

中商产业研究院·投资周刊  
INVESTMENT INTLLIGENCE WEEKLY

2017



中商产业研究院  
ASKCI Consulting CO.,LTD



扫码免费领报告

# 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。

本报告的著作权归中商产业研究院所有。本报告是中商产业研究院的研究与统计成果，其性质是供客户内部参考的商业资料。

本报告为有偿提供给购买本报告的客户使用，并仅限于该客户内部使用。未获得中商产业研究院书面授权，任何人不得以任何方式在任何媒体上（包括互联网）公开发布、复制，且不得以任何方式将本报告的内容提供给其他单位或个人使用。如引用、刊发，需注明出处为“中商产业研究院”，且不得对本报告进行有悖原意的删节与修改。否则引起的一切法律后果由该客户自行承担，同时中商产业研究院亦认为其行为侵犯了中商产业研究院著作权，中商产业研究院有权依法追究其法律责任。

报告的所有图片、表格及文字内容的版权归中商产业研究院所有。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查、公开资料和第三方购买。

本报告是基于中商产业研究院及其研究员认为可信的公开资料，但中商产业研究院及其研究员均不保证所使用的公开资料的准确性和完整性，也不承担任何投资者因使用本报告而产生的任何责任。

**全国统一服务热线：400-666-1917**

**深圳总部：**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)

**中商北京：**北京市朝阳区东四环中路 41 号嘉泰国际大厦 A 座 2017 室

**电 话：**(0755) 25407296 25193390

**传 真：**(0755) 25407715

**网 址：**<http://www.askci.com/>

**E - mail：**[askci@askci.com](mailto:askci@askci.com)

★ 目 录 ★

一、政策法规 .....	2
1、国务院办公厅关于进一步深化基本医疗保险支付方式改革的指导意见 .....	2
2、全国深化简政放权放管结合优化服务改革电视电话会议重点任务分工方案 .....	6
3、国务院办公厅关于加快推进畜禽养殖废弃物资源化利用的意见	10
4、三部委联合发布关于进一步加强校园贷规范管理工作的通知 ..	14
5、中国银监会关于进一步规范银行业金融机构吸收公款存款行为的通知 .....	16
二、经济观察 .....	18
1、2017年1-5月份全国规模以上工业企业利润总额同比增长22.7%	18
2、2017年6月中国制造业采购经理指数为51.7% .....	26
3、50个城市主要食品平均价格变动情况 .....	28
4、流通领域重要生产资料市场价格变动情况 .....	29
5、2017年6月中国非制造业商务活动指数为54.9% .....	31
6、2017年前5个月全国国有企业收入和利润持续较快增长 .....	33
7、2017年1-5月全国彩票销售情况分析：销售额增长6.8% .....	34
三、投资市场 .....	40
1、深圳房价连跌9个月，你还要逃离吗？ .....	40
2、他是滴滴死对头，没被干死反而身家75亿，公司市值超400亿！ .....	42
3、向风控进击，瓜子二手车携手百度金融发布首单场外ABS .....	49
4、回归20年：错失阿里巴巴之后 港交所刮骨疗毒 .....	51
5、黄金时代下FA的真实故事：博弈、抢夺、做市、闷声发财 .....	56
6、腾讯拟分拆阅文集团上市，腾讯仍将控股 .....	69
7、揭秘 天使、PE/VC、FA .....	69
8、海王生物出资2.95亿参购产业基金 医药产业并购成“香饽饽”	78
四、产业市场 .....	79
1、电商周报(6.26-7.2)：天猫双11玩法曝光 许鲜被曝倒闭 .....	79
2、超市周报(6.26-7.2)：百联RISO开业 超级物种再开店 .....	82
3、国内影视市场行情周报(6.25-7.2)：6月电影票房表现低迷 ..	86
4、国内人工智能行业市场行情周报(6.26-7.2)：科大讯飞领涨 ..	89
5、深圳房地产市场行情周报(6.26-7.2)：成交量跌跌不休 .....	94
五、热点解读 .....	97
1、2017最新楼市限购限贷政策一览 .....	97

## 正文

# 一、政策法规

## 1、国务院办公厅关于进一步深化基本医疗保险支付方式改革的指导意见

医保支付是基本医保管理和深化医改的重要环节，是调节医疗服务行为、引导医疗资源配置的重要杠杆。新一轮医改以来，各地积极探索医保支付方式改革，在保障参保人员权益、控制医保基金不合理支出等方面取得积极成效，但医保对医疗服务供需双方特别是对供方的引导制约作用尚未得到有效发挥。为更好地保障参保人员权益、规范医疗服务行为、控制医疗费用不合理增长，充分发挥医保在医改中的基础性作用，经国务院同意，现就进一步深化基本医疗保险支付方式改革提出如下意见。

### 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、六中全会精神，深入贯彻习近平总书记系列重要讲话精神和治国理政新理念新思想新战略，按照党中央、国务院决策部署，落实全国卫生与健康大会精神，紧紧围绕深化医药卫生体制改革目标，正确处理政府和市场关系，全面建立并不断完善符合我国国情和医疗服务特点的医保支付体系。健全医保支付机制和利益调控机制，实行精细化管理，激发医疗机构规范行为、控制成本、合理收治和转诊患者的内生动力，引导医疗资源合理配置和患者有序就医，支持建立分级诊疗模式和基层医疗卫生机构健康发展，切实保障广大参保人员基本医疗权益和医保制度长期可持续发展。

#### （二）基本原则。

一是保障基本。坚持以收定支、收支平衡、略有结余，不断提高医保基金使用效率，着力保障参保人员基本医疗需求，促进医疗卫生资源合理利用，筑牢保障底线。

二是建立机制。发挥医保第三方优势，健全医保对医疗行为的激励约束机制以及对医疗费用的控制机制。建立健全医保经办机构与医疗机构间公开平等的谈判协商机制、“结余留用、合理超支分担”的激励和风险分担机制，提高医疗机构自我管理的积极性，促进医疗机构从规模扩张向内涵式发展转变。

三是因地制宜。各地要从实际出发，充分考虑医保基金支付能力、医保管理服务能力、医疗服务特点、疾病谱分布等因素，积极探索创新，实行符合本地实际的医保支付方式。

四是统筹推进。统筹推进医疗、医保、医药各项改革，注重改革的系统性、整体性、协调性，发挥部门合力，多措并举，实现政策叠加效应。

### （三）主要目标。

2017年起，进一步加强医保基金预算管理，全面推行以按病种付费为主的多元复合式医保支付方式。各地要选择一定数量的病种实施按病种付费，国家选择部分地区开展按疾病诊断相关分组（DRGs）付费试点，鼓励各地完善按人头、按床日等多种付费方式。到2020年，医保支付方式改革覆盖所有医疗机构及医疗服务，全国范围内普遍实施适应不同疾病、不同服务特点的多元复合式医保支付方式，按项目付费占比明显下降。

## 二、改革的主要内容

（一）实行多元复合式医保支付方式。针对不同医疗服务特点，推进医保支付方式分类改革。对住院医疗服务，主要按病种、按疾病诊断相关分组付费，长期、慢性病住院医疗服务可按床日付费；对基层医疗服务，可按人头付费，积极探索将按人头付费与慢性病管理相结合；对不宜打包付费的复杂病例和门诊费用，可按项目付费。探索符合中医药服务特点的支付方式，鼓励提供和使用适宜的中医药服务。

（二）重点推行按病种付费。原则上对诊疗方案和出入院标准比较明确、诊疗技术比较成熟的疾病实行按病种付费。逐步将日间手术以及符合条件的中西医病种门诊治疗纳入医保基金病种付费范围。建立健全谈判协商机制，以既往费用数据和医保基金支付能力为基础，在保证疗效的基础上科学合理确定中西医病种付费标准，引导适宜技术使用，节约医疗费用。做好按病种收费、付费政策衔接，合理确定收费、付费标准，由医保基金和个人共同分担。加快制定医疗服务项目技术规范，实现全国范围内医疗服务项目名称和内涵的统一。逐步统一疾病分类编码（ICD—10）、手术与操作编码系统，明确病历及病案首页书写规范，制定完善符合基本医疗需求的临床路径等行业技术标准，为推行按病种付费打下良好基础。

（三）开展按疾病诊断相关分组付费试点。探索建立按疾病诊断相关分组付费体系。按疾病病情严重程度、治疗方法复杂程度和实际资源消耗水平等进行病种分组，坚持分组公开、分组逻辑公开、基础费率公开，结合实际确定和调整完善各组

之间的相对比价关系。可以疾病诊断相关分组技术为支撑进行医疗机构诊疗成本与疗效测量评价，加强不同医疗机构同一病种组间的横向比较，利用评价结果完善医保付费机制，促进医疗机构提升绩效、控制费用。加快提升医保精细化管理水平，逐步将疾病诊断相关分组用于实际付费并扩大应用范围。疾病诊断相关分组收费、付费标准包括医保基金和个人付费在内的全部医疗费用。

（四）完善按人头付费、按床日付费等支付方式。支持分级诊疗模式和家庭医生签约服务制度建设，依托基层医疗卫生机构推行门诊统筹按人头付费，促进基层医疗卫生机构提供优质医疗服务。各统筹地区要明确按人头付费的基本医疗服务包范围，保障医保目录内药品、基本医疗服务费用和一般诊疗费的支付。逐步从糖尿病、高血压、慢性肾功能衰竭等治疗方案标准、评估指标明确的慢性病入手，开展特殊慢性病按人头付费，鼓励医疗机构做好健康管理。有条件的地区可探索将签约居民的门诊基金按人头支付给基层医疗卫生机构或家庭医生团队，患者向医院转诊的，由基层医疗卫生机构或家庭医生团队支付一定的转诊费用。对于精神病、安宁疗护、医疗康复等需要长期住院治疗且日均费用较稳定的疾病，可采取按床日付费的方式，同时加强对平均住院天数、日均费用以及治疗效果的考核评估。

（五）强化医保对医疗行为的监管。完善医保服务协议管理，将监管重点从医疗费用控制转向医疗费用和医疗质量双控制。根据各级各类医疗机构的功能定位和服务特点，分类完善科学合理的考核评价体系，将考核结果与医保基金支付挂钩。中医医疗机构考核指标应包括中医药服务提供比例。有条件的地方医保经办机构可以按协议约定向医疗机构预付一部分医保资金，缓解其资金运行压力。医保经办机构要全面推开医保智能监控工作，实现医保费用结算从部分审核向全面审核转变，从事后纠正向事前提示、事中监督转变，从单纯管制向监督、管理、服务相结合转变。不断完善医保信息系统，确保信息安全。积极探索将医保监管延伸到医务人员医疗服务行为的有效方式，探索将监管考核结果向社会公布，促进医疗机构强化医务人员管理。

### 三、配套改革措施

（一）加强医保基金预算管理。按照以收定支、收支平衡、略有结余的原则，科学编制并严格执行医保基金收支预算。加快推进医保基金收支决算公开，接受社会监督。

各统筹地区要结合医保基金预算管理完善总额控制办法，提高总额控制指标的科学性、合理性。完善与总额控制相适应的考核评价体系和动态调整机制，对超总额控制指标的医疗机构合理增加的工作量，可根据考核情况按协议约定给予补偿，

保证医疗机构正常运行。健全医保经办机构与医疗机构之间的协商机制，促进医疗机构集体协商。总额控制指标应向基层医疗卫生机构、儿童医疗机构等适当倾斜，制定过程按规定向医疗机构、相关部门和社会公开。

有条件的地区可积极探索将点数法与预算总额管理、按病种付费等相结合，逐步使用区域（或一定范围内）医保基金总额控制代替具体医疗机构总额控制。采取点数法的地区确定本区域（或一定范围内）医保基金总额控制指标后，不再细化明确各医疗机构的总额控制指标，而是将项目、病种、床日等各种医疗服务的价值以一定点数体现，年底根据各医疗机构所提供服务的总点数以及地区医保基金支出预算指标，得出每个点的实际价值，按照各医疗机构实际点数付费，促进医疗机构之间分工协作、有序竞争和资源合理配置。

（二）完善医保支付政策措施。严格规范基本医保责任边界，基本医保重点保障符合“临床必需、安全有效、价格合理”原则的药品、医疗服务和基本服务设施相关费用。公共卫生费用、与疾病治疗无直接关系的体育健身或养生保健消费等，不得纳入医保支付范围。各地要充分考虑医保基金支付能力、社会总体承受能力和参保人个人负担，坚持基本保障和责任分担的原则，按照规定程序调整待遇政策。科学合理确定药品和医疗服务项目的医保支付标准。

结合分级诊疗模式和家庭医生签约服务制度建设，引导参保人员优先到基层首诊，对符合规定的转诊住院患者可以连续计算起付线，将符合规定的家庭医生签约服务费纳入医保支付范围。探索对纵向合作的医疗联合体等分工协作模式实行医保总额付费，合理引导双向转诊，发挥家庭医生在医保控费方面的“守门人”作用。鼓励定点零售药店做好慢性病用药供应保障，患者可凭处方自由选择在医疗机构或到医疗机构外购药。

（三）协同推进医药卫生体制相关改革。建立区域内医疗卫生资源总量、医疗费用总量与经济发展水平、医保基金支付能力相适应的宏观调控机制，控制医疗费用过快增长。推行临床路径管理，提高诊疗行为透明度。推进同级医疗机构医学检查检验结果互认，减少重复检查。建立医疗机构效率和费用信息公开机制，将费用、患者负担水平等指标定期公开，接受社会监督，并为参保人就医选择提供参考。完善公立医疗机构内部绩效考核和收入分配机制，引导医疗机构建立以合理诊疗为核心的绩效考核评价体系，体现多劳多得、优劳优酬。规范和推动医务人员多点执业。

#### 四、组织实施

（一）加强组织领导。各省（区、市）要高度认识深化医保支付方式改革的重要性，在医改领导小组领导下，协调推进医保支付方式及相关领域改革，妥善做好

政策衔接，发挥政策合力。各级人力资源社会保障、卫生计生、财政、发展改革、中医药等部门要根据各自职能，协同推进医保支付方式改革，明确时间表、路线图，做好规划和组织落实工作。

（二）切实抓好落实。各统筹地区要按照本意见精神，在总结经验的基础上，结合本地实际，于2017年9月底前制定具体改革实施方案。人力资源社会保障部、国家卫生计生委同财政部、国家中医药局成立按疾病诊断相关分组付费试点工作组，2017年选择部分地区开展按疾病诊断相关分组付费试点，并加强技术指导。

（三）做好交流评估。加强不同地区间医保支付方式改革成果交流，及时总结推广好的经验做法。各统筹地区要开展改革效果评估，既对改革前后医疗费用、医疗服务数量和质量、医保待遇水平、参保人员健康水平等进行纵向评估，又与周边地区、经济和医疗水平相似地区进行横向比较，通过评估为完善政策提供支持。

## 2、全国深化简政放权放管结合优化服务改革电视电话会议重点任务分工方案

为把全国深化简政放权放管结合优化服务改革电视电话会议确定的重点任务落到实处，现制定如下分工方案。

### 一、任务分工

（一）为促进就业创业降门槛。

1. 2017年10月底前在全国范围内实现“多证合一、一照一码”，对工商登记前后涉及的信息采集、记载公示和管理备查类的各种涉企证照事项，能整合的尽量整合、能简化的尽量简化。（工商总局牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

2. 在更大范围推进“证照分离”改革试点，除涉及国家安全、公共安全、生态安全和公众健康等重大公共利益之外，把能分离的许可类的“证”都分离出去，分别予以取消或改为备案、告知承诺等管理方式。（中央编办（国务院审改办）、工商总局、国务院法制办牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

3. 在总结试点经验基础上加快制定出台国务院部门权力和责任清单。指导督促各地继续对权力和责任清单进行规范和完善。（中央编办（国务院审改办）牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

4. 进一步扩大市场准入负面清单试点，压缩负面清单事项，为2018年全面实施市场准入负面清单创造条件。（国家发展改革委、商务部负责）



5. 对新产业、新业态、新模式要积极探索包容审慎监管，对于看得准、有发展前景的，量身定制适当的监管模式；一时看不准的，要密切关注，为新兴生产力成长打开更大空间。（各地区、各部门负责）

（二）为各类市场主体减负担。

6. 坚持依法治税，减少征税的自由裁量权，增加透明度，防止任性收税。改进和优化纳税服务。（税务总局负责）

7. 落实和完善全面推开营改增政策，增值税税率结构由四档简并至三档后，要确保所有行业税负只减不增。落实好中小微企业相关税收优惠政策，持续释放更大减税效应。（财政部、税务总局负责）

8. 继续清理规范政府性基金和行政事业性收费，取消政府提供普遍公共服务和体现一般性管理职能的收费，财政供养事业单位的收费要全面纳入预算管理。（财政部牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

9. 切实加强对涉企业经营服务性收费的监管，多措并举降低企业用能、用地、用网、物流、融资等各方面成本。（国家发展改革委、财政部牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

10. 全面清理整顿行业协会商会、各类中介机构收费项目，不合理的要取消，保留的要降低收费标准。（国家发展改革委、财政部牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

11. 2017年7月1日前向社会公布中央和地方政府性基金及行政事业性收费目录清单，年内公布中央和地方政府定价的涉企业经营服务性收费清单。抓紧建立全国收费目录清单“一张网”，实行动态化管理，清单之外一律不得收费。（财政部、国家发展改革委牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

12. 加大审计、督查力度，对各类乱收费行为要抓典型，公开曝光、严厉惩处。（国务院办公厅、审计署牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

（三）为激发有效投资拓空间。

13. 放宽社会服务业市场准入，制定具体办法，抓紧解决健康养老、医疗康复、技术培训、文化体育等领域准入门槛高、互为前置审批等问题。（国家发展改革委、教育部、民政部、人力资源社会保障部、文化部、国家卫生计生委、新闻出版广电总局、体育总局等按职责分工负责）

14. 今年再压减50%的工业产品生产许可证。对管理目的相同或类似的不同部门许可事项，要加快清理合并。（中央编办（国务院审改办）、质检总局牵头，工业和信息化部、交通运输部、农业部、商务部、国家卫生计生委、食品药品监管总局等

按职责分工负责)

15. 清理、整合、规范现有认证事项和收费，坚决治理认证乱象。加快推进认证机构与政府部门彻底脱钩，尽快实现认证结果的互认通用。(质检总局、中央编办(国务院审改办)牵头，国务院相关部门按职责分工负责)

16. 进一步放宽外资准入限制，落实外商投资实行备案管理的开放、便利措施。(国家发展改革委、商务部负责)

(四) 为公平营商创条件。

17. 建立完善企业和群众评判“放管服”改革成效的机制，主动对标先进评价标准，把企业申请开办时间压缩了多少、投资项目审批提速了多少、产品质量提升了多少、群众办事方便了多少作为重要衡量标准。(各地区、各部门负责)

18. 综合部门和业务监管部门都要严格落实“谁审批谁监管、谁主管谁监管”的要求，明规矩于前，画出红线、底线；寓严管于中，把更多力量放到市场、放到监管一线；施重惩于后，对严重违法违规、影响恶劣的市场主体要坚决清除出市场。(国务院相关部门按职责分工负责)

19. 实现“双随机、一公开”监管全覆盖，进一步健全随机抽查系统，完善相关细则，确保监管公平公正、不留死角。及时公开企业违法违规信息和检查执法结果，接受群众监督。(工商总局牵头，各地区、各部门负责)

20. 更大力度推动跨部门联合检查，推行综合执法改革，逐步实现“多帽合一”，严格规范公正文明执法，解决多头执法、重复执法问题。(中央编办(国务院审改办)、国务院法制办牵头，各地区、各部门负责)

21. 坚决整治、严厉打击安全生产、食品药品等领域损害人民群众身体健康和生命财产安全的行为，制售假冒伪劣、价格欺诈、虚假广告、电信诈骗、侵犯知识产权等严重扰乱市场秩序的行为，金融领域违规授信、非法网络借贷、内幕交易，以及环保领域偷排偷放、监测数据造假等违法违规行为。(各地区、各部门负责)

22. 加快实行巨额惩罚性赔偿制度，建立完善跨地域、跨部门、跨行业的失信联合惩戒机制，让违法经营者付出高昂代价。(国家发展改革委、工商总局、质检总局、国务院法制办牵头，国务院相关部门按职责分工负责)

(五) 为群众办事生活增便利。

23. 持续开展“减证便民”行动，今年务必要有大的突破。凡没有法律法规依据的一律取消，能通过个人现有证照来证明的一律取消，能采取申请人书面承诺方式解决的一律取消，能通过网络核验的一律取消。对必要的证明要加强互认共享，减少不必要的重复举证。(各地区、各部门负责)

24. 大力提升与群众生活密切相关的公用事业服务质量和效率，对供水、供电、供气、供暖等公用事业单位及银行等服务机构要加强监管，引入社会评价，促进其提高服务水平，对群众反映强烈的要及时督促解决。加快推进公用事业领域改革，打破不合理垄断，鼓励社会资本进入，以竞争推动服务质量提升。（国家发展改革委牵头，各地区、各部门负责）

25. 加快推行“互联网+政务服务”，推动政府部门在协同联动、流程再造、系统整合等方面进行改革，提升线上线下一体化政务服务能力。（国务院办公厅、国家发展改革委牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

26. 加强部门间信息互联互通，打破“信息孤岛”。2017年内要基本完成国务院部门内部政务信息系统整合清理工作，年底前要拿出国务院部门互联互通的政务信息系统名单和共享信息目录、逐步实现连接，2018年6月底前实现国务院各部门整合后的政务信息系统统一接入国家共享平台。（国务院办公厅、国家发展改革委牵头，国务院相关部门按职责分工负责）

## 二、工作要求

（一）加强组织领导。各地区、各部门主要负责同志要亲自抓深化“放管服”改革，认真组织实施，细化分解任务，明确时间节点，层层压实责任，做到有布置、有检查、有验收，确保改革措施落地见效。各地区、各部门要在2017年12月底前将贯彻落实情况报国务院。

（二）强化督查问责。各地区、各部门要以强有力的督查促进改革落实，对督查发现落实到位、积极作为的典型要通报表扬、给予激励，对发现的问题要坚决整改，对敷衍塞责、延误改革、整改不力的要严肃问责，对工作不落实的要公开曝光。

（三）鼓励支持地方和基层大胆探索。各地区、各部门要尊重并发挥基层首创精神，积极营造良好环境，加强指导协调，支持地方因地制宜大胆探索，并及时总结推广改革经验。自贸试验区等承担“放管服”改革试点任务的地方，要敢为人先、积极探索，当好改革“排头兵”，打造改革“新高地”。

（四）筑牢“放管服”改革的法治保障基石。按照重大改革于法有据的要求，对照几年来“放管服”改革措施和修法的相关决定，加快推进相关法律法规的立改废释工作。2017年底前各级政府要按照部署对行政法规、规章、规范性文件进行一次全面清理。

### 3、国务院办公厅关于加快推进畜禽养殖废弃物资源化利用的意见

近年来，我国畜牧业持续稳定发展，规模化养殖水平显著提高，保障了肉蛋奶供给，但大量养殖废弃物没有得到有效处理和利用，成为农村环境治理的一大难题。抓好畜禽养殖废弃物资源化利用，关系畜产品有效供给，关系农村居民生产生活环境改善，是重大的民生工程。为加快推进畜禽养殖废弃物资源化利用，促进农业可持续发展，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、六中全会精神，深入贯彻习近平总书记系列重要讲话精神和治国理政新理念新思想新战略，认真落实党中央、国务院决策部署，统筹推进“五位一体”总体布局和协调推进“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，坚持保供给与保环境并重，坚持政府支持、企业主体、市场化运作的方针，坚持源头减量、过程控制、末端利用的治理路径，以畜牧大县和规模养殖场为重点，以沼气和生物天然气为主要处理方向，以农用有机肥和农村能源为主要利用方向，健全制度体系，强化责任落实，完善扶持政策，严格执法监管，加强科技支撑，强化装备保障，全面推进畜禽养殖废弃物资源化利用，加快构建种养结合、农牧循环的可持续发展新格局，为全面建成小康社会提供有力支撑。

#### （二）基本原则。

统筹兼顾，有序推进。统筹资源环境承载能力、畜产品供给保障能力和养殖废弃物资源化利用能力，协同推进生产发展和环境保护，奖惩并举，疏堵结合，加快畜牧业转型升级和绿色发展，保障畜产品供给稳定。

因地制宜，多元利用。根据不同区域、不同畜种、不同规模，以肥料化利用为基础，采取经济高效适用的处理模式，宜肥则肥，宜气则气，宜电则电，实现粪污就地就近利用。

属地管理，落实责任。畜禽养殖废弃物资源化利用由地方人民政府负总责。各有关部门在本级人民政府的统一领导下，健全工作机制，督促指导畜禽养殖场切实履行主体责任。

政府引导，市场运作。建立企业投入为主、政府适当支持、社会资本积极参与

的运营机制。完善以绿色生态为导向的农业补贴制度，充分发挥市场配置资源的决定性作用，引导和鼓励社会资本投入，培育发展畜禽养殖废弃物资源化利用产业。

（三）主要目标。到 2020 年，建立科学规范、权责清晰、约束有力的畜禽养殖废弃物资源化利用制度，构建种养循环发展机制，全国畜禽粪污综合利用率达到 75% 以上，规模养殖场粪污处理设施装备配套率达到 95% 以上，大型规模养殖场粪污处理设施装备配套率提前一年达到 100%。畜牧大县、国家现代农业示范区、农业可持续发展试验示范区和现代农业产业园率先实现上述目标。

## 二、建立健全畜禽养殖废弃物资源化利用制度

（四）严格落实畜禽规模养殖环评制度。规范环评内容和要求。对畜禽规模养殖相关规划依法依规开展环境影响评价，调整优化畜牧业生产布局，协调畜禽规模养殖和环境保护的关系。新建或改扩建畜禽规模养殖场，应突出养分综合利用，配套与养殖规模和处理工艺相适应的粪污消纳用地，配备必要的粪污收集、贮存、处理、利用设施，依法进行环境影响评价。加强畜禽规模养殖场建设项目环评分类管理和相关技术标准研究，合理确定编制环境影响报告书和登记表的畜禽规模养殖场规模标准。对未依法进行环境影响评价的畜禽规模养殖场，环保部门予以处罚。（环境保护部、农业部牵头）

（五）完善畜禽养殖污染监管制度。建立畜禽规模养殖场直联直报信息系统，构建统一管理、分级使用、共享直联的管理平台。健全畜禽粪污还田利用和检测标准体系，完善畜禽规模养殖场污染物减排核算制度，制定畜禽养殖粪污土地承载力测算方法，畜禽养殖规模超过土地承载能力的县要合理调减养殖总量。完善肥料登记管理制度，强化商品有机肥原料和质量的监管与认证。实施畜禽规模养殖场分类管理，对设有固定排污口的畜禽规模养殖场，依法核发排污许可证，依法严格监管；改革完善畜禽粪污排放统计核算方法，对畜禽粪污全部还田利用的畜禽规模养殖场，将无害化还田利用量作为统计污染物削减量的重要依据。（农业部、环境保护部牵头，质检总局参与）

（六）建立属地管理责任制度。地方各级人民政府对本行政区域内的畜禽养殖废弃物资源化利用工作负总责，要结合本地实际，依法明确部门职责，细化任务分工，健全工作机制，加大资金投入，完善政策措施，强化日常监管，确保各项任务落实到位。统筹畜产品供给和畜禽粪污治理，落实“菜篮子”市长负责制。各省（区、市）人民政府应于 2017 年底前制定并公布畜禽养殖废弃物资源化利用工作方案，细化分年度的重点任务和清单，并抄送农业部备案。（农业部牵头，环境保护部参

与)

(七)落实规模养殖场主体责任制度。畜禽规模养殖场要严格执行环境保护法、畜禽规模养殖污染防治条例、水污染防治行动计划、土壤污染防治行动计划等法律法规和规定,切实履行环境保护主体责任,建设污染防治配套设施并保持正常运行,或者委托第三方进行粪污处理,确保粪污资源化利用。畜禽养殖标准化示范场要带头落实,切实发挥示范带动作用。(农业部、环境保护部牵头)

(八)健全绩效评价考核制度。以规模养殖场粪污处理、有机肥还田利用、沼气和生物天然气使用等指标为重点,建立畜禽养殖废弃物资源化利用绩效评价考核制度,纳入地方政府绩效评价考核体系。农业部、环境保护部要联合制定具体考核办法,对各省(区、市)人民政府开展考核。各省(区、市)人民政府要对本行政区域内畜禽养殖废弃物资源化利用工作开展考核,定期通报工作进展,层层传导压力。强化考核结果应用,建立激励和责任追究机制。(农业部、环境保护部牵头,中央组织部参与)

(九)构建种养循环发展机制。畜牧大县要科学编制种养循环发展规划,实行以地定畜,促进种养业在布局上相协调,精准规划引导畜牧业发展。推动建立畜禽粪污等农业有机废弃物收集、转化、利用网络体系,鼓励在养殖密集区域建立粪污集中处理中心,探索规模化、专业化、社会化运营机制。通过支持在田间地头配套建设管网和储粪(液)池等方式,解决粪肥还田“最后一公里”问题。鼓励沼液和经无害化处理的畜禽养殖废水作为肥料科学还田利用。加强粪肥还田技术指导,确保科学合理施用。支持采取政府和社会资本合作(PPP)模式,调动社会资本积极性,形成畜禽粪污处理全产业链。培育壮大多种类型的粪污处理社会化服务组织,实行专业化生产、市场化运营。鼓励建立受益者付费机制,保障第三方处理企业和社会化服务组织合理收益。(农业部牵头,国家发展改革委、财政部、环境保护部参与)

