



FOCUS

决策精典

2021年3月31日

形势研判.....	2
【数字经济正成为全球复苏新引擎】	2
要情要点.....	3
【优化支出结构，着力节用为民】	3
【打好国企改革“收官战”】	4
创新发展.....	5
【小米造车的“围”与“为”】	5
【苏宁欲以旧换新撬动下沉市场】	7
【闪送获上亿美元融资，同城即配“内卷”何时休】	8
案例解读.....	10
【沈阳抓项目建设“牛鼻子”，引领经济高质量发展】	10



形势研判

【数字经济正成为全球复苏新引擎】

随着全球数字化和信息化的加速发展，数字经济日益成为经济复苏和经济增长的新引擎。

当前传统经济的发展势头有所放缓，而以移动互联网、云计算、大数据分析和人工智能等新一代技术为代表的数字经济已经兴起。2019年，全球数字经济规模达到31.8万亿美元，占全球经济总量比重已经达到41.5%；在经合组织（OECD）36个成员国的商业研发投入中，用于数字经济研发投入占比33%，很多国家用于研发数字经济的投入已经超过了本国GDP的0.5%。

更为重要的是，数字技术的应用和发展是各国实现跨越式发展的绝佳机会。2021年，数字经济将在以下几个方面对世界经济复苏产生影响。

一是数字经济的发展将有助于减少交易壁垒和摩擦。数字经济的发展在很大程度上降低了传统经济的交易成本，将经济活动扩大到全球范围，有助于减少交易壁垒和摩擦。同时数字经济有效提升了信息生产率，降低了信息获取成本、学习成本和新技术传播成本，从而提高了世界经济生产能力。

不过，需要注意的是，信息通信技术的进步虽然能使传统的交易成本减少，但诸如知识产权保护成本和网络拥塞、网络文化和其他监管问题等障碍更加突出，经济活动中的交易成本并不能完全消失。

二是数字经济将重塑全球制造业价值链。数字经济从根本上重塑了世界制造业——超越了单个国家的界限，对现有的全球生产分工系统产生了深远的影响，促进了基于全球生产组织和全球产业专业化核心特征的全球价值链重构。面对疫情对世界经济的冲击，数字经济从供给端变革以促进世界经济复苏。这成为影响各国产业结构竞争力、加强传统产业数字化、打造新型服务业的新动力。

根据《G20国家数字经济发展研究报告》，目前，德国、美国和日本等发达经济体的数字化水平较高。但随着数字经济的发展，全球价值链可能通过新技术变革而出现演化。在这个过程中，新兴经济体有机会通过数字化成为全球生产的推动者和价值赢家，而发达经济体要保持其过去的领导地位，将面临挑战。

三是数字平台成为未来商业经济的基础。疫情使人们的交易活动加速从线下转移到线上，从实体世界转移到数字世界。贸易关系需要基于更加开放和透明的交易信息，区块链技术、智能合约和加密货币在寻求透明度和安全性方面发挥重要作用，成为搭建数字平台的重要基石。与支付、交易和交换相关的高科技创新发展将有助于数字世界中的商业活动可信度的增强，为数字经济振兴世界经济复苏提供重要保障。

四是数字经济将助力可持续发展。数字经济将促进“绿色经济”的加速发展，



比如，可以借助数字技术开发绿色消费产品、打造绿色消费平台，数字经济研究人员也可利用跨学科框架研究可持续能源问题，数字经济公司建设可持续住房系统等。此外，数字经济也促进了共享经济的转型，服务提供商需要重新设想他们的业务领域，从交易周转速度、商业模式以及无缝的平台数字化进行创新，以提高供应链效率。

数字经济发展至今，实现更高程度上的普惠需要全球协力解决，在解决这些问题的过程中，世界经济也必将获得更多发展机遇。

[Top](#)

要情要点

【优化支出结构，着力节用为民】

近日，2021年中央部门预算集中向社会公开。100多个中央部门的“账本”贯穿着政府坚持过紧日子、节用为民的重要思路，彰显“党和政府带头过紧日子，目的是为老百姓过好日子”。

