

国务院部署加快推进实施“中国制造2025”

继续加大国企国资改革力度

□据新华社电

国务院总理李克强3月25日主持召开国务院常务会议,确定今年国务院立法工作重点,让改革发展沿着法治轨道前行;部署加快推进实施“中国制造2025”,实现制造业升级;听取中国北车南车重组进展情况汇报,强调以国资国企改革优化资源配置。

会议认为,按照协调推进“四个全面”战略布局,以简政放权、放管结合、转变政府职能为方向,对国务院年度立法工作重点作出总体安排,是深入推进依法行政、加快法治政府建设、推进政府治理现代化的重要举措。会议通过国务院2015年立

法工作计划,确定了完善社会主义市场经济制度、保障和改善民生、促进文化发展、保护生态环境、加强政府自身建设等方面的重点立法项目,其中政府投资条例、环境保护税法等急需的立法将尽快提请审议,城镇住房保障条例、农田水利条例、居住证管理办法等立法将抓紧完成。

会议指出,我国正处于加快推进工业化进程中,制造业是国民经济的重要支柱和基础。落实今年政府工作报告部署的“中国制造2025”,对于推动中国制造由大变强,使中国制造包含更多中国创造因素,更多依靠中国装备、依托中国品牌,促进经济保持中高速增长、向中高端水平迈进,具有重要意义。会议强调,要顺应“互联网+

发展趋势,以信息化与工业化深度融合为主线,重点发展新一代信息技术、高档数控机床和机器人、航空航天装备、海洋工程装备及高技术船舶、先进轨道交通装备、节能与新能源汽车、电力装备、新材料、生物医药及高性能医疗器械、农业机械装备10大领域,强化工业基础能力,提高工艺水平和产品质量,推进智能制造、绿色制造。促进生产性服务业与制造业融合发展,提升制造业层次和核心竞争力。会议决定,推出中国制造重点领域升级方向绿皮书目录指引,动态调整、滚动推进。坚持市场主导、改革创新,发挥企业主体作用,大中小企业配套推进,务求重点突破,取得实效,财税、金融、人才等政策都要给予倾斜。通过不懈努力奋斗,打

造中国制造业升级版。

会议听取了中国北车、中国南车重组进展情况的汇报,要求遵循市场规律和企业自愿原则,为重组创造有利条件,确保企业稳定运营,促进效益提升。会议强调,要继续加大国企国资改革力度,加快国有资本投资公司、运营公司试点,充分发挥市场机制作用,促进强强联合,优化资源配置,有效解决重复建设、过度竞争等问题。进一步完善公司法人治理结构,健全激励约束机制,提高经营管理水平,推进核心技术研发和整合,创新商业模式,增强国有企业活力,提升利润率,促进增收增加。推动中国装备走出去,打造面向全球的竞争新优势。

上交所LOF平台上线 可实现变相T+0交易

□本报记者 周松林

为支持基金市场创新发展、更好地服务基金市场各参与者,上交所LOF平台近日上线。首批上交所分级基金产品包括易方达上证50分级和西部利得中证500等权分级基金已获得证监会的批文,将于3月30日起发售。

上交所LOF平台以完善产品套利机制、提高产品定价效率、丰富投资者交易策略、便利投

资者投资为原则,实现了允许母基金份额上市交易,支持场内母、子份额的实时分拆、合并等一系列创新的交易业务模式。

与市场现行分级基金业务模式相比,上交所分级基金的特点包括:一是可实现变相T+0交易。当日买入母基金份额,可以同日赎回,也可以同日实时分拆为子份额之后,同日卖出。当日买入的子份额,同日实时合并为母基金份额,同日卖出、赎回。二是折溢价套利策略更加丰

富,套利效率提升。母基金份额可上市交易,加上场内的实时分拆、合并功能,二级市场母基金份额可与子份额实现T+0折溢价套利,一级市场母基金可与二级市场母基金、子份额实现T+2溢价套利,一级市场母基金与二级市场母基金、子份额实现T+0折价套利。三是场内申购费率更低。场内认购、申购、赎回可以设置统一费率,支持基金管理人降低场内申购费率,吸引套利资金在场内申购,做大分级基金产品规模,

