

中商产业研究院·投资情报周刊

2016年05月16日-2016年05月22日
每周一发行

国务院关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见

国务院关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见

盐改推进中角色颠倒的落差：利益博弈暗涌

旅游+成行业发展新趋势 出境游迎主题机遇

工业4.0将提升制造业生产效率 创造6万亿元附加值

互金协会闭门会布署专项整治 部分平台弱化P2P业务谋转型



中商产业研究院出版



全国免费热线：

400-666-1917

《投资情报周刊》版权声明

版权所有。未经许可，本报告的任何部分不得以任何方式在世界任何地区以任何文字翻印、拷贝、仿制或转载。

《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。

【本报告只授权内部使用】

全国统一服务热线：400-666-1917 400-788-9798

可研报告\商业计划书：400-788-9700

企业 IPO 咨询热线：400-788-9689

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（中国纺织科学研究院）

深圳地址：深圳市福田区中心区红荔路 1001 号银盛大厦 7 层（团市委办公大楼）

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

中商官网：<http://www.chnci.com/>

财经门户：<http://www.askci.com/>

E - mail：yubao@askci.com

公司简介

Corporate Introduction

中商咨询服务集团是中国领先的产业研究咨询服务机构。集团下辖产业研究、专项咨询和投融资咨询三个事业群，业务范围囊括行业研究、规划咨询、战略咨询、IPO 上市咨询、投融资咨询、品牌与营销咨询等六大领域，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。

目前中商产业研究院拥有分析师、咨询顾问、行业专家共计 350 余名，通过对产业数据和信息的深度挖掘、科学系统的分析整理，致力于为各级政府部门、高等院校、科研单位、以及国内外知名企业、金融及投资机构提供全面有效的解决方案。



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

十三五专题规划	招商规划咨询
产业规划咨询	地产项目规划咨询
园区规划咨询	区域发展战略研究
投融资规划咨询	

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	兼并重组咨询
立项与资金申请报告	财务顾问（风险投资）
民营银行筹建咨询	

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	地产项目营销策划

品牌与营销咨询

品牌诊断研究	品牌定位咨询
品牌策划咨询	品牌传播咨询

IPO 上市咨询

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

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

★ 目 录 ★

一、政策法规.....	3
1、国务院关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见.....	3
2、中共中央 国务院印发《国家创新驱动发展战略纲要》.....	8
3、国务院关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见.....	24
二、经济观察.....	30
1、50个城市主要食品平均价格变动情况（2016年5月1-10日）	30
2、流通领域重要生产资料市场价格变动情况（2016年5月1-10日）	30
3、2016年4月份70个大中城市住宅销售价格变动情况.....	32
三、投资市场.....	34
1、挂牌猛增：2000多万或是新三板壳资源的顶峰价了.....	34
2、兜售壳资源也曾现“天价”壳生意退潮后概念股下跌.....	35
3、新三板 Pre-IPO 套利风险起底：100多家新三板挂牌企业发布 IPO 辅导公告.....	37
4、“资管八条”：不得向投资者承诺保本 10倍杠杆资管类产品将绝迹.....	39
5、IPO 上会节奏放缓 每周上会企业减至 4 家.....	41
6、私募机构持有新三板股票已涨到 1474 亿元.....	42
7、互金协会闭门会部署专项整治 部分平台弱化 P2P 业务谋转型.....	43
8、网络大电影决胜之道：创意营销、IP 版权、众筹、渠道.....	45
9、风云变幻，中概的股泡沫在昨天再次破裂了.....	51
10、虚拟现实体验被指仍存诸多缺陷.....	54
11、国内一周风投事件统计.....	57
四、产业市场.....	61
1、盐改推进中角色颠倒的落差：利益博弈暗涌.....	61
2、旅游+成行业发展新趋势 出境游迎主题机遇.....	63
3、全产业链机遇：如何理解体育经济的未来.....	66
4、国际油价再创新高：全球油企最困难时期仍未过去.....	69
5、二线城市地王频出 限购限贷或会重新回归.....	70
6、石墨烯大规模商业化应用还需 10 到 15 年.....	72
7、餐饮行业年营业额超过三万亿元.....	73
8、我国新能源汽车核心技术缺失 外资掌控上游产业链.....	73
9、工业 4.0 将提升制造业生产效率 创造 6 万亿元附加值.....	78
10、中外药企乙肝药物专利争夺战 产业迎最后黄金十年.....	81
五、环球市场.....	84
1、美商会希望中美 BIT 谈判 2016 年底完成.....	84
2、欧盟准备延长对俄罗斯的经济制裁.....	86
3、俄罗斯-东盟制定经贸投资路线图.....	86
4、APEC 贸易部长会新西兰谋求对华自贸协定升级.....	88
5、缅甸期待美国部分放松制裁可促进投资.....	89
6、普京希望亚投行参与俄基础设施项目建设.....	90
7、美欧反倾销之风愈演愈烈 中国钢材出口市场格局生变.....	91
8、巴西经济衰退波及阿根廷.....	93

9、全球奢侈品零售商看重亚太城市.....	94
10、韩国经济下滑 应对难度加大.....	95
六、热点解读.....	97
1、2015 年中国企业 IPO 十大最受关注交易	97
2、2015 年中国 IPO 市场十大事件	101

正文

一、政策法规

1、国务院关于促进建材工业稳增长调结构增效益的指导意见

建材工业是重要的原材料产业。近年来，我国建材工业规模不断扩大，结构逐步优化，创新、绿色和可持续发展能力明显增强，对经济社会发展和民生改善发挥了积极作用。但也要看到，受经济增速回落、市场需求不足等因素影响，建材工业增速放缓、效益下降、分化加剧，水泥、平板玻璃等行业产能严重过剩，部分适应生产消费升级需要的产品缺乏，一些长期积累的结构性矛盾日益凸显。为贯彻落实党中央、国务院关于推进供给侧结构性改革、促进工业稳增长和建设制造强国的决策部署，推动建材工业转型升级、健康发展，经国务院同意，现提出以下意见：

一、总体要求

(一)指导思想。全面贯彻党的十八大和十八届三中、四中、五中全会以及中央经济工作会议精神，按照“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，牢固树立和贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，抓住产能过剩、结构扭曲、无序竞争等关键问题，在供给侧截长补短、压减过剩产能，有序推进联合重组，改善企业发展环境，增强企业创新能力，扩大新型、绿色建材生产和应用，积极开展国际产能合作，优化产业布局和组织结构，有效提高建材工业的质量和效益。

(二)基本原则。

坚持市场主导。发挥市场配置资源的决定性作用，利用市场倒逼机制压减过剩产能，优化供给结构，增加有效供给，促进优胜劣汰。

坚持企业主体。激发企业活力和创造力，发挥骨干优势企业的示范带头作用，创新经营模式和业态。尊重企业主体地位，由企业自主决策、自愿参与联合重组。

坚持政策引导。健全公平开放透明的市场规则，严格执行环保、能耗、质量、安全等强制性标准，依法依规化解过剩产能。完善支持政策，增强行业和

企业的内生发展动力。

坚持统筹协调。发挥部门合力，创新工作机制，加强产业政策与相关政策的协同。优化产业结构，扶持新兴产业，提升建材工业整体发展水平。

(三)目标任务。到2020年，再压减一批水泥熟料、平板玻璃产能，产能利用率回到合理区间；水泥熟料、平板玻璃产量排名前10家企业的生产集中度达60%左右；建材产品深加工水平和绿色建材产品比重稳步提高，质量水平和高端产品供给能力显著增强，节能减排和资源综合利用水平进一步提升；建材工业效益好转，水泥、平板玻璃行业销售利润率接近工业平均水平，全行业利润总额实现正增长。

二、压减过剩产能

(四)严禁新增产能。2020年底前，严禁备案和新建扩大产能的水泥熟料、平板玻璃建设项目；2017年底前，暂停实际控制人不同的企业间的水泥熟料、平板玻璃产能置换。《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发〔2013〕41号）印发后核准或备案的项目，凡是未按规定开展产能置换导致新增产能的，要严肃查处，国土、环保、质检等部门和金融机构一律不予支持。对国发〔2013〕41号文件印发前的水泥违规项目，未经工业和信息化部、国家发展改革委联合公告、认定或明确由地方视情处理的，停止生产许可受理，已受理的一律不予许可；存在落后设备、工艺、违规产能以及生产淘汰类产品的，一律不予受理、不予许可。利用水泥窑协同处置城市生活垃圾或危险废物、电石渣等固废伴生水泥项目，必须依托现有新型干法水泥熟料生产线进行不扩产能的改造。新上工业玻璃项目，熔窑能力超过150吨/天的，应依托现有平板玻璃生产线进行技术改造。严防借开展协同处置、发展工业玻璃之名建设新增水泥熟料、平板玻璃产能的项目。

(五)淘汰落后产能。污染物排放达不到要求或超总量排污的，实施按日连续处罚；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭。能耗超限额的，应在6个月内整改达标；确需延长整改期限的，经申请可延长不超过3个月的期限；逾期仍不达标的，依法关停退出。依法查处生产、销售不符合国家强制性标准水泥产品和无生产许可证生产、销售水泥产品的违法行为。产品质量达不到国家强制性标准的，依法查处并责令停产整改，6个月内未整改或整改仍不达标的，依法关停退出。安全生产标准化和安全生产条件达不到要求的，应立即停产整改，6个月内未整改或整改仍不达标的，依法关停退出。使用《产

业结构调整指导目录(2011年本)(修正)》淘汰类工艺技术与装备的产能,要立即关停退出。

(六)推进联合重组。支持优势企业搭建产能整合平台,利用市场化手段推进联合重组,整合产权或经营权,优化产能布局,提高生产集中度,并结合联合重组、技术改造,优化生产要素配置,主动压减竞争乏力的过剩产能。已获许可的建材企业并购重组且不涉及搬迁的,办理生产许可证时,免于企业实地核查;已获许可的建材企业被并购重组后,企业名称、生产条件、产能未发生变化的,经产品检验合格后,直接换发许可证。支持企业根据市场需求,创新业态和商业模式,主动退出综合成本高、生产效率低的产能,增强盈利能力。在具备条件的地方开展试点,支持水泥、平板玻璃行业通过联合重组等方式压减过剩产能、实现脱困发展。

(七)推行错峰生产。在采暖地区的采暖期全面试行水泥熟料(含利用电石渣)错峰生产,缩短水泥熟料装置运转时间,压减采暖地区熟料产能,同时有效避免水泥熟料生产排放与取暖锅炉排放叠加,减轻采暖期大气污染。其他地区水泥熟料装置在春节期间和酷暑伏天也应错峰生产。对不宜临时停产的平板玻璃生产线,倡导通过行业自律按一定比例降低负荷、合理限产。

三、加快转型升级

(八)提升水泥制品。停止生产32.5等级复合硅酸盐水泥,重点生产42.5及以上等级产品。加快发展专用水泥、砂石骨料、混凝土掺合料、预拌混凝土、预拌砂浆、水泥制品和部件化制品。积极利用尾矿废石、建筑垃圾等固废替代自然资源,发展机制砂石、混凝土掺合料、砌块墙材、低碳水泥等产品。发展镁质胶凝材料等新型胶凝材料。

(九)发展高端玻璃。提高建筑节能标准,推广应用低辐射镀膜(Low-E)玻璃板材、真(中)空玻璃、安全玻璃、个性化幕墙、光伏光热一体化玻璃制品,以及适应既有建筑节能改造需要的节能门窗等产品。积极发展建筑用防火玻璃板材、电致变色玻璃等新产品,结合发展设施农业和建设美丽乡村,开发农业种植和观光大棚所需的结构功能一体化玻璃板材及制品。

(十)提高陶瓷品质。从政府投资项目和公共建筑入手,推广薄型化的陶瓷砖以及节水、轻量的卫浴洁具等绿色建材产品,促进绿色消费。加强产品设计和关键零配件研发,开发多功能产品、智能家居等用品,提升产品技术含量和

艺术性，促进陶瓷产品智能化、多功能化，更好满足个性化消费需求。

(十一)推广新型墙材。发展本质安全、节能环保、轻质高强的墙体和屋面材料、外墙保温材料，以及结构与保温装饰一体化外墙板。推进叠合楼板、内外墙板、楼梯阳台、厨卫装饰等构配件工厂化生产。引导利用可再生资源制备新型墙体材料，支持利用农作物秸秆、竹纤维、木屑等开发生物质建材，发展生物质纤维增强的木塑、镁质建材等产品。加快推广应用水性涂料、胶黏剂及高分子防水材料、密封材料、热反射膜、管材等产品。

(十二)开发新型材料。以石墨、高岭土、膨润土、硅藻土等非金属矿精深加工为重点，加大在矿物均化、提纯、超细磨粉、分级级配、表面改性等方面攻关力度，大力发展基于非金属矿物，用于节能防火、填充涂敷、环保治理、储能保温的矿物功能材料。加快推进玻璃纤维、碳纤维及其复合材料，以及玻璃基板、光纤预制棒、高压电瓷、陶瓷分离膜、闪烁晶体、激光晶体等先进无机非金属产品的首批次示范应用，加大推广应用力度，扩大新材料产业规模。

(十三)改善技术装备。开展协同攻关，大力开发纤维增强树脂基复合材料、高端玻璃及制品、精细陶瓷前驱体及陶瓷粉体、人工晶体材料等生产、检测专用装备，提高装备控制精度、自动化水平和生产工艺稳定性，提升产品质量和合格率。针对细分市场，加快推进产品品种规格系列化、生产过程柔性化，更好满足差异化需求。加强标准化建设，坚持产学研用相结合，立足产业化生产和应用需要，建立完善新材料的基础标准、方法标准和产品标准。

四、促进降本增效

(十四)绿色智能发展。加大对无组织排放治理力度，支持企业向特色园区集聚，鼓励园区加快燃料升级，有条件的企业实施“煤改气”、“煤改电”，集中使用清洁能源。开发推广玻璃熔窑高效燃烧、余热利用技术以及陶瓷窑炉脱硫脱硝除尘综合治理、原料干法制粉和连续球磨等技术，提高能源梯级利用水平。推广无铬耐火材料。平板玻璃企业要严格限制高硫石油焦燃料。鼓励整合玻璃用硅砂、石英砂和砂石骨料用尾矿、废石等资源，提高综合利用水平。推进智能化生产，建设厂区物联网，在搬运、码垛等重复操作工段推广“机器人”，加强对产品质量、污染物排放、能耗等关键参数的可视化管理，提高质量效益。

(十五)支持企业创新。支持企业开展清洁能源开发替代、清洁生产和资源综合利用、智能制造、新材料开发、产品深加工等转型升级改造。支持企业加

快推进高性能纤维增强复合材料、先进无机非金属材料 and 矿物功能材料的产业化，着力提高关键材料保障能力，更好满足下游产业需求。发布建材工业鼓励推广应用的技术和产品目录，并据此对建材工业节能减排、产品升级换代、提升质量效益等项目实施差别化信贷政策。

(十六)实施品牌战略。发挥优势企业的主导作用，以品牌、管理和营销网络为纽带，促进业态和商业模式创新，提高企业核心竞争力。深化“互联网+”在产品的设计、制造、销售、管理等环节的应用，打造电子商务平台和专业物流网络配送体系。加强品牌培育、宣传与推介，加快本土品牌建设，提升知名度和美誉度，逐步在厨卫、家居等消费产品领域培育世界知名品牌。

(十七)开展产能合作。按照风险可控、商业可持续原则，支持有意愿的企业在“一带一路”沿线投资建材项目，开展国际产能合作，实现互利共赢。积极开展商标等知识产权政策培训，搭建具有针对性的服务平台，建立商标、版权、商业秘密等“一站式”服务体系，指导企业进行商标保护维权。根据国际产能合作需要，支持企业参与国际标准制修订，加大建材领域中国标准外文版翻译力度，通过产品、装备和投资带动中国标准“走出去”。

五、完善支持政策

(十八)优化产业政策。落实促进绿色建材生产和应用行动方案，开展绿色建材评价，发布绿色建材产品目录。研究修订水泥产品标准，制修订混凝土产品标准、混凝土掺合料产品标准和专用水泥标准。加快制定协同处置固废伴生水泥产品污染控制标准。落实水泥产品资源综合利用的税收优惠政策，促进节能减排。

(十九)加大金融支持。落实有保有控的金融政策，对化解过剩产能、实施兼并重组以及有前景、有效益的建材企业，按照风险可控、商业可持续原则加大信贷支持力度。对违规新增水泥熟料、平板玻璃产能的企业停止贷款。通过提供并购贷款、并购票据等方式拓展融资渠道，支持各类社会资本参与建材企业并购重组。探索由大型骨干水泥企业和平板玻璃企业按照谁受益、谁付费的原则，联合设立产业结构调整专项资金，专门用于奖补主动退出的产能。

(二十)严格执法监督。省级人民政府有关部门要尽快完善并公开本地区水泥、平板玻璃行业建设项目库；对国发〔2013〕41号文件印发后核准备案、点火投产的项目，要逐条注明具体情况；对隐瞒信息或违规建设的项目，一经举报

并查证属实，将予以公告，并追究相关责任。建材企业应依法安装在线监控系统并与环保部门联网，主动披露环保相关信息。管理节能工作的部门要加强对水泥企业单位产品能耗限额标准执行情况的监督检查，依法处理违反强制性节能标准的行为。对水泥行业实行基于能耗限额标准的阶梯电价政策。质检部门要加大建材产品抽检力度，对产品质量不达标的，依法责令整改并予通报；对无证生产水泥的，依法责令停产、处罚并向社会公告。严格安全生产监督执法，依法查处不具备安全生产条件的建材企业，及时公布建材企业安全生产不良记录“黑名单”信息。

(二十一)发挥协会作用。完善行规行约，加强行业自律，引导企业遵纪守法、规范经营，诚实守信、公平竞争。发挥有关协会熟悉行业、贴近企业的优势，支持企业推进兼并重组，促进企业主动去产能，总结推广先进经验，帮助企业加强和改进管理。加强对行业关键、共性问题的研究，反映企业诉求，反馈政策落实情况，提出相关政策建议。

各地区、各有关部门要进一步提高认识，以高度的责任感、使命感和改革创新精神，合力推进建材工业稳增长、调结构、转型升级、降本增效工作。省级人民政府要结合本地实际制定具体方案，切实抓好组织落实。工业和信息化部、国家发展改革委要会同财政部、人力资源社会保障部、环境保护部、住房城乡建设部、质检总局等部门加强对地方的督促指导，有关部门要根据职责分工抓紧完善配套政策，统筹推进各项工作。

2、中共中央 国务院印发《国家创新驱动发展战略纲要》

党的十八大提出实施创新驱动发展战略，强调科技创新是提高社会生产力和综合国力的战略支撑，必须摆在国家发展全局的核心位置。这是中央在新的发展阶段确立的立足全局、面向全球、聚焦关键、带动整体的国家重大发展战略。为加快实施这一战略，特制定本纲要。

一、战略背景

创新驱动就是创新成为引领发展的第一动力，科技创新与制度创新、管理创新、商业模式创新、业态创新和文化创新相结合，推动发展方式向依靠持续的知识积累、技术进步和劳动力素质提升转变，促进经济向形态更高级、分工更精细、结构更合理的阶段演进。

创新驱动是国家命运所系。国家力量的核心支撑是科技创新能力。创新强则国运昌，创新弱则国运殆。我国近代落后挨打的重要原因是与历次科技革命失之交臂，导致科技弱、国力弱。实现中华民族伟大复兴的中国梦，必须真正用好科学技术这个最高意义上的革命力量和有力杠杆。

创新驱动是世界大势所趋。全球新一轮科技革命、产业变革和军事变革加速演进，科学探索从微观到宇观各个尺度上向纵深拓展，以智能、绿色、泛在为特征的群体性技术革命将引发国际产业分工重大调整，颠覆性技术不断涌现，正在重塑世界竞争格局、改变国家力量对比，创新驱动成为许多国家谋求竞争优势的核心战略。我国既面临赶超跨越的难得历史机遇，也面临差距拉大的严峻挑战。惟有勇立世界科技创新潮头，才能赢得发展主动权，为人类文明进步作出更大贡献。

创新驱动是发展形势所迫。我国经济发展进入新常态，传统发展动力不断减弱，粗放型增长方式难以为继。必须依靠创新驱动打造发展新引擎，培育新的经济增长点，持续提升我国经济发展的质量和效益，开辟我国发展的新空间，实现经济保持中高速增长和产业迈向中高端水平“双目标”。

当前，我国创新驱动发展已具备发力加速的基础。经过多年努力，科技发展正在进入由量的增长向质的提升的跃升期，科研体系日益完备，人才队伍不断壮大，科学、技术、工程、产业的自主创新能力快速提升。经济转型升级、民生持续改善和国防现代化建设对创新提出了巨大需求。庞大的市场规模、完备的产业体系、多样化的消费需求与互联网时代创新效率的提升相结合，为创新提供了广阔空间。中国特色社会主义制度能够有效结合集中力量办大事和市场配置资源的优势，为实现创新驱动发展提供了根本保障。

同时也要看到，我国许多产业仍处于全球价值链的中低端，一些关键核心技术受制于人，发达国家在科学前沿和高技术领域仍然占据明显领先优势，我国支撑产业升级、引领未来发展的科学技术储备亟待加强。适应创新驱动的体制机制亟待建立健全，企业创新动力不足，创新体系整体效能不高，经济发展尚未真正转到依靠创新的轨道。科技人才队伍大而不强，领军人才和高技能人才缺乏，创新型企业家群体亟需发展壮大。激励创新的市场环境和社会氛围仍需进一步培育和优化。

在我国加快推进社会主义现代化、实现“两个一百年”奋斗目标和中华民族伟大复兴中国梦的关键阶段，必须始终坚持抓创新就是抓发展、谋创新就是

谋未来，让创新成为国家意志和全社会的共同行动，走出一条从人才强、科技强到产业强、经济强、国家强的发展新路径，为我国未来十几年乃至更长时间创造一个新的增长周期。

二、战略要求

(一) 指导思想

以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，按照“四个全面”战略布局的要求，坚持走中国特色自主创新道路，解放思想、开放包容，把创新驱动发展作为国家的优先战略，以科技创新为核心带动全面创新，以体制机制改革激发创新活力，以高效率的创新体系支撑高水平的创新型国家建设，推动经济社会发展动力根本转换，为实现中华民族伟大复兴的中国梦提供强大动力。

(二) 基本原则

紧扣发展。坚持问题导向，面向世界科技前沿、面向国家重大需求、面向国民经济主战场，明确我国创新发展的主攻方向，在关键领域尽快实现突破，力争形成更多竞争优势。

深化改革。坚持科技体制改革和经济社会领域改革同步发力，强化科技与经济对接，遵循社会主义市场经济规律和科技创新规律，破除一切制约创新的思想障碍和制度藩篱，构建支撑创新驱动发展的良好环境。

强化激励。坚持创新驱动实质是人才驱动，落实以人为本，尊重创新创造的价值，激发各类人才的积极性和创造性，加快汇聚一支规模宏大、结构合理、素质优良的创新型人才队伍。

扩大开放。坚持以全球视野谋划和推动创新，最大限度用好全球创新资源，全面提升我国在全球创新格局中的位势，力争成为若干重要领域的引领者和重要规则制定的参与者。

(三) 战略目标

分三步走：

第一步,到2020年进入创新型国家行列,基本建成中国特色国家创新体系,有力支撑全面建成小康社会目标的实现。

——创新型经济格局初步形成。若干重点产业进入全球价值链中高端,成长起一批具有国际竞争力的创新型企业 and 产业集群。科技进步贡献率提高到60%以上,知识密集型服务业增加值占国内生产总值的20%。

——自主创新能力大幅提升。形成面向未来发展、迎接科技革命、促进产业变革的创新布局,突破制约经济社会发展和国家安全的一系列重大瓶颈问题,初步扭转关键核心技术长期受制于人的被动局面,在若干战略必争领域形成独特优势,为国家繁荣发展提供战略储备、拓展战略空间。研究与试验发展(R&D)经费支出占国内生产总值比重达到2.5%。

——创新体系协同高效。科技与经济融合更加顺畅,创新主体充满活力,创新链条有机衔接,创新治理更加科学,创新效率大幅提高。

——创新环境更加优化。激励创新的政策法规更加健全,知识产权保护更加严格,形成崇尚创新创业、勇于创新创业、激励创新创业的价值导向和文化氛围。

第二步,到2030年跻身创新型国家前列,发展驱动力实现根本转换,经济社会发展水平和国际竞争力大幅提升,为建成经济强国和共同富裕社会奠定坚实基础。

——主要产业进入全球价值链中高端。不断创造新技术和新产品、新模式和新业态、新需求和新市场,实现更可持续的发展、更高质量的就业、更高水平的收入、更高品质的生活。

——总体上扭转科技创新以跟踪为主的局面。在若干战略领域由并行走向领跑,形成引领全球学术发展的中国学派,产出对世界科技发展和人类文明进步有重要影响的原创成果。攻克制约国防科技的主要瓶颈问题。研究与试验发展(R&D)经费支出占国内生产总值比重达到2.8%。

——国家创新体系更加完备。实现科技与经济深度融合、相互促进。

——创新文化氛围浓厚，法治保障有力，全社会形成创新活力竞相迸发、创新源泉不断涌流的生动局面。

第三步，到 2050 年建成世界科技创新强国，成为世界主要科学中心和创新高地，为我国建成富强民主文明和谐的社会主义现代化国家、实现中华民族伟大复兴的中国梦提供强大支撑。

——科技和人才成为国力强盛最重要的战略资源，创新成为政策制定和制度安排的核心因素。

——劳动生产率、社会生产力提高主要依靠科技进步和全面创新，经济发展质量高、能源资源消耗低、产业核心竞争力强。国防科技达到世界领先水平。

——拥有一批世界一流的科研机构、研究型大学和创新型企业，涌现出一批重大原创性科学成果和国际顶尖水平的科学大师，成为全球高端人才创新创业的重要聚集地。

——创新的制度环境、市场环境和文化环境更加优化，尊重知识、崇尚创新、保护产权、包容多元成为全社会的共同理念和价值导向。

三、战略部署

实现创新驱动是一个系统性的变革，要按照“坚持双轮驱动、构建一个体系、推动六大转变”进行布局，构建新的发展动力系统。

双轮驱动就是科技创新和体制机制创新两个轮子相互协调、持续发力。抓创新首先要抓科技创新，补短板首先要补科技创新的短板。科学发现对技术进步有决定性的引领作用，技术进步有力推动发现科学规律。要明确支撑发展的方向和重点，加强科学探索和技术攻关，形成持续创新的系统能力。体制机制创新要调整一切不适应创新驱动发展的生产关系，统筹推进科技、经济和政府治理等三方面体制机制改革，最大限度释放创新活力。

一个体系就是建设国家创新体系。要建设各类创新主体协同互动和创新要素顺畅流动、高效配置的生态系统，形成创新驱动发展的实践载体、制度安排和环境保障。明确企业、科研院所、高校、社会组织等各类创新主体功能定位，构建开放高效的创新网络，建设军民融合的国防科技协同创新平台；改进创新治

理,进一步明确政府和市场分工,构建统筹配置创新资源的机制;完善激励创新的政策体系、保护创新的法律制度,构建鼓励创新的社会环境,激发全社会创新活力。

六大转变就是发展方式从以规模扩张为主导的粗放式增长向以质量效益为主导的可持续发展转变;发展要素从传统要素主导发展向创新要素主导发展转变;产业分工从价值链中低端向价值链中高端转变;创新能力从“跟踪、并行、领跑”并存、“跟踪”为主向“并行”、“领跑”为主转变;资源配置从以研发环节为主向产业链、创新链、资金链统筹配置转变;创新群体从以科技人员的小众为主向小众与大众创新创业互动转变。

四、战略任务

紧紧围绕经济竞争力提升的核心关键、社会发展的紧迫需求、国家安全的重大挑战,采取差异化策略和非对称路径,强化重点领域和关键环节的任务部署。

(一)推动产业技术体系创新,创造发展新优势

加快工业化和信息化深度融合,把数字化、网络化、智能化、绿色化作为提升产业竞争力的技术基点,推进各领域新兴技术跨界创新,构建结构合理、先进管用、开放兼容、自主可控、具有国际竞争力的现代产业技术体系,以技术的群体性突破支撑引领新兴产业集群发展,推进产业质量升级。

1. 发展新一代信息技术,增强经济社会发展的信息化基础。加强类人工智能、自然交互与虚拟现实、微电子与光电子等技术研究,推动宽带移动互联网、云计算、物联网、大数据、高性能计算、移动智能终端等技术研发和综合应用,加大集成电路、工业控制等自主软硬件产品和网络安全技术攻关和推广力度,为我国经济转型升级和维护国家网络安全提供保障。

2. 发展智能绿色制造技术,推动制造业向价值链高端攀升。重塑制造业的技术体系、生产模式、产业形态和价值链,推动制造业由大到强转变。发展智能制造装备等技术,加快网络化制造技术、云计算、大数据等在制造业中的深度应用,推动制造业向自动化、智能化、服务化转变。对传统制造业全面进行绿色改造,由粗放型制造向集约型制造转变。加强产业技术基础能力和试验平台建设,提升基础材料、基础零部件、基础工艺、基础软件等共性关键技术水

