

交通部正制定扶持指导意见

邮轮运输业迎重大政策利好

□本报实习记者 欧阳春香

中国证券报记者从权威人士处获悉，交通部正在制定关于促进我国邮轮运输业持续健康发展方面的指导意见，目前已经进入意见征求阶段。

据透露，正在制定的指导意见提出，将研究制定邮轮运输业发展规划，加大政策支持，加快研究本土邮轮扶持政策，大力发展本土邮轮，支持发展中资邮轮，鼓励企业探索建立邮轮产业发展基金。

上海国际航运研究中心邮轮经济研究所副所长程爵浩接受中国证券报记者采访时表示，指导意见将为邮轮经营企业带来更加全面、便利的经营环境，大力扶持本土邮轮运营企业，促进中国本土的邮轮经济加速发展。

打造有影响力邮轮母港

上述权威人士透露，拟定中的指导意见提出的到2020年发展目标是，我国成为亚太地区最大邮轮市场，东北亚、台湾海峡、东南亚、洲际及环球邮轮运输市场航线航班显著增加，国内沿海邮轮运输市场基本成型；邮轮运力规模适应发展需要，中资船队形成规模；邮轮港口体系形成，打造2—3个具有影响力的邮轮母港。

意见将强调，要加大政策支持，重点推进完善与国际接轨的口岸管理规章制度、税费政策和本土邮轮扶持政策。

9月27日，交通部、上海市政府发布的《加快推进上海国际航运中心建设的实施意见》首次提到要鼓励发展邮轮产业经济。该文件提出，支持筹建邮轮发展基金，促进我国邮轮船队发展，带动航运、金融、保险业发展；支持上海邮轮母港建设，鼓励在上海成立中外合资邮轮公司拓展邮轮业务。

上述人士表示，正在制定的指导意见，将延续上海国际航运中心建设思路，研究依托上海自贸区等推动中资邮轮发展的有关政策。探索开展中资邮轮试点、邮轮航线试点、口岸配套服务试点等工作，创新和拓展邮轮运输业发展融资渠道，调整进口二手邮轮和进出中国港口邮轮的船龄限制条件。推进邮轮船票销售和凭票上船制度的建立。鼓励多元资本进入邮轮运输业，通过中资与外资企业开展合资合作等方式，扶持中资邮轮企业起步发



11月18日，豪华邮轮“海娜号”从海口秀英港码头起航，开始以海口为母港的海南航季运营。本航季“海娜号”将会运营不少于26个航次，主推的是5天4晚的海口—下龙湾—岘港（顺化）—海口的度假航线。图为旅客正在登船。

新华社记者 施颢珂 摄

展。鼓励通过新建、购置或租赁船舶等多种形式，逐步发展中资油轮运力。

本土企业将重点扶持

业内专家预计，2020年邮轮市场对我国经济的贡献将达到510亿元。虽然中国邮轮产业具有巨大发展潜力，但专家表示，以目前产业各环节发展现状及政策法规配套情况来看，我国邮轮产业还处于起步阶段，中资邮轮公司和相关码头建设均尚属起步阶段。除了产业自身的原因之外，我国在邮轮方面政策法规的长期滞后，在很大程度上限制了邮轮市场的拓展和产业的发育。

从邮轮产业链的设计与制造、运营、港口服务、旅游接待四个环节来看，我国目前涉及到的只有处于产业链末梢的旅游业和港口服务，而完全没有触及邮轮产业核心环节的设计制造和邮轮公司运营。

程爵浩说，对于目前需求快速发展的邮轮市场而言，指导意见出台后将会发挥更大的促进作用。一是为邮轮经营企业带来更加全面、便利的经营环境。二是大力促进中国本土的邮轮经济，有力带动其他相关产业的发展，和邮轮产业相关的邮轮经济将获得较大的关联效益。三是对于游客而言，以后将会有更加便利、丰富的邮轮旅游项目供选择。

程爵浩认为，目前国内邮轮产业最突出的问题是没有自己的邮轮公司。当前在中国运营的邮轮都属于国外邮轮公司。指导意见中的一个最大亮点，就是扶持本土邮轮企业发展，相关的税收优惠政策也有望体现，中国本土邮轮经济将获得市场竞争力。未来邮轮产业发展可能提升到更高的高度，有可能建立交通部、工信部、旅游局等多部委联席会议制度。

关于意见中提出的“鼓励企业探索建立邮轮产业发展基金”，程爵浩表示，这将发挥规模优势的好处，企业可以利用多方优势一起购买邮轮，分散了小企业的风

险，将有力加速中国本土邮轮经济发展。目前已经有多方本土企业正在联合着手购买邮轮。

邮轮业迎黄金时代

2013年中国邮轮市场发展迅猛，有媒体报道称“属于邮轮业的中国黄金时代已悄然到来”。

去哪儿网国庆节期间发布的《2013邮轮旅游市场报告》显示，今年国内邮轮游迎来大爆发，市场规模增速达103%。据统计，上半年，全国港口接待邮轮236艘次，同比增长117%；截至8月，国内游轮人次从去年的25万人次增长到45万人次。