### 三、保障措施

(十)加强财税政策支持。启动中央财政畜禽粪污资源化利用试点,实施种养业循环一体化工程,整县推进畜禽粪污资源化利用。以果菜茶大县和畜牧大县等为重点,实施有机肥替代化肥行动。鼓励地方政府利用中央财政农机购置补贴资金,对畜禽养殖废弃物资源化利用装备实行敞开补贴。开展规模化生物天然气工程和大中型沼气工程建设。落实沼气发电上网标杆电价和上网电量全额保障性收购政策,降低单机发电功率门槛。生物天然气符合城市燃气管网入网技术标准的,经营燃气管网的企业应当接收其入网。落实沼气和生物天然气增值税即征即退政策,支持生

物天然气和沼气工程开展碳交易项目。地方财政要加大畜禽养殖废弃物资源化利用投入，支持规模养殖场、第三方处理企业、社会化服务组织建设粪污处理设施，积极推广使用有机肥。鼓励地方政府和社会资本设立投资基金，创新粪污资源化利用设施建设和运营模式。（财政部、国家发展改革委、农业部、环境保护部、住房城乡建设部、税务总局、国家能源局、国家电网公司等负责）

（十一）统筹解决用地用电问题。落实畜禽规模养殖用地，并与土地利用总体规划相衔接。完善规模养殖设施用地政策，提高设施用地利用效率，提高规模养殖场粪污资源化利用和有机肥生产积造设施用地占比及规模上限。将以畜禽养殖废弃物为主要原料的规模化生物天然气工程、大型沼气工程、有机肥厂、集中处理中心建设用地纳入土地利用总体规划，在年度用地计划中优先安排。落实规模养殖场内养殖相关活动农业用电政策。（国土资源部、国家发展改革委、国家能源局牵头，农业部参与）

（十二）加快畜牧业转型升级。优化调整生猪养殖布局，向粮食主产区和环境容量大的地区转移。大力发展标准化规模养殖，建设自动喂料、自动饮水、环境控制等现代化装备，推广节水、节料等清洁养殖工艺和干清粪、微生物发酵等实用技术，实现源头减量。加强规模养殖场精细化管理，推行标准化、规范化饲养，推广散装饲料和精准配方，提高饲料转化效率。加快畜禽品种遗传改良进程，提升母畜繁殖性能，提高综合生产能力。落实畜禽疫病综合防控措施，降低发病率和死亡率。以畜牧大县为重点，支持规模养殖场圈舍标准化改造和设备更新，配套建设粪污资源化利用设施。以生态养殖场为重点，继续开展畜禽养殖标准化示范创建。（农业部牵头，国家发展改革委、财政部、质检总局参与）

（十三）加强科技及装备支撑。组织开展畜禽粪污资源化利用先进工艺、技术和装备研发，制修订相关标准，提高资源转化利用效率。开发安全、高效、环保新型饲料产品，引导矿物元素类饲料添加剂减量使用。加强畜禽粪污资源化利用技术集成，根据不同资源条件、不同畜种、不同规模，推广粪污全量收集还田利用、专业化能源利用、固体粪便肥料化利用、异位发酵床、粪便垫料回用、污水肥料化利用、污水达标排放等经济实用技术模式。集成推广应用有机肥、水肥一体化等关键技术。以畜牧大县为重点，加大技术培训力度，加强示范引领，提升养殖场粪污资源化利用水平。（农业部、科技部牵头，质检总局参与）

（十四）强化组织领导。各地区、各有关部门要根据本意见精神，按照职责分工，加大工作力度，抓紧制定和完善具体政策措施。农业部要会同有关部门对本意见落实情况进行定期督查和跟踪评估，并向国务院报告。（农业部牵头）

#### 4、三部委联合发布关于进一步加强校园贷规范管理工作的通知

银监会 教育部等六部委《关于进一步加强校园网贷整治工作的通知》（银监发〔2016〕47号，以下简称银监发47号文）印发以来，各地加大对网络借贷信息中介机构（以下简称网贷机构）校园网贷业务的清理整顿，取得了初步成效。但部分地区仍存在校园贷乱象，特别是一些非网贷机构针对在校学生开展借贷业务，突破了校园网贷的范畴和底线，一些地方“求职贷”“培训贷”“创业贷”等不良借贷问题突出，给校园安全和学生合法权益带来严重损害，造成了不良社会影响。为进一步加大校园贷监管整治力度，从源头上治理乱象，防范和化解校园贷风险，现就加强校园贷规范管理工作通知如下：

##### 一、疏堵结合，维护校园贷正常秩序

为满足大学生在消费、创业、培训等方面合理的信贷资金和金融服务需求，净化校园金融市场环境，使校园贷回归良性发展，商业银行和政策性银行应在风险可控的前提下，有针对性地开发高校助学、培训、消费、创业等金融产品，向大学生提供定制化、规范化的金融服务，合理设置信贷额度和利率，提高大学生校园贷服务质效，畅通正规、阳光的校园信贷服务渠道。开展校园贷的银行应制定完善的校园信贷风险管理制度，建立风险预警机制，加强贷前调查评估，认真审核评定贷款大学生资质，重视贷后管理监督，确保资金流向符合合同规定。如发现贷款大学生存在资料造假等欺骗行为，应提前收回贷款。银行应及时掌握贷款大学生资金流动状况和信用评分变化情况，评估其还款能力，采取应对措施，确保风险可控。

针对当前各类放贷主体进入校园贷市场，缺乏相应制度和监管约束，以及放贷主体自身风险控制机制缺失等问题，为切实规范校园贷管理，杜绝校园贷欺诈、高利贷和暴力催收等行为，未经银行业监督管理部门批准设立的机构不得进入校园为大学生提供信贷服务。

##### 二、整治乱象，暂停网贷机构开展校园网贷业务

各地金融办（局）和银监局要在前期对网贷机构开展校园网贷业务整治的基础上，协同相关部门进一步加大整治力度，杜绝网贷机构发生高利放贷、暴力催收等



严重危害大学生安全的行为。现阶段，一律暂停网贷机构开展在校大学生网贷业务，逐步消化存量业务。要督促网贷机构按照分类处置工作要求，对于存量校园网贷业务，根据违法违规情节轻重、业务规模等状况，制定整改计划，确定整改完成期限，明确退出时间表。要督促网贷机构按期完成业务整改，主动下线校园网贷相关业务产品，暂停发布新的校园网贷业务标的，有序清退校园网贷业务待还余额。对拒不整改或超期未完成整改的，要暂停其开展网贷业务，依法依规予以关闭或取缔，对涉嫌恶意欺诈、暴力催收、制作贩卖传播淫秽物品等严重违法违规行为的，移交公安、司法机关依法追究刑事责任。

### 三、综合施策，切实加强大学生教育管理

各高校要把校园贷风险防范和综合整治工作作为当前维护学校安全稳定的重大工作来抓，完善工作机制，建立党委负总责、有关部门各负其责的管控体系，切实担负起教育管理学生的主体责任。一是加强教育引导。积极开展常态化、丰富多彩的消费观、金融理财知识及法律法规常识教育，培养学生理性消费、科学消费、勤俭节约、自我保护等意识。现阶段，应向每一名学生发放校园贷风险告知书并签字确认，每学期至少集中开展一次校园贷专项宣传教育活动，加强典型案例通报警示教育，让学生深刻认识不良校园贷危害，提醒学生远离不良校园贷。二是建立排查整治机制。开展校园贷集中排查，加强校园秩序管理。未经校方批准，严禁任何人、任何组织在校园内进行各种校园贷业务宣传和推介，及时清理各类借贷小广告。畅通不良校园贷举报渠道，鼓励教职员工和学生对发现的不良校园贷线索进行举报。对未经校方批准在校宣传推介、组织引导学生参与校园贷或利用学生身份证件办理不良校园贷的教职工或在校学生，要依规依纪严肃查处。三是建立应急处置机制。对于发现的学生参与不良校园贷事件要及时告知学生家长，并会同学生家长及有关方面做好应急处置工作，将危害消灭在初始状态。同时，对发现的重大事件要及时报告当地金融监管部门、公安部门、教育主管部门。四是切实做好学生资助工作。帮助每一名家庭经济困难学生解决好学费、住宿费和基本生活费等方面困难。五是建立不良校园贷责任追究机制。对校内有关部门和院系开展校园贷教育、警示、排查、处置等情况进行定期检查，凡责任落实不到位的，要追究有关部门、院系和相关人员责任。对因校园贷引发恶性事件或造成重大案件的，教育主管部门要倒查倒追有关高校及相关责任人，发现未开展宣传教育、风险警示、排查处置等工作的，予以严肃处理。

#### 四、分工负责，共同促进校园贷健康发展

各部门要高度重视校园贷规范管理工作，明确分工，压实职责，加强信息共享，形成监管合力。各地金融办（局）和银监局要加强引导，鼓励合规机构积极进入校园，为大学生提供合法合规的信贷服务。要制定正负面清单，明确校园贷市场参与机构。要积极配合教育主管部门开展金融消费者教育保护和宣传工作。要加强信息共享与经验交流，以案说法，务求整治实效。各地教育主管部门、各高校要切实采取有效措施，做好本地本校工作分层对接和具体落实，筑好防范违规放贷机构进入校园的“防火墙”，加强风险警示、教育引导和校园管理工作。各地人力资源社会保障部门要加强人力资源市场和职业培训机构监管，依法查处“黑中介”和未经许可擅自从事职业培训业务等各类侵害就业权益的违法行为，杜绝公共就业人才服务机构以培训、求职、职业指导等名义，捆绑推荐信贷服务。涉及校园网贷整治相关事项，有关部门应按照银监发 47 号文要求抓好贯彻落实。

### 5、中国银监会关于进一步规范银行业金融机构吸收公款存款行为的通知

为整顿规范银行业金融机构吸收公款存款行为，强化廉洁从业，严禁利益输送，防范道德风险，提升服务水平，现就有关事项作出通知。

本通知所指公款是指财政专户资金、预算单位银行账户资金和国有企事业单位银行账户资金。

#### 一、加强业务管理

银行业金融机构应明确规定吸收公款存款的具体形式、费用标准和管理流程，加强相关费用支出的财务管理。

银行业金融机构应完善薪酬管理制度，改进绩效考评体系，不得设立时点性存款规模、市场份额或排名等指标。

银行业金融机构应强化吸收公款存款行为的审计监督，对违规问题严格问责和整改，涉嫌违纪违法的，应移交有关部门处理。

## 二、严禁利益输送

银行业金融机构应督促员工遵守行业行为规范，恪守职业道德操守，廉洁从业。

银行业金融机构办理公款存款业务，不得向公款存放主体相关负责人员赠送现金、有价证券与实物等；不得通过安排公款存放主体相关负责人员的配偶、子女及其配偶和其他直接利益相关人员就业、升职，或向上述人员发放奖励等方式进行利益输送。若公款存放主体相关负责人员的配偶、子女及其配偶和其他直接利益相关人员为银行业金融机构员工，该员工应实行回避，对不按规定回避的，所在机构要作出严肃处理。

银行业金融机构应根据《关于进一步加强财政部门 and 预算单位资金存放管理的指导意见》（财库〔2017〕76号）有关规定，按照公款存放主体的要求出具廉政承诺书。

## 三、提升服务水平

银行业金融机构应充分尊重公款存放主体的意愿和服务需求，按照公开、公平、公正原则与公款存放主体开展业务合作。银行业金融机构应积极主动参加公款存放银行的评选，持续优化业务流程，丰富产品种类，不断提升存款综合服务水平。要尽可能减少额外的手续和费用，尽可能避免不必要的公款存款大规模搬家。

银行业金融机构应通过质量优、效益好、安全性高的服务，盘活相关银行账户存量资金，增加资金存放综合效益，提高客户资金的保值增值水平。

## 四、强化行业自律

银行业协会应督促会员单位强化自律意识，培育合规文化，倡导公平竞争，抵制不当交易，共同遵守《中国银行业反商业贿赂承诺》《中国银行业反不正当竞争公约》等行业规约。

对于违反行业规约的会员单位，银行业协会按规定作出处理，情节严重的，相关情况应报送银行业监管部门。

## 五、加强监督检查

各级银行业监管部门应加强对银行业金融机构吸收公款存款业务的监督检查。

对于银行业金融机构吸收公款存款业务中的违法违规行为，各级监管部门应依法予以提示和纠正，并采取相应的监管措施和行政处罚。发现银行业金融机构借吸收公款存款进行利益输送的，应通报同级财政部门和相关纪检监察机关。

重大风险隐患或重大风险事件应及时向银监会报告。

## 二、经济观察

### 1、2017年1-5月份全国规模以上工业企业利润总额同比增长22.7%

1-5月份，全国规模以上工业企业实现利润总额29047.6亿元，同比增长22.7%，增速比1-4月份放缓1.7个百分点。

1-5月份，规模以上工业企业中，国有控股企业实现利润总额6520.4亿元，同比增长53.3%；集体企业实现利润总额179.4亿元，增长4.4%；股份制企业实现利润总额20049.5亿元，增长24.7%；外商及港澳台商投资企业实现利润总额7112.8亿元，增长18.9%；私营企业实现利润总额9611.3亿元，增长14%。

1-5月份，采矿业实现利润总额2033.1亿元，同比增长79.4倍；制造业实现利润总额25522.8亿元，增长18.6%；电力、热力、燃气及水生产和供应业实现利润总额1491.7亿元，下降29.7%。

1-5 月份，在 41 个工业大类行业中，38 个行业利润总额同比增加，3 个减少。主要行业利润情况如下：煤炭开采和洗选业利润总额同比增长 87.7 倍，农副食品加工业增长 7.5%，纺织业增长 5.3%，石油加工、炼焦和核燃料加工业增长 37.4%，化学原料和化学制品制造业增长 36.3%，非金属矿物制品业增长 26.2%，黑色金属冶炼和压延加工业增长 93.5%，有色金属冶炼和压延加工业增长 57.5%，通用设备制造业增长 18.2%，专用设备制造业增长 25.1%，汽车制造业增长 10%，电气机械和器材制造业增长 6.5%，计算机、通信和其他电子设备制造业增长 14.9%，石油和天然气开采业由同期亏损转为盈利，电力、热力生产和供应业利润总额同比下降 35.9%。

1-5 月份，规模以上工业企业实现主营业务收入 48 万亿元，同比增长 13.5%；发生主营业务成本 41.1 万亿元，增长 13.4%；主营业务收入利润率为 6.05%，同比提高 0.45 个百分点。

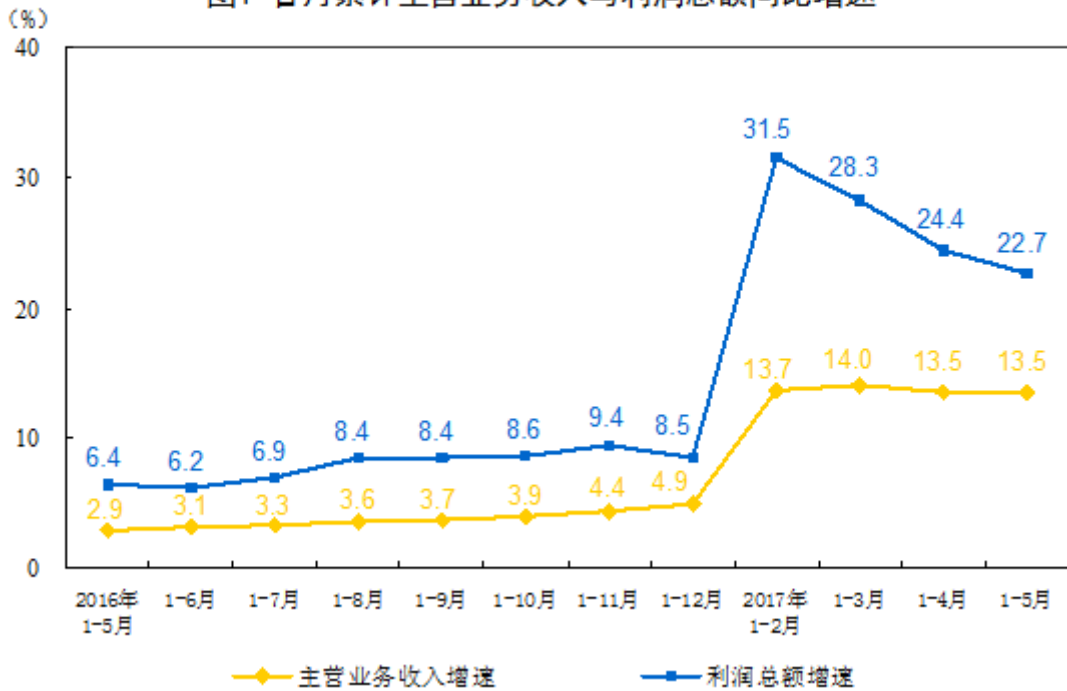
5 月末，规模以上工业企业资产总计 106.3 万亿元，同比增长 7.7%；负债合计 59.7 万亿元，增长 6.5%；所有者权益合计 46.6 万亿元，增长 9.3%；资产负债率为 56.1%，同比下降 0.7 个百分点。

5 月末，规模以上工业企业应收账款 12.6 万亿元，同比增长 10%；产成品存货 40270.6 亿元，增长 9.3%。

1-5 月份，规模以上工业企业每百元主营业务收入中的成本为 85.62 元，同比减少 0.04 元；每百元资产实现的主营业务收入为 110.3 元，同比增加 5.6 元；人均主营业务收入为 129.2 万元，同比增加 16.1 万元；产成品存货周转天数为 14.2 天，同比减少 0.7 天；应收账款平均回收期为 38 天，同比减少 1.1 天。

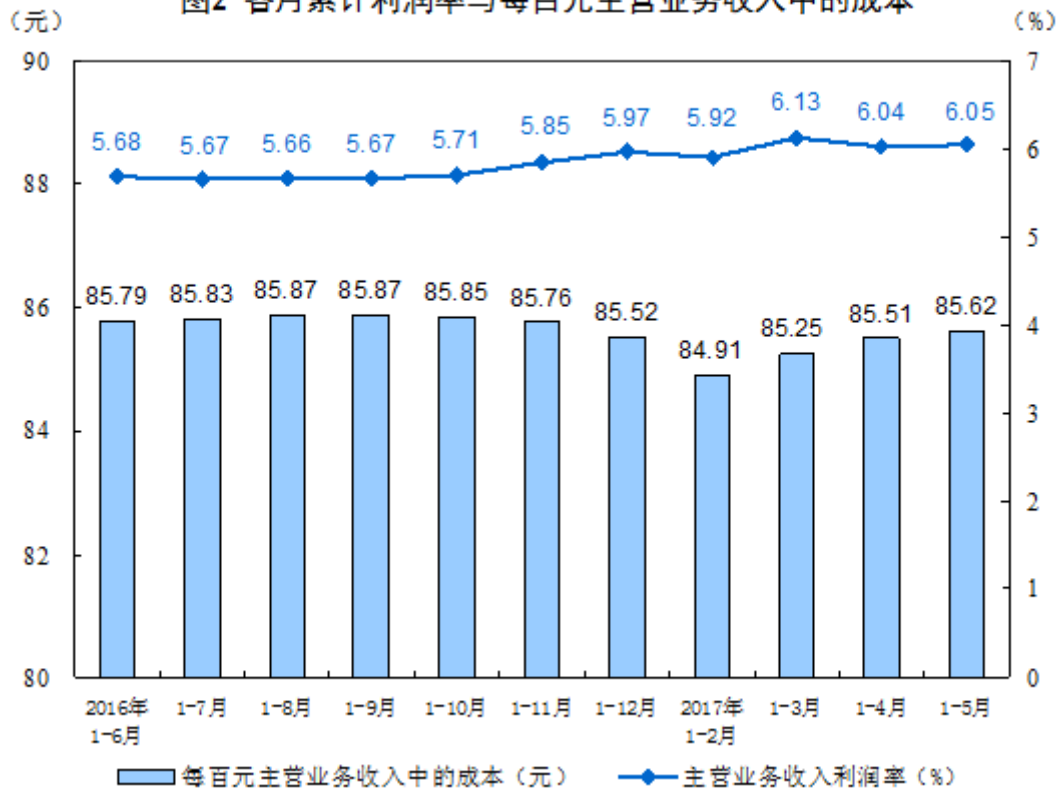
5 月份，规模以上工业企业实现利润总额 6259.9 亿元，同比增长 16.7%，增速比 4 月份加快 2.7 个百分点。

图1 各月累计主营业务收入与利润总额同比增速

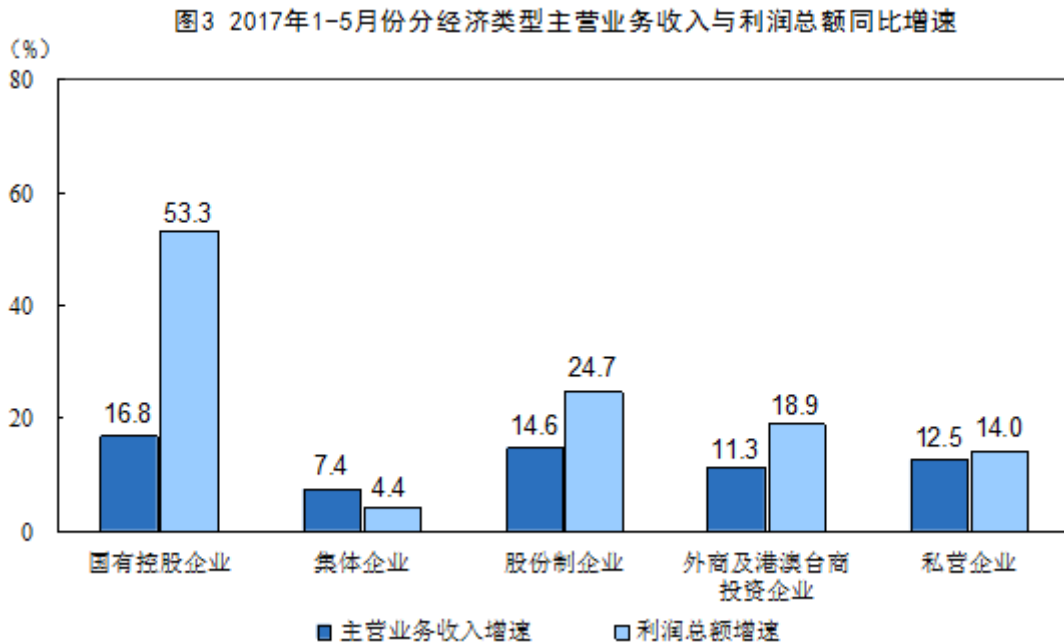


数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图2 各月累计利润率与每百元主营业务收入中的成本



数据来源：国家统计局、中商产业研究院



数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图表 1 2017年1-5月份规模以上工业企业主要财务指标

分组	营业收入		其中：主营业务收入		利润总额	
	1-5月(亿元)	同比增长(%)	1-5月(亿元)	同比增长(%)	1-5月(亿元)	同比增长(%)
	总计	488577.5	13.6	480013.5	13.5	29047.6
其中：采矿业	22950.1	30.8	21935.5	28.9	2033.1	7936.0
制造业	439379.6	13.3	432181.1	13.2	25522.8	18.6
电力、热力、燃气及水生产和供应业	26247.8	6.7	25896.9	6.8	1491.7	-29.7
其中：国有控股企业	106216.6	17.2	102168.9	16.8	6520.4	53.3
其中：集体企业	2819.4	7.5	2711.7	7.4	179.4	4.4
股份制企业	348396.9	14.8	342256.1	14.6	20049.5	24.7
外商及港澳台商投资企业	107603.3	11.4	105721.0	11.3	7112.8	18.9
其中：私营企业	168770.8	12.6	167609.7	12.5	9611.3	14.0

注：经济类型分组之间存在交叉，故各经济类型企业数据之和大于总计。

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图表 2 (续表) 2017 年 1-5 月份规模以上工业企业主要财务指标

分组	营业成本		其中：主营业务成本	
	1-5 月(亿元)	同比增长 (%)	1-5 月(亿元)	同比增长 (%)
总计	418803.1	13.6	410996.9	13.4
其中：采矿业	18006.0	18.5	16994.6	15.7
制造业	377370.7	13.5	370827.9	13.5
电力、热力、燃气及水生产和供应业	23426.4	11.0	23174.4	11.0
其中：国有控股企业	87438.9	16.9	83658.8	16.3
其中：集体企业	2375.9	6.4	2279.5	6.4
股份制企业	298973.9	14.7	293250.7	14.5
外商及港澳台商投资企业	91618.9	11.5	90007.1	11.4
其中：私营企业	147932.7	12.7	146828.0	12.6

注：经济类型分组之间存在交叉，故各经济类型企业数据之和大于总计。

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图表 3 2017 年 1-5 月份规模以上工业企业经济效益指标

分组	主营业务收入利润率 (%)	每百元主营业务收入中的成本(元)	每百元资产实现的主营业务收入(元)	人均主营业务收入(万元/人)	总资产周转率 (%)	产成品存货周转天数(天)	应收账款平均回收期(天)
总计	6.05	85.62	110.3	129.2	56.1	14.2	38.0
其中：采矿业	9.27	77.48	56.2	89.8	61.0	13.1	32.6
制造业	5.91	85.80	130.2	129.7	54.6	15.1	39.0
电力、热力、燃气及水生产和供应业	5.76	89.49	40.3	187.5	61.1	10.6	27.2
其中：国有控股企业	6.38	81.88	60.2	161.4	61.3	16.3	41.7
其中：集体企业	6.62	84.06	118.7	121.6	63.1	20.9	26.2
股份制企业	5.86	85.68	110.6	130.9	57.1	14.5	34.9



外商及港澳台商投资企业	6.73	85.14	121.1	120.5	53.7	14.7	53.3
其中：私营企业	5.73	87.60	179.3	124.1	51.9	11.7	27.1

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图表 4 2017 年 1-5 月份规模以上工业企业主要财务指标（分行业）

行业	营业收入		其中：主营业务收入		利润总额	
	1-5 月	同比增	1-5 月	同比增	1-5 月	同比增
	(亿元)	长(%)	(亿元)	长(%)	(亿元)	长(%)
总计	488577.5	13.6	480013.5	13.5	29047.6	22.7
煤炭开采和洗选业	11898.1	44.0	11009.4	40.5	1233.4	8773.4
石油和天然气开采业	3170.8	33.1	3121.7	33.6	212.9	(注 1)
黑色金属矿采选业	2587.8	23.7	2560.5	24.1	198.2	83.7
有色金属矿采选业	2667.6	13.7	2644.5	13.4	245.7	52.3
非金属矿采选业	2115.1	6.9	2095.0	6.5	145.1	7.4
开采辅助活动	497.3	4.0	490.8	3.4	-3.2	(注 2)
其他采矿业	13.5	48.4	13.5	48.4	0.9	28.6
农副食品加工业	27079.4	9.2	26945.7	9.3	1257.0	7.5
食品制造业	9865.2	9.0	9751.6	9.1	836.6	7.5
酒、饮料和精制茶制造业	7800.6	9.6	7727.5	9.7	809.6	13.9
烟草制品业	4162.8	-0.3	3808.6	1.3	460.3	-1.4
纺织业	16668.1	9.5	16443.7	9.3	781.9	5.3
纺织服装、服饰业	9320.5	7.6	9225.0	7.7	522.3	9.4
皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业	5966.8	6.7	5953.1	6.7	346.5	7.6
木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业	5687.7	8.8	5677.4	8.8	330.2	7.7
家具制造业	3536.2	13.3	3517.4	13.4	206.3	8.5
造纸和纸制品业	6365.8	13.6	6293.8	13.6	387.6	44.0
印刷和记录媒介复制业	3193.0	10.8	3170.0	10.8	199.1	7.3
文教、工美、体育和娱乐用品制造业	6882.4	11.3	6823.8	10.8	364.3	12.5
石油加工、炼焦和核燃料加工业	16983.5	28.3	16607.1	27.8	936.6	37.4

化学原料和化学制品制造业	38749.2	16.7	38155.7	16.7	2467.6	36.3
医药制造业	11709.9	11.9	11617.1	11.9	1255.2	15.7
化学纤维制造业	3377.8	13.9	3302.9	14.5	158.1	51.4
橡胶和塑料制品业	13416.1	10.1	13288.3	10.1	767.3	4.5
非金属矿物制品业	24896.5	12.8	24765.8	12.8	1644.4	26.2
黑色金属冶炼和压延加工业	30258.4	23.3	29098.3	23.3	1053.1	93.5
有色金属冶炼和压延加工业	23784.3	17.9	23055.4	17.9	789.3	57.5
金属制品业	15613.6	11.2	15465.9	11.0	791.6	7.8
通用设备制造业	19991.9	12.3	19572.9	11.8	1236.3	18.2
专用设备制造业	15377.7	11.8	15235.5	11.7	938.4	25.1
汽车制造业	34696.7	12.2	33852.2	12.1	2808.0	10.0
铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业	6301.4	4.9	6218.2	4.7	345.9	1.9
电气机械和器材制造业	30491.9	11.0	29882.0	10.9	1685.0	6.5
计算机、通信和其他电子设备制造业	40375.0	14.0	39953.8	14.0	1673.4	14.9
仪器仪表制造业	3728.9	13.7	3695.2	13.8	307.4	36.5
其他制造业	1035.0	10.1	1027.8	9.7	58.5	6.6
废弃资源综合利用业	1661.4	19.8	1651.4	20.0	87.2	48.8
金属制品、机械和设备修理业	401.9	9.2	398.0	9.1	17.7	-5.9
电力、热力生产和供应业	22541.3	6.1	22290.9	6.1	1194.2	-35.9
燃气生产和供应业	2789.8	10.7	2739.9	11.2	219.6	5.8
水的生产和供应业	916.7	9.9	866.1	10.5	77.9	49.5
注：1、石油和天然气开采业上年同期亏损 374.3 亿元。						
2、开采辅助活动上年同期亏损 19.4 亿元。						