平。发展大飞机、航空发动机、核电、高铁、海洋工程装备和高技术船舶、特高压输变电等高端装备和产品。

3. 发展生态绿色高效安全的现代农业技术，确保粮食安全、食品安全。以实现种业自主为核心，转变农业发展方式，突破人多地少水缺的瓶颈约束，走产出高效、产品安全、资源节约、环境友好的现代农业发展道路。系统加强动植物育种和高端农业装备研发，大面积推广粮食丰产、中低产田改造等技术，深入开展节水农业、循环农业、有机农业和生物肥料等技术研发，开发标准化、规模化的现代养殖技术，促进农业提质增效和可持续发展。推广农业面源污染和重金属污染防治的低成本技术和模式，发展全产业链食品安全保障技术、质量安全控制技术和安全溯源技术，建设安全环境、清洁生产、生态储运全覆盖的食品安全技术体系。推动农业向一二三产业融合，实现向全链条增值和品牌化发展转型。

4. 发展安全清洁高效的现代能源技术，推动能源生产和消费革命。以优化能源结构、提升能源利用效率为重点，推动能源应用向清洁、低碳转型。突破煤炭石油天然气等化石能源的清洁高效利用技术瓶颈，开发深海深地等复杂条件下的油气矿产资源勘探开采技术，开展页岩气等非常规油气勘探开发综合技术示范。加快核能、太阳能、风能、生物质能等清洁能源和新能源技术开发、装备研制及大规模应用，攻克大规模供需互动、储能和并网关键技术。推广节能新技术和节能新产品，加快钢铁、石化、建材、有色金属等高耗能行业的节能技术改造，推动新能源汽车、智能电网等技术的研发应用。

5. 发展资源高效利用和生态环保技术，建设资源节约型和环境友好型社会。采用系统化的技术方案和产业化路径，发展污染治理和资源循环利用的技术与产业。建立大气重污染天气预警分析技术体系，发展高精度监控预测技术。建立现代水资源综合利用体系，开展地球深部矿产资源勘探开发与综合利用，发展绿色再制造和资源循环利用产业，建立城镇生活垃圾资源化利用、再生资源回收利用、工业固体废物综合利用等技术体系。完善环境技术管理体系，加强水、大气和土壤污染防治及危险废物处理处置、环境检测与环境应急技术研发应用，提高环境承载能力。

6. 发展海洋和空间先进适用技术，培育海洋经济和空间经济。开发海洋资源高效可持续利用适用技术，加快发展海洋工程装备，构建立体同步的海洋观测体系，推进我国海洋战略实施和蓝色经济发展。大力提升空间进入、利用的技术能力，完善空间基础设施，推进卫星遥感、卫星通信、导航和位置服务等

技术开发应用，完善卫星应用创新链和产业链。

7. 发展智慧城市和数字社会技术，推动以人为本的新型城镇化。依靠新技术和管理创新支撑新型城镇化、现代城市发展和公共服务，创新社会治理方法和手段，加快社会治安综合治理信息化进程，推进平安中国建设。发展交通、电力、通信、地下管网等市政基础设施的标准化、数字化、智能化技术，推动绿色建筑、智慧城市、生态城市等领域关键技术大规模应用。加强重大灾害、公共安全等应急避险领域重大技术和产品攻关。

8. 发展先进有效、安全便捷的健康技术，应对重大疾病和人口老龄化挑战。促进生命科学、中医药、生物工程等多领域技术融合，提升重大疾病防控、公共卫生、生殖健康等技术保障能力。研发创新药物、新型疫苗、先进医疗装备和生物治疗技术。推进中华传统医药现代化。促进组学和健康医疗大数据研究，发展精准医学，研发遗传基因和慢性病易感基因筛查技术，提高心脑血管疾病、恶性肿瘤、慢性呼吸性疾病、糖尿病等重大疾病的诊疗技术水平。开发数字化医疗、远程医疗技术，推进预防、医疗、康复、保健、养老等社会服务网络化、定制化，发展一体化健康服务新模式，显著提高人口健康保障能力，有力支撑健康中国建设。

9. 发展支撑商业模式创新的现代服务技术，驱动经济形态高级化。以新一代信息和网络技术为支撑，积极发展现代服务业技术基础设施，拓展数字消费、电子商务、现代物流、互联网金融、网络教育等新兴服务业，促进技术创新和商业模式创新融合。加快推进工业设计、文化创意和相关产业融合发展，提升我国重点产业的创新设计能力。

10. 发展引领产业变革的颠覆性技术，不断催生新产业、创造新就业。高度关注可能引起现有投资、人才、技术、产业、规则“归零”的颠覆性技术，前瞻布局新兴产业前沿技术研发，力争实现“弯道超车”。开发移动互联技术、量子信息技术、空天技术，推动增材制造装备、智能机器人、无人驾驶汽车等发展，重视基因组、干细胞、合成生物、再生医学等技术对生命科学、生物育种、工业生物领域的深刻影响，开发氢能、燃料电池等新一代能源技术，发挥纳米、石墨烯等技术对新材料产业发展的引领作用。

(二) 强化原始创新，增强源头供给

坚持国家战略需求和科学探索目标相结合，加强对关系全局的科学问题研

究部署，增强原始创新能力，提升我国科学发现、技术发明和产品产业创新的整体水平，支撑产业变革和保障国家安全。

1. 加强面向国家战略需求的基础前沿和高技术研究。围绕涉及长远发展和国家安全的“卡脖子”问题，加强基础研究前瞻布局，加大对空间、海洋、网络、核、材料、能源、信息、生命等领域重大基础研究和战略高技术攻关力度，实现关键核心技术安全、自主、可控。明确阶段性目标，集成跨学科、跨领域的优势力量，加快重点突破，为产业技术进步积累原创资源。

2. 大力支持自由探索的基础研究。面向科学前沿加强原始创新，力争在更多领域引领世界科学研究方向，提升我国对人类科学探索的贡献。围绕支撑重大技术突破，推进变革性研究，在新思想、新发现、新知识、新原理、新方法上积极进取，强化源头储备。促进学科均衡协调发展，加强学科交叉与融合，重视支持一批非共识项目，培育新兴学科和特色学科。

3. 建设一批支撑高水平创新的基础设施和平台。适应大科学时代创新活动的特点，针对国家重大战略需求，建设一批具有国际水平、突出学科交叉和协同创新的国家实验室。加快建设大型共用实验装置、数据资源、生物资源、知识和专利信息服务等科技基础条件平台。研发高端科研仪器设备，提高科研装备自给水平。建设超算中心和云计算平台等数字化基础设施，形成基于大数据的先进信息网络支撑体系。

(三) 优化区域创新布局，打造区域经济增长极

聚焦国家区域发展战略，以创新要素的集聚与流动促进产业合理分工，推动区域创新能力和竞争力整体提升。

1. 构建各具特色的区域创新发展格局。东部地区注重提高原始创新和集成创新能力，全面加快向创新驱动发展转型，培育具有国际竞争力的产业集群和区域经济。中西部地区走差异化和跨越式发展道路，柔性汇聚创新资源，加快先进适用技术推广和应用，在重点领域实现创新牵引，培育壮大区域特色经济和新兴产业。

2. 跨区域整合创新资源。构建跨区域创新网络，推动区域间共同设计创新议题、互联互通创新要素、联合组织技术攻关。提升京津冀、长江经济带等国家战略区域科技创新能力，打造区域协同创新共同体，统筹和引领区域一体化

发展。推动北京、上海等优势地区建成具有全球影响力的科技创新中心。

3. 打造区域创新示范引领高地。优化国家自主创新示范区布局，推进国家高新区按照发展高科技、培育新产业的方向转型升级，开展区域全面创新改革试验，建设创新型省份和创新型城市，培育新兴产业发展增长极，增强创新发展的辐射带动功能。

(四) 深化军民融合，促进创新互动

按照军民融合发展战略总体要求，发挥国防科技创新重要作用，加快建立健全军民融合的创新体系，形成全要素、多领域、高效益的军民科技深度融合发展新格局。

1. 健全宏观统筹机制。遵循经济建设和国防建设的规律，构建统一领导、需求对接、资源共享的军民融合管理体制，统筹协调军民科技战略规划、方针政策、资源条件、成果应用，推动军民科技协调发展、平衡发展、兼容发展。

2. 开展军民协同创新。建立军民融合重大科研任务形成机制，从基础研究到关键技术研发、集成应用等创新链一体化设计，构建军民共用技术项目联合论证和实施模式，建立产学研相结合的军民科技创新体系。

3. 推进军民科技基础要素融合。推进军民基础共性技术一体化、基础原材料和零部件通用化。推进海洋、太空、网络等新型领域军民融合深度发展。开展军民通用标准制定和整合，推动军民标准双向转化，促进军民标准体系融合。统筹军民共用重大科研基地和基础设施建设，推动双向开放、信息交互、资源共享。

4. 促进军民技术双向转移转化。推动先进民用技术在军事领域的应用，健全国防知识产权制度、完善国防知识产权归属与利益分配机制，积极引导国防科技成果加速向民用领域转化应用。放宽国防科技领域市场准入，扩大军品研发和服务市场的开放竞争，引导优势民营企业进入军品科研生产和维修领域。完善军民两用物项和技术进出口管制机制。

(五) 壮大创新主体，引领创新发展

明确各类创新主体在创新链不同环节的功能定位，激发主体活力，系统提

升各类主体创新能力，夯实创新发展的基础。

1. 培育世界一流创新型企业。鼓励行业领军企业构建高水平研发机构，形成完善的研发组织体系，集聚高端创新人才。引导领军企业联合中小企业和科研单位系统布局创新链，提供产业技术创新整体解决方案。培育一批核心技术能力突出、集成创新能力强、引领重要产业发展的创新型企业，力争有一批企业进入全球百强创新型企业。

2. 建设世界一流大学和一流学科。加快中国特色现代大学制度建设，深入推进管、办、评分离，扩大学校办学自主权，完善学校内部治理结构。引导大学加强基础研究和追求学术卓越，组建跨学科、综合交叉的科研团队，形成一批优势学科集群和高水平科技创新基地，建立创新能力评估基础上的绩效拨款制度，系统提升人才培养、学科建设、科技研发三位一体创新水平。增强原始创新能力和服务经济社会发展能力，推动一批高水平大学和学科进入世界一流行列或前列。

3. 建设世界一流科研院所。明晰科研院所功能定位，增强在基础前沿和行业共性关键技术研发中的骨干引领作用。健全现代科研院所制度，形成符合创新规律、体现领域特色、实施分类管理的法人治理结构。围绕国家重大任务，有效整合优势科研资源，建设综合性、高水平的国际化科技创新基地，在若干优势领域形成一批具有鲜明特色的世界级科学研究中心。

4. 发展面向市场的新型研发机构。围绕区域性、行业性重大技术需求，实行多元化投资、多样化模式、市场化运作，发展多种形式的先进技术研发、成果转化和产业孵化机构。

5. 构建专业化技术转移服务体系。发展研发设计、中试熟化、创业孵化、检验检测认证、知识产权等各类科技服务。完善全国技术交易市场体系，发展规范化、专业化、市场化、网络化的技术和知识产权交易平台。科研院所和高校建立专业化技术转移机构和职业化技术转移人才队伍，畅通技术转移通道。

(六) 实施重大科技项目和工程，实现重点跨越

在关系国家安全和长远发展的重点领域，部署一批重大科技项目和工程。

面向 2020 年，继续加快实施已部署的国家科技重大专项，聚焦目标、突出

重点，攻克高端通用芯片、高档数控机床、集成电路装备、宽带移动通信、油气田、核电站、水污染治理、转基因生物新品种、新药创制、传染病防治等方面的关键核心技术，形成若干战略性技术和战略性产品，培育新兴产业。

面向 2030 年，坚持有所为有所不为，尽快启动航空发动机及燃气轮机重大项目，在量子通信、信息网络、智能制造和机器人、深空深海探测、重点新材料和新能源、脑科学、健康医疗等领域，充分论证，把准方向，明确重点，再部署一批体现国家战略意图的重大科技项目和工程。

面向 2020 年的重大专项与面向 2030 年的重大科技项目和工程，形成梯次接续的系统布局，并根据国际科技发展的新进展和我国经济社会发展的新需求，及时进行滚动调整和优化。要发挥社会主义市场经济条件下的新型举国体制优势，集中力量，协同攻关，持久发力，久久为功，加快突破重大核心技术，开发重大战略性产品，在国家战略优先领域率先实现跨越。

(七) 建设高水平人才队伍，筑牢创新根基

加快建设科技创新领军人才和高技能人才队伍。围绕重要学科领域和创新方向造就一批世界水平的科学家、科技领军人才、工程师和高水平创新团队，注重培养一线创新人才和青年科技人才，对青年人才开辟特殊支持渠道，支持高校、科研院所、企业面向全球招聘人才。倡导崇尚技能、精益求精的职业精神，在各行各业大规模培养高级技师、技术工人等高技能人才。优化人才成长环境，实施更加积极的创新创业人才激励和吸引政策，推行科技成果处置收益和股权期权激励制度，让各类主体、不同岗位的创新人才都能在科技成果转化过程中得到合理回报。

发挥企业家在创新创业中的重要作用，大力倡导企业家精神，树立创新光荣、创新致富的社会导向，依法保护企业家的创新收益和财产权，培养造就一大批勇于创新、敢于冒险的创新型企业家，建设专业化、市场化、国际化的职业经理人队伍。

推动教育创新，改革人才培养模式，把科学精神、创新思维、创造能力和社会责任感的培养贯穿教育全过程。完善高端创新人才和产业技能人才“二元支撑”的人才培养体系，加强普通教育与职业教育衔接。

(八) 推动创新创业，激发全社会创造活力

建设和完善创新创业载体，发展创客经济，形成大众创业、万众创新的生动局面。

1. 发展众创空间。依托移动互联网、大数据、云计算等现代信息技术，发展新型创业服务模式，建立一批低成本、便利化、开放式众创空间和虚拟创新社区，建设多种形式的孵化机构，构建“孵化+创投”的创业模式，为创业者提供工作空间、网络空间、社交空间、共享空间，降低大众参与创新创业的成本和门槛。

2. 孵化培育创新型小微企业。适应小型化、智能化、专业化的产业组织新特征，推动分布式、网络化的创新，鼓励企业开展商业模式创新，引导社会资本参与建设面向小微企业的社会化技术创新公共服务平台，推动小微企业向“专精特新”发展，让大批创新活力旺盛的小微企业不断涌现。

3. 鼓励人人创新。推动创客文化进学校，设立创新创业课程，开展品牌性创客活动，鼓励学生动手、实践、创业。支持企业员工参与工艺改进和产品设计，鼓励一切有益的微创新、微创业和小发明、小改进，将奇思妙想、创新意识转化为实实在在的创业活动。

五、战略保障

实施创新驱动发展战略，必须从体制改革、环境营造、资源投入、扩大开放等方面加大保障力度。

(一) 改革创新治理体系

顺应创新主体多元、活动多样、路径多变的新趋势，推动政府管理创新，形成多元参与、协同高效的创新治理格局。

建立国家高层次创新决策咨询机制，定期向党中央、国务院报告国内外科技创新动态，提出重大政策建议。转变政府创新管理职能，合理定位政府和市场功能。强化政府战略规划、政策制定、环境营造、公共服务、监督评估和重大任务实施等职能。对于竞争性的新技术、新产品、新业态开发，应交由市场和企业来决定。建立创新治理的社会参与机制，发挥各类行业协会、基金会、科技社团等在推动创新驱动发展中的作用。

合理确定中央各部门功能性分工，发挥行业主管部门在创新需求凝炼、任务组织实施、成果推广应用等方面的作用。科学划分中央和地方科技管理事权，中央政府职能侧重全局性、基础性、长远性工作，地方政府职能侧重推动技术开发和转化应用。

构建国家科技管理基础制度。再造科技计划管理体系，改进和优化国家科技计划管理流程，建设国家科技计划管理信息系统，构建覆盖全过程的监督和评估制度。完善国家科技报告制度，建立国家重大科研基础设施和科技基础条件平台开放共享制度，推动科技资源向各类创新主体开放。建立国家创新调查制度，引导各地树立创新发展导向。

(二) 多渠道增加创新投入

切实加大对基础性、战略性和公益性研究稳定支持力度，完善稳定支持和竞争性支持相协调的机制。改革中央财政科技计划和资金管理，提高资金使用效益。完善激励企业研发的普惠性政策，引导企业成为技术创新投入主体。

探索建立符合中国国情、适合科技企业发展的金融服务模式。鼓励银行业金融机构创新金融产品，拓展多层次资本市场支持创新的功能，积极发展天使投资，壮大创业投资规模，运用互联网金融支持创新。充分发挥科技成果转化、中小企业创新、新兴产业培育等方面基金的作用，引导带动社会资本投入创新。

(三) 全方位推进开放创新

抓住全球创新资源加速流动和我国经济地位上升的历史机遇，提高我国全球配置创新资源能力。支持企业面向全球布局创新网络，鼓励建立海外研发中心，按照国际规则并购、合资、参股国外创新型企业 and 研发机构，提高海外知识产权运营能力。以卫星、高铁、核能、超级计算机等为重点，推动我国先进技术和装备走出去。鼓励外商投资战略性新兴产业、高新技术产业、现代服务业，支持跨国公司在中国设立研发中心，实现引资、引智、引技相结合。

深入参与全球科技创新治理，主动设置全球性创新议题，积极参与重大国际科技合作规则制定，共同应对粮食安全、能源安全、环境污染、气候变化以及公共卫生等全球性挑战。丰富和深化创新对话，围绕落实“一带一路”战略

构想和亚太互联互通蓝图，合作建设面向沿线国家的科技创新基地。积极参与和主导国际大科学计划和工程，提高国家科技计划对外开放水平。

(四)完善突出创新导向的评价制度

根据不同创新活动的规律和特点，建立健全科学分类的创新评价制度体系。推进高校和科研院所分类评价，实施绩效评价，把技术转移和科研成果对经济社会的影响纳入评价指标，将评价结果作为财政科技经费支持的重要依据。完善人才评价制度，进一步改革完善职称评审制度，增加用人单位评价自主权。推行第三方评价，探索建立政府、社会组织、公众等多方参与的评价机制，拓展社会化、专业化、国际化评价渠道。改革国家科技奖励制度，优化结构、减少数量、提高质量，逐步由申报制改为提名制，强化对人的激励。发展具有品牌和公信力的社会奖项。完善国民经济核算体系，逐步探索将反映创新活动的研发支出纳入投资统计，反映无形资产对经济的贡献，突出创新活动的投入和成效。改革完善国有企业评价机制，把研发投入和创新绩效作为重要考核指标。

(五)实施知识产权、标准、质量和品牌战略

加快建设知识产权强国。深化知识产权领域改革，深入实施知识产权战略行动计划，提高知识产权的创造、运用、保护和管理能力。引导支持市场主体创造和运用知识产权，以知识产权利益分享机制为纽带，促进创新成果知识产权化。充分发挥知识产权司法保护的主导作用，增强全民知识产权保护意识，强化知识产权制度对创新的基本保障作用。健全防止滥用知识产权的反垄断审查制度，建立知识产权侵权国际调查和海外维权机制。

提升中国标准水平。强化基础通用标准研制，健全技术创新、专利保护与标准化互动支撑机制，及时将先进技术转化为标准。推动我国产业采用国际先进标准，强化强制性标准制定与实施，形成支撑产业升级的标准群，全面提高行业技术标准和产业准入水平。支持我国企业、联盟和社团参与或主导国际标准研制，推动我国优势技术与标准成为国际标准。

推动质量强国和中国品牌建设。完善质量诚信体系，形成一批品牌形象突出、服务平台完备、质量水平一流的优势企业和产业集群。制定品牌评价国际标准，建立国际互认的品牌评价体系，推动中国优质品牌国际化。

(六)培育创新友好的社会环境

健全保护创新的法治环境。加快创新薄弱环节和领域的立法进程，修改不符合创新导向的法规文件，废除制约创新的制度规定，构建综合配套精细化的法治保障体系。

培育开放公平的市场环境。加快突破行业垄断和市场分割。强化需求侧创新政策的引导作用，建立符合国际规则的政府采购制度，利用首台套订购、普惠性财税和保险等政策手段，降低企业创新成本，扩大创新产品和服务的市场空间。推进要素价格形成机制的市场化改革，强化能源资源、生态环境等方面的刚性约束，提高科技和人才等创新要素在产品价格中的权重，让善于创新者获得更大的竞争优势。

营造崇尚创新的文化环境。大力宣传广大科技工作者爱国奉献、勇攀高峰的感人事迹和崇高精神，在全社会形成鼓励创造、追求卓越的创新文化，推动创新成为民族精神的重要内涵。倡导百家争鸣、尊重科学家个性的学术文化，增强敢为人先、勇于冒尖、大胆质疑的创新自信。重视科研试错探索价值，建立鼓励创新、宽容失败的容错纠错机制。营造宽松的科研氛围，保障科技人员的学术自由。加强科研诚信建设，引导广大科技工作者恪守学术道德，坚守社会责任。加强科学教育，丰富科学教育内容和形式，激发青少年的科技兴趣。加强科学技术普及，提高全民科学素养，在全社会塑造科学理性精神。

六、组织实施

实施创新驱动发展战略是我们党在新时期的重大历史使命。全党全国必须统一思想，各级党委和政府必须切实增强责任感和紧迫感，统筹谋划，系统部署，精心组织，扎实推进。

加强领导。按照党中央、国务院统一部署，国家科技体制改革和创新体系建设领导小组负责本纲要的具体组织实施工作，加强对创新驱动发展重大战略问题的研究和审议，指导推动纲要落实。

分工协作。国务院和军队各有关部门、各省(自治区、直辖市)要根据本纲要制定具体实施方案，强化大局意识、责任意识，加强协同、形成合力。

开展试点。加强任务分解，明确责任单位和进度安排，制订年度和阶段性实施计划。对重大改革任务和重点政策措施，要制定具体方案，开展试点。

监测评价。完善以创新发展为导向的考核机制，将创新驱动发展成效作为重要考核指标，引导广大干部树立正确政绩观。加强创新调查，建立定期监测评估和滚动调整机制。

加强宣传。做好舆论宣传，及时宣传报道创新驱动发展的新进展、新成效，让创新驱动发展理念成为全社会共识，调动全社会参与支持创新积极性。

全党全社会要紧密团结在以习近平同志为总书记的党中央周围，把各方面力量凝聚到创新驱动发展上来，为全面建成创新型国家、实现中华民族伟大复兴的中国梦而努力奋斗。

3、国务院关于深化制造业与互联网融合发展的指导意见

制造业是国民经济的主体，是实施“互联网+”行动的主战场。我国是制造业大国，也是互联网大国，推动制造业与互联网融合，有利于形成叠加效应、聚合效应、倍增效应，加快新旧发展动能和生产体系转换，前景广阔、潜力巨大。当前，我国制造业与互联网融合步伐不断加快，在激发“双创”活力、培育新模式新业态、推进供给侧结构性改革等方面已初显成效，但仍存在平台支撑不足、核心技术薄弱、应用水平不高、安全保障有待加强、体制机制亟需完善等问题。为进一步深化制造业与互联网融合发展，协同推进“中国制造 2025”和“互联网+”行动，加快制造强国建设，现提出以下意见。

一、总体要求

（一）指导思想。全面贯彻党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，按照国务院决策部署，牢固树立和贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，以激发制造企业创新活力、发展潜力和转型动力为主线，以建设制造业与互联网融合“双创”平台为抓手，围绕制造业与互联网融合关键环节，积极培育新模式新业态，强化信息技术产业支撑，完善信息安全保障，夯实融合发展基础，营造融合发展新生态，充分释放“互联网+”的力量，改造提升传统动能，培育新的经济增长点，发展新经济，加快推动“中国制造”提质增效升级，实现从工业大国向工业强国迈进。

（二）基本原则。

坚持创新驱动，激发转型新动能。积极搭建支撑制造业转型升级的各类互联网平台，充分汇聚整合制造企业、互联网企业等“双创”力量和资源，带动技术产品、组织管理、经营机制、销售理念和模式等创新，提高供给质量和效率，激发制造业转型升级新动能。

坚持融合发展，催生制造新模式。促进技术融合与理念融合相统一，推动制造企业与互联网企业在发展理念、产业体系、生产模式、业务模式等方面全面融合，发挥互联网聚集优化各类要素资源的优势，构建开放式生产组织体系，大力发展个性化定制、服务型制造等新模式。

坚持分业施策，培育竞争新优势。深刻把握互联网技术在不同行业、环节的扩散规律和融合方式，针对不同行业、企业融合发展的基础和水平差异，完善融合推进机制和政策体系，培育制造业竞争新优势。

坚持企业主体，构筑发展新环境。充分发挥市场机制作用，更好发挥政府引导作用，突出企业主体地位，优化政府服务，妥善处理鼓励创新与加强监管、全面推进与错位发展、加快发展与保障安全的关系，形成公平有序的融合发展新环境。

（三）主要目标。

到 2018 年底，制造业重点行业骨干企业互联网“双创”平台普及率达到 80%，相比 2015 年底，工业云企业用户翻一番，新产品研发周期缩短 12%，库存周转率提高 25%，能源利用率提高 5%。制造业互联网“双创”平台成为促进制造业转型升级的新动能来源，形成一批示范引领效应较强的制造新模式，初步形成跨界融合的制造业新生态，制造业数字化、网络化、智能化取得明显进展，成为巩固我国制造业大国地位、加快向制造强国迈进的核心驱动力。

到 2025 年，制造业与互联网融合发展迈上新台阶，融合“双创”体系基本完备，融合发展新模式广泛普及，新型制造体系基本形成，制造业综合竞争实力大幅提升。

二、主要任务

（四）打造制造企业互联网“双创”平台。组织实施制造企业互联网“双创”平台建设工程，支持制造企业建设基于互联网的“双创”平台，深化工业云、大数据等技术的集成应用，汇聚众智，加快构建新型研发、生产、管理和

服务模式，促进技术产品创新和经营管理优化，提升企业整体创新能力和水平。鼓励大型制造企业开放“双创”平台聚集的各类资源，加强与各类创业创新基地、众创空间合作，为全社会提供专业化服务，建立资源富集、创新活跃、高效协同的“双创”新生态。深化国有企业改革和科技体制改革，推动产学研“双创”资源的深度整合和开放共享，支持制造企业联合科研院所、高等院校以及各类创新平台，加快构建支持协同研发和技术扩散的“双创”体系。

（五）推动互联网企业构建制造业“双创”服务体系。组织实施“双创”服务平台支撑能力提升工程，支持大型互联网企业、基础电信企业建设面向制造企业特别是中小企业的“双创”服务平台，鼓励基础电信企业加大对“双创”基地宽带网络基础设施建设的支持力度，进一步提速降费，完善制造业“双创”服务体系，营造大中小企业合作共赢的“双创”新环境，开创大中小企业联合创新创业的新局面。鼓励地方依托国家新型工业化产业示范基地、国家级经济技术开发区、国家高新技术产业开发区等产业集聚区，加快完善人才、资本等政策环境，充分运用互联网，积极发展创客空间、创新工场、开源社区等新型众创空间，结合“双创”示范基地建设，培育一批支持制造业发展的“双创”示范基地。组织实施企业管理能力提升工程，加快信息化和工业化融合管理体系标准制定和应用推广，推动业务流程再造和组织方式变革，建立组织管理新模式。

（六）支持制造企业与互联网企业跨界融合。鼓励制造企业与互联网企业合资合作培育新的经营主体，建立适应融合发展的技术体系、标准规范、商业模式和竞争规则，形成优势互补、合作共赢的融合发展格局。推动中小企业制造资源与互联网平台全面对接，实现制造能力的在线发布、协同和交易，积极发展面向制造环节的分享经济，打破企业界限，共享技术、设备和服务，提升中小企业快速响应和柔性高效的供给能力。支持制造企业与电子商务企业开展战略投资、品牌培育、网上销售、物流配送等领域合作，整合线上线下交易资源，拓展销售渠道，打造制造、营销、物流等高效协同的生产流通一体化新生态。

（七）培育制造业与互联网融合新模式。面向生产制造全过程、全产业链、产品全生命周期，实施智能制造等重大工程，支持企业深化质量管理与互联网的融合，推动在线计量、在线检测等全产业链质量控制，大力发展网络化协同制造等新生产模式。支持企业利用互联网采集并对接用户个性化需求，开展基于个性化产品的研发、生产、服务和商业模式创新，促进供给与需求精准匹配。推动企业运用互联网开展在线增值服务，鼓励发展面向智能产品和智能装备的

产品全生命周期管理和服务，拓展产品价值空间，实现从制造向“制造+服务”转型升级。积极培育工业电子商务等新业态，支持重点行业骨干企业建立行业在线采购、销售、服务平台，推动建设一批第三方电子商务服务平台。

（八）强化融合发展基础支撑。推动实施国家重点研发计划，强化制造业自动化、数字化、智能化基础技术和产业支撑能力，加快构筑自动控制与感知、工业云与智能服务平台、工业互联网等制造新基础。组织实施“芯火”计划和传感器产业提升工程，加快传感器、过程控制芯片、可编程逻辑控制器等产业化。加快计算机辅助设计仿真、制造执行系统、产品全生命周期管理等工业软件产业化，强化软件支撑和定义制造业的基础性作用。构建信息物理系统参考模型和综合技术标准体系，建设测试验证平台和综合验证试验床，支持开展兼容适配、互联互通和互操作测试验证。