中国交通运输协会会长钱永昌此前表示，“据测算，2020年邮轮市场对我国经济的贡献将达到510亿元，成为我国航运业、旅游业新的经济增长点。中国将是全球邮轮旅游发展最快

的新兴市场。”程爵浩也表示，2015年国内邮轮人次将达到200万人次，2020年有望达到500万人次的规模。

目前，内地已建成上海、天津、三亚、厦门四大邮轮母港，青岛、宁波、舟山等十多个沿海城市已经建成或者正在规划建设国际邮轮中心。青岛市11月发布的《青岛市邮轮产业发展规划》（2013—2020）提出，青岛将建中国北方邮轮中心和东北亚区域性邮轮母港。

上市公司中，上海佳豪、太阳鸟、上港集团、海峡股份、世纪游轮、招商局等多家企业涉足邮轮业务。其中，世纪游轮作为邮轮行业的全产业公司，业务从造船贯穿旅游船运输等；上海佳豪主要负责传播工程设计、港口与海洋工程、机电安装工程承包等；上港集团则为旅客提供候船及上下船舶设施和服务等；招商局集团与青岛、海口、厦门3个城市签订了“邮轮母港综合体”开发合作框架协议或意向。随着促进邮轮运输业发展的利好政策出台，上述公司有望受益。

上海28日起试点电子发票应用

电子发票“扩围”加重电商征税担忧

□本报实习记者 徐金忠

继北京、南京之后，上海正式试点电子发票。全国范围内的电子发票试点推广快速“扩围”推进，令电商征税的担忧加重。12月23日，上海市国税局、市发改委等联合发布公告，自28日起，开展电子发票应用试点，京东商城华东总部、1号店、易迅网和东方购物4家电商企业首批开展试点。

试点“扩围”推广

2012年年初，国务院发改委等八部委透露消息，网购电子发票将大面积铺开，并将开展电子发票应用试点。当年10月，重庆、南京、杭州、深圳、青岛5个城市确定为电子发票中央政策性试点城市。

2013年2月25日，国家税务总局公布了《网络发票管理办法》，并于2013年4月1日起施行。其第十五条规定：“省以上税

务机关在确保网络发票电子信息正确生成、可靠存储、查询验证、安全唯一等条件的情况下，可以试行电子发票。”电子发票的试点应用工作正式铺开。

6月27日，北京率先试点电子发票，明确试点工作第一阶段是向个人消费者开具，第二阶段是向企业（单位）开具。第一阶段限于京东网上商城在其自营电子商务平台向北京地区个人消费者销售商品时开具。同时，第一阶段又分两期进行，第一期限于销售图书商品，第二期将扩大到其他商品品类。10月16日，北京电子发票应用试点“扩围”：增加北京京东世纪信息技术有限公司为试点企业；扩大商品品类范围，试点企业通过其电子商务平台向北京地区个人消费者销售自营商品时也可开具电子发票。

9月26日，南京苏宁易购开出了江苏地区首张电子发票，南京电子发票平台正式上线，电子发票从研发进入电商流通环

节试运行阶段。电子发票的南京试点工作正式落地。

此次上海试点扩大范围、创新内容的迹象明显，上海试点同时启动了多家企业，商品类型涉及多种，消费类型不限于个人消费，B2B也在试点范围之内。

担忧电商征税

尽管官方多次称电子发票的试点推广旨在促进信息消费、扩大内需，但电商面对试点推广的不断“扩围”、“扩容”仍存在疑问和担忧，其中主要是担心电子发票的最终落地之时或许就是电商征税之日。

此前，北京市国税局相关负责人曾表示，试点电子发票并非针对网络购物和电商征税，而只是加强税收征管、强化发票管理、防控发票类违法犯罪、降低征纳成本等的手段。选取电商企业开展试点，也是出于其交易方式与电子发票特点较为吻合及电

商企业技术基础条件适合于电子发票初期试点等因素的考虑。

但市场普遍认为电子发票将是电商征税的“前奏”。在我国“以票管税”的体质下，发票管理是提高税收征管的重要环节，由此市场趋向于认为电子发票的落实意味着国家有对所有网上交易进行规范征税的考虑。而一旦网上交易开始规范征税，那么网络购物的价格优势等将被削弱。而受此冲击最大的将不是目前试点的大型电商企业，而是淘宝等交易平台上的中小卖家。

