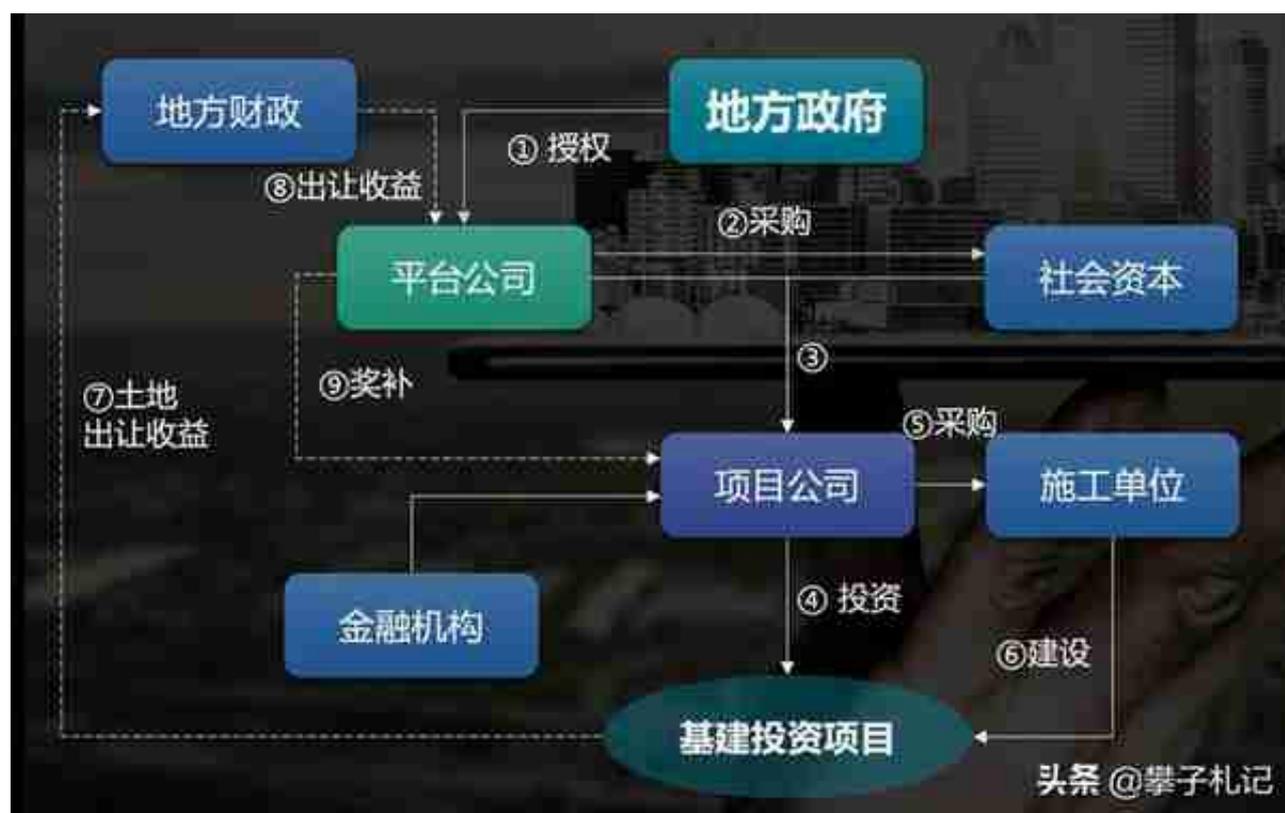


在前两篇札记里梳理了建国至今我国的财政体制和平台公司在PP被踩刹车前的融资史。经过一段野蛮发展城投公司被泼了一记冷水降温，违规的不能搞，央妈大力推的搞不好，以后的项目该怎么做？尤其是动辄上百亿的大项目，社会总要发展、项目不能不做。

办法，想想还是有的。

本篇札记罗列几种后PPP时代平台公司如何融资做项目的方式。



操作步骤主要为：

- 1、地方政府授予地方平台公司开发；
- 2、平台公司采购社会资本；
- 3、社会资本组建项目公司；
- 4、项目公司对该区域进行投资建设；
- 5、项目公司采购施工单位，这个施工单位往往就是社会资本自己；

- 6、施工单位进行基建开发；
- 7、片区土地出让，地方财政增收；
- 8、财政将土地出让收入给到平台公司；
- 9、平台公司再通过各类奖补给到项目公司或社会资本作为开发回报。