（九）提升融合发展系统解决方案能力。实施融合发展系统解决方案能力提升工程，推动工业产品互联互通的标识解析、数据交换、通信协议等技术攻关和标准研制，面向重点行业智能制造单元、智能生产线、智能车间、智能工厂建设，培育一批系统解决方案供应商，组织开展行业系统解决方案应用试点示范，为中小企业提供标准化、专业化的系统解决方案。支持有条件的企业开展系统解决方案业务剥离重组，推动系统解决方案服务专业化、规模化和市场化，充分发挥系统解决方案促进制造业与互联网融合发展的“粘合剂”作用。

（十）提高工业信息系统安全水平。实施工业控制系统安全保障能力提升工程，制定完善工业信息安全管理等政策法规，健全工业信息安全标准体系，建立工业控制系统安全风险信息采集汇总和分析通报机制，组织开展重点行业工业控制系统信息安全检查和风险评估。组织开展工业企业信息安全保障试点示范，支持系统仿真测试、评估验证等关键共性技术平台建设，推动访问控制、追踪溯源、商业信息及隐私保护等核心技术产品产业化。以提升工业信息安全监测、评估、验证和应急处置等能力为重点，依托现有科研机构，建设国家工业信息安全保障中心，为制造业与互联网融合发展提供安全支撑。

三、保障措施

（十一）完善融合发展体制机制。深入推进简政放权、放管结合、优化服务改革，放宽新产品、新业态的市场准入限制，加强事中事后监管，提升为企业服务的能力和水平，营造有利于制造业与互联网融合发展的环境。适应制造业与互联网跨界融合发展趋势，积极发挥行业协会和中介组织的桥梁纽带作用，

鼓励建立跨行业、跨领域的新型产学研用联盟，开展关键共性技术攻关、融合标准制定和公共服务平台建设。围绕新商业模式知识产权保护需求，完善相关政策法规，建设结构合理、层次分明、可持续发展的知识产权运营服务网络。

（十二）培育国有企业融合发展机制。鼓励中央企业设立创新投资基金，引导地方产业投资基金和社会资本，支持大企业互联网“双创”平台建设、创新创业孵化、科技成果转化和新兴产业培育。建立有利于国有企业与互联网深度融合、激发企业活力、积极开展“双创”的机制，完善国有企业内部创新组织体系和运行机制，探索引入有限合伙制，完善鼓励创新、宽容失败的经营业绩考核机制，研究建立中央企业创新能力评价制度，建立促进创新成果转让的收益分配、工资奖励等制度，对企业重要技术人员和经营管理人员实施股权和分红激励政策。

（十三）加大财政支持融合发展力度。利用中央财政现有资金渠道，鼓励地方设立融合发展专项资金，加大对制造业与互联网融合发展关键环节和重点领域的投入力度，为符合条件的企业实施设备智能化改造、“双创”平台建设运营和应用试点示范项目提供支持。充分发挥现有相关专项资金、基金的引导带动作用，支持系统解决方案能力提升和制造业“双创”公共服务平台建设。制造业与互联网融合发展相关工作或工程中涉及技术研发、确需中央财政支持的，通过优化整合后的科技计划（专项、基金等）统筹予以支持。创新财政资金支持方式，鼓励政府采购云计算等专业化第三方服务，支持中小微企业提升信息化能力。

（十四）完善支持融合发展的税收和金融政策。结合全面推开营改增试点，进一步扩大制造企业增值税抵扣范围，落实增值税优惠政策，支持制造企业基于互联网独立开展或与互联网企业合资合作开展新业务。落实研发费用加计扣除、高新技术企业等所得税优惠政策，积极研究完善科技企业孵化器税收政策。选择一批重点城市和重点企业开展产融合作试点，支持开展信用贷款、融资租赁、质押担保等金融产品和服务创新。鼓励金融机构利用“双创”平台提供结算、融资、理财、咨询等一站式系统化金融服务，进一步推广知识产权质押，创新担保方式，积极探索多样化的信贷风险分担机制。

（十五）强化融合发展用地用房等服务。支持制造企业在不改变用地主体和规划条件的前提下，利用存量房产、土地资源发展制造业与互联网融合的新业务、新业态，实行5年过渡期内保持土地原用途和权利类型不变的政策。鼓励有条件的地方因地制宜出台支持政策，积极盘活闲置的工业厂房、企业库房

和物流设施等资源，并对办公用房、水电、网络等费用给予补助，为致力于制造业与互联网融合发展的创业者提供低成本、高效便捷的专业服务。

（十六）健全融合发展人才培养体系。深化人才体制机制改革，完善激励创新的股权、期权等风险共担和收益分享机制，吸引具备创新能力的跨界人才，营造有利于融合发展优秀人才脱颖而出的良好环境。支持高校设置“互联网+”等相关专业，推进高等院校专业学位建设，加强高层次应用型专门人才培养。在重点院校、大型企业和产业园区建设一批产学研用相结合的专业人才培养基地，积极开展企业新型学徒制试点。结合国家专业技术人员知识更新工程、企业经营管理人才素质提升工程、高技能人才振兴计划等，加强融合发展职业人才和高端人才培养。在大中型企业推广首席信息官制度，壮大互联网应用人才队伍。

（十七）推动融合发展国际合作交流。积极发起或参与互联网领域多双边或区域性规则谈判，提升影响力和话语权。推动建立中外政府和民间对话交流机制，围绕大型制造企业互联网“双创”平台建设、融合发展标准制定以及应用示范等，开展技术交流与合作。结合实施“一带一路”等国家重大战略，运用丝路基金、中非发展基金、中非产能合作基金等金融资源，支持行业协会、产业联盟与企业共同推广中国制造业与互联网融合发展的产品、技术、标准和服务，推动制造业与互联网融合全链条“走出去”，拓展海外市场；提升“引进来”的能力和水平，利用全球人才、技术、知识产权等创新资源，学习国际先进经营管理模式，支持和促进我国制造业与互联网融合发展。

各地区、各部门要高度重视深化制造业与互联网融合发展工作，统一思想，提高认识，加大工作力度，切实抓好本意见实施。国家制造强国建设领导小组要统筹研究完善制造业与互联网融合发展推进机制，加强对重大问题、重大政策和重大工程的综合协调，部署开展督导检查，推动各项任务落实。各有关部门要按照职责分工，加强协同配合，做好指导协调，抓紧出台配套政策，完善相关规章制度，强化跟踪督查，及时帮助有关方面解决遇到的困难和问题。国家制造强国建设战略咨询委员会要充分发挥作用，组织开展基础性、前瞻性、战略性研究，为重大决策及相关工程实施提供咨询。各地区要结合实际建立健全工作机制，制定具体实施方案，加强考核评估，确保融合发展各项任务落到实处。

二、经济观察

1、50个城市主要食品平均价格变动情况（2016年5月1-10日）

图表 1 50个城市主要食品平均价格变动情况（2016年5月1-10日）

商品名称	规格等级	单位	本期价格 (元)	比上期价格 涨跌(元)	涨跌幅 (%)
大米	粳米	千克	6.27	0.01	0.2
面粉	富强粉	千克	6.06	0.00	0.0
面粉	标准粉	千克	4.89	-0.01	-0.2
豆制品	豆腐	千克	4.70	0.00	0.0
花生油	压榨一级	升	27.61	0.10	0.4
大豆油	5L 桶装	升	9.99	0.03	0.3
菜籽油	一级散装	升	13.81	0.03	0.2
猪肉	猪肉后臀尖	千克	31.91	0.42	1.3
猪肉	五花肉	千克	32.70	0.34	1.1
牛肉	腿肉	千克	66.81	-0.08	-0.1
羊肉	腿肉	千克	59.68	-0.04	-0.1
鸡	白条鸡	千克	21.89	-0.03	-0.1
鸡	鸡胸肉	千克	20.89	0.00	0.0
鸭	白条鸭	千克	18.19	-0.03	-0.2
鸡蛋	散装鲜鸡蛋	千克	9.08	-0.02	-0.2
活鲤鱼	--	千克	15.36	0.00	0.0
活草鱼	--	千克	16.04	0.13	0.8
带鱼	--	千克	34.06	0.03	0.1
大白菜	--	千克	3.19	-0.24	-7.0
油菜	--	千克	4.64	-0.25	-5.1
芹菜	--	千克	6.37	-0.22	-3.3
黄瓜	--	千克	4.34	-0.55	-11.3
西红柿	--	千克	7.08	-0.73	-9.4
豆角	--	千克	9.15	-1.78	-16.3
土豆	--	千克	6.13	0.01	0.2
苹果	富士苹果	千克	11.09	0.01	0.1
香蕉	国产	千克	6.35	-0.04	-0.6

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

2、流通领域重要生产资料市场价格变动情况（2016年5月1-10日）

图表 2 流通领域重要生产资料市场价格变动情况（2016年5月1-10日）

产品名称	单位	本期价格(元)	比上期价格涨跌(元)	涨跌幅(%)
一、黑色金属				
螺纹钢(Φ16-25mm, HRB400)	吨	2758.8	-218.0	-7.3
线材(Φ6.5mm, HPB300)	吨	2853.4	-177.3	-5.9
普通中板(20mm, Q235)	吨	2885.9	-175.2	-5.7
热轧普通薄板(3mm, Q235)	吨	3044.6	-198.2	-6.1
无缝钢管(219*6, 20#)	吨	3343.3	-4.7	-0.1
角钢(5#)	吨	2804.1	-139.3	-4.7
二、有色金属				
电解铜(1#)	吨	36612.3	-900.8	-2.4
铝锭(A00)	吨	12500.3	-151.7	-1.2
铅锭(1#)	吨	13020.0	-237.9	-1.8
锌锭(0#)	吨	14877.7	-165.7	-1.1
三、化工产品				
硫酸(98%)	吨	219.2	-10.8	-4.7
烧碱(液碱, 32%)	吨	575.8	32.0	5.9
甲醇(优等品)	吨	1888.9	13.0	0.7
纯苯(石油苯, 工业级)	吨	5181.7	103.1	2.0
苯乙烯(一级品)	吨	8158.3	-65.3	-0.8
聚乙烯(LLDPE, 7042)	吨	8909.0	-266.4	-2.9
聚丙烯(T30S)	吨	7075.2	-97.3	-1.4
聚氯乙烯(SG5)	吨	5310.6	-64.4	-1.2
顺丁胶(BR9000)	吨	11539.2	-220.8	-1.9
涤纶长丝(FDY150D/96F)	吨	7470.8	-47.1	-0.6
四、石油天然气				
液化天然气(LNG)	吨	2877.4	-73.6	-2.5
液化石油气(LPG)	吨	2905.7	29.6	1.0
汽油(97#)	吨	7191.2	118.3	1.7
汽油(93#)	吨	5698.0	25.6	0.5
柴油(0#)	吨	4400.1	46.1	1.1
石蜡(58#半)	吨	6478.3	83.3	1.3
五、煤炭				
无烟煤(2号洗中块)	吨	824.2	0.0	0.0
普通混煤(4500大卡)	吨	310.0	0.0	0.0
山西大混(5000大卡)	吨	350.0	0.0	0.0
山西优混(5500大卡)	吨	390.0	0.0	0.0
大同混煤(5800大卡)	吨	410.0	0.0	0.0
焦煤(1/3焦煤)	吨	550.0	22.9	4.3
焦炭(二级冶金焦)	吨	896.1	112.2	14.3
六、非金属建材				

复合硅酸盐水泥 (P. C32. 5R 袋装)	吨	248.2	4.6	1.9
普通硅酸盐水泥 (P. 042. 5 散装)	吨	247.0	3.7	1.5
浮法平板玻璃 (4. 8-5mm)	吨	1176.6	7.9	0.7
七、农产品				
稻米 (粳稻米)	吨	4353.1	0.0	0.0
小麦 (国标三等)	吨	2468.0	-0.9	0.0
玉米 (黄玉米二等)	吨	1814.3	-8.4	-0.5
棉花 (皮棉, 白棉三级)	吨	12282.1	58.6	0.5
生猪 (外三元)	千克	20.9	0.5	2.5
大豆 (黄豆)	吨	3722.2	75.1	2.1
豆粕 (粗蛋白含量 \geq 43%)	吨	2712.5	62.0	2.3
花生 (油料花生米)	吨	8738.9	55.6	0.6
八、农业生产资料				
尿素 (小颗粒)	吨	1451.0	-29.7	-2.0
复合肥 (硫酸钾复合肥)	吨	2360.0	0.0	0.0
农药 (草甘膦, 95%原药)	吨	17250.0	0.0	0.0
九、林产品				
人造板 (1220*2440*15mm)	张	49.4	0.0	0.0
纸浆 (漂白化学浆)	吨	4246.3	8.1	0.2
瓦楞纸 (高强)	吨	2539.0	-15.0	-0.6

数据来源: 国家统计局、中商产业研究院

3、2016年4月份70个大中城市住宅销售价格变动情况

与上月相比, 70个大中城市中, 价格下降的城市有5个, 上涨的城市有65个。环比价格变动中, 最高涨幅为5.8%, 最低为下降0.5%。

与上年同月相比, 70个大中城市中, 价格下降的城市有23个, 上涨的城市有46个, 持平的城市有1个。4月份, 同比价格变动中, 最高涨幅为63.4%, 最低为下降3.2%。

图表 3 2016年4月70个大中城市新建住宅价格指数

城市	新建住宅价格指数			城市	新建住宅价格指数		
	环比	同比	定基		环比	同比	定基
	上月 =100	上年同 月=100	2015 年 =100		上月 =100	上年同 月=100	2015年 =100
北京	102.7	118.3	114.5	唐山	99.9	98.8	99.1
天津	102.6	109.5	108.5	秦皇岛	100.3	99.4	99.6
石家庄	100.9	103.8	103.2	包头	100.3	98.6	98.9
太原	99.9	102.0	101.4	丹东	100.4	96.9	97.4
呼和浩特	100.2	99.9	100.0	锦州	99.5	96.8	97.3
沈阳	100.9	101.0	100.8	吉林	100.7	99.6	99.9
大连	100.8	100.1	100.0	牡丹江	100.2	98.5	98.7
长春	100.2	100.3	100.3	无锡	102.8	105.3	105.2
哈尔滨	99.8	101.1	100.8	扬州	100.4	101.5	101.6
上海	103.1	128.0	121.4	徐州	100.9	101.9	101.9
南京	104.1	121.3	118.7	温州	100.4	103.7	102.7
杭州	103.0	114.7	112.0	金华	100.4	103.1	102.4
宁波	101.1	108.2	106.4	蚌埠	100.8	99.2	99.8
合肥	105.7	117.5	116.7	安庆	100.5	100.7	100.6
福州	102.9	111.0	110.0	泉州	100.9	101.8	101.9
厦门	105.2	121.5	119.7	九江	101.0	101.5	101.6
南昌	101.4	107.0	106.1	赣州	101.2	101.8	102.1
济南	101.1	104.3	103.8	烟台	100.4	100.8	101.0
青岛	101.2	102.6	102.4	济宁	100.1	98.3	99.0
郑州	101.3	106.7	105.5	洛阳	100.6	99.7	99.8
武汉	102.0	109.1	107.9	平顶山	100.1	100.9	100.8
长沙	101.6	103.4	103.3	宜昌	100.3	100.2	100.4
广州	102.4	117.4	113.2	襄阳	100.1	98.1	98.8
深圳	102.3	162.4	138.3	岳阳	100.5	98.5	99.4
南宁	101.1	104.6	104.2	常德	100.1	98.9	99.2
海口	100.4	101.4	101.2	惠州	103.3	106.4	106.1
重庆	100.4	102.9	102.6	湛江	100.4	98.1	98.8
成都	100.6	103.0	102.1	韶关	100.6	101.0	101.5
贵阳	100.7	101.5	101.3	桂林	100.5	99.2	99.4
昆明	100.8	99.3	99.9	北海	100.3	101.1	100.9
西安	100.4	101.6	101.1	三亚	99.9	100.0	100.0
兰州	100.4	101.1	101.1	泸州	100.5	100.5	100.5
西宁	100.5	98.4	99.3	南充	100.6	98.8	99.6
银川	100.7	98.8	99.3	遵义	100.1	99.5	99.7
乌鲁木齐	100.2	98.5	98.6	大理	100.2	98.9	99.2

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

三、投资市场

1、挂牌猛增：2000 多万或是新三板壳资源的顶峰价了

新三板市场的壳资源至少 2000 万起。有的只净壳费一项就超过 2000 万，再加上 200 万的财务顾问费以及居间费，壳资源直追 3000 万。不过相对于年初，壳价格已有所下降。

截至 5 月 18 日，新三板挂牌数量达到 7308 家，年底将突破万家。新三板每月以数百家的数量增加。新增挂牌数量最多达到 744 家。上个月，新增挂牌数量达到了 596 家。

目前在中概股回归国内市场受到限制之下，新三板或成为了中概股回归的新方向。例如，正在纳斯达克退市的世纪佳缘，正是通过与新三板企业百合网进行合并，曲线实现回归国内市场。再者，部分中概股盈利要求不满足 A 股市场，新三板也成为了其当前最好的选择。

中概股受限是否又会给新三板壳资源带来市场？新鼎资本董事长张弛不这么认为。“新三板年底会突破万家，中概股也就二三百家，完全消化的了，所以新三板的壳不会太值钱。”张弛表示。

不过，不可否认的是，新三板壳资源依然有市场。张弛表示，壳有很多用途，比如一些创新型企业、不规范的，或者只是希望部分股权上市的，都可以通过借壳。

张弛进一步解释，一是规模小的中概股回归比较着急可能会选择在新三板市场借壳；二是一些能源类、互联网、餐饮类企业财务极其不规范，若自身实现规范需要较长时间，为此选择借壳可以快速实现挂牌；三是一些条件不满足要求，比如南孚电池借壳挂牌新三板，实际控制人发生变更，按照股转系统要求需要等一段时间才能申请挂牌，为了快速挂牌就会选择借壳。

“新三板壳资源还是有市场，因为有需求。但是并不是所有的壳都有价值。一般情况下流通比例高、挂牌时间长的壳比较有价值。”不过，张弛认为，“2000

多万应该不会太涨了，也就这个价格。基本上处于供需平衡，未来可能还会降。”

2、兜售壳资源也曾现“天价” 壳生意退潮后概念股下跌

今年3月份以来，大批中介机构投身市场找壳，在找壳的大潮中，壳公司也坐地起价，有的壳费一天涨价一亿元，甚至有人在私募圈一次性甩出9个壳公司的资料，不但要求苛刻，而且还对注入资产有要求。

但这种疯狂没有持续多久，一则关于跨界定增被叫停的传言使得壳资源个股应声下跌，“壳疯狂”也受到了证监会的关注，此后壳生意退潮。近日又有中介在私募圈发布了6家壳资源信息，这些壳公司放低了身段，有的对注入的资产没有要求，其中有2家公司对壳费没有要求了。

资本掮客私募圈兜售壳资源

此前，随着中概股的回归预期升温，壳资源越来越抢手，而且壳费一天一个价。

在壳资源利益链中，涉及买壳方、卖壳方、资本中介三方面的利益集团。其中在买壳方，各路资本疯狂找“壳”之际，很多私募微信群中都有人在不断打探“谁有壳资源”，而且还许诺巨额中介费。

“壳费”本质是壳公司控制人从借壳中获得的利益，是转让壳公司控制权的隐性对价。

对于卖壳方来说，则是坐地起价，其中一家公司是主板非ST个股，市值37亿元左右，大股东占股30%左右，净资产10亿左右，负债率低于20%，交易方式为壳资源费8.5亿元+市场方式收购25%股份，总资金需求大约18亿元。这家公司出售25%的股份，壳费就占据了总费用近一半。

据不完全统计，年初至今，以协议转让方式完成交易控股权转让的案例高达12例。在这些上市公司“易主”案例中，一些毫无名气的资本玩家也开始粉墨登场，频频出手拿下大量股权。

在私募人士看来，这些资本新面孔纷纷抢先“摘壳”，归根到底还是围绕壳资源利益链的博弈。尽管近期接盘方没有太深的背景，但其在“摘壳”过程中

的表现却毫不逊色。

实际上超过八成案例有着明面上的溢价，此外还有一些方案中，原实际控制人不会一次出让所有股权，而是保留一些，等待后续新主资本运作后，享受股价上涨带来的超额收益。

壳生意退潮 借壳概念股缩水

5月6日，证监会对“叫停中概股借壳”的传言做出回应：按照现行法律法规，近3年已有5家在海外上市的红筹企业实现退市后，通过并购重组回到A股上市。市场对此提出了一些质疑，认为这类企业回归A股市场有较大的特殊性，境内外市场的明显价差、壳资源炒作等现象应当予以高度关注。

市场对中概股回归的预期正在经历调整，而正在谋求回归的中概股对壳市值规模的容忍程度，助长了“壳”价的全面上涨。当市场调整了对其回归的预期，同时受到影响的还有身背“壳概念”的A股上市公司。

此外对于市场出现“跨界定增被叫停”的传言，证监会表示“目前再融资和并购重组相关规定和政策没有任何变化”，但传言的出现却导致了市场对跨界定增，乃至跨界并购模糊的政策预期。与此同时，一些上市公司仓促变更或者声明行业属性。例如恒信移动变更并购项目所属行业、宝通科技申请变更行业，世纪华通发布所属行业说明等公告。

壳资源的炒作游戏终于开始退潮。两家涉及百亿规模以上的中概股回归并购重组方案的上市公司，都出现了大幅下跌。其中截至5月17日，综艺股份的股价11.25元，已经低于其并购重组方案中发行股份购买资产的发行价12.2元；而5月4日刚刚复牌的万里股份虽然有过三个涨停，股价一度升至46.77元/股，但截至5月17日股价已经跌回30.51元/股。

2016年以来，通过协议转让控股权的上市公司中，除了嘉凯城在复牌后出现了大幅上涨，其他公司股价均出现了不同程度的下跌，其中六家公司目前股价已经低于协议转让价。其中，深圳惠程溢价率为114%，此前转让价格为19.02元，截至5月17日公司股价为12.49元；此外栋梁新材在转让时溢价218%，转让价格为32.49元，截至5月17日收盘价为14.56元。

有意思的是，此前中介兜售壳资源过程中大肆提高壳费，在最高峰的时候，

曾出现过壳费一天加价一亿元的神话，而且对借壳方的要求很苛刻，对注入的资产还有硬性要求。但是在壳炒作退潮之后，卖壳方的要求少了，甚至提出无壳费。炒壳卖壳的隐形市场，正在迅速降温。

3、新三板 Pre-IPO 套利风险起底：100 多家新三板挂牌企业发布 IPO 辅导公告

经受理的 IPO 申请企业中，超过 700 家企业在排队等待审核，其中近一半的企业准备登陆创业板。

以现有的发行速度来看，新三板因拟转板而接受辅导公司也加入 IPO 队列后，是否会对现在已经大量排队的企业造成压力还有待明确。

每经投资宝注意到，目前部分新三板挂牌企业虽然已经在接受辅导，但可能还没有准备好 IPO，所以投资者需要仔细甄别。

流动性风险不能忽视

投资 Pre-IPO 项目，在相关挂牌标的未成功 IPO 前，新三板市场流动性缺乏是投资者必须面对的问题。

当前参与新三板市场投资主要有两种方式：其一是直接参与挂牌企业的定增；其二是直接从二级市场买入。由于定增主要面对的是机构投资者，因此对绝大多数个人投资者而言，主要还是通过二级市场买入。

据股转系统公开信息显示，今年 5 月 3 日-6 日，新三板三天做市交易的总成交额为 16.91 亿元，尚不及创业板的很多个股。面对数千家公司，交易又不活跃，投资者该如何选择呢？

可选择具有较多做市商，以及具有较强资本运作能力的公司。假如一家挂牌企业虽然没有 IPO，但仍有较强的被并购预期，那么券商也会有较强的接盘意愿。

对于新三板投资来说，无论是短期还是长期，流动性缺乏都是很大的隐患。对于 Pre-IPO 投资来说，由于投资周期较长。如果在启动上市前想要退出，流动性偏低会导致退出困难。

“流动性会导致新三板市场大量企业谋求 IPO，这在一定程度上加大了优质项目的选择难度”。

创新层的推出会在一定程度上缓解新三板的流动性问题。但是如果不降低门槛，流动性问题不会从根本性上得到解决。

时间风险难规避

首创证券投行部副总甘霖告诉每经投资宝，新三板 PreIPO 项目主要的风险就是时间风险。首先，随着时间的推移，市场的不确定性导致企业的盈利能力发生变化，从而影响到 IPO 的核准；其次，上市后锁定期长。IPO 后，之前已发行的股份，自公司股票在交易所上市之日起十二个月内不得转让。加上 Pre-IPO 项目的投资可能会高于其实际价值，若二级市场表现不佳，再加上可能面临的盈利能力下降，这些可能会造成解禁时获利不达预期，或退出的推迟。

合纵科技 2007 年挂牌新三板，2010 年 1 月开启 IPO 上市之路，这一路饱经沧桑，两度被证监会否决，直到 2015 年 6 月才正式登陆创业板。整个 IPO 之路前前后后算起来有五年之久。而世纪瑞尔、北陆药业的 IPO 则经历了两到三年的等待。

当然，也可以通过其他方式登录 A 股。九鼎投资于 2014 年 4 月在新三板挂牌，2015 年 5 月收购中江集团 100% 股权，在主板市场上间接持有了 72% 的中江地产股权，之后再通过定增和收购，将 PE 业务注入上市公司中江地产，并在 2015 年底更名为九鼎投资，距离其新三板挂牌也不过一年多的时间。

挂牌新三板后，IPO 成功的几率远远大于过去的冲锋式排队 IPO。在新三板市场来一次最后的“补血”，也可以让企业远比直接 IPO 走得更远。

除时间风险外，投资者可能还面临其他的风险。

东兴证券场外市场部负责人汤荣春表示，为了实现从新三板到 IPO 的跨越，有些公司单方面追求短期内的高成长性，而过度消耗了未来的盈利能力，类似于杀鸡取卵；或为了短期内取得资金，而用较高估值融资，最后不能实现业绩承诺而导致投资者对公司丧失信心，进而影响公司市值表现；或在挂牌中不遵守监管规则，受到监管部门的处罚。

此外，对于一些在新三板表现不俗的挂牌企业来说，尤其是稀缺的行业龙头，转板意义可能并不大。未来随着新三板的政策红利逐步释放、交易方式逐步放开、投资者门槛逐步降低，大部分能够在主板、创业板实现的功能，在新三板也将逐步实现。

4、“资管八条”：不得向投资者承诺保本 10 倍杠杆资管类产品将绝迹

中国证券投资基金业协会下发《证券期货经营机构落实资产管理业务“八条底线”禁止行为细则（修订征求意见稿）》。不少业内人士称，修改后的征求意见稿在弥补了此前文件的漏洞的基础上，还加强了多项条款的监管边界，严控资管杠杆。

严控资管杠杆比例

此次修改版的征求意见稿，与 2015 年 3 月份公布的版本相比，最大的变化在于新细则对资产管理计划杠杆倍数进行了严格的限制；明令禁止“向投资者宣传预期收益率”；同时再次重申不得为配资提供便利。

受前期股票市场异常波动影响，征求意见稿中对资管杠杆的明确控制，成为此次修改的最大亮点。新规要求资产管理计划不得违反杠杆设计与风险收益相匹配的原则。

其中不得存在：股票类、混合类资产管理计划的杠杆倍数超过 1 倍；为管理符合规定的员工持股计划设立的股票类资产管理计划的杠杆倍数超过 2 倍；期货类、固定收益类、非标类资产管理计划的杠杆倍数超过 3 倍；其他类资产管理计划的杠杆倍数超过 2 倍。与 2015 年 3 月份的版本相比，杠杆倍数被明显收紧。去年的版本对结构化的分级资管计划仅要求杠杆倍数不得超过 10 倍。

同时，针对资金池“滚动发行、集合运作、期限错配、分离定价”的特征，征求意见稿在原有表述的基础上作了进一步细化，增加了“资产管理计划未实际投资，仅以后期投资者资金兑付前期投资者本金和收益”、“资产管理计划所投资产不能按时兑付，通过开放参与退出或滚动发行等方式由后期投资者承担风险”等禁止行为，重点防范类似“庞氏骗局”的资金池产品。

明确监管边界

据了解，本次征求意见稿的总体架构，与 2015 年 3 月份公布的《细则》保持不变。内容由之前的十三条增加为十六条，其中新增条款五条，合并原有条款四条为两条。

新增一：资产管理业务不得从事违法证券期货业务活动或者为违法证券期货业务活动提供交易便利。主要从账户实名制、账户控制权、外接交易系统以及设立伞形资管产品四个方面禁止资产管理计划为违法证券期货业务活动提供服务或便利。

据介绍，这一条内容主要针对此前部分资产管理计划，存在外接具备分仓功能的信息技术系统，以及违规设立子账户、分账户、虚拟账户、伞形资管产品等行为。

新增二：资产管理人不得违规聘请第三方机构担任资产管理计划的投资顾问。针对部分资产管理计划存在未充分披露聘请投资顾问信息、投资顾问条件要求不统一、投资顾问权责不清晰、投资顾问费用不规范等问题，征求意见稿对此进行明确限定。