从公布的预算可以看出，各部门的机关运行经费、“三公”经费等安排可谓精打细算，很多甚至降幅可观。以社会关注的“三公”经费为例，2021年安排中央本级“三公”经费财政拨款预算51.87亿元，比2020年预算减少3.3亿元，下降6%。值得关注的是，“三公”经费的这个降幅，是在去年预算下降达31.9%的基础上的压减，可谓一压再压。

客观地说，机关运行经费、“三公”经费等并不可能无限制地压减，很多方面的正常支出是开展工作所需。比如，“三公”经费中的因公出国（境）费，如果一个部门某年国际事务和交往多了，增加开支就确有必要。

同时，机关运行经费、“三公”经费支出只是财政支出的组成部分。党政机关坚持过紧日子，不仅仅体现在这些比较直观可感的经费安排上，更体现在整个预算安排中。从今年预算上看，各部门继续大幅度压减非刚性、非重点项目支出和公用经费。

压减一般性支出不是最终目的。正如《政府工作报告》所要求，各级政府都要节用为民、坚持过紧日子，确保基本民生支出只增不减，助力市场主体青山常在、生机盎然。为此，政府在做紧日子的同时，更要着力优化支出结构，做好民生保障这篇大文章。

今年预算继续加强基本民生保障，从落实就业优先政策、促进教育高质量发展、稳步提高社会保障水平、强化卫生健康投入等方面，加大了资金安排。一减一增之间，落实了“节用为民”的要求，体现出以人民为中心的发展思想。



资金宝贵，必须提高使用效率，把每一分钱花在刀刃上。各项支出要更加突出绩效导向，加快建立全方位全过程全覆盖的预算绩效管理体系，切实做到花钱要问效、无效要问责。今年中央部门预算公开时，除涉密部门及涉密信息外，各部门至少公开一个一级项目绩效目标表，使公众能更直接地看到财政资金安排在哪里、预期使用效果如何。

统计显示，今年有 99 个部门公开了 128 个项目的绩效目标表，比上年增加 19 个项目。下一步，应该有越来越多的项目公开绩效目标，让公众能够更全面了解、更方便监督。要大力推进预算公开工作，加大预算公开的广度和深度，充分发挥预算公开透明对政府部门的监督和约束作用。

■兰瑞观察：

值得强调的是，党政机关坚持过紧日子不是短期应对措施，而是必须长期坚持的方针政策。各地各部门应该从体制机制、预算安排、政策落实等方面真正过紧日子，坚持艰苦奋斗、勤俭节约，更好满足人民日益增长的美好生活需要。

[Top](#)

【打好国企改革“收官战”】

国务院国有企业改革领导小组办公室日前召开的国家机关、事业单位和地方国有企业公司制改革推进会指出，2021 年是国企改革三年行动的攻坚之年、关键之年，国有企业公司制改革打响“收官战”——国家机关和事业单位、地方所属国有企业公司制改革全面推进，今年年底将完成收尾工作。

国企改革三年行动，主要是指将传统的全民所有制企业改制为符合现代企业制度要求、规范的公司制企业。党的十八大以来，国务院国资委积极推动中央企业于 2017 年完成公司制改革，省级国资委监管企业约 96% 也完成了改革任务。2020 年启动的国企改革三年行动明确提出，要全面完成国有企业公司制改革。

■兰瑞观察：

必须看到，公司制改革绝不是简单的翻牌。要抓住两个重点：已改企业提升改制效益和未改企业改制“最后的堡垒”。应围绕“一个打造、两个完善”的改革目标：打造真正的市场主体、完善公司治理结构和完善市场化经营机制。应系统谋划、分类实施、整体推进，实现国有企业与市场经济深度融合、激发国有企业活力和发展动力的总体目标。

确定党委在公司治理中权责和工作方法，明确标准是基础。要完善公司体制机制，明确党委（党组）在决策、执行、监督各环节的权责和工作方式，正确处理党委（党组）和董事会、经理层等治理主体的关系。《关于中央企业党的领导融入公司治理的若干意见（试行）》把公司治理机制由“各司其职、各负其责、协调运转、有效制衡”改为“权责法定、权责透明、协调运转、有效制衡”，应按照新的定位，推进党的领导融入公司治理法治化、制度化、规范化、程序化。



