

# 解析上海GDP增速重回7%的动力“密码”

■ 新华社记者 姜微 何欣荣

最新公布的统计数据显示,今年前3季度上海GDP同比增长7%,不仅在上半年基础上有所攀升,也是时隔两年重新迈上“7速”台阶。数字不是目标,而是上海全力贯彻自贸区和科创中心建设两大国家战略、坚持创新驱动提质增效、落实供给侧改革的自然结果。

## 创新转型输出澎湃动力

2015年上半年,上海GDP同比增长7%。彼时上证指数节节攀升,来自股市和楼市的红利为上海经济做出不小贡献。如今重回7%,一样的数字,含金量和质效则大幅提升。

制造业走出低谷,二三产发展更加协调。统计显示,今年前3季度上海第二产业增加值同比增长8.1%,第三产业增加值同比增长6.6%,服务业占全市生产总值的比重为69%。

新兴产业逐渐扛起增长大旗。前3季度,上海新能源汽车同比增长27.9%,新一代信息技术增长12.3%,生物医药增长9.2%。

实体经济后劲仍足。前3季度,上海固定资产投资同比增长6.4%,其中工业投资增长2%,步入正增长通道。

“围绕建设全球科创中心的目标,上海积极推动创新转型,‘百花齐放’的格局进一步巩固。”上海市政府发展研究中心发展研究处长高骞说。

能够对活体细胞进行三维全息成像、最短仅需2分30秒就能认识一个蛋白质……浦东张江高科技园区的大科学装置,成为解决重大科技问题的摇篮。除了已有的上海光



源、国家蛋白质中心,上海超算中心、李政道研究所等重大基础科学设施集群也将陆续扩容或落成。

位于郊区的上海松江,沿着G60科创走廊布局,今年陆续引进了海尔、修正、清华启迪、正泰等一批百亿级项目。“秉持新发展理念,要全力抓实先进制造业的产业航母集群发展。”松江区委书记程向民说。

此外,静安区的大数据、宝山区的石墨烯等功能性平台扎实推进,青浦区的北斗产业集群和徐汇区的人工智能产业崭露头角,上海的增长动能加速转换。

## 深化改革激发市场活力

市场主体的创新转型,离不开制度创新的保驾护航。对接自贸区建设,上海各区“照着做”与“自主改”并举,加大简政放权力度,

不断优化的营商环境正逐步转化为实际生产力。

诞生国内1/3一类新药;背着书包进来就能搞新药研发;无需建厂,也能拥有自己品牌的上市新药……作为首个试点药品上市许可持有人制度的区域,上海张江将生物医药行业遇到的“痛点”变成“疏点”。

在上海徐汇区,随着黄浦江沿线8.4公里岸线贯通开放,滨江地带将陆续建成一大批商务楼宇、文化设施和公共空间。顺应这种趋势,打破行政区划和部门界限的滨江市场监管所近期挂牌。“无论是服务经济转型升级,还是强化区域综合管理,都需要一支高效的市场监管力量。”徐汇区市场监管局局长俞晓红表示。

改革不停顿,开放不止步。近期,上海市政府发布相关行动方案,推出60项具体举措建设“一带一路”桥头堡。与此同时,人才新举

措逐步深入、支持外资研发中心发展……共同释放出全方位开放的强大合力。

金融是上海开放的优势和重点。目前上海正加快推进人民币跨境支付系统二期建设,打造人民币跨境支付和清算中心,境外机构和企业也纷纷在上海金融市场发行债券。“上海将进一步扩大金融开放合作,放宽境外金融机构准入限制,加快建设‘一带一路’投融资中心和全球人民币金融服务中心。”上海市金融办主任郑杨说。

## 环境整治彰显绿色定力

进入深秋,蓝天白云时常在上海市民的朋友圈里刷屏。统计数据显示,去年上海PM2.5年平均浓度降到45微克/立方米。今年预计可以进一步降到40微克/立方米左右。

良好的生态环境,是最公平的公共产品和最普惠的民生福祉。这是上海近年来开展环境综合整治、持续补短板的成果,也彰显了城市绿色发展的定力。

统计显示,近两年来上海累计拆除1.5亿平方米,“五违”问题集中区域基本消除。9个

郊区腾出土地86平方公里,7个中心城区腾出4.56平方公里,大多数变成了城市绿肺、绿廊。

不只是蓝天白云,环境整治对上海发展产生的助推力是多方面的:

加快产业结构调整。50个市级地块在环境整治中,总计消除违法用地2.1万亩,整治污染源3395处,关闭无证及淘汰企业9922家。嘉定区委书记马春雷说:“要将‘五违四必’综合整治与产业转型、城市发展、民生改善同步推进。”在闵行、奉贤,优美的自然环境吸引企业落户,包括“东方美谷”在内的美丽产业蔚然成型。

探索特大城市精细化管理新途径。上海静安区借鉴“河长制”的做法,推进“两级路长”“一路一策”机制,环卫作业从原来的“管路面”延伸到“管设施”“管绿地”,将道路要素纳入全覆盖管理。

凝聚发展“向心力”。随着环境改善,百姓满意度和获得感增加,干部的精气神十足。上下齐心,为经济社会发展凝聚了强大的“正能量”和“向心力”。

# 联通阿里合作混改掘金200亿美元云通信市场



■ 陈宝亮

混改之后,中国联通与引入的战略合作首次公布重大合作方案。2017年10月20日,中国联通先后宣布与腾讯云、阿里云达成深度合作。

两大互联网公司的合作内容略有不同。根据中国联通公告,中国联通将与腾讯共同建设数据中心,由腾讯提供主要技术支持,联通提供资源、网络、线下渠道,提高传统电信业务的灵活性。而与阿里云合作则更为深入,阿里云向联通全面开放云服务能力,中国联通将向阿里开放全国主要数据中心、网络资源,并提供政企销售渠道。

云计算是近年来运营商保持高速增长的业务。根据2016年财报,中国联通IDC及云计算业务收入94.5亿元,在集团总收入中占比4%,且同比增长33.7%。2017年上半年,该收入为58亿元,同比增长22%。运营商最有前景的业务,成为了混改试验田。

## 云计算推动资源变革

“虽然是合作,但运营商付出的更多一些”,知情人士透露,“中国联通在全国所有的机房资源、骨干网资源都会提供给阿里云,拓展阿里云在全国的节点。而且,联通在全国所有的渠道,都会开始销售,推广阿里云业务,虽然仍可能打中国联通的‘沃云’品牌,但实际用的是阿里的云服务。”

电信运营商一度是全球云计算竞争的重要参与者,即便是在云计算高度成熟的美国市场,电信巨头Verizon、AT&T都曾杀入市场与亚马逊、微软等公司竞争。但遗憾的是,2017年初,Verizon、AT&T两大巨头均陆续出售其云业务、数据中心,完全退出了云计算市场。

而在国内,云计算刚刚兴起之时,三大运营商在全国多地大规模建设数据中心,宁夏、贵州、内蒙古等多个数据中心大省均由运营商主导建设,且陆续成立云计算公司拓展市场。

正是得益于持续的大规模建设,运营商的机房、带宽租赁等IDC业务取得明显增长。不过,去除IDC收入之后,云计算业务收入却未有明显起色。以云计算起步最早、收入最高的中国电信为例,2016年,中国电信IDC业务收入159亿元,云服务收入则为15亿元,云服务收入增速48%。而中国联通、中国移动并未单独公布云计算收入。

相比之下,2016财年,阿里云收入66亿元,同比增长121%,其中,仅第四财季就达到21.63亿元,且已经保持超过8个季度100%以上的增速。

“云计算管理、开发、维护的技术要求超出了运营商的能力,运营商如果想在云计算

(来源:21世纪经济报道)

# 中国平安跻身万亿市值蓝筹价值重估

■ 谢丹敏

一段时间以来,A股市场泾渭分明,一边是以“漂亮50”为代表的大盘蓝筹在触底后持续上涨,股价迭创新高;另一边则是以创业板为主的成长股跌跌不休。

伴随蓝筹强势不断推演,A股巨无霸批量制造。截至目前,A股万亿市值公司已由去年年末的3家变为6家。最新一家上榜的公司是中国平安,如今它已稳坐全球第一大市值保险公司。此外,千亿市值队伍也在大幅扩容。

蓝筹股上演市值风云的另一边,以创业板为代表的中小市值成长股仍在调整。参照历史,每年的四季度是通常最有可能出现结构性变化的时期,比如2014年11月起A股突然上演了大盘蓝筹行情,工商银行曾在一个月内涨逾20%。而行至2017年10月末,一些市场人士的投资策略上也出现了疑问:是继续坚守强势的蓝筹还是布局成长股?

