

# 第二批“猴币”下月发行

### 业内专家：初期适量入手，“领头羊”、航天币值得关注

日前，中国人民银行发布了最新公告：6月12日到6月26日将启动2016年猴年贺岁普通纪念币第二批次的发行，已登记预约的市民可以到相对应的银行网点进行兑换。

广东省集藏投资协会资深钱币收藏专家谢理想介绍，2016年猴年纪念币总发行量共5亿枚，第一批发行时间为1月16日，发行量1.7亿枚，每人限兑5枚；第二批发行量3.3亿枚，每人限兑10枚。

与年初首次发行一样，本次纪念币的发行采用预约兑换和现场兑换2种方式。公告显示，市民在工行、农行、建行和中行网上银行完成预约之后，可持有效身份证件前往预约的银行网点办理兑换。而各地具体承担发行工作的银行以及兑换数量则要等到6月20日人民银行才会公布。

#### 首批纪念币表现稳定 二批入市价格或下滑

由于设计精良、题材突出，2016年猴年纪念币第一批刚发行时便大受追捧，开放预约当天即预约一空。谢理想告诉记者，发行初期，这枚“猴币”在收藏市场上的价格一度上涨到35元/枚，比起面值溢价3倍有余。

记者走访广州纵原邮币卡市场发现，目前2016年猴年纪念币散币的价格都在18元至20元/枚左右，一卷(40枚)的价格为20元/枚，一盒(200枚)的价格则要高一点，在30元/枚左右。谢理想表示，2016年猴年纪念币自年初发行至今，价格波动并不大，没有暴涨暴跌，基本走势呈稳定，3月份左右价格涨至35元可以

说是到了顶峰，之后慢慢回落，目前也保持着这个价格。

如今，第二批“猴币”发行在即，这将会对这批纪念币的市场产生什么样的影响呢？谢理想认为，从长远发展来看，2016年猴年纪念币第二批次的发行，将会带动生肖币板块，甚至整个流通纪念币的市场行情；而短期来看，第二批次的发行意味着一大批“猴币”即将进入市场，量大将导致其发行初期的价格会有小幅下滑，但相对的，价格低也意味着迎来了入手的好时机。“第二批‘猴币’发行时，预计市面上它的价格会从20元跌至13元至15元附近，发行5天内可以考虑购入，因为这之后它的价格便会慢慢上涨回去，到年底预计会涨至40-50元/枚。”谢理想说。

此外，谢理想还强调，虽然2016年猴年纪念币的发行量比较大，但由于大部分藏家“只买不卖”，导致市场上的流通量一直不大，“差不多有2/3的买家只持有而不会卖出，市场上二轮‘猴币’的货量其实并没有传言中的那么大，所以它还是有一定的投资价值的。”

值得注意的是，2016年猴年纪念币在目前市场上已有藏品出现，谢理想提醒广大收藏者，有意入手最好到大型的钱币市场选购，通过正规渠道买卖，避免上当受骗。

**生肖币受关注热度高 二轮猴年纪念币涨势好**

自13年前第一枚生肖流通纪念币发行以来，每年发行一枚的生肖币无疑成为了流通纪

念币市场上最受关注的品种之一，首枚生肖流通纪念币，即2003年羊年纪念币，面值仅为1元，因其发行量仅仅为1000万枚，目前其市场价格已逼近300元，价格比面值翻了将近300倍；而作为第二轮生肖纪念币的“领头羊”，去年发行的2015年羊年纪念币，与面值相比，价格也上涨了12倍。

谢理想认为，“二轮‘羊币’发行量较第一轮的大，有1亿枚，价格比较低，收藏难度也不大，价格最高曾去到150元，目前的市场价格稳定在120元左右，比起发行初期虽有所下跌，但涨幅仍然十分可观，值得关注。”

除了生肖流通纪念币，谢理想表示，收藏家投资者还可以关注去年11月26日

发行的航天纪念币，“‘航天币’刚发行的时候就涨到了33元/枚，到目前为止，半年多的时间里，散币的价格已经上涨到了60元/枚，一卷的话则要比散币贵一点，平均一枚在70元左右，最高可以达到80-90元/枚。再加上今年开始‘航天日’的设立，相信‘航天币’的行情将会持续走高。”

从目前市场情况来看，近期发行的新品当中，2015年羊年纪念币涨势喜人，“航天币”的价格虽不大可能会超过“二轮羊币”，但也有着一定的升值潜力，谢理想表示这两个品种都可以长期关注，获利较大。此外，他还提醒，钱币收藏市场和股市一样，投资者都会伴随风险，入市需谨慎，不能盲目跟风购买。