提高二级市场流动性。此外,支持基金管理人按投资者基金份额持有期长短分档设置赎回费率,投资者跨市场转托管不影响持有期的计算。

上交所已联合多家基金公司向证监会上报分级基金产品,全面布局分级基金市场,将为投资者提供丰富的分级基金投资品种。未来投资者可在上交所市场投资包括上证50、180等核心指数以及证券、互联网金融、“一带一路”等行业和主题分级指数基金。

央行:推动金融资源向“三农”倾斜

中国人民银行25日发布的《中国农村金融服务报告2014》提出,未来应继续综合运用财政税收、货币信贷、金融监管等政策,推动金融资源向“三农”倾斜。加强宏观信贷政策指导和改进政策实施方式,鼓励和引导金融机构加大对经济社会发展薄弱环节的信贷投入。

报告称,对农村金融机构实行差别化的存款准备金率,加大支农、支小再贷款和再贴现支持力度,开展信贷资产质押再贷款试点,提供更为优惠的支农再贷款利率。深入开展涉农信贷政策导向效果评估,提高信贷政策执行效果。健全差别化监管政策。(任晓)

农村土地制度改革试点进入启动实施阶段

作为一项事关全局的重要改革,我国农村土地制度改革试点工作在完成顶层设计、法律授权基础上,正式进入启动实施阶段。

记者在25日结束的农村土地制度改革三项试点工作部署暨培训会议上获悉,国土资源部成立了由部长任组长的试点工作领导小组及办公室并会同相关部门建立共同推进试点的工作机制。国土资源部将与试点所在省级党委、政府组成工作组,各派驻地方的国家土地督察局受党组委派参加省级党委政府工作组,并派出人员全程参与33个地方改革试点工作。

国土资源部部长姜大明说,土地制度改革牵一发而动全身,必须在党的领导下有序推进。目前改革试点顶层设计和法律授权已经完成并形成了改革路线图和时间表。这些事项均经过中央批准。农村土地制度改革试点工作进入启动实施阶段。(新华社记者 王立彬)

□本报记者 费杨生

中国人寿副总裁杨征25日表示,去年以来股市出现波动较大的牛市行情,目前还在演化升级,公司将尽力使短期资产配置进一步贴近市场,较多地攫取市场机会,在风险可控情况下适当提高当期收益。目前来看,投资比例会适当提升,往后会积极谨慎地评估波动较大的股市对于公司短期、长期收益风险的影响。

对于中国人寿投资组合的优化问题,杨征表示,目前中国人寿绝大多数的投资集中在固定收益、银行存款上,不会永远保持这样的结构,未

中国人寿:适当提升权益类投资比例

□本报记者 费杨生

来将逐步分化配置到更多元化的市场、品种、渠道上去。在降息周期下,固定收益方面的投资比例会逐步有所减少,中国人寿会积极寻找风险可控、质量较高的行业性、金融性产品来替代。此外,中国人寿将结合整个经济形势发展、产业结构转型等大环境的变化,根据公司投资的需求,进一步调整投资的行业结构,包括大健康、大养老、新兴经济。在海外投资方面,中国人寿已开始试点,将继续积极地尝试,逐步加大海外投资力度。

中国人寿总裁林岱仁表示,预计今年将有一系列利好保险行业发展的政策措施落地,全行业

“互联网+”料贯穿A股全年

网+”步伐已走在许多企业前列。公司董事长傅成玉在3月23日举行的香港业绩发布会上宣布,今年将全面启动基于互联网的车联网、O2O、互联网金融等六大创新业务,相应的客户管理系统和第三方支付系统今年4月将调试运行。

银行大佬也在拥抱互联网。中国工商银行近日在京发布互联网金融品牌“e-ICBC”以及一系列互联网金融产品,全面加快实施互联网金融战略。截至目前,五大国有商业银行都已把互联网金融提升到战略地位。

古老而传统的医疗行业亦在加速触网。比如,中药药企业康美药业设立的网络医院近日获批。其打造的网络医院将提供web平台、手机APP等终端,通过终端上集成的在线聊天、电话、视频等方式实现医患沟通,将互联网与移动医疗概念紧密结合。

房地产行业更是将触角全面伸向互联网。

将保持15%-20%的整体增速。大公司业务结构调整的力度将更大,中小公司仍将保持较快增速。在这种情況下,大公司的市场份额可能还会下降。他预计,中国人寿今年的总保费增速将高于去年。

