

# 文化企业发展获多部委力挺

## 税收优惠细则或很快落地

□本报记者 姚轩杰

文化部、工信部、财政部8月19日联合发布《关于大力支持小微文化企业发展的实施意见》，从增强创新发展能力、打造良好发展环境、健全金融服务体系等多方面提出支持小微文化企业发展的政策措施。

这是继18日中央全面深化改革领导小组第四次会议审议通过《关于推动传统媒体和新兴媒体融合发展的指导意见》后，文化传媒行业迎来的第一个重大利好政策。业内人士认为，财税政策的支持无疑是支持小微企业发展最实际最有效的支持手段，下一步财税部门有望很快出台相关税收优惠的具体细则。此外，文化企业登陆新三板步伐也将加快，行业并购的热潮仍将持续。

### 新兴文化业态将获优先支持

目前，我国小微文化企业的数量已占到文化企业总数的80%以上，从业人员约占文化产业从业人员总数的77%，实现增加值约占文化产业增加值的60%。“这是《意见》出台的重要背景。”文化部党组成员、副部长项兆伦介绍。

按照《意见》的定义，小微文化企业是指演艺业、娱乐业、动漫业、游戏业、文化旅游业、艺术品业、工艺美术业、文化会展业、创意设计业、网络文化业、数字文化服务业等行业及从事非物质文化遗产生产性保护的企业中符合《中小企业划型标准规定》的小型和微型企业。文化部党组成员、部长助理刘玉珠进一步解释称，文化行业绝大多数门类中从业人员100人以下的属于小微文化企业范围，其中，从业人员10人-100人的为小型文化企业，10人以下的为微型文化企业。

随着信息技术的快速发展，文化与科技融合催生了不少新兴文化业态，比如数字出版、数字音乐、互联网影视等。北京大学文化产业研究院副院长陈少峰认为，文化与科技融合产生的新业态，是文化新兴产业里的重中之重，代表着经济转型的主要方向。相比传统的文化业态，未来新兴文化业态在政策层面将获得优先支持。

### 税收优惠细则有望很快出台

对于小微企业来讲，财税政策的支持无疑是实际、最有效的支持手段。《意见》指出，落实提高增值税和营业税起征点、暂免征收部分小微企业增值税和营业税、小型微利企业所得税减半征收，以及免征部分小微文化企业文化事业建设费、部分艺术品进口关税减免等各项已出台的税费优惠政策。按照有关规定有序推进动漫企业认定工作，落实支持动漫企业发展的相关税收优惠政策。结合营业税改增值税改革试点，逐步将文化服务行业纳入“营改

增”试点范围。加大中央财政文化产业发展专项资金支持力度，完善和落实项目补助、贷款贴息、保费补贴等措施，实现财政政策、产业政策与企业需求的有机结合。

事实上，自2013年8月1日起，广播影视服务业、广告业已经纳入“营改增”试点范围。如今，文化服务行业都将纳入试点范围。“这意味着除了文化制造行业之外的其他子行业都会纳入进来，包括出版、演艺、影视、游戏、动漫、艺术品等行业。这是个很实际的利好。”陈少峰告诉中国证券报记者。

不过，对于减免征收增值税、营业税和企业所得税，以及财政资金支持、贷款贴息等问题，《意见》中并未细化。“目前，国家政策已经进入第二阶段，就是部委发文；第一阶段是十八届三中全会的纲领性文件。接下来，具体的政策细则则会由相关职能部门制定发布。针对文化企业的税收优惠，财政部和国税总局将会讨论沟通，形成具体的可执行的政策措施。从目前的政策导向来看，中央很重视，细则出台应该会比较快。”陈少峰分析称。

### 文化企业或加快登陆新三板

在金融支持方面，除以往政策中一直提到的鼓励商业银行对文化企业信贷支持外，《意见》还提出，鼓励符合条件的小微文化企业通过全国中小企业股份转让系统和区域性股权交易市场进行股权融资。

