



资管评论

China Asset Management Review

ISSN 2095-6657



国家发展和改革委员会 主管
中国战略新兴产业杂志社 主办
中菊资产管理有限公司 协办

2020.04

理性看待新基建





中源資產管理有限公司

专心专注 善作善成

雏菊机构 (www.daisybiz.com) 成员

政府引导基金、产业基金和PPP项下代表社会资本的定向投资基金的发起人和管理人
国内直接融资行业创新领导者

北京市东城区建国门内大街18号办公楼二座7层 100005
总机: 010-5763 0000 传真: 010-5763 0001



2020年第15期
总第243期

主管
国家发展和改革委员会

主办出版
中国经济导报社

声明

版权所有，如转载或引用本刊稿件或观点，请注明出处和作者，本刊保留法律追究权利。本刊转载作品未能联系到作者的，敬请作者见刊后与本刊联系，以便本刊邮寄样刊并支付稿酬。

中国战略新兴产业

CHINA STRATEGIC EMERGING INDUSTRY

社长 焦玉良
总编辑 朱永旗
执行副社长 陈东升
副社长 王磊 熊文娟

主任 朱永旗
副主任 方方

记者 卜文娟 杜壮 顾彦 徐晨曦 负天一
艾丽 贺博 黄歆 刘宝 王晓涛
潘晓娟 郭丁源 刘宝亮 公欣 栾相科
张治棠

责任编辑 顾彦 负天一 方方

美术编辑 艾丽 赵涵

品牌推广部专员 赵涵
综合办公室主任 黄歆
专员 李晗 曹怀宇
中国战略新兴产业网总监 贺博
新媒体编辑 艾丽
中国战略性新兴产业研究院执行院长 王磊
研究院副秘书长 兰晓琳
中国新兴产业金融创新研究院执行院长 冯国辉

新闻采访与投稿热线 方方 86-10-63691686
学术论文咨询热线 王磊 86-10-57129913 86-10-60349435
广告电话 黄歆 86-10-63691650 赵涵 86-10-63691513
发行电话 黄歆 86-10-63691650 艾丽 86-10-63691514

杂志投稿邮箱 cseinews@163.com
图片 视觉中国 / IC Photo
印刷 北京博海升彩色印刷有限公司
广告经营许可证 京宣工商广字第0074号
法律顾问 北京市华泰律师事务所王郁生律师

国内刊号 CN10-1156/F
邮发代号 2-186
出版周期 周刊
出版时间 每月01日/08日/18日/28日
邮局订阅 每月01日、18日期刊；
订阅周刊或分订可直接联系杂志社
定价 人民币20元 / 港币40元 RMB 20/HKD 40

本刊文章由万方数据知识服务平台收录
地址 北京市西城区广安门内大街315号信息大厦B座

总顾问（排名不分先后）

邹家华 路甬祥 宁吉喆 解振华 张晓强 包叙定 曹健林 吴晓青 张桃林
刘谦 施尔畏 刘琦 田锦尘 王宏 干勇 聂振邦 王瑞祥 王心芳

国际战略顾问（排名不分先后） 吉姆·罗杰斯 杰里米·里夫金

编委会主任 林念修

编委会副主任 李朴民

编委成员（排名不分先后）

任志武 慕成元 任树本 何炳光 周晓飞 李仰哲 年勇 苏伟 施子海 冯中圣 徐林 高俊才
朱明 李方旺 王晓方 杨铁生 张相木 唐珂 徐强 贺燕丽 董扬 王亦宁

指导单位名单（排名不分先后）

国家发展改革委高技术司 国家发展改革委办公厅 国家发展改革委产业司 国家发展改革委环资司 国家发展改革委价格司
国家发展改革委财金司 国家发展改革委规划司 国家发展改革委运行局 国家发展改革委农经司 国家发展改革委开放司
国家能源局新能源司 国家节能中心 财政部经济建设司 科学技术部战略规划司 科学技术部高新技术司 工信部节能司
工信部电子司 工信部规划司 工信部信软司 工信部通信司 工信部装备司 生态环境部环境影响评价与排放管理司
农业农村部科技教育司 国家知识产权局保护协调司 中国环保装备机械行业协会 中国汽车工业协会

战略性新兴产业发展部际联席会议成员单位名单

国家发展和改革委员会 科学技术部 工业和信息化部 财政部 教育部 人力资源和社会保障部 自然资源部 生态环境部
交通运输部 农业农村部 商务部 文化和旅游部 国家卫生健康委员会 人民银行 国务院国有资产监督管理委员会
海关总署 国家税务总局 国家市场监督管理总局 国家广播电视总局 国家统计局 中国科学院 中国工程院
中国银行保险监督管理委员会 中国证券监督管理委员会 国家能源局 国家中医药管理局 国家药品监督管理局
国家知识产权局 中国国家铁路建设集团有限公司

第二届战略性新兴产业发展专家咨询委员会委员名单

委员会主任 白春礼

委员会副主任 邬贺铨 王天然 詹启敏 曲久辉 潘云鹤

委员会秘书长 杜平

委员（排名不分先后）

穆荣平 齐建国 薛澜 王昌林 徐长明 刘燕刚 顾学明 张军 韩秀成 欧阳钟灿 余晓晖 徐红梅 宏
程春平 叶甜春 朱森第 王田苗 史坚忠 顾行发 李中浩 金鹏 干勇 屠海令 徐坚 翁端 李青
张伟 王云鹤 王卫东 黄大昉 黄璐琦 马延和 程京 任晓常 张进华 欧阳明高 钟志华 戴彦德 王仲颖
王伟胜 张作义 许洪华 李爱仙 王亦宁 吴舜泽 柳冠中 廖祥忠 熊澄宇

中国战略性新兴产业联盟

理事长 张晓强

副理事长单位（按加入先后顺序排名）



秘书长 陈东升



常务理事单位



理事单位



国家发展和改革委员会主管

中国经济导报

《中国经济导报》是国家发展改革委主管的国内外公开发行的综合性经济类报纸。依托国家发展改革委的信息、网络优势，以及与社会界的广泛联系，力求在国民经济和社会发展的战略规划、宏观经济政策、重大项目投资、产业、行业和区域经济、公司经营发展等方面提供权威性、前瞻性、实用性的独家消息。

导报主要包括要闻、国内新闻、世界经济等，包括产业、投融资及重大项目建设、债券、VC/PE、城市社会发展、涉及产业投资、高新科技项目投资，投融资债券发行情况等。

《中国经济导报》国内外公开发行，年价320元。邮发代号：1-184。全国各地邮局均可随时订阅。真诚欢迎合作交流。

中国经济导报网：www.ceh.com.cn

中国发展网：www.chinadevelopment.com.cn

诚招优秀合作伙伴

报社地址：北京市西城区广安门内大街315号
信息大厦B座中国经济导报社

邮政编码：100053

发行部联系人：李伟

联系电话：010-63691830

13810673298



中国发展网
CHINADEVELOPMENT.COM.CN

国家发展改革委主管 中国经济导报社主办

中国发展网（www.chinadevelopment.com.cn）是经国家互联网信息办公室批准，由国家发展改革委主管、中国经济导报社主办的新闻信息服务网站，是集新闻性与服务性于一体的专业化网络新闻信息平台，是全国发展改革系统对外网络宣传和信息服务的重要窗口。

中国发展网主要业务基于国务院新闻办的批准，播发新闻信息，提供电子公告等新闻信息服务；基于国家发展改革委所赋予导报社职能，提供更符合新闻传播规律的全国发展改革及物价系统的新闻信息服务；基于国家发展改革委所赋予的招标公告、企业债券公告和价格公告等特许政务信息发布职能，建设相关信息数据库及与此相关的行业信息和企业信息等数据库，为目标人群提供更具价值的数据处理服务。

● 特色化的新闻服务：与专业化的数据业务相结合的新闻采编业务。

● 全覆盖的地方报道：中国发展网规划用三到五年的时间，依托报社现有覆盖全国的记者站，建设覆盖更加广泛、触角更加基层的地方报道体系，并在此基础上逐渐形成跨行政区、更符合市场配置的地方板块报道结构，建设“发展直播间”，独立制作视频访谈节目。

● 专业化的数据业务：依托报社及网站的特许信息资质，形成聚合经济建设领域项目信息、招投标信息、投融资信息及企业信息的行业数据平台。

欢迎社会有识之士开展频道建设、客户服务、社会宣传等广泛合作。

中国发展网：www.chinadevelopment.com.cn

發展戰略性新興產業
加快創新型國家建設

癸巳年 曾培炎

曾培炎同志题词

走望近施
創新服務

為中國戰略新興產業之志願
二〇一三年八月 鄒家華

邹家华同志题词

踐行創新驅動戰略
促進新興產業發展

路甬祥
癸巳年夏

路甬祥同志题词

發展戰略新興產業
提升實體經濟
優化經濟結構

祝賀中國戰略
新興產業志願
陳錦華

二〇一三年八月

陈锦华同志题词



DAISY COLLECTION

精致 匠心 品味 生活



更多产品信息
请扫描二维码

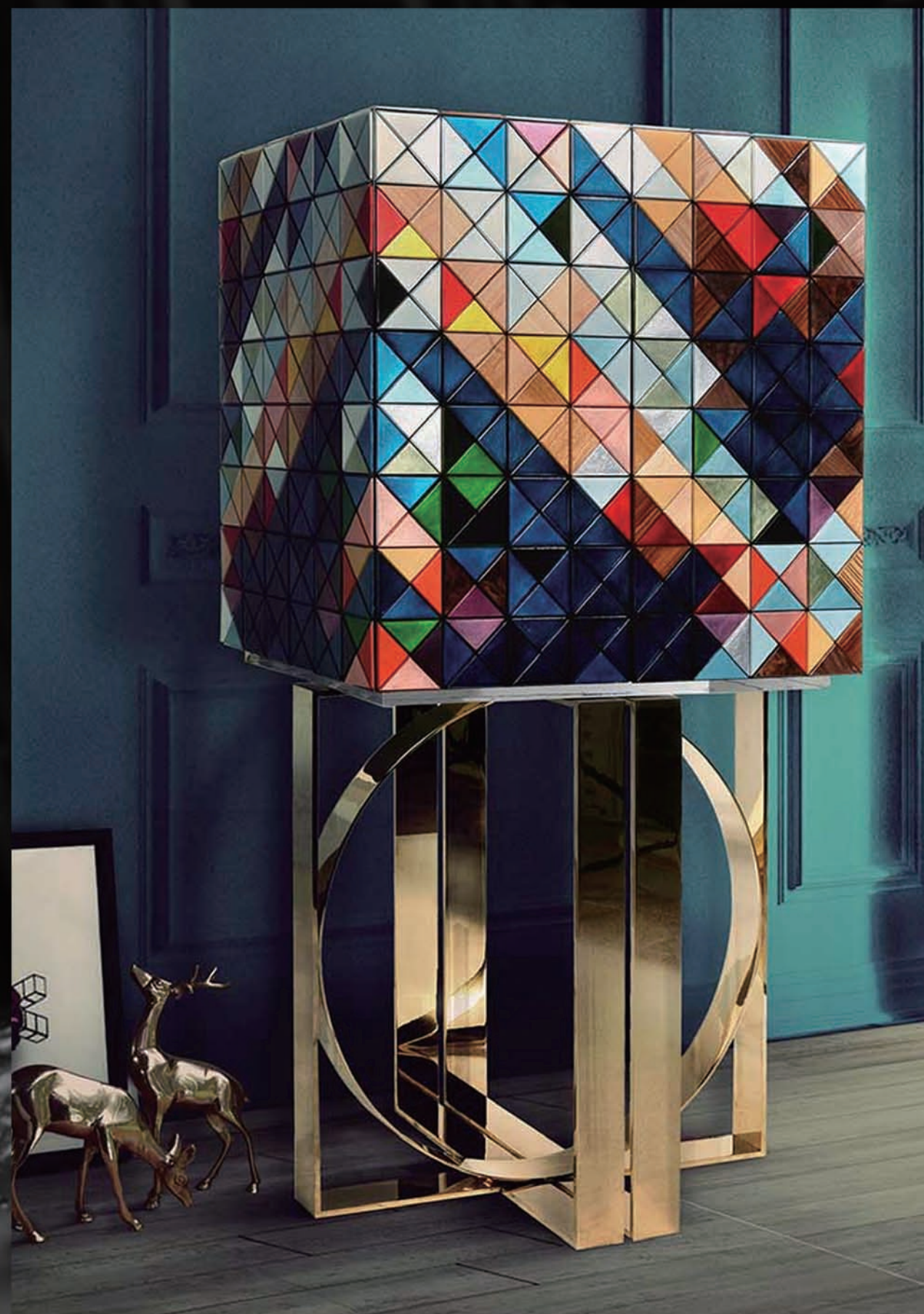


雏菊汇艺术品有限公司

VIP电话：400 810 1855

Email：info@daisycollection.biz Web：www.daisycollection.cn

地址：北京市东城区建国门内大街18号 雏菊金融中心 100005





总第 23 期

主管

国家发展和改革委员会

主办

中国战略新兴产业杂志社

协办

中菊资产管理有限公司

杂志投稿邮箱

chinavcpe@daisybiz.com

出版周期

月刊

出版时间

每月 18 日

定价

人民币 20 元 港币 40 元

声明

版权所有，未经允许，不得转载本刊文字及图片。本刊保留一切法律追究权利。



学术指导 赵洗尘 朱永旗

专家委员会

主 席 高振刚

委 员 (按姓氏笔画排序)

丁云龙 丁文韬 马 军 马 莉 王 庆 王华君 王华俊 王亦宁
王建新 王晨阳 王惠敏 王福清 王嘉诚 巨国贤 邓 学 邓 勇
艾 民 左世全 田继生 田舒斌 白 凡 冯福章 朱志刚 朱劲松
任泽平 伞翔宇 刘 昆 刘 佳 刘元杰 刘扬声 刘志刚 刘明辉
刘树臣 刘益春 许娟娟 孙 键 孙柏原 花小伟 李 军 李 婕
李平祝 李兆森 李来华 李俊松 李跃博 杨 佩 杨 涛 杨仁文
杨双全 杨华超 杨渊德 吴 立 吴 迪 吴顺达 余乐安 谷 咏
辛本健 张 科 张 铭 张忆东 张玉香 张汉亚 张欣欣 张建昕
张趟凡 陈力平 陈国康 陈炎麟 陈学亮 陈显帆 陈炳炎 邵琳琳
林秋朔 易孟林 周 炜 周世义 周海晨 郑 红 郑 武 郎国明
赵 晓 赵长保 赵现樟 赵晓光 郝 峰 胡 皓 胡又文 皇甫晓涛
侯立科 姜再勇 姚之驹 贺 军 骆建华 敖 刚 贾奕琛 贾跃民
徐 彪 徐东华 徐昌华 奚家成 高远洋 黄 河 黄守宏 崔忠付
葛察忠 韩 松 韩学松 温 平 谢 刚 鄢 凡 裘孝峰 瞿 猛
鲍荣富 解玉平 窦以松 管爱国 潘向东 薛继军 鞠厚林 魏 涛
特邀顾问 王 韵

主 编 高振刚

副 主 编 方 方

执行主编 李 森 方 方

编辑部主任 姜 杰

记 者

王晓涛 潘晓娟 张洽棠 杨 虹 栾相科 程 晖 郭丁源 李盼盼
贺 博 徐晨曦 顾 彦 公 欣 负天一 杜 壮 卜文娟 刘宝亮
刘 岸 黄 歆

责任编辑 负天一 顾 彦 方 方

美术编辑 北京艺星座国际文化有限公司

法律顾问 金彦平

目录 contents

◆ 映像

10 5G智能工厂投产 构造智能制造网络

◆ 特别关注

理性看待新基建

18 新基建“新”在哪? 数字基础设施建设成关键

22 投多少? 谁来投? 投向哪?

新基建投资需找准着力点

26 新基建将成经济发展强动力

着手进入需三思 避免陷入羊群效应

◆ 战略连线

30 国家大学科技园与创新创业

——都市圈创新高地的梦想起点

34 科技革命驱动智能汽车创新发展

——《智能汽车创新发展战略》解读与城市交通展望

◆ 资本前沿

40 全球央行降息潮下的资产配置图鉴

44 资本市场开放再提速 年内或吸引外资逾万亿元

◆ 热点聚焦

50 40年磨一剑 看国产操作系统如何实现“弯道超车”

53 海能达输了53.34亿元 是运气不佳还是技不如人?

◆ 微观察

56 新三板股权激励和员工持股计划监管规则明确

◆ 产业投资

58 百年汽车产业正处颠覆、融合、重建期
出行领域呈现六大投资趋势

61 熔喷布: 防疫口罩的“心脏”

◆ 财经故事

64 美团“折戟”公有云业务

◆ 视点

66 疫后复工新开局: 主动抢跑公司银行数字化

◆ 悦读

74 为高净值人士量身打造的投资手册

◆ 漫时光

77 珍品兰花

本期广告

封二 《值得珍藏的历史记忆》征订广告
中菊资产管理有限公司
P7 中国经济导报·中国发展网
P8-9 雏菊汇艺术品有限公司
P16 公益广告
P29 新奥能源控股有限公司
P38-39 海尔卡奥斯物联生态科技有限公司
P48-49 超威能源
P57 杂志广告代理公告
P65 LIVALL力沃
P70-71 中国复合材料集团有限公司
P76 杭州华三通信技术有限公司
封三 水木创融
2020杂志征订启事
《领跑——“十三五”战略性新兴产业
重点区域发展前瞻与新产品新技术产业
化案例汇编》征订启事
封底



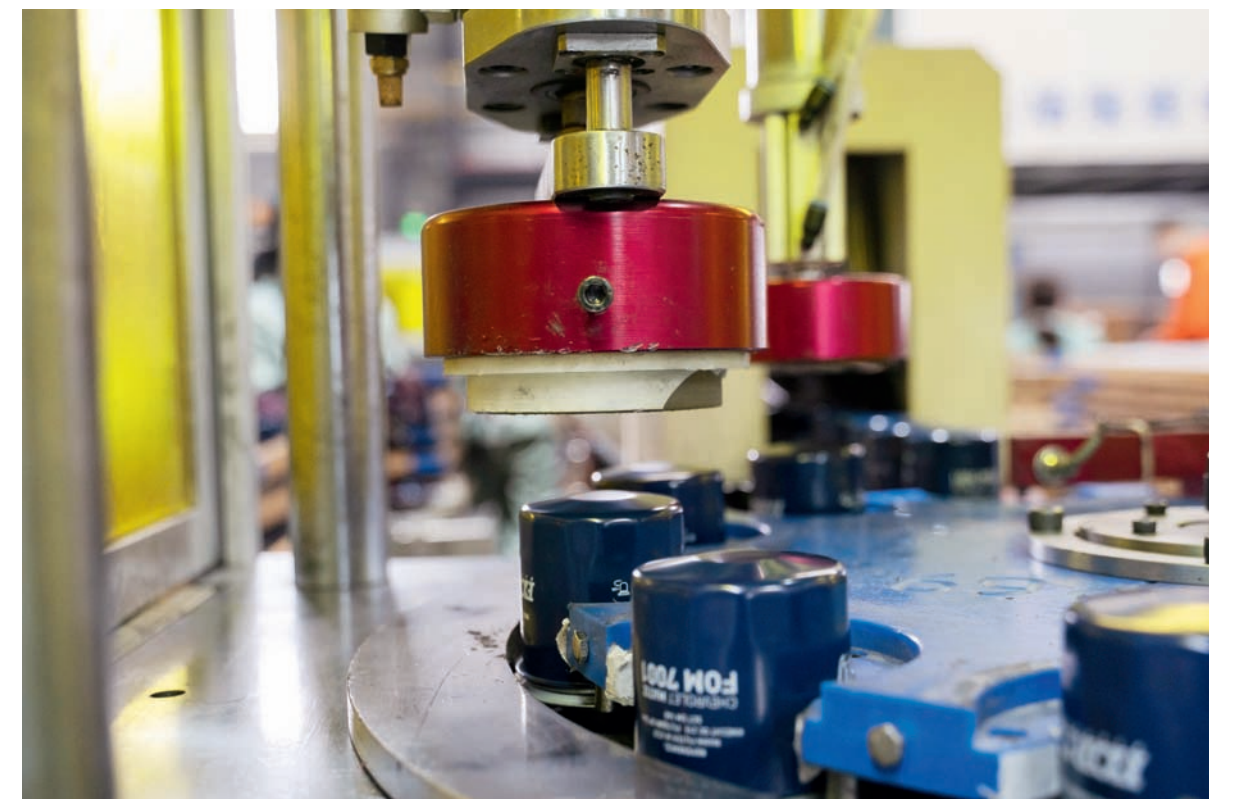
2020年3月30日，江西省新余市渝水区袁河经济开发区瀚德科技公司5G智能工厂实操生产线正在组装汽车滤芯。IC photo/供图

5G 智能工厂投产 构造智能制造网络

2020年3月30日，江西省新余市渝水区袁河经济开发区瀚德科技公司5G智能工厂忙碌于赶制出口订单，这家公司年产超5000万只各类汽车滤芯，逐步实现了从原材料到成品生产线的智能化、自动化。据了解，该公司于2019年5月与中国联通合作5G工厂运用，也是首批实际应用5G技术的江西制造企业。其5G智能制造实操生产线进一步降低了30%的用工，提高了70%的效益，产品主销巴西、西班牙、德国、阿根廷等20多个国家，实现年产值3.5亿元。

随着5G时代的到来，智能制造的关键是智能工厂，同时智能工厂也是5G技术的重要应用场景之一。5G通信高可靠、低时延、大连接的特性，可以将生产设备无缝连接，并进一步打通设计、采购、仓储、物流等环节，使生产更加扁平化、定制化、智能化，从而构造一个面向未来的智能制造网络。在5G时代的连接下，未来智能工厂将与更多的科研技术相结合，实现资源利用、生产效率和经济效益的最大化。

栏目主持：李淼



5G时代的智能工厂将大幅改善劳动条件，减少生产线人工干预，提高生产过程可控性，借助于信息化技术打通企业的各个流程，实现资源的整合优化。IC photo/供图

声音

目前断定全球进入经济危机为时尚早

近期国际疫情扩散蔓延，国际金融市场动荡加剧。对此，央行副行长陈雨露日前在国新办新闻发布会上表示，目前断定全球已经进入经济危机，还为时尚早。从实际情况来看，国际金融市场动荡发生之后，我国金融市场经受住了考验，表现出了高度稳定性，波动幅度很小。目前我国金融市场运行平稳正常，市场预期稳定正常，宏观政策空间和工具储备也是充足的。

陈雨露指出，经过70年的高速发展，中国已经是一个世界性的金融大国，所以保持好中国金融市场的稳定就是对全球金融稳定的重大贡献。

加快培育一批吸纳就业能力强的数字经济产业

日前，国家发展改革委副秘书长高杲在新闻发布会上表示，下一步将多措并举稳定和扩大就业，通过进一步改善营商环境、积极运用现代科技等，来激发全社会创新创业的活力和潜力。将加快数字经济创新发展试验区建设，积极运用中央预算内投资等各方面资金，加强包括5G、数据中心、工业互联网等新型基础设施建设，推进大数据、云计算、人工智能、物联网等技术的集成创新和融合运用，加快培育一批吸纳就业能力强的数字经济产业，加快改造传统产业，促进平台经济、共享经济持续健康发展，培育更多的经济和就业新增长点。

富时罗素提升A股纳入因子体现国际投资者信心

近日，富时罗素第三步扩容A股正式生效，A股的纳入因子将由15%提升至25%。本轮纳入将在3月20日、6月20日分两步完成，A股在这两个时点分别纳入2.5%和7.5%，目前第一步已顺利完成。

对此，证监会有关部门负责人答记者问时表示，本次纳入的顺利实施，体现了国际投资者对A股长期投资价值和对中国经济高质量发展的信心。当前，中国疫情防控形势持续向好，生产生活秩序加快恢复，经济长期向好的基本面没有改变，这些积极因素都将为中国资本市场的健康稳定发展夯实基础。

疫情倒逼中国民营企业创新

近日，中国人民大学经济学院教授李义平在接受媒体采访时表示，当前经济形势对中国民营经济影响较大，这和民营经济本身的特点有关。就制造业来看，民营企业一般处于产业链的相对低端，一旦产业链环节出现问题易受影响。服务业方面，受防控措施限制，市场消费减少，对民营经济发展影响很大。此外，大部分民营经济规模小，抗风险能力也较差。

李义平表示，疫情可以倒逼企业提升产业结构，这也是民营经济的机遇之一。新时代的高质量发展不可以再粗放进行，要生产出新的产品，抓紧这个机会跟上创新的步伐，适者生存。

中国经济有望下半年强劲反弹

近日，国际评级机构标准普尔发布的最新报告指出，随着新冠疫情全球大流行加剧，经济增速将在市场波动和信用压力攀升背景下骤降。2020年全球经济增速可能由原来预计的2.8%降至1%-1.5%；亚太区经济体2020年的经济增速将腰斩，整体增速将低于3%；中国2020年的经济增速预期也被再度下调至2.9%。

不过报告还指出，中国政府应对新冠病毒措施得力，经济刺激政策及时而有针对性。中国经济将会在2020年下半年开始反弹，有望在2021年将实现8.6%的报复性增长。

数据

增长 **77.2%**

根据财政部最新数据，受疫情影响，2020年1-2月，全国一般公共预算收入累计35232亿元，同比下降9.9%；一般公共预算支出32350亿元，同比下降2.9%，但其中，与疫情防控有所相关的卫生健康支出2716亿元，同比增长了22.7%。

值得关注的是，税收收入项目中，证券交易印花税349亿元，同比增长77.2%。中国社会科学院财经战略研究院研究员杨志勇表示，在全球金融市场动荡加剧的背景下，我国资本市场表现相对稳定、韧性渐显。这一数据体现我国资本市场交易活跃，彰显市场人气。

1.5 万亿元

近日，国家统计局副局长盛来运在媒体采访时表示，保守估算，1-2月份，受疫情影响，社会消费品零售减少超过1.5万亿元，旅游、住宿、交通、文化娱乐等服务消费减少超过1万亿元。有些商品和服务消费如餐饮、交通出行等具有季节性，难以回补。而汽车、服装、金银珠宝、日用品类等商品消费以及一些旅游休闲、文化娱乐等服务消费需求只是被暂时抑制或冻结，初步估算，被疫情抑制的消费需求约1.5万亿元，这些需求有望在疫情结束后逐步释放，出现消费回补甚至报复性反弹。

318.69 万亿元

据央行最新数据，初步统计，2019年末，我国金融业机构总资产为318.69万亿元，同比增长8.6%。其中，银行业机构总资产为290万亿元，同比增长8.1%；证券业机构总资产为8.12万亿元，同比增长16.6%；保险业机构总资产为20.56万亿元，同比增长12.2%。

数据显示，金融业机构总负债为289.43万亿元，同比增长8.1%。其中，银行业机构总负债为265.54万亿元，同比增长7.7%；证券业机构总负债为5.81万亿元，同比增长20.4%；保险业机构总负债为18.08万亿元，同比增长10.8%。