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图表 5 (续表) 2017 年 1-5 月份规模以上工业企业主要财务指标 (分行业)

行业	营业成本		其中：主营业务成本	
	1-5月(亿)	同比增	1-5月(亿)	同比增长

	元)	长(%)	元)	(%)
总计	418803.1	13.6	410996.9	13.4
煤炭开采和洗选业	8952.2	27.5	8080.4	21.9
石油和天然气开采业	2423.8	7.2	2350.2	7.4
黑色金属矿采选业	2186.3	20.5	2160.2	20.9
有色金属矿采选业	2220.4	10.9	2202.8	10.7
非金属矿采选业	1739.4	7.2	1721.6	6.7
开采辅助活动	473.7	0.6	469.3	0.1
其他采矿业	10.2	43.7	10.2	43.7
农副食品加工业	24326.6	9.4	24205.7	9.5
食品制造业	7933.5	9.9	7826.8	10.0
酒、饮料和精制茶制造业	5878.2	9.6	5820.6	9.8
烟草制品业	1412.6	-1.5	1065.4	2.5
纺织业	15015.0	10.0	14835.6	10.0
纺织服装、服饰业	8020.5	7.5	7940.4	7.7
皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业	5195.2	6.7	5183.4	6.7
木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业	4999.8	9.1	4991.6	9.1
家具制造业	3004.6	13.2	2991.2	13.3
造纸和纸制品业	5500.3	12.7	5440.3	12.7
印刷和记录媒介复制业	2725.1	11.7	2708.9	11.6
文教、工美、体育和娱乐用品制造业	6052.0	11.5	6001.7	10.9
石油加工、炼焦和核燃料加工业	13613.6	34.0	13259.6	33.6
化学原料和化学制品制造业	33326.9	16.7	32782.1	16.8
医药制造业	8183.7	11.0	8111.9	10.9
化学纤维制造业	3043.7	13.2	2976.9	13.8
橡胶和塑料制品业	11660.1	10.9	11548.1	10.9
非金属矿物制品业	21314.9	12.2	21201.0	12.3
黑色金属冶炼和压延加工业	27780.0	22.6	26691.6	22.7
有色金属冶炼和压延加工业	22183.4	17.5	21483.9	17.4
金属制品业	13756.9	11.6	13635.3	11.5
通用设备制造业	17012.1	12.5	16619.2	11.9
专用设备制造业	12985.8	11.4	12872.9	11.6
汽车制造业	29131.5	12.6	28407.8	12.5

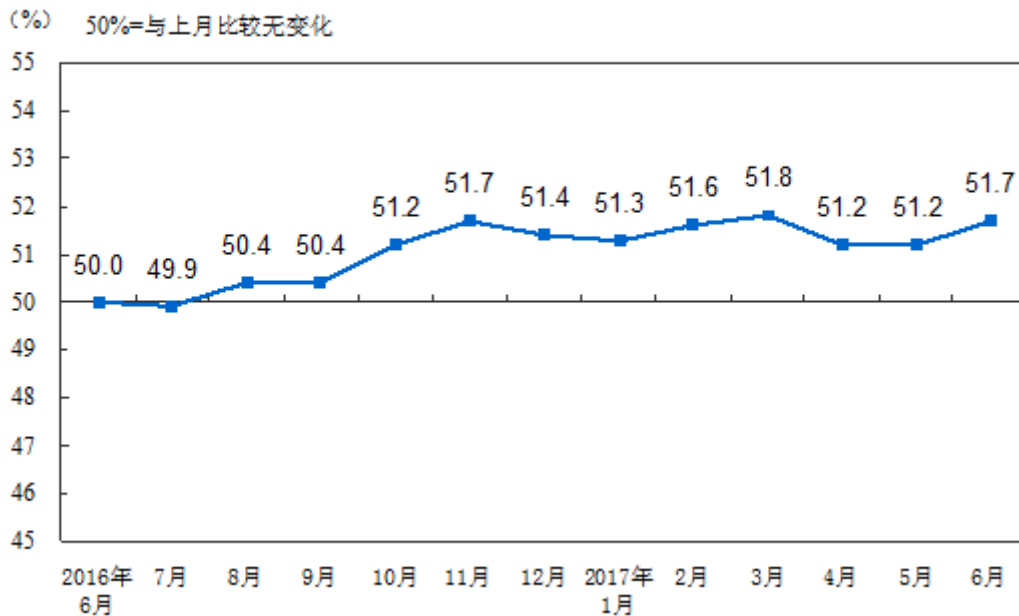
铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业	5455.3	5.1	5382.5	4.9
电气机械和器材制造业	26232.1	11.4	25677.3	11.4
计算机、通信和其他电子设备制造业	35837.4	13.5	35419.2	13.5
仪器仪表制造业	3042.2	13.7	3019.2	13.9
其他制造业	893.4	10.5	887.4	10.1
废弃资源综合利用业	1508.5	19.0	1498.7	19.3
金属制品、机械和设备修理业	345.9	9.5	341.8	9.8
电力、热力生产和供应业	20332.5	11.0	20134.5	10.9
燃气生产和供应业	2411.7	11.7	2383.6	12.1
水的生产和供应业	682.2	9.2	656.4	9.8

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

## 2、2017年6月中国制造业采购经理指数为51.7%

2017年6月份，中国制造业采购经理指数（PMI）为51.7%，比上月上升0.5个百分点，制造业扩张步伐有所加快。

制造业PMI指数（经季节调整）



数据来源：国家统计局、中商产业研究院

分企业规模看，大型企业 PMI 为 52.7%，比上月上升 1.5 个百分点，持续高于临界点；中型企业 PMI 为 50.5%，低于上月 0.8 个百分点，继续位于扩张区间；小型企业 PMI 为 50.1%，虽比上月回落 0.9 个百分点，但仍位于临界点之上。

从分类指数看，在构成制造业 PMI 的 5 个分类指数中，生产指数和新订单指数高于临界点，原材料库存指数、从业人员指数和供应商配送时间指数低于临界点。

生产指数为 54.4%，高于上月 1.0 个百分点，处于扩张区间，表明制造业生产继续保持增长，增速有所加快。

新订单指数为 53.1%，比上月上升 0.8 个百分点，位于临界点之上，表明制造业市场需求稳中有升。

原材料库存指数为 48.6%，比上月回升 0.1 个百分点，仍位于临界点以下，表明制造业主要原材料库存量继续减少。

从业人员指数为 49.0%，比上月回落 0.4 个百分点，持续低于临界点，表明制造业企业用工量有所减少。

供应商配送时间指数为 49.9%，比上月下降 0.3 个百分点，落至临界点以下，表明制造业原材料供应商交货时间环比略有放缓。

图表 6 中国制造业 PMI 及构成指数（经季节调整）

单位：%						
	PMI	生产	新订单	原材料库 存	从业人员	供应商配 送时间
2016 年 6 月	50.0	52.5	50.5	47.0	47.9	50.7
2016 年 7 月	49.9	52.1	50.4	47.3	48.2	50.5
2016 年 8 月	50.4	52.6	51.3	47.6	48.4	50.6
2016 年 9 月	50.4	52.8	50.9	47.4	48.6	49.9
2016 年 10 月	51.2	53.3	52.8	48.1	48.8	50.2
2016 年 11 月	51.7	53.9	53.2	48.4	49.2	49.7
2016 年 12 月	51.4	53.3	53.2	48.0	48.9	50.0
2017 年 1 月	51.3	53.1	52.8	48.0	49.2	49.8
2017 年 2 月	51.6	53.7	53.0	48.6	49.7	50.5
2017 年 3 月	51.8	54.2	53.3	48.3	50.0	50.3

2017年4月	51.2	53.8	52.3	48.3	49.2	50.5
2017年5月	51.2	53.4	52.3	48.5	49.4	50.2
2017年6月	51.7	54.4	53.1	48.6	49.0	49.9

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

图 7 相关指标情况（经季节调整）

单位：%

	新出口 订单	进口	采购量	主要原材料 购进价格	出厂 价格	产成品 库存	在手订 单	生产经营 活动预期
2016年6月	49.6	49.1	50.5	51.3	47.0	46.5	45.0	55.2
2016年7月	49.0	49.3	50.5	54.6	50.0	46.8	45.5	55.8
2016年8月	49.7	49.5	52.6	57.2	52.0	46.6	45.0	56.4
2016年9月	50.1	50.4	51.9	57.5	51.5	46.4	45.2	57.3
2016年10月	49.2	49.9	52.4	62.6	55.5	46.9	45.8	58.2
2016年11月	50.3	50.6	52.9	68.3	58.3	45.9	46.7	59.0
2016年12月	50.1	50.3	52.1	69.6	58.8	44.4	46.2	58.2
2017年1月	50.3	50.7	52.6	64.5	54.7	45.0	46.3	58.5
2017年2月	50.8	51.2	51.4	64.2	56.3	47.6	46.0	60.0
2017年3月	51.0	50.5	53.4	59.3	53.2	47.3	46.1	58.3
2017年4月	50.6	50.2	51.9	51.8	48.7	48.2	45.0	56.6
2017年5月	50.7	50.0	51.5	49.5	47.6	46.6	45.4	56.8
2017年6月	52.0	51.2	52.5	50.4	49.1	46.3	47.2	58.7

### 3、50个城市主要食品平均价格变动情况

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	6.38	0.01	0.2
面粉	富强粉	千克	6.27	0.02	0.3
面粉	标准粉	千克	5.21	-0.01	-0.2
豆制品	豆腐	千克	4.82	0	0
花生油	压榨一级	升	27.97	-0.04	-0.1
大豆油	5L桶装	升	9.9	0.02	0.2
菜籽油	一级散装	升	13.93	0.01	0.1
猪肉	猪肉后臀尖 (后腿肉)	千克	26.24	-0.09	-0.3
猪肉	五花肉	千克	27.83	-0.09	-0.3
牛肉	腿肉	千克	67.28	-0.04	-0.1

羊肉	腿肉	千克	58.57	0.09	0.2
鸡	白条鸡	千克	21.31	0.05	0.2
鸡	鸡胸肉	千克	19.7	0	0
鸭	白条鸭	千克	17.46	-0.1	-0.6
鸡蛋	散装鲜鸡蛋	千克	7.63	0.55	7.8
活鲤鱼		千克	15.93	0.02	0.1
活草鱼		千克	19.01	-0.02	-0.1
带鱼		千克	39.13	0.01	0
大白菜		千克	2.94	0.14	5
油菜		千克	5.13	0.34	7.1
芹菜		千克	6.15	0.35	6
黄瓜		千克	4.65	0.05	1.1
西红柿		千克	6.29	0.2	3.3
豆角		千克	8.34	0.29	3.6
土豆		千克	3.95	-0.21	-5.1
苹果	富士苹果	千克	12.29	0.05	0.4
香蕉	国产	千克	7.18	-0.19	-2.6

#### 4、流通领域重要生产资料市场价格变动情况

据对 24 个省（区、市）流通领域 9 大类 50 种重要生产资料市场价格的监测显示，2017 年 6 月中旬，与 6 月上旬相比，19 种产品价格上涨，28 种下降，3 种持平。

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	3686.7	-10	-0.3
线材（Φ6.5mm, HPB300）	吨	3668.7	-6	-0.2
普通中板（20mm, Q235）	吨	3393	34	1
热轧普通薄板（3mm, Q235）	吨	3488.5	101.7	3
无缝钢管（219*6, 20#）	吨	4319	22.5	0.5
角钢（5#）	吨	3745	31	0.8
二、有色金属				
电解铜（1#）	吨	45703.9	456.6	1
铝锭（A00）	吨	13558.9	-96	-0.7
铅锭（1#）	吨	17112.9	853.6	5.2
锌锭（0#）	吨	22629.9	346	1.6
三、化工产品				
硫酸（98%）	吨	195.7	-20	-9.3
烧碱（液碱，32%）	吨	997.3	-21.2	-2.1
甲醇（优等品）	吨	2234.5	6.2	0.3

产品名称	单位	本期价格 (元)	比上期 价格涨 跌(元)	涨 跌 幅 (%)
纯苯(石油苯,工业级)	吨	6378.6	57.2	0.9
苯乙烯(一级品)	吨	9478.6	260.7	2.8
聚乙烯(LLDPE,7042)	吨	9248.6	-35.4	-0.4
聚丙烯(T30S)	吨	8265.5	16.4	0.2
聚氯乙烯(SG5)	吨	5931.7	9.6	0.2
顺丁胶(BR9000)	吨	10888.6	-995.7	-8.4
涤纶长丝(FDY150D/96F)	吨	8278.6	217.9	2.7
四、石油天然气				
液化天然气(LNG)	吨	3112.1	-23.5	-0.7
液化石油气(LPG)	吨	3289.6	-259	-7.3
汽油(95#国V)	吨	6652.4	-167.7	-2.5
汽油(92#国V)	吨	6220.4	-152.5	-2.4
柴油(0#国V)	吨	5284.6	-130.8	-2.4
石蜡(58#半)	吨	7842.9	-18.3	-0.2
五、煤炭				
无烟煤(2号洗中块)	吨	962.5	1.9	0.2
普通混煤(4500大卡)	吨	458.6	-2.1	-0.5
山西大混(5000大卡)	吨	508.6	0.7	0.1
山西优混(5500大卡)	吨	565	-8.6	-1.5
大同混煤(5800大卡)	吨	598.6	-7.8	-1.3
焦煤(1/3焦煤)	吨	1000	0	0
焦炭(二级冶金焦)	吨	1524	-32.4	-2.1
六、非金属建材				
复合硅酸盐水泥(P.C 32.5R袋装)	吨	312.8	-8.1	-2.5
普通硅酸盐水泥(P.O 42.5散装)	吨	330.5	-9	-2.7
浮法平板玻璃(4.8-5mm)	吨	1531.2	-12.4	-0.8
七、农产品				
稻米(粳稻米)	吨	4366.3	0	0
小麦(国标三等)	吨	2363.4	-53.7	-2.2
玉米(黄玉米二等)	吨	1639.4	-6.5	-0.4
棉花(皮棉,白棉三级)	吨	15704.1	-10.2	-0.1
生猪(外三元)	千克	13.7	0.4	3
大豆(黄豆)	吨	4141.4	-15.5	-0.4
豆粕(粗蛋白含量≥43%)	吨	2712.1	16.2	0.6
花生(油料花生米)	吨	6838.1	-261.9	-3.7
八、农业生产资料				
尿素(小颗粒)	吨	1696.2	15.7	0.9
复合肥(硫酸钾复合肥)	吨	2305	0	0

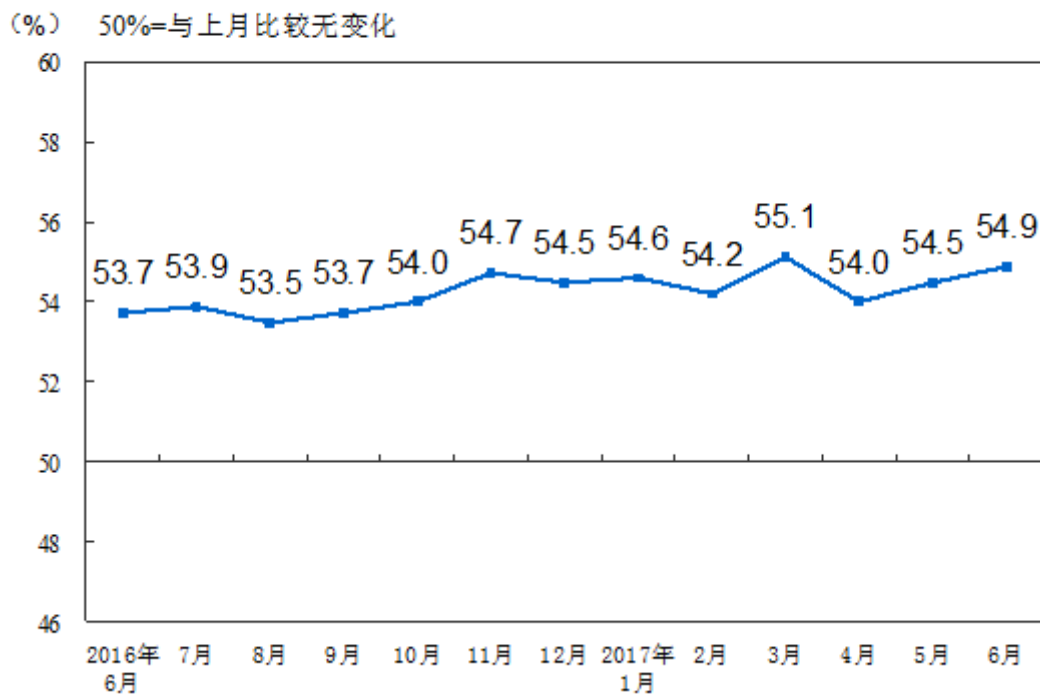


产品名称	单位	本期价格 (元)	比上期 价格涨 跌(元)	涨 跌 幅 (%)
农药(草甘膦, 95%原药)	吨	19833.9	-403.6	-2
九、林产品				
人造板(1220*2440*15mm)	张	49.7	-0.1	-0.2
纸浆(漂白化学浆)	吨	5002.4	-17.6	-0.4
瓦楞纸(高强)	吨	3496.6	233.7	7.2

## 5、2017年6月中国非制造业商务活动指数为54.9%

2017年6月份,中国非制造业商务活动指数为54.9%,高于上月0.4个百分点,连续两个月上升,非制造业延续稳中有升的扩张态势。

非制造业商务活动指数(经季节调整)



数据来源:国家统计局、中商产业研究院

分行业看,服务业商务活动指数为53.8%,高于上月0.3个百分点,服务业保持增长态势。从行业大类看,航空运输业、邮政业、电信广播电视和卫星传输服务、互联网及软件信息技术服务、货币金融服务、保险业等行业商务活动指数均位于60.0%以上的高位景气区间,业务总量快速增长。餐饮业、资本市场服务、房地产业、

居民服务及修理业等行业商务活动指数低于临界点，业务总量有所回落。建筑业商务活动指数为 61.4%，比上月上升 1.0 个百分点，企业生产活动有所加快。

新订单指数为 51.4%，比上月上升 0.5 个百分点，持续位于临界点以上，表明非制造业市场需求增速继续加快。分行业看，服务业新订单指数为 50.7%，比上月上升 0.4 个百分点，连续两个月位于扩张区间。建筑业新订单指数为 55.4%，比上月上升 1.3 个百分点，继续高于临界点。

投入品价格指数为 51.2%，高于上月 0.1 个百分点，位于临界点以上，表明非制造业企业用于生产运营的投入品价格总体水平涨幅微升。分行业看，服务业投入品价格指数为 49.6%，比上月下降 0.2 个百分点。建筑业投入品价格指数为 59.9%，比上月上升 1.5 个百分点。

销售价格指数为 49.3%，比上月回升 0.5 个百分点，继续位于临界点以下，表明非制造业销售价格总体水平降幅有所收窄。分行业看，服务业销售价格指数为 48.8%，比上月回升 0.7 个百分点。建筑业销售价格指数为 52.0%，比上月回落 0.9 个百分点。

从业人员指数为 49.6%，虽比上月回升 0.6 个百分点，但仍位于临界点以下，表明非制造业从业人员数量有所减少，但收缩幅度收窄。分行业看，服务业从业人员指数为 49.2%，比上月回升 0.8 个百分点。建筑业从业人员指数为 51.9%，比上月回落 0.5 个百分点。

业务活动预期指数为 61.1%，高于上月 0.9 个百分点，连续两个月位于高位景气区间。分行业看，服务业业务活动预期指数为 60.0%，比上月上升 0.8 个百分点。建筑业业务活动预期指数为 67.6%，比上月上升 1.8 个百分点。

图表 8 中国非制造业主要分类指数（经季节调整）

单位：%						
	商务活动	新订单	投入品价格	销售价格	从业人员	业务活动预期
2016年6月	53.7	50.8	51.6	50.6	48.7	58.6
2016年7月	53.9	49.9	51.4	49.5	48.5	59.5
2016年8月	53.5	49.8	52.6	50.4	49.1	59.4
2016年9月	53.7	51.4	51.7	50.1	49.7	61.1
2016年10月	54.0	50.9	53.7	51.5	50.0	60.6
2016年11月	54.7	51.8	53.5	51.4	50.6	60.7

2016年12月	54.5	52.1	56.2	51.9	50.0	59.5
2017年1月	54.6	51.3	55.1	51.0	49.8	58.9
2017年2月	54.2	51.2	53.7	51.4	49.7	62.4
2017年3月	55.1	51.9	52.3	49.7	49.1	61.3
2017年4月	54.0	50.5	51.7	50.2	49.5	59.7
2017年5月	54.5	50.9	51.1	48.8	49.0	60.2
2017年6月	54.9	51.4	51.2	49.3	49.6	61.1

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

表2 中国非制造业其他分类指数（经季节调整）

单位：%

	新出口订单	在手订单	存货	供应商配送时间
2016年6月	48.6	43.1	46.0	52.3
2016年7月	47.5	42.8	46.3	51.9
2016年8月	48.8	43.0	45.5	51.7
2016年9月	48.3	43.6	45.9	52.0
2016年10月	51.4	44.0	45.3	51.4
2016年11月	50.9	44.2	45.8	51.5
2016年12月	48.9	44.0	47.2	51.6
2017年1月	46.4	44.6	46.2	51.4
2017年2月	50.1	43.5	45.8	52.1
2017年3月	48.8	44.7	45.8	51.4
2017年4月	47.1	44.0	46.2	52.0
2017年5月	48.5	43.7	46.1	51.8
2017年6月	49.8	44.6	45.9	51.8

数据来源：国家统计局、中商产业研究院

## 6、2017年前5个月全国国有企业收入和利润持续较快增长

财政部27日发布数据显示，今年1至5月，全国国有及国有控股企业经济运行稳中向好，国有企业收入和利润持续较快增长，利润增幅高于收入8.1个百分点，煤炭、钢铁、有色等上年同期亏损行业持续盈利。

数据显示，1至5月，国有企业营业总收入197473.3亿元，同比增长17.4%。其中，中央企业119834.9亿元，同比增长16.4%；地方国有企业77638.4亿元，同比增长18.9%。

1至5月，国有企业营业总成本190960.9亿元，同比增长16.6%。累计实现利润总额10376.3亿元，同比增长25.5%。其中，中央企业7223.5亿元，同比增长15.7%；地方国有企业3152.8亿元，同比增长56%。

此外，1至5月，国有企业应交税金16688.1亿元，同比增长9.6%。5月末，国有企业资产总额1391792.1亿元，同比增长11.2%；负债总额915312.1亿元，同比增长11.2%；所有者权益合计476480亿元，同比增长11.3%。

主要行业盈利方面，1至5月，煤炭、钢铁、有色等去年同期亏损的行业持续保持盈利；石油石化、交通等行业实现利润同比增幅较大；电力等行业实现利润同比降幅较大。

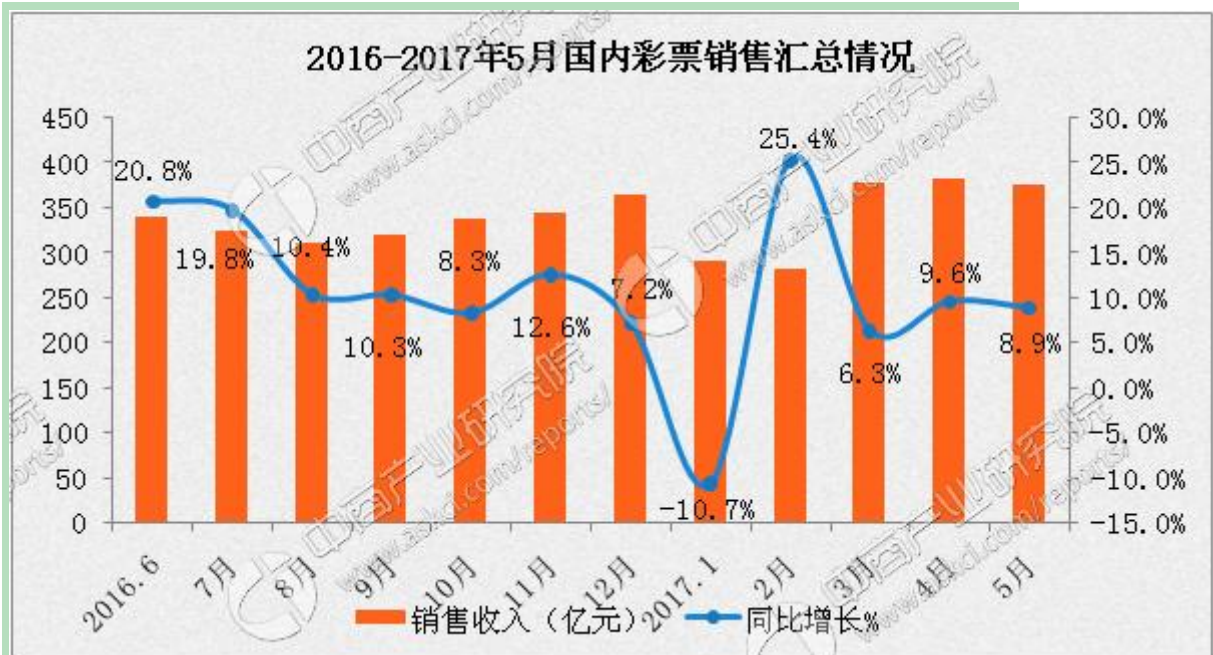
据介绍，财政部统计的全国国有及国有控股企业，包括中央管理企业、中央部门和单位所属企业以及36个省（自治区、直辖市、计划单列市）的地方国有及国有控股企业，不含国有金融类企业。

## 7、2017年1-5月全国彩票销售情况分析：销售额增长6.8%

2017年1-5月，全国共销售彩票1711.88亿元，同比增加108.96亿元，增长6.8%；5月份，全国共销售彩票376.95亿元，比上年同期增加30.75亿元，增长8.9%。

### 一、全国彩票销售情况

5月份，全国共销售彩票376.95亿元，比上年同期（简称“同比”）增加30.75亿元，增长8.9%。其中，福利彩票机构销售182.27亿元，同比减少1.47亿元，下降0.8%；体育彩票机构销售194.68亿元，同比增加32.22亿元，增长19.8%。

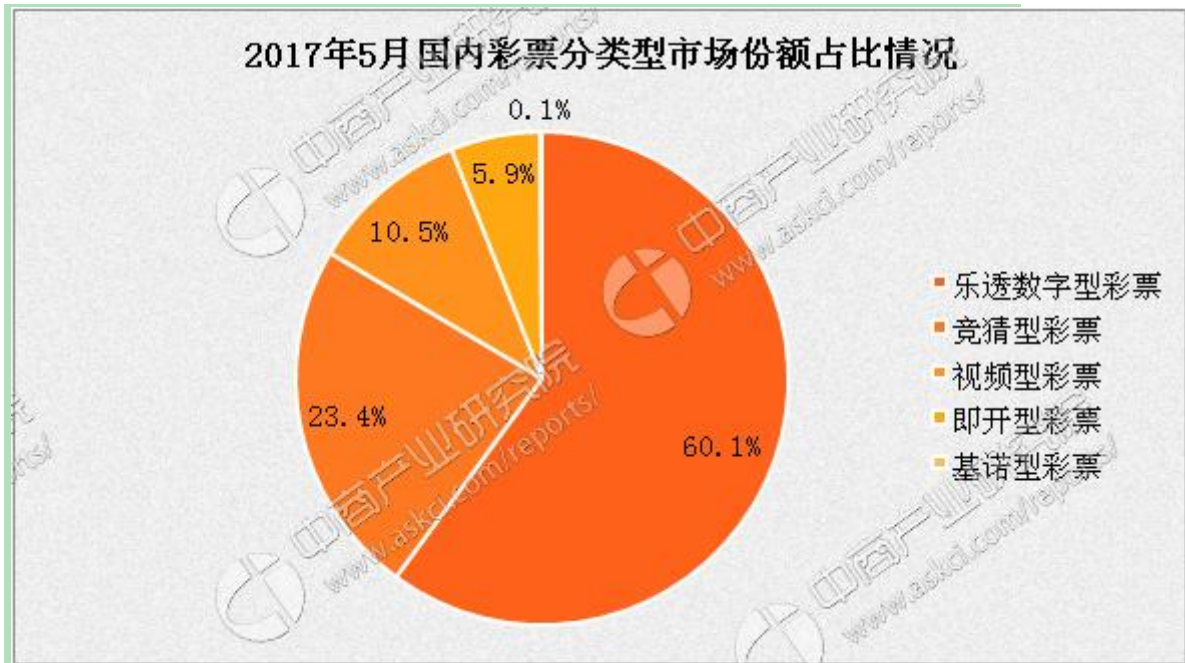


数据来源：中商产业研究院

1-5月累计,全国共销售彩票 1711.88 亿元,同比增加 108.96 亿元,增长 6.8%。其中,福利彩票机构销售 882.89 亿元,同比增加 23.85 亿元,增长 2.8%;体育彩票机构销售 828.99 亿元,同比增加 85.11 亿元,增长 11.4%。

