

## 企业所得税优惠延续

## 集成电路和软件产业发展再获支持

□本报记者 赵白执南 杨洁

财政部税政司网站22日消息,为支持集成电路设计和软件产业发展,财政部、税务总局日前发布《关于集成电路设计和软件产业企业所得税政策的公告》(简称“公告”),明确集成电路设计企业和软件企业的企业所得税方面政策优惠。业内人士认为,集成电路和软件产业发展需要高额投入和长期坚持,本次税收优惠政策便体现了政策的延续性,相关行业可能迎来更多投资机会。

## 优惠延续

根据公告,依法成立且符合条件的集成电路设计企业和软件企业,在2018年12月31日前自获利年度起计算优惠期,第一年至第二年免征企业所得税,第三年至第五年按照25%的法定税率减半征收企业所得税,并享受至期满为止。

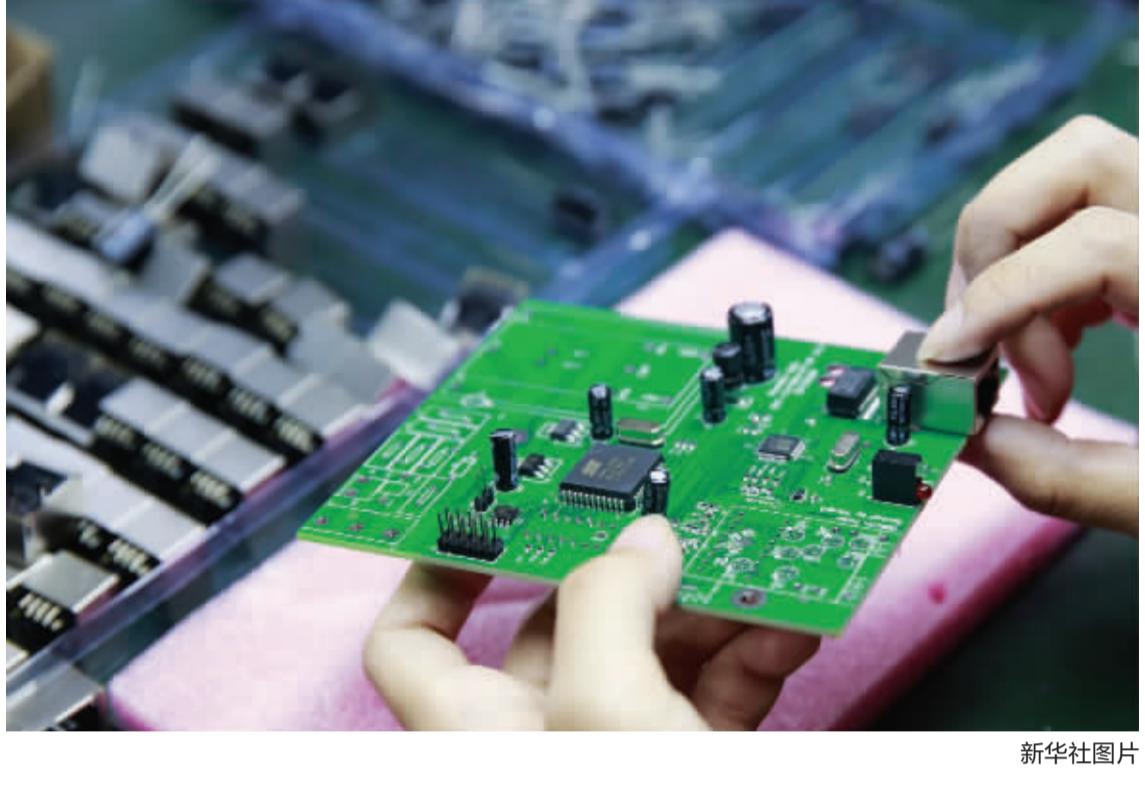
“这不是新政策。我们一家子公司在成立时就已经享受过这项政策。”中科芯集成电路有限公司财务部部长樊静对中 国证券报记者表示。

事实上,此次公告所涉及的是对相关企业原有政策优惠的延续。早在2011年,国务院就印发了鼓励软件产业和集成电路产业发展的企业所得税政策,明确在2017年12月31日前自获利年度起计算优惠期。

5月8日召开的国务院常务会议明确,这一政策将继续延续,符合条件的企业可以继续享受相关优惠。有关部门需要抓紧研究完善下一步促进产业向更高层次发展的支持政策。

方正证券计算机行业首席分析师安永平表示,“两免三减半”是我国长期以来为吸引投资、发展经济提出的税收减免计划,内外资企业都受益匪浅。但部分地方存在税收减免范围过大和受益者过滥的情形。后续政策对地方出台相关税收减免政策进行了收紧,但对软件和集成电路设计企业仍继续支持。