业内人士认为这表明政府支持文化企业上“新三板”。知名文化投资人、国家创业联盟秘书长曹海涛表示，文化企业做强做大一定要用好资本市场，在政策的支持下，文化企业应该抓住“新三板”的机遇。而且，中小文化企业杂而小的特点，正好迎合“新三板”的市场定位。

曹海涛表示，华谊兄弟、华策影视、博纳影业、光线传媒这些10年前的小公司，通过私募、IPO、再融资等已经成为了民营文化企业中的佼佼者。如今“新三板”对文化企业的支持和帮助，可能会超过2009年创业板启动时的效果。

曹海涛认为，以后会有越来越多准备上创业板、主板的文化企业转战“新三板”，因为“适合”是最好的，与其排队等待并受更多的制约，不如尽早挂牌接受监督，进而提升企业价值。他还举例说明称，华策影视收购克顿传媒，如果克顿传媒先在“新三板”挂牌后再被收购，收购价至少要提高一倍。不少投资界人士也表示，“新三板”企业至少在财务和企业规范方面做得比较透明，在其他条件相同的情况下，收方愿意优先考虑“新三板企业”。

近期A股市场文化产业的并购热潮持续高涨。陈少峰认为，在文化产业的快速发展时期，未来这一趋势还将持续。而更多的文化企业登陆“新三板”，也为这种并购提供了动力。



CFP图片

### 影视投融资热度不减

## 80项目融资规模31亿元

□本报记者 姚轩杰

8月19日，第二届中国影视剧行融资高峰论坛在北京举行，来自政府主管单位、金融机构、制作机构、播出平台等影视全产业链的近600位人士到场。本次论坛共吸引了数十家影视公司的80余个影视剧项目，现场与广发银行、邮储银行、工商银行以及各投融资机构进行了洽谈，资金需求总量达31亿元，达成意向金额约3.4亿元。

电影行业的高票房高收益提升了资

本进入的动力。今年论坛上，电影项目占比首次超过电视剧。去年论坛上的近百个项目中，电视剧项目占比达69%，电影项目只有20%。而今年电影项目一举反超，占到总数的44%，超过电视剧项目的39%。

在融资洽谈方面，广发银行、中国邮储银行分别与数十家有项目融资需求的公司做了一对一洽谈，其中有多个项目达成了初步合作意向。云峰基金、盛万资本、力度传媒等多家金融投资机构也亮相本次论坛，与各自感兴趣的影视项目进行了接洽。

## 中信银行为链家客户 提供最优惠房贷利率

8月19日，中信银行总行与链家地产集团签署“总对总”的战略合作协议，双方将在全国开展房地产金融业务方面的合作。中信银行将在链家地产已进驻的城市，为链家客户提供同等条件下最优惠的贷款利率，并在房地产金融领域推进产品创新，其中，北京链家的首套房客户将可享受利率最低9折优惠。

此番中信银行与链家地产集团的合作，将以北京为主，同时在链家地产已进驻的大连、天津、青岛、南京、上海、杭州、成都等地均可覆盖。其中，北京地区将享受低门槛的9折利率，其他城市也都会享受到同城最优的利率水平。

除利率优惠外，针对近期困扰购房者的审批难、放贷难问题，中信银行也会为链家地产的客户提供绿色通道、专人审批，确保贷款审批速度和发放速度。(姚轩杰)

## 潜在供需缺口推高铝价

在供给短缺与需求上升的双重作用下，铝价在近几月经历了一轮上涨。统计显示，目前现货市场上主流成交价格约为14000-14100元/吨，其他地区报价也均在14000元/吨上方。8月19日，沪铝主力合约1410报收于14145点，上涨了150点。

供给短缺以及库存下降，是铝价获得支撑的原因之一。统计显示，当前LME铝库存量488.01万吨，已经下滑至两年来的低点。业内人士认为，库存持续下降，将对未来铝价产生支撑作用。

