



项目投资填补城市短板 厚积薄发剑指长期红利



工行成为银行间 黄金询价市场做市商

本报讯(通讯员 沈力 记者 凌怡)近日,记者从中国工商银行获悉,该行已正式成为中国银行间黄金询价市场做市商,开展黄金各品种、各期限的双边报价,并为市场提供流动性支持。此前,上海黄金交易所会同中国外汇交易中心决定银行间黄金询价市场于2016年1月正式引入做市商制度。

据介绍,工商银行是目前全球最大的黄金零售银行以及上海黄金交易所场内最大代理交易和清算银行,贵金属客户规模超过2900万户,2015年贵金属业务量近16万吨。成为银行间黄金询价市场做市商后,工商银行将充分发挥集团贵金属经营优势,建立体系健全、富有竞争力的黄金做市商业模式,促进中国黄金市场的发展。

ICBC 工银移动银行

浙江公布工商登记 后置审批事项目录

本报讯(记者 柴悦颖 通讯员 杜文博)“先照后证”等以降低商事主体登记注册门槛为核心的商事登记制度的启动,简化了审批程序、压缩了办照时间,降低了企业成本,但也容易出现监管真空。为了深化商事制度改革,近日,由省工商局梳理的《浙江省工商登记后置审批事项目录(2015年)》(以下简称《目录》)正式公布并实施。

据悉,《目录》实施后,经营者从事目录审批事项的,可直接向工商部门申请登记注册,工商部门将依法核发营业执照。各地各部门将严格按照公布的目录,在工商登记后实施审批,不得擅自设置或变相设置为前置审批。

理财师教你巧理财

FINANCE
交通银行浙江省分行

如何准备子女的 出国留学费用?

交行浙江省分行资深理财师 邵璇
主持记者 李超

案例聚焦:沈先生,月收入1万元,妻子月收入大概5000元,加上各自年终奖,李先生夫妇年收入在25万元左右。家庭每月开销大约4000元,一年旅游及其他娱乐消费大约1万元。沈先生夫妇每月需还贷2000元,现有活期存款5万元、定期存款30万元。沈先生夫妇还有一个8岁女儿,学习钢琴,一个月约需2500元学费。两人希望女儿能出国上大学,10年内准备其出国费用,并且想给家庭配一份商业保险。请问,沈先生夫妇要如何达到他们的理财目标?

专家解析:沈先生是家里的主要经济支柱,且名下还有房贷,建议沈先生为自己配置定期寿险,纯风险保障,不具有储蓄功能,优点是能够覆盖家庭的风险保额前提下,所支出的保费又较低。根据沈先生家庭目前的年收入及今后的收入及物价的增长,所需保额250万元-300万元,而年保费支出控制在3万元左右较为合理。如果配置完还有富余,建议可以为自己及配偶配置意外重疾险,专款专用,解决家庭突发的大开支。

其次,沈先生计划10年后送女儿出国上大学,需要为女儿准备80万元用于留学。建议沈先生现有的5万元活期,可以配置成开放式理财(即可每日申购赎回),年化收益率2.5%-3.5%,既可保持流动性,也可相应提高收益。现有的30万元的定期存款,建议配置成2年-3年的保本基金,该类基金在保本周期内承诺保本,投资者又可以间接参与资本市场,提高收益率。目前市场在售的2年期-3年期的保本基金一般触发收益15%-20%左右,可以做到锁定收益、落袋为安。沈先生每年的可用于投资的资金除去保费支出,还有10.8万元,每月0.9万元,建议沈先生进行定投基金与黄金。

记者手记

让项目投资 “功在当下利在长远”

跻身GDP“万亿俱乐部”,为杭州“十二五”时期的经济发展画下完满句点。展望“十三五”,供给侧结构性改革或将成为牵引城市经济转型发展的一条核心线索,中央决策层的吹风和定调,让这根线索愈发清晰。

发力供给侧,是否意味着“需求侧”管理的过时呢?投资、消费、出口这样从需求侧出发的“三驾马车”是否不适应现实需要了呢?并非如此,供给侧改革和需求侧管理就像是一个硬币的两面,仅仅执其一端无法实现供需匹配和平衡。

在驱动杭州经济破浪前行的动力结构中,信息经济、现代服务业正在从供给端为杭州注入源源动能,但我们同样不能忽视投资提速、消费升级从需求端给杭州经济带来的改变。尤其是在宏观经济下行压力下,消费升级终究是一个相对缓慢的过程,而投资却可收稳增长之效,为经济增长提供必要的托底和对冲。

这也是为何我们在解析杭州突破万亿美元的内在逻辑之时,专辟一章聚焦项目投资。新常态之下,聚焦投资并非是要鼓励大兴土木。杭州需要的,是那些针对城市短板、市民需求的有效投资,而不是那些没有车跑的公路、没有入住的房屋和没有企业进驻的园区。