集成电路和软件产业是支撑经济社会发展的战略性、基础性和先导性产业,其发展需要高额投入和长期坚持。我国在这两个领域的确存在不少“卡脖子”



新华社图片

短板,比如CPU、光刻机、数据库、操作系统等。多位行业分析师表示,无论是资金、人才、税收等方面,行业现有政策已经比较充分。但“补短板”需要长期坚持,本次税收优惠政策便体现了政策的延续性。同时,对不同所有制各类资本一视同仁,体现了政策的公平性。

## 促进发展

赛迪顾问产业大脑集成电路首席分

析师李丹介绍,中国半导体尤其是高端产品仍大部分依赖进口。海关数据显示,2018年中国半导体进口规模是3120.8亿美元,增长率达到20%。

软件方面,工信部信息化和软件服务业司司长谢少峰介绍,2018年,中国软件产业实现业务收入6.3万亿元,同比增长14.2%,规模以上企业数量3.78万家。但中国软件产业“既不大也不强”,中国软件产业规模大概占全球5%左右,

低于日本,而美国的软件产业则占全球的25.6%。中国软件产业存在着国家投入不足、产能过剩、生态薄弱、人才短缺等问题。

安永平认为,国产化自主可控、半导体、基础软件产业关系中国信息产业的基础命脉。经过多年发展,中国自主可控已经迈出坚定步伐,达到了“可用”,正逐步实现“好用”。预计未来自主可控领域可能迎来更多投资机会。

## 一二线城市加速供地 三四线明显放缓

□本报记者 董添

Wind数据显示,今年以来,全国100个大中城市合计供应住宅用地1713幅,同比增长1.84%;供应面积合计9153.57万平方米,同比增长0.25%,均创近5年来同期新高。2018年同期,全国100个大中城市累计供应住宅用地1682幅,累计供地面积9130.66万平方米。成交方面,今年以来,全国100个城市累计供应住宅类用地成交总价9617.37亿元,同比增长9.52%,创同期历史新高。

## 土地市场升温

Wind统计数据显示,今年以来,全国100个大中城市合计供应住宅用地1713幅,同比增长1.84%;供应面积合计9153.57万平方米,同比增长0.25%,均创近5年来同期新高。2018年同期,全国100个大中城市累计供应住宅用地1682幅,累计供地面积9130.66万平方米。成交方面,今年以来,全国100个城市累计供应住宅类用地成交总价9617.37亿元,同比增长9.52%,创同期历史新高。

分城市看,一二线城市土地供应加速,三四线城市则明显放缓。2019年以来,一线城市累计供应住宅类用地数量65幅,同比增长75.68%;累计供地面积348.22万平方米,同比增长50.16%。二线城市方面,今年以来累计供应住宅类用地数量842幅,同比增长30%。

## 房企积极拿地

从上市房企披露的2019年1—4月数据看,多数大中型房企2019年以来拿地积极。以华润置地为例,根据公告,2019年4月,公司在大连、苏州、沈阳、哈尔滨和温州收购了8幅地块,总楼面面积约144.23万平方米,应付权益土地出让金约124.69亿元。公司1—4月实现总合同销售金额690.25亿元,总合同销售建筑面积约373.69万平方米。其中,4月实现总合同销售额约177.9亿元,同比增长25.5%;实现合同销售建筑面积约102.9万平方米,同比增长30%。

## 一线热点城市土地供应量依然较

热点城市土地对房企吸引力较强。根据中原地产监测,5月17日,济南迎来5月份第二场土拍,21宗地块合计拍卖126亿元,阳光城、世茂、碧桂园、金科、绿地等十余家大型房企参与竞拍。同日,杭州市8宗地合计拍卖163亿元,嘉里、禹洲、电建等房企以最高限价拿地。

对此,中原地产首席分析师张大伟表示,2019年1—2月,全国土地市场整体低迷。随着房企融资难度降低,部分城市在4月份土地市场出现复苏苗头。虽然未出现地王频现的现象,但土地市场升温明显,房企在热点城市拿地额增加。

