

“新36条”能源准入细则被指可操作性不强

## 民企难破能源领域“垄断门”

■ 本报记者 张龙

随着6月30日大限的临近,多个部委日前出台了“新36条”能源领域的多个准入细则。

“未来几天,还将有一些石油、天然气、新能源等领域对民间资本开放的细则会出台。”国家发改委能源所一内部人士告诉《中国企业报》记者。

此前,6月20日,国家能源局下发《鼓励和引导民间资本进一步扩大能源领域投资的实施意见》(以下简称“意见”)明确提出凡列入国家能源规划的项目,除法律法规明确禁止的以外,均向民间资本开放。6月19日,国家电监会发布《加强电力监管支持民间资本投资电力的实施意见》(以下简称“电力意见”)支持民营企业进入传统发电领域。

江苏一家成品油企业负责人路经理向记者表示:“这样的细则没有写明如何与能源领域中处于垄断地位的央企‘分蛋糕’,这样的细则也不够细,缺乏可操作性。”

新奥能源副总裁刘敏曾公开对媒体表示,能源领域民间投资少的原因很多。一直以来的垄断造成的惯性使得单一一个政策难以打破利益格局,既得利益盘根错节的现状,要靠渐进改革来突破。

## 不乏亮点

《意见》明确提出了能源新兴领域将全面开放民间进入,且提出页岩气、油页岩、煤层气等未来将实施市场定价。

上述发改委能源所内部人士表示,这是该《意见》最大的亮点,国家在这方面既表示了民间资本开放的决心,也显示了非常规油气准备逐步市场化,这可能将是未来民间资本进行投资的热点。

此前,国土部发布的《民间资本投资国土资源领域实施意见》,也明确提出鼓励民间资本投资页岩气、煤层气、油砂等非常规油气开采。

民间资本在中国油气勘探、开采等方面,又一次看到了曙光。

对于民营企业而言,他们所期望的不仅仅是将“曙光”写入文件,而是促成文件落地。

一位石油业人士告诉记者,页岩气领域对于民间资本更为开放,将对产业发展起到促进作用,而油气勘探开发方面则要具体看《意见》执行落实情况。

尽管国土部第二轮页岩气探矿权招标对民企“松绑”,但民营企业想要分享页岩气开采“盛宴”显然并非易事。

一位不愿具名的石油化工类国企内部人士告诉记者,首先,页岩气这样的非常规油气,开采的时间很

## 延伸

## 国家鼓励民资理直气壮办电厂

专家担忧,鼓励政策或成一纸空文

■ 本报记者 陈玮英

“这是意料之中的结果。”河北省一民营企业韩老板感慨道。

而他所谓的“意料”正是国家电监会近日发布的《关于加强电力监管支持民间资本投资电力的实施意见》和国家能源局随后发布的《关于鼓励和引导民间资本进一步扩大能源领域投资的实施意见》。

能源领域尤其是电力行业主要由国有企业垄断,因而成为政府鼓励引导民间投资发展的重要领域。

“虽然当初抱有一丝期望,但还是不知道该怎么进去。”韩老板如是说。

而这两部《实施意见》的出台,很容易联想到山东“魏桥模式”。但在能源专家看来,两部《实施意见》都只是给民资“理直气壮”的理由,传递出的信号是“国家迫切需要民资进入电力行业”,并不能等同于国家对山东“魏桥模式”的肯定。

