护人数等因素，对拥有外国执照的医生比率进行弹性规定。

但是，外国医疗机构各诊疗科内要有1人以上持有医生执照的条件仍然保留。另外，入驻机构的外国人投资比率需要达到50%以上，并且要与海外医院签订运营合约等条件也将被保留。

修正案将在一定程度上解决外国医疗机构在入驻韩国经济自由贸易区时遇到的部分问题，今后入驻机构的数量有望增多。

## 3、欧元区11月综合PMI降至16个月最低

调查数据显示，由于新订单下滑，欧元区11月份综合PMI下降至16个月以来的最低点。这令欧洲央行采取进一步宽松措施刺激经济增长的压力增大。

今年 11 月份欧元区综合采购经理人指数 (PMI) 初值由 10 月份的 52.1 降为 51.4。这大幅低于市场预期的 52.3。PMI 指数超过 50 说明经济活动仍在扩张。该指数是当前经济状况最直接的反映之一，受到投资者和政策制定者的密切关注。

数据显示，11 月份欧元区服务业 PMI 降至 51.3，制造业 PMI 降至 50.4。制造业活动仍在小幅扩张，但是服务业的增长放缓，增长状况为去年 12 月以来最差。新订单略微下滑，工厂消耗现有订单指数速度快于上月。综合 PMI 新订单指数初值降至 49.9，是 2013 年 7 月以来首次下滑。马基特集团认为，这预示着 12 月份欧元区经济增长或将进一步放缓。

德国 11 月份综合 PMI 初值由 10 月份的 53.9 下滑至 52.1，也为 16 个月以来低点，其制造业 PMI 下降 1.4 至 50，说明制造业增长趋于停滞。这显示出欧元区这一最大的经济体增长也在放缓，恐难带动整个欧元区的经济增长。德国企业表示经济不确定性和国内外需求的不振均在影响经济增长。

此外，欧元区经济增长疲弱的一个主要因素来自第二大经济体法国，11 月份法国经济活动已经连续 7 个月下滑。

11 月份欧元区综合 PMI 跌至 16 个月以来最低点，增加了欧元区经济再次陷入衰退的风险。PMI 数据显示出第四季度的经济增速可能仍将为 0.1%至 0.2%。欧元区第三季度经济增速仍维持在 0.2% 的低点。

欧元区 11 月份的综合 PMI 初值对于寄望于欧元区经济年底出现反弹来说无疑是一盆冷水。

政策制定者毫无疑问将对这样的数据感到失望，已经推出的刺激计划尚未显示出提振经济增长的效果。PMI 数据的恶化将增加欧洲央行放弃观望已有措施效果、采取更多行动来提振经济增长的压力。

自 2008 年金融危机以来，欧元区经济已经两度陷入衰退，目前正面临陷入第三次衰退的风险。欧洲央行近期采取新的措施为银行业注入廉价资金，希望以此刺激信贷增长。欧洲央行暗示已经准备好在必要时推出大规模资产购买计划。由于欧元区经济目前一直在衰退的边缘徘徊，国际上有关欧洲央行尽快推出与美联储、英国和日本类似宽松措施的呼声渐高。

#### 4、澳大利亚“零关税奶”能否促使进口乳制品降价

商务部 17 日发布消息称，中国与澳大利亚双方共同确认实质性结束中澳自由贸易协定谈判。根据谈判结果，中国对澳大利亚绝大多数产品关税最终降为零。对于中国消费者、生产商、供应商来说，来自澳大利亚的“零关税奶”将带来哪些期待？

在上海大型商业超市里，进口乳制品早已不稀奇：来自新西兰的常温奶、来自法国及澳大利亚的奶酪……随着市场竞争加剧，今年零售市场上进口液态奶多以促销的方式降价，原价一升为 19.8 元人民币的常温奶折扣价格几乎腰斩，甚至比一些本土常温奶更便宜。来自澳大利亚的乳制品关税降为零后，能否促使进口乳制品进一步降价？

中国乳业市场中进口乳制品定价受到多重因素影响：一是国内外产品竞争激烈，这是推动终端商品调价的一个重要原因；二是美元走强对大宗农产品价格有整体打压的作用，今年以来全球乳制品价格整体疲弱；三是中国对进口乳制品的消费需求快速增加。目前来看，中国乳制品市场上，消费需求影响更大。

根据中国海关公布的监测消息，今年前 5 个月我国进口乳品 106.2 万吨，增加 45.5%，价值 296.2 亿元，增长 82.4%；其中进口奶粉 66.8 万吨，增加 87.6%，价值 229.6 亿元，增长 2 倍。因此，总体来看，我国进口乳制品的需求不减，价格难以出现明显下调。

但毫无疑问，如果更多的品牌进入中国市场将进一步加剧市场竞争，无论是本土品牌还是进口品牌，都需要提供价格更为合理、质量更好的产品。

目前，中国乳制品供应最大的“外援国”是新西兰。近年来中国进口乳制品当中，超过 70% 来自新西兰，而澳大利亚出口中国的奶粉量为 2.8 万吨。相比之下，澳大利亚的固体乳制品出口中国更多，奶酪为 4.6 万吨，奶油产品为 1827.3 吨。

澳大利亚对华出口免关税后，澳大利亚出口中国的乳制品会有明显增加，其它食品类出口份额也将加大。但即便澳大利亚加大对中国出口乳制品，目前我国国内乳制品供应跟不上需求的现状也很难在短期内缓解，难以在短期内撼动新西兰作为中国进口乳制品“老大哥”的地位。

预计今年我国乳品供需缺口将达到 17% 至 18%。根据荷兰合作银行的统计，按照液态奶当量测算，目前中国居民人均年消费乳制品约为 26 升，这不仅低于欧美水平，离日韩两国年人均 78 升的水平也有一定差距。荷兰合作银行预计，中国居民年人均消费乳制品未来有望达到 50 至 60 升。

## 5、法国 2008 年以来长期失业人数增加了八成

法国官方 19 日发布调查报告显示，法国 2008 至 2013 年间长期失业人数猛增 50 万，大约在同一时期，法国领取最低社会救济补助的人数也出现激增。

法国全国统计和经济研究所当天发布题为《2014 法国社会状况》报告披露，2013 年法国长期失业人数达到 110 万，比 2008 年增加了 50 万，增幅达 83%。这 110 万人中，有 60 万失业时间超过两年。

工人、职员、无学历者、移民等人群长期失业风险最高。在法国,失业1年以上就被归于长期失业之列。

报告还显示,2012年末,法国领取各种形式最低社会救济补助的人数达到450万人,比2008年增加了43万。随着人数增加,接受救济人群的生活条件也在恶化。据统计,到2012年,四分之一的接受救济者不得不接受食品定量供给,而2006年这一数据仅为七分之一。

失业是近年来法国面临的一大顽症。法国劳工部日前公布数据显示,截至今年9月份,法国失业人数再创历史新高,完全失业人数超过343万人。与此同时,法国经济却萎靡不振,预计2014年法国经济增长率仅为0.4%,远低于年初预期的1%。

## 6、英国3000名高收入者纳税额超900万最低收入者总和

英国税务局数据显示,英国收入最高的近3000人缴纳的所得税总额比底层的900万人交的所得税更多。

数据显示,英国有3000万左右的人交所得税,收入最高的近3000人每人申报的年收入都超过270万英镑。在本财政年度,英国所得税的4.2%将来自顶层收入群体,不到4%来自最低收入群体。

英国保守党认为,这组数据给了工党领袖米利班德当头一棒,因为他新近宣称英国已经变成“富人不交税、穷人没工作”的国家。保守党人士指出,提高纳税收入最低限度使得更多低收入者不需要交所得税。

英国财政部消息来源透露,英国收入最多的两、三千人现在交税比在工党政府任内更多。

工党方面消息来源辩解说,米利班德说的是少数避税的超级富豪和大企业,而上述数据并不包括消费者支付的VAT(增值税)。

实际上,英国媒体引述工党消息来源说,保守党为顶层收入者每年减免了30亿英镑的所得税,(最高税率从50%降到45%),但增值税率上调,使得每个家庭的生活负担更重。

去年,英国政府收到个人所得税1540亿英镑,收入在67万英镑以上的约3万人收入总额占全国总数的5%,交的所得税占总数的11%。

## 7、巴西经济摆脱“技术性衰退”

巴西中央银行17日宣布,第三季度巴西经济比去年同期增长0.59%,由此判断巴西经济已走

出“技术性衰退”困境。

巴西央行的这一结论是通过货币当局衡量巴西经济活力指数得出的。这一结果大大高于经济界分析家增长 0.2% 的预期，而即使是最乐观的经济学家也认为该季增长不会高于 0.5%。

尽管巴西央行此次宣布的消息振奋人心，但此间分析家们仍不看好增长前景，其理由是巴西经济活力指数不尽合理，它比地理统计局监控的行业范围要小，衡量办法也明显简单，因此不能被视为经济增长的权威性指标。

据官方统计机构——地理统计局宣布，巴西经济今年第一季度萎缩 0.2%，第二季度萎缩 0.6%。由于连续两个季度出现萎缩，巴西经济实际上已陷入“技术性衰退”。

## 8、欧盟报告称全球贸易限制措施呈上升趋势

欧盟 17 日发布全球贸易限制措施第 11 次年度报告，报告指出，欧盟贸易伙伴实行贸易限制措施的趋势依然很强，使全球经济不确定性进一步增加。

报告说，二十国集团(G20)成员国及其他欧盟贸易伙伴在 13 个月内共采取了 170 项“不友好”的贸易措施，其中采取这类措施最多的国家包括俄罗斯、印度、印度尼西亚等。

同时，尽管 G20 成员国此前承诺扫除贸易壁垒，但结果显示现存的成百上千种贸易壁垒中，仅 12 项贸易壁垒被扫除。

欧盟表示，俄罗斯采取限制进口的措施数量最多，新的出口限制措施也呈增加趋势，这将给全球大宗商品市场带来不利后果。

此外，各国还更频繁的使用歧视性内部税收、技术上的监管以及本地化要求等手段来保护本国市场，对抗外部竞争。

投资者和服务提供商在外国市场准入方面也持续受到限制。限制外国公司参与公开招标的趋势依然很强，尤其是美国。

欧盟表示，该报告对 2013 年 6 月 1 日至 2014 年 6 月 30 日期间的贸易限制措施进行了调查，涵盖 31 个欧盟主要贸易伙伴，包括美国、中国、俄罗斯、日本等。

欧盟发布该报告的主要目的是评估 G20 成员国自 2008 年 11 月承诺致力于减少贸易保护主义措



施以来的实际执行情况。

## 9、日本经济连续两季下滑陷衰退

日本内阁府 17 日公布的数字显示,经通货膨胀调整后,今年第三季度日本国内生产总值(GDP)环比下滑 0.4%,换算成年率计算下滑 1.6%,经济连续两个季度负增长,出现技术性衰退。

具体来看,内需是日本第三季度经济继续下滑的最主要因素,拖累 GDP 减少了 0.5 个百分点。其中,民间投资在消费税上涨的打击下下滑幅度最为明显,民间住宅投资环比下降 6.7%,而被日本政府视为推动该国经济增长引擎之一的企业资本支出也环比减少了 0.2%。

受消费税上涨持续影响,私人消费增长乏力,不及预期。当季占 GDP 比重高达 60%的国内消费环比上升 0.4%,家庭消费支出环比增长 0.3%。

外需方面,随着日元汇率的快速大幅度贬值以及汽车等商品出口状况良好等因素提振,第三季度日本出口环比上涨了 1.3%,较第二季度时的环比下滑 0.5%有所好转;而进口方面则在原油等能源需求攀升的帮助下环比增长 0.8%,与上季度时的环比减少 5.4%有明显提高。

继第二季度日本 GDP 按年率大幅下滑 7.3%之后,日本经济在第三季度再次下滑,这可能促使日本政府作出推迟增税计划的决定。按计划,日本政府将于 2015 年 10 月份进行第二部增税计划——将消费税由目前的 8%提高至 10%。