实现打造独立的市场主体目标，产权制度改革是本质。从产权制度改革入手，在资本结构多元化、资本形成社会化和市场化等制度上进行重构。按照公司法的规定，股东以出资额为限对公司承担有限责任，公司是企业法人，有独立的法人财产，享有法人财产权。政府不再对企业承担无限责任，国资委以管资本为主加快推进职能转变，在生产经营管理等方面赋予企业更多自主权。国有企业经过公司制改制以后，应真正成为自主经营、自负盈亏、自担风险、自我约束、自我发展的独立的市场主体。

形成有效制衡的公司法人治理结构，所有权和经营权分离是关键。国有企业进行公司制改革后，有明确的投资主体，建立权责明确的法人治理结构，建立股东、董事会、监事会和经理人员之间相互制衡的公司治理结构。构建公司董事会、监事会的结构与功能，增强外部股东、合资者、合作者及独立董事对公司的制约和监督，明确董事长与总经理的权利、义务、责任及相应的聘任、解聘机制，建立公司事务决策规则、程序和约束机制、激励机制。公司制改革要解决“内部人控制”的通病。不能经营者享有所有者的权力，所有者享有经营者的权力，两者权责不明。

建立灵活高效的完善的市场化经营机制，激励机制是国企公司制改革的抓手。改制企业激发国有企业活力和发展动力，需要继续破除“大锅饭”、平均主义等问题，在约束机制和激励机制上下功夫。不断深化劳动、人事、分配三项制度改革，建立健全与劳动力市场基本适应、与企业经济效益和劳动生产率挂钩的工资决定和正常增长机制，完善市场化用工制度，合理拉开收入分配差距，真正形成管理人员能上能下、员工能进能出、收入能增能减的市场化选人用人机制，促进国企活力和效率明显提升。

经营管理水平提高，是对完成国企公司制改革与否的检验。要健全企业管理制度体系，突出制度建设这条主线，充分发挥公司章程在企业治理中的基础作用，通过改变各种治理机制要素的组合，提高国有资本配置和运行效率，收到改革综合效果。

[Top](#)

创新发展

【小米造车的“围”与“为”】

“这是我人生中最后一次重大的创业项目，我将亲自带队，相信总有一天小米汽车会成功。”3月30日晚间，小米集团董事长雷军在发布会上动情地宣布，小米正式进军智能电动汽车行业。

正式立项



当天下午，小米集团发布公告称，公司拟成立一家全资子公司，负责智能电动汽车业务，首期投资为 100 亿元人民币，预计未来 10 年投资额 100 亿美元，雷军将兼任智能电动汽车业务的首席执行官。

雷军也在个人微博上宣布，小米董事会当日正式批准了这项决议，小米智能电动汽车项目正式立项。

当时，网友纷纷在雷军微博下表示：“年轻人的第一台车来啦！”还有网友向雷军喊话：“雷总考虑定价 1999（元）吗？”

晚上的发布会上，雷军以自己 and 特斯拉创始人马斯克在多年前的合影为背景，谈了他关于造车的想法。

雷军坦言，自己从 2021 年 1 月 15 日才开始调研造车，在过去 75 天内，进行了 85 场业内拜访沟通，两次正式董事会。

小米公司官微当夜也发文称，这些年来，造车的事在小米高管会上偶尔讨论过几次，但直到今年 1 月 15 日，应董事会要求，才开始认真研究电动汽车行业。

“别人都说，汽车行业动辄几十亿、上百亿的投资，一招不慎就损失惨重，别人都用五六年的时间做准备，你们可以吗？”雷军感慨道，“当初进入智能手机行业时，我们一无所有，通过十年打拼，我们取得了今天的奇迹，成了世界 500 强的企业之一，今天我们还有没有十年前一样的勇气和决心，这是我反复思考的关键点。”

之所以下定决心，雷军称，今天的小米已经有了一些积累，2020 年年底现金余额达到 1080 亿元，有 10000 多人的研发团队，今年还要增加预计 5000 人，“有全球前三的手机业务，全球最好的智能生态，我们亏得起，能够打一仗”。