21.6 万亿元

中国信托业协会发布的最新数据显示，2019年末，我国信托资产规模为21.6万亿元，较上年末下降4.85%；信托行业利润总额727.05亿元，与2018年大致相同。

从信托功能角度看，2019年信托业务结构变化较为明显，融资类信托占比有所上升，事务管理类信托占比显著下降，投资类信托则基本稳定。数据显示，截至2019年末，事务管理类信托余额为10.65万亿元，较上年末减少2.6万亿元；融资类信托规模为5.83万亿元，较上年末增加1.49万亿元；投资类信托规模为5.12万亿元，较上年末基本持平。

1803 亿元

日前，随着中国电信财报的发布，三大运营商2019年财报悉数出炉。数据显示，2019年，三大运营商共营收14125.28亿元，净利润1384.88亿元，平均日赚约3.79亿元。

财报显示，三大运营商2020年将大规模部署5G，总计将为5G投资1803亿元。中国联通财报显示，中国联通2020年资本开支预算为700亿元，其中，5G投资占一半，达350亿元，2019年这一数字为79亿元。中国电信财报显示，2020年公司资本支出为850亿元，其中5G网络占53.3%，为453亿元。中国移动则宣布，2020年5G投资规模为1000亿元。

栏目主持：顾彦

1. 新证券法正式实施 国务院发文护航

《中华人民共和国证券法》(以下简称证券法)3月1日起施行,国务院办公厅近日印发《关于贯彻实施修订后的证券法有关工作的通知》(以下简称《通知》),部署做好新证券法的贯彻实施工作。

《通知》提出,要稳步推进证券公开发行注册制。一是分步实施股票公开发行注册制改革;二是落

实好公司债券公开发行注册制要求;三是完善证券公开发行注册程序。

《通知》明确,要依法惩处证券违法犯罪行为。要加大对严重扰乱市场秩序行为的查处力度;要加强投资者合法权益保护。采取有力有效措施,依法保护投资者特别是中小投资者合法权益,稳妥推进由投资者保护机构代表投资者提起证

券民事赔偿诉讼的制度。

《通知》强调,要加快清理完善相关规章制度。证监会、司法部等部门要对与证券法有关的行政法规进行专项清理,及时提出修改建议。有关部门要对照证券法修订后的新要求,抓紧组织清理相关规章制度,做好立改废释等工作,做好政策衔接。

评

全面落实注册制是新证券法实施的重中之重。关于注册制推行节奏,此次《通知》再次明确要“稳步推进”。中国人民大学法学院教授刘俊海表示:“新政策推行要积极稳妥有序,注册制改革的相关制度在推广前,草案需在网公开征求公众意见并反馈采纳与否的结果与理由,这有助于有效化解风险,稳定投资预期。”

2. 国有金融资本出资人职责明确

近日,国务院办公厅印发《国有金融资本出资人职责暂行规定》(以下简称《规定》)明确,财政部门作为出资人代表机构,“对所出资金金融资本机构行使股东职责,维护所有者权益,以出资额为限承担有限责任”。

《规定》明确了国有金融出资人职责有关事项。一是“以管资本为主”。从传统的“管人管事管资产”

走向“管资本”,重点管好国有金融资本布局、规范资本运作、提高资本回报、维护资本安全。二是坚持以市场化方式管理国有金融资本。按照“简政放权、放管结合、优化服务”要求,通过市场化方式管理国有金融资本。按照“简政放权、放管结合、优化服务”要求,通过市场化方式管理国有金融资本。按照“简政放权、放管结合、优化服务”要求,通过市场化方式管理国有金融资本。

位、不越位、不错位。财政部门对国有金融资本的管理与监督主要在于基础管理、收益管理、财务监管、监督管理和报告制度,不干预金融机构的正常经营活动,不滥用股东权利损害金融机构或其他股东的利益。这体现了正确处理政府与市场的关系,以充分发挥市场在金融资源配置中的决定性作用。

评

中国财政科学研究院金融研究中心主任、研究员赵全厚撰文指出,《规定》明确规定财政部门作为国有金融资本的出资人“负责国有金融资本经营预算决算管理,组织上交国有金融资本收益”,这将为国有金融资本经营预算决算管理的全面开展提供重要依据。按照预算管理的原则,属于国有出资的金融机构才能纳入预算决算管理,不但能够实现资本管理和预算管理的有效衔接,也使国有金融资本出资人的职责更加明晰。

3. 为应对疫情做好外资项目 国家发展改革委部署 11 项工作

近日,国家发展改革委印发《关于应对疫情进一步深化改革做好外资项目有关工作的通知》(以下简称《通知》),部署各地方进一步做好 11 项稳外资工作。一是积极帮扶外资项目和外资企业复工复产,各项援企政策统一适用于外资企业。

二是加强重大外资项目跟踪储备,积极做好投资促进工作,符合条件的制造业、高技术服务业重大外资项目按程序将纳入工作专班协调范围。三是做好重大外资项目协调推进。四是全面落实外资准入负面清单管理制度。五是提高外资项目备

案便利化程度,全面实行告知性备案、在线办理。六是简化外资项目核准手续,取消五类附件材料,推行不见面办理及疫情期间容缺受理。七是优化鼓励类外资项目进口设备免税确认流程,取消省级以下转报环节。八是保护外资项目合法权益,

严格落实《外商投资法》关于内外资平等、不得强制转让技术、保护商业秘密等规定。九是加强对外资企业的走访服务,宣传解读政策,

广泛听取意见,协调解决问题。十是完善外资项目事中事后监管,加强部门间协同配合,采取“双随机一公开”等方式完善项目监管,避

免重复检查增加企业负担。十一是进一步扩大鼓励外商投资范围,开展《鼓励外商投资产业目录》修订工作。

评

国家发展改革委外资司副司长吴红亮在出席国家发展改革委新闻发布会时谈到,虽然发生了疫情,但是我国产业链整体优势没有改变。我们国家拥有强大的国内市场,在很多行业领域,比如汽车、电子、机床、服装等领域,都是全球第一大市场,这是广大外资企业十分看重的。外资企业都强调“在华为”是他们基本的发展战略,也就是“在中国、为中国”。

4. 非上市公司股权激励和员工持股计划监管要求发布

近日,证监会起草了《非上市公司公众公司监管指引第 X 号——股权激励和员工持股计划的监管要求(试行)》(以下简称《监管指引》)并向社会公开征求意见。《监管指引》的主要内容分三部分。第一部分规定了股权激励的对象、激励方式、定价方式、股票来源、条件、必备内容和各方权利义务安排,对绩效考核指

标、分期行权、信息披露以及实施程序等进行规定。其中,股权激励的方式主要是限制性股票和股票期权,股票来源主要为发行新股、回购股票和股东赠与。第二部分规定了员工持股计划的资金和股票来源、持股形式、管理方式和信息披露要求。其中按管理方式分为委托管理型和自我管理型两类,委托管理型应备案为金融产

品且持股 12 个月以上,自我管理型需“闭环运行”至少 36 个月,两类员工持股计划在参与发行时均视为一名股东,无需穿透或还原。第三部分附则规定禁止利用股权激励和员工持股计划进行内幕交易等违法违规活动,以及国有控股企业和金融类企业也应同时遵守国家有关部门的特别规定。

评

金长川资本董事长刘平安表示,《监管指引》作为新三板改革的有机组成部分,是《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》的具体落地举措。从微观角度看,可以使挂牌公司在实施股权激励时“有法可依”、规范运行,在相当程度上也会促进更多挂牌公司实施股权激励或员工持股计划;从市场角度看,有利于完善挂牌公司治理结构,提升公司治理水平和能力,构建符合“公众公司”基本要求的现代企业制度,降低整个市场的系统性风险。

5. 四方面加强保险资管产品业务风险防控

近日,银保监会制定《保险资产管理产品管理暂行办法》(以下简称《办法》),作为《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》(以下简称《指导意见》)配套政策,自 2020 年 5 月 1 日起施行。

《办法》着重从四方面加强对保

险资管产品业务的风险防控。一是压实产品发行人主体责任。二是全面规范产品运作。在打破刚性兑付、消除多层嵌套、去通道、禁止资金池业务、限制期限错配等方面与《指导意见》保持一致。在此基础上,进一步强化对产品发行、存续、终止清算等全生命周期

管理。三是完善风险管理机制。要求保险资管机构按规定提取风险准备金,加强关联交易管理,细化信息披露安排。四是落实穿透监管。要求保险资管机构有效识别保险资管产品的实际投资者与最终资金来源,充分披露资金投向、投资范围和交易结构等信息。

评

银保监会有关部门负责人表示,制定《办法》是贯彻落实《指导意见》要求、完善我国资管业务监管体系的重要举措,有利于规范保险资管产品业务发展,拓宽保险资金等长期资金的配置空间和投资渠道;有利于统一保险资管产品监管规则,补齐监管短板,强化事中事后监管;有利于深化金融供给侧结构性改革,发挥保险资管产品优势,引导长期资金参与资本市场,支持基础设施项目建设,提升服务实体经济质效。

栏目主持: 负天一



我们隔离病毒

但我们不隔离爱的传递

面向读者 | 面向作者 | 面向客户

中国经济导报社



理性看待新基建

近期，中央密集部署新基建。所谓新基建，全称为新型基础设施建设，相对于铁路、桥梁、房地产等传统基建而言，主要包括5G、人工智能、工业互联网、物联网、数据中心等数字类基础设施。

新基建投资规模巨大，经济社会效益显著，短期内有助于扩大需求、稳增长、稳就业，长期有助于释放增长潜力、改善民生福利，将成为疫情结束后中国经济的重要增长点。但新基建的投资门槛高、专业性强，对资本的参与提出了更高的要求。无论是地方政府还是民营资本，都需要认真审视新基建的投资特点和投资机会，统筹谋划新基建的规划设计和实施路径，在充分考虑了杠杆率、投资回报率等因素后再入场。





新基建“新”在哪？ 数字基础设施建设成关键

本刊记者 杜壮

近日，中央对加快新型基础设施建设进度作出部署，有关部门和地方纷纷出台相应举措。一时间，市场掀起一股新基建的热潮。由于目前新基建没有中央层面的文件予以明确，各界围绕新基建的影响也展开了探讨，很多人都在关注如何看待当下变化中存有的机会，如何切入其中乃至重塑企业和产业未来。

从中央多次部署，到资本密切关注，新基建也被称为数字经济的“新引擎”。那么，新基建究竟“新”在哪里？

新基建要发展的是数字经济

新冠肺炎疫情发生以来，越来越多自主移动机器人被征用上岗，“奔赴”战“疫”前线。作为柔性室内物流解决方案提供商，隆博科技创始人余元博对本刊记者表示，隆博科技为客户定制的医疗移动机器人相关订单明显增加，按照定制化要求，他们交付的医疗物资运输机器人可实现自主式医疗物品交付、跨层运输、智能避障、自主充电等功能，这也从侧面说明疫情下市场需求的应激反应。

实际上，像隆博科技一样，新基建被很多企业视为应对挑战、转型升级的重要机遇。那么，新基建的“新”到底包括哪些方面？

国家发展改革委经济体制与管理研究所助理研究员石颖对本刊记者表示，要理解新基建的概念，首先就要先明确传统基建的范畴。她表示，传统基建主要是指以“铁公机”（铁路、公路、机场）为代表的基础设施建设。之所以称为新基建，为的就是区别于以往政府投资的重点，它的本质就是信息数字化的基础设施。传统基础设施建设以土地、资源等要素投入为主，而新基建则是加大高端装备、高端人才、高端技术等要素投入，带动我国战略性新兴产业发展，是落实创新驱动发展战略的具体体现。

腾讯研究院首席经济学顾问吴

型基础设施与传统基础设施在本质上是一样的，对经济发展都具有基础性和先导性的作用。

在吴绪亮看来，新型基础设施中的“新型”主要体现在两方面。具体来说，一方面，契合了新的时代背景和发展机遇。每一次产业革命的爆发都发展出与其相适应的基础设施，我国的传统基础设施建设正是契合了大工业化和全球制造业产业链梯度转移这样一个大的时代背景与外部机遇。目前我们正迎来以人工智能、大数据和云计算等为典型代表的新一轮技术和产业变革浪潮，这样的时机可以说是百年一遇，而更加难得的是，中国很幸运地站到了这场技术和产业变革的核心位置，所拥有的一批世界领先互联网科技公司正引领着全球经济革新的浪潮。因此，与新一轮技术和产业变革浪潮所匹配的基础设施就是“新型”基础设施。

另一方面，吴绪亮认为是“新型”基础设施在形态上表现出新的形式。新型基础设施的主线为数字类基础设施，主要体现为5G、人工智能、工业互联网、物联网、数据中心和产业互联网等产品形态，具有数字化、网络化、智能化等特征，这与铁路、公路、机场等传统基础设施的产品形态有很大差异。

实际上，新基建并非是为了

2018年底的中央经济工作会议便明确指出，我国发展现阶段投资需求潜力仍然巨大，要发挥投资关键作用，加大制造业技术改造和设备更新，加快5G商用步伐，加强人工智能、工业互联网、物联网等新型基础设施建设。随后“加强新一代信息基础设施建设”被列入2019年政府工作报告。

2020年3月4日，中央政治局常务委员会提出“加快推进国家规划已明确的重大工程和基础设施建设。加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度”。

在2020年3月17日-3月23日的7天时间内，国家发展改革委更是4次谈及新基建。3月23日，在国新办新闻发布会上，国家发展改革委副秘书长高杲表示，积极运用中央预算内投资等各方面资金，加强包括5G、数据中心、工业互联网等新型基础设施建设。

“按照当前比较公认的说法，新基建涉及5G基站建设、特高压、城际高速铁路和城市轨道交通、新能源汽车充电桩、工业互联网、人工智能以及大数据中心等七大领域。”石颖说，“其实关于新基建的具体范围，目前还没有中央层面的文件予以明确。但是可以肯定的是，新基建要发展的是数字经济，是代表未来的信息化、智能化、知识化方向的底层基础设施。”

数字化转型升级和生产效率提升应为选择标准

作为国家高新技术企业，罗盒网络科技创始人兼CEO张璐告诉本刊记者，计划在2020年4月份

成立一支1000万元规模的数字经济基金，助力数字新基建。

如今，产业界、资本市场表现

出强烈的兴趣，期待新基建成为有效带动经济发展的龙头，助力中国经济走出疫情冲击，迎来更广阔的



发展空间。

不过，也有一些专家学者表达了不同的观点。中国发展基金会副理事长、原国务院发展研究中心副主任刘世锦近日公开表示：“新基建很有前景，今后中国也得投，但在目前这个关口，到底能起多大作用，一定要认真分析。我们现在什么事都容易炒，炒起来以后可能最实际的就是股市上的反应，有些行业股票大涨，但这和真正的经济增长还是两回事。”

对此，吴绪亮也向本刊记者表达了他的观点。他认为，新基建在短期经济拉动方面会起到一定作用，但其价值远远不在于此。因此，在选择新基建发展重点的时候，不应将短期经济拉动作为最重要的选择标准，应从中长期视野来看待新基建对经济高质量发展和国家竞争

能力提升的战略价值。

对于新基建发展方向的选择标准，吴绪亮说，关键要看其对各行各业降本增效、提高全要素生产率和促进整个经济中长期高质量发展方面的贡献度。“按照这个标准，毫无疑问，中央目前提倡的5G、人工智能、数据中心、工业互联网和物联网等数字类基础设施都应该是发展的重点方向，均有助于推动各行各业的数字化转型升级和生产效率提升。”他对记者说。

值得注意的是，目前在新基建各种定义版本中，新兴产业无疑是“中流砥柱”，对于新兴产业相关企业来说，更是看到了其中的发展机遇。

在吴绪亮看来，新基建可以带来“三个效应”。他对本刊记者解释道：“第一是直接效应。相关政

策将直接惠及5G、人工智能、数据中心、工业互联网和物联网等数字类基础设施的进一步发展。此外，传统基础设施的数字化改造，也将产生一波政策发展红利，从而使得能源互联网、车联网等业务领域迎来发展机遇。”他举例说，比如，2020年2月24日，国家发展改革委等11部委联合印发《智能汽车创新发展战略》，重点之一是推进智能化道路基础设施规划建设，建设广泛覆盖的车用无线通信网络，建设覆盖全国的车用高精度时空基准服务能力，建设覆盖全国路网的道路交通地理信息系统，建设国家智能汽车大数据云控基础平台。这就是典型的传统基础设施领域的数字化改造业务，互联网科技公司在其中可以发挥重要作用。

第二是间接效应。吴绪亮表示，

基础设施具有基础性和先导性，是一个经济领域长远可持续发展的基石与保障。因此，加速推进新基建，受益的不只是直接相关的5G等基础领域，而是有助于互联网各个细分领域的创新繁荣和整个数字经济领域的蓬勃发展。

第三是资源配置效应。吴绪亮认为，正如移动互联网的发展催生了共享经济、网约车、短视频等一批创新型商业形态，新基建的推进也将通过颠覆传统商业模式，让资源得到新的更优配置，从而推动经济社会整体的大规模变革、创新和经济增长。比如，随着5G社

会的到来，万物互联，创新出来的商业模式和潜在的商业机遇都将呈几何级数增长。

石颖则将新基建对企业的影响划分成两方面，分别是大型企业和中小型企业，并强调了央企国企的主导作用。她对本刊记者表示，一方面，央企国企等大型企业将在此轮新基建中起到主导作用，之所以这样判断，是基于有些项目商业价值、必要性、涉及信息隐私或者市场整合难度等多方面考虑，国有大型科技型企业投资体量和技术含量方面具有明显优势，比如特高压建设技术含量高、投资大，

国家电网作为中央直接管理的国有独资公司，已经明确2020年特高压建设项目投资规模为1128亿元，这是符合客观实际的。另一方面，中小型新型行业企业将会迎来新一轮发展机遇，比如刚才提到的特高压建设，作为新基建的重点建设项目，未来将带动一批输配电零部件产业发展，比如变压器、开关、电容器、避雷器、换流阀等，这些方向给新兴企业带来了广阔的发展空间。此外，随着“放管服”改革不断深入，营商环境不断改善，将会有更好的软环境让新兴企业参与其中。

催生“数字生态共同体”

对于新基建带来怎样的新未来，受访者大都强调了数字基础设施建设的重要性。

石颖认为，新基建将会为未来我国抢占信息技术制高点奠定扎实的底层基础。三次工业革命使人类社会从农业经济过度到工业经济，而以数字经济为代表的第四次工业革命将会重塑经济形态，成为未来国家间竞争力的重要筹码。

吴绪亮则表示，新型基础设施在与数字经济相互依存和相互促进的协同性方面更要提高敏捷度，否则无法适应数字经济快速迭代创新的经济特征。只有催生了一个繁荣茂盛的“数字生态共同体”，那么其下的数字基础设施才是真正意义上的基础设施。

比如，2017年国务院发布《新一代人工智能发展规划》，科技部为此遴选出腾讯医疗影像等代表性业务领域打造国家新一代人工智能开放创新平台。但是，腾讯在做这

一平台时并没有关起门来自己埋头做，而是依托腾讯觅影在医疗AI领域取得的技术突破，发挥“连接器”的作用，从创新创业、全产业链合作、学术科研、惠善公益四个维度推动开源开放。2020年2月7日，腾讯宣布设立15亿元战“疫”基金，其中5亿元用于医疗领域科研，并与钟南山团队合作成立大数据及人工智能联合实验室。基于这一策略，腾讯构建了一个医疗机构、科研团体、器械厂商、AI创业公司、信息化厂商、高等院校、公益组织等多方参与的开放平台，促进了数字基础设施平台之上的整个数字生态繁荣。

“2018年下半年以来，数字经济发展重心从消费互联网逐步转移到产业互联网，这对新基建的需求、价值和战略方向都提出了新的要求。推进新基建，有助于数字经济特别是产业互联网的进一步创新发展，而产业互联网的发展也将进一步夯实新基建的市场基础。”吴

绪亮说。

此外，吴绪亮还强调了技术的重要性。与传统基建相比，新基建对于技术的要求更高，因此需要加大技术投入力度。“如果问新基建政策最值得给予大力支持的领域，前沿科技的探索无疑应该重点关注。”吴绪亮说。

在石颖看来，与传统基础设施建设投资见效快、发展空间有限、对经济拉动作用有限等特点相比，新基建逐步投资、发展空间较大、对经济拉动作用明显等特点十分明显。新基建投资将会按年度和规划有序展开，而不是大水漫灌式地进行。比如未来5G基站和网络建设投资达到1万亿元规模，带动产业链上下游的投资可能超过万亿元，同时催生人工智能、互联网经济等新业态同步发展。她表示，短期来看，新基建建设将推动我国经济快速恢复到正常轨道，长期看来，新基建将会带来持续性经济社会效益。●



投多少？谁来投？投向哪？ 新基建投资需找准着力点

本刊记者 顾彦

49.9万亿元，这是截至3月10日全国26个省（自治区、直辖市）发布的2020年重点项目投资总规模。其中，5G基站、城际轨道、数据中心、工业互联网等新基建项目频频出现，新基建已然成为各大城市建设热点。

广发证券研报分析，根据央视新闻中对新基建的划分，粗略估计2020年新基建七大领域的投资总规模可能在1.1万亿元左右。其中，5G基站估算投资规模约2400亿-3000亿元；特高压估算投资规模800亿-1000亿元，城际高速与城市轨道交通估算投资规模5400亿-6400亿元，新能源汽车充电桩估算投资规模200亿-300亿元，大数据中心、人工智能、工业互联网估算投资规模共计1200亿元。

投多少——2020年投资规模超万亿元

近期，中央多次提及加快新基建的建设进度，这让新基建站上了“风口”。清华大学互联网产业研

究院副院长王晓辉告诉本刊记者，新基建是2020年中国的重要经济举措，可以通过投资的拉动和辐射

作用，促进国家经济、金融和社会的稳定，在如今新冠肺炎疫情和经济下行双重压力下，新基建是稳经

济的关键着力点，可以起到压舱石的作用。

新基建投资规模到底有多大，是当前市场最关注的话题之一。本刊记者通过梳理多家分析机构报告发现，大多数报告重点对央视新闻划分的5G、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网七大新基建领域进行了统计，普遍预期2020年新基建项目投资规模将超过万亿元。

5G、大数据中心、人工智能和工业互联网可归为数字经济，有学者将这四大新基建领域称为数字基建。其中，最受关注的要属5G领

域。广发证券认为，考虑到联通与电信2020年前三季度的5G基站投资计划为25万个，移动建设计划为30万个，因此保守估计2020年全国5G基站建设量将约为60万个，每个基站成本平均约为40万-50万元，共计投资规模约为2400亿-3000亿元。赛迪智库研究报告认为，预计至2025年，我国5G基站建设数量约为500万座，按照移动5G基站招投标成本50万元/座计算，直接投资将达到2.5万亿元；而且，5G产业链涵盖广泛，基站建设将带动多类型终端及人工智能、虚拟现实、高清视频等行业应用市场规模快速上升，预计

2025年5G全产业链相关投资累计可以超过5万亿元。大数据中心、人工智能和工业互联网三大领域近年来也保持高速增长，广发证券预计2020年其产业规模将达到约1.2万亿元，对应的相关投资规模约在1200亿元左右。

特高压领域，国家电网官网消息显示，公司2020年特高压建设项目投资规模1811亿元。锐观网分析报告认为，目前，处于在建和待核准的特高压工程共16条线路，具有明确投资规模的共7条，总投资规模1128亿元，平均每条线路投资规模为161亿元，按照这样的平均值来算，16条线路总投资规模



预计为2577亿元。赛迪智库预计，2025年特高压总投资规模将超过5000亿元，带动相关投资累计超1.2万亿元。

城际高速与城市轨道交通领域，广发证券估算其投资规模为5400亿-6400亿元。其中，城际高速方面，据各地区发展改革委和国铁集团统计数据，2020年开工与续建的城际高速公路公里数约为1134公里，根据不同时速，单位成本约为0.87亿-1.29亿元/公里，故2020年城际高速投资规模预计约在1400亿元左右。城市轨道交通方面，各地区发展改革委数据统计显示，2019年有12个地区、共59条、

投资总额为9700亿元的城市轨道交通项目获批，其中29条线路处于在建状态（2条进入试运营期），其余约30条线路预计将在2020年全面施工，考虑到城轨建设周期通常长于1年，预计2020年投资规模将为总投资的40%-50%即4000亿-5000亿元左右。赛迪智库预计，到2025年，城际高速与城市轨道交通领域将带动相关投资累计超5.7万亿元。

新能源汽车充电桩领域，国家能源局中国电动汽车充电基础设施促进联盟预测，预计2020年将新增约公共充电桩15万台，其中公共直流桩6万台（成本约为3万-3.6万

元），公共交流桩9万台（成本约为2000-3000元）；预计新增私人充电桩约30万台（成本约为2000-3000元），新增公共充电场站约8千座。广发证券依此估算，2020年新能源充电桩建设规模预计约为200亿-300亿元左右。赛迪智库预计，2025年这一领域的投资规模将达到900亿元，带动充电桩/充电站零部件、充电运营、新能源汽车等相关投资累计超2700亿元。

综合上述数据可以看出，2020年这七大新基建领域的投资总规模估计将超过1万亿元，到2025年直接投资将达到10万亿元左右，带动投资累计超17万亿元。

谁来投——市场能干的尽可能交给市场

面临万亿规模的新基建市场，众多投资者跃跃欲试。而相比传统基建投资很多依靠政府直接投资，近年来社会资本在新经济、新技术、新产业方面有更多的经验积累，将在新基建投资中发挥更加突出的作用。

“无论新基建还是传统基建，建设的任务都是基础设施，公共属性是基础设施最主要的特征。从这个意义上讲，推动新基建是政府义不容辞的责任。虽然是政府的责任，但不意味着只能政府来干。”洪泰产投产业研究院常务副院长

田荣斌告诉本刊记者，“改革开放40多年来，我国在传统基建领域也探索了很多种市场化的推进模式。由于新基建发力于科技端，其规划设计、建造实施、运行管理等专业化程度更高，其使用年限在很大程度上受技术更新换代影响，

投资风险较传统基建更大。因此，我认为新型基础设施的规划建设运营，更加需要专业化的机构来负责，让专业的机构干专业的事情。”

北京荣邦瑞明投资管理有限责任公司副总经理、财政部PPP专家库专家彭松在其文章中分析道，在传统基建领域，地方政府占据了主导地位，除高铁、国家电网等这种跨地区的重大项目建设之外，建什么、怎么建、由谁来建，基本上都是地方政府说了算。但在新基建领域，地方政府的主导权将大大降低，以5G为例，

既有以四大运营商为代表的国家队，也有华为和BAT这样的行业巨头。这些市场化主体既有资金实力，又有技术支撑，有些甚至是行业标准的制定者，他们将以更加市场化的标准来选择投资项目和合作对象，因此也要求地方政府和企业，以更加开放的市场化方式来对待他们。

