

市场化法治化债转股有望增量扩面提质

国家发改委7月29日消息,国家发改委、央行、财政部、银保监会四部门近日联合印发《2019年降低企业杠杆率工作要点》(以下简称《要点》),明确了2019年降低企业杠杆率的21项任务清单和时间表,提出要加大力度推动市场化法治化债转股增量扩面提质,综合运用推进企业战略重组、大力发展股权融资等各类降杠杆措施,并进一步完善企业债务风险防控机制。

多措并举解决资本占用问题

《要点》提出,推动金融资产投资公司发挥市场化债转股主力军作用。拓宽社会资本参与市场化债转股渠道。9月底前出台金融资产投资公司发起设立资管产品备案制度,将市场化债转股资管产品列入保险资金等长期限资金允许投资的白名单。年底前探索提出允许在满足一定条件下公募资管产品依法合规参与优质企业债转股。

《要点》明确,加快股份制商业银行定向降准资金使用。支持符合条件的股份制商业银行利用所属具有股权投资功能的子公司、同一金融控股集团的现有股权投资机构或拟开展合作的具有股权投资功能的机构参与市场化债转股。推动符合条件的股份制商业银行单独或联合设立金融资产投资公司。此外,加强对商业银行定向降准资金使用情况的评估考核。进一步推动商业银行调动全行资源用好定向降准资金支持市场化债转股。采取多种措施解决市场化债转股资本占用过多问题。支持商业银行发行永续债补充资本,鼓励外资依法合规入股金融资产投资公司等债转股实施机构。2019年底前妥善解决金融资产投资公司等机构持有债转股股权风险权重较高、资本占用较多问题。此外,2019年底前加快推进市场化债转股资产交易。推动具备条件的各类交易场所依法合规开展债转股资产交易,尽快选择若干家交易场所开展相对集中交易试点。

联讯证券高级宏观研究员张德礼预计,下半年相关资管产品的发行力度会加大,政策层面上也会相应支持。具体认购情况,要视相关产品的预期收益情况、认购门槛、退出机制等而定。需在产品设计上下功夫,以吸引投资人参与。未来机构投资者尤其是负面期限比较长的投资者,可能是债转股的主要资金来源。

国家金融与发展实验室特聘研究员董希淼认为,资本占用是银行债转股面临的难题。实施机构持股纳入并表范围,这给银行带来很大的资本压力。妥善解决金融资产投资公司等机构持有债转股股权风险权重较高、占用资本较多问题,并多措并举支持其补充资本,有助于化解银行在债转股中面临的资本压力,进而更好地调动银行积极性。

开展债转股优先股试点

《要点》提出,鼓励对优质企业开展市场化债转股。鼓励对品牌知名度高、市场竞争力强、经营运转正常的高杠杆优质企业或企业集团内优质子公司及业务板块优先实施市场化债转股,增强优质企业资本实力,降低债务风险,提高抗冲击能力。支持对民营企业实施市场化债转股。鼓励和支持实施机构对符合政策和条件的民营企业实施市场化债转股,降低民营企业债务风险,促进民营经济发展。大力开展债转股优先股试点。鼓励依法合规以优先股方式开展市场化债转股,扩大非上市非公众股份公司债转股优先股试点范围。进一步提高市场化债转股资产定价市场化水平。

董希淼认为,吸引社会力量参与市场化债转股的关键是放宽社会资本参与的准入,并平等保护社会资本权益。

新时代证券首席经济学家潘向东认为,吸引社会力量参与市场化债转股应是通过市场手段,提升债转股的吸引力,以及补充相应机构的资本金。

中国企业联合会研究部研究员刘兴国认为,债转股强调优先支持高杠杆优势企业、优质资产实施债转股,并且鼓励探索实施债转股优先股,这既有助于保障债转股后原债权方的收益,也有助于保护债转股实施主体公司原股东的投票权不会因为债转股而稀释,不会弱化或丧失对公司的控制权。

