

大型PPP项目如何选择社会资本组合

随着国家大力倡导推广政府与社会合作模式(PPP模式),各地方政府正积极推进基础设施和市政工程领域PPP项目的实施和落地。在理想情况下,一个PPP项目最终只选择一家满足需求的投资人作为社会资本最为合适,与联合体相比单个投资人更便于政府监管,利于项目稳定。

但就大型基础设施项目而言,由于其初期投资巨大、运营工作相对复杂,从目前社会投资人的市场情况看,缺乏能够独立承担项目投资、建设和运营的全能型企业,大型项目最终确定的社会资本往往是具备不同专业能力的投资人组成的联合体。因此,主管单位或实施机关在以PPP模式运作大型基础设施项目时,应根据其特点,在充分考虑潜在投资人市场环境的基础上,选择最优的投资人组合。

对于投资规模大、建设标准高、运营周期长的大型基础设施PPP项目,建议在选择社会资本时考虑如下方案:

投资方面看实力

基础设施项目的投资概算一般在亿元以上,其中大型项目的投资普遍超过10亿元,比如综合管廊项目单公里建设成本在5000万~1亿元之间,高速公路项目单公里建设成本基本在1亿元左右,而城市轨道交通项目单公里建设成本甚至高达5亿~10亿元。如此大规模的投资建设往往需要在2~4年的建设期内完成,非财力雄厚或具有强大融资能力的企业难以胜任。

此类项目在选择社会资本时,首先应考察投资人的财务实力和融资能力,其次应考察项目资金来源的安全性和可靠性,因此,实施机关可以考虑引入财务投资人或者大型建筑投资企业。如果引入财务投资人可优先考虑行业内的产业基金,据了解,为助力项目落地,大部分PPP产业基金的投资期限在10年以上。

建设方面看能力

基础设施的寿命一般为50~100年,为

满足项目长时期的运营,同时避免正常生命周期内重复大规模的再投资,基础设施类项目往往具有较高的建设标准,如绿色工程和环保类项目等。PPP项目选择社会资本的目的是选择一家综合具有财务实力、建设管理能力和后期运营能力的项目投资人,针对建设方面,应注重考察投资人的建设管理能力,而非具体的工程施工能力。

因此,在选择社会资本时应重点考察投资人的建设管理能力和经验,或者考察投资人是否能够聘请到一家专业建设管理公司来实施项目。具体来说,在建设期社会资本可根据自身建设管理能力或借助建设管理公司的专业经验,通过公开招标等公平竞争方式选择项目的施工总承包企业,由总承包企业严格按照建设标准选择各分标段的分包企业或具体施工企业。

运营方面看经验

基础设施PPP项目的一个普遍特点是合作经营周期长,一般在20~30年之间。相较于2~4年的建设期,运营期几乎占据了项目的整个生命周期。在建设期内,项目公司具有运营经验的股东可以根据运营需求提出合理的建设优化方案;在运营期内,项目公司依据运营股东的技术支持,负责项目日常运营,同时担负项目设备设施的更新改造及必要的追加投资。

对于运营期很长的PPP项目来说,为保障项目的安全与稳定,投资人需要具备丰富的专业运营经验。因此,这类项目在选择社会资本时,应优先选择具有足够运营能力的投资人,通过项目公司直接负责项目的运营工作。否则,如果选择一家运营能力不强的投资人,后期运营业务往往会由项目公司外包或委托给其他企业,这种做法可能会涉嫌特许经营权的转移,有违国家相关法规政策。

综合前述选择策略,大型PPP项目有以下几种供参考的社会资本组合方案:

具有建设管理经验的运营企业+财务投资人;或者运营企业+财务投资人,同时聘请建

设管理企业进行建设管理。污水处理、垃圾处理等相对成熟行业的PPP项目均是采取这种方式,只是该类项目投资规模相对较小,一般由水行业的专业投资公司直接投资经营。而对于大型PPP项目,财务投资人往往不可或缺,这种社会资本选择策略也将是基础设施领域内其他行业走向成熟过程中的大趋势。

具有财务实力的建筑类企业。有财力的建筑类企业能够在保障项目工程安全、质量和工期的同时,解决项目资金来源问题。但这类企业在运营方面相对欠缺,一般适合运营难度较小的基础设施项目,如高速公路等。

运营企业+愿意长期参与的建筑类企业组合。《中华人民共和国招标投标法实施条例》第九条第三款“已通过招标方式选定的特许经营项目投资人依法能够自行建设、生产或者提供的可以不进行招标,由联合体中的建筑类企业直接作为项目工程的总承包单位。”在这种投资人组合中,对于运营企业来说,其未来的赢利点主要是项目公司经营过程中的利润分红,而建筑类企业除了在运营期按照股权比例获取分红以外,还能够在建设期获得一定的工程利润,因此建筑类企业参与这种PPP项目会面临一个工程利润和项目投资回报如何取舍的问题,是运营企业和建筑类企业合作的一个潜在利益冲突点。因此,为保证合作关系的持续和稳定,建筑类企业在参与PPP项目投资的过程中应转变投资理念,压低其作为项目总承包单位的工程利润,降低项目建设投资,增强竞争力。

