

10 亿元引资指标下达县级干部

急于摆脱经济窘境,铜仁招商引资被指大跃进

■ 本报记者 闵云霄

贵州人均 GDP 在全国 31 个省区市中排名倒数第一,小康水平落后东部发达省市 10 年时间,一些主要经济指标处于全国落后位置。

“我们不能总垫底,要奋力爬高。”省委书记栗战书掷地有声。“贵州发展的差距在工业、潜力在工业、希望也在工业”。

2010 年 10 月 26 日,贵州首次提出工业强省战略。而贵州更大一个宏伟目标是:矢志 2020 年与全国同步建成全面小康的贵州。

“按照此目标,贵州每年必须按照 18% 以上的速度增长”。一位政府领导告诉《中国企业报》记者。

“倒数第一”寄望投资拉动

“贵州执行西部大开发、高新技术 15% 优惠税率,对公共基础设施、环境保护、节能节水项目投资经营的所得税执行第一年至第三年免征企业所得税、第四年至第六年按 25% 减半征收的优惠政策”。5 月 9 日,贵州省政府在京举办中国贵州——500 强·知名企业合作发展座谈会,相关负责人都会如此介绍:贵州有着“水火并济”的能源优势和丰富的矿产资源。

到 2015 年,贵州将力争全省产业园区引进国际国内 500 强企业 50 家以上;争取产业园区主要经济指标年均增长率高于全省 5 个至 10 个百分点,工业总产值占全省比重由现在的 15% 左右提升到 50% 以上,万元工业增加值综合能耗低于全省平均水平。

“招商引资不仅能带来资金,还能扩大省外、国外的市场份额,扩大对外开放度,又能带来不同的观念、新的理念,带来新的管理方法、带来技术或人才。”在贵州省社科院城市经济所研究员杨晓航看来,投资、出口、消费这三驾马车中,因为贵州的出口量很小,拉动不了经济;靠扩大内需,增加消费拉动经济,贵州人均收入低于全国平均水平,与甘肃、青海、新疆处于同一水平线上,短期内也发挥不了明显作用。

于是,招商引资成为全省级领导干部特别是市委书记、市长,县委书记、县长一定要带头出去开展的一项重点工作。

一家媒体将贵州省商务厅厅长申晓庆说的话作为标题:“招商引资是贵州工业强省的强大动力”。

据了解,截至目前,全省累计派出招商小分队 260 个,外出招商 774 次,外出招商人员 3416 人;邀请进入贵州实地考察和访问的客商 815 个,考察人数 4275 人,考察次数 910 次。

招商指标层层下达

2012 年 3 月贵州省委办公厅、省政府办公厅印发了《贵州省领导干部带头招商引资的考核及奖惩举措(暂行)》,明确要求领导干部要带头招商引资,值得一提的是:“引进项目应是除基础设施建设以外的产业项目”。

举措指出,经考核后,对招商引资任务完成情况、成绩突出的领导干部除给予表彰和奖励外,还要提高政治待遇,特别优秀的,要予以重用;对没有完成年度目标任务的,要通报批评;对连续 2 年未完成目标任务的,要进行诫勉谈话;对连续 3 年未完成目标任务的,要适时调整工作岗位。

该举措出台后,贵州各地方政府基本都按照这一模式拟出办法,层层



王利博制图

下达招商指标。如贵阳市、遵义市、六盘水市和安顺市要求党政主要领导每年分别负责引进不少于 3 个、每个外来投资 10 亿元以上的产业项目,并确保至少有 2 个产业项目开工建设;黔南州、黔东南州、黔西南州、毕节地区和铜仁地区要求党政主要领导每年分别负责引进不少于 3 个、每个外来投资 6 亿元以上的产业项目,并确保至少有 2 个产业项目开工建设;27 个经济强县党政主要领导要每年分别负责引进不少于 3 个、每个外来投资 4 亿元以上产业项目,并确保至少有 2 个产业项目开工建设;其他县(市、区、特区)党政主要领导每年分别负责引进不少于 3 个、每个外来投资 1 亿元以上的产业项目,并确保至少有 2 个产业项目开工建设。