《要点》明确,要大力发展股权融资。完善交易所市场股权融资功能,改革股票发行制度,提升上市公司质量;加强对中小投资者权益的保护,增强投资者信心;按照投资者适当性原则,有序促进社会储蓄转化为股权投资,拓宽企业资本补充渠道;鼓励私募基金等多元化投资主体发展,丰富股权融资市场投资者群体。

潘向东认为,为了增强直接融资对投资者的吸引力,应通过多种措施提高上市公司质量,保障资本市场的长期健康发展。下半年值得期待的措施包括:IPO、上市公司兼并重组等政策可能继续调整;为了支持商业银行参与债转股,央行可能定向降准为商业银行补充资本金等。

(刘丽靓 欧阳剑环)

生鲜电商“九死一生” 行业洗牌加剧

生鲜电商正陷入一场“生死局”。记者了解到,2018年中国生鲜电商市场交易规模突破2000亿元,未来3年,中国生鲜电商行业仍会保持年均35%的增长率……不过,迅猛发展的中国生鲜电商仍处于“九死一生”煎熬阶段,88%深陷亏损泥潭。一些生鲜电商还在面临“关店”危机。

业内指出,生鲜电商“烧钱”模式难以为继。当前,新的生鲜电商不断增加,巨头布局持续扩大,行业竞争还在持续升级,推动原有行业格局加速洗牌,要在这场“生死局”中实现突围,亟须加快实现自我造血能力。

“熬死小的,拖死中的,剩下大的”

近日,本来生活网CEO喻华峰在公司七周年战略发布会上表示,2019财年第一季度,本来生活网实现盈利,并预计在2020财年实现集团的全财年盈利。作为国内早期B2C生鲜电商的代表,本来生活网历经7年长跑才终于实现盈利,而这在业内已经实属不易。

生鲜电商正呈现迅猛的发展势头。数据显示,中国生鲜电商市场的交易规模在2018年已突破2000亿元,2018-2020年的行业增速分别为41.2%、39.9%和36.3%。预计到2022年时,整个市场规模将达到7054.2亿元,增长潜力巨大。

不过,生鲜电商的发展亦没有想象中“一帆风顺”,整个行业仍面临“九死一生”的煎熬。中国电子商务研究中心数据显示,目前国内生鲜电商领域,大约有4000多家入局者,其中仅有4%营收持平,88%陷入亏损,最终只有1%实现盈利。美团点评2018财年的财报时指出,小象生鲜并未给美团带来直接的业务收入。永辉超市财报透露,“超级物种”母公司永辉云创2018年营收21.46亿元,净利润亏损9.45亿元。

生鲜电商开店速度也在放缓。永辉超市旗下超级物种覆盖了北京、上海、广州、深圳、杭州、南京等十多个核心城市。仅2018年便新开了53家。而今年以来,其扩张速度已经明显放缓,整个上半年在全国新开门店数约十余家。还有一些在面临“关店”危机。7月4日,永辉超市旗下超级物种上海首家门店——五角场万达广场店。该门店于2017年11月开业,至今不到2年时间。这也是超级物种首次关店。

此前不久,盒马鲜生宣布昆山新城吾悦广场店于2019年5月31日起停止营业。而截至今年5月底,美团小象生鲜关闭了此前在常州、无锡等地开设的5家门店。其在财报中解释称,由于回报率低于预期,在一季度做出了关闭低线城市店位的决定,并将专注于北京

为学习者赋能,更为教育行业造血

■ 陆美芳

“各种校外教育培训机构让人眼花缭乱,一时真是无从选择”“该如何辨别哪些校外培训机构是有资质的,哪些不具备办学资格呢”“在接受校外培训机构辅导的过程中,如果遇到教学质量或信誉的问题,该向哪个部门反映呢”。随着市场经济的发展,教育需求的增长,西方国家教育市场化的改革的影响,我国民办教育机构得到了空前的发展和壮大,而长期以来困扰民办教育培训机构发展的难题,也再次成为全民讨论的焦点。

