

四问收费公路改革： 高速路会否成“永久提款机”

■ 李金磊 报道

收费公路将迎来重大改革。交通运输部近日公布《收费公路管理条例》修订征求意见稿，征求意见稿提出，政府收费公路中的高速公路不再规定具体的收费期限，以实际偿债期为准，确定收费期限，债务清偿后将实行养护管理收费。

这意味着高速公路将长期收费。为何要作出上述调整？高速公路是否会变成“永久提款机”？是否存在重复收费问题？又该怎样满足公众对收费公路“提速、降费、透明”的期待？

高速公路为何拟长期收费？ ——目前总体亏损

7月21日，交通运输部公布《收费公路管理条例（修订征求意见稿）》，向社会公开征求意见，意见反馈截止时间为2015年8月20日。

意见稿中最令人关注的是对收费期限做出了调整。根据意见稿，政府收费公路中的高速公路实行统借统还，不再规定具体的收费期限，而是以实际偿债期为准，确定收费期限。特许经营高速公路经营期限一般不超过30年，投资规模大、回报周期长的高速公路可以约定超过30年；偿债期、经营期结束后，实行养护管理收费。

这一标准较现行的规定有很大的变化。按照现行条例，政府还贷公路最长收费期限不得超过15年（国家确定的中西部省市为20年）；经营性公路最长收费期限不得超过25年（国家确定的中西部省市为30年），而“收费公路的收费期限届满，必须终止收费”。

为何要作出这样的调整？“这主要是基于债务风险和金融安全的考虑。”中国人民大学公共政策研究院执行院长毛寿龙对记者表示，随着高速公路建设成本的不断攀升，在原来规定的固定期限内已无法按时还清贷款，高速公路总体处于亏损状态。如今不再规定具体的收费期限，增强了灵活性，有利于降低政府性债务风险。

根据交通运输部6月30日发布的《2014年全国收费公路统计公报》，2014年全国收费公路亏损1571.1亿元。这一数字比2013年翻了约2.4倍。记者还梳理发现，截至目



前，除西藏、海南两省区没有收费公路外，在其他29个省区市中，25个省份2014年收费公路出现不同程度的亏损，仅安徽、广东、浙江、上海四地出现盈余。

高速公路是否成“永久提款机”？ ——长期收费合理性引争议

面对高速公路期限调整的消息，网友们反应不一，有人认为“长期收费有合理性，可以有效分流车流量，而不收费的话就会堵成慢速公路”，而有人则认为“长期收费没完没了，高速公路将变成‘永久提款机’”。

“这是一种错觉，高速公路不会成为‘永久提款机’，”北京交通大学经济管理学院教授赵坚对记者说：“现在大部分高速公路处于巨额亏损，连债都还不了，更不用说‘提款’了。”

赵坚表示，目前中国高速公路里程已经超过美国，在这么短的时间内建设世界最大规模的高速公路网，负债也自然比较大。而为了满足公路的建设、养护、管理和债务偿还的资金需求，按照“用路者付费”原则，政府偿债的高速公路可能将长期收费。

对于高速公路以后将长期收费的问题，交通运输部公路局副局长王太指出，通过对高速公路的功能、特点和资金保障进行的充分调查、研究、论证后认为，高速公路按照“用

路者付费”的原则，实行长期收费是合理的。

“在我国公路网中，占公路总里程97%左右的普通公路是主体，包括了普通公路和农村公路，采取向车辆用户普遍征税的方式，实现连接城乡、通达全国，保障公路的基础性、均等化的基本公共服务；占公路总里程3%左右的以高速公路为主的收费公路是补充，向公众提供可自由选择的高效率、高水平通行服务，实行谁用路、谁受益、谁付费。”王太表示。