对于土地市场未来走势,张大伟预计,不同城市土地市场会出现分化,三四线城市土地成交额可能进一步下调。

一二线城市虽然调控政策依然严格,但对房企而言仍是增加销售额的重要市场。一二线城市土地市场有望延续火爆态势。

## 共有产权房供地增加

自然资源部网站信息显示,各地商品住房库存消化周期在36个月以上的,应停止供地;36—18个月的,要适当减少供地;18—12个月的,维持供地持平水平;12—6个月的,要增加供地;6个月以下的,要显著增加并加快供地。自然资源部要求,各地根据截至2019年3月份的商品住房库存消化周期,结合本地土地市场实际,切实优化住宅用地供应,实施差别化调控政策。

以北京地区为例,5月10日,北京市规划与自然资源委员会网站公布了近期计划供应经营性用地项目信息。5—6月,将有54宗经营性用地陆续入市。其中,11块将在5月入市。通州近期将入市6宗地块,共计规划建筑面积78.12万平方米,相比去年增加明显;而怀柔、密云等远郊区县供地明显减少。

若顺利入市,北京土地市场2019年上半年将挂牌68宗住宅地块,同比增长162%;总规划建筑面积985.91万平方米,同比增长188%。2019年上半年,北京地区住宅用地供地规模将显著增加。

其中,共有产权房等政策性供地面积增加明显。据诸葛找房统计,今年以来,北京已成交10宗共有产权房地块,加上上半年还有9宗共有产权地块陆续入市,远超去年全年共有产权房用地的供应量。2018年,在北京市成交的52宗住宅地块中,共有产权房地块成交10宗,成交建筑面积为100万平方米。

诸葛找房指出,共有产权房供应量持续增加,是为了满足刚需购房群体的居住需求。具体来看,近期将要入市的共有产权房地块主要位于朝阳、通州、昌平等区域,整体地理位置较好。其中,朝阳区共有两宗共有产权房地块供应,分别位于豆各庄和东坝南区,预计本月下旬入市。“共有产权房”、“限房价、竞地价、竞自持”的土地出让模式有利于引导居民对于房价的合理预期。随着基础性制度和长效机制的完善,北京住房的供需矛盾将逐步缓解。

对于商贸企业的角度出发,物流钱包一方面让发货量大且发货频繁的商贸批发企业实现了物流运单电子化、数据化管理。同时,通过广泛链接,物流钱包让商贸老板可以在物流钱包一个平台,实时监控和管理多家物流公司运单状态和相关费用结算情况,极大提升了商贸企业对物流运单和货款的管理准确性和便捷性。从物流企业的角度出发,帮助物流企业实现其客户运费和货款的线上支付,同时实现每家物流企业上百个加盟网点资金的实时归集,有效提升了物流企业对物流网点资金的管控力度。网点不接触货款和运费,大大降低资金管理风险,不仅解放了物流公司老板,也能给物流老板大大减压。

两大巨头在C端的霸主地位难以撼动,未来行业洗牌的突破口是B端。张文凯表示,“传化支付依托传化智联,构筑了广泛链接行业内各种资源的能力,直接抬高了行业服务门槛。传化支付将立足产业支付定位,扎根产业场景土壤快速成长。”

## 搭建“银企桥”

以第三方支付为代表的金融科技企业在服务中小企业,特别是融资需求方面有着天然优势。以传化支付为例,扎根商贸物流业务场景,围绕中小商贸企业普惠金融服务进行着有益创新,切实解决传统银行难以克服的交易成本高和对中小企业风控难的问题。

根据商贸批发行业小额高频的交易特点,以物流企业实体运输以及货款代收为业务场景依托,传化支付联合银行等金融机构,以商贸企业和物流企业的业务数据、用户线上交易数据以及多维产业和征信数据为基础,率先推出了针对中小商贸企业的线上数据信贷产品——“信用付”,为中小商贸企业提供低成本、灵活便捷的融资服务。商贸用户可以在物流钱包中直接线上申请“信用付”授信额度,线上使用“信用付”的授信资金,线上按运单实时支付相应的运费和货款,精准解决中小商贸企业融资难、融资贵问题。

为什么能直击行业痛点?张文凯表示,传化支付定位服务大物流生态,构筑平台化模式,搭建物流产业与金融机构之间的“银企桥”。“我们业务核心是做风控、场景和应用,降低金融机构对于物流企业看不清看不明白的风险点,并联合金融机构,为广大物流企业定制低成本、使用便捷的信贷融资服务,帮助物流企业做大做强。”

目前传化支付和多家主流银行已经达成合作。张文凯说:“我们清楚行业场景,熟悉业务逻辑,通过与物流企业和TMS系统方的紧密合作,能够了解实时且真实的各类业务情况。这是银行机构愿意与传化支付合作的主要原因。”

张文凯表示,“未来会进一步优化和提升各项产品的体验,更好地服务更多物流等行业的中小企业,与中小企业肩并肩共成长。”

