

专项债发行求质重效

近日,财政部部长刘昆在作关于 2020 年中央决算的报告时表示,2021 年用好地方政府专项债券,指导地方加强项目储备,适当放宽专项债券发行时间限制,合理把握发行节奏,提高债券资金使用绩效。专家认为,这意味着今年专项债发行节奏将保持相对平稳,更加强调发行使用实效,注重项目质量管理和风险防控,更好地发挥专项债对经济的拉动作用。

发行节奏更加稳健

经全国人大批准,今年预算安排新增地方政府债务限额 44700 亿元,其中,专项债务限额 36500 亿元,比 2020 年略低,但仍保持较大规模。此前,由于今年专项债提前批额度下达时间比往年略晚,一季度发行节奏明显放缓,因此市场预计,四五月份将出现专项债发行小高峰。

从现实情况看,高峰并没有如期而至。根据财政部政府债务研究和评估中心数据显示,前 5 个月,各地已发行新增地方政府债券 9351 亿元,完成已下达债务限额的 21.91%。其中,新增一般债已发行 3625 亿元,完成已下达债务限额的 45.31%;新增专项债已发行 5726 亿元,完成已下达债务限额的 16.51%,明显低于前两年同期水平。

分析认为,专项债发行节奏变缓主要原因在于上半年稳增长压力不大。一季度,我国国民经济呈现稳中加固、稳中向好态势,处于稳增长压力较小的窗口期。“今年以来经济持续恢复,财政逆周期发力的必要性不高,而将财政政策资源后移,可以更好地熨平年内的经济波动。”华创证券研究所所长助理、首席宏观分析师张瑜表示。

中国财政科学研究院原副院长、研究员白景明表示,债券资金要根据项目实施进度分配、发行和使用,今年专项债优先支持在建工程,上半年地方新设项目的压力不大,各地依据项目进展情况调整发行节奏,符合“资金跟着项目走”的原则。

今年财政部还加强专项债管理,对专项债使用进行穿透式监管,客观上也减缓了专项债发行速度。“地方对专项债券项目的申报发行转向谨慎,新上项目不再‘求大求快’,而是转向需求真实、金额可靠的基础设施和公共服务类项目,所以专项债发行速度变慢。同时,上半

年地方政府的财政收支平衡边际改善明显,对专项债的发行需求不大,地方政府更多进行后续政府投资计划调整,比如项目储备库的设立等。”中国财政科学研究院政府绩效研究中心主任、研究员王泽彩表示。

发行额度更加精准

作为基础设施建设的重要资金来源,专项债是补短板、稳增长、惠民生的重要着力点,发行节奏备受市场关注。

有观点认为,今年存在无法按预算安排发完限额的可能。如果下半年经济运行继续超预期,财政部门出于平衡财政收支的考虑,年内或许不会将专项债额度全部发完。

“专项债发行是按照市场化原则进行,对发行下限无明文规定,理论上各地可以不发完当年新增专项债限额,但这种可能性不大。”白景明表示,地方专项债全年额度一般是由地方根据项目融资需求提前向财政部申请,财政部综合评估后再分配发放,属于“按需申请”“按需发放”,资金与项目一一对应,“地方项目进度可能后移,但若无特殊情况,一般不会放弃用完全年的配额”。

此外,虽然一季度国民经济开局良好,但当前经济恢复不均衡,基础不稳固,专项债对经济的托底支撑作用仍不可忽视。多位专家表示,在发行窗口期放宽的情况下,年内专项债发行整体节奏将更趋平缓,以往集中于几个月内发行的模式或难再现,专项债发行周期或持续至年末。

“前期专项债发行放缓,伴随额度下达、项目融资需求释放等,预计将在 6 月及三季度有所提速,以保持对经济恢复的必要支持力度。”白景明表示。

王泽彩也认为,随着后续地方政府项目储备不断完善,有关项目逐渐成熟,专项债发行节奏将加快,充分体现财政政策的提质

增效。

项目管理更注重质量

今年财政部更加注重专项债的发行使用实效,多次要求做好项目储备,提升专项债券资金使用绩效,防止重数量不重质量、一哄而上。

“项目质量是现阶段财政部把握专项债发行节奏的重要考量。”白景明表示,地方政府专项债券项目强调要有一定收益,项目融资要与收益相平衡,但当前一些地方专项债出现重发行轻管理、重立项轻收益的情况。

“我国专项债发行管理机制尚处在新生阶段,在项目储备等方面还不够完善,在以往专项债发行规模大、批次多、时间紧的情况下,甚至还出现过虚构项目和滥用套用债券资金等行为。”王泽彩认为,加强项目储备就是完善项目审核机制,提前做好高质量专项债券项目识别准备。

