

强化“变现能力” 城投抢抓特许经营机遇

本报记者 石健 北京报道

“以往我们的思路是通过强化自身业务来提升‘变现能力’，

但是，当我们拿到政府特许经营项目之后，才意识到业务外延的重要性。”江西一家县城投公司的负责人在接受《中国经营报》记

者采访时表示，今年以来，一直在为拿到政府特许经营项目而忙碌。在他看来，拿到特许经营权的意味着拿到了资源，也意味着平

台“变现能力”在加强。

记者注意到，寻求获取特许经营权已经成为很多地方城投公司拓展业务、提升“变现能

力”的重要方法之一。在很多行业人士看来，特许经营项目非常广泛，涉及基础设施建设

和公共事业等方方面面，未来

不乏成为城投拓展业务增加现金流的主要方式之一，继而为后续转型城市综合服务运营商奠定基础。

提升“变现能力”

“譬如砂石这样的特许经营权,获取之后不仅能够扩大资产规模,更重要的是从源头掌握资源。”

近期,浙江一家城投公司正在布局新能源充电桩业务。数据显示,该公司充电站配置的充电装置年减碳排放量累计超22吨。不过,与以往不同的是,该城投公司并非通过股权投资相关公司或直接组建子公司的方式经营业务。

该城投公司负责人告诉记者,“现在园区、物流、小区等都是布局充电桩的重要节点,很多企业也在布局新能源汽车充电基础设施建设。我们首先通过拿下特许经营权,然后通过与专业公司合作,实现新的盈利增长点。”在该负责人看来,智慧充电桩固然在未来是一片蓝海,但是仍需要提前对市场进行布局。

根据2015年国家发改委、财政部等六部委发布的《基础设施和公用事业特许经营管理办法》,基础设施和公用事业特许经营,是指政府采用竞争方式依法授权中华人民共和国境内外的法人或者其他组织,通过协议明确权利义务和风险分担,约定其在一定期限和范围内投资建设运营基础设施和公用事业并获得收益,提供公共产品或者公共服务。一般来说,市政道路、桥梁隧道、高速公路、综合管廊、轨道交通、污水处理厂、垃圾厂、自来水厂、停车场、充电桩、燃气站、学校、医院、养老院、幼儿园、水利和环保项目,都在特许经营的范围内。

除了布局新业态,亦有公司根据地方资源优势来获取特许经营权。

前不久,江西一家城投公司通过公开竞标的方式拿下了所在市的砂石资源经营权。公告显示,划转标的超过200亿元,公司资产和经营规模将有所扩大,继而增加市场

竞争力。

采访中,该公司负责人直言,“以往能够提升‘变现能力’的是土地业务。但是随着市场景气度发生变化,我们也在转变新的视角,寻求新的资源。砂石资源和城投平台息息相关,无论是房地产行业还是基础设施领域,都离不开砂石。砂石是建筑、道路、桥梁、水利、水电等基础设施建设用量最大、不可替代、不可或缺的材料,是我国当前消费量最大的矿产资源。将砂石资源配置给公司,可以给城投带来更多的经营性收入。”

对此,亦有业内人士认为,“譬如砂石这样的特许经营权,获取之后不仅能够扩大资产规模,更重要的是从源头掌握资源,为后续经营开发奠定良好的物质基础。”

记者注意到,近期以来,特许经营项目种类亦有丰富的趋势。

“像我们这种县城城投,可能在资源获取和新领域拓展上,不具备一定的优势。但是,我们可以通过获取技术领域的特许经营来实现业务的拓展。”上述江西县城城投公司负责人告诉记者,“近期,公司正在招募具备民爆资质的公司,寻求通过联营的方式开展业务。民爆业务在能源、建筑、勘探等各个领域使用广泛,我们拿到特许经营权之后,也将更有利于开展主营业务,打通上下游壁垒,提高经营效率。”