未雨绸缪

关于小米造车的消息，今年多次被曝光，并在过去几个月被热烈讨论，虽然雷军说自己今年 1 月才开始调研造车，但小米在这方面的积累已有多年。

专利方面，天眼查 App 显示，小米关联公司已申请多项汽车相关专利，包括“后视镜调整方法、装置及终端”“车辆控制方法和装置”“控制汽车的方法及装置”等。其中“后视镜调整方法、装置及终端”的专利摘要显示，本发明可使用户进入到汽车之后，不需要手动调节后视镜寻找合适的后视镜反射视野，为用户带来便捷，提高了用户体验；“车辆控制方法和装置”的专利摘要显示，本公开属于自动控制技术领域，可在自动控制车辆停车的过程中，优化停车效果。

商标方面，小米科技有限责任公司自 2012 年以来，在“运输工具”国际分类内陆续申请注册了“XIAOMI”“小米”等多个关联商标，商标状态多为“商标已注册”，其中 2020 年 6 月申请注册了“小米车联”商标和相关图形商标，国际分类涉及网站服务、科学仪器等，目前该商标状态为“商标申请中”。

此外，据雷军透露，过去七八年的时间，小米参与了 10 家电动车公司的投资。天眼查 App 显示，2015 年，雷军通过顺为资本参与了蔚来的 A 轮融资；2016 年和 2019 年，小米两度投资小鹏汽车；去年 12 月，小米与比亚迪共同创立联合实验室，搭建技术开发平台。

生态布局

按照小米公告的内容，造车计划首期投资为 100 亿元人民币，预计未来 10 年投资额 100 亿美元。

小米这个投资规模，也就是首期投入 100 亿元，后续再不断投入，对于电动汽车入门来说是可以满足的，之前蔚来和小鹏也公布了他们造车的投资门槛。不可否认，造车是个烧钱的行业，蔚来汽车董事长李斌曾说，“200 亿元只是一个门槛”；小



鹏汽车董事长何小鹏也说，没有接触到汽车产业之前，以为融到 100 亿已经足够了，可实际操刀却发现，就算有 200 亿，对于汽车产业来说同样算不得财大气粗。

不过，当天晚上在发布会上，雷军没有透露更多关于造车的方向。有报道称，一位小米内部人士透露，小米造车团队目前已经搬到产业园内 A 栋一起办公，有多个小米内部团队加入。虽然小米造车由雷军兼任 CEO，但具体执行将由王川负责，小米内部多个小部门的负责人都已经并入造车团队，其中包括人工智能部的多位管理人员。另外，据澎湃新闻援引彭博社报道，小米计划将汽车组装业务外包给合同制造商，且没有计划选择“老牌”汽车制造商。

■兰瑞观察：

小米作为一家科技公司、一家上市公司，要保证股价和市值的增长，必须开发新业务，寻求新的增长点，而最近一两年，新能源板块特别火热，小米瞄准这个行业也是合理的。而且之前苹果、华为、百度等企业涉足汽车领域，都给了小米启示。

小米造车其实应该是看到了两点：一是车也是硬件，跟手机、家电一样，在 5G 时代和物联网大背景下，一旦与家电、手机互联，就会释放出新的商业想象空间；二是以智能汽车为代表的物联网，正在取代以手机为代表的移动互联网时代，将会创造更多、更大的生活娱乐方式和空间，车家智联更是顺理成章的。

作为一个互联网公司进入造车行业，小米和传统车企相比是有优势的，包括品牌知名度、用户基础、供应链能力、成本控制能力等。小米已经打造了一个比较完善的软硬件生态链系统，软件诸如一些 App 可以拓展到汽车上去，智能硬件比如电饭煲、音箱、电灯等，未来也可以和智能汽车打通，这也是物联网的发展方向，现在少数车企已经可以在汽车屏幕上控制家里的一些电器，所以小米可以把自己的生态系统拓展到汽车行业。