值得注意的是，《征求意见稿》明确禁止个人担任投资顾问，同时禁止投资顾问及其关联方以其自有资金投资于结构化资产管理计划，以明晰投资顾问与投资者之间的角色定位，防范潜在的利益冲突。

规范资管销售推介行为主要表现在：

一是禁止销售人员变相向非合格投资者募集资金，即禁止通过多人拼凑或短期借贷凑足最低投资资金方式销售资产管理计划；

二是禁止变相扩大投资者人数，即禁止通过设立多个投资标的完全相同的同类型资产管理计划变相突破 200 人限制；

三是禁止资产管理计划向投资者宣传预期收益率，包括不得口头宣传产品预期收益，不得在推介材料、资管合同等文字材料中写有“预期收益”、“预计收益”等字样；

四是禁止资产管理计划以任何方式向投资者承诺本金不受损失或者承诺最低收益，明确资产管理计划名称中不得出现“保本”字样，资产管理合同及销售材料中不得存在包含保本保收益内涵的表述。

5、IPO 上会节奏放缓 每周上会企业减至 4 家

中国证监会主板发行审核委员会 2016 年第 77 次发审委会议于 5 月 18 日召开，其中吉林省西点药业科技发展股份有限公司首发申请未获通过，成为今年以来第三家 IPO 被否的企业。2016 年以来整体过会率仍处高位，但防止“带病上市”依然是监管重点。值得注意的是，近两月来，每周的上会企业数量已从 6 家缩减至 4 家，上会节奏出现放缓特征。

每周上会企业减至 4 家

根据相关安排，5 月 20 日，证监会主板发行审核委员会将召开 2016 年第 81 次和第 82 次发行审核委员会工作会议，分别审议南京中油恒燃石油燃气股份有限公司首发申请和宁波银行可转债申请，创业板发行审核委员会将同日召开 2016 年第 32 次发行审核委员会工作会议，审议吉林科龙建筑节能科技股份有限公司首发申请。

监管层或在根据市场情况调节上会节奏。“2016 年前 3 月，IPO 审核进程提速，问询更加细化。但进入 4 月和 5 月后，企业上会速度出现了一定程度放缓，上会数量也出现一定缩减。”

今年 1-3 月，每周有 6 家及 6 家以上的企业上会，但 4 月以来，每周的上会企业数已经缩减至 4 家。这或意味着，市场预期注册制改革暂缓，股市平稳健康发展市场诉求渐强，恢复市场融资功能需一步步推进。

防止带病上市

从今年 IPO 审核通过率来看，还是比较高的。尤其是上海锦和“不幸”成为 2016 年首家被否的 IPO 申请企业之前，2016 年 IPO 的过会率达到 100%，这使得今年以来被否的 IPO 项目格外显眼。

根据证监会最新公告，在目前召开的主板发行审核委员会会议上，宁波天龙电子股份有限公司(首发)获通过，而吉林省西点药业科技发展股份有限公司

首发申请未获通过。

对于公司未获通过的原因，发审委会议主要提出了若干询问问题。

其一是请发行人代表针对发行人主要产品利培酮口腔崩解片(可同)的专利技术使用事宜进一步说明；其二是请发行人代表进一步说明报告期内各年度发行人的经销商变化数量较多的原因，是否对发行人的销售和经营产生不利影响；其三是请发行人代表进一步说明报告期各期发行人与可比公司分产品的毛利率对比情况，并结合发行人产品特点说明发行人毛利率远高于同行业公司平均水平的原因；最后，要求保荐代表人进一步说明对销售费用中业务推广费的内部控制制度运行有效性和是否存在商业贿赂问题的核查情况。

这已经成为今年第三家被否的 IPO 项目。根据统计数据，2016 年以来，已经先后出现上海锦和及汉光科技两家公司首发申请未获通过。此外，还有华迈燃气和辰欣药业等公司被证监会取消审核。

不排除部分公司在知识产权、内部控制和公司治理方面仍存在瑕疵。多处轻伤和部分重伤集于一身，“带病上市”是一定过不了会的。倘若筹备多年，花费了大量人力、物力、财力，最后还上不了市，这对公司和投行来说都是一种损失。

从今年被否的 IPO 项目来看，发审委对公司可能隐藏的内部控制隐患较为重视，这说明，未来 IPO 在信息披露方面的要求将越来越高。

6、私募机构持有新三板股票已涨到 1474 亿元

周四，全国股转系统发布私募基金投资者问答，在欢迎私募基金投资新三板的同时，也呼吁个人投资者分辨非法私募募资行为，维护自身权益。这是自去年原始股炒作以来，股转公司首次就场外的投资者保护进行发声。

股转公司在问答中表示，各类私募股权基金和创业投资基金的快速发展，对服务实体经济和支持创新创业等发挥了积极作用。全国股转系统一直以来欢迎符合监管要求的私募基金和产品投资于新三板市场。

在私募行业发展中，也存在公开或变相公开宣传、突破合格投资者标准、甚至以私募为名进行非法集资、挪用客户资金等违法违规问题，严重侵害了投

投资者合法权益，影响了行业的健康发展。

在新三板，尤其在挂牌前场外市场，私募基金向社会公众兜售原始股权的案例屡屡被曝光。这些私募机构往往针对非合格投资者，许诺投资标的挂牌后有数倍的回报，即使未按时挂牌也有远超银行利率的固定回报。

原始股投资到底靠不靠谱要看基金管理机构的专业能力，优质的企业和合格正规的机构不会担心募资问题，只有实力不行的才可能走法律边缘，向不合格投资者兜售原始股，本身就是违规行为，更不用说保证承诺的回报。

投资金额不足 100 万元不能单独作为基金的 LP，只能和其他零散的投资额捆绑在一起由基金机构代持，不可能进入公司的股东名册，也就不能自主处理股份，就算公司已经挂牌，也不能交易，或者只能卖给大股东，由公司定价和回购。

新三板市场是全新的市场，投资者不能用沪深交易所的眼光看待，需要下功夫重新学习交易、发行规则。市场按照买者自负原则，风险防范永远是第一位。

新三板对个人投资者设置了 500 万元金融资产的门槛，是投资者保护的主要手段。不过，非合格个人投资者绕开规则借助私募基金进入新三板市场却处在监管的模糊地带，让非法股权投资活动有了可乘之机。股转公司在问答中呼吁投资者通过中国基金业协会官方网站查询私募基金信息，尽可能减少信息的不对称和投资中的盲目、冲动。

随着监管的加强，私募基金在新三板新增融资参与比例有所下滑，但仍然是市场的主要参与者。据股转公司统计，从去年底到今年一季度末，在基金业协会备案的私募机构持有新三板挂牌股票从 600 亿元增加到 1474 亿元，增幅 146%，占全市场市值的比例从 2.44% 增加到 5.1%，参与新三板市场的深度在不断提高。

7、互金协会闭门会部署专项整治 部分平台弱化 P2P 业务谋转型

5 月 19 日上午，中国互联网金融协会召开了与部分地方协会负责人的座谈会。据悉，本次会议主要为听取地方性互联网金融协会有关工作意见和建议，加强协调，达成共识，形成合力，引导地方协会按照中央统一部署开展相关工

作。

据介绍，当天出席会议的人员分别包括协会领导和相关部门负责人、部分人民银行分支机构负责人以及部分地方协会负责人。

互金协会闭门会部署专项整治 部分平台弱化 P2P 业务谋转型

出席当天会议的地方协会负责人主要来自长三角、珠三角等互联网金融发达地区，分别包括北京、上海、广州、深圳、江苏、浙江 6 个地区的地方互金协会负责人。同时，包括北京、广州、深圳等地在内的部分人民银行分支机构负责人也出席了当天的会议。

当天会议的主要内容是通报国务院专题会议和 4 月 14 日全国互联网金融专项整治工作部署动员电视电话会议精神，以及协会关于贯彻落实国务院互联网金融专项整治工作安排意见，听取人民银行分支机构及地方协会有关工作意见，提出如何发挥地方协会自律组织作用的工作建议。

据了解，互金协会会长李东荣对此十分重视，全程出席了当天上午的会议。此外，互金协会主要业务部门工作人员亦列席了会议。

据透露，互金协会即将建立举报和“重奖重罚”制度，官网也即将上线，届时，官网将设立的互联网金融举报平台，除了给到互联网金融消费者一个举办的窗口外，一些较大规模的非法集资案件，也需要群众提供线索侦破案件。

为规范互联网金融行业发展，促进从业机构熟悉相关政策法规和自律管理规范，防范和控制互联网金融风险，互金协会将于 5 月 29 日在北京举办互联网金融从业机构高管系列培训（第一期）。

据悉，该期培训将由中国金融教育发展基金会协办，培训内容主要包括互联网金融政策法规、互联网金融创新与监管、互联网金融刑事法律责任、互联网金融自律管理规范。

此外，该期培训还将邀请有关政府部门、高校学者和专家进行授课。培训规模约 100 人，每家从业机构限一名高级管理人员参加。

8、网络大电影决胜之道：创意营销、IP 版权、众筹、渠道

2015 年，中国电影票房突破 440 亿元。耀眼数字让人们对未来电影行业的发展充满了期待，甚至有人断言中国电影已经开启井喷式发展的序幕，未来的中国电影将迎来飞速发展的重要机遇期。光鲜亮丽的数字背后依然掩盖不住大多数人的失落，院线电影始终是少数人才能玩得起的金钱游戏，一些小成本、低制作的电影被拒之门外。

中国电影泾渭分明的态势日渐突出，电影市场两极分化的格局日渐明显。一些怀揣着电影梦想的青年导演被院线电影拒之门外，整个电影市场繁华的背后透露出难以掩盖的缺陷，制作成本不断攀升、影片质量有待提升、小成本电影运作艰难成为行业发展的“心病”。

“互联网+”时代的到来为中国电影朝着更深更广的方向发展提供了契机，以《全金属裂痕》、《爱爱囧死之魔性校园》、《儿童总裁》为代表的网络大电影开始走进人们的视野。网络大电影在经历了短暂的萌芽期后，呈现出井喷式的发展态势。肇始于 2014 年的网络大电影，经历了短短一年的发展后，2015 年，全网发行的网络大电影便接近 700 部，分账收益更是在 3000 万以上。

根据爱奇艺最新公布的数据显示，2016 年全网发行的网络大电影有望达到 2200 部，其中，分账超百万的影片数量将会超过 200 部，比 2015 年增长近 6 倍。投资规模达到 500-1000 万的网络大电影也将会在 2016 年出现。2016 年，网络大电影将会发展成为一个拥有十亿市场规模的风口行业。未来的 12 至 18 个月被看作是网络大电影发展的重要窗口期。

网络大电影的飞速发展让视频平台看到了这其中蕴藏着的无尽商机，更让广大怀揣着电影梦的年轻人看到了一个实现电影梦的绝佳机会。网络大电影已经成为激发新生代年轻人实现电影梦想的巨大引擎，更成为互联网时代“屌丝经济”的鲜明代表。

得屌丝者得天下，“小米模式”正在网大印证

雷军当年一手将小米打造成为家喻户晓的品牌，其中一个很重要的原因就是牢牢抓住了中国日益庞大的屌丝群体。以相对低价推出相对高端且功能强大的硬件产品，迅速抢占市场，后续再通过软件的迭代升级和硬件上的更新换代来延长产品线带来的“长尾效应”，从而达到从多个角度，不同阶段盈利的效果，

这便是所谓的“小米模式”。

目前，“小米模式”正在网络大电影上得到印证。网络大电影为广大被院线电影拒之门外的怀揣着导演梦想的年轻人提供了一个实现梦想的机会。而这一群体基本上属于中国电影市场上两极分化的“二元结构”中的相对低端的部分。如何最大限度地满足这一群体需求，助力他们通过网络大电影实现自己的电影梦，如何激发这一群体的创作热情成为未来网络大电影能否实现快速发展的关键。

正所谓得屌丝者得天下，网络大电影同样如此。如果抓住了电影市场上占据较大份额，但却一直被排挤在院线电影之外的生产者群体，就等于抓住了牵动整个电影市场，特别是以互联网为传播媒介的电影市场未来发展的关键。仔细观察网络大电影市场，我们不难看出，网络大电影正走在一条类似于以网络小说为代表的网络原创文学的发展道路上。网络小说通过网络连载的形式让每一个有着作家梦想的草根都能通过起点、腾讯、掌阅等网站上传自己创作的作品，从而实现自己的“作家梦”。

网络大电影同样如此。一些怀揣着电影梦想的年轻人通过低成本制作完成网络大电影拍摄之后，能够直接上传到爱奇艺、腾讯视频、优酷土豆等视频网站上，避免了因院线电影上线要求过高造成的无法上线情况发生，让更多年轻人能够通过网络大电影实现自己的电影梦想。

而网络大电影与网络文学相似的发展脉络，让他们有着一种天然的结合力。以新鼎明影视、康曦影业为代表的知名影视公司也开始将视角转向网络大电影行业。因斥巨资拍摄安妮宝贝的《八月未央》而声名大噪的康曦影业，曾高调宣布将在今年转型，从此前擅长的都市情感、家庭伦理，转而拥抱互联网，通过与主打网络大电影众筹的聚米众筹深度合作主攻青春题材，其他一些传统的影视公司也正在借鉴这种模式进行有益的尝试。

根据广电总局公布的数据显示，2015年，全国上映到院线的电影共有300多部，相当一部分拍摄的电影并未在院线上映。同院线电影发展的中规中矩相比，网络大电影的发展可以用飞速发展来形容。根据爱奇艺副总裁杨向华估计，2015年，网络大电影的产量有700部之多，而在2016年更是有望达到2000部，分账过百万的网络大电影有望达到35部。

网络大电影越来越成为中国电影市场上一股不可忽视的力量。而它以视频

网站为主要投放渠道的分发模式则让它能够发挥互联网受众较为广泛、传播渠道全方位、推广手段多样化、新颖性强的优点，吸引更多的人关注。以渠道和用户为主要引领点的网络大电影在互联网时代越来越显示出前所未有的发展潜力和后劲。

值得注意的是，互联网时代网络用户年轻化、低龄化的特征注定了网络大电影这种以创意、爆点为主要特征的事物会受到这一年轻用户群体的青睐。而这一群体收入较低的现实注定了他们不得不花费类似每次5元或者更低的价格来接触网络大电影。以低价、多频为主要消费特征的屌丝消费类型决定了网络大电影在中国网民当中具有非常广阔的市场。未来随着视频网站以及直播热潮的兴起，网络大电影还将迎来新一轮的发展契机。

从这个角度来讲，网络大电影具有明显的屌丝经济特征，而它与发端于互联网的草根经济似乎有着某种天然的联系，以屌丝经济起家的“小米模式”正在网络大电影的发展上得到再一次印证。

瓶颈明显，网络大电影并非“龙门”

网络大电影高昂的发展势头并不能够掩饰其背后发展透露出的隐忧。制作粗劣、五毛特效、情节拼凑等问题依然让当今的网络大电影饱受诟病。长期观察网络大电影市场的聚米众筹项目总监周侃铮介绍，尽管网络大电影在当下呈现井喷式的发展状态，但是不可否认的是，网络大电影在拍摄制作、传播宣发、渠道推广等诸多方面依然面临着挑战。网络大电影并非是怀揣电影梦想的年轻人实现电影梦的“龙门”。

第一，浮躁气息依然弥漫网络大电影市场。同当下整个电影市场的气味一样，网络大电影市场同样被浓重的商业化气息弥漫着。尽管网络大电影的定义里将制作、拍摄周期短看作是网络大电影的一个显著特征，但是周期短并不代表质量就一定要比院线电影低劣太多。然而，如今的情况却是网络大电影市场对这个概念的理解产生了偏差，网络大电影的生产者们仅仅抓住了网络大电影制作周期短，短平快的特点，却忽视了网络大电影最根本的落脚点还是在质量上。

五毛特效、血腥场面、不专业镜头、非著名演员、粗制滥造的剧情……这些都已经成为网络大电影质量低下的代名词。质量低劣恰恰成了制约当下网络大电影发展的瓶颈，如果这个问题得不到解决的话，势必会严重影响网络大电

影更好地发展。

第二，资金瓶颈依然困扰着绝大多数的网络大电影创作者。之所以说网络大电影是一个以屌丝为主的行业，其中一个主要原因就是网络大电影的制作费用较低，无力承担高额制作费用的年轻人可以通过网络大电影实现自己的梦想。网络大电影市场面临的资金瓶颈并未因它的制作费用低廉而减弱，相反依然有一大批年轻人因资金问题而面临项目搁浅，即使是 20 万，甚至 10 万的制作费用对于一个初出茅庐的电影创作者来讲依然是天文数字。

网络大电影面临着资金瓶颈从当下以网络大电影为代表的影视众筹的火爆表现可见一斑。以影视众筹为主打的聚米众筹为例，在不到一年的时间里，便已有《小主起来嗨》、《灵魂罪男女》、《监灵神探》等 19 个网络大电影项目在该平台上众筹成功。而这些众筹成功项目获得的资金很多都被用到了项目初期的演员、拍摄、制作上。可见，资金瓶颈依然是困扰着绝大多数网络大电影创作者的主要问题。

第三，专业性依然是众多网络大电影创作者的软肋。虽然网络大电影让任何一个怀揣着电影梦的年轻人都有实现梦想的机会，但是电影毕竟是一个专业性很强的行当，想要拍出一部优质的作品，依然需要很多努力才能完成。

如何解决网络大电影创作者的专业性问题成为当下网络大电影亟待解决的问题。而能够给这些创作者提供全方位服务的那些机构无疑将会促进这个行业更加健康，更加快速的发展。以上文提到的聚米众筹为例，除了确保网络大电影项目能够在网站上众筹成功外，还通过公司的资金、空间、宣传、发行等方面的资源对众筹成功的项目进行全方位的支持。这无疑让更多缺少专业知识，缺少专业支撑的年轻人获得了更多成功的机会。

网络大电影发展过程中的这些瓶颈让其并不能成为实现电影梦的绝佳选择，只有真正解决这些瓶颈，突破这些瓶颈的束缚才能让网络大电影真正成为实现电影梦的绝佳途径。

哪种才是网络大电影的决胜之道？

虽然网络大电影为广大年轻人开启了一个实现梦想的通道，但是依然有很多人因为这样或那样的原因在实现梦想的道路上举步维艰。人们都在探索，试图在网络大电影飞速发展的市场大背景下找到一条让这个行业能够快速发展的

决胜之道。拨开网络大电影发展的层层迷雾，找到影响网络大电影发展的症结所在，才能让网络大电影真正走上健康快速的发展轨道。

创意式营销依然是网络大电影剑走偏锋，赢得市场的关键。网络大电影正在经历着前所未有的发展速度，不可否认地，这与它有别于甚至高于院线电影的绝佳创意有着很大关系。而根植于互联网的网络大电影则让它在影片的创意和营销手段上都比院线电影多出不少的选择途径。创意式营销正在成为越来越多的网络大电影进行宣发的必要选择。创意和营销本来是两个词汇，而创意式营销则是网络大电影借助自身的互联网优势进行的一种完全有别于传统营销的方式。

相对于院线电影来讲，网络大电影并没有充足的资金进行电影的宣发，更无法直接切入到院线电影的营销地界。然而，网络大电影与生俱来的互联网属性让它能够借助创意式营销，能够产生四两拨千斤的营销效果，而创意式营销在网络大电影方面最为明显的表现形式便是“攒 IP”。借助《道士下山》进行营销的网络大电影《道士出山》；借助《太极》系列进行营销的网络大电影《太极宗师之太极门》……这些都是网络大电影通过“攒 IP”进行创意式营销的成功范例。

除了通过“攒 IP”之外，网络大电影还通过“攒人气”、“攒原创”等其他形式进行创意式营销。网络大电影《狗眼看阴阳》系列就是通过原创连载小说积累的人气和粉丝群体进行的创意式营销，《灵魂罪男女》则是借助网络红人鹏飞姐的网络人气进行的创意式营销……无论网络大电影通过攒 IP 还是通过根植于电影本身的要素进行的创意式营销，这些都是网络大电影借助自身优势，通过剑走偏锋的手法进行低成本、强效果营销的例子，而这也成为网络大电影具有旺盛生命力，并最终能够在市场上立足的关键。

资金支持将决定网络大电影行走的长度和波及的宽度。尽管网络大电影似乎已经呈现出与院线电影分庭抗礼的发展势头，并产生了较大的市场影响力，但是其依然是大多数草根群体实现电影梦想的首选途径。而这一群体面临的最大困难就是资金难题，因此对网络大电影进行资金支持就决定了网络大电影项目能走多远，能产生多大的影响。

时下表现较为火热的影视众筹成了很多网络大电影都会选择的一种解决资金难题的方式。衍生于互联网的影视众筹与发端于互联网的网络大电影有着一种天然的契合力，而他们之间的深度融合无疑将会成为解决网络大电影资金难

题的关键。以影视众筹做得比较成功的聚米众筹为例，通过前期对上线到平台的项目进行严格风控筛选和把关，确保上线项目的优质，再通过后期对项目进行资金、拍摄、宣传、发行等方面的支持，确保项目成功落地，从而支持网络大电影项目走得更远。

因此，单纯的资金支持并不能产生强大的推动力，而裹挟着资源的资金支持将会对网络大电影的发展产生不可估量的影响。利用资金推动网络大电影落地，再借助平台资源对这些落地的项目进行后续的支撑，以确保网络大电影能够走得更远。最后，再通过专业化的指导提升网络大电影的品质，持续增强网络大电影的影响，最终决定网络大电影波及的宽度。

以 IP 版权衍生而来的优质内容成为网络大电影的命脉。网络大电影作为一种以内容为主要呈现形式的事物，归根到底还是要落脚到以 IP 版权为主的内容上，特别是以 IP 版权为主的优质内容上。内容为王的道理在网络大电影的身上同样适用。发端于网络大电影的内容不仅是获得资金支持的先决条件，更是对网络大电影进行创意式营销的触发点。因此，网络大电影最终还是要靠优质内容取胜，内容成为决定网络大电影发展的命脉。

然而，现实的情况却是网络大电影总体质量并不是很高。这不仅容易让用户对网络大电影形成质量良莠不齐的既定印象，更加能够成为网络大电影不被主流社会接受的软肋。聚米众筹项目总监周侃铮表示，内容始终是他们判断网络大电影好坏的关键点，缺少了让人心动及引发思考的优质内容必然无法引发观众和用户的共鸣，更无法给网络大电影市场带来有益的影响，从长远来看，甚至可能会对网络大电影的发展带来消极影响。

优质而又有市场的网络大电影内容无疑将会成为助力网络大电影朝着更加健康方向发展的关键力量。而这同样是网络大电影能够被更多人接受，并回归到主流社会视野的重要吸引点。另外，网络大电影的内容同样决定了它能否与院线电影一道成为被广大观众接受，并愿意自掏腰包进行付费观看的决定性因素。而从目前网络大电影的内容来看，显然并不满足也无法适应其朝着更深更广领域发展的需求。

投放渠道决定了网络大电影的变现及渗透能力。互联网的多渠道最终决定了网络大电影受众的广泛性，而当下以爱奇艺、优酷土豆、腾讯视频为主的投放渠道让网络大电影的变现渠道集中在以 BAT 为代表的互联网巨头手中，而过多的内容又决定了并不是所有的网络大电影都能够被用户所熟知。如何拓展网

络大电影的投放渠道，尽可能多地展示给用户成为决定网络大电影能否顺利变现，并具有超强渗透能力的关键。

把握以爱奇艺、优酷土豆、腾讯视频为代表的主要传播渠道，顺利实现网络大电影变现，减少产品线过长造成的压力；拓展以哔哩哔哩、Acfun 为代表的次要渠道，提升网络大电影在潜在客户群以及未来客户群里的渗透能力将会让网络大电影被更多人，更大程度上接受。

因此，投放渠道的拓展对于现阶段的网络大电影而言依然具有举足轻重的作用，渠道拓展的好坏直接影响了现阶段网络大电影的深度和广度。而在院线电影以线下电影院为主要投放渠道的今天，借助网络大电影的互联网属性，拓展网络大电影的线上投放渠道，避免与院线电影进行直接竞争，成为网络大电影攫取新型用户的关键。

屌丝经济注定了网络大电影有着肥沃的生存土壤，而瓶颈问题依然制约着网络大电影发展的步子。在网络大电影处于野蛮生长的时期，我们讨论它的决胜之道并不太晚，创意式营销、以影视众筹为代表的资金支持、IP 版权衍生而成的优质内容、投放渠道多样化这些都将会成为未来网络大电影决胜市场的关键要素。

9、风云变幻，中概的股泡沫在昨天再次破裂了

资本市场对中国互联网公司的价值重估，已经在昨天的香港和美国股市交易中得到确认。昨天移动工具开发商猎豹移动发布 Q1 财报后——营收同比增长 57.2%——其股价暴跌了 18.36%。

同一天，刚刚发布了超预期的 Q1 财报（营收增长 43%，盈利增长 34%）的腾讯，也出人意料的没有迎来资本市场的兴奋——昨天其股票大跌 2.42%。另一家曾经的“妖股”——特卖电商唯品会则继续跌掉 2.68%，其 Q1 财报发布后的两个交易日中累积已经跌掉 15%。

即便在创业公司层面，昨天也是非同寻常的一天：去年曾宣布融资数千万元的一小时送药 O2O 药给力，昨天被爆出因为融资不到位，已经停止送药。医药互联网一直是互联网投资的热点领域，它的遭遇可能只是对今年以来有关创业融资收紧的传言的一次明确证实。

当然，你可以说这些公司的遭遇有其自身的问题，比如，猎豹预期第二季度营收增长仅为 10~13%，同时其盈利能力也没有明显好转，本季度盈利同比下降 65.2%。而唯品会的增长放缓也得到确认，营收增长仅为 41%，下个季度的预期增长仅为 37~42%，明显低于去年，同时盈利能力也明显下滑。

即便在腾讯那里，你也同样可以找到下跌的理由，比如其最重要的增长引擎广告业务的收入增长突然出现下降——从过去几个季度的接近和超过 100%，下降到只有 73%——这足以让人对其是否真的构建起了基于广告的印钞机产生担忧。

又比如，占其营收 50%以上的游戏业务，增长速度要远低于其主要竞争对手网易，后者的游戏业务规模占到腾讯的 35%，而营收增长速度是腾讯游戏的将近四倍，盈利增长是腾讯的三倍，网易的净利率（31%）也高于腾讯的（29%），相比而言，网易的用户影响力要比腾讯小得多，行业地位要弱得多。

与之相应，网易的股价自 Q1 财报发布以来的几个交易日中则上涨了超过 10%，最高接近 15%，目前其市值一直保持在 200 亿美元以上。相比之前投资者更愿意给那些有更大想象空间的公司更高的估值，现在他们似乎已经着手修正自己的选择标准——像网易这样眼下赚大钱、未来想象空间要差一些的公司，就受到了追捧。

市场风格变化的另外一个证据，是素来贴有价值投资者标签的巴菲特旗下伯克希尔哈撒韦公司，在今年首个季度也出现在苹果公司大股东之列——尽管苹果公司的业绩负增长，而且股价暴跌，同时，伯克希尔哈撒韦公司参与竞购雅虎的传言也流传甚广，同样，雅虎公司也被认为是一家限于没落的互联网公司。

苹果和雅虎的共同特点是，它们都手握大量现金、现金等价物和短期投资，而且自由现金流仍然为正。这意味着，当泡沫破裂时，这样的公司不仅更容易幸存下来，而且还能利用其他公司的不利局面，展开收购或其他布局，从而在复苏时变得更为强大。当然，你也可以人为，它们的股价已经被看空了一段时间，泡沫已经提前开始释放，这也提供了安全的介入时机。

接下来，如果泡沫大范围破裂，对于那些在美国上市的中国互联网公司而言，注定是非常痛苦的一段时期。在之前的两篇文章《受伤的 BAT：华尔街重估中国互联网》、《魏则西事件将如何影响中国互联网的估值》中，尹生认

为：

相比过去投资人通常给予中国公司一定溢价，以反映其较高的增长水平，现在随着中国经济增长放缓，以及中国公司在业务结构上的局限——仍然以中国市场为主，全球投资人似乎正在重新评估他们手中的中国公司股票——BAT 放缓的增长和起伏不定的盈利状况，给了他们理由。

也就是说，中国公司面临的不确定性将急剧增加——对于互联网公司而言，如何在更多的传统行业找到有效的商业模式，无异于一场互联网的新革命——对投资人而言意味着风险也会急剧增加，他们必须得到更多的价格折扣以补偿这些风险。

而现在，系统性的挤泡沫可能让一些中国公司的处境雪上加霜，尤其是那些营收增长明显放缓，盈利能力又较差，且看不到短期大幅改善的公司。以京东和猎豹移动这两家公司为例：京东的股价在过去一个多月里已经跌掉了将近四分之一，而猎豹移动在最近两个月里则跌掉了三分之一以上。

两家公司的营收增长都出现了明显的放缓趋势，而盈利能力则处于盈亏线附近，或者非常不稳定。相比而言，增长提升、且盈利能力稳健、手握大量现金的阿里巴巴，其股价却表现出了很强的抗跌性。