目前,日本首相安倍晋三还未就增税决定作出相关表态。不过,有部分日本政府官员已经表示,安倍宣布推迟增税计划的可能性很高。

## 10、俄罗斯央行允许卢布自由浮动

11 月 12 日消息,据俄罗斯塔斯社报道,根据当日公布的新汇率政策参数,俄罗斯央行自 10 日起已取消卢布浮动汇率通道。这意味着,俄罗斯央行结束了对卢布的市场干预措施,允许卢布自由浮动。这一举动比其所承诺的允许卢布自由浮动的期限提前了两个月。双外汇篮子是俄罗斯央行建立的包括美元和欧元的外汇调节工具。长期以来,俄罗斯央行以此为基准,通过买卖外汇,调节卢布汇率。

卢布汇率应完全在市场因素影响下形成,才能促进央行货币信贷政策有效性的充分发挥。允许卢布汇率自由浮动,可促进俄罗斯经济更好地适应外部经济形势变化,并可提高俄罗斯经济应对负面打击的能力。

## 六、热点解读

### 1、浅析国务院关于促进内贸流通健康发展政策措施

国务院办公厅近日印发《关于促进内贸流通健康发展的若干意见》明确了加快发展内贸流通的政策措施，将从推进现代流通方式发展，加强流通基础设施建设，深化流通领域改革创新，改善营商环境等四个大方面推动内贸流通发展。

目前我国正处在经济增速的换挡期，在投资增速高位趋缓的背景下，如何激活消费，成为拉动需求和经济的关键。加快内贸流通发展，将在引导生产、扩大消费、吸纳就业和改善民生上起到促进作用，将进一步拉动经济增长。

国家统计局数据显示，1至10月，我国社会消费品零售总额213118亿元，同比增长12.1%。统计显示，我国前三季度最终消费支出对国内生产总值增长的贡献率为48.5%，比上年同期提高2.7个百分点，比投资的贡献高约7个百分点。

今年“双十一”，全球第二大互联网公司阿里巴巴创下单日成交571亿元人民币的全球网购奇迹，网络消费显示了巨大的潜力。

意见提出，在推进现代流通方式发展方面，要规范促进电子商务发展。拓展网络消费领域，推进商务领域大数据信息服务平台建设，促进线上线下融合发展。同时，要加快发展物流配送。加强物流标准化、信息化、专业化、社会化、组织化建设。

商务部副部长房爱卿在全国商贸物流工作会上说，电子商务和网络零售“多品种、小批量、高频次”的特点，要求有精确、及时、可靠、安全的物流配送体系与之配套。但当前我国商贸物流发展总体滞后，不适应电子商务迅速发展的需求，甚至成为制约瓶颈。因此建立符合电子商务和信息化时代消费需求的高效物流配送体系，已变得十分迫切，特别是物流的网络布局，网仓的分拣、集散功能和最后一公里的配送能力成为电子商务发展成败的关键。

意见强调，“支持流通企业做大做强。形成若干具有国际竞争力的大型零售商、批发商、物流服务商，支持商业银行扩大对兼并重组商贸企业综合授信额度，推进混合所有制发展。”

数据显示，网络零售从2011年的8019亿元增至2013年的18851亿元，预计2014年将上升至27861亿元。业内预计，各类电商、服务商、货品供应商与零售商的深度合作，将呈现更多体验、社交、生活服务和购物融合为一体的全新商业模式。

意见指出，要加强流通基础设施建设，要推进商品市场转型升级，增加居民生活服务设施投入，推进绿色循环消费设施建设。培育一批集节能改造、节能产品销售和废弃物回收于一体的绿色市场、商场和饭店。

在改善营商环境方面，意见强调，要减少行政审批，减轻企业税费负担。最大限度取消和下放涉及内贸流通领域审批、备案等行政事项，实行涉企收费目录清单管理。进一步推进工商用电同价。同时，要建立和完善国内贸易企业信用信息记录和披露制度，依法发布失信企业“黑名单”，推动建立健全覆盖线上网络和线下实体店消费的信用评价机制。

近年来，在大众消费领域出现了如淘宝网、大众点评网等网络平台企业。它们通过建立消费者线上交易评价和线下体验线上评价的综合评价机制，较好地解决了这些市场中的信任问题。

商务部将指导各地积极培育和引导市场化平台企业在更多的消费性行业中建立此类信用体系，支持它们优化信用评价标准和方法，推动相关评价信息在各平台之间共享和互认。

意见还鼓励超市、便利店、机场等相关场所依法依规发展便民餐点；加快生活性服务业营改增改革步伐，加大小微企业增值税和营业税的政策支持力度，进一步促进生活服务业小微企业的发展；完善银行卡刷卡手续费定价机制，取消刷卡手续费行业分类，进一步从总体上降低餐饮业刷卡手续费支出。

## 2、解读央行下调人民币基准利率

中国人民银行决定，自2014年11月22日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率。当前我国经济运行总体平稳，此次下调贷款和存款基准利率，重点是发挥基准利率的引导作用，促使实际利率回归合理水平，着力缓解企业融资成本高这一突出问题。此次利率调整采取了非对称方式，扩大了存款利率上浮区间，简化了基准利率期限档次，创新了宏观调控方式，推进了利率市场化改革。人民银行将继续坚持稳健的货币政策取向，不断完善基准利率水平的正常调整机制。

### 1. 问：此次政策调整重点要解决什么问题？

答：当前，我国经济继续运行在合理区间，经济结构调整出现积极变化，但实体经济反映“融资难、融资贵”问题仍比较突出。今年7月国务院推出一系列措施后，有关方面做了大量工作，“融资难、融资贵”在一些地区和领域呈现缓解趋势。但在经济增长有下行压力、结构调整处于爬坡时期、企业经营困难有所加大的情况下，部分企业特别是小微企业对融资成本的承受能力有所降低。解决好企业特别是小微企业融资成本高问题，对于稳增长、促就业、惠民生具有重要意义。此次利

率调整的重点就是要发挥基准利率的引导作用，有针对性地引导市场利率和社会融资成本下行，促进实际利率逐步回归合理水平，缓解企业融资成本高这一突出问题，为经济持续健康发展提供中性适度的货币金融环境。

2. 问：此次利率调整是否意味着货币政策取向的转变？

答：此次利率调整仍属于中性操作，并不代表货币政策取向发生变化。当前我国经济运行保持在合理区间，物价涨幅总体呈回落态势，中央银行需要根据经济基本面的运行态势，灵活运用利率工具进行微调，保持适当的实际利率水平。这是坚持和完善正常利率调整机制的应有之义，也是提高稳健货币政策针对性和有效性的要求。当前国际环境错综复杂，尽管我国经济也面临一定下行压力，但我国经济体量大，市场空间广阔，协同推进新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化的回旋余地很大，抗风险能力也比较强。总体看，我国宏观经济仍保持中高速增长，物价涨幅回落，经济结构不断优化升级，经济增长正从要素、投资趋动转向创新驱动。因此不需要对经济采取强刺激措施，稳健货币政策取向不会改变。

3. 问：此次政策调整与推进利率市场化改革相结合，有哪些新举措？

答：实践表明，向改革要动力，以改革促发展，充分释放改革红利，是应对当前国内外复杂形势、促进我国经济行稳致远的关键。近年来，我国利率市场化改革不断取得新进展。目前，人民银行仅对金融机构存款利率实行上限管理。随着利率市场化改革不断深化，市场化利率形成和传导机制逐步健全，金融机构治理结构不断完善、自主定价和风险控制能力明显提升，我国已基本具备将利率市场化改革进一步向前推进的基础条件。此次政策调整正是把货币调控与深化改革紧密结合起来，寓改革于调控之中，完善和创新宏观调控方式，进一步推进了利率市场化改革。具体的改革举措主要体现在三个方面：

一是采取非对称方式下调贷款和存款基准利率。此次贷款基准利率的下调幅度大于存款基准利率，是对传统利率调整方式的改善，体现了更有针对性地引导市场利率及社会融资成本下行。从贷款利率角度看，基准利率对于金融产品定价仍具有重要的引导意义，此次较大幅度下调贷款基准利率将直接降低贷款定价基准，并带动债券等其他金融产品定价下调。在政策出台的同时，人民银行已要求金融机构从促进经济社会发展的大局出发，切实承担社会责任，牢固树立金融服务实体经济的理念，贯彻落实好宏观调控导向，根据基准利率的调整合理确定贷款利率水平，并通过市场利率定价自律机制引导金融机构降低企业融资成本。从存款利率角度看，存款基准利率的小幅下调与利率浮动区间的扩大相结合，这有利于把正利率保持在适当的水平上，维护存款人合理的实际收益，扩大居民消费，提振内需。

二是存款利率浮动区间上限由基准利率的 1.1 倍扩大至 1.2 倍。这是自 2012 年 6 月存款利率上

限扩大到基准利率的 1.1 倍后，我国存款利率市场化改革的又一重要举措。存款利率浮动区间扩大后，若商业银行用足上浮区间，则上浮后的存款利率与调整前水平相当。同时，金融机构的自主定价空间也进一步拓宽，有利于促进其完善定价机制建设、增强自主定价能力、加快经营模式转型并提高金融服务水平，同时也有利于健全市场利率形成机制，更好地发挥市场在资源配置中的决定性作用。

三是简并存款基准利率的期限档次。结合存款基准利率各期限档次的使用情况及其重要性等因素，此次对存款基准利率的期限档次进行了简化和合并，不再公布五年期定期存款基准利率，并将存款基准利率简并为一年以内（含一年）、一至五年（含五年）和五年以上三个档次。这将进一步拓宽金融机构的自主定价空间，有利于引导金融机构积极转变经营理念，提高市场化定价能力；也有利于强化市场基准利率体系建设，健全利率政策传导机制，为进一步推进利率市场化改革创造有利条件。

#### 4. 问：下一步如何继续推进利率市场化改革？

答：历经十几年的持续推进，我国的利率市场化改革已经取得了重要进展。特别是党的十八大以来，我们在放开利率管制、健全市场化利率形成机制等方面又迈出了新的步伐。此次将存款利率浮动区间上限进一步扩大，不仅有利于更大程度上发挥市场机制在利率形成中的决定性作用，也为未来全面放开存款利率管制奠定了坚实的基础。基准利率期限档次的简并也有利于金融机构适应利率市场化的方向培育和增强定价能力建设，这将进一步发挥市场在资源配置中的决定性作用。下一步，我们将密切监测、跟踪评估各项利率市场化改革措施的实施效果，并综合考虑国内外经济金融发展形势和改革所需基础条件的成熟程度，适时通过推进面向企业和个人发行大额存单等方式，继续有序推进存款利率市场化，同时进一步完善市场化的利率体系和利率传导机制，不断增强央行利率调控能力和宏观调控有效性。

利率市场化改革也是一项系统性工程，需要与其他改革统筹协调、协同推进。为此，要加强各项改革措施的统筹协调，形成改革合力，最终建立充分发挥市场在资源配置中的决定性作用和更好发挥政府作用的体制机制。

### 3、医疗健康市场进入黄金期 今年并购已超 130 亿美元

近年来人们的生活水平日渐提高，而健康问题却日益凸显，医疗需求不断增加。李克强总理曾提出，要把健康产业作为国家战略支柱产业，根据数据统计，2013 年我国健康产业规模接近 2 万亿元，预计到 2017 年左右，总体规模将超过 3 万亿元，我国健康产业迎来高速发展。目前，我国的医疗模式已经由单一救治模式转变为“防——养——治”的一体化模式，其中，医疗服务行业类别公司如体检机构、养老服务、健康食品、移动医疗等发展迅猛。投中研究院本期将对医疗服务行业进