恒大首席经济学家任泽平也认为，市场能干的应当尽可能交给市场，这样更有效率。他建议，对于新基建，应该区分基础设施和商业应用。对于基础设施，更多要由政府

和市场一起来干，或者政府支持市场企业来干；对于商业应用，更多要依靠市场和企业来干，政府、市场和企业相互地配合支持，共同发挥作用。

业内人士更希望政府能在顶层设计层面做好规划，提供财税、金融等政策支持。“到目前为止，从政府规划角度，似乎还没有发布完整明确的新基建规划或计划。我们期待国家能够发布这样一个有明确目标和实施计划的制度安排，这样会增强投资机构投资的热情和信心。”田荣斌说。

投向哪——投向国家和人民真正有需求的领域

实际上，随着新基建不断提速，目前资本市场的各路资金已经开始积极布局，并不断加大投资力度。

证监会公示信息显示，3月份以来，已经有嘉实、华夏、博时、招商、南方、鹏华、华安共7家公募基金上报了新基建主题的股票ETF产品。

私募排排网调查数据显示，65.96%的私募认为，在政策加码背景下，新基建大概率会成为未来市场的投资主线，而且随着国内经济基本面企稳，当前是较好的布局时点；不过，仍有34.04%的私募认为，新基建板块能否成为行情主线还有待观察，目前相当一部分股票估值仍过高，并非布局良机。

田荣斌介绍，洪泰基金和洪泰产投近年来一直聚焦于人工智能/大数据、智能制造、消费教育、医疗大健康等领域，这些基本上都与新基建息息相关。因此其对新基建保持高度关注，期待相关项目能够尽快落地，为人工智能、智能制

造等新技术、新产品推广应用提供更好的基础条件和环境。

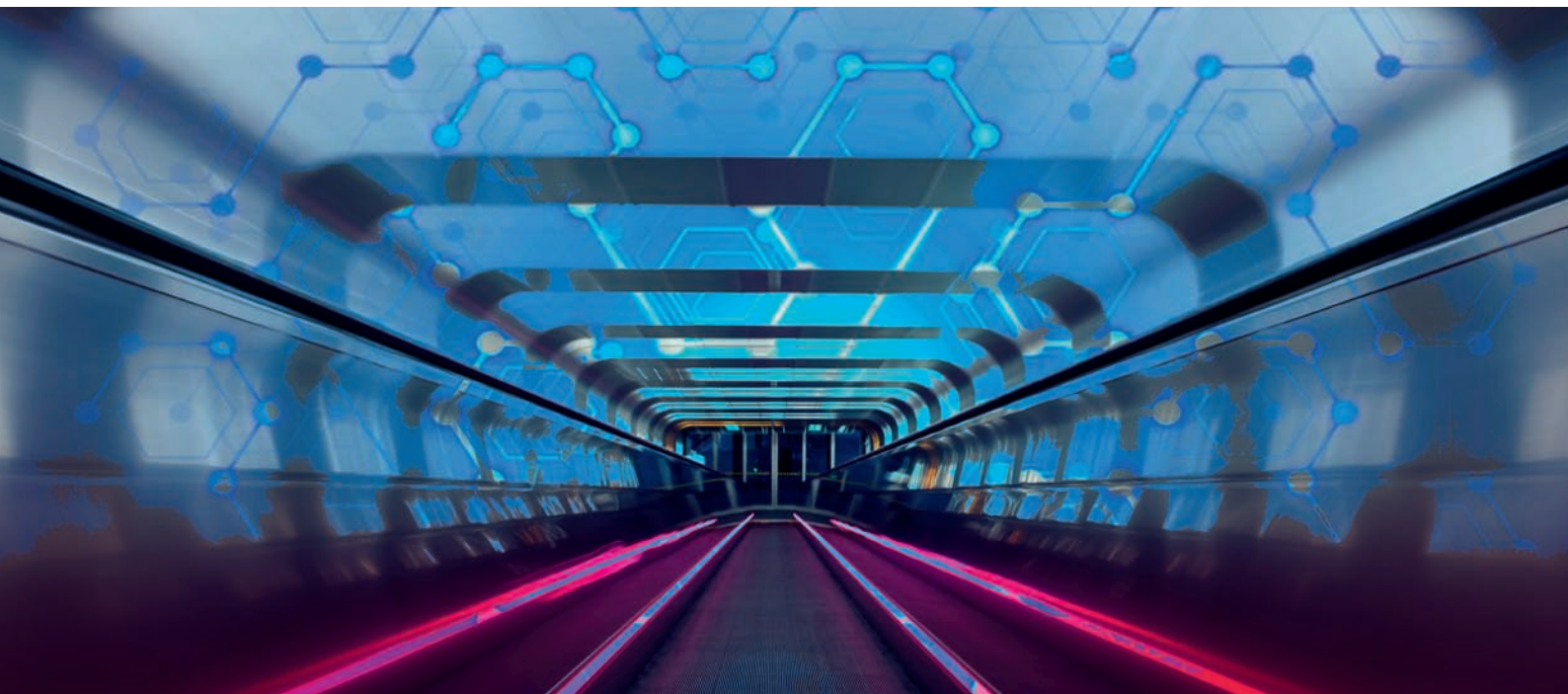
不过，新基建投资火热之余，投资者也应保持足够的理性和冷静，从市场需求出发，找准投资的着力点。

王晓辉表示，新基建必须与国家经济供给侧结构性改革紧密配合，将资金花在能够解决国家和人民真正有需求的领域。他认为，应当从两个维度来评估新基建项目的投资效果：一是投资拉动效应，指能够带动和促进多方面、多行业的发展，形成良好的联动效应和反馈机制；二是最终产品接受度，指能够创造出新技术、新产品和新模式，形成更好的产业发展生态，最终的产品和服务能够为企业和个人用户所接受。

田荣斌认为，新基建既要重视如5G这样的新设施，更应该立足转型升级，加大对现有基础设施的改造升级。“比如用人工智能等新技术改造现有的道路、医院、学校等基础设施，提高效率。

疫情期间，我对北京各街道上的红绿灯设置就很有感触，空无一人的街道，红绿灯还是像往常一样交替，这时候我们的等待就是没有意义的。如果采用人工智能技术，就可以通过监控交通流量对红绿灯变化的时间进行智能调控，这已经是相当成熟的技术了。”田荣斌说。

赛迪智库建议，可以从4个方向进行新基建投资布局。一是加快芯片产业化，5G芯片、人工智能芯片服务器芯片、物联网专用芯片、IGBT控制芯片市场蓝海广阔。二是补足工业软件短板，工业设计类软件、制造类软件和控制类软件能够提升企业在设计、生产、经营等环节的能力和效率，发展潜力巨大。三是推进系统装备规模化生产，未来5G基站、服务器、工业数控装备等设备的需求庞大，市场规模将快速增长。四是促进行业应用落地，智慧医疗、智慧教育、智慧交通、智能制造这几大领域值得关注。●



新基建将成经济发展强动力 着手进入需三思 避免陷入羊群效应

本刊记者 贡天一

随着多地新冠肺炎疫情防控应急响应级别的下调，复产复工与稳定经济社会运行成为工作重点。在基础设施建设领域，新基建再次获得各方关注。实际上，与新常态、新动能一样，新基建的“新”也有它的时代烙印。与铁路、公路、桥梁等传统基础设施建设不同，新基建是5G网络、数据中心等新型基础设施，它与高新技术发展紧密相连，是发展信息化、智能化、数字化的重要载体，也是创造与满足新需求的重要保障。

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林在接受本刊记者采访时表示，以往基建投资在逆周期调节中担当着重要作用，贡献了较多的经济增长，提供了丰富的就业机会，但也给中长期经济带来了诸如产能过剩等结构性问题，而以科技为核心的新基建恰好可以弥补部分短板，新基建将在今后经济结构转型升级的过程中扮演重要角色。

新基建为经济发展装上助推器

“今年以来，中央多次就加快新型基础设施建设作出重要战略部署，各省市新公布的2020年重点项目投资计划清单中也频频出现新基建的身影。作为稳投资和稳增长的重要突破口，新基建正逐渐融入我们的经济生活领域，为经济发展装上助推器的同时，也在改变着我们的生活。”盘和林说。

近期，截至记者发稿，北京、上海、天津、重庆4个直辖市，内蒙古、广西、宁夏3个自治区，福建、广东、贵州、河南、河北、黑龙江、湖南、江苏、江西、山西、山东、陕西、四川、云南14个省发布了2020年重点项目建设投资计划。值得关注的是，在基础设施项目中，除了部分传统的交通、水利、城市基础设施项目外，有相当部分是体现科技创新驱动的5G、大数据中心、人工智能、工业互联网等新公共基础设施项目。

实际上，虽然新基建是当前热点，但其内涵与外延均缺乏明确的规定。中国社会科学院财经战略研究院互联网经济研究室主任、研究员李勇坚在接受本刊记者采访时介绍，2018年12月，中央经济工作会议首提新型基础设施建设的概念，将其外延聚焦在5G、人工智能、工业互联网和物联网，2020年3月4日的中央政治局常委会会议增加了“大数据中心”。如果将其外延确定为中央所明确的5个方面，那么，新型基础设施可以定义为支撑

新一代信息技术广泛应用到社会、经济、生活的基础设施。这使其与传统基建之间存在着一些差别。

“站在企业的角度，要看到，新型基础设施，如工业互联网、人工智能等，其建设与运营往往一体化，并形成了一个非常长的产业链。这与传统基础设施产业链较短、后期使用运营与建设分离等特点有着显著的区别。新型基础设施建设往往与产业链布局同步，产业链布局直接影响了基础设施的效益。”李勇坚说。

新型基础设施处于效益递增期

实际上，在新冠肺炎疫情防控工作中，以人工智能和数据中心为代表的新基建已经开始发挥了重要作用。“无论是政府决策部署，企业复工复产，还是居民日常生活，都已离不开数字化基础设施，比如政府借助在线政务服务平台开通疫情防控专题，提供健康码、在线门诊、口罩预约、复工申报、出入登记等服务；企业借助钉钉等远程办公软件，实现了员工居家办公、云视频会议等线上工作场景；学校通过直播教学的方式保证学生在疫情期间正常学习。这些以新型基础设施为土壤的科技应用，有力地帮助我们打赢疫情防控阻击战。”盘和林说。

而随着复产复工工作的有序进行以及稳定经济社会运行政策的逐步发布，新基建也将成为大热市场，备受各领关注。

据测算，我国基建投资占全部投资的比重超过1/5，基础设施存量规模超过100万亿元，超过了我国GDP的总量。“基础设施建设的大幅度增长，一方面极大地提升了我国基础设施水平，提高了居民生活便利度，提升了社会生活水平。另一方面，我国基础设施建设的效益明显递减，新型基础设施还处于效益递增期，如果发展好，将带来新的投资热点，保持投资对经济增长作用。”李勇坚说。

他指出，发展新基建有利于我国技术公司将其技术的社会经济价值更好发挥出来。一方面，技术公司通过参与新基建，可以成为新基建承包商，这样他们的技术能力等

能够更快变现。另一方面，新基建发展好，也更有利于技术更广泛渗透应用，从而发挥出更大的效益。

此外，自改革开放以来，基础设施建设领域产生了“贷款修路、收费还贷”、BOT、PPP等大量建设与运营的创新模式。而新基建以新一代信息技术为基础，也将产生更多新的模式。“很多新型基础设施的建设者可能自身就是一个很有分量的使用者，基础设施是建设者自用与社会公用相混合，在这种情况下，其投资、建设、运营模式都有很大的创新空间。例如，大数据中心的建设，可以运用政府投资、企业运营的方式，也可以是使用者联合投资、政府提供电费等方面优惠措施的方式等。”李勇坚说。

此外，自改革开放以来，基础设施建设领域产生了“贷款修路、收费还贷”、BOT、PPP等大量建设与运营的创新模式。而新基建以新一代信息技术为基础，也将产生更多新的模式。“很多新型基础设施的建设者可能自身就是一个很有分量的使用者，基础设施是建设者自用与社会公用相混合，在这种情况下，其投资、建设、运营模式都有很大的创新空间。例如，大数据中心的建设，可以运用政府投资、企业运营的方式，也可以是使用者联合投资、政府提供电费等方面优惠措施的方式等。”李勇坚说。

他进一步指出，发展新基建有利于我国技术公司将其技术的社会经济价值更好发挥出来。一方面，技术公司通过参与新基建，可以成为新基建承包商，这样他们的技术能力等能够更快变现。另一方面，新基建发展好，也更有利于技术更广泛渗透应用，从而发挥出更大的效益。

新基建投资门槛高 进入需深思熟虑

当前，随着新基建在疫情防控中作用逐步凸显，新型基础设施建

设的浪潮已势不可挡，无论是一级市场还是二级市场，很多投资者都

已摩拳擦掌、跃跃欲试。然而，要想真正在经济结构转型升级的过程

中抓住机遇，还需要保持一颗清醒的头脑，从市场需求出发、找准着力点，避免陷入羊群效应。

李勇坚指出，如果缺乏统筹规划、科学预期，新基建肯定也会出现建设超量、浪费资源的情况。例如，大数据中心、云计算中心等，都有可能出现建设量超过实际需求，从而产生资源浪费的情况。人工智能、物联网平台等，也有可能出现低水平重复建设情况。

盘和林坦言，经济增长没有灵丹妙药，新基建投资不可能在短时期内为经济插上腾飞的翅膀，传统基建在以后一段时期仍将占据主要规模，所以还是要理性对待、认真分析新基建投资的项目可行性。此外，新基建的投资门槛比传统基建要高，特别是科技门槛，这对资本的参与提出了更高的要求，无论是地方政府还是民营资本，都应该在充分考虑了杠杆率、投资回报率等因素后再入场。

“政府部门要看到，新基建并

不是万能的，在短期内不可能取代传统基建，成为基建投资的主力，这一点政府部门要有清醒的认识。新基建也就是10万亿元规模，在我国基建投资中的占比不会超过20%。另外，对于新基建所产生的多种运营模式，如投资-建设-运营一体化模式、投资-建设-运营分离模式、运营-服务分离模式等，要有充分的容错空间，允许多样化的模式发展，不要轻易进行否定式管理。”李勇坚说。

而对于新基建未来应如何发展，盘和林表示，新基建必须以应用为导向。有效的新型基础设施建设必须是能创造多种应用场景的，以人工智能这种通用型技术为例，它在本次的疫情阻击战中催生出了不同场景的智能经济，如智慧城市、智慧物流、智慧教育、智慧医疗等，由此带动多行业共同发展，创造经济增长机会的同时也发挥了重大实际作用。应当做好战略规划。今后各地政府在加大新基建投

资力度的同时，应当充分了解不同类型新型基础设施的内涵和联系，不能简单地认为只要是新基建领域的投资就是好的，要注重结合当地的实际发展水平，既要发挥各种基础设施建设的协同作用，也要避免过度投资和重复建设的问题。另外还需要引导社会资本共同参与。新型基础设施的建设离不开中央预算和地方财政投入，但仅靠政府的力量是远远不够的，政府部门应当发挥产业引导基金、PPP项目等的优势，吸引不同类型的社会资本参与，让市场充分发挥资源配置的决定性作用，拓宽新基建的融资渠道。

“抗击疫情只是新基建在实际经济生活中运用的冰山一角，未来的经济发展必定离不开新基建的保驾护航。期待新基建能为我们的生产生活打下坚固的‘数字基础’，在促进经济社会高质量发展的同时，也为人们创造更加美好的生活。”盘和林说。



新奥能源控股有限公司

ENN Energy Holdings Limited

新奥能源（原新奥燃气，股票代码02688.HK）于1992年开始从事城市管道燃气业务，是国内规模最大的清洁能源分销商之一。

通过二十多年的经营实践，新奥能源成功构建了以天然气等清洁能源为主要产品，以城市民用、园区、公建、交通和工商业用户为终端客户，以城市燃气、园区能源、交通能源和分布式能源为主要业务领域的能源分销体系，为客户量身定制清洁能源整体解决方案。

公司根据用户多样性用能需求，运用互联网和泛能技术，打造快速精准高效的互联网能源运营平台，通过全面信息化、市场与战略绩效机制等管理手段，持续优化运营机制，不断提高卓越运营能力，为用户持续创造价值，努力成为受人尊敬的清洁能源服务商。

目前，公司在全国17个省、直辖市、自治区成功运营152个城市燃气项目，400多个园区。为1200多万居民用户和56000多家工商业用户提供城市燃气及各类清洁能源产品与服务，敷设管道近60000公里，日供气能力超过8000万方/日，投资、运营576座天然气汽车加气站（306座CNG加气站和270座LNG加气站），中国大陆市场覆盖城区人口超过7100万。在越南河内、岷港、胡志明市经营城市燃气业务，在北美、欧洲从事交通清洁能源业务。公司总资产超过470亿元人民币，拥有400多家全资、控股公司和分支机构，员工28000多人。





国家大学科技园与创新创业 ——都市圈创新高地的梦想起点

文 钱颜文

城市发展，创新为魂。

国家大学科技园以具有科研优势特色的大学为依托，将高校科教智力资源与市场优势创新资源紧密结合，推动创新资源集成、科技成果转化、科技创业孵化、创新人才培养和开放协同发展，是国家创新体系的重要组成部分，是促进融通创新的重要平台、构建双创生态的重要阵地、培育经济发展新动能的重要载体。

国家大学科技园，已经成为都市圈创新高地的新地标。

国家大学科技园的演变

科学园、科学公园、科学园、科学园区，多以高等学校科研实力为依托，在校园或环绕校园建立的学校与企业合作的科学研究、高新技术开发基地。1951年，费雷德里克·特曼教授创建的斯坦福研究园，开创了“大学科技园”的先河。随后，大学科技园在世界范围内蓬勃兴起，麻省理工学院的毕业生创办了波士顿128号公路两侧高科技产业区内70%的科技企业；剑桥大学与邻近城市彼得伯格连接成长达48

公里的“高技术走廊”，被誉为“剑桥现象”，等等。

中国的大学科技园起步于20世纪80年代，通过积极改革高校科研体制，把大学的人才、技术、信息、实验设备、图书资料等综合智力优势与其他社会资源优势相结

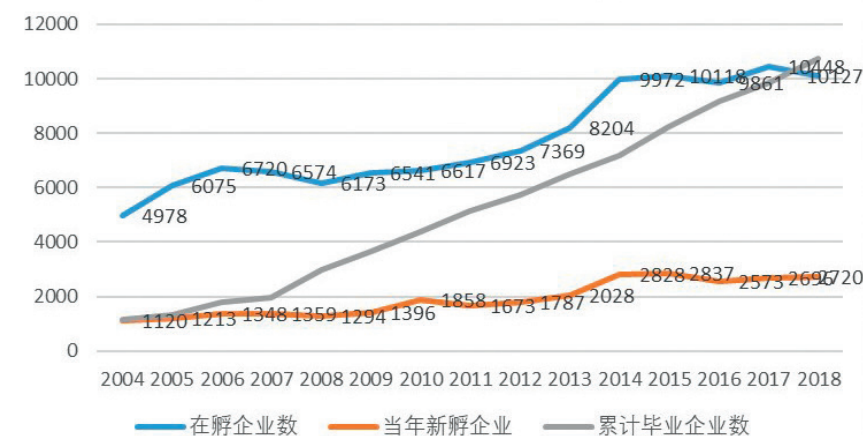
合，开展产学研结合、促进科技成果转化产业化。1988年东南大学建立了国内第一个以大学为主体的科学园——科学工业园。1989年，东北大学正式创办了全国第一个大学科技园——东北大学科技园。1992年北大科学园开始创建，1994年

清华组建科技园发展中心并开始建设科技园，北大方正、清华同方、清华紫光、同济科技、东大阿尔派等就是随着大学科技园建设成长起来的。

在科技部、教育部等相关部门及各大学的共同推动下，到2014年底，我国依托142所高等学校，先后共认定了10批、115个国家大学科技园。此外还有一大批由地方政府认定或高等学校自主建设的大学科技园。2019年11月，科技部会同教育部启动了第11批国家大学科技园认定工作。

大学科技园的初衷在于转化创新成果、孵化创新企业。从统计数据来看，2018年，全国大学科技园孵化的企业累计毕业超过1万个。仍在孵化的企业也超过1万家，每年新孵化的企业超过2000个。

大学科技园的孵化企业增长态势（个）



>>数据来源：科技部火炬中心，华夏幸福产业研究院整理。

不均衡的区域分布

国家大学科技园分布在56个城市，依托的大学超过142个，与大学的分布总体是一致的，主要分布在长三角地区、京津冀和中部地区，如北京、上海、南京、武汉、长沙、成都、西安等科教名城。珠三角区域也有一定数量的高等院校，但大学科技园发展相对不足。从大区域来看：长三角40个、京津冀23个、中部地区14个，约占70%，涉及到的高

校近100所。虽然大学科技园以大学为依托，但也有例外。没有明确具体大学支撑的国家大学科技园有4个。分别是：苏州纳米技术国家大学科技园、常熟国家大学科技园、内蒙古国家大学科技园、无锡传感网国家大学科技园。深圳当时没有大学，但采取了创新的方法，依托深圳高新区为主体，设立了深圳虚拟大学园国家大学

科技园。部分大学科技园由多所高校联合支撑，主要弥补单个大学科技支撑力不够等问题，有些则是强强联合，比如武汉东湖高新区国家大学科技园（华中科技大学、武汉大学、武汉理工大学、华中农业大学、华中师范大学）、合肥国家大学科技园（中国科技大学、合肥工业大学、安徽大学），这些大学科技园的竞争力相对较强。

藤上的瓜长得都差不多

大学科技园的在孵企业，整体上看规模相对较小，收入大体上在300万-400万元左右、员工数量大约是15人上下。从历史趋势来看，

在孵企业的收入规模呈现下降趋势，过去10年中，平均的收入规模大多数时候低于300万元。从员工数量来看，规模也是逐年下降。从早期的

20人左右，下降到15人左右。从区域角度看，孵化企业在创业初期呈现出相似的特征，特别是在孵企业的年收入规模方面，各个

区域之间没有显著的差异。长三角、大湾区、京津冀三大区域总体较高，但与中西部地区之间并没有呈现出显著的差异。

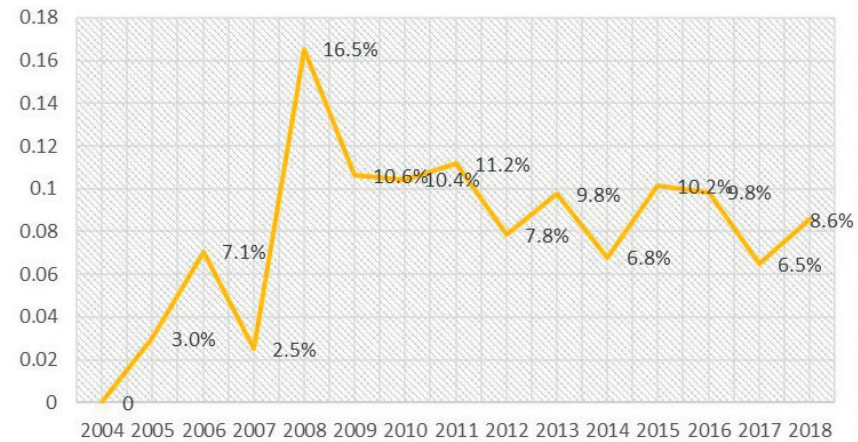
低于10%的年均毕业率（是指按照一定评估标准，当年孵化成功的企业占所有孵化的比例）。在过去发展历程中，孵化企业能够成长壮大的比例也不多。大约10%的企业能够孵化成功，这并不代表着未来能够存活，毕业后的企业仍然面临着市场不确定性风险。2004-2007年的早期阶段，在孵企业的毕业率相对较低；2008-2011年的金融危机政策应对宽松期，在孵企业的毕业率相对较高；2012年以来，总体上处于10%以下。

失败是正常的默认选项。除了

正常的转化，也有很多在孵企业失败或者转向其他的创业孵化机构。2004年以来，孵化失败的企业数量每年都超过毕业的数量；2013年以

来，孵化失败的企业均超过2000家；2018年更是超过了3000家。失败企业与毕业企业之间的比值接近4，孵化成功率下降到25%。

国家大学科技园毕业企业与在孵企业之比 (%)



>>数据来源：科技部火炬中心，华夏幸福产业研究院整理。

不一样的投入和回报

有投入就有回报。不同区域，对国家大学科技园的重视程度不一样，投入的资源和扶持力度也不一样。总体上看，发达地区对大学科技园的投入强度明显比其他区域的投入强度要高。从场地空间、机构人员配置和孵化基金投入来看，长三角地区、京津冀地区、中部地区的投入相对靠前。北京的场地空间投入面积超过130万平方米，江苏、湖北、上海、河南等地投入紧随其后，均超过50万平方米。西部地区基本总体比较欠缺，大多投入不足10万平方米。

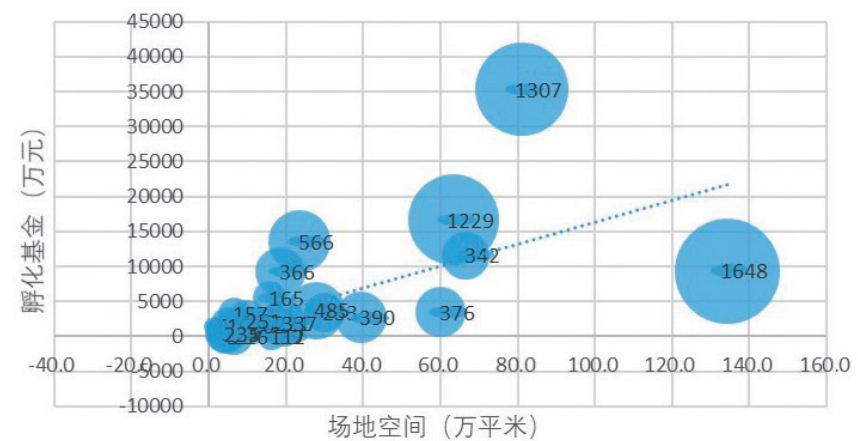
从大学科技园的机构人员来看，北京、上海、江苏投入的人员数量最多，北京超过500人，接近400人，江苏接近300人。这部分受所在区域的大学科技园的数量影响，北京、上海、江苏的大学科技园数量最多，投入规

模相应较多。从投入支持孵化企业发展的孵化基金规模来看，长三角地区的江苏、上海、浙江位居前三，中部地区的湖北、安徽也有较大规模资金支持。京津冀地区的北京、大湾区的广东等地，相对来

说没有表现出与其经济实力相一致的资金规模。可能的原因在于市场化投资基金比较多，弥补了孵化企业对资金的需求，体现了不一样的供给结构。

多投入多回报。从2018年数据来看，在孵企业的总收入位

2018年各区域国家大学科技园的投入与产出分布图 (亿元)



>>数据来源：科技部火炬中心，华夏幸福产业研究院整理。

居前三甲的是江苏、北京、上海，分别达到76亿元、48亿元和45亿元，占总收入的比重接近50%。西部地区大学科技园的在孵企业收入相对较少。这在一定程度上体现了整体的投入与回报之间的相关性。但也并不是所有的高投入就能带来高回报，从投入产出比来看，湖北、河南、新