## 二、分类型彩票销售情况

5月份,乐透数字型彩票销售 226.74 亿元,同比增加 5.56 亿元,增长 2.5%;竞猜型彩票销售 88.04 亿元,同比增加 27.09 亿元,增长 44.4%;即开型彩票销售 22.36 亿元,同比减少 4.15 亿元,下降 15.7%;视频型彩票销售 39.64 亿元,同比增加 2.34 亿元,增长 6.3%;基诺型彩票[1]销售 0.16 亿元,同比减少 0.08 亿元,下降 33.6%。5月份,乐透数字型、竞猜型、即开型、视频型、基诺型彩票销售量分别占彩票销售总量的 60.1%、23.4%、5.9%、10.5%、0.1%。



数据来源:中商产业研究院整理

1-5月累计,乐透数字型彩票销售1067.58亿元,同比增加50.33亿元,增长4.9%;竞猜型彩票销售342.26亿元,同比增加72.75亿元,增长27%;即开型彩票销售108.35亿元,同比减少21.08亿元,下降16.3%;视频型彩票销售192.92亿元,同比增加7.48亿元,增长4%;基诺型彩票销售0.77亿元,同比减少0.52亿元,下降40.3%。1-5月份乐透数字型、竞猜型、即开型、视频型和基诺型彩票销售量分别占彩票销售总量的62.3%、20.0%、6.3%、11.3%、0.1%。

2016年5月-2017年5月福利彩票分类销售情况

月 份	福利彩票（单位：亿元）					1至本月累计
	乐透数字型	即开型	视频型	基诺型	小 计	
2016年5月	81.3725	12.3235	29.5599	0.1517	123.4076	304.6769
6 月	135.2162	14.5006	41.0573	0.3506	191.1248	495.8016
7 月	126.4105	14.5325	38.2501	0.3048	179.4978	675.2994
8 月	131.8196	14.3859	37.2907	0.2452	183.7415	859.0409
9 月	117.3135	10.5769	35.7183	0.1991	163.8078	1022.8487
10 月	120.6088	9.5569	35.8742	0.1786	166.2186	1189.0673
11 月	112.7062	9.6438	36.2812	0.2594	158.8906	1347.9578
12 月	116.7843	12.5922	35.8555	0.2074	165.4394	1513.3973
2017年1月	117.5104	9.5861	34.8780	0.1455	162.1200	162.1200
2 月	104.7776	11.6266	36.4235	0.1306	152.9583	315.0784
3 月	144.2067	11.0288	42.8935	0.1743	198.3034	513.3817
4 月	135.9905	12.0373	39.0522	0.1550	187.2350	700.6168
5 月	131.1683	11.3106	39.6294	0.1629	182.2712	882.8880

数据来源：中商产业研究院整理

2016年5月-2017年5月体育彩票分类销售情况

月 份	体育彩票（单位：亿元）					1至本月累计
	乐透数字型	竞猜型	即开型	视频型	小 计	
2016年5月	89.3632	60.9559	12.1255	0.0065	162.4511	743.8777
6月	79.1742	84.3154	12.3082	0.0046	175.8025	919.6802
7月	77.6025	70.7799	9.4176	0.0064	157.8065	1077.4867
8月	77.9299	63.7554	9.5361	0.0059	151.2273	1228.7139
9月	74.0672	69.6563	11.5449	0.0046	155.2729	1383.9869
10月	81.4495	73.8367	9.9051	0.0087	165.2000	1549.1868
11月	87.3306	69.0265	9.8478	0.0071	166.2121	1715.3989
12月	89.9337	64.0230	12.1317	0.0091	166.0975	1881.4964
2017年1月	71.1567	49.0810	9.2372	0.0116	129.4866	129.4866
2月	69.1870	49.9921	9.3969	0.0071	128.5832	258.0698
3月	100.2595	67.6861	13.0686	0.0109	181.0251	439.0948
4月	97.7486	87.4556	10.0034	0.0090	195.2166	634.3114
5月	95.5754	88.0426	11.0510	0.0066	194.6756	828.9870

数据来源：中商产业研究院整理

### 三、分地区彩票销售情况

5月份，与上年同期相比，全国共有22个省份彩票销售量出现增长。其中，浙江、湖北、福建、江苏和江西增加额较多，同比分别增加5.53亿元、4.74亿元、4.68亿元、3.39亿元和2.90亿元。

1-5月累计，与上年同期相比，全国共有24个省份彩票销售量出现增长。其中，湖北、重庆、江西、浙江和福建增加额较多，同比分别增加19.36亿元、12.94亿元、11.25亿元、10.66亿元和10.49亿元。

各级彩票机构要密切跟踪分析新情况新问题，切实加强彩票发行销售工作，确保市场平稳运行。各级财政部门要进一步加强监管，积极创造良好的外部环境，维护市场正常秩序，促进彩票事业健康发展。



### 2017年5月全国31省市彩票销售额排行榜

微信公众号：商业排行榜 (askci1an)

官方网站：<http://top.askci.com>

排名	地区	5月销售额(万元)	比上年同期增长%	1-5月销售额(万元)	比上年同期增长%
	总计	3769468.17	8.9	17118749.77	6.8
1	广东	378159.29	-4.3	1668029.96	1.0
2	山东	314259.83	7.9	1390280.69	7.3
3	江苏	305706.9339	12.5	1345770.16	6.1
4	浙江	282290.22	24.3	1183164.27	9.9
5	湖北	186129.19	34.2	827218.83	30.6
6	河南	173916.69	10.2	797214.42	6.0
7	福建	155511.913	43.0	653207.30	19.1
8	河北	144748.47	-2.9	703857.07	-3.0
9	陕西	139568.35	16.3	594397.71	6.2
10	云南	137154.97	4.2	616607.08	3.0
11	辽宁	136349.1334	-8.3	649670.72	-10.3
12	湖南	121190.69	5.5	575523.25	4.9
13	四川	115581.41	-4.1	571961.08	-1.4
14	安徽	110538.59	8.9	503732.57	0.9
15	北京	94222.6887	-5.1	447038.69	4.5
16	内蒙古	93966.25	3.3	472646.33	3.5
17	黑龙江	92966.35	1.9	453588.75	-1.6
18	重庆	90510.69	35.1	457576.99	39.4
19	江西	80564.9241	56.2	348878.49	47.6
20	广西	70014.42	10.5	329479.71	13.3
21	新疆	70004.65	11.8	334877.36	12.8
22	上海	69241.52	-1.8	322770.77	5.6
23	天津	66707.7386	-4.5	280146.65	-5.7
24	甘肃	66007.38	14.1	321854.89	19.5
25	山西	60319.23	8.4	268560.21	3.2
26	吉林	57317.16	-10.9	298878.09	-5.4
27	贵州	54220.2784	7.3	244081.25	4.0
28	西藏	33765.33	76.0	133066.10	71.4
29	宁夏	25975.90	11.3	119286.70	12.8
30	青海	21500.16	8.3	91140.31	13.2
31	海南	21057.80468	-24.5	114243.38	-6.3

数据来源：中商产业研究院整理

## 三、投资市场

### 1、深圳房价连跌 9 个月，你还要逃离吗？

最近深圳的官方数据显示：深圳 6 月房价为 54492 元/平方米。5 万一平米秒杀了多少刚需买房族，然而这个房价较 5 月的数据还微幅下滑了。据统计，深圳房价已出现连续 9 个月下跌了，除罗湖外各区全线下跌。自去年 10 月至今，深圳房价已下跌 7108 元/平方米。

这次房价是真跌还是假摔？看具体数据：

数据显示，宝安、龙岗两个区为备受刚需盘追捧的区域，这次房价不同程度的下跌了。宝安区均价环比下跌 4.5%，为 52057 元/平方米；龙岗区均价环比下跌 6.4%，为 37731 元/平方米。热门的南山区也未能幸免于难，全区均价环比下跌 8.3%，为 89673 元/平方米，房价依旧傲娇。福田区也成交惨淡，6 月依然只有一楼盘成交，均价为 98453 元/平方米。唯一上涨的区域是罗湖区，成交均价 76638 元/平方米，环比上涨 3.9%。

深圳房价跌了，是不是华为就不用跑了，白领们就能安心的扎根深圳？

再来看一组数据：

上面就是深圳 GDP 的 20 强企业，第一名毫无悬念的是华为，第二名是中兴通讯，富士康也在其列。这 20 家企业创造的 GDP 占了深圳全市的 30%。其中华为、富士康、中兴通讯、比亚迪等上榜的 7 家工业类企业创造的 GDP 为 2866 亿元，占 20 强的 55.4%。

要看一个城市是否有活力？主要看是否有资金、人才、资源源源不断流入，如 2008-2014 年之间的深圳，就已经成为中国最大的创新城市。上面的数据也传达了一个信息，深圳是一个靠实体经济立身的城市，即便是金融业比较发达，仍然不如制造业强悍。至于房企，竟然无一上榜。可是房价即使连跌 9 个月，依旧傲娇。

深圳房价的暴涨曾被认为是“合乎逻辑”的补涨。深圳的产业结构与时俱进，而且政府大力支持新兴产业的发展，一度让这个城市成为全中国新经济的宠儿。然而，如果深圳的高房价逼走了企业，逼走了人才，或许楼市也没有了上涨的动力了。

现在深圳需要解决的问题是：如何在高房价的阴霾之下留住人才，捍卫深圳经济的成果。

以深圳目前的房价，别说普通的老百姓，就是华为的员工，也未必在深圳买得起房子。

据华为 2015 年报显示：华为 2014 年员工总人数为 16.9 万人，2015 年为 17 多万人，工资薪金及其他福利费用为 802.14 亿元，华为人均年薪 47 万元！相对去年人均 36.4 万元，涨薪高达 30%。

假设深圳一套 80-100 平米的房子，要价 500 万，地段就先不挑了。目前按照华为员工人均年薪 47 万元的收入来计算（当然基层员工未必能达到这么高的收入），也要不吃不喝 10 年才能买得起一套房，更何况华为的员工也要养家糊口。

因此，即便是华为这样的企业，普通基层的员工买房也不是一件容易的事。很多华为员工买不起深圳市区的房子，转向了东莞松山湖附近安家。

当深圳面临高房价之下的人才流失时，北京上海也面临着同样的问题，而这些城市开始抢人了！

“我考虑再三，还是决定回成都了。” 211 高校的四川籍实习生小陈表示，在一线城市实习了几个月后，他最终选择了回去二线。

6 月毕业季，今年将有 750 万大学毕业生面临就业。当一线城市房价高涨又收紧户口指标时，以武汉、西安和长沙为代表的二线城市，提出了留住百万大学生或者吸引百万大学生就业创业的计划。

武汉喊出支持百万大学生留汉创业就业；长沙提出五年吸引 100 万人才；西安也提出“五年投入 38 亿，引才育才 100 万”的目标。

有人才的城市才有未来，二线城市都意识到了这一点。

城市的抢人政策陆续发布。在这场“抢人”大战中，户口、房子和现金补贴，都是重头戏。

今年以来武汉、西安等地均打出史上最低省会城市落户门槛。以长沙为例，最

新的落户政策是：除了零门槛，还有奖励，对新落户并在长沙工作的博士、硕士、本科等全日制高校毕业生，两年内分别发放每年 1.5 万元、1 万元、0.6 万元租房和生活补贴，博士、硕士毕业生在长沙工作并首次购房的，分别给予 6 万元、3 万元购房补贴。

在住房方面，南京提出力保 16 万人才安居乐业，符合条件的 6 类人才，可以分别享受共有产权房、人才公寓、公共租赁住房、购房补贴和租赁补贴五种待遇。

刚刚成都也传出消息，全日制本科及以上学历凭毕业证即可在成都落户。成都未来将实施人才安居工程，加大人才公寓和租赁住房建设，对外地本科及以上学历应届毕业生来成都应聘可提供 7 天免费入住的青年人才驿站。

对于这些城市，资金补助也是重头戏，杭州推出“房补+车补”；福州市财政则给予应届博士研究生每人安置补助费 15 万元，用人单位帮助协调解决住房困难。

除了对毕业生，重点人才补助方面，更是不惜重金，杭州、南京以及无锡，对于顶尖人才和团队的自主更是高达亿元。

二线城市是否能留住人才，至今还待观察。希望这些二线城市在吸引人才的同时，产业建设和布局也能跟上。吸引人才核心还是产业，没有产业也留不住人才，二线城市人才逆流回到一线城市的也不在少数。

以武汉为例，武汉有大学之城之称，这是武汉官员在招商接待和城市推介中，最爱提及的一句话，即武汉有 79 所大学 130 万在校大学生，大学生人数世界第一。但大学生转化为建设武汉的人才了吗？这是武汉很多区域学者的一句反问。

“在北京一直做互联网运营岗位，回武汉进了一家互联网企业，发不出来工资。”回二线两个月后，有的人又开始迷茫了，又想着回北京。“在二线找工作，优质民营企业少，大互联网公司少，坑儿太多。”

未来十年，你看好哪座城市？是在一线城市的高房价之下坚守，还是奔向充满机遇的二线城市？

## 2、他是滴滴死对头，没被干死反而身家 75 亿，公司市值超 400 亿！

6 月 27 日，乐视贾跃亭说新融的 90 个亿也不够用了。烧掉几百亿的他，现

在啥都没整出来。鼓吹“互联网思维”的人渐如梦方醒：原来概念说得有多动听，结果就有多扯淡。

估计看到这新闻，有一个固执“信奉传统”的男人会得意地背起手说：“老子早料到是这！”

这个男人就是神州优车董事长兼 CEO 陆正耀。

<01>

最近，听到特斯拉 CEO 马斯克，谷歌联合创始人布林，苹果 CEO 库克、甚至华为、乐视都说要互联网造车，“老司机”陆正耀也坐不住了，他感觉到这是下一个趋势。

可他没有贸然行动，也从不像隔壁的贾跃亭那样头脑发热、大谈梦想，而是请了全球最大的汽车配件和设计公司麦格纳来论证：神州能不能造车。

到神州转了半天，这些个专家跟他说：“造车风险太大，不划算，耗费精力”吧啦吧啦说了一通，最后建议：不要造。

就买这句建议，陆正耀自掏腰包付了 1500 多万，也不心疼。他一向是个理性又务实之人，1000 万买个正确的战略方向算值了，恩，土豪就是任性。

不自己造车，干脆就投资要造车的人呗。

就这样大笔一挥，他领投 22 亿战略投资，投给了由 UC 联合创始人何小鹏、欢聚时代创始人李学凌、猎豹移动 CEO 傅盛“攒”的一个“小鹏汽车”。

和他一样低调，这个“小鹏汽车”以前真是听都没听过。

<02>

很多吃瓜群众知道陆正耀，不是因他的 75 亿身家（根据《2016 年胡润百富榜》），也不是因他的神州优车、租车（很多人坐过他家的车，也不知道老板是谁），反而是他前几年的身份前缀：滴滴死对头。

坦率地讲，这对陆老板是很“不公平”的。

从岁数上讲，他是和雷军一样的“69 后”，在商界身经百战，算是滴滴创始人 80 后程维的老老前辈；

且神州一贯的传统落地打法，和滴滴这种互联网公司天差地别，“滴滴死敌”的标签是小瞧了人家。

早几年，滴滴、快的、Uber 混战正酣，旁边的神州平时一直静静不说话，与世无争。可是你放心，只要滴滴出点事，他每次都能“及时地赶到并补一脚”。

比如，刚有报道滴滴司机侵犯乘客，神州就“恰巧”对外刊发统计数据，显示神州专车司机无案底纪录。简直深谙媒体套路。

这两三年，滴滴把快的 Uber 收了，可是网约车新政和打趴对手太用力，滴滴“杀敌一千自损八百”。根据中国经济网报道，2015 年滴滴亏掉了 122 个亿，2016 年没公布数据，估计也是够呛。

易到则忙着哭诉，忙着打官司，忙着和贾跃亭撕逼……

只有“暗中观察”的陆正耀和神州不同，虽然不像程维老上头条，可是人家闷声发大财啊。

根据神州租车与神州优车发布的 2016 年度业绩公告，陆正耀和神州真“不差钱”：

神州租车：主营租车业务，全年营收约 64.54 亿元人民币，同比增长 29%，净利润 14.6 亿元；堪称国内最赚钱的租车公司，2014 年有约 8 亿净利润，2015 年约 14 亿。

神州优车：主营专车业务（与滴滴有直接竞争），当前市值约 456 亿，2016 年总营收 58.45 亿元，同比增长 235.23%，虽然仍处于亏损，但亏损相较 2015 年大幅收窄。

2016 年，“网约车新政”像一盆凉水浇得整个行业“透心凉”，只有一向懂得政策边界的陆正耀“心飞扬”。

以往揶揄陆正耀不懂互联网思维的人，在看过那么多只烧钱不挣钱的主，再看了看陆正耀手上的现金，明白了“你大爷永远是你大爷”。

<03>

在“互联网思维”讲开放，讲创新，讲轻资产的火热氛围下，能一直对此保持冷静、克制的大脑并不多。

像陆正耀这样，矢志不渝警惕“互联网化”、站在鄙视链上端鄙视烧钱鄙视补贴，坚定为传统商业模式摇旗呐喊的，更不多。

和滴滴、Uber 把社会车辆整合起来（C2C 模式）不同，陆正耀的神州专车用的都是自营车辆（B2C 模式）。

滴滴能在短时间内被闲散车辆集合到平台，为了快速扩张，却不得不给司机给乘客巨额补贴，这是滴滴烧钱的逻辑。

用自家车、自家司机的神州专车，不需要花钱补贴，看上去却最重、最慢，最笨。

当别人笑话都什么时候了，不懂“互联网思维”，就要被 Out 了，他还是岿然不动，不约就是不约。

“我这个人比较自我，喜欢自由，大家很难强迫我做不愿意做的事情。”他说。

鲜有人注意到，他其实毕业于北京科技大学的计算机系，说他不懂互联网的人，是 too young too simple 了。

“互联网+”这一套，他早就玩过。

1991 年大学毕业后，22 岁的陆正耀成为石家庄一名朝九晚五的公务员，干了 3 年，又是突然被上帝选中一样（很多大人物都是这么形容），还是那句“这特么不是老子想要的生活”，他选择辞职。

之后开始创业。在成立神州租车前，他创办的其他 2 家公司已经很成功，其中一家“北京华夏”从事企业 VOIP 业务，拥有中国电信在北京 67% 的市场份额。

后来，他进入汽车领域的第一个项目是 UAA(汽车俱乐部)，正是“互联网+”类型。

2005 年前后，携程在美上市大涨，陆正耀遂心生一计：把携程模式与汽车俱乐部连接起来。

大概模式是：加入他的汽车俱乐部，如果车坏了，只要一个电话或者网上申请，45 分钟内会有人来服务。

这一创新便捷了許多人，短短两年就发展了 200 多万会员。可惜，和现在诸多互联网项目一样，“这个东西受欢迎，轻是轻，但没有盈利模式，不挣钱。”

这个项目运行不到两年，尽管万般不舍，无奈无米下炊，陆正耀只能转型，开始做租车。

也是因为吃过“不挣钱”互联网式的亏，他此后才倍加推崇基本的商业逻辑：做个抠门的家伙，把账算清楚，每一笔账要干净利落，不要盲目追风口去做“只赔钱不挣钱”的买卖。

<04>

神州优车副总裁臧中堂曾说，自己的老板很擅长战略和节奏的把控，总是能够在人云亦云的环境中，洞察到问题的本质。

全世界都看好滴滴轻快模式，觉得神州的传统玩法过时，陆正耀却把滴滴和神州比喻成安卓和苹果，安卓系统是开源给全世界，苹果则是封闭系统却带来极致体验。

他的判断是，滴滴不会死，神州也不会被干死，因为两种模式都可行。

当滴滴快的势如破竹，“网约车”开展得如火如荼时，陆正耀淡定自若，早有预判：

“网约车不能够冲击出租车，不能冲击它的价位、模式、实际管控等。”



“滴滴与快的、优步的合并，甚至今天政策的走向，我们都有缜密的推测和完整的预案”。

他就像老谋深算的狐狸，一直紧贴着政策红线行走，在政府对网约车出新政前，提前布好局。

一只眼睛精确地估算着成本和收益，另一只眼睛密切地注意着政府之手，陆正耀谨慎地加入到这场游戏，并成为笑到最后的玩家。

2016年1月，在滴滴焦急等待“审判”结果时，神州优车已经拿下了全国首张全国性的网约车牌照，成为全国首家“三证齐全”的网约车平台。

新政让滴滴伤筋动骨，而“从诞生那天起就严格按照交通部指导文件的要求做的”神州专车，几乎毫发无伤。

<05>

陆正耀其人，生于福建屏南，狮子座。外表笑眯眯，实则是“狮子”型领导人，看准了就猛扑，作风狂野彪悍。

华为倡导“狼性文化”，神州则是“狮子文化”。

“我们的人既要能够团队作战，也要能够单兵作战，既要凶猛无比，但是也不能没有底线。”

2007年，陆正耀创立神州租车。在交通出行领域，与司机、工商、税务，甚至各种地头蛇打交道，是一个江湖气息非常浓郁的所在，生存须有非常手段。

神州租车初入广东时，初来乍到，租出去的车辆，常遭遇被租车者抵押、变卖出去。

报官后，官方以经济纠纷为由，不予理会。20多万元的车，没了是一笔大损失。

这让陆正耀很是恼火。

然后，你脑补下《古惑仔》里陈浩南带着兄弟们上街的场景。

陆正耀也叫上三五十名员工，根据 GPS 定位，直接围堵车辆。然后出具证明，与车内人理论一番。实在有理也说不清，他们一拥而上，用备用钥匙启动车后，扬长而去。

这种“人不犯我我不犯人，人若犯我我必把车开走”的事件搞了几次后，“黑白两道”都服气了。

腾讯科技曾报道，通过这种方式立下规矩，陆正耀告诉一些打神州车主意的人，神州不好惹。

<06>

相较罗永浩、贾跃亭恨不能把情怀啊梦想啊吟成诗，陆正耀显得太古板太保守，是个没什么故事的男同学。

他一贯的打法是：先把所有的优势兵力、资源全部都集中上去，先求单点突破，别急着想一口吃成一个大胖子。

打下一片阵地建好护城河，再用资本进一步夯实，派地方部队落地管，再调派优势兵力赶去下一个战场。

这种稳妥的打法，不会像滴滴那样大富大贵，3年就暴涨到500亿美金估值。

可是，就像你永远听不到“行走的 CD”林俊杰破音一样，你也别想听到精明、鸡贼的陆正耀哭丧着喊穷。

“五花八门我不要，我这里没有惊喜，没有浪漫邂逅。除了安全，除了标准化，什么都不会有，”

“重的模式账能够算得清楚，‘重’的东西才有壁垒，在整个服务品质方面才更有保障，天上不会掉馅饼。”

这种“重的模式”，不禁让人想起京东和顺丰。

自营的厚重模式，不讨巧不走捷径，起来很慢，但是稳扎稳打，服务质量在掌

舵者可控下越来越好，直接带来顾客的体验也越来越好。

这几年互联网疯刮得猛烈，“得线上者得天下”被奉若圭臬。

不过不知你注意到没有，风向正在悄然改变：

电商巨头开始将目光投向了线下和便利店市场：苏宁正忙着在各种渠道大力推广苏宁小店，京东说未来5年将在全国开设超过100万家京东便利店，阿里更夸张，计划用3到5年的时间投入100亿元，开设10万家农村淘宝店；

快递企业：将“触角”延伸至社区O2O领域，通过开设社区门店，要在线下开战；

靠互联网轻资产模式起来的小米，已被拥有众多线下门店的OPPO、Vivo打得有点疼，当年那股新锐之气减弱不少，也只能屁颠屁颠开线下店了

.....

看来“互联网思维”说得再溜，终归要落地啊！

估计看到最近“3万把共享雨伞全军覆没”的新闻，陆正耀又要笑出声了。

### 3、向风控进击，瓜子二手车携手百度金融发布首单场外ABS

继二手车电商热潮之后，与其息息相关的二手车金融正成为资本追逐的新目标，商业银行、汽车金融公司、融资租赁公司、互联网金融平台以及二手车电商平台纷纷布局二手车金融业务，资本驱动着众多企业在二手车市场展开角逐。

目前，瓜子二手车目前已与百度金融达成合作，并发行首单场外资产证券化(ABS)产品。据了解，这是瓜子二手车首次对资本市场输出ABS产品。

在本次ABS发行中，百度金融应用大数据风控模型、黑名单、反欺诈和多头借贷等技术对每笔入池基础资产进行风险排查和信用评分，进而识别并剔除了一些常规风控手段难以发现的具有潜在风险的资产，结合信用评分结果，与瓜子二手车历史逾期情况进行比对，实现了资产质量的双重核验。

后期，百度金融与瓜子金融将在 LBS 定位和失联修复等领域继续展开深层次的合作，保障产品在存续期的优质资产表现。

由于二手车行业产品的非标属性，业界一直对二手车金融业务的风控能力要求较高。因此，能否在二手车行业建立一套精准的车辆定价系统，搭建完善的金融风控体系，在风控数据、黑名单等层面深度布局，为用户提供更高质量、多元化、个性化的金融服务，显得尤为重要。

此前，瓜子二手车公布的数据显示：2016 年 12 月瓜子二手车交易额破 30 亿，用户月贷款申请超过 100 亿；瓜子自营金融的资产规模以月对月增长超过 100% 的速度向前推进。

此外，继获得融资租赁牌照后，瓜子二手车在 2016 年底获得了二手车电商领域首张互联网小额贷款牌照；同时也接入人民银行征信体系，自营金融业务获得多家银行的资金支持。近期，瓜子二手车更是完成了超 4 亿美元的 B 轮融资。

瓜子二手车 CTO 张小沛表示，瓜子金融通过打通 ABS 融资渠道，能够提高资金周转率，优化资产负债表结构。同时，场外 ABS 也是瓜子金融资金来源多样化策略的一个重要组成部分。此次借力百度金融对本单产品的综合风险进行有效把控，同时为投资人提供了优质的存续期管理和信息披露服务。

据了解，资产证券化是将缺乏流动性但能够产生稳定、可预期现金流的资产进行组合，并以此基础资产产生的现金流为支撑，在资本市场上发行证券的一种融资方式。

2012 年，我国资产证券化重启；2015 年开始，证券化市场尤其是消费金融证券化市场加速升温。根据《中国消费金融创新报告》数据，2014 年平安银行发行首只消费金融 ABS 产品，2015 年全国共计发行了 7 只，总额度为 138.44 亿元；2016 年，产品发行数量已攀升至 51 支，总额度达到 936.32 亿元，是 2015 年的 6.76 倍。

而从行业来看，建立金融风控体系也是大势所趋。在互联网汽车电商领域，2017 年 5 月，第 1 车贷与京东金融联合发行 6.25 亿二手车金融 ABS；4 月，易鑫在上交所挂牌 20 亿元 ABS；大搜车与德邦证券合作两期 2.3 亿元纯直租类汽车金融私募 ABS；2016 年，车王在上交所挂牌发行了 1.1 亿元的首期公募 ABS；人人租赁也成功发行 2 期 ABS。

#### 4、回归 20 年：错失阿里巴巴之后 港交所刮骨疗毒

回归 20 年来，港股市场发生了翻天覆地的变化，内资公司为港股贡献了超过一半的市值和交易量，与 1997 年之前有天壤之别。

在内资公司的推动下，香港在过去 8 年中，有 5 年的 IPO 金额位居全球榜首，上市公司总数突破 2000 家，主板总市值翻了约八倍。

互联互通机制运行之后，来自内地的增量资金，更是成为香港资本市场最重要的“水源地”。作为一家上市公司的香港交易所（0388.HK），自身也成为全球盈利能力最强的交易所之一，过去 10 年累计获利超过 500 亿港元。

但是，繁荣难掩固疾。在 2014 年错失阿里巴巴的世纪 IPO 之后，伴随着港股通和深股通的开通，港股饱受诟病的老千股在内地资金涌入之下，危害性成倍扩大，引致“人神共愤”。

回归 20 周年前夕，港交所终于启动了一场堪称 20 年来最深刻的改革。核心目标是，吸引阿里巴巴这样的巨头落户港交所，以及在制度层面革除老千股弊端。

刮骨疗毒之后，在内地资金的驰援之下，港交所正在图谋自己的第二春。

##### 痛定思痛：错失阿里之后，港交所推出创新板

6 月 16 日，港交所发布了《有关建议设立创新板的框架咨询文件》，创新板的咨询期将于今年 8 月 18 日结束，如果该方案得到支持，港交所将在 2018 年推出具体规则。

创新板的设立很大程度上被看成是对错失阿里巴巴 IPO 的反思。2014 年，阿里巴巴有意在香港上市，但香港以其同股同权的制度为由，拒绝了阿里巴巴。

当下，阿里巴巴在美股的市值已超过 3500 亿美元，大致相当于香港主板所有上市公司市值的十分之一，是香港科技板所有上市公司市值的 75%。港交所为拒绝阿里付出了沉重的代价。