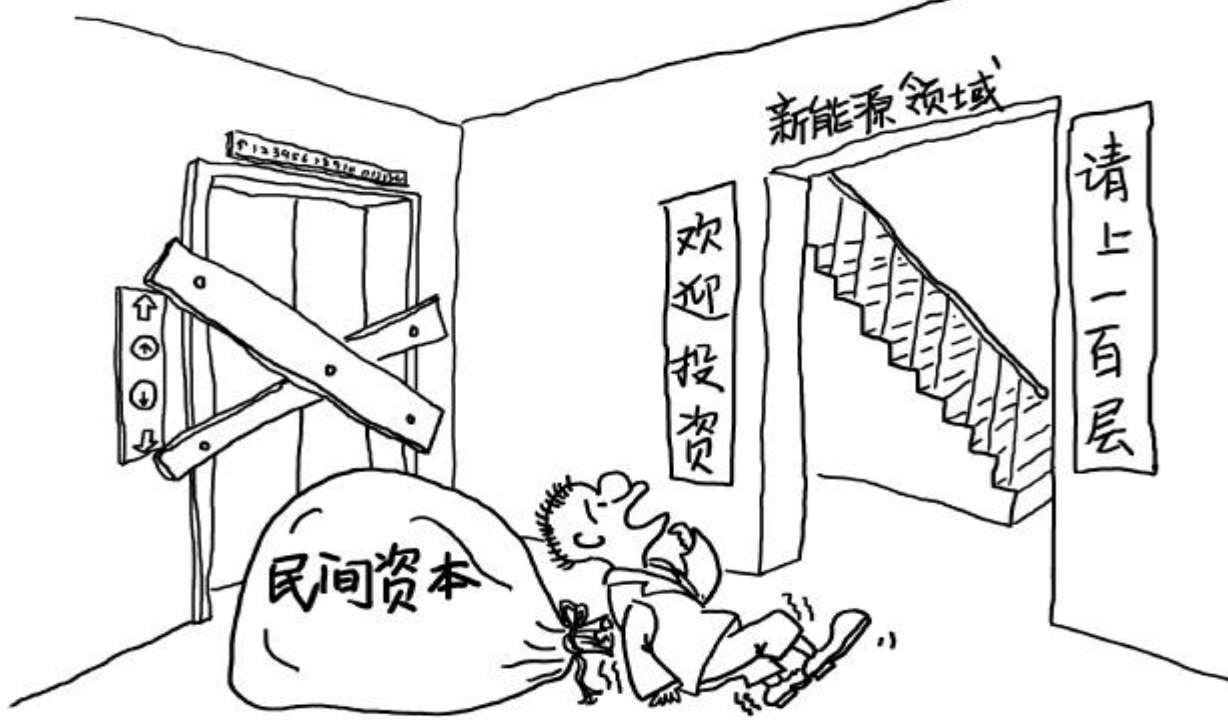
## 实施细则限期内出台

按照规定,两部《实施意见》如约赶在6月底前发布。

根据国家电监会发布的《实施意见》,电监会将支持民间资本投资电力,对民营企业将依法颁发许可证。

该《实施意见》同时提出将“积极推动电价改革,促进形成有利于公平竞争的电价机制。组织开展输配电成本分开核算,积极推动输配电价改革,推动上网电价形成机制改革。”

厦门大学中国能源经济研究中心主任林伯强接受《中国企业报》记



王利博制图

“包括石油、煤炭等大型能源项目,民企很难参与进来,能拿到的项目,要么是没利润的,要么是根本不具备能力实施的。而且在利益分配等方面,和央企比,没有商量的话语权。”路经理说。

“在石油、煤炭、电力这些领域,向民间资本放开确实需要过程,单靠一个文件是解决不了问题的。”国家发改委能源所内部人士向记者表示。

长,投资也会很大,一般的民企很难有这样的实力;其次,在技术上,美国的技术是成熟的,一旦市场化,国外企业会想方设法进来,民企的竞争力显然是不够的。

“相对于常规油气来说,民企在这方面还是有希望的。”该内部人士

称。

中国国际经济交流中心专家陈永杰曾公开表示,机遇很大,《意见》明显扩大了投资的领域和范围,创造了民营企业与国有企业进行联合投资、合作发展的机遇,使民营企业做大做强,创造了一些非常好的机遇。通过民营资本的投入,扩大了能源资源的供给,会缓解能源短缺对经济发展的制约。

而《电力意见》的最大亮点是,明确提出将积极推动电价改革,组织开展电网输电和配电成本的分开核算,积极推动输配电价改革,推动上网电价形成机制改革,最终促成有利于公平竞争的电价机制。

业内人士认为,电网输配分离将理顺上网电价形成机制,有利于提高可再生能源投资回报预期,进而吸引民资投资可再生能源发电的积极性。

## 缺乏可操作性的配套政策

“有点失望,这些政策出来后,根本看不出应该怎么做。”路经理说。

“包括石油、煤炭等大型能源项目,民企很难参与进来,能拿到的项目,要么是没利润的,要么是根本不具备能力实施的。而且在利益分配等方面,和央企比,没有商量的话语权。”路经理说。

在石油这样一个垄断领域,记者在《意见》中查阅后发现,确实未涉及到民企与国企合作利益分配等问题的这方面的条款。

据其他媒体报道。早在2010年8月,中石油也曾携119个项目高调去浙江寻找可以合作的民间资本,却没

了下文。

路经理最为关心的原油进口权问题,在《意见》中并未涉及。“因为只有上游放开了,下游才能有真正的市场竞争。”路经理说。

有专家表示,预计原油进口权放开的可能性并不大,即使放开也将是“适度放开”。

中国国际经济交流中心专家王鹏公开表示,如果能够允许民营企业获得原油的进口许可或者勘探、开采的许可,打破对石油行业上游的垄断,将会进一步引入市场竞争,压低国内的成品油价格。而且民营企业在经营效率和成本控制上面一般都会好于国有企业,民营资本的进入可以给整个石油行业带来一个鲶鱼效应,给国有企业带来一定压力,促使他们提高效率和经营能力。从整个国家的石油战略利益上看,也有利于国家长期石油的供给安全和价格稳定。