疆等地区的大投入并没有带来相应规模的产出。

在孵企业规模与场地空间存在较强的相关性，北京、上海、江苏三个区域表现得更加明显。大学科技园的优势在于靠近创造知识的空间，形成知识、技术向工程持续转化和迭代的知识基础。大学周边足够的空间，以及

包括孵化基金等相应扶持政策相对重要。从初创期企业的发展来看，政府的孵化资金并非是最重要的，有些区域有孵化基金、有些总体比较薄弱，存在弱相关性。但风险投资资金是必须的支撑要素，如北京等发达地区，除了孵化基金，还有很多其他的资金来源渠道。

未来的希望

新时代，大学科技园发展面临新的形势和要求。

从国家大学科技园的一些投入指标来看，场地空间呈现了逐年减少的趋势，一方面是由于大学本身发展对空间需求增加带来的挤压，另一方面，随着城市租金价格的增加，空间使用的集约化程度也在提高。

随着市场化运作的创客空间、双创基地、创客工厂等各类载体发展，大学科技园的功能和作用是否会降低？客观地说，市场化的创业孵化器相比国家大学科技园在资本导入、社会关系网络、专业化服务方面更具优势。但大学有大学的核心优势，在创新源头的供给、迭代和隐性知识的传

递和交流方面，具有天然的便捷性和先导性。

在创新驱动为新的时代，国家大学科技园的品牌效应仍然会发挥特殊价值。未来大学科技园的发展，要将科学研究、人才培养和产业培育紧密结合，要将科技创新与体制机制创新紧密结合，要将提升自主创新能力与发挥辐射引领作用紧密结合，要将发挥高校的主体作用与加强部门地方的指导和支持紧密结合起来。进一步提升大学科技园在孵化企业、推动成果转化和国际化发展的能力。

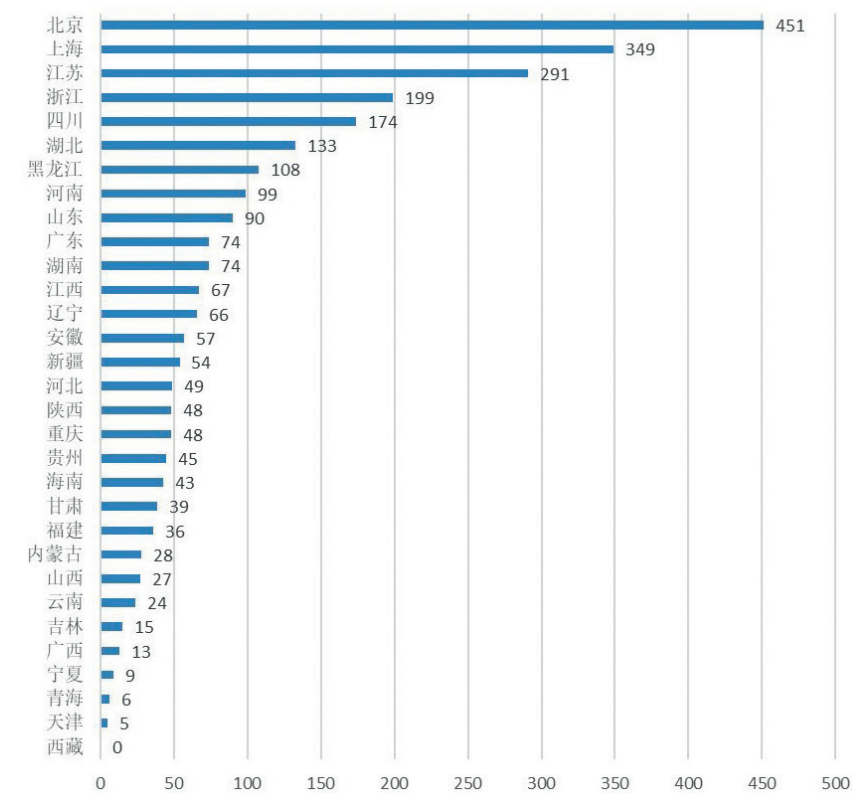
未来，中国的大学科技园，也会走向分化发展的路径，长三角、京津冀、中部地区等高水平高等院校密集的区域，仍然是扛起中国大学科技园这一面旗帜的中坚力量，是新技术的发源地、独角兽的发源地、新商业模式的发源地。特别是北京、上海、江苏、浙江、湖北、四川等优势区域，必将绽放新的创新之花。

创新文化、创业文化，已经在这一平台深深扎根。

创新群体、创业群体，已经在这一平台繁衍生息。

(作者系华夏幸福产业研究院研究员)

2018年各地区大学科技园新增孵化企业数量分布表 (个)



>>数据来源：科技部火炬中心，华夏幸福产业研究院整理。



科技革命驱动智能汽车创新发展

——《智能汽车创新发展战略》解读与城市交通展望

文 深圳市城市交通规划设计研究中心

日前，国家发展改革委联合11部委印发了《智能汽车创新发展战略》（以下简称《战略》），明确提出建设智能汽车强国的目标、分阶段实现中国标准智能汽车体系的战略愿景以及构建技术创新体系等六大重点任务，智能汽车已成为全球汽车产业发展的战略方向。在《战略》推动催化下，智能汽车规模化应用示范、城市交通基础设施智能化建设、5G-V2X等新一代无线通信网络应用、智能汽车统一云控平台建设、个性化出行服务应用等将迎来发展机遇期，并将影响未来城市交通。

本文深入解读《战略》，分析研判《战略》对城市交通的发展影响，并提出若干城市交通管理工作建议，为政府交通管理提供参考。

《战略》全面指导我国智能汽车发展

基于“当今世界正经历百年未有之大变局，新一轮科技革命和产业变革方兴未艾”的形势判断，《战略》提出建设中国标准智能汽车和实现智能汽车强国的战略目标，并围绕技术、产业、设施、法规、监管、网络等六大方面进行了任务部署，全面指导我国智能

汽车发展，主要特点如下。

一是注重跨界融合，引导创新资源集聚。智能汽车不仅限于汽车领域，通信、新硬件、互联网等企业不断融入，同时新模式的冲击亟需政策法规、标准的创新完善，多专业融合、多部门协同必不可少。《战

略》提出“构建跨界融合的智能汽车产业生态体系”，引导各企业优势联动，初步确立智能汽车产品提供商、关键系统集成供应商等市场分工。

二是强调应用示范，筑牢商业落地基础。智能汽车应用示范有利于探索新技术应用模式、验证技术体系、提升公众认知度，是各地未来工作的重点。《战略》提出开展特定区域智能汽车测试运行及示范应用，推动有条件的地方开展城市级智能汽车大规模、综合性应用试点，进而支撑环境感知、决策控制等系列技术验证。

三是重视车路协同，加快基础设施升级。充分结合我国人口密度大、交通环境复杂的国情，聪明的车与智能的路协同发展，加快推进智慧道路、智慧城市规划建设。《战略》提出智能交通系统和智慧城市相关设施建设取得积极进展的建设目标，要求制定智能交通发展规划，以期智能汽车车路协同提供支撑。

四是重视技术突破，塑造产业创新能力。智能汽车产业不仅需要新技术与汽车的深度融合，还需要新技术的自身创新突破，做好技术创新引导和支持是重中之重。《战略》将技术创新放在推进工作的首位，重要性显著，提出开展基础前瞻技术开发，要求智能计算平台、云控基础平台、车路交互等共性交叉技术取得突破，为产业协同创新提供核心支撑。

未来5年智能汽车迈向商业化落地

随着《战略》稳步推进，智能汽车必将以更大规模的应用落地、更完善的技术生态、更智能的出行服务加速走向社会生活，现有的政策法规、管理制度、技术体系、出行理念等面临迫切的适应性优化需求。2020-2025年智能汽车由技术探索转向应用落地，相关管理制度、政策法规亟需加快完善。

具体来看，首先，未来5年智能汽车迈向商业化落地，交通新模式将挑战现有交通管理机制。

《战略》提出2025年“实现特定环境下市场化应用”，多模式多场景应用示范必不可少，但法律法规暂不完善、职责边界不清晰，交警、交通局、城管局等多部门协同管理机制有效性不高，面向新模式主动调整协作机制亟待推进。

《战略》为规模化应用示范保驾护航，将大力推动应用示范管理政策深化。2019年国内部分城市已制定面向应用示范的智能汽车扩大化测试政策，设置

了应用场景、应用条件等限制性示范条件，且暂不支持商业运营收费。《战略》为应用示范管理政策补充和完善提供依据，将促进应用示范管理政策深化。

智能汽车作为全新的交通元素，将成为法律法规监管盲区。智能汽车是新型交通参与要素，将重塑人、车、路之间的关系，已有法律法规难以满足新变化的需求，如《道路交通安全法》亟待修订优化，同时数据安全、数据管理将成为关注重点，其相关立法的需求越为迫切。

智能汽车发展将从单城作战模式转为区域合作模式。《战略》提出2025年中国标准智能汽车体系基本形成，当前国内各个城市各自发展本市智能网联汽车产业，构建各自汽车产业生态体系，不符合国家战略要求，整合优势资源、加强区域合作是智能汽车发展趋势。

未来智能汽车市场化商业化将对现行交通需求管

理政策造成冲击。未来智能汽车呈现电动化、共享化趋势，出行即服务理念将极大改变居民出行模式，或将减少城市小汽车保有量，道路空间或将重构，届时将影响小汽车增量调控、停车收费、拥堵收费、交通限行等系列需求管理政策。

其次，智能汽车跨界融合促使汽车产业和交通技术发生变化。

汽车产业将重新洗牌，迫使相关企业转型升级。以自动驾驶系统为核心的智能汽车逐渐实现规模化应用，精密感知设备、AI算法、通信网络将占据主导，整个汽车生态将迎来重构，传统车企不得不加速技术升级与新型产业链做好技术协同，互联网科技企业需加大与硬件设备厂商合作，谋求提高自动驾驶软件系统适应性，企业转型升级迫在眉睫。

基础设施智慧化促使现有标准规范升级。《战略》要求2025年智能交通系统相关设施建设取得积极进展，未来5年将大规模推进道路基础设施智慧化建设，智能汽车市场化应用对道路标志标识的识别、车端及路侧设备之间信息交互提出了新要求，现有道路基础

设施标准将不再适用，亟需升级调整。

智能汽车将倒逼道路交通基础设施规划建设方法升级。智能汽车是通过大数据应用实现智能技术创新的产物，传统的交通规划理论方法无法实现全局化的全流量的精细化分析，当前基础设施规划建设方法未考虑未来智能汽车的数据需求、功能需求，亟需研究升级道路设施规划建设理论技术方法。

第三，智能汽车共享化、网联化、电动化将改变公众出行观念，引发劳动就业变革。

智能汽车将促使公众转变出行理念。随着智能汽车大规模市场化应用，出行将由单一的空间移动转变为集办公、娱乐、休憩等为一体的旅行体验，共享出行、绿色出行成为主流，公众对一站式个性化出行需求将大幅提升。

智能汽车将导致传统交通从业人员职业转变。智能汽车技术的发展将会影响现有劳动力市场，作为新业态带来新的岗位需求的同时，传统的卡车司机等职业可能出现大量的失业，相关交通从业人员的职业将发生转变。

推进管理制度、政策法规完善优化

紧扣《战略》建设部署，应充分考虑智能汽车衍生的交通管理新要求，通盘推进管理制度、政策法规完善优化，加大企业技术研发引导和支持，适度超前部署宣传教育以应对公众出行理念和就业观转变。具体而言，对城市交通管理的若干建议总结如下。

第一，要集聚创新资源统筹协同发展，加速完善政策法律法规体系。

明确管理机构及职责，制定多部门长效协作机制。一是结合各地工作实际，进一步明确联席工作小组职责分工，加强相关部门联动合作，制定长效协作机制。二是通过授权、委托等方式将管理权限下沉至各级政府，形成“统一领导、分级负责、有序引导”的管理格局。

紧跟技术发展形势，定期深化完善多场景多模式应用示范政策。精准把握智能汽车行业技术发展水平，形成阶段性的应用示范准入规则和管理要求，滚动更新应用示范管理政策，为扩大应用示范场景（例如从初期的定点定线逐步过渡向局部路网、全市域道路）提供政策支持。

针对智能汽车梳理现有法律法规障碍点，修订完善法律法规。一是全面梳理阻碍智能汽车落地应用的已有法律法规，科学推进修改完善工作。二是面向智能汽车带来的伦理、数据安全、地理信息管理等新型要求，开展针对性的法规体系研究，例如数据立法可行性研究工作，智能汽车伦理研究等。

发挥协同效应，推进区域智能汽车产业一体化发展。一是推进区域智能汽车产业融合，整合生产要素，发挥协同效应。二是推动实施区域智能汽车道路测试、试点示范、商业应用等资格互认机制，实现智能汽车区域测试及应用工作的“互联、互信”。

研究未来智能汽车对交通需求影响，建立需求管理政策动态调节机制。研究未来智能汽车对交通的影响，包括基础设施（如道路空间、充电站等）、土地利用、停车、公共交通等，进行出行需求影响分析，设定政策调节触发条件，建立需求管理政策动态调节和阶段性政策退出机制。

第二，要完善政府引导与激励、服务与保障举措，引导智能汽车相关企业转型，促进规划建设技术升级。

制定定向多举措助推相关企业转型升级。一是



在《战略》指导下，结合实际细化企业转型支持政策，如面向中小型初创企业制定管理办法定向引导转型为独立第三方智能汽车技术验证及评价机构。二是提供定向扶持项目，如面向交通系统方案供应商提供智能汽车发展顶层设计，面向无线网络运营商提供5G应用示范项目等。三是制定全面的资金扶持措施，包括定向奖补、投资资金引导、专项资金支持等。

鼓励团体标准先行先试，推动构建智慧交通基础设施技术标准体系。鼓励企业建立道路基础设施智能化等级划分及评估准则，大力发展团体标准，如智慧公交站台建设标准、智慧道路配建标准等。对团体标准实施效果突出并且符合地方标准制定条件的，优先立项为地方标准；对符合国家标准制定条件的优秀团体标准，积极向国家标准委推荐申报国家标准项目。

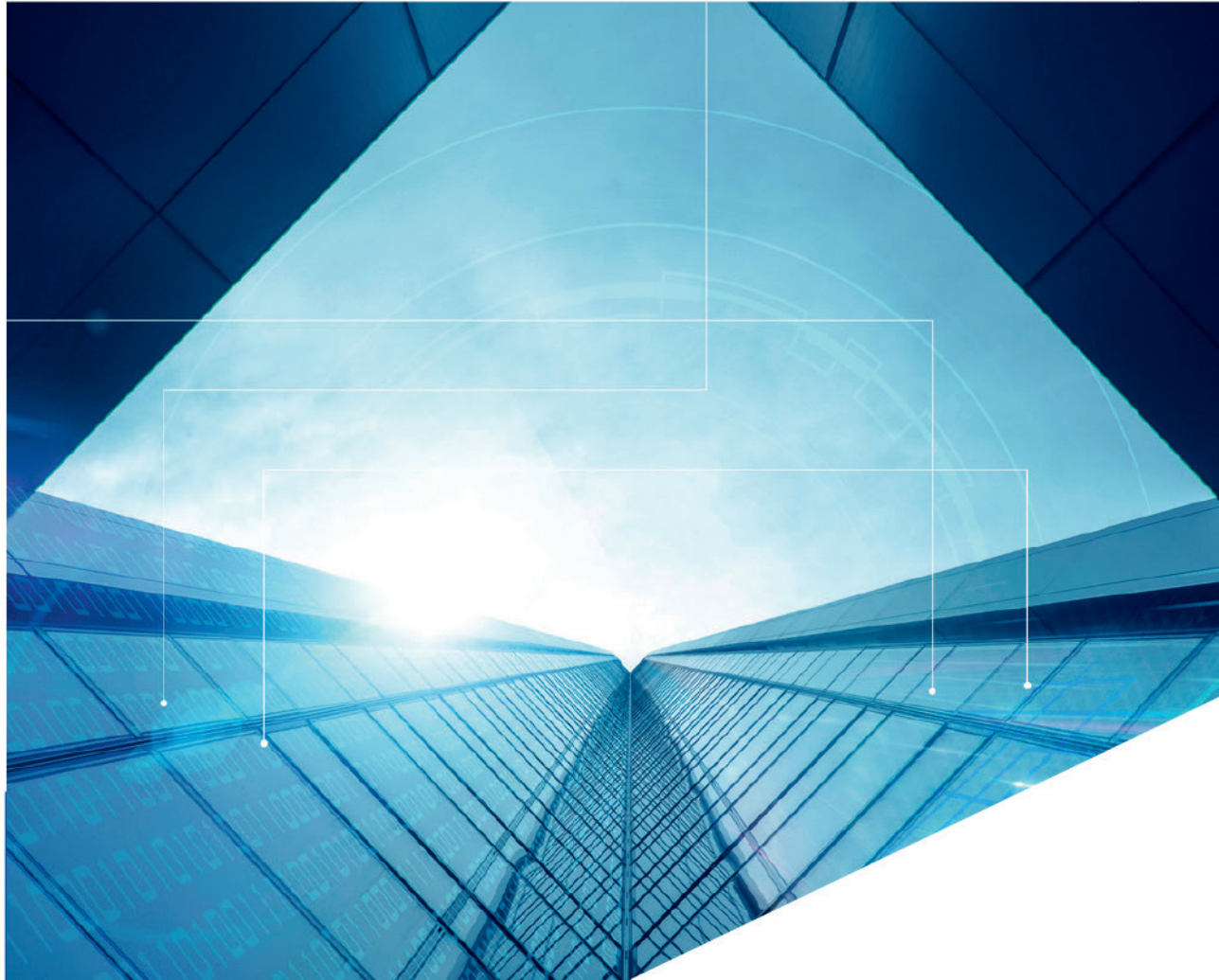
加强大数据、人工智能等技术驱动的交通规划及建设方法创新研究。考虑智能汽车对道路容量、交通安全、土地使用和出行行为影响，借助大数据和人工

智能算法的融合，在继承传统交通规划及建设理论方法的基础上，将多源大数据应用于规划建设体系中，推动大数据时代城市交通规划及建设理论和技术的创新发展。

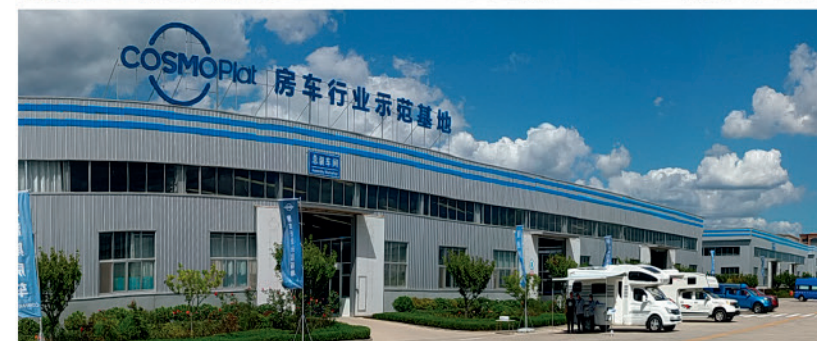
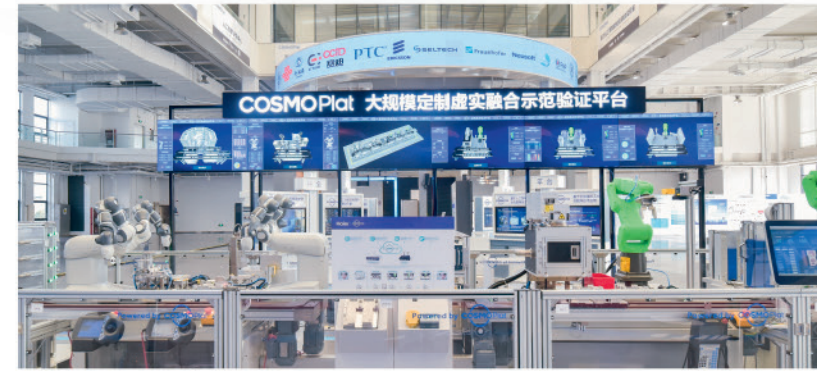
第三，要支持打造MaaS平台，超前部署劳动力就业引导工作。

基于MaaS平台构建便捷高效的个性化出行体系，满足公众多元化、定制化出行需求。以MaaS平台为基础，推进智能汽车在公交、出租车等领域规模化运营，为公众提供一站式多元化出行服务，满足公众高品质出行需求，引导公众改变出行理念，降低私家车依赖，促进共享交通发展。

加强智能汽车宣传和从业人员新技能培训，做好劳动力迁移引导准备。一是大力推行智能汽车的公共教育，做好新兴技术公众引导工作。二是针对相关交通从业人员的职业转换，应加强新兴技术的基础培训教育，有计划引导劳动力再就业，对智能技术带来的变革影响做好应对。



COSMOPlat是海尔推出的具有中国自主知识产权、全球首家引入用户全流程参与体验的工业互联网平台，其核心是大规模定制。它以用户体验为中心，用户直接参与到全流程中，体验不断迭代。**COSMOPlat**具有用户交互、研发、营销、采购、制造、物流、服务等七大功能模块，不仅能够单模块赋能，还能多模块赋能。



目前，**COSMOPlat**已服务企业超过 40000+ 家，构建了一个开放的、多边的共创共享平台，实现了跨行业、跨领域、跨文化复制，孕育了建陶、房车等 15 类行业生态子平台，覆盖华东、华北等六大区域 12 个示范基地，在 20 多个国家复制推广，已成为全球最大的大规模定制解决方案平台。海尔积极承接国家标准战略，不仅在国内主导参与制定了 21 项智能制造国家标准，还先后牵头主导制定大规模定制等 3 项国际标准。

生态汇聚：开放协作，增值分享
科技创新：深耕工业，开拓引领
共创共赢：不断迭代，无限创新



全球央行降息潮下的资产配置图鉴

文 刘玫

在过去的3月份，我们见证了太多的历史。随着疫情在海外发酵叠加原油价格暴跌等因素扰动，全球多个股市发生熔断，美股市场在短短10个交易日以内以4次熔断唱响金融史诗。不少市场人士调侃道，如此超常规的行情，自己和年近90岁的巴菲特都是“活久见”。

全球金融市场巨震之下，恐慌情绪迅速蔓延，美股市场的恐慌指数一度超过了2008年金融危机的水平。为了稳定市场情绪，美联储在半个月之内2次祭出降息大旗，将联邦基准利率水平降至接近0，并带动了全球超过20多个国家和地区的降息潮。

不过，面对凶猛的货币之水，全球资产的抛售和恐慌却并未停止，股债商品均遭遇不同程度的洗劫，失序的市场一半是海水一半是火焰，国内资产配置的天平又将何去何从？

全球央行掀起货币宽松潮

美国当地时间3月15日下午，
美联储宣布再次“紧急降息”100
个基点，将联邦基准利率降至
0-0.25%的历史低位。此外，美联
储还启动7000亿美元的量化宽松
计划。消息一出，市场一片哗然。

这不仅是因为在不到2周前的3月5日，美联储已经紧急降息过一次，更因为这距离美联储17日召开的议息会议仅有2天，而以往宣布利率决议均在议息会议之后。美联储甚至等不及常规政策会议的召开，这在市场意料之外。

紧跟美联储的脚步，随后的几天内，澳大利亚、英国、加拿大、新西兰、韩国、沙特、阿联酋、阿根廷、冰岛等20多个国家和地区的央行先后宣布降息。此外中国香港金管局、中国澳门金管局亦加入了降息阵营。

即便是已经身处负利率的欧洲央行和日本央行，降息空间虽已十分有限，但仍不忘出台大手笔的宽松政策。3月18日，欧洲央行宣布7500亿欧元（约8210亿美元）的紧急资产购买计划（PEPP），购

买资产对象包括政府债务和私人证券等。3月16日，日本央行提前3日召开紧急会议，虽然宣布维持利率不变，但推出了加强版宽松措施，将ETF年度购买目标从6万亿日元增加至12万亿日元，将日本房地产投资信托基金（J-REITs）购买目标提升至1800亿日元。

而除了货币政策之外，美国的财政刺激政策也开始整装待发。3月17日，特朗普政府宣布，正在制定一项重大的经济刺激计划，总额可能在8500亿-1万亿美元之间，并有可能直接向美国民众发放支票。随后，多国亦跟随酝酿并出台了财政刺激计划，例如澳大利亚宣布了规模达176亿澳元（约107亿美元）的一揽子纾困方案；英国政府公布了300亿英镑（约384亿美元）的财政刺激计划；日本政府

宣布拨款150亿美元用来为受疫情影响的公司提供融资，并另外支出40亿美元提振经济。

全球的货币宽松无论是力度、还是规模均为近几年罕见。一系列宽松政策令过度震惊的市场开始浮想联翩，时隔10年，全球金融危机席卷而来？不少业内人士对此不置可否。特别是随后美联储重启商业票据融资机制（CPFF）这一金融危机时期的非常规手段之后，不少交易商进一步增厚了危机预期。

在新时代证券首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事潘向东看来，目前大规模宽松的主要目的是，阻止资产价格过度下跌，以及缓解资产价格下跌带来的流动性风险，因为这些最终会影响到实体经济，不进行宽松的话，可能加剧经济金融危机。

流动性危机引发恐慌

尽管利好频出，但市场并不买账。并且，吊诡的是，美联储在3月初的第一轮降息举措虽未能提振风险资产，但是由于避险情绪受到激发，黄金和债市大幅上涨。但是在美联储第二轮降息并大幅带动全球央行的降息潮之后，市场却上演了股、商、债齐跌的另一幅景象，这意味着全球资产无差别被抛售，黄金等避险资产不再避险。

从风险资产来看，3月9日、12日、16日、18日，美股创纪录上演了4次熔断，道琼斯工业平均指数、纳斯达克指数、标普500指数一度较最高点跌幅均超30%，进入到了技术性熊市。特别是在3月16日，美股市场的恐慌指数VIX高达82.69，甚至超过了2008年金融危机时的最高点80.86。

但与此同时，避险资产却未能演绎出“跷跷板”走势，债市、黄金市场均不同程度出现回调。3月10日之后的8个交易日内，黄金价格跌幅超过10%；3月16-20日的

短短5个交易日内，WTI原油期货累计下跌29%，一举创下了1991年1月以来最大单周跌幅；“避险王牌”10年期美国国债价格亦大幅下跌，收益率自3月9日的低点0.318%大幅反弹至3月19日的1.279%，仅在3月18、19日两天，10年期美债收益率便走高了约50个基点。

与此同时，美元指数则迅速蹿升。3月10日开始，在全球几乎所有资产均遭遇抛售之时，美元指数逆市上行，一再突破新高，至3月20日，美元指数一举突破103点，为2017年以来的最高点。

该如何诠释全球资产格局的风云转换？目前，市场分析人士形成的一个共识：疫情危机之下资产组合理论和风险平价策略失效，当金融资产价格大幅下跌时，由于ETF灵活的申赎性，会导致各类投资者集体的恐慌性抛售，进而诱发流动性危机。