在此基础上,各地、州、市也制定“领导干部带头招商引资考核奖惩暂行办法”,如铜仁地区,除了明确规定地委、行署主要领导执行省里指标外,人大地工委、政协地工委主要领导,地委委员和行署副专员每年各负责引进投资额在 5000 万元以上的产业项目 1 个以上,铜仁市党政主要领导的任务更重:要求每年分别负责引进投资额在 4 亿元以上的外来投资产业项目 3 个以上,其他县党政主要领导每年引资额 1 亿元以上的外来投资产业项目 3 个以上,都要求一定产业项目开工建设等。

妇联、教育局也要承担任务

据了解,由该地区财政每年预算安排 1000 万元招商引资专项基金,用于招商引资前期工作的开展;各县(市、特区)财政按每年不低于 300 万元的招商引资前期工作经费。

《中国企业报》记者获取的一份大方县政府的内部文件显示,该县在外分设华中、华南等 6 个招商分局,均被要求完成 4000 万元,到位资金 1200 万元。在下发的指标任务中,循环经济园区和金龙新区被要求完成 30 亿元,到位资金 9 亿元。在正科级以上单位中,包括教育局、残联、疾病控制中心、妇联以及红十字会都被要求完成 5000 万元,实际到位最少不少于 1500 万元,各个乡镇要求完成一个亿,实际资金不少于 300 万元。

如此重大招商任务,是不是都能完成?一位不愿具名的基层干部对

《中国企业报》记者说,“都完不成任务才对,但是数据更多的是假的,否则没法过关”。

该干部认为,要政绩,上工业;要长远,办教育。贵州目前的贫困地位,无法一朝一夕改变,要正确面对“全国人均 GDP 倒数第一”,不要盲目比经济指标。贵州的比较优势在于开发少、保护好、生态佳、民风纯。应该进行战略性长远规划,重点发展旅游业、农业产业、加工制造业、军事工业,以煤炭等资源开发的高污染工业应该限制开发。

复杂的心情 扭曲的人格

2011 年初,铜仁市委办、政府办出台了《招商引资目标任务分解与领导干部带头招商引资考核及奖励(暂行)办法》,首次提出用其中的 10% 奖励给主要干部而引发争议。

根据奖励办法,2011 年铜仁市大幅提高了对部门和乡(镇、办事处)的奖励标准,获得一、二、三等奖的,分别奖励 5 万、3 万和 2 万元。

铜仁地委委员、铜仁市委书记李建说:“不是铜仁市跑得不快,而是别人跑得更快,我们必须跑步前进、弯道加速,不然就会被甩得更远,就会愧对 40 万父老乡亲 and 肩负的神圣使命,就会成为历史的罪人。”

《中国企业报》记者获悉,铜仁市“十二五”期间,力争引资总额突破 300 亿元,其中,2015 年的引资额要达到 120 亿元。

铜仁市工业贸易局副局长陈敏长期从事招商引资工作,他毫不讳言自己的双重身份:大多数是优质高效的服务提供者,少数时间也充当争取客商的“商业间谍”,必须捕捉每一个有价值的投资信息,尽最大努力留住客商。

“县长不在主持招商发展的工作,那么一定在匆匆前往招商的路上。”作为全省重点打造的 5 个“千亿元”工业园——贵定县昌明经济开发区办副主任黎琨形容县长莫春开的工作常态。

以前县里规划的产值为 100 亿元的昌明经济开发区,在被提升为全省 5 个先行先试的千亿元产业园后,规模一下提升 10 倍。

一次,他们前往一家外商企业实地考察,不料在即将登机时,对方生

硬地说,暂时不想与你们会面。“有时候被人当猴耍了,还要用笑脸陪着人家。”黎琨说,作为县里的一把手,这样“屈辱”的事情时有发生。

“千忙万忙,不抓落实就是瞎忙;千招万招,不抓落实就是虚招;千条万条,不抓落实就是白条。”毕节市委、市政府主要领导说,面对新的起点、新的重任,必须以“咬定青山不放松”的精神、健全责任机制,以一流的工作效率、创新的方法举措抓落实。

罗广宁是平坝县一名老记者,现在也是招商小分队的成员之一,他说,每到一个个企业都坚持见面见企业老总,遇到老总不在或正在忙于工作时,他们在外等几个小时是常有的事,饿了就吃份快餐或方便面。