总体而言,大型基础设施PPP项目选定的社会投资人,首先应具备足够的投融资能力、建设管理能力和运营能力,其次投资人之间应具有稳定的合作基础和一致的利益诉求,只有符合这样条件的社会资本才能全方位地保障PPP项目运作的安全与稳定。

聚焦PPP 加快发展

作中加以运用。

历尽多年摸索,王健终于攻克了国内医疗界难题,成了军界闻名的治疗偏瘫、中风的名医。短短几年,王健就免费医好了200多例偏瘫、中风后遗症患者和神经内科疑难杂症、风湿病患者150多人。

见记者来采访,诊所很多患者都对王健竖起大拇指。80多岁的张老奶奶说:“我原来偏瘫,找王医生做针灸治疗,才5次,就能站起来了。”大家佩服王健神奇的医术,更对他的医德赞不绝口。“他收费便宜,针灸一次才收50元。”“遇到没有钱的患者,他还分文不取。”“治好病,患者感谢他,主动送钱给他,他毅然拒绝。”前不久,新邵县一名姓富豪在王健的治疗下,身体很快恢复正常后执意要表示意思,可王健不仅不收钱,还把患者“强行”送过来的一些物品想方设法退回去。

在部队服役20多年的王健告诉记者:“我自主择业后国家每个月给我的工资不低,我给大家看病,不是为了钱。”作为一个医生,王健追求的是让更多病人好起来。

他发自肺腑地说道:“我虽然退役了,但退伍不能退色。更何况我是一个党员,能用一根针,治好老百姓的病,就是我的梦想”。

人社政策惠三湘

老邮政 焕发新光彩

本报讯 10月9日,第四十七届世界邮政日。邵阳市邮政分公司邀请50名客户到邵阳邮区中心局现场体验邮政高效的邮件内部处理环节。这是邵阳市邮政公司紧跟时代潮流,不断改革激发老邮政新光彩的一个缩影。

为进一步提升邮政寄递服务能力,邵阳邮政去年投入资金600万元,用于购置、更新设备,其中中心局的环形皮带机达150余万元,可日处理邮件四万余件。如今在邵阳邮区中心局内,邮件从邮车通过传送带送至环形皮带机,邮件分拣人员分布在皮带机旁,见自己的邮件过来,即拿出,高效而便捷。随着电商兴起,邵阳邮政立足自己广泛的网络,将更多的资金和精力投入到农村电商体系建设中去,助力“农产品进城 工业品下乡”,既拉动地方经济发展,又改善城乡居民生活质量。

据了解,邵阳邮政正在全市范围建设县、乡、村三级农村电商体系。目前,已在国家级电子商务进农村示范县邵东和城步建成了2个县级电子商务公共服务中心,在全市范围内建设乡镇级电商公共服务中心37个,建成村级电商公共服务站(村邮乐购、邮政便民服务站)共2959个,三级农村电商服务体系已经基本成形。去年邵阳邮政分公司成功运作新宁脐橙项目,帮助果农销售脐橙10万余件,销售额达到240多万元。同时该公司启动城步冬笋项目,销售冬笋1.1万余件,销售额达40余万元。据了解,我市其余8个县(市、区)县级电商公共服务中心正在建设中,将会在年底全部建成。(童中涵 陈真)

2016长马开赛在即

华融湘江银行邀您跑起来

华融湘江银行独家冠名2016长沙国际马拉松赛啦!华融湘江银行2016长沙国际马拉松赛总规模为20000人,突出娱乐、亲子、和谐等主题。赛事设计马拉松(42.195公里)、半程马拉松(21.0975公里)、迷你马拉松(5公里)和欢乐跑(2公里)四个项目。

赛道起终点设计为贺龙体育场,赛道全程将围绕着长沙一江两岸、山水洲城来进行,将覆盖贺龙体育场、湘江风光带、橘子洲风景区、岳麓山风景名胜、洋湖湿地公园等湘江新区亮点片区,尽揽星城美景。

这段时间,很多小伙伴在朋友圈遗憾地表示,好希望能有机会来长沙最专业的跑步赛事一试身手,但长马太火,自己没有抽中参赛名额。

截止9月底,通过官方报名渠道报名的跑手已超过50000名,现在13000名马拉松和半程马拉松选手、5000名迷你选手、及2000名欢乐跑选手已全部通过抽签选取完毕。

为了照顾到大家高涨的参赛热情,回馈我行客户,华融湘江银行作为独家冠名商,已向组委会额外申请了600席免费直通赛事的名额!

10月12日至15日华融湘江银行行庆六周年期间,我们将通过线下营业网点和线上H5报名两种方式,把直通名额全部赠送给大家!

