

国务院清理“僵尸企业” 亏损三年以上央企“出清”

■ 定军 史梦怡 报道

央企大规模的重组要出现了。

近日,国务院总理李克强主持召开国务院常务会议,部署促进中央企业增效升级,听取监事会向央企监督检查情况汇报。

该会议确定,对不符合国家能耗、环保、质量、安全等标准和长期亏损的产能过剩行业企业实行关停并转或剥离重组,对持续亏损三年以上且不符合结构调整方向的企业采取资产重组、产权转让、关闭破产等方式予以“出清”,清理处置“僵尸企业”,到 2017 年末实现经营性亏损企业亏损额显著下降。

中国企业研究院首席研究员李锦指出,这是中央实施供给侧改革措施的实招,一些亏损企业的存量资产未来通过重组,可以产生新的发展动力。

根据财政部公布的数据,2015 年 10 月末,国有企业资产总额 1173475.6 亿元,同比增长 16.8%;负债总额 779163 亿元,同比增长 19%。但是钢铁、煤炭和有色行业继续亏损。石化、石油和建材等行业实现利润同比降幅较大。

亏损企业三年为限

12 月 9 日的国务院常务会议指出,对中央企业取得成绩应予肯定,对面临困难不容低估,还是要坚持深化改革,以提高质量效益为中心,综合施策,促进央企纾难解困,在市场拼

搏中提质升级,更好发挥对经济社会发展的骨干作用。

会议强调,今后两年要以提质增效为重点,要加强分类指导,对不符合国家能耗、环保、质量、安全等标准和长期亏损的产能过剩行业企业实行关停并转或剥离重组,对持续亏损三年以上且不符合结构调整方向的企业采取资产重组、产权转让、关闭破产等方式予以“出清”,清理处置“僵尸企业”,到 2017 年末实现经营性亏损企业亏损额显著下降。

对此北京科技大学冶金学院教授许中波认为,国家推动亏损企业实施关闭破产,是要解决钢铁等行业的整体亏损问题。通过关闭一些“僵尸企业”,可以使得整个钢铁行业实现供求平衡。

比如目前粗钢产量减少 2 亿吨产量,就对解决行业亏损有利。

“在国家对一些央企实施破产后,地方的一些国有企业也可以实施破产,这样可以解决一些行业供大于求的问题。”他说。

由于一些行业亏损严重,停产已经在部分企业发生。有行业人士透露,唐山已经有钢铁企业停产。

记者获悉,今年 11 月份,石油加工、黑色金属冶炼和压延加工、有色金属冶炼和压延加工、化学原料和化学制品制造出厂价格同比分别下降 20.6%、19.9%、13.5%和 7.9%。

受此影响,目前包括钢铁、煤炭等行业亏损严重,一些央企也未能幸免。比如宝钢股份



公司今年第三季度亏损 9.2 亿元,武钢股份前三季度亏损 10.01 亿元。

至于地方国有企业,比如首钢股份前三季度亏损 5.67 亿元,八一钢铁前三季度亏损 17.29 亿元等。

中华商务网顾问、鞍钢经济研究所专职研究员马忠普认为,明年房地产投资仍会放缓,整个投资也会放慢,粗钢需求量可能会下降 5%,这次国家采取的是让市场倒逼机制起作用的办法,银行也不会给僵尸企业贷款,因此钢铁破产企业会增加,这有利于行业健康发展。

供给侧改革加减法

让持续亏损且不环保的央企破产,是宏观经济实施供给侧管理的一部分。

国务院常务会议通过上述政策,减少一些过剩行业产量的同时,也提出增加新的产品供给。

上述会议指出,央企要紧盯市场需求强化创新,改善供给增效益,建设央企专业化“双创”平台,推动优势产业集团与中央科研院所深度合作,对主要承担行业共性技术研究的科研院所探索组建科技集团。围绕新兴产业和关