去年,平坝县招商局和政府办的两位工作人员因事延误香港中华国际商贸物流商会发来的信函,被全县通报批评,并在大会上做检讨发言,县招商局也被责成向该商会发函致歉。

平坝县委书记张富杰说,只要有利于争取项目、招商引资和项目建设,允许采取超常规的方式,做到为我所有、为我所用;只要有利于经济社会发展,鼓励大胆地闯、大胆地干、大胆地试,允许失误,允许失败。

为确保各项目标任务,今年 2 月台江县推出招商引资“百日竞赛”活动,以“五看五比”为载体,即看项目规模,比投资总额;看科技含量,比竞争潜力;看在建进度,比建设速度;看招引主体,比招商业绩;看纳税多少,比贡献回报。以“一周一申报,半月一通报,一月一调度,一季一考核”的工作机制组织实施。

如此大规模的招商,也有不同的声音。去年有媒体发表评论称:西南某省基础条件不是很好,但旅游资源比较丰富,也提出了“工业强省”的口号,全民动员发展工业,招引项目人人有责,目前全省已有 111 个工业园区列入计划,已建工业园区管委會 80 个。表面看这里的工业化步伐在加快,但暴露出很多发人深思的问题,如能源不足,项目甫一开工就难以为继,有些管委会也是协同虚设,提出的目标空洞,口号也很难落实。

“很多招商项目都落在了工业园区,这些项目只要成功一半,都会带来很大的发展,但是要成活一半,的确难度也很大”,贵阳市一位政府官员对《中国企业报》记者如此说。

谁将百元股价公司逼上绝境

过度依赖欧美等海外市场推动、过度投入肝素钠产业布局的孤注一掷,无疑会令海普瑞未来发展陷入“命悬一线”的尴尬中。

■ 本报记者 许意强

孤注一掷让海普瑞在中国资本市场上演了一轮“跌宕起伏”的过山车游戏,也开始将自己逼上绝路。

日前,海普瑞(002399)的股价已经连续多日跌破公司于今年 2 月刚披露、旨在激励中高层管理人员的股权激励计划草案中所披露的行权价格 29.79 元。这意味着,如果海普瑞在股权激励计划实施前无法通过业绩推动资本市场的股票价格上涨,那么这一激励计划也面临无法实施、更面临着无法达到激励中高层管理人员积极性的多重尴尬。

股价从 154.28 元下跌至 20 多元

从登陆资本市场没有几天便创下 154.28 元高价股神话,到如今股价持续徘徊在 20 多元的低位,海普瑞所描述的“肝素钠”故事最终还是被资本市场无情地打回原形。令人担忧的是,对于身陷海普瑞泡沫的众多投资者来说,他们的损失又将由谁来买单?事实上,在任何神话和奇迹的背后,都一定隐藏着商人为求利不择手段的秘密,单条腿走路的海普瑞,已经被市场和自己逼上绝路。

变脸成为海普瑞自上市以来最大的关键词。让海普瑞频频变脸的原因,正是其唯一主营产品肝素钠。《中国企业报》记者获悉,上市之初推动海普瑞创造 148 元高发行价的原因,正是来自于其生产的肝素钠是中国唯一获得美国 FDA 公开认证。这意味着,众多中国企业只能眼睁睁地看着海普瑞独享美国市场。

福祸相生。正当人们都关注创下 148 元高发行价的海普瑞在资本市场股价一路走高,曾创造出 154.28 元新高价不久,其市场业绩就迅速陷入“跌跌不休”通道中。《中国企业报》记者看到,上市不久,公司业绩就开始变脸:2010 年第四季度净利润下滑 24.85%,公司股价最终在 2011 年 4 月 22 日跌破百元,落选 A 股百元股阵营。截至 2012 年一季度,公司营收已连续 5 个季度下滑。公司预计 2012 年上半年将会出现低于 50% 的降幅。

这意味着,上市以来海普瑞所获得的“高股价”光环背后,却是市场营收迅速开始持续下滑。数据显示,海普瑞 2011 年股价累计跌 82.25%,成为 A 股十大熊股之一。股价以 148 元发行价计算,累计跌幅为 82.47%。