华创证券报告指出，股债商齐跌破坏了全部资产配置策略，资产

相关性陡升，不管是对冲还是风险平价策略都出现失效，只能出售资产回补流动性和保证金，于是出现了螺旋负反馈，这种负反馈在量化交易占比高的背景下加速得更快更猛烈。

来自华尔街的种种传闻也在佐证上述观点，据消息人士透露，不少华尔街风险平价基金被迫去杠杆化并清仓了所有的美债头寸，同时，石油出口商亦在抛售美债来换取现金，以对抗油价暴跌。其中，将恐慌推向巅峰的是，向来不主张“现金为王”的桥水基金创始人达里奥的爆仓传闻，尽管达里奥及时出面澄清，但其旗舰基金主动型Pure Alpha基金年内浮亏20%却是不争的事实。

总结下来，全球的市场恐慌情绪在金融体系内自我循环正使得货币宽松的潮水失灵。而触发恐慌的根本原因无疑是疫情在海外的迅速扩散，据美国约翰斯·霍普金斯大学发布的实时统计数据示，截

至北京时间3月23日9时30分，全球新冠肺炎确诊病例累计达到335991例，死亡病例14641例，除中国以外累计确诊逾25万例。

粤开证券首席经济学家、研究院院长李奇霖在报告中写道，投资者需要关注的是疫情能否有效控制，美联储能做的只是延缓出清的

时间，无法改变出清的命运。所以，货币宽松无法真正扭转风险偏好，真正有用的是强有力的防疫措施、是疫苗、是特效药。

中国市场能否演绎独立行情？

全球经济衰退和金融风险之下，国内市场必然也受到冲击。仅从国内A股市场来看，3月9-13日的5个工作日内，北上资金净流出量高达418亿元，创下历史单周流出记录。值得注意的是，3月9日之前，北向资金的流动方向与黄金价格呈反向，即风险偏好提升，资金流向风险资产，黄金作为避险资产价格下降，反之亦然。但在3月10日以后，二者却呈现出同涨同跌，黄金价格遭遇连续抛售，A股北向资金也面临连续净流出。这种波动格局与海外市场的轮动可谓极其一致。

同时，国内宏观经济也受到海外市场的冲击，一方面，全球市场的深度调整影响了国内复工复产的产业链进度，其次，中国外需亦受到拖累。恒大研究院首席经济学家任泽平在报告中指出，在全球一体化的背景下，中国难以独善其身，疫情的全球大流行和金融危机将从贸易、外需、产业链、金融市场、疫情输入、交叉传染等途径向中国传导。而与国外债务违约、汇率贬值和资本外逃表现不同的是，国内主要表现在通胀压力、资产价格泡沫和货币贬值。

国际新经济研究院副院长郑磊对本刊表示，国内同样需要注意流动性风险，而与2008年金融危机不同的是本次危机直接冲击的是实体经济，这意味着可能所有的产业均受到影响。在郑磊看来，

海外疫情的蔓延引发的经济衰退比2008年金融风暴来得更加猛烈，或将演变成康波周期尾部的经济危机，不排除出现全球范围的大萧条的可能性。

尽管海外冲击值得警惕，但是不少国内分析师认为，国内市场仍有相对独立行情。其中一项有力武器是中国的防疫措施卓有成效，迅速控制住疫情大范围扩散的风险。同时，中国的积极财政政策和货币宽松对实体的传导效应远强于海外，人民币资产相对强势且较为确定。

从国内的货币政策来看，面对美联储带头发起的降息潮，中国央行“以我为主”，保持定力并未跟随。3月15日美联储宣布启动第二次降息之后，3月16日中国央行开展1000亿元MLF操作，维持中标利率为3.15%不变，并且3月20日央行授权全国银行间同业拆借中心发布的3月LPR报价亦持平。

另从财政政策而言，监管层明确提出，要继续研究出台阶段性、有针对性的减税降费政策，加大对一些行业复工复产支持力度，帮助中小微企业渡过难关。另外值得注意的是，各级财政一直在加大对基建投资支持力度，一大重要表现是地方政府专项债的发行持续提速。3月21日国务院联防联控机制就重大投资项目开工复工有关情况举行发布会，财政部经济建设司一级巡视员宋秋玲介绍道，截至3月20

日，全国各地发行新增地方政府债券14079亿元，占提前下达额度的76%，其中，发行专项债券10233亿元，占提前下达额度的79%。市场人士认为，在疫情影响下，基建投资是经济较快恢复的好抓手。

那么，从本次全球金融市场的剧烈调整中可以挖掘什么细分机遇？从产业的角度来讲，郑磊对本刊表示，战略性新兴产业、新一代信息技术、生物技术、军工及基本消费品等将有机会。金融市场中，避险资产例如长期限中国国债和黄金等仍值得“托付”。

中泰证券首席经济学家李迅雷称，国内经济本身有下行压力，房地产市场要均值回归，传统基建难以强刺激，新基建增速快、但体量有限。海外疫情发酵，存量的欧美经济边际下行，反过来影响我国外需，全球经济共震下行的格局很难改变。大类资产配置的角度看，今年国内的主线仍是政策宽松，并不是周期企稳、经济反弹。为了努力完成增长目标，货币政策宽松加速，房地产政策渐进放松。10年期国债利率有望突破2.6%的低点，低利率环境对资产价格的推升作用要大于对经济的推升，权益市场仍会存在结构机会，尤其是成长方向的新经济资产，仍将是“资产荒”背景下的长期配置方向。中长期看，我国股债市场均有机会；但短期来看，可能存在一定压力。



资本市场开放再提速 年内或吸引外资逾万亿元

文 叶辰

“疫情并未影响既定的金融开放措施落地节奏，相关外资机构准入及法律修订工作依然在有序进行。”近日央行副行长陈雨露指出，央行下一步将协同推进金融业对外开放、汇率形成机制改革和资本项目可兑换“三驾马车”，进一步推动形成金融领域制度性、系统性高水平开放新格局。

继沪伦通业务开通、QFII和RQFII投资额度限制被取消、A股和中国债券被国际主流指数公司纳入或提高纳入权重后，今年1月，证监会提出，深化资本市场双向开放，服务“一带一路”建设。以2019年6月公布的资本市场9条对外开放举措为抓手，深化境内外市场互联互通，加大期货市场开放力度，扩大特定品种范围，以及推进交易所债券市场对外开放。

不过，面对境外疫情的持续扩散，全球范围内不同国家采取了不同的策略。我国在抓好疫情防控的前提下，并未放慢资本市场对外开放的脚步。证监会3月13日表示，自4月1日起取消证券公司外资股比限制。此前，证监会还宣布，自1月1日起取消期货公司外资股比限制。基金管理公司外资股比限制也于4月1日在全国范围内取消。

4月起取消券商外资股比限制

事实上，证监会曾于2018年正式发布《外商投资证券公司管理办法》和《外商投资期货公司管理办法》等管理规定，宣布将合资证券、基金管理和期货公司的外资投资比例限制放宽至51%，3年后不再设限。2019年7月，国务院金融稳定发展委员会办公室宣布，将原定的2021年取消证券、基金、期货公司外资股比限制的时点提前至2020年。

这也意味着从4月起，基金、券商外资持股比限制将均取消，期货国内公司外资股比限制已于今年1月1日取消。有业内人士表示，证券期货经营机构外资股比限制放开，对提升我国资本市场对外开放水平具有积极作用。短期来看，外资金融机构进入国内市场有望带来

“鲶鱼效应”，促使国内金融机构苦练内功；长期来看，有利于引导行业向专业化的趋势发展。

进入3月，美国股市在屡创新低的同时，连续触发熔断机制，并且引发了多国家的股市的熔断，此轮暴跌已经超过了1929年大萧条时期的暴跌程度。证监会原主席肖钢分析称，导致本次股市危机的两个直接触发因素是新冠肺炎疫情在全球的蔓延，以及全球原油价格的暴跌。

肖钢表示，全球经济衰退已难以避免，但对中国来讲有挑战也有机遇。短期来看，由于国外疫情扩散对供应链、物流限制等方面的影响加大，会对今年经济带来不利影响。不过，从长期来看，我国面临着更多的战略机遇，中国经济在世

界经济发展过程中的作用会更加凸显，对世界经济增长的贡献度也会更大。

我国正从制造业大国向制造业强国迈进，且具有超大规模的消费市场，有良好的基础设施、人力资源和产业配套等独特优势，这些都是其他国家不可比拟的。

特别是相比西方国家目前政策工具不足、子弹打光的情形，我国具有充足的政策空间和回旋余地。肖钢认为，随着美欧发达国家实施零利率、负利率和量化宽松的机制，充足的流动性一定会回流到新兴市场，包括中国的资本市场。这对于我们扩大开放、吸引外资、完善市场也是很有好处的。

与此同时，证监会明确，自4月1日起取消证券公司外资股比



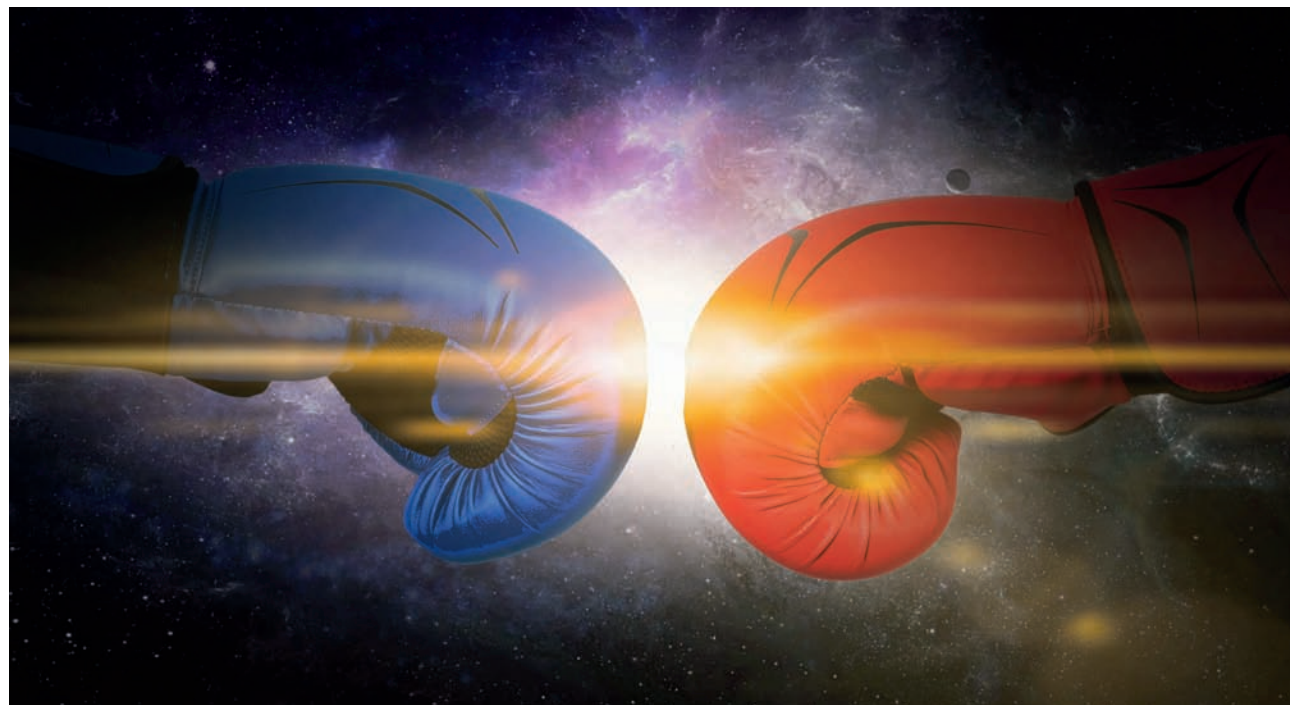
限制，表明证券业在加速放开，也是对“深改12条”中要“加快推进资本市场高水平开放”的落实。银河证券首席经济学家刘锋对外表示，外资持股比例限制取消后，一方面可以吸引国际大型金融机构进场开展业务，进而引入更多先进的技术、服务理念、风控经验以及优秀的人才资源，这对于加强国内资本市场建设大有裨益；另一方面，外资金金融机构的进入，会进一步提升我国金融行业整体竞争水平，让内资金融机构在竞争中补短板、提升管理水平和综合实力，同时也为投资者提供了更多更好的产品与服务选择，一些金融产品的费用有望降低。

据统计，目前已有4家外资控股券商设立，18家合资券商在排队待批，境外金融机构开始进入国内市场开展业务。该机构认为，外资金金融机构的进入不仅能够带来先进的投资理念、风控经验，更重要的是能够倒逼国内证券行业加快转型升级步伐，提升本土金融机构的服务水平和综合实力。

3月20日，摩根大通宣布，由摩根大通控股的摩根大通证券（中国）有限公司正式开业，未来将为中国及国际客户提供包括证券经纪、证券投资咨询以及证券承销与保荐业务。这也是继野村东方国际证券之后，第二家中国首批新设的外资控股券商开业。

此外，摩根大通证券是3月20日同一批在沪揭牌金融开放项目中的一家，同日开业的还有大韩再保险上海分公司、罗素投资管理（上海）有限公司、景顺瑞和（上海）股权投资管理有限公司以及绿光环球（上海）资产管理公司等。

多家机构人士认为，外资股比限制放开，对提升中国资本市场对外开放水平有重要的积极作用。从过去的经验来看，外资机构进入中国，其自身定位、国际经验、差异化和相对高端的国际化产品和服务能够提升和丰富中国投行的服务；对国内原有机构的冲击也不会很剧烈，更大的意义在于做大蛋糕，共同提升。



促进券商良性竞争

近期，中国将正式取消对证券公司、公募基金管理公司的外资持股比例限制，一系列外资独资的证券公司、公募基金管理公司等开放项目正在紧锣密鼓筹备中。上海也正在不断进行制度创新，通过良好的金融生态环境和高效的服务举措吸引外资。

据了解，目前，上海有72家国际金融机构获得QFLP（合格境外有限合伙人）试点资质，44家国际金融机构获得QDLP（合格境内有限合伙人）试点资质，全球排名前10的资产管理机构均已设立机构并开展业务。在中国证券投资基金业协会登记的25家WFOE PFM（外商独资私募证券投资基金管理人）中，有24家落户上海。

不过，业内人士表示，随着欧美国家头部券商进入中国，将进一步加剧券商行业市场竞争，通过对开放倒逼行业改革，有助于促进

国内券商总体竞争力提升。下一步，随着外国头部证券公司的进入，国内企业在业务模式、竞争策略以及内部投入方面将面临更大变革。

那么，对于取消证券公司外资股比限制，对于国内金融业会带来什么影响呢？从中外证券公司对比的情况来看，虽然近年来我国证券行业得到快速发展，经营质效得到显著提高，但与欧美头部券商相比，仍存在一定的差距。首先，我国券商行业经纪业务和投行业务占比较高，仍依赖传统商业模式，在做市场交易、资管业务和投资业务方面与欧美头部券商相比仍存在很大的差距。其次，国内券商业务同质化程度较高，差异化发展程度有限，容易受市场波动影响，而欧美中小券商在细分领域都展示出较强的竞争力。此外，国内券商海外业务发展程度不高，与欧美发达国

家相比还有较大差距。伴随着欧美券商的介入，未来有望看到国内金融业尤其是券商行业整合力度进一步加大，兼并重组增多，头部企业竞争力增强，中小券商专注细分行业，企业国际化程度加大，中国证券行业将因此受益。

前海开源基金首席经济学家杨德龙表示，外资机构加速进入国内市场一方面会加大国内金融机构之间的竞争，形成“鲑鱼效应”，有利于强者恒强。同时，让国内金融机构和国外金融机构进行公平竞争，可以促进国内金融机构提升自身竞争力，将来进一步走向国际化。当然，一些竞争力不足的金融机构可能会遭到淘汰。

不过，也有业内人士预计，外资券商初期主要布局财富管理及销售交易业务，而销售交易业务及跨境资产配置主要是内资头部券商有

所涉及，内资中小券商较少布局。一国资本市场的开放将吸引外资加速入场，促使国内金融机构苦练“内功”，提升展业能力，促使市场投资者结构优化，提升行业整体素质。

此外，随着资本市场国际化步伐的加快，外资金融机构参与内地市场的广度和深度提升，也将有利于市场机制的完善和市场成熟度的提升。与此同时，中泰证券首席经

济学家李迅雷表示，外资已成为A股市场重要的增量资金。2017年后，外资持股规模已超过国内股票型基金资产总规模，且呈现出加速增长趋势。

外资金融机构的进入不仅带来先进的投资理念，也会促进市场机制的改革，从境外的运行规律来看，市场机制的改革是国内市场投资风格与投资理念与国际接轨的主要推

力。长久以来，对外开放和机制改革可以相互促进，因为没有机制上的改革和完善，对外开放的力度和深度就会受限制，外资参与的积极性就难提升，即使外资一定程度上进入，恐怕也要“入乡随俗”。此外，在对外开放的过程中，外资金融机构的投资行为、对监管的需求等又能促进A股市场化机制的改革和完善。

境外长期资金加速布局 A 股

随着我国资本市场对外开放程度不断加深，境外投资者正成为中国资本市场中的一支生力军。近年来，从MSCI、富时罗素等国际指数逐步提升纳入A股权重，到QFII、RQFII制度规则持续优化，再到沪伦通正式开通等，都可以看到A股市场中外资参与度逐步提高。

富时罗素近日宣布，将本轮中国和沙特股票纳入安排调整为3月20日、6月20日分两步完成，其中A股将在这两个时点分别纳入2.5%和7.5%，3月20日已顺利完成第一步。据富时罗素介绍，此举是根据当前国际市场运行情况作出的审慎性、技术性调整，不影响A股提升纳入因子的整体安排。

在近期境外新冠疫情发展、全球金融市场大幅波动的情况下，A股市场运行有序、显示韧性，为本轮提升纳入比例创造了良好条件。本次纳入的顺利实施，也体现了国际投资者对A股长期投资价值和对中国经济高质量发展的信心。此外，富时罗素此举，也说明中国依然是海外资金寻找长线成长机会的最好市场之一。虽然期间资金流动波动可能不会小，但海外资金仍可能在

2020年继续加配A股。

与此同时，摩根士丹利华鑫证券首席经济学家章俊也表示，股市和债市的对外开放步伐加快，对我国资本市场而言既是机遇，也是挑战。一方面，海外资金的流入将引导国内资本市场进行新一轮的定价与估值。金融市场定价日趋合理将使价值投资的权重不断抬升，短期投机套利行为将得到有效遏制，资本市场运行将更为平稳。

另一方面，虽然中国金融领域的开放会使国内资本市场面临更大的竞争压力，但是良好的竞争格局会使国内金融监管和防风险预案机制更为完善，显著降低潜在的金融风险。近期美股的暴跌给A股市场蒙上一层阴影，投资者担心A股也会追随着美股一起暴跌。但A股表现坚强，在外围市场一片狼藉之下，中国资本市场的走势彰显出难得的韧性。从估值上看，当前上证指数的滚动市盈率为13倍，较近10年的最大值下降了43%，且运行于近10年指数平均市盈率之下。

标普500指数市盈率较近10年的最大值仅下降25%，比10年的市盈率均值高5%。A股无论从市盈率的绝对值还是相对值来

看，都更具有估值优势。随着金融供给侧结构性改革的不断深入，未来资本市场向好值得期待。与此同时，国内债券市场体现出避险资产特征，10年国债则下行至2.6%附近，与美国国债利差相差接近200个基点。

随着人民币汇率的企稳，离岸市场远期汇率掉期交易点数走低，目前整个汇率风险对冲交易操作成本随之较2月初下降约15个基点左右，这对长期投资者而言，中国债券市场仍然具有不小的吸引力。对于年内外资流入A股的节奏，章俊表示，在疫情导致全球经济下行压力加大的情况下，中国经济增长表现偏平稳，货币政策和财政政策相继发力释放政策红利，且资本市场估值相对较低，外资在高资本回报的吸引下将持续流入中国。

摩根士丹利华鑫证券发布研报预测，今年外资流入规模或较前期更大，流入A股的规模约为500亿美元（约合人民币3500亿元）；流入债市的规模预计不会低于2019年，至少在1000亿美元（约合人民币7000亿元）。二者合计逾万亿元。●

立志成为全球
新能源行业伟大的公司

Chilwee devotes itself to be a great enterprise
in global new-energy industry.

●◎超威集团创办于1998年，现为国家重点高新技术企业、新能源领域的龙头企业。2010年7月，在香港联交所主板上市。先后入选中国企业500强、中国民营企业综合竞争力50强。

●◎集团目前在全国7个省份拥有18家子分公司，其中10家为国家高新技术企业，员工22000余人。建有国家级博士后工作站，创建了国家工程技术中心、国家级重点实验室，被浙江省人民政府确定为首批纯电动汽车产业技术创新综合试点企业。2013年超威集团入选第十批国家“千人计划”，是浙江省动力电池行业唯一自主申报入选国家“千人计划”的企业，填补了本省行业高端人才的空白。



40 年磨一剑 看国产操作系统如何实现“弯道超车”

本刊记者 顾彦

操作系统是软件之魂、大国重器。近40年来，一代代操作系统人在自主创新的征程中艰苦探索、攻坚克难、砥砺前行，以麒麟系列为代表的国产操作系统已经全面应用于党政、金融、能源、交通、医疗等众多国计民生重要领域。

近日，中国电子信息产业集团有限公司（以下简称“中国电子”）完成对旗下中标软件和天津麒麟两家操作系统企业的整合，新成立的麒麟软件有限公司（以下简称“麒麟软件”）将专业从事国产操作系统研发，计划推出桌面与服务器操作系统、云操作系统、嵌入式操作系统三大系列产品，打造安全先进、好用管用的国产操作系统。

整合“冰火麒麟” 打造操作系统新旗舰

1983年，中国第一款PC机操作系统CCDOS诞生于中国电子，一度打破了国外产品的垄断，缔造了中文单机操作系统。2000年，中

国电子旗下公司中国软件推出的中软Linux成为首个规模化应用于政府机关的国产操作系统。

围绕Linux操作系统技术，

中国软件旗下成立了中标软件和天津麒麟，与国防科技大学联合研发操作系统，共同推出了一系列以“麒麟”为名称的国产操作系统产品。2009年，麒麟操作系统成为首款服务民航核心业务的国产操作系统；2012年，麒麟操作系统在我国国家安全领域率先实现规模化应用；2018年，中标软件和天津麒麟共同获得国家科技进步一等奖；2019年，麒麟操作系统广泛应用于包括中国银行、建设银行在内的近百家银行、保险用户。多年以来，麒麟操作系统出货超过千万套，已经全面应用于银河计算机、天河计算机、大飞机、大船、嫦娥工程等一个个令国人骄傲自豪的大国重器，并全面应用于上万家党政、金融、能源、交通、医疗领域的企事业和商业



单位中，有力地支撑着国产信息化和现代化事业的发展。据赛迪报告统计，麒麟操作系统连续8年占据中国Linux操作系统市场占有率第一。

“然而经过40年的产业发展和市场开放，目前我国绝大多数操作系统产品仍由国外厂商提供，核心技术受制于人，仍是我国现代化建设过程中的重大隐患。”麒麟软

件董事长谌志华表示。因此，业界呼唤急需打造具有统一技术体系和生态环境的国产自主操作系统，屏蔽CPU架构体系差异，构建完善的应用生态，提供一致更好的用户体验。

为进一步满足国家网信事业发展需要、顺应产业发展趋势、响应市场客户需求，2019年底，中国电子牵头整合中标软件和天津

麒麟两家操作系统企业，来自中标软件以红色麒麟为标志的中标麒麟品牌和来自天津麒麟以蓝色麒麟为标志银河麒麟品牌“双剑合璧”，新成立的麒麟软件将专业从事国产操作系统研发，目标打造中国操作系统新旗舰。2020年3月20日，麒麟软件召开新闻发布会并发布“遨天”计划，宣布完成整合，正式扬帆起航。

整合技术人才 目标万人规模

中国工程院院士倪光南表示，中国电子有着超过40年的国产操作系统奋斗史，面对日益凸显的网络安全挑战，要在核心技术上加快推进国产自主创新计划，构建安全的国产信息技术体系。

对此，中国电子党组成员、副总经理陈锡明表示：“习近平总书记指出，‘只有把核心技术掌握在自己手中，才能真正掌握竞争和发展的主动权，才能从根本上保障国家经济安全、国防安全和其他安全’。如何落实总书记的精神指示，有一个行之有效的路径就是协同攻关、联合创新。”

当前国内操作系统企业普遍呈现小、散、弱局面，配套软硬件生态分散，无法形成合力效应，缺乏参与国际竞争的的实力。因此，

针对这一问题，中国电子在对中标软件和天津麒麟进行整合时，最主要的就是围绕操作系统的核心和关键技术，进行研发力量的整合。“我们希望从技术上和能力上有质的飞跃，只要我们把国产操作系统的核心技术、性能水平问题解决了，做到品质提升、好用管用，国产操作系统就可以走向企业、事业单位乃至千家万户的消费者。把核心做好，这样中国操作系统的发展才有后劲。”陈锡明告诉本刊记者。

他还尤其强调了人才的重要性。“对于国产操作系统研发，人的智力贡献相比其他来说是无价的。我们要把双方的技术人员整合，根据国产操作系统发展规划重新进行组织，并按照计划增加新的

研发投入，包括百亿资金和万人团队，真正实现‘1+1>2’的效果。”陈锡明透露，“目前，麒麟软件人员已逾千人，但我们需要更多更高能的人才加入，确保技术输入和产出，提高核心竞争力。我们目标是今年达到2000人，3年达到5000-6000人左右，5年达到万人规模。”

除此之外，良好的市场生态也是国产操作系统发展所需要的条件。倪光南在2019年世界互联网大会期间就曾向媒体表示，这个产业不仅是技术的问题，没有生态的支持也很难推广。比如，需要通过政策法规防止发达国家的企业滥用市场垄断地位。整个市场，需要更好地为国产操作系统发展创造市场支持，完善生态系统。

把握未来技术 坚定特色之路

谌志华介绍，依托中国电子自主创新的积累沉淀，立足人工智能、移动计算、云端互联等未来技术发展优势，麒麟软件将坚持走“内生安全、融入移动、注重体验、支撑

体系”的特色道路。

在内生安全方面，充分发挥中国电子业内领先的安全基因，基于可信计算3.0，突破内置式主动防御技术，加快形成从核心部件到云

的全栈式内生安全体系。

在融入移动方面，通过打造“移固融合”、“云端融合”的“麒麟移动操作系统”，充分适应5G时代需求，彻底打通手机、平板电脑、

PC等多形态终端，实现多端融合；打通前台终端与后台服务器，适应移动办公、移动业务等日益普及的应用场景。

在注重体验方面，始终贯彻以用户为中心的理念，针对普遍需求，应用虚拟化、云平台技术，提供直观易用、快速迭代的通用型产品；针对用户特殊需求，提供定制化服务。

在支撑体系方面，坚持战略思维和系统思维，以麒麟自主操作系统为中心，与主流软硬件兼容适配，形成产品丰富、功能完整、性能强劲的中国自主计算机生态体系，为国家网信事业发展提供体系化核心能力保障。