与此同时，随着汽车制造业等下游行业的复苏，铝需求量正逐步释放。根据海关总署的数据，7月我国未锻轧铝及铝材出口量为38万吨，1-7月累计出口224万吨，同比增长约8%。高盛集团近期发布的报告则预计，2014年全球铝市场供应缺口将达到57.9万吨，2015年缺口将达到61.9万吨。相关机构对电解铝企业和贸易商的调研也显示，多数认为现货价格将维持平稳或小幅上升走势。市场人士认为，由于华东地区电解铝停产，铝土矿进口减少，使得供给下降。供求潜在缺口的预期导致铝价出现上涨。

从今年铝行业上市公司业绩表现看，上半年可谓喜忧参半。目前披露中报的6家公司中，有3家业绩上升，3家出现下降。中孚实业上半年实现扭亏，公司认为，随着下游铝加工企业开工情况好转，特别是汽车、空调家电提振作用，原铝消费持续回升，铝行业低迷的现状得到改善。此外，明泰铝业、利源精制上半年业绩也出现同比增长。(于萍)

### 上半年营收增40%

## 仰韶酒业酒仙网推新品

8月19日，酒仙网宣布同河南仰韶酒业有限公司进一步加深战略合作，仰韶酒业携陶坊线上版及仰韶小陶新品正式登陆酒仙网销售平台，发力大众消费市场。

据介绍，今年5月酒仙网同仰韶酒业宣布达成战略伙伴关系，此次双方再度联手推出网络专销新品，将加深仰韶酒业在电商领域的探索力度。

酒仙网董事长郝鸿峰称，此次首发的新品是仰韶酒业为顺应市场加速推进转型升级和营销变革推出的一款战略性产品，酒仙网将携旗下O2O平台“酒快到”一起，为仰韶线上新品铺开市场。

仰韶酒业董事长侯建光表示，希望通过此次与酒仙网的合作，增加2000万元以上的销售额，进一步扩大电商市场的份额。

河南省为白酒生产及消费大省，此前，包括杜康、宋河、宝丰在内的豫酒企业均同酒仙网签订战略合作协议，并分别在酒类电商领域取得一定的销售业绩。仰韶酒业同样为豫酒“六朵金花”之一，据公司总经理卫凯介绍，2013年仰韶酒业销售额为7.5亿元，2014年上半年实现5亿元销售额，同比增长40%，其中河南省外销售额占比已经突破15%。(王锦)

# 新疆油气开发向疆内企业倾斜

□本报记者 李香才

中国证券报记者从多个渠道了解到，新疆油气产业开发将向当地投资者倾斜，尤其是对自治区和兵团下辖企业倾斜，目的是促进新疆就业和经济发展。业内人士指出，新疆在能源发展领域明确提出鼓励地方参股、留利新疆。在政府和企业双方推动下，新疆本地企业将有更多机会参与新疆能源产业发展。

### 巨头的发展思路

在今年5月16日召开的中央企业暨19援疆省区市国有企业产业援疆座谈会上，中石油相关人士表示，中石油将规范运作好红山油田、金戈壁油砂、西气东输三线、准东煤制气管道和乌石化120万吨/年PTA等5个已合作项目，拟扩大合作3个领域的项目。考虑从所属矿权中划出2个区块与自治区指定国有企业合作；南疆天然气利民工程项目建设方与地方企业和民营企业合作；划出部分区块与国内外石油公司和其他国有企业合作。支持国

家油气矿权市场化试点，继续分批、分阶段退出一些区块。在疆新成立企业和拟合资合作项目全部在当地注册，以增加新疆财政收入。

除了上述具体详实的试点项目，中国证券报记者拿到的一份文件显示，中石油还会考虑让地方企业采取适当方式参与风城稠油的开发，如由地方企业提供用于稠油热采所需的蒸汽，以获得稳定收益。