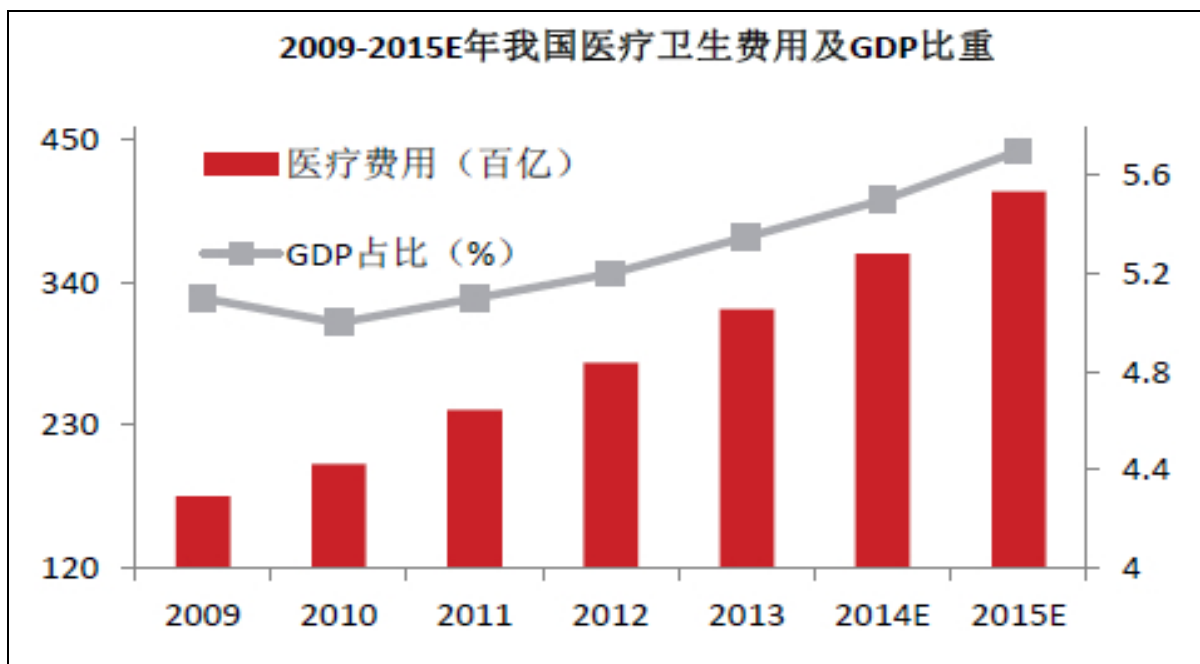
行重点剖析，透过数据窥视行业发展趋势。

1、市场规模与潜力 政策扶持发展

目前我国存在人口老龄化和亚健康两大特征，根据数据显示，截至 2014 年我国 60 岁以上老人接近 2 亿人，占人口总数的 14.5%，预计 2035 年后，中国将进入超级老龄化社会，即 65 岁以上老人占人口总数的 20%。而老年人年均在医疗方面的花费是年轻人的 4-5 倍，为医疗发展提供了基础。另外由于我国经济快速发展，人们工作压力越来越大，导致让很多职场中的年轻人不断透支健康、透支身体，根据中国医疗卫生事业发展中心数据显示，中国目前有 7 亿人处于亚健康状态，急需医疗服务。

人们对医疗的需求促进了行业的快速发展，特别是“十二五”以来，医疗行业成为国家战略支柱产业，发展速度迅猛，期间医药行业年均复合增长率超过 20%。预计到 2015 年，我国医疗卫生行业总支出为将超过 4 万亿元，占 GDP 比重约为 5.7%。

图表 3 2009-2015E 年我国医疗卫生费用及 GDP 比重



数据来源：投资中国、中商产业研究院

医疗行业的发展主要受到政策性因素影响，2012 年初，国务院印发公共卫生事业“十二五”规划，2013 年，国务院又颁布了《健康发展若干意见》，明确了健康服务业的内涵外延，指明医疗服务是健康服务业的关键环节和核心内容，提出到 2020 年，健康服务业总规模要达到 8 万亿元以上。

目前，我国的医疗模式已经由单一救治模式转变为“防——养——治”的一体化模式，其中具

有典型代表意义的就是移动医疗的快速兴起。所以，医疗行业将成为最具发展潜力与挑战性的行业。

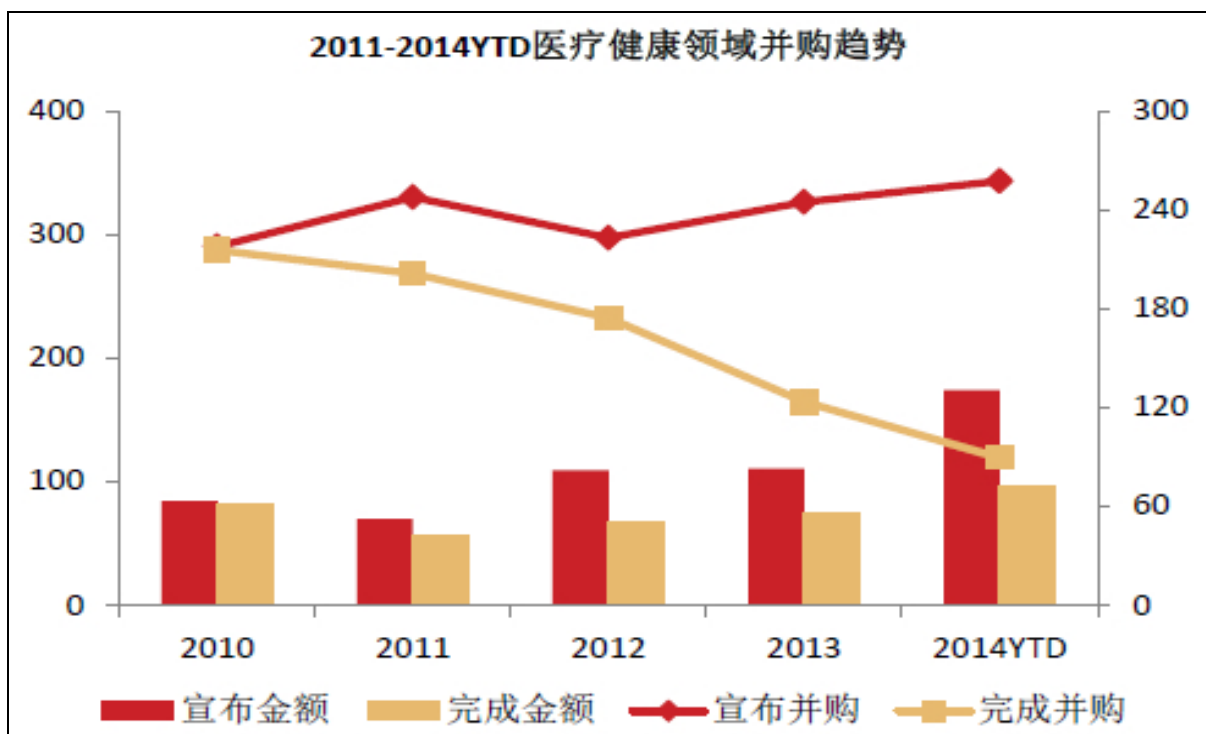
## 2、医疗健康进入黄金期 并购火热

2010 年以来，虽然国内外资本市场步入寒冬，但投资者们对于医疗健康行业的关注并未消减，成为继互联网行业之后的又一投资热点。2013 年国务院公布了《关于促进健康服务业发展的若干意见》。规划提出至 2020 年，医疗健康行业总规模将超过 8 万亿元。得益于政策扶持力度的加大，市场资本激发了进入这一领域的热情。

据统计，2010-2014YTD 市场中完成并购数量达到 1070 起，已公布完成金额达 280.57 亿美元。自 2010 年以来，医疗健康市场宣布并购数量在稳步增长，但完成并购数量却出现大幅下滑，由 2010 年的 287 起下降到 2014 年的 119 起，降幅达到 58.5%。而宣布及完成金额仍然呈现上行态势。

其主要原因是由于医疗健康行业壁垒较高，不管是行业内企业拓展产品宽度还是行业外企业进入，都面临较大的技术、资金等难题，所以并购就成为企业快速成长的最佳选择。另外对于服务性医疗企业而言，单个机构容易形成业绩上限，只有并购扩张才能稳定增长。

图表 4 2011-2014YTD 医疗健康领域并购趋势



数据来源：投资中国、中商产业研究院

就 2014 年来看，国内医药行业宣布并购案例 343 起，已公布金额累计 130.29 亿美元。已完成 119 起并购案例，已公布并购规模累计达到 72.14 亿美元。另外从医疗健康子领域来看，医药行业

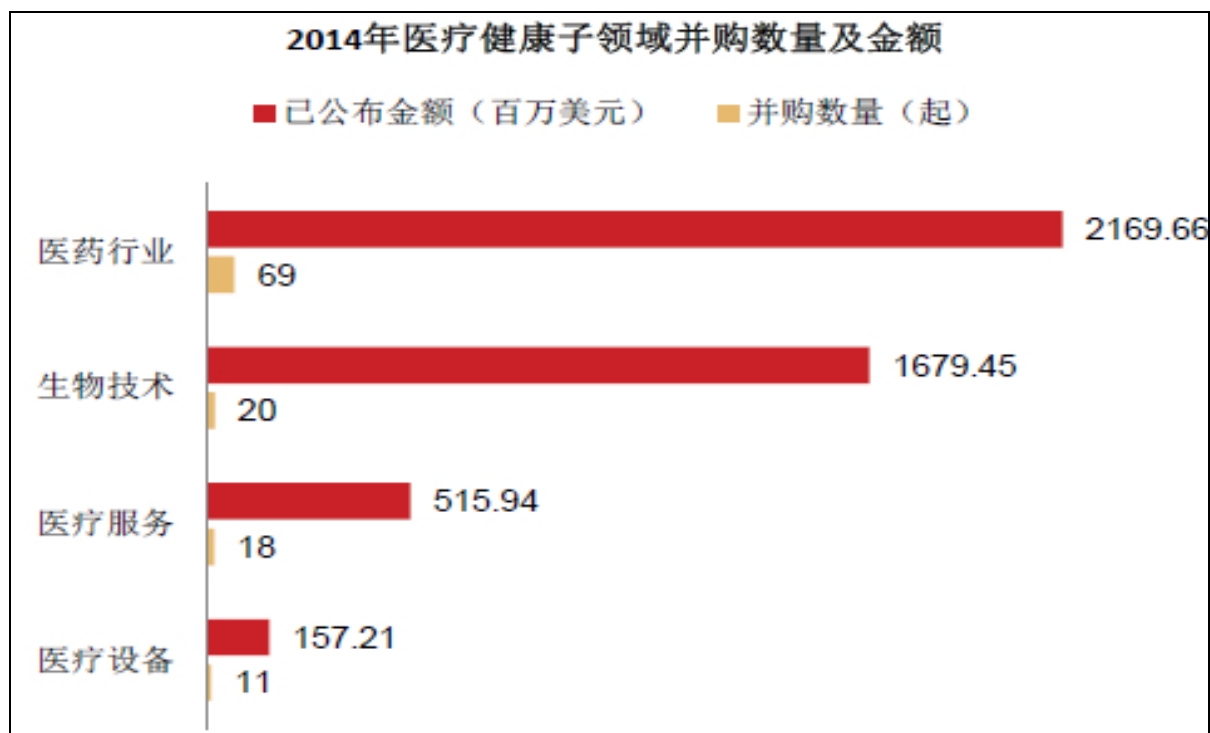
最受关注，其正处於快速发展期，年内共完成并购案例 69 起，已公布并购金额超过 21 亿美元。生物技术领域紧随其后，共完成并购案例 20 起，但已公布并购金额达到 16 亿美元。

图表 5 2014YTD 国内医疗健康行业重大并购案例

标的企业	行业分类	交易时间	买方企业	股权	交易金额（百万美元）
Almirall	医疗设备	2014-11-04	阿斯利康	N/A	2100
滇虹药业	医药行业	2014-11-03	拜耳	100%	586.32
同路生物	医疗服务	2014-09-17	莱士凯吉	39.61%	341.91
邦和药业	生物技术	2014-01-26	上海莱士	100.00%	293.16
Wright Medical	医疗服务	2014-01-09	微创医疗	N/A	290
亿帆生物	生物技术	2014-09-18	鑫富药业	100.00%	240.8
奥鸿药业	生物技术	2014-01-29	复星医药	70.00%	222.31
SPL	医药行业	2014-04-09	海普瑞	100.00%	205.23
华拓医药	医药行业	2014-02-20	誉衡药业	98.86%	178.28
金宝药业	医药行业	2014-08-19	双龙股份	97.71%	171.87