从某种程度上，这次挤泡沫除了美国加息等政策因素，更为深刻的原因，还与互联网发展到今天，需要从社会经济各个领域找到更强大的驱动力有关，新的商业模式的建立并非一蹴而就，在预期和现实之间必须不停地调整，这增加了目前阶段科技股的不确定性。

对中国互联网公司而言，你还可以这样理解，被挤泡沫只是它们糟糕的未来经营预期的反应，而这从根本上又是对中国经济问题的反应，经过多年高速狂飙后，中国互联网已经是中国经济的敏感指标，当各种力量集中发力时，过去被资本市场给予高预期的互联网宠儿的脆弱一面将暴露无遗。

当泡沫破裂时，投资者将变得更加保守，过去估值时普遍采用的营收指标，会部分被盈利指标代替，单纯依靠讲故事支撑的大部分公司将被抛弃，只有那些真正表现出可以预期的未来的故事才会被继续看好，甚至更受追捧，就像几天前得到苹果 10 亿美元投资的滴滴，此外，那些拥有大把现金、抗风险能力强大的公司，或者具备自我造血能力的创业公司，也会变得炙手可热。

10、虚拟现实体验被指仍存诸多缺陷

跳舞机般大小的圆形平台上，5个人背对背站立，头部包裹硕大眼罩，握着手柄的双手不停地舞动——在这个名为“野战排”的多人联机虚拟现实（VR）旋转平台上，游戏玩家正沉浸于一场身临其境的“战斗”。

刚刚落幕的第十二届深圳文博会上，包括“野战排”在内的VR相关展位收获了络绎不绝的体验者。这个呈现在“中国文化产业第一展”上的热闹景象，正是当前VR概念热得发烫的真实写照。

VR技术尚未成熟、体验仍存诸多缺陷，同时设备成本过高，从小众“玩具”进入大众视野尚需时日。对于资本的前赴后继，业内担忧会影响行业健康。

技术拖后腿？中国VR体验并不美好

推出“野战排”的广州玖的数码科技公司，从去年5月1日起便在全国多个城市布点VR体验馆。公司董事长梁应滔表示，一年间，体验馆数量已近2000个，“我们估计差不多有千万名用户体验过。”

但是，在VR店里尝过鲜的人，体验并不完全美好。主要问题有头显佩戴不适、硬件眩晕感明显、内容上乏善可陈等等。

梁应滔坦言，去年玖的无论哪一款产品，最多只能用15分钟，“这15分钟，我们分为3节，每节5分钟，但有些人一分钟都看不完，眩晕感太强了！”腾讯在《2015虚拟现实（VR）游戏产业入门报告》中指出，经过各个公司长期不懈的努力，眩晕感问题仍未得到解决。

VR内容制作商绘圣公司创始人杨修宇表示，VR设备对图像的要求比较高。电影画面是1秒24帧，而VR设备要达到1秒100帧以上才能实现高画质。这将大大加重硬件的计算负担，目前还难以全面在行业内实现。

“技术仍然是问题，现在VR的体验不够好，头盔太大太重。好比以前用大哥大的体验很差，要进化到智能手机，才能出现行业质的飞跃。”VR创新孵化平台“创领发现”CEO符国新表示。在他看来，VR要做到大众化普及，还需要3至5年的时间。

“不自然”也是 VR 硬件体验亟待提升之处。“比如你看到桌上有个苹果，第一反应是用手去抓，而不是用遥控器按个钮。当与自然认知不同的时候，人就需要去重新反应，这在 VR 体验里就是一个不理想的效果，影响了‘沉浸感’这个最重要的指标。” uSens 凌感公关及商务总监刘惠迪表示。

2013 年由几位华人工程师创办于美国硅谷的 uSens 凌感，是一家专注为 VR 提供三维人机交互解决方案的高科技公司，核心团队成员由计算机视觉、人工智能等领域的资深专家组成。

闯入中国 VR 行业的，却并非都是拥有多年相关研究储备的科学家。“国内现在做 VR 的公司很多，但是之前专门从事这个行业的其实很少，有技术的更少，继续钻研的团队就少之又少。”专注 VR 行业研究的 IN2 沉浸科技联合创始人靖宇说。

在靖宇看来，从某种意义上讲，中国 VR 行业和欧美目前基本同步的阶段，不是因为中国技术赶上美国同行了，而是行业本身处于特别初期的阶段，这种差距暂时还不明显。“但是没有做好底层技术的话，行业差距很快就会被拉开。”他说。

当然，VR 设备成本偏高也从一定程度上制约了其普及和快速发展。目前，国内性能中等偏上的 VR 设备，价格普遍偏高。全球范围来看，业界公认的高性能 VR 产品 Oculus Rift 就并非“亲民价”，预售价高达 599 美元。更为苛刻的是，大部分买了 VR 设备的人还必须同时配备一台性能足够优秀的电脑才能实现体验效果。

此外，标准不统一也是 VR 亟须解决的问题。腾讯在上述报告中指出，VR 产业的硬件目前没有统一标准，相比研发门槛高、发展相对成熟的 PC 端头盔，成本低廉、门槛更低的移动 VR 硬件市场，标准混乱现象更加明显。虽然目前大部分国产 VR 眼镜都宣称自己适配多个尺寸的手机，但实际放入不同尺寸的手机后，可视角度从 60 度到 90 度不等，体验无法统一。另外，手机本身的性能也有很大影响，高配置的手机陀螺仪比较精准、运行 VR 软件没有延迟感，但低端手机体验就会差很多。

“目前对于普通人来讲，VR 就是一个娱乐工具。但作为娱乐工具，VR 头显产品并不能在头上戴太久，不是成熟的工具。”投资过多个 VR 创业项目的北京创客空间联合创始人魏乔指出。他认为，如果没有丰富的、好的内容，那就只

能“体验一下而已”，“这就相当于买了手机，里面只有几个 App，消费者肯定不干。”

事实上，受制于内容，VR 现在尚未有商业上的变现，“大的内容制作方大多处于观望姿态，没有动力进入。”魏乔强调。

好在，一些坐拥大量 IP 内容的文化企业，已经从相反方向迈入这个行业。拥有喜羊羊、有妖气等内容资源的广州奥飞娱乐，近期已投资了多家 VR 相关公司，包括动作捕捉技术公司诺亦腾、二次元虚拟歌手“洛天依”母公司泽立仕、头戴显示产品开发公司乐相科技和 VR 游戏开发商 TVR 时光机虚拟现实。

玖的数码也在今年 4 月启动了基于所有体验店的“内容大赛”吸引这些内容提供商，扩充他们仅有的 27 款 VR 内容。“国内光是手游的内容提供商就接近 3 万个，我们希望吸引他们转型到 VR，并做出更多、更好的内容，提供给消费者，让消费者持续地体验 VR。”梁应滔说。

至于 VR 如何走入普通百姓家？靖宇认为，设备的尺寸要更加轻薄，近似于墨镜的佩戴感受；价格还需要降低，让更多消费者能够买得起；视频压缩和传输算法要更进步，好让手机可以轻易消费 VR 视频。此外，随着影院、商场、线下体验店等 VR 线下体验场所普及，他也期待哪一天出现一个“杀手级”的应用，能一下子就让大家意识到 VR 的魅力，而真正投入它创造的文化娱乐世界中。

实际上，VR 进入大众消费市场可能渗透的领域涉及方方面面。包括游戏、影视与直播在内的文化娱乐行业最容易实现。导演高群书表示，目前已启动 VR 电影拍摄项目。“VR 将变革电影产业，未来观众看电影的方式将和现在有很大的不同。”高群书说。符国新设想，未来的电影院或成为 KTV 包间，三五好友一起聚在包间用 VR 设备看电影，还能与电影场景互动。

同时，VR 还被地产商所青睐。一家地产商孵化的创业项目“无忧我房”，即是利用 VR 视频带领客户“虚拟看房”——用 VR 手柄可以选择任意房间位置放大，还能拿起茶几上的水杯。

在硬件领域，也有中国企业纷纷涉足。华为目前发布了首款虚拟现实头盔 Huawei VR。

需要强调的是，如今中国公司也瞄准了海外 VR 产业，中外双向投资互动日

益明显。盛大集团总裁邱文友日前表示，盛大投资了美国公司 SpaceVR，这家公司将会 360 度全景记录国际空间站景象，并制作成 VR 视频。

还有一点值得关注。机构“VR 圈”梳理了 2014 年到 2016 年 2 月底的国内 VR 融资情况，发现在此期间国内共有融资事件 67 宗，投资方有美元基金也有人民币基金，A 股上市公司成为投资 VR 的活跃主体。但产业处于发展初期，57% 的融资事件为天使轮融资。值得肯定的是，产业链各环节均有项目获得融资。

显然，VR 在中国掀起的狂潮已经势不可挡。但接触这个行业越深，符国新越害怕。他担忧，现在资本界的热情和“虚火”会让企业估值过高，未来将“贵”到难以持续投融资、影响行业健康。“目前 VR 仍处于市场教育阶段，我们并不希望泡沫过多。当然如何变现，也需要更多探索。”他说。

国内第三方咨询机构艾媒咨询《2015 年中国虚拟现实行业研究报告》预计，2016 年中国虚拟现实行业市场规模将达到 56.6 亿元，2020 年市场规模预计将超过 550 亿元。

11、国内一周风投事件统计

企业服 9 起

企业闲置简历资源共享平台“六六招聘网”已于今年 2 月获得一百万元天使轮融资，投资方为北京佐盛投资顾问有限公司，而六六招聘网于今日正式上线。

企业级云平台产品和服务提供商“云途腾”近期完成 A 轮 3650 万融资，本轮融资由方广资本领投，联想创投跟投。融资资金将主要应用于公司 T2Cloud 云平台产品的研发升级、专业服务团队建设及市场拓展等方面。

创新型财税服务商“易后台”获得数千万元 Pre-A 轮融资，此轮由沃富资本和创新工场联合领投，唯嘉资本跟投。

网红孵化器品牌“光灿网红孵化器”获天使轮融资，具体金额和投资方未透露。

云摄影服务平台“云摄影(V.Photos)”于今日宣布千万人民币级融资消息，

具体投资方未透露。

垂直游戏行业的数据挖掘服务平台“ThinkingData”已完成百万级天使轮融资，投资方为线性资本。

存储初创企业“星辰天合(XSKY)”宣布A轮5200万元融资完成，由老牌科技基金红点投资(Redpoint Ventures)领投，北极光创投(NLVC)跟投。

专注于网络影视投资、孵化、运营的平台“云幕后”已在今年初获得一千多万人民币的天使投资，投资方为51与2345创始人庞升东。

个人职业路径规划平台“独立说”获个人投资者175万人民币天使轮融资。

电子商务 5起

O2O鲜花品牌“钟爱鲜花”日前宣布完成1000万元A轮融资，投资方未透露。

日淘跨境电商“豌豆公主”获1000万美元A+轮融资，投资方为伊藤忠商社、真格基金、MTG株式会社以及Ventech Capital。

女装批发平台“批来批往”透露完成了pre-A轮融资，资金来自于知名品牌劲霸男装旗下的劲邦资本，此轮融资资金将用于广告投放、员工招募和办公成本。具体金额未透露。

主打少女内衣的电商平台“蜕变盒子”宣布获得投资人应平数百万元的天使轮融资，王晓雁表示，目前公司平台已经基本搭建完成，此次天使轮资金将主要用于加速完善团队，提升效率。

鲜花电商“爱丽丝花艺生活馆”于2015年2月完成了200万Pre-A轮融资，投资方为个人。

内容产业 4起

专注在吃喝玩乐产业链上精英企业深度报道的产业媒体“筷玩思维”宣布获140万种子轮融资，投资方包括知名女导演毛赛男等。

青少年足球培训平台“果辉足球”获得 1000 万元 A 轮融资，其通过互联网股权投融资平台众投邦获得，广东文投国富股权投资基金管理有限公司领投。

国内动漫电影机构米粒影业“米粒影业”完成了两轮共计约 4000 万美元融资，C 轮融资数亿元，融资后估值 40 亿。

互联网+健身的创新公司“FitTime 即刻运动”获得数千万人民币 A 轮融资，投资方为信中利资本。

生活消费 3 起

校园美妆平台“美玩易试”已完成千万人民币级 Pre-A 轮融资，本轮由艾瑞资本领投、耀途资本跟投。

港版明星衣橱“Goxip”宣布获得 162 万美金种子轮融资，投资方包括马来西亚 Berjaya Group 的创始人 Vincent Tan 的女儿 Chryseis Tan，以及投资机构 Ardent Capital。此轮融资将主要用于技术开发，市场一体化以及人员招聘。

亲子娱乐及儿童成长项目“环球悦时空”完成 3000 万 A 轮融资，投资方为岭协基金。

汽车 3 起

机场专业代泊“美泊”获 1100 万人民币天使轮投资，投资方为邦明资本、安师傅。

二手车估值平台“车三百”获得数亿元 C 轮融资，具体投资方未透露。

专业的婚礼策划平台“新郎官”于 2015 年 12 月完成百万级天使轮融资，投资方为个人，目前正在积极筹备 Pre-A 轮融资。

硬件 3 起

云端智能机器人运营“达闼科技”获软 3000 万美元种子轮投资，投资方

为软银、富士康、华登资本等。

简化智能硬件开发的互联网公司” Ruff“获景林资本 1200 万人民币 Pre-A 轮投资”。

云端智能生活服务平台“涂鸦科技”已于去年上半年获得硅谷风投 New Enterprise Associates (NEA) 的 A 轮过千万美元投资，其天使轮投资人是阿里巴巴十八罗汉之一的吴咏铭。

户外旅游 1 起

“旅信科技”日前宣布完成 A 轮 3000 万元的融资，本轮融资由唯俊投资有限公司 (Ultimate Smart Investment) 领投，中泽嘉盟投资 (CN Capital) 跟投。本轮融资将用于“旅信优选”境外卡销售平台搭建、“RoamingFree”核心技术的市场拓展两个方向，为跨境用户提供“无漫游”的全解决方案。

房产家居 1 起

建材家居的 O2O 移动服务平台“神工 007”获得 1500 万美金 B 轮融资，此轮由顺为资本与晨兴创投领投。

工具软件 1 起

创新型财税服务商“易后台”获得数千万元 Pre-A 轮融资，此轮由沃富资本和创新工场联合领投，唯嘉资本跟投。

医疗健康 1 起

生物制药公司“天广实”获得超过 1 亿元的战略投资，投资方为幂方资本。

互联网金融 1 起

专注汽车抵押借贷服务的网贷平台“微贷网”宣称已获 10 亿元的 C 轮融资，领投方是嘉御(中国)投资基金，跟投方是中信建投。

四、产业市场

1、盐改推进中角色颠倒的落差：利益博弈暗涌

盐业公司是盐改中所受冲击最大的对象。一食品行业分析师表示，当前，盐改总则虽已出具，但在落地过程中，各省需要结合当地的实际情况出台执行政策，“可当前盐业监管的盐务局与盐业公司本身就是两块牌子一个班子，也就是说，盐改细则仍需盐业公司推出，对于这种需要‘自我革命’的细则，短期内，各地都不太可能快速实施。”

围绕盐改，盐业监管系统已确定一个不成文的基调，即细则即便在短期内出具，对盐改方案的实际变化不会很大，目前，实施细则尚在研究中。不仅如此，在当前的市场，围绕盐业改革后可能引发的食盐安全问题，也可能成为盐改落地的阻力之一。

权利分配调整

“在此前的中国盐业中，盐业管理办公室和盐业公司，其实是一套班子，两块牌子，盐业管理办公室制定计划、监管生产质量，但在这个过程中，无论是定价还是销售，都是以盐业公司为中心，以他的利益最大化来操作的。”武汉大学竞争法和竞争政策研究中心主任、武汉大学法学院教授孙晋表示，在这个过程中，盐业公司既是市场监管者又是运营者，这种模式削弱了消费者的“福祉”，挤占了制盐企业利润，利益分配“有些畸形”。

如今的盐改，强化食盐专营的同时，明确了市场化的趋势，而其并非一次完全市场化，符合当前的盐业改革的现实需求。

盐业公司成为此前食盐专营制度下的最大受益者。盐企生产的产品必须通过盐业公司来销售，而盐产品的运输也需要他们来管理。事实上，当前的盐业生产准入门槛很低，技术门槛不高，比如在应城地区的井矿盐，只需要在盐矿地下注水，抽取上来后，经过一定的设备进行蒸发后凝结成晶即可，而要在食盐领域分得一杯羹，最核心的环节就是从盐业公司手中获得食盐生产指标，这其中不乏利益输送，手握食盐生产和销售指标的盐业公司在此过程会形成一些或明或暗的好处。

一个鲜活的例子是，此前，在应城一家工厂，每家盐企的门口都会有一个“盐业稽查”的办公室，由盐业公司派出的人员，查询每一台进出的车辆及每个人，如果车辆没有准运证，或者个人携带的盐过多，都会被没收甚至会处罚，

在实际的产业链条中，盐业公司的受益程度也最高。一般来说，制盐企业的生产成本为每吨 250 元左右，其出售给盐业公司约为每吨 450 元，而按照当前的食盐零售价格每 500 克 1.5 元换算，每吨售价高达 3000 元，中间的价差高达 12 倍，其中，制盐企业获得接近 1 倍利润后，其他利润基本归为盐业公司所有。

如今产销一体化后，这部分行政权限被取消，盐业公司利润会快速下降，“后续只能谋求跟制盐企业合作，在谈判过程中，会对盐业产业链的利润进行重新分配，具体比例还需要具体商谈。”

食盐安全之辩

但眼看着固有的利益体系要被打破，“既得利益者”已暗中开始博弈。

早在盐改方案出炉之前，湖北省的一次行业会议中，盐业从业者已进行了一次深入讨论。“其中大家最关心的问题就是食盐安全的问题。”一位参会者透露，此前的盐业专营体系中，虽然盐业公司是最大的利益获得者，但其同时承担着最直接的食盐安全的问题，从多年的运行情况来看，盐业公司也十分尽责，基本没有出现过食盐安全的问题，如今将这部分管理权限转移到食药监系统，盐业公司不再承担这部分责任。

而在市场人士看来，盐改推行后，盐价下降会成为必然。“本身盐业产能过剩，如果市场放开，原本没有生产指标的盐企会大举进入食盐市场，而食盐的消费量是相对固定的，市场容量有限，为争夺市场，大概率会通过降价的方式夺取市场。”上述盐业公司负责人表示，甚至可能出现恶性竞争局面，市场秩序会大乱，而企业为争取更多利润，则可能会以降低产品质量的方式换取市场空间，届时可能会出现食盐安全的问题。这也成为盐改过程中，盐业从业者们最大的困扰，也可能成为最大的难题。

此外，盐改放开后，行业的洗牌也会成为趋势。产能过剩后，当前的制盐企业大部分都呈现亏损状态。通过市场的手调节后，部分不够市场竞争力的盐企会被淘汰出局。

诸多盐业从业者已将这些意见汇总后提交给相关部门，希望能谨慎考虑盐改的推行。但针对这些质疑，目前，上级主管部门尚无明确回复意见。

一些工业盐企业也已开始着手对政策进行研究，伺机进入食盐市场。“食盐和工业盐之间的差别在于，食盐需要加碘，而加碘的成本约为每吨 40 元左右，而当前食盐市场的高额利润，工业盐企业大都亏损经营，食盐市场肯定更好做。”上述工业盐负责人还解释，而从竞争力来看，已在市场充分竞争机制下运行的工业盐企业的竞争力更强。

那么，食盐安全问题理论上会不会在盐改推行后发生？对此，孙晋表示，“盐改方案若推行后，可制定食盐市场管理办法或者食盐质量标准，标准可以根据实际状况进行调整，这是可以解决食盐安全问题的。”最初，我国食盐之所以推行专营，是为了防止出现碘缺乏病。食盐专营后推行的食盐加碘政策，确实让我国在短期内基本解决了碘缺乏病泛滥的问题，但如今，各类海产品十分丰富，碘的摄取可以通过更多方式解决，且对比食用油、牛奶等食品，食盐的安全质量更容易得到保证，若仅以此为理由制约当前盐改的推进，不是很合理。

此外，今年春节前后，国家开始在食盐生产领域试点推行产品追溯机制，“即在全国范围内，主管部门选择了包括湖北、湖南、安徽、山东等多个省份的多家食盐生产企业，试点推行产品追溯机制，”上述制盐企业负责人则表示，如果试点成功后，将在全国范围内推广，而按照目前的进度表，这些试点企业需要在今年 8 月前做完这一工作，目前，各企业已在加速寻找合作企业推进追溯体系的建立。

2、旅游+成行业发展新趋势 出境游迎主题机遇

在 5 月 19 日举行的首届世界旅游发展大会高峰论坛上，国家旅游局局长李金早表示，未来 5 年，中国出境旅游将超过 6 亿人次，中国正进入“大众旅游”时代，旅游业作为综合性产业在经济社会发展中发挥的作用和影响更加广泛。

政策红利助力行业快速发展，相关上市公司将受益。旅游业具备软硬兼备、融合度高、覆盖面广、拉动力强的综合特性，可通过产业融合开发新业态，满足多元化消费需求，“旅游+”将成为下一阶段行业发展的新趋势。

旅游产业快速发展

根据《中国旅游发展报告 2016》，旅游从小众市场向大众化转变；国际旅游从单一入境游发展成为出入境旅游并重格局，出境旅游市场更加活跃、发展空间潜力巨大；旅游业发展面由局部扩展到全国，形成了国家与地方、政府与企业、社会共同推进的大格局。

近年来，旅游投资规模快速增长。数据显示，2015 年，旅游业直接投资首次突破一万亿元，达到 10072 亿元，同比增长 42%。其中，民营资本投资旅游业占全部投资的 56%。

同时，上市公司加速布局旅游产业。中弘股份(2.690, 0.00, 0.00%)控股子公司长白山(17.120, 0.03, 0.18%)保护开发区新奇世界体育投资发展有限公司与国际管理集团 IMG 新加坡有限公司指定管理方天轴商务管理咨询(北京)有限公司签署协议，委托天轴咨询为公司所属“天池雪”滑雪场进行整体规划、建设开发及项目开业后的运营工作。“天池雪”滑雪场项目是公司转型旅游地产后的第一个将投入运营的文旅项目。

荣盛发展拟投资设立荣盛康旅投资有限公司，专业运营健康、文旅、生物医药等产业。华侨城则表示，以“文化旅游”和“造城”的核心竞争优势，进一步提出“文化+旅游+城镇化”的创新发展模式，以文化旅游全面推进城镇化战略实施。

居民消费升级、交通改善、互联网科技快速发展是助力旅游业快速发展的重要原因。

近年来，酒店、旅游度假产品、景区门票、机票、社交媒体、租车等快速实现在线化，在线旅游度假产品、在线度假租赁、旅游网络购物、在线租车平台等快速生长。

报告显示，目前中国排名前 10 位的互联网企业都在进军旅游业。预计至 2020 年，中国在线旅游交易覆盖的总人数和市场总规模分别有望突破 6 亿人和 1 万亿元。

“旅游+”成新趋势

李金早指出，要在全域优化配置交通、水利、城建等各类资源，以旅游促

进经济社会统筹发展；按景区标准统筹规划建设，优化综合服务；构建全域大旅游综合协调管理体制；全域发挥“旅游+”功能，以旅游与其他产业融合形成新的生产力和竞争力。

去年以来，“旅游+”成为行业热词，市场上出现了“旅游+地产”、“旅游+VR”、“旅游+文化”等概念板块。分析人士认为，旅游业具备软硬兼备、融合度高、覆盖面广、拉动力强的综合特性，可通过产业融合开发新业态，满足多元化消费需求，“旅游+”将成为下一阶段行业发展的新趋势。

相关领域上市公司将迎来主题机会。包括旅游相关的跨境医疗、养老地产、邮轮旅游等；仍处于小众市场游学领域，需求将爆发增长；主题多样的体育产业；产业链上下游的“旅游+”各自细分领域都拥有市场机遇。

据了解，目前主要旅行社均推出了医疗健康旅游产品。凯撒旅游(16.610, -0.32, -1.89%)与美国、日本医疗机构达成合作，众信旅游(18.790, 0.01, 0.05%)也将医疗旅游作为综合出境平台的主要方向之一。

邮轮旅游方面，凯撒旅游与多家知名邮轮公司进行合作，搭建邮轮销售平台等；北部湾旅具有多年独立运营内河游轮航线经验，拟开辟北海-越海下龙湾（国际）航线。

据国家信息中心测算，旅游业对 GDP 的综合贡献达到了 10.8%，对关联产业的拉动效应显著，是拉动消费、投资、进出口三驾马车的重要引擎。

持续并购整合也是旅游行业发展的重要趋势。根据《中国旅游发展报告 2016》，预计未来五年，中国酒店业、民航、旅行社等领域将持续发生大规模并购，最终将形成数个大型多元化企业集团，成为中国旅游业持续发展的有力支撑。

事实上，去年以来，旅游行业并购行为屡见不鲜。锦江股份(37.150, 0.16, 0.43%)收购法国卢浮酒店及铂涛酒店集团后继续并购征程，公司公告称，拟分别以 17.49 亿元收购中端酒店品牌维也纳酒店 80%股权，以 80 万元收购维也纳配套餐饮服务公司深圳百岁村餐饮 80%股权，强化中端酒店市场布局；首旅酒店公告称，如家酒店集团已与首旅酒店（开曼）完成合并，如家酒店集团作为合并后的存续主体，成为首旅酒店的控股子公司。

出境游迎主题机遇

李金早表示，将着手加速出境游发展，继续推进放宽签证限制，优化边境旅游政策，降低旅行成本；与更多国家开展“旅游年”等形式的旅游合作，积极参与国际旅游事务；推动国际旅游投资和消费增长，为企业国际投资创造条件；推进旅游国际合作项目；推动旅游开发向集约型转变，保护和利用自然和文化旅游资源。

居民收入水平的提高带动了旅游消费升级，中国的出境游市场迎来了爆发式增长。目前出境游市场还处于初步阶段，未来增长空间大。长线的欧洲游在去年才迎来高增长拐点，未来高增长趋势将延续。

同时，政策助力出境游板块迎来主题机遇。李金早称，仅“一带一路”旅游合作，未来5年计划为沿线国家输送1.5亿人次中国游客、2000亿美元旅游消费。

出境旅游服务商成为出境游市场最直接的受益者。其中，众信旅游、凯撒旅游等传统旅行社深耕出境游市场多年，具有更强的资源掌控能力。此外，航空板块多家上市公司获益于出境流量的增长，业绩具备一定成长空间。

3、全产业链机遇：如何理解体育经济的未来

赛事 IP 的力量源于情感

体育产业忽如一夜春风来，既有政策层面国务院46号文的重磅助推，也有诸多市场主体用真金白银砸下了对体育未来价值的认同。2015年9月25日，“体奥动力成为‘2016-2020年中超电视公共信号制作及版权合作伙伴’，五年要向中超公司支付80亿元”的消息恰如平地起惊雷，至今仍为体育产业所津津乐道。

在体奥动力的投资者、华人文化产业基金总裁徐志豪看来，这无疑昭示着一种趋势。“随着整个产业的兴起，无论在中国还是在世界范围内，对于顶级头部赛事资源的争夺会变得越来越激烈，这种资源争夺不仅是IP的版权，也有头部资源的利用权。”

在此次跨界峰会中，体奥动力董事长李义东也没有回避这个风口浪尖的数字，甚至表示“未来CBA的价格我相信至少是NBA的两倍。”为什么会为80亿

的投资信心满满？“IP 最大的卖点是情感。”李义东指出。“看英超、看 NBA 的（国内）球迷不会像北京国安或者上海申花的球迷那样为夺冠欣喜若狂，或者因为降级而悲伤。这不是英超和 NBA 能够带来的效果。”这一观点也得到了盛力世家 CEO 李胜的认同：“IP 就是一个品牌，而品牌的核心是情感。其实体育是一个情感入口，是一个长期可以持续的、正能量的、一种培养人格且代代相传的情感入口。”

不过，作为情感的入口，一个成熟的体育 IP 并不能一蹴而就，时间、体系、技术和人物都是不可或缺的环节。

IP 的塑造首先需要时间。李胜表示，“体育 IP 和电影、娱乐 IP 的不同在于体育 IP 需要历史的沉淀。你会发现越大的 IP，时间越久，它的价值越高，IP 是一个长期积累的过程。”

IP 的成熟也需要体系。“要做一个成熟的 IP，首先要有很严谨、系统的管理体系。不管是国际足联、NBA 还是 WTA，都会有详尽的球员、赛事、服务管理体系，而且这种体系每年都会更新迭代。”中网公司总裁张军慧指出，“除此之外，球员服务、球员、比赛与观众之间连接平台的搭建也是 IP 表现形态的重要部分。”

不过，技术的进步也为赛事 IP 和明星的打造提供了弯道超车的可能性。英雄联盟（LOL）赛事总监金亦波指出，伴随着传媒形态的革新，直播平台作为可互动的渠道大大缩短了造星的速度。“我们的选手在俱乐部打比赛，他回到家打开摄像机和直播平台，就可以和直播间里的粉丝进行直接地、即时地日常互动。靠这样的方式，一年就能诞生出一个收入不菲的明星。”