另外，今后中石油在战略规划、业务布局、项目安排、生产经营方面，要体现同等条件下优先克拉玛依的原则，利用有关政策给克拉玛依支持共享共建。中石油提到，克拉玛依应该和其他地方不一样，合资合作方面思想可以再解放一些。

疆内知情人士透露，新疆上游油气资源开发勘探环节合作的原则是让更多新疆人享受到资源福利，因此，国有性质的企业有优先权。

### 地方企业的机会

实际上，为打破新疆石油和化学工业对当

地经济的贡献力度与资源优势不匹配的畸形格局，自治区政府和企业方面都在积极尝试。

早在2012年8月，中石油、新疆维吾尔自治区政府、新疆生产建设兵团签署协议，确定克拉玛依红山油田合作开发面积为100平方公里，储量为4025万吨，并分别指定中国石油、新疆能源(集团)公司、新疆兵团投资公司为各方出资人，组建红山油田公司。这是中石油首次在新疆启动三方合作开发油田开采项目，开启了“企地兵”在油气勘探开发领域战略合作的先河。

新疆已经确定“五中心三基地一通道”建设，“三基地”中便包括建设大型油气生产加工和储备基地。自治区政府对于能源发展的思路非常明确，自治区党委书记张春贤2013年12月25日在自治区党委经济工作会议上部署2014年重点工作时指出，支持中石油、中石化“新疆大庆”和“西部大油田”计划实施，更大力度推动驻疆央企在疆注册、地方参股，谋划实施地方主导、自主开发的大型油气项目，加快发展石油

### 下游产业。

新疆的油气改革也提到要提高油气资源开发市场化程度。《自治区国资委2014-2020发展纲要》提出，要充分发挥市场在资源配置中的决定性作用和混合所有制经济的优势，先行先试，积极推动油气资源开发改革，逐步提高油气资源开发市场化程度，形成有效、合理、有序的竞争格局，增强油气资源对经济社会发展的保障作用。

提高地方参与程度也是目前国家在新疆发展方面的思路。5月26日召开的中共中央政治局会议提出，要坚持发展成果惠及各族群众，加大民生建设力度，加快推进惠及各族群众的重大项目建设，在资源开发利用转化过程中提高地方参与程度，加快新疆对外开放步伐。

业内人士指出，能源领域有一定的垄断性，允许社会和民营资本参股，尤其是明确提出提高当地参与程度，新疆地方资本分得的利润将得以留在新疆本土，有利于新疆经济的发展壮大。

### 暂不考虑盈利

2013年7月，阿里巴巴成为国内首个且唯一成功“去IOE”的中国公司。此后，阿里云开始基于“飞天”云计算平台，对外输出“去IOE”能力。截至2013年底，已为98万客户提供服务，涵盖电子商务、金融服务、医疗教育、数字娱乐、气象地理、政府管理等多个领域。

阿里云自2013年提供服务以来，四次宣布产品降价，部分产品总降价幅度超过50%。随后又宣布，云服务器、云数据库、云存储等四款核心基础产品，新用户免费试用半年后再付费。阿里预计，未来云计算价格将持续走低。

据王文彬的介绍，合作方式又包括多种：基于阿里云业务的应用合作和行业集成合作；向用户提供增值服务及系统应用与工具类服务；与合作伙伴搭建数据中心，提供专有解决方案等。

关于合作伙伴的选择，阿里云相关负责人表示，入选的合作伙伴需要达到阿里云的认证标准，阿里云将提供资金扶持、客户共享、技术和服务支持，帮助合作伙伴从IT服务商向云服务商转型。

目前国内龙头软件企业都在向云计算服务转型，其中包括用友软件、金蝶软件等知名公司。王文彬指出，与软件企业提供的云计算服务不同的是，阿里云搭建的是基础平台，专业IT

服务商可以与阿里云合作，采用阿里云的基础云服务。

据介绍，东软、中软、浪潮、东华软件等国内主流的大型IT服务商，目前均已成为阿里云的合作伙伴。

### 启动“云合计划”

## 阿里云拟做中国云计算公共网

集成商、独立软件商、中小服务商都可以是“云合计划”的合作伙伴，这些合作伙伴有不同的定位，具体定位包括：业务应用、解决方案合作、云技术服务合作、通用工具合作、基础设置合作、安全合作等。