发行的航天纪念币，“‘航天币’刚发行的时候就涨到了33元/枚，到目前为止，半年多的时间里，散币的价格已经上涨到了60元/枚，一卷的话则要比散币贵一点，平均一枚在70元左右，最高可以达到80-90元/枚。再加上今年开始‘航天日’的设立，相信‘航天币’的行情将会持续走高。”

从目前市场情况来看，近期发行的新品当中，2015年羊年纪念币涨势喜人，“航天币”的价格虽不大可能会超过“二轮羊币”，但也有着一定的升值潜力，谢理想表示这两个品种都可以长期关注，获利较大。此外，他还提醒，钱币收藏市场和股市一样，投资者都会伴随风险，入市需谨慎，不能盲目跟风购买。

发行的航天纪念币，“‘航天币’刚发行的时候就涨到了33元/枚，到目前为止，半年多的时间里，散币的价格已经上涨到了60元/枚，一卷的话则要比散币贵一点，平均一枚在70元左右，最高可以达到80-90元/枚。再加上今年开始‘航天日’的设立，相信‘航天币’的行情将会持续走高。”

从目前市场情况来看，近期发行的新品当中，2015年羊年纪念币涨势喜人，“航天币”的价格虽不大可能会超过“二轮羊币”，但也有着一定的升值潜力，谢理想表示这两个品种都可以长期关注，获利较大。此外，他还提醒，钱币收藏市场和股市一样，投资者都会伴随风险，入市需谨慎，不能盲目跟风购买。

(据《南方日报》)

## 财政部、发展改革委：推广PPP 杜绝变相融资

新华社北京5月30日电(记者 韩洁 申铨) 财政部、发展改革委30日联合对外发文，明确七大举措进一步推进政府和社会资本合作(PPP)工作，并明确强化监督管理，杜绝固定回报和变相融资安排。

这份名为《关于进一步共同做好政府和社会资本合作(PPP)有关工作的通知》要求各地积极稳妥地鼓励和引导社会资本参与公共产品和服务的供给，进一步加强部门间的协调配合，形成政策合力，切实推动PPP模式持续健康发展。

通知要求各地扎实做好PPP项目前期工作，加强项目可行性研究，充分论证、科学决策，确保合理有效提供公共产品和服务。项目决策后，选择条件成熟、适合采用PPP模式的项目，依法选择社会资本方，加快前期工作。

两部门提出，要建立完善合理的投资回报机制。各地要通过合理确定价格和收费标准、运营年限，确保政府补贴适度，防范中长期财政风险。要通过适当的资源配置、合适的融资模式等，降低融资成本，提高资金使用效率。要充分挖掘PPP项目后续运营的商业价值，鼓励社会资本创新管理模式，提高运营效率，降低项目成本，提高项目收益。要建立动态可调整的投资回报机制，根据条件、环境等变化及时调整完善，防范政府过度让利。

此外，要着力提高PPP项目融资效率。各地要与中国PPP融资支持基金积极做好项目对接，推动中央和地方联动，优化PPP项目融资环境，降低融资成本。要坚决杜绝各种非理性担保或承诺、过高补贴或定价，避免通过固定回报承诺、明股实债等方式进行变相融资。

两部门明确，将强化监督管理。各地要对PPP项目有关执行法律、行政法规、行业标准、产品或服务技术规范等进行有效的监督管理，并依法加强项目合同审核与管理，加强成本监督审查。要杜绝固定回报和变相融资安排，在保障社会资本获得合理收益的同时，实现激励相容。同时加强PPP项目信息公开，切实保障公众知情权，主动接受社会监督，维护公共利益。

### 市地税局扎实推进税收信用体系建设

#### “银税互动”

### 助57家企业获贷1.2亿

本报讯(通讯员 李兴隆) 近年来，市地税局致力于加强纳税信用管理，着力构建诚信纳税环境。

为了更好地推进税收信用体系建设，该局在办税服务厅、门户网站以及12366短信平台等主动向社会公告A级纳税人，并对纳税人的信用级别主动提醒和推送结果以及提供自我查询服务，让广大纳税人和全社会共同关注重视纳税信用。探索银税合作，与建设银行、交通银行、光大银行等金融单位签订“税融通”业务合作协议，与市国税局联合制定下发了《关于进一步推行“银税互动”守信激励措施的工作方案》，在依法、保密、互利的原则下，双方共享纳税信用评价结果和信贷融资信息，让纳税信用评价高的企业优先享受银行授信和贷款，引导企业“以信养信、以税融资”。截至目前，“银税互动”活动惠及57家企业，共发放贷款12745万元。