数据来源：投资中国、中商产业研究院

图表 6 2014 年医疗健康子领域并购数量及金额



数据来源：投资中国、中商产业研究院



另外，医疗健康行业的许多上市公司纷纷通过与 PE 机构合作设立并购基金的方式积极投身到并购大潮中，如爱尔眼科、武汉健民与京新药业等公司均参与设立并购基金，规模为 2 至 10 亿元，而并购基金的主要投资方向则是围绕上市公司的产业链和发展战略展开。

图表 7 医疗健康行业并购基金概况

上市公司	机构	成立日期	基金规模 (亿元)	投资方向
中恒集团	盛世景	2014.07	20	具备良好成长性的医药企业
昆明制药	平安财智	2014.04	5	医疗机构、医药电商、可穿戴
莱美药业	天毅伟业	2014.04	4.22	医药行业上下游、横向并购
武汉健民	健民中融	2014.04	4	中成药、化学药、生物制药
爱尔眼科	深圳前海	2014.03	2	并购及新建眼科医疗机构
京新药业	天堂硅谷	2013.01	10	中药、生物制药领域

数据来源：投资中国、中商产业研究院

VC/PE 机构在市场进入的同时一般都会考虑好退路，而 IPO 都会作为资本退出的重要渠道，但是 2014 年 IPO 市场仍然处于政策改革期，IPO 上市公司数量有限，截止 11 月，医疗健康行业仅有 7 家公司成功实现 IPO。所以 VC/PE 机构也会借助并购进行退出，据统计，医疗健康行业机构通过并购方式退出案例与 IPO 持平同为 18 起，已公布退出金额 18.29 亿元。

目前国内医药行业并购正热，加上整个行业正处于转型期，所以医药服务类公司的并购节奏明显加快，同时许多大型医药企业开始介入医疗服务领域，以“硬件+软件”的方式进行战略布局。而随着国家“健康服务业”等系列相关政策的实施，致力于医疗健康服务的移动医疗产业将大有可为，其必将为医疗健康行业的发展带来颠覆性影响。

### 3、移动医疗服务

移动医疗又被称为互联网医疗或在线医疗，是伴随互联网快速发展而兴起的新应用。其主要特点是借助移动设备和互联网，将优质的医疗服务进行延伸，充分发挥移动设备的便捷性及互联网的效率性。移动医疗最早在美国诞生，2010 年创立的 RockHealth 公司于同年发布了移动医疗领域权威报告，被认为是行业发展的风向标。次年春雨掌上医生 APP 上线，移动医疗概念被正式引入我国。

移动医疗的出现，改变了过去人们只能去医院就医的方式，而是将人们引导进入一个更轻松快捷的模式中，从美国发展经验来看，移动医疗的出现既能满足相关人员的诉求也能为消费者提供物

美价廉的服务，按照美国对移动医疗的定义，大致可以划分为以下七类。

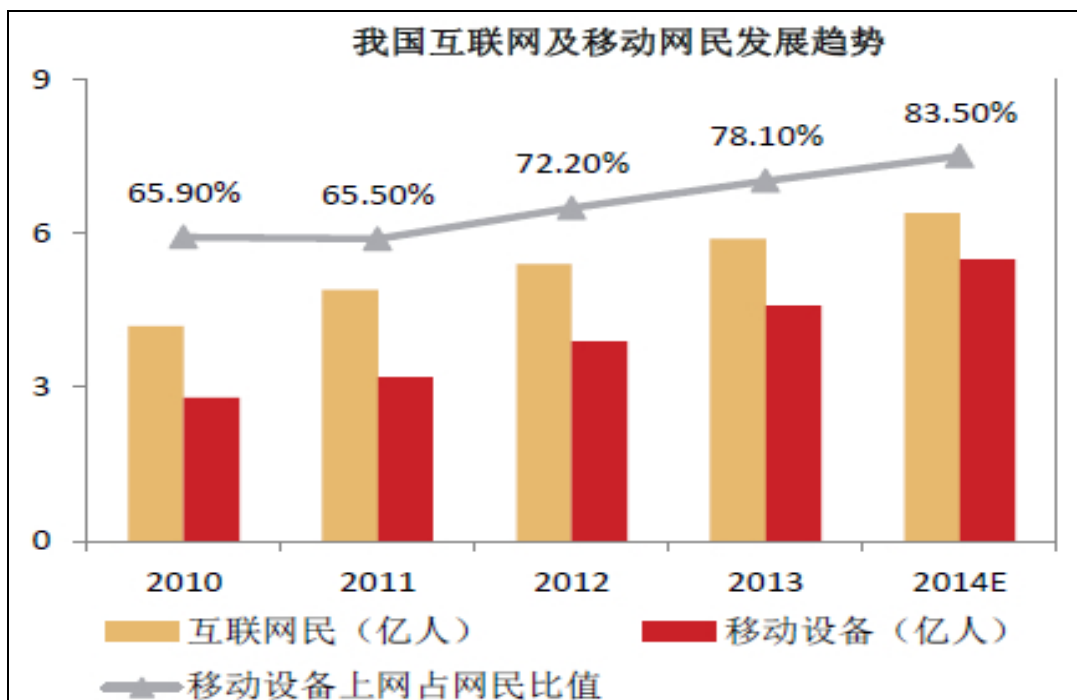
图表 8 美国对移动医疗具体划分

类别	意义
医生工具	包括患者病历管理、药品信息、临床指南、前沿的医学资讯等
自诊问诊平台	包括患者自诊或预诊、医患沟通、患者互助、签约私人医生
单科领域	包括牙科、心血管、糖尿病、呼吸疾病、皮肤疾病等慢性疾病
硬件结合	测量生理信息通过 App 自动记录
医联平台	包含挂号、预约、查看医院内的信息、查看化验单等
医药电商平台	提供药品信息、病症查询，并且能推荐药品购买服务
医疗新媒体	传递医疗资讯，进行患者健康教育，并建立服务社区

数据来源：投资中国、中商产业研究院

通信技术的成熟为移动医疗的发展提供了基础，而互联网的普及则提供重要的契机。近几年我国互联网已经覆盖大多数消费人群，人们已经习惯利用网络进行消费及信息获取，而移动医疗设备的出现填补了我国对此类需求的空白，同时由于互联网的便捷性，能够有效的克服医疗资源分布不均的难题，实现医疗资源与患者之间的优化配置，其发展潜力巨大。

图表 9 我国互联网及移动网民发展趋势



数据来源：投资中国、中商产业研究院

就全球市场来看，截止 2013 年底，移动医疗市场规模已经突破 45 亿美元，市场普遍预计到 2017 年，规模将达到 230 亿美元。未来移动医疗市场的增长空间很大是市场的普遍共识，同时国外许多巨头企业也在积极布局。例如，谷歌公司就投资了基因诊断、远程诊断、医疗保健等公司，同时也在收集个人生物信息为启动名为 Baseline 的项目；另外苹果公司也推出了名为 Healthkit 的移动健康平台；三星公司推出了 S-Health。可以看出，国际巨头利用其优势的可穿戴产品，配合信息采集处理平台，从而实现交互的强大功能。

移动医疗把传统医疗的信息采集、监测、诊断、治疗和咨询，通过可穿戴智能医疗设备和手机 APP 与医院相连。实现医疗信息的跨国家、跨城市分享，多地医生会诊也可轻松实现。移动医疗的出现加快了医疗产业上下游的拓展，也为医生和患者之间的联系提供了平台。在无形中有效的解决了看病难，看病贵的现象。

目前我国移动医疗产品主要集中在远程医疗、疾病管理及专业社区三大方向，主要代表企业有春雨掌上医生、杏林医生、好大夫在线、5U 家庭医生、丁香园、大姨吗、美柚等。

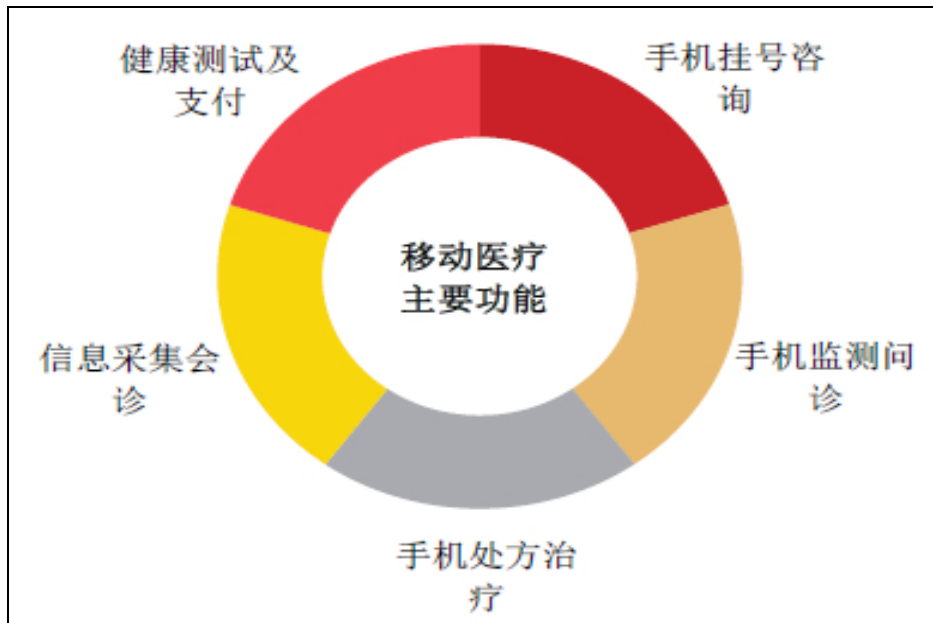
图表 10 我国移动医疗产品主要方向及代表产品



数据来源：投资中国、中商产业研究院

移动医疗产品的结构性较强主要是由于其通信及医疗水平的高度相关，相比与欧美等发达国家，我国医疗卫生条件及渗透率都处于较低水平，所以移动医疗的相关产品也仍然将以检测、信息及诊断类为主。

图表 11 我国移动医疗主要功能



数据来源：投资中国、中商产业研究院

2014年，移动端成为资本市场热点中的热点，而与互联网结合的移动医疗领域也引发了市场资本的热切关注，其中以BAT巨头为代表的互联网企业正在加速布局移动医疗领域。2014年5月，支付宝宣布“未来医院”计划；2014年7月，百度公司与北京市政府联合发布“北京健康”云平台；2014年9月，腾讯公司7000万美元投资丁香园，10月再度参与挂号网融资。综合来看，市场资本的疯狂正推动着移动医疗行业快速发展，而目前投资方向主要集中在可穿戴设备及问诊平台等领域。

图表 12 移动医疗大事记

企业名称	日期	事件
好大夫	2011.03	好大夫发布其 IPHONE 版 APP
春雨掌上医生	2011.11	春雨掌上医生上线
妈咪掌中宝	2012.12	手机育儿软件，问诊交流集中地
支付宝	2014.05	宣布“未来医院计划”
微信	2014.06	“全流程就诊平台”上线
苹果公司	2014.06	Healthkit 平台上线
三星	2014.06	健康追踪平台 SAMI
百度	2014.07	与北京市政府发布“北京健康云”平台
春雨掌上医生	2014.08	获得 5000 万美元的 C 轮融资
九安医疗 IHealth	2014.09	获小米 2500 万美元投资
丁香园	2014.09	获得腾讯 7000 万美元投资
挂号网	2014.10	获得腾讯领投 1 亿美元投

数据来源：投资中国、中商产业研究院

另外，传统医药公司也纷纷布局拓展移动医疗产品，据统计，九安医疗早在 2010 年就推出了 iHealth 系列产品；乐普医疗宣布收购医康科技，旨在构建可穿戴设备和服务平台；泰和诚面向患者推出了“掌上好医”等，传统公司旨在拓展新业务，为企业的发展打开更大空间。

图表 13 传统医疗公司相关移动产品业务

医药公司	移动医疗相关产品	主要业务
九安医疗	iHealth	血压计、血糖监测、低频治疗仪
三诺生物	糖护士	血糖监测设备
宝莱特	微康公司	监护仪、血透析业务
美亚光电	春雨天软件	牙科远程诊断平台
乐普医疗	医康世纪	移动心电图、手机血糖仪、心脏标志物手机配件等
泰和诚	掌上好医	医患交流平台、疾病自诊、健康宝典
理邦仪器	心电移动	监护仪、超声、心电图机、POCT