年报显示,中国人寿2014年权益类投资占比从2013年的8.39%上升至11.23%,;中国平安则从2013年的10.5%上升至14.1%。

分析师预计,保险资金将继续降低银行存款配置,加仓权益类投资。保监会数据显示,截至今年2月末,保险机构在股票和证券投资基金方面的资金运用余额为11476.24亿元,占比12.01%。

最初以房地产广告和咨询业务起家的三六五网,2013年开始向“房产O2O”发展,2014年又在此基础上沿着“居家O2O”产业链进行扩张。目前,公司业务已囊括房产O2O、家居O2O、社区O2O和互联网金融服务。公司股价也不断攀高,并于年初登上百亿市值。

“互联网+”浪潮汹涌,引发的辩论也不少。比如,做生产资料电商哪个模式更可取,是像上海钢铁、康美药业这样在某个垂直领域深耕细作,还是像物产中大这样大而全?是否所有传统行业触网都能获得附加值?触网企业是在炒短期概念,还是酝酿长期变革?

不可否认的是,“互联网+”倒逼企业转型升级的趋势已不可逆。期待互联网对传统行业商业模式的再造,孵育出更多领域里的阿里巴巴,亦期待在A股“互联网+”的风口里寻找到更多飞天的猪!

深市整体流动性大幅改善

深交所发布的2014年股票市场绩效报告称,2014年深圳股票市场的市场绩效总体保持较高水平,流动性较2013年大幅改善,市场波动性处于合理区间,市场整体稳定运行,有效性和订单执行效率均处于较高水平。

2014年度深市整体交易非常活跃,深市整体冲击成本为13.5个基点,低于2013年水平,2013年为17.7个基点;流动性指数为629万元,远高于2013年水平,2013年为229万元;中小板(冲击成本12.8个基点、流动性指数536万元)和创业板(冲击成本14.5个基点、流动性指数651万元)的整体流动性均比2013年大幅改善。

深市A股运行稳定性有所增强、市场效率良好。2014年收益波动率为44个基点,低于2013年,分时波动率为43个基点,也低于2013年。三个板块的市场效率系数非常接近,主板、中小板和创业板的价格有效性均处于较高水平。(张莉)

(报告见A13版)

上周证券交易结算资金净流出5083亿元

中国证券投资者保护基金25日公布,上周证券交易结算资金净流出5083亿元,结束了连续3周的净流入态势。上周证券交易结算资金银转账增加额为5705亿元,减少额为10788亿元,净流出5083亿元,期末数为16447亿元。此外,上周股票期权保证金净流入0.3亿元,期末数为1.56亿元。

截至3月16日,证券交易结算资金连续三周净流入。其中,3月9日至13日的一周,证券交易结算资金净流入8187亿元,创2012年4月有统计以来新高。分析人士认为,证券交易结算资金连续3周净流入是在春节后至3月上旬,主要是受春节因素、两会强化市场向好预期、新股集中申购的影响。(倪铭姬)

全国社保基金:适时开展资产证券化产品投资

全国社保基金理事会理事长谢旭人近日在理事会第五屆理事大会第二次会议上表示,今年要进一步加强基金投资科学精细管理,扎实做好各大类资产的投资运营工作。优化组合结构,扩大以中证800指数为主要跟踪基准的股票委托核心资产;抓住国有企业改革的有利时机,进一步丰富和优选直接股权投资项目;加强与主管部门的协调沟通,积极参与国家重大产业基金投资,稳步推进股权基金投资;推动委托投资产品创新,适时开展资产证券化产品的投资;抓住国家推广运用政府和社会资本合作(PPP)模式的机遇,探索投资创新型产业基金,投资城市基础设施和民生工程項目。(李超)

震荡释放风险 择机调仓布局

(上接A01版)值得注意的是,即便是资金驱动型的牛市也很难维持连续逼空的趋势,在周二刷新历史天量后,股指料将伴随成交量回落步入震荡整固期。

另一方面,从历史经验来看,伴随新股发行提速,市场往往会出现调整,短期市场所面临的资金压力凸显。此外,长期来看供给的增加,对于高估的小盘股形成压力,而此类品种正是当前市场领涨龙头,领涨股回头可能会成为市场短期调整诱因。