但作为情感的入口，归根结底，“任何一个体育赛事离不开人的故事。”已经签约近 200 位运动员的盛力世家 CEO 李胜表示，“体育改变世界、改变人生最主要的原因是人的故事，是每个参与体育比赛运动员的故事，是每个体育粉丝人的故事。”正因如此，李胜指出，“心”是运动员商业价值的第一判断要素。“我自己总结，真正形成大商业价值的运动员，其出发点绝不是商业。我们有一套自己的体系判断一个运动员的心。同时，一个运动员商业价值的塑造不是靠拉赞助，而是要把运动员做成产品才会有机会，只有把品牌做出来才会有商业价值。”

装备与场馆的升级

当然，在绵长的体育产业链之中，未来的机会远不止于赛事 IP。在晨兴资本董事总经理刘芹看来，“未来的公司一定会从 C 端爆发出巨大的潜力，我觉得这可能是体育创业者最大的机会。”

与 C 端关系紧密的运动装备就是一个不容忽视的市场。前李宁 CEO、必迈创始人张志勇表示，运动用品未来的市场空间来自品质升级和细分市场。“体育鞋、服、配件产品将来的机会在于品质的升级；而在细分市场，例如水上项目、冰雪项目、橄榄球、棒球等都会出现，这两点是装备领域最大的机会。”

在体育消费升级的同时，汇聚产业 C 端用户的基础设施——体育场馆也没有停止自我的革新。阿里体育副总裁韩立锋指出：“目前，中国的场馆 90% 以上是 1.0 版本，典型标志是租金占整体收入的 80% 以上；北京的五棵松、上海的梅赛德斯·奔驰文化中心可以说是 2.0 场馆——比如五棵松的租金占比已逐年下降到 18%，无形资产开发占到主要收入；而阿里体育所做的是 3.0 版的场馆，租金收入的占比可以下降到 10% 以下，不仅高大上，也可以应用于全民健身。”

究竟如何实现体育场馆 3.0 模式的革新？韩立锋指出，大数据可以成为高效匹配供需的绝佳工具。“场馆内容的特点是什么？能否引起更大的社会影响？吸引人群的年龄、性别是否符合商家的期待？中国体育场馆一大特点在于散和弱，如果有一种方式可以把这些场馆都连接起来，人群、数据都可以产生很大的价值。”韩立锋指出，“通过大数据，可以解读线下个人的消费倾向，从而判断应该开展什么活动、怎么定价、用什么方式更容易接触双方。大数据既可以创造新的供给来满足消费，也可以让已有的消费更加丰富。通过数据，用合适的方式找到合适的人、合适的产品，让交易发生，这就是阿里体育当前的逻辑。”

体育创业者的机遇

在体育产业全产业链的无数机会里，除了巨头，也有创业者快速崛起的空间。在真格基金合伙人王强看来，娱乐性、社交性、商品性和教育性是体育产业独有的特点，也是其机会所在。“体育本身非常具有娱乐性，是泛娱乐中最有号召力的方式，没有比它更能吸引荷尔蒙的东西；同时由于强大的互动和参与性，本质上它是最符合社交群体属性的；体育也与商品属性直接相关，因为从事体育必须有设备，围绕制造、硬件也非常有益；最后，由于体育是训练性、启蒙性、教育性的，我觉得教育作为体育产业的一部分也是非常深厚的待开发沃土。”王强表示。

不过，对于创业者而言，专注才是取胜之道。乐视体育首席运营官于航表示，“我个人感觉未来可能会有两种典型的公司。一种是巨头型的平台公司，基于自身独特的生态环境、资源和技术支撑，此类公司很难被复制。同时，在细分领域特别专注的企业在未来也会有很大的机会。”

契合健康、快乐和消费升级，体育无疑是一个朝阳产业。“我觉得体育产业大有可为，大家认为体育产业会有黄金十年，而我看它的生命周期可能会远远超过这个时限，所以我们非常看好这个产业的机会。”对于未来，晨兴资本董事总经理刘芹深表信心。

4、国际油价再创新高：全球油企最困难时期仍未过去

在过去几周里，由于火灾、罢工等天灾人祸和国际经济博弈的影响下，国际油价不断走高。18日国际油价继续上行，刷新六个月新高，直指每桶50美元大关。

虽然油价在这个位置还会波动，但对全球油企来说，这意味着最恐慌的日子可能已经过去，但仍未脱离最困难时期，咬牙坚持成了当前压倒一切的问题。

在黎明曙光即将到来的时候，很多油企却可能再也挣扎不下去了。但他们的无奈消亡，却又将造就这个产业的未来辉煌，如果还有的话。当前最困难的，无疑是开发成本较高的页岩企业。

作为一种能源“游戏改变者”，页岩油气过去几年异军突起，帮助美国逐渐摆脱了对中东石油的依赖。但巨大的产量，也使之成为国际油价暴跌的一个重要推手。只是油价暴跌的一个直接后果，就是先将功臣送进了坟墓。

今年4月，美国页岩企业古德里齐公司申请破产保护，5亿美元的债务让其不堪重负。同样因无法获得新融资而申请破产保护的，还有XX1能源公司。在页岩领域排老二的切萨皮克能源公司则仍在苦苦挣扎，该公司2015财年（截至2015年12月）亏损了146亿美元，能否渡过这次熊市寒冬，还是一个未知数。

据美国海博国际律师事务所统计（截至2016年4月3日），自2015年1月起，在美国破产的能源企业达到59家。其中大部分为页岩企业。今年1至3

月破产数量达到 17 家，与上年同期的 6 家相比大幅增加。如果加上古德里奇和 XX1 能源，破产数量已超过 60 家。德勤此前的研究报告披露，随着油价跌入近十来年的谷底，约三分之一的油企有破产风险。以前呼风唤雨的石油巨头，现在几乎都成了亏损的超级大户。这倒是中外皆同。为了摆脱困境，国外的 BP、埃克森，国内的中石化、中海油等，都不得不削减产量，裁减员工。当然，从最近油价的走势看，最恐慌阶段确实已经过去。

据《金融时报》报道，全球六大石油交易机构 Vitol、Trafigura、Mercuria、Gunvor、Glencore 和 Castleton 的掌门人不久前都表示，油价已不太可能重新跌回 1 月每桶 30 美元以下的低点。尽管欧佩克没有就限产达成协议，但这并未改变油价震荡走高的态势。与 1 月底跌至 12 年来历史最低位的油价相比，目前油价已经反弹 50%。但越是黎明曙光在前，对油企来说越是最黑暗的时候，持续的低油价让很多苦苦坚持的企业难以再支撑下去，毕竟很多企业的生产成本在每桶 60 美元乃至更高。

可以预料，在未来几个月，即使油价回弹至 50 美元乃至 60 美元，仍将有不少油企不得不破产。谁能尽可能减少成本，谁能获得更多现金支撑，谁就可能在这次大洗盘中生存下来。所以我们看到，目前几乎所有油企，都在努力寻求外来投资。原来肥水不流外人田的领域，现在也是蓬门今始为君开。可以说，目前既是油企最难熬的时候，其实也是能源领域投资并购的良机。随着更多油企破产，石油投资将进入低潮。但从长远来说，必然的一个结果将是未来石油产出能力的不足，这又为未来油价反弹奠定了基础。这或许正是市场经济的残酷之处，供需错位必然导致去产能，一批企业被淘汰，但他们的消亡却将成为另一批企业勃兴的基础。

5、二线城市地王频出 限购限贷或会重新回归

一线城市的楼市在重压之下偃旗息鼓，二线城市开始异军突起。进入 2016 年以来，政策宽松的二线城市楼市迅速走强，甚至将四大一线城市逼出了房价涨幅排行榜前十。

二线城市异军突起房价飙涨

一线城市的房价刚刚摠住了，二线城市的房价又冒出头来。中国指数研究院数据显示，在刚刚过去的 4 月份，全国房价环比涨幅排在前十的城市依次是惠州、昆山、中山、厦门、苏州、廊坊、南京、珠海、东莞、武汉。而此前长

期霸占排行榜的一线城市，全被逼出前 10 名单。“根据我们监控，4 月份 15 个二线城市新建商品住宅成交面积为 1967 万平方米，同比增长 88.3%，成交规模创下 2010 年以来的月度最高水平。”易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，二线城市购房政策要比一线城市宽松，房屋均价也明显低于一线城市，所以购房者会积极认购、加速成交。

孙宏斌惊叹地价贵

楼市成交的火爆，也迅速传导到了土地市场。4 月上旬，苏州拍卖的 13 幅地块创下平均 200% 的溢价率，刷新了 3 个区的“地王”纪录；合肥 4 月底出让土地，其中一幅楼面价溢价率达到 292.11%；厦门总价和单价双料“地王”也在 4 月底产生。

进入“红五月”之后，更加汹涌。5 月 5 日，阳光城(5.930, 0.00, 0.00%)以近两万元的楼面价刷新杭州市萧山区的记录，成为萧山最新“地王”。5 月 13 日，南京出让的 7 幅地块，位于建邺区河西 3 幅地块拍出的楼面地价均高过区域房价，其中河西南部 G14 地块成交楼面地价高达 4.52 万元/平方米，让一线城市都汗颜。

克而瑞统计显示，2016 年全国总价地王的前十名当中，除了北京和上海各有一宗地块之外，其余八名也都被南京、合肥、厦门等二线城市包揽。“南京‘地王’楼面价 4.52 万元/平方米，这对房价从未到达 8 万元/平方米的南京而言，实在承受不起。”易居研究院副院长杨红旭表示。甚至连“地王专业户”融创中国董事长孙宏斌也惊叹，“南京苏州这些城市地价已经出现泡沫，会被市场惩罚。”

克而瑞研究中心研究员指出，二线城市土地市场的疯狂，首先是因为“因城施策”方针下的政策面差异，一线城市严格限购，预期降温，二线城市价格预期仍然普遍看好。另外土地供应量的差异也是主因。

分析

限购限贷或会重新回归？

同策咨询研究中心总监张宏伟表示，“因城施策”意味着，哪一个城市楼市出现过热，就将面临调控的风险。“京沪深出台楼市调控政策后，商品住宅市场

交易量已开始下滑；南京、苏州、合肥等上述城市楼市出现过热的状况，政策不得不从严。如此一来，下半年这些城市或将步入调整期。”

近期不少二线城市也已酝酿新一轮楼市调控。5月17日，苏州市国土资源局紧急收回即将出让的5幅地块。同日苏州市政府还举行例行会议，主题就是稳定房地产工作，并可能重启限购。合肥市房管局目前也传出消息称，政府在必要的时候会进一步出台更为严格的政策，不排除限购限贷重新回归。

6、石墨烯大规模商业化应用还需 10 到 15 年

5月19日，2016中国——欧盟石墨烯高峰论坛在江苏常州召开。来自英国、瑞典、中国等地的石墨烯领域专家学者汇聚一堂，围绕着“促进石墨烯应用研究及产业发展”这一主题展开讨论。

石墨烯被普遍认为在新能源、电子信息等领域有着广阔的应用空间与前景，《中国制造2025》也将其列为战略前沿材料之一。然而，与红火的名声相反的是，目前石墨烯仍处于产业化初期阶段，尚未完全实现规模化应用。

瑞典林雪平大学副教授迈克尔·希瓦杰里估计，适合石墨烯的大规模商业化应用模式“还要10到15年才能开发出来”。

“事情需要长远考虑，LED照明花了20年才真正在商业中成熟应用起来。我们不能1、2年就放弃了”，希瓦杰里说。他鼓励同行们不要气馁，继续研发石墨烯的新技术。

针对石墨烯大规模商业化应用的遥遥无期，瑞典查尔姆斯理工大学石墨烯中心创新部负责人卡里·赫杰特对业内提出了警示。他提供的数据显示，“现在人们对于石墨烯的期望值正开始下降。”

“对于石墨烯的潜力与前景我是毫不质疑的，现在我们仍不断有相关的新技术出现，”赫杰特说。“但我们要‘往下走’，公众需要的是有商业价值的产品，不是艰深的理论”。他表示，“我们必须要用新技术的推动及商业化的驱动来令公众对石墨烯的期待重回上升趋势”。

对于赫杰特的发言，江南石墨烯研究院执行院长暴宁钟显得不太在意。他表示，在中国，石墨烯相当于一种关键催化剂型的材料。除了本身的产业价值，

还有着带动其他产业的外围影响价值，不能仅因公众对石墨烯产业本身的期待降低就对它进行否定。“新兴产业不能光看产值，还要看它的重要性”，暴宁钟解释道。

“‘石墨烯还有 10 到 15 年走向成熟’这是指距离划时代的石墨烯应用模式的出现时间。并不意味着当前石墨烯就没有价值了”，暴宁钟说。他同时也希望外界不要将石墨烯炒得过热，“让它客观的去发展”。

7、餐饮行业年营业额超过三万亿元

中国饭店协会目前在上海举行的“首届中国连锁餐饮产业发展大会”上发布 2015 财政年度《中国餐饮业年度报告》。报告显示，2015 年我国餐饮行业年营业额首次超过三万亿元，达到 32310 亿元，比上一年增长 11.7%。

中国饭店协会会长韩明介绍，该报告反映出我国餐饮行业正处于结构升级的重点时期并正经历三大变化：

一是消费升级带来消费结构变化，大众化餐饮成为消费升级的主体市场。主要表现为对安全、健康、特色、体验的消费需求不断升级，大众化餐饮已占据餐饮行业营业额的八成。小而精的特色店、单品连锁店、婚庆喜宴以及商场餐饮等大众化餐饮成为引领餐饮行业发展的主力。

二是经济增长方式转变带来商业模式变化，包括快餐、团餐、休闲餐饮、小吃、社区餐饮、商场餐饮等在内的新型业态快速发展。其中，营业额增长最为显著、平均净利率最高的餐饮业态是火锅，平均毛利率最高、每平方米营收、每餐位营收最高的业态是快餐，人均劳动效率最高的业态则是西餐及休闲餐饮。

三是移动互联网技术爆发带来的营销方式变化，线上线下餐饮模式发展迅猛，外卖市场在蓬勃发展过程中逐步得以规范。

8、我国新能源汽车核心技术缺失 外资掌控上游产业链

在今年的北京车展上，一股股“绿色浪潮”扑面而来，参展的新能源车型多达 147 款。国内外汽车厂商竞相“押注”新能源的背后，是我国新能源汽车市场近两年迅猛增长现状。

我国新能源汽车步入快速成长期，一大批社会资本和互联网企业将新能源

汽车视作下一个“风口”，纷纷加码投入或跨界布局。若新能源汽车能够稳步替代传统能耗汽车，则整个产业的市场规模或突破万亿。但调查中也发现，我国新能源汽车领域偏重政策拉动、市场驱动偏弱，核心技术方面仍缺少重大突破，产销激增背后有隐忧，亟待调适政策、完善环境，尽快走上“市场驱动+政策引导”的“双轮”驱动路径。

行业步入快速成长期

“总体上看，可谓形势喜人、成绩可嘉。”中国电动汽车百人会理事长陈清泰说，目前整个产业进入成长期，有几大重要推动因素，首先是国家把汽车新能源化、电动化作为一个战略推动，出台了系列激励作用很强的政策，其次是在环保倒逼下政府和社会对新能源车的认同度在提升，另外，各类资本对投资新能源车的热情很高。

得益于政策、资本、技术等各项供给侧要素有力支撑，我国新能源汽车产业规模、技术水平等不断取得新突破，已跻身全球最大新能源汽车市场，并有望成为引领全球的一大新供给领域。

2015年，全球电动汽车销售接近55万辆，其中中国占比38%；全球产量超过1万辆的10家新能源汽车生产企业中，中国占4家；去年，我国新能源汽车产销突破34万辆，同比增长3倍以上，其中纯电动汽车增长4倍多。据中汽协统计，今年一季度，全国新能源汽车生产62663辆，销售58125辆，比上年同期分别增长1.1倍和1倍。

在一批龙头企业创新牵引和国家科技专项助推下，新能源汽车产业技术水平也不断提升。工信部副部长辛国斌在2016年中国电动汽车百人会论坛上透露，目前我国纯电动乘用车最高车速超过140公里/小时，续航里程超过200公里，百公里加速性能、能耗水平等关键指标大幅进步，整体上看，基本跟上国际新能源汽车产业发展步伐。

比亚迪(59.100, 0.00, 0.00%)汽车公司去年国内外销售新能源汽车6.2万辆，位居全球首位。公司商用车事业部总经理王杰介绍，比亚迪已经成熟掌握电池、电机、电控三大核心技术，铁电池组的续航里程最高达400公里，处于国际领先水平。北汽新能源公司去年接连推出多款自主纯电动汽车，销量突破2万辆。公司总经理郑刚说，通过全部可量化技术指标对比，北汽新型纯电动车已经超越在华合资品牌同类车型。

与此同时，一大批社会资本和互联网企业将新能源汽车视作下一个“风口”，纷纷加码投入或跨界布局。乐视公司去年底宣布与阿斯顿马丁公司达成合作，携手打造新型互联网电动汽车，今年4月即发布了LeSEE无人驾驶电动概念车；腾讯公司与富士康等共同投资打造“互联网+智能电动汽车”；阿里巴巴则与上汽等携手打造“互联网+新能源”汽车项目；由易车网创始人创建的蔚来汽车，目前也与江淮汽车(11.030, 0.00, 0.00%)达成电动汽车战略合作。

投资汹涌的同时，新能源汽车消费也日渐活跃。以北京、上海为代表的一线城市，一方面对新能源汽车购买给予高额补贴，为其上牌、上路开“绿灯”，另一方面加快建设充电设施，带动新能源汽车消费快速攀升。截至去年底，北京市推广纯电动汽车3.58万辆，2016年示范应用新能源指标6万个，首期个人新能源汽车指标申请就接近1.4万个。上海去年新能源汽车推广量达4.4万辆，其中半数以上是私人购买的乘用车。深圳市以完善充电网络为先导，累计推广超过3.8万辆。杭州、重庆等地则积极探索电动车分时租赁、电池租赁快换等新型商业模式助推应用。据统计，截至2015年底，全国注册登记的纯电动汽车已达33.2万辆，混合动力汽车达25.1万辆。

“无论从技术、市场消费热度还是产业升级大势来看，我国新能源汽车产业都显现出引领全球新供给的可能性。”比亚迪商用车事业部总经理王杰、上海国际汽车城公司董事长荣文伟等认为，与传统汽车相比，我国新能源汽车技术与发达国家差距并不大，一些领域还稍显优势，更关键的是，我国80%的传统汽车市场由国外品牌主导，向新能源转型所面对的既得利益阻碍和包袱，比发达国家小的多，再加上高度活跃的供给主体和庞大的潜在市场，完全有条件也有必要实现引领。

核心技术短缺配套体系待完善

尽管发展迅猛，但我国新能源汽车产业目前仍呈现出政策拉动为主的特征，由于缺乏标志性产品，相关核心和共性技术存在短板，充电和后续服务配套尚不完善等问题，成熟的、完全竞争的市场格局尚未形成。

4

“国内目前还很难看到一款消费者普遍愿意接受的新能源汽车，大都数车型比较丑，与传统汽车相比，整体性能和体验感没有提升，有些甚至还下降。”聚电网络科技有限公司董事长贾雪峰说，国内缺少像特斯拉一类的标志性产品带动，很多企业推电动车，还是沿用燃油车设计和结构，没有突破性创新。

高端、高性能产品缺乏，也暴露出我国新能源汽车核心技术方面仍缺少重大突破。以动力电池为例，我国与部分发达国家领先产品相隔近一代。去年以来，虽然国内锂电池产业链实现爆发式增长，但与松下、三星、LG 等国际巨头相比，电池性能和能量密度都存在不小差距。另外，国产新能源汽车的电机、电控系统中的一些核心元器件也大多依赖国外。中国汽车工业协会常务副会长董扬等指出，虽然我国新能源汽车核心技术方面取得一定突破，但与国际先进水平相比，技术基础并不牢固，一些企业的上游产业链被外资掌控。

充电配套设施不够完善，消费者抱有“断电焦虑”，也是制约我国新能源汽车发展的一大瓶颈。相关部门初步统计，截止到 2015 年底，我国公共电动汽车充电桩数量仅有 4.9 万座。北京市统计局、国家统计局北京调查总队今年开展一项调查也显示，“充电不方便”是影响购买新能源汽车的首要因素。

“充电设施不足，不是没人愿意投资建设，而是制约比较多。”国内领先的充电网络运营商聚电网络科技有限公司董事长贾雪峰说，各省市近年都出台了鼓励建设运营充电设施的举措，但实际操作中存在不少问题，比如投资商进小区建桩与物管协商难，还要被收取不菲的入场费，导致铺桩成本很高，更麻烦的是，投后运营回报难保证，各地都是对建设端予以补贴，但却对运营端的充电服务收费进行管制，低的充一度电服务费只有四五毛钱，高的也不足一块钱，造成真正有技术有能力提供便捷、优质充电服务的投资者，无法通过运营收费获得有效回报，而那些奔着补贴来建桩的投资者拿到补贴后不运营，造就一批“僵尸桩”，或者一些上市公司不计成本投放充电桩，不管运营效果，只以此为噱头进行概念炒作到市场上圈钱。

一些企业尝试用能源站换电方式破解电动车电池成本高、充电耗时长等问题，但也遭遇相关标准不统一的难题。力帆集团技术顾问邓有成介绍，力帆正在重庆、成都、郑州等地建设一批能源站推行电池租赁式换电，就如同到加油站加油，到能源站换电池 3 分钟搞定，但目前最大问题是各个车企电池标准不统一，导致力帆的能源站就无法为比亚迪换电。

后续维保体系欠缺，也日益成为新能源汽车应用的一大“痛点”。贾雪峰说，现在的 4S 店大多没有电动汽车维修服务能力，比如，纯电动汽车修理需要电工证，电池更换需要专用设备，而且每一款车都不通用，投入会很大，“并且现在 4S 店普遍不景气，都不愿意接电动车维保这个烫手山芋”。

此外，业界还反映，国家大力度实施购买补贴，对新能源汽车拉动很强，但随着大量资源投入到产能扩张上，补贴机制显出漏洞，一定程度上造成产销“虚火”，甚至“劣币驱逐良币”现象。全国近两年冒出一批技术低端、质量粗劣的电动汽车，动辄宣传产销上万辆，并以种种方式套取国家补贴，“有的厂商设一个汽车租赁公司，然后把自己生产的车卖给这个租赁公司，左手倒右手完成销量，拿到央地补贴后，不仅覆盖造车成本还有钱赚，而这些车很多压根儿没上过路。”

与此同时，一些地方在新能源汽车推广时大搞地方保护主义，制造市场壁垒，进一步挤压了高品质新能源车应用空间。在一些城市售车申请地方补贴时，经常听政府部门说指标已经被本地某某品牌用完了，而这些品牌大多属于上述低质厂商。

强化“市场+政策”双轮驱动

受访企业和专家普遍认为，尽管存在诸多矛盾和问题，但无论从汽车产业的发展趋势，还是全球新能源汽车市场的格局对比看，我国在新能源汽车领域引领全球新供给的曙光已经显现，政府和业界应该“咬定青山不放松”，同时加快优化扶持机制，着力在完善产业链条，助推形成可持续商业化模式上下功夫，为我国汽车产业在新能源时代“弯道超车”奠定坚实基础。

按照国务院《节能与新能源汽车产业发展规划（2012-2020年）》，到2020年，我国纯电动汽车和插电式混合动力汽车累计产销量预计将超过500万辆。“既然发展目标已经锁定，就要给全社会一个长期稳定的预期，坚持新能源化、电动化大方向不动摇。”陈清泰说，汽车动力技术变革是全社会的一个大变革，涉及到诸多部门、诸多行业、诸多产业，要使国家战略实现必须持续营造氛围，让相关行业、相关企业有信心，并且内化为自身发展战略和行动，推动整车产销、电池供应、充电基础设施产业链协调发展。

相关专家建议，国家应继续搞好新能源汽车重点研发专项，着力突破动力电池等核心技术，加大对电机、电控等关键共性技术研发的支持，提高核心零部件水平和系统集成能力。牢牢把握全球汽车技术和产业变革新趋势，引导汽车产业把新能源化与智能化融合起来。

与此同时，加快完善“市场驱动+政策引导”双轮驱动机制，前期所有引导性政策都应为中后期的市场主导破除障碍、打下基础，避免陷入补贴依赖，或

者补贴退出后产业发生“猝死”风险。郑刚、王杰等人呼吁，坚决打破地方保护主义割裂市场行为，让有限的国家补贴切实落实到优质产品和优质企业，使真正有能力、下力气的新能源汽车厂商形成“投入研发—市场回馈—加速提升”的良性循环。

相关专家表示，对市场的引导也应考虑“正反”两方面同时发力，在国家新能源车补贴逐步“退坡”的同时，加快建立机制，让传统燃油车厂商付出更高的碳排放成本，转作对发展新能源零排放汽车的激励。比如可考虑采取新能源汽车积分和传统能源汽车燃料消耗量限值挂钩的方式来鼓励新能源。在充电配套设施领域，则应充分发挥市场机制作用，逐渐放松对运营服务的价格管制，支持优质优价；同时鼓励充电运营商积极拓展新能源汽车后服务市场，加快形成稳定成熟的商业化模式。

此外，应尽快形成“宽进严出”、市场筛选的新能源汽车供给管理体系。一方面，进一步破除不合理门槛限制，以更加开放的产业政策鼓励投资者尤其是大型互联网企业进入新能源汽车领域，跨界融合发展；另一方面，用产品安全和质量而不是充电方式、续航里程等为导向，严格把好新能源汽车产品进入市场的关口，以整车及电池安全性和质量为核心指标，建立一套比传统燃油汽车更为严格的检验测试标准体系，以此倒逼产品品质提升，淘汰假冒伪劣、粗制滥造者。

9、工业 4.0 将提升制造业生产效率 创造 6 万亿元附加值

在中国政府制定的“十三五”规划中，工业 4.0 和“中国制造 2025”战略被列为重中之重。波士顿咨询公司（以下简称 BCG）最近两份报告显示，使用工业 4.0 新技术将让中国企业的生产效率提升 25%，由此可额外创造 6 万亿元的附加值，并影响上百万从业人员的工作。

5 月 17 日，BCG 全球合伙人兼董事总经理杜伟、全球资深合伙人兼董事总经理蔡芦杰、全球董事经理徐杨和全球董事经理谷克理（Christian Guse）在北京接受了 21 世纪经济报道的专访。

BCG 报告指出，虽然完全落实工业 4.0 技术需要 20 年的时间，但未来 5-10 年内技术的大幅进步会使得输家和赢家间的差距不断拉大。徐杨认为，在这个过程中，德国毫无疑问走在最前面，其他国家的快慢要看各国的政府意愿和产业基础。

“中国实际上存在一个后发优势，因为中国政府如果决心做一件事，能够投入的资源、政策和资金将很容易吸引到先进技术。”不过，徐杨也表示，应当警惕工业 4.0 的形象工程，而是要让中国生产制造和产业链实现系统性的升级。

BCG 报告指出，9 项数字化工业技术将成为工业 4.0 成败的关键，包括自动机器人(24.540, 0.00, 0.00%)、增材制造、现实增强管技术、模拟技术、水平和垂直系统整合、工业物联网、云计算、网络安全和大数据分析。

尽管在自动机器人生产方面存在差距，但杜伟指出，中国在大数据分析和云计算上有明显优势，特别是在服务行业，这也将将在工业领域得到发展。“中国的互联网生态系统发展在世界范围内应该说是领先的，至少跟其他发达国家比是不落后的。”

目前，德国和美国正在你争我赶地推动第四次工业革命。“德国和美国之所以这么做，是在争夺未来数字化联通标准的制定权。”谷克里说，“目前这些标准的开发还处于初级阶段。如果中国能够非常努力地奋起直追，那么还有机会成为规则的制定者之一。毫无疑问，有中国参与的联盟将是世界上使用最广泛的标准。”

当然，并非所有发展中国家都像中国一样对工业 4.0 持有热情。作为中国之后的下一个世界工厂，东南亚各国的态度就存在很大差异。蔡芦杰指出，新加坡是想得最多的，马来西亚、泰国也开始筹划了，但印尼就非常抵触。“未来，这些国家的发展差异可能会越来越大。”

工业 4.0 核心：完全整合且高度自动化的价值链

自 2013 年 4 月在汉诺威工业博览会上正式推出工业 4.0 概念以来，德国就一直不遗余力地将它打造成自己的新名片，希望在全球范围内引领新一轮的工业革命。

随着工业 4.0 概念在中国的兴起，机器人、3D 打印、VR 技术成为各大科技展览上备受关注的产品。“工业 4.0 并不是购买几个机器人或是引进几套自动化生产技术就可以实现的，这是一次全新的工业创新浪潮。”杜伟说，这不仅将增加价值创造的深度，还会影响工厂和战略投资以及生产网络布局。

BCG 最新发布的《工业 4.0：未来生产力与制造业发展前景》指出，第四次工业革命将通过智慧整合感控技术（CPS）和动态数据处理让实体物理系统和电子系统连接在一起，在不同机器之间收集和分析数据，预判错误，不断进行自我调整，从而适应不断变化的环境。

