

PPP 之忧: 百亿资本金把民企挡在门槛外

66 记者在京皖粤桂等地调查发现, 尽管各地 PPP 入库项目正在加速落地, 但民资的参与度并不理想, 出现国有资本热, 民营资本冷; 建设环节热, 运营环节冷; 银行资本热, 自有资金冷等诸多问题。在这背后, 与“国资流失忧虑”、“不确定焦虑”和“融资困境”等理念、机制障碍密切相关。其中, 有地方患上“国资流失忧虑”, 很多 PPP 项目设置注册资本金 100 亿元、总资产 500 亿元的条件进行招标, 目的是把大部分民企排除在外。不少基层干部、专家呼吁, 理顺体制机制, 破解 PPP 项目的民资“响应瓶颈”, 点燃民资热情, 推动其为稳增长作出应有贡献。

“三冷三热” 凸显民资响应度低下

2014 年下半年以来, 我国 PPP 合作掀起热潮, 但深入分析参与的主体、环节、资金来源等因素, 存在“三冷三热”现象, 暴露出民资响应度低下的问题。

一是国有资本热, 民营资本冷。全国 PPP 综合信息平台项目库第二季度报告显示, 财政部示范项目中, 已签约的民企占比为 36%。不少地方财政部门人士对记者说, 相对国企而言, 民企中标的项目相对偏少。安徽国厚资

产 PPP 事业部负责人黄彬的经历更说明问题, 在他跑招投标的过程中, 省市层面的 PPP 基本是清一色的央企参与, 在县级层面, 也只是偶尔能看到两三家比较规模的民企。

国家财政学会 PPP 专业委员会秘书长、中国财政科学研究院研究员孙洁说, 从地方 PPP 实际落地情况看, 政府在与社会资本合作中存在国有资本热、民营资本冷的现象, 民企自身参与项目投资额占比依然较小。

二是建设环节热, 运营环节冷。不少地方反映, 当前的 PPP 合作中, 不少社会资本方只愿意承接工程建设环节, 对后续的运营环节不感兴趣。中国财政科学院院长刘尚希说, 对社会资本方来说, 参与投资建设的积极性很高, 参与运营的积极性普遍低落。

国家发改委国际合作中心 PPP 项目办主任周凯波说, 民营资本对投资回报率要求很高, 在实践中也存在中标企业建设施工完毕就把运营打包转移给其他公司的情况, 增加了政府兜底责任的风险。他说, 社会资本的担忧正好反映了现在 PPP 项目操作过程中一些问题短板。

孙洁等专家认为, 社会资本对参与后期运营不积极, “从实际操作层面看, 可能还在观望。”

三是银行资本热, 自有资金冷。采访过程中, 不少民营企业反映, PPP 项目资金门槛高, 拿到项目, 更要靠拆借的银行资金。广州某股份制银行高管说, 民企本身实力弱是其参与 PPP 合作的重大障碍, 因此银行资金对 PPP 项目的参与是必要的, 但是民资依靠杠杆进入 PPP 可能会有巨大风险。

提升积极性面临多重障碍

记者调研发现, PPP 合作中之所以出现“三冷三热”局面, 与“国资流失忧虑”、“不确定焦虑”和“融资困境”等理念、机制障碍密切相关。

一是“国资流失忧虑”依然存在。在东部某省, 很多 PPP 项目设置注册资本金 100 亿元、总资产 500 亿元的条件进行招标。当地财政部门一位专业人士说, 这样做的目的是把



大部分民企排除在外, 中央八项规定之后, 市县一级实际操作的行业主管部门和其授权机构在 PPP 项目信息发布、市场预测、招投标等环节均要求谈判的社会资本是央企或国有企业, 以减少廉政风险。

中山大学教授林江说, 部分政府部门希望不要产生“不必要的麻烦”, 设置隐形门槛阻碍民营资本进入的现象在不少地市级政府都还比较严重。不减反增的“国资流失忧虑”, 直接导致在 PPP 模式推广中出现“高度重视, 低效落实”的局面。

二是“不确定焦虑”持续发酵。杭州湾大桥项目运营初期, 2009 年营业毛利率为 63.93%, 属于比较高的回报, 但运营 5 年后, 相隔不远的竞争性项目杭甬客运专线和杭州湾第二通道建成通车, 致使投资回报率急剧下降, 部分社会资本迅速撤出。

广州一家基础设施投资集团的财务主管说, 面对 PPP 大餐, 不少民资陷入犹疑。其主要原因是, 在不少 PPP 案例中, 政府方的变动导致项目产生“质变”, 民资由于处于弱势缺乏保障, 担忧“兑现”不确定性的情绪持续发