财政部近日透露,将研究出台地方政府专项债券项目资金绩效管理办法,加强专项债券项目绩效管理,进一步做好信息公开,切实发挥专项债券资金使用效益。白景明认为,提高专项债券资金使用效益要从多方面发力:要降低成本,债券资金不同于一般财政资金,其使用具有有偿性,更需关注成本和融资必要性;要确保收益,项目选取应注重实效,坚持举债与偿债能力相匹配;还要加强立项评估,前移监督关口,重点审核项目预期收益是否平衡,是否符合财政承受能力等。

“要坚持‘资金跟着项目走’‘要素跟着项目走’‘绩效跟着项目走’原则,从事前评估、事中监控、事后评价建立全方位闭环式管理链条,确保每笔债券资金发得出、用得好、还得上。”王泽彩认为,还应拓展项目绩效评价信息公开渠道,充分发挥第三方和社会机构等外部监督约束力。

(据新华网)



稳步增长,前 5 月外资加速流入我国的原因何在

商务部 6 月 13 日发布数据显示,1 至 5 月,我国实际使用外资金额 4810 亿元,同比增长 35.4%,较 2019 年同期增长 30.3%。

对比今年以来的引资数据可以发现,抛开疫情因素,与 2019 年同期相比,我国吸收外资呈现出逐月增长态势:1 至 5 月份,每月累计吸收外资增速分别为:8.8%,20.2%,24.8%,30.1%,30.3%,这也印证了外资正在加速流入我国。

“今年以来,我国吸引外资逆势反弹并屡创新高,总体呈现出向好势头,释放了全球最具投资吸引力目的地的韧性和活力。”中国国际经济交流中心经济研究部副部长刘向东告诉记者。

30%以上的高速增长,固然有去年低基数的因素,但抛开疫情原因,与 2019 年同期比能保持逐月增长,难能可贵,原因何在?

中国及时有力控制住疫情,经济活力持续释放是重要原因。经合组织中国政策研究室主任玛吉特·莫尔纳表示,疫情得到控制后,中国经济迅速恢复增长,成为外商直接投资更为现实的目的地。

“中国经济一直在强劲反弹。”美中贸易

全国委员会会长克雷格·艾伦说,几乎所有会员企业都看到中国对世界经济的巨大贡献,“我们的企业将长期耕耘中国市场”。

经济结构不断优化,持续扩大对外开放,是越来越多外资企业投资中国、抢抓机遇的深层原因。

霍尼韦尔今年 4 月发布承诺,将于 2035 年前实现所有业务运营和设施的碳中和目标。霍尼韦尔中国区总裁林世伟说:“中国的碳达峰和碳中和目标为广大企业带来发展机遇,我们将继续加大对华投入,以科技手段不断开发满足中国客户能源和环境需求的产品与技术。”

雀巢公司相关负责人说,在去年新增投资超过 14 亿元基础上,雀巢决定再次增加对华投资。公司主要产品品类列入中国最新版鼓励外商投资产业目录,这让雀巢投资中国的信心更足。

吸收外资量增质优,这一特点在商务部数据中也有所体现:1 至 5 月,服务业实际使用外资金额 3819 亿元,同比增长 41.6%。高技术产业实际使用外资金额增长 34.6%。

中国美国商会日前发布的美国企业在中国白皮书显示,约三分之二美资企业视中国为优

先发展市场,并计划在 2021 年增加在华投资。中国欧盟商会调查显示,60%的受访欧洲企业计划在 2021 年扩大在华业务,这一比例较去年上升近 10 个百分点。

2020 年,面对新冠肺炎疫情冲击,中国对外开放并非没有止步,还推出一系列扩大开放的政策措施——

进一步缩减外资准入负面清单;增设服务业扩大开放综合试点,在金融、文化、教育等领域进一步放宽外资准入;全面实施外商投资法及其实施条例,加大知识产权保护力度;率先完成区域全面经济伙伴关系协定(RCEP)核准程序……

商务部新闻发言人高峰表示,今年利用外资将着重稳总量、优结构、提质量,商务部将在营商环境上上下更大功夫,持续降低外资准入门槛,推动商签更多高标准经贸协定。

展望未来,刘向东说,中国继续全面深化改革开放,进一步拓展稳外资空间,并利用自贸试验区、自由贸易港等多元化开放平台,这将为更好地吸引外资提供助力,今年吸收外资有望继续保持良好态势。

(据新华网)