另外，小米在造车上的经验是空白，可以充分发挥自己的优势，将汽车的软件设计、人机界面的设计、汽车造型的设计做好，把底盘的动力系统交给合作伙伴来做，分工明确，加速新车的上市。小米汽车如果在一年或者两年后能上市交付，还是能在市场上占据一席之地的。

造车其实就是一场资本的豪门盛宴，小米的底气应该不是资本的雄厚以及平台的强大，而是用户的黏性和认知。以年轻人的第一台新能源车为突破口，或许值得期待。但目前无法判断小米造车能否成功，造车这条赛道上已经很拥挤了，聚集了房地产企业、电池企业、新能源企业，以及互联网企业等等。最终能否成功主要还是取决于企业的战略决心和投入力度，如果只是追风口、凑热闹，那就很难说了。

[Top](#)

【苏宁欲以旧换新撬动下沉市场】

3 月 30 日，苏宁宣布“以旧换新”业务升级，将实现上门回收家电，以旧换新商品 1 小时配送到家。

零售企业纷纷拓展服务市场找新流量。苏宁易购零售总裁侯恩龙表示，苏宁的以旧换新业务升级为“送新拖旧一步到位”。



在侯恩龙看来，苏宁有 7000 多名以旧换新工程师，单日处理旧家电的数量约 5 万件。截至目前，苏宁以旧换新能力可以达到 2942 个区县全覆盖。与此同时，苏宁也推出家电 3C 焕新基金，涉及补贴为 5 亿元。

从中不难看出，苏宁将下沉市场当作以旧换新的主战场。据瞭望智库发布的《2021 中国家电以旧换新调研报告》（简称“报告”）显示，目前，我国家电保有量已超过 21 亿台。其中，正在使用 2009 年至 2011 年间我国实施“以旧换新”政策时购置家电的家庭不在少数。根据安全使用寿命，这部分家电即将或者已经进入了替换更新期，目前正处于家电报废高峰期。一位业内人士指出，这些家电中，大比例的产品存在于下沉市场。

家电行业专家表示，家电零售行业在 2017 年达到了顶峰，之后市场出现收缩，整体销量增速出现下降。家电零售行业受限于购买频次低、同质化竞争激烈等问题，也出现了“低迷”光景。

报告指出，在存量的家用电器中，有 1.6 亿件家电已经超过使用期限。这些家电等待“以旧换新”。如果上述 1.6 亿件家电全部换新，每件家电价格按照 1000 元计算，将是 1600 亿元的家电消费规模。千亿级的市场规模，无疑将为家电零售市场注入新的活力。

另外，线上家电零售逐渐超越线下。近日，中国电子信息产业发展研究院发布的《2020 年中国家电市场报告》显示，2020 年，我国家电市场零售额规模达到 8333 亿元，在疫情冲击之下显示出较强的韧性；电商渠道对家电零售的贡献率首次超过 50%，网络零售对家电消费的促进作用进一步提升；高端产品、生活家电大幅增长，有效促进了消费升级和产业转型。

■兰瑞观察：

家电企业施行“以旧换新”模式来拉动消费不新鲜，却是可以创新的切入口。家电零售企业需要提升消费者的用户体验，让消费者享受到价格优惠，则能够进一步挖掘市场潜力。头部企业将更具竞争优势。但企业解决了大家电“旧的不去，新的不来”的搬运难题，以旧换新可能会成为家电消费流量新入口。

家电消费已处于成熟阶段，行业红利期已过，品牌、渠道的市场占有率不是共同增长而是此消彼长，企业必须通过独特的运营、促销来获取用户。虽然以旧换新模式曾推动过消费者的更新热情，但家电零售商面临着高昂的回收成本，这会折损部分利润。不过，以旧换新推进市场消化，帮助企业度过迭代期，过后企业将有机会在新的周期中把“失去的”赚回来。

[Top](#)

【闪送获上亿美元融资，同城即配“内卷”何时休】

3 月 30 日，闪送再获 1.25 亿美元 D2 轮融资，再次向外界证明同城即配这场游戏是多么昂贵。在此之前，顺丰同城和达达集团也获得数亿美元的资本输血。数年之间，数据调度支撑、精细化运营、大量资本投入等已经将赛道树起了高壁垒。

