

第五届藏博会招商引资签约总金额超530亿元

西藏自治区与上交所、深交所、北交所签署战略合作协议

◎刘雪 记者 李少鹏

6月16日至18日，第五届中国西藏旅游文化国际博览会（下称“藏博会”）在拉萨举办，海内外宾客齐聚雪域高原。

雪域高原成为投资沃土。6月17日，第五届藏博会招商引资推介会暨项目集中签约仪式现场，来自西藏自治区七地（市）及藏青工业园区的代表们向企业家介绍当地特色产业，现场共签署战略框架协议7个，签约项目合同60个，协议投资金额531.83亿元。其中，西藏自治区人民政府与上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所签署战略合作协议。

八大产业特色鲜明 发展动能强劲

结合政策优势和本土特色，西藏正在加快发展文化旅游、清洁能源、绿色工业、现代服务业、高原生物、藏医药、高新数字、边贸物流“八大产业”，为广大企业家在西藏发展提供了良好机遇。

“拥抱西藏就是拥抱希望，投资西藏就是投资未来。”西藏自治区党委副书记、常务副主席陈永奇介绍，西藏资源优势突出，发展潜力巨大：清洁能源资源丰富，矿产资源品类多、储量大；文旅资源魅力独特，多民族文化历史悠久；同时，西藏基础设施日臻完善，发展支撑更加有力；此外，西藏政策优势叠加赋能，发展动能更加强劲，比如，在企业发展方面，企业可享受首发上市、新三板挂牌“即报即审、审过即发”绿色通道。

数字产业是推动西藏高质量发展的重要引擎。西藏自治区2022年工业经济和数字经济占GDP比重达到19%。其中，数字经济增加值突破200亿元，潜力巨大。“投资西藏，首选拉萨。”拉萨市长王强在推介会中突出了对数字产业的重视，“我们盼着自治区电价优惠政策早日落地，这样将进一步助推当地数字经济产业的发展。”

位于自治区东南部的林芝，被誉为“藏药材天然博物馆”。林芝市市长巴塔介绍，藏医药产业是当地重点支持的特色产业之一。据了解，林芝将以“药洲”米林县为中心，打造“西藏灵芝之乡”；以波密县为中心，打造“羊肚菌之乡”；以“藏药材小镇”建设为载体，以千亩药材种植基地建设为抓手，打造“藏药材之乡”。

此外，西藏是全世界太阳辐射最强的地区之一，有着得天独厚的太阳能资源优势，阿里、日喀则、山南、那曲等地太阳能资源最为丰富，光伏产业发展潜力巨大。

隆基绿能董事长钟宝申表示，隆基愿以持续的科技创新，以稳健可靠的产品与解决方案，为西藏的清洁能源发展和生态保护贡献力量。

把优化营商环境作为“一号工程”

西藏自治区党委、政府把优化营商环境作为“一号工程”，对标对表先进市区市，最大限度降低企业经营成本，推动政策直达。

此次集中签约活动上，共有7个战略框架协议达成签署。西藏自治区人民政府分别与中国联通、中铁、中交、华为签订战略合作协议；与上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所签订战略合作协议。在招商引资方面，现场签约项目合同60个，协议投资金额531.83亿元。

陈永奇介绍，这次签约的项目将实行“全程代办+专班服务”，确保项目早上马、早开工、早投产、早见效、早收益，让广大企业家在西藏放心投资、安心经营。西藏将打造更好的营商环境，树立“人人都是软环境”的观念，加快政府职能转变，依法保护企业正当合法权益，维护市场公平竞争秩序，打造一流营商环境。同时，将努力营造有利优秀人才发展的良好环境，大力实施人才强区战略，让雪域高原各项事业因人才而发展进步、让人才因投身雪域高原的发展而获益。

西藏自治区党委常委、常务副主席任维表示，西藏经济发展蕴含的商机会越来越多，西藏招商引资的大门会越开越大。

2019年，中国旅游集团先后与西藏自治区人民政府、西藏国际旅游文化投资集团有限公司签订战略合作协议，积极推进“旅游兴藏”。中国旅游集团党委书记、董事长陈寅在本届藏博会上表示，作为中央企业，中国旅游集团始终把西藏视作履行企业社会责任和寻求企业发展机会高度统一的战略要地。中国旅游集团将继续保持战略主动，发挥集团优势，进一步加大对在西藏的投入力度。