中信银行转型再提速 “互联网+”成盈利新看点

刚刚过去的2014年,对于银行业来说,是业务经营受到严峻挑战的一年。面对国内外复杂多变的经济金融形势和激烈的市场竞争,中信银行多策并举谋发展,制定战略推进改革,全力以赴防控风险,取得了令人满意的经营业绩。

而2015年,注定是全民“互联网+”的一年,中信银行也绝对不会错过这次转型、创新的绝佳机会。中信银行在该行2014年年报中写道:互联网发展带来业务创新的新机遇。技术进步带来的渠道革命和信息革命正在颠覆传统商业模式,银行在加强互联网技术、大数据、云计算的运用,推动产品创新、渠道创新、服务创新和管理创新等领域具有广阔的发展空间。

正如中信银行副行长曹国强在该行2014年业绩说明会上所说,“2015年,中信银行将重点布局互联网金融和金融互联网。”

结构转型取得成效

中信银行2014年年报数据显示,报告期内,中信银行实现营业净收入1,247亿元,增长19.28%;实现中间业务收入300亿元,大幅增长59%。经过全行上下的共同努力,不良贷款率控制在计划内为1.30%,资产质量总体可控。

截至报告期末,该行结算性和机构类低成本存款增长占对公存款增量近50%。个人贷款占比达到26.1%,比上年末提高了2.9个百分点;公司贷款中风险较大的批发零售和制造业贷款占比比上年末下降了6.5个百分点。中间业务收入占比达到24%,比上年大幅提高6个百分点;零售金融营业净收入占比达到19.9%,比上年提高0.8个百分点。

中信银行相关负责人告诉笔者,2014年,

该行进一步加强了集团内业务协同,代销集团内金融产品902亿元,比上年增长近6倍。联合集团子公司为318家客户提供了“2+1”综合服务(2项金融+1项非金融)。完成了中信金融租赁公司的筹建准备工作,制定了海外发展三年规划,成立伦敦代表处,增资振华国际,加快了海外平台建设。大力推进新核心项目建设,完成核心系统主体开发和外围系统配套改造。圆满完成了行内二代支付系统切换对接人行系统,运营管理基础进一步夯实。

展望2015年,中信银行将深化零售二次转型,提高经营绩效贡献。加快推进网点“硬转”和“软转”,促进产能腾飞。细化客户经营管理,打造特色客群优势,重点筹划白领、出国、养老、代发、企业主、职业经理人等六大客群的金融服务。推动重点业务赶超式发展,扩大低成本储蓄存款市场份额,加速财富管理业务发展,推进小微企业及个人信贷业务稳健发展,支持信用卡业务跨越式发展。

向“互联网+”要效益

“互联网必须要做。”中信银行行长李庆萍在该行业绩说明会上明确表示,“2015~2017年的发展战略,中信定位为最佳综合融资服务。”中信银行相关负责人表示,2015年是该行新战略实施的开局之年,做好全年的工作意义重大。“我们将按照《2015-2017年战略规划》的总体安排,抢抓发展机遇,夯实业务基础,加快经营转型,优化结构调整,深化体制改革,守住风险底线,提升可持续发展能力。”

曹国强也表示,2015年该行要重点布局互联网金融和金融互联网方面,搭建平台、跨界合作。搭建平台方面,要力推直销银行、智慧社区

O2O建设,通过搭建大众理财业务的直销业务平台,用简单化、标准化的产品服务大众客户。建设智慧社区O2O,以社区金融服务为切入点,实现线上线下融合。跨界合作方面,要进一步强化与电子商务平台、电信运营商和第三方支付以及数据提供商的跨界合作,重点推进产品、渠道方面的合作,实现网络引流。

而多位券商分析人士认为,中信银行在互联网金融方面较同业拥有相对优势,是该行未来盈利增长的主要看点所在。预计资本补充到位之后,中信银行的业绩扩张空间会进一步打开。

据了解,中信银行坚持网络金融理念创新、产品创新和营销创新,力争在互联网经济浪潮中打造新的核心竞争力。该行2014年年报数据显示,报告期内,中信银行实现电子银行业务收入11.46亿元,比上年增长48.06%。

