

中商顾问 · 投资情报周刊

2016年04月25日-2016年05月01日

每周一发行

国务院关于做好全面推开营改增试点工作的通知

发改委关于推进“互联网+政务服务”开展信息惠民试点实施方案

政策组合拳将严控煤电产能 设定落后产能淘汰标准

新三板乱象：刷单、融资造假和业绩巨亏

大卖场繁华落幕 遭遇便利店电商双重冲击

资本频频入场 互联网保险业绩翻倍增长



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

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、中共中央 国务院关于全面振兴东北地区等老工业基地的若干意见.....	3
2、发改委关于推进“互联网+政务服务”开展信息惠民试点实施方案.....	13
3、国务院关于做好全面推开营改增试点工作的通知.....	20
二、经济观察.....	21
1、50个城市主要食品平均价格变动情况（2016年4月11-20日）.....	21
2、流通领域重要生产资料市场价格变动情况（2016年4月11-20日）.....	22
3、2016年1-3月份全国规模以上工业企业利润总额同比增长7.4%.....	24
三、投资市场.....	26
1、金融企业借壳受阻，如何实现资产证券化.....	26
2、中国掀机器人革命 年底将成世界最大工业机器人使用国.....	30
3、新三板乱象：刷单、融资造假和业绩巨亏.....	31
4、大众创业成风口 资本涌入创业服务市场.....	34
5、旅游创业巨头占先 细分领域机会仍存.....	36
6、2016年互联网金融全景报告.....	38
7、新三板挂牌冲刺7000家，这里面也许有下一个“BAT”.....	43
8、资本频频入场 互联网保险业绩翻倍增长.....	44
9、在体育产业里 互联网+也一样没有捷径.....	46
10、教育部、银监会发文整治不良“校园贷”.....	49
11、4.25-5.01一周并购事件.....	50
12、国内一周风投事件统计.....	50
四、产业市场.....	54
1、营改增下经济型酒店不涨价 公寓收益将增加.....	54
2、颜值经济破5000亿：器械耗材占大头 市场格局小散乱.....	56
3、2015年近九成煤炭钢铁企业亏损 去产能任务迫在眉睫.....	59
4、空调业存货足够卖一年 市场需求不足是主因.....	60
5、大卖场繁华落幕 遭遇便利店电商双重冲击.....	62
6、国产机器人要来了：五年规划圈定十类产品.....	65
7、房企主业陷焦虑 并购重组谋扩张.....	68
8、政策组合拳将严控煤电产能 设定落后产能淘汰标准.....	70
9、医药产业营改增全面推开：多重政策下洗牌在即.....	71
10、一季度房企业绩飘红 二季度市场步入调整期.....	73
五、环球市场.....	76
1、俄罗斯能源公司欲组团赴香港上市.....	76
2、为应对油价暴跌 沙特将建立全球最大财富基金.....	77
3、“一带一路”促中尼印三方合作.....	78
4、美联储维持联邦基金利率不变 密切关注通胀指标.....	80
5、日央行维稳 日本出口或将持续疲弱.....	81
6、韩国政府临时增加公休日 激活国内旅游业扩大内需.....	81
7、英国成为第二大离岸人民币清算中心 仅次于香港.....	82

8、欧元区经济景气指数低位回升.....	83
9、马来西亚涌动中国投资热潮.....	83
10、泰国钢铁涨价 15% 承包商怨声载道	85
六、热点解读.....	86
1、营改增“最后一公里”税制切换准备就绪.....	86
2、发改委解读：奔向全面小康社会美好未来的五年规划.....	88

正文

一、政策法规

1、中共中央 国务院关于全面振兴东北地区等老工业基地的若干意见

实施东北地区等老工业基地振兴战略，是党中央、国务院在新世纪作出的重大决策。当前和今后一个时期是推进老工业基地全面振兴的关键时期。为适应把握引领经济发展新常态，贯彻落实发展新理念，加快实现东北地区等老工业基地全面振兴，现提出如下意见。本意见主要针对东北地区，全国其他老工业基地参照执行。

一、重大意义和总体要求

(一)面临形势。党中央、国务院对东北地区发展历来高度重视，2003年作出实施东北地区等老工业基地振兴战略的重大决策，采取一系列支持、帮助、推动振兴发展的专门措施。10多年来，在各方面共同努力下，东北老工业基地振兴取得明显成效和阶段性成果，经济总量迈上新台阶，结构调整扎实推进，国有企业竞争力增强，重大装备研制走在全国前列，粮食综合生产能力显著提高，社会事业蓬勃发展，民生有了明显改善。实践证明，党中央、国务院关于实施东北地区等老工业基地振兴战略重大决策是正确的，东北老工业基地实现全面振兴的前景是广阔的。当前，国际政治经济形势纷繁复杂，我国经济发展进入新常态，东北地区经济下行压力增大，部分行业和企业生产经营困难，体制机制的深层次问题进一步显现，经济增长新动力不足和旧动力减弱的结构性矛盾突出，发展面临新的困难和挑战，主要是：市场化程度不高，国有企业活力仍然不足，民营经济发展不充分；科技与经济发展融合不够，偏资源型、传统型、重化工型的产业结构和产品结构不适应市场变化，新兴产业发展偏慢；资源枯竭、产业衰退、结构单一地区(城市)转型面临较多困难，社会保障和民生压力较大；思想观念不够解放，基层地方党委和政府对新常态的适应引领能力有待进一步加强。这些矛盾和问题归根结底是体制机制问题，是产业结构、经济结构问题，解决这些问题归根结底要靠全面深化改革。

(二)重大意义。东北地区是新中国工业的摇篮和我国重要的工业与农业基地，拥有一批关系国民经济命脉和国家安全的战略性产业，资源、产业、科教、人才、基础设施等支撑能力较强，发展空间和潜力巨大。东北地区区位条件优越，沿边沿海优势明显，是全国经济的重要增长极，在国家发展全局中举足轻

重，在全国现代化建设中至关重要。加快东北老工业基地全面振兴，是推进经济结构战略性调整、提高我国产业国际竞争力的战略举措，是促进区域协调发展、打造新经济支撑带的重大任务，是优化调整国有资产布局、更好发挥国有经济主导作用的客观要求，是完善我国对外开放战略布局的重要部署，是维护国家粮食安全、打造北方生态安全屏障的有力保障。要充分认识到推进东北老工业基地全面振兴的重要性和紧迫性，坚定不移地把这项宏伟事业推向新阶段。

(三)总体思路。全面贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中全会精神，以邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观为指导，深入学习贯彻习近平总书记系列重要讲话精神，坚持“四个全面”战略布局，按照党中央、国务院决策部署，牢固树立并切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，适应和把握我国经济进入新常态的趋势性特征，坚持稳中求进工作总基调，做好与“一带一路”建设、京津冀协同发展、长江经济带发展“三大战略”互动衔接，以提高经济发展质量和效益为中心，保持战略定力，增强发展自信，坚持变中求新、变中求进、变中突破，着力完善体制机制，着力推进结构调整，着力鼓励创新创业，着力保障和改善民生，加大供给侧结构性改革力度，解决突出矛盾和问题，不断提升东北老工业基地的发展活力、内生动力和整体竞争力，努力走出一条质量更高、效益更好、结构更优、优势充分释放的发展新路，推动我国经济向形态更高级、分工更优化、结构更合理的阶段演进，为实现“两个一百年”奋斗目标作出更大贡献。

(四)发展目标。到2020年，东北地区在重要领域和关键环节改革上取得重大成果，转变经济发展方式和结构性改革取得重大进展，经济保持中高速增长，与全国同步实现全面建成小康社会目标。产业迈向中高端水平，自主创新和科研成果转化能力大幅提升，重点行业和企业具备较强国际竞争力，经济发展质量和效益明显提高；新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化协调发展新格局基本形成；人民生活水平和质量普遍提高，城乡居民收入增长和经济发展同步，基本公共服务水平大幅提升；资源枯竭、产业衰退地区转型发展取得显著成效。在此基础上，争取再用10年左右时间，东北地区实现全面振兴，走进全国现代化建设前列，成为全国重要的经济支撑带，具有国际竞争力的先进装备制造业基地和重大技术装备战略基地，国家新型原材料基地、现代农业生产基地和重要技术创新与研发基地。

二、着力完善体制机制

全面深化改革、扩大开放是振兴东北老工业基地的治本之策，要以知难而

进的勇气和战胜困难的信心坚决破除体制机制障碍,加快形成同市场完全对接、充满内在活力的新体制和新机制。

(五)加快转变政府职能。进一步理顺政府和市场关系,着力解决政府直接配置资源、管得过多过细以及职能错位、越位、缺位、不到位等问题。以建设法治政府、创新政府、廉洁政府、服务型政府为目标,进一步推动简政放权、放管结合、优化服务。继续深化行政审批制度改革,大幅减少行政审批事项,凡能取消的一律取消,凡能下放的一律下放,着力简化办事流程,压缩审批时限,提高审批效率,同步强化事中事后监管。深入推进商事制度改革,优化营商环境,进一步放开放活市场,激发市场内在活力。大力推进投融资体制改革,积极推广政府和社会资本合作(PPP)模式。依法履行政府职能,加快建立和完善权力清单、责任清单、负面清单管理模式。健全依法决策机制,强化对权力的约束和监督。完善地方政府绩效评价体系和评估机制。

(六)进一步推进国资国企改革。深化国有企业改革,完善国有企业治理模式和经营机制,真正确立企业市场主体地位,解决好历史遗留问题,切实增强企业内在活力、市场竞争力和发展引领力,使其成为东北老工业基地振兴的重要支撑力量。东北各省区要根据党中央、国务院统一部署,研究制定深化国有企业改革具体实施意见。按照不同国有企业功能类别推进改革,以产业转型升级为引领,改组组建国有资本投资、运营公司,扎实推进国有经济布局战略调整,创新发展一批国有企业,重组整合一批国有企业,促进国有资产保值增值。支持人才资本和技术要素贡献占比较高的转制科研院所、高新技术企业和科技服务型企业通过增资扩股、出资新设等方式开展员工持股试点。加强国有企业党的建设,强化国有资产监督,严格责任追究,防止国有资产流失。支持总部设在东北地区的中央企业先行开展改革试点。研究中央企业与地方协同发展、融合发展的政策,支持共建一批产业园区。加大中央国有资本经营预算对东北地区中央企业的支持力度。加快推进地方国有企业改革,支持探索发展混合所有制经济的具体模式和途径。

(七)大力支持民营经济发展。加快转变发展理念,建立健全体制机制,支持民营经济做大做强,使民营企业成为推动发展、增强活力的重要力量。进一步放宽民间资本进入的行业和领域,促进民营经济公开公平公正参与市场竞争。支持民营企业通过多种形式参与国有企业改制重组。改善金融服务,疏通金融进入中小企业和小微企业的通道,鼓励民间资本依法合规投资入股金融法人机构,支持在东北地区兴办民营银行、消费金融公司等金融机构。壮大一批主业突出、核心竞争力强的民营企业集团和龙头企业,支持建立现代企业制度。推

进民营企业公共服务平台建设。

(八)深入推进重点专项领域改革。加大中央支持力度，允许国有企业划出部分股权转让收益、地方政府出让部分国有企业股权，专项解决厂办大集体和分离企业办社会职能等历史遗留问题。中央财政继续对厂办大集体改革实施“奖补结合”政策，允许中央财政奖励和补助资金统筹用于支付改革成本。稳步推进国有林区、林场改革，统筹考虑改革成本，加快构建政事企分开的国有林区管理体制。推进重点国有林区深山远山林业职工搬迁和林场调整，支持重点国有林业局和森工城市开展生态保护与经济转型试点。进一步推进农垦系统改革发展，理顺政企、社企关系，深化农场企业化、垦区集团化、股份多元化改革，推进分离办社会职能改革，提高垦区公共服务水平，支持农垦企业按规定参与国家大宗农产品政策性收储和境外农业综合开发。

(九)主动融入、积极参与“一带一路”建设战略。协同推进战略互信、经贸合作、人文交流，加强与周边国家基础设施互联互通，努力将东北地区打造成为我国向北开放的重要窗口和东北亚地区合作的中心枢纽。推动丝绸之路经济带建设与欧亚经济联盟、蒙古国草原之路倡议的对接，推进中蒙俄经济走廊建设，加强东北振兴与俄远东开发战略衔接，深化毗邻地区合作。以推进中韩自贸区建设为契机，选择适宜地区建设中韩国际合作示范区，推进共建中日经济和产业合作平台。推动对欧美等国家(地区)相关合作机制和平台建设，高水平推进中德(沈阳)高端装备制造产业园建设。推进沿边重点开发开放试验区建设，推动黑瞎子岛保护与开发开放。提升边境城市规模和综合实力。进一步加大对重点口岸基础设施建设支持力度。在中央预算内投资中安排资金支持东北地区面向东北亚开放合作平台基础设施建设。提高边境经济合作区、跨境经济合作区发展水平。积极扩大与周边国家的边境贸易，创新边贸方式，实现边境贸易与东北腹地优势产业发展的互动，促进东北进出口贸易水平不断提高。支持有实力的企业、优势产业、骨干产品走出去，重点推进国际产能和装备制造合作，培育开放型经济新优势。

(十)对接京津冀等经济区构建区域合作新格局。推动东北地区与京津冀地区融合发展，在创新合作、基础设施联通、产业转移承接、生态环境联合保护治理等重点领域取得突破，加强在科技研发和成果转化、能源保障、统一市场建设等领域务实合作，建立若干产业合作与创新转化平台。支持辽宁西部地区加快发展，打造对接京津冀协同发展战略的先行区。加强与环渤海地区的经济联系，积极推进东北地区与山东半岛经济区互动合作。支持东北地区与长江经济带、港澳台地区加强经贸投资合作。深化东北地区内部合作，完善区域合作

与协同发展机制，支持省(区)毗邻地区探索合作新模式，鼓励开展协同创新，规划建设产业合作园区。加快推动东北地区通关一体化。

三、着力推进结构调整

坚持多策并举，“加减乘除”一起做，全面推进经济结构优化升级，加快构建战略性新兴产业和传统制造业并驾齐驱、现代服务业和传统服务业相互促进、信息化和工业化深度融合的产业发展新格局。

(十一)促进装备制造等优势产业提质增效。准确把握经济发展新常态下东北地区产业转型升级的战略定位，控制重化工业规模、练好内功、提高水平、深化改革，提高制造业核心竞争力，再造产业竞争新优势，努力将东北地区打造成为实施“中国制造 2025”的先行区。做优做强电力装备、石化和冶金装备、重型矿山和工程机械、先进轨道交通装备、新型农机装备、航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶等先进装备制造业，提升重大技术装备以及核心技术与关键零部件研发制造水平，优先支持东北装备制造业走出去，推进东北装备“装备中国”、走向世界。提升原材料产业精深加工水平，推进钢铁、有色、化工、建材等行业绿色改造升级，积极稳妥化解过剩产能。推进国防科技工业军民融合式发展，开展军民融合创新示范区建设。加快信息化和工业化深度融合，推进制造业智能化改造，促进工业互联网、云计算、大数据在企业研发设计、生产制造、经营管理、销售服务的系统集成应用。加强质量、品牌和标准建设，打造一批具有国际竞争力的产业基地和区域特色产业集群。设立老工业基地产业转型升级示范区和示范园区，促进产业向高端化、集聚化、智能化升级。研究制定支持产业衰退地区振兴发展的政策措施。

(十二)积极培育新产业新业态。大力促进产业多元化发展，努力改变许多地区(城市)“一企独大、一业独大”状况，尽快形成多点多业支撑的新格局。制定实施东北地区培育发展新兴产业行动计划，发展壮大高档数控机床、工业机器人及智能装备、燃气轮机、先进发动机、集成电路装备、卫星应用、光电子、生物医药、新材料等一批有基础、有优势、有竞争力的新兴产业。支持沈阳、大连、长春、哈尔滨等地打造国内领先的新兴产业集群。充分发挥特色资源优势，积极支持中等城市做大做强农产品精深加工、现代中药、高性能纤维及高端石墨深加工等特色产业集群。积极支持产业结构单一地区(城市)加快转型，研究制定促进经济转型和产业多元化发展的政策措施，建立新兴产业集聚发展园区，安排中央预算内投资资金支持园区基础设施和公共平台建设。积极推进落实“互联网+”行动。依托本地实体经济积极发展电子商务、供应链物流、

互联网金融等新业态，支持跨境电子商务发展。

(十三)大力发展以生产性服务业为重点的现代服务业。实施老工业基地服务型制造行动计划，引导和支持制造业企业从生产制造型向生产服务型转变。开展生产性服务业发展示范工作，鼓励企业分离和外包非核心业务，向价值链高端延伸。积极发展金融业，鼓励各类金融机构在东北地区设立分支机构，支持地方金融机构发展，加快建立健全多层次的资本市场，拓宽企业直接融资渠道。大力发展现代物流业，提高物流社会化、标准化、信息化、专业化水平。积极发挥冰雪、森林、草原、湖泊、湿地、边境、民俗等自然人文资源和独特气候条件优势，加快发展旅游、养老、健康、文体、休闲等产业，把东北地区建成世界知名生态休闲旅游目的地。

(十四)加快发展现代化大农业。率先构建现代农业产业体系、生产体系、经营体系，着力提高农业生产规模化、集约化、专业化、标准化水平和可持续发展能力，使现代农业成为重要的产业支撑。进一步提升国家商品粮生产核心区地位，加快实施高标准农田建设、黑土地保护等重大工程，支持开展定期深松整地、耕地质量保护与提升补贴试点，研究开展黑土地轮种试点。重点支持东北地区加快推进重大水利工程建设，完善大型灌区基础设施。探索划定粮食生产功能区，加快建设国家现代农业示范区。在稳定粮食生产、确保粮食安全的基础上，发展现代畜牧业、园艺业、水产业以及农畜产品加工和流通业，优化农业产业结构和区域布局，提高农业整体效益和竞争力。深入推进对粮食生产关键环节农机具购置实施敞开补贴。加快发展现代种业，推广一批突破性新品种。健全农业社会化服务体系，提高农业机械化、信息化、标准化水平，提高农业生产效率。鼓励发展专业大户、农民合作社、家庭农场、农业企业等新型经营主体，积极培育绿色生态农产品知名品牌，大力发展“互联网+”现代农业。继续实施农产品产地初加工补助，提升就地加工转化水平，培育一批农产品加工产业集群和绿色食品加工产业基地。加强东北地区粮食仓储和物流设施建设，完善粮食物流体系。创新涉农金融产品和服务，加大对新型农业经营主体的金融支持力度。加快推进黑龙江省“两大平原”现代农业综合配套改革试验和吉林省农村金融综合改革试验。坚持规划先行，科学推进新农村建设。

(十五)不断提升基础设施水平。实施东北地区低标准铁路扩能改造工程，改善路网结构，提升老旧铁路速度和运力。科学规划建设快速铁路网，尽早建成京沈高铁及其联络线，研究建设东北地区东部和西部快速铁路通道。规划建设东北地区沿边铁路。加快推进国家高速公路和国省干线公路建设。加大对东北高寒地区和交通末端干线公路建设支持力度。研究新建、扩建一批干支线机

场，鼓励中外航空公司开辟至东北地区的国际航线，支持哈尔滨建设面向东北亚地区的航空枢纽。研究加快大连东北亚国际航运中心建设的政策。加快黑龙江等河流高等级航道建设，推进国际陆海联运、江海联运。加强油气资源勘探开发利用，推进蒙东、黑龙江东部等地区大型煤炭和火电基地、现代煤化工基地及吉林千万吨级油页岩综合利用基地建设。适当扩大东北地区燃料乙醇生产规模，研究布局新的生产基地。控制新增火电装机，有序发展清洁能源，研究建设电力外送通道，从供需两侧推动解决东北地区“窝电”问题。加快中俄原油管道二线 and 东线天然气管道建设。要千方百计加快重大项目落地，增加有效合理投资，充分发挥对稳增长的关键作用。

四、着力鼓励创新创业

抓创新就是抓发展，谋创新就是谋未来。要大力实施创新驱动发展战略，把创新作为培育东北老工业基地内生发展动力的主要生成点，加快形成以创新为主要引领和支撑的经济体系和发展模式。

(十六)完善区域创新体系。把鼓励支持创新放在更加突出的位置，激发调动全社会的创新激情，推动科技创新、产业创新、企业创新、市场创新、产品创新、业态创新、管理创新。积极营造有利于创新的政策和制度环境，研究制定合理的、差别化的激励政策，完善区域创新创业条件，全面持续推动大众创业、万众创新。支持东北地区推进创新链整合，加快构建以企业为主体，科研院所、高校、职业院校、科技服务机构等参加的产业技术创新联盟，打通基础研究、应用开发、中试和产业化之间的有效通道。组织实施东北振兴重大创新工程。支持老工业城市创建国家创新型城市和设立国家高新技术产业开发区。支持沈阳市开展全面改革创新改革试验，加快完善创新政策和人才政策，打破制约科技与经济结合的体制机制障碍。在沈阳-大连等创新资源集聚地区布局国家自主创新示范区。依托城区老工业区或其搬迁改造承接地，建设创新创业发展示范区，开展老工业城市创新发展试点。落实支持自主创新的有关政策，鼓励在促进科技成果转化、股权激励等方面探索试验。制定支持东北老工业基地振兴的知识产权政策。

(十七)促进科教机构与区域发展紧密结合。扶持东北地区科研院所和高校、职业院校加快发展，支持布局建设国家重大科技基础设施。深化中国科学院与东北地区“院地合作”，组织实施东北振兴科技引领行动计划。提高高校、职业院校办学水平，支持高校、职业院校建设研发转化平台。引导各类院校办出特色，支持引导一批地方本科高校向应用型高校转变，建设一批高水平应用技术

型大学。大力推进现代职业教育改革创新，探索行业、企业参与职业教育的新模式。支持高校、职业院校加强国际交流与合作，引进国外优质教育资源开展合作办学。

(十八)加大人才培养和智力引进力度。把引进人才、培养人才、留住人才、用好人才放在优先位置。研究支持东北地区吸引和用好人才的政策措施。完善人才激励机制，鼓励高校、科研院所和国有企业强化对科技、管理人才的激励。支持在中心城市建立人才管理改革试验区，率先探索人才发展体制机制改革，面向全球吸引和集聚人才。围绕产业升级核心技术需求，大力引进海外高层次工程技术人才，国家“千人计划”、“万人计划”等重大人才计划对东北地区给予重点支持。继续实施老工业基地国外引智和对外交流专项。鼓励高校培养东北振兴紧缺专业人才。鼓励设立高校、职业院校毕业生创新创业基金，引导大学毕业生在本地就业创业。加大高素质技术技能人才培养和引进力度，组织开展老工业基地产业转型技术技能人才双元培育改革试点。

五、着力保障和改善民生

抓民生也是抓发展，人民生活水平不断提高是判断东北老工业基地振兴成功的重要标准。要坚持把保障和改善民生作为推动东北老工业基地振兴的出发点和落脚点，使发展成果更多更公平惠及全体人民，让人民群众有更多获得感。

(十九)切实解决好社保、就业等重点民生问题。加大民生建设资金投入，全力解决好人民群众关心的教育、就业、收入、社保、医疗卫生、食品安全等问题，保障民生链正常运转。要坚决守住民生底线，防止经济发展下行压力传导到民生领域。采取务实举措，做好增收节支，坚决压缩一般性支出，切实保障各项民生重点支出。中央财政对企业职工基本养老保险的投入继续向东北地区倾斜，进一步提高企业退休人员基本养老金水平，妥善解决厂办大集体职工的生活困难和社会保障问题。坚持就业优先，制定具体措施，加强专业培训，重点做好高校毕业生就业和失业人员再就业工作，帮助就业困难人员实现就业，确保零就业家庭实现至少一人就业。稳定城乡居民就业和收入，确保社会和谐稳定。

(二十)全面实施棚户区、独立工矿区改造等重大民生工程。中央财政和中央预算内投资继续加大对棚户区改造支持力度，鼓励国家开发银行、中国农业发展银行等加强金融支持，重点推进资源枯竭城市及独立工矿区、老工业城市、国有林区和垦区棚户区改造。继续推进“暖房子”工程。继续安排中央预算内

投资，因地制宜加快推进独立工矿区搬迁改造工程，切实改善矿区发展条件和居民生产生活条件。制定采煤沉陷区综合治理政策，在中央预算内投资中安排资金，加快采煤沉陷区居民避险安置及配套基础设施、公共服务设施和接续替代产业平台建设。加强矿区生态和地质环境整治，开展露天矿坑、矸石山、尾矿库等综合治理。