键技术发力攻关,发展“互联网+”等新业态。推动高铁、核电、智能电网等全产业链走出去。

同时要加快从非主业领域退出,严控产能过剩行业投资,促进国有资本更多地向关系国家安全、国民经济命脉的重点行业和关键领域集中。

另外也需要加快混合所有制等改革,剥离企业办社会职能,2016 年在全国全面推开供水、供电、供热和物业管理分离移交,启动剥离医疗、教育等公共服务机构试点。

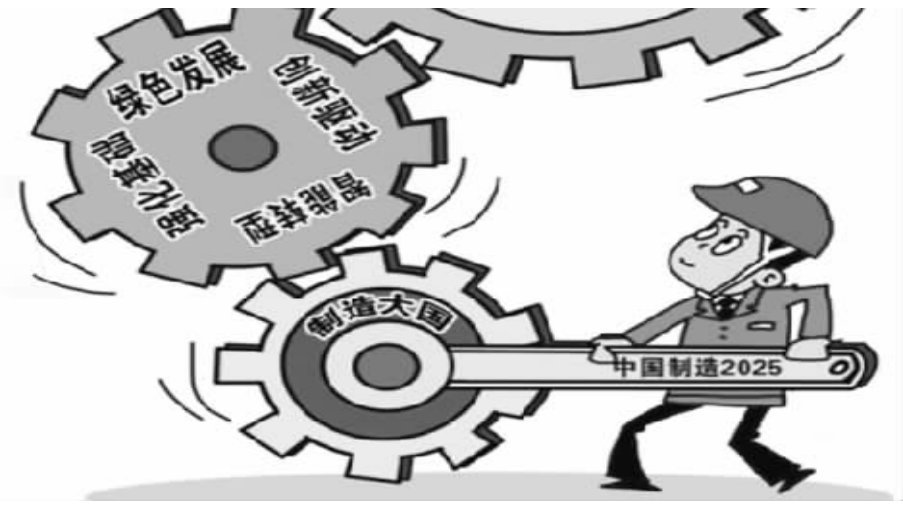
最后还需要创新政策支持,推动商业银行落实不良资产处置政策,加大产能过剩行业呆坏账核销力度。

对此李锦指出,2016 年在全国全面推开供水、供电、供热和物业管理分离移交,等于是国企办社会的改革要取得实质性进展,这有利于企业减少负担。

一些央企呆坏账核销后,通过重组,原有的一些存量资产也会发挥新的作用。他指出,部分债权也可以像上个世纪 90 年代国企改革一样,实施债转股的做法。

1998 年,我国增发 2700 亿元国债专项用于弥补国有的商业银行资本金,到 2000 年,各地各企业要求债转股金额有 16000 多亿元,要求债转股的企业有 2000 多个。

兰格经济研究中心首席分析师陈克新认为,推动亏损央企破产,这是减法,而国家城市建设、养老、医疗、教育、轨道交通等方面的项目加快实施后,这是加法,也会带动一些钢铁需求,这样可以实现供需平衡。



中国制造 2025 北京方案出炉: 抢占八大产业主导权

■ 夏旭田 报道

北京市 12 月 9 日公布了《<中国制造 2025>北京行动纲要》(下称《纲要》),提出“关停淘汰一批、转移疏解一批、改造升级一批”,推动存量产业“转领域、转空间、转动力”;同时北京将实施新能源智能汽车、集成电路等八大新产业生态专项。

参与《纲要》编制的专家表示,北京方案提出的三个“一批”重在产业转移,进而提升北京市的产业形态,建设高精尖的产业体系;北京根据自身比较优势选定的八大新产业将紧紧围绕着“北京创造”在更广泛的产业链上作布局,打造产业生态体系,而“北京创造”则是整个方案的核心主题。

八大产业着眼“北京创造”

参与《纲要》研讨的工信部装备工业研究所所长左世全表示,《纲要》此前是直接将“北京创造”作为整体方案的主题的,公布的纲要虽未明确以此为主题,但在内容上却是紧紧围绕着“北京创造”来部署的。