煤炭、电力等领域的民间资本进入的具有可操作性的细则确实不够细致。

有专家认为,单看文件,没有很实质性的内容,实际作用有限,还需要多个部委出台具体的政策共同支持。

“在石油、煤炭、电力这些领域,向民间资本放开确实需要过程,单靠一个文件是解决不了问题的。”上述国家发改委能源所内部人士向记者表示。

“道理很简单,企业投资是追求效益的,仅仅是国家不断发文支持我们进入这些领域,但我们没办法实现盈利的话,我们是不太会进入的。”路经理说。

的事情,有利于鼓励电源建设的多元化投资,实现电源生产的竞争并降低成本。“但是像中国很多的法律法规一样,是否能真正落实还有很长一段路。”

“政策出来后,希望从其他方面而不是从发电方面,给民资更好的待遇。”林伯强认为,“如果从鼓励民资大力进入电力行业而言,仅凭这一政策是完全不够的。”

“而最关键的问题是上网调度的不透明。”刘晓枫表示。

上述韩老板也表达了类似看法,“重要的不是出台多少法律政策,而在于执行是否到位。”

## 不等于认同“魏桥模式”

事实上,发电行业早在1985年就对民间资本开放,可是占比却从15%下降到如今的不到3%,可见发电业对民间资本的吸引力不强。

国家财政部数据显示,2011年五大发电集团实现利润185.6亿元,利润主要来自水电、风电等业务。由于煤价持续高位运行,火电业务累计亏损312.2亿元,比2010年增亏190.7亿元。

“愿望归愿望,现实归现实。”林伯强认为,无法保障收益以及收益的不确定性正是民资对电力行业望而却步的根本所在。“如果能够保障收益,那么民资肯定会进入。”

在全国电力行业普遍亏损的残酷现实下,如何吸引民资进入电力行业就显得尤为重要。

“从这个角度来看,民资不会仅凭这些政策就趋之若鹜。反过来,对于有进入电力行业的民资而言是有

利处的。至少它受到了政府保护。”林伯强告诉记者,“但这并不能看做是国家对‘魏桥模式’默许。”

“对于‘魏桥模式’,各界目前还没有完全认同为一个模式。”林伯强解释道,首先魏桥电厂为自备电厂,目标为服务于其他产业,比如钢铁产业等,供电并不是其主要经营目标,只是其副业而已。这与完全以供电为经营目标的电力企业不能等同比;其次,魏桥电厂是厂与网连在一起,而我国目前的改革方向是厂网分离,将厂网分离开来,“如果认同‘魏桥模式’,那么是否说明我国的电力改革又将把厂网合并在一起。”

“实施意见”应该是对民资进入电力行业的一种肯定,但应该不是对“魏桥模式”的一种肯定。”林伯强说。“如果在保障收益的前提下,再完善一些体制因素,那么民资或许将积极涌入,因为民资可以做的空间比较大。”

在林伯强看来,解决收益目前只有两个方法,首先实行电价全面市场化,电价市场化在国际上已经比较成熟,那么中国实行电价市场化也将会比较好。“如果这一方面不能完全解决,那么国家就应该保障民资的收益。很多问题归根结底还是在价格上,价格解决了什么问题都将迎刃而解。”还有一个方法就是引入竞争机制,这方面与电价相关联。

刘晓枫表示,“加快电力市场建设,为不同所有制企业参与竞争创造条件。积极培育多元市场主体,搭建市场交易平台,完善市场规则及监管办法,建立公开、公平、公正的电力市场运行机制。”

## 视角



专访中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇

中小银行  
差异化服务发力

在管理、业务创新上与大银行还有差距

■ 本报记者 王敏

央行宣布降息不久,中央财经大学中国银行业研究中心主任郭田勇便带队去贵阳银行就“中小银行的差异化特色化服务”进行了专门调研。此次降息后,中小银行的利率浮动是什么状况?中小银行在差异化特色化服务方面有哪些起色?小微企业贷款困境有缓解?带着这些问题,6月23日,《中国企业报》记者专访了郭田勇。

## 小微企业贷款“小、急、短、频”

《中国企业报》:你这次去贵阳主要调研了哪些内容?  
郭田勇:我们去了贵阳银行,以它为例解剖了一下小银行内部结构。麻雀虽小,五脏俱全。小型银行如何转型?将来,它的零售银行和银行网点服务怎样建设?这都是我们考察的重点。

《中国企业报》:小银行在服务小微企业方面有无优势?  
郭田勇:在考察过程中我们发现,贵阳银行对公业务有其传统的优势,这跟它与当地政府和企业的关系都比较稳定有很大关系。在其基层网点考察小微企业贷款时,我们亲眼看到,银行员工是如何测算企业现金流量、如何进行风险分析并在很短的时间内做出贷款决策的。

不得不承认,中小银行由于经营触角深、决策链条短,其社区化性质明显,因此在服务小微企业上具有独特优势。

贵阳银行总行今年专门成立了小微企业金融服务中心,加上以前就有的支行小微企业服务团队,上上下下,形成了小微企业服务体系架构。

《中国企业报》:银行是如何对小微企业进行风险考察的?