根据“遨天”计划，未来，麒

麟软件将实现百亿级资金投入，塑造一支规模逾万人的自主操作系统精英团队，重点打造桌面与服务器操作系统、云操作系统、嵌入式操作系统三大产品，既充分满足当下“升级、重构”需求，又能为万物互联、新基建等前沿方向提供支撑。

“新基建到底能不能体现出能力和水平来，很大程度上靠操作系统决定。”陈锡明表示，“经过多年的磨合和适配，目前，我们的操作系统已经可以支撑大数据、云计算、5G、工业互联网等新基建项目的需要。同时，新基建的发展也会牵引和带动我国基础软硬件技术的发展。二者是相辅相成的关系。”

最后，陈锡明总结道：“‘长

江后浪推前浪，一代更比一代强’，总会有新的变革出现，引领新的潮流，引发新的产业发展。我们认为，最核心的还是要把握住技术和产业变革的本质规律，麒麟操作系统，一定是走兼容历史、融入当代、链接未来的道路。未来是万物互联的时代，这次麒麟软件发布‘遨天’计划，着眼点就是立足移动计算、云端互联、人工智能等未来技术发展趋势。不同的产品形态需要适应不同的时代特征，不同的时代特征在不同的形态中出现。今天的操作系统，不能走过去的老路，必须抓住时代变革最本质的特征，才能在新的起点上，快速找准跑道、弯道超车。”



海能达输了 53.34 亿元 是运气不佳还是技不如人？

文 李俊慧

赔偿 53.34 亿元。

美国当地时间 2020 年 3 月 5 日，就摩托罗拉解决方案公司（Motorola Solutions, Inc.）在美国起诉海能达（海能达通信股份有限公司）及其美国相关公司窃取双向无线电技术方面商业机密的指控一案，伊利诺伊州法院法官作出一审判决。

伊利诺伊州法院法官支持陪审团裁决结果，判决海能达向摩托罗拉解决方案公司支付损害赔偿 34576.12 万美元及惩罚性赔偿 41880 万美元，合计 76456.12 万美元（约合人民币 53.34 亿元）。

2020 年 3 月 8 日，作为上市公司，海能达对外发布《关于重大诉讼的进展公告》称，针对本次判决，公司将在时效期内向伊利诺伊州法院提出申请案件重审及法院依法改判的动议；若法院未支持公司动议，公司将向上诉法院提起上诉，以维护公司合法权益。上诉程序一般为期 2-3 年。

而在此之前，海能达已在 2020 年 2 月 29 日披露的《2019 年度业绩快报》中，针对该案可能的败诉风险，对该资产负债表日后事项计提预计负债人民币约 53.34 亿元。

简单说，为了最大限度释放海能达败诉摩托罗拉解决方案公司可能产生的风险，一方面，海能达已将可能的判赔金额计提负债，另一方面，海能达也做好了打“持久战”的准备。

那么，回顾海能达与摩托罗拉解决方案公司之间的多年纷争，海能达在中美两地接连吃败仗，到底是运气不佳，还是技不如人？



运气不佳？海能达已连输多局

2017年3月，以海能达及其美国公司涉嫌专利侵权为由，摩托罗拉解决方案公司分别向美国国际贸易委员会（ITC）和美国伊利诺伊州的北部联邦地区法院提起专利诉讼，涉及7项美国专利。摩托罗拉解决方案公司正式“专利亮剑”，宣告了摩托罗拉解决方案公司与海能达之间的“市场份额暗战”转变为“专利技术明战”。2017年3月-7月，以专利侵权、侵犯商业秘密为由，摩托罗拉解决方案公司先后在美国、德国和澳大利亚等多个国家起诉海能达。

面对摩托罗拉解决方案公司发起的凌厉攻势，海能达并未“坐以待毙”。一方面，海能达在全球多个国家积极应对摩托罗拉解决方案公司的起诉；另一方面，海能达也在中国和美国发起一定的反击。在美国，2017年8-12月，海能达先后以专利侵权、垄断和反不正当竞争为由，将摩托罗拉解决方案公司分别诉至美国俄亥俄州北部联邦地区法院和美国新泽西州联邦地区法院。在中国，

2017年9月-2019年3月，海能达先后以滥用市场支配地位、专利侵权为由，在北京、深圳、广州等多地对摩托罗拉解决方案公司提起诉讼。

截至目前，双方之间的诉讼大战部分已有一审判决结果。

美国市场上，2018年11月16日，ITC作出了最终裁决，裁定海能达对摩托罗拉解决方案公司专利号为7369869、7729701、8279991的3个美国专利的部分权利要求侵权，并针对海能达的侵权产品颁布了有限排除令和制止令。

2020年3月5日，伊利诺伊州法院法官作出一审判决，支持陪审团裁决结果，认为海能达侵犯了摩托罗拉解决方案公司一项或多项商业秘密及美国版权，应向摩托罗拉解决方案公司支付损害赔偿3.46亿美元及惩罚性赔偿4.19亿美元，合计7.65亿美元。

德国市场上，2018年7月17日，曼海姆法院作出一审判决，认为海能达德国子公司在德国销售的部分对讲机产品的静音和噪音抑制

功能对摩托罗拉解决方案公司的1项德国专利造成侵权。2018年11月20日，德国杜塞尔多夫地区中级法院作出一审判决，认为海能达及其德国子公司在德国销售的部分对讲机产品的TDMA直通模式和虚拟集群功能组合对摩托罗拉的1项德国专利造成侵权。

中国市场上，2019年10月22日，就海能达诉摩托罗拉系统（中国）有限公司专利侵权两案，广州知识产权法院作出一审判决，驳回海能达的诉讼请求。2020年1月，就海能达诉摩托罗拉系统（中国）投资有限公司、摩托罗拉系统（中国）有限公司北京分公司滥用市场支配地位纠纷一案，北京知识产权法院作出一审判决，认定摩托罗拉系统（中国）有限公司不构成限定交易行为，也不构成拒绝交易行为。

截至目前，不论是在国内，还是在海外，在海能达与摩托罗拉解决方案公司的诉讼对决和较量中，海能达吃到的败仗次数明显更多。

技不如人？发明授权数少于摩托罗拉解决方案公司

2020年2月17日，就与摩托罗拉解决方案公司的诉讼，海能达收到深圳证券交易所的《问询函》。2020年2月25日，海能达在回复报告中称：“近年来，公司不断提高企业治理水平和合规经营力度，重视知识产权保护，加大研发投入，并持续推出具有自有知识产权的新产品。”

而国家知识产权局中国专利公告网站信息显示，截至2020年

3月9日，海能达的发明公布数为455件，发明授权数为177件，实用新型数为227件，外观设计数为206件；摩托罗拉解决方案公司的发明公布数为175件，发明授权数为192件，外观设计数为39件。可以看到，海能达的发明授权数少于摩托罗拉解决方案公司，为后者的92%。

而海能达与摩托罗拉解决方案公司之间的纷争，除去专用通信领

域的市场份额之争，最大的冲突点就在于专用通信领域的技术较量，也就是在包括专利和商业秘密在内的实力比拼。

自2017年起，海能达就与摩托罗拉解决方案公司产生专利纷争。不过，不论是2012-2017年，还是2017-2019年，在国家知识产权局每年公布的“企业发明专利授权量排名”榜单上，海能达均属于“榜上无名”。与之形成鲜明对比



的是，OPPO于2015年就首次进入“国内企业发明专利申请受理量排名前十”榜单。自2017年起，OPPO也是连续多次进入“中国发明专利授权量排名前十”榜单。

简单说，在技术密度高、专利壁垒厚的通信领域，加强自主研发是实现企业跨越式发展的关键一招。而在专用通信市场领域，加强自主研发也是实现差异化竞争的重要手段。

从专利申请和布局来看，海能达的发明公布数是其发明授权数的2.5倍，这足以说明海能达应该是逐年加大了技术积累和专利申请的力度。不过，海能达常年无缘“中国发明专利申请受理量排名前十”或“中国发明专利授权量排名前十”，也足以说明其投入力度与华为、OPPO等相比，还相差甚远。

从专利质量来看，海能达的专利质量似乎也比摩托罗拉解决方案公司逊色不少。截至目前，摩托罗拉解决方案公司不论是在主动起诉

中，抑或是在被动应诉中，都展示出拥有专利较好的“含金量”。在摩托罗拉解决方案公司诉海能达专利侵权的系列案件中，共涉及10件涉案专利，摩托罗拉解决方案公司已在共计2件涉案专利的法院判决和4件涉案专利的ITC裁决中，都获得了胜诉，已决案件胜诉率达到了100%。2017年11月8日，针对摩托罗拉解决方案公司持有的1项中国专利，海能达在国家知识产权局专利复审委员会（以下简称“专利复审委员会”）提起了无效请求，2018年7月27日，经专利复审委员会审理，作出了“维持该专利有效”的审查决定书。

而在海能达起诉摩托罗拉解决方案公司专利侵权的系列案件中，在已有判决结果的部分案件中，海能达也未能如愿。2017年11月30日和12月1日，海能达向广州知识产权法院起诉摩托罗拉系统（中国）有限公司和广州腾远通讯设备有限公司专利侵权，共涉及2项中

国专利，请求法院判令被告因其专利侵权行为给原告造成的损失、向原告赔偿人民币5000万元并承担其他合理费用。2019年10月22日，广州知识产权法院就前述两案作出一审判决，“驳回海能达诉讼请求”，也就意味着海能达未能证明摩托罗拉解决方案公司侵犯了其专利。

综上所述，海能达在与摩托罗拉解决方案公司长达3年多的较量中，到目前为止，接连吃败仗的原因更多是“技不如人”，而非“运气不佳”，或受类似贸易摩擦等其他因素干扰。

因此，对海能达来说，既然技不如人，就需要沉下心练好技术“内功”，加强自主研发，积极参与标准制定，贡献技术力量，获得更多技术话语权。而对于短期或阶段性遭遇的专利压制困境，其也可通过专利资产收购或达成专利许可合作等方式，寻求化解。

（作者系中国政法大学知识产权研究中心特约研究员）

新三板股权激励和员工持股计划 监管规则明确

3月20日，证监会发布了《非上市公众公司监管指引第X号——股权激励和员工持股计划的监管要求（试行）》（以下简称《监管指引》），向社会公开征求意见，明确了新三板挂牌公司的股权激励和员工持股计划监管规则。据了解，《监管指引》针对新三板实践及挂牌公司特点，扩大了公司自主决策的空间，丰富了员工持股计划的形式，同时强化市场约束机制、发挥主办券商的督导作用。

《监管指引》的主要内容分三部分。第一部分规定了股权激励的对象、激励方式、定价方式、股票来源、条件、必备内容和各方权利义务安排，对绩效考核指标、分期

行权、信息披露以及实施程序等进行规定。其中，股权激励的方式主要是限制性股票和股票期权，股票来源主要为发行新股、回购股票和股东赠与。

第二部分规定了员工持股计划的资金和股票来源、持股形式、管理方式和信息披露要求。其中按管理方式分为委托管理型和自我管理型两类，委托管理型应备案为金融产品且持股12个月以上，自我管理型需“闭环运行”至少36个月，两类员工持股计划在参与发行时均视为一名股东，无需穿透或还原。

第三部分附则规定禁止利用股权激励和员工持股计划进行内幕交易等违法违规活动，以及国有控股

企业和金融类企业也应同时遵守国家有关部门的特别规定。

政策适用方面，《监管指引》发布施行时，新三板挂牌公司已经发布股权激励和员工持股计划草案，但未经股东大会审议通过的，应当按照《监管指引》的各项要求对照调整；已经股东大会审议通过的，可继续执行，如涉及行政许可时应符合《监管指引》相关规定。

证监会官网消息称，制定《监管指引》是为了深化新三板改革，支持鼓励民营经济、中小企业创新发展，规范挂牌公司实施股权激励和员工持股计划，进一步发挥新三板市场服务实体经济的功能。证监会将根据公开征求意见情况尽快对《监管指引》进行修改完善，待履行程序后正式发布实施。

从去年下半年开始，新三板改革提速。在荣正咨询高级合伙人桂阳看来，此次发布的《监管要求》还解决了期权现任股票登记、持股平台增发等问题。相信政策正式出台后，会有越来越多的新三板公司实施股权激励，吸引人才、留住人才。

实际上，实行股权激励、开展员工持股是创新型、创业型、成长型中小企业吸引人才，建立长效激励约束机制的重要工具。然而，作为上述企业发展主阵地的新三板市场却由于在股权激励和员工持股计划方面缺少有力的制度支撑。此次《监管指引》的推出将有效改善非上市公众公司进行股权激励、员工持股计划无法可依的局面。

栏目主持：杜壮



China Strategic Emerging Industry
中国战略新兴产业

共同助力新兴产业成长

《中国战略新兴产业》杂志 诚招广告代理公司



《中国战略新兴产业》杂志，由国家发展改革委主管、中国经济导报社主办，是面向国内外战略性新兴产业市场，以行业观察、信息交流、咨询服务、论坛活动、搭建市场评级认证为核心内容的中央级权威期刊。

根据业务发展需要，《中国战略新兴产业》杂志社现面向社会诚招具有事业心、创新力的合作团队，经审核聘用后，作为杂志社官方广告代理公司，负责开展《中国战略新兴产业》杂志的市场拓展、广告经营等工作。

具体信息如下

一、资质要求：

1. 是合法设立并有效存续的独立法人，有资格从事广告、公关、发行、活动等业务代理合作，且符合经营范围规定；
2. 合作团队需具有良好的职业素养，较强的市场开拓能力和团队意识；
3. 合作团队需具有稳定的行业客户资源、媒体关系资源等。

二、报名方式：

1. 请登陆 <http://www.chinasei.com.cn> 下载报名表，填写并发送至邮箱：cseinews@163.com
2. 合作热线：010-63691650 010-63691655

百年汽车产业正处颠覆、融合、重建期 出行领域呈现六大投资趋势

罗兰贝格管理咨询公司

汽车产业具长期投资价值

过去10年，在全球数字经济浪潮下，信息通信、互联网及高精尖技术已成为各国经济复苏的新引擎及未来战略高地，因此，承载前沿技术的泛科技和医疗健康赛道、新商业模式涌现的消费文娱板块，以及技术创新赋能的企业服务领域持续受到投资者青睐。

随着中国私募股权市场更加注重“精投细管”，控股型并购将成为高质量成长型投资的有力补充。顺应未来投资逻辑调整，兼具大量技术创新和成熟产业体系的汽车出行领域对投资者的吸引力日益提升，其三大行业特征将逐步凸显其长期投资价值。

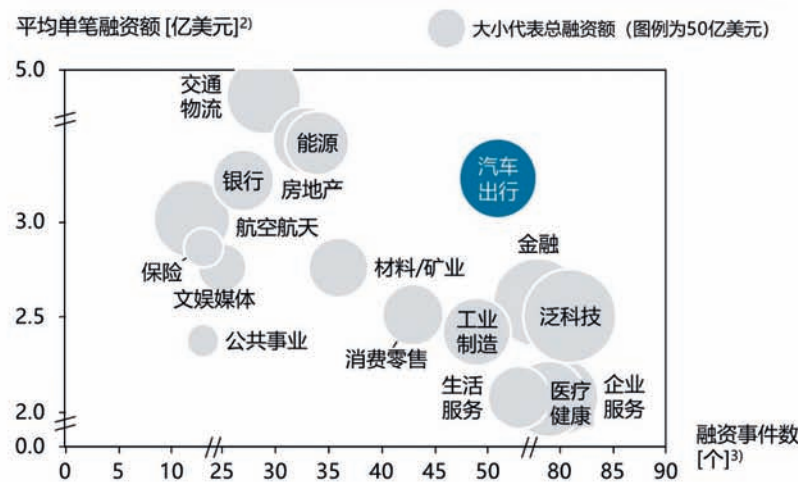
一是产业链条长，覆盖上游零部件、中游整车和下游用车服务三大板块，涉及10个产业环节、60余个细分市场。

二是细分市场发展阶段多元，如传统零部件和整车制造产业阶段成熟，智能网联技术研发方兴未艾，移动出行和独立后市场蓬勃发展。

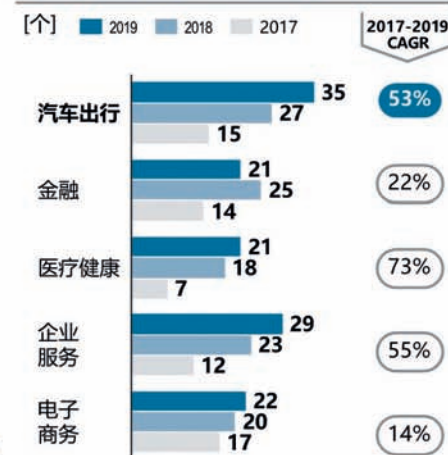
三是行业延展性强，与工业与能源、智能硬件/IT、零售与服务行业的产业趋势深度融合，核心能力具有溢出效应。例如，智能网联技术是汽车行业升级的关键驱动力，产业链中的自动驾驶算法、高精地图、车联网通信等细分领域背后是应用更为广泛的智能硬件与IT新技术（高精度传感器、人工智能、5G、云计算等），针对汽车智能网联技术的投资与上述相关领域可产生直接协同效应。同理，汽车制造业转型升级受到工业与能源技术牵动，而面向C端的新零售服务创新的能力累积可迁移至其他消费零售与C端服务领域。

私募股权投资的分行业关注

全球：2019年1亿美元以上融资事件分行业¹⁾



中国：独角兽企业重点行业分布



1) 其中，泛科技包括芯片半导体、通信、IT硬件与通用软件；生活服务包含教育服务；
2) 计算均值时去除各行业融资额最高和最低5%的事件；
3) 不含发债与并购

中美领航出行领域投资

已有百年历史的汽车产业目前正经历着技术与商业模式的颠覆、融合与重建，移动出行、自动驾驶、数字化和电气化的变革趋势使行业保持常青活力。2019年，在全球一级市场1亿美元以上共893起融资事件中，汽车出行领域共51起，总融资额近200亿美元，仅次于泛科技和金融领域，平均单笔融资额更高达3.8亿美元。中国与美国是汽车出行领域投资的领航市场，汽车出行也成为近年来中国孵化独角兽数量最多的行业之一。

体量大、链条长的汽车产业已经成为国民经济的支柱产业，中国汽车产销量连续10年蝉联全球第一，

全球主要国家汽车行业颠覆性指数 [2020.3]



拉动了大量的就业和消费。展望未来，在技术与供给层面，新一轮产业变革中，汽车出行与信息通信、新能源、新材料等领域加快融合，孕育了跨产业协同、拉动经济增长的新动能，也为中国汽车产业提供了赶超发展的突破口；需求层面，中国消费者对移动出行、自动驾驶、智能网联和新能源汽车的接受度在全球各大市场中遥遥领先；而在政策层面，2020年2月，国家发展改革委等11部委联合印发《智能汽车创新发展战略》，明确提出使智能汽车“成为新兴业态重要载体”，“成为汽车强国战略选择”，汽车出行在国家创新和经济发展的战略地位将更加举足轻重。

放眼全球，根据罗兰贝格的持续观察分析，在17个具有代表性的国家和地区中，中国在颠覆性变革的消费者偏好、法规、技术、基础设施及行业动态五大维度中综合得分最高，已经从以往的先进模式和成熟技术的接受方转变为“新四化”发展趋势最为迅猛、前沿技术储备领先的变革方向引导者。因此，中国汽车出行领域具备丰富的成长型价值投资机会。同时，在经济不确定性延续、供给侧改革深化的大环境下，汽车产业链的控股并购机会呈现。

智能化和新能源化加速迭代

基于对汽车全价值链的深入理解，结合罗兰贝格汽车团队持续深刻的行业洞察，我们对汽车产业60余个细分市场进行扫描分析。我们提炼总结了汽车出行领域的六大投资趋势主题，其中成长型投资机会领域具备快增速与高盈利特征，而并购投资则综合考虑行业成熟度和头部整合契机。

一是传统零部件面临短期盈利和长期发展的双重挑战，转型调整阶段带来并购整合契机。

中国汽车市场的销量“新常态”为传统汽车零部件供应商带来了更大的经营压力，业务调整、组织优化、成本削减和产品升级成为关键应对举措。在新一轮的行业调整阶段，并购基金可通过控股型收购推动传统供应商转型升级，更好地面对未来的市场波动和需求变化。同时，全球领先零部件集团的业务重组和剥离也带来了并购整合的可行条件。

在不同的零部件板块，轮胎、内饰、车身及外饰生产企业受益于后市场业务增长、国产替代和供应商

出海趋势，强者陆续涌现，出现收并购机会；电子电器元件、半导体等产品的需求随着汽车电气化和智能化的发展将有更大提升空间；新材料企业则受益于车身轻量化变革，随着排放标准升级和新能源车电耗要求升级，成长型投资机会值得关注。

二是汽车智能化和新能源化技术加速迭代，关注核心部件技术驱动升级的投资机会。

电气化仍然是未来汽车出行的高潜力赛道，且核心技术要求不断提升。随着政府优化双积分相关细则，外资、合资主机厂发力投入，新能源汽车性能将需要满足更高要求，兼顾续航里程、电耗、能量密度和安全性能等，政策端与供给端合力推动产品丰富和性能提升，这将切实驱动消费需求增长，三电系统中关键零部件的技术突破将带来持续的投资关注。

在智能汽车细分领域，智能座舱场景和功能加速落地，继自动驾驶之后成为新一轮投资热点。智能座舱功能不涉及底盘控制，落地过程中的安全压力、监

管压力较小，且易被消费者感知和接受，相关企业有机会实现快速增长。相反，自动驾驶相关监管落地和技术发展慢于预期，各主机厂推迟商用时间表，核心技术仍将快速迭代，更具长线属性。

此外，新能源汽车和智能汽车稳定发展所必需的基础设施建设同样值得关注，如新能源充电桩网络和5G网络。

三是整车制造企业面临产能优胜劣汰大环境压力，国企混改机会浮现。车市寒冬下，整车企业正面临整合与转型。一方面，政策端逐渐全面放开汽车制造业外商投资；另一方面，汽车行业国企混改有序推进。面对产能过剩、开放竞争和新技术崛起，整车企业优胜劣汰将加速，此时正是外部投资者的关键契机，通过注入资金活水并引导企业积极转型，加速整车企业研发新技术，开展新业务，调整盈利模式，最终提升效益。

四是传统经销商体系面临新零售趋势下转型升级，带来运营提升和数字化赋能机会。存量市场下，汽车产业链整体的价值重心将逐步向后市场与用车服务转移。经销商在传统销售模式下利润逐年降低，生存压力骤增，经销商集团自发整合、获取规模优势已

成大势，机构投资者的并购整合机会亦值得关注。同时，数字化营销的新技术和新模式将在汽车营销环节加速落地。

五是独立后市场供应链整合及模式创新，带来成长型投资及并购整合运营契机。随着存量车大量“脱保”进入独立后市场，其占售后服务总产值的比重持续上升。独立后市场的商业模式优化和供应链整合深化将带动投资和并购关注。此外，保有量提升和限迁取消等利好政策共同推动二手车交易量持续扩大，二手车电商赋能模式和残值管理体系将进一步完善。

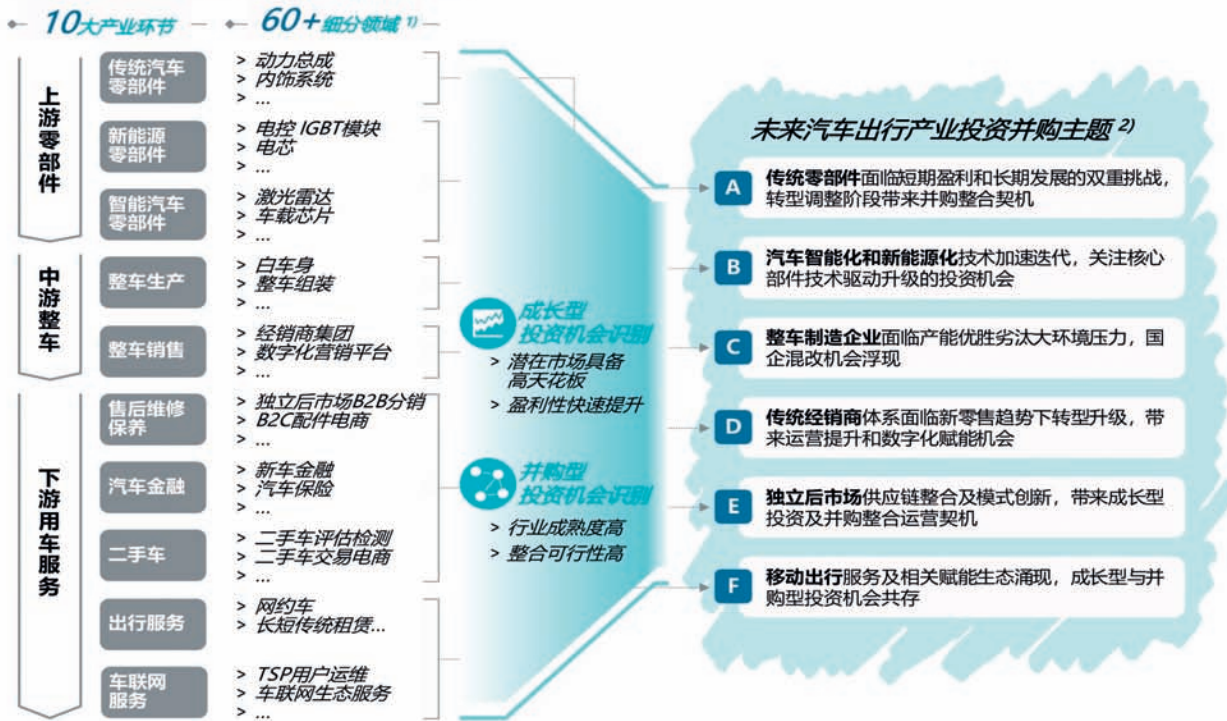
六是移动出行服务及相关赋能生态涌现，成长型与并购型投资机会共存。虽然网约车市场的增长逐步趋于理性，但移动出行下半场仍存在区域化、定制化和场景化的创新增长机会。随着城市拥堵加剧，消费者用车观念转变，政策规范和成熟，以及自动驾驶、智能网联技术驱动出行体验提升，共享出行车队规模仍将持续提升。展望近中期，场景化出行服务、定制化车辆、车队运力管理等赋能服务生态将成为关键机会；远期随着自动驾驶技术分场景逐渐商用，分时租赁业务也将重拾增长。因此，新进入的出行服务商和上下游生态企业均值得关注。



熔喷布：防疫口罩的“心脏”

姜杰

中国汽车出行产业投资并购主题展望



1) 鉴于不同产业链环节的市场体量和发展阶段存在差异，本表所列细分市场领域颗粒度有所差异
2) 本表为通用性分析，实际决策中还应针对不同投资机构的业务布局考虑协同性
资料来源：罗兰贝格