令人欣喜的是,我们在杭州重点项目清单上,看到了一系列有的放矢的交通、教育、医疗、工业项目,它们的价值不只在在于对GDP的短期拉动,更在于未来所释放的有效供给。它们对完善城市功能、提高城市效率、引人聚人留人,都具有难以估量的长期效用。

让项目投资“功在当下,利在长远”,也是万亿新杭州的方向所在。

结束语

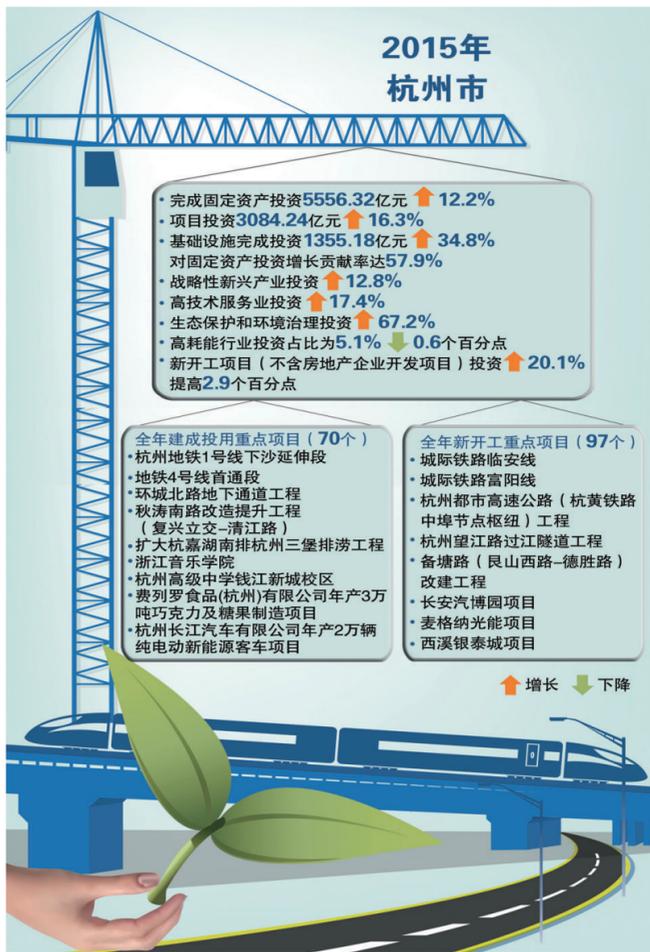
跻身GDP“万亿俱乐部”,已然在杭州经济改革史上,树立起一座赫赫醒目的里程碑。

在过去的两周时间内,我们通过连续刊发的“解码万亿新贵——杭州八章”系列报道,梳理杭州跨越万亿的脉络理路,提炼一座城市的基因密码,解析一个时代的演进逻辑。既关照全局视野下的城市定位,也涵盖跨境电商、科技创新、创业创客、工业制造、金融资本、商业消费、项目投资的深度透视。

通过这样的梳理、提炼和解析,杭州经济前行之路也愈见清晰。让跨境电商更先锋,让科技创新更颠覆,让创业创客更有黏度,让工业制造更智慧,让金融服务更贴地,让商业消费更高端,让项目投资更聚焦,正是方向所在。

相信万亿新杭州有实力和底气,去承载更大的光荣和梦想,去成为一座更伟大的城市。

万亿征程,如诗如歌。未来以来,无止境。



基建项目完善城市功能 “补短板”效应加速释放

“杭州在跨过GDP万亿俱乐部基础上若想谋求新的突破,必须进一步完善夯实城市功能。比如交通这样的城市痛点,直接关系到引才聚人,关系到产业发展,也关系到城市形象,必须加以破解。”杭州市社科院经济所副所长周旭霞认为。

在城市交通体系中,完善路网相当于从“供给侧”发力。路网供给能力增强,有赖于重点项目的落地推进。

产业项目充实经济链条 “调结构”作用日渐显现

如果说基建项目对完善提升城市功能至关重要,那么高端优质的产业项目,则为杭州在冲刺“万亿俱乐部”的同时优化产业结构,提供了看得见、摸得着的抓手。

2015年,杭州战略性新兴产业、高技术服务业、生态保护和环境治理投资分别增长12.8%、17.4%和67.2%,均高于全部固定资产投资增速;高耗能行业投资占比为5.1%,下降0.6个百分点,实现了投资结构优化。

项目投资提速加码 剑指城市国际化长期红利

渐行渐近的G20峰会,为杭州城市国际化打开了一扇千载难逢的机会窗口,也为杭州项目投资建设提供了更大的需求空间。举办G20峰会为基础设施投资带来机遇,2015年杭州完成投资1355.18亿元,劲增34.8%,对固定资产投资增长贡献率达57.9%。