郭田勇:由于很多小微企业没有财务报表,资金要求比较快,资金额度比较小,从几万到几十万元不等,有些数据银行要进行模拟,分析企业的经营情况和盈利能力,再考虑其行业风险、企业家本身的素质等,在很短的时间内要做出决定,一般从提出贷款到发放下来,短则几天,长则一周。

小微企业贷款小急短频等方面的特点,决定了贷款的发放不能像大额授信一样,由行相关领导正襟端坐地召开贷审会而定。通常是几名客户经理一碰头,对企业未来现金流、风险进行测算分析后即可做出决定,这样才有效率。当然,客户经理的素质也是很重要的。

《中国企业报》:小微企业贷款期限一般多长?

郭田勇:长短不同。短的一两个月,两三个月,长的一到两年,再长期分开贷就行了。小微企业一般资金回笼比较快,不做什么固定资产投资,所以一般不做长期贷款。

《中国企业报》:当地哪些企业能很快得到小微企业贷款?

郭田勇:贸易类的比较多,像做烟酒批发的一些商铺,还有一些城郊农户种植类的企业等。这里的企业和东部有很大不同,大多依靠当地的产业优势。

## 当地银行利率一浮到顶

《中国企业报》:此次降息后,利率市场化进一步推进,这对当地银行有什么影响?

郭田勇:贵阳银行的利率已经一浮到顶了。

这说明,此次降息,中小银行面临的竞争压力很大。贵阳银行五年期存款利率已上浮至5.61%,一年期贷款基准利率降息后为6.31%,银行若打八折仅为5.048%。若以二者比较,倒挂十分严重。

此次在贵阳考察银行网点,与基层员工座谈交流,深感中小银行经营不易。中小银行要获得长期可持续发展,需有准确的市场定位、清晰的业务发展思路,还需在产品创新、风险管理、激励约束、人才培养等方面进一步提升。

随着利率市场化、综合经营的推进,中小银行若在差异化特色化上没点独门秘籍,未来恐将步履维艰。

《中国企业报》:有报道说,有些银行采用收贷款手续费的方法弥补利差,你在此次调研中发现这样的现象了吗?

郭田勇:目前在中小银行,我还没有发现这样的现象。因为中小银行贷款做的量比较大,议价能力比较强,小微企业贷款不会出现打8折的情况,一般都会上浮20—30%,这样银行就没有必要靠收手续费这样的手段来弥补利差。

《中国企业报》:这样来看,中小银行在差异化服务方面做得还是不错的。

郭田勇:中小银行在差异化服务方面做得很有起色。将来,在有些方面,比如说管理上、业务创新上还是需要提高的。要更好地服务小微企业,零售银行方面还是有些差距的,比如在理财上、产品开发创新上和大银行相比还相对较弱,有其短板,需要大力提升。

## 西部小微贷款跑路少

《中国企业报》:假如银行贷款给小微企业后发生老板跑路现象怎么办?

郭田勇:跑路现象在沿海比较多,我们在贵阳调研中还未发现。银行和企业之间的合作关系比较稳固,经营的方式不是那种比较激进的,这里是有多少钱办多少事。产生跑路现象主要是因为多头贷款、高利贷,负债率过高,企业崩盘时容易出现。

《中国企业报》:在你看来,下一步的利率市场化将会怎样推进?

郭田勇:未来会慢慢推进。过了一段观察期后,利率还会有更大的浮动。央行此番政策调整可谓“一石三鸟”,选择此时降息,“稳增长”意图明显,同时也意味着向利率市场化迈出重要一步,并将在长期内促进银行业改革。

《中国企业报》:你认为这个观察期会有多长呢?

郭田勇:我预测半年左右。等利率浮动20%左右后,其实就跟自由浮动差不多了。这方面和发达国家应该没什么区别,银行有了自己的定价权后,也同时有了破产的风险。

《中国企业报》:你觉得应该给西部中小银行哪些国家政策层面的支持?

郭田勇:在调研中,我们感觉到,西部地区的中小银行其金融生态相比东部差距不小,在这种情况下,能做到这种水平,是很不容易的。做了这么多年,他们小微企业的不良贷款率也只有百分之零点零几,这个比例是很低的。所以,未来,从国家在缩小经济差距,支持中西部经济发展方面来看,应该给予西部中小银行更多的支持。