与传统的制造业关系相比，杜伟强调，工业 4.0 的核心理念是跨界整合、高度自动化并优化生产过程。在横向上，这意味着企业内设计、研发、采购、生产、销售、物流、售后服务各部门的整合。在纵向上，这意味着企业层面、工厂管理层面、运营控制层面、管控层面和一线层面的整合。

“工业 4.0 能够带来以往无法同时实现的多重受益。”杜伟指出，既可以通过数据分析和模拟技术缩短从创意到成品的时间，加快流程速度，又可以增加灵活性，实现定制化生产；既可以通过提高自动化程度、缩短设置时间、减少库存提高生产效率，又可以利用传感器和制动器实时监督生产，改善生产质量。

提升中国制造业生产效率

“中国的经济转型必然会为传统的低成本制造业带来挑战。制造企业只有向价值链上游挺进，才能负担得起日渐升高的用工成本。”杜伟认为，工业 4.0 是中国制造业转型的重要政策杠杆。

杜伟分析，工业 4.0 带来的受益主要体现在生产效率的提升上。按照 BCG 的测算，中国总成本效率将提升 5%-8%，转化成本（不包括原材料）效率将提升 15-25%。

据 BCG 计算，中国制造业累计产品销售成本约 85 万亿元，这意味着中国工业总体生产效率有 4 万亿-6 万亿元的提升潜力。各行业的改善程度会参差不齐。其中，工业原件生产商可能实现最高的生产效率提升，增长 20%-35%，而汽车公司的提升幅度为 10%-20%。

工作岗位将净增加

机器人将在多大程度上取代人工？工业 4.0 是否会造成大规模失业？这是当前极具争议的问题。

BCG 报告相当乐观地预测：从现在到 2025 年，德国将净增约 35 万个工作

岗位！尽管劳动力密集行业将削减大约 61 万个组装和生产类岗位，但信息和数据应用领域将增加 96 万个新就业机会。

对体力有要求的或是简单重复的工作将逐渐减少，而那些需要灵活反应、解决问题以及具备定制化能力的工作将会增加。徐杨认为，新就业岗位将来自三个方面：第一，设备生产商、零配件供应商；第二，自动化解决方案提供商；第三，使用和维护机器人的操作人员，数据分析和程序设计工程师。

要适应这一变革，政府、工业企业和教育机构都需要进行重要调整。以德国为例，到 2025 年，与工业 4.0 有关的拥有 IT 或计算机工程学学位的大学毕业生缺口将达到 12 万人。至于中国这方面的情况，BCG 还没有专门的研究，但认为，人才缺口是一个必然的现象。

谷克理认为，德国的“双元制”职业培训可以给中国提供借鉴。“在中学毕业后，很多人会选择这种教育模式。在大约三年的时间中，每周有三天在企业培训、剩下两天在学校学习。工会将确保他们在培训结束之后获得就业岗位。”目前，这一模式已经开始在中国很多省份复制。

10、中外药企乙肝药物专利争夺战 产业迎最后黄金十年

今年 4 月，北京市高级人民法院驳回了吉利德科学股份有限公司（Gilead Sciences）的上诉，认定其关于含具体比例的替诺福韦二吡呋酯的富马酸盐专利无效。

这只是乙肝药物专利争夺的一个缩影。

自上世纪 90 年代末期以来，包括葛兰素史克、百时美施贵宝、诺华等跨国公司就纷纷将目光锁定中国市场，进口肝病药物随即进入，并迅速占据了市场主导地位。

但近年来，随着国产仿制药的陆续审批、上市，跨国药企被步步紧逼，包括葛兰素史克在内的进口乙肝药物供应商屡屡降价，但国产仿制药由于不再需要大量的研发投入，低廉的价格依旧分走了曾完全属于进口乙肝药物的一杯羹。

最后的黄金十年

研究与咨询公司 GlobalData 数据显示，未来十年，中国仍是最大的乙肝市场，市场规模预计将从 2014 年的近 9.23 亿美元增长到 2024 年的逾 14 亿美元。但这十年，也极有可能成为目前已有的乙肝药物在中国盈利的最后黄金十年。此前国家卫计委统计的数据显示，中国实施的以预防接种为主的综合防控病毒性肝炎策略取得了显著的效果，乙肝报告发病率呈下降趋势，并有望逐年进入乙肝低流行国家。

种种环境交错下，跨国药企、国内仿制药企比以往任何时候更看重这十年的市场争夺，也正因此，一场有关乙肝药物专利保护的争夺战拉开了序幕。

正大天晴就是仿制药中的佼佼者。2014 年，正大天晴实现销售额 100 亿元人民币，其中仿制药恩替卡韦贡献了 20%。

对于国内的仿制药企业来说，这么多年苦等的就是进口药物专利到期的时间节点。“很多国外的药物，只要他们在国外申请临床了，我们就开始在国内同步研发、报审，然后专利到期了就在第一时间推向市场。如果等专利到期了再开始做就完全来不及。”正大天晴药业集团股份有限公司副总裁田舟山此前表示。

专利的陆续到期，让国产仿制药在近两年的乙肝药物市场上风生水起，也正因此，中外药企再次打起了“专利保护争夺”的主意。

4 月 26 日，北京市高级人民法院做出 1448 号判决，驳回吉利德科学股份有限公司（GileadSciences）的上诉，认定其专利保护的含具体比例的替诺福韦二吡呋酯的富马酸盐专利无效。

抗病毒药物替诺福韦的化学名全名为富马酸替诺福韦二吡呋酯片，在中国，其适应证之一为慢性乙型肝炎。

据了解，来自美国加州的吉利德科学股份有限公司，其产品替诺福韦在中国手握三项专利。分别是化合物专利（专利号：97197460.8）、化合物盐专利（专利号：98807435.4）和化合物盐具体比例专利（专利号：200710196265.3）。而此次审判，仅针对最后一项专利做出无效判决，前两项专利保护的纠葛仍有待解决。

这场乙肝药物专利保护期的诉讼并非个案。

2010年，正大天晴首仿恩替卡韦，其后，百时美施贵宝对其仿制品发起侵权诉讼。但2015年，百时美施贵宝状告正大天晴仿制其恩替卡韦被法院驳回，终审判决判百时美施贵宝的恩替卡韦专利在中国无效，正大天晴继续销售。

市场规模缩减

中国疾病预防控制中心统计显示，目前中国有约9000万乙肝病毒携带者，其中有2800万是慢性乙肝患者，760万是丙肝感染者。

根据世界卫生组织对乙型肝炎感染率的定义：超过8%的国家或地区被定义为高流行地区；乙型肝炎感染率小于2%的国家或地区被定义为低流行地区；而乙型肝炎感染率在2%~8%的国家或地区被定义为中流行地区。

1992年以前，中国属于乙型肝炎高流行区，乙型肝炎表面抗原阳性率高达9.75%，每年因乙肝病毒感染相关疾病而死亡的人约有27万人。

1992年中国卫生部将乙肝疫苗纳入计划免疫管理，对所有新生儿接种乙肝疫苗，疫苗接种对乙肝感染的抑制在数年后取得了显著效果。

2006年全国乙型肝炎血清学调查显示，中国的乙肝病毒感染率下降至7.18%，15岁以下的儿童乙型肝炎的感染率明显下降。2014年，中国再次对1~29岁人群进行了乙型肝炎血清流行病学调查。全国1~4岁儿童的乙肝表面抗原的流行率降到了0.32%，与2006年0.96%相比下降了66%，5~14岁的青少年乙肝表面抗原流行率降到了0.94%，与2006年相比下降了61%。

这就意味着，十年后这些儿童到了生育年龄，乙型肝炎的母婴阻断将不再成为乙型肝炎预防的主要问题。只要坚持推广乙型肝炎疫苗的接种，数年过后，中国就能够成为乙型肝炎的低流行国家。

在这样的市场判断下，专利之争就显得尤为重要了：跨国药企希望可以在专利保护期内实现更多的药品价值，而国内的仿制药企则希望可以更快地进入市场分得一杯羹。

让药企人士紧张的原因不仅来自基于中国乙肝患者未来会大幅缩减的判断。复旦大学附属中山医院肝肿瘤内科主任张博恒表示，目前市场上已有的治

疗乙肝的药物并不能彻底治愈乙肝，需要“持续用药”，但一种可以彻底治愈乙肝的新药已在临床阶段，“预计 2~3 年内就会走进市场。”而届时，新老药物的交替将进一步压缩现有药物的市场份额。

五、环球市场

1、美商会希望中美 BIT 谈判 2016 年底完成

中美战略与经济对话(S&ED)召开前夕，第八轮中美工商领袖和前高官对话在华盛顿举行，经济协调、市场经济地位、贸易与投资方面的诸多问题被讨论。

据中国国际经济交流中心网站信息，5月18日至19日，第八轮中美工商领袖和前高官对话会议期间，中方代表指出，当前中美关系基本稳定，但风险隐患不容忽视。双方应管控好分歧，为两国经贸合作创造条件。应澄清对全球化的误解，客观理智考虑对外政策，按照世界贸易组织(WTO)规则解决贸易纠纷。两国经济界应积极行动，积累互信，实现双赢。

与此同时，美国全国商会会长多诺霍则表示，希望中美能在2016年年底完成一份高质量全面的中美双边贸易投资协定谈判(BIT)。

中美就 TPP 和 RCEP 加强对话

此次，中国国际经济交流中心理事长曾培炎和美国全国商会会长多诺霍率领两国 30 余位代表，围绕中美经济形势、双边贸易投资、中国市场经济地位、宏观经济政策、产业与基础设施合作、人民币在国际经济中的作用等问题展开坦诚讨论，形成了许多建设性建议。

会后，中美双方共同发表了《联合声明》，建议两国政府紧密合作促进全球经济增长，采取措施推动双边经贸关系，开展宏观经济政策协调，尽快完成双边投资协定谈判，就跨太平洋伙伴关系协定(TPP)和区域全面经济伙伴关系(RCEP)加强对话，反对贸易和投资保护主义，加强知识产权保护，促进两国企业在科技创新、“一带一路”、开发第三方市场、可持续发展、健康医药等领域的合作。

中美工商领袖和前高官对话由中国国际经济交流中心和美国全国商会共同

举办，被称为中美经济“二轨”对话，旨在加强两国经济界沟通认知，促进经贸务实合作，向政府提供政策建议，为两国关系发展注入正能量。

期待中美完成高质量 BIT

在此次会议后，美国全国商会亦发声明称，期待下月在北京召开的 S&ED，讨论在贸易与投资方面的诸多问题。

“伴随中国对美投资越来越增长迅猛，中美双方人士都同意，对于双方而言最大的机遇就是双方政府可以在今年年底完成这项高质量且全面的双边投资协定谈判。”多诺霍表示，“双边政府也可以使用即将到来的 S&ED 与杭州二十国(G20)集团峰会等场合。”

根据中国美国商会在今年 1 月发布的《2016 年度中国商务环境调查报告》显示，约四分之三的受访会员企业表示希望 BIT 能够在 2018 年甚至之前签署。

此前，据美国财政部与美国国务院于当地时间 4 月 26 日宣布，S&ED 将在今年 6 月早些时候在中国北京举行。美方将派出美国财长卢以及国务卿克里作为美国总统奥巴马的特别代表出席此届 S&ED。

据美方介绍，此次对话将着重于两国在短期以及长期具有经济和战略利益的双边、区域以及全球领域的机遇与挑战。

据新华社消息，中国国务院副总理汪洋 5 月 16 日应约与美国财政部长雅各布·卢通话，双方就中美经济关系和第八轮中美经济对话准备工作等交换了意见。

与此同时，根据路透社报道，卢在此次电话中亦呼吁，希望中国可以继续推进经济改革，确保公平对待美国出口商，并减少过剩产能。

当天，中国外交部长王毅应约同美国国务卿克里通电话，王毅表示，中美即将举行新一轮中美战略与经济对话、中美人文交流高层磋商，并就筹备二十国集团领导人杭州峰会密切沟通协调。“希望双方继续聚焦合作，妥处分歧，保持中美关系健康稳定发展势头。”

中美战略与经济对话是中美双方就事关两国关系发展的战略性、长期性、

全局性问题而进行的战略对话。

2、欧盟准备延长对俄罗斯的经济制裁

北京时间 20 日路透报道，外交人士和官员表示，欧盟准备延长对俄罗斯的经济制裁，但此次延长可能只是短期的，并可能会遭到质疑。欧盟因乌克兰危机对俄罗斯进行的制裁将在 7 月到期。

欧盟需要所有成员国一致同意才能延长制裁，但在这一问题上欧盟的团结面临越来越严峻的考验。

一些成员国强调，俄罗斯并未兑现在明斯克和平协议中做出的承诺，但也有一些成员国希望恢复与俄罗斯的贸易关系。

欧盟外交及安全政策高级代表莫盖里尼周四向德国世界报表示，她预计欧盟将延长能源、金融和国防的制裁。

“欧盟成员国的政府首脑将取消制裁与全面执行明斯克协议挂钩。到目前为止，（全面执行明斯克协议）还没有做到，”莫盖里尼在接受采访时说。

“关于我们制裁政策的某些部分，（成员国）一直存在不同看法。（制裁）可能会保持下去。。。重要的是我们保持团结，并做出一致的决定。”

欧盟表示，只有在俄罗斯全面执行明斯克协议的情况下才会取消制裁，但数月来和平协议的执行进展停滞。

意大利、希腊、塞浦路斯、匈牙利和保加利亚对延长制裁持怀疑态度，但英国、瑞典、波兰和波罗的海诸国支持延长制裁。

最有可能的情况是将制裁延长六个月，并称七国集团(G7)领导人可能会在 5 月 26-27 日在日本举行的峰会上讨论此事，因欧盟和美国希望对俄罗斯采取统一的立场。

3、俄罗斯-东盟制定经贸投资路线图

俄罗斯-东盟建立对话伙伴关系 20 周年纪念峰会 19 日在俄罗斯索契举行，越南、柬埔寨、缅甸、新加坡等东盟各国政要应邀参加。从官方表态和会前密

集的双边会见中透露，俄罗斯近期将加强与东盟和亚洲主要国家的经济互动，在自贸区融合、基础设施投资等方面加强合作。

俄罗斯总统普京日前谈及此次峰会内容和前景时说道，将对俄罗斯和东南亚国家 20 年的互动作出总结，拟定新的有前景的项目，讨论在东盟国家和欧亚经济联盟间建立合作的可能性。

俄副外长伊戈尔·莫尔古洛夫表示，莫斯科最关注的是与东盟发展经贸关系和投资合作。“这方面已取得实质性结果：最近 5 年内，俄罗斯与东盟的贸易增长了 1 倍”。

俄方主张将欧亚经济联盟和越南签署的自贸协定视为其他亚太国家的范例。“欧亚经济联盟成员国与越南于 2015 年 5 月正式签署自贸协定，这成为一个阶段性事件。”

俄官方数据显示，自 2005 年 12 月俄罗斯与东盟首次举行峰会以来，10 年间，俄罗斯与东盟贸易总额由 2005 年的 42 亿美元增至 2014 年底的 215 亿美元，俄在东盟经济中的活跃度显著增强。但其中，前 5 年的贸易总量增速明显高于后 5 年。从 2010 年到 2014 年底，双方贸易总额仅增长 0.8 倍，远低于预期的 2.5 倍。另外，2014 年，伴随俄罗斯经济困难，俄罗斯对东盟直接投资额由上一年的 5.4 亿美元锐减至 3000 万美元，投资活跃度近乎“归零”，使双方合作陷入巨大困境。

俄罗斯《消息报》前驻东盟国家记者鲍里斯·维诺格拉多夫分析，过去几年，俄罗斯与东盟开展经济合作时遇到不少障碍，主要表现在竞争激烈、金融联系脆弱、国情差异大、经济危机等，此次峰会也正意在理顺双方经济合作关系、清除合作障碍、吸引东南亚国家对俄投资等。欧亚发展银行主要经济学家雅罗斯拉夫·里索沃里克认为，如果从前这一地区的优先关注点在于贸易关系的话，那么现在重点放在投资合作方向。

作为改善自身经济的手段，俄罗斯借此次峰会加紧与东盟和亚洲主要国家经贸投资领域互动。

俄罗斯总统普京 18 日在索契会见亚投行行长金立群时表示，希望亚洲基础设施投资银行(亚投行)能够在国际金融体系中获得应有地位，俄愿意同亚投行在俄境内一系列基础设施建设项目上展开合作。普京说，俄罗斯在亚投行中股

权份额仅次于中国和印度居于第三位。俄方认为，中国倡议成立亚投行是一项及时、重要、有益的倡议，并希望，亚投行能在国际金融体系中占据应有地位，对国际货币基金组织和世界银行起到补充作用。普京说，俄方希望亚投行能继续在亚太地区基础设施建设上展开积极有效的工作。俄方愿全面支持亚投行的工作，向亚投行开放一系列俄项目，如扩建西伯利亚铁路、北海航线配套建设工程以及俄远东经济特区建设。

同日，普京与到访的印度尼西亚总统佐科举行会谈，双方商定将加强安全、经贸领域的合作。普京在会谈结束后的新闻发布会上说，他与佐科讨论了建立印尼与欧亚经济联盟自贸区问题，希望进一步提高俄罗斯与印尼的双边贸易额。佐科说，欢迎俄罗斯扩大对印尼铁路、港口、石油加工领域的投资。除了印尼，俄方官员还与泰国进行了双边会晤，主题也涉及贸易投资合作。

另外，在与东盟国家加强贸易互动方面，俄方也是为了减少美国主导的“跨太平洋伙伴关系协定”的影响。针对 TPP 如何影响世界和地区贸易的问题，莫尔古洛夫表示，单方面改写世界贸易规则将引起全球经济空间的失衡和分裂。他强调，俄罗斯有意深化地区经济一体化，建立稳定安全的多边合作机制。他强调，目前区域性的自贸协定不应替代全球贸易体系，而是为其做补充，并在开放和尊重各经济体利益的原则下开展。

4、APEC 贸易部长会新西兰谋求对华自贸协定升级

在 5 月 17 至 18 日亚太经合组织 (APEC) 贸易部长会期间，新西兰再次向中国表达了希望升级两国自贸协定的期望，原因是这份八年前签定的协议已经无法满足双方日益高涨的贸易需求。新西兰媒体报道称新方的主要诉求是扩大奶业产品的对华出口额。

目前，新西兰贸易部长托德·麦卡雷 (Todd McClay) 在秘鲁与中国商务部副部长王受文见了面。两人正在当地参加上述 APEC 贸易部长会。麦卡雷称，在 40 分钟的会晤中，双方讨论了未来可能启动的自贸协定升级谈判的时间表和范围。但是目前要确定正式谈判何时开始还为时尚早。

麦卡雷说：“谈判并不是仅仅关于一个商品，是为了找到增进双边关系的诸多方法。”这位贸易部长说，新西兰出口商们表达了对货物出口中遇到的障碍的问题，而这些问题与关税没有关系。

根据 21 世纪经济报道查阅的中国商务部公布的中新自贸协定关税减让表，奶类产品的税率将在 2019 年降至零。新方出口商所关注的，是中方的一项配额制的市场保护措施。

新西兰之声报道说，在中新 2008 年的自贸协议下，双方就新西兰出口中国的奶业产品的配额达成过共识。如果新方在奶业产品上的对华出口超过配额，中方将可以重征关税。而今年一月，新西兰的奶粉只用了头两个星期就触及了对华出口配额，中方将可以重征 10% 的关税。按照新西兰统计局的数据，奶粉是其对华出口第一大产品，去年达到 16.4 亿美元。该国奶业公司协会主席贝利 (Malcolm Bailey) 说：“我们在年初就达到了配额，这说明我们的大多数产品将被征收高关税。”而按照中新自贸协定，上述保护措施也将在 2024 年失效。

新西兰总理约翰·基 4 月下旬访华时也对本报解释说：“中国奶农不应觉得新西兰是一个威胁。我们来中国并不是要把中国奶农挤出市场。随着中国市场的不断扩大，我们的份额是在扩大，但来自新西兰的产品总是有限的。我们的产品瞄准的是中等及高收入人群。”

不仅仅是奶业产品，新西兰的肉类产品出口商也在希望能够更快的进入中国市场。新西兰肉类对华出口从 2008 年的 9600 万美元，一路飙升到了 2015 年的 12 亿美元。新方称，目前只有低附加值的冷冻肉片得以进入中国。这些冷冻肉片通常被中国消费者用来吃火锅。新西兰希望冷冻牛肉、羔羊肉、猪内脏和加工肉类产品也能入华。新西兰之声报道说，目前已有消息称，中方将开始准许新西兰的冷冻肉类进入中国。“如果冷冻肉类能够入华，我会非常有信心，对话将非常积极。”新西兰基础产业部长盖伊 (Nathan Guy) 说。

新西兰贸易部长麦卡雷表示，中方已邀其参加今年 7 月在中国举行的 G20 会议，届时将继续就自贸协定升级一事展开对话。

5、缅甸期待美国部分放松制裁可促进投资

缅甸总统府发言人吴佐泰 18 日说，缅甸对美国部分解除对缅制裁表示欢迎，期待此举能促进贸易，吸引外资。

美国财政部 17 日发表声明称，美国将放松对缅甸金融机构的限制，允许居住在缅甸的美国人进行部分交易活动，并将 7 家缅甸国有企业和 3 家国有银行从制裁名单中除去。但美方宣布将 6 家由缅甸个人或企业控制的公司列入制裁

名单，以保持对特定个人、实体等的压力。

美国这次从制裁名单中去除的企业有缅甸木材公司、缅甸珍珠公司、缅甸宝石公司、缅甸第一矿业公司、缅甸第二矿业公司、缅甸第三矿业公司和合作进出口公司，解禁的银行包括缅甸经济银行、缅甸外贸银行和缅甸投资和商业银行。

吴佐泰通表示：“在取消这些限制之前，我们的外国投资者和贸易伙伴承受着金融交易不便的困扰，投资者和本国贸易伙伴只能通过新加坡企业做中转。实际上，这些投资者会对进入这个国家(缅甸)感到困惑，担心收益无法达到预期。”

缅甸矿业协会联盟主席吴钦貌汉表示，取消对国有矿业企业制裁后，缅甸矿企期待进入世界市场。目前，缅甸矿企只能进入地区市场，而它们的产品无法享受国际标准的估价。

缅甸前总统吴登盛 2011 年上台后，美国开始取消部分对缅制裁。缅甸去年举行全国选举后，美国临时放松对缅贸易限制措施 6 个月，允许美国企业通过缅港口和机场装运货物。美国国务卿克里预计于 5 月 22 日访问缅甸。

6、普京希望亚投行参与俄基础设施项目建设

俄罗斯总统普京 18 日表示，希望亚洲基础设施投资银行(亚投行)能够在国际金融体系中获得应有地位，俄愿意同亚投行在俄境内一系列基础设施建设项目上展开合作。

据新华社 5 月 19 日报道，普京当日在俄南部城市索契会见亚投行行长金立群时表示，俄罗斯在亚投行中股权份额仅次于中国和印度居于第三位。俄方认为，中国倡议成立亚投行是一项及时、重要、有益的倡议，并希望，亚投行能在国际金融体系中占据应有地位，对国际货币基金组织和世界银行起到补充作用。

普京说，俄方希望亚投行能继续在亚太地区基础设施建设上展开积极有效的工作。俄方愿全面支持亚投行的工作，向亚投行开放一系列俄项目，如扩建西伯利亚铁路、北海航线配套建设工程以及俄远东经济特区建设。

金立群表示，俄罗斯是亚投行的第三大股东，亚投行的工作希望得到俄方的支持。

亚洲基础设施投资银行是由中国倡议成立、57 国共同筹建的国际金融组织，于 2015 年 12 月 25 日正式成立。根据亚投行章程规定，促进亚太地区基础设施建设、缩小亚太地区国家间经济发展差距为亚投行的主要目标。

7、美欧反倾销之风愈演愈烈 中国钢材出口市场格局生变

今年以来，国际上对华钢材出口反倾销之风愈演愈烈。据新华社报道，美国商务部 17 日宣布终裁结果，认定中国出口到美国的冷轧钢板产品的倾销幅度为 265.79%。中国钢铁工业协会方面表示正在就此商讨对策。

在“双反”的逼迫下，中国钢材出口市场格局悄然生变，美欧市场不再是一块香饽饽。

美欧反倾销硝烟四起

美国商务部当天发表声明说，最终认定中国出口到美国的冷轧钢板产品的倾销和补贴幅度分别为 265.79%和 256.44%。美国商务部还同时认定日本出口到美国的冷轧钢板产品倾销幅度为 71.35%。

按照美方程序，除商务部外，此案还需美国国际贸易委员会作出终裁。美国国际贸易委员会将于 6 月 30 目前后作出终裁。

17 日来自路透社的消息还称，美国商务部拟将进口自中国的冷轧扁钢最终进口税率提高至 522%。

除了反倾销，彭博社报道称，美国商务部还发现，中国出口的各种钢材获得了 256% 的政府补贴，高于初裁时的 227%。

“反补贴的说法很难成立。”商务部国际贸易经济合作研究院国际市场研究部副主任白明表示，“我国钢铁工业的价格竞争力来自于规模竞争优势，而非补贴和倾销。在供给侧结构性改革中，钢铁行业是压缩产能的大户，这已经主动为国际上的过剩产能分担压力了。”

不仅是美国，来自欧盟的压力也与日俱增。5月13日，欧委会对原产于中国的热轧卷板发起反补贴调查。今年2月份，欧盟就我国中厚板、热轧板、无缝管开展反倾销调查，同时对冷轧板做出反倾销初裁，涉及的品种数量达近400万吨，占我国对欧洲出口总量约40%。

然而对于国际上硝烟四起的贸易保护战，国内钢铁企业几乎都选择了直接规避。对此，白明认为，可能对于单个企业来说应诉成本较高、效果不明显，相关政府部门应当为企业搭建平台，组织企业集体积极应诉、维护合法权益，主管部门也应当向世贸组织投诉反映情况。

出口市场份额生变

国内钢贸商是最早感受到美欧市场寒意的。“从去年开始，美国几乎对中国钢铁主流产品都反倾销。”国内一家钢材出口商的碳钢部经理表示：“两年前，我们公司线材出口到美国还有30万吨，前年开始就为零了。欧盟最近也开始对冷轧反倾销，热轧还在调查中，预计今年出口到欧洲的货也会减少。”

去年，来自美国、加拿大等国的“双反”调查造成了我国对北美地区钢材出口的大幅下跌。我的钢铁网提供的资料显示，目前美国从我国进口的钢材品种主要为涂层薄板和冷轧卷板，而2015年我国对美国的冷轧板卷出口量仅为51.6万吨，同比下降46%。

面对以美欧国家为代表的反倾销，中国钢铁出口市场重心也逐渐转移。“从中国钢材的整体出口形势来看，美国对中国反倾销影响不会太大。”上海钢联高级分析师魏迎松说，去年出口美国的钢材量约200万吨，占我国一个多亿的出口总量比例并不大，且美国在我国出口国家的排名也仅为第十名左右。

今年一季度我国钢材出口成绩单表现抢眼。海关总署统计数据显示，3月份中国钢材出口998万吨，同比大增29.6%；一季度累计出口2783万吨，同比增长8%。

随着美欧出口市场的萎缩，来自东南亚的需求正在崛起。魏迎松说：“现在中国钢材出口主要增量是在钢坯、螺纹、建筑领域用钢这块，主要地区是东南亚国家，当地大量基建项目开工对钢铁原材料等需求较大，今年中国钢材出口达到一个亿并不困难，甚至有望和去年持平。”

近年来，东南亚市场正在快速增长。我的钢铁网统计数据显示，2015 年我国对东南亚 11 国出口总量达 3460 万吨，是 2006 年的 5.2 倍，占我国钢材出口总量的 43%；对亚洲地区出口钢材 7964 万吨，较 2006 年增长了 222%，占钢材出口总量比例上升到 71%。

8、巴西经济衰退波及阿根廷

巴西总统弹劾案和不确定的经济前景正在对邻国阿根廷经济产生不利影响。首当其冲的是，巴西市场需求下降及其货币雷亚尔贬值造成阿根廷对巴西出口大幅下降，阿根廷政府正为此努力开发替代市场。

巴西和阿根廷是南方共同市场主要贸易大国，双方经济依存度较高。阿根廷对巴西出口占其出口总额约 21%，巴西对阿根廷出口占其出口总额约 10%。双方互为拉美地区最重要的贸易伙伴，经济相互影响程度较深。

巴西央行近期公布的数据显示，今年巴西经济将延续颓势，跌幅预计为 3.88%。经济衰退和雷亚尔持续贬值直接导致巴西对阿根廷工业品需求下滑。阿官方数据显示，阿根廷对巴西汽车出口占其汽车总产量的比例已从 2009 年的 55% 滑落至去年的 35%。

汽车行业只是近年来经济衰退阴影下两国贸易规模持续下降的缩影。阿根廷官方数据显示，巴西与阿根廷双边贸易额 2011 年为 396 亿美元，去年则锐减至 230.83 亿美元，降幅高达 42%。

双边贸易总体下降背景下，阿根廷面临相对不利的局面。一方面，巴西市场需求下降导致阿根廷对巴西出口锐减；另一方面，阿新政府上台后取消外汇进口管制，而巴西国内市场消费下滑又加速巴西企业清理库存，两者叠加导致阿根廷从巴西进口迅速增加，贸易赤字不断扩大。

