

拼关系大于拼实力 政府采购“围标”玄机重重竟成产业

“家里用什么品牌,你还能根据性价比精挑细选,单位的就只能按照采购目录定了。”西北某省一家厅级单位采购负责人告诉记者,单位要采购一批空调,在采购过程中,格力、海尔等性价比更高的品牌因不在目录中,单位不能采购,最后只能根据采购目录选择了一个不常见的品牌。

随着近年来我国政府采购相关法律法规的有效推行,各地政府采购日趋规范严格。但记者近日在多地采访发现,政府采购中存在的“围标”“权钱交易”“利益输送”等问题并没有被彻底遏制,各种寻租手法不断翻新且愈加隐蔽。在政府采购所涉及的领域中,参与竞争的企业往往靠的并不是自身的实力,而是过硬的“关系”和能够吃透各类“潜规则”的“八面玲珑”。

部分单位 想尽办法规避集中采购

记者了解到,为规避集中采购的监管,一些政府部门或国有企业在做采购时,往往将一个采购单子分解成多批、多次采购,化整为零。

江西某设区市财政局一位知情人士告诉记者,实行集中采购,有助于提高资金使用效率,降低采购成本,有利于加强监督,减少腐败行为。但部分单位却想尽一切办法避免集中采购。据统计,该市政府采购中实行集中采购的不到50%。而正常情况下,除去的不符合集中采购标准、单位可分散采购的之外,这一数字应该是70%至80%。

西北某省的厅级单位采购负责人也表示,相对于集中采购,分散采购由于在相对封闭的一家单位内,人为操作的空间更大。他告诉记者,以采购电脑为例,如果采购标准不超过6000元,同时限定主要的技术参数,采购方往往会选择实际价格不到5000元,但最后成交价将近5800至5900元的电脑,“这一价差空间拉得越大,采购方和供货商合谋获利的空间就越大”。

今年4月,广西发改部门于2013年采购的部分节能监察仪器设备,被曝存在仿冒进口产品、质量不合格、无资质证明等诸多问题。记者在调查中发现,名为美国鼎翼(APEXWING)的中标产品,其进口身份成疑,在国家质检总局网站也查不到该品牌产品的相关信息。

广西壮族自治区节能监察中心副主任程正桥表示:“两款美国鼎翼生产的照度计误差值偏离最高达到27.8%,严重超出国家误差值最多偏离8%的规定。”

此外,单位只能根据上级采购中心提供的技术参数选择采购,至于买回来的产品实际使用情况如何,“就只能凭运气”。

某中央事业单位2015年通过上级采购中心采购了一批电脑,然而,买回来的电脑却难以满足实际工作需要,导致大量闲置。这家单位的技术部门工作人员认为,集中采购一般按照价格最低原则选择中标品牌,并不考虑产品的实用性,这在表面上看确实降低了成本,但事实上却造成了新的浪费。

评标专家 成招标环节“公关重点”

西部某省一设计单位从事招投标工作的张迪告诉记者:“招标环节是‘不拼实力拼关系’。没有提前做好各方面的充分沟通,没有建立稳固的关系,就别去‘陪太子读书’。”张迪告诉记者,每一个项目他们都要从



落地之前就跟进。“正常情况下,谁下手越早谁就越有机会,有些政府的项目实际上是‘先上车,再补票’,项目催得急,可能招标流程还没走,就已经开始动工,‘招标’也就是补全手续,走走流程。要是提前沟通得好,就能拿到这种项目,活儿都已经让你干完了,还怕最后不是你中标?”

近年来,屡屡有政府部门、国企单位的领导因此“落马翻车”。江西上饶德兴市纪委监察局2015年9月曾通报一起违规收受“红包”案例,德兴市财政局采购办原主任汪明在家中收受代理公司经理黄某一万元礼金被免职并调离采购办。根据西安市中级人民法院判决书,原陕西省安康市中级人民法院周建明在主管安康中院工程基建工作期间,收受项目工程承包商财物共计169.3万元,被判处有期徒刑11年。

根据资料显示,2015年6月至8月,江西省委八个巡视组分别对17家省属国有企业进行了专项巡视。巡视组发现,工程项目和物资采购监管不到位,成为多数企业存在的普遍现象。其中,第六巡视组对三家国企的巡视发现,有的该招标的变相规避招标,有的将应公开招标的设定为邀标,有的招标程序流于形式,有的大宗物资采购不够公开透明,有的违反规定签订买卖合同……