值得注意的是,随着特许经营权走热,近年来,相关的竞标也水涨船高。2022年,河北省某市城区共计7万个停车位,特许经营权出让年限25年,出让底价为8亿元。同年,浙江某市9000个停车位出让20年特许经营权,起拍价高达6.4亿元。

共享收益风险机制

城投作为竞标者参与,同样需要通过竞争取得特许经营权。

对于具体操作模式,一位从事国资改革研究的业内人士告诉记者,目前,市场上主流的基础设施和公用事业特许经营有3种方式,“一是BOT/ROT模式,即在一定期限内,政府授权特许经营

者投资新建或改扩建、运营基础设施和公用事业,期限届满移交政府。二是BOOT、ROOT模式,即在一定期限内,政府授权特许经营

者投资新建或改扩建、拥有并运营基础设施和公用事业,期限届满移交政府。三是BTO、RTO模式,即特许经营

者投资新建或改扩建基础设施和公用事业并移交政府后,由政府授权其在一定期限内运营”。

记者注意到,城投在获取特许经营权的过程中,也需要经过相关流程。一位曾经参与特许经营权竞标业务的城投公司工作人员告诉记者,“首先要根据政府编制的项目实施方案进行可行性评估,然后提交书面方案提请有关部门进行意见审查,最后由县级以上人民政府授权有关部门或单位作为实施机构负责特许经营项目有关实施工作,并明确具体授权范围。”

在该工作人员看来,城投作为竞标者参与,同样需要通过竞争取得特许经营权。“政府拍卖特许经营权,在竞标或拍卖阶段引入竞争机制,通过第三方进行公开拍卖选择优胜者。价格通过投标或拍卖阶段的竞争而不是政府来决定,最终由市场定价。特许经营权的竞标或拍卖流程是公开的,中选者不一定是当地国资企



砂石资源和城投平台息息相关,无论是房地产行业还是基础设施领域,都离不开砂石。将砂石资源配置给城投公司,能为其带来更多的经营性收入。

业,理论上也可能是其他民营企业,只要是合法市场主体,均可参与。然后签订特许经营协议,实施机构应当与依法选定的特许经营

者签订特许经营协议。需要成立项目公司的,实施机构应当与依法选定的投资人签订初步协议,约定其在规定期限内注册成立项目公司,并与项目公司签订特许经营协议。最后按照特许经营协议开展项目的建设、运营和移交工作。”

值得注意的是,在特许经营期方面,期限一般最长不超过30年。对于投资规模大、回报周期长的基础设施和公用事业特许经营项目可以由政府或者其授权部门与特许经营

者根据项目实际情况,约定超过上述规定的特许经营期限。特许经营

者通过签订特许经营协议,可以约定通过向用户收费等方式取得收益。向用户收费不足以覆盖特许经营建设、

运营成本及合理收益的,可由政府提供可行性缺口补助,包括政府授予特许经营项目相关的其他开发经营权益。

记者在采访中注意到,一些城投行业人士亦存在顾虑。一位城投公司负责人直言,“对于在获取特许经营项目之后是否会产生违规举债问题,我们多少有些拿不准。”

有业内专家认为,“根据2017年5月财政部、国家发改委等六部委印发《关于进一步规范地方政府举债融资行为的通知》(财预[2017]50号)和《财政部关于坚决制止地方以政府购买服务名义违法违规融资的通知》(财预[2017]87号),这两份文件都是从防范风险的角度,规范地方政府融资行为。主要包括规范融资担保行为,不得变相违规举债,不得以担保函、承诺函、安慰函等形式提供担保。同时,与

社会资本合作(PPP)和设立投资基金的,不承诺回购,不承担损失,不承诺最低收益等。但是,比如城市智慧充电桩或者城市停车泊位项目采取的TOT模式,本质为融资,但形式上并没有融资主体,筹集的资金全额上缴财政,不产生政府债务,不存在担保、回购、承担损失和承诺投资人收益的情况。所以并不属于违规举债的情况。”