数据来源：投资中国、中商产业研究院

#### 4、移动医疗案例分享

目前国内移动医疗相关软件已达 2000 多款，覆盖寻医问诊、预约挂号、购买医药产品、查询专业信息等领域。其中最具有代表性的产品是“春雨掌上医生”，而充满了变革及想象的是阿里退出的“未来医院”计划。

##### 4.1 春雨掌上医生引领在线诊断

春雨掌上医生以远程问诊起家，目前已涉及健康咨询、家庭医生、预约挂号、健康资讯等功能，正成为一个在线医疗大平台。它可以帮助使用者搜集医院、医生、药品等信息，同时可以让医生与患者之间进行简单的问诊与治疗。

2011 年“春雨”正式上线，到了 2014 年 8 月“春雨”完成 C 轮 5000 万美元融资，创下国内移动健康领域最大单笔融资记录(一个月后被丁香园 7000 万美元融资打破)，并提出明确计划在 2017 年启动上市，成为首个提出上市计划的移动医疗概念企业。

图表 14 春雨医生融资概况

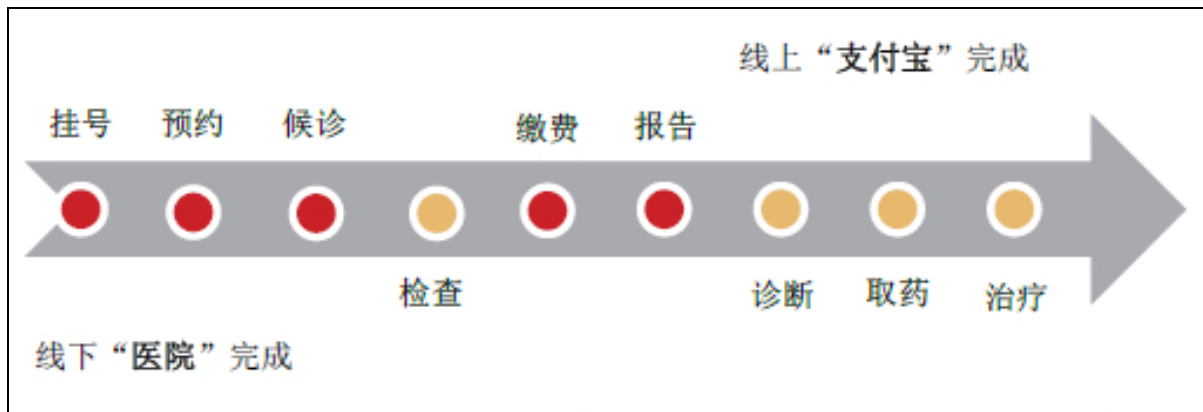
融资轮数	日期	事件	融资金额 (万美元)
VC-Series A	2011.11.21	蓝驰创投	300
VC-Series B	2012.01.01	贝塔斯曼	800
VC-Series C	2014.08.14	中金资本\如山投资等	5000

数据来源：投资中国、中商产业研究院

#### 4.2 探秘阿里“未来医院”计划

阿里巴巴于 2014 年 5 月宣布“未来医院”计划，其目的在于帮助医院实现资源合理配置、用户提高就医效率等，助力其打造医疗服务产业链。“未来医院”通过将支付宝的移动支付、云数据系统引入到医院的预约、挂号、候诊、报告、缴费等程序上，从而省却患者很多等待时间，降低医疗过程中产生的各种成本，并有效释放医疗资源，这将有可能彻底改变中国目前医疗系统的效率。

图表 15 阿里未来医院计划流程图



数据来源：投资中国、中商产业研究院

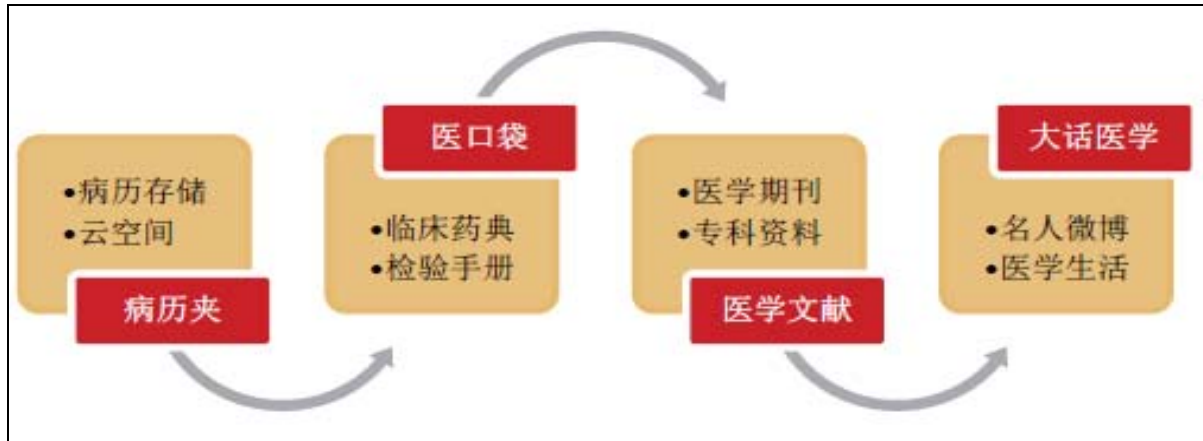
阿里还提到，在此后五到十年间，将会建成一个综合的医疗服务平台，将提供在线处方、送药、转院及医疗保险等服务。未来将依靠其先进的云处理等功能建立起健康保障系统，将产业链从看病到监测到预防全方位拓展。

#### 4.3 医生服务产品-杏树林

公司成立于 2011 年，是基于移动互联网为服务医生、提高医生效率的产品，其主要功能包括“病历夹”“医口袋”“医学文献”和“大话医学”，可以通过图片及语音技术实现病例的轻松录入，同时可以在医学文献中搜索相关医学资料，成为医生必不可少的工具。目前杏树林已覆盖国内 20%左右

的医护人员，其商业模式是通过医生使用杏树林的工具，来为药企提供个性化的、向医护人员营销的路径。

图表 16 杏树林产品特性

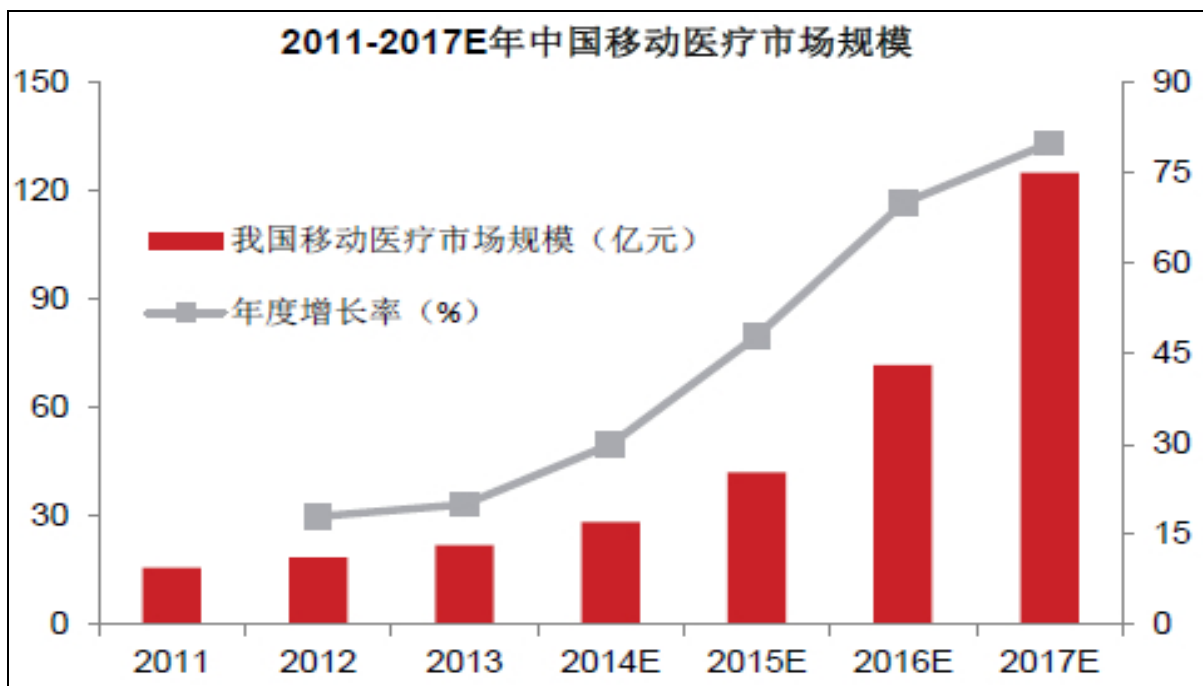


数据来源：投资中国、中商产业研究院

### 5、移动医疗具有广阔市场空间 市场资本火爆参与

行业发展驱动因素：国内医疗资源稀缺性；可穿戴设备及智能产品的普及发展；网络速度的大幅提升；互联网巨头拓展产业链；居民健康意识的增强。根据投中集团旗下金融数据产品 CVSource 统计，自 2011 年移动医疗概念正式引入我国之后，短短 4 年时间市场规模已接近 30 亿元。预计到 2017 年底，我国移动医疗市场规模将达到 125 亿元，年均复合增长达到 37%。

图表 17 2011-2017E 年中国移动医疗市场规模



数据来源：投资中国、中商产业研究院

移动医疗还有哪些机会?投中研究院认为,未来移动医疗产品主要方向是以产品便捷性更强,用户更具有针对性;可穿戴设备协同发展;移动医疗产品多样及信息化,让用户获得多元化服务等三大重点领域发展。

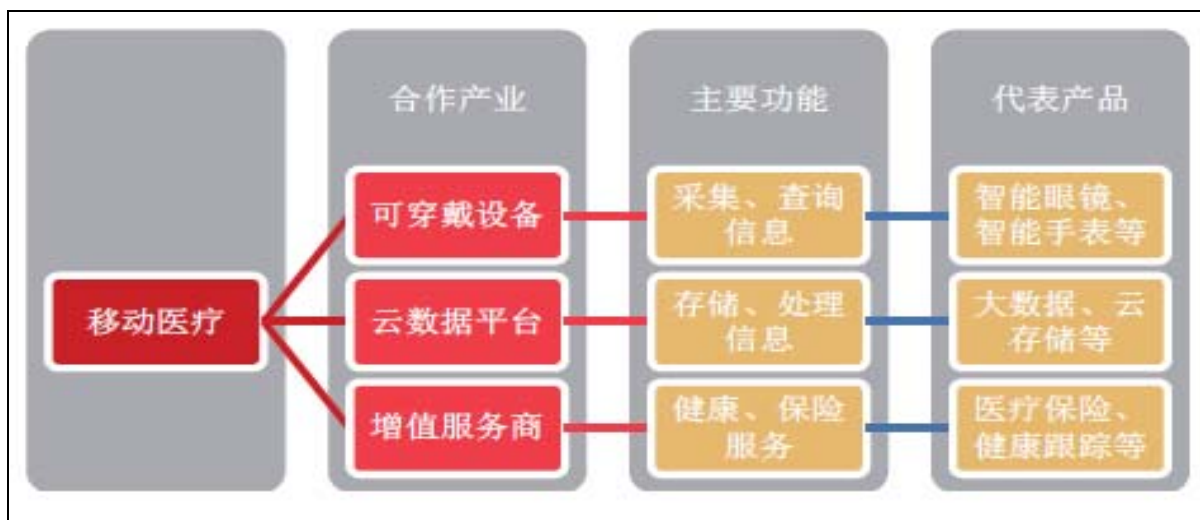
**可穿戴设备协同发展:**近年来我国“三高”等慢性病人呈现逐步增多态势,患者占到人口总数的22%。这些患者往往需要长期服用药物以及生理监测,而可穿戴设备的应用可以很好的解决这一问题。就国内企业来看,以九安医疗、咕咚手环为代表的企业通过可穿戴设备对慢性病患者进行全程监测、纪录,并最终为医生提供合理的治疗建议。