要想解决以上难题,就需要认准一家专业的具备发展前景的教育机构。杭州凌华辅政教育科技有限公司创建于2003年,秉承“凌云壮志、华下富强”的教育梦想,凌华教育品牌旗下管理公司投资及管理杭州、台州、金华、宁波、温州等地实体学校和教育子公司,面对全省各地开展公务员、教师考编、高考规划、中考培优、三位一体等学业规划类培训,以及研学拓展、家庭教育、青少年领袖训练营等素质教育。

除了面对学员,凌华教育还推出了一系列面向同行业人才培养的平台,为整个行业的健康发展做出了不小的贡献。创始人孟凌华领衔创建凌华校长商学院,面对中小幼教培机构投资人、校长、高层管理者提供校长商学运用、商业系统裂变系统、家庭教育招商生态引流系统。公司致力于集教育项目研发、团队孵化、商业模式、产品课程落地运营,努力打造成学业规划和素质教育综合型生态文化教育优质机构!

五位一体,豪泰当你最强助力

■ 余慧颖

有害垃圾干垃圾,可回收物湿垃圾。随着垃圾分类的进一步推行,网友将四类垃圾戏分为“猪吃了会死的”“猪都不要吃的”“卖了可以买猪的”“猪可以吃的”,来更好呼应垃圾分类。

那么,没啃完的西瓜皮呢?没喝完奶茶里的珍珠呢?用到半湿半干的卸妆棉呢?……仅仅把小猪佩奇拉来当助手,或许还难以完成



剩俩家门店的探索。

业内指出,近两年,生鲜电商受到资本方高度关注,同时电商巨头纷纷入局,行业快速发展,但由于生鲜电商面临高昂的物流成本及运营成本,部分中小型生鲜电商企业倒闭或被并购。

“洗牌持续进行,熬死小的,拖死中的,剩下大的。”厦门大学经济学院副教授孙传旺对记者表示,生鲜电商很长时间处于规模取胜和流量为王的阶段。生鲜电商目前所面临的窘境,其实是互联网经济流量市场中最常见的发展阶段。由于生鲜前端供应链门槛较低,后端流量需求又相对稳定,所以同类行业的竞争程度会比较大。而且,物流成本和时效损失较大,烧钱是必然的。

大部分生鲜电商处于烧钱培育期

“烧钱”成为生鲜电商发展的一大特征。业内指出,中游流通环节层级多,损耗大;终端毛利低,成本风险高。整体盈利是长期难以实现的难题,大部分企业都还处于烧钱培育市场时期。

融资成为烧钱的一大来源。根据中国电子商务研究中心不完全统计数据,2018年国内22家生鲜电商企业共融资近120亿元人民币。据艾媒报告《2019中国生鲜电商行业商业模式与用户画像分析报告》显示,在今年的1-3月,生鲜电商企业已经融资13笔,融资约3.9亿元人民币。

中国财政科学研究院应用经济学博士后、盘古智库高级研究员盘和林对记者表示,生鲜电商88%亏损,靠融资烧钱固然有前期

“垃圾大作战”。

一个真正可以独立完成该终极任务的助手应是何许模样?

当然是需要“理念+人才+资金+技术+专业认证”五位一体!

而浙江豪泰道路环卫保洁有限公司就是值得首位pick的存在。

豪泰公司创立于2014年,秉承“诚信、务实、进取、创新、顾客至上”的企业精神和讲诚信、铸品牌、谋共赢的合作理念奉献社会。公司旗下有国家级相关职业人员,为公司的业务添砖加瓦。现从事一线保洁清扫运输等工作共280余人。另外,公司所属的70多亩绿化基地,12000平方米垃圾填埋场成为日常业务的强大助力。

随着所涉业务不断扩大,公司也在着力提升自己。在同行业竞争中,公司凭着良好服务质量及完善的跟踪服务体系,以最周到的服务赢得广大客户的信赖。在全国范围竞争中,豪泰公司于2018年6月获中华人民共和国《环卫清洁服务企业“国家一级”资质证书》及中华人民共和国《信用行业标准企业综合信用等级AAAAA级证书》,并于同年8月获多项专业认证。公司连续二年被评为全国质量服务“重合同守信用”单位,董事长李昌军被315全国征信系统诚信企业认证授予“诚信经理人”称号。

公司致力于与社会各界真诚合作,为更多人提供安全、高效的全方位服务,成为协助全民完成“垃圾大作战”的最强助力!