在上述业内专家看来,城投主动获取特许经营权,将会有利于促进市政公用事业由政府垄断经营到社会资本全面进入,实现了降本增效、共担风险、共享收益的转变。“城投如果想朝着城市综合服务运营商转型,那么,获取特许经营权将有利于转型。相信特许经营模式在数字产业化和产业数字化的加持下,未来有可能成为城投公司转型发展的新亮点,从而推动其进入一个新的快速发展阶段。”

借力“一带一路”发展契机 小贷公司多场景赋能小微

本报记者 郑瑜 北京报道

从银行到小额贷款公司(以下简称“小贷公司”),从文旅发展到绿色产业,“一带一路”倡议提出十周年间,不仅是传统金融机构,作为普惠金融的新兴主体小贷公司也正在以科技力量快速融入“一带一路”建设。

促进可持续发展

在推进“一带一路”建设与普惠金融发展的进程中,身处丝绸之路经济带上的小微企业主正在迎来属于他们的机遇。

2023年,国内旅游业迎来强势复苏。然而,在甘肃省榆中县官滩沟景区经营农家乐的王小红正在为房舍翻修维护的费用犯愁。后来,她找到中和农信,在客户经理进行实地考察后,不到一周时间,3万元贷款资金就到了账

借势推动绿色产业发展

在第五届中新(重庆)战略性互联互通示范项目金融峰会上,多个“一带一路”项目显示出西部金融中心的开放能级正在持续提升。值得注意的是,在川渝地区“一带一路”建设过程中,越来越多的小额贷款公司也正在积极将自身融入发展西部金融中心的大背景中。

“我们正在试图从推动金融科技创新研发、跨境金融一体化、发展绿色金融等多方面,为川渝地区的经济发展和国际合作带来贡献。”重庆小雨点小额贷款有限公司(以下简称“小雨点”)董事兼总经理孟维欢告诉记者。

记者从小雨点处获悉,2020年,小雨点与世界银行成员国金

融公司(International Finance Corporation, IFC)达成合作。后者向小雨点提供三年期8000万美元(约5.6亿元人民币)的贷款资金,用以支持小雨点扶持农业及农业相关供应链上的小微企业。

目前,这笔贷款资金已经全数通过小雨点投放到农业机械、农村出行等惠农、绿色产业中的小微企业、“三农”群体。

孟维欢表示,目前在农业机械方面,随着农业现代化的推行,农机逐步普及,小雨点围绕“金融科技+农机金融”业务进行创新,推出农机贷产品,用数字化方式为农业机械推广助力,提升农民的购机能力,促进农业机械化事业发展。凭借在金融科技方面的研发优势,小

雨点打造的科技金融服务平台,聚焦农业金融中缺乏真实数据、农户市场主体分布分散、可供抵押资产较少等痛点问题,定制专项信贷产品与技术服务。据悉,农户通过手机即可在线自主申请贷款,从提出申请到放款最快仅需10分钟。

“此外,在农村出行方面,小雨点以绿色信贷支持绿色产业发展,将业务发展向绿色产业倾斜。现如今在县城、乡镇、农村,新能源电动两轮、三轮车已基本取代了传统的燃油摩托车,成为家家户户的标配。在乡镇街道上,销售电动车的夫妻门店也随处可见,他们通常是某电动车品牌的经销商。这样的乡镇经销商,通常是传统金融服务不能覆盖的人群。尽管他们资金

需求量相对小,但对资金的需求非常急迫。”孟维欢进一步介绍道。

“传统金融申请周期长、手续烦琐,很难满足该客群的需求。而小雨点坚持通过金融科技打造小、快、灵

的绿色信贷产品,并已在行业中取得了丰硕的成果和口碑。”孟维欢表示,除了国际先进经验分享外,在业务层面,小雨点正在研究搭建跨境金融服务平台,通过整合跨境电商平台、跨境支付以及第三方服务商的信息流,为跨境电商平台的卖家提供便利和高效的金融服务,帮助卖家成长,助力进出口贸易发展,促进川渝地区与“一带一路”沿线国家的经济交流和合作。

