

期待民办公办幼儿园享受同样的政策阳光

——访福建省第十一届政协特邀委员、金星国际教育集团董事长谢燕川

■ 胡光华

我国学前教育需求规模庞大,政府不可能完全包办。对于0-6岁学龄前儿童教育,政府应给予政策扶持,鼓励社会力量积极参与办学,实现“公办办并举”的学前教育发展局面。最近,福建省第十一届政协特邀委员、金星国际教育集团董事长谢燕川接受记者采访时,对民办教育的前景充满忧虑,她热切期待民办与公办幼儿园享受一样的政策阳光。

鼓励社会资本办普惠性民办幼儿园

“政府要制定一整套扶持政策,通过政府购买服务、减免租金、培训教师、津贴奖励等多种方式,支持及鼓励社会资本投资兴办普惠性民办幼儿园,提供面向大众、收费较低、有品质保证的幼儿教育服务。”谢燕川建议。

从事幼儿教育多年的谢燕川说,政府每开办一所公办幼儿园,投入的开办经费少则数百万,多则上千万,维持一所公办幼儿园的日常运营,政府财政支出每年需数百万元。而民办园的教职工工资占了其总收入的55%-60%,租金成本占总收入的20%-30%,这两项成本占了总收入的75%以上。政府若能将开办运营一所公办幼儿园财政支出的20%到30%经费用于补贴民办园,同时免去民办园办学场所的租金,这样就能降低民办园的办学成本,从而降低入园收费,提高办学质量。

谢燕川认为,鼓励社会力量积极参与兴办普惠性民办幼儿园,政府就能“少花钱,多办事,办好事”,从而实现政府、家庭、幼儿园、社会的多赢。

在谢燕川看来,政府可将小区配套幼儿园,委托给管理规范的专业民办幼教机构来承办,政府通过减免租金、给予各类奖补政策,降低民办园的办学成本,从而达到兴办普惠性民办幼儿园(国有民办园)的目的。这样,政府的教育经费和教育资源,就可以投入到



更有需要的九年义务教育和农村学前教育的发展中去,让农村的孩子也能公平享有优质学前教育的权力。

实现公民办教师身份一体化

近些年来,各地政府大兴兴办公办园。福建省省长苏树林在今年的政府工作报告中提到,2013年,福建省新建、改扩建公办幼儿园358所,增设农村附属幼儿园1834个班。今年,福建省还将实施新一轮学前教育发展三年行动计划,新增100所公办幼儿园。

谢燕川说,公办园快速膨胀的结果是,造成公办园优质师资不足。为了弥补师资力量不足,政府通过面向社会招考吸纳优秀民办园教师的办法解决,从而导致民办园优秀师资流向公办园。她认为,这种“拆东墙补西墙”的做法,破坏了民办幼儿园的正常教学秩序。

谢燕川说,无论是公办教育还是民办教育,都是在为中华民族培育下一代做贡献,其愿望是一致的。政府应在培养幼儿教师队伍上下功夫,而不是以公办幼儿园的竞争优势去挤兑民办园,将民办园多年精心培养的优秀教师直接“吸纳”过来。

在谢燕川看来,要彻底解决公民办师资力量均衡发展问题,政府要设立幼儿教师培训专项基金,对外引进人才,注重幼师培养,提高幼师整体素质和水平。将公办与民办办园教师的“二元”体制合为“一元”,把对于教师由公民办身份的管理向岗位职责的管理转变,提升民办教师的地位,实现公民办教师身份待遇一体化。

保障民办园权益不要轻易摘“果子”

公办园与民办园是国家学前教育的两个重

要分支,对于需投入大量自有资金、在教育行业中处于弱势社会地位的民办园,谢燕川认为,政府应加大力度给予关注和扶持,而不应当通过行政手段剥夺民办园的办学权益。

谢燕川告诉记者,最近,个别地方教育局为了增加公办园的数量,准备把一些开办了十几年,并获得家长好评的小区配套民办园收回公办,“这种做法大大挫伤了民办园的办学积极性,这应引起有关部门的高度重视,以免向民办幼教行业发出一种错误信号,引发整个民办幼教行业的恐慌!”