“根据我们的总体评估测算,G20峰会将会在短中期给杭州带来500亿

2015年,杭州共有70个重点项目建成投用,当中不乏“补短板”效应明显的交通基础设施项目。

比如总投资约21.9亿元、线路长度5.6公里的地铁1号线下沙延伸段,它的建成使得地铁1号线的辐射范围极大扩展,使下沙高教园区的师生和下沙钱塘江边的居民,有了一条连接市中心的快速通道;而2015年2月正式开通运营的地铁4号线首通段,标

志着杭州地铁迈入网络化运营时代。

城市道路交通的“供给”能力,也在2015年明显提升。除了前述的环城北路地下通道项目外,秋涛南路改造提升工程也堪称范例。作为秋石快速路向南延伸的配套项目,它连通中河快速路、秋石快速路及望江路过江隧道,能分流平衡钱江三桥、四桥跨江交通,对完善“四纵五横”快速路网结构具有重要意义。

此外,在杭州大江东前进工业园区,长安汽博园、麦格纳光能等重点项目已启动建设,达产后将为杭州做大做强汽车产业增添更有分量的砝码。长安汽博园主要进行悬架、转向、制动系统以及新能源汽车相关零部件的生产,将引进佛吉亚等世界500强企业,达产后预计年产值15亿元,税收4500万元;麦格纳光能项目将引进高端智能制造设备,建造国内领先、世界一流的智能化工厂,为长安福特等汽车制造企业提供成套产品和服务。

美元以上的额外经济增量。具体利好包括提升杭州的城市形象、国际声誉,刺激旅游产业,以及完善杭州的基础设施,带来更多城市基础设施投资。”G20峰会专家、中国人民大学重阳金融研究院执行院长王文认为。

正如王文所言,为了更好迎接G20峰会,杭州一批重点项目已在加紧建设。如萧山机场公路改建工程,采用高

速公路与地面城市道路相结合的建设方案,截至2015年底,累计完成投资额43.3亿元,力争高架桥2016年4月底建成通车,地面道路2016年8月底建成通车。它是连接杭州市区与杭州萧山国际机场的主干道,也是杭甬与杭金衢、绕城高速以及萧山区江南大道、市心路、通惠路等城市道路的重要联络通道,建成后将在区域交通中发挥重大作用。

财说

单打独斗的免税店拽不动“消费回流”

涂玥

新年伊始,一大波的新政也随之落地生效。跟一大堆的“重磅”相比,本周一正式生效的海南离岛免税政策调整似乎并没有引起太多的关注。根据这次的调整,游客在海南全年可免税购物的金额从原本的8000元涨到了16000元,还可以直接网上购物机场提货。按照海南财政部门给出的数据,从2011年实施离岛免税政策以来,截至去年底,由此产生的销售额累计达165亿元,而政策的再度调整就是为了更充分地释放这一消费潜力。

165亿元是什么概念?这几天被热炒的另一组数据可以用来作对比:根据日

本观光厅的统计,2015年中国游客在日消费额达792亿元。近五年的总额也不过我们在日本一年“买买买”的1/5。

用新生事物与成熟市场作类比当然有失公允,但客观来说,从另一个侧面也折射出海南免税店吸引力的缺失。

能不能吸引消费,尤其是吸引购买频次、金额都相对较大的主力消费群下单,价格、商品、环境都是主要的因素。从价格来说,比国内的市场零售价低15%至35%不等的免税店价格,只能让越来越精明的消费者做点小规模的补货,却很难诱得大肆扫货。

不过相比价格,我倒觉得商品才是更难打动消费者的“硬伤”。只靠耳熟能详的品牌里那几个最畅销的明星单品,可选产品远不如一般专柜丰富,陈列还少了大牌该有的尊贵感,完全只能满足初级阶段的高端消费的模样。对比中国人在国外扫货的购物清单,你会发现越来越多消费者其实已经过了这个初级阶段,讲求更高层次的商品品质和个性了。

与国际水准差距最大的当然还是消费环境。就旅游消费而言,单纯购物点的热情服务是远远不够的,旅行过程中吃住行游购娱的任何一环都具有一票否决

权。虽然很难奢求服务业都像日本那样做到五星好评,但如果连打个车、吃个饭都要提前做足功课,那一定会有很多人像我这样在出行前慎之又慎。

接下来的春节假期,出境游又迎来了一波高峰,几天后我们能看到的国人春节境外消费数据估计依然会高得让我们咋舌。想要让这些消费更多地实现回流,仅靠一两家免税店,仅靠单纯的免税政策调整肯定拽不动,上至商品本身的设计、制造、研发,下至更佳体验感的消费大环境营造,整个产业链、各行各业缺了哪一角,怕是都打磨不出那块吸得动境外消费的磁石。