愿大家一路奔跑,告别“葛优躺”!甩开拖延症!用体育精神为生活记录下“融耀一刻”!

“治病救人,是我的梦想”

——记自主择业的副团级军医王健

记者 宁煜 通讯员 刘坤平

王健原本是驻桂某部队卫生队的副队长,作为一名副团级干部,他本可以回到邵阳被组织安排成为一个人人羡慕的官员。可是,王健依然选择了自主择业,他要凭借自己的技术吃饭,回到家乡,在一个小诊所用一根针治病救人。他没有想到的是,被评为广州军区名医的他回到家乡不到一年时间就赢得了广大人民群众信任和拥戴。

10月11日,在市军转安置办负责人的陪同下,记者来到大祥区青城国际旁的一个小诊所,见到了正在忙碌着为患者治病的王健。

这个约40平方米的小诊所里,挤满了前来治病的患者,挂满了赠送给王健的锦旗,有贵州、广西的,也有邵阳本地的。

如此多的病人为何会信任这个回家不久的军转干部呢?因为王健有最拿手的“绝活”,他用针灸让邵阳不少偏瘫病人站了起来。

今年8月在我市一家知名三甲医院住

院治疗数月都没有起色的患者申某经过王健的针灸治疗,才一个月时间就站起来了。她的女儿小申告诉记者:“抱着试一试想法的我陪妈妈到这里找王医生做针灸,来的时候妈妈是坐轮椅的,现在我妈妈可以拄拐棍走路了。”

“一人中风,全家发疯。”王健说:“家有中风病人,全家都会苦不堪言,我之所以在部队研究针灸,就是因为看到一个病人全家痛苦的情形,心里过意不去。”

医者父母心。多年前,在广西服役的王健看到广西一位11岁半的女孩不幸在家摔倒,导致右肢瘫痪。小女孩经多家医院治疗未果,她父亲请求毕业于第二军医大学的他帮忙,当时王健虽勤钻西医学有些成就,但最终对小女孩无能为力。

看着女孩无助、失望的眼神,王健决心自学中医学,钻研偏瘫难题。当他一接触中医学理论,就深为中医学的博大精深所吸引,不仅潜心学习钻研理论,并在临床工

交通银行启动营销变革

粉丝营销破解同质化竞争迷局

交通银行首届手机银行粉丝盛典活动在上海音乐谷盛大揭幕

近期,交通银行首届手机银行粉丝盛典活动在上海音乐谷盛大揭幕

“粉丝”对大多数年轻人并不陌生,这个由“Fans”引申而来的舶来语,近年来在年轻人中颇为流行。他们为了自己崇拜的偶像或者心仪的品牌,愿意为之买单、宣传、甚至狂热……银行与粉丝,貌似两个世界的名词,而今却碰出了激情的火花。世界营销大师菲利普·科特勒有一句名言,“一家企业只有两个基本职能,创新和营销”。在本次发布会上,交通银行推出的新版手机银行植入了互联网基因的营销活动,与创新的手机银行服务融合在一起,创新了多项服务与功能,产生了美妙的化学反应。例如手机银行网点预约服务;“小秘姣姣”基金净值波动智能提醒服务;Ⅱ类账户手机银行即时开户功能;同时,推出了安全系数更高的银

行级二维码支付—“立码付”。

交通银行作为一家有着百年悠久历史的银行,一直以来都是金融改革的先行者和探路者,在互联网+腾飞的年代,交行在金融服务创新、金融产品创新的同时,再次探索一条营销创新之路。本次交通银行在业界率先开展首届手机银行粉丝盛典暨“亿元黄金等你抢”大型营销活动,开启粉丝营销的破冰之旅,创新营销,拓展蓝海。

交行手机银行的粉丝,还有一个可爱的昵称——红辣椒,这次面向粉丝推出的“亿元黄金等你抢”活动,一定会让粉丝们红得火,辣得爽。对粉丝而言,活动主要有几大亮点:

·粉丝参与感强。从9月20日开始的十周活动时间内,粉丝们可以通过参与活动,体验产品,乐在其中。手机银行的“四

金一险”活动,主要包括:抢亿元黄金、一折起买基金、5元秒黄金、新人第一桶金、新粉丝送盗刷险,充分吊足了粉丝的胃口,吸引了粉丝的眼球,共享黄金饕餮盛宴。

·玩转理财和支付。理财与支付,是银行的传统业务与优势业务,交行的新版手机银行,摒弃了大而全的思维模式,专注理财与支付,强势更强,优势更优,为手机银行的粉丝们提供专业化的理财与支付服务,指点之间,掌握“财”“付”。

·与粉丝成为小伙伴。非交行客户若想参与粉丝活动,可以通过手机银行开立Ⅱ类账户,购买专享理财产品,赚取新人的第一桶金。新粉丝还可以获赠手机银行盗刷险,保险保额五万元,资金安全无忧,同样也可以参与“亿元黄金等你抢”活动,分享黄金华诞。