■记者观察

◎陈佳怡 记者 范子萌

上周，公开市场逆回购、“酸辣粉”（SLF，常设借贷便利）、“麻辣粉”（MLF，中期借贷便利）等多个关键利率迎来自调。6月20日，市场预期LPR（贷款市场报价利率）“降息”大概率也将落地。在各关键政策利率调整后，作为利率走廊下限的超额存款准备金利率也进入了公众视野。这一历史上变动甚少的利率，此次是否也有望迎来自调？

多位专家对上海证券报记者表示，当前动用该工具的必要性较低。目前超额存款准备金利率水平较低，不会对银行信贷投放意愿构成掣肘，同时其调降空间有限，对市场流动性的影响也较为有限。超额存款准备金利率是货币政策的一项工具。所谓超额存款准备金，是存款类金融机构在缴足法定准备金之后，自愿存放在央行的钱，由银行自主支配，可随时用于清算、提取现金等需要。央行对超额存款准备金支付利息，其利率就

■ 上证深一度 ■



全国车险市场费用一直存在着“明线”和“暗线”竞争。所谓的“明线”竞争就是车险销售人员为了获客，会将自己销售所得的部分佣金返给客户，主要是销售人员的个人行为；“暗线”则是保险公司为获客和揽客，与修车厂、中介等不同渠道合作给后者手续费，由保险公司自行调控

“最高费率超 30%” 车险手续费恶性竞争再抬头

◎记者 何奎

“我们这儿最高手续费率都达到 30% 以上了。”一家大型财险公司中部地区分公司业务人员近日如此感慨。

上海证券报记者从多地了解到，少数财险公司为抢占车险市场份额，近期在部分地区打起价格战，部分区域给渠道的手续费率最高超过 30%。日前，监管部门为此下发了指导文件。

多位业内人士认为，这种手续费恶性竞争不仅不会惠及消费者，反而会导致保险公司遭受最大损失。在同质化竞争的车险市场中，保险公司打价格战、抢市场份额不一定能取得很好的效果，针对客户需求提供差异化、高质量的服务才是决定成败的“胜负手。”

手续费恶性竞争再抬头

据了解，不同地区车险手续费有一定差异。一般而言，交强险手续费率在 4% 左右，商业险手续费率在 15% 左右。为了抢地盘、争份额，部分财险公司通过不正当竞争给出超 30% 的手续费率，已经大幅偏离车险手续费率的合理区间。

“2022 年财险公司车险业务的整体经营业绩较好，部分利润可以在 2023 年释放。随着 2023 年全面恢复生产经营，部分财险公司战略定位就是扩大市场份额。”首都经济贸易大学保险系副主任赵明说。而提高手续费是最有效的扩大市场份额方法。

2022 年受疫情影响，我国汽车出行量明显降低，车险出险频度有一定程度下降，承保车险的财险公司赔付率也随之大幅

减少，公司经营业绩得到明显改善。财险“老三家”人保财险、平安产险、太保产险的车险业务综合成本率同比分别减少 1.7 个百分点、3.1 个百分点和 1.8 个百分点。

财产险行业全年实现保费收入约 1.5 万亿元，同比增长约 8.7%；净利润同比增长约 4.66%，承保利润整体也扭亏为盈。其中，超六成财险公司实现盈利。

车险竞争的“明线”和“暗线”

“在我们这儿，车险市场的费用竞争一直存在着‘明线’和‘暗线’之分。”一位车险业务人员告诉记者，所谓的“明线”竞争就是车险销售人员为了获客，会将自己销售所得的部分佣金返给客户；“暗线”竞争则是保险公司给修车厂和中介等渠道付手续费。

据记者了解，“明线”和“暗线”其实在全国车险市场一直都存在，只是不同地区的说法不同。“明线”中销售人员返佣给客户主要是其个人行为。“暗线”则是保险公司为获客和揽客，与不同渠道合作给后者的手续费，由保险公司自行调控。

在车险市场中，保险公司之间的手续费竞争主要是在“暗线”层面。上述业务人员表示，“暗线”竞争也是最为激烈，且最难管控和风险最大的竞争。因为不同渠道的客户数量和质量差别较大，保险公司给不同渠道的手续费率也会不一样，竞争激烈的时候手续费率最高会相差一倍以上，存在很大的套利空间。

有业内人士认为，这种手续费恶性竞争实际上并没有惠及车险消费者，反而给车险市场不同渠道间套利提供了机会。假如中介公司的手续费率高于其他渠道，其

他渠道就会将适合的客户挂在中介公司，赚取保险公司更高的手续费，最后双方可以共分手续费之间的差价。渠道之间实现了“双赢”，但最后受损的是保险公司。

赵明认为，车险市场的不正当竞争行为，表面上问题出在基层，其实根源在总公司的发展目标和考核导向上，保险公司应制定错位发展的战略目标。同时，财产险公司应充分评估公司发展基础和市场承受能力，向分支机构下达合理的保费增长任务。