阿根廷工业联合会研究中心近期发布报告指出，受巴西市场进口需求下滑影响，今年第一季度阿根廷冶金行业产能利用率只有 50.3%，为近年来最低水平，冶金行业失业问题开始加重。

此外，阿根廷阿贝塞咨询公司最新分析报告指出，今年头四个月，阿根廷对巴西出口下降而进口增加，使得阿根廷对巴西贸易逆差扩大至 14 亿美元，较去年同期增加了两倍多。报告认为，如果这一趋势继续扩大，两国贸易关系恐

受负面影响。

为缓冲巴西经济下滑对阿经济影响，阿根廷新政府正扩大同欧美和拉美其他国家的贸易接触，例如加速推进南共市同欧盟自贸谈判。但在阿贝塞咨询公司经济学家马利亚诺·拉莫特看来，“短期内阿根廷难以找到一个能够替代巴西市场机会的合作伙伴”。

“阿根廷迫切需要巴西尽快稳定政治局势，让经济停止下滑、重回正轨，并开始发挥地区经济的带动作用，”阿贝塞咨询公司总裁丹特·西卡接受记者采访时说。

9、全球奢侈品零售商看重亚太城市

房地产专业服务机构仲量联行5月12日在最新发布的《2016年全球零售目的地》研究报告中指出，伦敦成为全球最受奢侈品零售商青睐的城市，香港紧随其后，上海和北京则分列第六和第九位。亚太区城市在最受奢侈品零售商青睐的十大目的地城市中占据七席。

这是仲量联行首次根据各城市对跨境零售商的吸引力进行全球排名。香港在所有亚太区城市中排名最高，仅次于伦敦排名第二，其他上榜的亚太区城市还包括东京、上海、新加坡、北京、大阪和台北。

仲量联行亚太区零售地产部董事詹姆斯表示：“香港仍是亚太区首屈一指的奢侈品购物目的地，许多零售商将香港视为进军中国内地市场的跳板。虽然受到中国经济增速放缓以及政府反腐败政策的影响，奢侈品销售额下跌明显，但香港仍吸引了众多具有高消费能力的中国内地游客。”“亚太区城市能够在前十中占据七席，成为最受零售商青睐的地区，这与区域内中产阶级的迅速增长以及富裕程度有着极大的关系。”詹姆斯补充道。

东京位列全球第四，主要得益于其经济的好转以及旅游者人数的提升。奢侈品零售商对于东京优质零售物业的需求正在回升。

日元自2012年起跌幅已超过30%，使得日本成为亚太区购物旅游的大热目的地。2015年的访日国际游客较前一年上升了47%，其中中国内地游客占到最大份额。日元的疲软同时也刺激更多日本居民在本国购买奢侈品。

上海位列第六，正快速追赶香港，成为亚洲最重要的奢侈品消费目的地之一，同时也是中国内地的首选购物目的地。

詹姆斯指出，“凭借多元发展的经济以及富裕的消费客群，上海成为许多国际品牌试水中国市场、提升品牌认知度的理想地点，有时甚至超越香港。”“对于零售商来说，上海是充满活力的时尚大都市。而北京作为中国的首都，拥有大量高净值人群，消费潜力巨大。”仲量联行亚洲零售地产首席分析师麦哲文表示，“上海和北京的零售市场虽然各自拥有不同的特点，但这两个超一线城市毋庸置疑是中国最顶级的购物目的地，吸引着全国各地的消费者。”

奢侈品消费市场的整体表现不仅与经济增长密切相关，同时还取决于旅游市场的表现以及高收入家庭数量的增长。亚洲城市未来 15 年的高收入家庭数量预计将大幅增长，这意味着亚洲的奢侈品消费增长将继续在全球保持前列。

仲量联行公布的全球十大最具吸引力高端零售市场分别是：伦敦、香港、巴黎、东京、纽约、上海、新加坡、迪拜、北京、大阪、台北，其中新加坡和迪拜并列第七，大阪和台北并列第十。

据悉，本次报告分析了国际品牌在特定城市的发展，以及零售商扩张的迫切性。报告仅关注零售商开设的店铺，包括特许经营。由于市场透明度不够，开设在百货公司内的品牌专柜、同时经营多个品牌的店铺以及副线品牌不在本次调研之列。此次调研的取样包括 240 个国际品牌，每个品牌在美洲、亚太、欧洲以及中东和非洲至少两个地区有广泛的销售网络。

10、韩国经济下滑 应对难度加大

韩国出口已连续 16 个月负增长，汽车、通讯设备、钢铁等 10 大出口产品在全球贸易中所占比重持续下滑。图为韩国蔚山港一处汽车装卸专用码头。

新兴市场国家经济增速放缓，国际金融市场持续动荡，出口下滑趋势难改甚至有加速之势，加之朝核问题带来的地缘政治风险，韩国经济可谓阴云笼罩。在此形势下，韩国应对经济下滑缺乏有效办法，目前在财政、货币、金融等方面可用的经济政策或是已经用尽，或是接近用尽的边缘。

根据韩国产业通商资源部 5 月初发布的数据，韩国 4 月份出口额为 410 亿美元，同比减少 11.2%，这是韩国出口连续 16 个月出现负增长。特别是进入今

年以来，除3月份出口降幅为8.1%之外，其他3个月的降幅都达到了两位数。坏消息不止于此。韩国央行在4月中旬将2016年韩国国内生产总值（GDP）增长预期从3%下调至2.8%，将居民消费价格指数（CPI）涨幅预期从1.4%下调至1.2%。这是韩国央行1月份将今年经济增长预期从3.2%下调至3%之后，时隔3个月再次下调韩国经济增长预期。分析认为，出口的连续负增长是韩国央行向下调整预期的最主要原因，同时韩国的生产、消费、投资复苏势头也不如预期。

企业的状况同样令人担忧。据《朝鲜日报》报道，去年IT、钢铁、造船等领域韩国最重要的20家上市公司中，有13家营业总收入出现下滑，其中有6家出现了超过1万亿韩元（约56亿元人民币）规模的赤字，这6家公司的赤字合计达12万亿韩元。有关专家指出，1997年和2008年的金融危机之后，韩国的IT、造船、汽车等产业纷纷快速发展，使韩国经济迅速摆脱了危机漩涡，但像如今这样所有行业同时出现发展停滞还是首次，韩国经济的警报已经拉响。目前，韩国造船行业的危机仍在发酵，现代重工等韩国最大的3家造船企业相继进入非正常经营状态。大刀阔斧地调整结构已在所难免，由此带来的裁员幅度也将创下韩国造船工业史上的纪录。

针对这些不利局面，韩国政府开始行动。韩国经济副总理柳一镐组建的经济团队为提振国内消费心理，决定在一季度提前执行21.5万亿韩元的财政金融预算政策，同时将去年已经到期的降低汽车个人消费税优惠政策延长到今年6月份。有分析认为，韩国国会为缓冲造船行业结构调整的冲击，在下半年通过追加政府预算案的可能性也很大。

事实上，韩国政府手中可用之牌确实不多。首先，在财政政策方面，今年韩国的总预算为386.4万亿韩元，仅比去年的实际财政支出多1.7万亿韩元，财政支出增长率仅为0.5%。有一种观点认为，考虑到快速增长的国家负债，韩国财政今年实际上是“紧缩”的。对比国内生产总值（GDP），韩国国家负债比率在2014年为35.9%，2015年为38.5%，今年预计将达到40.1%，增长速度之快令人担忧。

再看货币政策，韩国央行在5月13日宣布继续维持基准利率1.50%不变，这已是韩国央行连续11个月冻结利率。分析认为，韩国央行此举实属无奈。由于韩国家庭负债总额持续快速增长，金融市场的境外投资者近几个月持续撤资，加之国际金融市场动荡不安，在此时降息也不会得到太好效果。金融政策方面同样如此。由于韩国国内无论是在企业层面还是政府层面，都在大力提倡企业的结构调整，需要退出或调整的企业在市场上仍大量存在的情况下，金融支援

等经济刺激政策难以大展拳脚。

六、热点解读

1、2015 年中国企业 IPO 十大最受关注交易

2015 年中国资本市场跌宕起伏，全年中企 IPO 数量共计 358 起，同比增长 36.12%；募资金额达 3557.64 亿元，同比下降 16.40%。其中 A 股市场和港股市场 IPO 数量和募资规模较去年同期均有所增长，A 股市场尽管受 7 月初 IPO 叫停影响一度低迷，但随着系列“新政”落地最终完美收官，募资规模增长近 8 成；港股市场凭借得华泰证券、广发证券、中国华融及中国再保险等几宗金融服务行业 IPO 大单，占据 IPO 规模首位；美股市场 IPO 数量和募资规模均呈下降趋势，中企赴美上市热潮整体减退，而宜人贷逆势赴美上市成为国内 P2P 海外上市第一股。

2015 年中国企业在全球资本市场 IPO 的十大最受关注交易。

联想控股：摆脱集团烙印 青睐港股透明规则

6 月 29 日，联想控股股份有限公司(03396.HK)在港交所上市，全球公开发行 35300 万 H 股，发行价为 42.98 港元，共募集 151.7 亿港元，IPO 中所发行的股票获得了 45.17 倍的认购。复星国际、中国平安、国开金融、苏宁集团等 24 家基石投资者累计购买 1.71 亿股联想控股股票，约占发行总规模的 48.54%。

联想控股作为一家投资控股公司，营收是来自所投资公司按持股比例合并的营收之和。投资业务分为四个梯度，联想之星负责早期天使阶段或 A 轮投资，君联资本负责风险投资，弘毅投资负责 PE，联想控股则专注于战略投资。根据其 2014 年财报显示，年收益达到 2895 亿元，净利润 78.2 亿元，但其中 IT 业务收入贡献率高达 94.2%，营收增长依赖业务过于单一。上市后可利用所融资金强化其他业务板块的布局，例如消费与服务相关行业等，从而摆脱联想集团的烙印。2016 年 3 月成立联想创投集团，包含乐基金和投资管理部，其中乐基金与联想之星形成竞争关系，同时二者又与君联资本形成合作关系，从而搭建起“风险投资”+“投资管理部 + 子公司”+“联想加速器和创业服务”的全

链条架构，加速业务转型。

暴风科技：一个大写的妖股

3月24日，北京暴风科技股份有限公司(300431.SZ)登陆深交所创业板，共发行3000万股，发行后总股本12000万股，发行价为7.14元/股，总募集资金额为2.14亿元。开盘后股价迅速升至10.28元，封停当日最大涨幅44%。

暴风科技此前曾谋求在美国上市未果，后因美国资本市场氛围发生变化且用户都在国内而转战A股市场。暴风科技此前共获得3轮融资，2010年8月开始拆除VIE结构，2011年3月金石投资、和谐天成、华为等入股暴风影音，经纬中国和IDG成功实现退出。暴风科技上市后出现表现抢眼，连续29个一字涨停，创造了A股历史上最长的连续涨停纪录，“妖股”称号由此而来，而其高昂的市值于孱弱的业绩之间却形成了鲜明的对比，其后股价腰斩也在意料之中。8月股价已从300以上跌至120元左右，中概股回归灯塔倒塌，市场重归冷静。

宜人贷：赴美上市首日破发 P2P 内忧外患

12月18日，宜信旗下宜人贷(YRD.NYSE)赴美上市，成为国内P2P海外上市第一股，同时也是事实上首个独立登陆资本市场的中国互联网金融公司。宜人贷首次公开募股定价为每股10美元，计划发行750万股美国存托股票。若承销商不行使其超额配售权，则本次募资总额达到7500万美元。百度通过子公司百度香港以发行价认购价值1000万美元新股，成为宜人贷的“基石投资者”，曲线进军P2P行业。

然而在纽交所开盘当天股价一路下挫，截至美股市场收盘，股价下跌至9.10美元直接破发，跌幅达9%。诚然破发背后有美联储加息、中概股海内外估值差异大等原因，但宜人贷本身收入结构也存在巨大风险。其招股书中显示，D类信贷业务大约贡献了宜人贷收入的86%，且D类借款人的净坏账率有迅速上升的趋势。与此同时国内P2P市场风声鹤唳，e租宝、翼龙贷等纷纷传出大量负面消息，数百家P2P平台跑路，对整个行业发展造成了巨大伤害，使得投资者不看好。宜人贷的上市对整个P2P行业是重大利好，上市后面临更加严格的监管体系，平台运营信息更加公开透明，降低了跑路风险，也为其他P2P公司提供了可借鉴的新管理模式，如与银行建立资金托管模式等。今年三月公布的2015年财报显示，全年平台借贷总额达14.94亿美元，净利润为4380万美元，次日股价暴涨27.40%冲至8.48美元。

陌陌科技：IPO 半年之后退市，被低估？

6月23日，北京陌陌科技有限公司宣布收到来自公司联合创始人唐岩、经纬中国、红杉资本中国等方面的非约束性私有化要约，买方集团拟以每股美国存凭证 18.90 美元的现金价格收购其在陌陌公司中未持有的全部发行在外的 A 类普通股，这一价格比陌陌公司股票在 6 月 22 日的收盘价格高出 20.5%。此时距陌陌科技 2014 年 12 月 12 日登陆纳斯达克还不足半年，创中概股最快退市纪录。

中概股私有化的普遍因素是中国企业在境外市场严重被低估，其商业模式在国内市场更容易被认可，且 2015 年上半年 A 股市场迎来了牛市，暴风影音、乐视等公司的股价大幅上涨。除此之外创始人唐岩还有更加宏伟的想法，想要做大做强，瞄准腾讯与阿里；也有非常现实的考量，避开做空机构，稳定企业估值。正是在这些因素的共同作用下，陌陌最终选择任性“闪退”，回归国内市场。

海亮教育：2015 年唯一逆市上扬的中概股

7月8日，浙江海亮教育集团 (HLG. NASDAQ) 成功登陆纳斯达克，共发行 285.8 万股 ADS，每股发行价 7 美元，总计融资 0.2 亿美元，此后股价一路上扬，上市一个月股价增幅超过了 30%，与中概股普遍下跌的市场状况形成鲜明对比。

海亮教育是中国首例在美上市的全日制民办学校，也是中国第三大 K12 提供商，提供包括幼儿园、小学、初中、高中的国际教育。尽管基本面非常好看，但因缺乏对标使得其估值空间存在一定限制。根据海亮教育的招股说明书，其融资后的重点将是扩大学校规模，并逐步开拓线上教育市场，提高海亮教育品牌影响力。海亮教育上市后的良好表现或引起国内投资机构对 K12 教育的关注。

钜派投资：易居中国的资管梦想

7月16日，上海钜派投资集团有限公司 (JP. NYSE) 登陆纽交所，首次公开发行 530 万股美国存托股票，定价为每股 10 美元，共募集 0.53 亿美元。当日开盘价 10.41 美元，收盘价 11.08 美元。钜派成为继诺亚财富后中国第二家赴美上市的第三方财富管理机构。钜派主营业务以财富管理和资产管理为主线，

与诺亚财富相比较为单一，盈利能力较弱，但成本控制占优，且增速明显。根据其 2015 年财报显示，代管资产规模达 125 亿人民币。

钜派投资由易居资本和钜派投资合并而成，易居以 37% 的持股比例成为钜派投资的最大股东，上市背景林资产成功实现退出。此前易居中国于 2014 年在纽交所上市时，其董事局主席周忻就曾表示会再回来。钜派投资的上市，使得大股东易居中国从最初的房地产信息中介跨越式发展，成为面向高净值人群的综合资管平台，这是易居整合金融业务的第一步，未来将进一步开拓第三方财富管理市场。

国泰君安：中企 IPO 最大单

6 月 26 日，国泰君安证券股份有限公司 (601211.SH) 在上交所上市，发行 152,500 万股，发行价为 19.71 元/股，共募集 300.58 亿元，成为自 2010 年 7 月农业银行 (685 亿元) 以来最大的 A 股 IPO。

曾经作为净资本规模最大的未上市券商，国泰君安的上市历程可谓“起了大早，赶了晚集”。国泰君安从 2001 年起筹划上市，2010 年旗下香港子公司先一步登陆 H 股，最终国泰君安成功挂牌上交所。作为行业龙头的有力竞争者，投行业务是其传统优势业务和核心业务，2011 年初业务开始向财务管理方向转型，同年底国泰君安证券财富管理中心在沈阳揭牌，2014 年 8 月在上海开设国内首家“券商系”财富管理旗舰店，服务体系日益完善，上市后将在转型财富管理服务商这条路上越走越远。

华泰证券：首日成交额居港股主板首位 一月内破发

6 月 1 日，华泰证券股份有限公司 (06886.HK) 成功登陆香港联交所主板，共发行 140,000 万股，发行价为 24.8 港元/股，募集 347.2 亿港元，成为 2015 年 H 股 IPO 融资规模最大的企业，上市当天成交额高达 71.75 亿港元。

但上市后不足一个月的时间，华泰证券股价一度跌至 22.35 港元，较发行价缩水了 10%。华泰证券早在 2010 年 2 月 A 股发行时曾遭遇过一次破发，发行价为 20 元/股，在经过短暂的上涨之后开始震荡走低，并于当年 4 月 19 日跌破发行价，破发幅度高达 37.75%。两次破发印证了华泰证券 H 股表现与其在 A 股市场的表现及 A 股市场整体走势相关性极强。

长实地产：世纪大重组完成 李嘉诚帝国再挂牌 H 股

6 月 3 日，上市 37 年的和记黄埔正式摘牌，并入长江和记实业有限公司，而由长和分拆上市的长江实业地产有限公司 (01113. HK) 也正式在香港联合交易所挂牌，接手长江实业与和记黄埔的全部房地产业务，这意味着李嘉诚旗下地产巨无霸正式起航。

长江和记前身是长江实业，港股编号 00001。长江实业交易 42 年，市值增加 2813 倍。长江实业与和记黄埔合计市值超过 6,600 亿港元，占据香港股市恒生指数成份股的龙头地位。分拆后的长和及长地的在业务界定上更加清晰，有助投资者对集团相关业务做出更准确的分析判断。

中金公司：占天时地利 国字号投行 H 股再出发

11 月 9 日，中国第一家也是目前唯一的国字号中外合资投行——中国国际金融股份有限公司 (03908. HK) 在港交所挂牌交易，发行股票 61,140.64 万股，发行价格 10.28 港元/股，募集资金 62.85 亿港元。其 IPO 首日股价表现也是 H 股券商中最好的，收市价上涨 7.39%，较好地完成了预先指定的募集资本金目标。

作为为数不多拥有经济业务的合资券商之一，中金拥有强大的历史底蕴，而发行日恰好赶上了证监会重启 IPO、券商板块看涨的时间点。中金可以将此作为契机，进一步深化改革创新，优化风险管理体系，巩固行业领先地位。

2、2015 年中国 IPO 市场十大事件

2015 年中国资本市场风云变幻，A 股市场经历了从牛市到熊市的转换，证监会和国务院出台一系列政策进行市场调整，投资机构由此面临诸多挑战。同样在这一年中，国内市场上 IPO 数量和规模均有所增长，深交所全年 IPO130 家企业，数量全球领先。港交所全年 IPO138 家企业，募集资金总额 2630.89 亿港元，规模全球第一。

2015 年中国 IPO 市场十大事件。

1. 股灾压力巨大，证监会 7 月执行暂停 IPO

2015年7月4日，国务院决定暂停IPO，原因是“近期市场波动较大，发行人及主承销商出于审慎考虑，决定暂缓后续发行工作。原披露的预计发行时间表将进行调整。发行人和主承销商将及时公告本次发行的后续事宜”。

与此同时，7月4日晚，28家已经获得IPO批文的公司分别通过上海证券交易所和深圳证券交易所公告，称因近期市场波动较大，发行人和保荐机构决定暂缓后续发行工作，已经启动申购程序的将退回申购资金。

原因所指的“近期市场波动较大”指的是6月以来A股接连出现的巨幅下跌。其中6月12日到29日，上证指数从最高点的5166.35跌至4053.03，跌幅超过20.86%。进入7月，A股的下跌并未止步，1-3日上证指数累计下跌13.80%，大片股票跌停，超一半股票宣布重大事项暂停交易。此时若继续开放IPO，则市场打新资金的锁定将进一步加剧流动性匮乏，不利于市场整体环境改善。

本次股市的持续下跌，除了客观原因外，也有新股发行等因素的人为原因，证监会暂停IPO体现了其救市的决心，提高了投资者的信心。但对于机构投资者来说，暂停IPO让私募股权投资领域在募资和退出层面双双受阻。

2. 新三板扩容，分流IPO融资压力

根据全国中小企业股份转让系统统计的数据，2015年全年，新三板新增挂牌企业3557家，市场总容量达到5192家，超越了目前沪深市场上市公司总和，2014年末新三板挂牌企业家数仅为1572家，新三板挂牌企业数量呈现快速增长的态势。截止2015年末深沪市场上市公司总和为2827，新三板市场仅2015年的增长就突破了这个数量。

2015年A股市场经历了从牛市到熊市的转换，IPO通道被政策性封锁。相应的中小企业融资需求则转移到限制相对较少的新三板，其中不乏在一级市场享有一定声誉的投资机构。由于IPO和并购等退出的难度较大，在这种情况下，随着新三板制度的逐渐完善，交易量的逐渐活跃，其作为退出渠道的优势将越发明显，可以使企业实现上市，投资机构得以脱身。

3. IPO堰塞湖疏导不畅，企业排队所需时间较长

证监会每月两批放行IPO，股市低迷导致IPO节奏放缓，加上2015年全年

经济增幅放缓导致的企业直接融资需求急速上升，使得 A 股 IPO 堰塞湖水位进一步升高：根据证监会官方网站，截止 2016 年 5 月 12 日，中国证监会受理首发企业 782 家，其中，已过会 120 家，未过会 662 家。未过会企业中正常待审企业 637 家，中止审查企业 25 家。

A 股市场上 IPO 企业排队上市的问题一直存在，对企业来说，按照当前进度，600 多家企业完成发行需要较长时间。IPO 的节奏放缓使得投资机构将其作为退出渠道的预期减弱，减少了投资金额。

4. 经济下行压力巨大，证监会 11 月重启 IPO

11 月 6 日，中国证监会新闻发言人表示先恢复前期暂缓发行的 28 家已缴款的企业发行，并考虑年底前重启 IPO。同时改革新股发行体制，取消新股申购预缴款制度。这意味着因 A 股巨幅波动而暂停了 4 个月的 IPO 终于得以恢复，而发行制度的改变将减缓打新的“流动性虹吸效应”，新股无风险高回报将成过去时。

虽然 IPO 得以重启，但是伴随着新股发行制度改革的推进和实施，如取消现行的新股申购预先缴款，改为定配售数量后再缴款等。企业的上市发行价格和市值将逐渐趋于合理性。一级市场和二级市场之间的差价也将不断的缩小。对于机构投资者来说，投资于较后期企业获得的利润将极微薄，由此机构投资者投资的阶段不断前移。而投资较早期企业对投资机构的团队能力、机构对行业的理解把握等的要求比以前高很多，这在一定程度上增加了 PE/VC 的投资难度，改变了 PE/VC 的运作方式。

5. 股票发行注册制推出，为市场注入活力

12 月 9 日，国务院常务会议审议通过了拟提请全国人大常委会审议的《关于授权国务院在实施股票发行注册制改革中调整适用〈中华人民共和国证券法〉有关规定的决定(草案)》。草案明确，在决定施行之日起两年内，授权对拟在上海证券交易所、深圳证券交易所上市交易的股票公开发行实行注册制度。在注册制下，监管机构虽然同样需要对拟上市公司的申请进行审查，但审查的重点是披露信息的完全性和真实性，由此股票的定价能更好地反映市场中投资者对新股的真实供求关系，监管机构不再对企业业绩与投资价值、未来发展前景等做实质判断和“背书”。

未来注册制实施后，对比现行的制度，企业上市时间会大幅缩短，融资效率也会大大提高，这拓宽了 PE/VC 的退出渠道。过去，PE/VC 机构主要关注上市前企业，更将能否上市作为筛选投资标的的一大原则，待未来企业上市后赚取短期差价，但是注册制的改革使得市场化程度更高，股票的定价更能反映对新股的真实供求关系，短期套利机会减少，PE/VC 等因此倾向于投资较早期企业，投资阶段不断向前靠，机构投资将逐步回归价值投资的本质。最后，在注册制下，只要求企业提供的信息真实、全面，上市公司股票不再是稀缺资源，是否投资由投资者自行决定，市场给出合理定价，这将在一定程度上降低机构对借壳上市的热情。

6. 新三板分层变革，逐渐被 PE/VC 青睐

2015 年 11 月 24 日，全国中小企业股份转让系统发布了《全国股转系统挂牌公司分层方案》征求意见稿，在意见稿中，将挂牌公司划分为创新层和基础层，随着市场的不断发展和成熟，再对相关层级进行优化和调整。2016 年 5 月 14 日，全国股份转让系统举行了首轮全网测试。

随着新三板挂牌企业数量的快速增长，新三板分层制度的改革势在必行，目前新三板需要将关注重点从挂牌企业数量转移到挂牌企业质量上，新三板的不同层级覆盖了不同特点的优秀企业。新三板的分层将有望提高企业的流动性、提高投资者对企业的认知度、增强企业的融资能力、改变企业的估值水平，对企业的前景发展等产生更为深远的影响。这些因素也使得新三板作为退出渠道越来越引起 PE/VC 机构的青睐。

7. 非银金融领跑，年内券商 IPO 吸金最多

2015 年度，A 股 IPO 中融资量最大的是国泰君安，共融资 300.58 亿元人民币，是中国五年来最大规模的 IPO，6 月 9 日，证监会按照法定程序核准了包括国泰君安在内 24 家企业的首发申请。

而前五强中还有另外两家券商，东方证券与东兴证券，共融资 146.2 亿元人民币。根据港交所数据显示，港股融资前五强里有 2 家券商，最大的 H 股 IPO 为华泰证券，融资额为 387.56 亿港元，紧随其后的是广发证券，募资额为 320.78 亿港元，它们在一起的募资总和超过了排名 3 到 5 位的华融、中再保与联想控股。

2015 年上半年的股市热潮推动了券商的快速扩张，众多券商需要更多的资金来支持它们发展更多的业务，如融资融券业务。且随着新三板等各项业务的持续火热，更形成了众多券商通过 IPO 大量吸金的现象。

8. 深交所全年 IPO130 家，数量全球领先

2015 年上半年伴随上市审核速度的提升以及资本市场的活跃，IPO 企业的数量快速提升，虽然下半年 IPO 暂停一段时间，但深圳证券交易所仍然实现了全年 IPO130 家新股的惊人数量，数量全球领先。根据深圳交易所官网网站统计的《2015 年深圳证券市场概况》显示，截止 2015 年 12 月 31 日，深交所全年 IPO 公司数为 130 家，IPO 筹资额为 491.14 亿元，其中中小板 IPO 企业数量为 44 家，创业板 IPO 企业数量为 86 家。

2015 年上半年，强劲的资本市场带动了 IPO 的迅速发展，与此同时企业上市申请的审核速度得到提高，这些使得上半年 IPO 企业数量快速增加。虽然经历了年中的波动，但 A 股新股的回报仍然表现出色，IPO 的暂停在一定程度上重拾了投资者的信心，IPO 重启后，融资和退出逐渐顺畅。

9. 港股活跃，成为中国企业年度全球最佳上市融资地

2015 年，在市场动荡的背景下，港交所 2015 年全年仍然共有 138 家新企业上市。根据港交所官方网站统计数据显示，其中 2015 年香港主板上市公司数量为 104 家，融资额为 2603.48 亿港元，同比增长 13.16%。2015 年香港创业板市场上市公司数量为 34 家，共融资 27.41 亿港元，同比增长 26.85%。在全球市场上，目前港交所 2015 年的募资总额全球第一。

2015 年香港市场的出色表现，很大程度上与内地大型企业的发展紧密相关，港交所 55% 的新股来自内地，内地融资额占融资总额的 90%。对于企业来说，在香港上市上市时间较内地更可控，融资效率高，上市后的再融资决策也比较简单；香港市场对企业国际资本的宣传和业务的推广也起到一定的作用等。由于在香港上市具有一系列优点，而使得其成为上市退出渠道的最佳融资地。

10. 战略新兴产业板征求意见发布，资本市场层级改革加速

定位于服务规模稍大、已越过成长期，相对成熟的战略新兴产业企业。设立背景是我国资本市场对于创新和战略新兴产业的支持还不够。这对于主板一

—中小板—创业板—新三板—地方股权系统的现有体系会造成多大的影响，目前还没有定论。2016年3月，公开的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要(草案)》中拟修改57处，其中删除了“设立战略性新兴产业板”。

中国资本的多层次市场为不同类型的创业公司提供了上市的途径，对资本市场起到了分流的作用。战略新兴板的来去变化之快使得很多企业开始转战新三板，尤其一些打算回归的VIE企业。

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：问卷调查/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。



中国细分市场研究领导者，在业界创造的 **NO.1**



十年高端商业智慧整合 助力中国企业变革创新

中商产业研究院期待与您更深度的合作！

服务热线：400-666-1917

400-788-9798