是否存在重复收费？ ——燃油税非全部用于公路

对于收费公路，不少人认为，买车的时候交了车辆购置税，加油的时候交了燃油税（即成品油消费税），为什么用路的时候还要再交通行费？这是否是重复收费？

“中国公路的税收主要是两种，一是车购税，主要用于公路建设；二是成品油消费税，主要用于非收费普通公路养护。”国家行政学院教授王伟认为，由税务部门来征收的成品油消费税并不是全部都用于普通公路养护的，这个税收中间很大一部分是分给了航道养护、运输管理、环境保护和新能源发展，甚至还要分给农民的农业机械柴油和渔民渔船柴油的补助。

“所以在这种情况下，收费公路自身的养

护管理、债务偿还，包括社会资本投资的回收等等这样一些钱，就需要通过车辆通行费予以保证。三者的支出范围和用途是不一样的，所以说它没有一个重复收费的问题。”王伟说。

交通运输部法制司副司长魏东表示，多年来非收费公路的养护资金主要来源于返还的成品油消费税，收费公路的养护经费由通行费收入负担。目前成品油消费税中交通转移支付资金仅能满足现有普通公路一半的养护管理资金需求，不具备承担高速公路养护管理支出责任的能力。

诸多期待如何满足？ ——提速、降费、透明

“每逢节假日高速路就变成停车场”“费用太高，减去一半长期收费也行”“通行费都用哪里了”……在这些呼声的背后，是民众对收费公路“提速、降费、透明”的期待，而这些期待又该如何满足？

在通行效率方面，意见稿规定“收费道口的设置和开放应符合车辆快速通行的需要”，同时要求“利用新技术推行不停车收费，逐渐减少人工收费方式”，从而实现“提高通行效率和纳税记录”，从而提高通行效率和服务水平的目的。

在通行费用方面，意见稿提高了收费公路设置门槛。由原来中西部经批准二级路可以收费的规定，进一步限定为新建和改建技术等级为二级以下（含二级）的公路不得收费。并明确已经取消收费的二级公路升级改造为一级公路的，不得重新收费。最终实现只有高速公路收费，其他公路全部回归公共财政承担的目标。

在信息公开方面，意见稿专门增设了“收费公路信息公开”这一新章节。按照规定，收费公路经营管理者要定期向社会公布年度通行费、年度还本付息、养护、运营管理、税费等费用支出等信息。同时规定，审计机关应当依法加强收费公路的审计监督，对瞒报虚报通行费收支和债务情况等违法违规行为，依法进行查处。

“要认真管好路、合法用好钱。”毛寿龙表示，收费公路账目要清楚，“钱从哪里去了”必须公开透明，这样才能保障公众对收费公路相关信息的知情权和监督权。

国产手机深陷“价格战” 零售终端利润受挤压

■ 刘超 蒲苗苗 报道

日前，有数据显示，中国智能手机市场2015年第一季度销售总量为1.1亿部左右，同比下滑3.7%。这是过去6年来，中国智能手机市场首次季度同比出现下滑。出货量和上市机型放缓都释放出一个信号，国内手机市场渐趋饱和，需求不再旺盛。有业内人士预测，今年的市场增长预计是个位数，国内市场上各大品牌之间的竞争将非常激烈，今年下半年，国产手机将进入大淘汰。这样的“价格战”对普通消费者来说也许是件好事，但对于国产手机企业及零售终端商家而言却是件头疼事儿。

国产机线上普降200到300元

“6·18”电商年中大促虽然已经过去一月有余，但是借着余热，国内手机厂商又推出了一波暑期降价，主要集中在2000元以下的中低端机型。

记者注意到，从6月29日开始，小米官网上，小米note的价格从2299元降至1999元，此前，小米4的价格已经从1699元降到1499元，小米2A从599元降到499元，甚至一度将小米note64C版的价格下调300元，降至2499元。

由此产生的连锁反应则是，小米的友商魅族，MX4和MX4Pro也都直降了300元，16GB版本调整售价后分别为1499元和1999元。华为跟风将荣耀6降至1499元，酷派大神也将X7降至1499元。于是，1499元便成了中高端旗舰机的标配价格，距离上一个标签“1999元”又是500元的跨度。