再获资本输血



据介绍，闪送此次融资涉及顺为资本、五岳资本、SIG 海纳亚洲、天图投资、海松资本等，光源资本担任财务顾问。本轮融资后，SIG 海纳亚洲成为闪送第一大机构投资者。资料显示，SIG 海纳亚洲是一家总部位于美国的量化交易金融公司，在 2005 年进入中国，主要聚焦于互联网和消费领域。宝宝树、今日头条、返利网、喜马拉雅等互联网公司都曾获得 SIG 海纳亚洲的投资。

若是仔细数来，根据天眼查信息，成立于 2013 年的闪送已经获得共 11 轮融资了。在 2016 年 4 月，闪送实现了盈亏平衡。进入 2017 年之后，其融资次数陡然上升，到 2018 年底，共获得 6 轮融资支持。

或许外部激烈的竞争环境和巨头入局，促使没有“大树”可依靠的闪送不得不进行弹药补充。特别是在 2018 年，头部企业开始频频融资、整合：阿里联合蚂蚁金服以 95 亿美元收购饿了么；美团推出“美团闪购”业务，实现 30 分钟配送上门；菜鸟以 2.9 亿美元战略投资同城即配企业点我达；顺丰上线“同城急送”业务进军同城配赛道；实现合并后的京东到家平台和众包物流平台达达，再获 5 亿美元融资。

一时间，即配物流风头无两，企业们的重金投入换来了消费者对 60 分钟配送时效的消费认知。教育市场的同时也扩围了线下零售的辐射半径，将这条区别于电商消费和线下购物的新赛道越拓越宽，进一步缩短消费者的购买时间和购买距离。

服务趋向同质化

除了要在资本上备足粮草，闪送也在不断调整打法来扩大市场份额。2017 年 2 月，在完成 C 轮 5000 万美元的融资后，从 C 端起家的闪送宣布拓展 B 端业务。中复电讯、周大福、国美电器、SKP、爱回收、小米等与其建立合作关系。另一方面，闪送重新定位了战略方向，在 2019 年明确了“着急送东西用闪送，闪送一对一急送”的品牌差异性，来强化用户认知。

不过，由于同城即配服务向“送万物”延伸，各平台在运力调度效率上不断迭代，精细化运营成为企业们竞相追逐的目标时，同城即配平台之间的服务质量呈现出整体提升，且服务品类趋同的走向。

例如从北京十里堡地铁站将一份 5KG 以内的文件送达至顺义地铁站，在闪送上下单需要花费 67 元，递送时效大约为 2 小时 30 分钟，里程为 26.6 公里。而在顺丰同城上，价格为 63 元，时效为 3 个小时左右，里程为 32.5 公里。若是选择专送服务，顺丰同城将多收取订单价格 15% 的专送费，算下来用户得支付 72.5 元。然而这也意味着，如果用户的消费场景对专送、时效没有刚需，其他平台的“拼单”模式将会因价格便宜而更具吸引力。不仅如此，数码、珠宝、汽配等高价品类也成为各平台的服务标配。

赛道竞争加剧

一场猝不及防的疫情再次将即时配送往前推了一把。这不仅反映在各个平台飞速上涨的订单中，还有即配服务在下沉市场的再次渗透，无接触需求进一步刺激了用户客群对这类服务方式的接受度。

但无可否认的是，这依然是一场昂贵的资本游戏。

根据达达集团递交的招股书显示，从 2017-2019 年，公司在骑手的支付成本上分别投入 15.267 亿元、19.183 亿元和 26.791 亿元，开支比例高达 90% 以上。在 3 月份，达达集团获得了京东 8 亿美元的股权投资，而顺丰同城在同月也得到了集团的持续输血，进账 4.09 亿元的增资，而一组未经审计的财报数据显示，顺丰同城在 2020 年全年净亏损达到了 7.8 亿元。

**■兰瑞观察：**

一对一急送能撑开多少想象空间，紧急文件证件递送和昂贵品递送的需求量到底有多大，能挖掘多深，目前市场对闪送可扩展的市场空间仍处于观望期。“内卷”到底什么时候能停止，身处围城的老玩家们似乎心里也没底。此外，闪送自豪的一对一配送逐渐被众多企业复制，诱人度多少有些打折，另觅成熟的新亮点尤为关键。闪送的吸引力到底能持续多久，是有待观察的。可以看到，从成立以来，闪送也未曾传出计划上市的消息。