“十二五”时期，建行衡阳分行主动适应新常态，加快转型发展，致力强化机制制度建设，为业务发展提供强力支撑，使服务不断求精求好，业务一路走高走强。制度建设带来的发展红利持续释放，五年间，该行营业网点数增长7.6%，自助银行设备数增长33%，电子银行与信用卡客户总数增长105.8%，一般性存款余额增长75.2%，各项贷款余额增长113.4%，凸显市场竞争优势。

**人才培养机制提供发展潜力**

在银行业务迅速发展和激烈竞争中，人的因素始终是决定性的因素。基于这种认识，建行衡阳分行在“十二五”期间把人才培养提到了战略高度。为每一位员工规划设计职业生涯，坚持“注重综合素质、突出业绩实效”的用人原则，建立“公开、平等、竞争、择优”的人才选拔机制，树立“目标、责任、能力、激情”的人才考评机制，为员工搭建最广阔的发展平台，实现了员工队伍素质和综合能力持续提升。通过建立干部定期和不定期的交流机制、员工的轮岗交流制度，将所有员工培养锻炼成复合型人才，以适应实际工作需要。

目前，该行管理人员中35岁(含)以下人员占比达18%，整个管理团队平均年龄为41.67岁。充满活力和管理团队和全面发展的员工队伍，为业务发展提供了最雄厚的潜力。

**联动营销机制注入发展活力**

“在外一把抓，回来再分家。”随着市场变化，单打独斗的营销方式已无法满足客户多元化的需求，提供一揽子综合金融解决方案才是银行抓牢客户的制

# 80后衡阳“空少”辞职卖包子

### 欲将湘菜包点打造成国际化的“汉堡包”

“辣椒炒肉、梅菜扣肉、萝卜干腊肉……”这些常见的传统湘菜，被制做成口味包点，受到食客追捧。而鲜为人知的是，这个包点的执行CEO，是个典型的80后，大学毕业后顺利进入国企，领着让同学羡慕的薪水。但为了梦想，两年前他在一片反对声中，放弃“铁饭碗”，投身到传统包点的传承与创新。

#### 1 贫困少年跳出农门 大二创业开办校园纸媒营销

1986年，黄朝阳出生于衡阳市衡阳县一个贫穷农村的山旮沓里头，父母都是老实巴交的农民，家中原本两兄弟，日子清贫但幸福。而中途弟弟不幸夭折，给这个不幸的家庭蒙上了一层阴霾。为了生计，父亲常年在外务工，母亲务农。“成为家中独子后，我必须帮家里分担一些重担，上学回来，经常上山砍柴、放牛、下河钓鱼、搞双枪……”曾还被牛撒了米，回忆起年少时光，黄朝阳仍觉得历历在目。

小学时候的黄朝阳就表现出难得的学习天赋，以全校前三的身份考入初中，更有“江南四杰”的称号。2003年一直品学兼优的他因高考发挥失常，选择就读湖南师范大学，学习经济专业。“当时真有些不甘心，但是家里的条件难以支撑自己复读。”进入大学后，为了

减轻家里负担，黄朝阳勤工俭学做兼职，并成为宿管部的副部长。

因为查寝，他了解到很多同学经常宅在寝室或图书馆，对周围新开店铺的知晓度不高。“当时每周出一期报纸，工作强度比较大，也就赚个百来块钱，有伙伴中途退出了，为了锻炼自己，我整整坚持了一年。”

“通宵达旦改文案、不停串店游说拉业务、满校园挨个宿舍发报纸……”大二就开始创业的黄朝阳一刻都不敢停歇，“当时每周出一期报纸，工作强度比较大，也就赚个百来块钱，有伙伴中途退出了，为了锻炼自己，我整整坚持了一年。”

#### 2 毕业顺利进国企成“空少” 7年之后放弃“铁饭碗”欲创业

随后的大学时光，黄朝阳做过培训招生、去广州鞋厂做工、也曾在东莞外贸跟过单，每一次的实习，他都当做毕业前的一次历练。值得自豪的是，虽然他大学到处兼职打工，但四年里从没挂过一次科，而且年年拿奖学金。“我始终相信，现在这么努力只为毕业时自己站在面试官之前，更有资本有信心。”

2007年5月，当中国国际航空公司来校招聘时，他顺利从上百名中南、湖大、师大的学生中脱颖而出，拿下仅有的2个实习名额，经过2月考核，成为首批唯一入职的员工，负责民航机票运营。成功进入大型国企工作，黄朝阳成为同学们羡慕的对象，并笑称他为“空少”。黄朝阳透露，当时进入国航时那份荣耀与激情让他很是自豪，拼劲更足。