此外,某建筑企业负责人陈斌告诉记者,和业主单位搞好关系固然重要,但他们同时还和评标专家搞好关系。“企业的资质都齐全、水平能力也差不多的时候,专家评分就能直接左右中标结果,评分又没有什么严格的标准,就看谁的关系硬,谁给的红包多。”

四川省一名曾担任政府采购评标的专家也坦言,目前一些投标企业采取不正当手段进行“公关”的重点,已经逐步从党政领导、业主单位人员和代理公司转向了评标专家,通过贿赂评标专家左右中标结果,谋取中标资格。

“尽管招投标程序已经相当透明并全程留痕,但专家为实现意图,在程序合法、环境封闭的条件下,仍有放大自由裁量权,利用招投标漏洞的可能。同时,专家对事实上违法而程序上合法的结果却无须承担法律责任。”上述专家说。

根据广西贵港纪检部门2016年5月的通报,2015年5月工程老板梁某某为获得贵港市妇幼保健院综合大楼项目,不但向时任贵港市建设工程交易中心主任、市建设工程招标投标管理站站长覃某行贿10万元,还向

多名评标专家各行贿3000元。

为了和业主单位、评审专家搞好关系,企业需要耗费大量的人力、物力、财力。“我都快成半个秘书了,一个电话就要赴饭局、陪爬山,有时候连接孩子放学这种事儿都要做。”一位企业的负责人说。

张迪也告诉记者,单位给他的提成一般是项目利润的三成,但除去各方打点的费用,最好时他自己最终能留下的也只有一成不到。“有时候为了维持关系,一些利润较小的项目我还要倒贴钱请客送礼。”他说。

招投标 各方心照不宣“围标”竟成产业

“有时候通过一两句话就能看出政府招标中的‘玄机’,比如招标文件中同时要求企业具有多项资质,多半说明这个项目已经被别人运作了。招标文件看上去越专业越具体,门道往往就越多。”陈斌说。

有知情人士表示,政府采购的门道一般出现在制定采购计划和采购计划审批环节,部分单位和个人因利益相互勾结,在采购计划、招标文件中设置限制性条款或一些不必要的采购要求,确保“特定”的供应商符合条件。这已经是政府招标中各方心照不宣的“潜规则”操作手法。



有业内人士透露,“范围宽泛”的招标很难运作,只有将“范围缩小、标准提高,要求具体”,他们才有操作的空间。换言之,就是要减少招标环节中的“不可控”因素,增加“可控因素”。

一位相关人士给记者举了一个例子,假设某政府单位招标采购信息化办公设备。“通过运作,可以让他们设定了一些非必要‘门槛’,提高产品的报价。一款普通的笔记本电脑,可能报价为3000元,如果要求是‘超极本’,具备触摸式屏幕,对处理器运算能力、硬盘容量、电池续航时间、预装软件等方面又做了具体规定,那报价就会上升到5000元左右,这样符合该部门政府采购范围内的笔记本型号可能剩下某具体品牌中的几款。如果我是该品牌的大代理商,就能拿到市面上最低的价格,按照政府采购中‘价低中标’的原则,就肯定是我们中标。”

此外,政府采购中的“围标”行为也是行业内一个默认的“潜规则”。江西某设区市财政局采购办的一名评审专家告诉记者:“很多采购方会有早先预定好的供应商,他会告诉供应商,这次你可以中标。但必须组织另外几家来陪你竞标,好让招标看上去公平公正。”

陈斌坦言,自己有时也会被同行请去当“演员”参与竞标。因为“这次帮了别人,下次别人也会帮你。大家都在一个锅里吃饭,‘良性合作’往往要好于‘恶性竞争’”。

此外,有知情人向记者透露了“围标”中外行人很难看出一些“门道”。“公开招标信息如何公布,就很有讲究。有些被人运作的招标,专门选在节假日的前一天或者后一天公布,还只挂在部门网站上不显眼的位置,稍不注意就会错过报名截止时间。这样一方面能确保‘内定’企业能够顺利入围,另一方面也筛除了一些自行投标的企业,减少竞争。”张迪说,“还一些部门还会在招标现场突然提出需要企业额外提供的一些资料或资质,没有提前打招呼做准备的几天内根本拿不出来,就会因为资料不全被刷下。”