一个月之内，小米、华为、魅族等国产手机品牌的旗舰机普降了200到300元，连低端机都下血本调价100元左右。有消息称，小米2A降价半天后就销售了20万台。

而对于为何国产手机纷纷走进降价“怪圈”的原因，有业内人士分析认为，现在国产手机厂商享有的资源是差不多的，供应链越来越透明，大家的手机配置都差不多，没有特色。一旦一家发出降价信号，其他手机厂商不得不跟着降价。

“苹果”热销 国产高端机市场失守

2014年是国产手机颇为骄傲的一年，而这个骄傲最主要的标志就是国产手机在销量



上击败了三星和苹果，并成为拉动全球智能手机增长的中坚。但进入到今年，随着苹果iPhone6的热销，中国手机市场反而成为全球手机市场增长放缓的主要诱因。

据美国市场研究公司IDC预测，今年全球智能手机市场整体增速将继续放缓，全球智能手机销量增速将由去年的27.6%收窄至11.3%。而全球智能手机市场增速放缓的部分原因是中国智能手机市场日趋饱和，2015年成为中国智能手机销量增速(2.5%)低于全球市场的首个年份。

从IDC的统计看，今年第一季度，在排名前5的厂商中，苹果、小米、华为均为正增长，其同比增长率分别为62.1%、42.3%和39.7%。而另外两家厂商三星和联想为负增长，同比下滑为53%和22.1%。从增减幅度看，苹果和三星均处在榜首，在某种程度上，这两家企业的增减对于整个中国智能手机市场的增长起着举足轻重的作用。

业内人士认为，从苹果和三星的旗舰机价格接近、苹果iPhone6近50%左右的用户来自Android手机用户看，即便是在中国市场，三星损失的大部分市场份额也应该是被苹果夺走了，“但谁都清楚，苹果夺走的这部分市场，几乎与国内手机厂商没有什么关系。”该业内人士如是说，“实际上第一季度苹果在依靠价值驱动令三星市场份额下滑的同时，国内厂商在以价格驱动争夺市场份额中也未能体现出充分的竞争力。恐怕这才是第一季度中国智能手机市场首次负增长的主要原因。那么在这种情况下，国内手机厂商要想继续保持出货量的增长，或者说保持出货量增长的动力恢复，唯有降价至可以促进出货

量增长的价格点。”

不理性竞争加剧“价格战”

对此，业内人士普遍认为，国内手机产业及厂商间的不理性竞争及部分厂商偏资本层面的运作也是刺激高端手机价格下降的一个重要因素。最典型的就是今年乐视打着“让用户变得更聪明、更理性，不为硬件溢价买单”的旗号，公布手机BOM(物料清单)价格的做法。对此，联想集团CEO杨元庆称：“这些不理性的做法，其实是让竞争更加激烈。”

某国内手机相关负责人则认为，对于国内厂商而言，所谓竞争更激烈无非就是降价、降价再降价，上半年国产旗舰机从1999元降至1499元就是明证。不过如果按照乐视公布的BOM价格衡量的话，不能说这些旗舰机降价后就一定会亏，但较之前1999元的价格，其盈利空间势必大幅缩小。这无疑让国内手机厂商利用旗舰机获得更高营收和利润及体现手机价值的初衷落空。试想一下，连底价都公布了，其他厂商能不降价嘛，不过这也从一个侧面反映出国内手机厂商均缺乏在高端机市场获利途径之一的品牌溢价能力。

“像乐视这样打着成本价销售手机的企业几乎都是以‘生态之名行资本之事’的企业，因为这些企业靠生态挣钱不知猴年马月，最现实的是可以借此不断从资本市场拉来投资以填补亏空而已。这种‘周瑜打黄盖’的模式倒也无可厚非，只是长此下去，将会让其他多是靠手机本身盈利的手机厂商及以此为基础构成的中国智能手机产业，永远处在价格驱动而没有品牌溢价的价值驱动中，进而极大削弱相关厂商和中国智能手机产业的创新热情和创新力。”