但事实上，同股不同权在港交所历史上并不是新鲜事，早已存在。至今，在主板上市的英资背景公司——太古股份公司就同时拥有不同股同权的 A 股和 B 股（太古 B 的投票权实质上相当于太古 A 的五倍）。

根据《创业板咨询文件》，未来港股将容许以下公司上市：

- (a) 尚未盈利的公司
- (b) 采用非传统管制架构的公司
- (c) 拟在香港作第二上市的中国内地公司

这三项改革，看点主要在后两条，未盈利公司此前也可以依照其他标准在港股上市。

其中第二条，容许采用不同投票架构的公司上市，将为类似阿里巴巴这种同股不同权的公司在香港上市铺平道路。事实上，同股不同权在互联网公司中普遍存在，包括谷歌、FACEBOOK 等都有同股不同权的安排。最近 10 多年上市的科技巨头中，腾讯同股同权的安排，反倒是一个异类。诸多互联网公司选择到美股上市，双重股权架构是一个重要因素。不解决这一问题，注定让港交所在争夺科技公司 IPO 中，处于极度的劣势地位。

第三条，准许内地公司将香港作为第二上市地，则是直指存量争夺。香港其实早就允许公司以第二上市地的方式在港股上市，典型的案例包括，优衣库的母公司——迅销有限公司。

但是，此前这一安排不包括中国内地公司，如果不打破这一限制，则意味着已经在美国上市的内地公司，比如阿里巴巴和百度等如果回归港股，需先从美股退市；将使得放开“同股同权”的实际作用，大打折扣。

后两条改革措施联动，基本上从制度层面，扫清了阿里巴巴之类公司回港股上市的障碍——无需从美股退市，即可以第二上市地的方式在港股上市，同时保留“同股不同权”的架构。

### 抬高造壳门槛，能否根治老千股？

港交所在发布创业板咨询文件的同时，还发布了《有关检讨创业板及修订〈创业板规则〉及〈主板规则〉的咨询文件》。就其内容而言，实质上是在制度层面对“老千股”动刀子。

这份文件对创业板作为主板踏脚石的定位、创业板上市规定及除牌机制、创业板的公开市场规定和主板的上市规定进行了检讨。港交所建议：

- (a) 取消创业板转往主板的简化转板程序

(b) 为现有创业板上市公司及已提交创业板上市申请的公司，提供 3 年的过渡安排，以降低取消简化转板程序对他们的影响。

(c) 创业板申请人预期最低市值要求由 1 亿元增至 1.5 亿元，创业板公司的最低公众持股市值要求也相应由 3000 万增至 4500 万

(d) 主板申请人预期最低市值要求由 2 亿元增至 5 亿元，主板公司的最低公众持股市值也相应由 5000 万增至 1.25 亿

(e) 创业板申请人现金流规定由最少 2000 万提高至最少 3000 万

(f) 强制规定所有创业板首次公开招股须包括公开发售，占比不少于总发行量的 10%

(g) 创业板控股股东的上市后禁售期由一年延长至两年，如适合，主板也作同样修订。

香港创业板设立之初，目标是成为港版的纳斯达克，但运行多年后，弊端丛生，除了 IGG 等少数公司外，并没有催生多少真正的科技牛股。由于门槛低、转主板容易，反倒成了一些庄家包装壳公司的快速通道。大部分创业板公司，交易清淡，形同死水。

提高创业板和主板上市门槛，实际上是增加了造壳成本。这一作用已经得到市场的验证，6 月最后一周，香港老千股暴跌，多只“臭名昭著”的老千股和“仙股”，集体暴跌 80%以上，很大程度上是受改革计划的影响。

港交所行政总裁李小加日前表示，细价股异动与监管机构之间是“既有关系，又无关系”。明眼人都明白，这实际上委婉的承认了“新政”对老千股的打击作用。

港交所在推出的这两份咨询意见中称，这两项改革目标是拓宽香港资本市场的上市渠道，让更多类型的发行人能够来港上市，提升联交所旗下市场的素质和巩固香港作为全球金融中心的竞争力。中金公司研报也称，这是打造香港作为国际资本市场竞争力的关键步骤。

### 看行情都要收钱，港交所仍在纠缠蝇头小利

港股计划中的改革措施，可以简单的归结为“打扫房间，开门纳客”，得到了较为正面的评价。但是，香港市场另外一些广受内地投资者诟病的问题，仍然有待解决。

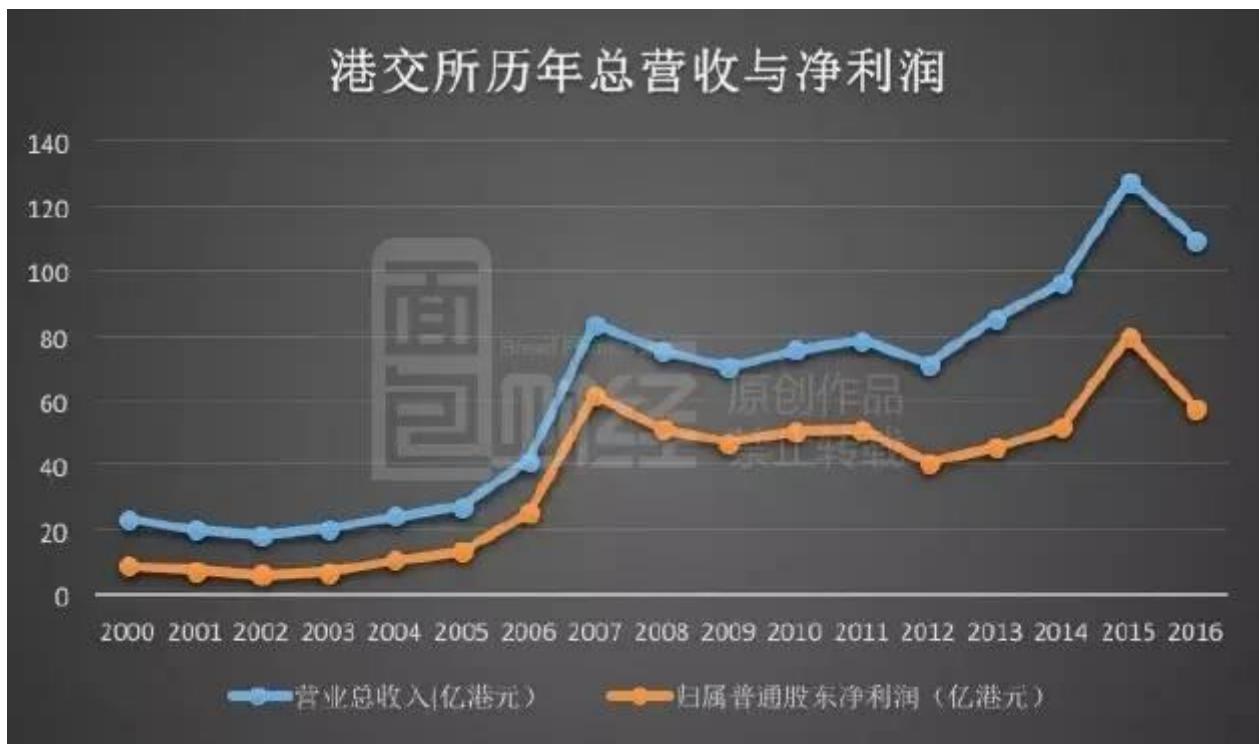
比如，香港券商尤其是本地券商机构落后的交易系统和糟糕的客户体验。对于

已经习惯了买矿泉水都使用微信支付的内地投资者而言，香港本地交易系统的客户体验仿佛仍处在“石器时代”，繁琐而且不人性化。

更要命的是，普通投资者需要付费才能看到港交所股票的全部实时行情。来自实时行情的收入，对港交所而言只是一笔“蝇头小利”，但却极大的影响了投资者的体验，尤其是对于已经习惯了免费行情的内地投资者。

据财报，2016年港交所市场数据费收入为8.16亿港元，占营收的比重仅为7.44%。从港交所的财务数据上看，完全有能力放弃这笔收入来改善用户体验，但至今港交所仍然贪图这笔蝇头小利，颇让人费解。

据港交所财报，2017年一季度，其总营收为30.48亿港元，同比上涨11%；净利润为17.16亿港元，同比上涨20%。2007年—2016年，港交所累计实现净利润达536.66亿港元，累计现金分红高达483亿港元，堪称超级现金奶牛。下图为面财经根据财报绘制的港交所历年总营收与净利润：



港交所作为一家上市公司，拥有着极佳的商业模式。一个金融交易所一旦建成，护城河往往极宽，盈利模式类似于税收，坐地收钱。

其作为上市公司，追逐利润本无可厚非，但港交所不仅是上市公司，更是市场的前线监管机构、市场交易平台；其存在本身就是为了方便市场融资与交易。到底是贪图一年几个亿的收入，还是果断放弃以改善客户体验，图谋更长远的利益？



要更多的投资者，以催生更多千亿级别的上市公司，还是把自己搞成一个最赚钱的公司？

### 大陆资金驰援：港交所能否迎来第二春？

从当前的市场结构上来看，港交所已经到了必须优先考虑内地投融资者体验的时候，过去 20 年，实际上是内地公司和资金在支撑着港交所。

根据统计数据，从 1997 年底到 2017 年 5 月底，香港主板总市值从 3.11 万亿港元增加到 28.22 万亿港元，增长了 8.07 倍，这其中最主要的贡献来自于内地公司。

据港交所资料，截至 2016 年底，有 999 家内地企业（包括 H 股、红筹及非 H 股内地私营公司）在香港主板及创业板上市，占总市值 62.8%。

内资公司贡献的交易额占比，从 1996 年底的 12.45%，增长到 2016 年底的约 50%，已经占据半壁江山。香港上市市场从 1990 年代初其主要以服务本地的公司及业务为主，演变为内地及海外的集资中心。

随着港股通的开通，大陆资金正源源不断涌入香港资本市场。据 Wind 数据，截至 2017 年 6 月 23 日，港股通累计资金净流入高达 4562.43 亿，同期陆股通（沪股通与深股通）累计净流入额仅为 2400 亿，南下资金远高于北上资金。下图为面包财经根据 Wind 数据绘制的的港股通与陆股通累计资金净流入：



当上市公司与投资者都来自内地之后，香港市场已经成为了名副其实的内资窗口市场。过去两年关于港股 A 股化的讨论声音日强，争议颇多。

但无论港股最终是否 A 股化，要维持所谓国际金融中心的地位，港股在 2017 年开始的这次大手术都势在必行，而且还远远不够。

亡羊补牢，犹未晚也。

## 5、黄金时代下 FA 的真实故事：博弈、抢夺、做市、闷声发财……

不一样的职业，一样的拼搏与焦虑，谨以此文致敬那些曾经或正在这个行业中奋斗着的人们。

2000 年 4 月，对大多数经历了世纪之交的中国人来说只是一个普通得不能再普通的月份，但对于刚刚创办易凯资本的王冉来说，却是愁云惨淡的一个月。美国互联网泡沫的破裂传导到中国，让开张就无生意可做的王冉，不得不把办公室从国贸搬到了华润大厦。五个合伙人里面，走得只剩下三个。

此刻的他，除了感慨时运不济，可能并没有想到这会是他往后十几年里成功的开端。在这个中国互联网的黄金时代中，许多人的命运正在不可逆转地发生改变：有的人在纳斯达克敲钟，有的人还来不及挣扎就被巨头吞噬，更多的人被技术变革

拍到断崖上。而王冉所开创的风险投资财务顾问（FA）行业，被资本的浪潮推到了这个时代的风口浪尖上。

就在王冉创立易凯的同一年，刚做完中国联通 IPO 项目的包凡，一战成名。离开摩根士丹利出任亚信首席战略官的他当时可能也不会料想到，自己之后创办的华兴资本会发展得如此顺利，疯狂攫取了移动互联网浪潮的大量红利。这些年来，几乎每一个上规模的互联网企业并购案背后，都有他的身影。

彼时，易凯、华兴和汉能，堪称「三巨头」。但这仅仅是 FA 行业的开始。在它们如日中天的十余年中，一场裂变也正在酝酿着。或是「分赃不均」，又或是行业走到了拐点，2012 年开始，三巨头里的老臣们相继出走，自立门户。

2012 年，宋良静出走汉能，创办泰合。在接下来的 5 年时间里，这位毕业于大连海事大学的创始人带领不过十余人规模的团队撮合了接近 50 亿美元的交易，声名鹊起。

2014 年，产品经理出身的周子敬离开华兴，创办以太，开创了另一套玩法——抽出交易撮合流程中适合标准化的环节，让 FA 业务的前端平台化，提升信息匹配效率。如此一来，那些有一定业务能力却缺乏业务资源的年轻人，从此有了机会。毕业生、媒体人、产品经理们纷纷涌入。

纵然，在这一波轰轰烈烈的创投大军里，不过千余人规模的 FA 群体是一个不那么引人注目的存在。但斡旋于创业者与投资人之间的他们，却在「闷声发着大财」。

## 1、黄金时代下的掮客们

和十年前 FA 业务只是少数精英的游戏不同，2014 年是大量草根 FA 的入行之年。

2014 年恰好也是移动互联网创业的巅峰期。在这一波商业浪潮由盛转衰的前夕，初创企业急剧增多，交易极其活跃。

与那些同龄的创业者和投资人一样，年轻 FA 们也在分食行业红利，快速成长。而不同的是，按融资额一定比例赚取交易佣金的 FA，大概是这其中来钱最快的那一群人。在这个时间点，及时「上车」的青年 FA，仿佛看到了一片可供满地捡钱的新大陆。

2014 年，杨琳离开了咨询行业，进入了一家 FA 机构。

「当时市场很热，资金非常多，而我之前一直深挖的行业又恰好迎来了风口。」杨琳现在回忆起那段日子，仍然掩饰不了眉眼之间的得意。「那时候真是太顺了，头两个月就 close 了两个项目，一年时间里大概 close 了 10 个项目，入职不到一年就做了组长，是公司里晋升最快的新人了。」

当市场繁荣、项目好、向投资人推送案子又足够精准时，一个项目在一天内签下 TS 都不奇怪。但若赶上资本离场、项目又缺乏亮点的时候，一个项目做上半年、甚至一年多，也是常有的事。对于早期市场来说，能在一年内完成 10 个以上项目的 FA 已经算得上行业的第一梯队。

性格外向的杨琳非常享受这份工作。她喜欢与投资人保持高频沟通，既了解他们的投资喜好，也获取行业信息，为此经常「一天三餐都在饭局上」。

当时的她大概丝毫没有意识到，这份日渐膨胀起来的志得意满的背后，是市场的一把虚火。2015 年末，泡沫开始破裂，让整个 2016 年都陷入了低潮。

2015 年年中才入行的王梓刚好赶上了这次大退潮。此时，大家发现好项目变少了，投资人出手频率也降低了，项目交割变得越来越难，一堆「过气风口」里的项目变得无人问津。

「去年下半年帮一个项目融资，一天找了十几家机构，挨个电话详细沟通，最后也只有两家愿意见面聊聊。但一般来讲，我推的项目在排会阶段的转化率是能达到 70% 的。」说起那段经历，王梓颇有些沮丧，他的不少项目在见过一次投资人之后都没了下文，「都说团队不错，但就是还得再想想，都不太愿意在内部把项目继续往上推。」

很多 FA 都遇到了同样的问题，「发了一整天微信却一个会面都没约上」的失望逐渐成为家常便饭。不仅如此，在向后续环节层层推进的过程中，转化率也非常低，哪怕拿到一个 TS，被撕毁的概率也比往常高了许多。这成了不少 FA 在 2016 年必须面对的日常挫败。

所幸，2017 年，市场又开始重新躁动了起来。但有趣的是，资产质量并没有明显改善，「人造风口」批量出现，不少机构迫于业绩压力到了不得不出手的阶段了。

好几位 FA 都告诉 42 章经：「今年很多机构不管怎样也得投几个了，不然没法跟 LP 交代。」甚至，一些 FA 把「给刚完成募资的机构推项目」变成了一种市场策略。

尽管市场难以重回两年前的黄金时代，但很多在 2016 年把更多时间花在行业研究上的 FA 们，依旧选择再一次迅速跳进市场的洪流中。

刚结束一个会议的王梓对我说，「跟你聊完我还得去开另一个会」。除了睡觉，他现在几乎把所有时间都给了工作。「我可以在出租车上吃饭、开电话会、休息。最忙的时候，一周可以在出租车上吃三顿中饭。」

这种忙到失控的 lifestyle，换来的是触手可及的成功和立等可取的一笔佣金。

2014 年和 2015 年是 FA 们能够轻松赚到钱的年代，资本市场疯狂，但 FA 同业竞争却尚且温和。

杨琳在这一年里赚了 100 来万，对于做早期项目的 FA 来说，「算是非常不错了」。她估算了一下同事们的收入：「行情还不错的年头里，年入 40-50 万是平均水平，最 top 的 FA 大概能赚小 200 万。」对于毕业 2、3 年的年轻人来说，能够提供这种收入水平的行业并不多。毕竟，北京的平均年薪还不到 10 万元。

通常，FA 的收入由基本工资、年终奖金和项目佣金三个部分构成。跟其他销售属性的岗位一样，项目佣金分成占了收入中的最大组成部分。

在早期市场里，FA 机构分得的佣金比例通常在融资额的 3 到 5 个点，轮次越往后、融资金额越大，机构的分佣比例越低。有时，如果项目质量非常好，佣金会再下调，这通常是 FA 机构给优质创业者的「折扣」，作为争夺项目的筹码。

在一家早期 FA 机构工作的刘艺提供了更具体的数字：「通常融资额在 1000 万元以下的项目分佣比例不会低于 4 个点；2000-3000 万元的平均是 3 到 4 个点；3000 万元以上的拿 3 个点以下，也可能会设置一个梯度，以 3000 万为界，超出部分再谈一个更低的佣金比例。」

当然，这只是机构能够从一笔交易中赚到的钱，执行项目的 FA 们需要跟公司再分一次账，而这个比例也因不同的机构和融资轮次而差异巨大。跟几家早期机构都比较熟的周亦晖告诉 42 章经：「有的机构能给个人分 50%，这是针对非常早期的项目。分 20% 是比较常见的，再少的话，只有 10%。」

所以，FA 的高收入也非绝对。对于做早期市场的 FA 来说，机构几乎不另发年终奖，而他们的基本工资跟其他互联网从业者相比并无优势——新人月薪大多在 1-2 万之间，拿 8000 元的也大有人在，发财几乎只能靠佣金。对于那些一年只能完成 1、2 个早期项目的 FA 来说，收入恐怕还敌不过一个大厂的产品经理。

但对于中后期机构里的 FA 来说，就是另一番景象了，这是一个能批量生产隐形富豪的地方。

梁宁曾供职于「三巨头」中的一家，他回忆起两年前的行情：「这三家差别不大，分析师的月薪大概是 2 万，投资经理 3-4 万，VP 能拿到 6 万——这仅是基本工资，年底还会有几个月的奖金。」

「哪怕一年下来一个项目都没做成，也有 40-50 万的收入。」梁宁对这份工作的收入感到满意。并且，由于中后期项目金额较大，一旦完成一个项目，佣金收入会非常可观。

他分享了一个自己参与的项目：「6000 万美元的融资额，公司收了 2 个点佣金，然后把这 120 万美元佣金收入中的 10 个点分给我和另一个参与项目的同事，我大约分到 40 万人民币。」对于一年平均能做 3、4 个项目的梁宁来说，彼时的年收入已经达到 120-150 万。入行没几年，梁宁就去东四环买了套房。

但对于那一批行业裂变下冒出头来的精品 FA，佣金的概念开始被弱化，「ED 以下的员工通常是不拿佣金的」梁宁说，「公司会根据一年的收益情况在年底给大家发奖金，你如果多参与一个成功 close 的项目，就会多给你分几个月的奖金。」这笔奖金能有多少？「最 top 的精品 FA 机构，一年一个亿的收入，10 个人左右的团队，你算算吧，怎么分都不会少。」梁宁笑了，多少有些羡慕。

## 2、微妙的三方博弈

在这个「赚快钱」的行业里，浮躁之风开始在业内蔓延，以至于「不过就是利用一道信息差赚钱」成为一种流行的指责。

对于这样的评价，有一些 FA 们嗤之以鼻。

实际上，这个「对接资金和项目，撮合交易」的工作没那么简单。在交易达成

之前，投资人与创业者之间有非常多的利益冲突，这是周旋于其中的 FA 每天都要面对的博弈局面。

在这个微妙的三方关系中浸泡了 3 年多的许晓丹有些感慨：「花了好长时间才开始明白什么叫真正的 deal maker。」对于刚入行的 FA 来说，卖方财务顾问的身份让他们总是习惯于站在创业者的角度想问题，「凡事都想着为创始人争取最大的利益。」

但实际上，投资人的利益同样重要，deal maker 的关键是让双方利益达成一致，真正匹配上。「双方对一个 deal 的预期在最开始一定是不一致的，要在沟通的过程中缩短双方认知上的差距，将他们拉向可交易的那个平衡点。」想明白这个问题，许晓丹花了一年半的时间。

大部分时候，买卖双方都有着自己的「隐性诉求」，中国人不习惯于直来直去，喜欢藏着掖着，也有时候，买家卖家甚至根本不知道自己的核心诉求是什么。所以，FA 需要帮创业者梳理项目，将他们口中一堆零散的信息点，加工成一个用投资人的逻辑和话语体系可理解的「投资标的」。

为了让创业项目信息变得更加标准化，不同的 FA 会采用不同的方式。

有的 FA 擅长于包装项目，能讲出一个投资人爱听的漂亮故事，这无疑是创业者希望看到的。但有判断力的投资人也一定会多问一句——公司现在已经做到的是哪些？过度包装有可能引起投资人的反感。

另一类 FA 倾向于做接近事实的描述，从最开始就控制创始人对于估值的预期。王梓便属于这一类，他也明白「完全的实话实说一定会影响到项目的估值」，所以他有自己一套对项目进行加工的方法。

「如果是早期项目，我会最大限度的去挖掘项目的 upside，让投资人看到可能性，但同时也告知他潜在风险，让他自己去判断。如果是偏成长期项目，我会从运营数据上去帮创始人找亮点，比如用户增长、留存、增速等等，放大数据中已经表现出来的优势。」

「讲一个双方都能够认同的故事」是 FA 要做的第一件事，第二件事则是为这个故事寻求一个双方都能接受的价格。

但恰恰在这件事上，创业者和投资人冲突不断。针对融资额和估值的谈判是双方博弈战的焦点。

「有的创始人对估值预期很高，特别固执，甚至出尔反尔的抬高价格，他们的融资成功率往往不高。」在估值上不让步的创业者让刘艺有些苦恼。

对于这样的创业者，许晓丹倒是有些经验了。「第一次与创始人见面时，我就会基于自己的交易经验告诉他一个大概的市场价格，哪怕他不接受，这也会成为他在后续谈判中的一个参考。」在每一轮沟通中都去做「预期控制」是许晓丹一定会做的事情。

接触的项目多了，刘艺也开始意识到，真正想融资的创始人一定会根据市场预期来调整估值。「碰到执意不想调整估值的创始人，他可能也没那么缺钱，我可能会劝他暂停融资，先去跑跑业务，等到数据能撑起这个估值后再来融资。」

其实，在长达数月的融资过程中，FA 与创业者之间的摩擦同样不计其数。

不肯抽出时间见投资人、不按事先约定好的话术去跟投资人沟通、对投资条款非常苛刻，这些都时常让 FA 感到心力交瘁。

最糟糕的，莫过于对投资人撒谎。

隐瞒真实数据是最常见的一种，这会导致投资人在进场 DD 之后直接撕毁 TS。此外，夸大团队背景的情况也经常发生。「一个不愿配合的创始人，不仅是在某一个方面不配合，他一定是多方面的不配合。」刘艺一脸无奈。

并且，很多创业者会在事成之后向 FA 「砍价」，如此一来，「顺利收取佣金」也成了 FA 的一项必备技能。

杨琳对这件事想的明白。她觉得这就是一个去找客户兑现自己所投入的精力和成本的事，天经地义。有时候的确是创始人自己找到了资方，那么「我会跟他解释我都做了哪些服务，然后重新谈一个双方认可的价格。」

蓄意赖账，或毫无理由地砍半价，也是常有的事。「FA 如果跟投资人关系好，会借助这一方的力量来向创业者施压。但如果创业者执意要赖账，我们也毫无办法。」最让刘艺无法理解的是，「很多都不是大额项目，总有格局不大的创始人就为了区区



几十万，搭上自己的信用。」

来自投资人一端的麻烦就少多了。除了「发微信不回」、「融资过程中绕开 FA 直接跟创始人沟通」的投资人会给身为中介的 FA 带来小小的不愉快，比较棘手的问题是：该怎么安抚那些「特别想投却没机会投进去的投资人」？

王梓有他的经验：「给投资人画饼。比如许诺在下一轮给他留几个点，或表示会说服创始人融一个+轮，也可以先尝试操作一个可转债。」大家套路不一，但都有一个共识：维护关系很重要，至少要劝服他不要去投竞争对手。

实际上，这场三方博弈里也并非只有对抗和冲突，还有一种更微妙的存在——利益输送和绑定。

这个行业内的某些 FA 会拿出佣金的一部分，分给项目的老投资人，作为介绍项目的佣金。更有甚者，会许诺分成给新进投资机构的关键决策人，或者是项目的创始人，这就有很多道德甚至法律层面的风险。

「FA 向项目的引荐人返点在行业内很普遍。但不管怎样，都得基于一定的信任关系才能做。」周亦晖告诉 42 章经。

### 3、暗流涌动的争夺

如果说与创业者和投资人的博弈是 FA 的日常，那么发生在同行、甚至同事之间的明争暗斗便是 FA 在开工前的「热身」。这个行业离钱太近，争夺起来总是毫不客气。

对于平台型的 FA 机构，内部争抢更加不可避免。因为平台的本质是一种规则，大家在这个规则下自由竞争。另外，平台型机构多为 KPI 导向，上项目的量、拜访量、交割量都计入考核。为了达成 KPI，一些 FA 难免不计手段的把自己知道的所有项目都划归到自己名下。

周亦晖曾在一家平台型机构工作，对内部的明争暗抢深有体会。

比较温和的，莫过于开诚布公的沟通——如果一个项目在归属到某人名下后却迟迟没有下文，其他想做这个项目的同事可以跟归属者沟通，看看他是否愿意让出来。但是，这样的和平谈判少之又少。「大部分时候都是一个招呼都不打就开始做别

人名下的项目了。」周亦晖说。

「判定归属权的依据是看谁先把这个项目录入库中。但有时你还没来得及录入，项目就被撬走了。」性格温和的周亦晖疲于应对，「我正在跟某个项目接触，同事打听到这个事情立马动用老投资人的力量把创始人拉拢过去，甚至不惜在背后诋毁我。」

Source 到底是谁的，永远也说不清。王梓也目睹过好几次争吵：「如果说谁把创始人的电话录进系统，项目就算谁的，那可能发生的情况是——创始人有两个电话怎么办？我找的创始人，你找的总裁怎么办？」

尤其，当好资产难寻，FA 行业本身又在膨胀的时候，这种争抢就更加白热化了。和同事抢、和好朋友抢、和自己的入行导师抢、甚至和自己的男女朋友抢，都不奇怪。

一个项目「准备融资」的窗口期变得越来越短。「比如我们前天聊了个项目，昨天琢磨了一下，没立马给创始人回复，今天就得知被其他 FA 签掉了。」周亦晖最近刚刚错失一个项目，懊恼不已。

但这种局面也不是完全无法挽回。有的 FA 会选择「拿自己身上的资源直接砸创始人」。比如，快速锁定 10 个投资人，把感兴趣的投资人一个个摆在创始人面前。「一般创始人不会拒绝这种免费的机会，如果这 10 个投资人里有人能跟创始人达成意向，这个项目大概率就能被抢过来了。」

很多时候，好项目一露头，几乎所有关注这个领域的 FA 都会去 pitch。这时候，好的 FA 需要在有限的头一两次沟通中向创业者证明专业能力。

「从 pitch 开始，到后续做材料、设计路演策略、保证路演转化率、条款争取、完成交割等一系列环节中，你不能有明显的短板。」这是王梓眼中的一个早期 FA 需要具备的素质。在此基础上，如果能提供足够专业的行业理解，或展现出自己在投资机构的关键决策人那里的影响力，一个项目就比较十拿九稳了。

而对于真正的明星项目来说，FA 不仅在跟同行抢，也在跟 VC 抢。如何让那些不乏投资人追捧的项目心甘情愿的为 FA 的服务付费，对 FA 来说真是一个挑战。

Pitch 本身就是一个难题。「厚着脸皮，尽一切可能创造见面的机会」是王梓的套路。「会看创始人的朋友圈，研究他的爱好和行踪。他如果喜欢跑步，我就约他跑

步；如果知道他今天下午要去机场，我就找机会送他去。」

但关键还是，挖掘出创始人心中最核心的、但却没有说出口的那个需求点。「是更高的估值、还是出让更少的股份、是需要战略资源、还是必须引入一些特定的资方、又或是对交易结构有特殊的要求？厉害的 FA 就是能在最快的时间找到这个点。」

不可否认的是，如果不把融资过程中大量繁琐的沟通性和事务性工作交给专业的财务顾问来完成，像摩拜单车这样的明星项目，很难在一年时间里完成两轮、甚至三轮大额融资。

TMT 领域的创业者经过几年的市场教育，对 FA 所能提供的价值已经心里有数，所以只有真正技能过硬的 FA 才可能拿到最头部的项目。而所有的争夺，都是丛林法则的残酷演绎。