## 两种临床急需境外药品国内上市获批

□本报记者 于蒙蒙 实习记者 傅苏颖

5月22日,国家药监局发布消息,近日国家药监局有条件批准“地舒单抗注射液”和“重组带状疱疹疫苗”两种临床急需境外药品的进口注册申请。截至目前,在首批列入临床急需境外新药名单的48个药品中,已有15个品种获国家药监局批准在国内上市。

“地舒单抗注射液”用于治疗骨巨细胞瘤,这是一种罕见且进展迅速、富含人核因子活化因子受体配体(RANKL)的原发性骨肿瘤,表现为在长骨的干骺端和骺部或脊柱、骶骨的偏心融骨性病变。

国家药监局表示,地舒单抗可用于骨巨细胞瘤的靶向治疗。该品种是以境外临床数据支持在中国的免临床进口注册申请,申请人提供的主要支持性临床数据均在境外获得。国家药监局综合各技术部门意见,有条件批准本品上市。同

时,要求申请人在本品获批后继续开展在我国的临床研究,制定并严格执行风险管理计划。

而带状疱疹是一种由水痘带状疱疹病毒引起的感染性疾病,通常表现为一种

出现在身体单侧并伴随疼痛、瘙痒的皮疹,随着年龄增长患病风险升高。

国内缺少对该病有效的预防和治疗手段。因此,国家药监局会同国家卫生健康委将“重组带状疱疹疫苗”列入首批48个临床急需新药,加快审评审批进程。

国家药监局介绍,为提高审评效率,

国家药监局药审中心与申请人进行了大

传化支付  
助力中小物流企业转型升级

□本报记者 杨洁

物流业对社会经济发展有重要影响。不过,中小货运物流企业目前面临互联网水平低、融资难等困境。瞄准这些痛点,传化智联旗下的传化支付有限公司立足产业支付,依托产业业务场景,以多维产业数据为抓手,通过核心风控能力搭建“银企桥”,为中小物流企业提供多层次金融服务,助力全行业升级发展。

## “解放物流老板娘”

近日发布的《关于加快道路货运行业转型升级促进高质量发展的意见》指出,鼓励规范“互联网+”新业态发展,支持道路货运企业加强信息系统建设,提高线上线下一体化服务能力;加快制定出台网络平台道路货物运输经营管理办法,建立货运信用信息共享交换联动机制,以推动新旧动能转换,促进道路货运行业转型升级。

目前货运物流行业的互联网化水平低,很多业务操作很原始,“下单全靠嘴、记录全靠纸、付钱全靠现金”,很难享受到“互联网+”带来的工作效率提升。

37岁的陈延彩是郑州豪翔运输有限公司的老板娘,她的丈夫从开货车跑运输起步,2005年成立公司,目前公司的配送专线已经覆盖河南省内108个市县,省外专线覆盖全国30多个省份。陈延彩回忆,从2010年开始公司业务量激增,作为“管钱管账”的老板娘,她的工作变得非常繁忙。

从河南物流企业的运作模式看,物流的流向是从发货人到物流企业再到收货人。货款资金的流向则相反,第一个接触到货款的是物流公司网点,一般他们每天下午4时将货款转账至物流公司总部银行账户,物流公司总部收到各网点的货款后,整理汇聚后给发货人转账。

但是,物流企业的TMS系统只记录数据信息,没有支付功能,货款必须从银行机构转账、批量转账也有数量上限。随着客户量的增长,“转账”工作更为繁琐,每天需要进行人工制表、审核名单、复审然后转账,效率极低,并且还存在人工失误和人工恶意篡改等风险。

陈延彩每天将近大半天的时间坐在电脑前转账,手动处理大量的货款不免“胆战心惊”。“为了服务好客户,我们一般不限制银行,客户各种银行卡都有,跨行转账的工作量就更大,手续费也是我们出。”

直到去年春节后,经朋友介绍,陈延彩的公司引入了传化支付开发的货款智能代收付系统解决方案,原先半天的工作现在半小时就可以做完,并且还能掌握货物和货款的实时情况。“省去不少麻烦,省出来的时间可以多陪陪孩子”。

传化支付为物流企业做的事情,取名为“解放物流老板娘运动”。这套货款智能代收付的产品,正是针对物流企业运费和货款结算的具体业务场景和实际需求,定制开发的物流行业解决方案,真正实现物流企业物流、信息流和资金流的三流合一,大大提升了物流企业的资金结算效率和资金管理安全。