酵。

三是“融资困境”难以摆脱。在一些省份, 国有企业通过发债等手段, 部分融资成本可以控制在 3% 左右, 一般民营企业的融资成本则至少达到 8%—10%。发改委投资司副司长韩志峰说, PPP 主要适用于基础设施和公共事业, 民营企业总体规模较小, 实力较弱, 融资难度大, 制约其参与 PPP 项目的机会。

广西南宁市 PPP 中心副主任农强超说, 南宁 PPP 项目的合作伙伴很少有民营企业, 这与民资实力有关。市里原则是要求 10 亿元以上, 民企自己可以拿出一定资本金, 但难以一次性拿出现金, 而银行相对而言会更信任国有企业。

破除“瓶颈”亟须机制创新

有关专家建议, 在当前投资增速下滑的大背景下, 有关方面应加大力度, 破除“瓶颈”, 推动民营资本更快、更好进入 PPP 投资领域。

其一, 建立免责机制。广西发改委有关人士说, 做试点, 要允许成功, 也要允许失败。推

动 PPP 项目开花结果, 要有风险承担机制。

周凯波说, 进一步推动民营资本进入 PPP 领域, 不仅仅文件上要“撤门槛”, 在现实运作中, 还要通过立法、立规来消除政府工作人员的顾虑。要明确界定故意、过失与不可抗力因素, 进行区别对待。

其二, 创新合作方式。孙洁说, 从客观上讲, 央企的综合能力比较强, 因此中标率方面确实比民企高, 但民企也有其自身灵活性的优势, “如果能协调建立央企与民营资本合作的联合体, 那么一定能取得事半功倍的效果。”

发改委投资司副司长韩志峰说, 要采取多种方式吸引民间资本。要在 PPP 项目中推动混合所有制, 鼓励民企、国企、外企共同成立项目公司, 共同推动项目建设、运营。民间投资不一定是民营企业投资, 要鼓励把分散的民间资金通过设立基金等方式积累起来, 以股权投资等方式参与到 PPP 项目当中。要鼓励民营企业之间加强联合合作, 通过组建联合体等方式共同参与 PPP 项目。

业内专家一致认为, 要鼓励民营资本加大融资力度并适度对民企增信进行支持, 引导各商业银行、股份制银行及 PPP 基金积极创新金融产品, 优先为民企 PPP 项目进行金融服务。探索出获奖补民企和混合所有制企业中标 PPP 项目的政策。

其三, 合理设计权责。不少基层干部认为, 责权利对等的制度设置, 对于加快民资进入 PPP 领域具有关键作用。广州产业投资基金管理有限公司总经理林旭初说, 必须设计合理的合同范式。从地方政府角度看, 订立的合同要在风险分担和利益分配方面兼顾公平与效率, 要明确责任分担、收益分享、风险分摊、项目监督等多方面的内容。从社会资本的角度看, 合同订立要预留调整和变更空间, 根据市场环境和项目的变更设定动态调节机制, 保证社会资本的收益率。广西财政厅有关人士建议, 加快推进 PPP 立法进程, 解决立法缺口问题, 在明确义务的基础上, 切实保障 PPP 合作双方权益, 免除企业后顾之忧, 让社会资本尤其是民营资本放心参与。

(王凯蕾 夏军 程士华 申敏)

破解“订单危机”: 中小企业借道跨境电商扩大出口

66 传统出口贸易模式的劣势在于环节多、时间长、成本高和渠道僵化, 跨境出口电商显然更加灵活、精准和自由。并且, 最为主要的是门槛和成本投入相对较低。对于中小企业来说, 如何在出口遭遇下滑的大背景下, 解决自身所遇到的各种难题? 跨境电商成为其中一个选项。

对于许多人来说, “跨境电商”就意味着“买买买”, 但它无疑还有另外一面——利用跨境电商进行出口。数据显示, 今年上半年, 我国跨境电商的交易规模达 2.6 万亿元, 同比高速增长 30%。其中, 跨境电商出口占比超过八成。

但是, 中小企业要利用跨境电商做出口, 无疑需要面对种种问题: 如何搭建跨境电商或者利用跨境电商平台, 如何使用跨境电商配套设施, 包括物流、金融, 乃至遇到的各种弯弯绕绕?