**移动医疗产品多样及信息化:**面向患者与医生提供全方位平台,可以帮助,患者实现使医生能在移动端访问、信息共享,提高诊疗效率。同时在医院与医生之间资料查询与交流互动,形成信息与资讯的及时传递。能够提升医生的工作效率,能够为更多的患者进行服务,以提高医院的服务水平与竞争力。

**移动医疗增值服务:**在移动医疗过程中,人们还希望获得更多的增值服务,类似于美国WellDoc公司,其主打产品是手机+云端的糖尿病管理平台,患者可以用手机方便地记录和存储血糖数据,及时提醒医生和护士。因此得到了两家医疗保险公司的报销,提供给投保的患者。

同时移动医疗企业宜深耕细分领域,积累用户且增强粘性,寻找资源能够互补的战略伙伴。如九安医疗和春雨医生、三诺生物和糖护士这两个合作案例都是软件与硬件的结合。重点在于利用软件的数据优势使得硬件能够承载更多功能,结合病症特点来设计硬件,让产品更具有针对性。

图表 18 移动医疗产业合作发展方向



数据来源：投资中国、中商产业研究院



移动医疗在全球范围内火爆异常，根据数据显示，国际移动医疗公司在以破纪录的速度吸收资本，仅 2014 年上半年就成功融资接近 23 亿美元，共涉及 143 家公司，超过了 2013 年全年的总额。

图表 19 2014 年海外移动医疗融资主要案例

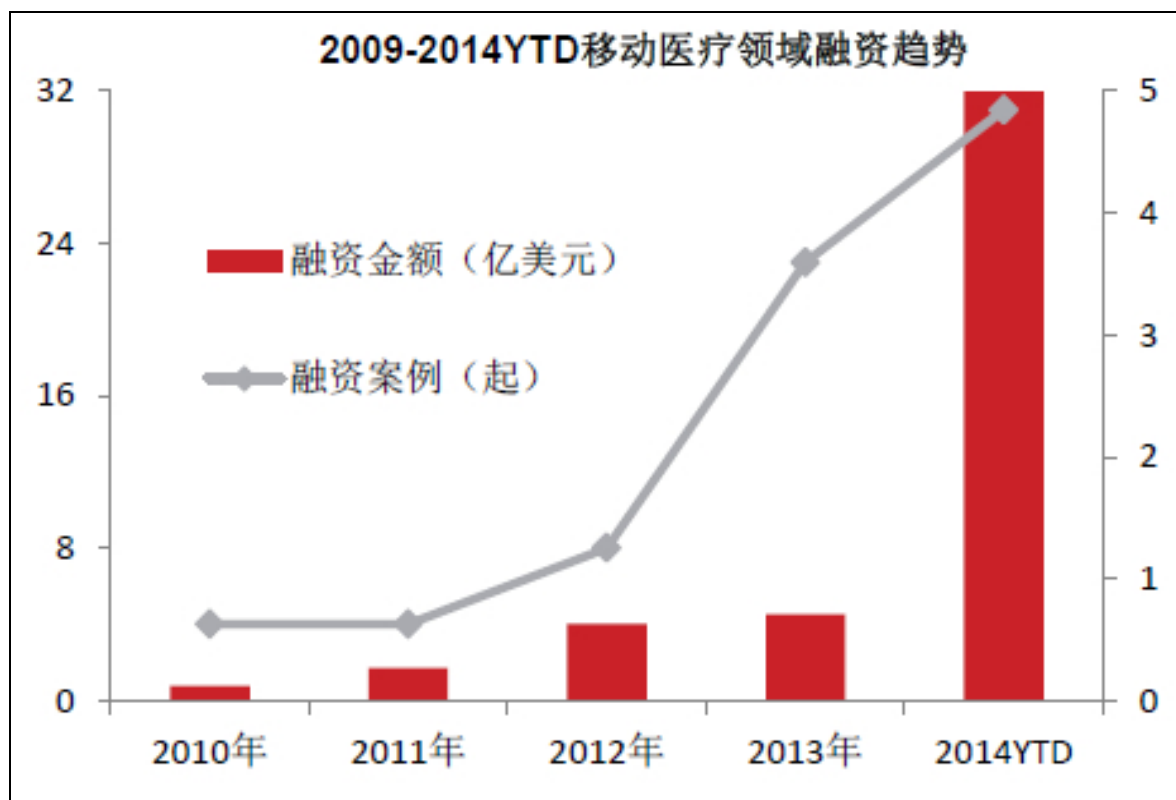
公司名称	融资时间	金额(万美元)	投资机构	主营业务
Qualcomm MDLive	2014.08	2300	Sentara Healthcare	视频远程医疗技术
Proteus Digital Health	2014.07	5200	N/A	医疗服务数字化
NantHealth	2014.05	13500	KIA、BlackBerry	云医疗决策服务平台
ZocDoc	2014.05	15000	DST Global	在线医生预约平台
APP Voluntis	2014.04	2900	Bpifrance Large Venture	糖尿病管理软件
Doximity	2014.04	5400	Draper Fisher Jurvetson	职业医师社交平台
Basis Science	2014.03	10000	Intel	Basis 健康追踪腕带
OrCam	2014.03	1500	Intel	重新获得光明
Quanttus	2014.02	1900	Khosla Ventures	通过数据分析防疾病
MindBody	2014.02	5000	Bessemer Venture Partners	健康领域 CRM 服务
Jawbone	2014.02	25000	Rizvi Traverse	智能监测腕表
Specialists On Call	2014.02	3200	华平投资	远程医疗机构
ComplexCare	2014.01	4000	华平投资	风险评估和护理服务

数据来源：投资中国、中商产业研究院

我国自 2011 年以来，创业投资者们早已发现移动医疗领域庞大的市场，根据投中集团旗下金融数据产品 CVSource 统计，四年间该领域投资案例已经接近 70 起，规模从几百万人民币到几亿人民币不等，已公布金额总计 6.7 亿美元，整个资本市场正在瞄准这一新兴的投资领域。

移动医疗产业已经成为 VC/PE 投资机构最炙手可热的香饽饽。按年份来看，2014 年移动医疗领域的融资案例及金额出现爆发性增长，截止 11 月共完成融资案例 31 起，已公布金额总计 4.99 亿美元。

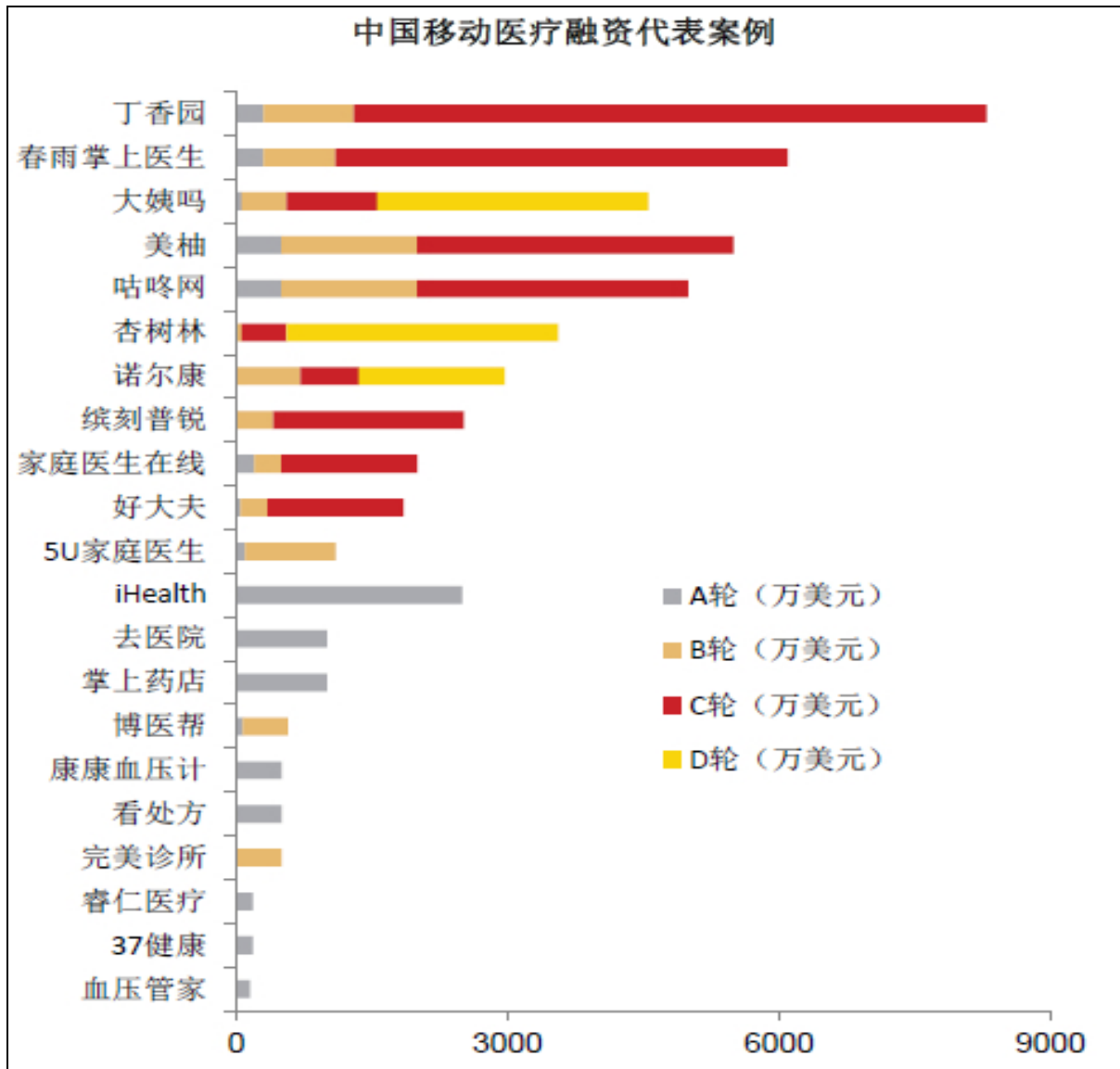
图表 20 2009-2014YTD 移动医疗领域融资趋势



数据来源：投资中国、中商产业研究院

VC/PE 机构对互联网医疗很看好，从春雨医生、丁香园获得大笔投资资金就可以看出。春雨掌上医生从 2011 年上线起共获得三轮融资，总规模达到 6100 万美元，主要投资机构为中金资本、淡马锡、如山投资等，公司市场估值达到 1.5 亿美元；丁香园获得腾讯基金 7000 万美元的 C 轮投资；另外一款专为女性护理 APP 软件大姨吗，已获得机构四轮融资，总额超过 4500 万美元。

图表 21 中国移动医疗融资代表案例



数据来源：投资中国、中商产业研究院

从投资机构方面来看，自 2010 年起，有贝塔斯曼、经纬中国、蓝驰创投、DCM、联创策源、险峰华兴创投几家 VC/PE 机构较为关注移动医疗领域，分别有 4 起融资案例，涉及金额近 2 亿美元。另外也有多家企业纷纷对移动医疗领域加大关注力度，移动医疗是其关注的一个重要投资方向。

从海外移动医疗主要融资案例对比国内来看，海外市场资金普遍对专业交流类 App 软件、在线服务提供商及智能监测设备领域更感兴趣，而中国的移动医疗领域发展程度相比美国还处于早期，投资方向还不十分明确。未来，移动医疗将成为最出色的健康管理产品，其关系到千家万户每一个人的切身利益，产业潜力巨大。另外它还包含运动休闲产业和养老健康产业，是一个技术密集、人员密集、资金密集的现代服务业。移动医疗产业规模将超过万亿。

## 公司简介 Corporate Introduction

中商顾问咨询服务集团是由中国知名的资讯管理理论专家和竞争情报实战派携手创建的，是国内领先的研究及咨询服务机构。集团下辖行业研究、专项咨询和投融资咨询三个事业群。中商业务范围主要覆盖了细分产业市场研究、项目可行性研究、市场调研、企业 IPO 上市整体解决方案、专项市场解决方案、产业规划咨询、产业园区规划咨询、产业园区运营管理咨询、政府招商促进、企业发展战略规划、营销咨询、管理咨询等，为全球商业领袖提供高价值决策咨询服务，经历十余年发展积累，公司在行业处于领先地位。