(二十一)推进城市更新改造和城乡公共服务均等化。针对城市基础设施老旧问题，加大城市道路、城市轨道交通、城市地下综合管廊等设施建设与更新改造力度，改善薄弱环节，优化城市功能，提高城市综合承载和辐射能力。对城市内部二元结构明显的城市，组织开展更新改造试点。积极稳妥推进城区老工业区搬迁改造，对相关企业视情况实施异地迁建、就地改造和依法关停，促进调整产业结构、完善功能布局、修复生态环境和改善民生。以哈(尔滨)长(春)沈(阳)大(连)为主轴，做好空间规划顶层设计，培育形成东北地区城市群，促进大中小城市和小城镇协调发展。积极推进建设大连金普新区、哈尔滨新区、长春新区，努力打造转变政府职能和创新管理体制的先行区。扶持条件好、潜力大的县城、中心镇和重要边境口岸发展成为中小城市。依托自然、历史、文化、民族等优势，加快发展一批特色魅力城镇。支持林区、垦区城镇化建设。加快农村饮水、电网、道路、污水和垃圾处理等基础设施建设，推进城乡规划、建设和基本公共服务一体化，建设美丽宜居乡村。

(二十二)促进资源型城市可持续发展。资源型城市是保障和改善民生的重点区域。完善资源型城市可持续发展的长效机制，促进资源产业与非资源产业、城区与矿区、经济与社会协调发展。进一步完善对资源枯竭城市财政转移支付制度，支持资源枯竭城市、独立工矿区等加快解决社会民生和生态环境方面的历史遗留问题。鼓励地方设立资源型城市接续替代产业投资基金，支持东北地区资源枯竭城市实施产业转型攻坚行动计划。完善资源枯竭城市转型绩效评价制度，支持创建可持续发展示范市，选择典型资源富集地区创建转型创新试验区。探索建立资源开发与城市可持续发展协调评价制度，加快资源型城市可持续发展立法工作。

(二十三)打造北方生态屏障和山青水绿的宜居家园。生态环境也是民生。牢固树立绿色发展理念，坚决摒弃损害甚至破坏生态环境的发展模式和做法，努力使东北地区天更蓝、山更绿、水更清，生态环境更美好。推进大小兴安岭和长白山等重点林区保护，坚持以生态建设为主的林业发展战略，全面停止重点国有林区天然林商业采伐。推进呼伦贝尔、锡林郭勒等重点草原保护，继续实施退牧还草工程。推进三江平原、松辽平原等重点湿地保护，全面禁止湿地

开垦，在有条件的地区开展退耕还湿。开展林区、草原、湿地、沙地等生态脆弱区生态移民试点。支持兴凯湖、呼伦湖等开展流域生态和环境综合治理工程。加大自然保护区建设力度，加强野生东北虎等珍稀物种保护。完善对重点生态功能区的补偿机制。支持创建国家生态文明试验区。全面推行绿色制造，强化节能减排，推进清洁生产，构建循环链接的产业体系，严格控制高耗能、高排放和产能过剩产业发展。搞好大气、水和土壤污染防治，进一步改善辽河、松花江等重点流域水质。加快实施近岸海域污染防治方案，加强渤海入海河流及排污口的环境治理。加强边境地区跨界水质监测和应急能力建设，推动边境地区开展环境保护国际合作。

六、切实抓好组织落实

(二十四)明确主体责任。东北各省区党委和政府是推进东北老工业基地振兴的责任主体，要守土有责、守土尽责，更多从内因着眼、着手、着力，进一步提高认识、求真务实、精心组织、主动作为，团结带领广大干部群众，形成新一轮东北振兴的好势头，打赢全面振兴这场硬仗。要解放思想、振奋精神、攻坚克难、锐意改革，下大力气摆脱计划经济思维束缚，下决心破解体制机制障碍。要强化责任落实，以踏石留印、抓铁有痕的精神，认真细化实际举措并一项一项予以落实，确保党中央、国务院各项部署落到实处，取得实效。要按照好干部标准和“三严三实”的要求，着力加强地方领导班子和干部队伍建设，大力选拔忠诚、干净、担当的优秀干部进入各级领导班子。要切实改进工作作风，把群众利益和民生改善放在突出位置，及时发现新情况，勇于解决新问题。要大力弘扬艰苦奋斗、开拓进取、甘于奉献、勇于担当精神，充分发挥大庆精神、铁人精神、北大荒精神等激励作用，大力宣传振兴成就和先进典型，调动广大人民群众特别是工人群众的积极性，广泛凝聚正能量，努力营造全社会支持参与东北振兴的良好氛围。驻东北地区的中央企业要带头深化改革，积极履行社会责任，支持地方振兴发展。

我国中西部和东部地区也有不少典型的老工业城市和资源枯竭城市，他们与东北老工业基地一样，是当前推进结构性改革的重点和难点地区。要统筹支持全国其他地区老工业基地振兴发展，相关地区党委和政府要把本地区老工业基地振兴工作纳入重要议事日程，落实具体政策，加大支持力度，积极探索各具特色的转型发展道路。

(二十五)加大政策支持。要研究在注重质量和效益前提下保持经济稳定增长的举措和办法。中央财政要进一步加大对东北地区一般性转移支付和社保、

教育、就业、保障性住房等领域财政支持力度。完善粮食主产区利益补偿机制，按粮食商品量等因素对地方给予新增奖励。资源税分配向资源产地基层政府倾斜。进一步加大信贷支持力度，鼓励政策性金融、开发性金融、商业性金融机构探索支持东北振兴的有效模式，研究引导金融机构参与资源枯竭、产业衰退地区和独立工矿区转型的政策。推动产业资本与金融资本融合发展，允许重点装备制造企业发起设立金融租赁和融资租赁公司。要进一步加大中央预算内投资对资源枯竭、产业衰退地区和城区老工业区、独立工矿区、采煤沉陷区、国有林区等困难地区支持力度。制定东北地区产业发展指导目录，设立东北振兴产业投资基金。国家重大生产力布局特别是战略性新兴产业布局重点向东北地区倾斜。实施差别化用地政策，保障重大项目建设用地。支持城区老工业区和独立工矿区开展城镇低效用地再开发和工矿废弃地复垦利用。

(二十六)强化组织协调。国务院振兴东北地区等老工业基地领导小组要加强领导，研究审议重大政策和重点规划，协调解决重大问题，督促推进重大事项。中央和国家机关有关部门要加强指导，抓紧出台落实本意见的具体措施和实施细则，加大政策支持和推进落实工作力度。国家发展改革委要加强综合协调和调查研究，制定重点任务分工方案，牵头推进重点工作，强化督促检查，及时发现问题并提出整改建议，重大事项向党中央、国务院报告。

全面振兴东北地区等老工业基地是一项伟大而艰巨的任务，事关我国区域发展总体战略的实现，事关我国新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化的协调发展，事关我国周边和东北亚地区的安全稳定，意义重大，影响深远。各地区各部门要高举中国特色社会主义伟大旗帜，紧密团结在以习近平同志为总书记的党中央周围，凝神聚力、开拓创新、敢于担当、扎实工作，要像抓“三大战略”一样，持续用力，抓好新一轮东北地区等老工业基地振兴战略的实施，加快实现全面振兴，为全面建成小康社会、不断夺取中国特色社会主义新胜利、实现中华民族伟大复兴的中国梦作出新的更大贡献。

2、发改委关于推进“互联网+政务服务”开展信息惠民试点实施方案

推进“互联网+政务服务”，促进部门间信息共享，是深化简政放权、放管结合、优化服务改革的重要内容。为进一步推动部门间政务服务相互衔接，协同联动，打破信息孤岛，变“群众跑腿”为“信息跑路”，变“群众来回跑”为“部门协同办”，变被动服务为主动服务，特制定本实施方案。

一、形势和要求

近年来，各地区各部门按照党中央、国务院的部署和要求，积极探索创新，不断改进政务服务。国家发展改革委、财政部等 12 个部门组织实施信息惠民工程，取得初步成效。福建省建成了电子证照库，推动了跨部门证件、证照、证明的互认共享，初步实现了基于公民身份号码的“一号式”服务；广州市的“一窗式”和佛山市的“一门式”服务改革，简化群众办事环节，优化服务流程，提升了办事效率；上海市、深圳市通过建设社区公共服务综合信息平台和数据共享平台，基本实现了政务服务事项的网上综合受理和全程协同办理。

但是也应看到，困扰基层群众的“办证多、办事难”现象仍然大量存在，造成群众重复提交办事材料、往返跑腿，给群众办事创业带来诸多不便。适应新的形势和要求，推进国家治理体系和治理能力现代化，建设服务型政府，亟需进一步加大力度总结和推广试点区域的成功经验，借鉴发达国家依托公民号、社会安全号等开展面向公民社保、医疗、养老、纳税、信用等“一号”管理服务的经验，加快推进部门间信息共享和业务协同，简化群众办事环节、提升政府行政效能、畅通政务服务渠道，着力构建方便快捷、公平普惠、优质高效的政务服务体系。

二、总体思路

(一)基本原则。

1. 问题导向，创新服务。以解决群众办事过程中“办证多、办事难”等问题为核心，运用互联网、大数据等手段，推进“互联网+政务服务”，增强政务服务的主动性、精准性、便捷性，提高群众办事的满意度。

2. 信息共享，优化流程。充分利用已有设施资源，推动平台资源整合和多方利用，避免分散建设、重复投资。加强政务信息资源跨部门、跨层级互通和协同共享，发挥信息共享支撑多部门协同服务的作用，简化优化群众办事流程，最大程度利企便民。

3. 条块结合，上下联动。充分调动地方人民政府的积极性和主动性，加强行业主管部门的业务指导和政策支持，促进各层级、各部门的协调配合和业务联动，强化制度衔接，构建跨部门、跨层级一体化的联合推进机制。

4. 试点先行，加快推广。充分结合正在实施的信息惠民工程以及不同区域

的信息化发展基础，选择条件成熟的区域和领域先行先试，完善标准体系和政策制度，分阶段分步骤实施，确保总体工作有序推进。

（二）工作目标。

通过两年左右时间，在试点地区实现“一号一窗一网”目标，服务流程显著优化，服务模式更加多元，服务渠道更为畅通，群众办事满意度显著提升。

——“一号”申请。充分发挥公民身份号码作为公民唯一的、终身不变的身份代码作用，以公民身份号码作为唯一标识，建成电子证照库，实现群众办事“一号”申请，避免重复提交办事材料、证明和证件等。

——“一窗”受理。整合构建综合政务服务窗口，建立统一的数据共享交换平台和政务服务信息系统，实现政务服务事项“一窗”受理，就近能办、同城通办、异地可办。

——“一网”通办。建成网上统一身份认证体系，推进群众网上办事“一次认证、多点互联”，实现多渠道服务的“一网”通办，大幅提高政务服务的便捷性。

三、主要任务

（一）“一号”申请，简化优化群众办事流程。

依托统一的数据共享交换平台，以公民身份号码作为唯一标识，构建电子证照库，实现涉及政务服务事项的证件数据、相关证明信息等跨部门、跨区域、跨行业互认共享。在群众办事过程中，通过公民身份号码，直接查询所需的电子证照和相关信息，作为群众办事的依据，避免重复提交，实现以“一号”为标识，为居民“记录一生，管理一生，服务一生”的目标。

1. 建立居民电子证照目录。结合编制权力清单、责任清单等工作，全面梳理涉及群众办事的政务服务事项，逐项梳理基本流程和办事依据，简化无谓证明和繁琐手续。推行群众办事相关证件、证照、证明等电子化，形成居民个人电子证照目录。

2. 建设电子证照库。按照分散集中相结合原则，以电子证照目录为基础，

启动电子证照库建设，在城区、街道、社区统一应用，并逐步向农村延伸，实现基础证照信息的多元采集、互通共享、多方利用。推进制证系统、业务办理系统与电子证照库对接联通，做到电子证照与纸质证照同步签发。以电子证照库支撑各部门办事过程中相关信息“一次生成、多方复用，一库管理、互认共享”。

3. 建立跨区域电子证照互认共享机制。为方便群众跨区域业务办理，依托统一的数据共享交换平台，推进跨层级、跨区域、跨部门的电子证照互认共享，逐步实现在全国范围内异地业务办理。

4. 研究制定电子证照法规与相关标准。积极开展电子证照相关政策的研究和试点工作，为制定电子证照相关法规和政策提供实践依据。健全完善电子证照关键技术标准和跨地区互认共享标准，推动相关标准在信息惠民国家试点城市及所在省(区、市)的实施应用。

(二) “一窗”受理，改革创新政务服务模式。

前端整合构建综合政务服务窗口和统一的政务服务信息系统，后端建设完善统一的分层管理的数据共享交换平台体系，推动涉及政务服务事项的信息跨部门、跨区域、跨行业互通共享、校验核对，建立高效便民的新型“互联网+政务服务”体系，推进网上网下一体化管理，实现“一窗口受理、一平台共享、一站式服务”。

1. 建立政务服务事项优化管理机制。按照权力清单和责任清单，全面梳理编制政务服务事项目录，对延伸到基层特别是乡镇(街道)、村(社区)的政务服务事项进行统一规范，最大限度精简办事程序，减少办事环节，缩短办理时限。探索建立涉及多部门的政务服务事项协同办理机制。

2. 升级政务服务大厅功能，整合构建综合服务窗口。加快各级政务服务大厅和城乡社区综合服务机构功能升级，推动政务服务事项分级进驻，采取“前台综合受理、后台分类审批、统一窗口出件”的服务模式，实现一站式服务。建立健全首问负责、一次性告知、并联办理、限时办结等制度，促进政务服务规范化、标准化、便捷化。

3. 整合构建统一的数据共享交换平台和政务服务信息系统。统筹整合建设覆盖全国的数据共享交换平台体系，统一管理政务信息资源目录，实现与人口、

法人、空间地理、电子证照、社会信用等基础信息库和业务信息库的联通，逐步推进各级共享交换平台对接，支撑政务信息资源跨部门、跨层级、跨区域互通和协同共享。

依托统一的数据共享交换平台及社区公共服务综合信息平台等已有信息平台，构建统一的政务服务信息系统，完成与各部门业务系统对接，实现相关审批数据、结果同步推送和业务协同办理。推进与电子监察系统对接，确保所有政务服务事项审批办理流程、结果信息即时可查可用，做到办事过程公开，方便群众监督。

4. 构建网上网下一体化政务服务体系。围绕便民服务，通过综合政务服务窗口和政务服务信息系统，实现对各级政务服务事项从受理、审批到出件的全流程监督管理，促进政务服务规范运作。拓展自助服务、社区代办、邮政快递等服务渠道，构建跨区域、跨层级、网上网下一体化的政务服务体系。

(三) “一网” 通办，畅通政务服务方式渠道。

以建设群众办事统一身份认证体系为抓手，逐步构建多渠道多形式相结合、相统一的便民服务“一张网”，实现群众网上办事一次认证、多点互联、“一网”通办。运用“互联网+”思维和大数据手段，做好政务服务个性化精准推送，为公众提供多渠道、无差别、全业务、全过程的便捷服务。

1. 构建群众办事统一身份认证体系。以公民身份号码为唯一标识，结合实名制，探索运用生物特征及网络身份识别等技术，联通整合实体政务服务大厅、政府网站、移动客户端、自助终端、服务热线等不同渠道的用户认证，形成基于公民身份号码的线上线下互认的群众办事统一身份认证体系，实现群众办事多渠道的一次认证、多点互联、无缝切换。

2. 构建便民服务“一张网”。梳理整合教育、医疗卫生、社会救助、社会福利、社区服务、婚姻登记、殡葬服务、社会工作、劳动就业、社会保障、计划生育、住房保障、住房公积金、公共安全等民生服务领域的网上服务资源，借助统一身份认证体系，联通各个网上办事渠道，构建便民服务“一张网”。结合不同接入渠道和受众特点，优化服务界面，提升服务渠道的便捷性和办事效率。

3. 以大数据创新网络服务模式。有效整合“一张网”中的群众行为数据、电子证照库、数据共享交换平台数据库等资源，形成为群众服务的大数据资源

体系。运用大数据技术，开展跨领域、跨渠道的综合分析，了解政务服务需求，不断优化资源配置，丰富服务内容，做好个性化精准推送服务，变被动服务为主动服务，有效提升政务服务质量和效率。

四、实施步骤

以覆盖各省(区、市)的80个信息惠民国家试点城市为试点单位，按照“两年两步走”的思路，统筹设计、稳步推进。

2016年，各试点城市开展证照梳理、电子证照库建设及相关标准体系建立等工作，研究形成与现有系统衔接过渡机制；基本建成电子证照库，完成与制证系统和业务系统的对接，实现电子证照和纸质证照同步签发；建成统一的综合政务服务窗口、数据共享交换平台和政务服务信息系统，完成自有政务服务流程的梳理、简化和标准化，形成政务服务事项目录；建成统一身份认证体系，实现政务服务多渠道的统一认证。在试点城市内部基本实现政务服务事项“一号申请、一窗受理、一网通办”。

2017年，跨省电子证照流转交换与网上身份认证体系全面投入应用，各省(区、市)人民政府基本建成数据共享交换平台、政务服务信息系统和线上线下一体化服务体系。基于信息资源互通共享，初步实现各试点城市间政务服务跨区域、跨层级、跨部门“一号申请、一窗受理、一网通办”，基本公共服务事项80%以上可在网上办理。

各省(区、市)人民政府和国务院相关部门要认真总结试点工作，完善“一号一窗一网”服务模式，形成可复制、可推广的经验，逐步向全国推行。

五、保障措施

(一)加强组织领导，强化协同推进。各有关部门要各司其职、密切配合，积极指导、支持试点实施工作。国家发展改革委要会同有关部门抓紧研究制定政务信息资源共享管理制度，推进统一的数据共享交换平台建设。教育部、公安部、民政部、人力资源社会保障部、住房城乡建设部、国家卫生计生委等部门要加强对有关业务管理模式创新、业务流程优化、强化社区应用等方面的业务指导，加大政策支持。公安部、民政部、人力资源社会保障部、住房城乡建设部、国家卫生计生委等部门要研究加快推进“多号合一”信息共享，并适时推动“多卡合一”改革工作。促进大数据发展部际联席会议负责统筹推动跨地

区、跨部门信息共享。

试点城市人民政府要高度重视，把试点工作列入重要日程，明确工作步骤，认真研究部署，统筹做好政务服务目录梳理与流程优化、跨部门信息共享与业务协同、“多号合一”改革等工作。各省(区、市)人民政府要加强统筹协调，推动省市两级共享交换平台对接、跨地市电子证照互认共享等工作，确保“一号一窗一网”试点工作顺利实施。

(二)创新体制机制，健全标准规范。试点城市人民政府要对现行管理制度和规范性文件中与“一号一窗一网”服务模式不相适应的规定进行修改，加快推动制定电子证照、数据共享、网上身份认证相关的地方性法规和规章，抓紧出台信息资源共享管理办法，制定完善信息资源目录体系规范、数据共享交换等相关配套标准，开展网上办事、咨询服务流程和标准研究，加快推动“一号一窗一网”的改革与应用。要切实从群众利益出发，积极利用政府网站、移动客户端等渠道全面公开政务服务事项，实现办事全过程公开透明、可溯源、可核查。国家标准委要会同有关部门和试点城市，制定电子证照数据格式、跨区域互通技术规范。

(三)加大财政支持，倡导政企合作。国务院有关部门继续通过现有资金渠道对“一号一窗一网”相关重点工程给予必要支持。试点城市人民政府要加大支持力度，结合财力情况及“一号一窗一网”建设进度，通过本级财政对人员配备、信息化建设、日常运维等必要经费予以合理安排。引导市场主体行为，引入社会力量，推广政府购买服务、政企合作等新模式，合理开放利用数据资源。

(四)完善考核制度，接受群众监督。建立健全效能评估和监督考核制度，开展绩效评估考核指标体系研究，以惠民效果和群众反响来检验考核信息惠民工作。加强舆论宣传引导，提高“一号一窗一网”工作的社会认知度、认可度。发挥社会监督和舆论监督作用，畅通群众投诉举报渠道，完善举报受理、处理和反馈制度，及时解决群众反映的问题，回应社会关切。

(五)加强信息安全，保护公民隐私。落实国家信息安全等级保护制度要求，加强数据安全治理，完善信息共享、业务协同的身份认证和授权管理机制，强化“一号一窗一网”信息化支撑的安全保障体系建设。采取必要的管理和技术手段，切实保护国家信息安全及公民个人隐私。

3、国务院关于做好全面推开营改增试点工作的通知

全面推开营改增试点将于2016年5月1日实施,为切实做好试点各项工作,现就有关事项通知如下:

一、高度重视全面推开营改增试点工作,切实加强组织领导。全面推开营改增试点是当前推动结构性改革尤其是供给侧结构性改革的重要内容,是实施积极财政政策的重大减税措施,政策性强、涉及面广,时间紧、任务重。各地区、各部门要充分认识全面推开营改增试点的重大意义,高度重视,统一思想,进一步加强对试点工作的组织领导。全面推开营改增试点部际联席会议要按照国务院赋予的职责,主动做好综合协调,统筹推进相关工作。各省(自治区、直辖市)人民政府要对本行政区域全面推开营改增试点工作负总责,政府主要负责同志要切实担负起第一责任人的责任。要精心组织,周密部署,抓紧建立工作协同推进机制,明确任务分工,细化措施方案,层层落实责任。

二、密切跟踪试点运行情况,做好政策解读和舆论引导。各地区、各部门要密切跟踪掌握全面推开营改增试点工作的进展情况,充分利用互联网、大数据等技术手段,针对不同行业和企业特点,梳理试点过程中的新情况,不断总结试点经验,优化流程,改进方法,加强监测预警,完善应对预案,强化风险防控,出现问题迅速处置。要进一步加强试点工作宣传,深入进行政策解读,对不实消息和人为炒作要予以及时澄清,积极回应社会关切,避免政策误读,有效引导社会舆论,为改革营造良好氛围。

三、严肃财经纪律,强化责任追究。地方各级政府都要讲政治、顾大局,算政治账、经济账、长远账,严格遵守有关法律法规和财经纪律,绝不允许为了短期利益和局部利益,搞回溯性清税,甚至弄虚作假收过头税。此类问题一经发现要依法依规严肃处理,对不应征收的税收必须立即退付给纳税人,超出合理增幅部分的税收要相应扣回。有关部门要强化监督约谈,禁止个别企业等假借营改增之名刻意曲解政策、趁机涨价谋取不当利益。同时,要确保全面推开营改增试点后顺利实施调整中央与地方增值税收入划分过渡方案。要坚决避免违背市场规律的不合理行政干预,不得限制企业跨区域生产经营、操纵企业增加值地区分布,严禁以各种不当手段争夺税源,防止形成地方保护和市场分割,破坏全国统一大市场建设。要确保试点工作平稳、有序进行,确保各项减税措施落到实处、见到实效,确保各行业税负只减不增,使广大企业充分享受到全面推开营改增试点的改革红利。重大事项要及时向国务院报告。

二、经济观察

1、50个城市主要食品平均价格变动情况（2016年4月11-20日）

图表 1 50个城市主要食品平均价格变动情况（2016年4月11-20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	6.25	-0.01	-0.2
面粉	富强粉	千克	6.08	0.01	0.2
面粉	标准粉	千克	4.90	-0.01	-0.2
豆制品	豆腐	千克	4.69	-0.02	-0.4
花生油	压榨一级	升	27.54	-0.04	-0.2
大豆油	5L桶装	升	9.90	-0.04	-0.4
菜籽油	一级散装	升	13.75	0.01	0.1
猪肉	猪肉后臀尖(后腿肉)	千克	31.35	0.16	0.5
猪肉	五花肉	千克	32.12	0.26	0.8
牛肉	腿肉	千克	66.94	0.03	0.0
羊肉	腿肉	千克	59.76	-0.11	-0.2
鸡	白条鸡	千克	21.94	-0.08	-0.4
鸡	鸡胸肉	千克	21.05	-0.02	-0.1
鸭	白条鸭	千克	18.23	0.00	0.0
鸡蛋	散装鲜鸡蛋	千克	9.11	0.00	0.0
活鲤鱼	--	千克	15.38	0.02	0.1
活草鱼	--	千克	15.74	0.05	0.3
带鱼	--	千克	33.97	0.18	0.5
大白菜	--	千克	3.88	-0.92	-19.2
油菜	--	千克	5.28	-1.07	-16.9
芹菜	--	千克	6.97	-0.88	-11.2
黄瓜	--	千克	5.48	-0.89	-14.0
西红柿	--	千克	8.42	-0.49	-5.5
豆角	--	千克	11.76	-1.99	-14.5
土豆	--	千克	5.94	0.34	6.1
苹果	富士苹果	千克	11.18	-0.16	-1.4
香蕉	国产	千克	6.40	-0.06	-0.9

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4月11-20日)