#### 4、一步之遥的 TS

一切的同业竞争和三方博弈，都是为了得到那一张让交易双方都能满意的投资意向书。为此，FA 们每天都生活在巨大的不确定性中，殚精竭虑。然而，失望总是常态。在一个项目顺利走向「打款」的过程中，每一个环节都存在转化率上的损耗。

而这其中，投资人在临门一脚时的犹豫不决、甚至最后关头撕毁 TS，恐怕是最糟糕的了。

2016 年，FA 推项目开始变得困难。一家知名机构的 FA 抱怨道：「有时候一个项目推 100 多个投资人没有一个人愿意出手。虽然排上了会，但转化到投资意向的少的可怜。最后即使给了 TS，被撕掉的比例也很高，估计有 20% 左右的概率。」

稍微老练一些的 FA，心中都有一个投资机构的「黑名单」：总有一些机构给 TS 给的很随意，说撕就撕，没什么原因，会让 FA 开始怀疑自己的判断力。刘艺就遇到一回，项目本来做的很顺利，一个多月就拿到了 TS，但最后关头却被无故撕了 term。急急忙忙给创始人找备胎，但也没找到。这最终也成了她去年唯一被 drop 掉的一个项目。

遇到刻意压价的投资人，胜算将大大降低。

王梓经历过一次这样的谈判：看到 TS 后，他立马决定跟机构重新沟通估值逻

辑。面对这个消费类的项目，机构也确实给出了一套 solid 的逻辑——按照销售收入\*净利润率\*同类上市公司 PE 倍数\*私募股权市场的一个折扣，给出估值。

「我拉上我的同事，按照投资人的逻辑连夜准备数据，给出不同的业绩预测，和对应的不同估值。」可是，忙了一个通宵，对方仍然把每一项数据都往下压，王梓终于意识到，他们就是故意要压价。」

最终，谈判破裂，TS 成了一张废纸。

这不仅对 FA 来说是糟糕的，创业者也可能被拖入困局，哪怕几个月后能够找到钱，瞬时的资金短缺对争分夺秒的创业公司来说也是致命的。王梓一直疑惑不解，「是否应该冒着 deal 做不成的风险去帮创始人争取合理的估值？我到现在也没有想清楚。」

为了提高融资的成功率，FA 都会尽量帮创业者「找备胎」。而有趣的是，一旦好几家机构都产生意向，FA 便有了帮创业者「做市」的机会。

营造市场的情绪，FA 们深谙此道：「可以拿着 A 投资人的 TS 去敲 B 投资人的门，让 B 投资人产生紧迫感，从而在价格上暗暗较劲。」的确，早期项目都是非标资产，难以科学估值。当供需关系发生变化，资金变多、好资产变少，那么后者理应拿到更好的价格。

然而，好价格的标准是什么？「越高越好」是个误区。

王梓认为：如果创始人愿意花足够多的时间去见足够多的机构，一定可以拿到比现在价格更高的 offer。融资固然重要，但只是创业过程中的一个节点，以最高的效率找到最合适的钱，才是理想的结果。

「关键还是要带创始人见到这个领域里最合适的机构，这样才更有可能在其中选出最匹配的报价。」这是梁宁的原则。对爱惜羽毛的 FA 来说，「肆意抬价」、「虚假报价」是大忌，「投资人的圈子很小，他们一打听就知道是怎么回事。」

## 5、「下一个三年」的焦虑

做 FA 是一个可以让人在短时间内快速获得成就感的事情。每日游走于投资人和创业者之间，跟金字塔尖的 1% 的人做朋友，赚聪明人的钱。

杨琳一度非常享受跟投资人谈笑风生的生活。「认识大佬很有成就感，说明自己的专业度是被认可的。」那时候的她意气风发，甚至有些自负，「大家都找我探讨行业问题，这让我觉得自己看问题的角度都比同行准一点。」

享受这种状态的还有周亦晖。对于常年合作的投资人，他愿意花费时间跟他们泡在一起，「吃饭、喝酒、打牌、聊天，最重要的还是交换信息。」这样的社交活动大约会占去他五分之一的的时间。他喜欢这种大量接触市场信息的感觉，既能满足他的好奇心，又让他有一种安全感。

最刺激的还是做成一个案子。而如果这个项目恰好是市场上的头部项目，或是长期被别人所忽视低估的项目，又或者跟创始人建立深度信任关系，这种成就感的刺激便来的更加猛烈。

但是，成就感和焦虑感又总是在快速地切换着，为了交易成功的那一刻，FA 的每一天都要面临巨大的不确定性。「有时候，头一天晚上还在为一个做不下来的案子焦虑的睡不着，醒来却看到投资人的一条微信——投委会讨论了一晚上，内部通过了项目，愿意投。简直是柳暗花明。」这是王梓的日常。

他们的成就感往往也很短暂，来的快，去的更快。「做完项目拿到钱的时候恨不得狠狠挥霍一番，但其实也就能高兴那么几天，因为你手上永远有一堆还没做出去的项目。」比起新人，入行三年多的许晓丹已经不满足于偶尔一个项目的成功，她渴望的是持续不断的成功所能带来的刺激。

而当成功积累到一定阶段，倦怠感又开始滋生。「找项目、聊项目、帮老板管项目，当初的新鲜刺激变成了没有惊喜和挑战的重复劳动。」在一家老牌 FA 机构迎来职业生涯第三年的梁宁，不可避免的进入了舒适区。

对于做早期市场的年轻 FA 们来说，焦虑感明显更加强烈。他们中的一些人开始不太认可自己的价值，为个人成长感到忧虑。而这些人，入行不过才 1、2 年。

**「有时候我们提供的只是一层很薄的服务，却可以向创业者收取那么高的费用，这个事情本身就是不可持续的。」**周亦晖对自己的未来有着些许担忧。市场现阶段的信息不透明以及定价权不明确给 FA 行业带来了红利，但长远来看，竞争加剧会压缩 FA 行业的溢价空间，而积累服务能力才能沉淀为口碑，转化为生意。

早期项目对「服务深度」的要求不高，1 到 2 年时间足以让一个足够勤奋和聪

明的人积累起一定的壁垒，然而很快，他的成长速度将会快速下降。

而从实际回报上来看，B 轮前早期项目的融资规模最多能达到 5000-8000 万，一年下来能服务 4-5 个如此规模项目的 FA 已经属于 top sales。但是，随着时间推移，他所能服务的项目在规模和数量上就很难再有明显突破了。这是一层难以突破的天花板。

于是，年轻 FA 们开始为自己的「下一个三年」筹谋规划，但他们的选择并不多。

**如果还想继续做 FA，就往后期市场走，做规模更大、更复杂的项目。**后期市场不具备规模经济效应，又非常分散，这给了小团队各占山头的机会。近几年来「小而美」的精品 FA 机构如雨后春笋，像光源等后起之秀已经声名鹊起、锋芒毕露，这些机构成为了早期 FA 向后期市场过渡的最佳选择。而随着优秀的 FA 往后期走，早期市场也总是能在新陈代谢中，给新人留出机会。

个人 FA 是一个更终极的选择，能直接将自己的技能和资源变现，闷声赚大钱。而且，无论是在挑选项目、还是在利益分配上，都能更加灵活。不久前，梁宁就放弃了一个精品 FA 团队的邀请，拉上几个朋友自己单干了起来。「给合伙人做执行已经不适合现在的我了，我需要更多选择权。」

但还有相当数量的 FA 有着强烈的身份焦虑，他们不认为 FA 是一份能一直做下去的职业。

入行第二年的杨琳虽然既赚了钱也获得了晋升，但成就感却已经消退的差不多。穿梭于各种饭局中的她渐渐意识到自己其实就是个信息的搬运工，**「没有系统化的研究，认知依然都是别人的。」**这时候的她，萌生了去买方的念头。

周亦晖也琢磨着去做 VC。「如果不做深入的行业钻研、不做足够的复盘总结、对每一个项目的拆解不够细，你的专业度永远无法提升起来。」

两者相比，买方的思维方式是网状的，判断标准是体系化的；而卖方的思维方式是点状的，判断体系往往是碎片化的。**「找亮点」**是 FA 判断一个项目是否可做的**方式**，**「推动项目完成交易」**是 FA 的目标，而这与**「找到值得长期持有的资产」**之间还隔着一套**系统化的价值判断**。对于极其看重个人成长的 FA 来说，**「什么时候去买方」**恐怕是他们无法逃避的一个问题。

最终，杨琳跳去了买方，用主动大幅降薪换来了愿意给出决策权的 offer，因为她「最怕变成一个 internal FA」。而杨琳所担忧的情况如今在投资机构非常普遍：投资经理变成发掘项目的前端，真正的价值判断却只与合伙人有关。

然而，如愿以偿的杨琳却感到一阵强烈的寂寞感袭来，曾经簇拥着她的喧闹声戛然而止。但在她身后，这场热闹的狂欢舞会还将一直继续下去。

（注：杨琳、王梓、周亦晖、许晓丹、梁宁、刘艺均为化名。）

## 6、腾讯拟分拆阅文集团上市，腾讯仍将控股

6月30日晚，腾讯发布公告，宣布于2017年6月30日，阅文透过其联席保荐人向联交所提交上市申请表格，以申请阅文股份于联交所主板上市及买卖之批准。

腾讯建议分拆将以阅文股份全球发售的方式进行（包括香港公开发售及国际发售（包括优先发售））。紧随全球发售完成后（于将授予全球发售包销商的任何超额配股权获行使前），发售阅文股份总额将占阅文经扩大的已发行股本总额的15%。

腾讯建议分拆完成后，除了主要由阅文集团经营的网络文学业务外，保留集团将继续从事其提供增值服务和网络广告服务的现有主要业务。建议分拆完成后，腾讯将间接持有阅文不少于50%的股权，阅文将仍为腾讯的附属公司。

阅文集团是一个整合腾讯文学与盛大文学成立的全新的出版公司，2014年11月，腾讯以50亿人民币并购了盛大文学。在腾讯互娱2017年发布会上，阅文集团联席CEO梁晓东曾提到：“2016年阅文集团全年新增作品超50部，截至目前集团作品储备接近1000万部。其中，全网订阅人次过亿作品超30部，单本作品日销量纪录最高24万。全年发放稿酬近10亿，年分成稿酬过100万的作家超100人。”

能力与野心必然是匹配的，所以阅文集团此次决定赴港IPO也并不令人感到意外。并且，阅文集团的商业模式已经足够成熟和完整，俨然是在线阅读这一垂直市场的老大，因此，如何保持与腾讯内部平行部门的良性互动，取得投资者与市场的信服，反倒成为业内人士更加关注的问题，也是阅文集团继续书写华美篇章的关键之一。

## 7、揭秘|天使、PE/VC、FA……眼中的中国地图

今天的小红点点，代表的多是中国资本浓度最高的地理坐标。（密集恐惧症者请

下车，沿原路返回)

## 1、投资机构



本文所指的“投资机构”，特指风险投资，包含天使投资、VC、PE。

通过地图上的红点可以清晰的看到，自从国务院办公厅在 2015 年 3 月 2 日发布《国务院办公厅关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见 国办发（2015）9 号》文件以来，中国的风险投资机构就如雨后春笋般茁壮成长，在全国各地开花。

此文私募君在 2015 年曾报道过，大家可以再重温一下，《国务院办公厅发布 9 号文：财税政策支持天使投资、VC、以及创业服务平台发展》。

无论多么偏远、甚至经济不发达的地区，大家都在谈论“双创”。如今谁要是出门不谈论投融资，那简直就像满清时代之前穿越回来一样。

有风投教父之称的阎焱就曾经公开表示，“建议不要用搞运动的方式来搞创新，建议政府应自觉作裁判，应发掘更有效的方式提高中国的创新力。”

在经过近 20 年的发展后，中国的投资机构分工比较明确。按照所投资公司的不同阶段，大概分为，天使投资（主要做早期投资）、VC（创业投资，中期阶段），PE（私募股权投资，偏后期，一般以 Pre-IPO 为主）。本文采用这种分类。



## 2、VC 机构



先说 VC。VC 在中国，一段时间成了风险投资的代名词，其实 VC 应该翻译为创业投资，这种资本机构主要投资偏中期一些的创业公司。

体现在创业公司的融资轮次中，就是 A 轮、B 轮……有的企业融资轮次非常多，像京东，在 IPO 之前，就融资了 7 次，到 G 轮。当然一般子啊 C 轮以后，一般就轮到 PE 接手了，后面讲。

VC 和 VC 之间肯定是竞争对手的关系，也逃不出同行相轻的自然法则。但是，在很多实际的投资案例中，不少 VC 喜欢联合投资。所以读者们经常会看到某条新闻这么播报，《XX 企业获得 XX 轮 XX 美金融资，XX 领投，XX、XX 等跟投》。

VC 机构联合投资，也是分摊风险的一种常规做法。但是中国的 VC 机构们，一般比较懒，如果有一线 VC 领投，其余跟投的机构尽调很多都是走过场。这也造成了，中国投资行业的 VC 同质化比较严重。之前曾有媒体报道，中国的 VC 投资项目，约有 90%都是相同，只有 10%是各家的特色。因此，关注一家 VC 机构，只要看它 10%有市场特色的那部分，基本就能了解个大概。

目前中国的 VC 机构，主要分为两种，一种是美元基金，一种是人民币基金。

早期老牌的 VC 们，全部是美元基金，比如 IDG 资本、红杉资本中国基金。那个阶段，中国的 A 股和新三板等资本市场，不允许亏损企业 IPO，所以早期中国的互

联网企业，一般都跑去美国纳斯达克或者纽交所 IPO，美元基金更方便退出。

随着 VC 机构们不断的本土化以及一些国际因素影响，在过渡期，很多美元基金开始募资人民币基金。这个阶段比较复杂，还有一条比较重要的原因，中国资本市逐步场放开互联网企业 IPO 的条件，允许亏损企业 IPO，人民币基金开始大行其道。很多的本土纯人民币 VC 开始诞生，他们只募集人民币基金。因为企业可以在国内上市，退出也方便，犯不着再走国际通道。

### 3、PE 机构



PE 机构们在中国投资行业发展的早期，专门投资哪些 Pre-IPO 企业。他们一般也被称为“基石投资者”。这个阶段的创业公司融资，主要是为了 IPO 做准备。

随着 Pre-IPO 项目的减少，以及中国新股发行的暂停事件，很多投资机构开始布局早期基金比如做 VC 基金，即市场上称为的“投资前移”。

PE 机构之间的竞争也很激烈，而且他们的体量一般都非常庞大，十几上百亿亿美元的总管理规模，那都是小 Case。如果遇到想阿里巴巴、京东这类巨无霸式的 IPO，所需要的基金更多，一家 PE 消化不了，就会出现两家或多家 PE 机构共同投资。

PE 机构们一般的投资回报都是旱涝保守，很多的散户韭菜们非常眼馋这一点。PE 们在 IPO 前死命拼抢融资份额，在创业公司 IPO 后，一方面又快速的抛出所持股份，赚取股价差价。当然 PE 也有失手的时候。万一企业 IPO 后，股价一路下跌，PE

们脸色也会很难看。不过这种情况不多见。

有鉴于此，中国证监会为了防止创投机构们“清仓式”抛售，已经重新调整了创投机构们的退出政策，防止伤害散户破坏二级市场。但是因为政策的多变和具体情况不同，很多机构可以享受到“豁免政策”，所以散户们还是要自己长点心，不要到时候又莫名其妙的做了韭菜。

不过这里面要表扬下高瓴资本，其创始人张磊表示，“一旦投资一家企业，希望持股 30 年，因为 LP 们的钱也要传子传孙。”具体怎么做投资，你懂的。

#### 4、天使投资



在最早的时候，很多山西煤老板也做天使投资，不过金额都不大，而且全是投资朋友。那会儿中国的 FA 产业还没兴起，尽调也不懂，全靠个人眼光和江湖义气，颇有投名状的意味。

2013 年曾有小道消息报道，一位创业者搞砸了项目，让一位煤老板的 1000 万泡了汤。这位煤老板为了追债，竟然发布追杀令，逼迫创业者还钱，最后好像也没追回去。

中国目前的天使投资圈子主要分为两类，一类是机构天使，比如真格基金、明势资本等；还有一类是个人天使，雷军、薛蛮子等是个人天使中的佼佼者，还有红杉中国的沈南鹏，他早年也做过个人天使投资，那会儿也没想到会成为今天的 VC 届一哥。

私募君刚入行的时候,曾是薛蛮子的粉丝,不过自从得知他在泰国养成恶习后,就粉转路人了。私募君也曾经到泰国游玩,而且每年那么多人去泰国旅游,怎么就他染上恶习了…算了,不说这事儿了。

雷军成名比较早,在金山期间已经实现了财务自由。据他自己讲,早年挣了很多钱,不知道怎么办。就学别人做投资,但是自己对金山很了解,做投资基本是一窍不通,那会儿中国懂天使投资的人似乎只有两位数,不像现在,基本人人都对投资知识有些了解。

反正也不懂,就投身边的朋友,找熟人。不知道那时候转账不方便还是怎么回事,雷军投资时,都是用麻袋装现金。跟朋友谈妥之后,付款都是拎着麻袋就去了,一麻袋一麻袋的做投资。

## 5、FA（财务顾问）



私募的微信里天天都有人在喊,某某项目很不错,您有没有兴趣看看,或者找私募君给他推荐优质项目。他们很多就是FA,看微信头像都是一水儿的职业装,很精神。

从无到有,中国的FA们这几年发展迅猛,财务顾问中比较知名的机构有华兴资本、汉能投资、投中资本等。

他们对投融资行业研究的非常深，而且有很多独门的方法论，感兴趣的朋友可以去学习下。他们对中国整个的市场环境和企业情况了解的令人发指。一篇深度报告看下去，基本就能对一个行业了解的八九不离十。

大家都知道市场经济法则，20%的人赚走了80%的钱。照此类比的话，这帮人就是那20%中的20%。

FA 两头对接的都是精英阶层，一边是手握重金投资机构，一边是中国最负创造力的创业者们。他们都是中国市场经济中的头部人群。

## 6、LP



关注私募君公的朋友都知道，我的简介是“前有 PE，后有 VC；拥抱天使，握手 GP！正所谓，油炸的是创业者，喷香的那叫 LP！”

大家会注意到，“LP 都是香饽饽”。我就不解释了，他们是中国 80% 财富的拥有者。

对资本追根溯源，我们会发现：创业者融资，找 VC/PE、天使投资，那么投资机构的钱也不是大风刮来的，他们得找 LP 募资。

LP 的钱从哪里来呢？说道这里不得不说，中国 LP 的构成人群。他们主要是资产管理公司、保险公司、基金公司、银行、财力雄厚企业（阿里、腾讯等），富有的

个人或家族基金等。

举个简单的例子，鼎晖投资（PE 机构）就管理者 50 亿社保基金。

中国近些年的经济成就举世瞩目，大环境之下，很多私人企业的创始人及其家族积累了大量财富。

胡润研究院发布数据显示，中国千万资产人数超过 130 万，这些钱的主人都是 LP 的生力军。

## 7、会计师事务所



会计师事务所，主要作为投融资时的第三方服务商存在。虽然身份是服务员，会计师却对经手的每一家企业的财务情况了如执掌。所以要想了解一家企业的资金状况，找个相关领域会计师，一问便能摸底，前提是不能涉密、泄密。

世界上著名的四个会计师事务所，江湖人称“四大”：普华永道（PwC）、德勤（DTT）、毕马威（KPMG）、安永（EY）。这四大会计事务所的雇员，每年都在全球各地往来频繁，被称为“空中飞人”。

私募君有一同学，学会计的，曾经天天做梦都想进入四大，羡慕他们五 A 级的写字楼和五位数的薪水。也不知道现在她梦想成真了没有。

外表装扮的精致入微，OL 套装光鲜，走街过巷那就是一道亮丽风景线，追求者众多…

殊不知，在私募君熟识的会计师中，他们抱怨说，工作繁重，任何细微的财务数字差错，都意味着昨晚的加班，今天可能要重来一遍。经常黑眼圈，出差一趟归来，几个朋友坐在一起，不知道的还以为她营养不良呢。

## 8、律师事务所



律师事务所这个好理解，他们干的事情跟你心中想的一样。

但是这类律师并不是天天忙着打官司，而是忙碌着审查设计相关企业业务的法律风险。不同机构雇佣律师的工作目标不同，经常以第三方被雇佣者的形式存在。

比如一家母基金，想要了解一家 GP 的基金材料和实际操作中的法律风险，那他就是在为 LP 服务。

如果一家 GP 想要尽调一家创业公司，为投资做准备。律师们就要马不停蹄的审计这家创业公司的各项业务、约谈合伙人的等。这时他被 GP 雇佣，为 GP 服务。

总之，谁雇佣，为谁工作，挣谁的钱。

有个别高明的律师，依靠丰富的工作和市场经验，能够做出“反审计”神操作，

帮助被尽调方掩盖或规避法律风险。违不违法，全靠他们个人的职业操守了。

## 8、海王生物出资 2.95 亿参购产业基金 医药产业并购成“香饽饽”

6月30日，医药上市公司海王生物发布公告称，其拟通过认购国民信托有限公司设立的集合资金信托，参与认购深圳市麦德信一号基金合伙企业（有限合伙）有限合伙人份额，总出资金额为 2.95 亿元。

公告称，该集合资金信托为国睿 39 号集合资金信托，资金规模为 5 亿元，受托人为国民信托有限公司，设立目的是根据长江创新投、长江资管、海王生物和华夏德信的指令，将信托项下的信托资金，运用于认缴标的合伙企业财产份额。信托登记为标的合伙企业有限合伙人。

在信托委托人及各自委托金额方面，长江创新投为 A 类，委托金额为 1.00 亿元；长江资管为 A 类，委托金额为 1.00 亿元；海王生物为 B 类，委托金额为 2.95 亿元；华夏德信为 B 类，委托金额为 0.05 亿元。

而深圳市麦德信一号基金合伙企业，存续期限不超过 5 年，总投资规模不超过 5.00 亿元。其中，国民信托作为海王生物等受托人出资 5.00 亿元，为有限合伙人；华夏德信作为普通合伙人，出资 10.00 万元。该基金的投资方向为重点关注在医药健康及其上游相关产业，具体包括医疗商业领域、医药和医疗器械、医院的支付服务、信息化建设。

在退出机制方面，深圳市麦德信一号基金合伙企业拟投标的项目，优先通过海王生物并购退出，以独立 IPO 或者市场第三方并购退出为辅。

在投资策略方面，深圳市麦德信一号基金合伙企业投资于具有稳定经营模式、业务团队、销售收入和净利润达到一定规模且保持较为稳定增长率的标的。

资料显示，海王生物成立于 1992 年，1998 年 12 月 18 日在深交所上市。2003 年，海王生物并购山东潍坊医药站，正式进入医药流通领域。

2007 年，海王生物率先推广医院药房托管集中配送模式。截止 2016 年底，海王生物建立了覆盖国内 11 个省（市）的医药商业物流网络体系。目前，海王生物已形成医药制造、医药商业流通、医药研发产业链。



公告称，海王生物通过合伙企业的形式参与项目投资，有利于借助金融机构的资金和管理等优势，进一步抓住当前医药产业的并购重组的机遇，提升业务整合效率，发掘新的利润增长点，提升业绩。

## 四、产业市场

### 1、电商周报(6.26-7.2)：天猫双11玩法曝光 许鲜被曝倒闭

过去一周(6.26-7.2)，天猫双11玩法曝光，公布三大超级IP计划；苏宁与五粮液合作开设O2O体验店，首家汽车超市将于7月15日开业；在百世快递赴美上市提交招股书时，顺丰获得国内首家无人机物流合法飞行权……

#### 1、天猫双11玩法曝光 三大超级IP计划公布

6月29日，阿里在杭州召开2017天猫双11发布会，据了解，今年天猫双11晚会将进一步推动台网互通，由北京卫视、浙江卫视、深圳卫视三台同时直播。天猫同时发布了双11三大超级IP计划。

**超级IP计划一：**1、北京卫视、浙江卫视、深圳卫视三台联动，覆盖京津冀、长三角、珠三角三大经济带和中国最具消费力的目标人群。2、拟定境外播出平台，除了国内三台和网络平台外，天猫还将联合香港、澳门、新加坡、澳洲等电视台以及海外社交媒体实现内容落地覆盖。3、全面开放狂欢时段，品牌商家自定义节目。4、“硅谷+好莱坞”合作模式。5、三个重新定义：重新定义播出生态；重新定义节目创作；重新定义电视体验。

**超级IP计划二：**1、上线天猫双十一预热节目《生活相对论》，涉及年龄、兴趣、婚恋、哲学、性别等16种广谱性社会话题以及生活方式、产品和态度等。2、实现“人、货、场”三者联动。场聚焦电视屏生活场景，人聚焦跨屏互动，货主打手机屏品牌货品。3、品牌大片将在双11晚会黄金时段联动播出。

**超级IP计划三：**计划开发出5-6个超级IP，如生活相对论、狂欢夜等。

#### 2、生鲜电商面临洗牌 许鲜线上线下销售渠道关闭

近日，生鲜电商许鲜被外界曝出倒闭消息，对此，一位许鲜内部人士表示，现在公司还没有正式的对外做出任何解释和信息发布，但现在生产库房的工作人员已经全部遣散，并关闭了所有线上线下的销售渠道。

今年以来，生鲜电商调整战略的意图十分明显，有企业称经营定位已不再是“生鲜电商”。

业内人士建议，行业扎堆之风盛行，合理利用资源进行合作也不失为一条路子，

例如，许多生鲜电商选择搭建线下门店，这需要资本的支持，如果可以，也建议生鲜电商选择成熟的线下企业合作。

### 3、阿里无人结算快闪咖啡厅“淘咖啡”落地

阿里无人结算快闪咖啡厅“淘咖啡”将于7月中旬左右落地。

这家有“大脑”的淘咖啡试图通过一体化的实体店无人结算解决方案，让消费者的每一个体验环节都足够快和平滑。同时，它将阿里电商板块的核心能力灌注到线下消费场景中，赋予实体店和线上一样创造便捷高效体验、依靠数据进行智能化运营的能力，形成线上线下贯通的闭环。

据了解，淘咖啡的1.0版本是2016年的第一届淘宝造物节上阿里鱼推出的淘公仔IP餐饮快闪店。

### 4、阿里10亿美元增持东南亚电商Lazada至83%

6月28日，阿里巴巴集团宣布增持东南亚领先的电商平台Lazada Group SpA，耗资10亿美元将持股由51%增加至83%。

新的交易意味着Lazada在获得阿里巴巴上年10亿美元控股后，过去一年估值飙升10亿美元，而阿里巴巴对Lazada的投资亦翻倍至20亿美元，而Lazada市值达到31.5亿美元。

与此同时，意大利/英国奢侈品电商Yoox Net-A-Porter Group SpA(下称YNAP)股价周三开盘重挫近2%。周一，市场传闻YNAP和阿里巴巴的交易传闻，不过随后，官方证实该消息为谣言。

### 5、苏宁汽车超市7月15日开业 启动平行进口车项目

苏宁易购首家汽车超市将于7月15日在南京新街口正式开业。而在正式开业前，苏宁宣布将线上线下双线启动“平行进口车”项目，引进进口汽车品牌包括宝马、奔驰、路虎、保时捷、丰田、玛莎拉蒂等。

所谓平行进口汽车是指贸易商直接从海外市场购买，引入中国市场进行销售的汽车。相对于通过授权经销渠道的“中规车”而言，平行进口车有一定的价格优势，在车型改装上也更加灵活，并且有国家政策的鼓励。

此次全面引进平行进口车，也代表着苏宁进军汽车市场走向国际化，线上线下的O2O汽车模式与国际化并举，苏宁汽车业务正在谋求更深层次的突破。

### 6、五粮液和苏宁开了家体验店 年底还要开10家

6月30日，五粮液首家电商体验店在苏宁易购苏州石路云店开业，该店是五粮液全国首家非传统渠道的O2O名酒体验店。

2016年3月，苏宁与五粮液开始战略合作，2017年初开始筹备首家O2O体验店。

苏宁易购苏州石路云店于今年5月份开始2.0版本云店升级改造。此次苏州线下门店的开业，正是线上线下构建消费体验创新的落地，也是双方深化战略合作的一项重要举措。

据了解，五粮液授权苏宁易购的首家电商体验店开业成功后，苏宁将复制这种模式，以华东区为核心，在全国推广开来，预计今年会开到10家，同时苏宁还会利用自身优势试水开设酒类品牌集合店。

#### 7、亚马逊斥资1.4亿美元建物流中心 创造1600个就业岗位

据外媒报道称，全球电商巨头亚马逊日前透露，公司计划在密歇根州罗缪勒斯市(Romulus)投资1.4亿美元兴建一座物流交付中心，该交付中心建成后预计将创造1600个就业岗位。

消息称，亚马逊物流交付中心的选址将位于底特律大都会国际机场(Detroit Metropolitan Int'l Airport)以北的一块84英亩空地。建成后，这一交付中心将主要负责处理中西部地区亚马逊用户的小、微产品订单。

亚马逊在今年早些时候表示，出于环境保护和成本效应的考虑，公司计划今年在旗下15个物流配送中心安装太阳能面板，这将能提供41兆瓦的电力。等到2020年，亚马逊还计划将这一太阳能项目推广到全球50个物流中心。