目前中商拥有分析师、咨询顾问、行业专家共计 350 余名，致力于为各级政府部门、行业协会、国内外知名企业、金融及投资机构提供全面有效市场咨询解决方案。



# 产品与服务 Products and Services

## 行业研究报告

行业外部发展环境	行业产品市场分析	行业商业模式分析
行业国际市场发展情况	行业下游需求市场分析	行业前景预测
行业产销规模/市场规模/市场容量	行业区域市场分析	行业投融资策略分析
行业市场竞争格局/竞争对手运营情况	行业投资建设情况	

## 市场调研

专项研究（重点包括细分市场研究、高层访谈、对标企业研究、消费者研究）  
 满意度研究（重点包括员工满意度、客户满意度）  
 竞争对手调查（重点包括竞争对手产品、营销、研发、财务、渠道调查等）  
 企业产销调研（重点包括生产状况调查、销售状况调查）

## 产业规划咨询

十三五规划专题	招商规划
产业规划	地产项目规划
园区规划	区域发展战略研究

## 投资咨询

可行性研究报告	项目建议书与预可研报告
商业计划书	兼并重组
立项与资金申请报告	

## 地产策划

地产项目战略定位研究	重点板块专项规划
地产项目概念性规划	地产项目可行性研究
地产项目总体规划	

## 品牌与营销咨询

品牌诊断	对内实施
品牌价值塑造	对外营销

## IPO 上市咨询

上市一体化咨询解决方案	上市前细分市场研究
募投项目可行性研究	新三板挂牌咨询服务
香港 IPO 行业顾问	

## 战略咨询

管控管理咨询	风险管理咨询
运营管理咨询	品牌与营销管理咨询

## 公司优势 Business Advantage

### >> 研究团队

资深全职研究分析师 200 余位，其中博士学历 4%，硕士 40%，本科 50%，双学士学位 6%，聘请各行业资深专家、学者、分析师、律师、财务顾问等 100 余位

---

### >> 数据来源

国家机构：国家统计局/海关总署/商务部/发改委/工信部等

行业协会：各行业协会/企业联合会等

专业机构：商业数据库等

市场调研：问卷调研/企业深访/专家座谈/会议调研等

---

### >> 研究优势

中国首家真正自建数据库的研究咨询公司

中国首家真正运用采访中心的行业研究机构

---

### >> 客户服务

世界 500 强企业、国家部委、国内行业领先企业、高等院校及科研院所等

---

### >> 合作资源

全：研究报告全面、系统，质量稳居行业前列

专：每个行业的分析均由业内专家指导，专业性高

精：针对客户的需求，有针对性地进行分析、切实地解决客户问题

---

### >> 报告质量

售前：专业性强、认真听取客户需求，针对不同的问题推荐相应的报告

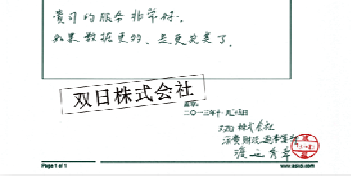
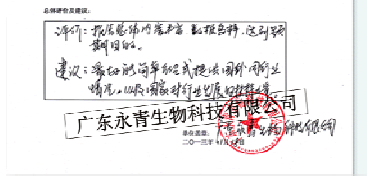
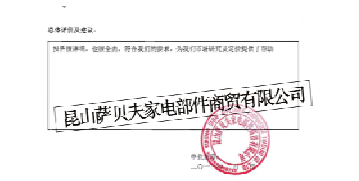
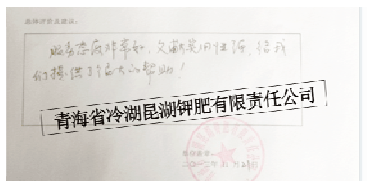
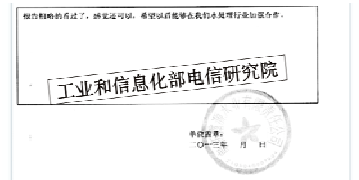
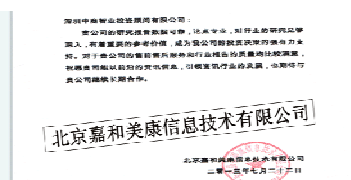
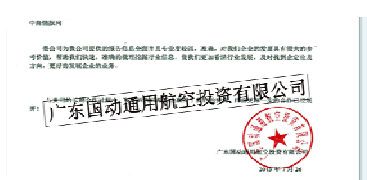
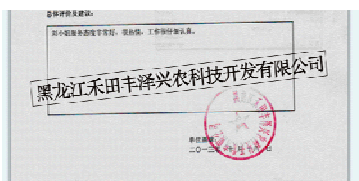
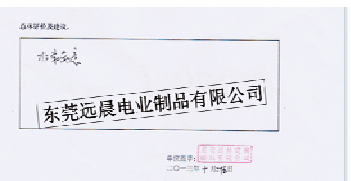
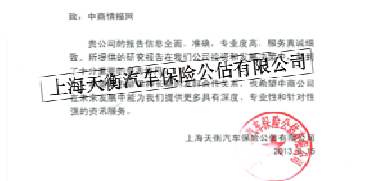
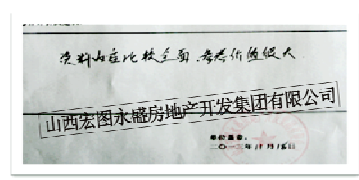
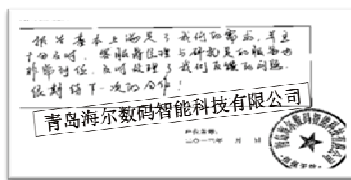
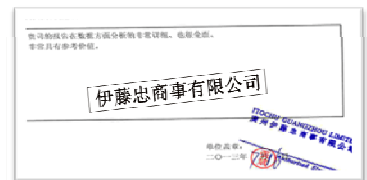
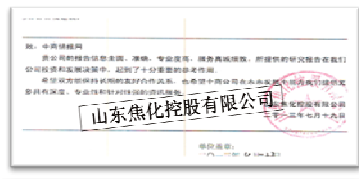
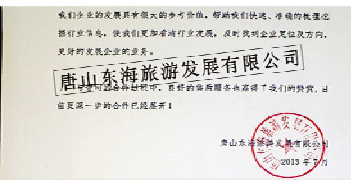
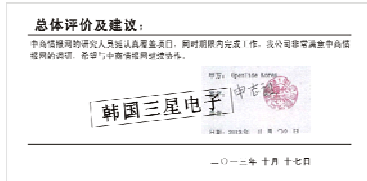
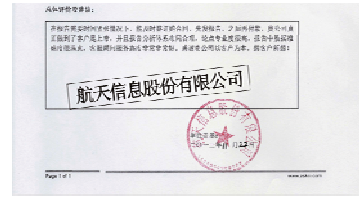
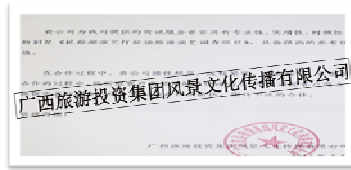
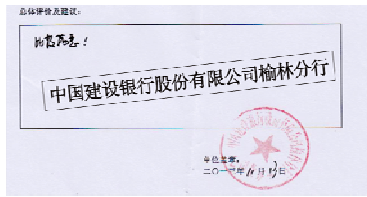
售中：报告撰写过程中，保持与客户持续沟通，及时了解客户需求的变化

售后：定期电话跟踪回访，确保客户 100% 满意

## 部分尊贵客户



# 客户评价





# 洞悉现在 把握未来

## 《中国行业研究及投融资战略咨询报告》

这不是普通的教科书，这是一套帮助企业作出正确决策的商业报告！

行业	专题	行业	专题	行业	专题
农副产品	饲料	食品	烘焙食品	采矿业	煤炭
	食用油		糖果		洁净煤
	制糖		速冻食品		矿产勘探
	肉制品		乳制品		石油天然气开采
	肉牛		调味品		天然气
	肉羊		酱油		液化天然气
	水产品加工		食醋		煤层气开发
	淀粉		食用油		铁矿石开采
	大米		味精		铜矿开采
	农批市场		营养保健品		金矿开采
	茶叶		食品添加剂		油砂
	农产品加工		盐业加工		油田服务
	苹果		罐头		油气工程
	粮食加工		休闲食品		钛工业
农业	生猪养殖	酿酒	奶粉	炼焦	钒工业
	畜牧业		冷饮		高岭土
	有机农业		白酒		城市矿产
	水产养殖	软饮料	啤酒	肥料	页岩气
	种子		葡萄酒		炼焦
	渔业产业链		黄酒		焦化
	绿化苗木		保健酒		沥青
	花卉	造纸	软饮料	新型煤化工	化肥
	农资连锁		果汁		磷肥
	生物育种		茶饮料		钾肥
	林业建设	造纸	含乳饮料	复合肥	氮肥
	农药		造纸		复合肥
	林业产权交易		生活用纸		有机肥
	海洋经济		纸浆		

行业	专题	行业	专题	行业	专题
基础化学	硫酸	医药	制药	医疗	美容机构
	烧碱		化学原料药		整形美容
	纯碱		中药材		医院后勤
	氯碱		中药饮片加工		月子中心
	电石		中成药		医药零售
	甲醇		生物制药		医疗机构
	有机硅		OTC 市场		医院
	磷化工		诊断试剂		康复医疗
	盐化工		疫苗		口腔医院
	工业气体		体外诊断试剂		传染病医院
	特种气体		生物技术		肿瘤医院
塑料制品	塑料薄膜	医药	血液制品	医疗器械	专科医院
	泡沫塑料		氨基酸		民营医院
	塑料管道		维生素		社区医疗
	塑料管材		医用高分子材料		中医医疗
	降解塑料		抗体药物		妇幼医院
	PPR 管材		眼科用药		健康体检
	塑胶件		妇科药物		医药研发外包
	PET 瓶		皮肤病药物		医疗信息化
	改性塑料		咽喉用药		医疗器械
	塑料制品		糖尿病用药		轮椅
	塑料包装		抗感染药		医疗诊断设备
	氟塑料制品		医药包装		口腔科用设备
	生物降解塑料		抗高血压药		机械治疗设备
	日化产品		化妆品		化学纤维
洗涤用品		麻醉用药	家用医疗电子设备		
口腔清洁用品		抗生素	工程塑料		
香料香精		青霉素	PVC 行业		
护肤品市场		注射液	环氧树脂		
洗发护发用品		纤维素纤维原料	改性塑料		
牙膏		锦纶纤维	膜产业		
药妆		腈纶纤维	聚氨酯		
气雾剂		涤纶纤维	合成材料		
植物提取物		氨纶纤维	丙烯酸树脂		

行业	专题	行业	专题	行业	专题
专用 化学品	民爆	建筑工程	疏浚工程	房地产业	房地产
	民用爆破器材		停车场建设		珠三角房地产
	花炮		建设建设		北京房地产
	成品油		海洋工程		成渝地区房地产
	催化剂		海洋工程装备		主题公园及旅游地产
	碳纤维		智能变电站		开发区
	油田化学用品		通信工程		商业地产
	信息化学品		电力工程		产业园区建设
	汽车精细化学品		加线和管道工程建筑		工业地产
	氟化工		建筑安装		物流园区
	林产化学品		水利工程		高新技术产业园
	胶粘剂		膜结构		智慧城市建设
	多晶硅		塑料工程		智能建筑
水务环保	水务	工程爆破	建筑节能		
	自来水	机场建设运营	建筑装饰		
	污水处理	公路养护	物业管理		
	工业废水处理	路桥工程	保安服务		
	再生资源	医疗建筑工程	房地产中介服务		
	固体废弃物处理	水利与港口工程建筑	文化产业园区		
	噪声与振动控制	工程勘察设计	仿古建筑		
	大气污染治理	工程承包	城市投资		
	环境服务	工程监理	城市建设规划		
	节水灌溉	工程设计咨询	化工园		
	海水淡化	化工设计	商务会所		
	城市环保	工程咨询	主题地产		
	城市污水处理商机	地质工程	医药园区		
	城市环卫	土壤修复	现代农业园区		
文体用品	文化用品	城市规划	电子商务产业园		
	文具制造	城市园林绿化	中央商务区		
	体育用品	印刷业	房地产信息化		
	训练健身器材	书、报、刊印刷	楼宇自控系统		
	乐器	标签印刷	应急通信系统		
	玩具	防伪	物流信息化		
	游艺机	烟标印刷	地理信息系统		