在 10 月 10 日到 27 日举办的第十三届中国国际中小企业博览会上, 记者采访发现, 由于成本较低、灵活精准等优势, 越来越多的中小企业开始“试水”跨境电商出口, 以期获得新的更多的订单。

而受此需求拉动, 传统出口贸易模式中的卖场、物流、代理、营销和售后等服务提供商亦纷纷转型, 已经形成了从平台、物流、咨询、金融、品牌管理等比较完成的一系列生态链。

中小企业出口新渠道

广东不少中小企业尤其是制造企业, 正将跨境电商视为一种有益尝试。这背后的动力是, 持续低迷的外贸形势下, 众多以出口为主的中小企业不同程度地面临着“订单危机”, 急切寻求破解。

10 月 12 日, 广东汕头一家五金工具企业负责人程耿告诉记者, 该企业产品主要供应欧美几家大型品牌商, 虽然金融危机后订单还不至于锐减, 但严峻的外贸形势和自身单一的出口渠道, 让企业危机感十分强烈。为此, 该企业去年专门成立了跨境电商部门。



“哪天某个大客户的订单突然一断, 我们就麻烦了。”程耿说, 外贸低迷, 事实上也暴露出中小企业在传统出口贸易模式中的一些弊病, 比如过于被动依赖品牌商、代理商或采购商。

运用跨境电商, 试图打破旧的出口模式, 为产品寻找新的销售渠道, 是很多中小企业的共同选择。

跨境电商出口的优势显而易见。传统出口贸易模式的劣势在于环节多、时间长、成本高和渠道僵化, 跨境出口电商显然更加灵活、精准和自由。并且, 最为主要的是门槛和成本投入相对较低。

这种明显的优势对比, 让不少中小制造企业得以在经营承压的情况下, 有能力转变出口贸易的传统路径, 尝试跨境电商出口。

广州墨鱼电子科技有限公司过去以生产智能芯片为主业, 但是该企业去年转型从事智能可穿戴设备研发生产, 向产业链上再延伸一步。并且, 该企业选择用跨境电商作为打开海外市场的主要途径。

“传统出口模式成本太高, 我们希望把有限资金集中到产品研发上。”该企业销售主管吴逸斌在 10 月 12 日告诉记者。此外, 电子产品更新换代较快, 跨境电商的便捷性更利于及时反馈市场信号。

而林欣则从事电子产品配件 B2C 模式的跨境电商出口。“简单来说就是开国外的淘宝店。”10 月 11 日他告诉记者, 过去一个杯子出口到德国人的餐桌上, 可能要经过三四个代理商, 但是现在只需一两个, “这表明中国产品仍有通过新的模式创造新优势的空间。”

10 月 11 日, 广东省政府副秘书长李贻伟表示, 跨境电商通过降低出口成本和外贸门槛, 使中小企业直接面对国际渠道。此外, 这种扁平化、中间环节减少和成本降低也有利于企业发展壮大。

经济数据也体现出跨境电商热。今年 1—9 月, 广东纳入统计的跨境电商进出口 95.0 亿元, 增长 35.7%, 其中出口占绝对比重。

而作为对比, 今年前三季度, 广东的货物进出口总值 44839.5 亿元, 同比下降 0.2%, 尽管降幅有所收窄, 但仍为负增长。

事实上, 无论全国还是广东, 近年来跨境电商“两位数”的高速增长与整体外贸进出口的疲弱增速形成鲜明对比。

这种对比显然仍将持续, 也体现出一种转型趋势。

10 月 11 日, 在由广东省中小企业发展促进会承办的“第十三届中博会中国中小企业高峰论坛”上, 原国家外贸部副部长, 现全球 CEO 发展大会联合主席龙永图认为, 互联网把过去被全球化排除在边缘地位的企业纳入到全球经济发展的主流、中心地位, 中小企业正以前所未有的力量成为全球经济发展的主要角色。

出口电商服务链加速成形

另一个值得注意的现象是, 受上述需求拉动, 传统出口贸易模式中的卖场、物流、代理、营销和售后等服务提供商亦在加速转型, 并直接推动出口电商服务链和产业链的完善, 极大地提升了便利性。

广州南方大厦转型跨境电商平台就

是代表性的例子。

南方大厦是中国近现代规模最大的百货公司之一, 最早可追溯到上世纪 20 年代, 曾是中国第一高楼, 也是广州最著名商业中心。新世纪以来, 南方大厦转型为数码城, 并发展为华南地区手机配件行业龙头, 也是全国电子产品出口的重要市场之一。