《纲要》选择将新能源智能汽车、集成电路、智能制造系统和服务、自主可控信息系统、云计算与大数据、新一代移动互联网、新一代健康诊疗与服务、通用航空与卫星应用作为重点,实施八个新产业生态专项,提出通过“实施一个专项、打造一个生态,主导一个产业”,构建新型产业生态系统,抢占产业主导权。

左世全表示,北京选择将这八个领域作为重点,是因为它们贴近北京已有的产业现状,同时又突出了北京的比较优势,也符合国家整体方针政策的大方向。他强调,《纲要》提出的是要打造新的“产业生态系统”,也就是说,不仅仅是完善这些行业的制造领域,而是着力培育其研发、设计、后期服务等整个产业链条上的相关产业,打造一个更为广泛的产业生态。

在八大产业基础上,北京还指出了重点发展的五类高精尖产品,即代表产业制高点的创新前沿产品、满足国家战略需求的关键核心产品、体现制造业服务化的集成服务产品、推动产业轻资产化的设计创意产品和保障基础民生需求的名优民生产品。

在左世全看来,北京市的定位是政治中心、文化中心、国际交往中心和科技创新中心,其创新资源密集,聚集着大量顶尖的人才资源和科研院所等研究机构,是新理念、新业态最发达的地区之一,同时也是发展总部经济的城市,因而,北京提出实施“北京创造”具备独特的自身优势。

《纲要》提出实施四维创新,即把技术创新、组织创新、管理创新、标准制制和商业模式创新贯穿于企业发展的全过程,这正是左世全所强调的“北京创造”的重要内容。

北京市经济和信息化委员会委员姜广智则认为,“北京创造”和“北京制造”的最大不同在于,在“北京制造”传统模式下,经济发展、产业规模扩大主要依靠劳动力、资本、土地资源三个要素的投入,而“北京创造”的关键是让第四要素——技术发挥更重要的作用,更多地要把产业发展的动力转换到依靠技术创新上来。

三个“一批”重在转移与升级

北京方案的核心目标是,把北京打造成为京津冀协同发展的增长引擎、引领中国制造业由大变强的先行区域和制造业创新发展的战略高地,为此《纲要》提出要通过“关停淘汰一批、转移疏解一批、改造升级一批”,推动存量产业“转领域、转空间、转动力”,再造产业发展新势能。

左世全告诉记者,非首都功能的疏解是《纲要》最重要的一个着力点,构建北京高精尖的产业体系则是重要的一大方向。《纲要》提出了三个“一批”,实际上北京现有的制造业层级已经比较高了,落后的需要关停淘汰的产业是较少的,重点在于转移和升级。”

左世全表示,转移方面,北京将推动劳动密集型产业以及相关服务业向周边地区转移,疏散非首都功能;而升级方面则主要着眼于提升产业在价值链中的地位,比如加强新兴产业关键零部件制造,系统集成能力建设,提高产业附加值,打造高精尖的产业体系。

姜广智表示,北京市正在进行非首都功能的疏解,很多人认为北京工业,特别是制造业没有条件或者未来也不需要有新的发展,这是不正确的。“疏解制造的环节是‘去制造化’,这不等于去制造业。”姜广智称,制造业内涵丰富,不仅是制造业制造化这一个环节,而是一个完整的价值链,而后者有望为北京的产业发展注入新动能。

左世全表示,三个“一批”不仅着眼于产业和发展动力上的“腾笼换鸟”,还着眼于新兴产业的空间布局。

北京市经济和信息化委员会主任张伯旭介绍,完善产业布局的核心是对传统空间格局的优化,而不是新上开发区、新上用地项目。“要搞好工业用地的循环利用,探索推广‘先出租后出让、出租出让相结合、弹性出让’等供地方式;同时对 32 个市级以上园区和基地进行资源整合和布局优化,引导各区、各区突出 1-2 个领域聚焦布局,集中突破。”