行业	专题	行业	专题	行业	专题	
金融	保险业	商业服务	电子认证	零售	零售	
	寿险		会计师事务所		家电零售	
	财产保险		移民服务		家具零售	
	汽车保险		劳务派遣		钟表零售	
	医疗保险		会展		女鞋零售	
	互联网金融		招投标代理		童装零售	
	资产管理		婚庆/产权交易所		便利店	
	银行业		人力资源服务外包		超市	
	城市商业银行		家政服务		批发市场	
	农业商业银行		检测		成品油批发	
	村镇银行		疗养院		百货	
	信用卡		社区护理		连锁经营	
	房贷		食品检测		超市连锁	
	中小企业贷款		科技中介服务		农资连锁	
	银行信贷		票务代理		对外贸易	
	小额贷款		SPA 水疗		特许经营	
	供应链金融		礼品		加油站	
	汽车金融		婚姻服务		免税业	
	航空金融		财务公司		电视购物	
	农村金融服务		婴童用品		网络团购	
	融资租赁		法律服务		仓储业	
	担保		知识产权代理		旅游 餐饮 住宿	餐饮
	拍卖		电子认证服务			连锁餐饮
信托	景观设计	酒店				
典当	留学服务	旅游				
传媒	传媒	高等教育	旅行社			
	电影	民办教育	经济型酒店			
	电视节目创新	学前教育	主题酒店			
	动漫	早期教育	产权式酒店			
	文化演出	网络教育	酒店			
	数字电视	职业培训	旅游景区			
	平板电视	IT 培训	高校后勤			
	户外广告	专业培训	烟草	烟草制品		
	广告	汽车驾驶培训		卷烟		

行业	专题	行业	专题	行业	专题
交通运输	高速公路	纺织	纺织	物联网	物联网
	ETC		毛纺织加工		第三方支付
	港口码头		针织		互联网
	海运		印染		移动互联网
	水运		无纺布		云计算
	内河水运		帘子布		网络购物
	公务机		家纺		信息系统集成
	直升机		床上用品		电子商务
	航空维修	服装	服装		服装电子商务
	航空客运		女装		食品电子商务
	民用飞机		男装		电子政务
	民航		童装		服务外包
	客运		高端童装		数据中心
	公路客运		运动服		信息安全
	铁路客运		羽绒服		北斗卫星导航
	通用航空		休闲服		3D 产业
	管道运输	内衣	油墨原料		油墨
	高铁	物流			颜料
	智能交通	快递			染料
	轨道交通	车联网			OA 设备
皮革制品	合成革	物流	钢铁物流	涂料	涂料
			煤炭物流		防腐涂料
			烟草物流		汽车涂料
	商贸物流		建筑涂料		
	危险品运输		医药物流	涂装	钛白粉
	管道运输		冷链物流		热镀锌
	城市公交		粮食物流		涂装
	交通规划工程建设		港口物流	燃气	城市燃气
制鞋	钢铁贸易	热力生产和供应			
	塑料鞋	煤炭贸易	LNG		
	女鞋	国际货代	LPG		
	运动鞋	汽车经销	橡胶制品	轮胎	
	童鞋	农产品冷链物流		橡胶管、板、带	
	制鞋机械	供应链管理		橡塑密封件	

行业	专题	行业	专题	行业	专题
人造板及家具	人造板	电力	电力	家用电器	小家电
	家具		火力发电		家用厨房电器
	高端家具		水力发电		电风扇
	木制家具		风力发电		家用空调
	金属家具		核电		家用音响设备
	办公家具		余热发电		美容保健电器
	软体家具		海上风力发电		家用电器配件
	地板		电力供应		太阳能器具
	家具零售		电网运营		冰箱
铁路运输设备	铁路运输设备	电力	智能电网	家用电器	洗衣机
	铁路机车车辆		农网改造		彩电
	高端装备		电动汽车充电站		智能电视
	铁路机车车辆配件		电力环保		燃气灶
	铁路专用设备及器材		生物质能发电		吸尘器
	铁路车轴		垃圾发电		热水器
	城市轨道交通设备		分布式能源		燃气热水器
船舶制造	金属船舶	电力	新能源技术装备	家用电器	电热水器
	船用配套设备		新能源市场		浴霸
	船舶修理		光伏发电		热泵热水器
	游艇		太阳能发电站建设		太阳能热水器
	船舶电子		天然气发电		抽油烟机
电子元器件	电子真空器件	电力	煤电矛盾与解决方案	家用电器	消毒柜
	半导体分立器件		煤电一体化		电饭锅
	集成电路		光伏建设一体化		电磁炉
	大屏幕拼接系统		电力铁塔		豆浆机
	印刷电路板/PCB		珠宝首饰		净水器
	工业自动控制系统	珠宝首饰	黄金	家用电器	榨汁机
	数控系统		奢侈品		智能家居
	功率器件		饰品		兽药
	集成电路封装	电信	移动运营市场	兽用药品	动物保健品
	覆铜箔板		3G		兽用疫苗
	LED		移动支付		宠物用品
	REID		通信设备	印刷设备	制浆及造纸设备
	IC卡		广电设备		印刷机械

行业	专题	行业	专题	行业	专题	
文化娱乐	文化产业	非金属 矿物制品	水泥	电机制造	发电机及发电机组	
	图书出版		水泥制品		电动机	
	数字出版		轻质建筑材料		微电机	
	博物馆市场		建筑石材		微特电机	
	体育场馆		防水建筑材料		防爆电机	
	影院		隔热隔音材料		交流电机	
	电子出版		平板玻璃		伺服电机	
	网络游戏		技术玻璃		柴油发电机组	
电线电缆 光缆	电线电缆		玻璃纤维		电子 外部 设备	风电机组设备
	光纤光缆		汽车玻璃			风机塔架
	绝缘制品		玻璃钢			照相器材
	光通信器件		建筑陶瓷			摄影设备
	光传输设备		艺术陶瓷			数码摄影机
	特种电缆		卫生陶瓷	金融电子支付设备		
	电线电缆材料		日用陶瓷	LCD		
	热缩材料		餐厨用具	UPS 电源		
	绝缘子避雷器		耐火材料	教育电子产品		
	电池制造		电池	石墨及碳素制品		电子阅读器
铅酸蓄电池			复合超硬材料	触摸屏		
干电池			泵及真空设备	投影仪		
锂电池			液压、气压动力机械	数字电视机顶盒		
动力电池			阀门	农业机械		
小型二次电池			压缩机	园艺机械		
氢能源			液压支架	拖拉机		
钴酸锂			水泵	锅炉		
太阳能电池			混凝土泵	内燃机		
薄膜太阳能电池			炼油化工设备	水轮机		
金属 加工 机械	锻压机床		非金属 加工 专用 设备	木工机械	锅炉及原 动机制造	汽轮机
	金属切削机床			模具		工业锅炉
	金属成型机床	混凝土机械		余热锅炉		
	焊接设备	水泥机械		单缸柴油机		
	数控机床	橡胶机械		柴油机组		
	激光加工设备	注塑机		塑料机械		汽车发动机
						核电设备

行业	专题	行业	专题	行业	专题	
汽车及摩托车制造	汽车	金属制品制造	硬质合金	工业用炉	烘炉熔炉及电炉	
	专用汽车		不锈钢		电炉	
	校车		氧化铝	金属冶炼及加工	钢铁	
	汽车改装		铝型材		钛合金	
	汽车零部件		电解铝		马口铁	
	摩托车		铜加工		无缝钢管	
	摩托车零部件		新材料		不锈钢管	
	电车		稀土永磁材料		焊接钢管	
	汽车维修		切削刀具		机械装备用钢	
	客车		集装箱		铜产业链	
	SUV		金属压力容器		铝冶炼	
	重卡汽车		金属包装容器		锡冶炼	
	电动汽车		金属门窗	镁产业链		
	混合动力汽车		金属结构	铅锌冶炼		
	新能源汽车		金属炊具	金冶炼		
	汽车车桥		铁塔	银冶炼		
	汽车变速器		钢结构	钨钼冶炼		
	汽车轮毂		马口铁包装容器	稀土金属冶炼		
	制动器		锯切	有色金属冶炼		
	离合器		保险柜	钢铁转型		
自行车	减震器	公共安全设备	搪瓷制品	风机包装等通用设备制造	风机	
	汽车座椅		建筑幕墙		制冷空调	
	再制造		热处理		电动工具	
	汽车租赁		公共安全设备		包装机械	
	汽车后市场		交通安全机械		衡器	
	汽车电子		轨道交通装备		离心风机	
	包装		自行车		安防	干燥设备
			电动车		视频监控设备	分离机械
			包装		生物识别技术	空分设备
			纸制品包装		信息安全	冷链装备
纺织机械	瓦楞包装	防伪	制冰机			
	药用包装	光学仪器	地源热泵			
	纺织机械	眼镜	中央空调			
	缝纫机械	镜头	商用中央空调			



行业	专题	行业	专题	行业	专题	
输配电机 控制设备	配电开关控制设备	环保设备	环境污染防治设备	轴承齿轮 传送部件	轴承	
	配变电设备		水污染防治设备		传动和驱动部件	
	电容器		消防器材		齿轮	
	电力电子元器件		环保设备		减速机	
	变压器		除尘设备		风电齿轮箱	
	高端电力变压器		脱硫设备		链传动	
	配电变压器		生态厕所		联轴器	
	电力变压器	起重运输	起重运输设备		工业制动器	
	电力自动化		起重机		电气传动产品	
	风电变流器		电梯		线性传动产品	
	风能逆变器		工业自动化		钢铁铸造 有色金属合金铸件 粉末冶金 大型锻件 压铸	
	光频器		叉车			
	超级电容器		港口设备			
	无功补偿装置		塔吊			
	防爆电器		机械停车设备			
	高压开关		工业机器人	矿山、 冶金 机械 制造		
	高压罐式断路器		物流设备		采矿、采石设备	
	低压电器	建筑工程机械	凿岩机械			
	真空断路器	建材机械	石油钻采机械			
	空气断路器	工程机械	冶金专用设备			
	金属封闭式开关	石油钻采设备	破碎粉磨设备			
	电磁触变器	铲土运输机	洗选设备			
	继电器	挖掘机械	液压支架			
	继电保护设备	压路机	电工仪器仪表			
	电力联接产品	隧道掘进机	试验机			
	连接器	装载机	供应用仪表			
通用 部件 制造	金属密封件	照明电器	照明器具	仪器 仪表 制造	车用仪表	
	弹簧		电光源		电子测量仪器	
	紧固件		节能灯		导航设备	
	汽车紧固件		LED照明		钟表	
节能	节电产业	新材料	镇流器		传感器	
	工业节能		化工新材料		科学分析仪器	
	节能服务产业		交通运输材料		智能传感器	
	合同能源管理		电子信息材料		智能卡	
						自助服务终端

# 中商产业研究院

北京 · 深圳 · 香港 · 上海

始于 2003 年

盘点一周资讯 · 把握经济前沿

全国免费服务热线： 400-666-1917

IPO 咨询咨询热线： 400-788-9689

可研报告\商业计划书： 400-788-9700

北京地址：北京市朝阳区东四环中路 41 号嘉泰国际大厦 B 座 13 层

深圳地址：深圳市福田区红荔路 1001 号银盛大厦 7 层

香港地址：香港皇后大道中 183 号中远大厦 19 楼

电 话：( 0755 )25407296 25193390

传 真：( 0755 )25407715 25654878

网 址：<http://www.askci.com/>

邮 箱：[askci@askci.com](mailto:askci@askci.com) [yubao@askci.com](mailto:yubao@askci.com)