与汉王科技的一款主打产品“电子书”曾经在为企业创造上市第一年业绩大幅攀升后迅速调头直线下滑、最终荣登中国股市十大亏损股颇为相似,海普瑞也在资本市场上以“肝素钠”这一产品掀起“造神运动”,最终也因为过度依赖这一产品也在商业市场竟争中陷入“业绩持续变脸、股价跌跌不休”的困境。

到底是什么因素导致海普瑞上市之后就陷入“业绩变脸”的漩涡,是天灾,还是人祸?海普瑞并未能给出具体的答案,不过通过对海普瑞 2011 年业绩报告的解读后不难发现,这样一家过度依靠一款产品、过度依靠海外市场的企业,在商业模式可持续性成疑、企业经营稳定性不佳背景下,却能成功登陆资本市场,是对投资者综合判断力的考验,更是对市场监管当局蔑视。

主营业务过于单一

在海普瑞业绩持续变脸的背后,正是企业的主营业务、主营市场、主要客户存在巨大的变数,一旦海外市场出现订单锐减,将会直接引发海普瑞的资金链紧张、断裂最终走向倒闭。

2011 年,海普瑞毫无意外地向投资者交出了一份营业收入和经营利润双双下滑的成绩单:报告期内,公司完成营业收入 24.94 亿元,比 2010 年下降 35.26%;实现营业利润 7.19 亿元,比 2010 年下降 49.21%,归属于上市公司股东的净利润同比下降 48.57%。

对于业绩和利润持续下滑的原因,海普瑞给出的解释是,“2011 年,受到全球金融危机的影响,公司产品主要销售区域美国 and 欧盟的经济持续低迷,对医疗费用支出的控制逐步加强,同时美国 FDA 陆续批准了仿制依诺肝素制剂和瑞肝素制剂的上市,使得下游市场竞争逐渐加剧,对公司产品销售造成一定的影响”。

对此,有投资者向《中国企业报》记者表示,“从上市之初创造的高股价神话,到目前交出的业绩、利润双双下滑的成绩单,这让我更加坚信,海普瑞不是一家值得长期投资的股票,只是一些机构和私募炒作的工具。”

投资者的担忧绝非杞人忧天。《中国企业报》记者看到,目前海普瑞唯一的主营业务便是肝素钠原料药,2011 年海外市场出口占比达到近 90%,同比下降 39.8%,这也是直接造成海普瑞业绩、利润双双下滑的直接原因。当年,海普瑞前五名客户的收入总额占比高达 86.17%,前五名客户合计应收账款占比高达 93.02%。

一位财务分析师指出,“对于任何一家公司来说,主营业务单一、销售渠道集中,任何一个因素都会给企业带来巨大的经营风险。目前,海普瑞不仅是主营业务单一,而且销售渠道过度集中,更为重要的是,其主营市场甚至在海外,这些对企业来说充满着巨大的变数,稍有不慎都会出现倒闭”。

对于一直依靠为欧美市场客户提供订单式生产制造肝素钠的海普瑞而言,如果因为欧美经济恶化导致海外客户订单取消,后果不堪设想。

海外市场下滑将公司逼上绝境

登陆资本市场的海普瑞在市场竞争中,正在“步步惊心”的外部环境下艰难前行,却面临着“两头受阻”的尴尬:一方面原材料成本持续上涨,导致运营成本增长;另一方面,海外市场受环境影响出现需求下滑、价格下跌的情况,必然导致企业的市场售价下跌,在今后一段时间还将面临“量跌利下滑”尴尬。

当前,欧美债务危机引发的经济环境持续恶化并没有止步迹象,作为支撑海普瑞 90% 市场份额的欧美客户,从 2011 年开始已经出现订单下滑的迹象。更为重要的是,为了降低成本美国 FDA 陆续批准仿制依诺肝素制剂和瑞肝素制剂的上市,一旦这些产品的市场份额逐步扩大,必将会对海普瑞的肝素钠原料药需求和市场供价造成直接冲击。