## 万亿、千亿俱乐部扩容

据Wind资讯统计,截至10月23日收盘,A股总市值高达62.3万亿元。其中,工商银行以2.12万亿元一马当先,相较去年末的1.55万亿元足足增长了5700多亿元,短短不到10个月的增量便高于交通银行市值,略少于中国石化市值。紧随工商银行后的建设银行、中国石油、农业银行、中国银行、中国平安,市值分别为1.47万亿、1.41万亿、1.21万亿、1.15万亿、1.07万亿元。

今年以来6大万亿市值巨无霸二级市场股价出现了较大幅度的上涨。除了中国石油仅市值微涨0.88%外,其他5只个股中市值涨幅最小的建设银行今年以来也实现了9.7%的涨幅,而中国平安涨幅高达66.97%、工商银行涨37%。由于金融股的表现明显强势,中国石油也将第二大市值公司的位置让位于建设银行。

在万亿市值俱乐部成员数量实现100%增长的同时,千亿市值军团也在快速扩容。据Wind资讯统计,截至10月23日,市值规模在1000亿以上的A股公司数量达到了76家,相比去年末的63家,多出了13家,增幅超过20%。排在市值第20位的是地产股万科A,今年以来市值增长27%。算上万科A,前20大权重股,今年以来全部实现了上涨。其中安防龙头海康威视以126.7%的涨幅成为市值增长幅度最快的蓝筹股。

拆解今年以来的蓝筹行情,增速最快的时间段为上半年,当时的白马股或者漂亮50概念股几乎全线上涨;到了7月份行情出现分化,走出了约3个月分化和震荡势头;10月以来蓝筹行情继续上涨。

“A股市场上半年一直是维持比较明显的结构性行情,价值、绩优属性占据上风,大消费、大金融相关行业持续创出新高,市场提出了中国版‘漂亮50’的概念,对标美国‘漂亮50’。”国开证券分析师孙征曾在7月份发布年中策略报告中如此指出。

孙征在这份年中策略报告中指出,A股中小盘成长股溢价高,业绩增速回落、前景难以预料,所以消费品和大金融的低估值,稳成

长成为资金的避风港。目前中国“漂亮50”公司估值虽已普遍达到其历史估值高位区,但与A股平均估值相比还是便宜得多。

在孙征看来,中国“漂亮50”必然也是市场运行过程中一个阶段,并不会长期延续,其终结原因可能是经济整体下行加速或成长股业绩上行拐点来临。

## 高市值能否延续

进入下半年后,A股蓝筹股的上涨势头还在继续。银行龙头工商银行和第一大保险股中国平安7月至今涨幅均超20%,医药龙头上涨28.7%。

在蓝筹行情的带动下,A股公司的国际地位大幅提升。兴业证券张忆东统计,截至目前,全球前20大银行中,中国占据了4席;保险业平安、人寿成为全球最大保险公司,新华、太保也跻身前列;中国汽车整车业,上汽、广汽、吉利、长城、比亚迪的市值都居于世界前列;耐用消费品行业中,中国的家电公司已经成为当仁不让的世界龙头。美的、格力位居行业第二、第四,都在A股。

大盘蓝筹市值跃进的同时,估值水平出现了同步上升。以上证50为例,今年以来累计涨幅约20%,最新的市盈率分别为11.6倍、市净率1.37倍。这一估值水平相比一年前出现了明显提升,一些谨慎的投资者出现了恐高情绪。

10月19日,沪深两市的股王贵州茅台价格大涨3.8%,盘中创出了585元的历史高位,也是A股市场的历史高价,其后两天出现了弱市整理,并带动强势上涨的白酒板块及消费股整体性地出现整理走势。与此同时,工商银行最近两个交易日也出现了累计约2.3%的调整,这更是加深了市场人士对于短期蓝筹股的谨慎情绪。

对于今年以来的市场行情,一边是蓝筹股大幅上涨得到重组修复与重估,另一边则是中小市值股票的股价与估值双杀。以创业板指数为例,在去年大跌27.71%后,今年以来继续下跌3.23%。截至目前,创业板整体估