## 重塑B端支付市场格局

近几年,第三方支付市场持续高速增长,一方面,以支付宝和财付通为代表的国内C端支付巨头异军突起;另一方面,围绕生产制造行业的B端支付市场格局正在重新改写。B端市场正在点燃整个支付行业的激情,越来越多的支付巨头蜂拥而入。蚂蚁金服、腾讯金融都不约而同地确立了以To B服务为核心的科技公司定位,旗下的支付宝和财付通通过针对性营销等手段,不断加大对线下服务商的扶持力度,以快速占领B端市场。

传化集团扎根制造业30余年,深耕物流领域近20年。传化智联高级副总裁周升学介绍,传化智联定位智能物流平台运营商,通过平台化运营,以全国公路港城市物流中心、互联网供应链金融服务平台、智能系统为三大基础,形成一张覆盖全国的传化智能物流网。从而不断优化物流结构,降低物流成本,服务于生产资料生活资料的高效流通,助力中国智造。

“传化支付作为传化智联旗下的重要业务单元,始终紧盯B端支付市场,是首个推出物流企业定制化支付解决方案的第三方支付企业。”传化支付总经理张文凯说:“做产业支付,必须先扎根产业,先融入产业。我们沉下心,弯下腰,接地气深入每一家物流客户,了解物流企业业务的每个细节;同时,广泛链接行业内各种资源。第一类是物流系统方资源——TMS系统。这是每个物流企业的管理核心;第二是需要广泛链接全国范围内的物流运输企业,包括省内分拨运输公司和省际干线运输公司。”

张文凯指出,对于很多物流企业而言,第一个接触发货人货款和运费的是物流公司网点,绝大部分物流企业网点都是加盟商,管理比较松散。很多物流公司总部担心网点收到的货款和运费不及时上缴,甚至卷款潜逃,近些年此类案例频繁发生。针对这种情况,传化支付联合TMS系统方、物流公司,联合开发了物流钱包产品。

从商贸企业的角度出发,物流钱包一方面让发货量大且发货频繁的商贸批发企业实现了物流运单电子化、数据化管理。同时,通过广泛链接,物流钱包让商贸老板可以在物流钱包一个平台,实时监控和管理多家物流公司运单状态和相关费用结算情况,极大提升了商贸企业对物流运单和货款的管理准确性和便捷性。从物流企业的角度出发,帮助物流企业实现其客户运费和货款的线上支付,同时实现每家物流企业上百个加盟网点资金的实时归集,有效提升了物流企业对物流网点资金的管控力度。网点不接触货款和运费,大大降低资金管理风险,不仅解放了物流公司老板,也能给物流老板大大减压。

两大巨头在C端的霸主地位难以撼动,未来行业洗牌的突破口是B端。张文凯表示,“传化支付依托传化智联,构筑了广泛链接行业内各种资源的能力,直接抬高了行业服务门槛。传化支付将立足产业支付定位,扎根产业场景土壤快速成长。”

## 搭建“银企桥”

以第三方支付为代表的金融科技企业在服务中小企业,特别是融资需求方面有着天然优势。以传化支付为例,扎根商贸物流业务场景,围绕中小商贸企业普惠金融服务进行着有益创新,切实解决传统银行难以克服的交易成本高和对中小企业风控难的问题。

根据商贸批发行业小额高频的交易特点,以物流企业实体运输以及货款代收为业务场景依托,传化支付联合银行等金融机构,以商贸企业和物流企业的业务数据、用户线上交易数据以及多维产业和征信数据为基础,率先推出了针对中小商贸企业的线上数据信贷产品——“信用付”,为中小商贸企业提供低成本、灵活便捷的融资服务。商贸用户可以在物流钱包中直接线上申请“信用付”授信额度,线上使用“信用付”的授信资金,线上按运单实时支付相应的运费和货款,精准解决中小商贸企业融资难、融资贵问题。

为什么能直击行业痛点?张文凯表示,传化支付定位服务大物流生态,构筑平台化模式,搭建物流产业与金融机构之间的“银企桥”。“我们业务核心是做风控、场景和应用,降低金融机构对于物流企业看不清看不明白的风险点,并联合金融机构,为广大物流企业定制低成本、使用便捷的信贷融资服务,帮助物流企业做大做强。”

目前传化支付和多家主流银行已经达成合作。张文凯说:“我们清楚行业场景,熟悉业务逻辑,通过与物流企业和TMS系统方的紧密合作,能够了解实时且真实的各类业务情况。这是银行机构愿意与传化支付合作的主要原因。”

张文凯表示,“未来会进一步优化和提升各项产品的体验,更好地服务更多物流等行业的中小企业,与中小企业肩并肩共成长。”