社会的安全,神盾的责任

■ 张强

保安服务业是伴随着改革开放和市场经济发展而产生的新兴行业,自2009年《保安服务管理条例》颁布施行以来,我国保安服务业不断蓬勃发展。业务从传统的门卫、守护、巡逻等,向人防、押运、安检等多方面发展,在协助维护社会秩序方面发挥着日益重要的作用。

台州神盾保安服务有限公司组建将近6年来,始终坚持“安全万无一失,服务永无止境”的服务宗旨,把社会效益放在首位,以维护社会治安、保障客户安全为己任,努力提供优质服务、高效的安保服务,树立神盾安保的品牌。神盾保安成立于2013年11月11日,2015年1月,公司成立了神盾公司旗下的台州市神

争夺市场、培育消费者习惯等市场竞争的因素,但从根本上来说,生鲜电商产品同质化严重,品牌附加值并不高,所以在很大程度上,其成本或者说利润,来源于物流配送这一环节的竞争力。

在盘和林看来,生鲜电商目前面临的主要发展窘境,来自冷链物流的掣肘。一是冷链物流体系硬件及其所形成的网络还远远不够,冷链物流效率难以提高。二是生鲜电商内部与物流配送服务对接仍存在不顺畅的问题。我国冷链物流等管理机制相对欠缺,冷链物流企业较为分散,与此同时,很多生鲜电商企业在委托物流企业后的管理水平也很欠缺。

不少生鲜电商则在产品和服务质量上屡屡被曝出问题。日前,杭州市市场监管局、杭州市消费者权益保护委员会召开买菜APP相关企业责任约谈会,要求部分生鲜电商平台就商品重量缺失、包装不够环保、水产检出孔雀石绿(农残)等问题进行自查自纠,切实履行主体责任。

旧局未破 新一轮混战已开始

业内认为,当下,生鲜电商市场呈现多业态共存的局面,随着赛道玩家的增多以及巨头布局的扩大,生鲜电商行业竞争将持续升级,同时也将推动原有的行业格局加速洗牌。“供应链管理”作为生鲜电商最重要的一环,是企业在混战中突围制胜的关键。

盾保安职业培训学校,专门培训安保队员,于2016年5月创建了神盾安保指挥中心及联网报警服务平台,增设了技防部和工程部。

随着保安服务市场日趋活跃,特别是移动互联网、物联网、大数据、云计算等新技术的深度应用,保安行业科技发展不断加快。台州神盾保安服务有限公司通过信息技术,加强安保信息化建设,研发出了DS-PEA22系列可视化一键式紧急求助报警盒等具有高科技技术的产品。神盾通过科技创新的方式,坚持树立神盾保安品牌,坚持提升安保队员的整体素质,经过公司管理制度的创新和服务理念的不断创新,摸索出一套合适神盾实际发展的管理模式,从而提供更加优质的品牌服务。

创意当下,创造未来!

■ 郑露露

各式各样的广告标识牌在生活中几乎随处可见,制作工艺精良的广告牌在宣传效果上明显会比其它宣传广告牌效果更胜一筹。

广告标识牌具有显著性和艺术性,除隐形标识外,绝大多数标识的设计就是要引起人们的注意。色彩强烈醒目,图形简练清晰。经过设计的标识都应具有某种程度的艺术性,既符合实用要求,又符合审美原则。一般来说,艺术性强的标识更能吸引和感染人,给人以强烈和深刻的印象。

温州晨达广告标识有限公司以“美化环境,点缀生活”为经营理念,以“没有最好,只有更好”为服务宗旨。秉持“认真、求实、创新”的作风,悉力以赴,为社会各介提供优质高效的服务。公司拥有专业化的设计制作和项目管理团队,精湛的技术。完善的机制,规范的管理和高素质的技术人才,为客户提供全套专业化、系统化的服务。思而悟,悟而行,行必高远。