目前,海普瑞募集的资金已经投入用于肝素钠原料药的全产业链布局,一旦海外市场出现需求下滑甚至客户订单取消,这无疑将会对公司的战略布局造成较大冲击。短期来看,海普瑞除了肝素钠之外,并没有进行其它战略业务的储备,这意味着,一旦主营业务受海外市场冲击,对公司发展的打击将是毁灭性的。

肝素钠到底是公司董事长李锂一生所依赖的事业,还是一门短期谋利的生意,或许已经无人关注。但以“高度依赖一个市场、一个产品”经营策略,对赌资本市场,李锂损害的无疑正是资本市场众多中小股东的利益。

记者观察



政府招商的风险

■ 闵云霄

招商引资是一个地区聚集各类生产要素、加速资本原始积累、发展生产力的关键,是增强经济竞争力的最有效途径,通过一定手段获取资金推动这一地区的发展,这无可厚非。而且,在很多地方政府官员看来,区域之间的竞争,从某种程度上已演变为招商引资的竞争。

早在 2009 年昆明市委书记仇和对招商引资提出了鲜明的观点:“招商引资是第一要事、第一政绩。”当时外界尤其惊讶的一个细节是:一位官员因招商不力被免,7 人被责令离岗招商。也正因为如此,“仇和式招商引资”也引起很大的争议。

“如果一个政府把注意力全放在经济增长上,他的行为一定要扭曲。他下的指标是每个局都必须去招商引资,你可以想象,民政局也去招商引资、教育局也招商引资、环保局也

招商引资,我就在想,昆明是最后一块净土,如果仇和在那儿干 5 年,估计滇池也完蛋了。”这是 2008 年北大教授姚洋表达了自己对“仇和式招商”的担忧。

从目前的情况来看,贵州对招商引资的重视程度和操作手法,与之颇为相似。

在贵州,也有不同的声音:有关人士举例说,近年来的招商引资在量上增速较快,但在质方面却没有明显提高,一些招商引资项目甚至是以牺牲资源为代价,低水平、重复建设的问题仍然突出,究其原因就是没有建立完善的项目准入机制,没有把招商引资与经济可持续发展结合起来。只注重招商引资项目的推介和宣传,在项目成功签约后,缺乏后续的跟踪服务,影响了项目的建设进度,甚至使一些项目无法实施。

政府主导型招商引资在计划经济向社会主义市场经济的过渡阶段,

有其存在的合理性与必然性,但随着改革开放的深入,社会主义市场经济体系已基本建立,政府主导型招商引资的弊端日益凸显,如将招商引资任务强行分配到县直部门和乡镇,增加了行政运行成本、滥用行政资源开展寻租活动等问题。

在贵阳金石产业园区的各个板块组团中,都随处可见这样多元化的股东构成,当地的村办集体、石材加工作坊,村民以土地“入股”,省内外企业相互参股,资金困难迎刃而解。除此之外,《中国企业报》记者采访发现,工业园创造性破解资金瓶颈,招数就是借助园区农民土地入股、BT、BOT 等融资模式,吸纳和聚集社会资金。

BT 模式既能大大降低政府“经营城市”的风险,帮助一些经济相对落后,财政力量较为薄弱的地区快速城市化;同时又具有较高的风险,控制不当,会对政府公共性造成严重侵蚀。中央民族大学管理学院闫柳柏认为,地

方政府在采用 BT 模式过程中,暴露出了牺牲公共利益以吸引投资者,或牺牲政府公信力以缓解政府财政压力的问题,对政府公共性造成了严重损害。出现这些问题的原因,主要是政府财权事权分配不合理,政府公共决策过程中公共性保障机制不健全等。为充分发挥 BT 模式的作用,需要明确“经营城市”的目的,限制 BT 模式适用范围,在重大工程决策中建立权力分工制衡机制,增强重大工程项目决策的透明度,引导公民参与决策,并完善重大公共工程的监督与追责制度。

贵州省省长赵克志在做客央视《小崔会客》节目时明确表示:“我们要坚持在保护中发展,在发展中保护。这样,使保护环境和加快工业的发展有机统一起来,既保证了青山绿水,又使老百姓能够尽快致富,能够增加就业,能够改善人民的生活。”

如果真的按这样的模式走,所有的担忧都将成为多余。