我国对外直接投资 12 年涨 45 倍 非国有企业占总 7 成

■ 周素雅 报道

9 日,商务部就“走出去”公共服务平台正式上线和发布《对外投资合作国别(地区)指南(2015 版)》召开新闻发布会。会上,商务部商务部国际贸易谈判副代表张向晨指出,2014 年中国对外直接投资创历史最高值,是 2002 年的 45.6 倍。另外,在今年前 10 月的对外直接投资中,非国有企业投资占比比较高,同比增长 30.5%,占总量的 72%。

“今年前 10 月的 952.1 亿美元的对外直接投资中,非国有企业投资占七成。随着我们国家‘一带一路’建设,国际产能战略的推进,很多非国有企业选择走出国门,对外投资兴业,成为我们国家走出去的一支重要力量。”

张向晨说。

近年来,我国的对外直接投资增长非常迅速。2014 年,中国对外直接投资继续高速增长,创下 1231.2 亿美元的历史最高值,同比增长 14.2%。自 2003 年中国发布年度对外直接投资统计数据以来,连续 12 年实现增长,2014 年流量是 2002 年的 45.6 倍,2002-2014 年的年均增长速度高达 37.5%。据张向晨介绍,2014 前 10 月的数字我国境内投资者一共对全球 152 个国家和地区的 5500 多家的境外企业进行了直接投资。截止到现在,中国在内的各类劳务人员超过了 100 万。

为更好的满足中国企业“走出去”的实际需要,为企业提供更好的公共服务。商务部的

网站曾设置名为“对外合作”的窗口,现如今根据形势的发展,整合现有资源,推出新的平台叫“走出去”。据了解,通过这个公共服务平台,企业就可以了解国家关于“走出去”的政策信息,同时也可以在线办事,进行境外投资的备案、核准,以及对外承包工程经营资格的审批、投投标许可,还可下载《对外投资合作国别(地区)指南(2015 版)》等。

商务部合作司司长周柳军表示,除了发布各种信息、各项政策和收集来的各种项目,我们还会开发公共服务产品,例如《指南》、《统计公报》,在第一时间上线,让企业了解和借鉴。通过线上线下的互动,政府和企业之间的互动,加上联合相关的部门,保证企业的需求就是平台建设的信号。

旅客出价预约机票,代理商抢单 创新还是噱头

■ 刘亚力 报道

在机票销售平台和航空公司官网之间仔细搜索比价,挑选最便宜的机票,是多数航空旅客出行前的“功课”,这种消费者被动接受的购票模式不再是唯一选择。日前,去哪儿网悄然推出“新福利计划”,旅客以自己的心理价位预约机票,机票代理商在后台抢单,预约成功后再支付票款。这种“滴滴”式抢票的机票预约销售,目前已覆盖绝大部分航线,吸引了 1034 家代理商进驻。尽管抢单卖机票被业界认为可能颠覆现有的机票定价体系,为消费者真正带来实惠,但面对滴滴专车加价成常态的情况,消费者也不禁担忧,互联网+的渗透或带来民航机票加价销售大行其道的隐忧。

旅客出价没法随性

消费者在去哪儿网选择国内航线机票,点击搜索,会发现除了正常显示不同航班不同折扣价格外,页面的右下角多了“预订特价机票”的字样。点击进入,填写完出发地、目的地基本信息后,系统让填写计划出发的大概时间范围,然后网页会自动弹出一个低价范围。旅客据此填报一个该范围内的心理价位,机票代理商在后台抢单。很快页面上会出现几个符合旅客要求的航班,旅客可以直接预订、下单、支付。

但如果旅客希望能有比建议价格更便宜的机票,就得经过漫长等待,抢单的代理商会通过手机短信或邮件方式通知特价机票是否预约成功。记者近日尝试以低于建议范围的价格预约特价机票,1 个多小时后页面仍显示代购中。

兴冲冲尝鲜的李晓冬有些失望。他打算带女友近期赴三亚旅游,查询去哪儿网本月 19 日的机票信息发现,北京至三亚可选航班不少,最便宜的是 1646 元。他抱着试试看的心态预约特价机票,却发现建议最低价是 1666 元。查询其他航线的预约购买机票,建议最低价也是跟平台上直接搜到的低价机票相差不多,也就几元钱十几元钱的差异。“既然如此,干吗还费那么多工夫预约?感觉像是噱头。”