监管出手整治乱象

车险市场手续费恶性竞争已经引起监管部门注意。近日，国家金融监督管理总局财险部下发《关于规范车险市场秩序有关事项的通知》（下称《通知》），引导保险公司合规审慎经营。

据了解，《通知》从务必守牢合规底线、严格压实主体责任、着力做好保险保障、强化动态回溯监管、始终保持高压态势五个方面对规范车险市场秩序提出了明确要求。《通知》强调，各银保监局要持续做好车险市场动态监测，重点关注辖内各机构费用水平，强化对车险费率执行情况的监管。

有保险公司近日紧急开会传达监管文件精神。“监管下发《通知》后，我们公司接连开了两场大会。首先就传达文件精神专门召开工作会议，要求各渠道高度重视，压实责任，贯彻落实。”一家财险公司车险负责人告诉记者，“其次是总公司机构部下发通知，要求各分公司机构部第一时间组织学习宣导，将通知要求传至各分支机构、法人销售团队，在思想上行动上与监管要求保持高度一致，充分认识规范车险市场秩序对于车险高质量发展的重要意义。”

秦刚同美国国务卿布林肯举行会谈

◎新华社北京 6 月 18 日电

6 月 18 日，国务委员兼外长秦刚在北京同美国国务卿布林肯举行会谈。

秦刚表示，当前，中美关系处在建交以来的最低谷，这不符合两国人民根本利益，也不符合国际社会共同期待。中方对美政策始终保持连续性和稳定性，根本遵循是习近平主席提出的相互尊重、和平共处、合作共赢原则，这也应该是双方共同坚持的精神、共同守住的底线、共同追求的目标。中方致力于构建稳定、可预期、建设性的中美关系。希望美方秉持客观理性的对华认知，与中方相向而行，维护好中美关系的政治基础，冷静、专业、理性处理意外偶发事件。双方应不折不扣落实习近平主席和拜登总统巴厘岛会晤共识，推动中美关系止跌企稳，重回正轨。

秦刚就台湾问题等中方核心利益和重大关切阐明严正立场，提出明确要求。秦刚指出，台湾问题是中国核心利益中的核心，是中美关系最重大的问题，也是最突出的风险，中方敦促美方恪守一个中国原则和中美三个联合公报，将不支持“台独”的承诺真正落到实处。

双方就中美总体关系及有关重要问题进行了长时间坦诚、深入、建设性沟通。

双方同意共同落实两国元首巴厘岛会晤达成的重要共识，有效管控分歧，推进对话交流合作。

双方同意保持高层交往。布林肯国务卿邀请秦刚国务委员兼外长访美，秦刚表示愿在双方方便时访美。

双方同意继续推进中美关系指导原则磋商。双方同意继续推进中美联合工作组磋商，解决中美关系中的具体问题。

双方同意鼓励扩大两国人文和教育交流，就增加中美之间客运航班进行积极探讨，欢迎更多学生、学者、工商界人士到彼此国家互访，并为此提供支持和便利。

双方还就共同关心的重大国际和地区问题交换了看法。

引汉济渭工程通过通水阶段验收

◎新华社北京6月18日电

记者18日从水利部了解到，国家172项节水供水重大水利工程之——引汉济渭工程日前通过通水阶段验收，标志着这项工程已具备通水条件。

受水利部黄河水利委员会委托，陕西省水利厅组织召开本次引汉济渭工程通水阶段验收会议。验收组专家实地检查工程建设情况，听取参建各方工作汇报，经讨论形成通水验收鉴定书，同意通过通水阶段验收。

据水利部相关负责人介绍，引汉济渭工程是破解陕西省水资源瓶颈制约、实现水资源配置空间均衡的一项重大水利基础设施建设项目，也是陕西历史上规模最大的水利民生工程。工程地跨长江、黄河两大流域，从陕南汉江流域调水至关中渭河流域，受水区域总面积1.4万平方公里，受益人口1411万人。

引汉济渭工程由调水工程（一期工程）和输配水工程（包括二期工程和三期工程）组成，总投资约516亿元。建设内容包括黄金峡水利枢纽、三河口水利枢纽和98.3公里的秦岭输水隧洞三大部分。目前，黄金峡水利枢纽主体工程已基本建成，即将下闸蓄水；三河口水利枢纽已全面建成蓄水，具备供水条件；秦岭输水隧洞于去年2月全面贯通，已全面完成通水过流测试；输配水工程已全面开工建设，并与西安黑河水库供水管网联通，具备向西安供水条件。