依谢燕川的自身经验,一所小区配套幼儿园在开办的头几年,通常因社区不成熟而连年亏损,办学者需不断投入资金确保幼儿园正常运转,“好不容易盼到果子就要成熟,如果此时政府主管部门却来‘摘果子’,那今后还会有谁敢投资民办园呢?”谢燕川如是说。

电动车太阳能企业跨界淘金三千亿净水行业

■ 刘勇

记者从近日举办的第十五届广州国际水展上获悉,在经历了两年的放缓之后,净水器行业发展去年再次明显增长,部分太阳能和电动车企业纷纷跨界进入净水行业,抢食3000亿元的潜在市场蛋糕。

净水器市场容量逾三千亿

据羊城晚报报道,中国净水行业协会秘书长、中国水利企业协会脱盐分会副会长顾久传表示,前几年净水器产量以每年30%左右的速度增长。2011到2012年,由于受世界经济形势的牵连,我国家电行业总体产量,产值出现了史无前例的倒退,净水器行业也迎



来了“寒冬”,增速明显放缓,但2013年以来增速再度加快。

2013年,包装饮用水行业发生“标准门”事件,使得整个桶装水行业都受到了极大的冲击。该事件加速了我国饮用水的三大转

移——即桶装水用户向净水器用户转移,桶装水水厂向净水器经销商转移,桶装水生产厂向净水器制造厂转移。目前,全国净水器生产企业约有3000余家,2013年生产净水器约4700万台,其中3/4以上内销,全年总销售额470亿元。

顾久传表示,由净水器取代桶装水在全世界都是大趋势,发达国家早已实现了,我国也在这一进程当中。据预测,我国净水器每年的市场总容量可达3000多亿元。

太阳能电动车企业跨界掘金

2011年之后,我国净水行业队伍不断壮大,在继海尔、格力、九阳、容声、华帝、TCL等家电企业,以及完美、安利、无限极等直销企

业纷纷进入之后。从2013年开始,一些电动车和太阳能企业也开始加入净水行业。

据了解,净水器生产企业广东艾沃科技有限公司去年全年销售达4亿元,该公司是由一群电动车巨头跨界组建的,在2013年初注册成立,2013年6月举办第一次招商会,18款产品签约2.72亿元。

而在太阳能行业,由于近年来市场逐步萎缩、竞争日趋激烈,整个行业面临着严峻的考验。据顾久传透露,目前多数太阳能热水器厂准备或已经进入净水行业,以太阳能热水器和净水器作为“第二条腿”走路。其中,有的已经辟出场地、装修厂房,开始生产和销售净水器;而更多的企业打算找现有的净水器生产厂合作,贴牌委托生产。

财政部发布对大型水电企业实行增值税优惠政策

■ 欧阳春香

据财政部网站12日消息,经国务院批准,财政部发布对大型水电企业实行增值税优惠政策。

据中国证券报报道,通知称,装机容量超过100万千瓦的水力发电站(含抽水蓄能电站)销售自产电力产品,自2013年1月1日至2015年12月31日,对其增值税实际税负超过8%的部分实行即征即退政策;自2016年1月1日至2017年12月31日,对其增值税实际税负超过12%的部分实行即征即退政策。

中国水力发电工程学会副秘书长张博庭接受记者采访时表示,增值税优惠政策的出台,将给国内大型水电企业带来利好。

大型水电企业迎利好

财政部表示,这一政策是为了支持水电行业发展,统一和规范大型水电企业增值税



政策所作出的优惠。

财政部称,此次增值税优惠中所称的装机容量,是指单站发电机组额定装机容量的总和。该额定装机容量包括项目核准(审批)机关依权限核准(审批)的水力发电站总装机容量(含分期建设和扩机),以及后续因技术改造升级等原因经批准增加的装机容量。

张博庭称,目前大型水电企业仅有三峡电站、葛洲坝电站、小浪底、黄河上游水电开发有限责任公司享有超过8%即征即退优惠

政策,大部分水电企业是按17%征收增值税。政策出台将给大型水电企业带来利好。不过2016年后退税额度提高到12%,对过去已享有8%即征即退优惠政策的企业则会有一定不利影响。

业内人士指出,因水电企业可抵扣的增值税进项税额较少,水电企业增值税实际税负一直较高,我国一些并网发电的水电企业增值税实际税负均在15%以上。在相同税率下,火电的实际税负率仅为6%-8%。“作为国家推广的清洁能源,水电税收优惠政策已经呼吁了好几年。”张博庭说。

水电企业一季度利润或超预期

分析人士指出,国投电力、川投能源等大型水电开发企业将率先受益于该政策。

国投电力2013年上半年已投产控股装机1840.3万千瓦,权益装机1214.95万千瓦,其中水电892万千瓦,占比48.5%;公司持股

52%的雅砻江水电拥有雅砻江流域的完整开发权,雅砻江流域总装机约3000万千瓦,2013年12月22日已投产装机1050万千瓦。

川投能源以水电为核心主业,目前水电资产及利润贡献在公司总资产和利润总额中已占98%以上。公司2013年9月总装机1496万千瓦,权益装机520万千瓦。公司持有雅砻江水电48%的股份,持股10%的国电大渡河开发建设大渡河流域22座电站,总装机约1800万千瓦。公司权益装机容量在2013-2015年进入快速增长期。