但电子发票的推广落实将难以逆转。近日，国务院发改委等部门再次发布公告称，将开展电子发票及电子会计档案试点，试点工作主要包括：电商对网购开具电子发票；企业建设电子会计档案，接收、记账、归档保存电商开具的电子发票；有关部门完善电子发票及电子会计档案相关制度规定和管理办法。

三大家居巨头战略合作错位借力

行业市场格局将变

□本报记者 钟志敏

宜华木业25日公布，公司24日在京与喜临门、华日家具签订三方战略合作协议。公告表示，合作协议内容基于三方各自的行业产品优势，冠名另外两方的优势产品，达到整合资源、优势互补，提高三方的品牌知名度及产品的市场占有率。

业界认为，这是国内家居行业知名品牌首次进行联盟，通过强强联合抢占市场高地，三巨头的横向联系或将影响整个家居行业市场格局。

优势互补 错位借力

本次签订战略合作协议的三方主角均为家居行业不同领域的领军品牌。甲方宜华木业是国内专业生产及销售实木家具、实木地板等木制品的大型家具企业之一，在实木家具和地板出口方面优势明显；乙

方喜临门是国内床垫行业的领军企业，其酒店家具产品在业界享有较高的知名度；丙方华日家具是集科研开发、设计、生产、销售为一体的大型家具企业，其生产的民用实木家具、酒店家具、儿童家具、木门、整体衣柜等产品在细分市场中优势明显。

据了解，三方战略协议的主要内容为：三方将以互信为合作基础，以提高效率与共同发展为根本目标和利益，充分发挥三方各自优势，通过资源整合和优势互补提高竞争力，共同进行市场开拓。

落实到具体合作层面则是，基于三方各自的行业产品优势（宜华木业的实木家具、实木地板、实木门窗，喜临门的床垫、酒店家具，华日家具的儿童家具、整体衣柜），互相冠名另外两方的优势产品，以达到优势互补、错位借力，同时提高三方品牌知名度及产品市场占有率的目的。

这就意味着，宜华木业将委托喜临门为其

生产床垫、酒店家具等产品，产品最终将体现为“喜临门生产、监制，冠以宜华品牌”；也将委托华日家具生产儿童家具、整体衣柜等产品，体现为“华日生产、监制，冠以宜华品牌”。以此类推，另两方同样可以上述方式委托其他两方生产其具备产品优势的产品，并冠以自己的品牌名称。

宜华木业总经理刘壮青表示，三方均是具有规模优势的家居制造企业，合作目标符合公司及行业转型升级的要求。在合作中建立互信，提高效率 and 共同发展，是三方合作的目标和根本利益。此次三方战略合作协议的签订，再一次向外界昭示，宜华木业开拓国内市场的步伐正在加快，为提升宜华木业的品牌竞争力开辟新的领域。

行业市场格局将变

大型家居企业强强联合、紧密联合，在国内尚属首次，这一举措必将在国内家居

市场引起强烈反响，起到正面的引导作用。

家居布置，统一风格、色调、品质很重要。此次三巨头战略合作，使得三个不同细分领域的优势产品将通过互相委托生产而实现风格的统一，质量的高标准，以及销售的一站式便利，最终呈现给消费者的是完全符合行业最高标准的高品质系列产品。

喜临门公司总裁张克勤表示，三家在各自领域都具有很强竞争力，产品和渠道又具有互补性，三家公司通过强强联合，实现优势互补，必将大大增强合作各方的市场竞争力。

三大巨头联手让业界倍感压力。业界分析认为，这种强强联合的战略，不仅能帮助三家企业增强在其他两个业务领域的竞争力，而且通过优势互补和协同作战，三家细分市场领导品牌的联合竞争优势将形成一定的行业壁垒，其他企业要想超越将变得更加困难。

有专家预言，这次签约或许将改变未来家居行业的市场格局。

中储棉收储累计436万吨

24日中储棉集团发布临时收储周报(12月16日—20日)，截至12月20日，2013年度棉花临时收储累计成交436.5万吨，其中，新疆累计成交182.2万吨，骨干企业累计成交147.1万吨。

2013年度棉花临时收储9月正式启动工作，9月18日首度成交至今收储交易已超三个月。目前，国内各主产区籽棉采摘工作基本结束，棉农交售热情升温。籽棉收购价格基本稳定，收储稳步推进，国储棉出库成交、价格略有下滑，国内棉花现货市场基本平稳。

同时，为保证市场供应，满足纺织企业的用棉需求，保持棉花价格平稳运行，2013年11月28日启动的储备棉出库销售工作稳步推进。截至12月20日，2013年度储备棉累计出库成交19.4万吨，其中，国产棉成交14.9万吨；进口棉成交4.5万吨。（张洁）

原油库存环比下降2.85%

汽柴煤油库存环比下降2.7%

新华社石油价格系统25日发布的中国石油库存数据显示，11月末中国原油库存（不含储备库存）环比下降2.85%，汽柴煤油库存环比下降2.7%。其中，汽油库存环比下降0.3%，柴油库存下降3.68%，煤油库存下降8.06%。