(上接1版)

下半年内需数据有望改善

6月 16 日召开的国务院常务会议明确，围绕着力扩大有效需求等多个方面，研究提出了一批政策措施。

机构普遍预测，下半年政策部门或将综合运用各类财政、金融、产业及就业等政策工具，加大逆周期调控力度，基建和制造业投资、消费等数据有望改善。

为拉动基建投资稳步增长，业内对于政策性开发性金融工具加量的呼声渐起。中信证券首席经济学家明明表示，若支持投资的宏观政策在四季度加码，政策性金融工具重启扩张，基建增速将有望在四季度迎来回升。预计全年基建投资将有望实现 8% 至 10% 的增速。

华泰资产首席经济学家、中国首席经济学家论坛理事王军表示，消费政策的可能选项比如放松大城市汽车限购、适当增加汽车号牌资源投放，可有效提振汽车消费；适当把财政资金安排向居民特别是低收入者、农村老年人群、城市高龄离退休人员倾斜，有助于提升这部分弱势群体的边际消费倾向；稳定房地产市场，进而稳定房地产相关消费。

今年以来，新能源汽车消费成为拉动整体消费的主力，这一趋势仍在延续。乘联会预测，2023年中国新能源乘用车销量为850万辆，狭义乘用车销量为2350万辆，年度新能源汽车渗透率有望达到36%。未来随着车辆购置税减免政策逐步调整，新能源汽车近期仍将获得千亿级的巨大的政策支持而强势增长。

险企该反省“唯规模论”了

念的“唯规模论”经营理念是否符合当前的市场需求。

长期来看，为应对消费者不断升级的保险需求，保险认知，保险公司的产品、服务以及销售人员素质等方面必须快速提升，才能实现供需两端的良性共生发展，这也是保险公司实现高质量发展的必然选择。

因此，保险公司与其花费大量成本打价格战，最终使渠道获利，不如把钱花在“刀刃”上，为客户创造价值，推动对公司文化、经营管理、公司产品、服务质量等方面进行改革升级，提升车险承保、查勘、定损、理赔等各业务环节的服务品质和效率，提升消费者的获得感和满意度。

质化严重的现状短期内难以打破，通过“以价换量”抢占市场份额是保险公司的惯用手段。

然而，随着我国居民收入水平不断提高，居民对于汽车等可选消费品的品质要求也越来越高。车险是汽车消费最重要的保障工具，消费者购买车险产品的消费理念不再“唯价格论”，而是看重承保、查勘、定损、理赔等各业务环节的服务质量。

车险已经进入“买方市场”，面对消费者偏好的改变，保险公司应该思考，原有的通过提高手续费率打价格战、抢地盘、争份

是超额存款准备金利率。

当前，超额存款准备金利率为0.35%，“该利率目前远低于利率走廊的中枢7天逆回购利率1.9%，也远低于市场利率DR007的1.8%，不足以成为影响银行资产配置的重要因素。”中国社会科学院世界经济与政治研究所助理研究员梁稀对记者表示。

梁稀解释称，当前货币市场利率、债券收益率、贷款利率均明显高于超额存款准备金利率，目前的超额存款准备金利率水平不太会影响银行信贷投资的意愿。

记者了解到，银行存放超额存款准备金，主要是基于流动性管理的需要。超额准备金利率的下降，无疑会影响银行在央行存放超额准备金的意愿，进而向市场释放出流动性，也会提高银行信贷供给的能力。

近年来，随着央行完善货币政策以及银行加强流动性管理，我国金融机构超额存款准备金率总体呈下行态势。今年3月末，金融机构超

额准备金率为1.7%，处在历史较低水平。此外，相比其他政策利率，超额存款准备金利率这一工具相对稳定、调整次数较少，往往在经济社会发展出现较大挑战之时才会调降，当前调用的必要性并不强。

植信投资研究院高级研究员王运金表示，2000年以来，超额存款准备金利率仅调整过6次，且均是调降，目的是为了推动商业银行利用剩余资金加大信贷投放力度或进行合理的资产投资，符合提高资金使用效率的货币政策导向。今年前5个月信贷投放总体节奏良好，同比多增1.8万亿元，动用该利率工具的必要性较低。

回溯来看，超额存款准备金利率上一次调整是在2020年4月。再往前推，2008年，央行曾为应对金融危机冲击而调降超额存款准备金利率。

中信证券首席经济学家明明表示，在央行结构性流动性短缺的货币政策管理框