#### 8、布局4年 顺丰获国内首家无人机物流合法飞行权

6月30日消息，顺丰近日与赣州市南康区联合申报的物流无人机示范运行区的空域申请，得到了东部战区的正式批复，成为目前国内唯一获得正式审批的，且由企业、中央监管部门和地方政府共同推进的示范空域。

顺丰方面表示，本次推出了多款机型，覆盖不同的业务场景，最大有效载重5-25公斤，最大载重飞行距离15-100公里，截至目前顺丰在无人机领域已获得151项专利。

昨日，顺丰还在获批空域内进行了首次业务运营飞行。该空域范围覆盖了江西省赣州市南康区五个乡镇。顺丰获得政策授权，作为唯一一家物流企业在该区域范围内进行试点物流运营飞行。

#### 9、百世有望冲击“通达帮” 上市或为并购作铺垫

6月26日，百世向美国证券交易委员会(SEC)提交IPO招股书，拟融资7.5亿美元。招股书显示，百世最大股东为阿里巴巴，持有75831692股，持股比例为23.4%，第二大股东为百世创始人周韶宁，持有47790698股，持股比例为14.7%。

当前，菜鸟网络董事长童文红、阿里巴巴副总裁陈俊是百世的董事。

公开资料显示，为冲击上市，整个2016年，百世一共获得了7.6亿美元的融资。去年融资时，百世估值超过30亿美元。

对于百世赴美上市，业内评价不一，有分析人士提醒道，在美国上市的中国公司表现参差不齐，以中通为例，从去年10月份上市后中通快递股价就跌了26%。

按照业内人士预计，2017年年底，百世有机会冲击‘通达帮’快递企业的排名，根据近两季度百世业务量增速，百世大概率会占据通达帮前三名的位置。

## 2、超市周报(6.26-7.2)：百联 RISO 开业 超级物种再开店

过去一周(6.26-7.2)，百联在上海开出 RISO 首店；永辉超级物种开启全球化布局；家乐福“Easy 便利店”终于走出上海落户无锡；沃尔玛沈阳鹏利店将闭店……

### 1、无人便利店是风口？11位业内人争锋相对

最近无人便利店十分火热，国外亚马逊推出了 Amazon GO，国内有大润发、欧尚与缤果盒子合作，居然之家、便利蜂等也纷纷试水……无人便利店会是新的风口吗？

为此，《联商网》新零售顾问团组织了一场线上沙龙，特邀资深零售人超市老万、联商网新零售顾问团秘书长云阳子、罗森中国副总裁张晟以及便利店等行业相关专家，听听他们对无人便利店的理解。

**点评：无人便利店会是新的风口吗？**

### 2、百联在上海开出 RISO 首店 率先探索新零售业态

6月26日，RISO首店在上海正式开业，这是百联集团对新零售业态的率先探索。作为百联集团新零售发现店，RISO提出“轻食 有味”的生活理念和以人为本的生活空间。

这个概念店最大的特点是一个“融”字，空间与场景的融合，轻食与品质的融合，线上与线下的全渠道融合，美食与购物的多业态融合。在这里，可以就餐、购物、看书、欣赏音乐，未来，还将融入艺术、文化等更多业态，以呈现触手可及的品质生活。

**点评：作为中国最大的多元化全业态零售集团，百联集团正在创新求变。**

### 3、盒马集市与百联 RISO 的探店体验

近日，百联集团旗下首家新零售业态门店 RISO 在上海开业，也是将零售、餐饮以及食品加工等结合起来的业务形态。

与同样主打新零售概念的盒马集市在八佰伴的门店相比，两者之间有何不同？单从距离看，从盒马集市到百联 RISO 步行距离 641 米，步行时间约 10 分钟，双方难免近身搏杀，谁更有胜算呢？

**点评：这是零售业的第五次革命，任何一家单线运作的零售公司，不一定死亡，**

但不可能做大。

#### 4、消费者对零售企业信任度低 超市是购买食品首选

近期联商网零售研究中心做了一个有关消费者对食品安全问题的感知与行为倾向的问卷调查。

本次调查总计发放调查问卷 600 份，回收 586 份，有效问卷 574 份，有效率 97.95%。并通过访谈，比较深入地了解消费者对当下食品安全问题的看法与购买行为特征。

**点评：**消费者对食品安全现状表现出高度的关注与担忧，在食品购买行为上表现出重视安全、趋于保守的特征，对政府监管机构与企业的信任度很低。

#### 5、不想被淘汰 乐购等零售巨头推出网购一小时送达

6月26日，乐购宣布将在伦敦市推出一小时送达。据媒体披露，早在五月份，该公司就已经在测试一小时送达业务。

通过 iOS 和安卓版本的“乐购 Now”客户端，消费者从早上八点到晚上十一点，可以在 1000 多种商品中选购最多 20 种，乐购将提供快速送货服务，一小时上门的送货费为 8 英镑(相当于 70 元人民币)，两小时送上门的送货费则为 6 英镑。

**点评：**在英国市场，亚马逊推出的网购一小时送达，震动了行业，目前已经有多个实体零售巨头推出了网购一小时送达。

#### 6、无锡家乐福“Easy 便利店”正式开业

6月28日，家乐福 Easy 便利店无锡首店正式开业。《联商网》了解到，“easy 家乐福”于 2014 年落地上海后目前已经开设了 29 家门店，无锡店是首家跨区域门店。

Easy 家乐福作为与传统便利店差异化经营的一种模式，其单店经营面积达到 160 至 300 平方，经营品种达到 4000 余种，拥有完善的采购体系和庞大的采购渠道，坚持严选高品质的“有机食品”、“家优鲜”和“农超对接”果蔬，以为消费者提供“健康、安全”的商品为宗旨。

**点评：**家乐福“Easy 便利店”终于走出了上海。

#### 7、欧尚零售再次技术升级 全球门店上线电子价签

近日，欧尚零售与汉朔科技于法国巴黎欧尚全球中心签署战略合作协议，双方正式确立合作伙伴关系，汉朔科技成为欧尚零售 10 年全球电子价签独家供应商。

据了解，欧尚将于法国和卢森堡率先上线汉朔电子价签，随后，欧尚全球所有业态门店中都会陆续投入使用。

**点评：**欧尚零售此次大规模推广电子价签项目，在于从零售商、消费者以及供

应商角度出发，优化门店管理流程、改善消费体验以及丰富营销手段。

#### 8、继福州首店开业后 永辉生活重庆首店 6 月 28 日开业

6 月 28 日，永辉生活重庆首店开业。永辉生活重庆首店南桥寺店位于重庆江北区南桥寺永辉总部大楼一楼(手工包坊旁)。

依托于永辉强大的全球供应链，永辉生活南桥寺店除了传统便利店中的“老面孔”新鲜蔬果外，更增添了冷冻冰鲜等各种美味。同时，门店也将利用永辉生活 APP，进行线上线下的融合，专业物流团队统一配送，覆盖门店 3 公里配送范围，满 18 元包邮，最快 30 分钟送达。

**点评：**目前，永辉生活在上海、北京、福州区域总计已有 49 家，开店速度可谓迅猛。

#### 9、永辉超级物种开启全球化布局 拟在港台等地拓店

中国大陆的实体零售业，受电商冲击，加上房租与人力成本的不断上扬，遭逢经营寒冬。不过，连锁的“永辉超市”却出现逆势增长，更挤进了大陆零售十强。且据了解，永辉旗下的“超级物种”可望进军台湾。

永辉超市已在香港、新加坡、美国、澳洲及台湾等目标市场注册分公司，未来将采取与在地企业合作，进行品牌(包含后端技术及供应链支持)输出的方式，进行超级物种的拓点。

**点评：**各大实体零售遭遇电商冲击，积极转型升级的同时，永辉正在打造新的“零售生态”。

#### 10、永辉超级物种进驻深圳 华强北茂业店试营业

6 月 30 日，超级物种深圳华强北茂业店试营业，并将于 7 月 3 日正式营业。据悉，该店位于深圳市福田区茂业天地(华强北店)负一层。

在工坊设置上，门店与已开业的超级物种一样，开有鲑鱼工坊，波龙工坊，盒牛工坊，麦子工坊，外卖工坊，择物工坊，健康有机生活馆，生活厨坊，花坊。

**点评：**永辉超级物种的开店速度正在加快。继福州温泉店、万象店、宇洋店、厦门加州店后，超级物种进驻深圳。

#### 11、物美杭州滨江星光大道店开业 为其华东区第 54 家店

6 月 28 日，物美迎来了华东地区第 54 家门店杭州滨江星光大道店。滨江星光大道店位于杭州市滨江区长河街道星光国际广场地下一层，是物美集团“+多点”、“线上+线下”的全渠道、新零售门店。

值得一提的是，除了常规的超市、商店街外，物美星光大道店新增一个全新的店铺——淘有道国际美妆自选中心，提供各类网红产品、美妆等。

点评：此次物美的开业，能否带动芝麻街重新迎客，仍待验证。

### 12、十足首次在杭州地铁开店 7家便利店进驻地铁2号线

近日，杭州地铁2号线西北段方向路线开始运营，开设有11个站点，而在其中7个站点都能看到浙江本土品牌——十足便利店的身影。

《联商网》了解到，本次进驻2号线也是十足第一次在杭州地铁开设门店，地铁里的十足便利店结构与普通门店有所不同，显得更加小巧，其所售商品以预包装、易携带的食品、饮料为主。

点评：短短6年时间，杭州十足门店数达到两百多家。

### 13、保利集团若比邻业态升级 首家便利店开业

6月26日，保利旗下品牌若比邻第38家店铺开业。据悉，该店位于广东省广州市海珠区阅江中路688号保利国际广场，经营面积18平方米，店内有现磨咖啡、轻食主义的水果沙拉等。

点评：这也是若比邻开设的第一家便利店。

### 14、厦门中山路商圈沃尔玛将停业 实体商超面临调整变革

6月28日，沃尔玛海景店——这家在中山路商圈已经经营了15年的大卖场就要关门了。记者在现场看到，不少市民抓紧最后的时间淘货。

自从沃尔玛海景店的停业公告贴出，除了在社交网络上引起极高关注和热烈讨论外，周边的居民也都抓紧时间，或是想来淘一些物美价廉的商品，或是最后告别式地逛一次超市。

点评：沃尔玛海景店的关门其实是厦门商圈发展变化升级的一个缩影，而这种变革仍在持续。

### 15、沃尔玛在华再关一店 沈阳鹏利店将于7月5日闭店

6月28日，沃尔玛超市沈阳鹏利店贴出公告称，沈阳鹏利店将于2017年7月5日停止营业，并表示将开通顾客服务热线处理购物卡退卡、退换货等事宜。值得注意的是，公告中特别点明，诚邀顾客“通过京东等电商平台继续享受沃尔玛的商品和服务”。

据了解，沃尔玛购物广场鹏利店，位于沈阳东中街，交通便利，临近多条公交车站和地铁口，是沃尔玛在沈阳的第一家店，也是沈阳的大型超市之一。自2001年9月20日正式营业至今，沃尔玛沈阳鹏利店已经经营近十七个年头，对于门店的关闭，不少消费者表示遗憾。

点评：沈阳商超的日子不太好过。继华润万家沈阳南塔店将于7月1日停业后，沈阳又一大型超市即将关店。

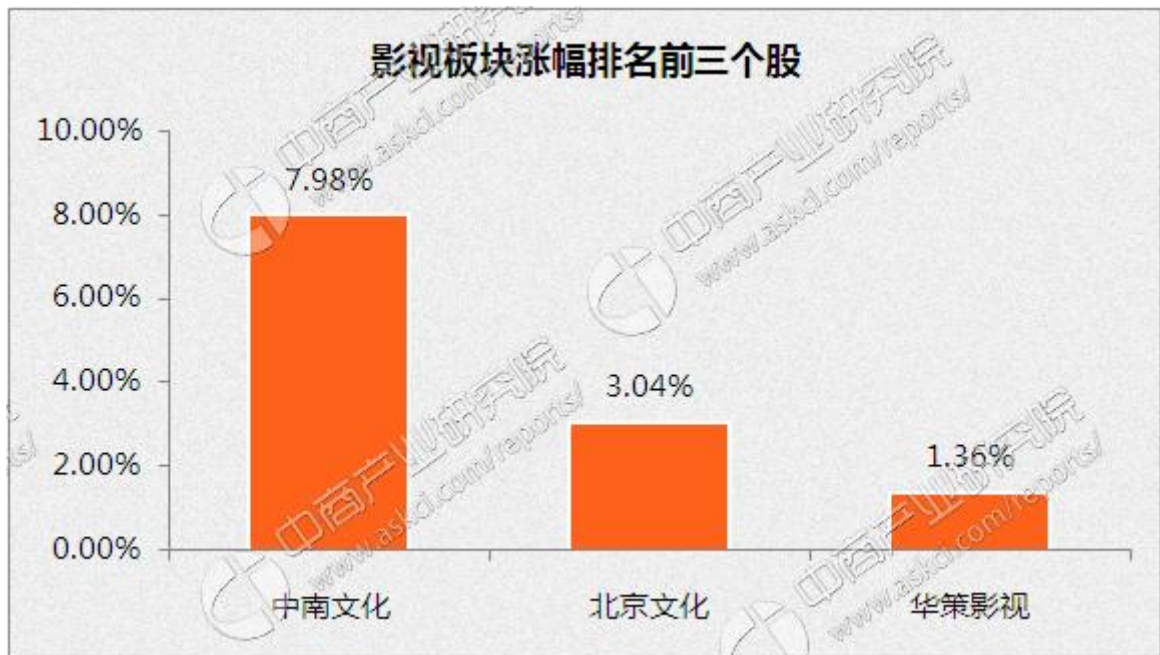
### 3、国内影视市场行情周报（6.25-7.2）：6月电影票房表现低迷

#### 一、市场行情动态回顾

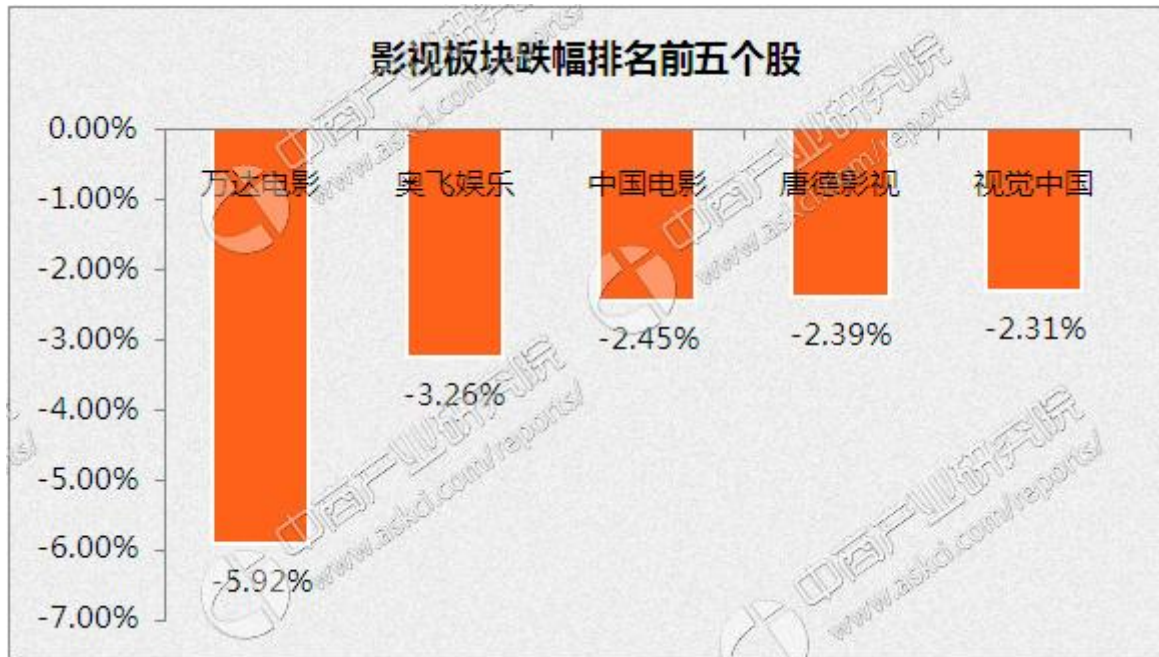
上周五，沪深股指受欧美股市下跌影响小幅低开，开盘后权重板块仍以窄幅震荡为主，新开板次新股在我乐家居、浙商证券的带领下上攻稳住市场情绪，随后低位超跌次新股、化工、快递物流、锂电池板块均有不同程度的上涨，推动股指震荡拉升翻红。截至发稿，沪指上涨0.14%，报收3192点；深成指上涨0.17%，报收10529点；创业板上涨0.25%，报收1818点。从盘面上看，次新股、草甘膦、锂电池、化工等板块涨幅居前；雄安新区、粤港澳、特斯拉、军工等板块跌幅居前。沪股通净流出9.61亿，深股通净流出1.12亿。



影视板块中，本周(6.26-7.2)个股涨幅最高的是中南文化，五日涨幅达7.98%；而跌幅最多的为万达电影，五日跌幅达5.92%。以下为影视板块个股涨跌幅情况：







资料来源：中商产业研究院整理

## 二、行业动态

### 1. 互联网视听节目审核通则强调先审后播原则

中国网络视听节目服务协会 30 日发布《网络视听节目内容审核通则》。通则表示，互联网视听节目服务相关单位在网络视听节目内容审核方面，应坚持先审后播和审核到位原则。

### 2. 文化部关停 12 家网络表演平台虎牙秒拍 YY 等被查处

文化部部署北京、上海、广东、浙江等地文化市场综合执法机构，对 50 家主要网络表演经营单位进行集中执法检查，虎牙直播、YY 直播、龙珠直播、火猫直播、秒拍等 30 家内容违规的网络表演平台被依法查处。从即日起，文化部开展网络表演“回头看”集中执法检查，对 100 家主要网络表演平台进行随机抽查，重点整治网络“三俗”，严查含有禁止内容的网络表演，规范网络表演市场经营秩序。

### 3. 金砖国家达成电影合作共识

“2017 中国成都·金砖国家电影节”主题论坛“金砖国家电影合作之路”24 日在成都举行。来自金砖五国的电影导演、制片人如何将本国文化以更国际化的方式呈现给观众、如何在合作中整合金砖国家的电影资源、如何推动青年人才创新发展的主题展开了讨论。论坛还发布了《金砖国家电影合作成都共识》等。

基于首部金砖国家合拍电影《时间去哪儿了》的成功经验，金砖五国计划从 2017 年到 2021 年的 5 年当中，每年推出一部金砖国家合拍电影，特别推出了《金砖国家电影合作拍摄 2017—2021 年计划》。

### 4. 上海国际电影节闭幕陈可辛：电影被大 IP 小鲜肉“绑架”

2016年国产电影制作数量达到944部，但是高分的电影却只有15部。粗制滥造、类型单一、资本驱动，缺少能真正打动人心的作品。华谊兄弟CEO王中磊称：“我们也可以看到，这几部电影这几周的市场占有率平均加起来是20%-25%，在票房的占有率上就会更低。这可以看出，我们持续产生高质量国产电影的能力是非常弱的。”

与此同时，在大IP小鲜肉当道的新时期，中国电影如何再受市场欢迎？在本届上海国际电影节上著名导演冯小刚、陈可辛等业界人士也亮出了各自观点。以“小钢炮”著称的冯小刚再度开炮，他认为如果观众不去捧垃圾电影的场就没有生存的空间，制片人也就不去制作垃圾电影了。陈可辛认为，现在整个发行制度是倾斜于大IP小鲜肉，被市场绑架是摆在所有电影人面前的一道坎。陈可辛：“绝对能霸占影院数据去做电影。但是就服务不到某些观众。这个才是要坚持工匠精神的同时，所要面对的市场困境。”

### 5. 中国电影产业孵化基地启幕助推影视工业化发展

6月30日，中国电影基金会影视产业孵化基地启幕盛典暨中国电影基金会光影彩墨艺术馆开馆仪式在京举办。定军山影业董事长汤喆表示，中国电影基金会光影彩墨艺术馆在中国电影基金会影视产业孵化基地落成开馆，标志着中国文化艺术与电影工业化发展的紧密结合、相互依存、取益共生的开始，也标志着中国电影产业驶向高效集约化，工业化发展的快车道。

据了解，在基地内的入驻企业，“足不出户”便可完成从创意制作到包装发行的全部工作。基地主导企业定军山影业有限公司从资本投入、资源共享、政策导向等方面大力扶植优秀中小影视企业发展，积极推动科技创新，全面加强公共服务，增强与国际电影产业的深度合作，扩大中国电影在世界范围的影响力。

## 三、企业公告及动态

中国电影票房上月下跌，本土电影表现糟糕，好莱坞大片也未能补救下滑局面。电影票务应用及跟踪系统猫眼电影的数据显示，6月电影票房同比下降5%至255亿元人民币（38亿美元）。今年上半年的累计票房增长3.7%，远不及2016年之前五年年均逾35%的增速。

### 1. 万达电影：控股股东已耗资亿元增持股份

万达电影6月26日晚公告公司控股股东万达投资增持进展情况。截至6月26日，东万达投资增持公司股份共计200万股，占总股本的0.17%，增持金额1.07亿元。在9月23日前，万达投资将继续增持，含此次增持金额在内，累计增持金额不超过10亿元。

### 2. 唐德影视：将根据《中国好声音》项目进度适时宣传

唐德影视回应启动《中国好声音》官方学员招募，《中国好声音》的详细宣传方

案由公司宣传部及项目组共同制订，公司将根据项目进度适时进行相关宣传。请关注公司官方网站、官方微博及微信公众号。

### 3. 华策集团在影视行业内首创合伙人机制

华策集团在影视行业内首创合伙人机制，激起了全集团合伙人以及全体人才团队的创业激情。据了解，华策此次推行的事业合伙人计划代号为“星辰计划”，根据管理、业务、创业等不同的职责划分为不同类别，既涵盖电视剧、电影、综艺、影院、国际合作等成熟板块，也包含新业务领域。事业合伙人计划规定每三年为一个周期，第一个周期为2017年-2019年，与此前股权激励计划周期基本一致。根据股权激励草案，首次发放的股权中，股票期权1144.53万份，授予中层管理人员和核心技术骨干181人，等待期1年，分3期行权；限制性股票2855.47万股，授予董事、高级管理人员、中层管理人员、核心技术骨干共计224人，限制性股票的限售期为授予登记完成之日起12个月，首次授予的限制性股票分3期解除限售，预留股票分2期解除限售。

### 4. 华谊兄弟子公司参与认购大地院线定增

6月30日下午，新三板公司大地院线发布公告，公司以83元/股的价格发行股票285万股，募集资金2.3亿元。本次定增对象两名，其中一名为华谊兄弟旗下子公司华谊兄弟互娱投资有限公司，认购95万股，金额为7885万元。本次募集资金主要用于投资新增影院项目、开展与影院项目投资领域的合作及可能的收/并购、补充公司流动资金。

## 四、最新电影上映

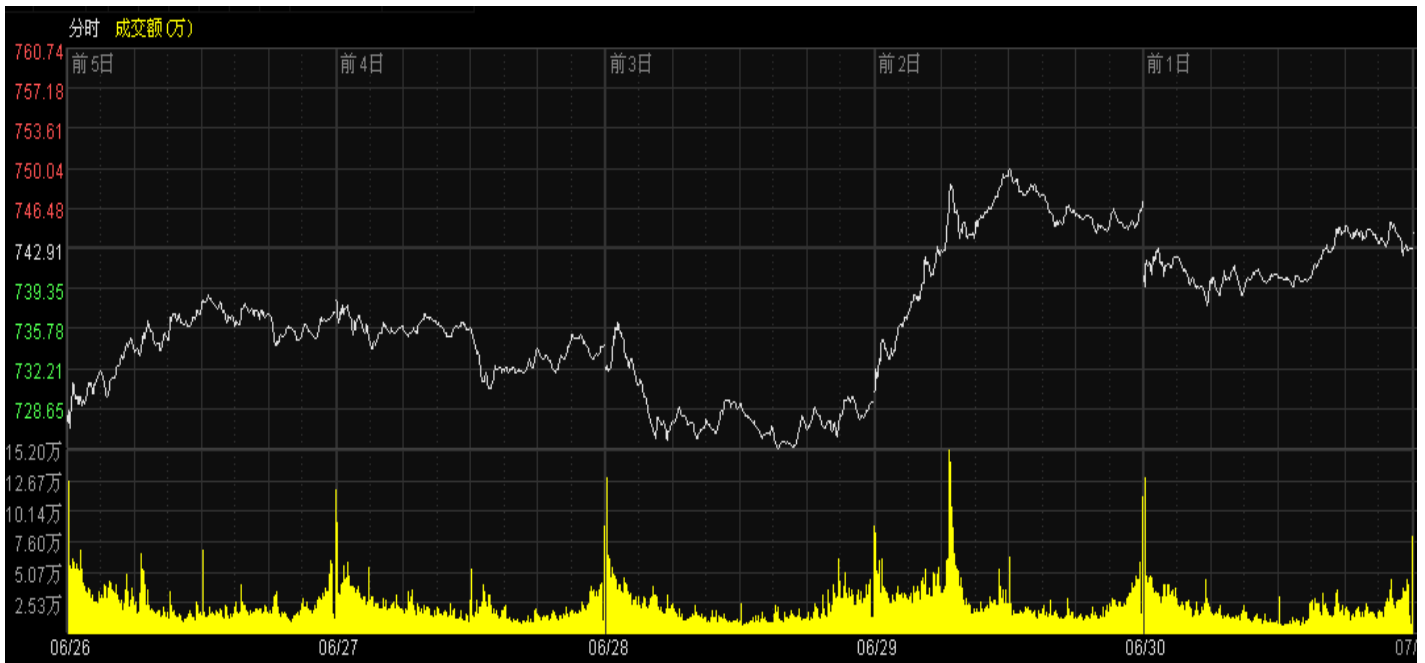
上映日期	影片名称	影片类型	国家
7月1日	明月几时有	剧情/战争/历史	中国大陆
7月6日	京城81号2	剧情/惊悚/悬疑	中国大陆
7月6日	与君相恋100次	剧情/爱情	日本
7月7日	神偷奶爸3	喜剧/动画/冒险	美国
7月7日	绝世高手	喜剧/爱情/动作	中国大陆
7月7日	秘果	爱情	中国大陆
7月7日	青春逗	喜剧/爱情	中国大陆
7月7日	伊犁河谷	剧情	中国大陆
7月7日	北纬30度之爱	剧情/爱情/悬疑	中国大陆

资料来源：中商产业研究院整理

## 4、国内人工智能行业市场行情周报（6.26-7.2）：科大讯飞领涨

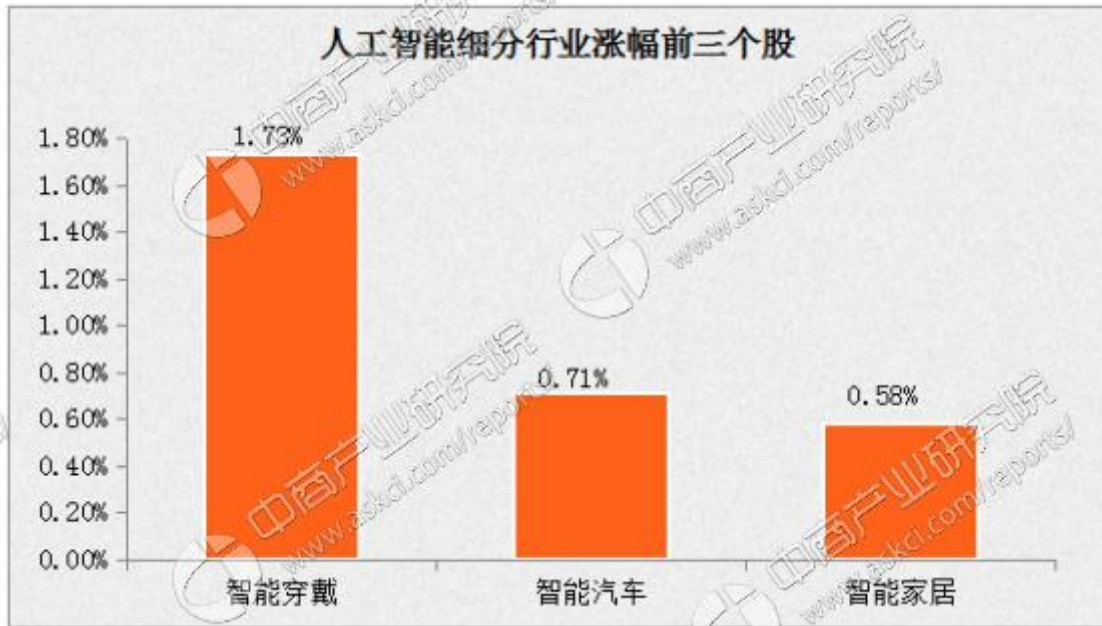
### 一、市场行情动态回顾

6月30日沪深两市股指低开后缩量震荡，市场表现趋于平稳。上证综指盘中下探120日均线后逐级回升，并与深成指、创业板指一起于午后翻红。相比之下，受权重股表现低迷影响，上证50指数强势不再，全天处于低位震荡状态。截至今日收盘，沪深股指全线收阳，两市成交量较昨日继续缩量。此外，三大股指周线及月线均得以收获阳线，宣告A股6月完美收官。