温州晨达广告标识有限公司成立于2018年,经营范围包括标识标牌设计、安装;钢结构工程设计与施工;国内广告设计、制作、发布、代理服务;工艺礼品、灯箱、太阳能产品、电子产品(不含电子出版物)、铝塑制品销售;文化艺术活动交流策划(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)。

作为一个充满激情与创造力的集体,晨达广告标识公司在新的起点,不断地探索与努力着!

盘和林指出,由于同质化、品牌附加值不高等特征,决定了生鲜电商发展在很大程度上仍面临“冷链物流规模化”的问题,只有冷链物流规模化、网络化效应形成之后,降低整个行业成本,才是突破“生死局”的关键所在。

艾瑞咨询建议,在生鲜供应链中运用大数据、人工智能、物联网等先进技术,追踪用户行为、精准预测市场需求、把控生鲜产品质量,以及通过向生产端延伸以缩短供应链条、降低运营成本,是提高供应链管理能力的的重要途径。

尤其值得一提的是,业内认为,现阶段,生鲜电商仍处于模式探索和高速发展期,尚未出现成熟的盈利模式,随着前置仓模式的持续火热,以及线上线下结合的新零售模式、社区拼团等新模式入局,生鲜市场的新一轮混战已然开始。

艾瑞咨询就指出,以往多数生鲜电商以水果为切入点,随着用户互联网购物的习惯养成以及对即时消费需求的增长,蔬菜因其具有刚需、高频和高毛利等特点,成为生鲜电商的新入口。当下,阿里、京东、美团等互联网巨头纷纷布局“买菜业务”,同时每日优鲜、叮咚买菜等平台备受关注,资本也向买菜领域注入了更多注意力。不过,业内也指出,“互联网买菜”有着供应链条复杂、履约成本较高等难题,是否为“生鲜电商新风口”仍待考量。

中国电子商务研究中心主任曹磊指出,生鲜市场规模近万亿,但生鲜电商渗透率还相对较低,市场潜力仍然巨大。在此格局之下,生鲜电商同行之间的竞争与巨头之间的对垒愈发激烈。

(班娟娟 陈淑兰)

广告

浙江丰利超微粉碎设备再度出口日本

日前,国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司生产的QWJ-60微粉机,已在日本株式会社巴川制纸所生产基地安装调试成功投入生产,用于影像材料的超细粉碎。这是一个“回头客”。这是浙江丰利继2016年粉碎设备出口日本后的再次东渡,在日本这一“超微粉碎制造强国”拓疆辟土、扎根落户。

日本株式会社巴川制纸所成立于1917年,已有90余年历史,如今为日本上市公司,总部在日本东京。该公司所生产的碳粉属于高质量高性能的产品,因其独特的技术与性能,而在全球声誉显赫。

这次日本客商订购的QWJ气流式涡轮微粉机,是丰利的自主研发的专利产品(专利号:201120387557.7),具有粉碎效率高,可自由调节产品粒度,分级效果理想,进料量均匀且可调节,散热性能好,操作简单,清理方便等优点;适合加工多种物料,对热敏性和纤维性物料均能胜任,产品粒度均匀,能粉碎到微米级和亚微米级粒度,是当前性能好、效率高的节能理想微粉生产设备。该产品已获国家重点新产品、国家火炬项目等多种荣誉称号。目前,该机已广泛应用于化工、医药、涂料、染料、饲料、塑料、橡胶、烟草、植物纤维、食品、农药、冶金、非金属材料等行业。产品主要指标性能达到国外同类设备水平,可替代进口,而价格仅为进口设备的10%。

咨询热线:0575-83105888、

83100888、83185888、

83183618

网址:www.zjfngli.net

地址:(312400)浙江省台州市

湖街道罗东路18号

邮箱:fengli@zjfngli.cn

中文搜索:浙江丰利