原油方面，统计范围内原油产量略有下降，净进口有所增加，原油加工量小幅下降，由于受“黄岛事件”影响，整体库存水平有所下降。

成品油方面，受“黄岛事件”影响，统计范围内11月份汽柴煤油产量环比小幅下降，净进口变化不大。需求方面，由于北方进入采暖季节，煤炭需求上升，导致柴油消费增加。当月国内成品油价格一降一升且调幅一致，价格对库存影响有限。不过，由于汽柴油升级最后期限日益临近，多地忙于油品置换，推动了库存下降。综合因素致统计范围内汽柴煤油库存环比均出现下降。（朱诸 杨玲）

新华都进军彩票销售领域

新华都公告，12月23日，公司与福建省福利彩票发行中心就通过公司商场、超市开展代理销售福利彩票项目签署协议。新华都正式进军彩票销售领域。

新华都表示，为丰富公司彩票销售的品种，公司还将与阿里巴巴及其他电子商务伙伴共同承销体育彩票，但各方尚未正式签署该协议。

福建福彩中心同意公司在其所属所有商场和超市内设立投注站，代销福利彩票。投注站由福建福彩中心进行统一规划设置。投注站所需的投注设备和相关设施由公司提供。公司称，截至目前，涉及设立投注站的福建福彩中心商场和超市合计约120家，该数量将随公司商场和超市的扩张而增加。

福建福彩中心拟在公司商场和超市收银机进行零钱销售福利彩票业务，彩民可通过上述渠道购买福利彩票并进行兑奖。截至目前，涉及找零销售彩票业务的收银机合计约2500台。公司称，该数量将随公司商场和超市的扩张而增加。

资料显示，福建省福利彩票2012年的销售金额为37亿元，2013年1—11月份的销售金额为44亿元。（张洁）

富瑞特装

首次承接20万方液化装置订单

富瑞特装公告，公司12月21日与兴县华盛燃气有限责任公司签订了一套液化装置项目工程总承包合同，合同总金额达9100万元。合同涉及提供的设备为公司首套应用于煤层气分离液化的日处理能力20万方的液化装置。该项目设备预计2014年5月交货，交易金额约占公司2012年度经审计营业收入的7.31%。

据悉，在本次交易之前，富瑞特装与华盛燃气签订过一套日处理能力10万方的液化装置合同，合同总金额6960万元。华盛燃气已支付1500万元款项，目前该项目已竣工验收交付使用。

富瑞特装表示，此次所签合同涉及提供的设备为公司首套应用于煤层气分离液化的日处理能力20万方的液化装置，公司在煤层气等非常规天然气应用装备产业链又有所突破。并且，公司正在研发日处理能力50万方的煤层气液化装置。（张洁）

老板电器与京东

达成战略合作伙伴关系

23日，老板电器召开战略合作发布会，宣布将与京东商城达成战略合作伙伴关系。京东商城将以自身的资源和平台优势，与老板电器进行更加深入的全方位品牌合作。老板电器方面则表示，后期将提供多款京东商城定制型号的抽油烟机。

老板电器自2008年开始开拓电商业务以来，线上渠道的收入占比一直在公司收入中占有重要地位。2012年年底，公司曾表示2013年线上渠道的销售业务有望同比增长70%。今年上半年，公司线上收入的同比增长已经达到200%，远超市场预期。

老板电器董事副总裁赵继宏表示，京东商城和老板电器强强联合，必将充分发挥优势品牌和优秀渠道的合力，用户也可以享受京东商城更加便捷的线下服务和老板电器的售后保障，同时京东商城也将助力老板电器进一步提高市场份额。

京东商城副总裁闫小兵则表示，京东家电未来三年将力争实现1100亿元的销售额，这一战略目标的实现，需要更多向老板电器这样的龙头企业的支持，京东后期将继续利用自身平台和大数据的挖掘，为老板电器线上销售提供更好的营销解决方案。（傅嘉）

广日股份子公司

中标广州LED路灯改造项目

广日股份全资子公司广州广日电气设备有限公司近日中标广州市中心城区路灯节能改造服务项目第三、第四标段，预计合计更换改造LED路灯2万盏。根据广日电气测算，预计该项目第三、第四标段合同金额合计约为人民币8000万元。

广日股份公告显示，上述项目采用节能改造服务合作方式，节能改造服务合作期限年为8年，政府分成电费的分成比例为20%，投标单位分成电费的分成比例为80%。

公司表示，本次中标对公司2013年的经营业绩不会产生直接影响，但对未来的经营业绩将产生积极影响。本次中标有利于加快广日电气在LED领域的发展，增加业务规模，进一步提升广日电气LED产品的市场影响力。（常仙鹤）