2020年3月，就在国内疫情渐有转机之时，国际大幕急速拉开，截至3月底，全世界已有一百多个国家出现疫情，成为全球战“疫”。在抗疫哨吹响的那一刻，口罩就成为这场战“疫”中极其重要的物资，它是阻挡新冠病毒的一道重要壁垒，而搭建这一壁垒的最核心组件就是熔喷布。

据相关资料显示，作为N95、医用外科口罩、防护服等重要防疫物资的中间层，熔喷布是以聚丙烯为主要原料，有很好的过滤性、屏蔽性、绝热性和吸油性。尽管国内疫情趋缓，但国际疫情持续蔓延爆发，市场对口罩的需求量依然巨大，而熔喷布直接决定着这一重要抗疫物资的产量。

需求急剧井喷 行业壁垒制约

根据相关部门发布的防疫科普知识，很多公众已经了解了医用外科口罩、N95口罩等是采用多层结构（简称为SMS结构），即里外两层为单层纺粘层（S），中间层即

为熔喷层（M）。其中熔喷层的原料就是熔喷布，它是医用外科口罩与N95口罩的“心脏”。

中国是全球最大的无纺布生产国，2018年无纺布产量约为394

万吨，纺粘非织造布的产量约为297.12万吨。而其中熔喷布占比非常低，仅为0.9%，据此计算，2018年全年国内熔喷非织造布的产量仅为5.35万吨，这些不仅要用于口

罩等医用防护材料，还要用于环境保护、服装材料、电池隔膜、擦拭材料等方面。

其实，除了突发公共安全卫生事件会导致熔喷布市场急剧井喷之外，熔喷布市场长期以来一直不温不火，产能并不高，因此在疫情爆发早期医用口罩所需要的熔喷布非常紧缺，能提供的企业少之又少。国内生产熔喷布的企业主要集中在江苏、浙江、河南三省，江苏最多，占比23.53%，浙江次之，占比13.73%，河南占比11.76%，加起来就占据全国一半的生产量，而作为疫情的“震中”湖北省，仅仅占全国产量的4.03%。

熔喷布的产能情况，正是口罩产能的最大限制条件，即便目前口罩产能已经达到顶峰，但随着各行各业的复工进展，口罩需求量依然持续攀升，口罩厂商面临着原材料供不应求的局面，有些厂家只能选择暂时停产。许多企业为了支援抗疫，纷纷跨界转产口罩，但所面临的第一大问题就是熔喷布的采购，许多厂商发出“我有口罩生产线，但买不到熔喷布”的无奈话语。跨界生产口罩的比亚迪在接受媒体采访时表示，他们发动员工四处寻找熔喷布货源，在河南一家企业签订了14吨熔喷布，但一天的生产需要用掉5吨熔喷布，这14吨订货

只够3天的生产，并且需要1个月才能到货。

相关报告显示，目前我国生产熔喷无纺布的企业主要有恒天嘉华非织造有限公司、欣龙控股股份有限公司、中国石油化学有限公司、山东东营俊富无纺布有限公司等，除了这些产量较大的企业外，还有一些日产量仅有1吨左右的小企业，总量只有103家，熔喷布存量有限。

全行业乃至全世界都在等待着口罩，那势必要大幅提高熔喷布产能，但这并非一朝一夕就能解决的，其根源在于熔喷设备。首先高端熔喷设备依赖于进口，专业人士表示，熔喷设备需要定制，到货周期最少3个月，加上投产成本高、生存难度大，短期内迅速释放产能不现实，而国内的设备装置产能规模较小，根本无法与进口设备相比。

因此，对于熔喷布生产企业来说，提高产能风险极高。熔喷布的质量直接决定了口罩的质量，熔喷布生产线投资需要数百万甚至千万元，投资巨大，进口的尖端设备交付周期、组装周期长，建设一条生产线最理想也得3个月时间，外加调试，投入生产时间更长。企业担心的是，如此高昂和长周期的投入，真正实现产能时，疫情已经过去，这也是阻碍投资脚步的主要原因，一旦疫情过去，熔喷布市场回落，

那么前期投入的资金很可能无法得到收益。

熔喷布生产线的建设时间如此之长，主要原因就在于其高技术、高附加值的生产特点。目前的熔喷布市场中，大型跨国企业凭借技术与供应链的整合优势占据了全球垂直分工的市场高地，行业壁垒相对较高。熔喷布企业间的竞争首先是工艺技术和研发力量的竞争，这是主要的技术壁垒。熔喷法是一种非稳态的工艺，生产过程控制较为复杂，虽然原理清晰简单，设备结构明确，但许多关键技术与生产工艺控制不被设备制造商掌握，而这些关键技术却影响产品的质量。熔喷工艺具有较高的技术含量，涉及高分子学、流体力学、气流学、纺丝学、热力学、电化学等学科，并且单一设备、单一工艺并不能生产所有类别产品。

除了技术壁垒以外，其他壁垒还包括资金与专业人才。熔喷布涉及的领域较为广泛，市场较为细分，不同产品、不同应用领域就要求不同生产设备，对硬件设备的资金投入较大。熔喷布的综合开发技术对团队跨领域合作的要求很高，需要技术团队人员跨专业、多领域技术团队有效组合，才能形成较为完善的技术研发、产品设计和提供支持团队。

其后，下游公司又以45万元/吨的价格卖给某纺织品有限公司，目前相关当事人均已被市场监管总局立案调查。

口罩需求量的激增直接导致熔喷布市场成为强烈的卖方市场，不仅价格疯涨，质量不达标产品也被多次爆出。口罩厂商在找不到新的熔喷布货源的情况下，必然导致劣质熔喷布泛滥，某医疗厂商总经理感叹“假货年年有，今年特别多”。熔喷布需要经过成本很高的专业检测，才能达到过滤标准，不达标的起不到防护病毒的作用，有的假货甚至连静电吸附都做不到，根本没有隔离效果。

熔喷布不仅在实体交易市场炒得火热，二级市场上，除了口罩生产企业一路看涨，相关的上游如熔喷布概念也持续强劲，诞生多只大牛股。相关统计显示，A股目前

涉及熔喷布的上市企业有10家，包括道恩股份、再升科技、欣龙控股等。2月以来，有7只熔喷布概念股涨幅在30%以上，其中熔喷布行业龙头道恩股份以286.82%的累计涨幅遥遥领先，在经过数度涨停后，市值由原来的不到50亿元攀升到近200亿元，成为近期市场上最热门的股票之一。道恩股份在熔喷料领域发展近20年，是《聚丙烯（PP）熔喷专用料》国家标准的编制单位，在近来持续需求刺激下，已经多方提高产能，达到近7万吨/年的产量，日产量可达200吨。

在上下游不断看涨、市场依然紧俏的情况下，以中石化为代表的众多国企巨头纷纷着手布局，救场熔喷布市场。2月23日，上海石化紧急研发转产熔喷无纺布专用料试产成功，每天可产6吨，相当于新增一次性医用口罩600万片；2月

29日，新增12号生产线投入使用，每天可产8吨熔喷布专用料。2月24日，中石化出手投资2亿元，在北京燕山石化和江苏仪征化纤两家企业建设熔喷布生产线，燕山石化厂区将建设2条熔喷布生产线和3条纺粘布生产线，所产原料可生产120万片/天N95口罩，或者600万片/天医用外科口罩；而江苏仪征化纤厂区将建设8条熔喷布生产线，所产原料可生产240万片/天N95口罩。

面对熔喷布等原材料的紧缺，目前国务院国资委已指导推动相关中央企业加快生产线建设、尽快投产达产，以扩大市场供给，保障疫情防控需要。众多企业也纷纷响应政府号召，国恩股份、得邦照明、新野纺织、工业富联、红豆股份、华纺股份、双林股份、金海环境等企业纷纷转产，加急生产口罩、防护服等医用防护紧缺产品。

市场火热混乱 多方跨界救场

鉴于熔喷布目前陷入产能困局，没有熔喷布，企业直言“只能让机器等布”。为了让口罩产能增加，上游厂商四处求购熔喷布，布价随之抬高，原本价格仅在每吨1万-3万元之间的熔喷布，涨价超

过10倍，不少中间商将价格一度抬到40万-50万元每吨。据国家发展改革委介绍，当前全国口罩产能利用率已达110%，中国纺织品商业协会负责人表示，未来，熔喷布市场需求还将进一步加大。

近期，市场监管总局曝光了5起熔喷布价格违法案件。其中在3月6日的一起案件中，中间商将厂商抬高致18万元/吨的5.5吨熔喷布转手，分别以30万元/吨和35万元/吨的价格卖给下游2家公司，



美团“折戟”公有云业务

云计算市场格局再生变。

近日，美团云发布公告称，因业务调整，美团公有云将于2020年5月31日0:00起，停止对用户的服务与支持，并回收资源。

美团云自2012年起部署私有云，起初是为了美团点评内部的外卖、电影等业务服务，后延伸至餐饮、酒店、旅游等领域。2013年，美团云开始对外运营，并于2015年5月正式独立运营，成立北京三快云计算有限公司。2017年5月，美团云公布了新的品牌Logo，正式在媒体面前亮相，同时宣布了下一步的战略方向——全面开放云能力。

数据显示，到2017年美团云已经拥有4万多用户，涵盖O2O生活服务提供商、在线教育、电商、互联网金融、智能硬件、新媒体、汽车等领域。2016年，这个数字也只有2万，客户数激增则主要得益于2017年美团云激进的打法。

为了在云计算市场迅速圈地，美团云在2017年展开了一系列动作：5月，对外发布全新的品牌logo，并推出“技术突破边界，服务传递价值”的品牌口号，同时宣布AI云计算资源全线免费；8月，美团云获得云服务资质；9月6日，宣布GPU产品永久降价50%，强调“达到行业最低价的3-8折”；10月31日召开首届美团云人工智能峰会，发布了两款AI云主机，并初步完成了美团云人工智能生态圈的搭建。

然而，美团云依靠美团在O2O

业务上的打法并没有在公有云市场上获得持续满意的结果，在补贴上“烧钱”也并不是发展云计算的长久之计。2017年后，美团云逐渐消失在大众的视野中，直至今日，外界等来的却是美团云放弃公有云市场的官宣。

云计算市场发展空间无限，美团云为何逃不掉“领盒饭”的命运？

美团云放弃公有云，印证了一个道理——并不是所有的互联网公司都适合做云计算。这个道理，在此前宣布退出公有云市场的苏宁云身上也得到了印证。其实，不管是美团还是苏宁，放弃公有云似乎已经成为了他们的最终宿命。

易观高级分析师王盈曾表示，放弃美团云主要是基于对于自身核心业务的考量。在当前经济大环境下，砍断价值低的业务，专注更主要和价值更高的业务，度过艰难时期。云市场需要更多的资本和技术加持，也需要时间积累，所以美团

云看清形势，选择明哲保身。

在业内人士看来，虽然近年来国内公有云市场增长快，市场规模也在不断扩大，但是基于资本、技术和生态等较高的行业壁垒，企业要想进入这个市场需要长期持续的投入、强大的资金链，不然很难有成绩。

美团“折戟”公有云业务更凸显出当前云服务市场强者愈强的局面，中小云厂商、后入局者突围的难度加剧。根据英国调研机构Canalys发布的2019年第四季度中国公共云服务市场报告，阿里云排名第一，市场份额环比上涨至46.4%；腾讯云市场份额从18.6%下降到18%，位列第二；百度云市场份额则由8.2%上升到8.6%，超过此前的亚马逊云位列第三。不难看出，云服务市场的竞争仍然是巨头们的“龙虎斗”，留给中小云厂商的市场进一步收窄。

栏目主持：卜文娟



Helmetphone

Redefine Your Safety

中国智造 昂首世界



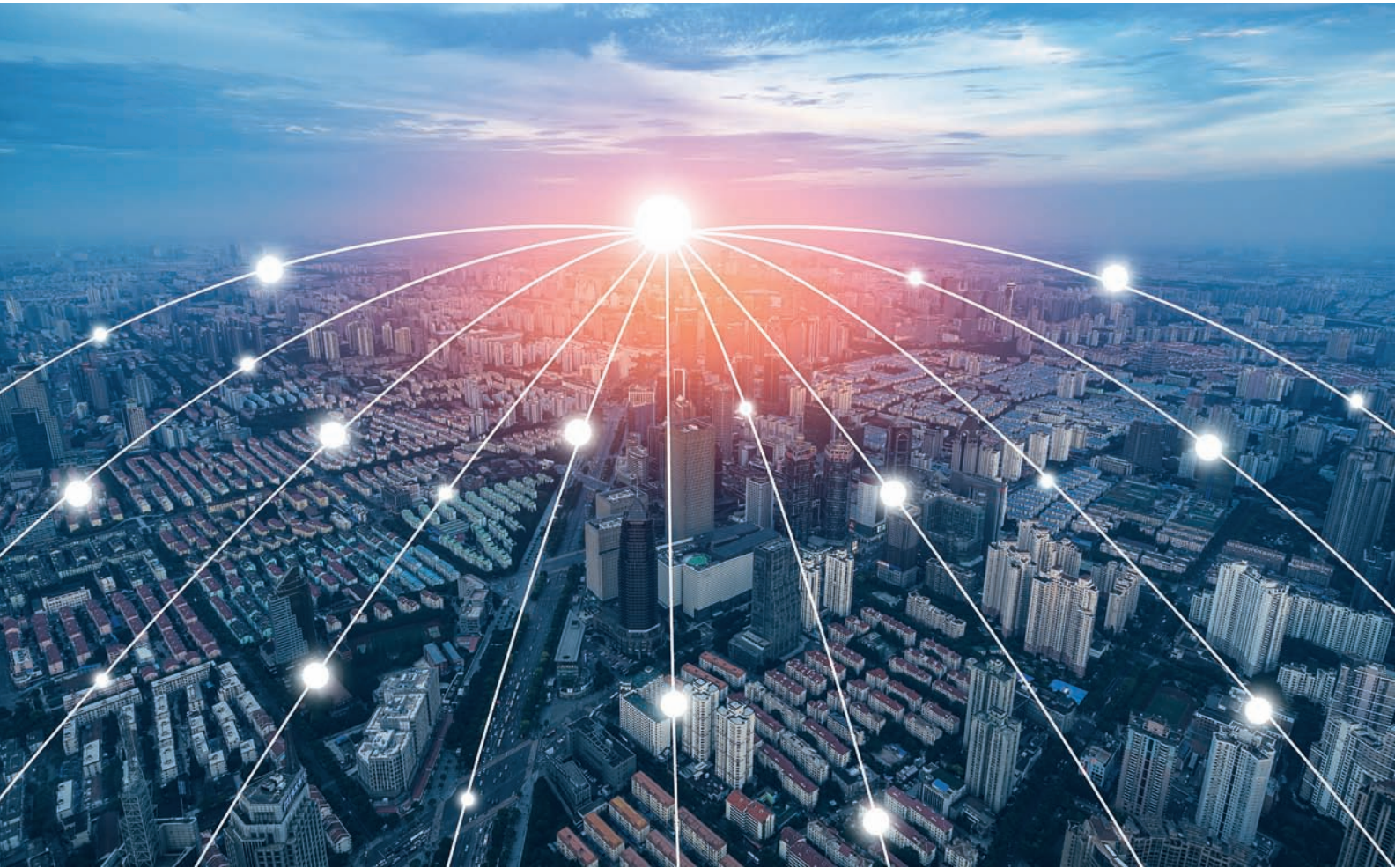
全球160余项专利

智能骑行头盔 Smart Cycling Helmet



智能滑雪头盔 Smart Skiing Helmet





疫后复工新开局： 主动抢跑公司银行数字化

文 何大勇 谭彦 张莹 华佳 孙蔚

当下新型冠状病毒流行，作为重大公共事件，疫情牵动了一系列社会运转模式调整和人们的行为模式改变。“隔离”、“线上办公”成为热词，也让依托于线下的实体行业更加发愁“找人”。为了更好地应对当下的“物理隔离”需求，各大银行在此次抗击疫情战役中纷纷发力线上服务，引导企业和居民通过互联网、手机 App 等线上方式办理金融业务，将互联网和数字科技作为这场抗疫狙击战的强大武器。

近年来，银行业整体的智能化、数字化转型已成为主要趋势，但相比于个人零售业务，公司业务的全渠道线上化与智能化程度相对较低。此次疫情加速了公司银行客户采用线上方式办理业务的速度，培养了一大批企业线上业务办理的习惯方式。疫情过后，各大银行也应该抓住此次公司银行数字化提速发展的新机遇，继续思考如何使公司银行的数字化更好地与企业客户数字化转型步伐相适应。

我们认为，新一代的公司银行数字化，将在线上化的渠道服务基础之上，同时注重运营模式、商业模式及核心支撑能力三大方面的整体转型升级。从运营模式上，需全面推动端到端的公司银行数字化旅程再造；从商业模式上，需基于对行业的深入洞见推广定制化行业解决方案；从核心支撑能力上，需要深度应用数据和科技辅助智能经营决策。

运营模式：端到端的公司银行数字化旅程再造

一流的线上客户体验不是简单的线上渠道建设，把线下的环节搬到线上。公司银行需要建立端到端的客户旅程视角，从获客、营销、产品、风控、运营、交叉销售全链条上，对现有的公司业务进行数字化升级和改造。这种改造不仅仅是流程上的数字化和精益化，更要基于产业生态圈的特点和数据，构建新的获客营销手段、产品服务组合、风控模型和运营模式。

运用客户旅程思维重塑银行业务经营体系，能显著提升财务收益。通过 BCG（波士顿咨询公司）的项目经验来看，客户旅程对银行的收入、客户、运营、风险等关键指标均有积极影响。例如，基于旅程再造可以激发新产品服务创新和提升交叉销售，能为客户带来 1.5-6 倍的收入提升，再比如，数字化的流程再造，可降低 20%-40% 的运营成本。

公司银行客户旅程重塑，往往依赖于以下四大抓手。

第一，利用新兴的数字化技术简化流程。例如，针对操作密集型的贸易融资业务，利用自动化电子印章、电子发票验证、电子银行担保等数字化应用，可以简化手续、缩减流程，提高贸易融资的便利度。

第二，利用数字化工具给销售团队赋能。2018 年 BCG 针对公司银行的全球调研显示，业绩领先的公司银行所采取的共性举措中，首当其冲的就是投资销售人员。这些银行通过数字化终端，给客户经理提供包括行业洞察、客户洞察、产品定价、账户规划、方案建议书、电访报告、项目储备跟踪等一系列工具，赋能并提升客户经理的销售和服务效率。

BCG 为某亚洲银行开发了针对中型客户的、基于行业客户旅程的数字化工具，其使服务每个客户所需的准备时间从传统的 10-14 天缩减为 2-4 天，从而将客户经理与客户直接互动的比例从 40% 增加到 80%。

第三，风险管理流程的再造。创新业务的落地最终往往归结于在风险管理上能否实现突破。风险管理的前置，是未来打造行业垂直解决方案的核心。银行在对公司客户的产业链和业务流程进行细致梳理的基础上，需要制定更精细化的风控框架和准入规则，形成针对不同目标客群的、可操作的授信指引和风险缓释措施，指导客户经理进行更加高效的营销。

第四，形成敏捷的工作机制。为了建立面向生态的数字化运营模型，银行还需要从组织层面，促进业务与风险、运营、科技的紧密融合，形成敏捷的工作机制。一方面，从整体运营架构上，可以通过大中台赋能小前端的模式，整合银行的基础产品服务、业务流程、数据和科技能力，以内部开放接口的模式来保障前端业务的敏捷。另一方面，从支撑体系上，银行还需要打破部门墙、建立跨职能的敏捷团队，并匹配鼓励试错、迭代创新的组织文化。

商业模式：基于行业深刻理解的定制化解决方案

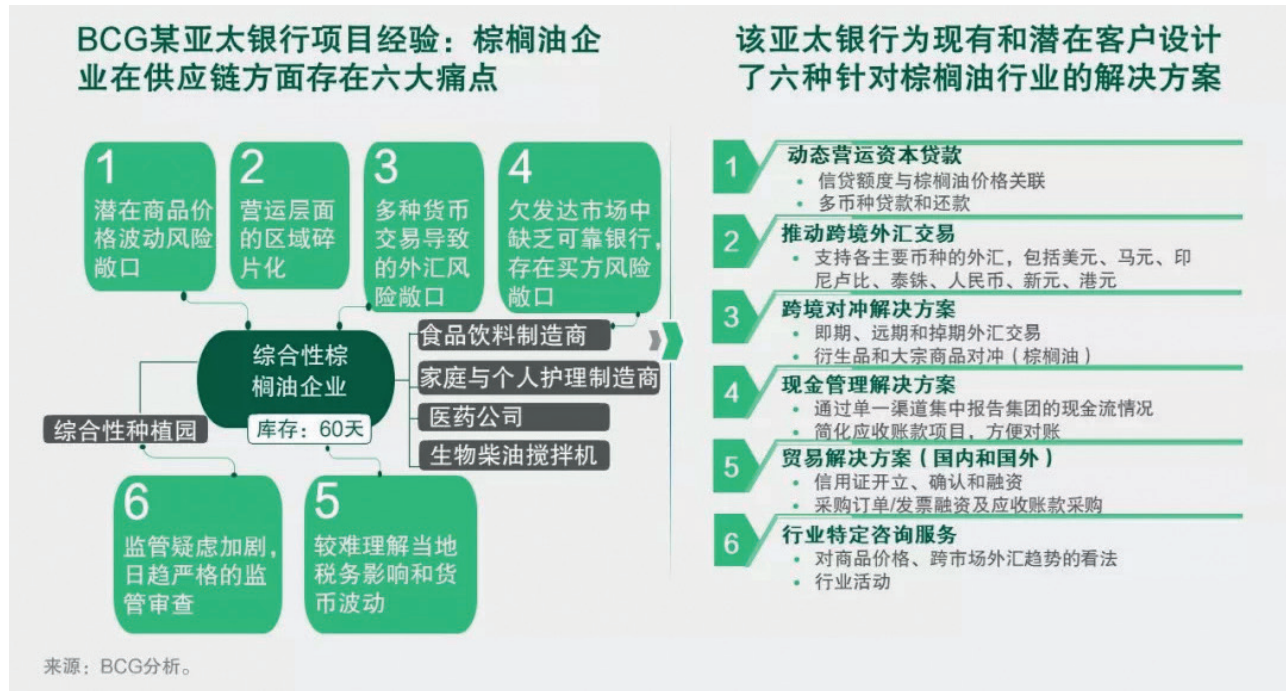
此次疫情对于众多行业都产生了较为显著的影响，也在短期内波及到公司业务。根据 BCG 的项目经验，行业深耕和专业化能帮助银行更好地管理风险，降低行业周期波动性以及紧急情况下导致银行绩效的波动。同时，在产业互联网深入推进的大背景下，公司客户与产业链相关方通过数字化连接变得更加紧密，而行业深耕与专业化也能使银行更加及时地把握产业链

生态的变化，提供更加多元化的解决方案来帮助客户对冲风险，从而拥抱乃至积极改造产业生态。未来公司业务需摆脱固有的客群分类束缚（如大中小客户），从整体产业生态场景而非单一客群主体需求出发，进行差异化布局。

这意味着银行首先需要构建深入的生态圈洞察。抓住监管、需求、技术变革等产业变化主线，充分挖掘生态系统参与者的角色和需求变

化，找到公司业务可能的新机会领域。其次，银行需明确自身的生态布局逻辑，即在行业生态大网中从哪些关键节点切入，又如何通过相应节点的打通和内外协作，将业务延展至相应链条上下游客户资源，并形成有效的由点及面的商业模式和盈利模式。

以与此次疫情关联较大的医疗行业产业生态为例，医疗行业涉及支付方、医疗服务方、医药/医疗



器械流通方以及供给端的药企与医疗器械企业等众多参与方。医疗行业受到诸如监管政策、渠道结构、客户需求、科技应用等多方面的深刻影响，在近年来迎来多次变革。本次疫情对公共卫生防疫、医药产品制造及采购、公共卫生基础设施建设、科技研究等众多环节提出了新的需求，预计将给医疗行业带来新的冲击和影响。

这些新的趋势及影响都将给公司银行以及零售银行业务带来新的机会和模式。银行需要进行系统、全面、前瞻的行业研究，分析出行业的变局点以及价值链生态参与方的发展痛点。在此基础上，银行可识别出参与主体的各类金融和非金融需求，并在行业机会图谱中选择自身的布局思路和切入逻辑。

针对已选择的机会点，银行需基于深入客观的数据分析等，打造创新解决方案。以某亚洲领先银行的农产品解决方案为例，首先对12种主要农产品的所在行业进行了梳理，将棕榈油确定为最高优先级行业。然后，对应的敏捷小队对产业结构、发展前景等进行了充分研究，识别出6个主要痛点。之后，该敏捷小队为棕榈油企业打造了一整套包含动态营运贷款、跨境外汇交易、现金管理、贸易融资等贴身解决方案。在打造动态营运资本贷款时，小队成员将核心生产原料毛棕榈油（CPO）的10年历史价格的涨跌进行了充分的测算和模拟研究，从而为棕榈油企业量身定制出一款额度与CPO价格挂钩的产品，只要CPO中值环比增长4%，客户即能

立刻申请提额，并能在3天内获得核准。如果CPO价格下跌，银行也不会立刻降低营运资本融资额度。这一产品设计是基于对行业大宗商品价格波动的洞察，即CPO的止跌回升周期在大概率下会持续3个月以上。

结合客户旅程再造、敏捷创新等方法，该银行用类似的思路针对六大行业集群打造了500多个行业解决方案。在2个优先行业的解决方案试点的过程中，该银行的市场认可率（即在客户经理见面沟通后进入产品价格谈判的比例）即提升至60%。在多项方案落地后，该银行1年多以来的公司银行业务收入增长了170%，非贷款收入的增长速度达到贷款收入的4倍，银行新客户的转化率提升了15个百分点。

核心支撑能力：数据与科技辅助智能经营决策

大数据、人工智能、区块链等金融科技的发展同样有望成为

公司银行解锁新模式、新体验，实现降本增效的关键。伴随数字化浪

潮的渗透，越来越多的商业经营行为被在线化、数据化。基于行为

数据所形成的海量、多维的数据资产，银行能产生新的商业洞察，不断提升经营策略的精细化水平，并打造极致的客户体验。我们也看到，目前智能决策的应用已经开始在公司银行业务中的获客、定价、交叉销售、留客等环节发挥作用。智能决策体系的建立，需要从实实在在的务应用场景出发，倒逼数据质量和规模化大数据分析能力的完善。

获客方面，大数据分析可以协助银行生成高质量的营销线索，还可以挖掘新客户和现有客户、现有渠道伙伴之间的关联网络，从而使银行能真正识别出有实际落地转化潜力的线索。产生的营销线索可无缝传递给营销经理，并通过一套即时反馈闭环，实现营销线索质量不断改进。某亚洲领先银行通过类似的营销数据分析方法，使客户经理的行动率（拿到营销线索后采取行动的比例）提升了125%，最终的营销线索销售转化率实现了翻倍增长。

定价方面，卓越定价不仅应考虑基于RAROC（风险调整资本回报率）的成本加成，还应考虑客户

关系、支付意愿、战略重点等多方面因素。为了推动更优的定价，银行需要针对特定产品和客户形成更精准的定价算法，为客户经理提供结构化的折扣分析和指导原则，采用动态定价和效果跟踪工具，并调整激励机制。例如，某亚洲银行在进行定价算法的时候，特别将优秀客户经理达成的交易作为标准，框定定价基准。同时，在客户经理的数字化交互终端上，为客户经理清晰提供按客群细分的定价标准，以及折扣对利润影响的模拟测算工具。智能定价有潜力为业务带来10%-15%的收入增加。

交叉销售方面，许多银行往往在产品组合上高度贷款倾斜，对客户的钱包份额挖掘不足。基于数据分析，有望获得更高的钱包份额，实现5%-10%的收入提升。第一，分析银行当前钱包份额，利用现有的客户、交易、财务、产品数据了解客户概况，以客户经理当前的产品和来自客户的收入组合作为基线。第二，了解获得高钱包份额的驱动因素，使用聚类方法对钱包份额高的客户与营收相似的客户进行对标分析，

识别贡献高钱包份额的变动因子。第三，预测客户的潜在营收规模并进行验证，开发人工智能模型，根据汇总数据确定交叉销售和追加销售的营收潜力，并与专家一起验证客户潜力。第四，提出定制化产品的开发建议，根据当前和预期钱包份额，可使用机器学习算法，开发产品捆绑组合，同时通过关系团队以及客户访谈进行验证。第五，利用智能销售确定客户经理活动的先后顺序，根据客户钱包份额和产品捆绑组合，为客户经理制定客户账户规划，并分析产品捆绑组合的表现，提出未来优化建议。

在留客方面，每年公司银行因客户流失的损失可高达10%-20%的收入。客户流失往往源于无法追踪全部客户，以及错误地将客户流失归因为外部因素，同时，银行缺乏流失前的提前预警，未能进行主动管理。大数据分析有望将客户损失降低25%。首先，使用分析方法了解流失的根本原因或驱动因素。使用K-means聚类算法，根据客户属性对流失客户进行统计聚类，并在客户组合中进行定量调查，了解导致客户流失的客观原因。其次，建立预测模型，识别有流失风险的客户。分析历史数据，识别与流失相关的客户行为，基于识别出的与客户流失相关的因素，测算客户流失概率，并基于逻辑回归、随机森林等工具，开发预测模型和风险评分。最后，主动管理有流失风险的客户。针对有流失风险的客户设计战术和战略解决方案，通过与客户的交互，测试并完善主要解决方案，制定实施路线图，管理关键客户。

（作者单位：波士顿咨询公司）





中国复合材料集团有限公司
China Composites Group Corp., Ltd.