图表 2 流通领域重要生产资料市场价格变动情况(2016年4月11-20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	2750.1	317.9	13.1
线材(Φ6.5mm, HPB300)	吨	2761.8	284.2	11.5
普通中板(20mm, Q235)	吨	2842.0	260.0	10.1
热轧普通薄板(3mm, Q235)	吨	2986.1	277.4	10.2
无缝钢管(219*6, 20#)	吨	3091.1	196.3	6.8
角钢(5#)	吨	2684.8	163.5	6.5
二、有色金属				
电解铜(1#)	吨	36679.6	117.6	0.3
铝锭(A00)	吨	11938.5	126.5	1.1
铅锭(1#)	吨	13331.9	-58.1	-0.4
锌锭(0#)	吨	14745.1	504.5	3.5
三、化工产品				
硫酸(98%)	吨	230.0	0.0	0.0
烧碱(液碱, 32%)	吨	535.6	1.1	0.2
甲醇(优等品)	吨	1848.3	9.0	0.5
纯苯(石油苯, 工业级)	吨	5000.0	25.0	0.5
苯乙烯(一级品)	吨	8303.8	-251.2	-2.9
聚乙烯(LLDPE, 7042)	吨	9345.9	-261.3	-2.7
聚丙烯(T30S)	吨	7488.6	-237.8	-3.1
聚氯乙烯(SG5)	吨	5349.8	-78.5	-1.4
顺丁胶(BR9000)	吨	11415.0	934.0	8.9
涤纶长丝(FDY150D/96F)	吨	7356.3	-43.7	-0.6
四、石油天然气				
液化天然气(LNG)	吨	2960.0	-17.3	-0.6
液化石油气(LPG)	吨	2867.7	41.0	1.5
汽油(97#)	吨	7016.1	-7.5	-0.1
汽油(93#)	吨	5627.2	-14.5	-0.3
柴油(0#)	吨	4318.2	-4.1	-0.1

产品名称	单位	本期价格 (元)	比上期 价格涨 跌(元)	涨跌幅 (%)
石蜡 (58#半)	吨	6377.8	60.3	1.0
五、煤炭				
无烟煤 (2号洗中块)	吨	824.8	-4.4	-0.5
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	513.8	3.8	0.7
焦炭 (二级冶金焦)	吨	667.8	49.4	8.0
六、非金属建材				
复合硅酸盐水泥 (P.C 32.5R 袋装)	吨	239.5	1.9	0.8
普通硅酸盐水泥 (P.O 42.5 散装)	吨	244.1	1.0	0.4
浮法平板玻璃 (4.8-5mm)	吨	1162.9	-6.7	-0.6
七、农产品				
稻米 (粳稻米)	吨	4353.1	0.0	0.0
小麦 (国标三等)	吨	2442.3	13.9	0.6
玉米 (黄玉米二等)	吨	1796.3	-12.7	-0.7
棉花 (皮棉, 白棉三级)	吨	12055.4	48.3	0.4
生猪 (外三元)	千克	19.9	0.2	1.0
大豆 (黄豆)	吨	3610.6	-6.7	-0.2
豆粕 (粗蛋白含量≥43%)	吨	2496.6	87.6	3.6
花生 (油料花生米)	吨	8676.0	-5.7	-0.1
八、农业生产资料				
尿素 (小颗粒)	吨	1466.8	3.8	0.3
复合肥 (硫酸钾复合肥)	吨	2358.8	3.8	0.2
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	4215.3	43.2	1.0
瓦楞纸 (高强)	吨	2556.3	-27.7	-1.1

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

3、2016年1-3月份全国规模以上工业企业利润总额同比增长7.4%

1-3月份，全国规模以上工业企业实现利润总额13421.5亿元，同比增长7.4%，增速比1-2月份提高2.6个百分点。

3月份，规模以上工业企业实现利润总额5612.4亿元，同比增长11.1%。

1-3月份，在规模以上工业企业中，国有控股企业实现利润总额2358.1亿元，同比下降5.7%；集体企业实现利润总额99.4亿元，下降1.4%；股份制企业实现利润总额8965.6亿元，增长8.4%；外商及港澳台商投资企业实现利润总额3442亿元，增长8.9%；私营企业实现利润总额4850.5亿元，增长7.7%。

1-3月份，采矿业亏损54.1亿元，上年同期盈利633.5亿元；制造业实现利润总额12199.9亿元，同比增长14.6%；电力、热力、燃气及水生产和供应业实现利润总额1275.7亿元，增长4.6%。

1-3月份，在41个工业大类行业中，31个行业利润总额同比增加，10个行业减少。主要行业利润增长情况：农副食品加工业利润总额同比增长12.1%，纺织业增长6.7%，化学原料和化学制品制造业增长20.8%，通用设备制造业增长1.3%，专用设备制造业增长8.4%，汽车制造业增长8.6%，电气机械和器材制造业增长18%，计算机、通信和其他电子设备制造业增长35.9%，电力、热力生产和供应业增长3.5%，石油加工、炼焦和核燃料加工业由同期亏损转为盈利，煤炭开采和洗选业下降92.6%，非金属矿物制品业下降0.2%，黑色金属冶炼和压延加工业下降15.8%，有色金属冶炼和压延加工业下降4.3%，石油和天然气开采业由同期盈利转为亏损。

1-3月份，规模以上工业企业实现主营业务收入246659.6亿元，同比增长2.4%；发生主营业务成本210552.8亿元，增长2%。

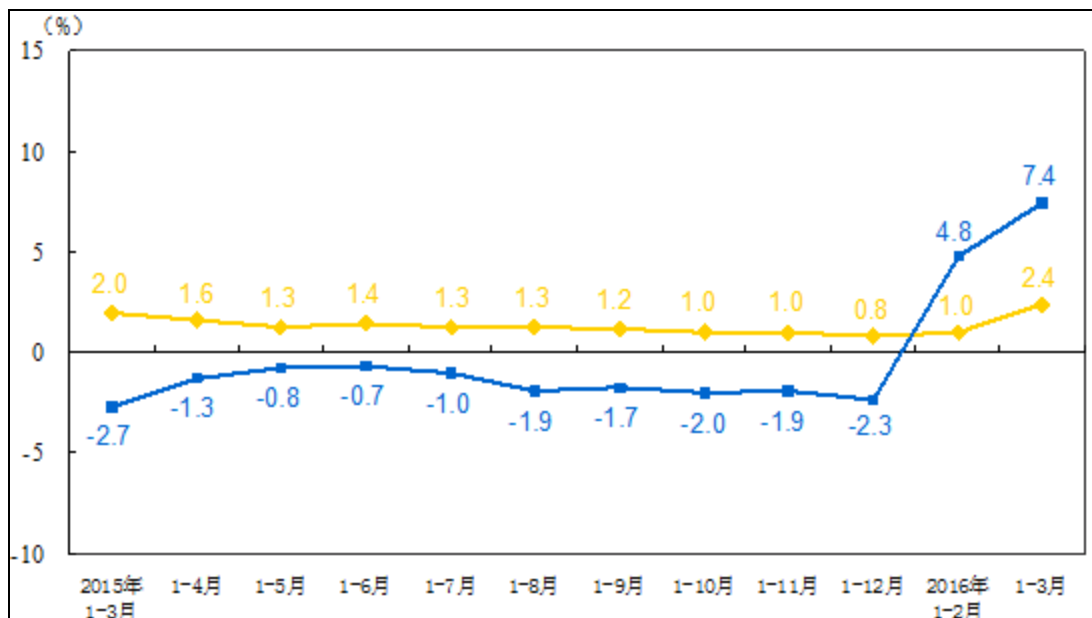
3月末，规模以上工业企业资产总计969840.4亿元，同比增长5.7%；负债合计552203.2亿元，增长5.2%；所有者权益合计417637.2亿元，增长6.4%。

3月末，规模以上工业企业应收账款110319亿元，同比增长8.3%；产成品存货36329.7亿元，与上年同期持平。

1-3月份，规模以上工业企业主营业务收入利润率为5.44%，每百元主营业

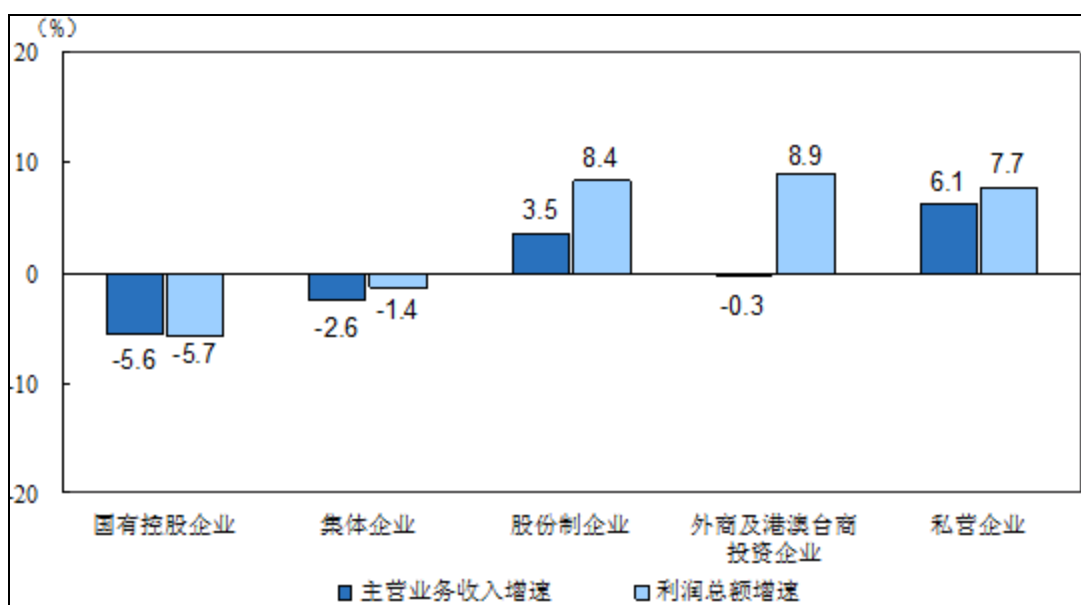
务收入中的成本为 85.36 元，每百元资产实现的主营业务收入为 102.4 元，人均主营业务收入为 110.6 万元，产成品存货周转天数为 15.4 天，应收账款平均回收期为 39.8 天。3 月末，资产负债率为 56.9%。

图表 3 各月累计主营业务收入与利润总额同比增速



数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图表 4 2016 年 1-3 月份分经济类型主营业务收入与利润总额同比增速



数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图表 5 2016 年 1-3 月份规模以上工业企业主要财务指标

分 组	主营业务收入		利润总额	
	1-3月 (亿元)	同比增长 (%)	1-3月 (亿元)	同比增长 (%)
总计	246659.6	2.4	13421.5	7.4
其中：采矿业	10195.7	-14.4	-54.1	-108.5
制造业	221680.8	3.5	12199.9	14.6
电力、热力、燃气及水生产和供应业	14783.1	-1.1	1275.7	4.6
其中：国有控股企业	51876.8	-5.6	2358.1	-5.7
其中：集体企业	1492.9	-2.6	99.4	-1.4
股份制企业	172116.4	3.5	8965.6	8.4
外商及港澳台商投资企业	56283.2	-0.3	3442.0	8.9
其中：私营企业	85755.7	6.1	4850.5	7.7

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

三、投资市场

1、金融企业借壳受阻，如何实现资产证券化

4月28日周四，并购重组委发布2016年第31次会议审核结果，哈尔滨哈投投资股份有限公司（发行股份购买资产）获有条件通过。哈投集团旗下金融业务版块优质资产江海证券，即将完成整体上市。

根据证监会重大资产重组办法的相关政策，“借壳上市应当符合国家产业政策要求，但属金融、创业投资等特定行业的借壳上市，则由证监会另行规定。”按此规定，金融类企业借壳上市存在制度障碍。上周，在交易所三次问询后，希努尔并购星河互联的交易主动终止，一次创投的借壳闯关失败。

2016年1月14日，哈投股份发布公告：公司拟以9.53元/股非公开发行10.32亿股，合计作价98.34亿元收购控股股东哈投集团等持有的江海证券99.946%股权，并以自有资金531.83万元收购江海证券0.054%股权，交易完成后将持有江海证券100%股权；同时拟以不低于9.53元/股非公开发行股份募集配套资金不超过50亿元用于补充证券业务资本金。

2016年1月12日晚，宝硕股份发布重组预案公告：公司拟以10.29元/股非公开发行7.53亿股，作价77.51亿元收购贵州物资、茅台集团等持有的华创证券100%股权；同时拟以13.45元/股向南方希望、北硕投资等10名特定对象

非公开发行股份募集配套资金不超过 77.50 亿元，拟全部用于补充华创证券资本金。

证券金融类资产借道上市经典案例包括：安信证券成功“借道”中纺投资，昨日已获有条件通过的哈投股份整合实控人旗下资产江海证券，以及目前受到证监会受理的华创证券“借壳”宝硕股份等。

而募集配套融资本身存在不确定性，所以上交所对宝硕股份收购华创证券的《问询函》中着重指出了这一点：

预案披露，本次交易完成后，公司实际控制人不会发生变更。但募集配套资金与发行股份购买资产不互为条件，若不考虑配募，实际控制人刘永好的持股比例为 15.22%，与本次发行股份购买资产的认购对象的持股比例将较为接近，其中和泓置地、贵州燃气存在一致行动关系，合计持股比例为 10.21%。若公司控制权发生变更，本次交易将构成借壳上市，且标的资产不符合借壳上市条件。请补充披露不考虑配套募集资金的情况下，（1）公司交易前后的股权结构关系；（2）结合交易对方的一致行动关系，说明公司实际控制人的认定情况；（3）公司控制权变更的风险，是否可能因控制权变更导致本次交易构成借壳上市，从而造成交易失败的风险；（4）公司后续保证控制权稳定的具体措施，董事会安排等。请财务顾问和律师发表意见，并作重大风险提示。

在进行上述问询回复中，为避免上市公司控制权发生变更的风险，宝硕股份实控人刘永好先生作出了保持宝硕股份控制权的承诺，刘永好先生及其控制的新希望化工分别就本次重组完成后宝硕股份董事会成员安排事宜出具了提名意向函。此外刘江先生及其控制的本次重组之交易对方和泓置地、贵州燃气分别作出了不谋求宝硕股份控制权的承诺。上述承诺意向书某种程度上是可以给该重组方案规避借壳起到一定背书作用。

但是涉及到规避借壳时的某些承诺意向书也有“失灵”的时候，比如顺荣股份收购三七玩的第一次重组方案就被否，之后也是进行了更为详尽的承诺最终才得以过会。

获得 A 股公司控制权和注入金融类资产，在一次交易中完成很有可能就会构成借壳。所以大多数金融资产或者金融类机构会选择分步走。

详解九鼎投资，没有借壳的 PE “借壳”

2015年5月，九鼎集团通过竞价，以41.5亿元收购中江地产母公司中江集团100%的股权，从而间接持有上市公司72%的股份，获得中江地产实际控制权。2015年9月，九鼎投资（中江地产更名为九鼎投资）以约9亿元现金购买九鼎集团及其子公司拉萨昆吾持有的昆吾九鼎100%股权，从而完成旗下私募股权投资业务注入A股上市公司。2015年11月，九鼎投资发布非公开发行预案，拟向九鼎集团、拉萨昆吾及中江定增1号募集资金120亿元，前两者认购不超过115.6亿元，募集资金主要进行实施私募股权投资及“小巨人”计划。本次非公开发行股票事宜尚需获得中国证监会核准。

2016年2月3日，公司收到《中国证监会反馈意见通知书》，其中问询关键在于，先现金购买大股东资产，再向大股东发行股份募集资金方案设计的理由，是否构成私募股权投资业务的借壳上市，以及相关资金的来源与投向等方面，具体如下：

(1) 详细说明采用先现金收购大股东资产，再向大股东发行股份募集资金而未采用发行股份购买资产并募集配套资金的形式完成资产收购及募集资金的实际原因，上述交易安排是否存在规避监管的情形。

(2) 明确说明前述资产购买及本次增资行为，本质上是否已构成私募股权投资业务的借壳上市，相关交易安排是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》中金融类企业借壳上市的相关规定。

(3) 新三板挂牌企业九鼎集团为九鼎投资的控制人，九鼎集团曾于2015年5月发布公告，于新三板募集资金100亿元，并于2015年11月完成募集。2015年11月，申请人发布非公开预案，九鼎集团及其子公司拉萨昆吾将认购不超过115.6亿元。请保荐机构核查九鼎集团及拉萨昆吾认购本次非公开发行的资金来源。请核查九鼎集团是否存在向九鼎投资增资的安排，如无，请保荐机构补充核查九鼎集团于新三板募集资金的披露用途、实际用途及目前的使用情况；如有，请核查九鼎集团的资金用途与前次募集的信息披露内容是否一致，九鼎集团募集资金用途是否符合相关法规规定。

2016年2月22日，证监会的问询均直接点出了方案设计的某些“创新”点，九鼎的回复也对此一一作出回应：

(1) 指出未采用常规的发行股份购买资产及募集配套资金方式的理由为：

发行股份购买资产及募集配套资金的规模有限，不能满足资金需求。事实也如此，本次重大资产购买作价 9 亿元，而非公开发行募集资金不超过 120 亿元，重大资产购买的交易金额仅为募集资金的 7.58%。

(2) 九鼎投资否认存在规避监管的情形，表示现金购买大股东资产和向大股东等特定对象发行股份募集资金，两者虽“同时筹划、同时审议”，但却是“互为独立、分步实施”。同时，自控制权发生变更后，发行人累计向九鼎集团及其关联方购买的资产总额占发行人控制权变更的前一个会计年度经审计的合并财务报表期末资产总额的 55.36%，未达 100%，本身也没有构成借壳上市。

(3) 九鼎投资肯定了九鼎集团的资金运用与前次募资的信息披露内容一致，并且资金用途符合相关法规规定。此外，九鼎投资在回复函中运用了大量篇幅说明了“小巨人”计划的具体内容，并指出该计划主要是由昆吾九鼎和优秀专业人士及其团队共同出资设立投资管理机构，开展某一项或几项具体细分领域的投资管理业务。

获得 A 股上市公司平台后，即拥有了天然的投融资优势，通过发行股份购买资产可以实现关联资产证券化，同时也能帮助上市公司进行转型或是产业拓展。此时，监管的问询重点为：关联交易是否涉及利益输送（具体问询在于标的资产的估值变化），标的资产的盈利性（历史业绩亏损，承诺业绩激增的标的案例明显增多），缺少协同性（拼盘式方案）等。

从智度投资看此类案例过会的难点

智度投资即典型的一个传统行业公司，业绩下滑后，历经转型失败，随后 PE 机构入主，PE 机构主导下进行重大资产重组，完成转型的案例。其最终完成转型过程中，就遭到了监管层对于关联交易是否涉及利益输送的问询。

2015 年 9 月，PE 机构主导下的重组方案 1.0，拟通过发行股份及支付现金的方式购买一批优质的移动互联网资产，上市公司的主营业务也将变更为移动互联网流量经营业务，成为一家拥有移动互联网流量入口、移动互联网流量经营平台和商业变现渠道的三位一体的移动互联网公司。上市公司将坚持移动互联网业务为主业，并逐步收缩原有业务规模的发展方向。

然而历经两次问询后被否。并购重组审核委员会 2015 年第 113 次会议发布结果，其中被否的最重要的原因即：申请材料未能充分披露上市公司大股东关

联方拉萨智恒 2015 年 6 月、7 月入股标的资产猎鹰网络的价格与本次交易（评估基准日为 2015 年 6 月 30 日）作价存在重大差异的合理性。

由此可见，PE 机构入主主导下的重组方案，一旦涉及收购关联方（即 PE 自身投资项目）资产，资产估值变化，及变化理由的披露详细与否，均是监管层的关注重点。

2、中国掀机器人革命 年底将成世界最大工业机器人使用国

在环抱中国南部海岸线的制造业产业带各地，几千家工厂正在一场政府支持、机器人驱动的世界前所未有的产业革命中转向自动化。自 2013 年以来，中国每年购买的工业机器人数量超过其他任何国家，包括德国、日本和韩国等高技术制造业巨头。据行业游说团体国际机器人联合会（IFR）说，到今年年底，中国将超过日本成为世界最大工业机器人使用国。

据英国《金融时报》网站 4 月 28 日报道，中国的技术变革仍然任重道远——中国每万名制造业工人拥有 36 台机器人，相比之下，德国是 292，日本是 314，韩国是 478。不过，中国已经在改变全球制造业的面貌。

中国对工业机器人的大量投入源于紧迫的经济问题。从上世纪 80 年代开始，随着向全球贸易敞开大门，中国庞大和廉价的劳动力帮助其成为世界最大的制成品出口国。但不断扩大的中产阶级和不断老化的人口导致工资上涨，从而削弱了中国的竞争优势。

近几年，中国的中央决策者一直在把自动化作为填补劳动力缺口的一个办法来推广。他们承诺给予慷慨的补贴——由地方政府发放——为中国企业使用和制造机器人铺平道路。

仍能够在许多地方发现中国工厂的典型形象：成千上万名工人一排排埋头在缝纫机前或者把元件插到印刷电路板上。不过这一制造模式正在开始被更为复杂的画面取代：半自动化生产线，人力劳动者散布在少数关键点上。

与此同时，中国正在发展本国的机器人制造商。去年 9 月，在上海上市、生产塑料工业用设备的宁波弘讯科技股份有限公司创立子公司 E-Deodar，生产的机器人比瑞士 ABB 公司、德国库卡公司和日本川崎公司生产的机器人便宜 20% 至 30%。

政府对整合成本更低和效率更高的工业机器人的支持对面临全球经济疲弱和国内需求放缓的中国企业主来说是好消息。但世界并不会平等分享这场机器人革命的好处。从印度、印尼、埃及到埃塞俄比亚，这些发展中国家一直希望效仿中国，以及日本和韩国，通过推动农业工人进入廉价工厂生产出口商品来刺激就业和经济增长。然而，自动化的崛起意味着工业化为新兴经济体下一代创造的就业岗位很可能明显减少。

美国花旗银行和英国牛津大学的研究人员最近在有关技术变革影响的报告《未来不再是从前的样子》中得出结论，“当今的低收入国家不具有像中国那样、通过把工人从农场转移到收入更高的工厂岗位来实现经济快速增长的可能性”。

他们认为，中国不断上涨的劳动力成本对这个国家来说是“一线希望”，因为它们正在推动技术进步，这与英国在 18 世纪的工资增长为世界第一次工业革命提供了动力的情形大致相同。据花旗集团亚太区首席经济学家蔡真真说，与此同时，在被中国和其他国家不断壮大的机器人大军消灭前，亚非部分地区的工业落后国家在努力创造充足的制造业岗位之际面临一场“与机器的赛跑”。

3、新三板乱象：刷单、融资造假和业绩巨亏

在战略新三板推出受阻后，新三板又一次受到追捧，引发投资者极大的关注。

有统计称，在 6368 家新三板企业当中，具有盈利能力的就多达 5312 家，其中更有 99 家企业的归属于母公司净利润超过了 1 亿元。

挂牌企业数量快速攀升的新三板也呈现出三大乱象，具体体现为刷单、融资造假和业绩巨亏。

刚挂牌新三板的爱尚鲜花承认刷单

对于凭借烧钱跑马圈地的电商、O2O 等行业来说，刷单始终是个绕不过去的“坎儿”，成为行业从业者众所周知的潜规则。刚刚挂牌新三板的爱尚鲜花就公开承认刷单。爱尚鲜花递交的材料显示，公司在 2013 年以前的推广模式主要是通过百度投放广告、网络推广官网链接等，而 2013 年之后公司开始进行全网全渠道的推广。爱尚鲜花 2014 年明晰品牌定位、展开更全面渠道推广，

主要投放于第三方支付平台钻展、直通车等服务，同时，公司也与美团、陌陌、生日管家、大众点评网等展开相互推广、合作。爱尚鲜花推广费用占当期收入的比例(即推广投产比 ROI)分别为 2015 年 5.03%、2014 年 8.35%以及 2013 年 14.99%，网上整体推广投产比 ROI 维持在 12%~15%之间。

让人大跌眼镜的是，爱尚鲜花承认刷单，称刷单是营销手段，由员工或外包给外人员进行，其按照公司要求在各营销平台下单，以提高产品在营销平台销量排名，有助于提高产品销量。

从数据看，爱尚鲜花 2013 年、2014 年、2015 年 1-7 月的刷单量分别为 8701 笔、9.09 万笔、16.37 万笔，刷单笔数分别占当期销售的 4.95%、24.05%、42.02%，刷单比例一年比一年高。爱尚鲜花曾将这些大量刷单产生的虚假收入并入报表。2015 年 1-7 月、2014 年、2013 年本来的收入为 4313.56 万元、5046.03 万元、2486.58 万元。不过，因在新三板挂牌，爱尚鲜花承认被主办券商及会计事务所将刷单产生的扣除收入后，营业收入分别变为 2877.14 万元、3668.14 万元、2205.59 万元。这些刷单让爱尚鲜花累计产生 3095.29 万元的虚假收入。爱尚鲜花已持续 3 年亏损，2015 年 1-7 月、2014 年、2013 年的净利润分别为-1181.65 万元、-1054.14 万元、-459.75 万元。

此前腾讯科技调查发现，优步、滴滴、一号专车都存在被刷单现象，手段大同小异。此次爱尚鲜花刷单引发轩然大波原因是，爱尚鲜花是首家公开在新三板的材料中承认刷单的企业。

与爱尚鲜花登陆新三板引发争议不一样，住百家则是被曝出融资造假。

住百家在 2015 年 8 月宣布，公司完成 B 轮总额接近 2 亿元人民币融资，中信金石领投，Angelababy 的 AB Capital、香港上市娱乐巨头中星集团。2015 年 9 月 23 日，住百家再度宣布获得海航旅游集团超 5 亿人民币 C 轮融资，双方达成战略合作关系，未来将在旅游、航空等资源方面进行合作。不过，住百家递交的文件显示，住百家在 B 轮和 C 轮中根本没有融资那么多钱。