在具体操作时,被请来的企业主要负责压价,挤走合作企业的潜在竞争对手,最后再以“成本核算失误”“实际产品达不到要求”等理由退出最后的竞争,或者单纯在项目方案上留下一些漏洞,再被合情合规地“淘汰出局”。

记者在采访中,“围标”实际上已经自成产业。有些公司实力不济、关系不硬,靠自己很难拿到项目,就依附在这些大公司身上,专门帮助他们围标,再通过承包大公司中标后的二级项目获利。(来源:经济参考报)

充足的现金流,成熟的商业体系,当中国的家电业发展到一个节点时,并购是无可避免的。从今年开始,海尔、美的、格力,这三大家电巨头先后投入巨资,完成多起重磅交易,今年也是中国家电行业大并购的一年。

年初时,海尔以55.8亿美元收购了GE旗下的家电业务部门;从今年6月份开始,美的集团以40亿欧元收购德国机器人制造公司库卡;在近期,格力集团又宣布130亿元收购珠海银隆新能源电动汽车公司。三家的并购投入超过800亿人民币,这在中国的家电行业中,尚属于首次。

那么对于这三大家电巨头来说,花这么大的价钱来并购,值吗?经过次轮并购之后,中国的家电行业又将迎来怎么样的变局呢?

国家电巨头面临转型和机遇

三大家电巨头纷纷出手,跟中国家电行业遭遇天花板不无关系。根据格力的半年报,格力集团的营收有491.8亿元,同比下滑了1.85%;美的发布的半年报则显示,营业总收入为780亿元,同比下滑了6%;海尔则在今年上半年表现抢眼,营收484.86亿元,同比增长3.11%。

不过,值得注意的是,虽然美的和格力的营收下滑,但是两家的净利润都有小幅度的上升,海尔集团的利润也有一定的上升。这在不少业内人士看来,家电行业已经遭遇了天花板,不再可能像以往那样,出现营收快速上扬的情况,家电行业也已经扭转了以往低成本、大库存、低价格的草莽时代,开始向智能化、健康化的方向发展。

此外,在现金流上,作为中国制造的代表,家电行业又普遍被认为是“不差钱”的企业。以格力集团为例,根据该公司的年中报告,格力账上货币资金和应收账款相加超过1000亿。美的、海尔在现金流上,也都有不少的储备。在行业遭遇天花板时,如何将这现金流进行增值,成为了这些企业都要考虑的问题。

以海尔集团为例,海尔账上货币资金为254亿元,一次并购就用掉了现金储备的60%,降低了货币贬值带来的风险,当然,也有企业比较看重现金流的储备,比如格力,本次收购银隆,采用的是定向发行股票的方式来收购,并未动用自己的现金流。这一方式被质疑损害中小股东的利益而备受争议。

与此同时,全球家电行业也在经历新一轮的洗牌,日韩的家电巨头三星、索尼、松下、东芝等开始全面收缩在家电行业上的战线,转而向利润更为丰富、对技术要求更为严格的高新技术行业发展,这为中国家电行业在外国市场的扩张提供了空间和时间。

三大巨头三种不同收购模式

虽然,三大家电企业都有着共同的并购大背景,但是在今年的具体并购之中,却走着三条完全不同的道路。海尔收购GE家电事业部,属于家电业内的强强联合,业内人士对于海尔此举,普遍认为在国内家电市场持续疲软的情况下,海尔是希望通过这一收购,来开拓北美市场。

据了解,GE在美国市场占有率在前两位,厨电排名第一。虽然海尔在很早之前就进入了美国市场,但一直没能赚钱,这一次拿下GE之后,有可能扭转这种局面。不过,在三大家电巨头的几次收购中,这一次所投入的成本是最大的了,海尔为了拿下GE家电事业部,共花费了55.8亿美元。

美的在今年共进行了两次重要的收购,一次是收购库卡,一次是收购意大利中央空调品牌Clivet,相比于海尔的收购,美的的两次收购都是为了开辟新的领域。去年底,美的确定了双智战略,智能制造就是美的希望寻求的第二条发展轨道,而收购库卡就是在这一方面的布局。

在家用空调遭遇发展瓶颈时,中央空调被寄予厚望,一直以来,在国内市场,美的、格力、大金,三家空调厂商在国内中央空调市场打得难解难分,收购意大利Clivet有助于美的从中央空调的混战中脱颖而出。不过,也有业内人士表示,由于Clivet并非知名的中央空调企业,这一单收购可能对美的的影响较小。