不过, 尽管过去生意红火, 声名远播, 但是南方大厦仍受到外贸低迷和电子商务兴起的冲击。为此, 2015 年 9 月, 南方大厦再次启动转型: 上线主打数码产品出口贸易的跨境电商平台。

“时代在改变, 新的趋势正形成, 只能顺势而为。”南方大厦跨境电商平台的市场负责人于 10 月 12 日告诉记者, 探索转型一方面是避免自身被淘汰, 并能将过去的一些优势进行承接转换; 另一方面也希望及早在新兴业态中占领一席之地。

南方大厦跨境电商平台的市场负责人说, 南方大厦希望将其在国外市场中知名度高, 以及内部商户数量多规模大的双重优势“导入”跨境电商平台。“国外的很多地方, 比如中东, 不少客商甚至是消费者都知道南方大厦。”

事实上, “抢食”这块蛋糕的并不止卖场, 物流行业的转型尝试似乎更为普遍。比如, 业务范围主要覆盖珠三角地区的物流企业“迪必速”, 近年来就逐步在调整经营方向: 从传统出口贸易物流领域淡出, 转而加快开拓跨境电商国内段物流业务。

“我们提供的是产品从国内到进入海外仓的物流服务。”10 月 12 日, 该企业市场部负责人王辉林告诉记者, 随着跨境电商出口的兴起, 这一需求爆发, 该企业转型后的业务也迎来高速增长。

王辉林还认为, 对比全球贸易低迷后的海运式微, 珠三角拥有全国最大机场群, 发展跨境出口电商条件好、速度快。

事实上, 这种传统出口贸易模式中的服务提供商加速向跨境出口电商转型的趋势, 一方面是跨境电商发展趋势使然, 另一方面也是广东作为外贸进出口大省的基础和优势的一个转换过程。

中国电子商务研究中心提供的数据显示, 2015 年, 中国出口跨境电商卖家中, 广东占 24.7%, 浙江占 16.5%。该中心还分析认为, 广东高度集中的生产制造基地、丰富的外贸人才储备成为出口跨境电商卖家集聚地, 品类丰富及完善的产业链是显著特征。

李贻伟介绍, 目前全国跨境电商约 70% 在广东, 相关从业人员达 300 万人, 民企活跃, 已经形成跨境支付、跨境物流、金融服务、咨询、培训、品牌管理等全产业链的跨境电商服务。

同时, 随着服务链日臻完善, 跨境电商出口便利性的提升又将反过来推动更多制造业企业运用跨境电商出口。比如, 过去复杂、烦琐的国际快递, 已简化为与国内快递差不多的服务, 办办从创建订单到贴标签、包装、套装、海关申报等流程, 高度便捷。

换言之, 随着传统出口贸易流程不断“电商化”, 业态逐步融合发展, 广东中小企业的海外销路变革未来还将进一步加速。

(作者: 杜弘禹 来源: 21 世纪经济报道)

高效节能 HWV 旋风磨

中德粉体工程技术的结晶——高效节能 HWV 旋风磨, 由国家高新技术企业浙江丰利粉碎设备有限公司和国际著名粉体设备技术开发商德国霍伯尔工程公司联合开发成功, 已通过省级新产品鉴定, 认定为浙江省高新技术产品。整机及其耐磨磨装置已获国家专利。

专家认为 HWV 旋风磨原理先进, 拥有独特的不拆机可调间隙功能, 粉碎区产生的强烈涡流有着惊人的粉碎效果和干燥效果。在不拆机的情况下即可调节被粉碎物料的粒度和产量; 转子采用高硬度高强度材料; 设备处理风量大, 物料的分散效果好; 这在国内尚属首创。该机的开发成功, 解决了热敏性、纤维性物料在常温下的超微粉碎同时进行干燥操作、表面改性的难题, 其主要性能指标处于国内领先, 国际先进水平; 可替代进口, 而价格只要进口设备的八分之一。

该机不但适合一般物料的超微粉碎, 而且还特别适用于连干干燥操作、表面改性在内的超微粉碎。可广泛适用于化工、染料、塑料、非金属矿、医药、饲料、食品等行业不同物料的超微粉碎, 是一种适合无机物、有机物粉碎的通用超微粉碎机, 尤其对聚乙烯醇、PVC、PE、纤维性物料等几乎所有热敏性物料和球形物料(如金属镁等)均能进行超微粉碎。是目前性能好、效率高、噪声低的环保节能型理想微粉设备。

咨询热线: 0575—83105888、83100888、83185888、83183618
网址: www.zjfengli.com
邮箱: fengli@zjfengli.cn