腾讯科技查询资料显示，住百家 2015 年 8 月确实进行了一轮融资，其注册资本由 133.3333 万元增加至 213.5923 万元。到 2015 年 11 月 26 日，股份公司召开股东大会，同意注册资本由 65000000 元增加至 70200000 元，新增注册资本 5200000 元人民币。其中海旅百佳投资中心(有限合伙)以货币出资 1000 万元认缴新增注册资本 1300000 元；海航旅游集团有限公司以货币出资 1000 万元认

缴新增注册资本 1300000 元。

海旅百佳、海航旅游和北京鼎城分别持股住百家 1.85%、1.85%和 3.7%，合计 7.4%；也意味着海航系一共持有住百家 7.4%的股权。住百家的尴尬在于，海航系截止到 2016 年 4 月 22 日为止，一共的总投入是 4000 万，远非住百家对外宣称的 5 亿人民币，即便住百家未来要进行定增，但住百家这一宣布也显得过早。更尴尬的地方在于，住百家 C 轮融资是 4000 万，但 B 轮融资却是 9400 万，在住百家 C 轮融资后，其总体估值也仅为 5.4 亿元，略高出住百家宣称的融资 5 亿元。

腾讯科技拿到的资料显示，海航与住百家签有协议，截止到 2016 年 6 月 30 日前，海航可继续对住百家增资 1.14 亿。截止到 2016 年 12 月 31 日前，海航可继续对住百家增资 4.39 亿元。不过，即便到 2016 年 12 月 31 日前，海航可继续对住百家增资 4.39 亿元，海航对住百家的投资也是 4.79 亿元，金额要低于住百家宣称的 5 亿元。

住百家却在 2015 年 9 月 23 日宣布获得了这笔预计到 2016 年底都还没有到账的投资。住百家却在随后的声明中指出，所谓“融资造假，海航未投五亿”是缺乏常识的臆测。住百家强调，海航旅游集团于 2015 年与住百家签订 C 轮战略框架协议，约定分阶段持续进行投资，总额不低于 5 亿元人民币，而重大战略投资分阶段投入是业内惯例。

除了刷单、融资造假外，新三板企业另一现象是巨亏，恒大淘宝是其中的典型。

资料显示，恒大淘宝 2015 年 11 月 6 日在新三板挂牌。2016 年 1 月，恒大淘宝完成其在新三板挂牌后首笔融资，定向发行 2173.40 万股，发行价每股 40 元，募集资金 8.6936 亿元，发行后的恒大淘宝市值达到 158.69 亿。

恒大淘宝俱乐部在 2015 赛季卫冕中超联赛冠军，实现中超五连冠，在亚冠赛场上继 2013 赛季夺得冠军后，三年第二次夺得亚冠冠军，再登亚洲之巅并代表亚洲第二次参加世俱杯比赛。恒大淘宝 2015 年营收为 3.8 亿元，其中，全年球票收入实现 2.1 亿元，相比于 2014 年大幅快速增长 1.55 亿元。不过，恒大淘宝却也在 2015 年大幅亏损了 9.53 亿元。

造成恒大淘宝亏损的重要原因有几点：

2015年，恒大淘宝签约的重要球员包括高拉特（1500万欧元）、阿兰（1100万欧元）、保利尼奥（1400万欧元），这三位外援的转会费总和就接近3亿元。

在奖金方面据统计，2015赛季恒大淘宝在亚冠中发出1.265亿元奖金，在中超中支出7900万元，奖金总和也超过2亿元。

2016年4月，恒大淘宝迎来一次高层更换——董事长刘永灼辞职。为恒大足球两夺亚冠立下赫赫战功的刘永灼被恒大集团拿下，转由李一萌接任。

恒大淘宝仅强调刘永灼因个人原因离职，称奇辞职之前，已对其分管的工作进行安排和交接，因此不会对公司日常经营活动产生不利影响。

实际上，新三板上陷入巨亏的并非只有恒大淘宝，酒仙网2015年亏损就超过2亿元，准备挂牌新三板的神州专车运营主体神州优车2014年、2015年净亏分别为4861万元、37亿元。

在战略新兴板退出受阻情况下，未来越来越多亏损的企业会选择挂牌新三板。

4、大众创业成风口 资本涌入创业服务市场

去年，国务院出台了《关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》，在全国迅速掀起了大众创业、万众创新的风潮。而服务大众创业的“创业服务”新市场开始出现，且已经从此前的3w咖啡类逐渐变成从信息到投资的一条龙创业平台。

4月27日，创新创业服务资源共享平台易创中国已上线试运营，此前，腾讯开始打造创业服务平台力挺“双创”，华西股份则注资互联网投行方创资本在上海推出了方创APP一站式创投服务。

资本涌入创业服务市场

事实上，嗅觉灵敏的资本从多年前就开始拥入创业服务市场，总体上看，这个市场包括三个阶段，起初，灵敏的投资者投资3w咖啡之类服务业创业者的交流空间，后来一些地产商开始转型做各种创意空间，目标是“中国版WeWork”，比如万科前副总毛大庆的“优客工场”。而包括易创中国等在线服务商则开始提

供从服务到投资孵化的全流程服务，则是第三阶段。此前，被称为联合办公空间鼻祖的 WeWork 已经获得联想控股和弘毅资本领投的 4.3 亿美元融资。

目前，服务于创业的主要是众创空间。虽起步比国外晚，但中国，尤其北京的创客正在飞速构建着新的经济增长生态圈。据中国与全球化智库、中国科协、北京众创空间联盟、优客工场近日联合发布的《中国众创空间发展蓝皮书》指出，随着创业环境的进一步优化，短期内仍旧会有大量人员和资本涌入这一领域。

《蓝皮书》内容显示，截至 2015 年底，中国的众创空间数量有 500 多家，其中有近 100 家被纳入了国家级科技企业孵化器的管理服务体系。从地域分布来看，北京、浙江、广东、湖北、上海等创新创业氛围较为活跃的地区，众创空间数量居全国前列。其中北京等特大城市的众创空间表现最好。这些城市科研力量强、经济发达、政府支持力度较大，创客活动也比较活跃。

由于众创空间很多都是此前地产转型，在整体企业资本服务上存在一定的差距。这给后来的在线创业服务商提供了新的空间。

在线服务商：背后还是资本

事实上，众创空间和在线创业服务商的区别，有点象线上和线下的区别，或是如实体经济和虚拟经济的区别，最终的胜者还是要依靠服务，其背后的主导力量也都是资本。资本则希望通过服务创业企业，然后通过投资上市的模式开辟出自己的成功模式。比如，腾讯开放平台的数据显示，在过去 5 年内，超过 400 万家的创业公司享受了创业服务，这些企业的总估值超过了 3000 亿，其中 20 家成功上市，第三方收益超过 100 亿。

在线服务商和众创空间相比，一个有线下优势，一个有资本和拓展的优势。比如，易创中国目前已和全国 17 个省市的创新服务机构及百亿级的产业资源，并与旧金山市政府、国际消费类电子产品展览会（CES Asia）达成战略合作。会员机构还可在线申请近 10 亿人民币的天使投资基金、超过 100 亿人民币的产业开放资源和销售渠道、众多品牌推广和国际化合作资源，以及 100 多家企业服务商。而通过方创 APP，创业者通过服务就可以直接和后面的资本合作，获得全流程的投资服务。

腾讯移动互联网事业群副总裁林松涛日前在接受媒体采访时表示，目前美

国有 2700 万家企业，相关的服务平台市场规模超过 500 亿，但中国的企业数量多达 7000 万，发展潜力可想而知。

5、旅游创业巨头占先 细分领域机会仍存

旅游市场近年来十分火热。数据显示，2015 年旅游市场有 107 家企业获得融资，总金额高达 600 亿美金，这一数值是 2014 年融资额的 2 倍多，融资项目数量却不到 2014 年的 80%。

在旅游行业投资里面，所有投资都是偏向后期的，给早期创业者机会很少。例如，2015 年全年融资案例 3000 起，而旅游领域天使和 A 轮融资共 70 多起，所占比重不到 3%。

资源型创业

行业观察显示，资源型创业在旅游行业是重点。大致可分为住宿、出行、目的地市场三个方面。

住宿领域在旅游行业创业者中相当火爆，众多巨头都曾借此起家。进来非标住宿有明显提升，2015 年仅民宿创业公司，就有 20 多家拿到了投资，不包括像小猪、住百家这种已经拿了很多融资的独角兽。

出行领域，以租车为例，国内除很多传统一线机构外，还有一些新型 P2P 公司；国际租车中，惠租车、租租车已经比较大了，其中租租车占据了 70% 的国际租车市场。另外一个领域像旅游包车，2014 年下半年是很多创业者不断尝试的方向，目前有几家运营状况良好，整个规模和模式有待验证。

目的地市场方面，当前目的地资源市场是基本成熟的，相关项目基本都获得了 A 轮及以后的融资；同时，目的地资源相对比较分散，留给创业者的机会相对偏少。

获客渠道

对于旅游这一低频消费的产品，维持稳定的客户流量是重点，因此获客成本是非常重要的部分。

巨头也希望能切入整个渠道，比如 2015 年携程收购了去哪儿和艺龙。获客渠道基本有两种：一是像已知的几个巨头，如途牛、驴妈妈等，利用了初始的巨额融资来进入渠道，二是像一些平台通过售卖低价的旅游产品，从而获得非常好的流量，像唯唯游、来来会等。

旅游 2B 业务。整个旅游行业，旅游 2B 业务是大家关注的热点之一。

第一部分是产品 B2B，旅游是重资源的市场，旅游 B2B 非常依赖行业资源，它的落地管控会比较艰难。

第二部分 2B 市场是做酒店，整个酒店这块市场预计还会有一些新的玩法新的起家，针对酒店 2B 的 SaaS 会有一定机会。

第三部分智慧旅游，通过帮助景区数字化和提供更好的导游浏览，帮助景区获得一些流量再导入相关的产品。又或者是将近来较火的 VR 融合到旅行中。

第四部分是服务升级。相比于非常依赖资源的前几种 2B 业务，可运用一些技术手段解决的服务升级为初创企业提供了大量机会。服务升级分为四种，第一种是高端定制，基本窗口期已过，融资比较难；第二种是以妙计旅行为例，以技术切入自由行，用智能应用代替人工顾问；第三种以分享出行攻略为主，但是由于穷游和马蜂窝两大巨头的存在，留给小公司的机会非常少。而 WiFi 这种新型工具入口为很多创业者提供了方向，但这中创业模式比较注重前期投入。最后一种是 P2P 服务，鉴于共享经济之前的关注度，很多创业者把共享经济放在了旅游方向。但在安全管控、信任、标准化这些方面，很多创业公司存在一些问题。

最后一部分是主题旅游，比如周边游、亲子游，这一类产品开发将更注重与其他产品的区别，所以也是一个选择比较多的方向。

总结

首先，满足个性化的旅游需求将是吸引流量的一个新方向。第二，深耕热门目的地。在已被巨头占领的热门的目的地做一些深耕，等着靠流量赚钱，或等着被巨头收购。第三，升级版的主题旅游，挖掘产品的独特性，可能也会有一些机会。最后，技术创新将会带来新的行业变化，比如“Magic”模式以及 VR。

6、2016 年互联网金融全景报告

进入 2016 年，P2P 网贷平台似乎进入了倒塌元年，对于互联网金融的质疑声也此起彼伏。诚然，金融创新是金融市场改革的必要工具，但肆意放任风险滋生又是熟之过？

但是，互联网金融并不是只有 P2P，金融创新依然在其他领域开花结果，互联网理财、互联网保险、互联网支付、金融资讯……

代表性的互联网金融上市公司

目前涉及互联网金融领域的上市公司众多，但大部分为李克强总理提出“互联网+”之后的跟风之作。而上市公司中最为纯正的无疑是以东方财富、同花顺为代表的综合性金融信息服务提供商和恒生电子、银之杰、汇金股份为代表的金融机具公司。

东方财富

东方财富通过搭建互联网财经门户平台、金融电子商务平台、金融终端平台及移动端平台等为一体的互联网金融服务大平台，向广大互联网用户提供基于互联网平台应用的产品和服务。报告期内，公司主要业务有金融电子商务服务业务、金融数据服务业务、互联网广告服务业务及 2015 年 12 月份完成同信证券收购后新增的证券服务业务等。

同花顺

国内领先的互联网金融信息服务提供商，主要业务分为金融资讯及数据服务、手机金融信息服务、网上行情交易系统、基金销售等四大服务。公司在互联网金融信息服务业拥有完整的产业链，客户包括券商、机构投资者和普通投资者等金融市场的各层次参与主体。

银之杰

主营业务是为银行提供影像应用软件产品、开发各种定制影像应用软件、代购影像应用硬件设备并提供集成服务。银行影像应用软件通过对各类纸质单据的影像化处理，采用影像加密、传输、存储、检索控制等技术，实现手工处

理工作环节电子化、自动化处理，对银行业务流程再造具有不可或缺的作用。

恒生电子

主营业务主要为金融机构提供 IT 软件产品与服务。公司的客户群体主要包括券商、公募基金、银行、期货公司、信托公司、保险公司、私募基金等，并逐步拓展到和金融生态圈有关的互联网企业，公司的投资赢家产品线（证券交易客户端）以及参股的网金社等业务也覆盖到了 C 端的个人客户，为金融机构提供的业务量占到公司总业务量的 80%左右。

汇金股份

主营业务为金融银行业提供软件、硬件整体解决方案，主要产品包括系列捆钞机和装订机、自助回单机、自助票据机、人民币清分包装流水线、虚拟柜台等，是我国银行业金融机具相关产品的主要供应商与服务商。

受益于互联网+热潮以及 15 年的牛市效应，几家公司在业绩大幅提升的同时受到了资本市场的热捧，股价出现数倍涨幅。

第三方支付

放弃钱包和信用卡，一台手机刷遍天下，移动支付近年来的高速发展无疑是有目共睹的。而以支付宝为代表的第三方支付平台已然成为了我们生活中的一部分。数据显示 2011 年初，第三方支付市场规模不到 3700 亿元，随着近年来的高速增长，去年第三方支付规模已经达到 3.55 万亿元，5 年规模增长 8 倍，去年依然维持 50% 的高速增长。

市场份额方面，支付宝无疑是市场老大，2015 年支付宝在第三方支付市场规模中占比接近一半，规模超过 1.7 万亿元。财付通、银联在线和快钱排在二、三、四位，市场份额分别为 21%、11%、7%，微信支付由于没有独立的 APP 软件故不在排行内。

不仅如此，支付宝在第三方支付 APP 乃至所有 APP 中遥遥领先。东方财富 Choice 数据显示，目前支付钱包包的覆盖率为 38.34%，15 年后覆盖率一直稳定在 34% 以上，在所有 APP 中遥遥领先。而其他第三方支付 APP 的覆盖率较低，翼支付、财付通、京东钱包排名二到四。

财经资讯门户

随着投资理财的普及化，财经资讯门户为广大投资者提供高效、全面的金融市场讯息，已经成为投资者日常投资生活中的伴侣。在投资者对微观、宏观信息需求增加时，以东方财富、同花顺资讯、新浪财经、搜狐财经等为代表的财经门户网站也在近年互联网热潮中快速崛起，财经门户的访问量也节节攀升。

去年的牛市行情奠定了财经门户网站爆发的基础。在去年3月~7月，6大财经门户网站的访问量均在20亿人次以上。其中东方财富网为财经门户龙头，占据一半的财经门户流量，牛市期间月访问人次超过13亿人次，新浪财经、腾讯财经则排在第二、第三。

网民访问平均时间是衡量一个网站用户黏度的指标，访问平均时间越久代表着用户黏度高，容易积累网民数量。从6大财经门户网站来看，东方财富网的平均访问时长大部分时间处在第一的位置，区间在6~18分钟/人，用户黏度最高；新浪财经排名第二，搜狐、腾讯、凤凰和同花顺差距不大。

具体而言，财经门户网站的有比较明显的特点：1、用户黏度与网站流量相关；2、访问时间、用户黏度、访问人次与股市行情相关，波动较大；3、东方财富网龙头优势明显，新浪财经、腾讯财经位于二线。

互联网理财

对于投资者互联网基金平台的接入降低了基金投资门槛，申购赎回操作方便，相关资讯容易获得；对于基金公司，与互联网平台合作无疑增加了基金的销售渠道，对提高基金公司销售规模以及品牌效应有着正面效应。

在人们投资理财观念不断加强的背景下，12年第三方基金销售牌照（2012年，央行开始向第三方理财机构开放基金牌照申请，也就是说，除了银行、基金及证券，原本从事PE或信托产品销售的第三方理财公司也可以从事基金销售了，更准确地说是基金代销，这些第三方理财机构采取和基金公司合作的形式）出炉之后，第三方基金销售平台进入爆发期，从初期的四家发展到目前40余家，代销基金规模也不断上升，成为居民理财的快速通道。

目前的第三方基金销售平台市场，呈现以天天基金独霸，好买、诺亚、同

花顺、数米跟随的行业形态，其中天天基金去年销售基金规模达到 7432.55 亿元，货币型基金“活期宝”贡献了 4216.02 亿元；好买基金 2015 年公募基金销售约 245 亿元，高端业务销售量达 97 亿元；2015 年诺亚财富全年募集量为 990 亿元人民币。而根据蚂蚁金服公布的年度数据显示，2015 年底，余额宝规模增至 6207 亿元。

在互联网理财的普及下，移动端理财 APP 也迅速进入人们的视野。BAT、传统金融、互联网金融纷纷介入移动理财市场。

移动理财 APP 的即时排名虽有变动，但前五位置较为巩固，分别为蚂蚁聚宝、京东金融、借贷宝、陆金所、天天基金。其中蚂蚁聚宝和京东金融的 APP 今年来的覆盖率依然维持着正增长，而九鼎旗下借贷宝的覆盖率最近在逐步下降。

互联网保险

传统保险业由保险营销员、银保渠道为主的物理渠道将被互联网直销以及丰富多彩的互联网中介渠道所替代，由传统人身险、财险构成的产品结构有望被互联网的场景化、碎片化、高频次的创新保险产品理念所取代，互联网巨头 BAT 在人与人、人与物、人与信息的连接中衍生的丰富互联网场景，将创新与颠覆“人与保险”的想象空间。

经过 11 年到 13 年的潜伏期后，2014 年以来互联网保险进入爆发式增长时期。2015 年全年互联网保险保费收入为 2234 亿元，同比大幅增长 160%，比 2011 年增长近 69 倍。

同时，互联网保险渗透率（互联网保险保费/行业总保费）也从 2013 年的 1.7% 提升至 2015 年的 9.2%。2015 年开展互联网保险业务的保险公司数量达到 110 家，占全行业保险公司比重由 2011 年的 23% 大幅提升至 74%。

在互联网保险风口上，众多风投以及 BAT 巨头进入抢占市场份额。以目前背景实力最强众安保险为例，其由阿里、腾讯、平安的三大巨头出资，在 2015 年进行了惊世骇俗的 A 轮融资，融资规模为 57.75 亿元人民币，估值高达 500 亿元，5 家财务投资人均为资本市场明星，分别是大摩、中金、鼎晖、赛富基金和凯斯博。

目前，一级市场互联网保险创业公司的商业模式，主要是利用互联网搭建平台，作为互联网保险专业中介或兼业代理机构，连接保险公司、代理人、企业以及客户，模式囊括了 B2B、B2C、B2B2C、B2Agent（to 代理人）等等。产品及服务方式包括了保险产品的设计、销售、比价、咨询、核保、理赔等等。

产品方面，互联网保险主要保费主要来自于短期理财型寿险+车险。2015 年互联网保费爆发式增长主要源于短期理财型寿险（高现价产品、万能险产品）和车险的互联网化。2015 年互联网保险保费收入中，理财型寿险占据 55%，车险占据 32%，注重保障功能的传统险占比非常低。

互联网保险起步较晚，APP 应用发展也在起步阶段，保险类 APP 的覆盖率都比较低，只有平安人寿的覆盖率接近 2%，其余的都在 1% 以下，不过这也说明了互联网保险处在朝阳时间段。以平安人寿 APP 为例，其覆盖率一直处于上升阶段，目前覆盖率已经接近 2%。相信在未来，随着互联网保险规模的扩大，其手机应用软件的使用频率以及覆盖率未来均会提高。

P2P

普惠金融曾经被视为倒逼银行改革的工具，在近年发展迅速，网贷规模以及网贷平台数量以几何级别增长。然而，在监管薄弱、“互联网+”横行、地方政府和央视的隐性背书下，大量问题平台以高息揽客，并利用信息不对称欺骗投资者。跑路、无法兑付、破产者不计其数，侵害了众多投资者的利益。虽然政策制定者已有意规范网贷平台，但亡羊补牢为时已晚，2016 年无疑是 P2P 问题平台的爆发年。

网贷规模从 14 年起的爆发式增长。14 年末网贷规模 370 亿元，而到了 15 年，网贷规模突破 1300 亿元同比增长 360%。

分区域来看，广东、北京、浙江、上海的网贷规模最高，占据全国网贷市场的 85%。据网贷之家的数据，3 月份全国网贷规模合计 1364 亿元，广东、北京、浙江、上海的网贷规模分别为 424 亿元、385 亿元、147 亿元、197 亿元。

平台数量方面，随着 14 年网贷市场的崛起，平台数量也快速增加。据网贷之家，14 年初网贷平台不过 880 家，而 15 年末网贷平台数量已经增长到 2595 家。不过，随着监管开始收紧，问题平台爆发之后，16 年网贷平台数量出现下降，行业拐点和整理期已经到来。从地域来看，广东、上海、北京、浙江、山

东的网贷平台最多。

问题平台方面，15年起进入了高爆发期。2016年3月问题平台数量为98家，相比2016年2月的74家又出现了上升的情况，2016年第一季度累计问题平台数量已经达到了260家，未来有趋于增加的态势。

而令人气愤的是，P2P平台乐忠于以跑路结束自己的“职业生涯”，留下一地鸡毛，投资者血本无归。当然，这也是2015年来P2P行业的主旋律，网贷之家数据显示，15年至今年3月，共有580家问题平台，其中有309家P2P平台跑路，占比超过一半。在网贷平台倒台的各种刷屏之后，网贷平台的安全度、信用度正面临越来越大的挑战。

高风险高回报，网贷平台上理财产品的吸金效应无疑来自于其提供的高回报率。虽然中国进入利率下行通道，资产收益率下降，但是P2P的综合收益率仍然在11.63%，远高于集合信托和银行理财的收益率。同时网贷之家数据显示，大部分平台提供的收益率在10%~20%。

7、新三板挂牌冲刺7000家，这里面也许有下一个“BAT”

这是一个处处是黄金却并非人人能看到的时代，这也是一个新星崛起、行业迭代日渐加速的时代，这更是一个无股权不富、固步自封必穷的时代。

这是最好的时代，前所未有的机遇就摆在面前；也是最坏的时代，聪明人越来越多，每个人分到的机遇越来越少。错过了BAT（百度、阿里巴巴、腾讯）的你，还有多少时间去把握转瞬即逝的投资良机？

新三板已经成长为当下最为活跃、最具活力的市场代表，其体量之巨大，发展之快速，吸引企业之众多，令人瞩目。4月最后一周，新三板一连挂牌139家公司，截至今日（4月29日），挂牌公司总数达到6945家，下个月将冲刺7000家。

然而，与机遇并存的是成正比的风险，发现这片市场的优质公司，寻找新三板里的未来之星，将是你投资成功路上的重要一步。

目前，每日经济新闻联合众多专业机构，隆重推出首届“新三板未来之星总评榜”，旨在通过市场各方的专业视角，对新三板企业进行多维度评估考量，

勾勒市场整体轮廓，发掘企业潜在价值，推动新三板健康发展。

下一个 BAT 在这里

当下的新三板与 20 年前的主板何其相似——尚处幼年、仍不成熟，却于无形积蓄力量，难以想象，几年、十几年之后，其将会拥有多大的能量。

这里不缺励志传奇，不乏造富故事，然而更不能小觑的是其承载的生机和活力。新三板也以一系列数据展示了其所蕴藏的巨大成长性和潜力：截至 2016 年 4 月 28 日，新三板已迎来 6938 家公司，在企业数量上远超主板，今日，新三板再次迎来 7 家公司挂牌，挂牌家数达到 6945 家，进一步逼 7000 整数关口。

在不远的将来，新三板挂牌公司数量突破 10000 大关是无需怀疑的事情。而作为中国多层次资本市场的重要部分，市场各方对新三板所寄予的希望也更大。

目光敏锐的投资者关注新三板已久，因为这片市场的成长空间和想象空间无疑更大。有一笔账非常简单清晰：当投资者在主板市场上“幸运”地打中新股，收获 10 个甚至更多个涨停板的时候，其投资收益确实不菲。但如果投资者在新三板上发现一只可称“下一个 BAT”的真正成长股时，或许他得到的将是百倍收益。一个有吸引力的市场，最神奇的地方正是其中蕴藏着十倍股、百倍股的巨大可能性。

