

入减少、地方债受到规范,PPP 作为化解存量债务以及今后城镇化基础设施和市政公用事业建设的重要融资渠道,被各界寄予厚望。2014 年 10 月初,国务院发布了《国务院关于加强地方政府性债务管理的意见》,明确了地方政府融资的两个新方向,一是自发自还的地方债,另一个就是 PPP。此后,省级 PPP 指导意见接连出台。河北、江苏、湖南等多省纷纷下发了关于推广政府和社会资本合作模式的实施意见。PPP(Public-Private-Partnership),广义上解释即公私合作模式,是公共基础设施中的一种项目融资模式。在这一模式下,鼓励民营企业、民营资本与政府进行合作,参与公共基础设施的建设。

徐保满认为,运用这一模式,可以使政府和企业双方合作形成伙伴关系,存在一个共同的目标。企业以此目标实现自身利益的追求,而政府部门则以此目标实现公共利益追求。这其中,政府并不以分享利润为唯一目的,并且还要对企业可能的高额利润进行控制,不允许企业在项目执行过程中形成超额利润。这种模式将公私结合在一起,还可将整体风险最小化。

当然,实施 PPP 需要具备一定的条件。首先要有健全的法律法规制度。PPP 项目的运作需要在法律层面上,政府部门与企业部门在项目中要对承担的责任、义务和风险进行明确界定,保护双方利益。在 PPP 模式下,项目设计、融资、运营、管理和维护等各个阶段都可以采用政府企业合作方式,通过完善的法律法规对参与双方进行有效约束,这是最大限度发挥优势和弥补不足的有力保证。其次,要有专业化机构和人才的支持。PPP 模式的运作广泛采用项目特许经营权的方式,进行结构融资,这需要比较复杂的法律、金融和财务等方面的知识。一方面要求政策制定参与方制定规范化、标准化的 PPP 交易流程,对项目的运作提供技术指导和相关政策支持;另一方面需要专业化的中介机构提供具体的专业化的服务。

徐保满认为,目前全面实施 PPP 的条件还有待完善,但随着各地方政府对于 PPP 模式的进一步认可,未来这一模式将会获得更大的发展空间。综上所述,物流地产蓝海的说法还是成立的。■

SPECIAL SCHEMER

特别策划 | 物流地产——驶入蓬勃发展快车道

## 以全新理念 拓展物流地产蓝海

——专访中物动产总经理、东华五金机电城总经理邓辉

文 / 本刊记者 李冰漪



对于万科进军物流地产领域,大部分人认为,物流地产领域是一片蓝海。对于万科这样量级的企业,在转型的攻坚期迈出这样一步,绝非一颗闲棋冷子。由此可见,物流地产,确实是一块诱人的蛋糕,市场远大,前途美好。那么,其他类型地产情况如何?记者不久前在唐山钢铁集团有限责任公司与中国物流金融服务平台合作签约仪式上获悉,唐山首钢、唐钢、国丰、瑞丰、津西等 28 家知名钢企执行联合采购模式,确定东华五金机电城为唯一采购基地,这意味着唐山 70% 的钢铁行业的五金机电采购将集中于东华五金机电城。在物流地产持续火爆的当前,东华五金机电有着哪些独特的经营理念,取得如此骄人的业绩?请看本刊记者对中物动产总经理、东华五金机电城总经理邓辉的专访。





## 控制成本, 创新模式

从采访的始终, 记者感觉邓辉在运营物流园区的观点上, 打破了以往传统的仓储收租金的观念, 用不断创新的理念诠释着不一样的地产蓝海概念。运营一个物流地产项目, 选址至关重要。东华五金机电城所在的唐山就有着得天独厚的优势。对于机电城为何选址唐山, 邓辉认为, 主要基于



几个考量: 唐山是工业重镇, 年五金机电消费超过 400 亿元; 发展五金机电产业是唐山发展耗钢产业的主要方向; 五金机电队钢材的需求量大, 发展空间广阔; 唐山拥有适合发展五金机电的大型产业园区。

据了解, 现在包括华东机电五金城在内的中国北部五金机电产业链基地占地 11000 亩, 其中分为 903 亩的现代服务销售展示园区, 2570 亩的现代仓储物流园区, 7500 亩的生产加工产业园区。除集展示与交易于一体的街铺外, 还有集中仓储区、电子商务交易平台、以电子货币交易为特点的金融服务平台、第三方物流配送平台, 而东华五金机电城则是这一产业基地的核心项目。

邓辉表示, 现在的新型物流园区和以前本质定位不同, 以前是产业地产开发, 现在是以租赁为主, 物流园区本身不是经营者, 不再是仓储, 更多是作为运营商出现, 上下游集合在一起, 现金流与资金流同步转移, 货物所有权暂时转移。邓辉说, 我们东华五金机电城 2570 亩的现代仓储物流园区在一个月内很快出租完成。因为我的定位不是出租仓库, 我要让用户觉得放在我的库与以前存放在自己的仓库价值不同。自己的仓库是死的, 里面的产品需要自己去推销。而放在我的仓库则可以帮助他推销, 成为了