对此,去哪儿网相关人员解释,暂时还做不到让消费者完全自主定价,但今后会尝试慢慢放开,让消费者的需求来引导机票价格



水平,甚至颠覆目前严格按对应舱位阶梯式定价的体系。

需要提醒的是,预约低价票往往条件苛刻。如有的国际航线会提示,支付后 1 小时内短信通知预约结果,预约申请票不支持改期、签转、退票、退税,误期不允许退票、改期等。有的国内航线则提示不退机场建设费、燃油费等。天津航空公司市场销售部电子商务及产品宣传中心经理方叶松提醒:“这种抢单方式适合于自由行旅客,对于出差日期固定的商旅客人来说,吸引力不大。”

预约购票成功率约为 15%

不过,与航空公司官方网站的价格相比,去哪儿网预约销售的抢单模式还是有明显优势。同样以北京至三亚直飞航班为例,南航、东航、海航官方网站显示:12 月 19 日该航班的价格为 1680 元、1770 元、1699 元(不含税费)。“有些代理商愿意出让一部分利润,给出的价格能比航空公司直销价格更低。”业内人士透露。

去哪儿网相关负责人介绍,这套系统从今年 11 月底上线到目前,已经吸引了 1034 家代理商进驻。最近一周,有近 200 家代理商打电话报名参加成为“机票经纪人”。从出票量上看,每天大约 15%的订单用户通过这种新方式实现机票预订。在用户预约时,去哪儿网会根据库存报价和用户实时的搜索预订行为,显示预约成功率。每当有新用户搜索或预订这个航班时,说明供求关系正在发生变化,因此成功率是实时变动的。

从理论上说,“滴滴”式抢票有望拉动机

票价格下行,让消费者受益,但前提是机票代理商愿不愿意抢单。“如果机票价格普遍较低,代理商利润空间受挤压,参与抢单的积极性就会很低,消费者报了低价,但老预约不成功,自然会慢慢放弃。”一位还在观望的机票代理商表示。

抢单模式引加价担忧

“1000 多家机票代理商在去哪儿网平台上同台竞技,这相当于旅客进入了‘机票超市’,给了旅客多种选择。”中国民航大学教授李晓津对“滴滴”式抢票给出了积极评价。

但也有业内人士担忧,这就好像滴滴打车一样,一旦用户消费习惯养成,就会面临不加价很难叫到车的残酷现实。目前,滴滴专车动态加价 1 倍甚至 2 倍很常见,即使是通过滴滴叫出租车,也经常需要支付 2 元至 20 元的小费。

“抢单模式下,消费者可以出价 1 元,也可以出价超过全价票。”民航从业人员提醒,这可能会动摇目前机票销售不得超出全价票水平的管理规则。

此前,淘宝网的机票代理商加价卖机票屡见不鲜,黄金周、春节等高峰期,一张机票能比全价票高出数百元。淘宝方面曾声称,机票价格是由代理商自定,与淘宝并无关系,如果出现支付价格高于票面价格的情况,代理商会在订单中进行特殊说明:“支付价与票面价不符,行程单与实际支付价格不一致,差价不退还,差价不提供发票,若订单生成,则表示默认此规则。”

抢单模式下,是否允许代理商以高出全价票的水平销售机票?对此,去哪儿网方面未置可否。

不过,该网站预约机票的服务条款特别明示,去哪儿网发送的机票报价及相关内容信息为机票代理商或航空公司提供,平台对信息的真实性不承担任何担保责任,用户使用去哪儿网服务所存在的风险以及使用预约机票服务产生的一切后果由自己承担。

“尽管航空公司给机票代理商规定了价格,不能加价,但是代理商可以‘服务费’的名义加价,或者和其他产品打包销售暗上加价,这比较难界定,属于法规的模糊地带。”天津滨海国际机场相关负责人表示,互联网+带来的机票销售新格局,也让现有民航机票销售秩序的监管面临挑战。