靠着悟性翻资料自学、问

师傅求证，短短两个月，他对业务熟练程度达到了民航业毕业两年的水准。进去半年，黄朝阳就成为长沙分部的骨干力量，关于票务技术的问题同事都乐意找他，7年的时间里，他先后负责航班售票、航线管理、代理人渠道、大客户维护、投诉系统等领域。因业绩出色，还负责编写了国航长沙区域的教程。

在国企上班，虽然稳定体面，但黄朝阳心里一直清楚，这不是自己想过的生活。“圈子太小，生活太稳定，能看到你一辈子是什么样子的，与安逸的生活相比，我更愿意去尝试挑战。”2014年为了寻到最初的激情，他不顾家人的反对，毅然递交了辞职信。不仅拒绝领导给他一月长假的考虑时间，也推掉了朋友介绍他去成都航空的好意，此时的黄朝阳决定完全走出航空系统。



#### 3 创业初期四处碰壁 他将目光瞄准信福祥包点

“想创业，又要与过去告别，只能往衣、食、住、行、玩这几类去选择，通过分析，我发现食品这个领域进入门槛低，且大有前途。”于是黄朝阳与合伙人在八一桥开起了中央厨房，为写字楼白领及大型会展提供O2O快餐配送，可惜经营不善，没坚持几个月就做不下去了。随后在天马学生公寓附近搞餐饮小吃，生意依然无起色，也尝试过猪肉运作、营养早餐定制等项目，均以失败告终。黄朝阳坦言，“创业没想象中那么简单，我当初对于创业太过乐观了。一次次的失败，压力很大，可是我告诉自己，你选择的路，哪怕是跪着也要走下去。”

为此他沉下心，重新对自己的创业经历进行分析，加入长沙的创客圈子之后，他决定先充电学习。“只要听说长沙一有创业培训、论坛沙龙、项目路演等活动，多远我都会争取去参加。”在会上他会认真听取嘉宾们分享创业经验，结束后都会抢先拦住大师再进行面对面的交流。“那段时间，几乎每天只睡五个小时，一年下来，参加的论坛近百场，考察的项目也有二三十来个。”

#### 4 帮扶更多年轻人创业 欲将信福祥包子打造成国际化的汉堡包

“于是我应聘到长沙市信福餐饮管理有限公司，前期负责做市场选址，每天起碼走上5万步路。”黄朝阳说，为了考察店面，经常上午走一条路线，下午转一个片区，整个长沙城里都留下了他的足迹。自信、坚持与执着，这些80后的性格标签都在黄朝阳身上得到体现，入职两个月后他被公司安排带团队，先后负责了信福祥的市场营销、培训营建、连锁管理、网络招商、运营推广等工作。

“我曾经考察尝试了那么多项目，知道在外创业的

风险高，所以想把信福祥打造一个靠谱、健康的大众化创业平台。”为了帮扶更多的年轻人实现创业的梦想，信福祥坚持为加盟者提供原材料配送、店铺选址评估、技能培训、店面设计风格、开业支持、后续监管等一条龙服务。

“短短一年时间信福祥的店铺如今已经覆盖了湖南长沙、株洲、湘潭等7个市州，江西宜春、萍乡以及湖北洪湖等地。”目前已是公司执行CEO的黄朝阳自信地说，信福祥开设的店铺从原来的60家上涨到近150家，存活率高达

90%，不少店铺的营业额突破百万元。

“只有不断创新，才能走的更远。”黄朝阳表示，公司聚合了一大批创业人群，今后会在传承传统美食的过程中不断创新，把更多有特色的湘菜与包点融合。“以湖南为核心，慢慢辐射全国，未来争取将信福祥包子打造成国际化的‘汉堡包’。”

“不仅是苦干，更是在巧干。”在这个同质化竞争异常激烈的时代，只有做到人无我有、人有我优、人优我专，才有可能杀出重围，立于不败之地。

在营销模式上，该行改变过去坐等上门为主的营销方式，走进市场、深入客户，主动营销，获得了广大客户的认可；在网点转型上，全面推广自助银行和网上银行，在物理网点外为客户提供7×24小时的全时段服务；在创新应用上，加快金融IC卡行业应用在公共交通、社会保障、医疗卫生、社区金融、文化教育等5大重点行业领域的广泛应用。充满活力和管理团队和全面发展的员工队伍，为业务发展提供了最雄厚的潜力。

**联动营销机制注入发展活力**

“在外一把抓，回来再分家。”随着市场变化，单打独斗的营销方式已无法满足客户多元化的需求，提供一揽子综合金融解决方案才是银行抓牢客户的制