真正意义上的动产。运作上,要集中标准仓单,有观点认为,淘宝网发展起来,生产者和消费者可直接对接,但像五金机电这种生产资料,如果不通过经销商,是不容易卖出去的。通过整合资源,用集群和供应链的概念,就能解决这样的问题。

邓辉说,东华五金机电城做的是五金机电销售与仓储物流等,以五金机电为主,除了物流园区还有工业加工区,以及电子商务平台,由此做成闭环,进驻园区的无论经销商与代理商,不需要流动资金,零元流动资金,更多是拥有链条的整合和金融的支持,通过存货的大量集中,打造平台的冲击力。比如 App 电器原件,在唐山只有东华五金机电城有现货,其他都是 6~7 天才能到,因为我们是把唐山所有做进口电器的集中在一起采购,下一个单子就是 2000 万元左右,因此商品单价很便宜。这种通过物流集合,通过东华五金机电城的仓库和金融支持,可以越做越大,并且把价格压到最低。到东华五金机电城这里来采购,并不需要现金,直接借助平台网上交易。

## “三专服务”促进转型

据了解,自项目建设以来,东华五金机电城的运营理念一直以“即做开发商,更做营运商”为核心,始终把市场运营放在第一位,随着项目配套的不断完善和市场的不断发展,运营理念也在运营角度上进行了升华——“做好市场‘三专服务’,引领商家转型升级!”对此,邓辉解释道,“三专服务”就是专业的物业服务,专业的金融支持服务,专业的推广及销售拓展服务。

他分析说,专业的物业服务就是指东华五金机电城的物业公司以高标准的服务,不仅为商户的日常经营提供人性化日常服务,更为商户提供方便、整洁的“零干扰”经营环境,让商户在经营中事半功倍,无任何后顾之忧。

专业的金融支持服务,具体说就是东华五金机电城与中物动产下属融通供应链管理有限公司达成战略合作,在全国五金机电行业首次推出供应链金融服务。自启动至今,累计为市场商户融资 1000 万元左右,有效解决了商家资金流通问题,同时东华五金机电城专门为商户量身定制了供应链金融服务模式,建立了唐山乃至全国五金机电产业的主要客户群体的“联采、联供”规模化合作体系,重塑市场格局,重点扶持实力商家,颠覆商家的业务渠道,营造零干扰的市场环境,以创造市场品牌效应,引领商家转型升级。

所谓专业的推广及销售拓展服务就是指我们东华五金机电城可以为商家不计成本全力推广,助力商家经营,目前已经推出多项运营政策,推广总金额高达 1.3 亿元。现在不仅建立了专业的推广服务体系,还整合媒体资源,形成了广泛的宣传渠道,为商家大幅度提升了项目的知名度与产品美誉度。专业的销售推广服务有效地吸纳了采购客户前来采购,为市场顺利度过培育期奠定了坚实基础。

邓辉指出,如果把市场整体运营推广与其他市场做比较的话,那么东华五金机电城拓展销售渠道的核心就是带领商家走出去。

## 使商户不动产不断升值

经过“三专服务”的培育与打造,邓辉认为,我们的努力要使商家认为,加入东华五金机电城,就是加入了一个多元化的五金机电销售平台。对于以往的传统的不动产平台来说,买到一个商铺就是得到一个铺面作为经营场所来做生意,而商铺在东华五金机电城不但代表了一种固定实体资产,更是经营信誉的保证。为此,东华五金机电城实行线上线下一体化,虚拟、现实双结合。由于网络平台中“线上”交易毕竟是虚拟的,介于五金机电的特殊性,存在验货、售后、订单资金量大、账期等不安隐患,对此,拥有一间联网网络平台的线下店铺尤为重要,更是线上交易的成功保障。

由此,东华五金机电城自 2014 年开业至今,市场商铺 70% 是经营商户购买,而非租赁,大大减小了市场风险,降低了商户的流动性,从此进行约束、品质经营的不只是口碑信誉,更有不动产也就是商铺作为保障。

并且东华五金机电城作为一个运营先进、物业完善、配套齐全的市场,商铺价值大大超过传统商铺,这也无疑为商户提供了更安心的价值保障,而且商户的不动产业也随着经济发展而实现不断升值。

对于入驻商户,邓辉说,我们的客户主要是小微企业,因为如果直接做大企业缺乏优势,而我们做小微企业优势是量很大,这个行业最终还是零售需求量更多。中国经济的需求多样化,企业中大部分都是中小企业。我们做整合商圈就是整合中小企业,现在我们一年流水超过两百亿元,利润很大。一个是商圈一个是链条,目前我们不是只做五金机电,还拓展到冻品市场,甚至化工行业。利用动产信息化,进行利润再分配。每个链条都有市场需求。这里面本质是一样的,都是利用信息化,优化流程,实现利益再分配。C