盘点 A 股最牛“90 后”：半数来自创业板 身价均过亿

进入 2021 年,第一批 90 后已经年满 30 岁。不过这些 90 后的表现却各不相同,有的还处于事业的拼搏期,而有的已经开始收获拼搏的果实。

据《国际金融报》记者不完全统计,截至 6 月 7 日,有 10 家 A 股上市公司的实控人为 90 后,或者包含 90 后,且上述 10 人均在公司担任董事长的职务。同时,这些人仅通过持有上市公司的股权,身价就已过亿。

接下来,就由记者带大家来看看这 10 家公司。

身价均过亿

截至 6 月 7 日,有 10 家 A 股上市公司的实控人为 90 后,或者包含 90 后。这十家公司和 90 后实控人分别是保龄宝(戴斯觉)、乔治白(池也)、金富科技(陈珊珊)、大禹节水(王浩宇)、华星创业(朱东成)、金利华电(韩泽帅)、聚飞光电(邢美正)、川环科技(文琦超)、长春经开(吴锦华)、亚辉龙(胡鹏辉)。

10 家公司中,除了保龄宝的实控人为 95 后之外,其余的实控人均出生于 1990 年-1994 年之间。换言之,保龄宝的实控人是目前 A 股上市公司中最年轻的一位。

需要指出的是,亚辉龙、保龄宝、华星创业、金利华电的实控人仅有 1 人,其余上市公司的实控人均有 2 位或者 3 位。

另外,在从上市板块上看,5 家公司是来自创业板,4 家公司来自主板,1 家公司来自科创板,创业板“收获”了最多的 90 后实控人。

再来看上述 10 家公司的市值。

截至 6 月 7 日收盘,亚辉龙的总市值为 249.28 亿元,是上述 10 家公司中市值最高的公司,聚飞光电以 64.03 亿元紧随其后。

与此同时,上述 10 位实控人均持有不同比例的公司股份。

临期食品是否适用“7 天无理由退换货”？

如今,线上、线下销售临期食品的渠道越来越多,无论是中老年消费者,还是年轻消费群体,都对临期食品表现出认同态度。

所谓临期食品,指的是临近保质期但仍处在保质期之内的食品。临期食品打折销售,能让消费者得实惠,也有益于商家及时止损,还能在一定程度上缓解粮食浪费,可谓好处多多。

不过,临期食品有其一定的特殊性,售卖过程中若是把关不严,营销不当,很可能形成消费纠纷,甚至侵害消费者的合法权益。目前,从笔者观察到的情况来看,临期食品售卖确实存在一些问题。

比如,有的商场、超市将临期食品与未临期食品夹杂在一起,如果以未临期食品的价格销售,消费者便可能“入坑”;有的商场、超市对于临期食品标示不明,要么只是标注“特价”,要么采取“买一赠一”方式销售,使得有些消费者不明所以。又如,网售临期食品中往往存在如此条款:“不接受 7 天无理由退换货”

透过“618”年中大促看零售行业新变化

在 5 月 24 日开启预售后再过几天,一年一度的“618”年中大促“正日子”就要到来。“618”被看作是各大电商平台的“年中大考”,透过它,人们可以窥窥平台的服务效率与供应链能力、零售模式的创新、营销手段的变化、服务的改善等。

购物狂欢节从诞生之日起,就主打“让利”,今年的“618”也不例外。各大平台依然铆足劲比拼价格,手段包括直接降价促销、预售优惠、会员优惠、发放消费券和优惠券、满减优惠等。

当然,价格只是一方面,品质、服务和营销玩法等也很重要。在流量见顶的当下,平台竞争的重点也从拉新变为如何黏住用户。为此,一些平台可谓别出心裁。例如,苏宁易购用一场有明星、有优惠、有情怀的“开心直播夜”引发共情消费。此外,还推出 1 元开盲盒、抽奖等活动,满足年轻人的消费喜好。

在服务方面,消费内容社区“什么值得买”通过精选榜单等,给用户提供了足量的种草攻略,帮助用户合理安排选购节奏。拼多多则对售中、售后的服务体系进行了全面升级。比如,“百亿补贴”频道的农产品在年中大促期间将全部实行顺丰包邮、坏果包赔,而该频道的大部分订单目前都支持 24 小时内发货,退货时一键免费让快递员上门取件。

与往年不同的是,今年“618”,抖音、快手等直播电商正式加入“战局”,再加上薇娅、辛有志、李佳琦等头部主播的助攻,直播电商搅动新消费的序幕已经拉开。例如,辛有志创办的辛选持续扩充品牌、品类,将 60 多个年框品牌、5 万多个 sku(单品)、100 多个新品牌等作为一个生态,壮大直播品牌矩阵和服务能力。