零售终端微利保本

在兰州最大的数码商品聚集地——广武门手机卖场，记者通过调查了解到，当下卖得最好的还是华为和小米的手机，除了华为荣耀有几款机型缺货外，其他机型基本都有现货。

“现在我们卖华为的手机还有点小钱赚，卖小米手机基本没什么钱赚。”一位手机零售商户告诉记者。

记者发现，虽然线下渠道还没有被线上渠道价格战所波及，但线下的溢价空间明显

缩小。去年一直很紧俏的华为mate7，高峰时期高配版可以卖到5000多元，现在线下下降到3600元左右，甚至比官网定价还低了99元。还有几款畅销机型，比如荣耀6Plus、荣耀畅玩4X，线下店家出价都只比官网高100元左右，小米note更是与官网定价相同。

做了多年手机渠道代理商的华先生分析认为，“线上降价对线下渠道的影响不会马上显现，春节过后到9月份之前都是手机的淡季，下半段时间的出货量基本是上半段的2倍，所以手机厂商可能想通过价格战跑量。”他认为，价格战对线下渠道的伤害很大，“现在线下渠道对小米手机兴趣在下降，利润空间小。总体而言，线下最多能加价50到100元，像苏宁、国美这种大渠道，赚五六个点的利润就已经很不错的了。”

而国产手机价格的下降也直接影响到“黄牛党”的利益空间。“以前是喝汤，现在是喝洗锅水了。”王先生感慨道，他是“小黄牛”中的一员，他们赚的就是差价。一些散户、学生党在线抢到手机之后，他会以高于原价几十元到上百元的价格收货，把货收回来之后，上家大黄牛再以更高的价格购买他手中的货。但今夕不同往日，轻轻松松就能捞油水的日子，对他而言，已一去不复返。

以前靠小米就能赚得盆满钵盈，现在小米、荣耀、魅族三驾齐驱也没能改变王先生收入下滑的现状，他一度洗手不干。短暂“失业”之后，他决定换个模式，不再收别人的货，而是自己抢。“我要把抢的手机转换成淘宝客的链接，然后用自己专门买的抢购软件抢单，最终赚的是返利的钱。”

开放购买，无利可图，王先生告诉记者，他基本不碰高端机型，经他手的单子清一色均为千元机，包括小米2A、小米note、荣耀4C等。“这样没有太大的走量压力，最近价格战打得厉害，几款手机赚得都差不多”，王先生把最新的手机报价单拿给记者，记者发现，排在报价单最前面的依旧是小米手机，魅蓝note官网售价799元，收购价是873元；荣耀4C官网售价是799元，但是收购价却高达955元。华为高收购价的原因是，“华为卡单子厉害，同一个收货地址根本不发货。”王先生说自己有一批货就这样被扣下来了。

“以前一台手机至少赚30元，现在这个差价已经算多了。搞手机就是在走量，没量根本没收入。黄牛时代已经过去了。”王先生感慨道。

民营银行“隐形门槛” 曝光：谁能达标？

■ 李玉敏 张杰 报道

民营银行发起受理正式开闸后，各界翘首期盼谁将获得第二轮的首张牌照。

近日，记者从知情人士处获悉，最近，在银监会组织召开的由各银监局和各省市金融办参与的民营银行相关业务培训会上，银监会传达了民营银行发起设立的“十二条细则”，具体文件或在月底下发。

据与会人士透露，对于东部发达地区，要求原则上两三家主发起人净资产之和不低于100亿元，实际控制人净资产不低于50亿元。不过这并非硬性标准，只是参考标准，且在经济欠发达的中西部地区将适当放开。