沪深股市全日收盘，上证综指收报 3,192.43 点，上涨 4.36 点，涨幅 0.14%，成交额 1,431 亿元；深证成指收报 10,529.61 点，上涨 17.75 点，涨幅 0.17%，成交额 1,947 亿元；创业板指收报 1,818.07 点，上涨 4.52 点，涨幅 0.25%，成交额 468 亿元。资金方面，央行连续第六个交易日暂停公开市场操作。因当日有 1600 亿元逆回购到期，故实现净回笼 1600 亿元，为连续第八日净回笼资金。

人工智能涨幅靠前的细分行业分别为智能穿戴（1.73%），智能汽车（0.71%），智能家居（0.58%）。人工智能涨幅靠后的细分行业分别为大数据（-2.11%）、智能电网（-2.10%）、智能物流（-1.39%）。



数据来源：中商产业研究院整理

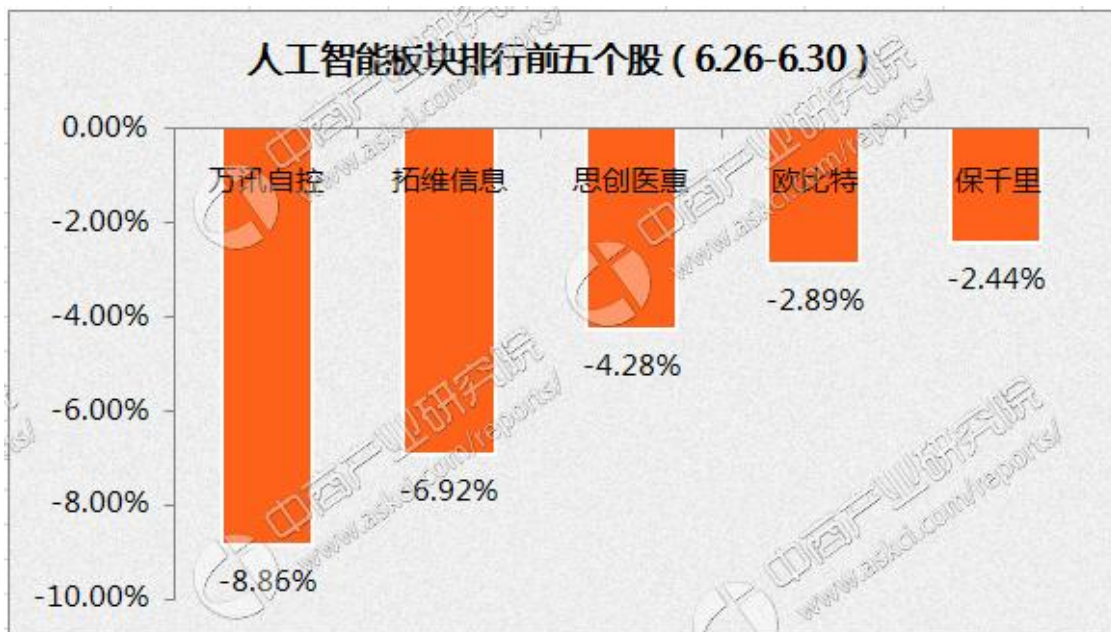


数据来源：中商产业研究院整理

人工智能板块中，本周（6.26-6.30）个股涨幅最高的是科大讯飞，达 18.64%；而跌幅最多的是万讯自控，跌幅为 8.86%，以下为人工智能板块个股涨跌幅情况：



数据来源：中商产业研究院整理



数据来源：中商产业研究院整理

## 二、行业动态

### 1. 全球人工智能黑客马拉松大赛·北京站圆满结束

6月25日下午，由机器之心承办、华院数据协办，阿里云 PAI、美团云、讯飞开放平台、DeepBelief.ai、和竹间智能提供支持的全球人工智能黑客马拉松大赛·北京站圆满结束。经过紧张的28小时奋战，由乐得金融战队获得「BusinessChallenge

(MICROSOFTNOW)」题组冠军、天网战队获得「SocialChallenge (眼见为实)」题组，X-LYTE 战队获得「MediaChallenge (知人知面不知心)」题组冠军。三支获胜队伍将会获得参加全球人工智能黑客马拉松大赛的机会。

## 2. 第十一届夏季达沃斯论坛在大连举行

6月27日至29日，第十一届夏季达沃斯论坛在大连举行，国务院总理李克强将出席开幕式并发表特别致辞。据悉，本届论坛的主题是“在第四次工业革命中实现包容性增长”，具体议题涉及“一带一路”、新能源、科技创新、创业等领域，还重点关注数字化消费、人工智能、无人机、无人驾驶等热门主题。

## 3. 新零售与人工智能论坛 2017 将规范 9 月 1 日在上海举办

2017年9月1日在上海将举办“新零售与人工智能论坛 2017”。此次论坛将汇聚超过 800 位+，来自产业链上中下游各方机构诸如：传统品牌企业、手机厂商、电商平台、超市、物流、VR/AR、大数据营销、云储存、支付、硬件设备供应商及技术供应商等业内高管汇聚一堂，解析零售行业的趋势变化，挖掘传统品牌企业对阵电商平台智慧交锋，领会及借鉴行业先行者投资战略，洞悉新技术、新应用及人工智能对传统零售行业变革与重塑。

## 4. 2017 中国数字电视盛典落幕

6月28日，由中国电子视像行业协会主办的彩电行业盛会“2017 中国数字电视盛典”在京落幕。本届盛典以品质匠心彰显中国力量。

工信部电子信息司、国家广播电视产品质量监督检验中心、中国电子技术标准化研究所、硅谷中关村数字创新联盟、中国家电研究院检测认证有限公司、中国电子质量管理协会和中国电子视像行业协会等机构的领导，以及产业链上下游企业高层出席了会议。

## 5. 2017 世界智能大会在天津召开

6月29日，2017 世界智能大会在天津召开。在开幕式演讲中，全国政协副主席、科技部部长万钢透露，最近新一代人工智能发展规划已编制完成，该规划对直到 2030 年的中国人工智能产业进行系统部署，包括与此相关的人工智能重大科技项目。

## 三、企业动态

### 1. 科大讯飞签订募集资金专户存储四方监管协议

鉴于公司于 2017 年 5 月 17 日召开的第四届董事会第五次会议及 2017 年 6 月 2 日召开的 2017 年度第三次临时股东大会审议通过了《关于变更部分募集资金用途及

实施主体的议案》，同意公司使用部分募集资金 6,500 万元人民币出资设立“安徽知学科技有限公司”（以下简称“知学公司”），由该公司作为项目部分建设内容的实施主体。

### 2. 科大智能第二期限限制性股票激励计划第一个解锁期解锁条件成就

根据公司《第二期限限制性股票激励计划》，激励对象获授限制性股票之日起 1 年内为锁定期。第一次解锁期为自授予日起满 12 个月后的首个交易日起至授予日起 24 个月内的最后一个交易日止，解锁数量为获授限制性股票总数的 30%。公司确定的授予日为 2016 年 8 月 26 日，公司授予的第二期限限制性股票第一个锁定期将于 2017 年 8 月 26 日届满，第一次解锁的限制性股票将于 2017 年 8 月 28 日（星期一）上市流通。

### 3. 佳都科技关于向激励对象首次授予限制性股票

佳都新太科技股份有限公司第八届董事会 2017 年第四次临时会议于 2017 年 6 月 28 日审议通过了《关于向激励对象首次授予限制性股票的议案》，董事会同意授予 259 名激励对象 1882 万股限制性股票，限制性股票的首次授予日为 2017 年 6 月 28 日。

## 5、深圳房地产市场行情周报（6.26-7.2）：成交量跌跌不休

### 一、政策法规汇总

#### 1、深圳调整公积金缴存基数：最高不得超过 37400 元

深圳住房公积金管理中心发布《关于做好 2017 年住房公积金缴存基数和缴存比例调整工作的通知》，调整后的执行期限为 2017 年 7 月 1 日至 2018 年 6 月 30 日。自 7 月 1 日起，公积金缴存基数调整为 2016 年度职工个人月平均工资总额。调整后，最低缴存基数不得低于 2030 元，最高缴存基数为 22440 元，经济效益好的单位，缴存基数不得超过 37400 元。

### 二、行业动态

据深圳房管局数据，上周（6.26-7.2），深圳商品住宅共成交 513 套，环比减少 26.7%。成交面积为 54127.27 平方米，环比减少 20.0%。成交均价为 56216 元/㎡，环比增长 4.3%。从单日成交量来看，深圳商品住宅成交量连续 4 天下降，在最后两天的周末逆袭，成交大涨，成交均价在 6 月 30 日大涨，7 月 1 日更是突破了 6 万元。



上周深圳新建商品住宅每日成交统计

日期	成交量 (套)	成交面积 (m <sup>2</sup> )	成交均价 (元/m <sup>2</sup> )
6月26日	82	7990.06	54396
6月27日	76	7716.16	54805
6月28日	74	7619.96	53590
6月29日	67	7550.21	52343
6月30日	48	4960.04	58354
7月1日	90	10117.74	60765
7月2日	76	8173.10	59258

数据来源：深圳房管局 中商产业研究院整理

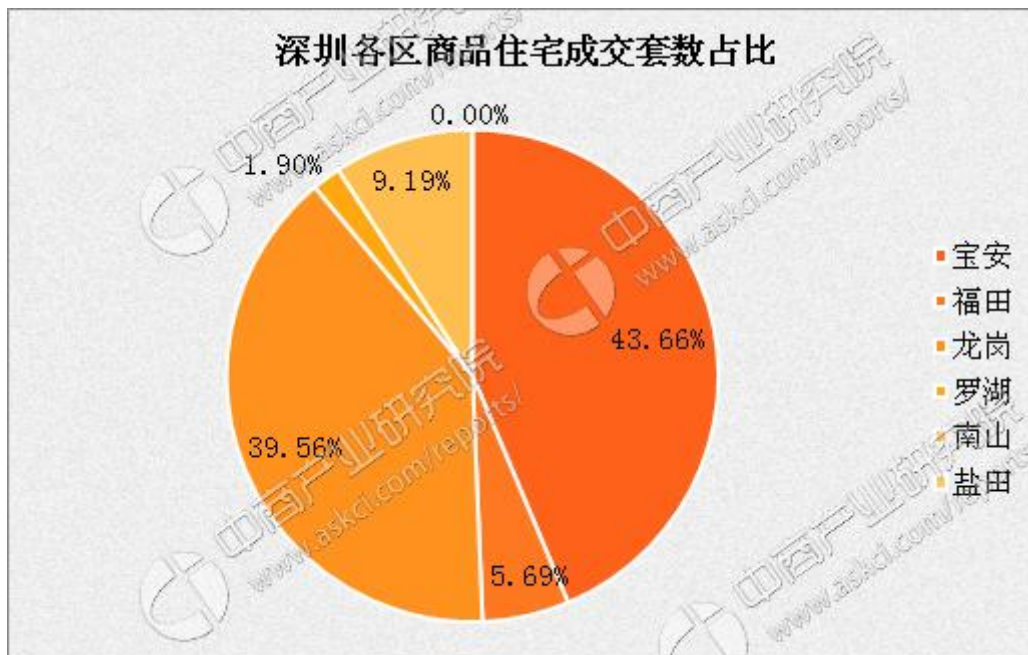
从各区成交量来看，上周成交大户依旧是宝安和龙岗，其中宝安成交 224 套，环比下降 31.9%。龙岗成交 203 套，环比减少 25.9%。本周南山和罗湖成交量也减少，其中南山成交 47 套，环比减少 51.0%。只有福田成交量小幅上涨，福田成交 29 套，环比增长 3.6%。值得注意的是本周盐田延续上周零成交态势。

上周深圳各区商品住宅成交量统计

行政区	成交量 (套)	环比增长	成交面积 (m <sup>2</sup> )	成交均价 (元/m <sup>2</sup> )
宝安	224	-31.9%	20682.10	52327
福田	29	3.6%	6881.53	97265
龙岗	203	-25.9%	19154.67	35042
罗湖	10	-41.2%	1628.51	43050
南山	47	-51.0%	5780.46	85563
盐田	0	0.0%	0.00	0

数据来源：深圳房管局 中商产业研究院整理

从成交占比来看，宝安成交最多，占比 43.7%，其次是龙岗，占比 39.6%。宝安和龙岗成交占比达 83.3%。福田占比 5.7%，罗湖占比 1.9%，南山占比 9.2%。



数据来源：深圳房管局 中商产业研究院整理

### 三、企业公告及动态

#### 1、万科召开股东大会

6月30日14:30,万科召开2016年度股东大会,此次股东大会审议的议案包括:万科2016年年度报告、利润分配预案、董事会工作报告等8项内容。其中,深圳地铁近期提交临时提案,提议万科董事会、监事会换届选举。

### 四、新盘预告

#### 下周深圳新开楼盘统计

序号	预售证号	名称	开发企业	所在区
1	深房许字(2017)坪山005号	龙光玖云著大楼	深圳市骏腾置业有限公司	龙岗

数据来源：深圳房管局 中商产业研究院整理

龙光玖云著大楼项目介绍

地址：坪山区坪山街道中山大道与振环路交汇处

使用年限：40年

房屋用途：办公

预售总套数：798

预售总面积：34971.19

## 五、热点解读

### 1、2017 最新楼市限购限贷政策一览

5月统计局数据，70个大中城市房价同比涨幅持续回落，甚至罕见地出现北京二手房价领跌全国的现象。这都得益于楼市调控。2017年多地密集出台楼市调控政策，限购、限贷、限商、限售，最近北京上海等地银行提高了房贷基准利率，炒房成本大涨。

据不完全统计，目前已经有51个城市出台了限购限贷政策，其中一线城市有4个出台了楼市调控，而且相当严格，二三线城市有23个，京津冀城市圈有13个，保定有5个，其他城市有6个。

城市	限购政策		限贷政策（最低首付 25%）	
	本市户籍	非本市户籍	首套房	二套房
<b>热门一线城市</b>				
北京	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满5年)	普通住房35% 非普通住房40%	普通住房60%；非普通住房80%；离婚一年内贷款一律算2套
	商办类项目不得改为居住用途，在建（在售）项目不得作为居住功能使用。已售项目再出售给个人时，个人应满足条件：1名下无住房；2社保或个税满5年。企业购买的商品住房再次上市交易，需满3年及以上。			
上海	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满5年)	无房无贷35%；无房有贷50%；非普通住房70%	普通住房50% 非普通住房70%
	居民家庭新购买的住房（含二手房），须取得不动产证满2年后方可转让；企事业单位、社会组织等法人单位新购买住房，须取得不动产证满3年后方可转让。			
广州	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满5年)	无房无贷：30% 无房有贷：普通住房40%；非普通住房70%	普通住房： 无贷/已结清50% 贷款未结清70% 非普通住房70%
	居民家庭新购买的住房（含二手房），须取得不动产证满2年后方可转让；企事业单位、社会组织等法人单位新购买住房，须取得不动产证满3年后方可转让。			
深圳	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满5年)	商贷： 无房无贷30%；无房有贷50%；公积金：30%	70%
	居民家庭新购买的住房（含二手房），须取得不动产证满2年后方可转让；企事业单位、社会组织等法人单位新购买住房，须取得不动产证满3年后方可转让。			

## 热门二三线城市

厦门	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满3年)	首付30%	贷款未结清60% 非普通住房70%
	新购住房满2年方可上市交易			
南京市区	新购住房在取得不动产权证后, 3年内不得转让			
	限购2套	限购1套 (社保或个税满2年)	首次购房30% 无房有贷50%	贷款未结清50% 非普通住房80%
南京	—	—	首次购房30% 无房有贷: 六合35% 高淳、溧水30%	无贷/已结清: 六合35% 高淳、溧水30%; 贷款未结清: 六合50% 高淳、溧水40%
杭州	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满2年)	无房无贷30% 无房有贷60%	60%
	区域: 上城区、下城区、江干区、拱墅区、西湖区、杭州高新开发区(滨江)、杭州经济技术开发区、杭州之江国家旅游度假区、萧山区、余杭区基础上, 扩大至富阳区和大江东产业集聚区。企业购买区域住房需满3年方可上市交易。			
苏州	限购3套	限购1套 (社保或个税满1年)	首付30%	商贷: 无贷/已结清50% 贷款未结清80%; 公积金: 50%
郑州	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满2年)	30%	60%
	区域: 金水区、郑东新区、高新区、中原区惠济区、经开区航空港区、管城区二七区、新郑市、荥阳市、中牟县 取得不动产权证未满3年的, 不得上市交易; 通过赠与方式转让住房, 赠与人满3年后方可再次购买住房。			
福州	限购2套	限购1套 (社保或个税满2年)	商贷: 本市30% 非本市40% 公积金: 30%	50%
	取得不动产权证未满2年的, 不得上市交易, 不得办理转让公证手续。			
珠海	限购3套	限购1套 (社保或个税满5年)	商贷: 30%	商贷: 贷款已结清30% 贷款未结清40% 公积金: 贷款已结清30% 贷款未结清40%
	新购房屋3年内禁止交易转让			
三亚	限购2套	限购1套 (社保或个税满1年)	30%	50%
	个人新购买的住房, 须取得不动产权证满2年后方可转让; 企事业单位、社会组织等法人单位新购买的住房, 须取得不动产权证满3年后方可转让。			
合肥	限购2套 (二手房不限购)	限购1套 (社保或个税满1年)	首次购房30% 无房有贷40%	无贷/已结清40% 贷款未结清50%
	—	限购1套	首次和二次住房公积金贷款	

保定				
莲池区 竞秀区 高新区	限购2套	限购1套 (社保或个税满3年)	商贷： 本市无房无贷30% 本市无房有贷50% 非本市无房无贷40% 非本市无房有贷60% 公积金： 无房无贷30% 无房有贷60%	商贷：50% 公积金：60%
	住房自取得不动产权证书未满2年的，不得买卖。其中，对通过“双限双竞”模式取得土地后开发建设商品住房，自取的不动产权证书未满10年的，不得买卖。			
满城区	限购2套	限购1套 (社保或个税满1年)	本区 商贷：50% 公积金：30% 非本区 无房无贷40% 无房有贷60%	公积金：60%
	限购3套	限购1套	商贷30% 公积金40%	50% 第3套停贷
定兴	限购3套	限购1套	本县：30% 非本县商贷：无贷/已结清40% 贷款未结清60% (暂停异地住房公积金个人住房贷款)	公积金：60% 商贷：50% 第3套停贷
	限购3套	限购1套	本县：30% 非本县商贷：60% (暂停异地住房公积金个人住房贷款)	公积金：60% 商贷：50% 第3套停贷
徐水	限购3套	限购1套	本县：30% 非本县商贷：60% (暂停异地住房公积金个人住房贷款)	公积金：60% 商贷：50% 第3套停贷
	在本区购买新建商品住房或二手住房后，须在取得产权登记证书满2年后方可进行交易。			

环京&环雄安城市				
廊坊	家庭2套	限购1套 (社保或个税满3年)	30%	商贷：50% 公积金：60%
	区域：廊坊主城区（含广阳区、安次区、廊坊开发区）、三河市、大厂回族自治县、香河县、固安县、永清县、霸州市和文安县。			
涿州	限购2套	限购1套	非本地30%	50%
高碑店	限购2套	限购1套 (社保或个税满3年)	30%	商贷：无贷/已结清 40% 贷款未结清 60% 公积金：60%
涿水县	限购2套	限购1套 (社保或个税满1年)	非本地30%	60%
怀来县	限购3套	限购1套 (社保或个税满1年)	非本地30%	35% 三套50%
沧州&任丘	限购2套	限购1套	30%	商贷：无贷/已结清 40% 贷款未结清 50% 公积金：60%
秦皇岛	限购2套	限购1套（社保或个税满6个月即视为本市户籍居民）	30%	商贷：无贷/已结40% 贷款未结清50% 公积金：60% 第3套停贷
	区域：海港区城市建成区（不含金梦海湾商务旅游度假区）、北戴河区、秦皇岛经济技术开发区西区。			
唐山	限购2套	限购1套 (社保或个税满1年)	30%	商贷：40% 公积金：60% 第3套停贷
	在路南区、路北区、高新技术产业开发区范围内限购1套住房。			
承德	限购2套	限购1套 (社保或个税满1年)	本市商贷：30% 非本市商贷：50%	商贷：无贷/已结清40% 贷款未结清50%
	包括：承德市区（双桥区、双滦区、营子区、高新区）、兴隆县、滦平县、丰宁县、承德县、平泉县等区域。新购买的商品住房须取得不动产证满2年后方可转让。			
张家口市区	限购2套	限购1套	本市：30% 非本市：40% 公积金：30%	商贷：无贷/已结清40% 贷款未结清50% 公积金：60%
	新购买的商品住房须取得不动产证满3年后方可转让。			
张家口崇礼区	单身1套 家庭2套	限购1套 (社保或个税满1年)	本区：普通住房30% 非普通住房40% 非本区：40%	普通住房60% 非普通住房70%
	天津	单身1套 家庭2套	限购1套 (3年内连续缴纳社保或个税满2年)	商贷： 本市30% 非本市40% 公积金30%
石家庄	市区限购1套	限购1套 (社保或个税满1年)	商贷30% 公积金30%	商贷：无贷/已结清40% 贷款未结清50% 公积金：60%

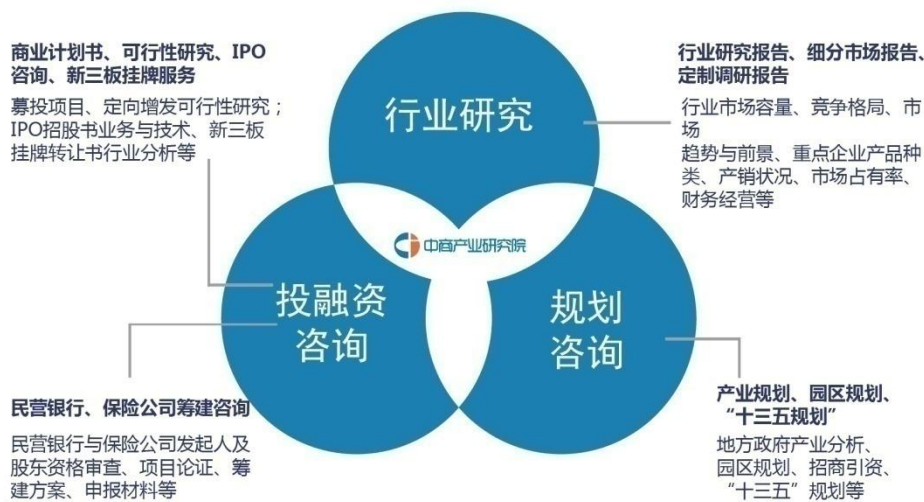
其他热点城市				
连江县	限购2套	限购1套 (社保或个税满1年)	公积金： 首次30%	公积金： 二次50%
赣州市	限购2套	限购1套 (社保或个税满2年)	—	二套公积金：50%
区域：章江南大道与钨都大道交汇处起，向南至钨都大道与客家大道交汇处，沿客家大道向西至与登峰大道交汇处，沿登峰大道向南至与赞贤路交汇处，沿赞贤路向西至黄金大桥，以上路段与章江形成的闭合范围。				
滁州市	—	—	20%	二套：40% 三套：60%
镇江	—	—	公积金：30%	公积金：60% (公积金贷款结清)
嘉善县	—	限购1套	—	—
淮安	限购2套	限购1套 (社保或个税满1年)	—	—

@抖音大数据

## 中商产业研究院简介

中商产业研究院是深圳中商情大数据股份有限公司下辖的研究机构，是国内领先的产业研究咨询服务机构，是中国专业的第三方市场研究和企业咨询服务提供商，研究范围涵盖智能装备制造、新能源、新材料、新金融、新消费、大健康、“互联网+”等新兴领域。公司致力于为国内外企业、上市公司、投融资机构、会计师事务所、律师事务所等提供各类数据服务、研究报告及高价值的咨询服务。

自 2003 年以来，中商在发展中已不断成长，迄今为止，中商汇聚了 350 余名来自不同行业的资深顾问。中商依托自主研发的 Askci 数据库和 CISource 中商情报通对各类数据建立月度、季度、年度持续的信息收集监测，覆盖近 5000 多个细分产业市场数据库，持续更新。中商始终为客户提供最新最全的数据服务、研究报告、产业规划咨询等高价值咨询服务。

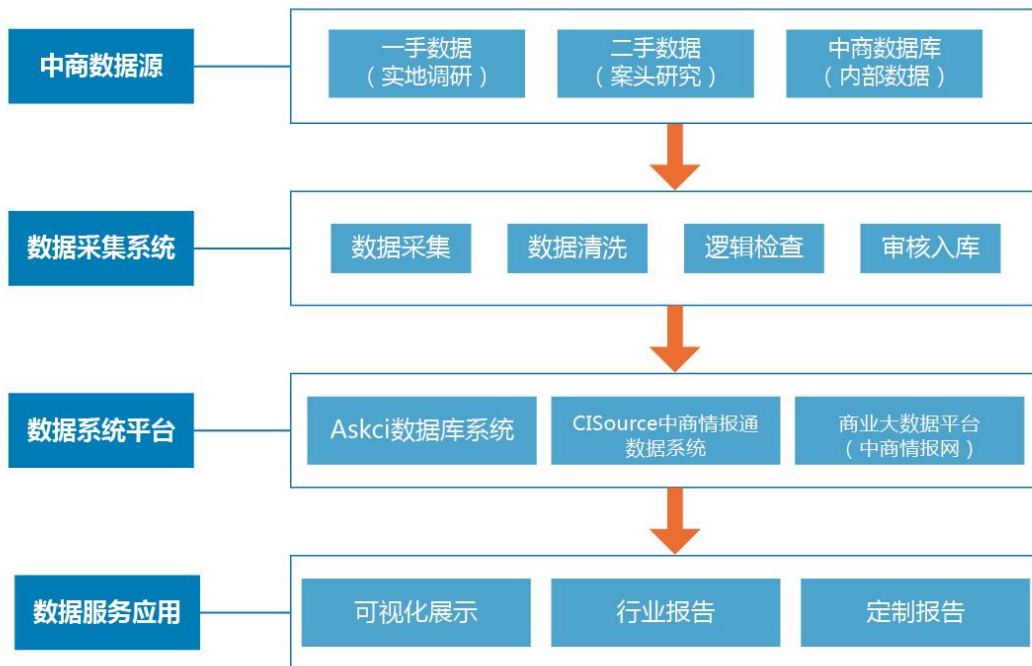




## 中商研究报告数据及资料来源

中商利用多种一手及二手资料来源核实所收集的数据或资料。一手资料来源于中商对行业内重点企业访谈获取的一手信息数据；中商通过行业访谈、电话访问等调研获取一手数据时，调研人员会将多名受访者的资料及意见、多种来源的数据或资料进行比对核查，公司内部也会预先探讨该数据源的合法性，以确保数据的可靠性及合法合规。二手资料主要包括国家统计局、国家发改委、商务部、工信部、农业部、中国海关、金融机构、行业协会、社会组织等发布的各类数据、年度报告、行业年鉴等资料信息。

数据来源	数据类型
金融机构	金融机构公开发布的各类年度数据、季度数据、月度数据等
政府部门	宏观经济数据、行业经济数据、产量数据、进出口贸易数据等
行业协会	年度报告数据、公报数据、行业运行数据、会员企业数据等
社会组织	国际性组织、社会团体公布的各类数据等
行业年鉴	国家相关部门及行业协会发布的各类行业统计年鉴
公司公告	上市公司、新三板公司等发布的定期年报、半年报、公司公告等
期刊杂志	公开期刊杂志中获取的仅限于允许公开引用、转载的部分
中商调研	研究人员、调研人员通过实地调查、行业访谈等获取的一手数据



## 中商产业研究院影响力

国家政府部门如发改委、商务部、农业部、国务院发展研究中心（国研网）等，权威媒体如央视财经、凤凰财经、新浪财经等广泛报道与引用中商产业研究院专业观点及研究结论，中商为国内外上百家拟上市企业提供 IPO 咨询服务。



## 中商 IPO 咨询服务案例（部分）

- 大洋洲绿色食品控股有限公司（港）
- 中國普甜食品控股有限公司（港）
- 鴻偉（亞洲）控股有限公司（港）
- 中華包裝控股發展有限公司（港）
- 蒙古投資集團有限公司（港）
- 台一國際控股有限公司（港）
- 福邦控股有限公司（港）
- 自動系統集團有限公司（港）
- 宇陽控股（集團）有限公司（港）
- 達進精電控股有限公司（港）
- 中國食品包裝有限公司（韓）
- 海洋王照明科技股份有限公司
- 廣東台城製藥股份有限公司
- 重慶燃氣集團股份有限公司
- 廣東金萊特電器股份有限公司
- 江蘇魚躍醫療設備股份有限公司
- 湖南千山製藥機械股份有限公司
- 廣東冠昊生物科技股份有限公司
- 常熟風範電力設備股份有限公司
- 南通四方冷鏈裝備股份有限公司
- 廣州市愛司凱科技股份有限公司
- 江蘇新美星包裝機械股份有限公司
- 北京長久物流股份有限公司
- 臨江市東鋒有色金屬股份有限公司
- 北京博暉創新光電技術股份有限公司
- 浙江富春江環保熱電股份有限公司
- 唐山港集團股份有限公司
- 重慶三聖特種建材股份有限公司
- 海南康芝藥業股份有限公司
- 佛山市南華儀器股份有限公司

中商产业研究院期待与您更深度的合作！

服务热线：400-666-1917