透过“618”年中大促,还可以看出零售行

记者简单计算后发现,上述 10 位实控人仅通过持有上述 10 家公司的股权,身价均超过 2 亿元。

其中,胡鹏辉仅通过持有亚辉龙的股权,其身价就已经超过了百亿元。

3 位在路上

记者还发现,还有 3 位 90 后欲加入他们的队伍。

据了解,浙江晨泰科技股份有限公司(下称“晨泰科技”)于 2020 年 11 月提交的申报稿被上交所受理。

其中,新泰伟业持有晨泰科技 39.72%的股权,为其控股股东。而李泽伟持有新泰伟业 70%的股权,李梦鹭持有新泰伟业 30%的股权,上述两人互为姐弟关系,均为晨泰科技实控人。

需要指出的是,李泽伟出生于 1993 年,李梦鹭出生于 1991 年。也就是说,若晨泰科技成功上市,A 股市场将新增两位 90 后实控人。

晨泰科技此次 IPO 欲募集 2.85 亿元,公开发行不超过 25%的股权。其上市成功后,李泽伟通过新泰伟业间接持有晨泰科技的估值将可能达到 2.38 亿元,李梦鹭通过新泰伟业间接持有晨泰科技的估值将可能达到 1.02 亿元。

另外,影石创新科技股份有限公司(下称“影石创新”)于 2020 年 10 月提交的申报稿被上交所受理,刘靖康持有影石创新 27.42%的股权,为其实控人。

需要指出的是,刘靖康生于 1991 年,年仅 30 岁,若影石创新成功上市,A 股将再次迎来一位 90 后实控人。

本次 IPO,影石创新欲募集 46377.53 万元,公开发行不超过 10%的股权。若以此计算,影石创新实现募资目标后,其估值将可能为 46.38 亿元,而刘靖康持有影石创新股权的价值将可能达到 11.45 亿元。

(据新华网)

临期食品是否适用“7 天无理由退换货”？

“快递过程中无法保障产品毫发无损”“膨化食品挤压发生漏气,破碎概不赔偿”等,不利于保护消费者合法权益。

当前,临期食品消费越是红火,商家的售卖行为越要讲求规范,这样才能树立这一领域的市场口碑,让消费者买得放心。

首先,临期食品的认定标准须规范统一。有关行业组织应及时出台统一明确的规范标准,以免形成认知和操作误区。其次,临期食品的售卖形式须规范统一。商场、超市应设立专区或专柜销售临期食品,并在醒目位置标明“临近保质期食品销售专区”或“临近保质期食品销售专柜”字样。与其他商品一起捆绑搭售时,不得隐藏该食品的生产日期和保质期。再次,临期食品的网售要求须规范统一。网上销售的临期食品究竟适不适用于“7 天无理由退换货”规定,其快递包装、运输等环节当中还应有哪些具体要求,需要完善法律法规,及时予以明确。

(据新华网)

透过“618”年中大促看零售行业新变化

业乃至消费领域的新变化。今年“618”,新国货备受追捧。例如,今年天猫“618”,花西子、完美日记、钟薛高、李宁、暴走的萝莉等国货品牌均表现不俗,其中花西子、钟薛高在 6 月 1 日当天就跻身“千万俱乐部”。

与此同时,智能音箱、智能投影仪、智能扫地机器人、智能料理机、智能美发梳、智能空气净化器等产品热销,也彰显消费升级的大趋势。

当然,各大电商平台不得不面对的一个现实是,走过十几年的“618”已略显疲态,对于年轻人的吸引力正在下降。

这一方面有电商平台及商家自身的原因。比如有的平台商家先涨价再降价,实际优惠并不多;有的平台推出预售、跨店满减、分享领红包等玩法,反而因玩法复杂浪费消费者时间;有的平台推出“电商专供”,虽然价格便宜,但可能“低价劣质”;有的商家还随意“砍单”。这些都让消费者感觉被忽悠,购买热情自然下降。

另一方面,随着唯品会等特卖平台、爱库存等新电商平台、必要商城等 C2M(顾客对工厂)电商平台、洋葱集团等海淘平台、抖音直播电商的发展,消费者购物的渠道越来越多,且这些平台经常有优惠活动,消费者没必要扎堆“618”购物。

得年轻人者得天下。对于“618”等购物狂欢节,要想摆脱疲态,必须想办法吸引年轻人。而要想吸引年轻人,就得少些套路、多点诚意,给他们带来实实在在的实惠,而不是烧脑和套路。同时,还要提供更多个性化、高品质的产品,营造轻松、好玩的购物体验。如此,才能持续吸引年轻用户,才能打造高质量的购物节。

(据新华网)