将可能性转化为财富的重要一步，则是找到真正的目标。

对于更多投资者来说，新三板将近 7000 家公司是一座无法完全参透的富矿。如果 1 位投资者 1 天研究 1 家新三板公司，那研究完这近 7000 家公司需要 20 年时间。遑论对普通投资者而言，1 天时间如何能深入研究出一家公司是否有投资价值？更遑论现阶段新三板日均挂牌公司数远不只 1 家。

寻宝路上有一份“攻略”，是游戏高手也非常期待的事情。在发掘新三板潜力公司的时候，若能借助专业机构的力量，必将有事半功倍的效果。

8、资本频频入场 互联网保险业绩翻倍增长

“互联网+”概念横空出世后，对传统金融产品转型升级产生的导向作用不

容小觑。股票、基金、保险、信托、票据业务等纷纷试水，其中老牌“四大支柱”之一的保险所焕发出的活力尤为引人瞩目。

互联网保险业绩翻倍增长 多路资本布局

过去一年，互联网保险实现跨越式发展，结合场景化、碎片化、高频化的特点，各种新颖的互联网保险产品牢牢抓住了人们的眼球。

一方面，保费规模、保费增长率、渗透率均创新高。根据中保协披露，2015年全年，互联网保险保费收入高达2234亿元，比2011年增长近69倍，互联网保费渗透率上升至9.2%。

另一方面，多路巨头入场竞逐互联网保险“蛋糕”。2015年6月，阿里旗下蚂蚁金服和天弘基金分别出资3亿元和2.05亿元发起设立信美相互人寿，以长期养老保险和健康险为主营业务；2015年7月，腾讯发起设立互联网寿险公司——和泰人寿（暂名），腾讯与中信集团子公司中信国安并列为最大单一股东人；2015年11月，百度、安联保险、高瓴资本宣布联合发起成立互联网保险公司，暂定名为“百安保险”，首先布局在线旅游业保险，然后逐步切入餐饮、出行、医疗、教育等其他生活场景；2016年3月29日，财路通也在战略发布会上宣布进行品牌升级，并成立综合理财服务平台“豆蔓金服”，下设理财、资产、征信、互联网保险四大业务模块。而根据《2016中国互联网保险行业研究报告》显示，截至2015年，经营互联网保险业务的企业已经超过100家，包括互联网企业、保险代理人平台、保险直销超市、保险特卖、车险O2O平台等多种方式。

互联网保险下一个“爆款”是什么？

豆蔓金服CEO王崇羽表示，未来豆蔓金服旗下“豆娘儿”互联网保险平台的业务会分两个模式：一类是互联网分销模式，做保险公司的下游，以中介的身份赚取佣金；另一类是“反向定制”，做保险公司的上游，通过互联网、结合大数据获取用户对保险产品的诉求，再通过招标的方式选择有意愿并有能力“出货”的保险公司，中标的保险公司完成相应保险产品的设计后并通过保监会报批（或报备）后，将产品提供给平台用户，即完成了所谓的“反向定制”。该模式合法合规，并且可以凸显互联网特有的优势，因此有望成为互联网保险下一个“爆款”。

互联网保险也应规避非法集资 申请牌照是“合规”体现

日前,国务院组织 14 部委对全国范围内有关互联网金融的领域开展为期一年的专项整治,非法集资已成为重点打击对象。王崇羽分析,互联网保险被非法集资“钻空子”的情况主要有两种:一种情况是保费在中介机构沉淀,未及时缴付保险公司,就难免有自建“资金池”之嫌;另一种情况是在无牌照的情况下经营互助保险,自行收保费,形成非法的“资金池”。而前面所提到的“豆娘儿”平台所采取的两种业务模式,都能有效规避“资金池”风险。

另外,据悉,按照“谁家孩子谁抱走”原则,保监会由发改委牵头、人身险等监管部门共同参与,或于近期出台有关互联网保险领域专项整治细则,其中互联网保险和类互联网保险业务的机构经营资质和经营方式被列入重点规范目录。关于平台如何合法合规化,王崇羽提出,保险是有明确监管机构和严格合规要求的行业,积极创新的同时必须慎之又慎,所有创新必须在监管的框架内完成。

9、在体育产业里 互联网+也一样没有捷径

从 1994 年开始介入到体育产业当中,中国曾有过一度“体育热”。2001 年 7 月 13 号北京申奥成功,同年 10 月 7 号中国国家足球队在沈阳五里河首次打进世界杯。这件大事导致那会儿的中国体育产业是真的很热,那几年是中国后来的体育参与者的爆发期,远远比现在一年 100 多个马拉松要热闹的多,只是过去的互联网没有现在这么发达,大家感受不到。而对于那些从业人员来讲他们感受的非常明显,那些人其实就是体育消费者。

从 2014 年国务院 46 号文件之后,体育产业看似又热起来,但现在热是资本热,市场并没热,都在这儿找故事、找题材,还没有太多真正对产业深入研究、深入探讨的动作。

但体育没那么容易,如果要想踏入体育产业,没有 15 年的投入就连想都不要想。高楼大厦、高铁等等产业都可以在几年间快速提升、见到收益,但唯独体育产业不同,如果不深耕 15 年,什么也看不见。

现在体育创业很火,但有多少人是真正爱体育真正做好了“看不见结果”的准备投身进来的。希望体育产业的创业者在创业之前要好好想一想。任何一个行业、任何一个人,甭管干哪个行业,只要坚持 15 年以上都能干成。干什么

都需要坚持，别动摇。

体育世界的规则

万达并购盈方，是 2015 年体育行业的一件大事，经过激烈竞争，万达在十一家竞标企业中脱颖而出。事后王健林有很多体会，包括他发现国际顶尖的体育组织及体育 IP 拥有者们是一个小圈子，互相都认识，要做事就要在那个圈子里“混”；而且，“混”时间短了没用，得长时间“混”；第三，外力还改变不了这个圈子，因为他们控制着规则，控制着规则就是控制着 IP。

这个规则是什么？其实无论什么规则都很简单，就像打麻将还得有个规则。现代体育是现代奥林匹克运动的发展，这个节点开始其实就等于是老游戏不玩了，都玩新的游戏，或者是对老游戏的一种改进。新的规则，更适应当代社会的发展，适应当代社会人类的业余生活的需求。也正是由于西方近代文明发展进程比中国要快了很多年，于是西方就变成了一个规则的制订和统治者。现在西方的体育游戏规则发展的很成熟了，而中国没有这样的规则，相对的就得跟人家学，想要一起玩就得先融入进去，道理就类似于中国加入 WTO。

中国要多久才能有自己的规则？起码要几十年，说不定上百年。这其中一个很大的障碍可能是“契约精神”。比如说足球联赛有升降级的规则，制订完了之后大家就履行契约精神，就需要执行。中国这些年一直是摸着石头过河，意味着因为不知道这个规则和规律是什么。另外，中国的企业会想“我打个擦边球吧”，他从正路过不去，就想要打擦边球，这就是缺乏契约精神的表现。西方是只说规则里的事，而中国企业可能是只要规则没说到的，都能做。这种想法是需要改正的，因为现在的体育产业是西方规则主导，不按照既定规则做事就会完全被排斥在外。

举个例子，每次世界杯都是全世界同时在狂欢，中国也不例外。不止是球迷，所有中国人都能感受到赛事的热浪，媒体也派出上千人奔赴国外发回一线报道，但事实上，这些中国媒体有多少能进入赛场现场报道？答案可能是不超过 40 个。

为什么？因为规则。国际足联的规则是先给参赛队伍所在国发放证件，中国打不进世界杯自然没有大量媒体资格？当然国际足联有 200 多个会员协会，每个都要照顾到一点，所以其实每次中国媒体真正拿到的证件就几十个，除了中央电视台、新华社，和另外能拿到证件的近 40 家媒体之外，剩下的 800 多个

记者跟电视机前的各位都一样，唯一的区别就是他们看球没时差。也是这种“进不去场”导致很多媒体对足球产业、足球竞赛报道大部分都是错的，而且是方向性错误。

还有一些细节，比如企业不了解参与赛事赞助的规则。如果中国企业现在有兴趣 2018 年世界杯的要赶紧谈，因为今年年底国际足联的洽谈通道就关闭了。

讲到赞助商，不得不提海信，去年年底欧洲杯在中国大陆找到的第一家顶级赞助商就是海信，他们成为了欧足联最顶级的赞助商。六月份的欧洲杯、明年的欧洲杯、2018 年俄罗斯世界杯欧洲区预选赛的权利，还包括女子 U23、U19 赛事等这些权利。今年欧洲杯开赛的时候全中国观众通过中央电视台看欧洲杯转播的时候，就能看到现场一圈广告牌有海信。他有多少展示时间呢？每一场比赛 8 分钟，一共 51 场比赛，那就是 51 个 8 分钟。全世界多少个直播呢？全世界有 300 家转播商，中央电视台是这 300 家之一，全世界 300 家转播商的画面全部一致，那也就是说全世界在看欧洲杯的上亿观众，几十亿观众看到欧洲杯转播的时候看到的海信，这是一个多大的媒体平台啊，这就是体育营销。

体育营销是中国企业国际化的捷径。就是既然中国企业要出去，首先要让西方人买中国人的商品。其实很简单，中国人过去 20 年支持中国体育发展的是谁，是耐克，是阿迪，是麦当劳，是三星，就是这些外国品牌在中国做推广的时候，其实他们在体育上的投入在过去 20 年。

可以发现，这些常年和体育赛事合作的品牌很多都是消费品牌。体育是粉丝经济，而且这群消费人群定义很特别，第一是明确，第二是黏性高。比如有人今天看真人秀，明天看另外的综艺节目，或者他喜欢这样的真人秀、不喜欢那样的真人秀……但体育不是这样，喜欢足球的人就一辈子喜欢，喜欢篮球的也是一辈子喜欢，喜欢高尔夫的也是一样，一辈子就下来了，所以体育的粉丝黏稠度高。这也是西方为什么就是通过体育作为一个营销的重要工具和平台。

成为赞助商只是第一步，接下来更多的对中国企业来说还是要先了解和学习，比如赞助合同里的权利范围要研究透。

像这种国际大型赛事的赞助商，赞助协议里体现的不是说企业能做什么，更多的是阐述这个标识和 IP 使用的范围，根据这个范围企业自己去开发使用方式。而中国企业平时接触的都是“我赞助之后你给我发稿，你给我上 22 次电视

节目，你给我上 38 次电台，然后每稿多少，你给我搞两次线下活动……”这是典型的中国式赞助合作。

体育不是一个快产业

在万达收购盈方的案例过程当中，像这种级别的资产并购能否成功的最关键因素跟钱已经没太大关系了，不管是 10 亿欧元、11 亿欧元、12 亿欧元，还是 8 亿欧元……都已经没有任何概念了，到那个级别的时候最关键的决胜因素是信任。

在这次收购过程中，有一个时间是需要参与竞标的企业对投资人、对企业未来的发展提出目标、要求，包括管理上、经营上等等一系列。这时候万达提出的条件在盈方看来完全无法接受，这个时候就已经变成“你多出多少钱都没用”的状况。同样的，国际体育组织看重的最重要的是信任，就是合同上的写的必须做到——遵守规则，尊重承诺。

其实这种体育营销公司的出现，也正是因为国际高上大的体育公司，比如 WSG（世界体育集团）、IMG（国际管理集团）或者盈方等等在中国水土不服，这才给了国人机会。

但现在对于投资人来讲现在热闹，炒的一塌糊涂，也看不清方向，也看不清怎么回事。搞体育的人跟互联网背景的人不一样，搞体育的人都是要脚踏实地，不讲快，不讲迅速提升。互联网思维的人总是说迅速，“三步并作两步走”，但是搞体育不一样。当然，为了奥运会能得世界冠军，运动员肯定是要拼命训练，但这也需要科学训练，只有各个方面综合提升才能取得世界冠军，这需要时间，也没有捷径。所以从现在中国体育产业现状来说，除了硬件有可能快速提升，其他无论是专业人才，还是知识储备、理念，都需要一步一步取得，没有任何办法能让中国体育产业突然一下就万事俱备了。

10、教育部、银监会发文整治不良“校园贷”

为加强对校园不良网络借贷平台的监管和整治，教育和引导学生树立正确的消费观念，近日，教育部办公厅、中国银监会办公厅联合印发了《关于加强校园不良网络借贷风险防范和教育引导工作的通知》（以下简称《通知》）。省教育厅昨日下午下发文件要求省内各高校抓好落实。

《通知》指出，随着网络借贷快速发展，一些 P2P 网络借贷平台不断向高校拓展业务，部分不良网络借贷平台采取虚假宣传的方式和降低贷款门槛、隐瞒实际资费标准等手段，诱导学生过度消费，甚至陷入“高利贷”陷阱，侵犯学生合法权益，造成不良影响。

《通知》明确，各高校要建立校园不良网络借贷日常监测机制，联合银监局等相关部门密切关注网络借贷业务在校园内的拓展情况。高校辅导员、班主任、学生骨干队伍要密切关注学生异常消费行为，及时发现学生在消费中存在的问题。

同时，建立校园不良网络借贷实时预警机制，及时发现校园不良网络借贷苗头性、倾向性、普遍性问题，及时分析评估校园不良网络借贷潜在的风险，及时以电话、短信、网络、校园广播等形式向学生发布预警提示信息。此外，还要建立校园不良网络借贷应对处置机制，对侵犯学生合法权益、存在安全风险隐患、未经学校批准在校园内宣传推广信贷业务的不良网络借贷平台和个人，第一时间报请金融监管部门、公安、网信、工信等部门依法处置。

11、4.25-5.01 一周并购事件

图表 6 4.25-5.01 一周并购事件

标的方	买方	交易金额	所属行业	宣布时间
江西群泰	合力泰	9000.0 万元	其他电子设备制造	2016-04-28
创力融资租赁	创力集团	11050.0 万元	其他机械与设备租赁	2016-04-28
顺络电子	N/A	50046.0 万元	变压器，整流器	2016-04-27
水木动画	东方网络	17598.2 万元	音像制作	2016-04-27
国广星空	新视界投资	6885.0 万元	互联网信息服务	2016-04-27

数据来源：投资中国、中商产业研究院

12、国内一周风投事件统计

硬件 6 起

由前盛大 CEO 创办的“刃游网络”近日宣布进军 VR，成立子公司刃意科技，

并宣布获得由易泓、徐汇科投、新生代创投三家连投的 3000 多万的融资。

“脑穿越 VR”已经获得一轮 Pre-A 轮融资，由创新工场和真格基金合投，具体金额未透露。

国内机器视觉厂商“图漾科技”已完成 1500 万人民币的 pre-A 轮融资。

中国深度学习领先企业“商汤科技”(SenseTime)获得 Star VC 的风险投资，进驻人工智能领域。据新浪科技报道，此次投资在千万美元级别。

无人机初创企业“零零无限”今日宣布已获得总额为 2500 万美元的融资，其中 A 轮融资 2300 万美元，投资方包括 IDG、金沙江创投、真格基金、ZUIG 等知名企业。

工业机器人研发企业“李群自动化”宣布获得数千万美元 B 轮融资。本轮融资由赛富基金领投，华兴资本担任本次融资的独家财务顾问。

内容产业 5 起

短视频社交媒体平台“旅行者镜头”15 秒短视频 APP，今天宣布获得由正坤集团领投的千万元天使轮融资。

“意外艺术”对外公布已获得了 A 轮 1300 万人民币融资。

美业经管类新媒体“美业观察”完成来自知名投资人的 200 万元天使轮融资，创始人周郁介绍，此笔融资将主要用于媒体内容团队和运营团队的搭建。

“微影时代”日前宣布完成 C+轮融资，融资金额达到 30 亿元左右。由天神娱乐领投，腾讯、华人控股、乐逗游戏、光大金控、远洋资本等多家机构参投。

社会化媒体服务商“众行传播”宣布完成 8000 万元 A 轮融资，投资方为维思资本。

生活消费 4 起

新疆食品品牌“切糕王子”近日以众筹方式完成 1500 万元 A 轮融资，切糕王子称本轮融资将加大产品研发投资力度，拓宽推广销售渠道，寻找更多有内容的新疆特产。

高端外卖品牌“舌头很忙”完成 300 万人民币天使轮融资，投资方暂不对外透露。

下午茶品牌“Grosfairy 胖仙女”已获得宝茂集团旗下徽瑾创投领投和知名基金跟投的数千万人民币 A 轮融资。

社区 O2O 平台、轻连锁便利店品牌“蓝店”宣布已完成多家机构 1000 万 Pre-A 轮融资，融资完成后，蓝店整体估值将达 1 亿。

汽车 3 起

二手车商服务者“看车二手车”透露已于去年 7 月获 1000 万美元 B 轮融资，投资方未透露。

云端多国语言翻译平台“WritePath”获得了台湾上市公司联合线上的战略投资，具体金额不方便透露。

汽车配件在线交易平台“精米商城”宣布获得千万级人民币 A 轮融资，投资方为红马资本。

电子商务 3 起

中性潮流互动平台“GOLA”在 2015 年 5 月已完成近三百万元天使轮融资。

生鲜电商“每日优鲜”对外宣布获得 2.3 亿元 B+轮融资，新一轮融资由远翼投资领投，华创资本跟投。

服装电商“筒子 Mall”已于今年 3 月完成 100 万人民币种子轮融资。

旅游 2 起

境外 P2P 平台“脆饼 Tripinsiders”宣布已完成千万元 Pre-A 轮融资，

由观释资本领投。

“KEYS 潮宿“(今晚睡哪儿)宣布获得 3000 万元 A 轮融资，由前海行健领投。

互联网金融 1 起

“蚂蚁金服“对外宣布已于日前完成 B 轮融资，融资金额为 45 亿美元。这也是全球互联网行业迄今为止最大的单笔私募融资。

企业服务 1 起

移动办公“办公逸”获得 1500 万元的融资，此轮投资由启赋资本领投，松禾资本跟投，据办公逸刘建华介绍，此轮投资主要用于产品的研发和推广工作。

医疗健康 1 起

“医小护”已在 2015 年 11 月完成 Pre-A 轮融资，融资金额为 1000 万人民币。此次融资主要用于产品优化、市场拓展和品牌宣传。

社交 1 起

专注于服务于 Lesbian 群体的“她她”早在去年就完成了 2000 万元人民币的天使轮融资。

营销广告 1 起

近场营销服务平台“声牙”已于去年 11 月下旬完成 2200 万 Pre-A 轮融资，投资方为大族控股集团监事长以及陀螺创投，资金主要用于团队建设、市场开发以及硬件研发。

教育 1 起

免费送教材的平台“云书”获得杭州齐一资本的数百万元天使轮融资。

房产 1 起

互联网家装品牌“喵咚家”今日宣布已于3月底获得4000万元首轮融资，主要由“联想少帅”刘军和天地壹号董事长陈生投资，现已估值2亿。

四、产业市场

1、营改改下经济型酒店不涨价 公寓收益将增加

近期，凯悦、洲际、万豪、希尔顿等国际酒店借营改增(营业税改增值税)集体涨价事宜备受关注，而在被相关部门约谈后，洲际27日表示不提价。

值得注意的是，此番借口营改增涨价的都是高端酒店，经济型酒店不会因为营改增而涨价。这背后除了营改增并不一定影响酒店利润之外，经济型酒店比拼的是低价乃一大主因。

随着非标准化住宿业的发展，公寓在这几年也迅速崛起，与酒店一争高下。魔方、贝客、青客、窝趣、友社等公寓业者均表示营改增有利于公寓产业增加收益，属于利好消息，加上“去库存化”等因素，公寓业者预计未来该产业将迅速扩张。

高端酒店涨价无理经济型不跟进

上述国际酒店借营改增涨价，但相关部门“不买账”，指出营改增不能成为酒店涨价的理由。

据悉，年销售额在500万元以下的酒店，将其归为增值税小规模纳税人，这部分纳税人适用简易计税方法依照3%的征收率计算缴纳增值税，与原先5%的营业税税率相比，其税收负担下降约40%。年销售额在500万元以上的酒店，将其归为增值税一般纳税人，这部分纳税人适用6%的增值税税率，增值税是价外征收而营业税是价内征收的，因此，6%的增值税税率按营业税口径返算，相当于5.66%的营业税税负水平。

营改增后，酒店业增值税一般纳税人即使没有任何进项税可以抵扣，税负最多也只比营业税制度下增加0.66%。

“营改增”或许会在一定程度上对酒店业的总体收入产生一些影响，也可能要注意计算‘价税分离’等问题，但是并不一定影响酒店的利润，因为与旅游行业有些进项税难以抵扣不同，酒店的很多进项税是可以正常抵扣的，故而并不会太大影响到酒店的利润。部分高端酒店借‘营改增’涨价是无理的，主要是高端酒店为提升自己的利益而做的举措。

华美首席知识专家赵焕焱表示，“一些一线城市的高端酒店经营趋势看好，它们希望通过涨价提升收益。全国高端酒店6年来房价普遍下降，酒店房价根据供求关系上下浮动是可以的，但是不能借‘营改增’的名义，这不符合事实。因为‘营改增’没有增加酒店负担，且高端酒店餐饮的营业收入占据整体收入的‘半壁江山’，其中原料部分可以抵扣。”

华住表示，旗下所有酒店一律不会因营改增而涨价，随着营改增在住宿业推广，酒店也可以开具增值税发票，商旅客人将因此受益，有利于其所在企业减负。

“经济型酒店不涨价，除了的确与‘营改增’无关之外，还有一个重要原因是，高端酒店是不怕价高，其希望涨价，但经济型酒店比拼的是低价，它们是怕价高流失客源，所以不会跟进涨价。”一位在大型国有连锁酒店工作十多年的管理者坦言。

公寓业者称利好

近年来，非标准化住宿业崛起，其中最具有代表性的当数公寓业态。

据悉，按照目前现代服务业增值税纳税标准，绝大多数中小公寓公司都能享受到3%的小规模纳税人的税率，相对于此前营业税的计算规则，纳税总额大幅下降。

魔方公寓、亚朵酒店、友社、贝客等业者透露，国家有关部门正在研究针对鼓励大型公寓管理的税收优惠办法，此外一系列针对公寓行业的具体准则和规定也即将出台。

魔方公寓相关负责人邵先生表示——营改增之前，如果公寓的月租金收入是10000元，营业税政策下则净收入9500元，若租金成本为7000元则实际收益为9500元减7000元=2500元。而在营改增之后，同样月租金收入如果是10000

元，增值税下，按照 6% 计算则净收入 $10000/(1+6\%)=9434$ 元，同样的 7000 元租金成本，在增值税下按照 6% 计算则租金成本 $7000/(1+6\%)=6604$ 元，可见租金成本明显下降，以此计算，营改增后的实际收益为 9434 元 -6604 元 $=2830$ 元，比营改增之前的 2500 元多了 330 元。可见营改增利好公寓业态。

“营改增对实行的行业的企业利润、税负、成本与采购模式、供应商管理、财务核算、预算、税务等方面都将产生较大影响。全面地进入了另一个生态。长租公寓税负更低，这将利好公寓业态的发展。”明源地产研究院副院长刘策认为。

房东创始人全雳分析，相关部门目前正在研讨公寓行业的相关落地政策，可能涉及一些厂房、酒店项目的改造要求、税收和其他收费标准等，这些都会对公寓行业产生影响，公寓业者会更多地打造生态圈。此次的营改增对于公寓业而言就是一大利好。预计长租公寓行业今年或将迎来较大的并购和整合。

2、颜值经济破 5000 亿：器械耗材占大头 市场格局小散乱

随着“网红经济”、“颜值经济”的崛起，中国医美市场在 2015 年突破了 5000 亿元，并将保持两位数的增速。

美容人群数量的迅速提升，缘于个人需求与社会需求的叠加，据 DEV 统计，2015 年美容人群中企业职工、公务员和商人的比例高达 70%，高颜值往往意味着工作、择偶的便利和选择优势。但在美丽产业链上，中国企业的主要利润仍集中于器械耗材等上游环节，由于市场监管缺失及质量、技术存在差距，终端服务市场呈现小散乱格局。

多方预计，中国医美产业将在 2020 年左右达到 1 万亿产值，超越巴西成为全球第二大市场。突破 5000 亿：有望成为世界第二大市场

“2015 年，中国医美收入达到 5000 亿元，在全球 3 万多亿的市场中占有 20%。”4 月 26 日，昊海生物科技（下称“昊海生物”）执行董事兼总经理吴剑英表示，由于人们收入提高后开始追求生活质量，医美行业正在进入高速上升期。

中国美容整形协会甚至预测，至 2019 年，医美行业规模将达到 1 万亿，有望超过巴西，成为世界第二大市场。在此期间，据华泰证券 (17.500, 0.00, 0.00%)