更为重要的是,中信银行持续推进电子银行业务“金融网络化”和“网络金融化”的双向均衡发展。金融网络化方面,中信银行加大对电子渠道整合力度,推进电子渠道“高速公路”建设,优化客户体验,提高客户满意度。中信银行微信银行和新版手机银行3.0版先后上线,满足了移动互联网时代的客户体验需求;个人网银新增薪金煲、个人征信记录查询、大宗商品签约、银期保证金存管等服务,优化了理财、基金、转账、缴费等功能;ATM等自助设备实现界面与流程更新,使用效率显著提升,取款步骤由原来的9步减至4步,查询步骤由原来7步减至3步,平均交易时间缩短5秒。该行2014年年报数据显示,截至报告期末,该行个人网上银行客户数1,390.52万户,比上年末增长34.85%;手机银行客户数645.24万户,比上年末增长88.73%。报告期内,个人网上银行交易金额8.97

万亿元,比上年增长67.15%;手机银行交易金额1,161.46亿元,比上年增长5.87倍;个人电子银行业务笔数替代率93.16%,比上年增加1.54个百分点。

网络金融化方面,中信银行推出定位为开放式公众平台的异度支付手机客户端,截至报告期末注册客户数达922万;该行在同业中率先推出“全线上不落地”的跨境电子商务外汇支付业务,“双十一”期间支付宝通过该行系统单日处理的跨境交易笔数达到108万笔,结算资金2.52亿元,占支付宝跨境交易结算总量的58%。截至报告期末,该行已与首批获得跨境电子商务外汇支付试点资质的17家支付机构签署了战略合作协议,是国内签订合作机构最多的银行之一。

网络融资方面,该行持续丰富依托于大数据分析技术的全线上不落地贷款产品线,在优化“POS商户网络贷款”基础上,推出了基于供应链金融的汇通达在线经营贷款、基于代发工资数据的个人信用消费贷款、基于公积金缴存记录的个人信用消费贷款。该行2014年年报数据显示,报告期内,该行网络贷款累计放款额130.86亿元,贷款余额13.89亿元。

值得注意的是,中信银行在“跨界合作方面”也是不断发力,今年1月22日,中信银行与阿里健康在北京签署了战略合作协议。双方将凭借各自在金融服务和医疗健康方面的领先优势,共同建设推广线上线下药品电子商务平台,联手开拓医疗机构、医保等领域合作,实现药品信息大数据、医疗资源和客户资源的共享。

专家和银行业内人士指出,对中信银行而言,本次合作将是医疗产业链领域金融布局的开始,通过医药大数据及医药电子商务的应用,

在打造医疗产业链生态圈,为用户提供差异化的移动医药应用服务,拓展零售客户、中小企业客户方面将取得突破性进展。而与阿里健康的合作,是其继续深化“互联网金融”的一大举措。

竞争关键在手机银行

而对于转型路上的关键,中信银行副行长曹国强认为,未来银行竞争主要体现在移动互联网。他说,“手机银行是关键,中信银行今年将加大对移动银行的投入。”通过增加有效的手机客户提升经营质量,未来3年~5年内,零售银行收入及利润占比都要有一个较大幅度的提升。该行2014年年报数据显示,2014年该行手机银行客户数645.24万户,比上年末增长88.73%。手机银行交易金额1,161.46亿元,比上年增长5.87倍。

实际上,近年来,中信银行就已经确定了物理网点小型化、智能化、多业态的发展方向,明确了智慧网点、综合网点、精品网点、社区(小微)网点等四类业态形式。同时,中信银行不断加快电子渠道建设,推出新版手机银行和微信银行,优化了个人网银和自助机具,提高了产品电子渠道上线率。

据了解,中信银行推出定位为开放式公众平台的异度支付手机客户端,推出微信银行和新版手机银行3.0,满足了移动互联网时代的客户体验需求。该行于同业中率先推出了“全线上不落地”的跨境电子商务外汇支付业务,同时在优化“POS商户网络贷款”基础上,推出了基于供应链金融的汇通达在线经营贷款、基于代发工资数据的个人信用消费贷款,以及基于公积金缴存记录的个人信用消费贷款,网络金融持续创新能力得到体现。