值42.4倍、市净率4.66倍。

A股市场步入变盘概率的较高的一年最后两个月之际,在蓝筹估值修复与成长股调整过后,市场投资者最关心的无疑是接下来A股市场如何走,板块行情如何抉择。

联讯证券分析师朱俊春称,消费和金融是配置的核心资产虽然不变,但是作为长期配置,在短期消费股赢利兑现的压力可能比较大;而成长方面的配置在四季度应有所提高,接下来不仅受益于三季报,也将受益于资金面的短期流动。

朱俊春称:“传统消费进攻性在失去,它的强势表现已经提前反映行业性的利好,在无更多超预期的基本面来临之前,白酒、食品包括近期格外强势的医药可能需要一段时间的调整。而金融作为市场稳定的核心力量,继续持有以应对各种不确定性。”

对于券商人士的观点,来自私募界的星石投资的看法却是截然不同。星石投资称,从需求端看中国长期处于消费升级的大趋势,无论是消费总量还是消费结构,均处于明显的改善过程中;短期在于消费的季节效应,9-12月的消费数据通常高于其他月份,带动消费股通常在四季度和一季度也有不错的表现。中国的消费蓝筹,尤其是二线消费蓝筹的涨幅远远低于发达国家,未来仍有广阔的上涨空间。

华南一家大型基金公司投资总监对记者称,近期市场表现弱于预期,指数虽然波动不大,但一些中小市值股票跌幅较大。不过庆幸的是,这也降低了下一阶段的市场风险。眼下,市场看不到很大的风险,整体进入可操作的区间。

值得注意的是,眼下一些基金公司调研中小创公司的频次上正在上升。5G、OLED等成长股也成为了近期它们调研的重点。上海一家私募基金董事长对记者称,蓝筹股的机会可能在于回调,对于成长股,走势分化可能较大,一些符合经济转型、具有真正成长机会的公司可能会脱颖而出,不断上演几年数倍的收益,但大部分没有成长性的公司长期机会并不会大。

(来源:一财网)



混改之后,中国联通与引入的战略合作首次公布重大合作方案。2017年10月20日,中国联通先后宣布与腾讯云、阿里云达成深度合作。

两大互联网公司的合作内容略有不同。根据中国联通公告,中国联通将与腾讯共同建设数据中心,由腾讯提供主要技术支持,联通提供资源、网络、线下渠道,提高传统电信业务的灵活性。而与阿里云合作则更为深入,阿里云向联通全面开放云服务能力,中国联通将向阿里开放全国主要数据中心、网络资源,并提供政企销售渠道。

云计算是近年来运营商保持高速增长的业务。根据2016年财报,中国联通IDC及云计算业务收入94.5亿元,在集团总收入中占比4%,且同比增长33.7%。2017年上半年,该收入为58亿元,同比增长22%。运营商最有前景的业务,成为了混改试验田。

## 云计算推动资源变革

“虽然是合作,但运营商付出的更多一些”,知情人士透露,“中国联通在全国所有的机房资源、骨干网资源都会提供给阿里云,拓展阿里云在全国的节点。而且,联通在全国所有的渠道,都会开始销售,推广阿里云业务,虽然仍可能打中国联通的‘沃云’品牌,但实际用的是阿里的云服务。”

电信运营商一度是全球云计算竞争的重要参与者,即便是在云计算高度成熟的美国市场,电信巨头Verizon、AT&T都曾杀入市场与亚马逊、微软等公司竞争。但遗憾的是,2017年初,Verizon、AT&T两大巨头均陆续出售其云业务、数据中心,完全退出了云计算市场。

而在国内,云计算刚刚兴起之时,三大运营商在全国多地大规模建设数据中心,宁夏、贵州、内蒙古等多个数据中心大省均由运营商主导建设,且陆续成立云计算公司拓展市场。

正是得益于持续的大规模建设,运营商的机房、带宽租赁等IDC业务取得明显增长。不过,去除IDC收入之后,云计算业务收入却未有明显起色。以云计算起步最早、收入最高的中国电信为例,2016年,中国电信IDC业务收入159亿元,云服务收入则为15亿元,云服务收入增速48%。而中国联通、中国移动并未单独公布云计算收入。

相比之下,2016财年,阿里云收入66亿元,同比增长121%,其中,仅第四财季就达到21.63亿元,且已经保持超过8个季度100%以上的增速。

“云计算管理、开发、维护的技术要求超出了运营商的能力,运营商如果想在云计算

(来源:21世纪经济报道)