计算，2015年至2020年的复合增速在12.3%至39.1%之间。

上述市值计算来自与整形标杆国韩国的比较。2014年，韩国医美总产值634亿美元，占GDP的4.6%，千人美容次数高达19.49次，中国人口数是韩国的26倍，千人美容次数仅有4.6次，医美行业发展潜力巨大。从业人员也实现了迅猛增长，中国医师协会美容与整形医师分会副会长江华介绍，“目前，医美从业人员已经从200人发展到40-50万人。”

中国美容人群数量的提升，缘于个人需求与社会需求的叠加：对于职场人士而言，高颜值带来工作便利，提高选择优先度。据DEV统计，2015年美容人群中企业职工、公务员和商人的比例高达70%；社会需求方面，由于网络盛行，人际交流日渐虚拟化、快餐化，社交更看颜值，加之“剩女”现象突出，更容易产生“对自己好点”的心理。除市场增量和人数的增加外，吴剑英出示的一组数据揭示了未来医美发展的另一细分趋势。从2014年到2018年，全球医疗美容总收益的复合增长率为8%，其中手术项目增速为5%，非手术项目的增速达12%。

这一趋势与全球市场相符，在发达国家中，非手术美容占比明显高于手术美容，一般超过80%。但在以中国为代表的发展中国家中，微整形占比远小于手术美容，比国际低一倍左右。根据J.P.Morgan投行部执行董事吴军介绍，2015年，中国医美市场上微创约占市场总规模34%，他预计，这一数字在2019年将达到46%，并且从疗程总数看，微创比例将从2015年的67%增长至2019年的75%。

“美丽”产业链：器械耗材仍是主要盈利点

与壁垒高、专业性强、外部资本难以进入的医疗行业不同，由于医美产业的消费者具有很强的消费欲望，又不涉及医保，无需争夺公立医院内部资源，渠道也相对宽松和多元。医美的市场化程度较高。在这条不断吸金的“美丽”产业链条上，风险投资和产业资本进入意愿强烈，不断推动着内部格局的转变和塑形。

近年来，华韩整形、丽都整形、利美康等医美企业相继在新三板上市；医美类APP如新氧、悦美、更美、美丽神器、美黛拉等均先后获得融资。

在医美全产业链建设中，存在资本可以容易介入的很多环节，上游企业根

据医疗机构需求研发产品；生产企业改进产品、提供增值服务；此外，在流通领域和渠道、医疗机构环节，均有资本进入的途径。但中国医美市场的主要利润仍集中于器械耗材产品端，而不在服务端。

其中，器械主要包括激光美容仪、吸脂机、骨科等；耗材主要包括创面护理、止血、美型填充物、肉毒素、胶原蛋白等。第一阵营企业包括昊海生物、华熙生物科技等。以昊海生物为例，其主营业务覆盖骨科、整形美容与创面护理、眼科、防粘连及止血等四大板块。2015 年营收 6.64 亿元，同比增长 28.7%；实现归属于母公司股东净利润为 2.73 亿元，同比增长 49%。

具体至细分板块，骨科产品收入 2.84 亿元，同比增长 19.9%，占总收入比重超过 40%；整形美容与创面护理、眼科、防粘连及止血这三类产品的收入分别为 1.22 亿元、0.72 亿元、1.79 亿元，同比增长分别为 115.3%、8.1%、15.3%。

据国家食药监总局下属南方医药经济研究所报告，2014 年昊海生物科技生产的眼科粘弹剂、防粘连产品和骨关节腔注射产品的市场份额为 41.8%、48%和 31.7%，均为中国生产商第一位。

同时，在去年收购了河南宇宙 38%股权后，昊海生物扩大了其四大治疗领域中的眼科业务领域，吴剑英表示：“今年，我们仍会考虑通过投资并购的手段进军眼科及其他领域。产品储备、原料、管理能力和业绩等方面，支撑着我们进一步分享医美产业在增长过程中的利益。”

而在消费者服务端，中国的规范性和技术水平与韩国等发达国家存在差距，以中低消费为主，中高端客户分流现象十分明显，本土高端美容院陷入低利润洼地。

市场格局：大市场下的小散乱，乱象丛生是很多人对医美行业的印象，中国市场呈现了大市场下的小散乱格局。

中国的医美行业高度分散，卫生部门注册的医疗美容机构有 10000 余家，其中能占到 5%市场份额的医美机构几乎没有；另一方面，竞争相对集中，正规运营的医美机构约 4400 个；且医生资源分配失衡，全国有 4000-5000 名持证医生，而数量占比超过 60%的民营中小型医美机构，仅拥有全国约 35%的医生资源和市场份额。

小散乱的原因之一是监管尚不成熟，市场上充斥着 10 万家美容机构，只占合法批准量的 1/10，并且企业使用的多为不达标甚至伪劣产品，以玻尿酸为例，CFDA 批准的尚不足流通中使用的 30%。这就造成美容机构的“营销大于服务”现象，据多家上市公司公告统计，目前企业平均营销成本占总盈利的 40%-50%，而利润却相对低下。

此外，安全事故也是美容机构的一笔大支出，医美行业更大的投资在于如何规避风险，一旦出现不良反应怎么处理，这部分的投入是强制性的。从监管角度说，要避免产生真空地带；从消费者角度讲，由于自费意愿强烈，行业一旦管理不到位，会对行业产生重大损伤和打击。比如，欧美的保健品行业很成熟、市场很大，但中国保健品市场几乎成了骗子的天下，在缺乏监管的情况下，保健品产业远远落后于欧美。

而近年来兴起的互联网营销渠道也是把双刃剑。

互联网+催生了大量医美平台，如悦美、新氧、美丽神器、更美等移动端应用，试图打造小而美的用户体验，这类平台专业化程度高，市场定位明确，对用户产生较强的服务黏性，据 36 氪测算，各平台客户平均复购率普遍维持在 70%左右，客单价平均在 5000-6000 元。同时，互联网也大幅降低了行业门槛。

3、2015 年近九成煤炭钢铁企业亏损 去产能任务迫在眉睫

随着 4 月 30 日上市公司年报最终披露时间的临近，曾经风光无限的煤炭、钢铁行业成为 2015 年上市公司亏损的重灾区。同花顺(77.740, 0.00, 0.00%)数据显示，截至昨日，沪深两市共有 58 家煤炭、钢铁类上市公司已披露 2015 年年报。其中，在 31 家已披露年报的煤炭类上市公司中，仅有 4 家上市公司净利润实现同比增长；在 27 家已披露年报的钢铁类上市公司中，仅有 3 家上市公司净利润实现同比增长。透过上述数据可以看出，煤炭、钢铁类上市公司的亏损比例约为 88%。

“事实上，煤炭、钢铁类上市公司在 2015 年度净利润大幅亏损的情况是预料到的。自 2015 年以来，煤炭、钢铁两大行业由于经济运行形势较为严峻外，下游需求的日益萎靡，进口规模的扩大以及严重的产能过剩使得市场上供大于求的矛盾更加突出，而企业收益的减少与经营的愈加困难使得这两大行业寸步难行。所以，这两大行业的去产能任务迫在眉睫。”财经评论家温鹏春表示。

自今年2月份国务院相继下发《关于钢铁行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》和《关于煤炭行业化解过剩产能实现脱困发展的意见》之后，一系列配套文件接踵而至。值得注意的是，在研究制定去产能配套文件时，均获得了包括“一行三会”、财政部、人社部、发改委以及国土资源部等部门的鼎力支持。

近年来，部分上市公司在化解过剩产能、实现脱困发展方面，已探索出不少有效的做法。钢铁行业，企业通过封停设备、产能减压、转产转型以及并购重组等方式推进去产能工作；煤炭行业，除上述举措外，部分上市公司积极探索跨行业重组，向上下游特别是煤电一体化的方向调整发展。例如，中国神华(14.520, 0.00, 0.00%)计划以54亿元现金收购宁夏发电、徐州发电100%股权和舟山发电51%股权，以进一步推行煤电一体化战略。

4、空调业存货足够卖一年 市场需求不足是主因

贯穿整个2015年的空调去库存问题，如今依然存在。据国家信息中心最新数据显示，2016年国内空调市场开局表现惨淡，1-2月空调销售量、销售额再度遭遇滑坡，行业库存依旧居高不下。业内专家分析指出，市场需求不足是主因，但同时与企业过于依赖靠天吃饭也不无关系。如何通过智能、健康等方面的创新，主动挖掘用户需求，才是空调企业乃至整个行业摆脱高库存的关键所在。

来自中怡康的数据显示，2016年1月和2月空调市场的零售额较上年同期分别下降了6%、6.5%。这也就意味着一直困扰空调行业的库存问题仍旧严峻。据2月发布的《2016年中国空调行业白皮书》(以下简称“白皮书”)显示，截至2015年末，空调行业库存总量已突破4000万台，行业库存与2014年末相当。而中怡康统计数据显示，2015年中国空调市场整体零售销量为4170万台，同比下滑1.1%。这也就意味着，即使2016年空调企业不生产空调，光库存也能卖一年。

高库存是近年来空调行业的普遍现状，在2015年，企业甚至试图通过高频率价格战的方式来缓解这一情况。数据显示，2015年，空调整体市场均价同比下降4.5%。以定速1.5匹挂机为例，2015年销售均价较2014年同比下滑超过10%。

然而价格战对于行业拉动却十分有限，国家信息中心发布的《2015冷冻年度智能空调市场白皮书》也指出，2015冷冻年度(2014年9月-2015年8月)

国内空调器市场需求呈下降趋势，其中销售量同比下降 5.4%，销售额同比下降 10.5%。除了降价促销，在 2015 年，各大空调厂商在产能方面已较 2014 年有所下调，但是市场需求的不振使得库存依旧居高不下。归根结底，如何释放市场需求才是当下打破行业高库存的关键所在。

中国互联网协会网络营销专家委员洪仕斌分析指出，空调业以往都靠天吃饭，指的是炎热夏天能够带动空调销售，但如今行业已经发生根本改变，热天已经无法解决这一难题，因为简单的防暑降温已经不再是市场刚需。

而背后原因在于市场需求早被提前释放。早在 2008 年，国家推动“家电下乡”政策，从而揭开了空调行业“大跃进时代”的序幕。在政策补贴的助力下，整体空调行业的零售量规模从 2009 年（2973 万台）开始进入高速发展期，直到 2013 年首次突破 4000 万台，尽管 2012 年出现了短暂的下滑，但整体市场规模还在飞速扩张。

政策激活了空调市场的同时，也给空调行业埋下了众多隐患，最后造成了现在空调库存高企。事实上，整个空调市场正在承受着生产端和销售端的双重挤压。一边是大压货、大产能、大扩张，另一边是市场需求不足，两边同时作用的结果就是产生巨大的空调存量。

在日前由中国国家电网举办的“2016 空调消费趋势发布汇”上，国家电网总编吕盛华表示：“健康、节能、智能、设计，包括口碑等，这些关键词基本上呈现了空调消费市场用户最核心的诉求。空调企业在‘新冷年’即将开始之际，一定要更清晰地抓住、更精准地满足消费者诉求。”

尽管整个行业发展低迷，但值得注意的是，智能空调近年来却呈现逆势增长。根据京东的数据显示，2015 年 9 月-2016 年 3 月期间，圆柱柜机、高能效空调、智能空调的销售额占比分别提升 9%、10%、17%。《2015 冷冻年度智能空调市场白皮书》也指出，与整体空调市场表现不同，2015 冷冻年度国内智能空调整体市场规模依然保持较高的增长，市场份额也在逐步扩大。与 2014 冷冻年度相比智能空调销量同比增加 173.5%，销售额同比增长 98.44%。

随着气温回升，空调的销量开始快速抬头，空调市场“五一”旺季的市场窗口已经打开，海信空调今年以来推出了“炫转”空调、“珍珠”空调、“苹果派”二代等新品阵容，通过差异化布局在智能、健康、舒适、节能上树立了行业技术标杆，必然会继续加速高耗能定速空调的淘汰，促进高品质、高性价比

变频空调的普及。而志高更是从 2012 年开始便领先行业推出云空调布局智能空调，通过构建智能云+生态系统，最新推出的“智能王”空调，不仅可以通过移动端轻松实现操控家里的空调，还具备“0.1Hz 智能省电、±0.1℃智能恒温、1 秒开启智能净化”等几大独特的优势，在智能、舒适度等指标上均刷新了行业纪录。

日前包括海尔、格力等 13 家国内主流空调品牌厂商也罕见达成一致，不再聚焦价格战，而是要在产品上下足功夫提高产品在终端的竞争力。回归产品本身，挖掘用户需求是未来空调业复苏关键，包括智能化、健康化等卖点。但是企业在研发产品新技术新功能的时候，需要警惕不要盲目为了功能而追求，而应该以市场为导向，挖掘用户需求为关键。

5、大卖场繁华落幕 遭遇便利店电商双重冲击

1995 年，法国家乐福率先进入中国市场，把第一站选在了北京；1996 年，美国最大零售企业沃尔玛在深圳开设了第一家门店；1997 年，泰国正大集团在上海建立了中国第一家易初莲花（卜蜂莲花的前身）超市；一年后，来自台湾的大润发也在上海开设了中国首家门店；1999 年，法国零售品牌欧尚同样将上海选作了进军中国市场的桥头堡。

“当时，中国零售市场以传统通路和大型百货公司为主，标准化的大型商超基本处于空白，这对于希望在竞争激烈、增速乏力的欧美市场之外寻找新的增长点的外资企业来说，具有很大吸引力。”凯度零售咨询（Kantar Retail）中国区分析师徐誉芯表示，“政策上，当时政府开始设立经济特区引进外资，对外资企业提供税收优惠，这对利润较薄的零售业来说也是利好。”

除了外资企业，一些嗅觉敏锐的中国零售企业，也开始布局这一新兴的零售业态。1994 年，日后被华润收购的万佳百货在深圳华强北试水当时全国最大的仓储式“超市+百货”模式。1997 年，上海农工商超市在市郊的青浦区开设了第一家大型卖场，标志着这家以生鲜为主要卖点的本地商超企业的大型化转型。

2003 年起，中国零售业进入新一轮的景气周期，社会消费品零售额稳步增长，到 2007 年增长率已超过 15%。彼时，在中国狂飙突进的大卖场行业，基本完成了初期的圈地，进入了一波收购兼并的高潮。连锁大卖场是靠规模经营生存的业态，同业并购往往被视作低成本、高效率的扩张方式——资金强大的实

力企业不仅可以迅速占据地方市场，也可以整合资源，提高与供应商的议价能力。

2005年，日本NHK电视台制作了一部名为《捕捉13亿人的欲望，中国超市之战》的纪录片。这部标题略显浮夸的纪实作品，从选址、营销、产品创新和门店管理等角度，讲述了日资便利店罗森在上海的初期探索。当时，罗森的主要竞争者是农工商集团旗下的好德等本土便利店，如今，他们正在抢走大卖场等其他渠道的生意。

截至2015年底，罗森在上海共有461家门店，而顶新集团旗下的全家便利店，在上海的门店数量接近1000家。2013-2014年，便利店渠道的复合增长率达到7.1%，是当年大卖场的近两倍。这些街头巷尾无处不在的小型便利店，仿佛是《圣经》中手持投石带的大卫，凭借灵巧快速的进攻，让如同巨人歌利亚般的大卖场吃了大苦头。

另一个参与围剿大卖场的主力，来自看不见摸不着的电子商务。它存在于云端，也出没于每个消费者的口袋里。电商在多大程度上改变了中国消费者的习惯，已经毋庸再赘言。一个更加令大卖场心惊的事实是，在线上渠道的步步紧逼外，大卖场失去的不只是到店购物的消费者，还有曾经与之紧密合作的品牌商们。

2015年，日化企业蓝月亮与威露士先后宣布，分别撤出大润发与华润系零售卖场。多年来，零售商与供应商之间一直博弈不断，过去因为大卖场在线下渠道中占据的关键地位，供应商一直处于弱势地位，但电商的兴起，为后者提供了奋起反抗的机会，有实力的供应商开始向线上渠道做倾斜。

原本毛利就不高的线下零售商们，忍受着线上的蚕食及成本的压力，往往会把压力转移到供应商身上，进场费、条码费、陈列费等渠道费用接近二到三成。品牌商还需要参加卖场频繁而不定期的降价、促销等活动。如果走电商渠道或者自己做电商渠道，品牌商在促销选择上会多些自由度。

此外，品牌商在线下渠道也有形象推广的需求，如进行新品发布、体验营销等等，在具体的操作和利益分配上，对品牌商和零售商的合作也提出了新的要求。蓝月亮洗衣液便是因为希望改变原有的固定陈列模式，与大润发的理念与利益分歧甚大，最终不欢而散。

腹背受敌的大卖场们自然不愿坐以待毙。

关店、门店升级改造、提升购物者的消费体验，是线下零售业存量改革中能采取的有限手段之一。仅沃尔玛一家，在 2014 年到 2015 年间，就投入近 10 亿元，改造了超过 140 家门店。而来自贝恩公司与凯度消费者指数发布的《2015 中国购物者报告》显示，2013 年以来，大多数零售商减少了新开门店的数量，并关闭了一批供给过剩、效益不佳的门店。在 2013-2014 两年内，永辉关闭了 15 家门店，家乐福关闭的门店数量约 25 家，而沃尔玛达到 30 家左右。

同时，大卖场也开始积极开发自有品牌商品，并与进口品牌开展独家销售合作，以应对来自品牌商的压力。对于零售商而言，自有品牌成本低、利润高、可控性强。拥有大润发和欧尚的高鑫零售设有欧发咨询管理公司，特别负责自有品牌的采购和开发，且旗下有不同的产品线满足差异化需求。麦德龙中国总裁席龙透露，目前在麦德龙现购自提门店中，自营品牌的销售额达到约 25%，进口商品的贡献在 20%左右。

此外，遭遇便利店与电子商务夹击的大卖场，也试图在这两个业态中有所布局，见招拆招。

华润万家是较早涉足便利店业务的零售企业，2007 年“VanGO”24 小时便利店开始在深圳和香港营业。2014 年完成对乐购的收购后，华润进一步将乐购原有的社区超市改造为“乐购 Express”品牌便利店。此外，家乐福的“Easy 家乐福”与麦德龙的“合麦家”等便利店品牌也陆续在上海开业，不过由于数量尚少，这些新店还不足以改变目前上海滩便利店的版图。

从线上渠道来看，沃尔玛、家乐福、大润发、麦德龙、华润万家等主流大卖场品牌，也都投身其中。2015 年，沃尔玛全资收购电商平台 1 号店；大润发则在 2013 年建设了电商平台飞牛网；家乐福网上商城在去年 6 月正式上线，同年网上商城 App 正式上线；而麦德龙除了自营的麦德龙网上商城，还在天猫商城开设了官方旗舰店，后者主要以进口商品为卖点。

席龙将现阶段的“零售触网”策略称作“防守型电商”（defensive E-commerce）。大卖场们更大的野心，是依托线下大卖场作为配送中心，以深入社区和商业楼宇的便利店为接触点，通过自营电商平台，建立一个 O2O 的生态闭环。2014 年底，大润发开始在其“喜士多云超市”中设立电子屏等设备，消费者可以通过线下扫码，订购飞牛网的商品后，由附近的大润发卖场送货。席

龙也透露，未来麦德龙现购自提门店、合麦家便利店以及麦德龙网上商城，也将合力拓展类似的业务。

根据凯度零售咨询观察，从 2011 年开始，零售商便有意识地开始布局低线城市。与其说是迫于一二线城市竞争压力被动转移，更多是“受低线城市巨大的购买潜力吸引”。外资零售商在三四五线城市市场份额逐步增长，2014 年，新开大卖场门店中有 60% 都处于这些低线城市。

零售商们都已经认识到，尽管一二线城市仍是不容有失的重要阵地，却不再是中国消费增长最快的地方。中国国家统计局的数据显示，2014 年，一二线城市家庭零售市场年复合增长率为 2%，而三四五线城市则达到 7.7%。

怀着 20 年前进入中国市场时类似的心情，体量和增长潜力巨大的低线城市的城市化进程，让困境中的大卖场们看到了希望。

根据《第一财经周刊》新一线城市研究栏目提供的数据，截至 2016 年 4 月，卜蜂莲花、大润发、华润万家、家乐福、麦德龙、欧尚、沃尔玛、物美、永辉、永旺十家主流大卖场品牌，在中国共有 2441 家门店，其中 479 家位于三线及以下城市，占比 19.2%。其中进驻低线城市最为积极的是大润发，其 268 家门店中有 112 家开在三线及以下城市，占比达到 41.8%。排在二三位的沃尔玛和华润万家不相伯仲，三线及以下城市门店数量占比分别为 27.5% 和 24.7%。

然而，要在低线城市大有作为，并非易事。各地消费者的不同需求以及对品牌的接受程度，给大卖场的产品组合及供应商管理提出了更高的要求。同时，区域市场上，早已盘踞着许多诸如红旗连锁(6.09, -0.08, -1.30%)等地方强势品牌，它们在当地市场发展多年早已基础雄厚，且管理上往往更为灵活有效。即使站稳了脚跟，新开门店收回成本也非一日之功。

然而，身后的追兵似乎又快杀到了。电商平台已经把“农村淘宝”的标语刷上了农户的墙头。盘踞在大城市中的便利店，也开始谨慎地向周边城镇扩大自己的势力范围。这些在中国市场沉浮 20 年的零售巨头们正在一个巨大的包围圈中越陷越深。

6、国产机器人要来了：五年规划圈定十类产品

4 月 27 日，由工信部、国家发改委和财政部联合印发的《机器人产业发展

规划（2016~2020 年）》（以下简称《规划》），描绘了未来五年我国机器人产业的前进方向。

《规划》提出，未来五年，我国机器人产业发展的目标包括：产业规模持续增长，技术水平显著提升，关键零部件取得重大突破，集成应用取得显著成效。

清华大学机器人领域专家贾培分析：“这份机器人产业的五年规划特别重视关键零部件技术和高端产品的突破。这也是目前国内机器人产业面临的难题。”

《规划》显示，将率先突破弧焊机器人、真空（洁净）机器人、智能护理机器人、人机协作机器人等十大标志性产品，以及突破高精密减速器等五大关键零部件。有人比喻，智能护理机器人俨然就是“家庭保姆”。

现状：机器人高端产品缺乏

近年来，我国机器人产业快速发展，自 2013 年起我国成为全球第一大工业机器人应用市场。《规划》显示，2014 年我国自主品牌工业机器人销量达到 1.7 万台，较上年增长 78%。2014 年销量达到 5.7 万台，同比增长 56%，占全球销量的 1/4，机器人密度由 5 年前的 11 增加到 36。

目前我国劳动力成本上升，企业对机器人的需求将是刚性的。在去年 11 月在北京举办的世界机器人大会上，中信证券(16.550, 0.04, 0.24%)董事总经理胡雅丽称，如果按照 30%的复合增长率计算，机器人本体和系统集成的市场规模将达到 300 亿元和 1000 亿元。

对于未来五年的目标，《规划》提出，自主品牌工业机器人年产量达到 10 万台，六轴及以上工业机器人年产量达到 5 万台以上。服务机器人年销售收入超过 300 亿元，在助老助残、医疗康复等领域实现小批量生产及应用。培育 3 家以上具有国际竞争力的龙头企业，打造 5 个以上机器人配套产业集群。

尽管我国机器人产业规模迅速壮大，但仍存在核心零部件研发瓶颈、高端产品缺乏的难题。我国 95%的企业集中在下游系统集成的环节，部分企业甚至可能面临被洗牌的处境。

4 月 26 日，在解读《规划》的新闻发布会上，工信部副部长辛国斌介绍，

一是机器人关键零部件虽然有所突破，但是高端产品还较缺乏。二是部分产品接近世界先进水平，但是创新能力亟待加强。

辛国斌还称，三是各地机器人产业发展迅速，但是低水平重复建设的隐患逐步显现。四是龙头企业正在崛起，但是小、散、弱等问题仍然还没有得到根本的改变。五是第三方检测机构虽然已经建立，但是机器人的标准、检测认证体系还需要进一步健全。

贾培发表示：“国内机器人产业主要集中在下游的系统集成，上游关键核心零部件技术瓶颈导致国产机器人产品难以与国外产品竞争。”

另外，贾培发提及，控制器、伺服系统、减速器、本体占据了机器人近 90% 的成本，国产机器人要发展，必须在这些关键零部件上取得突破。

未来：突破十大标志性产品

《规划》显示，未来五年，我国要在关键零部件取得重大突破。具体来说，要实现机器人用精密减速器、伺服电机及驱动器、控制器的性能、精度、可靠性达到国外同类产品水平，在六轴及以上工业机器人中实现批量应用，市场占有率达到 50% 以上。

核心关键技术的短板也造成国产机器人集中在低端产品。沈阳新松机器人自动化股份有限公司总裁曲道奎就曾表示：“在我国市场上，多关节机器人国外产品占了 90%；机器人作业难度较大的焊接领域，国外产品占了 84%；在机器人高端应用集中的汽车行业，国外产品占了 90%。”

值得注意的是，《规划》显示，将推进重大标志性产品率先突破。具体包括突破弧焊机器人、真空（洁净）机器人、全自主编程智能工业机器人、人机协作机器人、双臂机器人、重载 AGV、消防救援机器人、手术机器人、智能型公共服务机器人、智能护理机器人等十大标志性产品。