不管门槛高低，投资人对民营银行的发起热情依然不减。另据知情人士向记者透露，最新申请上报的民营银行家数已经达到52家，其中较为成熟的有10家左右。

隐形门槛 or 弹性指标？

有首批已经“落地”的民营银行股东方负责人向记者透露，“对于首批发起设立民营银行的股东，虽没有明文规定，但是内部掌握的参考标准也是大股东净资产不低于100亿，实际控制人净资产不低于50亿元”。

该负责人表示，监管此举主要是考虑大股东的实力，及是否有持续出资能力，比如银行发生风险后能否及时恢复和处理等。不过这个标准也不是一个硬性的指标，只是参考指标，如果发起人其他条件都很好，也是可以弹性掌握的。

今年6月底，银监会出台《关于促进民营银行发展指导意见》中也对民营银行发起的股东要求做了明确的规定，要求民营银行的发起股东具有良好的公司治理结构和有效的组织管理方式，具有良好的社会声誉、诚信记录和纳税记录，具有较长的发展期和稳定的经营表现，具有较强的经营管理能力和资金实力，财务状况、资产状况良好。

借鉴试点经验，指导意见中保留了民间资本发起设立民营银行的五项原则：有承担剩余风险的制度安排；有办好银行的资质条件和抗风险能力；有股东接受监管的协议条款；有差异化的市场定位和特定战略；有合法可行的恢复和处置计划。

分析人士认为，主发起人“共计百亿的净资产和实际控制人50亿元的净资产”对大多数民营企业来说门槛都比较高，能满足条件的大约十来家。除非主发起人为上市公司或者上市公司的控股股东，按照市值来计算，否则实际控制人净资产达到十亿数量级的则更少。

记者根据上市公司发布的公告不完全统计，目前已公告拟发起设立民营银行的公司有22家，其中严格按照“净资产之和不低于100亿，实际控制人净资产不低于50亿”的标准的话，符合条件的的确不多。

如，三一重工、汉森制药、永清环保作为联合主发起人的拟发起筹备的“三湘银行”，截至今年一季度，仅三一重工的净资产就达到了233.61亿元。

此外，金发科技、御银股份和佳都科技拟联合发起设立的“花城银行”也满足前述条件。截至2015年年一季度末，金发科技的净资产达到了65.54亿元。

7月11日，上市公司和邦股份公告称，将与小米科技有限责任公司、新希望、红旗连锁等企业共同发起设立民营银行。目前，和邦股份的净资产已经达到47.92亿元，再加上实力雄厚的新希望，满足净资产的条件为大概率事件。

不过随后的7月13日，和邦股份公告又称，“民营银行（筹）项目目前尚处于初步磋商阶段，参与主体、注册资本、经营范围等事项均未确定，各方也尚未达成任何初步意向，公司最终能否入股、入股金额及入股比例等均不确定”。

更多民营银行呼之欲出

不过，多名接近监管机构的人士也表示，净资产只是一项参考指标，而作为民营银行的发起股东，“优中选优”也符合监管意图。根据监管部门此前的表态，民营银行发起设立家数不再设限，“成熟一家，设立一家”，同时防止一哄而起。

在指导意见中还明确的指标有，“最近3个会计年度连续盈利，年终分配后净资产达到总资产30%以上，权益性投资余额不超过净资产50%”等。

此外，据知情人士透露，在十二条细则中，还要求民营银行的发起人不应是矿业、房地产以及“两高一剩”的限制性行业，比如钢铁、平板玻璃、光伏等行业的企业。

据悉，目前，不少省市银监局已经启动民营银行申报的前期辅导工作，主要是对股东资质进行筛选，同时对拟设民营银行的可行性、合法性等进行论证。

按照申请程序，发起人向拟设银监局提交申请，当地银监局受理并初步审查后，在报银监会申请并决定。银监会自收到完整申请材料之日起4个月内作出批准或不批准的书面决定。这就意味着不少机构将很快获得结果，新的民营银行也将“呼之欲出”。