Tel: +86-10-68138899

Fax: +86-10-68138866

Web Site: www.ccg.com.cn

E-mail: ccginfo@ccg.com.cn

领航

中国复合材料制造业的领军企业



人造肉创业公司获 5 亿美元 F 轮融资



近日，肉类替代品（人造肉）创业公司 Impossible Foods 在其最新一轮融资中获得了大约 5 亿美元（约合人民币 35.6 亿元）的融资。自 2011 年成立以来，Impossible Foods 已获得了近 13 亿美元的融资。公司打算将其资金投资于基础研究和产品创新，还要扩大其零售业务，扩大产品在主要国际市场的供应量，并要加速下一代产品的商业化进程。

Impossible Foods 与汉堡王去年在美国合作推出人造牛肉汉堡“Impossible Whooper”获得成功。2020 年国际消费电子展（CES）上，Impossible Foods 发布了首款人造猪肉馅产品“Impossible Pork”，以拓展国际市场。与 Impossible Foods 的其他人造肉产品一样，“Impossible Pork”的主要成分也是大豆血红蛋白，能让其口感及营养成分与动物肉基本一致，且不含麸质和抗生素。

人造肉的火热跟这些年人们的消费观念转变有很大的关系，现代人由于肉、蛋、奶等产品产量大幅增加，不加节制地摄入过多的脂肪，导致“现代病”频发，而人造肉中总脂肪含量更低，蛋白含量更高，营养结构比起传统肉类更加合理。另外，人造肉比起传统肉类也更加环保，因为畜牧业的碳排放量是惊人的，还需要消耗大量水资源和粮食资源。

美企业服务公司获 1.75 亿美元 E 轮融资



近日，美国企业服务公司 HashiCorp 宣布获得 1.75 亿美元（约合人民币 12.5 亿元）的 E 轮融资，由 Franklin Templeton Investments 领投，投后估值为 51 亿美元，融资主要用于给全球客户研发多云基

础设施自动化产品。

HashiCorp 成立于 2012 年，总部位于旧金山，有 85% 的员工分布在全球各地进行远程工作。该公司主要开发支持多云部署的开源工具，其开源工具 Vagrant、Packer、Terraform、Vault、Consul 和 Nomad 每年下载数量达千万次。

值得一提的是，当 HashiCorp 在 2018 年底宣布获得 IVP 领投的 1 亿美元 D 轮融资时，其投后估值为 19 亿美元。而就在 1 年后，其估值攀升至 51 亿美元。这样的估值上涨与该公司最近的业绩增长不无关系。HashiCorp 称，其收入已经连续 4 年同比增长超过 100%，其每年的客户数量也都连续翻倍，目前有超过 100 个《财富》杂志世界 500 强企业榜单上的公司在使用他们的产品。

夏普 92 亿日元并购 NEC 商用显示业务



近日，日本电器公司（NEC）和夏普达成成立合资企业的协议。同时，夏普宣布将以 92 亿日元（约合人民币 5.9 亿元）取得 NEC 子公司 NEC Display Solutions（NDS）共 66% 的股权。

NDS 是全球领先的视觉技术和电子广告牌解决方

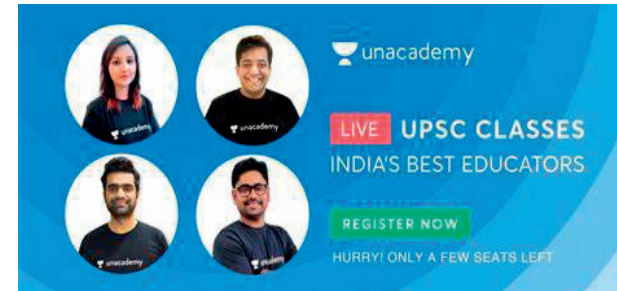
案供应商，拥有全面面向解决方案的产品组合，其产品有 LCD 电子看板与电子黑板，还有商用投影机，在全球拥有大量客户。

如今 NEC 公司将重心转移至 ICT 的服务及解决方案，希望逐渐分阶段剥离并且出售电脑等硬件业务，这与夏普希望扩展显示器事业的想法不谋而合。

对于此次并购，有日媒指出，夏普将加速显示器事业海外拓展的版图，从而有利于其追击市场上领先的三星、LG 等韩国厂商。不过，这起并购案仍有待日本反垄断监管机关审查，预计股权转让将于 2020 年 7 月 1 日完成。

根据英国市场研究公司 Omdia 的调查数据，若加总夏普与 NEC 在 2019 年的商用显示器全球市占比，将会以 9% 的市占率排在韩国三星电子（27%）与 LG 电子（12%）之后，位列全球第三。

印度在线教育公司获 1.1 亿美元 E 轮融资



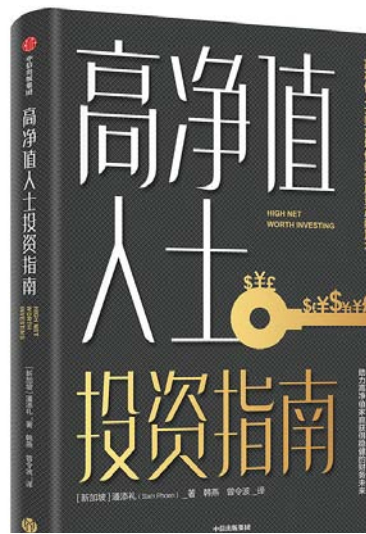
日前，印度在线教育科技公司 Unacademy 筹集了 1.1 亿美元（约合人民币 7.8 亿元）E 轮融资，由 Facebook 和 General Atlantic 领投。本轮融资后，Unacademy 的估值约为 5 亿美元。据悉，本轮融资公司将用于增加考试种类、吸引优质教师资源，并丰富产品和内容。

Unacademy 成立于 2015 年，总部位于印度班加

罗尔，旨在帮助学生准备一系列的竞争性考试。最初，其平台上的所有课程都是免费的，但后来 Unacademy 推出了一项 PLUS 付费增值服务，用于访问私人论坛和观看实时的视频课程。从该项付费服务推出后，公司每月的营业收入都在以倍数增长。Unacademy 的核心课程为考试培训，目前涵盖了印度的 60 多个考试类别，其中包括 UPSCCSE（印度公务员考试）、银行从业资格证以及 IIT-JEE（印度理工学院联合入学考试）等。公司还计划将更多的考试的培训课程加入平台。

目前，印度的教育市场规模达到百亿美元，其中约 50% 来自高等教育，40% 为 K12 教育，10% 为技能培训课程。

栏目主持：徐晨曦



《高净值人士投资指南》

[新加坡] 潘添礼 (Sam Phone) 著
中信出版集团 出版

《高净值人士投资指南》一书是针对高净值人士的资产配置指南，拥有25年金融市场从业经验的潘添礼曾在新加坡政府投资公司（GIC）工作了16年，他曾经所写的《性格与投资——构建自我驱动的投资组合》一书获得多方赞誉，而此次所带来的《高净值人士投资指南》则是为高净值人群中自行投资理财的人介绍和列举适合他们的投资资产类别和主要金融产品。在书中潘添礼不仅为投资者阐释了宏观经济趋势，更为其提供了如何进行资产配置的具体策略，指出了一些常规的、投资者容易忽略、不易察觉的投资陷阱。本书同时有助于银行、证券、信托、保险等机构的理财顾问和投资顾问，以及律师、税务师等专业人士在自己擅长的领域之外，全面了解高净值客户的投资和财富管理需求，提高资产配置的知识与能力。

为高净值人士量身打造的投资手册

美国对高净值人士的一般定义为拥有100万美元以上资产且可投资资产在10万-100万美元以上的投资者。国内一二线城市拥有一套住房及60万-600万元人民币的投资者已具有相当规模，这类人群也是被银行等金融机构服务不足的群体。低于这一资产量级，投资能力有限；高于这一资产量级，可以得到私人银行、家族办公室等专业机构的服务。

而作为自行理财的高净值人群要如何选择理财产品？首先要对市场上可投资的全部资产类别和绝大部分金融理财产品有一个全面的认识，同时要了解不同资产类别的收益与风险特点，更要掌握和分析那些不易被察觉的投资陷阱。

传统资产股票

股权，通俗的叫法是股票或者股份，代表投资者对上市公司所有权的份额，这个所有权不伴随债务。也就是说，股票是指除去债务价值之后的公司资产价值。

股票持有者对公司资产的权益排在债权人和债券持有者之后。也就是说，假如公司破产，债权人和债券持有者会在股票持有人之前优先获得偿付。就这一点而言，股票有时会被认为是3种传统资产类别中风险最大的一种。当然，风险和收益通常是正相关的，当标的公司赚钱的时候，股票持有者也可望获得高投资回报。事实上，历史经验表明，股票无论与固定收益产品还是现金/现金等价物相比，长期的收益表现都更优。

从证券交易所，你可以认购以下两类股票。普通

股：这是到目前为止我们在股市上最常买卖的一种股票，它赋予持有者某些表决权和公司清偿债务之后分享收益的权利，股票收益通常以公司股息的形式分配。优先股：这种股票的持有者没有任何表决权，“优先”体现在股票收益是先于普通股发放的，类似地，当公司破产，优先股持有者也先于普通股持有者获得偿付，就这一点而言，优先股的风险略低于普通股，有时股息率也略低一些。

股票通过证券交易所交易。世界上有很多家证券交易所，其中最常见的是纽约证券交易所（NYSE）、纳斯达克证券交易所（NASDAQ，即全美证券交易商协会自动报价系统）、东京证券交易所（TSE）、伦敦证券交易所（LSE）、上海证券交易所、香港证券交易所，还有许多其他证券交易所。这些交易所不

同的挂牌规则，比如一些只允许具有良好运营记录的公司进入，而其他一些则接受前景良好的新公司挂牌。

每家证券交易所通常都会编制一个或多个股票指数来跟踪所选定的典型上市公司的总体表现。因此，这些指数对于跟踪特定国家或者细分市场的股票业绩很有用，也可以作为评价基金经理业绩的基准。常见

的指数包括标准普尔500指数（S&P 500，这个指数跟踪纽约证券交易所和纳斯达克证券交易所上市的500只大型股的走势）、日经指数（Nikkei 225，它是跟踪东京证券交易所上市的评级最优的225家公司的数据）和英国富时指数（FTSE 100，它跟踪英国100家最大的上市公司的股票数据）。

股票的估值与投资

一种很常见的股票估值方法是现金流量折现法（Discounted Cash Flow，简称为DCF）。这种方法需要估算公司未来的现金流/收益/股息，并根据资金的时间价值（通常使用加权平均资本成本）进行贴现，然后基于贴现后的价值来尝试对公司进行估值。这种方法听起来简单，实际上并非如此。因为这一估值过程涉及大量假定，所以它的使用主要限于专业人士，很少有人投资者会用到它。

认为现金流量折现法太难的个人投资者，可以使用简单一点儿的估值工具，其中一些估值比率比现金流量折现法更具普遍性，主要包括以下几个：股价收益比率，即市盈率（P/E）；股价账面价值比率，即平均市净率（P/B）；股价自由现金流比率（P/FCF）。

为了客观地判断某只股票的价格是贵还是便宜，投资者不仅需要考虑比率的绝对值，还需要将其与历史数据、同业数据及大盘指数进行比较，同时还必须记住，这些比率只是反映了股价与一些会计数值的比值，这些会计数值涵盖了很多信息，但更多的信息并没有反映出来。与针对公司的战略、目标市场及客户等方面进行的定性评估相比，全面评估一只股票的价值同样重要。

以上所说的针对公司进行的定量和定性分析，可以统称为基本面分析。除此以外，投资者还可以从技术层面对公司进行研究，也就是图表分析。技术分析的基本做法是观察目标股票的价格和成交量的变化。偏好趋势研究的投资者会选择顺势而为地进行交易，而信奉均值回归的交易者则会逆势而为。

我个人倾向于将基本面分析和技术分析结合起来对股票进行估值：通过基本面分析筛选出估值偏低的股票，然后通过技术分析来决定购买这只股票的时机。同样地，我们可以通过基本面分析筛选出已经估值过高的股票，然后使用图表分析来决定何时卖出这只股票以最大化收益。

购买一家上市公司的股票或许是表达对这家公司看法的最简单方式。各家证券交易所在交易股数、交易时间、结算周期和交易税等方面有不同的规定。有些交易所，比如美国的股票交易所是允许卖空的，而其他一些发展中国家的证券交易所则对卖空交易是有限制的。

如果研究和购买单只股票不是你擅长的，或者你认为这种操作太过枯燥无趣，或者你只是想接触一下某个行业或市场，你可以考虑购买交易型开放式指数基金（Exchange Traded Fund，简称为ETF）。ETF是在证券交易所进行交易的投资基金，它跟踪的是一个指数，比如标准普尔500指数，或者某个特定行业如制药行业的指数。ETF不仅上手简单、流动性良好、费率低，交易方式和多数投资者熟悉的单只股票的交易方式一样，所以很受投资者欢迎。

股票投资的难点不仅在于选股买进，决定何时卖出有时更具挑战。对于一个易受基本面影响的投资者而言，股价超出公允价值足够大的幅度，也就意味着到了卖出的最好时机。究竟多“大”幅度，则取决于投资者的风险偏好，或者根据股票的历史价值来定。而技术分析型投资者的行为主要受图表形态的驱动，所以决定何时卖出相对容易。我见过个人投资者最常见的错误，是投资界的传奇人物彼得·林奇（Peter Lynch）所描述的“铲除鲜花，留下杂草”的行为，即投资者尽管在已经升值的股票上获取利润，却选择抓住亏钱的股票不放手。长期处于这种模式中的投资者最终只会收获“杂草”或者表现欠佳的股票，这当然不是长期投资的最佳结果。

经验丰富的投资者可以考虑股指期货或者股票期权，这两种工具都允许投资者看多或者看空某只股票。不过，它们都是杠杆产品，一招儿不慎就可能使损失超过本金，所以我们一定要谨慎使用。

栏目主持：姜杰

以你
PROUD
OF YOU 为荣

引领新IT · 助推新经济



珍品兰花

文 姜杰

梅兰竹菊向来被看作花中四君子，其中的兰代表着谦谦君子，一来其色淡清香，二来其多生于幽静之处。时代赋予了兰更多的意义，自带贵气，不光是气质的高贵，还有珍品兰花价格的昂贵。有一株叫做“天逸荷”的兰，该花集矮种、荷瓣、黄色素心花于一体，在1992年从贵州湄潭下山，面世便被称为稀世珍品，在第七届成都国际兰花博览会上轰动一时，有人愿意以1000万元3株苗的价格购买。另有一株名为“素冠鼎荷”的兰，是来自云南大理的莲瓣兰，在2010年亚太兰花大会上面世，估价1500万元，是当时大会上的天价兰花。兰花的贵，贵在奇，贵在稀有，一种珍品，世间仅三五苗，全世界爱兰的人都想要，价值高也是理所当然，俨然稀世艺术珍品。高档兰花市场流通的都是珍奇品种，价格从几万元到几十万元、百万元不等，可以称得上是一种艺术鉴赏的市场。



国兰与兰科

我国是兰的原产国之一，种兰、赏兰历史久远。兰是我国传统花卉的代表之一，不仅今天人们对兰花喜爱非常，古籍中也有许多记载。兰芳香美好、高洁优雅，受历代文人追捧，有着极其丰富的文化内涵，在儒家文化中比喻饱含美德的君子。

学界一直对古之兰花是否为今天所见之兰颇有争议，古籍中所言古兰到底是不是国兰，各家都有自己的看法。《易经系·系词》有言“同心之言，其臭如兰”，《诗经》中有“诸侯执熏，大夫执兰”，这其中所谓的兰是菊科兰草还是兰科兰花，如今我们不得而知。学界分歧在于，植物学专家认同经学大师朱熹、本草学家李时珍等人的观点，认为古兰不是今天所谓的兰花，而社会学家与文化学家则认为古兰与今天所指的兰花为同一种植物。

现代植物学定义，兰花，是兰科兰属，我国传统观赏花卉，包括春兰、建兰、墨兰、莲瓣兰等若干系列，国际上称为国兰。兰花也有“王者香”与“香祖”的雅号，“王者香”的雅号源于《琴操·猗兰操》中有关孔子的记载，“孔子自卫返鲁，隐谷之中见香兰独茂，喟然叹曰：芝兰当为王者香草”，不过学界根据所处地理位置推断，该诗句中所谓的兰并非现今兰花，而是菊科泽兰属植物。屈原的《离骚》中则写道“纫秋兰以为佩”，寓意兰花是气节与高贵的象征。

兰花在地球上分布广泛，全世界约有700属、2万种以及大量变种、品种。兰大多生活在湿润、温暖、有散射光线且排水良好的山林，大多数种类集中在南美洲、亚洲和非洲的热带、亚热带地区，也有极少数能生活在极寒和高原地带。

我国是兰花产地，已知境内有173属、1200种及大量变种，遍布江苏、浙江、云南、贵州、四川、台湾等地。普通兰花市场以人工种植为主，产业区域大致可分为浙江及华中、华南、西南三大区。浙江及华中地区属于东亚热带亚区，气候温暖，干湿不明显，雨季较多，主要培育春兰、蕙兰；华南地区以广东福建为主，属于热带区，气温较高，品种以寒兰、墨兰为主；西南以云贵川为代表，气候为西亚热带亚区，地理环境保护较好，森山老林中藏有许多兰花珍品，盛产雪兰、莲瓣兰等，无数的天价珍品由这些地方下山面世。

中科院植物研究所研究员、中国兰界泰斗吴应祥将我国兰花合并为6组，分别是长苞组，包括春兰、蕙兰、建兰、寒兰、墨兰、套叶兰6个品种；短苞组，包括硬叶兰、纹瓣兰等4种；长柱组，包括黄蝉兰、虎头兰、独占春等7个品种；还有垂花组、宽叶兰组、腐生组。其中，春兰、蕙兰、建兰、墨兰、寒兰是我国最主要的五大兰花品种。

珍品定价

兰花的定价无异于艺术鉴赏，一般大致由以下几个方面决定。以瓣定价：兰花的瓣型是评价兰花档次的重要指标，梅瓣、荷瓣等是广受认可的瓣型花，定价往往是普通竹叶瓣型花的几倍。以香定价：兰花既然有着“王者香”的雅号，那么香气必然是定价的重要指标，同等瓣型的，香者胜，香型合一则为精品。以色定价：一般艳丽红色价最高，其次为黄、白等。以奇定价：花叶越奇档次越高，若具有明显审美特征，达到较高观赏价值者，参与交易必然价格昂贵。以量定价：所谓珍品，必定珍稀少有方能夺得高价，如果大面积培育，必然拉低价格。以形定价：神韵、花姿、叶姿、色彩协调等综合观赏性，也是决定价格的一个因素。以种定价：兰花种类繁多，同样瓣形品种不同价格也不同，荷瓣、豆瓣兰往往几千元一株，但春剑、莲瓣兰则是豆瓣兰的许多倍。

珍奇兰花堪比艺术珍品，已然成为财富和身份的象征，在市场中受到追捧。生活物质水平的提高，必然使得人们在精神层面追求更高的体验，一部分人便将这种精神追求寄托在兰花上。有研究认为，兰文化实际上是一种审美价值，人们的感官在对兰花的花叶形态、香气品鉴后，产生一种爱惜与占有情感，随之精神上也得到了一种满足；另一方面，人们受到传统

文化中对于兰赞美的影响，在精神境界上对自己有一种贴合，使得爱兰的人对兰花有一种价值观上的信仰。而随着越来越多人开始对兰花的追逐，好品相的兰花越来越抢手，经济价值也随之水涨船高。

以莲瓣兰为例，莲瓣兰在海内外市场，都是争相抢购的名品。莲瓣兰的主要产地之一是云南大理，大理乃至整个滇西地区的人们，或出于自我审美，或出于追求经济价值，但在喜爱兰花这件事上没有年纪与生活水平的差异，纷纷种植与培养莲瓣兰。日本、台湾、香港等地的喜兰人士以及兰商每年都会定期到大理选择好品莲瓣兰。

莲瓣兰的鉴赏标准与传统兰花的鉴赏标准大体一致，追求的是形质与意境的和谐美。品兰无非想要通过一株出尘的兰花表达自我思想以及审美上的高尚追求和情操，追求一种包含着从自然美到意境美的抽象感官刺激。

花朵造型与组合的和谐统一是另一方向的品鉴，从每一个花叶的形态到整个花朵呈现出来的造型，直接将花分出品级与档次，与价格划等号。莲瓣兰花瓣造型的第一品位是以滇梅为代表的梅瓣型花朵，第二品位是以荷之冠为代表的大荷瓣型花朵，第三品位是以莲瓣素为代表的水仙瓣型花朵，除了上述三种瓣型和素花，其余则归为一般瓣型花档次。素心花一般

型较差，但如果素心花的瓣型也很好，档次就会远远高于彩心花，属于极其珍贵的品种。

除了花型，其他的品鉴标准还有色彩和谐、花与叶之间的和谐等。莲瓣兰的自然花色是非常多种多样的，色彩上品鉴高低一般排序如下：第一等是花朵颜

色纯净，如太素白，花杆到花朵，整枝洁白无瑕，通体透明，绿叶衬托着雪白的花朵，意境深远悠长；第二等是两种颜色配合，但色彩相间，匀称、和谐，协调搭配增添花色柔和；第三等就是两种以上颜色糅合在一起，俗称麻色花，是不能进入品花之列的。

兰产业与市场

兰花出现天价，固然与其自身艺术价值有一定关系，但市场推波助澜更是一个重要因素。“玉兔”品种极为稀少的时候，有人愿意花30万元购买一株，目的其实就是想要这个品种，然后进行培植，产量慢慢上去后，价格也就自然会回落。

兰花的交易主要有这样几种形式：一是兰展这样的展商大会，往往天价兰花也出在这种时候；又或者依靠兰花协会的大力推动，在莲瓣兰的主要产地云南，兰花协会就有近百家；兰苑及专业兰花企业也是市场的中坚力量；兰花集市与专业兰花市场是最早的市场也是最久的市场，最早是山农上山挖野生苗下山交易的集中地，慢慢发展成为如今井然有序的交易市场；互联网时代，电子商务交易更是为兰花交易开辟了新的空间。

中国兰产业有丰富的市场经验，早在1993年时，我国就已出口春兰、寒兰等国兰60万株，其

后数年，年年呈增长趋势。不过，早些年我国虽为兰资源大国，却是兰花出口小国，大部分原因在于早年间品种档次、技术含量比较低。改革开放后，我国对外交流日益扩大，国外的花卉培植技术流传进来，深刻地影响了我们兰花产业的推动与发展。在观摩了西方兰花产业的规模化种植道路之后，我国相关从业人员也开始着手对国兰进行规模化种植升级，经过短短10年时间，国兰生产就已经具有相当规模，产生了一批具有百万、千万植株培育能力的基地，包括无锡江南兰苑、湖南怀化兰园、四川郫县润德兰园等，以专业兰园兰企取代了小规模零星种植模式，兰花由自我养殖观赏进入可售商品化时代。如今，在经过了数年的技术攻关及产业升级之后，我国兰产业已经容纳数十万人从业，产值数十亿元，种植面积几十万亩，出口额也已达数千万美元。



北京水木创融投资管理有限公司

SHUIMU CHUANGRONG INVESTMENT CO.,LTD.

致力于协助优秀的创业者共同打造伟大的领先企业！



公司介绍：

北京水木创融投资管理有限公司是一家专注于中国资本市场的私募股权投资机构，公司投资领域涵盖高端装备制造、新材料、生物医药、新能源、节能环保、信息技术等国家政策重点扶持的行业。公司已通过中国证券投资基金业协会的备案核准，取得《私募投资基金管理人登记证书》（登记编号：P1011368），并成功设立多只私募股权投资基金。

水木创融以提升增值服务为核心，设有专业运营团队向企业提供投资银行服务、上市前融资顾问、资本运作、投后管理等服务。同时，公司拥有一支专业的行业分析团队和强大的高级顾问团队，可对提高企业商业收入和业务等提出规划和建设，并为被投企业提供团队建设、市场分析及人力资源管理体系全方位增值服务。

公司地址：北京市海淀区板井路69号世纪金源国际公寓

联系电话：010-88465565