新人难入场，而老玩家则陷入长期“内卷”之中。事实上同城即配是一个看上去容易，实际壁垒很高的赛道，公司需要具备强大的数据技术支撑、精细化运营和足够的资金实力，才能在这个细分赛道中持续做下去。这个行业可延展的空间仍然很广阔，预计得经历 5-10 年的时间，即配市场才会真正成熟。总体而言，未来的市场竞争将会更加激烈，顺丰同城、美团的美团配送业务独立上市也是可期待的事，所以闪送手里的牌已经很有限，需要尽快推进上市进程，此次融资算是雪中送炭。

[Top](#)

案例解读

【沈阳抓项目建设“牛鼻子”，引领经济高质量发展】

3月17日，位于沈阳市浑南区的月星沈阳环球港E地块项目现场人来人往，沈阳市浑南区（沈阳高新区）正在这里举行2021年重点项目集中开工仪式。通过53个分会场与主会场视频连线，62个涵盖智能制造、信息技术、生物科技、文旅商贸等多种业态的项目实现集中开复工。

截至当日，浑南区已累计完成亿元以上开复工项目152个，其中，续建项目139个，新建项目13个，主导产业项目占比高达56.6%，预计上半年将完成亿元以上开复工项目215个，全年将完成亿元以上开复工项目240个。

率先打响今年重点项目集中开工“第一枪”的浑南区只是沈阳市的一个缩影。近年来，沈阳市牢固树立“项目为王”理念，重点项目数量逐年递增、质量不断提高、建设持续提速。特别是今年围绕国家中心城市建设，沈阳市明确“一枢纽、四中心”定位，积极谋划“老、原、新”三篇大文章，切实把项目建设作为推进经济高质量发展的生命线。

截至3月19日，全市共有亿元以上项目1497个，较去年同期增加350个，同比增长30.5%，总投资11108亿元，年度计划投资1995亿元，其中，新建项目451个，续建项目1046个。预计一季度开复工项目949个，总投资7805亿元，计划到6



月末，全市开复工亿元以上项目 1448 个。

沈阳市发展改革委项目处负责人介绍，以补齐产业发展、城市建设和基础设施短板为主线，今年沈阳已谋划储备了 1110 个牵动力大和影响力强的项目，总投资 6090 亿元。未来将持续在项目建设上发力，推动形成储备一批、签约一批、落地一批、开工一批、达产一批的“五个一批”项目建设格局，力争全年亿元以上项目开复工 1600 个、产业项目突破 1000 个，固定资产投资增长 10%以上，全年亿元以上项目签约 1500 个、落地 720 个。

■兰瑞观察：

招商引资多点突破，项目投资全面提速，这一系列数据的背后，是沈阳市抓“早”、重“实”、意“诚”、求“准”的工作布局。

针对地区有效施工期相对较短的特点，沈阳市“快”字当头在谋划部署上“早”发力，建立重点项目工作领导小组月调度机制，落实重大项目专班机制，做到一个项目、一个领导、一个专班、一套机制、一抓到底的“五个一”工作模式，为项目提供全生命周期保姆式服务，及时化解项目推进中的堵点难点。

聚焦企业面临的主要困难和政策诉求，沈阳市出“实招”谋“实效”，出台 25 条政策措施支持市场主体复苏，并派专人及时将政策送达企业手中。同时抢抓中央政策红利，目前围绕中央预算内投资重点支持的 8 个方面和专项债券安排的 9 个方面，已完成 124 个项目的申报工作，资金需求 311.9 亿元。

同时，沈阳市优化服务主动为企业排忧解难，减流程、提效率，工程建设项目总体审批时限控制在 50 个工作日以内。深入开展“万人进万企”“一联三帮”“四比四看”活动，为所有项目全程提供“店小二”服务，对重大项目全面落实首席服务官制度，市区两级首批 407 名服务官全部到位，今年已累计解决防疫物资需求、基础设施配套、土地指标等受阻问题 47 个。