在这十大产品中，既有工业机器人，也有服务机器人。贾培发说：“工业机器人对我国的重要性体现在能够提升制造业整体水平。但从市场规模和产值来看，服务类机器人未来需求更大。工业机器人和服务机器人发展并重，是我国机器人产业发展一个重要的政策导向。”

此前，尽管我国机器人产业发展快速，但也存在低水平重复建设的现象。

中国机器人产业联盟秘书长宋晓刚表示，为避免产业低端化，《规划》列出了五大针对性任务，直指我国工业机器人产业的软肋。推进重大标志性产品率先突破、大力发展机器人关键零部件、强化产业基础能力、着力推进应用示范、积极培育龙头企业，可以说是《规划》为我国机器人产业开出的有针对性的“营养餐谱”。

7、房企主业陷焦虑 并购重组谋扩张

近期以来，伴随 2015 年财报的陆续公布，房企面临的一系列问题浮出水面：主业利润下滑、库存结构不佳、转型前景不明……多种问题困扰房地产企业。

利润下滑是房企所面临的首要难题。《东地产》统计显示，截止 4 月 25 日，已披露财报的 104 家房企中，净利润同比下滑的达到 55 家，占比超过 50%，其中超过两成企业出现亏损。与此同时，库存结构不佳也成为房企、尤其是中小房企的又一难题。“核心城市好卖的早就清盘了，卖不动的去库存路漫漫。”一位中型房企负责销售的副总对《东地产》表示，库存结构不佳在行业普遍存在。由于近半年来一、二线城市火爆，这些城市的库存迅速去化；另一方面，库存去化快的城市，土地遇到同业疯抢，拿到一块称心如意的地块并不容易。

房企所面临的问题远不止此。2015 年，汇兑损益让地产业蒙受不小损失。申万宏源证券研究报告显示，截至 2015 年年末，包括万科、恒大、中海外、碧桂园、华润、万达、龙湖、富力、世茂、远洋、保利、融创、雅居乐、合景泰富等在内 14 家大中型房企有息负债规模达 1.33 万亿，较 2014 年年末增加 25%。其中，以美元或港币计价的外债规模从 2014 年年底的等值人民币 3181 亿上升到了 2015 年年底的 3815 亿，增幅达 20%，海外融资债务占总负债规模的比例，从 36%微降至 35%。

3 月份以来，由于深圳、上海为代表的一线城市陆续出台新政，这些贡献主要营收的城市销售额已经腰斩。据来自市场一线的工作人员反馈，目前上海已有部分豪宅出现价格松动，总价千万级的房产，议价幅度已达百万级。

此外，不仅一线城市遇到限购，二级城市近期也迎来价格管制。4 月 21 日上午，南京玄武区官方微博发布了南京楼市限价措施，引发各界关注，虽然南京官方目前并未正式发文，从去年下半年开始，南京的物价部门就一直在对楼盘预售证价格进行管控，价格高于物价局要求的，预售证一律不予批复。稍

早之前，苏州曾出台过正式的文件，对房价涨幅给予了明确的限定。

二线城市仍然是销售增长主引擎。受严格限购政策影响，一线城市交易受挫在预期内，二线城市成交同比仍然保持在较高水平，但已经显出疲态。同时，以通州、廊坊的限购和南京或出台的限价等政策为代表，层出不迭的政策挑动投资者的神经，基于社会稳定等多方面考虑，政府部门对于房价放任的态度或有变化，二线城市房价上涨或将产生天花板。总体来看，此轮去库存周期已经过半，二线城市作为主引擎动力也将释放完成，行业前路茫茫未可知。

此外，房价的上涨也为产业去库存带来压力。民生证券研究院执行院长管清友认为，房地产投资快速反弹不完全是良性现象。“房地产投资反弹可能给未来埋下了更大的风险，潜在库存未来将继续增长，尤其是近期地产政策趋于谨慎后，房地产投资反弹不可能持续太久，持续越久风险越大。”

值得关注的是，在主业面临重重压力之下，并购等资产重组的外延式扩张，成为企业营收增长的一大亮点。

《东地产》据公开告统计显示，目前 A 股 137 家地产公司中，有 17 家涉及资产重组停牌。这也意味着，短期内有超过一成的房企在进行资产重组事宜。这很大程度上也与公司迎好资本偏好有关。

Wind 数据显示，2015 年四季度被机构增持的上市房企主要集中于具有转型概念的房企。除银亿股份(9.05, 0.09, 1.00%) 等公司被大股东增持外，保利地产、新湖中宝(3.690, 0.00, 0.00%)、万科 A(24.43, 0.00, 0.00%)、阳光城(5.96, -0.02, -0.33%)、招商蛇口(14.25, 0.07, 0.49%)、泛海控股获机构增持规模居前，分别为 6.62 亿股、5.51 亿股、4.39 亿股、4.3 亿股、3.27 亿股、1.05 亿股。

实上，作为资本密集型的房地产企业，充沛的资金来源是企业发展的关键，而赢得机构投资者的青睐，显然是头等大事。而基金对转型与资产重组股的追捧，也让房企在以并购为主的外延式扩张道路上越走越远。不过，对于资产重组的房地产企业，走外延式扩张也并不容易。由于近年来实体经济不景气，围绕产业链、寻找合适的并购标的并非易事；另一方面，由于重组涉及复杂的利益博弈，如果花了很长时间的重组最终未来成功，那么会对企业造成较大消耗。进一步说，即使重组成功，重组标的能否兑现业绩承诺，又如何与地产主业发挥协同效应，也将在未来考验房企发展。

相比之下，龙头房企的境况要好得多。目前，千亿级以上房企，现金流处于史上最好阶段；且随着房地产向买方市场转变，大企业的品牌溢价处于史上最有利阶段。这也意味着，在产业集中度提升的浪潮下，大量的中小房企，最终难逃被并购的命运。

8、政策组合拳将严控煤电产能 设定落后产能淘汰标准

国家能源局网站 4 月 25 日消息，国家发展改革委和国家能源局近期集中制定、发布了关于促进煤电有序发展的通知等四项文件，旨在严控煤电行业产能，促进煤电有序发展。未来火电建设步伐将放缓，火电行业有望走出低谷。

根据能源局网站信息，《关于进一步做好煤电行业淘汰落后产能的通知》设定了煤电落后产能淘汰标准。符合下列条件之一且不具备供热改造条件的机组：单机 5 万千瓦及以下纯凝煤电机组；大电网覆盖范围内单机 10 万千瓦及以下纯凝煤电机组；大电网覆盖范围内单机 20 万千瓦及以下设计寿命期满的纯凝煤电机组。

此外，改造后供电煤耗仍达不到《常规燃煤发电机组单位产品能源消耗限额》规定的机组（不含超（超）临界机组）、污染物排放不符合国家环保要求且不实施环保改造的煤电机组，特别是单机 30 万千瓦以下运行满 20 年的纯凝机组和运行满 25 年的抽凝热电机组均为应淘汰的产能。

国家能源局局长努尔·白克力指出，近年来煤电装机规模快速增加，煤电产能过剩潜在风险逐步显现。预计 2016 年火电新增装机规模将超 5000 万千瓦。若按此发展态势，未来几年煤电行业将变成现在的钢铁和煤炭行业。

他强调，有序发展煤电是煤电行业适应新常态、引领新常态的战略选择，是实现能源转型、结构调整的重要举措，是发电企业实现可持续发展的现实选择。实现煤电行业有序发展须认识到煤电较长时间内仍将是电力供应主力电源，煤电在系统中的定位将逐步由电量型电源向电力型电源转变；同时，充分发挥市场自觉调节作用，加强宏观指导，科学预警，综合施策，督促理性投资煤电项目。

在此背景下，国家能源局要求，建立风险预警机制，引导煤电理性发展。目前，国家能源局已按“绿色、橙色、红色”三个等级发布了 2019 年分省煤电

规划建设风险预警提示，地方政府和发电企业应按预警等级科学控制煤电项目规划建设节奏，避免出现装机冗余现象。同时，提高淘汰标准，加大落后产能淘汰力度。按照《关于进一步做好煤电行业淘汰落后产能工作的通知》所明确的淘汰标准、政策措施、工作要求，加快淘汰落后产能，促进煤电转型升级、提质增效。

此外，存在电力冗余的省份落实“取消一批、缓核一批、缓建一批”的措施，适当放缓现有纳入规划及核准在建煤电项目的规划建设。

其中，“取消一批”是指取消 2012 年及以前纳入规划的未核准煤电项目，相应规模滚入当地未来电力电量平衡，2018 年后结合电力供需情况再逐步安排。“缓核一批”是指全国 13 省（区）（黑龙江、山东、山西、内蒙古、江苏、安徽、福建、湖北、河南、宁夏、甘肃、广东、云南）2017 年底前暂缓核准除民生热电外的自用煤电项目。“缓建一批”是指全国 15 省（区）（黑龙江、辽宁、山东、山西、内蒙古、陕西、宁夏、甘肃、湖北、河南、江苏、广东、广西、贵州、云南），除民生热电外的自用煤电项目，尚未开工建设的 2017 年底前暂缓开工；正在建设的，适当调整建设工期，把握好投产节奏。

厦门大学中国能源经济研究所教授林伯强认为，目前煤价难获反弹动力；而煤炭清洁利用及新能源和可再生能源投资回报周期相对较长，煤炭企业出于逐利本能，可能大规模投资煤电建设。这恰恰是需要国家层面出台相关政策指导、通过约束和监督保障行业理性发展的关键点。

随着建设步伐放缓，火电行业景气周期将修复，并有望走出低谷，行业 2016 年开启的下行周期有望在两年内结束。

此外，尽管 2015 年底以来煤炭价格呈反弹走势，但煤炭行业去产能仍需一定时间，实际产量未必显著下降，相比下游需求微弱，煤炭产能过剩形势仍较严重，煤炭价格难以形成趋势性上涨。不过，火电利用小时数预计 2017 年至 2018 年回升。

9、医药产业营改增全面推开：多重政策下洗牌在即

营改增全面推开，医药产业也能享受到政策红利。但医药企业有人欢喜有人愁。

根据方案，营改增最大的特点就是减少重复纳税，比如，服务业企业登记成为一般纳税人后，可以抵扣购买固定资产、货物和服务的相关进项。对于制造业企业来说，货物批发和零售企业能抵扣接受服务的相关进项。医药企业原来通常会产生的营业税成本，现在营改增后可能不会发生任何实际的增值税成本。

另一方面，客户为了实现进项税额的抵扣会更加愿意购买医药企业的产品或服务，而不是自己花大成本去生产，医药企业也可以因此获得稳定的客户，分享增值税带来的业务新机遇。

除此之外，医药企业在成为增值税纳税人后，集团内部企业之间的关联交易将不再重复缴纳营业税，公司购买的外包服务等也可以纳入进项抵扣，这也将有利于企业精细化和专业化的分工协作。

“营业税原来是根据销售额定税率、定纳税额，比如说销售额为1000万，以5%税率计算，就是固定的50万营业税。但增值税的情况是，同样1000万的销售收入，销项税可能会有6%（以生物制品为例），税费60万，但是这60万可以进行进项税的抵扣，比如你的原材料交了20万的税，那么实际企业缴税的金额就只有40万。”高特佳投资执行合伙人王海蛟解释说，“以前的定额税无人关注，也没有人会检查，但是在增值税的情况下为了保证税费的正确，进项、销项的税都会进行检查，这样一来以往企业在税务上的操作空间就会变小，实际企业的活钱就会减少。”

改革对医药企业最大的意义在于解决过去医药销售中常常出现的“挂票”、“走票”的问题。此次营改增，对于大型商业来说是一个利好，真正做事的企业赋税减轻，可以说越大的公司越受益，但是对于中小型医药流通企业来说打击会比较大。营改增的出现势必会带来税务的核查趋严，只有真实发生的贸易往来才能让企业真正从中得到实惠，过去“买票冲账”的日子也将一去不复返。

医药销售行业一个公开的秘密是销售代表在销售过程中难免会有对医院、医生产生“打点”的费用，“营改增之前这部分的花费可以用文具、交通发票来抵扣，但现在由于进项税负都要按照增值税的标准开，归属国家税务局控制，再加上两票制的推行迫使医药企业必须说清在销售中的每一笔钱花在哪里，大的医药公司现在就不一定会愿意协助中小型医药流通企业来做这些事情。”张嘉说。

在未来的流通模式中，“两票制”将砍去产品代理这一环节，药品从出厂到医院只许开两次发票，一是从生产企业到流通商业，二是从流通商业到医院，并且取消药品加成。“两票制”对于洗牌中不合规的中小商业，提升行业集中度有着非常重大的影响。

在这个特殊时间点，不能仅看营改增一项政策对医药行业的影响，营改增加两票制再加上一致性评价，多重政策下，医药行业将会迎来大幅度洗牌及震荡。短期在营改增及两票制的双重因素下，药价3~5年内依旧会呈现下调，但由于一致性评价对行业的高度筛选，未来同一个品种的生产厂家可能会缩减到2~3家，5年后药价存在上涨的可能。

10、一季度房企业绩飘红 二季度市场步入调整期

一季度一线及热点二线城市的房价上涨，让业务聚焦于这些地区的房企交出了一张亮丽的成绩单。

易居研究院发布的报告称，2016年第一季度30个典型城市房价大涨近三成，创史上最强开年纪录。

与此并行的是，诸多房企第一季度的销售额也大幅上涨，无论是房企龙头万科、恒大，或是深耕于热点二线城市的新城控股、福星股份。

然而随着调控的收紧，沪深两地楼市已现降温的迹象。热点二线城市受到溢出效应的影响，火爆行情仍将持续；但后续部分过热城市调控也可能收紧。

包括南京、武汉在内的二线城市也已经出台调控政策。未来二季度房企业绩的表现，将取决于调控政策的差异化和效力。

房企首季迎“开门红”

中原地产研究部统计数据显示，截至目前，公布2016年一季度报的沪深地产上市公司合计有50家，这50家房企在2016年一季度的总营业收入达到了1401.14亿，同比大涨51.3%；50家企业中仅16家企业营收下滑。在市场升温的背景下，近六成的房企成交上升。

作为房企老大的万科，销售额更是录得近六成的增幅。4月27日万科公布

一季度季报显示,报告期内万科实现销售面积 545.7 万平方米,销售金额 752.4 亿元,同比分别上升 37.6%和 59.5%,增速为近五年来同期最高。

中心城市的火爆行情为万科贡献了可观的销售额。仅仅上海一城的销售额就已突破百亿元,深圳、北京、武汉和杭州等城市的销售金额也超过 40 亿元。上述城市从去年以来房价大幅攀升,销售畅旺。

今年剑指 2000 亿的恒大,第一季度的销售额就已经完成了年销售目标的 32.8%。恒大季报显示,一季度恒大累计实现合约销售额 656.7 亿,仅 3 月就实现合约销售额 292 亿,创单月销售历史新高。

去年以来恒大已经逐渐完成一二线城市布局的战略转型,这让恒大也成为这一波行情的获益者。恒大提供的开发数据显示。截至去年底,恒大在全国的项目总数达 375 个,其中一二线城市项目有 205 个,占比 55%,一二线城市土地投资额占比已达 72%。

除了房企佼佼者,一些布局于热点二线城市的中小房企首季度的业绩也令人刮目。新城控股 1-3 月累计销售面积约 116 万平方米,累计合同销售金额约 114 亿元,较去年一季度同期合约销售面积 51 万平方米和销售金额 49 亿元,分别增长 127%和 132%。新城控股深耕长三角地区,在南京、苏州及杭州等城市有诸多项目。

重仓武汉的福星股份,一季度实现营业收入 31 亿元,较去年同期增长 42%;归属上市公司的净利润 2.6 亿元,同比增长 32%。此外,公司今年一季度经营性现金流同比增加 11%。

需要强调的是,一季度的火爆行情和宽松的政策推动密不可分。易居控股执行总裁丁祖昱表示,一季度政策的大力推动以及需求端恐慌性入市的双重影响,加之部分城市行情火爆,造成一季度市场的“大阳春”。

此番背景下,丁祖昱认为房企保持一季度的增长几无可能。“二季度对于房企来说可能是 2016 年最艰难的季度之一。”

政策分化的市场

随着一线城市政策收紧,部分资金开始转移到二线核心城市。中原地产研

究部统计数据显示，4月截至24日，二线城市住宅土地市场量平价升，已经成交的住宅用地中平均溢价率高达72%，刷新了历史纪录，成交平均楼面价也达到了4519元/平方米，同比涨幅高达183%。

业界人士也普遍看好热点二线城市下一季度的表现。中原地产首席分析师张大伟认为，一线城市收紧政策将约束房价涨幅。未来政策托底盖帽将成为新常态，一线城市有望市场降温，而二线城市将成为市场的主要热点。

上海市府相关数据显示，新政实施后，上海楼市交易量和成交均价出现回落。截至4月24日，上海一个月来一二手住房成交面积分别为120万平方米和210万平方米，较前一个周期成交面积分别减少43%和58%；成交均价分别为32406元/平方米和26814元/平方米，分别下降4.8%和0.4%。

根据深圳中原研究中心监测，截至4月24日，4月份深圳共有1857套新房成交，约19.73万平方米，较3月份成交量大幅下滑58%；同时全市二手房仅有6793套成交，约57万平方米，较3月份大幅下滑64%；上周二手房均价为51690元/平方米，较3月份已大幅下滑8%。

中原地产研究中心统计数据指出，截至4月24日，54城市合计住宅签约26.37万套。环比3月同期的29.14万套下调了9.5%。一线城市回落最为明显，4大一线城市在4月来合计签约27489套，环比下调了18.2%。二线城市也有所回落，调整幅度为9.6%。

张大伟指出，政策分化已出现，3月份上海、深圳、南京、武汉、合肥、廊坊、北京多个城市出台了力度或大或小的约束性政策，未来依然有多个城市将出台不同力度的调控约束性政策，限制楼市过热上涨；目前，沪深报价下跌的房源数量已经超过报价上涨的房源，政策的短期效应已现，市场将逐步进入调整。

第一太平戴维斯市场研究部也认为，限购下导致的恐慌情绪甚至蔓延至京郊、昆山，多个项目大幅上调价格，迫使环北京、上海一带已出台或酝酿限购举措。随着一线城市楼市限购从严、地价高企、贷款收紧，预计后市市场成交量将逐渐放缓，从而再度考验开发商资金实力。虽然整体市场价格难以下跌，但个别区域或将再现一二手价格倒挂局面。

五、环球市场

1、俄罗斯能源公司欲组团赴香港上市

俄罗斯天然气工业股份公司、俄罗斯最大石油生产商 Rosneft 以及俄罗斯卢克公司正在考虑赴中国香港上市。

俄罗斯天然气工业股份公司(Gazprom)、俄罗斯最大石油生产商 Rosneft 以及俄罗斯卢克公司(lukoil)正在考虑赴中国香港上市。

消息称,这是俄罗斯经济部长阿列克谢-乌尤卡耶夫与香港商务及经济发展局局长苏锦梁会晤后在一份政府文件中所透露的信息。

在俄罗斯与西方国家关系恶化的局面下,三家俄罗斯企业此举被认为是向东方市场寻觅新的融资渠道的表现。

Gazprom 在俄经济中地位显赫,其官方网站显示,公司拥有世界上最大的天然气储量。截至 2013 年底,公司天然气储量约为 357000 亿立方米。不过,因俄罗斯和乌克兰正在陷入有关天然气价格和支付方式的纠纷,乌克兰石油天然气公司没有按时支付 Gazprom 公司供气费用,导致 Gazprom 今年上半年净利润出现大幅下滑。

俄罗斯国营石油企业 Rosneft 同样面临麻烦,这家俄罗斯最大的石油公司,和它在国内的竞争对手 Gazprom 一起都遭遇了来自欧盟的制裁。

Lukoil 同样受到了来自美国的制裁。今年 9 月,美国宣布,禁止本国企业向包括上述三家公司在内的五家俄能源企业出口任何有助于俄罗斯进行深水石油、北极石油勘探和页岩气开发的商品、服务和技术。资料显示,按已探明的碳氢化合物的储量规模来算,Lukoil 公司是世界上第二大私营石油公司。

来自彭博社的报道称,到 2014 年年底,俄罗斯公司将有 440 亿美元债务到期,这些公司都在寻找别的途径进行融资。其中,Gazprom 约有 40 亿美元的外汇债务,将在未来 12 个月内到期。而 Lukoil 今年也正在寻求 10 亿美元的融资。

早在今年 6 月,俄罗斯天然气工业股份公司首席财务官安德烈-克鲁格洛夫

就曾表示，公司正在就香港上市的可能性展开讨论，并且可能在近期达成。

在这三家企业之前，已经有两家俄罗斯企业——俄罗斯联合铝业和矿产公司 IRC，登陆香港资本市场。2010 年，俄罗斯铝业正式在香港主板挂牌，成为首家在香港上市的俄罗斯企业，不过，俄铝股票开盘便破发。香港特区政府金融发展局今年年中的一份报告指出，沪港股票市场交易互联互通机制试点计划也将进一步巩固香港的集资中心地位。

除了寻求新的融资渠道，俄罗斯也在积极和亚洲市场展开新的能源合作。今年 5 月，中俄签署天然气供销大单，从 2018 年开始，俄气将每年向中国出售 380 亿立方米天然气，而中方将以人民币形式进行付款。此外，最新的消息是，两国已接近就中俄西线天然气管道项目达成协议。

中俄能源领域近期互动频繁，此前亦有消息指出，Rosneft 也在考虑与中国就液化天然气项目进行合作。今年早些时候，Rosneft 公开宣布进一步增加对中国的供油。

2、为应对油价暴跌 沙特将建立全球最大财富基金

周一沙特明确表示，对收入或者基本商品进行征税并不是他们的摆脱对石油依赖的计划的一部分。

Riyadh 已经列出了一个宏大且充满野心的计划，那就是他打算建立一个全球最大的主权财富基金，该基金将在沙特国内和其它国家进行投资活动，以增强沙特经济的多样性，并为沙特政府创造新的收入来源。Riyadh 称，该主权财富基金到 2030 年将会达到 1.9 万亿美元的规模。这将是挪威主权财富基金的 2 倍多，目前挪威主权财富基金是全球最的主权财富基金。

改造国有企业进行私有化

沙特阿拉伯将对其国有石油巨头，以及其它国有企业进行改革。沙特计划在股市上抛售部分沙特石油公司的股票，进而把该公司改造为全球石油产业的大财团。

沙特计划在 2030 年以前，把私营部门占该国经济的比重提升至 2/3 左右，与当前相比提升的幅度将达到 40%。沙特还希望能够吸引更多的外资进入该国。

开发新型产业

沙特政府对外宣称，沙特主权财富将用来帮助培养当地的制造业、新型技术产业、旅游业以及矿业。

沙特希望到 2030 年以前，该政府能够从石油产业以外的其它行业得到的收入增加至 2660 亿美元，目前该国从其它行业的收入为 430 亿美元。

创造更多的工作机会

沙特计划把该国的失业率从 11.6%，降低至 7%。同时沙特还想把该国女性参与工作的比例从当前的 22%，提升至 30%。但是沙特并没有给出怎么实现这些目标的具体计划。

零售业被认为是提高沙特就业率的重要行业之一。沙特政府希望在未来 4 年之内，零售业能够创造 100 万个就业岗位。

积极发展旅游业

旅游已经逐渐成为沙特阿拉伯的主要收入来源，沙特计划在 2030 年以前，把朝圣的人数从目前的 800 万提高至 3000 万人。

3、“一带一路”促中尼印三方合作

尼泊尔夹在中印两个大国之间，这是尼泊尔的基本国情。尼泊尔对中印两国的态度存在摇摆，就像天平一样。而在尼泊尔“4·25”大地震和印度对尼燃油封锁后，尼泊尔媒体对华好感空前加大。笔者的研究小组重点研读了尼泊尔主流媒体表现出来的对华态度，概括出三大特点：

第一，涉华报道充斥尼主流媒体，将中国视为尼泊尔走出困境的帮手。第二，涉华经济类报道比较正面，集中在中国发展成就和中国对尼援助和经济合作上。第三，主流媒体传达出对中国的较高期待，还有报道提到了中国的“一带一路”。

尼工商界认为，在印度对尼泊尔实施封锁后，尼泊尔各行业受到巨大冲击，

普遍希望尼泊尔与中国进一步在扩大开放北方边界、过境条约方面推进合作，希望双方在自由贸易协定、双边投资保护等方面进一步努力，并希望尼泊尔总理访中期间能将合作落实。其中，旅游业界声音尤其强烈，要求尼政府与中国加紧谈判，进一步吸引中国游客。

目前的尼泊尔在经济上过于依赖印度，近期又受到印度封锁，唯有密切中尼合作才能有效减轻来自印度的压力，以此在中印之间寻得平衡。显然，这应当是小国(相对意义上)的合理生存之道。这也就是为什么尼泊尔联邦共和国首任总理普拉昌达提出“等距离外交”。