同时,水电企业第一季度的利润或超预期。上海证券研报称,长江电力等水电骨干企业由于2013年丰水期来水偏少,造成业绩小幅下降。进入2014年第一季度的枯水期,长江电力抓住上网电价的高峰期,加大了水电发电力度,争取在第一季度以更大比例完成全年业绩目标。有些大型水电企业的部分销售收入也将在2014年第一季度获得确认。

中电投将启动混合所有制改革 对民营开放所有业务

■ 侯云龙 方炜 林远

全国政协委员、中国电力投资集团公司(以下简称“中电投”)总经理陆启洲日前向记者透露,中电投将在今年启动混合所有制改革,将允许民营参股部分中电投旗下子公司和建设项目,民营参股比例将达三分之一。

据经济参考报报道,陆启洲同时强调,民营可以参股和投资中电投旗下的所有业务,中电投不会在业务上给民营设立苛刻的限制。

今年的政府工作报告提出,优化国有经济布局和结构,加快发展混合所有制经济。同时,制定非国有资本参与中央企业投资项目办法,在金融、石油、电力、铁路、电信、资源开发、公用事业等领域,向非国有资本退出一批投资项目。两会期间,混合所有制改革,特别是电力、石油等能源企业的改革动向一直是代表委员和各界热议的话题,其焦点集中于投资形式、投资方向和参股比例等。

对于允许民营参股子公司,陆启洲解释



说,“要直接参股中电投母公司对民营来说不太现实。中电投目前的资产规模超过6000亿元,即便民营占比10%,也要600多亿元。普通民营企业暂时没有这个能力。”

他认为,开放子公司和建设项目给民营,可行性更高,同时可以发挥民营灵活性高、决策快等优势。

陆启洲的表态无疑是电力企业推进混合所有制改革的一个积极信号。但记者在采访

中发现,目前各大电力企业对混合所有制改革的态度并不统一。

全国政协委员、国家电网公司董事长刘振亚透露,国家电网将会在今年正式启动混合所有制改革,并按照中央统一部署推进工作。但对外界关心的民营参股比例等问题,刘振亚并未给出明确回答。

全国政协委员、南方电网总经理钟俊表示,由于电网企业的属性,目前国资主管部门还未拿出具体改革方案,混合所有制改革还存在一定难度。

全国政协委员、北京市电力公司总经理朱长林和全国政协委员、国家能源局副局长史玉波在接受采访时均表示,对于混合所有制改革“目前没有计划”。

此前,有消息称,在中电联2014年经济形势与电力发展分析预测会上,相关负责人透露,国家能源局正在研究电力体制改革方案,预计从售电侧改革起步的可能性较大,包括引入民营介入售电侧,形成多元化售电市场。

不过,对于这一消息,包括刘振亚在内的多位电力企业负责人均表示不知情。

对于部分电力企业的“保守”表态,外界普遍认为,这是由于电力企业仍对混合所有制改革心存顾虑。

全国政协委员、华电集团公司原总经理云公民表示“如果民营企业参与混合所有制改革,一旦有项目亏损,那就完了,因为完全交代不清楚。所以,我们对民营入股不是不想干,而是有顾虑”。

刘振亚对此也坦言,“一提混合所有制改革,其实很多国企心里都害怕。”

全国政协委员、国资委副主任黄淑和两会期间说,在发展混合所有制的同时,要加强对国资和民营的产权保护,以避免国资流失。“以前确实有一些国资参股的项目,国有股七倒八倒给倒没了。”

黄淑和认为,国有企业在引入民营方面,有三种较为规范的方式:产权市场、股票市场、吸引股权投资基金或战略投资者。

控股“文化中国传播” “阿里”掀起新一轮文化企业并购潮

■ 陈静 金晶

3月11日晚间,在港交所上市的“文化中国传播”发布公告,向阿里巴巴发行124.9亿股新股,相关股份总市值约62.4亿港元。阿里认购文化中国扩大后已发行股本的60%,成为该公司第一大股东。阿里此投也创下了2014年开年至今中国互联网公司最高并购金额,显出其布局文化产业的决心。