根据王文彬的介绍，合作方式又包括多种：基于阿里云业务的应用合作和行业集成合作；向用户提供增值服务及系统应用与工具类服务；与合作伙伴搭建数据中心，提供专有解决方案等。

关于合作伙伴的选择，阿里云相关负责人表示，入选的合作伙伴需要达到阿里云的认证标准，阿里云将提供资金扶持、客户共享、技术和服务支持，帮助合作伙伴从IT服务商向云服务商转型。

目前国内龙头软件企业都在向云计算服务转型，其中包括用友软件、金蝶软件等知名公司。王文彬指出，与软件企业提供的云计算服务不同的是，阿里云搭建的是基础平台，专业IT

服务商可以与阿里云合作，采用阿里云的基础云服务。

据介绍，东软、中软、浪潮、东华软件等国内主流的大型IT服务商，目前均已成为阿里云的合作伙伴。

### 暂不考虑盈利

2013年7月，阿里巴巴成为国内首个且唯一成功“去IOE”的中国公司。此后，阿里云开始基于“飞天”云计算平台，对外输出“去IOE”能力。截至2013年底，已为98万客户提供服务，涵盖电子商务、金融服务、医疗教育、数字娱乐、气象地理、政府管理等多个领域。

阿里云自2013年提供服务以来，四次宣布产品降价，部分产品总降价幅度超过50%。随后又宣布，云服务器、云数据库、云存储等四款核心基础产品，新用户免费试用半年后再付费。阿里预计，未来云计算价格将持续走低。

### 启动“云合计划”

## 阿里云拟做中国云计算公共网

集成商、独立软件商、中小服务商都可以是“云合计划”的合作伙伴，这些合作伙伴有不同的定位，具体定位包括：业务应用、解决方案合作、云技术服务合作、通用工具合作、基础设置合作、安全合作等。

根据王文彬的介绍，合作方式又包括多种：基于阿里云业务的应用合作和行业集成合作；向用户提供增值服务及系统应用与工具类服务；与合作伙伴搭建数据中心，提供专有解决方案等。

关于合作伙伴的选择，阿里云相关负责人表示，入选的合作伙伴需要达到阿里云的认证标准，阿里云将提供资金扶持、客户共享、技术和服务支持，帮助合作伙伴从IT服务商向云服务商转型。

目前国内龙头软件企业都在向云计算服务转型，其中包括用友软件、金蝶软件等知名公司。王文彬指出，与软件企业提供的云计算服务不同的是，阿里云搭建的是基础平台，专业IT

服务商可以与阿里云合作，采用阿里云的基础云服务。

据介绍，东软、中软、浪潮、东华软件等国内主流的大型IT服务商，目前均已成为阿里云的合作伙伴。

### 暂不考虑盈利

2013年7月，阿里巴巴成为国内首个且唯一成功“去IOE”的中国公司。此后，阿里云开始基于“飞天”云计算平台，对外输出“去IOE”能力。截至2013年底，已为98万客户提供服务，涵盖电子商务、金融服务、医疗教育、数字娱乐、气象地理、政府管理等多个领域。

阿里云自2013年提供服务以来，四次宣布产品降价，部分产品总降价幅度超过50%。随后又宣布，云服务器、云数据库、云存储等四款核心基础产品，新用户免费试用半年后再付费。阿里预计，未来云计算价格将持续走低。

### 启动“云合计划”

## 阿里云拟做中国云计算公共网

集成商、独立软件商、中小服务商都可以是“云合计划”的合作伙伴，这些合作伙伴有不同的定位，具体定位包括：业务应用、解决方案合作、云技术服务合作、通用工具合作、基础设置合作、安全合作等。