民心的变化也影响到了尼泊尔国内政局。去年9月，尼泊尔终于通过了新宪法。10月，尼泊尔共产党(联合马列)在尼泊尔联合共产党(毛主义)的支持下上台执政。新政府在民意支持下执行了比前任更加倾向于对华友好的外交政策。

困难：尼泊尔仍在中印间摇摆

然而，尼泊尔对中国和印度的“等距离外交”知易行难。要谈及中尼关系，绕不开尼泊尔的另一个邻国——印度。

尼泊尔位于喜马拉雅山脉南麓，由北到南，依次为山脉、河谷丘陵和平原草场，是一个典型的山地小国。北与中国相隔山脉，其中包括世界最高峰——珠穆朗玛峰，恶劣的地理环境形成了坚实的地缘屏障；东南西三面被印度包围，南面与北印度平原连为一体。其国土东西长度为885千米，南北宽度在145~241千米之间，东西长、南北窄。这种地理决定了尼泊尔与印度联系密切，而与中国交往则要翻山越岭，相对困难。

出路：“一带一路”中尼印三方合作

如果说政治介入是印度的强项，那么中国的强项在于经济合作。因此，应“扬长避短”，以推进“一带一路”建设为重点。

尼泊尔是农业国，目前仍有约80%的人口从事农业生产，人均GDP为726美元，是最不发达国家之一。因此，应大力推进两国在农业、基础设施和旅游等方面的合作，把尼泊尔打造成“一带一路”的合作样板。

印度是发展中尼关系回避不开的因素。在目前形势下，应当强调中尼印三

方合作，打造中尼印经济走廊，共建“一带一路”。应当强调，加强中尼之间的道路、电力、航空、贸易与金融的互联互通，最终有利于中尼印共同发展，将中国和印度通过尼泊尔联结起来。如果印度有这种长远目光，也应当能够认同这一点。

在前述中尼智库对话会上，一位专家把中尼印三方合作称为“INC”，取中尼印英文国名首字母。这是一个非常好的名字，取“inclusiveness”（包容）之意。中尼印三方合作也应当是具有包容性的。这既是尊重尼印关系现实，也是帮助尼泊尔维护独立、促进发展的好举措。

4、美联储维持联邦基金利率不变 密切关注通胀指标

美国联邦储备委员会27日宣布，维持联邦基金利率0.25%至0.5%区间不变。美联储表示，将继续密切关注通胀指标以及全球经济和金融形势。

美联储26日至27日举行货币政策例会，并于会后发表声明。声明称，自今年3月例会以来，美国经济的活力有所减退，但美国劳动力市场状况逐步改善，美国家庭收入稳定增长。房地产市场自今年以来呈回升势头，但企业固定资产投资和净出口仍然疲软。通胀水平始终低于2%的长期目标，这与能源价格的下跌及非能源类进口价格的下降有一定关系。全球经济增长放缓，但不会对美国经济构成具体的威胁。

鉴于上述情况，美联储决定将联邦基金利率继续维持在0.25%至0.50%区间不变，货币政策的立场仍然保持宽松，以支持劳动力市场进一步改善和通胀回到2%的水平。

声明称，美联储未来调整联邦基金利率的时机和幅度将取决于一系列因素，包括劳动力市场状况、通胀压力和预期以及全球经济和美国金融形势。

美联储此次维持利率不变的决定符合预期，因此并未引发市场的剧烈波动。美联储今年年内可能加息两次。此次会议没有释放出6月可能加息的信号，据此推断，加息可能发生在今年9月和12月。

美联储去年12月宣布启动近十年来的首次加息，结束了美国自金融危机以来的零利率时代。外界普遍将这一决定视作美国经济稳步复苏的重要标志。

5、日央行维稳 日本出口或将持续疲弱

在北京时间 28 日上午结束政策会议后，日本央行意外宣布维持现有利率不变，并将实现 2%通胀目标的时间表推后到 2017 财年内。消息公布后，日元汇率飙升。这或令日本贸易状况进一步恶化。

目前，日本央行将基准利率维持在负 0.1%，并承诺通过购买公债及风险资产，以每年 80 万亿日元的速度增加基础货币。日本经济再生担当相石原伸晃 28 日在内阁会议后的记者会上就负利率政策表示：“有必要再观察一段时间”，对该政策作出评价需要时间。

28 日稍早公布的数据显示，日本 3 月消费者物价指数创下三年来最大跌幅，并且家庭支出数据也创一年来最大跌幅。

在日本央行的政策公布后，日元汇率走高。北京时间 11 时 57 分，美元兑日元汇率报 109.35，暴跌近 1.9%。日经 225 股指下午开盘后扭转早盘 1.4% 的涨幅，出现断崖式下滑。北京时间 11 时 57 分，该指数大跌超过 500 点，跌幅近 3%。

易信金融总部中国区首席交易官孙宇指出，日本央行政策会议是本周最大风险事件。持续的宽松措施并未有效提振日本经济和通胀，日元长期的强势走势或让日本贸易状况进一步恶化。他认为，在出现明显底部或者日本央行考虑干预之前，美元兑日元汇率难有起色。

6、韩国政府临时增加公休日 激活国内旅游业扩大内需

据韩国媒体 4 月 28 日报道，韩国政府宣布将 5 月 6 日规定为今年的临时法定休息日。

根据韩国政府公布的消息，5 月 6 日，包括私人公路在内的韩国全部高速公路将免收通行费；职业棒球比赛的门票将优惠 50%。另外，若超过三人以上的家庭在 5 月里选择乘坐 KTX(高铁)、新村号、无穷花号等列车时，将享受八折优惠。政府相关部门表示，这么做是为了鼓励国民以家庭为单位出门国内游，并由此扩大内需。

韩国政府于本月 28 日召开了国务会议，对“将 5 月 6 日指定为临时公休日”

以及“‘5月家庭之月’激活国内旅游市场方案”进行了投票表决。对于指定临时公休日一事，政府表示：“大部分学校将在这一天停课，其他工作单位也尽可能地响应政府”家庭之月“的号召休假。这样的话，原本断开的假期(5月5日周四是韩国的儿童节，若5月6日变为临时公休日，韩国国民就将享受一个4天的长假)将变成一个小长假。而鼓励大家在这个假期同家人们一起出游是我们的初衷”。

韩国政府决定将于5月6日凌晨0点开始，对全国各地的全部高速公路实行24小时的免通行费政策。如若车辆在5月5日午夜之前进入了收费道路，但在5月6日驶出、或在5月6日24时前进入高速公路，但在5月7日0点以后离开也都不收取通行费。

另外，为防止公路拥挤，韩国KTX(高铁)、新村号、无穷花号等列车也为一起出行的家人提供20%的折扣。需要注意的是，打折票并不是直接就可以购买，而是需要在售票处出示家族关系证明、健康保险证明等才可以。如果是在网上购买的车票，那就需要在乘车前向铁路相关部门出示相关资料。

除此之外，5月5日至8日，韩国的四大故宫、宗庙、朝鲜王陵、科学馆、树木园、休养林将免费开放四天。

儿童节当天(5月5日)，泰陵国际滑冰场等体育设施将免收门票。5月6日SK对三星(大邱)、LG对NC(马山)等职业棒球比赛的门票将优惠50%。

7、英国成为第二大离岸人民币清算中心 仅次于香港

环球银行间金融通信协会(SWI.T)28日发布的报告显示，2014年3月至2016年3月间，英国的人民币支付金额增长21%。这使英国超越新加坡，成为仅次于中国香港的离岸人民币清算中心。

报告指出，中国香港依然是世界最大的离岸人民币中心，处理72.5%的人民币支付业务；其后是英国和新加坡，份额分别为6.3%和4.6%。

数据还显示，英国与中国内地和香港的全部支付业务40%以人民币结算。人民币是该支付通道中使用最普遍的货币，远远超过紧随其后的港币(24%)和英镑(12%)。

SWIFT 英国、爱尔兰与北欧区负责人斯蒂芬·吉尔德代尔表示，自 2014 年 6 月中国建设银行(伦敦分行)成为伦敦人民币业务清算行以来，英国与中国内地和香港的人民币支付业务稳步增长。离岸人民币清算中心推动全球贸易更多使用人民币，而英国等国家正从中获益。

报告还显示，2016 年 3 月，人民币继续保持全球第五大支付货币地位，占全球支付的份额为 1.88%，略高于前一个月的 1.74%。

8、欧元区经济景气指数低位回升

欧盟委员会 28 日发布的数据显示，欧元区 4 月份经济景气指数出现改善。该指数此前已连跌三个月，跌至超过一年以来的最低水平。

具体数据显示，欧元区 4 月经济景气指数为 103.9，预期为 103.4，前值为 103。欧元区 4 月消费者信心指数为-9.3，预期和前值均为-9.3。欧元区 4 月企业景气指数为 0.13，预期为 0.14，前值从 0.11 修正为 0.12。欧元区 4 月服务业景气指数为 11.5，预期为 10，前值为 9.6。欧元区 4 月工业景气指数为-3.7，预期为-4，前值为-4.2。

尽管最新经济景气指数有所改善，但市场对欧元区经济的担忧情绪并未明显缓解。今年以来，该指数持续表现疲软，市场还担忧新兴市场经济增速，将令全球市场陷入动荡。欧洲央行行长德拉吉此前多次表示，欧元区经济前景依然存在下行风险。此外，全球通胀下降的压力也在产生潜在负面影响。业内预计，本月欧元区 19 国物价同比可能持平，这也将成为促使欧洲央行持续实施刺激措施的主因之一。与此同时，欧元区平均失业率依然高于 10%，一些国家的失业率更是这一水平的两倍以上。

9、马来西亚涌动中国投资热潮

在一波对东南亚投资热潮中，马来西亚最受中国投资者热捧。据中国商务部统计，2015 年全年中国对马来西亚非金融类直接投资达 4.08 亿美元，同比增长 237%。去年中资在东南亚地区达成的最大收购交易便是中广核以 23 亿美元收购马来西亚政府投资基金 1MalaysiaDevelopment 旗下的能源业务。

马来西亚驻华投资参赞李耀荣表示，中马经济合作渊源已久，伴随“一带一路”建设的深入，马来西亚欢迎更多中国投资者入驻，在新能源、高端装备、航空航天等领域展开广泛合作。

中资入马连年提速

马来西亚是中国在东盟的最大贸易伙伴,双边贸易额2014年即已超过1000亿美元。在“一带一路”建设框架下,中国对马来西亚投资持续升温。李耀荣对此解读道,在东盟,马来西亚是第一个与中国建立外交关系的国家,两国合作历史渊源深厚,政治基础好。在地缘方面,马来西亚位于东盟的战略核心位置。与此同时,马来西亚政府非常注重发展现代经济和基础设施建设,并制定了一系列优惠政策以吸引更多外资。

在制造业领域,中国对马来西亚投资涨势明显。马来西亚驻华使馆方面提供的数据显示,2009年,中国对马来西亚在制造业领域的投资为1.6亿元。至2014年,这个数字增长到47.5亿元。2009年~2015年,中国对马来西亚在制造业领域的投资累计达136亿元,包括143个项目,创造了2万多个就业机会。这些投资项目包括钢铁原件、电子、非金属矿物产品、纺织、金属制品等。至今,中国对马来西亚在制造业领域的投资累计已达60亿元。

此外,中马在非制造业领域也有颇多投资合作。李耀荣表示,在房地产、能源、电信、金融服务、基础设施等领域,聚集了中国银行、工商银行、中铁、华为等中国企业界的翘楚。“尽管越来越多的发达经济体选择投资马来西亚,我们仍然十分期待中国投资者进一步扩容对马投资。”

产能合作带来新机遇

提起对马来西亚的投资,一定绕不开著名的马中关丹产业园。2013年2月5日,马中关丹产业园在马来西亚彭亨州开园。值得注意的是,马中关丹产业园现代化钢铁厂项目正在建设中。“以产业园区为平台的合作潜力是非常大的。”据李耀荣介绍,马方提供了完备的配套设施,有利于发挥产业的集聚效应。此外,中国投资者可以获得更多本土化支持,很多马来人会讲流利的汉语,他们能帮助中国企业更好地与当地的法律、政策和市场环境相融。”

谈及现代化钢铁厂项目,李耀荣指出,产能过剩是全球钢铁业面临的普遍问题,高效和现代化也是马来西亚钢铁业的诉求。“相信与中国投资者合作,马来西亚制造会呈现新的风貌。”

就中广核收购马来西亚1MalaysiaDevelopment旗下能源业务一事,李耀荣

表示，当下中国企业海外并购力度加大，马来西亚也深得其惠。“通过这样的并购交易，马来西亚企业在获得更多资金流的同时，还可以获得更多技术外溢的机会，同时扩大市场份额，提高竞争能力。”

未来，马来西亚政府期冀更多的中国投资者聚焦东盟，在新能源、高端装备、航空航天、医疗设备、医药卫生、生物化学、旅游等相关产业，加力对马来西亚的投资。“除了关丹产业园，马来西亚还有不少产业园区。”李耀荣强调，马来西亚期待聚焦更多中国投资者的关注与合作。

10、泰国钢铁涨价 15% 承包商怨声载道

泰国政府大型投资项目（Mega Projects）、巴差叻住房项目和政府基建项目承包商纷纷抱怨，自项目钢材需求量上涨后，钢材价格也跟着上涨 15%，商业部要求密切关注钢材价格，担心部分商家秘密囤货，给用户造成困扰。

国内贸易厅厅长薇本拉女士透露，大小承包商都向厅方投诉，称年初以来，钢板和钢条价格上涨了大约 15%，相当于每月涨价 5%，使建设成本增加，给用户造成困扰，因为许多承包商在政府经济刺激措施的推动下，都准备或正在接手政府大型投资建设项目、各种地方建设项目和巴差叻住房项目，钢材需求量非常大。

国内贸易厅已委派工作人员到全国各地钢材零售、批发店实地考察，看是否存在为应对政府各种投资项目囤货的现象，如果有店家故意囤货，将被处以 7 年有期徒刑，或罚款 14 万铢以下，或两者并罚。

厅方初步调查发现，钢材涨价，部分是因为原料成本上涨，至于钢价每月上涨 3-5%或年初以来总共上涨 15%，尚未超出厅方规定的建议售价，但厅方仍将密切关注相关情况，以免造成运营商和普通民众困扰。

薇本拉补充道，总理巴育上将已指示国内贸易厅管理生活成本相关事宜，旨在减少民众困难，厅方初步已派遣工作人员更加严格地考察各市场商品售价，尤其是旱季期间，包括蔬菜、水果、猪肉及钢材等商品，以防供应短缺导致价格上涨。

此外，泰国建筑商钢材协会会长威瓦表示，国内 12 个钢铁使用行业团体约见工业部常务次长阿提，反映国内钢铁使用行业经营商担心工业部对钢铁产品标

准的调整会影响国内钢铁产品的价格，因听说工业标准办事处对钢铁产品重新订立标准，在 24 个钢铁产品目录中部分要实施更加严格的标准，以抵御达不到新标准的国外产品。

威瓦表示，24 个钢铁工业标准目录对国内 12 个钢铁使用团体影响最大的是 1227/2559 号热轧型材标准，而上述标准的订立草案目前正在国家立法会审议。国家工业标准办事处的答覆是，上述标准就算通过立法，也可由专业委员会的流程研究以调整至更加适当，包括 1479/2559 热轧钢板产品的标准草案，目前也在收集各界的意见，此后才会提交工业生产标准委员会审议。工业标准办事处会研究具体情况和吸取各方反映意见，才将标准草案提交委员会审议。

六、热点解读

1、营改增“最后一公里”税制切换准备就绪

今年 5 月 1 日将全面实行的营业税改增值税政策，自此改革开放后施行了三十多年的营业税就完全退出税制体系了。

经国务院批准，自 2016 年 5 月 1 日起，金融业、房地产业、建筑业和生活服务业四个行业将实施“营改增”试点，其中首次涉及自然人缴纳增值税征管。在二手房交易方面，卖一套 100 万元的房子，营改增后可少交税约 2400 元。

买卖二手房交税略有降低

营改增简单的了解就是把营业税改成了增值税，而在房地产行业行业中对个人影响最大的就是二手房交易。

营改增之前，征营业税 5%，现在改为增值税还是 5%。但打个比方，过去的 5%时，如果房价是 100 万元的话，100 万乘 5%，交 5 万元的营业税；现在如果房价还是 100 万元的话，是 $100 \div (1+5\%) \times 5\% = 47600$ 元，少交税 2400 元。

相当于原来营业税负担是 5%，营改增以后的税收负担是 4.76%。过去 100 万是含税价，现在增值税按照不含税价来征税，税基不一样，所以个人营改增以后交易二手房税负没有增加，而且还略有降低。

需要特别说明的是，营业税是价内税，即过去 100 万元房价是含税价，增值税是价外税，要按照不含税价来征税，所以要先除以(1+5%)计算得到不含税价格，再计算缴纳增值税。

据悉，计征契税的成交价格不含增值税。房产出租的，计征房产税的租金收入不含增值税。土地增值税纳税人转让房地产取得的收入为不含增值税收入。

此外，营改增后，二手房营业税优惠政策将平移到增值税征收中。即除北上广深四个一线城市外，个人将购买不足 2 年的住房对外销售的，按 5% 的征收率全额缴纳增值税；个人将购买 2 年以上(含 2 年)的住房对外销售的，免征增值税。因此，总体上说，营改增对于一般的个人买卖二手房影响不大。

5 月 1 日全面推开营改增后，大家拿到的餐饮企业开具的发票与现在的发票最大的不同，主要反映在发票上面的监制章。现在餐饮发票上加盖的是地税监制章，而 5 月 1 日后加盖的将是国税监制章。为了确保纳税人方便、快捷、准确地办理营改增相关涉税业务，据悉，从下月起，地税机关将不再发放发票。

据了解，营改增后，由国税部门监制的餐饮发票将实行“价税分开”显示，因此未来在发票上价和税会分开显示，比如餐饮发票上会分别有“金额”和“税额”，两者合计则是消费者的实际消费金额。也就是说，在餐厅、酒楼用餐，结完账拿到发票时，你可能会发现，发票上不仅会有“消费金额”，还多了一个“税额”。这样，除了知道自己消费了多少金额，对这顿饭交了多少税也能一目了然。

投资股票基金免征增值税

此前有投资者听说，营改增之后要对金融业征税，担心个人炒股、买理财产品也会受到影响？

对于个人投资股票、外汇、基金、理财产品等，将延续原营业税的优惠政策，可享受免征增值税的优惠政策。

其实，对于金融业来说，原来的营业税也有征税，并不是营改增才开始征税，只不过这些征税主要是对金融机构，对于个人买卖的金融产品，在原来营业税的项下并没有征税，此次营改增之后，依然不会征税。

还有不少纳税人可以享受更优惠的免征增值税待遇。享受免征的主要是两个方面的：

一是月销售额低于 3 万元，如开一家理发店、小吃店等，每月营业额不到 3 万元，就可以不用缴纳增值税了。

二是在营改增过渡期间对 40 个项目免征增值税，如托儿所、幼儿园提供的保育和教育服务，养老机构提供的养老服务，医疗机构提供的医疗服务，婚姻介绍所，学生勤工俭学提供的服务等。

2、发改委解读：奔向全面小康社会美好未来的五年规划

“十三五”时期是全面建成小康社会的决胜阶段。前不久，十二届全国人大四次会议批准了《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》（简称《纲要》），绘就了未来五年的宏伟发展蓝图，吹响了向第一个百年奋斗目标冲刺的号角。

一、《纲要》编制过程体现了国家战略和人民意愿的统一

《纲要》编制历时两年多，既是发扬民主、集思广益、科学决策的过程，也是汇集众智、反映民意、凝聚共识的过程，有三个突出特点：

一是正确指引，党中央国务院高度重视。党中央国务院领导多次对《纲要》编制工作作出重要批示指示，国务院专门成立规划纲要编制工作领导小组和起草小组，全面加强统筹指导和组织协调。

二是科学决策，开展重大问题研究论证。深入开展课题研究和专题调研，科学论证重大政策、重大工程、重大项目，广泛征求各方面意见，为增强规划科学性奠定基础。

三是凝聚共识，提高规划编制民主化水平。坚持开门编制规划，组建国家“十三五”发展规划专家委员会，开展向全社会问计求策活动，在发挥各方面智慧过程中凝聚发展共识。

二、《纲要》突出了引领经济发展新常态、贯彻新发展理念

《纲要》全面贯彻落实《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十三个五年规划的建议》明确的发展理念、主要目标、重点任务、重大举措，紧紧围绕全面建成小康社会奋斗目标，阐明了未来五年国家发展的战略意图，明确了经济社会发展的宏伟目标、主要任务和重大举措。

作为我国经济发展进入新常态后的第一个五年规划，《纲要》始终把适应把握引领新常态作为谋划发展的大逻辑，推动形成引领经济新常态的体制机制和发展方式。面对经济社会发展新趋势新机遇和新矛盾新挑战，《纲要》将创新、协调、绿色、开放、共享的新发展理念整体贯穿于发展各领域各环节，把供给侧结构性改革作为破解突出矛盾和问题的对症药方，着力培育发展新动能，加快推进产业结构升级，不断提高发展质量和效益。作为全面建成小康社会的收官规划，《纲要》紧紧扭住全面建成小康社会存在的短板，重点补齐农村贫困人口脱贫和社会事业发展、生态环境保护、民生保障等方面存在的短板，确保实现全面小康各项目标要求。为将各项目标任务落到实处，《纲要》坚持做深做实“三个重大”，通过 23 个专栏提出 165 项重大工程和项目，为规划实施提供支撑和抓手。

三、《纲要》明确了未来五年各领域发展的目标任务

按照坚持目标导向和问题导向相统一、立足国内和全球视野相统筹、全面规划和突出重点相协调、战略性和操作性相结合的要求，《纲要》明确了各领域发展的主要目标和重点任务。

一是保持经济中高速增长。围绕实现 GDP 年均增速 6.5% 以上的目标，未来五年将大力提高生产效率、优化升级产业结构，推动农业现代化取得明显进展、先进制造业加快发展、服务业优质高效发展，2020 年服务业增加值比重提高到 56%，战略性新兴产业增加值比重达到 15%，全员劳动生产率提高到 12 万元以上。同时，用新思路新举措挖掘内需潜力，适应消费升级趋势培育拓展新消费热点，围绕有效需求扩大有效投资，启动实施一批全局性、战略性、基础性重大工程，拓展发展动力新空间。

二是推动创新驱动发展取得显著成效。实施创新驱动发展战略，启动实施一批新的重大科技项目，建设一批高水平国家实验室和技术创新中心，形成一批有国际竞争力的创新型领军企业，持续推动大众创业万众创新，2020 年全社会研发经费投入强度提高到 2.5%，每万人口发明专利拥有量达到 12 件，科技进步贡献率达到 60%。

三是促进城乡区域协调发展。深入推进以人为核心的新型城镇化，深化户籍制度改革，发展壮大中西部地区城市群，培育一批新生中小城市和特色小城镇，推动新型城镇化和新农村建设协调发展，2020年常住人口和户籍人口城镇化率分别达到60%和45%。充分发挥“四大板块”和“三大战略”叠加效应，深入实施区域发展总体战略，推动京津冀协同发展，推进长江经济带发展，扶持特殊类型地区发展，塑造区域协调发展新格局。

四是实现生态环境质量总体改善。加大生态环境保护力度，大幅提高能源资源开发利用效率，大幅减少主要污染物排放总量，2020年非化石能源占一次能源消费比重提高到15%，单位GDP能耗和二氧化碳排放累计降低15%和18%；深入实施大气、水、土壤等污染防治行动计划和生态环境保护重大工程，使细颗粒物（PM_{2.5}）未达标地级及以上城市浓度累计下降18%，劣V类水体比例降低到5%以下。同时，促进节能环保产业发展壮大，培育新的经济增长点。

五是进一步提高人民生活水平和质量。把增进人民福祉、促进人的全面发展作为发展的出发点和落脚点，作出更有效的制度安排，健全就业、教育、文化体育、医疗、住房等公共服务体系，到2020年城镇累计新增就业超过5000万人，居民人均可支配收入年均增长6.5%以上，劳动年龄人口平均受教育年限提高到10.8年，人均预期寿命提高1岁，基本养老保险参保率提高到90%。全力实施脱贫攻坚，确保5575万农村贫困人口实现脱贫。

六是继续深化改革开放。着力构建发展新体制，发挥经济体制改革牵引作用，坚持和完善基本经济制度，全面深化产权制度、市场体系、行政管理、财税金融、国有企业等领域改革，推动国家治理体系和治理能力现代化取得重大进展。着力构建全方位开放新格局，完善对外开放战略布局，健全对外开放新体制，推进“一带一路”建设，积极参与全球经济治理和承担国际责任义务，开创对外开放新局面。

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，有针对性地进行分析、切实地解决客户问题；

报告质量

售前：专业性强、认真听取客户需求，针对不同的问题推荐相应的报告；

售中：报告撰写过程中，保持与客户持续沟通，及时了解客户需求的变化；

售后：定期电话跟踪回访，确保客户 100% 满意。



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