项目跟着规划走，要素跟着项目走。沈阳市还坚持项目建设与配套设施同规划、同部署、同实施，通过征收存量土地、处置闲置土地、出台新业态用地、研发用地政策等方式为招商引资项目落地提供多元化的用地模式，打好银企对接、资金跟进、税费减免的组合拳，一切盯着项目看，一切围着项目转。

[Top](#)



综合快讯

- 据新华社报道，这是一封来自“中国天眼”的邀请函——3月31日0时起，500米口径球面射电望远镜（FAST）向全球天文学家征集观测申请。所有国外申请项目统一参加评审，评审结果将于7月20日公布，观测时间将从8月开始。
- 十三届全国人大常委会第二十七次会议3月30日全票通过新修订的《中华人民共和国香港特别行政区基本法附件一香港特别行政区行政长官的产生办法》、新修订的《中华人民共和国香港特别行政区基本法附件二香港特别行政区立法会的产生办法和表决程序》。
- 3月30日，世卫发布新冠溯源联合研究报告。报告提出了联合专家组下步研究的建议，包括建立全球统一数据库，在全球更广泛范围内继续寻找可能的早期病例，进一步了解冷链以及冷冻食品在病毒传播过程中的作用等。
- 日本总务省3月30日公布的调查结果显示，2月日本经季节调整后的完全失业率为2.9%，与上月持平，完全失业人数连续13个月同比增加。
- 根据英国政府消息，3月31日英国将主办七国集团首次贸易路线部长级会议（Trade Track Ministerial Meeting），来自七国集团成员国以及欧盟的贸易部长，以及世贸组织新任总干事恩戈齐·奥孔乔-伊韦阿拉将共同出席在线视频会议。

最新数据

最新股市行情

日期：2021/03/26

股指名称	收市价	涨跌	涨跌幅	股指名称	收市价	涨跌	涨跌幅
上证指数	3418.33	+54.74	+1.63%	道琼斯	33072.88	+453.40	+1.39%
深圳成指	13769.68	+348.52	+2.60%	纳斯达克	13138.73	+161.05	+1.24%
香港恒生	28336.43	+436.82	+1.57%	标普500	3974.54	+65.02	+1.66%
台湾加权	16305.88	+245.74	+1.53%	英国富时100	6741.14	+66.31	+0.99%
日经225	29190.50	+460.62	+1.60%	德国DAX	14761.10	+139.74	+0.96%
印度孟买	49044.09	+603.97	+1.25%	俄罗斯MICEX	3489.83	+50.53	+1.47%

人民币外汇牌价

单位：人民币/100外币

日期：2021/03/26 23:47

币种	现汇买入价	现钞买入价	现汇卖出价	现钞卖出价	中行折算价
美元	646.580	641.320	649.320	649.320	647.130
欧元	783.070	758.740	788.850	791.390	786.860
日元	6.057	5.869	6.101	6.111	6.083
英镑	901.810	873.790	908.450	912.470	906.290
瑞士法郎	712.270	690.290	717.270	720.350	714.350
港币	83.340	82.680	83.60	83.680	83.450
新加坡元	485.470	470.490	488.890	491.320	487.450
加拿大元	510.010	493.910	513.770	516.040	513.180
澳大利亚元	501.880	486.280	505.570	507.810	509.150



泰铢	21.170	20.510	21.340	22.010	21.390
----	--------	--------	--------	--------	--------

各国最新利率

国别	利率	涨跌	国别	利率	涨跌
中国	1.50%	不变	英国	0.10%	不变
美国	0.0-0.25%	不变	瑞士	-0.75%	不变
欧元区	-0.50%	不变	澳大利亚	0.25%	不变
日本	-0.10%	不变	加拿大	0.75%	不变

**我们的一切努力都是为我们的客户——
提升竞争优势，共同创造持续长远的收益**

主办：兰瑞智库经济战略研究中心
网址：<http://www.runwaysys.com/>
e-mail：runwaysys@163.com
全国客服热线：4001182162

会员内部资料 请勿复制外传