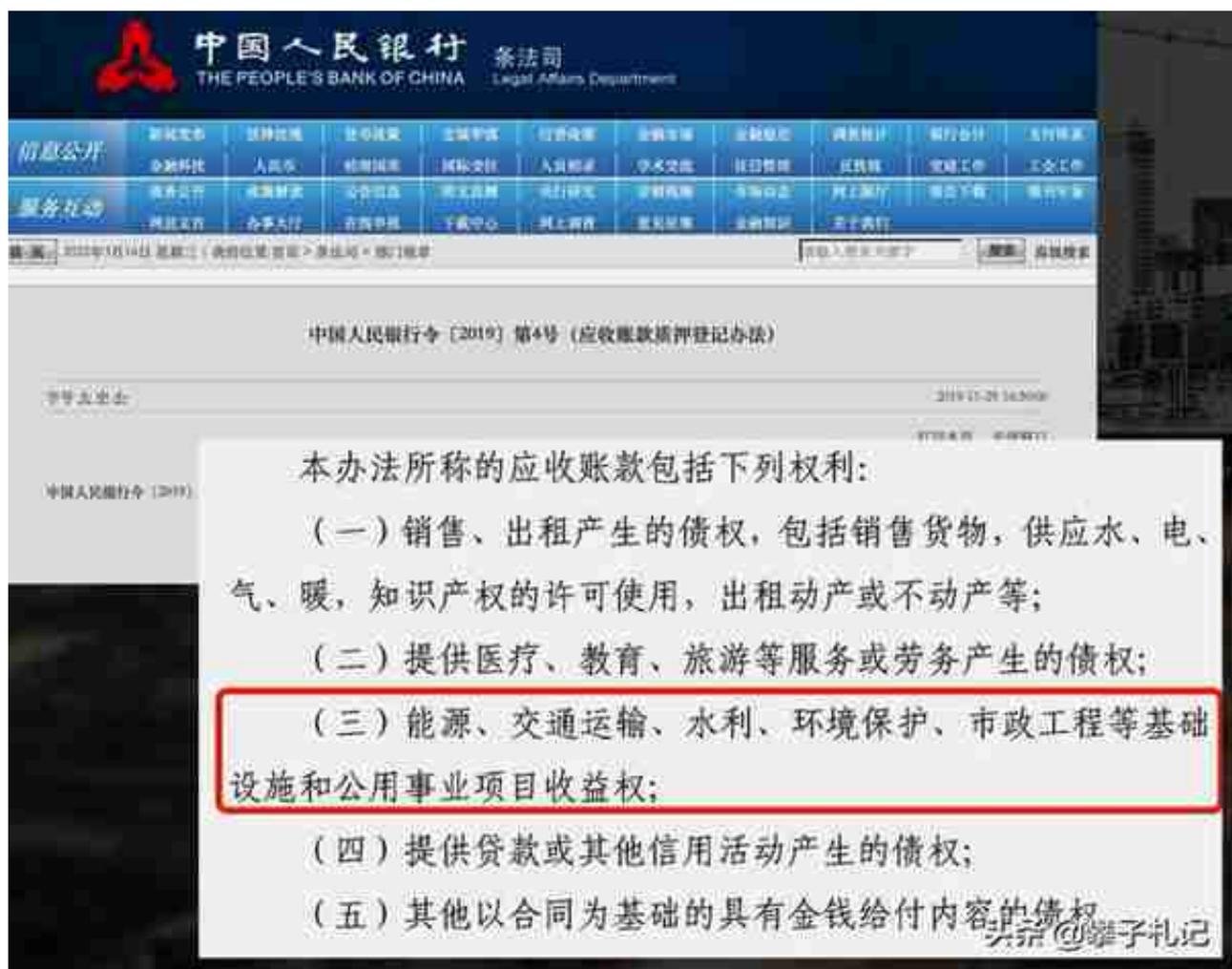
在江浙皖三省也均有相关案例。其操作步骤也是九步法，

- 一、政府发起特许经营项目；
- 二、竞争性采购，特许经营权人一般为平台公司；
- 三、平台公司采购社会资本共同开发；
- 四、组建项目公司；

- 五、项目公司找金融机构贷款融资；
- 六、项目公司投资建设期；
- 七、政府获得增量收入；
- 八、政府绩效奖补平台公司；
- 九、平台公司向项目公司支付开发回报。

这个模式相比于ABO和股权+EPC依法合规的解决了三条资金链的问题。

第一，根据2015年六部委基础设施和公共事业特许经营管理办法第19条，向用户收费不足以覆盖特许经营建设运营成本及合理收益的，可由政府提供可行性缺口补助，包括政府授予特许经营项目相关的其他开发经营权益。



另外，特许经营+联合开发模式下可以做大做强平台公司。

首先，平台公司通过绩效奖补，每年可以依法合规的获得大量现金流，

其次，联合开发合作期一般短于特许经营权期限，社会资本退出后，片区内的优良资产装入平台公司。

最后，平台公司可以就此参与之后的二三级开发中，实现联动发展。

与此同时背后必须有一套完整的合同体系作为支撑的，包括特许经营协议、联合开发协议、承继协议、股东协议等。若是合同体系不够严谨或缺少，那么在合规层面和项目推进中就会埋下很多雷。