格力收购银隆新能源也颇为人们关注,虽然相比于海尔收购GE,美的收购库卡来说,格力收购银隆所花费的钱更少,但是这一次的收购却招来了不少的争议。在格力宣布收购银隆和公布最终方案时,外界颇为不解。不过,董明珠在多个场合中,都表示收购银隆看重的是其新能源技术,并非是要跨界做汽车,而新能源技术又是未来智能家居的重要组成部分。

三大巨头收购完成后,也必将引来家电行业的重新排名。最直观的感受就是,美的巩固家电老大地位,海尔则缩小与格力的差距。具体数字来看,在今年上半年,美的营收为780亿元,净利润为102亿;格力的营收为492亿元,净利润为64亿;海尔的营收为488亿元,净利润33亿。

(来源:南方日报 作者:王伟凯)

纳斯达克如何灵活弹性支持企业融资创新

王乃水

以科技企业密集著称的纽约纳斯达克证券交易所,发挥其融资平台作用,有力帮助了微软、谷歌、脸书、英特尔等一批世界企业在初创期发展和壮大,中国的京东、百度等企业,同样也在纳斯达克实现公开上市。

在美国较为高效的创新体系中,以纳斯达克为代表的证券市场一直扮演重要角色。较为灵活的上市门槛、明确可预期的上市流程及系统规范的监管体系是纳斯达克可以成为美国创新体系关键一环的重要原因。

通过合理的制度设计,纳斯达克保持了较高的灵活性,提高了对寻求上市企业的包容度。以对企业的财务要求为例,纳斯达克全球精选市场要求申请上市企业只需满足四个指标体系之一即可。

标准的多样性很好地包容了不同类型初创企业的特点,对一些急需资金又有较好发展模式和前景的企业来说,在发展黄金期通过公开上市融到资金无异于雪中送炭。

在纳斯达克上市的中国银科投资控股有限公司首席财务官王静波说,现在很多行业的发展都日新月异,一些好的市场机会往往稍纵即逝,如果企业可以在发展的关键时刻融到所需资金,往往可以抢占市场先机,从而掌握竞争主动。



由中国丰汇金融控股集团有限公司控股的乌鲁木齐丰汇小额贷款有限公司7月份刚刚在美国纳斯达克成功实现借壳上市。丰汇金融控股集团首席执行官李景萍接受新华社记者采访时说,从实践经验来看,纳斯达克在评估企业上市申请时更注重企业未来发展前景,体现其鼓励创新的导向。

纳斯达克的标准化流程明确企业上市预期。随着互联网技术的发展与应用,企业申请在纳斯达克上市的绝大部分流程都已经可以

通过网上办理。电子版的纳斯达克上市申请指引已经较为完善,企业申请上市的各种表格、材料、模板链接等,指向清晰。

纳斯达克官网资料显示,企业申请在纳斯达克上市,通常只需要4到6周时间就可以完成,如果各种材料齐备、合规,这个周期还可以进一步缩短。

纳斯达克高级副总裁、亚太区主席鲍勃·麦库伊接受新华社记者采访时表示,纳斯达克标准化的申请上市流程,在很大程度上消

除了市场不确定性,有利于企业更好地制定和落实自身发展战略。

纳斯达克对上市企业的监管更多体现在合规性要求上,比如仅对上市公司管理层的合规性要求就多达十几项,包括定期披露财报、成立审计委员会,要有独立的大多数决策主管、定期举办股东大会等等。

单纯看这些合规性要求,似乎并无特别之处,但将这些合规性要求与美国复杂的法律体系以及分工具体的律师队伍结合起来,就会发挥出十分有效的监管作用。

有关资料显示,仅2014年,就有多达12家在美上市的中概股遭遇集体诉讼(其中10家在纳斯达克上市),其中一些诉讼或不乏恶意做空之嫌,但更多的恐怕还是因为对不同监管方式水土不服。

美国耶希瓦大学商学院教授黄河说,在美国,律师对上市公司进行证券集体诉讼很常见,准备赴美上市的中国企业应自我评估是否具备非常健康的业务基础。因为一旦在美国上市,企业便会成为美国投资者公共审查的目标。

此外,不得不提的是,经过200多年发展,美国证券市场相对理性和成熟的投资理念、机构投资者主导的投资环境以及较为合理符合国情的制度设计等,均是美国证券市场可以较为高效运作的重要保证。