谈及金融科技创新研发,孟维

欢向记者介绍,截至目前,以科技创新为引擎,小雨点在科技研发、自主创新和人才引进与培养方面进行了大量投入,推动金融服务数字化、智能化升级,坚持科技自立自强,为西部金融中心建设注入金融科技新活力。“目前,除了持续通过开发和推广绿色信贷产品和服务,支持可再生能源、环保项目和绿色产业的发展,小雨点还在研究建立跨境金融服务平台,通过整合跨境电商平台、跨境支付以及第三方服务商的信息流,为跨境电商平台的卖家提供便利和高效的金融服务,帮助卖家成长,助力进出口贸易发展,促进川渝地区与“一带一路”沿线国家的经济交流和合作。”

谈及金融科技创新研发,孟维

欢向记者介绍,截至目前,以科技创新为引擎,小雨点在科技研发、自主创新和人才引进与培养方面进行了大量投入,推动金融服务数字化、智能化升级,坚持科技自立自强,为西部金融中心建设注入金融科技新活力。“目前,除了持续通过开发和推广绿色信贷产品和服务,支持可再生能源、环保项目和绿色产业的发展,小雨点还在研究建立跨境金融服务平台,通过整合跨境电商平台、跨境支付以及第三方服务商的信息流,为跨境电商平台的卖家提供便利和高效的金融服务,帮助卖家成长,助力进出口贸易发展,促进川渝地区与“一带一路”沿线国家的经济交流和合作。”

谈及金融科技创新研发,孟维

欢向记者介绍,截至目前,以科技创新为引擎,小雨点在科技研发、自主创新和人才引进与培养方面进行了大量投入,推动金融服务数字化、智能化升级,坚持科技自立自强,为西部金融中心建设注入金融科技新活力。“目前,除了持续通过开发和推广绿色信贷产品和服务,支持可再生能源、环保项目和绿色产业的发展,小雨点还在研究建立跨境金融服务平台,通过整合跨境电商平台、跨境支付以及第三方服务商的信息流,为跨境电商平台的卖家提供便利和高效的金融服务,帮助卖家成长,助力进出口贸易发展,促进川渝地区与“一带一路”沿线国家的经济交流和合作。”

上接B6

针对前述某银行天津分行反向讨薪的案例,上述地方银行人士认为是行业内的普遍操作。“通常是出现坏账后被调岗到清收专门负责,如果没有成果确实有被开除的风险,并被银行追索薪酬。”

一家股份行人士告诉记者,目前银行对于在职员工的薪酬追索没有问题,但是对于离职员工的薪酬追索则比较难。“一般情况下不会对离职员工追索。在职银行员工的追索在绩效发放时就直接扣除了,但是对离职员工追索可能就会涉及官司,往往比较烦琐。”

更重要的是,由于信贷风险暴露的滞后性,对绩效追索也会造成比较大的障碍。上述股份行人士表示,目前银行的中长期贷款越来越多,部分项目贷款的期限更是长达15年,但是风险的暴露可能会在15年之后,绩效不可能等到那时候发放,甚至风险暴露时这种追索也很难再找到负责人。

该股份行人士表示,倘若一个15年的项目在到期后暴露风险,银行长达15年都没有发现任何问题,那么其中的责任可能也与早期的业务人员关联不大,银行对这种界定目前还比较模糊。

“银行信贷的风控有严格要求,风险的暴露也不可能全部归因于某一个一线员工的责任,而是涉及条线业务的责任。薪酬追索回扣还是需要监管和银行机构共同统一标准,制定一个比较合理的框架,不仅保障一线员工利益不受侵害,还能避免员工逃避责任。”上述股份行人士表示。