据经济日报报道,业内人士分析,互联网公司的参与将为文化产业尤其是影视、传媒等细分行业的资本运作带来新气象,或将推动新一轮文化产业企业并购重组热潮。

据悉,文化中国业务涉及影视剧投资制作、媒体广告经营、报刊出版发行、游戏开发及移动新媒体运营等,去年由其投资的周星驰电影《西游降魔篇》获得了超过10.37亿元的电影票房,而根据合约,公司还将投资陈可辛制作的5部电影。

对于阿里巴巴来说,对“文化中国传播”的投资则显示出其打通整个电影行业产业链的意图。阿里巴巴集团COO张勇表示,“对手机淘宝来说,要满足用户多样化消费决策路径。我们希望帮助用户获得资讯,帮电影发行方、制作方、包括明星与用户之间的互动与宣传,电影衍生品的开发,加上新浪微博这样的友军,完全可以给观众带来焕然一新的体验。”

的确,阿里巴巴的“底气”正来自手机淘宝,此番切入文化领域,也是互联网巨头力图O2O应用场景多元化的又一写照。目前手机淘宝上的可购票影院达1000家以上,3月8日手机淘宝生活节当天,通过这一平台销售的电影票达200万张。一旦消费者建立起了消费习惯,拥有“电商基因”的阿里巴巴完全可以将他们导向更多产品和服务的售卖。

近年来,我国新兴文化产业不乏战略投资者,只是有的善用“明牌”,有的“布线”潜藏。互联网企业中,马云早在多年前就已参股华谊兄弟,并进入董事会。而在腾讯游戏取得端游市场将近一半的市场份额时,腾讯文学的“全文学”战略也在去年浮出水面。以“文化中国传播”为例,腾讯在2011年就曾出资2.478亿港元认购其61940万股新股,约占收购及认购后总股本权益的8.0%。

此次阿里认购后,原股东董平、赵超所持文化中国传播股份将分别降为9.17%及1.62%,腾讯持股则降为3.16%。从互联网企业惯常出手“招式”来看,文化产业资本运作后市可期。

甬企用科技创新分享“黄金时代”

■ 彭莹 吴碧波

阿基米德曾说,给我一个支点,我可以撬起整个地球。宁波一家企业用一个支架撬动了全球市场。在显示设备承载装置这个细分行业里,宁波乐歌视讯科技股份有限公司是当之无愧的“单打冠军”。超过100个国家和地区都在使用这家宁波企业生产的显示器支架,其自有品牌的出口量全国第一。

据宁波晚报报道,2001年,中国加入世贸组织,为宁波企业家开启了“走出去”打造跨国公司的梦想之门。就在当年,一批宁波企业开始到境外设立网点,而乐歌公司也是最早“走出去”的宁波企业之一。

“背靠宁波大港,早在1995年我们就开始了和境外客户的贸易往来。1998年,我们还率先设立了针对境外客户的销售网站。中国加入WTO之后,更多的贸易壁垒消除了。我的感觉是春天来了。”乐歌董事长项乐宏感叹。

企业“走出去”较早,让项乐宏有了更为开阔的视野。大学学物理的他最终把目标锁定在了显示设备的承载装置。但很快,项乐宏意识到了国内外产品的差距。加大研发投入和科技创新,成为他“快速超车”的最好选择。“我们为此花2000万元投资建立了模具中心,还开始设立各种产品自检的实验室来提高产品质量。”

在科技创新的推动下,这家宁波企业很快通过了CE、UL和3C等多项安规认证,并获得了各项专利400多个。2008年,国际UL认证机构在乐歌成立了业内亚洲第一家UL目击实验室和德国TUC、GS目击实验室。

2013年,乐歌出口额近3亿元。“未来数年还将是平板显示器的黄金时代。而我们只有有了先进的技术,才能提高生产力,制造出好的产品,降低成本,才能同世界上一流的公司竞争。”项乐宏表示。

到境外拓展销售网点,开设分公司,往往会因为与合作伙伴经营理念和文化的差异妨碍公司正常运营和发展,甚至导致最终无法生存。如何克服“走出去”之后水土不服?这家企业选择的策略是“以外治外”模式。

“我们选择的是让国外公司管理者的自治力充分发挥,让他们当家做主,同时给予一定的物质激励。”项乐宏对自己的员工,充分信任。

如今,这把支架架到全球的宁波企业,又把目光再次投向了国内,国内平板显示器的市场同样在高速增长。目前,这家宁波企业拓展的国内营销体系已经初具规模,与大型家电卖场、电子商务平台、各品牌电视机厂商展开了不同程度的合作。